

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

NİSAN 2017 / Sayı: 72 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Mobilin ele avuca
sığmayan gençleri



'Dünyadaki ödemelerin
yüzde 85'i nakitle yapılıyor'



Tepe yemek
kartında ilk 3'e
göz dikti

WhatsApp'tan da
FAL bakıyorlar!



**NCR'A DÖNÜŞÜM
İÇİN GELDİM**



**Ödeme
dünyasının
küresel
butik
danışmanı**



**Bir
temassızlık
var, iyi ki var!**



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



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Asıl tartışma taslak tebliğ dönüşüncü çıkacak

BDDK, verilmiş ve verilecek tüm kredi kartları için kart sahibinin kartının internet alışverişlerine açık olması durumunu talebe bağladı. Diğer bir deyişle kart sahibinin açık talebi ve rızası olmadan kartlar internet alışverişlerinde kullanılmayacak. 17 Ağustos 2017'ye kadar bu karara uyum sağlanması gerekiyor...

BDDK'nın bu kararı özellikle e-ticaret sektöründe panik yarattı. Ancak yine BDDK tarafından yapılan bir açıklamayla 6 aylık geçiş süresi tanıdığı ve müşteri talebi için ekstra bir "zahmet" gerekmeyeceği duyuruldu. Nitekim geçenlerde kartlarını kullandığım bankalardan birinden şu mesaj geldi:

"Bireysel kredi kartları, banka kartları ve/veya ek kartlarınız ile internetten alışveriş yapabilmek için onayınız gerekmektedir. Onay verilmemesi durumunda kartlarınız 17 Ağustos 2017'de internet alışverişlerine kapatılacaktır. Mevcut kartlarınıza ücretsiz onay vermek için müşteri numaranızı yazarak XXXX'e SMS gönderin..."

Görüldüğü gibi, müşteri numarası dışında kişisel bilgi istenmiyor. Şubeye gitmek gibi bir prosedür de yok. Ancak, ayrıntılarını avukat yazarlarımız Çağrı Coşar ve Kortan Toygar'ın köşesinde de görebileceğiniz gibi asıl tartışmayı, 15 aydır Resmi Gazete'de yayınlanmayı bekleyen tebliğ yaratacak gibi...

Söz konusu "Banka ve Kredi Kartı İşlemlerinde Kullanılan Bilgi Sistemlerinin Yönetimi Hakkında Tebliğ Taslağı"na göre, bankaların kartlarını CNP (card not present - kartın ve kart hamilinin işlemin gerçekleştiği ortamda fiziksel olarak yer almadığı kartlı işlemleri) ödemelere ve yurtdışında kullanıma kapalı olarak müşterilerine sunması yükümlülüğü getiriliyor. Kartın CNP ödemelerde ve yurtdışında kullanılabilir olması, ancak müşterinin bilgilendirilmesi ve açık onayının alınması halinde mümkün olabiliyor. Kısacası bu düzenlemeyle müşteriler tarafından form doldurulup imzalanmak suretiyle iletilen "mail order" işlemlerinin yapılması artık mümkün olamayacak.

Taslak, hassas kart verisini tutabilecek kuruluşları da belirliyor. Buna göre, hassas ödeme verisi şifrelenmiş olsa dahi sadece kart kuruluşları (bankalar) ve bu kuruluşlara hizmet veren dış hizmet sağlayıcıları (bankalara destek hizmeti veren kuruluşlar) tarafından tutulabiliyor. Yine üye işyerinin, şifrelenmiş bile olsa hiçbir biçimde hassas kart verisi saklayamayacağı belirtiliyor.

BDDK lisansı bulunan elektronik para veya ödeme kuruluşu olan üye işyerleri de hassas kart verisi saklayabilecek. Ancak onların da PCI DSS kriterleriyle uyumlu olması ve bunu kanıtlaması gerekiyor.

Sektör özellikle "mail order" işlem yasağının birçok alanda sıkıntı yaratacağı düşünülüyor. Örneğin sigorta poliçelerini yenilerken, pek gönüllü olmasam da ben de bu uygulamayla ödeme yapıyorum. Bu da kişisel bilgilerinin korunması ve kart sahtekarlıklarıyla mücadele için atılması gerekli bir adım. Güvenli ancak işlem kolaylığını ortadan kaldırmayacak bir çözüm bulunması gerekiyor. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

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

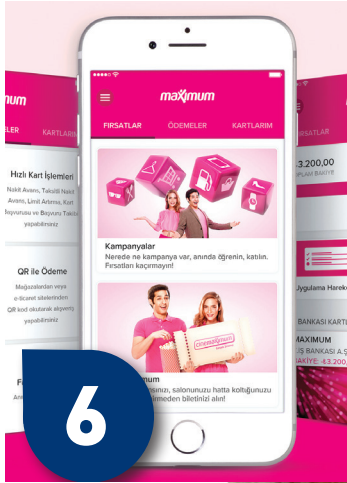
BASKI
Karakış Basım Matbaa Ambalaj ve Reklam San. Tic. Ltd.
Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2-4 1BF1
Zeytinburnu - İstanbul Tel: 0212 544 58 10
www.karakisbasim.com

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.

İÇİNDEKİLER

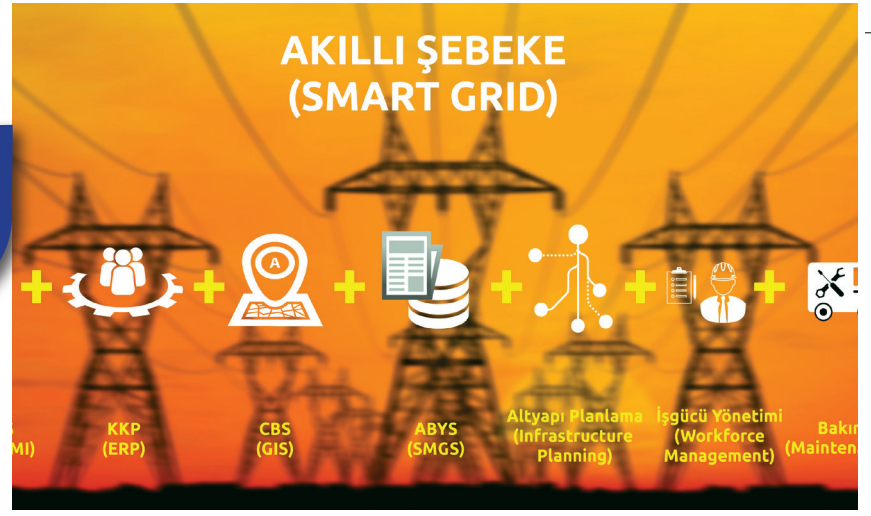
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • NİSAN 2017



54

ETKİNLİK

Akıllı şehirler, akıllı çözümler



6

VİTRİN

Ödemenin yeni hali
Maximum Mobil

16

TEMASSIZ ÖDEMELER

Nakitsiz topluma temassız dopingi

22

YENİDEN YAPILANMA

Işıl Hasdemir:
"NCR'a dönüşüm için geldim"

26

NAKİT

Nakdin alternatifleri ve geleceği

30

YEMEK KARTLARI

Yüzde 100 yerli Tepe,
ilk 3'e göz dikti

34

DANIŞMANLIK

Ödeme sistemlerinin
küresel ama butik danışmanı

38

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Teknolojinin büyüsü:
Kullanıcı deneyimi

40

ÖDEME GÜVENLİĞİ

Dijital ödeme güvenliği
için Viking kalkanı

42

VİZYON

Keramet dijital ödemelerde!

44

MOBİL ÇÖZÜMLER

Mobilin ele avuca
sığmayan çocukları

46

DİJİTAL ÖDEMELER

Mobil ödemelerde
Avrupa birincisi olduk

48

ANALİZ

Nakitsiz topluma
çeyrek kala temassız ödemeler

50

DİJİTAL PLATFORM

WhatsApp'tan da fal bakıyorlar!

52

KONUK YAZAR

Kıtalararası oyun sektörü:
San Francisco oyun günlükleri

60

MEVZUAT

Kartlar tebliği ve
e-ticarete etkileri

62

EXTRE

Temassız kart
sayısındaki hızlı artış sürüyor

64

DÜNYADAN

Ön ödemelide 2022 hedefi:
3.6 trilyon dolar



46

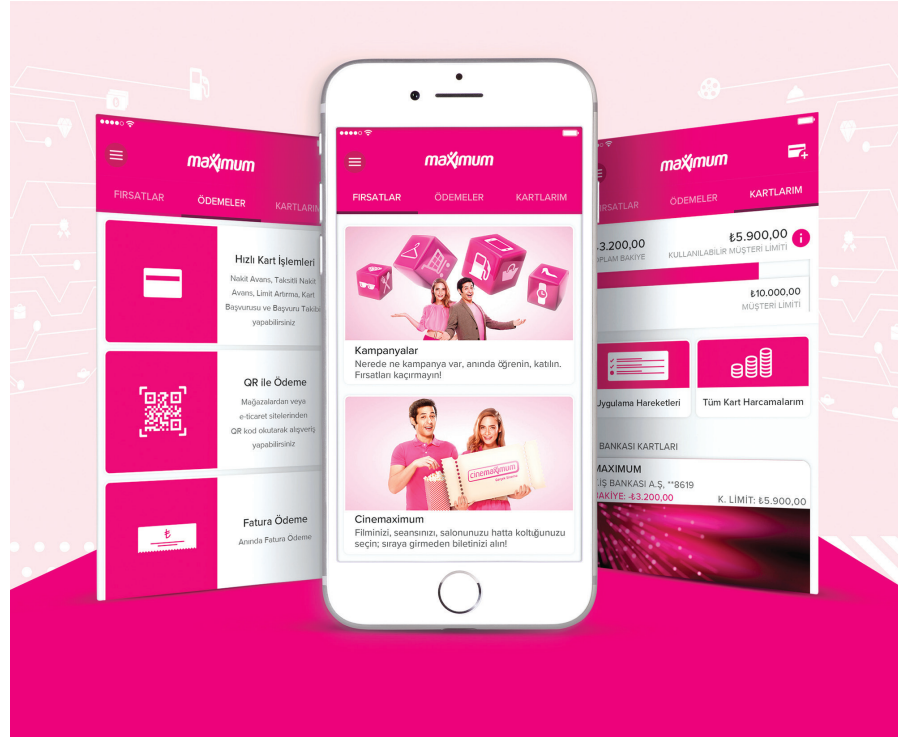
► Ödemenin yeni hali Maximum Mobil

Türkiye İş Bankası, mobil uygulaması Maximum Mobil'i kullanıma sundu. iOS ve Android işletim sistemine sahip cep telefonlarında kullanılabilen Maximum Mobil ile sadece İş Bankası müşterilerinin değil, diğer tüm bankaların kart müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak çözümler sunuluyor. Yeni uygulama, kart yönetimi ve alışveriş işlemlerinde çok sayıda özelliği sunmasının yanı sıra diğer banka kredi kartı müşterilerinin de faydalanabileceği şekilde tasarlanmış bir platform.

Maximum Mobil ekosisteminin ilk partnerleri Cinemaximum ve Petrol Ofisi olurken, kullanıcılar uygulama üzerinden kart bilgilerini ayrıca girmeye gerek olmadan, film, salon, seans ve koltuğunu seçerek hızlı ve kolay bir biçimde Cinemaximum bileti alabiliyor, uygulama içerisindeki dijital bilet sayesinde gişeye uğramadan doğrudan salona geçebiliyor. Maximum Mobil ekosistemine dahil olan "Petrol Ofisi Öde-Geç" uygulamasıyla da İş Bankası ve diğer tüm banka kredi kartı kullanıcıları, araçlarından inmeden akaryakıt alabilecek. Lansman sonrası Maximum Mobil ekosistemine dâhil olacak yeni iş ortaklarıyla, kullanıcıların günlük hayatlarını kolaylaştıracak şekilde dijitalde uçtan uca tasarlanmış satın alma deneyimi zenginleştirilecek.

Anında kampanya ve kart yönetimi

Maximum Mobil, kart işlemlerini anında takip etme, kampanyalara tek tuşla katılım, lokasyon bazlı kampanya görüntüleme, kampanyaları takip etme, mobilden temassız veya QR kod ile hızlı ödeme, anında limit artırımı, nakit avans kullanımı, kartı geçici olarak kullanıma kapatma, sektörel bazlı alışverişlere kapatma ve anında fatura ödeme gibi temel kredi kartı işlemleriyle kullanıcıların günlük hayatını kolaylaştıracak bir fonksiyon setine sahip. Uygulamayla kullanıcılar, gerek fiziki işyerlerinde gerekse mobil üzerinden yaptıkları alışveriş işlemlerinde ödemelerini cep telefonlarıyla hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde yapabiliyor. Maximum Mobil, Android 4.4.2 ve üzeri işletim sistemine sahip NFC uyumlu cep telefonlarıyla temassız POS özelliği bulunan



Yalçın Sezen

işyerlerinde cep telefonlarıyla temassız ödeme kolaylığı sağlıyor. İş Bankası müşterileri, talep ettikleri kredi kartlarının fiziken ulaşmasını beklemeden, bu kartlara Maximum Mobil'den tanımlanacak sanal kartlarıyla işyerlerinden mobil temassız işlem ya da internetten alışveriş yaparak ihtiyaçlarına anında

çözüm bulabilecek. Maximum Mobil'in bu özelliği sayesinde, İş Bankası müşterilerinin kayıp çalıntı nedeniyle kartlarının yenilenmesi durumunda, fiziki kartın teslimi beklenmeden alışveriş ihtiyaçları Maximum Mobil ile sanal kart üzerinden karşılanabiliyor.

Maximum Mobil uygulamasıyla, İş Bankası ve diğer tüm banka kredi kartı kullanıcıları uygulamaya tanımladıkları kartlarıyla Türkiye genelinde 50'den fazla kurumun faturasını mobilden anında ödeyebiliyor. Uygulamayı 3 ana eksen etrafında tasarladıklarını söyleyen İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, "İlk olarak, Maximum Kart programını kampanyalardan kart yönetimine kadar tüm fonksiyonları ile dijitalde taşıdık. İkinci olarak, bankamız kart

müşterisi olsun olmasın herkes tarafından kullanılacak, yani banka bağımsız bir uygulama olsun istedik. Son adım olarak da müşterilerimizin günlük yaşamında onlara kolay, hızlı ve konforlu ödeme ve satın alma deneyimi sunacak bir ekosistem içerisinde sunmayı amaçladık" dedi.

axess

**Axessle
gerçek
olsun**

Başvuru için
AXESS yaz
5990'a
yolla



AKBANK

► Ingenico'dan Turkcell'e özel yazarkasadan online satış uygulaması

Ingenico, kontör satış uygulaması dahil birçok paket satışını içeren özel Turkcell uygulamasını iş ortağı Interpay ile Ingenico yazarkasa POS cihazlarında çalışır hale getirerek, Turkcell İletişim Merkezleri ve Turkcell bayilerinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Bu sayede Turkcell bayileri TL yükleme ve fatura ödemelerinin yanı sıra cepten internet, ses paketleri, Turkcell TV gibi çeşitli Turkcell paketlerinin satışlarını da yapabilecek. Kısacası Ingenico yazarkasa POS'larını sadece KDV fişi vermek için değil, katma değerli servis satışı yapmak için de kullanabilecekler. Turkcell satış uygulaması hem iDE280 masaüstü yazarkasa POS, hem de iWE280 seyyar yazarkasa POS üzerinde çalışacak. Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, Turkcell satış uygulamasıyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Sahadaki yazarkasa POS sayımız 140 bini geçti. Dayanıklılığı, fiyat-kalite performansı, dokunmatik ekranı ve kullanıcı dostu menüleriyle



Alpay Sidal

yazarkasa POS'larımız esnaf tarafından en çok tercih edilen markalardan biri oldu. İş ortağımız



Interpay ile birlikte Turkcell için özel geliştirdiğimiz satış uygulaması kullanıcı dostu ekranları ve gerçek zamanlı online işlemleriyle Turkcell bayileri ve iletişim merkezlerinin işlerini kolaylaştıracak ve verimlilik katacak. Ingenico yazarkasa POS satın almak isteyen veya mevcut Ingenico yazarkasasına Turkcell uygulaması eklemek isteyen Turkcell bayilerinin bağlı oldukları TDM'ler üzerinden Turkcell'den onay alması yeterli olacak."

E-fatura ve e-defter kullanan firma sayısı 70 bine ulaşacak

Uluslararası düzeyde yayınlanan Billentis'in 2016 yılı raporuna göre, dünya çapındaki toplam fatura hacmi yüzde 20 artışla 370 milyar dolara ulaştı. 2017 yılında Avrupa genelindeki fatura hacminin 37 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor. Türkiye'de ise şu anda e-fatura kullanan 62 bin firma bulunuyor. E-defter uygulamasına kayıtlı mükellef sayısı 59 bin 875'e, e-arşiv fatura kullanan firma sayısı ise 6 bin 500'e yükseldi. 2017 yılı sonuna kadar 10 bin firmanın daha e-fatura kullanmaya başlayacağı tahmin ediliyor.

E-fatura gönderimlerinde herhangi bir kargo ücreti ödenmiyor ve kesilen faturalar tek tıkla alıcısına ulaştırılabilir. Kâğıt kullanımındaki gözle görülür düşüş, kurum ve kuruluşlar için önemli avantajlar sağlıyor. Doğan E-Dönüşüm de mükelleflerin tüm muhasebe ve ERP yazılımlarına uyumlu e-fatura



Ersin Doğan



sistemleri ile e-fatura hizmetine kısa sürede geçiş yapmasını sağlayan firmalardan biri...

E-dönüşüm sürecinden geçen Türkiye'de kâğıt tüzerinde yürütülen işlemlerin orta vadede elektronik ortamda yapılacağına



dikkat çeken Doğan E-Dönüşüm Yönetim Kurulu Başkanı Ersin Doğan, "Alanında uzman kadromuzla e-fatura, e-defter ve e-arşiv fatura hizmetlerinde yenilikçi yaklaşımları kullanıcılarla buluşturuyoruz. İhtiyaçlara göre şekillenebilen hizmetlerimiz sayesinde müşterilerimizin beklentilerini gerek doğrudan entegrasyonla gerekse çok fonksiyonlu portalımız aracılığıyla en doğru şekilde karşılayabiliyoruz. Çözüm ve fayda odaklı hizmetlerimizle 3 yıl içinde sektörün öncüsü olmayı hedefliyoruz" 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

► Dijitalleşen ödeme dünyasının yeni güvenlik çözümleri

Cardtek, 2013 yılından bu yana düzenlediği Questions Four (Q4) etkinlik serisiyle sektörde farkındalık yaratmayı, sektörün ihtiyacı olan güncel konulardaki yenilikleri ve mevzuatı paylaşmayı amaçlıyor. Bu yılki Q4'un gündem maddesi ise "Ödeme Sistemlerinde Siber Güvenlik, Bilgi Güvenliği ve Kişisel Verilerin Korunması" oldu. Dijitalleşen dünyada hem kurumların hem de tüketicilerin bankacılık, e-ticaret ve finansal teknolojiler alanlarında bilgi güvenliğinin en yüksek seviyede sağlanması gerekiyor. Gelişen teknolojiyle birlikte farklı cihazlar ve uygulamalarda güvenli ödeme çözümleri ve işlem hızı ön plana çıkıyor. Değişen ödeme alışkanlıklarıyla birlikte artan siber tehditler dijital dünyada yapılan ödeme işlemlerinde güvenlik açısından uluslararası standartlara uygun güvenilir ve hızlı çözümlere olan ihtiyacı da beraberinde getiriyor. Bu doğrultuda düzenlenen panelin açılış konuşmasını yapan YASAD Başkanı ve Cardtek Yönetim Kurulu Üyesi Doğan Ufuk Güneş, özetle şu değerlendirmeyi yaptı: "Ödeme sistemi çözümleri bugün sadece finans değil e-ticaretten ulaşımına pek çok sektör için büyüme ve gelişme için büyük bir önem ve fırsat taşıyor. Doğru ve güvenilir bir sistem oluşturan kurumlar rekabette öne geçiyor. Böyle bir ortamda siber güvenlik, bilgi güvenliği ve kişisel verilerin korunması kurumların itibarı ve rekabet gücüne doğrudan etki ediyor. Cardtek, dünyanın dört bir yanında uluslararası kurumlarla yaptığı iş birlikleriyle bu



YASAD Başkanı ve
Cardtek Yönetim Kurulu
Üyesi Doğan Ufuk Güneş

konuda ülkemizi temsil eden önemli bir konuma ulaştı. Bilgi ekonomisi çağında bilginizi paylaşmak, yeni işbirlikleri kurarak, ekosisteminizi oluşturmak hem şirketlerimize hem ülkemize yeni açılımlar sağlamak açısından çok değerli. Bu amaçla düzenlediğimiz Q4 etkinliğimize her geçen yıl artan ilgi de memnuniyet verici."

Biyometri, e-dönüşüm, kişisel verilerin korunması...

Panelde uzmanlar, biyometri teknolojisinin kimliklendirme, doğrulama ve yetkilendirme özellikleriyle sağladığı hızlı, esnek ve güvenilir kullanıcı

güvenliği çözümlerine değindi. Cardtek'in parmak izi damar tanıma sistemine dayanan ve kişisel bilgilerin korunması regülasyonlarına da uygun olan biyometri çözümleri de bu kapsamda ele alındı. Kamu ve özel sektörün çalışma biçimini hızlı bir şekilde değiştiren e-dönüşüm ile birlikte kritik güvenlik risklerini ortadan kaldıracak kimlik tanıma ve doğrulama çözümleri de masaya yatırıldı. Kamunun dijitalleşmesi anlamına gelen e-dönüşüm kapsamında kolay taşınabilir, dayanıklı ve çevreci olan yeni kimlik kartları uluslararası standartlarla uyumlu olacak. Kart çipinde saklanacak kişiye ait bilgiler parmak izi verisi gibi bilgilerle güvence altına alınacak. Öte yandan Türkiye'de her 100 kart sahtekarlık vakasının 85'i kartsız işlemlerle gerçekleştiriliyor.

Uzmanlar, kart sahtekarlıklarının önüne geçebilmek için önleyici yazılımlar, destekleyici doğrulama sistemleri, yetkin insan kaynağı ve denetim için belirleyici kurallar alanında çalışmak gerektiğini vurguladı.

Katılımcıların en çok ilgi gösterdikleri konulardan biri de "6698 Sayılı Kanun Kapsamında Kişisel Verilerin Korunması ve Uyum Süreci" oldu. Panelde yer alan danışmanlar, kanunun kurumların üzerine önemli bir sorumluluk yüklediğini, ancak yürürlüğe girmesinden bu yana gerekli komisyon ve bağlı kurumların kurulmasında yaşanan gecikmeler nedeniyle ilgili yönetmelik ve uygulamalarda yürürlük imkanı bulunmadığını belirttiler.



maximum

"Sihir ürünün kendisindedir."

BILL BERNBACH



NE
DİLERSEN
DİLE
MAXIMUM
MOBİL'DE



HEMEN İNDİR



► QNB Finansbank'ta "dijital onay" hem çevreci hem kolay

QNB Finansbank'ta "dijital onay" hem çevreci hem kolay QNB Finansbank, 21-26 Mart tarihleri arasında kutlanan Orman Haftası dolayısıyla çevreci bir uygulama başlattı. Banka, "dijital onay" yöntemiyle kâğıt sarfiyatının önüne geçerek doğayı korurken, müşterilerinin işlemlerini de birkaç adımda kolayca halletmesini amaçlıyor. QNB Finansbank KOBİ ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Onur Özkan, esnaf ve KOBİ'lerin bankacılık işlemlerini

hızlandıran hizmetlerine bir yenisini eklediklerini belirterek şu bilgileri verdi: "Esnaf için tasarlanan dijital onay sayesinde, QNB Finansbank portföy yöneticileri tabletleri aracılığıyla müşteri ziyaretlerinde birkaç adımda tüzel bankacılık hizmetlerini sunabiliyor. Ayrıca müşterilerimiz sayfalarca kâğıt imzalamak yerine birkaç tıkla evraklara onay verebiliyor, zamandan tasarruf ederken, kâğıt israfının da önüne geçerek doğanın korunmasına katkıda bulunuyor."



Onur Özkan

Creditwest, Kıbrıs'ta dijital bankacılığı başlattı



Nusret Altınbaş

Altınbaş Holding bünyesinde faaliyet gösteren ve Kuzey Kıbrıs'ın en büyük özel bankası olan Creditwest Bank, Creditwest Digital markasını tanıttı. Kuzey Kıbrıs'taki yeni konsept şubenin açılışında tanıtılan Creditwest Digital, tüm dijital bankacılık uygulamalarını bünyesinde topluyor. Açılışa KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Sunat Atun, Altınbaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Vakkas Altınbaş, Altınbaş Holding Onursal Başkanı Ali Altınbaş, Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Altınbaş, Altınbaş Holding CEO'su Mehmet Sait Kayahan ve Creditwest Bank yetkilileri katıldı.

Creditwest Bank, KKTC için ilk olan uygulamalarıyla şubede sıra beklemeye son veriyor. Banka müşterileri notifier uygulamasıyla banka hesaplarındaki değişimleri cep telefonlarından anlık olarak takip ediyor, poliçe satın alma ve hesap takip işlemlerini internetten yapıyor. İnternet bankacılığı, mobil bankacılık, kiosk bankacılığı, Creditfast, web'den sigorta, SMS bankacılığı ve telefon bankacılığından oluşan Creditwest Digital ürünleri, mekandan bağımsız evde, ofiste, tatilde, hızlı, pratik ve güvenli bankacılık hizmeti sunuyor.

Törende konuşan Creditwest Bank Yönetim Kurulu Başkanı Nusret Altınbaş, bankacılıkta yenilikçi çözümleri ilk sunan banka olmaktan gurur duyduklarını söyledi. Teknolojik çözümleri ile müşterilerin hayatını kolaylaştırarak mekandan bağımsız, kolay, güvenilir ve hızlı bankacılık hizmeti sunduklarını ifade eden Altınbaş, bu yeniliklerle KKTC'yi bankacılıkta dünyaya resmi olarak bağladıklarını belirtti.

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

Yeni Nesil
Yazarkasada
Cazip Fırsatlar
İçin Hemen
Arayın!

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

► Visa ve IBM tüm cihazları satış noktasına dönüştürüyor



IBM ve Visa, internete bağlı tüm cihazların Visa'nın kabul edildiği güvenli bir satış noktasına dönüşmesini sağlayan işbirliğini duyurdu. Saatten yüzüğe, elektronik cihazdan otomobile kadar her türlü cihaza ödeme fonksiyonu yerleştirilmesi konusunda aynı vizyonu paylaşan Visa ve IBM'in işbirliği bu alanda bir ilk olma özelliği taşıyor. İşbirliği, IBM'in Watson Nesnelerin İnterneti Platformu'nu Visa'nın

dünyada 3 milyar tüketici tarafından kullanılan global ödeme hizmetleriyle bir araya getiriyor. Platform, kurumların dünyadaki milyarlarca adet internet bağlantılı cihaz, sensör ve sisteme bağlanmasını ve böylelikle hayata geçirilebilecek yeni fikirler üretmelerini sağlıyor. Bugün 6 binden fazla IBM müşterisi bu platformu kullanarak tüketicilerin milyonlarca cihaza bağlanmalarını sağlıyor. Bu işbirliği kapsamında kurumlar,

ödeme fonksiyonunu tüm ürün gruplarına güvenli bir şekilde entegre edebilecek. Bunu IBM'in Watson Nesnelerin İnterneti Platformu üzerinden ödeme anında gerçek kart bilgisinin yerine sembolik kart bilgisini devreye sokan Visa Tokenization hizmetini kullanarak gerçekleştirecekler. IBM ve Visa, 2020 yılına kadar sayısı 20 milyara ulaşması beklenen internet bağlantılı cihazda ödemeleri ve ticareti destekleyecek.

Mobil para kullanıcısı sayısı 500 milyona ulaştı

GSM Association (GSMA) tarafından hazırlanan rapora göre, son 10 yıl içinde mobil para kullanıcılarının sayısının 500 milyona erişti. Para işlemlerinin bir telefonla GSM şirketleri üzerinden yapılabilmesini sağlayan mobil para enstrümanı sayesinde, GSM şirketleri bir anlamda kendi müşterileri için kredi sağlayan bir finans kuruluşu niteliğine büründü ve müşterileri de telefon faturası üzerinden ödemesini yapmaya başladı. Çeşitli ülkelerde, küçük miktarlarda para transferi, fatura ödemeleri, mağaza alışverişleri gibi işlemlerde mobil para kullanımı mümkün. Rapora göre, 92 ülkede 500 milyon kişi halen mobil para hizmetini aktif olarak kullanmaya devam ediyor. GSMA'nın raporuna göre, sadece Aralık 2016'da toplam 1.3 milyar mobil para işlemi gerçekleştirildi. Bu da her



dakika da 30 bin yeni işlem anlamına geliyor. Mobil para işlemlerini kabul eden mağaza ve POS sayısı ise 4.3 milyona ulaştı. Mobil parayı cazip kılan bir faktör de bu yolla para

transferinin, standart para transfer yöntemlerine göre yüzde 50 daha ucuz olması. Bu da gelişmekte olan ülkelerde mobil para kullanımını önemli ölçüde teşvik ediyor.



TEB

KART BAŞVURUSU İÇİN
TCKN ✉ 3880

teb.com.tr / 0 850 200 0 666

Shhhh aramızda



Giyim ve kozmetik
alışverişlerinizde

%5 EKSTRA BONUS

fırsatı sadece
biz kadınlara özel SheCard'ta



BENİM BANKAM
Benim Dünyam

Aylık kazanılabilecek maksimum bonus tutarı 100 TL'dir. Bonusların kullanım süresi 15 gündür. SMS gönderimi KDV, ÖİV dahil tüm GSM operatörleri için 0,65 TL'dir. GSM operatörlerinin birim fiyatlarında değişiklik hakkı saklıdır.

BKM, tüketici ve işyerlerini bilinçlendirmek amacıyla "Bir Temassızlık Var İyi ki Var" sloganlı iletişim kampanyası yürütüyor...



Nakitsiz topluma TEMASSIZ DOPİNGİ

Bankaların ortak platformu BKM, Türkiye'nin temassız ödemeler konusunda geldiği noktaya ilgili gelişmeleri paylaştı. BKM'nin paylaştığı verilere göre, 2016 yılında 45 milyon adet temassız işlem gerçekleştirildi. Bir yılda temassız özellikli aktif kredi kartı sayısı yüzde 86, terminal sayısı yüzde 137 arttı...



Bankaların ortak platformu ve ödeme sistemleri alanında Türkiye'nin inovasyon merkezi Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Türkiye'de hızla yayılan temassız ödeme alışkanlığına dair gelişmeleri ve son bir yılda yapılan temassız ödeme istatistiklerini kamuoyuyla paylaştı.

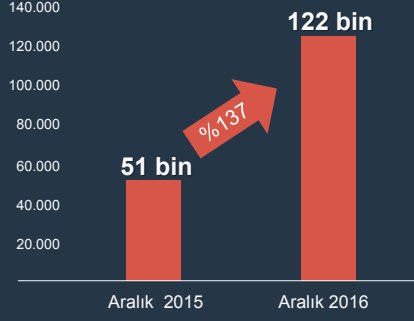
BKM Ödeme Platformları Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, 2016 yılında tüm Türkiye'de 4.2 milyar adet kartlı ödemenin yapıldığını, bu ödemelerin yüzde 63'ünün 50 TL ve altındaki ödemeleri ifade eden mikro ödemeler olduğunu belirtti. Cündoğlu, temassız ödeme yönteminin hijyenik olmama, bozuk para taşıma, yırtılma, kaybolma ya da çalınma gibi, nakit paranın getirdiği riskleri taşımadığını vurguladı. Cündoğlu ayrıca, temassız özellikli kartların bu yönleriyle özellikle mikro ödemeler tarafında tercih edildiğini ifade etti.



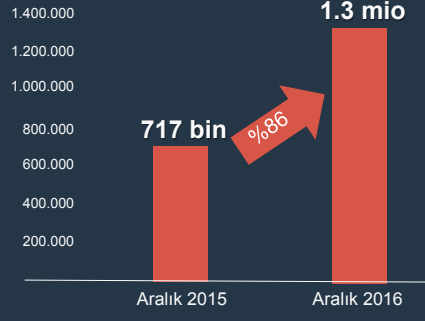
SAYILARLA TÜRKİYE'DE TEMASSIZ ÖDEMELER

Türkiye'de Temassız Kullanımı Hızla Artıyor

Aktif Temassız Terminal Sayısı

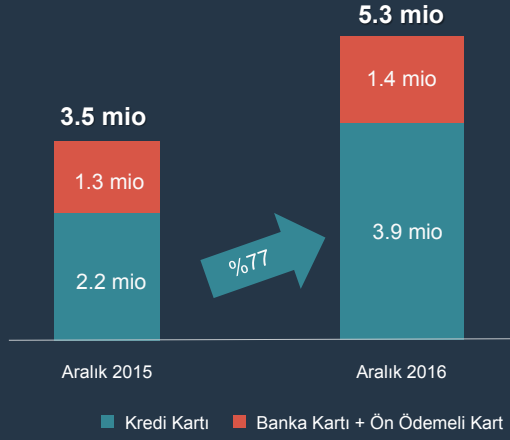


Aktif Temassız Kredi Kartı Sayısı



Aralık 2016'da 5,3 Milyon Adet Temassız İşlem Yapıldı

Temassız İşlem Adedi



2016'da toplam 45 milyon adet Temassız işlem yapıldı

Temassız ödemeler zaman kazandırır

Celal Cündoğlu, sunumu sırasında temassız kartlarla yapılan ödemelerin nakit ödemeye kıyasla 7 saniyelik avantaj sağladığına dikkat çekti. Cündoğlu, "Nakit yapılan ödemeler ortalama 16 saniye, temassız kartlarla yapılan ödemelerse 9 saniye sürüyor" dedi.

Zamana karşı yarıştığımız günümüzde temassız ödemelerin, hem kart kullanıcılarına hem de işyerlerine zaman kazandırdığının altını çizen Cündoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de geçen aralık ayında kredi kartıyla gerçekleşen ortalama 3.9 milyon adet temassız işlemle nakit ödemeye göre 317 gün 10.6 ay kazanıldı. Temassız ödemenin yaygın olduğu İngiltere'de ise bu süre Türkiye'nin 10 katını buluyor."



Celal Cündoğlu





Market / Alışveriş,
Yemek, Çeşitli Gıda



Üniversite
Kampüsleri



Eczane, Sağlık
Ürünleri ve Kozmetik



Benzin ve Akaryakıt
İstasyonları /
Marketleri



Otomatlar



Otopark Ödemeleri

TEMASSIZ ÖDEMENİN EN ÇOK KULLANILDIĞI SEKTÖRLER

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

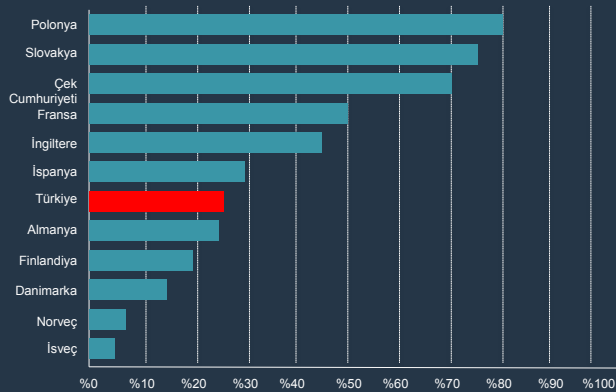


2020'da temassız ödemelerin oranı yüzde 10'lara ulaşacak

Celal Cündoğlu, bugün itibarıyla 18.5 milyon temassız kredi kartı ve 608 bin adet temassız ödeme kabul eden cihazla sektör olarak yeniliğin tanınması, altyapının oluşması ve denenmesi süreçlerinde çok büyük adımlar atıldığını vurguladı. Son bir yılda aktif temassız terminal sayısının yüzde 137, aktif temassız kredi kartı sayısının yüzde 86, aylık temassız kredi kartı işlem adetlerinin ise yüzde 77 oranında arttığını açıklayan Cündoğlu, "Ödeme sistemlerinde lider olan Türkiye'de kartlı ödemelerin

AVRUPA'DA TEMASSIZ ORANLARI (2015)

Tüm Kartlar İçindeki Temassız Penetrasyonu

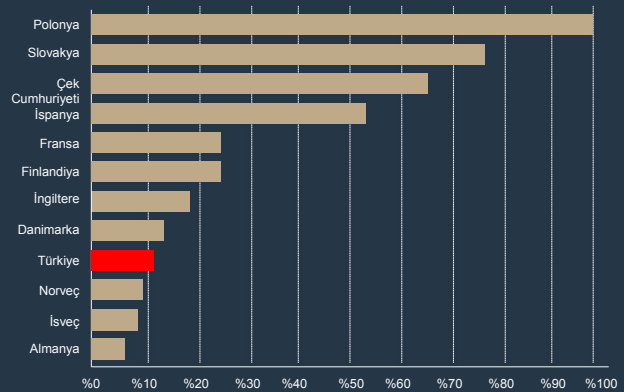


%26

2015

%80

Tüm Terminaller İçindeki Temassız Penetrasyonu



%12

2015

%100

TÜRKİYE- İNGİLTERE KARŞILAŞTIRMASI (Aralık-2016)



İngiltere

Türkiye

430 bin
adet cihaz
(Tüm terminallerin %21'i)

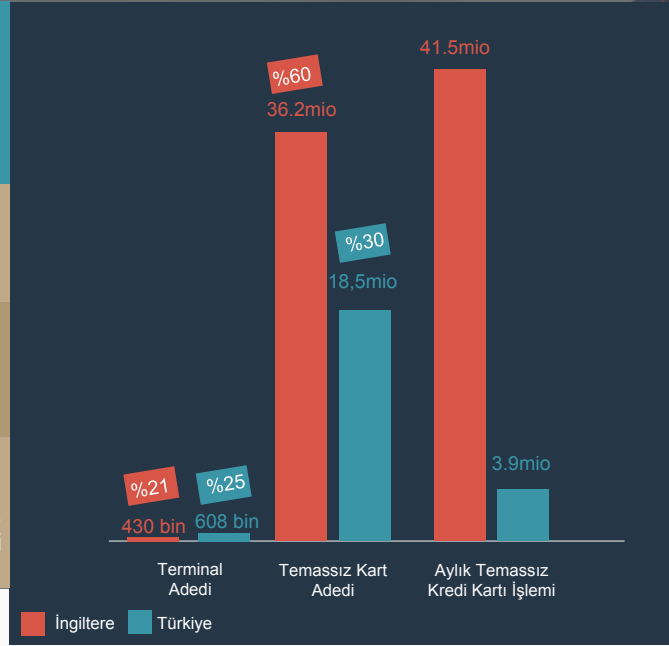
608 bin
adet cihaz
(Tüm terminallerin %25'i)

36,2 milyon
temassız
kredi kartı
(Tüm kredi kartlarını %60'u)

18,5 milyon
temassız
kredi kartı
(Tüm kredi kartlarını %30'u)

Aylık 41,5
milyon temassız
kredi kartı işlemi

Aylık 3,9
milyon temassız
kredi kartı işlemi



B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

Kaynak: BKM, UK Cards Association, Aralık 2016

yüzde 1.5'i temassız olarak gerçekleşiyor. Hedefimiz bu oranı 2020 yılında yüzde 10'lara çıkarmak” dedi.

Temassız ödemenin en çok kullanıldığı sektörler

Temassız ödemenin en çok market, gıda ve hizmet sektörlerinde kullanıldığını söyleyen Celal Cündoğlu, temassızın üniversite kampüsleri, eczane, sağlık ve kozmetik ürünleri, benzin ve akaryakıt istasyonları, otomatlar ve otopark ödemelerinde yoğun olarak tercih edildiğini açıkladı.

Temassız ödemelerde yeni dönem başlıyor

Temassız ödemenin “dalga dalga yayılan” bir alışkanlığa dönüştüğünü vurgulayan BKM Ödeme Platformları Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu, bilinçlendirme ve yaygınlaştırma süreçlerinin tamamlanmasının ardından temassız ödemenin artık standartlaşmaya başlayacağını altını

çizdi. Cündoğlu bu amaçla BKM olarak tüketici ve işyerlerini bilinçlendirmeye yönelik yürüttükleri “Bir Temassızlık Var İyi ki Var” reklam kampanyasıyla ilgili de bilgiler verdi.

2020'de tüm terminaller temassız özellikli olacak

2016'nın bu süreçte bir milat olduğunu hatırlatan Cündoğlu, tüm kredi kartları içinde her 3 karttan, tüm ödeme terminalleri arasından da her 4 terminalden birinin temassız özellikli hale geldiğini açıkladı. Ardından da 2020 yılı ocak ayı itibarıyla tüm ödeme terminallerinin temassız özellikli olmasının hedeflendiğine işaret etti.

Gelecekte temassız ödemelerin form değiştirerek mobil ödemeler, bağış ve sosyal sorumluluk projeleri, giyilebilir teknolojiler alanlarında da kullanılacağına dikkat çeken Celal Cündoğlu, “BKM olarak sektörümüzü gelecek nesil temassız ödeme çözümlerine de hazırlıyoruz” dedi. ☹



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 dünyada 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.



Cardtek / Bölge Satış Direktörü
Tolga Dördüncü

2016 yılında gerek e-Fatura çözümleriniz gerekse HSM tarafında entegratörlerle nasıl bir iş bağımlı olacak? Bu alanda beklentileriniz ve stratejiniz nedir?
e-Fatura kullanıcı sayısı arttıkça frekans da artıyor. Operasyonlarını büyütmek 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 şirket 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 rakiplerimizden 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.

Sorunlara en geç 4 saat içinde yerinde müdahale

e-Dönüşümün en önemli yanlarından biri, şirketlerin mevcut faaliyetlerini sorunsuz bir şekilde sürdürerek sistem değişikliğini de aynı anda devam ettirmek zorunda olması. Biz bu kritik dönemde donanım, yazılım, sertifikasyon ve dönüşüm sürecinin tamamını senkronize bir şekilde paydaşları koordine ederek yönetiyoruz. Müşterilerimizin yapılarını ve ihtiyaçlarını doğru bir şekilde analiz ederek onlara uygun ve esnek çözümler sunuyoruz. e-Fatura sürecinin tamamını yaşadığında veri merkezinin yedekli ve güvende olmasına, veri merkezinin güvenilir olmasına, kişiye bağlı sorunlar sebebiyle veri kaybı veya hatası yaşanmamasına, veri kaybindan sebep olan beklenmedik maliyetlerin ortadan kalkmasına ve kurumun fatura frekansının sorunsuz bir şekilde artırılmasına odaklanıyoruz. Bunların da ötesinde, herhangi bir sorun yaşandığında 4 saat içinde mevcut HSM’deki sorunu çözmek için müdahale ederken, sorun bildirildikten en geç 8 saat sonra yedek HSM donanımı devreye sokuyor ve kritik operasyonların zarar görmemesini sağlıyoruz. Sağlıktan perakendeye pek çok hayati sektörde HSM önemli bir yere sahip. Benimsediğimiz yaklaşım müşterilerimizin operasyonlarının kurulum ve sonrasında sektöre uğramasını sağlıyor.



e-Dönüşüm sürecinde "HSM", yapının kilit taşı haline geldi. Cardtek; müşteri operasyonlarının kurulum ve sonrasında sektöre 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 kullanmıyordaysanız) 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 problemlerin 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 yırtılması, printer sorunları inanılmaz derecede problem yaratan unsurlardır. Eğer HSM kullanmıyordaysanız, 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 kullanmaktayız. Aldığımız donanım ne olursa olsun belirleyici en büyük etken, satış sonrası alacağınız hızlı ve doğru destek. 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 harcaacakları 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 biçimde 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 taşıdığımız 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 işletmelerle konuyla ilgileniyor. Entegrasyonun erken safhalarında şirketlerin doğal olarak soruları oluyor ancak entegrasyon tamamlanıp aktif kullanıma geçildikten sonra olumsuz dönüş almıyoruz.



FIT Solutions / CEO
Koray Gültekin Bahar



Işıl Hasdemir

NCR'a dönüşüm için geldim

ESİN GEDİK

NCR Türkiye'nin yeni Genel Müdürü Işıl Hasdemir, yoğun bir ajandayla işe başladı. İlk hedef, "2020 Dönüşüm" programının altyapısını oluşturmak. NCR'ın önemli yazılım çözümleri olduğunu hatırlatan Hasdemir, "Yine ATM pazarının lideri olarak kalacağız ama yazılıma daha fazla ağırlık vererek yeni bir kimliğe kavuşacağız" diyor...

Türkiye'deki faaliyetlerine 1902 yılında açtığı temsilcilikle başlayan NCR, şu sıralarda oldukça hareketli, bir o kadar da heyecanlı günler yaşıyor. Yaklaşık 20 yıldır şirketin genel müdürlüğünü yapan, tüm sektörün, gazetecilerin yakından tanıdığı Yalçın Orhon emekliye ayrıldı. Yerine gelen isimse Cisco'dan transfer edilen Işıl Hasdemir oldu...

ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği mezunu Işıl Hasdemir, 20 yıldır IT sektörünün içinde. 11 yıl Cisco'da görev yapan Hasdemir, bunun 8 yılını farklı alanlarda genel müdür yardımcılığı yaparak geçirmiş. Aslında yeni bir iş arayışı içinde değilmiş ama NCR'in yeniden yapılanma stratejisi bu görevi kabul etmesinde etkili olmuş.

NCR'in tüm dünyada yeni bir yapılanma içinde olduğunu, bu vizyonun adının da "2020 Dönüşüm" olarak belirlendiği açıklayan Hasdemir, "Donanım ağırlıklı bir şirket olmaktan çıkıp yazılım şirketi olma yönünde bir strateji belirlenmiş durumda" diyor.

Türkiye'de NCR'in donanım tarafının daha çok bilindiğini hatırlatan Hasdemir, oysa başta ABD olmak üzere birçok ülkede NCR markalı yazılım çözümlerinin yaygın olarak kullandığını vurguluyor.

Yazılım segmenti yüzde 10 büyüdü

Işıl Hasdemir, NCR'in ATM yazılımlarının yanı sıra tek başına bir ürün olarak pazarlanan ATM güvenlik yazılımlarının da bulunduğunu ifade ederek şu örneği paylaşıyor: "ABD'de en büyük kredi kartı switch'lerinden birinin tüm ödeme sistemi NCR'in yazılımıyla çalışıyor. Sadece finans değil perakende sektöründe de yazarkasaların, self servis kasaların yanı sıra otelcilik çözümleri de ön plana çıkıyor. Hatta ABD'de havalimanlarında kullanılan kiosk pazarının yüzde 80'i NCR'in denetiminde."

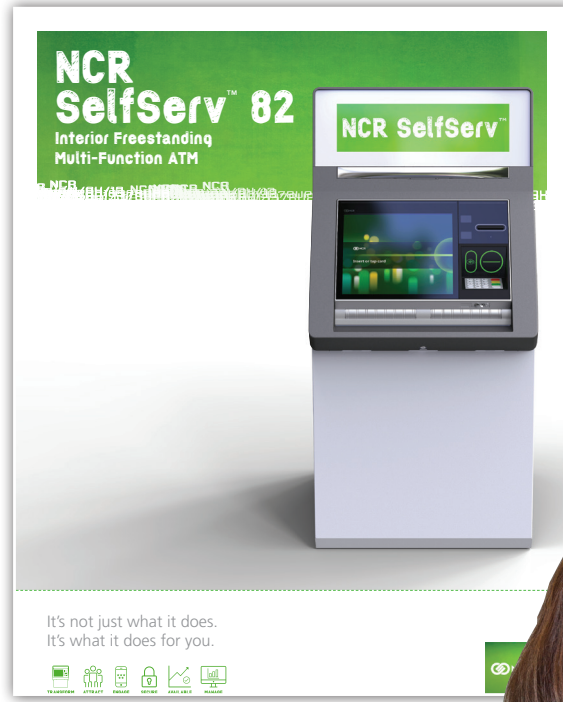
Bu dönüşüm verilere de yansımış durumda. Şöyle ki, global olarak şirketin yazılım ürünleri 2015 yılına göre yüzde 10 büyümüş. Donanım alanı yüzde 30, servis hizmetleri ise yüzde 3 büyümüş. Hasdemir, "Şu anda gelirin yaklaşık yüzde 25'i yazılımdan geliyor. Bunun içinde bulut tabanlı hizmetler de var. Hedefimiz 2020'ye kadar tüm dünyada

bu oranı yüzde 40'lara taşımak" diyor.

Eskisi kadar hızlı olmasa da ATM satışlarının artışı donanım sektöründe de hareketin süreceğini gösteriyor. Halen dünya çapında 3.1 milyon olan ATM sayısının 2020'de 4 milyona ulaşması bekleniyor. Hasdemir, bu konuda "Herkes ATM pazarının biteceğini düşünüyor ama bence uzun yıllar büyüme sürecektir. Elbette artık yılda 10 binlerce ATM satılmıyor. Ancak beklenildiği gibi pazar durgunluğa girmeyecek" yorumunu yapıyor.

İlk hedef finans sektörü

Çiçeği burnunda genel müdür, Türkiye'de bugüne kadar ATM pazarında baskın olmanın, lider olmanın getirdiği rahatlıkla yazılım ürünlerinin pazarda ön plana çıkmadığı saptamasını yaparak, "Türkiye NCR olarak hedefimiz hem ATM alanında liderliği sürdürmek hem de yazılım



Işıl Hasdemir ve ekibi, yakın zamanda NCR'in yeni ürünlerinden oluşan 80 Serisi'nin tanıtımını yapmaya da hazırlanıyor...

KADINLARI YAZILIMCI YAPACAK

Kadınların birkaç işi aynı anda yapma becerisinde erkekleri geçtiği bir gerçek. Nitekim Işıl Hasdemir de bu saptamayı doğrulatan bir yönetici. Donanım ağırlıklı bir şirkete "yazılımcı" kimliği kazandırmak, oturmuş bir ekibi güçlendirmek, yeni ürünleri pazarlamak, Ar-Ge merkezi kurmak... Bu listeye bir de sosyal sorumluluk eklemiş. Kadınların teknoloji sektöründeki varlığının artması gerektiğini düşünen Hasdemir, "Yazılım konusunda kadınları eğiterek iş dünyasına kazandıracağımıza

inanıyoruz. Özellikle daha önce çalışmış ama doğum ya da başka nedenlerle işten uzak kalmış, iş arayıp bulamamış kadınları yeniden çalışma hayatına çekmemiz gerekiyor. Kadınlara dönük yazılım eğitim programları geliştirip gerekirse sertifika vererek bu atıl işgücünü harekete geçirmek istiyoruz. Bu konuda birlikte çalıştığımız bazı bankalarla görüştüm ve onların da desteğini aldım. Bu yıl içinde çalışmalarına başlayacağız" diyor.





çözümlerimizin yaygınlığını artırmak” diyor. Bankaların artık şube açmak yerine eskileri optimize ettiğinin, mobil uygulamalara ve güvenliğe yöneldiğinin altını çizen Hasdemir, bu yaklaşımı kendileri için de bir fırsat olarak görüyor.

“Finans sektöründe bir dönüşüm var. Ben de bu dönüşüm için geldim” diyen Hasdemir, “yapılacaklar” listesini ise şöyle özetliyor: “Hedefimizde öncelikle bankalar var. Finans sektöründeki güçlü ilişkimizi yazılım çözümlerimizin pazarlanmasında da kullanacağız. Daha sonra ise perakende alanındaki ürün ve çözümlerimizle pazarda yer

alacağız.”

Şimdilik hedeflerle ilgili rakam paylaşmayan Hasdemir, “Globalde şu anda yüzde 20 olan yazılım segmentinin payını 2020’ye kadar yüzde 40’a çıkarmak istiyoruz” demekle yetiniyor. Bu noktada, 1987 yılında Türkiye’nin ilk ATM’sini kuran NCR’nin 2016 yılı Türkiye cirosunun 216 milyon TL olduğunu belirtim.

Kadro gençlerle destekleniyor, sırada Ar-Ge merkezi var

Köklü tüm şirketlerde olduğu gibi NCR’da da oturmuş bir çalışan profili var. Şirkette kendisini yeni olarak gören kişilerin en az 17 yıllık olduğunu belirten Işıl Hasdemir, “Şu anda ekibi yeniliyoruz, hem yazılım hem iş geliştirme tarafında yeni roller yaratıyoruz. Ekibe katılanların yaş ortalaması daha düşük. Onların katılmasıyla şirket de hareketlendi, ofisi ve çalışma koşullarını değiştirdik. Artık teknoloji şirketi kimliğine büründük. Şu anda 330 ça-

alışanımız var ama bu sayı artacak” diyor.

Hasdemir’in kalabalık ajandasındaki bir diğer madde Türkiye’ye bir Ar-Ge ve demo merkezi kurmak. Üniversitelerle işbirliği yaparak ülkeye katkı sağlamak istediklerini belirten Hasdemir, NCR’in genel merkezinde haziran ayında hizmet vermeye başlayacak merkezin daha küçüğünü kuracaklarını anlatıyor. NCR, Atlanta’da haziran ayında açılacak bu merkezi bölgenin en büyük üniversitesi olan Georgia Tech ile birlikte kurmuş. Tüm kodların üniversite öğrencilerine açıldığı bu merkezde, isteyen herkes gelip çalışma fırsatına sahip olacak.

NCR’in araştırma-geliştirme çalışmaları için en yakın rakibinin iki katı para ayırdığını ve 2015 yılı Ar-Ge harcamasının 235 milyon dolar olduğunu açıklayan Hasdemir, “Türkiye’nin asıl ihtiyacı yazılım sektöründe güçlenmek. Biz de 115 yıldır bu ülkede faaliyet gösteren bir şirket olarak bu sürece destek vermek istiyoruz” diyor.

Türkiye’nin 48 bini aşan ATM sayısı Avrupa’nın 5’inci büyük pazarı olduğunu hatırlatan Hasdemir, hala da ciddi bir potansiyel olduğunu düşünüyor. “Yazılımla bu pazarı desteklemek istiyoruz, Türkiye’nin teknolojik ayak izi yazılım olmalı, donanım konusunda ısrarcı olmaya gerek yok, astarı yüzünden pahalıya gelecek. Oysa yazılıma yapılacak yatırım, geleceğe dönük fırsat yaratacak ve eğitim açısından da önemli” değerlendirilmesini yapıyor.



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.

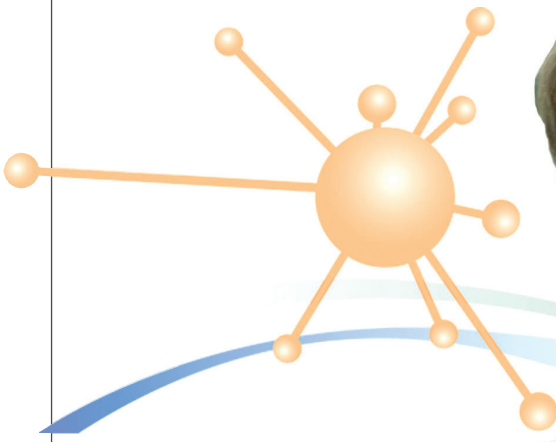
TFX Target platformuna ulaşmak için
www.tfxtarget.com.tr



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**



BANTAŞ

"Kıymetiniz bizimle güvende"

BANTAŞ A.Ş. Genel Müdürü
Levent Oskay



NAKDiN alternatifleri ve geleceği

Dünya üzerinde dolaşımda bulunan 500 ila 700 milyar arasında banknot olduğu tahmin ediliyor. Nakit hala dünyadaki tüm alışveriş ve ödeme işlemlerinin yüzde 85'ini oluşturuyor. BANTAŞ A.Ş. Genel Müdürü Levent Oskay, İskandinav ülkelerinin başı çektiği "nakitsiz toplum" hareketinin hedefine umulduğu kadar hızlı ulaşamayacağını düşünüyor...

BARIŞ BEKAR

2

009 yılında Denizbank, QNB Finansbank ve TEB ortaklığında kurulan BANTAŞ, nakit ve kıymetli evrak alanında finansal destek hizmetleri veren, özel güvenlik lisansına sahip bir firma. 1500 çalışanı, 400 zırhlı araçtan oluşan filosu ve 49 şubesiyle sektör lideri olan şirket, Türkiye ve KKTC'de toplam 20 bankaya ve 500'e yakın kurumsal müşteriye nakit taşıma, işleme, saklama ve ATM hizmetleri sunuyor. BANTAŞ A.Ş. Genel Müdürü Levent Oskay ile Türkiye ve dünyada nakit paranın alternatiflerini, nakdin gelecekteki konumunu konuştuk...



Şirketinizin asıl faaliyet konusu olan nakdin bir ödeme aracı olarak bugünkü konumunu nasıl görüyorsunuz?

İnsanlık olarak nakitle birlikteliğimizde yaklaşık 2800 yılı geride bıraktık. Trampa (değiş-tokuş) yerine bir ödeme alternatifi olarak paranın kullanılmasının getirdiği kolaylık yıllar boyunca ticaretin gelişmesine ve refahın artmasına önemli katkılar sağladı.

Bir ödeme aracı olarak nakdin çek, elektronik fon transferi, kredi kartları, banka kartları, ön ödemeli kartlar, mobil ödeme sistemleri, e-cüzdanlar, kripto paralar giderek artan sayıda alternatifi bulunuyor.

Ancak nakit en fazla kullanılan ödeme aracı olarak tahmini koruyor. Dünya nüfusunun halen tamamı ödeme ih-

tiyaçları için nakit kullanıyor ve güven duyuyor. Nakdin yaygın olarak tercih edilmesinin birçok önemli nedeni var:

Teknolojiden çekinenler veya bilgisi olmayanlar için güvenilir olması, kullanım kolaylığı, işlem sürati, yaygın geçerliliği, sahibine sağladığı anonimlik ve bireysel bütçe takip kolaylığı bunlar arasında öne çıkanlar.

Bunların yanı sıra nakdin bazı önemli sakıncaları da var: Üretim, yenileme, işleme ve saklamaya ilişkin lojistik maliyetleri, kayıt dışılığa elverişli olması, aşırma, soygun ve hırsızlığa açık olması, yüksek tutarlarda taşıma zorluğu gibi nedenler, gerek kamu otoritelerinin gerekse bireylerin alternatif arayışlarının gerekçelerini oluşturuyor.

Online, mobil ve temassız ödeme yöntemleri, kripto para birimleri ve benzeri her türlü teknolojik gelişme nakitten uzaklaşmanın birer göstergesi olarak kabul ediliyor. Bazı öngörülere göre 10 yıl sonra nakit işlemler toplam ödeme işlemlerinin dörtte birine kadar düşecek ve hatta Deutsche Bank CEO'sunun ocak ayında Davos'taki Dünya Ekonomik Forumu'nda söylediği gibi tamamen ortadan kalkacak. Ancak unutulmamalıdır ki bu argümanlar ilk kredi kartlarının ortaya çıktığı 1950'lerden bu yana gündemde ve nakdin yok olacağına dair öngörüler belirtilen vadelere gerçekleşmiyor.

Elektronik ödeme alanındaki gelişmeleri nasıl değerlendirirsiniz?

İletişim ve elektronik alanındaki gelişmeler, uygun ergonomi ve güvenliğe sahip son kullanıcı cihazları, elektronik ödeme yöntemlerini destekleyen ana gelişmeler olarak karşımıza çıkıyor.

Bunların yanında kara paranın aklanmasının önlenmesi, merkez bankalarının piyasayı yönlendirme çabalarının pekiştirilmesi, ekonominin kayıt altına alınması gibi gerekçelerle ödeme sistemlerinin kademeli olarak elektronik hale getirilmesi için son Venezuela ve Hindistan örneklerinde görüldüğü gibi önce büyük kupürlerin kullanımdan kaldırılması, sonra nakit kullanımının kısıtlanması ve zaman içinde tamamen yasaklanması eğilimleri de gündemden güne artıyor. AB'nin nakitle yapılan ödemelerdeki izin verilen üst sınırlara ilişkin giderek düşen limit düzenlemeleri de bu kapsamda değerlendirilmeli. Halen nakit kullanım oranının yüzde 10'lara kadar düştüğü ve İsveç'in başını çektiği İskandinav ülkeleri yakın gelecekte nakitten arınmış bir toplum öngörüyor, bununla ilgili ciddi hazırlıklar yapıyor. Halen İsveç'te birçok mağaza nakit kabul etmiyor ve toplum bu şekilde bir ödeme kültürüne alıştırmaya çalışılıyor.

Elektronik ödemeler, dijital paralar ve benzerleri gele-



BANTAS

"Kıymetiniz bizimle güvende"

www.bantastr.com



cek vaat eden yenilikler olmakla birlikte bazı sorunları da beraberlerinde getiriyor. Öncelikle elektronik ödeme yöntemleri dolandırıcılık ve sahtekârlığa karşı yüzde 100 güvenli değil. Ayrıca karar para trafiği ve aklanması açısından da açıkları bulunuyor. Birçok Batı ülkesinde elektronik ödeme kullanımının yaygınlaşmasına rağmen kara para trafiğinin azalmaması bunu gösteriyor. Toplumun önemli bir kesimi hala mobil ve temassız ödeme çözümlerine şüpheyle bakıyor. Bunların yanında, kişilerin tüm parasal servetlerinin ve hareketlerinin kamu otoritenin bilgisi dâhilinde olduğu "büyük ağabey" (big brother) düzeni, suç işleme amacı olmayan sıradan insanları bile rahatsız edebiliyor. Bu ödeme sistemleri yüksek maliyetli karmaşık altyapılar kurulmasını ve işletilmesini gerektiriyor. Son olarak, teknoloji kullanmayı reddeden veya öğrenemeyecek kadar yaşlı olan insanların varlığı unutulmamalı. Bu nedenle, günümüzde kontrollü nakit daralmasına giden ülkelerde toplumsal tepkiler oluşuyor ve istenen süratte ilerleme sağlanamıyor. Ayrıca, nakdin piyasadan çekilmesiyle birlikte elektronik alternatiflerine sıcak bakmayan kitlelerin değerli madenlere hücum edebileceği seçeneği gözden uzak tutulmamalı.

Nakit kullanımıyla ilgili istatistikler nasıl? Nakit kullanımı gerçekten düşüşte mi?

Hâlihazırda dünya üzerinde dolaşımda bulunan 500 ila 700 milyar arasında banknot olduğu tahmin ediliyor. Bu haliyle dünya nüfusunun yüzde 100'ünün erişimine açık ve yeryüzünde en fazla kullanılan bir ürün söz konusu. Bir banknotun ortalama 5-6 yıl dolaşımda kaldığı dikkate alındığında her yıl yaklaşık 150-160 milyar banknotun imha edilerek yerine yenilerinin basıldığı tahmin ediliyor. Nakit hala dünyadaki tüm işlemlerin yüzde 85'ini oluşturduğu için en yaygın ödeme sistemi olmaya devam ediyor.

28 AB ülkesine bakıldığında, tüm işlemlerin yüzde 60'ının nakitle yapıldığı, son 15 yıldır dolaşımdaki nak



din yılda ortalama yüzde 13 arttığı, banknot adedinin üç katına çıktığı görülüyor. Şaşırtıcı bir şekilde Almanya ve Avusturya gibi ülkelerde nakit kullanım oranı yüzde 80'i buluyor. Diğer uluslararası para birimlerinde de benzer eğilimler dikkat çekiyor. Bugün ABD'deki tüm alışverişlerin yüzde 40'a yakını nakitle yapılıyor.

İstatistikler, alternatif ödeme yöntemleri yükselirken sanılanın aksine nakit kullanımında bir düşüş eğilimi görülüyor. Aksine özellikle düşük tutarlı alışverişlerde nakit kullanımında artış görülüyor. Bugün Avrupa'da dahi küçük işyerleri ödemelerde öncelikle nakdi tercih ediyor. Bunun en önemli nedeni, kredi kartı kullanımının işyerleri için getirdiği maliyetler. Dünyanın diğer bölgelerinde de alışverişlerde herhangi bir teknoloji kolaylığı bulunmayan küçük satıcıların uzun bir süre daha nakdi talep etmesi bekleniyor.

Bu istatistikler bize, hem nakit hem de nakit dışı ödeme



araçlarının hacim ve işlem adedinde artış olduğunu, nakit dışı ödeme araçlarındaki artışın daha belirgin olduğunu, ancak nakdin öngörülebilir gelecekte bizlerle olmaya devam edeceğini gösteriyor.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde nakdin kullanımına ilişkin gözlemlerinizi neler?

Dünya nüfusunun halen bankacılığa erişimi olmayan yüzde 38'lik bölümü ödeme ihtiyaçlarını tamamen nakitle karşılıyor. Bu kesimler için nakit uzun yıllar alternatifsiz bir ödeme aracı olacak gibi görünüyor.

Nakit kullanımının devamına ilişkin güçlü işaretler not edilmekle beraber, Kenya'da 2007 yılında başlatılan M-PESA uygulamasının başarısı ilginç bir örnek. Bir mikro-finansman ve borç mekanizması olarak başlatılan uygulama kısa sürede çok başarılı bir mobil ödeme sistemine dönüştü, ülke yetişkin nüfusunun üçte ikisi tarafından kullanılacak yaygınlığa ulaştı.

GSM kontroüyle ödeme yapuran bu uygulama, içinde barındırdığı yaratıcılık açısından gerçekten dikkate değer bir vaka. Ödeme araçlarında teknoloji barındıran çözümlerin sınırı olmadığını, gelecekte de benzer veya türev çözümlerin bulunacağını habercisi.

Elektronik ödemelerin rahatlık, kolaylık, sürat, maliyet, güvenlik ve izlenebilirlik gibi bir dizi avantajı olduğu her-



kesçe kabul görüyor. Büyük banknot kupürlerinin dolaşımından kaldırılması, nakitle yapılacak ödemelere üst sınır getirilmesi gibi nedenlerle elektronik ödemelere geçiş eğiliminin artması

beklenebilir. Ancak bankacılığın gelişmediği, altyapı maliyetlerinin yüksek olduğu, mutabakat gecikmelerinin uzadığı coğrafyalarda elektronik çözümlerin girmesi zaman alacaktır. Bu yüzden bu tür bölgelerde, daha uzun süre nakit kullanımına devam edilmesi beklenmeli.

Ülkemiz için nakit ve alternatifleriyle ilgili tespit ve öngörüleriniz neler?

Türkiye genç, dinamik ve teknolojiye meraklı bir nüfusa sahip. Bu sayede elektronik ödemelerde dünya trendleri takip ediliyor. Ancak nakit Türk ekonomisindeki varlığını kuvvetli bir şekilde sürdürüyor. Bunun için TCMB emisyon hacmi rakamları önemli bir göstergesi: 2010 yılı sonunda tedavüldeki toplam para yaklaşık 50 milyar TL idi. 2015 sonunda bu tutar 103 milyar TL'ye ulaştı. Bu da 5 yıl gibi bir sürede iki katına çıktığını gösteriyor. 2016 sonu itibarıyla bu değer 123 milyar TL. Son bir yıl içindeki artış yüzde 20 civarında. Dolaşımdaki paranın sürekli ve hızlı artışı nakde olan güçlü talebin sağlam bir kanıtı.

Diğer yandan, 60 milyona yaklaşan kredi kartıyla son bir yılda kart başına 1000 TL üzerinde online alışveriş yapılması ve bu alışverişlerde mevcut kredi kartlarının neredeyse yarısının kullanılması Türk insanının teknolojiye yatkınlığını gösteriyor. Benzer şekilde, online perakende işlemleri içindeki üçte bir paya sahip mobil ödeme



oranlarımızın dünyayla birbirine çok yakın ve hatta dünya ortalamasının önünde olduğu görülüyor.

Bu veriler de bize, global eğilimlere uygun olarak ülkemizde nakde ilginin öngörülür gelecekte kuvvetli bir şekilde devam edeceğini, ancak elektronik ödeme alternatiflerinin de hızla benimseneceğini ve yaygınlaşacağını gösteriyor.

Nakdin geleceğine dair öngörülerinizi birkaç cümleyle nasıl özetlersiniz?

Orta vadeye bakıldığında, alternatif ödeme araç ve yöntemleri çok hızlı gelişecek ve giderek kullanımları yaygınlaşacak; bunların yayılma hızı ülkelerin gelişim düzeyiyle doğru orantılı olacaktır. Ancak bir dizi nedenle, nakit bir ödeme aracı olarak daha uzunca bir süre bizlerle birlikte olmaya devam edecektir. Bu nedenlerin en önemlileri de nakdin arkasında kamu otoritesinin bulunması, alışverişlerde en geniş ve yaygın kabul gören ödeme aracı olması, kullanımının kolay olması ve altyapıya ihtiyaç göstermemesi, herkesin erişimine açık olması, kişinin özel yaşamını, harcamaya ilişkin tercih ve davranışlarını gizleyebilmesi ve kişisel harcama disiplinine olanak sağlamasıdır. Bu gerekçelerle BANTAŞ'ın da faaliyet gösterdiği nakdin işlenmesi, saklanması, taşınması, güvenliği gibi iş kolları orta vadede var olmaya, topluma önemli hizmet ve katkılar sunmaya devam edecektir.

► “2017, Türkiye’de FinTech yılı olacak”

KPMG tarafından hazırlanan ve 2016’nın son çeyreği itibarıyla FinTech sektörünün nabzını tutan “The Pulse of Fintech” raporuna göre, FinTech şirketlerinin büyük bankalarla dayanışması ve Çin’in yükselişi öne çıkıyor. 2016 yılında FinTech yatırımlarındaki ciddi düşüşe de dikkat çekilen raporla ilgili görüşlerini açıklayan

KPMG Türkiye Finansal Hizmetler Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, “2015 yılında 46.7 milyar dolarlık rekor FinTech yatırımı görülmüştü. Bu değer 2016 yılında yüzde 47.2 düşüşle 24.7 milyar dolara geriledi. Ancak bu değer, 2015 öncesi seviyelere kıyasla yine de önemli bir yükseliş olarak değerlendirilmeli” dedi.

Türkiye’de FinTech işlem hacminin 2016 yılında 14.7 milyar dolarla tamamlandığını hatırlatan Cantürk, beklenti ve öngörülerini

de şöyle açıkladı: “2017 öngörülerimiz 17 milyar dolar düzeyinde. Ayrıca bankaların FinTech’lere ilgisi ve yatırımların artmaya devam etmesini bekliyoruz. 2017, FinTech için küresel anlamda bir değişim yılı olacak. Devredilen ve faaliyetini sonlandıran FinTech şirketlerinin yerini yenileri alacak ve teknoloji sektörünün büyükleri de FinTech sektörüne adım

atmaya devam edecek. Türkiye adına 2017’nin FinTech anlamında önemli bir yıl olacağını söyleyebiliriz.” Türkiye’de ödeme hizmetleri ve bankacılık işlemlerine yoğunlaşan FinTech şirketlerinin ayrıca yatırım, sigorta, finansman, kişisel finans yönetimi ve kurumsal finansman alanlarında da yatırımlara başladı-



Sinem Cantürk

ğını belirten Cantürk sözlerine şöyle devam etti: “2016 yılında çıkışını sürdüren ödeme ve bankacılık uygulamalarının bu trendi 2017’de de sürdüreceğini öngörüyoruz. ‘InsurTech’ ve ‘RegTech’ alt sektörleri bu yükselişe ortak olabilir. Ayrıca giyilebilir teknolojiler, ‘nesnelerin interneti’ ve yapay zeka alanındaki yenilikler yeni yatırımların ilgisini çekebilir.”

TÜRKİYE’DE FINTECH GÖRÜNÜMÜ

- Türkiye’de 200’den fazla FinTech şirketi faaliyet gösteriyor.
- 2016 yılı içinde gerçekleştirilen FinTech yatırımları 29 milyon dolara ulaştı.
- 2016 yılı FinTech işlem değeri 15 milyar dolara yaklaştı.

■ FinTech girişimlerine yapılan yatırımlar, 2016’daki toplam girişim yatırımlarının yüzde 47’sini oluşturdu.

■ Melek yatırımcılar ve girişim sermayelerinden 2016’da 14 şirket yatırım aldı, toplam 16 anlaşma gerçekleşti.

KÜRESEL FINTECH GÖRÜNÜMÜ

■ 2015 yılında 46.7 milyar dolar olan toplam FinTech yatırımı, 2016’da 24.7 milyar dolara geriledi. Toplam anlaşma sayısı da 1255’ten 1076’ya düştü.

■ Girişim sermayesi yatırımları ise rekor düzeye ulaşarak 840 anlaşmayla 13.6 milyar doları buldu.

■ Asya bölgesindeki FinTech yatırımları 2015’teki 8.4 milyar dolardan 2016’da 8.6 milyar dolara ulaştı.

■ ABD’de hem toplam yatırım miktarı hem de girişim sermayesi yatırımları düşüş kaydetti.

■ Avrupa’daki toplam FinTech yatırımları da azaldı. Ancak işlem hacimleri 2.2 milyar dolarla güçlü seviyesini korudu.

■ 2016’da Bitcoin ve blockchain teknolojileri küresel boyutta 543.6 milyon dolarlık yatırımla zirveyi gördü. 2015’te Bitcoin ve blockchain’e 441 milyon dolarlık yatırım yapılmıştı. Ancak anlaşma sayısının 2015’teki 191’den 2016’da 132’ye düşmesi, blockchain’e yönelik ilginin yavaşladığına işaret ediyor.

Yüzde 100 yerli **TEPE** ilk 3'e göz dikti



Canan Çakmakçı

Geçen yıldan itibaren Bilkent grup şirketleri dışında da kullanılmaya başlayan Tepe Servis Card, Türkiye çapında 35 bin noktaya ulaştı.

Genel Müdür Canan Çakmakçı, "Orta vadeli hedefimiz ekonominin bel kemiği olan KOBİ'lere ulaşmak, ardından büyük şirketlere de hizmet vermek" diyor...

ESİN GEDİK

Yaklaşık 3.5 milyon kişinin kullandığı, on binlerce noktada kabul edilen yemek kartları sektörü, teknolojinin de getirdiği olanakları kullanarak artık şekil değiştiriyor. Bir zamanlar sadece çalışanların günlük yemek ihtiyaçlarını karşılamak için hizmet veren bu şir-

ketler artık müşterilerinin tüm yönetim, asistanlık, destek hizmetlerini de karşılıyor. Yemek kartlarının da özellikleri artıyor, puan, indirim gibi ek avantajlar da sunuyor kullanıcılarına...

Kullanıcı sayısı fazla olmasına ve pazarın hızla büyümesine karşılık sektördeki oyuncu sayısı yıllardır pek değişmi-

yor. Çoğu yabancı sermayeli olan bu şirketlerin arasında katılan Tepe Servis Card, yüzde 100 yerli sermayeyi temsil ediyor.

Bilkent Holding bünyesinde 2008 yılında kurulan ve ilk etapta holding ile iştiraklerindeki çalışanlara hizmet veren Tepe Servis Card, artık başka şirketleri de portföyüne katmaya başladı. Tepe Servis Genel Müdürü Canan Çakmakçı, orta vadede KOBİ'lerle büyüyüp daha sonra büyük şirketlere de hizmet vermeyi hedeflediklerini anlatıyor. Çakmakçı ile şirketinin verdiği hizmetleri ve yemek kartlarıyla ilgili yaşanan gelişmeleri konuştuk...

Tepe Servis ne zaman kuruldu, şirketinizin bugüne kadarki gelişimi ve faaliyet alanları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tepe Servis ve Yönetim, Bilkent Holding'e bağlı olarak 2008 yılında kurumsal temizlik başta olmak üzere her tür destek hizmetleri, entegre tesis yönetimi, çağrı merkezi ve akıllı kart hizmetleri alanlarında hizmet vermek amacıyla kuruldu. Yaklaşık 6 bin personelimizle 200'e yakın kurumsal müşterimize; şehir hastaneleri, AVM'ler, ofis ve plazalar, siteler, kampüsler, hastaneler, fabrikalar, banka şubeleri, ATM'ler dahil olmak üzere 2 bin noktada hizmet veriyoruz.

Biliyorsunuz artık günümüzde birçok şirket, ana faaliyet konularına daha fazla zaman ayırmak, varlıklarını daha iyi yönetmek, risk ve maliyetlerini düşürmek ve bunlara bağlı sorunları ortadan kaldırmak için destek hizmetleri

ve tesis yönetimi konularında hizmet sunan firmalarla çalışmayı tercih ediyor. Biz de bu noktada uzman ekiplerimiz ve kaliteli hizmetlerimizle devreye giriyoruz.

Tepe Servis Card ise Bilkent Holding şirketlerinin ihtiyacı olan yemek kartı hizmetini sunmak amacıyla 2008 yılında, Tepe Servis ve Yönetim bünyesinde kuruldu. Halen 20 bin Bilkent Holding çalışanı tarafından ülke genelinde kullanılıyor.

Geçen yıl grup dışına da hizmet vermeye başladınız değil mi?

Evet, 2016 yılında Bilkent Holding'in yanı sıra grubumuz dışındaki firmalara da yemek kartı hizmetimizi sunmaya başladık. Şu anda holding şirketleri haricinde yaklaşık 200 şirket Tepe Servis Card'ı tercih ediyor. Türkiye genelinde 35 bin noktaya ulaştık.

Yemek kartları pazarını büyüklük, faaliyet gösteren şirket ve kullanıcı sayısı açısından değerlendirebilir misiniz?

Kurumsal ve kurumsallaşmaya çalışan firmalarda yemek kartı hizmeti önemli bir yapı taşı oluşturuyor. Büyük fabrikalardaki yemekhaneleri ayrı tutarsak, ofis ortamında hizmet veren şirketlerin özellikle plazaların da çoğalmasıyla artık "yemekçi abla" konseptinden uzaklaşarak yemek kartına hızlı bir geçiş yaptıklarını görüyoruz. Türkiye'de yaklaşık 3.5 milyon çalışan yemek kartı kullanılmakla birlikte, yemek kartı sektöründe hizmet veren firma sayısının fazla olmadığını görüyoruz. Özellikle Tepe Servis Card gibi sermayesi yüzde 100 yerli olan firmaların sektörde yer almasını büyük memnuniyetle karşılıyoruz.

Yemek kartlarının fonksiyonlarının arttığını görüyoruz. Farklı alanlarda kullanıldığı gibi özel teklifler de sunuyorlar kullanıcılarına. Siz bu alanda neler yapıyorsunuz?

Bu pazara giriş nedenimiz, öncelikle kendi çalışanlarımızın bu hizmetten faydalanması ve yerli bir firma olarak sektörde yer almaktır. Tepe Servis Card, bünyesinde bulunduğu Bilkent Holding ürün ve hizmetlerini kullanıcılarına avantajlı olarak sunuyor. Örneğin grup şirketleri olan Sports Int., Tepe Güvenlik, Tepe İSG ve Bilkent Otel'deki çeşitli hizmetlerde Tepe Servis Card kullanıcılarına avantajlar sağlıyor.



"BOYKOTLAR TÜKETİCİYİ MAĞDUR EDİYOR"

Son dönemde yemek kartı şirketlerinin aldığı komisyonlar gündemde. Hatta restoranların boykotu yaşandı. Canan Çakmakçı, bu konuya bakışlarını ve çözüm önerilerini şöyle anlatıyor:

"Restoranlar dönem dönem bu tip tepkilerini dile getiriyor, anlayışla karşılıyoruz. Halbuki kart sistemine dahil olduklarında müşteri portföyleri genişliyor. Başta öğle yemeği kitlesi olmak üzere büyük bir müşteri potansiyelinin tercih edeceği mekan olup olmamakla ilgili bir tercih bu. Ülke-

mizde 3.5 milyon yemek kartı kullanıcısı var ve bu sayı her geçen gün artıyor. Kamuoyunda dillendirilen boykot, firmalardan ziyade 3.5 milyon kart kullanıcısının mağdur olmasına yol açacaktır. Aynı zamanda kart kullanıcılarının boykota katılmayan restoranları tercih etmelerine sebep olacaktır. Bu işin doğduğu ülke olan Fransa'da şirketler, çalışanlarına yemek kartını yasal olarak vermek zorunda. Bu çalışanların da tercih ettiği medeni bir uygulama."

Ancak bununla sınırlı kalmadan grup içi ve grup dışı avantajları, kart kullanıcılarına sunmayı hedefliyoruz. Ayrıca akıllı kart teknolojisiyle kartlarımıza sınırsız sayıda e-cüzdan tanımlayabiliyoruz. Bu kapsamda çözüm ortağımızla birlikte şirketlere yemek kartının yanında hediye kart, akaryakıt, okul/kampüs uygulamaları, araç kiralama hizmetlerini de çok rahatlıkla sunabiliyoruz.

Ankara merkezli bir şirket olmanın avantaj ya da dezavantajını yaşıyor musunuz? Hedef kitleniz Anadolu'daki şirketler mi?

Başta Ankara olmak üzere Türkiye'nin en köklü ve prestijli grubu olan Bilkent Holding bünyesinde olmanın avantajlarını tüm Türkiye'de yaşıyoruz. Ülkenin hangi noktasına gidersek gidelim Bilkent Üniversitesi, Bilkent Holding ve Tepe adına karşı halkımızda bir sıcak karşılama ve güven duygusunun varlığını görmek bizleri çok mutlu ediyor.

Yemek kartı sistemi ve teknolojisiyle kartlarımız ülkemizin tüm şehirlerinde rahatlıkla kullanılabilirdiği için odaklandığımız belli bir sektör, il veya bölge yok. Türkiye'nin

her şehrinde rahatlıkla hizmet verebiliyoruz. Ancak önceliğimizi KOBİ'ler oluşturuyor. Çünkü KOBİ'ler her ülkede olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde de son derece önemli bir yere ve ağırlığa sahip. Ekonomik canlılığın en önemli göstergesini oluşturan KOBİ'lerin toplam istihdamın yüzde 50-55'ini karşıladığını unutmamak gerekiyor. Müşteri portföyümüzün devasa global şirketler yerine tamamen KOBİ'lerden oluşmasından memnuniyet duyuyoruz. Bu kapsamda çeşitli avantajlarla sunduğumuz Tepe Güvenlik Alarm hizmeti, Tepe İSG gibi ek hizmetlerle KOBİ'lerin ihtiyaçlarını karşılamaya çalışıyoruz.

Yeni nesil yazarkasalarla birlikte yemek kartlarının kullanıldığı POS cihazları da değişiyor. Bu değişim sektörü nasıl etkileyecek?

Yeni nesil ÖKC'lerle artık restoranların kasalarının üzerini kaplayan POS cihazı kalabalığı azalacak. Ben de yeni nesil ÖKC'lere geçişin en önemli getirisi, artık sistemin online olması ve her ay karta POS cihazından yükleme yapma eziyeti gibi eski teknoloji uygulamaların sona ermesi olacak. Offline sistemlerin açıklarının böylece kapanacağını düşünüyorum. Yapılan tüm işlemlerin Gelir İdaresi Başkanlığı'nın kontrolünde olması da firmalara, kullanıcılara ve restoranlara güveni artıracaktır.

Şirketinizin orta ve uzun vadeli hedefleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Tepe Servis Card, başlangıç misyonu olan grup şirketlerine hizmet verme hedefine başarıyla ulaştı. Orta vadede KOBİ'lerle birlikte güçlenmek istiyoruz. Uzun vadede ise Türkiye'nin en büyük ilk üç yemek kartı hizmeti sağlayıcısından biri haline gelmeyi hedefliyoruz.

Sektörün geleceğiyle ilgili düşünceleriniz nedir?

2017 sonu itibarıyla yeni nesil ÖKC'lerin ve online sistemlerin devreye alınması kullanıcılara kolaylıklar sağlayacak. Bununla birlikte yakın zamanda yemek ödemelerinin yeni teknolojilerle daha da kullanıcı dostu olacağını, kartsız ödeme seçeneklerine doğru bir geçişin olacağını düşünüyorum. ☺



KULLANICILAR BURLU ÖĞRENCİLERE DESTEK OLUYOR

Canan Çakmakçı, Tepe Servis Card'ı sektörteki hem yerli hem yabancı firmalardan ayıran en önemli özelliğın, gelirlerin Bilkent Üniversitesi'nin yüzde 40-45'ini oluşturan burslu öğrencilerin eğitim masraflarında kullanılması olduğunu vurguluyor. Çakmakçı, "Günün sonunda Tepe Servis Card'ı kullanan hem şirketler, hem kullanıcılar hem de restoran sahipleri burslu bir öğrenciyeye katkı yaptıklarını düşünebilir" diyor.

153. yıl

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

Tam 153 yıldır...

0850
220
0000

Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



Ödeme sistemlerinin küresel **BUTİK DANIŞMANI**

Eylül 2016'da İstanbul ofisini açan Edgar, Dunn & Company'nin ilk müşterisi BKM ve Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy oldu. Şirketin Türkiye Ülke Müdürü Kayhan Akyıldız, kârlılığın düştüğü, yatırımların beklemeye alındığı bu dönemde butik hizmet avantajıyla fark yaratacaklarına inanıyor...

Edgar, Dunn & Company, 1978 yılında ABD’de kurulduğunda bir yönetim danışmanlığı şirketi olarak yola çıkmıştı. Ancak kuruluşundan kısa bir süre sonra ödeme sistemleri alanında uzmanlaşmayı tercih etti. 1990’lı yıllardan itibaren ödeme sistemleri başta olmak üzere finansal konulardaki stratejik analiz ve danışmanlık hizmetlerini başka ülkelere de taşıma kararı aldı. 1992 yılında Londra, 1996’da da Sidney ofisleri açıldı. 2000’lerde açılan Frankfurt ve Paris ofislerini son olarak 2016 yılının ortalarında kurulan İstanbul ofisi izledi. Edgar, Dunn & Company Türkiye Ülke Müdürü olarak ise Türkiye’nin Ödeme Yöntemi Troy’un geliştirilmesi ve stratejisinin belirlenmesinde önemli rol oynayan Kayhan Akyıldız atandı...

50 çalışanıyla 45 ülkeye hizmet veriyor

Edgar, Dunn & Company, 6 ofisi üzerinden 45 ülkedeki müşterilerine danışmanlık hizmeti sunuyor. Şirket, müşterilerine yeni teknolojiler, yenilikçi ödeme yöntemleri ve ürünleri, dijital finansal hizmetler gibi ödeme sistemlerinin her alanını kapsayan konularda uçtan uca danışmanlık hizmeti sunuyor.

Edgar, Dunn & Company, küresel ama butik hizmet veren bir şirket. Dünya çapında yaklaşık 50 çalışanı var. Kayhan Akyıldız, sayı az olsa da mobilize çalışan ekibin en kısa sürede ihtiyaç olan yere yönlendirilerek gerekli hizmeti sağladığını anlatıyor. Akyıldız, “Bir bölge için hizmet sağlanırken, o konuda kimin yetkinliği varsa oraya yönlendiriliyor. Örneğin, geçenlerde bizim için önemli bir pazar olan Ortadoğu’daki bir ülkede üstlendiğimiz projeye ben de dahil oldum” diyor.

Bir önceki görevinde BKM’nin (Bankalararası Kart Merkezi) strateji departmanında yer alan Kayhan Akyıldız, Edgar, Dunn & Company bünyesinde de ağırlıklı olarak finans ve strateji konularında danışmanlık yapıyor. Akyıldız, “Finansal modelleme, fiyatlama yapılarının kurulması, stratejinin oluşturulması gibi konularda görev alıyorum. Ancak bu alanlarla sınırlı kalacağım diye bir şey yok. Ekibi ve kaynağı daha verimli iyi kullanabilmek adına global anlamda her alandaki uzmanlardan destek alabiliyoruz. Sonuçta artık sınırların ortadan kalktığı bir dünyada yaşıyoruz. Danışman olarak hemen uçağa atlayıp birkaç gün kalıp çalışmalarınızı yapabiliyorsunuz” diyor.

FinTech ve dijital ödemeler gözde

Kayhan Akyıldız, başta bankalar olmak üzere ödeme sistemleriyle ilgili faaliyet gösteren tüm kuruluşların Edgar, Dunn & Company’nin hedef müşteri kitlesi olduğunu belirtiyor. Kart sunucuları, POS şirketleri, ödeme servis sağlayıcıları, elektronik para ihraççıları, ödeme sistemi entegratörleri bunlardan ilk akla gelenler...

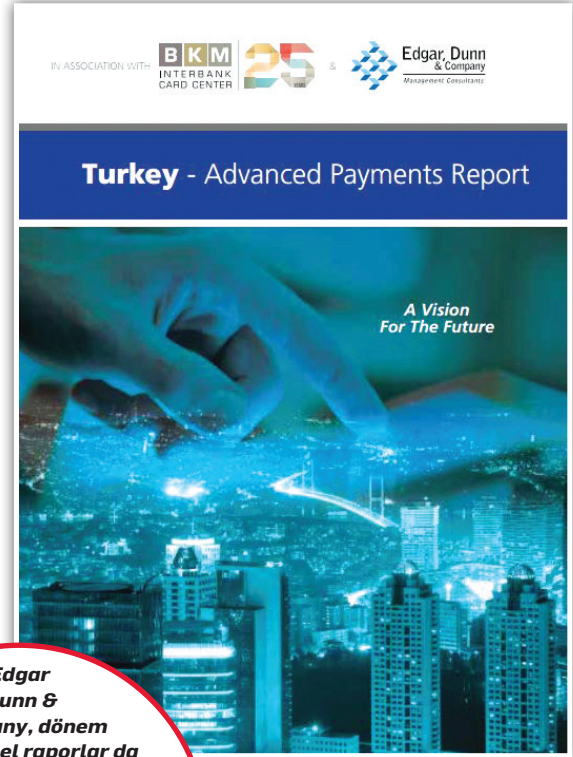
Ödeme sistemleri sektörüne sürekli yeni oyuncuların katıldığını hatırlatan Akyıldız, son dönemlerde FinTech şirketleri ve dijital ödemelere yönelik danışmanlık taleplerinin arttuğuna dikkat çekiyor. Bu noktada Edgar, Dunn

& Company’nin, ödeme sistemleri alanındaki 40 yıllık deneyiminin yanı sıra global bir know how’ı kolayca yerele uyarlayabilmesi, ihtiyaçlar doğrultusunda yeni ürün ve teknolojileri getirebilmesi avantajıyla fark yarattığını vurguluyor.

İlişki Troy için fizibilite kararıyla başladı

Edgar, Dunn & Company’nin Türkiye’deki ilk müşterisi BKM ve BKM tarafından hayata geçirilen Türkiye’nin Ödeme Yöntemi Troy oldu. Aslında Kayhan Akyıldız, açısından BKM ile ilişkilerde çok fazla bir değişiklik olmamış. Akyıldız, “Troy için fiyat modellemesi, finans ve strateji tarafındaki sorumluluklarım aynen devam ediyor” diyor. Kısacası Akyıldız, daha önce bir BKM çalışanıyken yaptığı görevleri şimdi bir danışman olarak yerine getiriyor. Tabii şimdi Edgar, Dunn & Company’nin bu alandaki yetkinlikleriyle de donanmış olarak...

Aslında BKM’nin Edgar, Dunn & Company ile ilişkisi Türkiye ofisi kurulmadan önce, Troy için fizibilite çalış-



**Edgar
Dunn &
Company, dönem
dönem özel raporlar da
yayınlıyor. Bunlardan biri
de BKM ile birlikte hazırlanan
ve The Banker dergisinde
yayınlanan "Turkey - Advanced
Payments Report" oldu.
Raporla, Türkiye'nin ödeme
sistemlerinde geldiği seviye
veriler eşliğinde ortaya
kundu...**

maları sırasında başlamış. Akyıldız, bu süreci şöyle anlatıyor:

“BKM’nin strateji departmanına 2014 yılında katıldığım ilk işim Troy oldu. Ulusal bir ödeme sistemi oluşturulması gündeme geldiğinde, bu alanda önde gelen uluslararası danışmanlık firmalarından biri olan Edgar, Dunn

& Company’den bu iş yapılıp mı yapılmamasını kararına yönelik olarak fizibilite danışmanlığı aldık. Sonuçta Edgar, Dunn & Company ile yaptığımız çalışmayla ön fizibiliteyi tamamladık ve yönetim kurulu bu işe başlama kararını aldı. Ardından Edgar, Dunn & Company ana danışman olmak üzere ben de bu projede yer alarak



Troy'u hayata geçirmeye çalıştık. Ve ne güzel ki Troy'u hayata geçirmeyi başardık."

Ekip ruhuyla çalışmaya devam

Peki ödeme sistemleri, özellikle de kartlı ödemelerde dünyaya örnek olan yeniliklere imza atan Türkiye'de bu alanda danışmanlık hizmeti vermenin zorlukları ya da avantajları neler?

Kayhan Akyıldız, öncelikle genel ekonomi açısından "gelişmekte olan ülke" olarak sınıflandırılan Türkiye'nin bankacılık ve ödeme sistemlerinde ise oldukça gelişmiş bir yapıya sahip olduğunu vurguluyor. Ödeme sistemleri konusunda pek çok inovatif ürün geliştirdiğimizi hatırlatan Akyıldız, dinamik ve sürekli değişip gelişen bir sektörde bir şeyi ortaya koyup, güncellemeden bırakmanın pek

mümkün olmadığını belirtiyor. "Sürekli o yapıyı kontrol etmek, gerekli revizyonları yapmak, buna göre yeni stratejiler belirlemek gerekiyor" diyor.

Akyıldız, bu açıdan Troy'un da finans ve fiyat modellemesiyle, stratejisiyle, kampanyalarıyla avantajlı, fark yaratan özelliklere sahip olması için çalıştıklarını anlatıyor. BKM'yi hala kendi kurumuymuş gibi gördüğünü vurgulayan Akyıldız, BKM'deki ekibin de bu konularda çok yetkin olduğunu, eskiden olduğu gibi ekip ruhuyla çalışmaya devam ettiklerini belirtiyor.

Türkiye'de şimdilik tek müşteri BKM ve Troy olsa da bu yakında değişecek gibi. Kayhan Akyıldız, BKM dışında bankalar ve ödeme sistemi oyuncularıyla görüşmelerin sürdüğünü söylüyor. Ancak Akyıldız, son dönemde regülasyonların özellikle kartlı ödemeler tarafında kâr marjlarını düşürdüğünü, yatırım kararlarının beklemeyle alındığını hatırlatıyor. Akyıldız, böyle bir ortamda butik, verimliliği artırıp kârlılığa katkıda bulunacak çözümlerin öne çıktığına dikkat çekiyor. Bu noktada da Edgar, Dunn & Company'yi avantajlı görüyor.

Küresele de yerle de hizmet veriyorlar

Edgar, Dunn & Company, küresel çapta Mastercard, Visa gibi uluslararası ödeme sistemlerine de danışman ve çözüm ortağı olarak hizmet veriyor. Akyıldız, kısa bir süre önce İngiltere'de, Mastercard için bir projede görev aldıklarını anlatıyor.

Yerel düzeyde ise yakın bir süreçte İsviçre'de bir proje üstlenilmiş. Yine yerel ödeme sistemleriyle ilgili Mısır'da, Kayhan Akyıldız'ın da yer aldığı bir proje hayata geçirilmiş. Akyıldız, "Zaten yerel ödeme sistemleri konusunda danışmanlık hizmeti verebilecek firmaların sayısı bir elin parmaklarını geçmez" diyor.

Halen dünya çapında 30'a yakın yerel ödeme şeması olduğunu hatırlatan Akyıldız, bunlarla öyle ya da böyle bir iletişim halinde olduklarını, bazılarıyla birebir proje yürüttüklerini belirtiyor. ☺



Edgar, Dunn & Company

Management Consultants

HAZİNE'DEN AKBANK'A, BKM'DEN EDGAR, DUNN & COMPANY'YE...

Edgar, Dunn & Company Türkiye Ülke Müdürü Kayhan Akyıldız, 2000 yılında ODTÜ İktisat Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Hazine Müsteşarlığı'nda önce uzman yardımcısı olarak göreve başladı. 2008 yılına kadar da uzman olarak görev yaptı. Mastırını finans dalında İngiltere'de yapan Akyıldız, 2008 yılında rotayı özel sektöre çevirip İstanbul'a

geldi ve Akbank'ta göreve başladı. Kendi deyimiyle Akbank'ta çok öğretici ve farklı süreçleri görme imkanı bulan Akyıldız, 2014 yılında strateji müdürü olarak Bankalararası Kart Merkezi'ne katıldı. Fizibilite aşamasındaki Troy ekibinin önemli bir parçası oldu. Geçen yıl da İstanbul ofisini açan Edgar, Dunn & Company'ye transfer oldu.



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Akında Neresi Varsa, Oraya Metro Var”



Teknolojinin büyüğü: Kullanıcı deneyimi

Kullanıcı deneyimini bir kullanıcı gözünden nasıl tanımlarız? Özetle ürün/hizmetini kullandığımız firmaya karşı hislerimiz, bir problemle karşılaştığımızda bunu çözme konusundaki yaklaşımları, bize karşı kullandıkları dil, ürünlerini kullanırken ve kullandıktan sonraki duygularımızı diyebiliriz. Ödeme sistemleri olarak kullanıcı deneyimine baktığımızda ise ödemeyi tek başına değerlendirmek yerine tüm alışveriş deneyiminin küçük ama sevimsiz bir parçası olduğunu kabul ederek başlayabiliriz. İşte bu nedenle de bu aşamayı mümkün olduğunca iyileştirmek hatta görünmez hale getirmek ödeme sistemlerinde çalışan hemen herkesin ortak hedefidir.

Ödeme sistemlerinde en iyi kullanıcı deneyimi deyince aklımıza genellikle ilk olarak Uber, WeChat geliyor. Gerçekten de görünmez ödemelerin en iyi örneği diyebileceğimiz bu uygulamalar çıtayı bir üst seviyeye taşıdı. Peki ama bunlar dışında kullanıcı deneyiminin çok iyi olduğu başka hangi örnekler var?

Mart ayının son haftası katıldığım bir panelin konusu “Geleceğin Ödeme Yöntemleri” idi. İspanya, Norveç, İngiltere’den bankaların, servis sağlayıcı ve girişimcilerin de bulunduğu panelde “Size göre ödeme sistemlerindeki en iyi



Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

kullanıcı deneyimi nedir” diye sorulduğunda katılan herkesin verdiği yanıt ortak oldu: “Temassız ödemeler!”

Gerçekten de ister plastik kartınızla yapın ister cep telefonunuzla, mili saniyeler içerisinde tamamlanan çok kolay bir deneyim var ortada. Bugün ülkemizde her 4 terminalden 1’i, her 3 karttan ise 1’i temassız işlem özelliğine sahip. Buna rağmen temassız işlem adetleri hala istenen seviyede değil. Geçen yıl boyunca gerçekleşen temassız işlemlerin sayısı, tüm kartlı işlemlerin sayısı göz önüne alındığında hak ettiği noktanın çok gerisinde bir oran teşkil ediyor. Diğer yandan mobil temassız de-

neyimi sunan 6 bankamız var ve bu çözümlerin her birinin çok iyi müşteri deneyimleri var.

Elimizde bu kadar iyi bir deneyim varken, bunu içselleştirmeden, avantaj ve dezavantajlarını görmeden bir sonraki adımı tasarlamaya çalışmak yürümeyi öğrenmeden koşmaya benziyor. Mutlaka zamanın çok değerli olduğu, kullanıcı alışkanlıklarının ve deneyiminin sürekli değiştiği, dijitalleşmenin kaçınılmaz olduğu günümüzde yeni çözümler yaratarak en iyi kullanıcı deneyimine ulaşmaya çalışacağız. Ancak sadece bu çalışmaları yaparken mevcut çözümleri de mümkün olduğunca denemeyi, kullanmayı, gözlemlemeyi ihmal etmemeliyiz. ☺

Mobil ödemelere güven artıyor



Mastercard tarafından bu yıl beşincisi yayınlanan "Dijital Ödemeler" araştırmasında, akıllı telefon ve dizüstü bilgisayarlar üzerinden yapılan ödemelerdeki artış dikkati çekerken, araştırma sonuçlarına göre yeni ödeme çözümleriyle ilgili sosyal paylaşımların yüzde 75'ini mobil ödemelerin oluşturduğu tespit edildi.

Mağaza alışverişlerinde, online alışverişlerde ya da uygulama içi satın almalarla ilgili 2 milyondan fazla kişinin mobil ödemelerden bahsettiği ve paylaşımlarında etiketlediği görülürken, bu paylaşımların yüzde 84'ü Twitter'da gerçekleşti. Ödemenin ötesinde tüketiciler artık mağaza sadakat kart uygulamaları, kapalı döngü toplu taşıma sistemleri gibi ek hizmetlerin de mobil ödeme aracılığıyla yapılabilmesini istiyor.

AB, kripto para birimlerini hedef tahtasına koydu



Avrupa Parlamentosu Kara Para Aklama Yönetmeliği (AMLD) kapsamında anonim kripto para birimlerine sınırlama getirmek için kolları sıvadı. AB'nin dijital para birimlerini düzenleme gayretlerinin çoğu AMLD değiştirilerek yürürlüğe girebilir. Henüz karar alma sürecinin başında olan bu yeni öneriyle Avrupa Parlamentosu, Avrupa Komisyonu'nu, Bitcoin ve diğer dijital kripto para birimleriyle doğrudan ilgili birkaç değişikliği değerlendirmeye çağırıyor. Raporda şöyle bir ifade yer alıyor: "(Parlamento) vergi kaçakçılığı ve kara para aklamaları için izinsiz Blockchain uygulamalarının, özellikle Bitcoin'in artan kullanımından endişe duyuyor; komisyonu bu süreçte Bitcoin ve türevlerinin rolünü araştırmaya çağırıyor."



FinTech 101 üçüncü dönem katılımcıları sertifikalarını aldı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul tarafından düzenlenen ve FinTech ekosistemine giriş niteliği taşıyan eğitim programı üçüncü kez öğrencilerini ağırladı ve düzenli olarak eğitimlere katılan 50'ye yakın katılımcı sertifikalarını aldı. "FinTech nedir" sorusuyla başlayan eğitim programı boyunca

katılımcılar, yerli ve yabancı FinTech ekosistemini tanımının yanı sıra ödeme şemaları, blockchain, regülasyonlar, kişisel verilerin korunması, siber güvenlik, girişimcilik, yatırımcılara sunum ve başarılı FinTech girişimleriyle bir araya geldikleri 12 ders gerçekleştirip toplamda 36 saat eğitim aldılar.

Apple, ABD'nin ilk FinTech bankası olabilir

ABD'nin parasal idari resmi kurumlarından OCC (American Office of the Comptroller of the Currency), "Special Purpose National Bank Licence" (Özel Amaçlı Ulusal Bankacılık Lisansı) adı altında yeni bir lisans türü tanımlandı. Bu lisans, bankacılık için gereken ağır şartlar olmaksızın şirketlerin banka lisansı almasını mümkün kılıyor. Bu lisans Apple gibi markaların bankacılık

lisansı olarak çeşitli FinTech faaliyetlerini bankalardan bağımsız sürdürmesini mümkün kılabilir. Bu durum sadece Apple'ı değil, mobil ödeme odaklı diğer teknoloji şirketlerini de birer gerçek bankaya dönüştürebilir. ABD'de FinTech bankacılığında rekabeti körükleyen gelişmeler, dünyanın diğer coğrafi bölgelerindeki girişimler ve şirketler için de bir cesaret kaynağı olabilir.

FinTech için uluslararası standartlar geliyor

Uluslararası Standartlar Organizasyonu (ISO), FinTech alanındaki kriterleri belirlemek için bir çalışma grubu kurdu. ISO Finansal Servisler Komisyonu bünyesinde kurulan TAG (The FinTech Technical Advisory Group); finansal kuruluşlar, regülasyonu belirleyen kurumlar, tedarik zinciri şirketleri ve FinTech şirketleri arasında proaktif bir diyalog ortamı kurmayı amaçlıyor. Paydaşlarla yapılan görüşmeler ve sonrasındaki hazırlıklarla FinTech için tavsiye kararlarını açıklayacak olan grubun temel hedefleri ise şu şekilde sıralanıyor:

- Kamu kurumları dahil olmak üzere FinTech toplulukları ve ISO'nun boşluk-



ları doldurma ve eğitim için birlikte hareket etmesi

- Belirlenecek standartların mümkün olduğunca yaygınlaştırılması ve bunun teşvik edilmesi

- Ortak sorunlar belirlenerek tutarlı çözümler üretilmesi

- Finansal hizmetler standartları için güçlü bir iletişim platformu kurularak bilgi paylaşımı sağlanması.

Kaynak: FinTechIstanbul.org



Dijital ödeme güvenliği için

Viking kalkanı

Dijitalleşen dünyada hem kurumların hem de tüketicilerin, e-ticaret, bankacılık ve FinTech alanlarında veri-bilgi güvenliğinin en yüksek seviyede sağlanması büyük önem taşıyor. Gelişen teknoloji ve sürekli artan siber tehditler, özellikle online dünyada kredi ve banka kartıyla yapılan ödeme işlemlerinde güvenlik açısından global standartlara uygun etkin ve yenilikçi çözümlere olan ihtiyacı da beraberinde getiriyor. Üyeleri arasında Visa, Mastercard, American Express, Discover ve JCB'nin yer aldığı PCI-SSC (Ödeme Kartı Endüstrisi Güvenlik Standartları Konseyi) tarafından belirlenen ve ödeme sistemleri alanında dünyadaki en yüksek güvenlik standardı olan PCI-DSS (Ödeme Kartı Endüstrisi Veri Güvenliği Standardı) sertifikasyonu bu alanda büyük önem taşıyor. Ancak bu alanda dünyada çok az uzman kuruluş bulunuyor.

15 yılı aşkın tecrübesiyle İsveç'teki ana merkezi dışında stratejik pazarlardaki yerel ofisleriyle dünya genelinde faaliyetlerini sürdüren, ödeme sistemleri güvenliğinde

İsveç merkezli 24 Solutions, Hindistan'dan sonra e-ticarette en hızlı büyüyen ikinci ülke olan Türkiye'nin, başta ödemeler olmak üzere pek çok alanda artan veri güvenliği ihtiyacını karşılamak amacıyla İstanbul'da ofis açtı...

en yüksek standart olan PCI-DSS alanında hem danışmanlık hem de denetim ve sertifikasyon hizmetini birlikte sunan 24 Solutions, şirketleşme sürecini tamamlayıp İstanbul'da açtığı ofisle Türkiye pazarına girdiğini duyurdu.

Online ödeme güvenliğinde çita yükseliyor

Dünya genelinde kullanılan, bazı teknik ve operasyonel süreçleri içeren bu standart sayesinde kart ödemelerinin güvenli bir şekilde yapılmasının yanı sıra sahtecilik ve dolandırıcılık işlemlerine karşı etkin bir koruma sağlanıyor. Dünyada hem PCI-DSS uyumluluk danışmanlığı sunan hem de sertifika verme yetkisine sahip az sayıda şirketten biri olan 24 Solutions, çalıştığı kurum ve kuruluşlara tüm süreçlerde yüksek güvenlik ve güven sunuyor.

24 Solutions Türkiye Ülke Direktörü Emrah Elmas'ın

ev sahipliğinde, Türkiye Cumhuriyeti İsveç Başkonsolosu Therese Hydén ve 24 Solutions CMO'su Disa Jernudd'un katılımlarıyla gerçekleştirilen toplantıda konuşan 24 Solutions CEO'su Daniel Werner, dijital dünyada nakitsiz topluma geçiş ve nakitsiz toplumlarda ödeme güvenliğinin sağlanması konusunda önemli veriler paylaştı.

Dijital ödeme trendi hızla yayılıyor

Dijital ödemelerin büyüme hızının daha da artacağını öngören Daniel Werner, 2016 yılında açıklanan son raporlara göre, 2015'te 426.3 milyar işlem yapıldığına dikkat çekti. Nakit kullanma oranının banka kartları, dijitalleşme ve alternatif ödeme sistemleriyle düştüğünü ifade eden Werner, en büyük araç olan kredi kartlarının yüzde 11.8 payla dünyada en çok tercih edilen dijital ödeme yöntemi olduğunu vurguladı.

İsveç halkı alışverişlerinin yüzde 98'ini dijital olarak yapıyor

İsveç'te nakit parayla yapılan ödemelerin, tüm alışverişlerin sadece yüzde 2'sini oluşturduğuna ve yüzde 98'inin dijital ödeme yöntemleriyle yapıldığını belirten Werner, "İsveç'in hedefi, kağıt ve madeni paradan tamamen kurtularak dünyanın ilk yüzde 100 nakitsiz toplumu olmak. Mart ayında ülkenin en büyük radyo kanalı Swedish Radio tarafından yayımlanan rapora göre, İsveç'in yüzde 100 nakitsiz olma hedefine 2021 yılında ulaşması mümkün gözüküyor. Elbette bu önemli bir kazanım olsa da tüm ödemelerini dijital yöntemlerle gerçekleştiren bir ülke, siber saldırılara ve elektronik sahtekarlıklara daha açık hale geliyor. Ülkede sahtekarlık olayları 10 yıl önceye göre iki kat artarak yılda 140 bine ulaşmış durumda. Ama biz 24 Solutions olarak çalıştığımız şirket ve kurumlara yüzde 100'e yakın güvenlik ve koruma sunuyoruz. Profesyonel güvenlik çözümleri sizi her zaman güvende tutar" dedi.

Emrah Elmas ise yüzde 3 büyümeyle 176 milyona ulaşan kart sayısı Türkiye'nin Avrupa liginde ilk sıraya yerleştiğini hatırlatarak başladığı sunumunda özetle şu bilgileri paylaştı:

"Kartlı ödemelerin hane halkı harcamaları içindeki payı son 5-6 yılda yüzde 28'den 40'a çıktı. Bunun en büyük destekleyicisi ise kartlı ödeme sistemleri. Geçen yıl internetten kartlı ödeme tutarı yüzde 23 artışla 68.4 milyar TL'ye ulaşırken bunun yüzde 51'ini mobil alışveriş oluşturdu ve her beş kredi kartından ikisi internet ödemelerinde kullanıldı. Bu tablo gösteriyor ki, Türkiye'de e-ticaret ve paralelinde dijital dönüşüm günden güne hızlanıyor. Türkiye, Hindistan'dan sonra e-ticarette en hızlı büyüyen ikinci ülke."

E-ticaret büyürken güvenlik ihtiyacı da artıyor

Son yıllarda büyüme potansiyeli barındıran bir e-ticaret ekosistemine sahip ülkelere ilişkin yapılan araştırmalar ve e-ticaret istatistikleri, özellikle Türkiye'de pek çok değişimin gerçekleştiğini gösteriyor: 46 milyon civarında internet kullanıcılarına sahip ülkemizde 2016 yılında 306 milyonu aşkın online alışveriş işleminin yapıldığı hatırlatan Elmas, bu noktada güvenliğin önemine şöyle dikkat çekti:

"Türkiye'de e-ticaret pazarı 24.7 milyar TL'lik büyüklüğe sahip. Artan internet kullanımı internet üzerinden yapılan alışveriş oranının yükselmesine destek olurken, en fazla tercih edilen ödeme sistemi kredi kartı olarak karşımıza çıkıyor. Artan dijital ödeme ve online kredi kartı işlemlerinin aynen İsveç'te olduğu gibi dolandırıcılık oranlarını da artırması e-ticaret şirketleri, bankalar ve FinTech şirketlerini güvenlik konusunda en güncel ve etkin çözümlere yönlendiriyor. Zira tüketicilerin kredi ve banka kartlarını günlük hayatta ve internetten alışverişte kullanmaya ılımlı yaklaşmasının en önemli nedenlerinden biri güvenlik. 24 Solutions'ın güvenlik danışmanlığı ve sertifikasyonu PCI-DSS standartlarında güvenlik sunan tüm şirket ve kurumların, tüketicilerin tercihlerinde her zaman ön sıralarda olacağına inanıyoruz."

Emrah Elmas, 24 Solutions olarak güvenliği kurumlardan ziyade bireyler için sağladıklarını vurguladı. Elmas, "Çünkü çalışılan kurumun değil bizim bilgilerimiz. Dolayısıyla ben bu hizmeti kurumların değil, bireylerin güvenliğini sağlamak adına önemli görüyorum" dedi. ☺

PCI DSS NEDEN BU KADAR ÖNEMLİ?

■ 10 yıldır yapılan araştırmalar, siber atak sonucu veri sızdırılmasına maruz kalan firmaların hiçbirinin atak zamanında PCI DSS sertifikası ve uyumluluğuna sahip olmadığını ortaya koyuyor.

■ PCI uyumluluk raporuna göre, 2012 yılından bu yana PCI DSS uyumlu kuruluş sayısı yüzde 167 arttı. Buna rağmen, uyumlu olması gereken organizasyonların halen yüzde 80'inin gerekli güvenlik koşullarını sağlayamadığı belirtiliyor.

■ PCI DSS sertifikası alan her 3 firmadan sadece 1'i, sonraki yıl bu denetim ve sertifikayı yeniliyor. Oysa her an



uyumlu olmak için güvenlik politikaları, prosedürler ve test mekanizmalarıyla birlikte sağlam bir kural seti oluşturmanın çok önemli olduğu belirtiliyor.

■ Veri sızıntılarının ortalama maliyetinin son yıllarda yüzde 29 artışla 4 milyon dolara ulaştığına dikkat çekiliyor.

■ Yine araştırmalara göre tüketicilerin/müşterilerin yüzde 69'luk kısmı, veri sızıntısına maruz kalmış bir firmayla çalışmayı tercih etmiyor. Bu da yıllarca sürebilecek müşteri ve

itibar kaybı anlamına gelebiliyor.

■ Avrupa Birliği, 2018 yılından itibaren, müşteri verisini çaldırana küresel yıllık cirosunun yüzde 5'ine varan büyük cezalar öngörüyor.

Keramet dijital ödemelerde!



Elif Bilge Eder

1990'lı yıllarda özellikle toptan satışların ödemesi çeklerle yapılırdı. O dönemlerde çek karnesi almak hem kolaydı hem de bankalar müşteriye jest yapmak için ilk müşteri ziyaretlerine bir koçan çek karnesi bastırıp götürerek rekabette avantaj elde etmeye çalışırlardı. Zamanla jest mahiyetindeki çek koçanlarının yerini jest kredi kartları aldı. Bankacıların jargonundaki jest kredi kartının tarihi de genellikle bu ve benzeri uygulamalara dayanıyor.

Bugüne geldiğimizde ise çek kullanımının yerini kartların aldığını, nakit yerine temassız ve mobil ödemelerin yaygınlaşmaya başladığını görüyoruz. Kısacası bir dijital dönüşüm yaşıyoruz.

Ödemelerin global gelişimi

Capgemini tarafından hazırlanan "2016 Dünya Ödemeler Raporu" da bu dönüşüme işaret ederken, global işlem bankacılığındaki rekabet alanlarını ve fırsatları da özetliyor:

■ 2014 yılında nakit olmayan işlemlerin sayısı 387.3 milyara ulaşmış. Bu miktar, 2013 yılına göre yüzde 8.9 oranında artışa denk geliyor.

■ Büyümenin önemli kısmı yüzde 16.7 ile gelişmekte olan ülkelerden, yüzde 6'sı ise gelişmiş ülkelerden kaynaklanıyor.

■ Çin, 2014 yılında İngiltere ve Güney Kore'yi geçerek, nakit olmayan işlemlerin

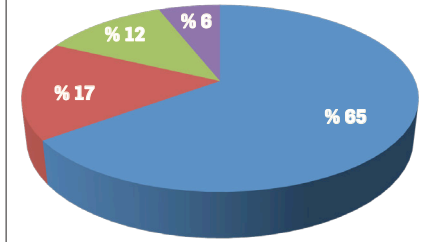
ilk 10'unda dördüncü sırada yer aldı.

■ 2015 yılında nakit olmayan işlemlerin yüzde 10.1 artarak 426.3 milyar adede ulaştığı tahmin ediliyor.

Nakit olmayan ödeme araçları içinde kartların payı 2014 yılında yüzde 11.8 ile en çok artışı gösterirken, banka kartları yüzde 45 payla en çok tercih edilen ödeme yöntemi haline gelmiş görünüyor.

Nakit olmayan işlemlerin global dağılımı (2014)

■ Kartlı Ödemeler ■ Doğrudan Borçlandırma
■ Transferler ■ Çekler

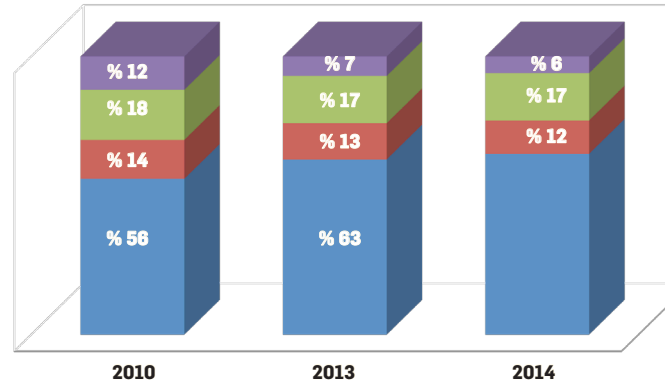


Ülkemizde de çeklerin yerini kartlı ödemelerin aldığı yıllar içinde gözlemlenen bir gelişme. Buna paralel olarak raporda verilen istatistiklerin de benzer trendi takip ettiğini görüyoruz.



Nakit olmayan global ödeme işlemlerinin dağılımı

■ Kartlı Ödemeler ■ Doğrudan Borçlandırma ■ Transferler ■ Çekler



“Yapabilirsiniz.
Çünkü yapmalısınız!”
GOETHE ”



Rapora konu olan global istatistikleri değerlendirdiğimizde, ödemelerde dijitalleşimin yıllar içinde hızlanarak arttığını ve bu alanda bir vizyon geliştirmeyen bankaların rekabette geride kalacaklarını net bir şekilde söyleyebiliriz. Hele hele kartlı ödemelerin 2010-2014 arasındaki 5 yıllık dönemde 9 puanlık artışla yüzde 65'lik paya nasıl ulaştığının detaylarına baktığımızda, bu gelişimin dijital cüzdanlar ve temassız ödemelere dayalı olduğunu görüyoruz. Rapora göre nakit kullanım halen revaçta. Ancak nakdin döndüğü işlemlerde, yakın dönemde hızlı ödeme sistemlerine geçiş olacağı öngörülmüyor.

Ülkemizde de özellikle semt pazarları, dolmuş, minibüs, taksi, gazete bayisi ve benzeri işyeri kategorilerinde ağırlıklı olarak nakit kullanılıyor. Bu ve benzeri işlemlerin de nakit kullanılmadan yapılabilmesi için hızlı ödeme sistemlerinin geliştirilmesi şart.

Özetle, önümüzdeki dönem dijital cüzdanlar ve temassız ödemeler çağı olacak. Dilerseniz şimdi biraz da bu alandaki gelişmelere göz atalım.

Dijital cüzdan ve mobil ödemeler

Mastercard tarafından yayınlanan “5. Dijital Ödeme İncelemesi”ne göre, sosyal medyada ödeme sistemleriyle ilgili postların yüzde 75'i dijital cüzdanlardan bahsediyor ve bunların yüzde 72'si olumlu görüş belirtiyor.

Tüketiciler yeni teknolojilerin ödeme sistemlerine etkisi konusuna oldukça ilgili. Tüketicinin en çok ilgisini çeken 5 yenilikse şöyle:

- Giyilebilir teknolojiler (% 37)
- Nesnelerin interneti (% 29)
- Akıllı asistanlar (% 20)
- Sanal gerçeklik (% 9)
- Yapay zekâ (% 5)

Dijital güvenlik alanında tüketicilerin yüzde 43'ü geleneksel şifre yöntemlerini tercih ederken, yüzde 57'si ise parmak izi ya da yüz tanıma gibi güncel yöntemleri uygun görüyor.

Dijital ödemelerin sağladığı hız ve kolaylık hepimizin malumu. Ancak bu konudaki en büyük çekincenin de güvenlik konusunda olduğunu görüyoruz.

Dijital cüzdan güvenli mi?

Ben de bir kahve zincirinin mobil uygulama ve cüzdanının kullanıcıyım. Cep telefonum hep elimde ya da cebimde olduğu için bu mobil uygulamayla kahve veya yiyecek almak

benim için çok pratik.

Uygulamayı yükledikten sonra tek kullanımlık SMS şifresi de dâhil olmak üzere birden çok şifre girerek kartınızı çok güvenli bir şekilde tanımlıyorsunuz. Sonrasında da mobil uygulama ve cüzdanınıza dilediğiniz kadar ön yükleme yaparak, uygulama üzerinden kullanım sağlayabiliyorsunuz.

Uygulamanın kurulumunu ve kart tanımlarını yaptıktan sonra her girişte şifre sormuyor. QR kodla yine şifre girmeden ödeme yapabiliyorsunuz. Mobil cüzdan yüklemelerinde de şifre bulunmuyor. Ancak cep telefonum parmak izi ve şifre korumalı olduğundan bu bana bir güvence veriyor. Üstelik mobil cüzdan kahve dükkanları dışında başka bir yerde kullanılmadığı için bu da güvenlik anlamında iyi hissettiriyor.

Dijital cüzdanların güvenliği, geleneksel şifrelerle biyometrik şifreleme arasındaki farklar ve bunlarla ilgili sistemlerin, kurguların tüketiciye daha iyi anlatılması ve bu anlamda tüketicinin bilinçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Zira tüketiciler bilgi sahibi olmadıkları yöntemlerle ödeme yapma konusunda güvensiz ve çekimser olabiliyor.

Tüketici hız istiyor

Günümüz tüketicileri ürün ve hizmetlere daha hızlı erişmek istiyor. Bunu alışverişlerde mobil ödeme ve dijital cüzdanlarla hızlı ve pratik şekilde yapmak isterken, internet alışverişlerinde de aynı konforu bekliyorlar. Şimdilik sadece İstanbul'da hizmet veren hızlı teslim dijital alışveriş platformu “Getir” de bu nedenle tüketicilerin gözdesi. Yurtdışında Amazon Prime, aylık veya yıllık abonelikle hızlı teslim alternatifleri ve özel ayrıcalıklar sunuyor. Fransa Amazon müşterileri, evlerine 72 saat içinde teslim edilebilen Saat Mii model arabaları internet üzerinden 500 Euro depozitoyla sipariş edip, ehliyetlerinin teyidi sonrası kalan tutarın ödenmesiyle birlikte satın alabiliyor. İnternet devi Amazon ayrıca, dronlarla 30 dakikadan daha kısa bir zamanda evlere servis yapabilecek bir sistem üzerinde çalışıyor.

İngiliz süpermarket zinciri Sainsbury, bisikletle Londra'nın belirli bölgelerine yiyecek ve içecek sipariş teslimlerini 1 saat içinde yapıyor. Chop Chop adı altında Eylül 2016'da anons edilen bu yeni uygulama İngiltere'de bir ilk. 20 adede kadar olan acil yiyecek içecek ihtiyaçları için bu uygulamadan faydalanmak mümkün.

Sonuç ve özet olarak; dijital dönüşümün bir parçası olan dijital cüzdanlara geçiş, günümüz insanının talep ve ihtiyaçlarına hizmet edecek şekilde dizayn ediliyor ve gelişiyor. Özellikle zamanın altın değerinde olduğu metropollerde yaşayanlar için bu ve benzeri konfor sunan çözümlerin de giderek hayatımıza daha fazla gireceğini söyleyebiliriz. ☺





Mobilin ele avuca **SİĞMAYAN GENÇLERİ**

QR kodla mobil ödeme yaptırıyorlar. E-ticarette kredi kartı olmadan da taksit imkanı sunuyorlar. Mobil para biriktirtiyorlar. İsteyene mobil cüzdan geliştirip uçtan uca mobil hizmet sunuyorlar. Üstelik bu çözümleri Chicago'ya, Londra'ya, Dubai'ye ihraç ediyorlar...

Serter Varol ve Emre Yılmaz, 2012 yılında Endeavor Derneği'nin maddi ve manevi desteğiyle kurdukları mobil uygulama şirketi Mobven'i kısa sürede büyütüp dünyaya açmayı başardılar. Özellikle FinTech ve kurumsal mobil uygulamalar üzerine uzmanlaşan Mobven, kurucu ortaklarının danışmanlık deneyimiyle müşterilerine hedefe yönelik çözümler ve hızlı çözümler üretiyor.

Mobven, üç alanda hizmet veriyor. Uçtan uca mobil uygulama geliştiren şirket, Mobven Labs ile mobil cüzdan, mobil ödeme, mobil kredi ve mobil para biriktirme gibi kendi ürünlerini geliştiriyor. Mobven Labs ayrıca, mobil test otomasyonunda Türkiye'nin önemli bir merkezi haline gelmiş durumda. Yani müşterilerinin uygulamalarının akıllı telefon ve tabletlerde sorunsuz olarak çalışıp çalışmadığını 7/24 test ediyorlar.

Üçüncü faaliyet alanını oluşturan Mobven Studio ise yine

müşteriler için kullanıcı deneyimi tasarlanması adına UI (kullanıcı arayüzü) ve UX (kullanıcı deneyimi) desteği veriyor.

Üç kıtada proje üstlendiler

Serter Varol, Mobven'de geliştirdikleri ürünler ve sağladıkları hizmetleri Türkiye'deki müşterilere sunmanın yanı sıra ihraç etmek için de özel çaba gösterdiklerini vurguluyor. Bu doğrultuda ortaklar, yurtdışı etkinliklere katılarak, oradaki iş ağlarına girerek çeşitli iş geliştirme aktiviteleri yapıyorlar. Varol, "Ürün ve çözümlerimiz yurtdışında da ilgi görüyor. Örneğin, geçenlerde Ortadoğu'da FinTech ürünlerimizin satışını yaptık" diyor.

Mobven, şimdiye kadar Dubai, Chicago ve Londra'da çeşitli projelere imza atmış. Emre Yılmaz, bu işlerin önemli bir kısmının mobil ödeme ve mobil finans alanında hizmet veren şirketlere yönelik FinTech projeleri olduğunu anla-

uyor. Yılmaz, son olarak Ortadoğu'da üstlendikleri projeye ilgili şu bilgileri veriyor:

“Dubai için geliştirdiğimiz çözümlerin, şu ana kadar mobil ödeme ve cüzdan tarafında yapılmış Ortadoğu'daki en iddialı projelerden biri olacağına inanıyoruz. Bu uygulamayla yakın zamanda toplu taşımadan alışverişe, yeme-içmeden para transferine pek çok işlem mobil ortamda yapılacaktır. Ortadoğu'nun birçok büyük bankası da bu projenin bir parçası oldu.”

Mobven'in Londra'da imza attığı proje ise şu an İngiltere'nin önde gelen süpermarketlerinin sipariş ve ödeme taraflarında kullanılıyor. Varol, Chicago'daki müşterileri için geliştirdikleri yenilikçi çözümlerinse telekom operatörü AT&T ile entegrasyon ve yaygınlaşma sürecinde olduğunu belirtiyor.

Pazardaki açığı görüp Studio'yu geliştirdiler

Serter Varol'a göre Mobven'in rakip markalara göre farkı; anahtar teslim iş yapma, dış kaynak sağlama gibi avantajların yanı sıra iş modeli kurgulaması ve mobil strateji tarafında danışmanlık hizmeti vermesi. Varol, “Rakipler daha çok tariflenmiş işin üretilmesi tarafında çalışırken Mobven, işin sadece teknik ve IT kısmında kalmıyor; müşterilerine sektörlerine ve kendi müşteri kütelerine uygun ürün fikirleri ve inovasyon alanları konusunda önerilerle geliyor, kullanıcı deneyimini tasarlıyor. İşte Studio da bu doğrultuda geliştirdiğimiz, tamamen yeni bir oluşum. Biraz da pazarın açıklarından yola çıkarak 2016 yılında kendi bünyemizde oluşturduk. Studio'yu, mobil ürün geliştirme ve inovasyon işlerinde neyi nasıl yapmalı, kullanıcı deneyimi ne olmalı, hangi özellikleri barındırmaları, neleri hariç bırakmalı gibi soruların yanıtlarını vermek üzere, mümkün olduğunda kullanıcı verilerini kullanarak ve nihai kullanıcıdan bilgi ve feedback almaya dayalı bir yaklaşımla çalışan bir iş birimi olarak tasarladık.”

Emre Yılmaz da “İş modeli ve kullanıcı deneyimi tasarlanan fikirlerin hayata geçirilmesi Mobven ekipleri tarafından yapılıyor. Dolayısıyla günün sonunda, fikir bulmadan gerçek ürünü pazara sürmeye kadar gerçek anlamda uçtan uca hizmet veriyoruz” diyor. Mobven, özellikle hizmet alanındaki çözümleri için yurtdışında çalışan, müşteri ve hizmet ağı olan daha büyük şir-



ketlerle işbirlikleri yapıyor. Yılmaz, Ortadoğu'daki projeyi de yerli ve yabancı oyuncularla işbirlikleri sayesinde hayata geçirdiklerini anlatıyor.

Mobil cüzdan, QR kodla ödeme, Süpertaksit...

Mobven'in mobil cüzdan çözümüyle telefon üzerinden kredi ve banka kartı tanımlamak, alışveriş tutarını ödemek, para transferi yapmak, para almak, fatura ödemek gibi bankacılık ve ödeme işlemleri yapılabilir.

Mobven, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar (yazarkasa POS) tarafında ise Ingenico ile QR kodla mobil ödeme tarafında işbirliği yapmış. Varol, son FinTech ürünlerinden “Süpertaksit” için de büyük bir bankayla işbirliği başlattıklarını hatırlatıyor. Varol, “Avrupa'nın en büyük bankalarından biriyle de mobil para biriktirme ürünümüz için işbirliği yaptık” diyor.

Serter Varol, Mobven'in ilk mobil cüzdan projesini ise 2014 yılında Mastercard çözümü Masterpass ile işbirliği halinde “Hesapal” adı altında sahaya indirdiğini hatırlatıyor. Bu altyapı, Caffè Nero'nun mobil ödeme çözümü olarak yine Mastercard ile işbirliği içinde kullanılmış.

Türkiye'de iBeacon, İngiltere'de barkod...

Malum, mobil ödeme oldukça geniş bir kavram. Mobven, önümüzdeki dönemde hangi tarz projelere, hangi teknolojilere yoğunlaşacak? Şimdiye kadar geliştirdikleri ödeme çözümlerinde HCE, iBeacon, QR gibi teknolojileri kullandıklarını hatırlatan Serter Varol'un yanıtı şöyle: “Önümüzdeki dönemde de yeni teknolojileri kullanarak son mobil ödeme çözümlerini sunacağız. Her projenin doğası ve ihtiyaçları gereği farklı teknolojiler kullanılıyor. Örneğin, Türkiye'de sunduğumuz perakende çözümlerinde iBeacon ile kampanya önerme ve sepete ekleme özelliğini öne çıkarıyoruz. İngiltere'de ise Sainsbury's, Tesco, Coop, Morrisons gibi pek çok süpermarkette kullanıcılar barkodu okuttuğunda önce ürüne karşı herhangi bir alerjisi olup olmadığını görebiliyor ve eğer ürün uygunsu sepetine ekleyebiliyor. Mobil ödemeleri, kullanıcıya içinde bulunduğu ortamda katma değer oluşturabilecek deneyimle birlikte hayata geçirmek üzerine çalışıyoruz.”



Visa'nın "2016 Dijital Ödemeler Araştırması"na göre Türkiye, 19 Avrupa ülkesi arasından sıyrılarak ilk sıraya yerleşti. Türkiye'den araştırmaya katılanların yüzde 91'i parasını yönetmek ve ödeme yapmak için bir mobil cihaz kullandığını, yüzde 74'ü ise ödemelerini düzenli olarak mobil cihazıyla yaptığını belirtti...



Visa Europe Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel

Mobil ödemelerde Avrupa birincisi olduk

Visa'nın Eylül ayında 19 Avrupa ülkesinde 36 binden fazla tüketiciyle online olarak yaptığı "2016 Dijital Ödemeler Araştırması", tüketicilerin dijital ödemelere ilişkin alışkanlıklarının bir yıl içinde nasıl büyük bir değişim gösterdiğini ortaya koydu. Araştırmanın sonuçlarına göre, Avrupa'da ödemelerini düzenli olarak mobil cihazlarla yapan tüketicilerin sayısı son bir yıl içinde 3 kat artarak yüzde 18'den 54'e çıktı. Mobil cihaz üzerinden hiç ödeme yapmadığını belirten kişilerin oranı ise son bir yılda yüzde 38'den 12'ye indi.

Türkiye 19 ülke arasında ilk sırada

Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye mobil ödeme kullanım oranında yüzde 91 ile Avrupa'da ilk sırada yer aldı. Bir başka deyişle Türkiye'den araştırmaya katılanların yüzde 91'i parasını yönetmek ve ödeme yapmak için bir mobil cihaz kullandığını belirtti. Türkiye'yi yüzde 89 ile Danimar-

ka, yüzde 87 ile de Norveç izledi.

Türklerin yüzde 74'ü ise ödemelerini düzenli bir şekilde mobil cihazlar üzerinden yaptığını ifade etti. Türkiye, bu oranla yüzde 54 olan Avrupa ortalamasının oldukça üzerinde yer aldı.

Mobil en çok fatura ödeme ve yemek siparişi için kullanılıyor

Türkiye'de mobil ödemelerin hangi harcamalarda tercih edildiğine bakıldığında ise araştırmaya katılanların yüzde 79'u elektrik, su ve doğalgaz gibi fatura ödemeleri, yüzde 68'i seyahat, mobilya gibi yüksek tutarlı harcamaları; yüzde 71'i yemek siparişi, yüzde 47'si de film, müzik veya televizyon programı satın almak için mobil ödemeleri tercih ettiğini ifade etti. Araştırma, mobil ödeme kullanıcılarının yüzde 77'sinin ise arkadaşlarına veya ailelerine mobil cihazlar üzerinden para gönderdiğini gösteriyor.



Akıllı telefon kullanımında da önlereyiz

Akıllı telefon ve tabletlerin ödemelerde tercih edilmesinde de Türkiye öne çıkıyor. Türkiye’de akıllı telefonu olan mobil ödeme kullanıcılarının yüzde 51’i, akıllı telefonunu haftada birden fazla kez mobil ödemelerde kullandığını belirtiyor. Bu oran Hollanda’da yüzde 45 iken Slovenya’da yüzde 19.

Tablet kullanımında da Türkiye birçok Avrupa ülkesini geride bırakıyor. Bizde mobil ödemelerin yüzde 43’ü tablet üzerinden gerçekleşirken, Hollanda yüzde 35, Avusturya yüzde 22 ve Slovenya ise yüzde 18 ile Türkiye’yi takip ediyor.

Mobil cüzdanlar kolay ödeme için kullanılıyor

Araştırmaya Türkiye’den katılan kullanıcıların yüzde 60’ı, mobil cüzdanlarına en az bir kart kaydettiklerini belirtiyor. Kaydedilen kart tipi yaşa göre farklılık gösteriyor. Gençler kredi kartının yanı sıra banka kartını da tercih ederken, yaş aralığı arttıkça daha ağırlıklı kredi kartı tercihi ortaya çıkıyor. 18-24 yaş aralığının yüzde 33’ü sadece banka kartını cüzdanına kaydederken, bu oran 45-64 yaş aralığında yüzde 14’e düşüyor.

“Mobil ödemelerdeki ivme daha da hızlanacak”

Visa Europe Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel’e göre araştırma sonuçları, tüketicilerin Avrupa’da ve Türkiye’de yeni ödeme yöntemlerini benimsediğini, mobil ödemeleri günlük hayatlarına entegre ettiğini ortaya koyuyor. Tezel, araştırmayla ilgili diğer değerlendirmeleri de şu şekilde:

“Mobil ödemelerin Avrupa genelinde yaygınlaşması ve kullananların sayısının bir yılda 3 kat artması, bu alanda yapılan çalışmaların ve yatırımların bir sonucu. Dünyanın önde gelen dev markalarıyla global anlamda gerçekleştirilen işbirlikleri Avrupa’da ve tüm dünyada mobil ödemelerdeki ivmeyi artırıyor ve yaygınlaşmasını sağlıyor. Türkiye’nin 19 Avrupa ülkesi arasında birinci sırada yer almasında ise teknoloji kullanmayı seven genç nüfusumuz ve ödemelerde inovasyonu ülkemize getirmek amacıyla yatırım yapan bankalarımızın rolü çok büyük. Geçen yıl mobil ödemeler alanında bankalarımızla birlikte pek çok projeyi hayata geçirdik. Artık Visa kart sahipleri cüzdanlarını çıkarmadan cep telefonlarıyla dünyada olduğu gibi Türkiye’de de temassız Visa kabulünün oldu-

ğu tüm işyerlerinde ödeme yapabiliyorlar. Mobil ödemeler için gerek altyapı ve teknoloji, gerekse terminal yatırımları ile güçlü bir temel oluşmuş durumda. Bundan sonra bu ivme daha da hızlanacak.”

Merve Tezel, mobil ödemelerin finansal erişime katkısını da “Dijital ödemeler aynı zamanda bankacılık sistemi dışındaki kesimin de finansal hizmetlerden faydalanmasını mümkün kılıyor. Araştırmaya katılan Türklerin yüzde 82’si dijital ödemelerin finansal erişimi artıracığına inanıyor” sözleriyle değerlendiriyor.

VISA

Temassız kart kullanıcıları yeni yöntemlere daha ilgili

Visa’nın araştırması, temassız teknolojisini kullananların yeni ödeme yöntemlerini kullanmaya daha yakın olduğunu da gösteriyor. Geçen yıl günlük ödemelerini temassız kartla yaptığını söyleyenlerin oranı yüzde 36 iken, bu yıl bu oran yüzde 52’ye yükseldi. Temassız kart kullanıcılarının yüzde 52’si bir mağazada ödeme yöntemi olarak mobil cihaz kullanmayı düşünürken, temassız kart kullanıcısı olmayanların sadece yüzde 32’si bu konuda istekli davranıyor.

Mobil bankacılığa 55-64 yaş ilgisiz

Araştırma, mobil bankacılık kullanımının Avrupa genelinde tüm yaş gruplarında arttığını gösteriyor. Y kuşağındaki (18-34 yaş) artış yüzde 24 iken, en büyük artış yüzde 33 ile 55-64 yaş aralığında gerçekleşti. ☺

19 ÜLKEDEN 36 BİN 843 KİŞİYLE GÖRÜŞÜLDÜ

Parasını yönetmek veya ödeme yapmak için bizzat, çevrimiçi ya da bir uygulama aracılığıyla; telefon, tablet veya giyilebilir cihazlardan herhangi birini kullanan kişiler “mobil ödeme kullanıcısı” olarak tanımlanıyor. Visa’nın “2016 Dijital Ödemeler Araştırması”, Populus tarafından Ağustos ve Eylül 2016 tarihleri

arasında 19 Avrupa ülkesinde yapıldı. Bu ülkeler Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, İrlanda, İsrail, İtalya, Hollanda, Norveç, Polonya, Romanya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Türkiye ve İngiltere olarak sıralanıyor. Araştırma için ülke başına yaklaşık 2 bin katılımcıyla görüşüldü.

Nakitsiz topluma çeyrek kala TEMASSIZ ÖDEMELER



Ahmet Usta

Ödeme sistemlerinin sihirli macerası, 1950 yılında Frank McNamara isimli Amerikalı bir işadammın akşam gittiği yemekte cüzdanını evde unuttuğunu fark etmesiyle başlar. McNamara'nın eşi cüzdanını evden kendisine ulaştırır ve arkadaşları içinde rezil olmaktadır kurtulur.

Bu tecrübe sonrasında McNamara, tarihte ilk kredi kartı veren şirket olarak kabul edilen Diners Club'ı kurar ve özel insanların, özel restoranlarda nakit kullanmadan ödeme yapmasını sağlayacak bir aracı kurumu ve ilk kredi kartını ortaya çıkarır.

Diners Club'ın ardından Amerika Birleşik Devletleri'nde farklı bankaların çeşitli uygulamalarıyla kredi kartı sektörü gelişmeye ve büyümeye başlar. Eğer Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul tarafından düzenlenen FinTech 101 eğitimlerine katılacak olursanız bu maceranın detaylarını BKM Ödeme Platformları Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu'ndan dinleyebilirsiniz...

Teknoloji, temel olarak hayatımıza sonradan giren bir yeniliğin herhangi bir işin yapılması

süresini kısaltması veya yaşam kalitemizi yükseltmesi olarak tanımlanabilir. Diners Club kredi kartından günümüze kadar geçen 67 yıllık zaman zarfında peyderpey daha az nakit kullanır hale geldiğimizi görüyoruz. Bu dönüşümün arkasında tüketiciler için yatan temel motivasyon da işte teknolojinin ta kendisi.

Hızlıca hatırlayacak olursak, ilk piyasaya sürüldüğü dönemlerde kredi kartlarının üzerindeki plastik kabartmaları elle kopyalayan "Adressograph" adında mekanizmalar kullanılıyordu. Bu yöntem ve cihazlarla işlem yapma süresi nakit ödemekten daha uzun sürüyordu ama tüketiciler için ceplerinde cüzdan yerine bir kart taşımak ve kredi kartına sahip olma ayrıcalığı çekici geliyordu.

Türkiye öncü ülkelerden biri

Filmi biraz hızlandıracak olursak; zamanla kartları manuel kopyalamak yerine arka yüzlerine birer manyetik şerit yerleştirerek bu şeritle kart bilgisini doğrulama ve ardından telefon hatları üzerinden gerçekleşen online doğrulama işlemleri geldi. Kartların üzerinde çip kullanımına yönelik EMV standartları ilk olarak 1993 ve 1994 yılında belirlendi. Türkiye'de chip & PIN uygulamasına geçiş için ilk karar BKM tarafından 2000 yılında alındı ve uygulama 2006 yılında başladı. Aynı yıl çok yenilikçi bir teknoloji olan temassız kartlar da ülkemizde kullanılmaya başladı.

Türkiye chip & PIN kullanımına Avrupa'nın üçüncü ülkesi olarak geçti. Ancak bu teknolojinin tüketici tarafından kabullenilmesi ve kullanılması noktasında dünyanın en hızlı gelişme kaydeden ülkelerinden biri olduk. Temassız kart uygulamasını ise Avrupa'da başlatan ülke olduk. Türkiye, 2007 yılında toplu taşımada bu teknolojiyi kullanarak yenilikçilik konusundaki iştahını da göstermiş oldu.

BKM'nin 2017 yılı güncel verilerine göre 18.5 milyon temassız kredi kartı ve 608 bin de temassız ödeme kabul eden POS cihazı bulunuyor. Cündoğlu bu noktada, "Son bir yılda aktif temassız terminal sayısı yüz-



Nakit kullanmayan bir topluma geçişte tüketicilerin alışkanlıklarını değiştirmesi için en önemli araçlardan biri doğru teknolojilerin seçilmesi ve sunulması. Bu süreçte temassız ödemelerin önemi büyük...



BKM Ödeme Platformları
Genel Müdür Yardımcısı
Celal Cündoğlu

de 137, aktif temassız kredi kartı sayısı da yüzde 86 arttı. Buna bağlı olarak aylık temassız kredi kartı işlemleri yüzde 77 oranında yükseldi” bilgisini veriyor.

Daha hızlı işlem ve daha fazla zaman tasarrufu

Temassız ödemeler tüketicilerin daha fazla nakit dışı ödeme işlemi yapması açısından önemli. Zira 2016’da Türkiye’de gerçekleşen 4.2 milyar adet kartlı ödeme işleminin yüzde 63’ü 50 TL bedelinin altında kaldı. Bu tutar herhangi bir ikinci işleme gerek kalmaksızın temassız kredi kartlarıyla ortalama 9 saniyede gerçekleştirilebilirdi. Bu, nakitle yapılan ödemelere göre 7 saniye daha hızlı işlem yapıldığı anlamına geliyor.

Her ne kadar 7 saniyelik hız çok büyük bir değer olarak görülmesi de aralık ayında gerçekleşen 3.9 milyon adet temassız ödeme işlemi için bu 7 saniyelik kazanç toplamda 317 gün veya farklı bir ifade ile 10.6 aylık toplam bir kazanç anlamına denk geliyor. İngiltere’de ise bu rakamlar Türkiye’nin 10

katından fazla.

Öte yandan, 50 TL üstündeki temassız işlemler için tüketicilerin şifre girerek ödeme yapması mümkün, bu noktada bir üst limit bulunmuyor. Cündoğlu, halen yüzde 1.5 olan temassız kartlı ödemelerin tüm kartlı işlemlere oranının 2020 yılına kadar yüzde 10’lara ulaşacağını öngörüyor ve ekliyor: “2020 yılı ocak ayı itibarıyla tüm terminallerin temassız ödeme özelliğine sahip olması hedefleniyor.”

Elbette temassız ödemeler sadece kartlarla sınırlı değil. Apple, Samsung, Google gibi şirketlerin tüketicilerine sunduğu ödeme çözümleri içinde mobil telefonların kullanılarak temassız ödeme yapılması tüketicileri kendine çeken teknolojilerden biri. Bu teknolojiler nakdin ötesinde kart taşımaya da artık gerek bırakmıyor. Ülkemizde az bilinen bir imkan ise şu anda altı bankanın Android platformu için geliştirdikleri uygulamalarında bu özelliğin yer alması. Akbank, Garanti, İş Bankası, ING, TEB ve Yapı Kredi tarafından sunulan bu özelliği, bu bankaların müşterisi olan, banka veya kredi kartı bulunan ve uygun Android telefon modellerinde mobil bankacılık uygulamasını kullanan müşterileri şu anda kullanabiliyor.

Şehir efsaneleri tüketiciyi korkutmamalı

Temassız ödemelerle ilgili en çok merak edilen konulardan biri de sıklıkla sosyal medyada paylaşımına giren hırsızlık görüntüleri. “Bunlar sadece şehir efsanesi” diyor Cündoğlu ve ekliyor: “Evet, teorik olarak birinin temassız mobil POS ile ödeme alması mümkün. Ancak her cihazın karta bel-

li bir mesafede olması gerekiyor. Bu işlem esnasında bir ‘bip’ sesi çıkıyor ve günün sonunda temassız POS cihazlarını kullanabilmeniz için bir bankanın çok sıkı kontrolünden geçerek üye işyeri olmanız lazım.”

Kısacası bu tarz bir sahtekarlık durumunda işlemi gerçekleştiren üye işyerinin bunu sürdürmesi mümkün olmadığı gibi, tüketicilerin güvenliği de bu noktada bankalar tarafından garanti altına alınıyor.

Paranın üretilme, dağıtılma, korunma ve işleme maliyetlerini göz önüne aldığımızda nakitsiz bir toplumun getireceği avantajlar hemen ortaya çıkıyor. Ancak söz konusu avantajlar sadece bunlarla sınırlı değil. Kayıt dışı ekonominin ortadan kaldırılmasında önemli bir role sahip olan nakitsiz toplum vizyonu, aynı zamanda teknolojik yeniliklere meraklı Türk toplumunun ve bu beklentiye karşılık vermek isteyen bankaların da hızlı şekilde yenilikçi çözümler geliştirip teknolojiler üretmesini sağlıyor. Bu da Türkiye’yi uluslararası arenada, özellikle FinTech ekosisteminde ayrıcalıklı bir yere konumlandırıyor. Bu süreçte temassız ödemelerin rolü ise her geçen gün daha fazla artacak. ☺





Türk kahvesi ve fal kültürünü internet üzerinden tüm dünyaya yayma hedefiyle yola çıkan Tellwe, PayPal üzerinden bile ödeme alabiliyor. 6 bin 600 civarında falcının 2 bin 500'e yakın fal çeşidiyle hizmet verdiği dijital platformun son yeniliği ise WhatsApp benzeri yazışma ve medya iletimiyle karşılıklı anlık fal bakımına imkan veren "Canlı Fal" oldu...



Demet Kütükçü Safçı

WhatsApp'tan da

tellwe

FAL bakıyorlar!

Kendini "fal ve falcıların buluşma noktası" olarak tanımlayan Tellwe, topluluk platformu olarak neredeyse bir sosyal ağ gibi çalışıyor. Tüm topluluk; chat, duvar, mesaj, yorum ve forumuyla iletişim halinde. Tellwe.com projesini de çatısı altında bulunduran Mutlucu İnteraktif Projeler'in ortağı ve genel müdürü Demet Kütükçü Safçı, Tellwe'nin falcılar tarafından kurulmamış tek platform olduğunu vurguluyor. Yönetimde de falcı yokmuş. Safçı, "Bu yüzden her iki tarafa da aynı mesafede duruyoruz ve eşit haklara sahip olmalarına özen gösteriyoruz. Diğer falcı sistemlerine göre özellikle bu anlamda

güvenli ve güveniliriz" diyor.

2010 yılının şubat ayında açılan Tellwe, mottosunu "gerçek falcılardan, gerçek fallar" olarak belirlemiş. Safçı, Türk insanının özellikle de kadınının gelenek haline gelen kahve fincanını kapatma eğiliminden yola çıkarak oluşturulmuş dijital bir platform oluşturduklarını anlatıyor.

Merak, terapi, gelenek, muhabbet ve paylaşımın temel ihtiyaçlar olduğundan yola çıkan Tellwe, Türk kahvesi ve kahve falı kültürünü internet üzerinden tüm dünyaya yaymayı hedefliyor. Online olarak kahve falı bakanlarla bakırmak isteyenleri, zaman ve mekan sorunu olmadan bir araya getirebilmeyi amaçlıyor.



Tellwe, Türk kahvesi falının yanı sıra tarot, katina ve falcı özel falları hizmeti de veriyor.

Sistem nasıl işliyor?

Demet Kütükçü Safçı, Tellwe sisteminin nasıl işlediğini şöyle anlatıyor: “Yönetici olarak ne falcıları ne de fal bakturanları biliyoruz. Falcı adayları kendi kayıtlarını yapıp falcı üyesi oluyor. Öncelikle deneme fallarını (bu fallar havuzda olan-yani ağırlıklı promosyon fallardan oluşuyor) baktuktan sonra fal bakturanlar tarafından aldıkları oylara (yıldız puanlama sistemi) göre sistem içinde aktif olup derecelendiriliyorlar (VIP falcı ve VIP+ falcı). VIP falcı kendi özel falına fiyat verebiliyor. VIP+ ise maksimum 50 TL’ye kadar standart fallarda da fiyat belirleyebiliyor. Fal bakturan üyeler, mobil uygulama veya siteye girip falcılardan ve falcıların baktıkları fal çeşitlerinden birini seçip gönderebiliyor. Falcının yoğunluğuna göre fala bakılan süre değişebiliyor. Sistem o falcıyı bekleyen toplam kaç kişi olduğunun bilgisini falı bakturanla paylaşıyor. İsterse üyemiz falcısını değiştirebiliyor.”

Tellwe platformu üzerinden kahve falı baktırmak isteyen kullanıcılar, uygulama veya web sitesi aracılığıyla, içtikleri kahve fincanlarının altı fotoğrafını seçtikleri falcıya göndererek kahve falının bakılmasını istiyor. Sisteme üyelik ücretsiz. Ödemeler havale, EFT, kredi kartı, mobil ödeme, hatta PayPal aracılığıyla bile yapılabilir. Tellwe’nin gelir kaynağını ise bakılan fallardan alınan komisyonlar oluşturuyor.

6 bin 600 falcı, 240 fal çeşidi...

Peki Tellwe’yi farklı kılan ne? Neden fal meraklıları bu platformu tercih etmeli? Demet Kütükçü Safçı, “Öncelikle herkese açık bir platform olmamız ve sürekli sistemlerimizi güncellememiz nedeniyle yeni ve özel

fal deneyimi sunabiliyoruz. Birçok falcı ve fal çeşidini deneme şansına sahip olabiliyorsunuz. 6 bin 600’den fazla falcı kaydı var. Her ay 100’den fazla yeni falcı geliyor. Falcılar özel fallar oluşturabiliyor. 2 bin 500’e yakın da fal çeşidi bulunuyor” diyor.

Tellwe, teknolojinin tüm imkanlarını sunmaya ve bu imkanlarla özel bir fal deneyimi yaşatmaya önem veriyor. Falla ilgili ihtiyaç duyulabilecek tüm içerikler karşılıklı olarak gönderip oluşturulabiliyor. İlk fal sitesini kurarak 7 yıl boyunca ihtiyaç duyulan her şeyi tespit edip sıfırdan yaptıklarını belirten Safçı, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Sektördeki ilklerin neredeyse tamamı bize aittir. İlk yenilik, web kamerası üzerinden veya çekilen fotoğrafın internetten yüklenerek falcıya ulaştırılmasıydı. Son yeniliğimizse ‘Canlı Fal’ oldu. Canlı Fal, WhatsApp türevi yazışma ve medya iletimiyle falcularla karşılıklı anlık fal bakım imkanı sağlıyor. Android uygulamamız yayında, iPhone (IOS) uygulamamız ise onay bekliyor. Kısacası mobil de masaüstü web versiyonlarımız da hizmette.” ☺

MERAKLISINA KAHVE FALI SÖZLÜĞÜ

Kendisi de bir Türk kahvesi ve falı tutkunu olan Demet Kütükçü Safçı, geçenlerde “Kahve Falı Sözlüğü” adlı bir de kitapçık çıkardı. Eserinde Türk kahvesini tarihi, seremonisi, pişirilmesi, sunumu, kullanılan malzemesi gibi çok geniş bir yelpazede inceleyen Safçı, “Yemen’den İstanbul’a ulaşan ve Osmanlı’da geçen tarihini anlatan kitapları okudukça Türk kahvesinin UNESCO’nun Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi’ne neden alındığını çok iyi anlıyoruz. Kahvenin kendisi değil elbette, Türk kahvesinin kültür ve geleneği bu listede yerini aldı. Türk kahvesi tüm dünyada telvesiyle pişirilen tek kahvedir. Öğütülmesi, pişirilmesi ve sunumuyla başlı başına bir şölendir” diyor.



Kıtalararası oyun sektörü

San Francisco oyun günlükleri



OZAN AYDEMİR
Gaming in Turkey Kurucusu

27 Şubat-3 Mart tarihleri arasında Amerika'nın teknoloji merkezi San Francisco'da oyun dünyasının iki önemli network fuarı Game Connection ve GDC gerçekleşti. Her yıl Avrupa, Amerika, Ortadoğu ve Asya'da düzenlenen oyun fuarlarından olan Game Connection ve GDC'de farklı kıtalardan yapımcılar, yayıncılar, oyun medyası, konuşmacılar bir araya gelerek sektörel birlik-telikler için tanıtımlarını yaptı. Biz de Gaming in Turkey olarak hem Türkiye'yi temsil amaçlı pazarın büyüklüğünü bir kez daha anlatma şansı bulduk hem de global çapta Türkiye'ye yatırım yapabilecek tüm oyun ve medya firmalarının katılımını sağladık...

100'e yakın firma, 700 milyon dolarlık pazar

Öncelikli olarak oyun dünyasının geleceği ile bilgi vermek gerekirse, şu an için gidilen yol çok net gözüküyor: Mobil oyunlar, VR (sanal gerçeklik) ve AR (artırılmış gerçeklik), ardından da liderliği mobil oyunlara kattıran PC ve konsol oyunları... GDC ve Game Connection'a katılan yüzlerce firmanın çoğu (Arjantin, Brezilya, Kore, Çin, Tayvan, Rusya, Almanya, Ame-

rika, Polonya, İsveç, İsviçre) ortak ülke alanlarını kullandı. Üzücü olansa böylesine bir tanıtım ortamında bizler gibi Türk firma sayısının çok az olması ve ortak bir katılım olmamasıydı.

Çok başarılı oyun firmalarımız olmasına rağmen parmakla sayılacak kadar az katılım vardı Türkiye'den. Hele ki Türkiye oyun pazarının, 300 milyon dolardan fazlası mobil olmak üzere 700 milyon doların üstüne çıktığı 2016 sonrası 100'e yakın Türk oyun firmasından çok daha fazla katılım ve global atılım bekliyorduk. Global anlamda başarı kazanmış oyun şirketlerimiz olmasına, ihracat gelirleri ve ciroya baktığımızda globalde gitmemiz gereken daha çok yol olmasına rağmen bu tarz özellikle B2B katılımlarının çok daha fazla olması gerekiyor kanaatindeyim.

Mobilin cirodaki payı yüzde 37'ye ulaştı

Tüm dünyada 100 milyar doları bulan oyun sektöründe artık 37 milyar dolarla mobil oyunlar liste başı diyebiliriz. San Francisco'daki gözlemlerimiz de bunu kanıtlar nitelikteydi; ülke bağımsız katılımcıların çoğu mobil oyunlarını sergiledi. Ve gerçek şu ki artık firmalar, Arjantin ve Kore gibi örnek-



VR teknolojisiyle geliştirilen oyun ve programlar içerik ve kalite anlamında tatmin edici seviyelere ulaşsa da henüz hanelere girecek kadar ucuz bir sistem kurulabilmiş değil. Ayrıca kullanımı da uzun süreler için rahat bir ortam sunmuyor. Eğer teknoloji daha da ilerletilir ve bu tür sorunlara çözüm bulunursa o zaman geleceği şekillendireceği kesin...

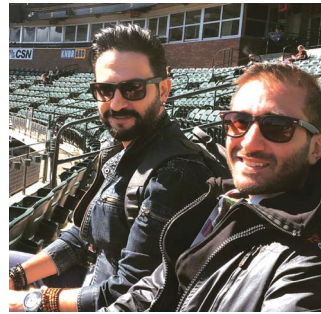


leri dışarıda tutarsak, bağımsız kültürel öğelerden çok küresel yani her kıtada her oyuncunun oynayabileceği içerikler oluşturmaya dikkat etmiş. Buradaki en büyük etken, lokal bir pazarda daha az oyuncuya içerik sunup belli bir ciroda kitlenmektense global olarak şanslarını denemek istemesi...

Mobil oyunlarda göze çarpan en büyük özellik, büyük firmaların Marvel, DC, Disney gibi dev markalarla anlaşarak büyük IP'leri kullanması. Mobilde şu an en trend oyunlar Moba, RPD, Strateji. Geri kalan orta ölçekli ya da "indie" dediğimiz küçük çaplı ve bireysel firmalar daha basit, daha ufak çaplı yatırımlı ama parlak fikirli oyunlarını sergiledi.

VR: Ya geleceği şekillendirecek ya da...

Özellikle Pokemon GO'nun açtığı yol sonrası AR + mobil oyun kombinasyonunu çokça göreceğimiz gibi gözüküyor. Birçok yapımcı bu alandaki yatırımlarını artırmış durumda. Fuardaki gözlemlerimiz neticesinde



bunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

VR yani sanal gerçeklik ise henüz emekleme aşamasında. Yaptığımız görüşmelerde aldığımız bilgiler, VR'ın ya tüm geleceğimizi şekillendireceği ya da dönemsel bir fırtına olarak kalacağı yönünde.

Bunun sebebi ise aslında tamamen teknolojik bir durum. VR teknolojisiyle geliştirilen oyun ve programlar içerik ve kalite anlamında tatmin edici seviyelere ulaşsa da henüz hanelere girecek kadar ucuz bir sistem kurulabilmiş değil. Ayrıca kullanımı da uzun süreler için rahat bir ortam sunmuyor. Eğer teknoloji daha da ilerletilir ve bu tür sorunlara çözüm bulunursa o zaman geleceği şekillendireceği kesin.

Yıllardır bu sektörde olan kişiler olarak, özellikle Türkiye'deki oyun sektöründe gelişmek isteyen tüm firmalara önerimiz; Game Connection, GDC, Chinajoy, G-Star, Gamescom gibi sektörel fuarlara katılımlar yaparak hem networklerini geliştirmeleri hem de yenilikçi fikirleri yerinde görmeleri olacaktır. ☺



AKILLI ŞEHİRLER AKILLI ÇÖZÜMLER



Şule Dayangaç

Siz uyanmadan çayınızı, kahvenizi hazırlayan makineler, evden işe servis yapan sürücüsüz araçlar, boş park yerini bildiren sensörler, 50'inci kattaki dairenize sipariş getiren drone'lar... HHB Expo Başkanı Şule Dayangaç, "Mobilden sensörlere, fiber internet altyapısından akıllı enerji ağlarına, akıllı ulaşımın büyük veri ve veri analitiğine, şehir güvenliğinden sağlık temizlik ve çevre düzenlemesine kadar hemen her alanda akıllı teknolojilerin sihirli dokunuşuna ihtiyaç var" diyor...

**BERRİN UYANIK
BEKAR**

ICSG İstanbul 2017 (5. Uluslararası Akıllı Şebekeler ve Şehirler Kongre ve Fuarı), 19-21 Nisan tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde ziyaretçilerine kapılarını açıyor. Bakanlıklar ve ilgili tüm kurumların desteğiyle düzenlenen etkinliğe 300'ün üzerinde firmanın katılımı bekleniyor. Yurtdışı katılımın da önceki yıllara göre daha fazla olacağı belirtiliyor. Bu önemli etkinlik öncesinde HHB Expo Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Şule Dayangaç'a "akıllı şehir" kavramının geleceğin toplumsal hayatını nasıl şekillendireceğinin yanı sıra ödeme sistemlerine yansımalarını da sorduk...

Akıllı şehir uygulamaları daha çok hangi alanlarda karşımıza çıkacak?

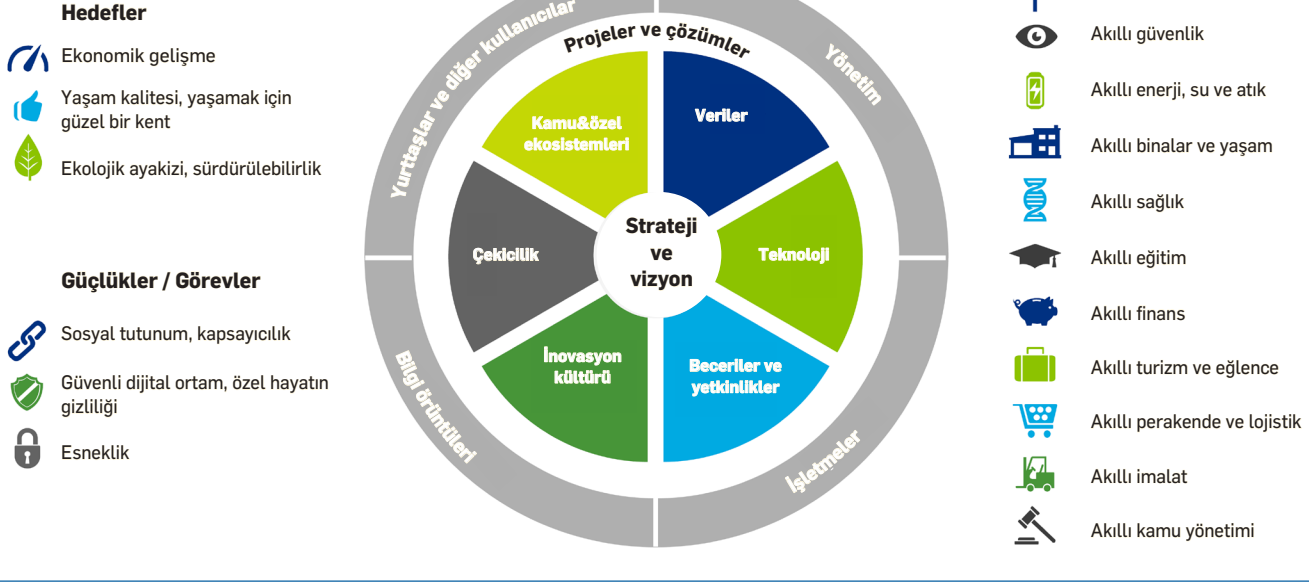
Şehir sakinleri en çok ulaşım, trafik ve otopark konularında çözüm bekliyor. Ancak akıllı şehir uygulamaları hayata

geçirilirken münferit teknolojik çözümlerden ziyade bütünsel bir bakış açısı gerekiyor. Konutta, sağlıkta, enerjide, sanayide ve hayatımızı etkileyen daha birçok alanda bu uygulamalar çoğalarak karşımıza çıkacak. Dünya çapında pek çok şehir 10 yıl içinde akıllı araçların kullanımına hazırlanıyor. 2020 yılına kadar 152 milyon otomobil, 100 milyon sokak lambası internete bağlanıp akıllanacak. Biliyorsunuz Google sürücüsüz araç denemelerine başladı. Yakın bir gelecekte sürücüsüz araçlarla akıllı şehirlerde dolaşmaya başlayacağız.

Geleceğin akıllı şehirlerinde günlük yaşamda ne gibi kolaylıklarla karşılaşacağız?

Geleceğin şehirleri belki şu aşamada bilim kurgu eserlerinde anlatıldığı gibi uçan otomobillerden, insanları hızlıca belirli noktalara aktaran tüplerden oluşmayacak ama en az onun kadar etkili değişimler söz konusu. Evimiz-

Akıllı şehir yetkinlik yapısı



den başlayacak olursak, akıllı telefonumuzun alarmıyla harekete geçen kahve ya da çay makinemiz, sabah kaçta istiyorsak kendiliğinden hazırlamış olacak. Yine telefonumuzdaki uygulamayla çağırdığımız sürücüsüz aracımız bizi evimizden alarak işyerimize bırakacak. Her yerde karşımıza çıkan motor kuryelerin yerini drone'lar alacak. 50'inci katta oturduğunuz daireye verdiğiniz yemek siparişi beş dakika içinde uçan bir robot tarafından "pencerinize" bırakılacak. Biliyorsunuz halen insan yoğunluğu olan bir yere gittiğimizde sokak aralarında ve caddelerde park yeri arıyoruz. Geleceğin akıllı şehirlerinde yollara ve kaldırımlardaki direklere yerleştirilen sensörler aracılığıyla nerede park müsaitliği varsa onun bilgisi internete bağlı aracımıza ulaşacak. Bu sayede hem zamandan kazanmış hem de daha az yakıt tüketerek ekonomiye ve çevreye katkı sağlamış olacağız.

Hâlihazırda kullandığımız uygulamalar neler?

Belediyelerin yüzde 74'ünde farklı birimlerden personelin katılımıyla akıllı şehir ekipleri bulunuyor. Şu ana kadar hayata geçirilip de başarılı olarak değerlendirilen akıllı şehir uygulamaları arasında anlık hava durumu ve buna bağlı olarak yollardaki kayganlık ve kuruluk bilgisini sunan dijital tabelalar, akıllı durak, akıllı otobüs, akıllı trafik ışıkları ve sinyalizasyon, akıllı kavşaklar gibi ulaşımı doğrudan ilgilendiren uygulamalar ön plana çıkıyor. Bir diğer uygulama da herkes kullanmıyor ama dışardayken cep telefonumuzdaki ve tabletimizdeki uygulamayla evimize gitmeden

önce kombimizi, klimamızı uzaktan çalıştırıp kapatabiliyoruz. Zaten halihazırda inşa edilen akıllı binalarda her konuta tablet bırakılıyor. O tabletlerden evle ilgili her şeyi kontrol edebiliyor; internete bağlanarak kapısını kilitlemeyi unuttuysak kilitleyebiliyor, ışıkları açıp kapatabiliyoruz.

Dijitalleşmenin sağladığı imkânlarla enerji-de verimlilik ve tasarruf nasıl sağlanacak?

Halen dünya çapında enerjinin yüzde 16'sı konutlarda, yüzde 49'u endüstride, yüzde 8'i ticari binalarda, yüzde 27'si ise ulaşımda kullanılıyor. Sadece Türkiye'de enerji tüketimini yüzde 20 azaltmanın karşılığı 60 milyar dolar. Akıllı şebeke sistemiyle tüketilmeyen her megavat/saat güç için karbon emisyonu azalıyor ve üretilmeyen her megavat/saat için de atmosfere bir ton daha az karbon salınıyor. Akıllı şebeke sistemi tüketicilere daha çok bilgi ve enformasyon sağlıyor. Enerji üretimi ve tüketimi bu sayede veri merkezlerinden yönetilebilecek. Ulaştırma, sağlık ve trafik sinyalizasyonu gibi konularda uzaktan kontrol sağlanacak. Böylece elektrik enerjisinin daha üst seviyede güvenli ve güvenilir olarak tüketilmesi mümkün olacak.

Kentsel dönüşüm ve akıllı şehirler ilişkisi hakkında neler söylersiniz?

Çağdaş kent yaşamı deyince artık teknolojiyle yönetilen, iş süreçlerinin dijitalleştiği, vatandaşıyla her an her noktadan temas halinde olan akıllı ve yeni nesil yönetimleri anlıyoruz. Gelecek odaklı yeni akıllı şehirler oluşturmak için teknolojinin tüm olanaklarından yararlanmak gereki-

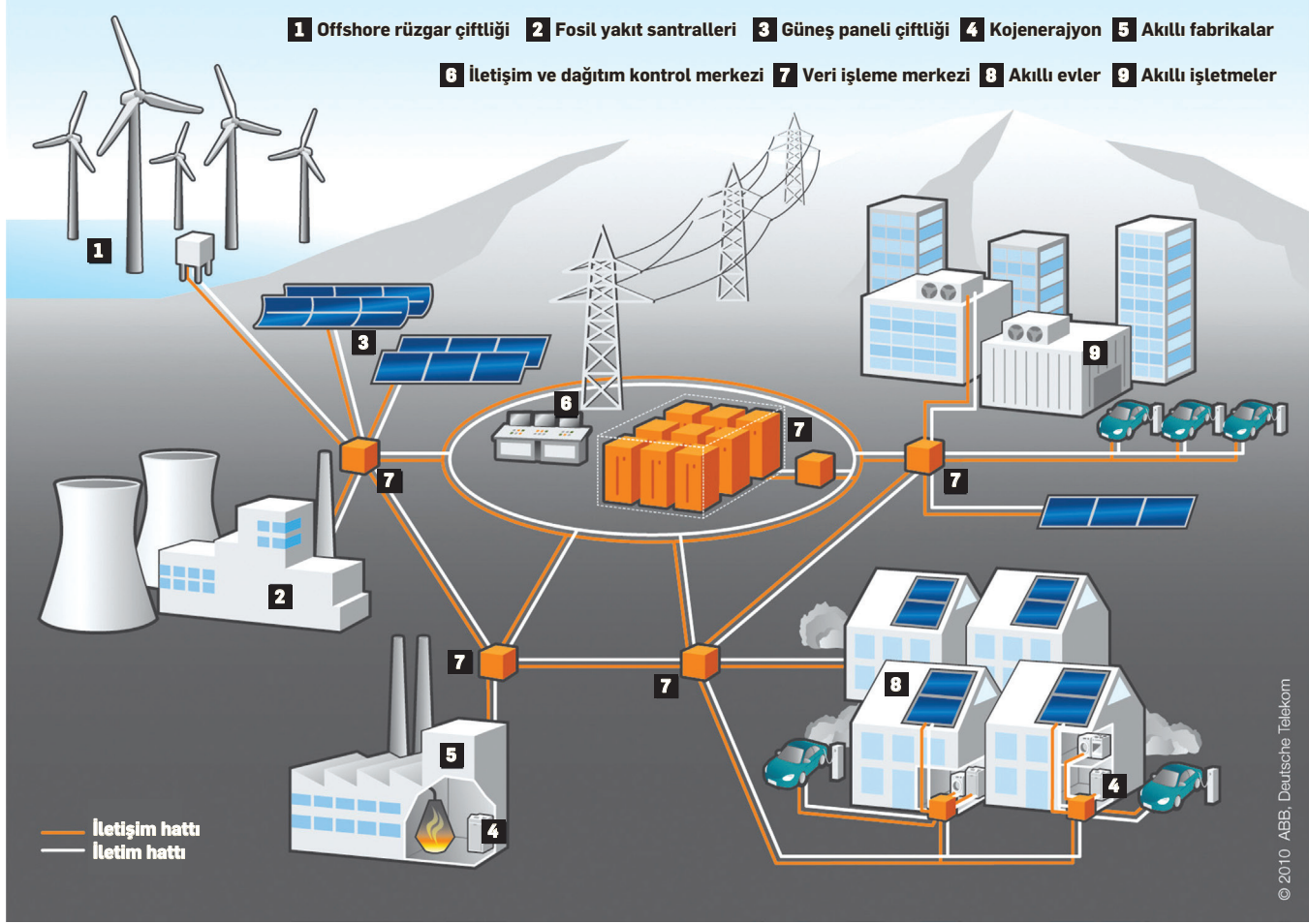


ICSG İstanbul 2017

5. Uluslararası İstanbul Akıllı Şebekeler ve Şehirler Kongre ve Fuarı

19-20-21 Nisan 2017 | İstanbul Kongre Merkezi

www.icsgistanbul.com



yor. Mobilden sensörlere, fiber internet altyapısından akıllı enerji ağlarına, akıllı ulaşımdan büyük veri ve veri analitiğine, şehir güvenliğinden sağlık temizlik ve çevre düzenlemesine kadar hemen her alanda akıllı teknolojilerin sihirli dokunuşuna ihtiyaç var. İstanbul'da başta Fikirtepe olmak üzere birçok semtte kentsel dönüşüm çalışmaları yoğun bir şekilde devam ediyor. Akıllı şehir uygulamalarının bir şehrin tamamına yayılabilmesi için kentsel dönüşüm önemli bir fırsat.

Akıllı şehirlerin önemli bir bileşeni olan toplu ulaşım çözümleri ve bu alanda başta temassız olmak üzere akıllı bilet uygulamalarıyla ilgili ne düşünüyorsunuz?

Özellikle büyük kentlerde toplu taşımada kâğıt bilet uygu-

laması yaklaşık 7 yıl önce sona erdi. Kâğıt biletlerle birlikte kullanılan Akbil uygulamasının da yerini artık temassız kartlar aldı. Gelişen teknolojiye ayak uydurmak üzere tasarlanan temassız kartlarla, yolcuların ulaşımı daha güvenli ve daha hızlı şekilde sağlanıyor. Aynı zamanda şehir içi ulaşımda kâğıt tüketimi de ortadan kalkmış oldu. Bu yönüyle de çevreci bir uygulama olduğunu belirtmek isterim. Bugün uçak yolculuklarında da havayolu firması akıllı telefonunuza bir QR (kare) kod gönderiyor, o kodla kalabalık bankalarda sıra beklemeden direkt uçağa gidebiliyorsunuz. Kültürel ve spor etkinliklerinde de yine akıllı bilet uygulamaları kullanılıyor. Her geçen gün daha çok insanın kullandığı bu akıllı çözümler günlük hayattaki en büyük sıkıntımız olan zaman sorununu önemli ölçüde ortadan kaldırıyor.

AKILLI KENTLER İÇİN GAZİANTEP, KARAMAN VE KONYA ÖRNEĞİ

Bilindiği gibi Gaziantep, Karaman ve Konya, akıllı şehir uygulamaları için pilot bölgeler seçildi. Şule Dayangaç, neden bu kentlerin seçildiğini, halihazırda bu kentlerde hangi akıllı şehir uygulamalarının hayata geçirildiğini şöyle anlatıyor:

"Türkiye'nin 2023 hedeflerinde en az 3 kentin 'akıllı' olması bulunuyor. Tabii belirlenen kentlerin akıllı şehirlere dönüşebilmesi için altyapılarına yatırım bütçesi ayırmak gerekiyor. Sadece Gaziantep'in akıllı şehre dönüştürülmesi sürecinde 3 milyon TL bütçe ayrıldı. Karaman, Konya ve

Gaziantep'in İstanbul, Ankara ve İzmir gibi metropollerden önce tercih edilmesinin nedenlerinin başında gelişim düzeyleri geliyor. Gelişmekte olan, yüzölçümü olarak daha küçük ve nüfusu daha az olan kentlerde bu uygulamaların altyapısını hayata geçirmek, uygulamaları test edip varsa problemleri ortadan kaldırmak daha basit oluyor. Pilot olarak seçilen bu kentlerde akıllı durak, otobüs ve tramvaylarda ücretsiz Wi-Fi, fiber internet altyapısı, akıllı otopark-kavşak-aydınlatma-sulama-atık toplama gibi birçok uygulama hayata geçirildi."

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:59

Finans Gündem

ARAAMA YAP

ANA SAYFA | GÜNDEM | BANKACILIK | FİNANS KULİSİ | SİGORTA - BES VE HAYAT | EMLAK-MORTGAGE | PARA PİYASASI | LEASING/FAKTÖRİNG | RİPORTAJLAR | YAZARLAR

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...

MOBİL

Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon

Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden bir hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN

canageleceginemalagelsin.com

TEB

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



Nesnelerin interneti, “makinelere öğrenmesi” gibi kavramların akıllı şehir uygulamalarına etkisi nasıl olacak?

Nesnelerin interneti, aslında günlük hayatta kullandığımız cihazların ağ teknolojisine yani internete dahil olmasını ve gerektiğinde birbiriyle iletişim kurmasını tanımlıyor. Cihazların veri paylaşabilmek için ağ kurma yetenekleri oldukça gelişmiş işlevsellik sunuyor. Buzdolabımızın içindeki bir gıdanın bittiğini haber verip, arabamızın GPS'sini en yakın markete yönlendirmesi ve sizin bu noktada telefonunuzla ödeme yapabilmemiz nesnelerin interneti olgusunun bir örneği. Kapılarımızı kilitleyen, alarmı kuran ve bu aygıtları açıp kapatabilen ev araçları da bu olgunun örneklerinden.

Bu uygulamaların temelinde hayatımızı kolaylaştırma amacı yatıyor. Diğer yandan elektrik, su, doğalgazda akıllı sayaçlar tüketiciye ayrıntılı bir şekilde tüketim miktarı ve hatta bazı modellerde anlık fatura miktarını

gösterirken elektrik dağıtım şirketlerine de önemli avantajlar sağlıyor. Eskiden kaçak elektriği önlemek veya ödenmemiş faturalar nedeniyle elektrik kesmeye giden memurlar tüketici karşısında zor anlar yaşıyordu. Akıllı sayaçlar sayesinde tüm bu işlemler uzaktan yapılabiliyor. Bilinçli tüketici tek zamanlı klasik sayaç yerine üç zamanlı tarife seçme olanağı sunan akıllı sayaç kullanarak indirimli zamanlardan faydalanıyor ve bu sayede ciddi tasarruf sağlıyor. ☺



TÜRKİYE'NİN İLK “AKILLI” HASTANELERİ VAN VE KEPEZ'DE HİZMET VERİYOR

Akıllı şehir uygulamalarının sağlık alanında zaman zaman sorunlar yaşayan Türkiye'ye çok önemli katkılar sağlaması bekleniyor. Şule Dayangaç, teknolojinin sağlıkta neleri nasıl “akıllandıracağı” konusunda şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Öncelikle hastaneler kendi enerjisini üretir hale gelecek. Çünkü ameliyatta olan hastaların operasyonlarını sekteye uğratan elektrik kesintilerini geçmiş dönemlerde yaşadık maalesef. Akıllı şehirlerde sağlık alanına yönelik kronik hastaların tansiyon, nabız, şeker gibi hayati değerleri merkezden anlık olarak takip edilerek gerektiği durumlarda müdahale edilmesini sağlayan uygulamalar yaygın hale gelecek. Acil durumlarda tek düğmeye basılarak ambulans çağrılabilir. Sokaklarda, caddelerde bulunan güvenlik kameraları yoldan geçen insanların yüz ifadesindeki ve vücut ısısındaki değerlerin değişimini algılayarak olası bir acil durum için sağlık kurumlarını otomatik olarak harekete geçirebilecek. Buradaki hedef, kalp krizi gibi acil bir durumda şehrin ritmini bozmadan gerekli müdahaleyi yapabilmek. Van'da Kadın Doğum ve Çocuk Hastalıkları Kardiyovasküler Cerrahi, Antalya'da ise Kepez Devlet Hastanesi, tamamen teknolojik sistemlerle akıllı hastane olarak hizmete alındı. Akıllı hastanelerimiz kendi elektrik enerjisini doğalgazlı jenerasyon sistemiyle yüzde 30 daha ekonomik üretirken, yaz ve kış koşullarına göre iklimlendirme sistemleri ve sağlığa uygun klima santralleriyle sürekli taze hava akışı sağlıyor. Ayrıca bu hastaneler olası bir deprem durumunda sağlık hizmetlerinin aksamaması hedef alınarak da tasarlandı.”

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.

Kartlar tebliği ve e-ticarete etkileri



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

Son günlerde banka ve kredi kartlarına ilişkin sıcak gelişmeler yaşanıyor. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) 16 Şubat 2017 tarihli kararıyla, verilmiş ve verilecek tüm kredi kartları için kart sahibinin kartının internet alışverişlerine açık olması talebe bağlandı. Diğer bir deyişle kart sahibinin açık talebi ve rızası olmadan kartların internet alışverişlerinde kullanılması söz konusu olamayacak.

Söz konusu BDDK kararı özellikle kart çıkaran bankalar ve e-ticaret alanında faaliyet gösteren üye işyerleri (mal ve/veya hizmet satan kuruluşlar) açısından önemli değişiklikler getiriyor.

15 Mart 2017 tarihinde BDDK tarafından yapılan basın açıklamasıyla konu şöyle açıklığa kavuşturuldu: "...günlük hayatında kredi kartını internet işlemlerinde kullanmayan, kartı ile internette alışveriş yapabileceğinin farkında dahi olmayan vatandaşların dolandırıcılar tarafından kandırılarak suistimal edilmesinin,

zarara uğratılmasının önüne geçebilmek için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 16 Şubat 2017 tarihli kararıyla, verilmiş ve verilecek olan tüm kredi kartları için bankalara kart sahibinin kartının internet alışverişlerine açık olması talebe bağlı olma zorunluluğu getirilmiştir."

6 aylık geçiş süreci var

Karara ilişkin basın açıklamasında, mevcut işleyişi aksatmadan ve müşteri memnuniyetsizliği yaratmadan talep alma yükümlülüğünün yerine getirilebilmesi gerekçelerine vurgu yapılarak, bankaların sistemlerinin yapılan değişikliğe uyumlu hale getirilebilmesi için 6 aylık bir geçiş süresi belirlendiği vurgulanıyor.

Buna göre 17 Ağustos 2017 tarihine kadar ilgili kurul kararına uyum sağlanması gerekiyor. Halihazırda kullanımda olan mevcut kartlarla ilgili kart sahiplerinin açık rızalarının alınması ve yeni verilecek kartların internet alışverişlerine açık olabilmesi için kart sahiplerinden onay alınması gerekecek.

Bununla birlikte, altı çizilmesi gereken konu, bankaların mevcut kartların internet işlemlerine açık olması için talep alırken müşterilerinin kişisel bilgilerini, şifre bilgilerini paylaşmasını istemeyeceği...

15 aydır yayınlanmayı bekleyen tebliğ...

Bu arada, ilgili düzenlemelerin de yer aldığı ve kartlarla ilgili bugüne kadar ortaya çıkan en ayrıntılı tebliğ taslağı henüz yürürlüğe girmedi. Bu kararla aslında, 1 Ocak 2016'de yürürlüğe girmesi planlanan ancak henüz Resmi Gazete'de yayınlanmayan "Banka ve Kredi Kartı İşlemlerinde Kullanılan Bilgi Sistemlerinin Yönetimi Hakkında Tebliğ Taslağı"nda yer alan ve özellikle bazı sektörlerde pek de olumlu karşılanmayan bir düzenleme hayata geçmiş oldu.

Bilindiği gibi, taslak tebliğin 12'nci maddesinin (7) numaralı fıkrasıyla bankaların kartlarını CNP (card not present - kartın ve kart hamilinin işlemin gerçekleştiği ortamda fiziksel olarak yer almadığı kartlı işlemleri)





BDDK, verilmiş ve verilecek tüm kredi kartları için kart sahibinin kartının internet alışverişlerine açık olması durumunu talebe bağladı. Bu kararla, 1 Ocak 2016'da yürürlüğe girmesi planlanan ancak henüz Resmi Gazete'de yayınlanmayan "Banka ve Kredi Kartı İşlemlerinde Kullanılan Bilgi Sistemlerinin Yönetimi Hakkında Tebliğ Taslağı"nda yer alan ve özellikle bazı sektörlerde pek de olumlu karşılanmayan bir düzenleme hayata geçmiş oldu...

ödemelere ve yurtdışında kullanıma kapalı olarak müşterilerine sunması yükümlülüğü getiriliyor. Kartın CNP ödemelerde ve yurtdışında kullanılabilir olması, ancak müşterinin bilgilendirilmesi ve açık onayının alınması halinde mümkün olabiliyor.

Mail order uygulaması tarihe karışacak

Taslak tebliğde yer alan ancak henüz hayata geçmeyen yeniliklere de kısaca bakmakta yarar var. 9'uncu maddenin (3) numaralı fıkrasıyla, CNP işlemlerde kullanılacak dinamik kimlik doğrulamada, kimlik doğrulama gerçekleştirilen veri kümesiyle ikinci bir kimlik doğrulama yapılamayacağı, dinamik kimlik doğrulama kapsamında, kimlik doğrulamayı üye işyeriyle ve işlem tutarıyla ilişkilendiren kimlik doğrulama mekanizması kullanılacağı hükme bağlanıyor. Kısacası bu düzenlemeyle müşteriler tarafından form doldurulup imzalanmak suretiyle iletilen "mail order" işlemlerinin yapılması artık mümkün olamayacak.

Nitekim 10'uncu maddenin (1) numaralı fıkrasının (b) bendiyle de hassas verilerin iletiminin güvenli şifrelemeyle gerçekleştirileceği ve aynı fıkranın (c) bendiyle veriyi ya güvenli şifrelemeyle şifrelenmiş olarak ya da korunaklı sistemlerde saklayabileceği hükme bağlandı için kağıt üzerinde hassas verinin saklanması ve iletilmesi mümkün olmayacak. Hassas kart verisini tutabilecek kuruluşları belirleyen taslak tebliğin 10, 18 ve 20'nci maddeleri de üye işyerleri açısından önemli düzenlemeler içeriyor. 10'uncu maddenin 1'nci fıkrasının (c) bendi uyarınca, hassas ödeme verisi şifrelenmiş olsa dahi sadece kart kuruluşları (bankalar) ve bu kuruluşlara hizmet veren dış hizmet sağlayıcıları (bankalara destek hizmeti veren kuruluşlar) tarafından tutulabiliyor.

Taslak tebliğin "Üye işyeri adına hassas kart verisinin saklanması ve kullanılması" başlıklı 18'inci maddesi, üye işyeri adına, kart hamilinin talebi halinde, tebliğ hükümlerine uygun olarak, sadece üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun (banka) veya üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun dış hizmet sağlayıcısı (bankalara destek hizmeti veren kuruluş) nezdinde kart verisi saklanabileceğini düzen-

leme altına alıyor. Taslak tebliğin 20'nci maddesinde de üye işyerinin, şifrelenmiş bile olsa hiçbir biçimde hassas kart verisi saklayamayacağı düzenlenmiş durumda.

Bu çerçevede artık üye işyerleri hassas kart verisini kendileri tutamayacak. Ancak müşterilerin rızası kapsamında, dış hizmet alımı yoluyla bir banka aracılığıyla tutabilecekler.

Ödeme ve e-para şirketleri için istisna geliyor

Taslak tebliğin 20'nci maddesinin (5) numaralı fıkrası, hassas kart verisi saklamaya ilişkin önemli bir istisna getiriyor. 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat



Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" kapsamında elektronik para veya ödeme kuruluşu olan üye işyerleri, hassas kart verisi saklayabilecek. Bu çerçevede, taslak tebliğin 20'nci maddesinin (1) numaralı fıkrası bu kuruluşlar bakımından uygulanmayacak. Bu şekilde hassas kart verisi saklayan ödeme ve elektronik para kuruluşlarının PCI DSS kriterleriyle uyumlu olması ve bu durumu ispatlaması gerekiyor.

Son olarak, suistimal yapan üye işyerlerinin rakiplere bildirileceği ve sistemden çıkarılabileceğine ilişkin düzenlemeler de ilgili taslak tebliğde dikkat çeken hususlar arasında. 15'inci maddesinin (1) numaralı fıkrasında şu ibare yer alıyor:

"Üye işyeri anlaşması yapan kuruluş, ...Üye işyerinin suistimal işlem yaptığını tespit etmesi halinde, üye işyeri anlaşması yapan kuruluşun bu durumu diğer üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlar ile paylaşacağına... Üye işyeri kaynaklı suistimal işlem şüphesi ya da tespiti halinde, işyeri hesaplarına üye işyeri anlaşması yapan kuruluş tarafından ihtiyaç duyulacak sürelerde bloke konabileceğine, ...uyulması gereken hükümlere ve aksi durumlarda uygulanacak para cezaları ve gerekmesi halinde sistemden çıkarma hallerine yer verir."

Sonuç olarak, BDDK'nın aldığı karar, taslak tebliğle getirilmek istenen hususlardan sadece birini hayata geçirmiş oluyor. Diğer gelişmeleri de hep birlikte yakından takip edeceğiz. ☺

B

K

BANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

M

Temassız kart sayısındaki hızlı artış sürüyor



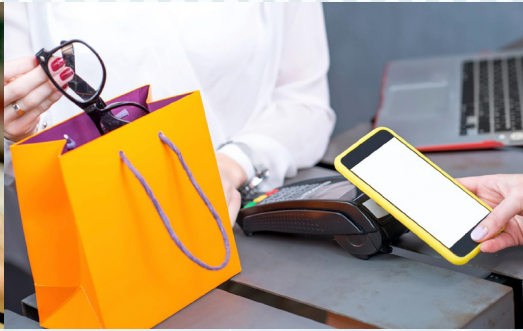
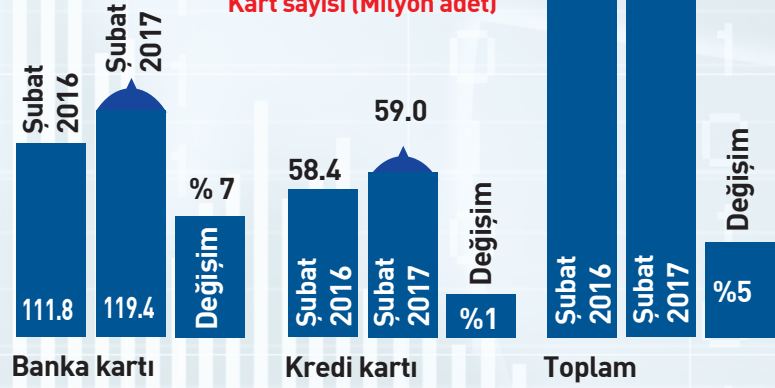
TABLO 1

Banka kartı sayısı 120 milyona yaklaştı

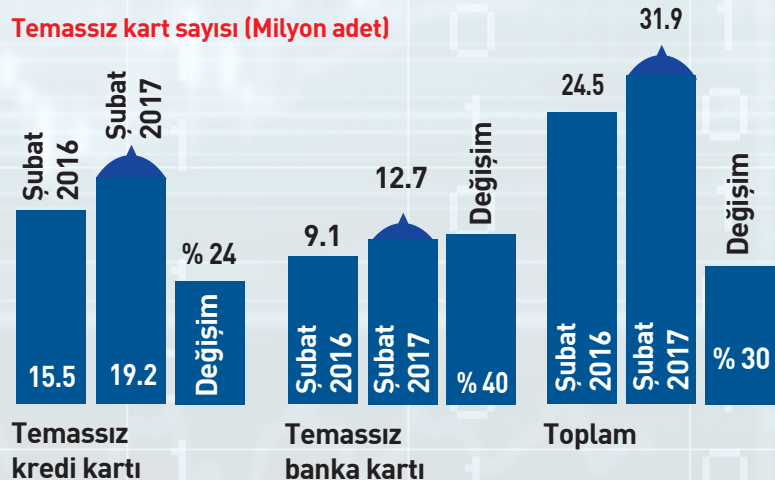
Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Şubat 2017 sonu verilerine göre, Türkiye genelinde kullanılan banka ve kredi kartlarının sayısı 178,4 milyona ulaştı. Bu sayının 119,4 milyonunu banka kartları, 59 milyonunu da kredi kartları oluşturuyor. 2016 yılının aynı ayına göre banka kartlarında yüzde 7, kredi kartlarında da yüzde 1 artış kaydedildi. Toplam kart sayısı ise yüzde 5 arttı.



Kart sayısı (Milyon adet)



Temassız kart sayısı (Milyon adet)



TABLO 2

Temassız kartlarda yüzde 30 artış var

BKM verilerine göre, Şubat 2016 sonunda 15,5 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısı son 1 yılda yüzde 24 artışla 19,2 milyona ulaştı. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 40 artışla 12,7 milyon oldu. Toplamda ise Şubat 2017 sonu itibarıyla temassız banka ve kredi kartı sayısı yüzde 30 artışla 31,9 milyona yükseldi.

EXTRE



TABLO 3

ATM sayısı 48 bin 500'e ulaştı

Şubat 2017 sonu itibarıyla Türkiye genelinde hizmet veren ATM sayısı 48.6 bine ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde bu sayı 48.5 bini.



ATM sayısı

48.5

2016 Şubat

48.6

2017 Şubat

% 0.1

Değişim

TABLO 4

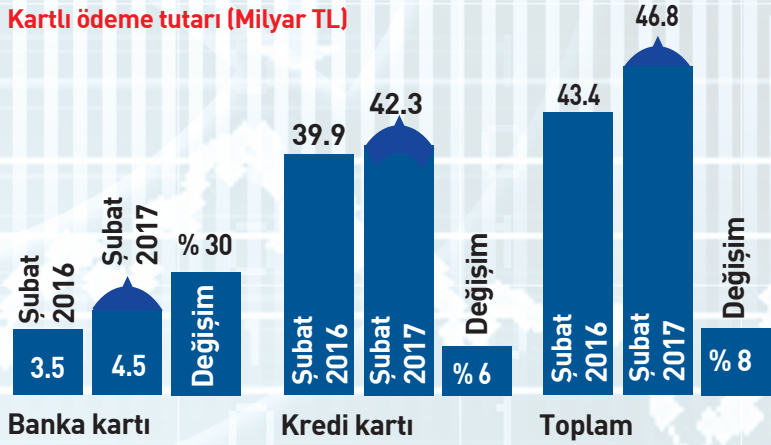
Banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 30 arttı

2017 yılı şubat ayında banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemelerin tutarı, 2016'nın aynı ayına göre yüzde 8 artışla 46.8 milyar TL oldu.

Aynı dönemde banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 30 artışla 4.5 milyar, kredi kartlarıyla yapılan ödemelerse yüzde 6 artışla 42.3 milyar TL'ye ulaştı. Kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin yüzde 24'üne karşılık gelen 10.3 milyar TL'yi taksitli tutar oluşturdu. Taksitli ödemelerin tutarında 2016 yılının şubat ayına göre yüzde 5 artış kaydedildi.



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı

% 24

2016 Şubat

% 27

2017 Şubat

Taksitli ödemelerin kredi kartlarıyla yapılan ödemelerdeki payı

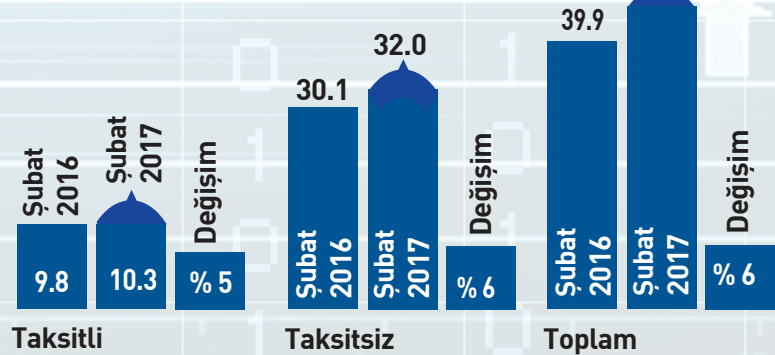
% 25

2016 Şubat

% 24

2017 Şubat

Kredi kartlarıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





Kullanım alanı giderek artan ön ödemeli kartların pazar hacmi de hızlı büyüyor. Allied Market Research raporuna göre ön ödemeli kart pazarı, yıllık ortalama yüzde 23 artışla 2022'de 3.6 trilyon dolara ulaşacak. Rapor, Avrupa'nın liderliğini sürdüreceğini, ancak pazarı asıl Asya-Pasifik'in domine edeceğini öngörüyor...



Ön ödemelide 2022 hedefi: 3.6 TRİLYON DOLAR



Allied Market Research tarafından yayınlanan yeni bir rapor, küresel ön ödemeli kart pazarının 2022'de 3 trilyon 653 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacağını öngörüyor. Raporla göre 2016'dan 2022'ye kadar yıllık ortalama yüzde 22.7 büyümeye bekleniyor. Yüzde 49.1 payla Avrupa'nın gelir açısından hakim olacağı pazarda, ikinci sırayı ise Asya-Pasifik alacak...

Ön ödemeli kartlar, halihazırda kurumsal şirketler, perakendeciler, kamu ve finansal kurumlar gibi çeşitli sektörlerde yaygın olarak kullanılıyor. Ancak bu pazarı, bilinirliğinin yanı sıra internet kullanıcılarının sayısı ve beraberinde e-ticaretin kullanımının artması büyütecek. Bir başka etken olarak da henüz bankacılıkla tanışmamış nüfusun yeni uygulamalarla sistemin içine girme hızının artması gösteriliyor.

Allied Market Research Analisti Yogiata Sharma, ön ödemeli kartların banka hesap kartlarına göre daha fazla tercih edilmesinin nedenini maliyet etkinliği ve esneklik olarak gösteriyor. Sharma, "Farkındalığının ve kolaylığının artırılması da ön ödemeli kartların kabulünü hızlandırıyor. Ön ödemeli kartların çok sayıda işlemde kullanılması, yurtdışı seyahatlerinde de geçerli hale gelmesi gelecekteki pazar büyümesini artıracak" değerlendirmesini yapıyor.

Afrika ve Latin Amerika geriden geliyor

Pazarın Avrupa ve Asya-Pasifik'te daha hızlı büyüyeceğini belirttik. Rapor bu öngörünün nedenlerini, Avrupa

Birliği üyesi ülkelerde ön ödemeli kartların avantajlarının daha fazla olmasına, tüketicilerin farkındalığındaki artışa ve özel sektörün yanı sıra kamu kurumlarının da ön ödemeli kartları seçenek olarak kabul etmesine bağlıyor.

Asya-Pasifik gibi gelişmiş, Latin Amerika ve Afrika gibi gelişmekte olan bölgelerde de elektronik ödemelere artan talep, düşük gelirliler ve bankacılık sisteminin dışındaki nüfusun yüksekliğinin pazarı büyütmesi bekleniyor.

2015-2016 yılları arasında Japonya, Çin, Hindistan gibi ülkeler Asya-Pasifik bölgesinde ön ödemeli kart pazarına hakim oldu. Bu bölgenin ön ödemeli kart pazarının en önemli ülkesi yüzde 8 payla Hindistan. Hindistan'ın 2016 yılından 2022'ye kadar yılda ortalama yüzde 37.2 ile en yüksek büyümeyi kaydedeceği öngörüldü.

Kartlar da özellikleri de çeşitlenecek

Pazarda beklenen bir diğer gelişme de kart çeşitliliğinde artış. 2015 yılı verileri itibarıyla tek amaçlı kart segmenti, küresel ön ödemeli kart pazarında hakim durumda. Bu trendin tahmin dönemi boyunca da devam etmesi bekleniyor. Bununla birlikte, çok amaçlı ön ödemeli kart segmentinin erişilebilirlik ve esneklik avantajıyla gelecekte belirgin bir büyümenin öznesi olacağı düşünülüyor.

Genel amaçlı yeniden yüklenebilir kart segmentinin küresel ön ödemeli kart pazarındaki hakimiyetini koruması öngörüldü. Çünkü bu kartlar ağırlıklı olarak finansal kurumlar, hükümet gibi farklı sektörler tarafından kullanılıyor. Öte yandan, hediye amaçlı ön ödemeli kartların kullanımının yaygınlaşması da büyümeye etki edecek bir başka unsur olarak değerlendiriliyor. ◀



Büyüyen bir ön ödemeli pazar

Kart yükleme miktarı
Milyar \$



En hızlı perakende satışlar segmenti büyüyecek

- 2014 yılında tek amaçlı kart segmenti, gelir açısından küresel ön ödemeli kart pazarının hakimi durumundaydı. Devamında da bu segmentin yılda ortalama yüzde 42.1 büyüyeceği tahmin ediliyor.
- Genel amaçlı yeniden yüklenebilir

kart segmenti, 2014 yılında yaklaşık yüzde 37.7 payla hesaplanan global ön ödemeli kart pazarını domine etti. Perakende satışlar segmentinin tahmin döneminde en hızlı büyümeyi kaydetmesi bekleniyor.



BBVA, MOBİL BANKACILIKTA "ATOM" İLE BÜYÜYECEK

Kısa bir süre önce Garanti Bankası hisselerinin halka açık olanlar hariç neredeyse hepsini satın alan İspanyol BBVA, İngiltere merkezli ve sadece mobil bankacılık yapan Atom'a yeni bir yatırım yaptığını açıkladı. Söz konusu yatırımla BBVA, Atom'da ana stratejik yatırımcı olarak yola devam edecek ve şirketteki yüzde 29.5'lik hissesini koruyacak. BBVA'nın, Atom'un sermaye artırımına 34.1 milyon Euro (36 milyon dolar) tutarında katıldığı açıklandı. BBVA Global Strateji, Birleşme ve Devralma Birimi Başkanı

Javier Rodríguez Soler, Atom'a neden yatırım yaptıklarını şöyle açıklıyor: "Atom'un büyük bir hedefi var ve büyüme için de önemli fırsatlara sahip. Bu, BBVA'nın dönüşümünü ilerletmesine ve İngiliz pazarına olan bağlılığını sürdürmesine katkı sunacak."

Atom, geçenlerde iki sabit tasarruf hesabı ve KOBİ'ler için bir kredi hizmeti vereceğini duyurmuştu. Banka, yine kısa bir süre önce ilk mobil ipotek ürününü de piyasaya sunmuştu. Atom Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Anthony Thomson, "Bir yandan büyüyüp bir yandan da yeni ürünler sunarak bankacılığı daha iyi hale getirme misyonumuza uygun hareket ediyoruz. İngiltere pazarı bu yıl hareketliliğini sürdürecektir. Bu da doğru bir yolda olduğumuzu gösteriyor" diyor.



CRUISELER DA MOBİL DÜNYAYA YELKEN AÇTI



Dünyanın en büyük deniz seyahat şirketlerinden MSC Cruises, yolcularına gemilerinde biyometri ve NFC gibi yöntemlerle mobil ödeme hizmeti sunmaya hazırlanıyor. Yakın bir gelecekte hayata geçmesi beklenen uygulamayla MSC Cruises'a ait gemilerle tatil yapanlar, yüz tanıma, NFC ve bluetooth düşük enerji (BLE) beacon teknolojileriyle mobil ödeme yapabilecek. "MSC for Me" adı verilen hizmet, haziran ayında MSC Meraviglia'da başlatılacak. Gemi, 16 bin bağlantı noktası, 700 dijital erişim noktası, 358 etkileşimli ekran ve 2 bin 244 kabin, RFID/NFC erişim teknoloji-

siyle donatılacak ve bu sayede konuklar etkileşimli bileziklerini kullanabilecek. MSC Cruises dijital kişisel danışmanı, yüz tanıma yöntemini kullanarak yolcuları tanıyacak, ardından da tercihlerine göre kişiselleştirilmiş özel öneriler sunacak. Etkileşimli bilezikler, misafirleri geminin içinde bulunan diğer servislere bağlayacak ve birçok işlem mobil hale gelecek. MSC for Me uygulamasında navigasyon bölümünde konuklara bilgi, tavsiye ve rehberlik hizmeti de verilecek. Yolcular restoran ve gezilere rezervasyon yapabilecek.



GMAIL İLE MOBİL PARA TRANSFERİ DÖNEMİ BAŞLADI

Google, Gmail uygulaması için para gönderip alabilme özelliğini kullanıma açtı. Kullanıcıların yeni özelliği aktif hale getirebilmek için özel bir eklenti kurması gerekiyor. Uygulama içindeki menüden ulaşılabilen bu eklenti sayesinde, bir Gmail kullanıcısı başka bir Gmail kullanıcısına para gönderebilecek veya alabilecek. Google kullanıcılarının bu özelliği kullanabilmesi için

hesaba kayıtlı ve tanımlı bir banka hesabının olması gerekiyor.

Kullanıcılar, başka bir kullanıcıya para gönderebilmek için istediği miktarı e-mail'e ekliyor. Mail ile birlikte para da kullanıcının banka hesabına ulaşıyor. Şimdilik sadece ABD'deki bankaların müşterileri bu özelliği kullanabilecek. Kısa süre sonra başka ülkelere de açılması bekleniyor.



ÖDEME TRENDLERİ 2017 İLK 10

Pazar dinamikleri, yönetmelikler ve paydaşlar, küresel ödemede paradigmayı değiştiriyor

#1

Dijital ödemeler artıyor

Online, mobil ve temassız kartlar işlem hacminin 2016'da yüzde 20 büyümeyle 3.6 trilyon dolara ulaşması bekleniyor.

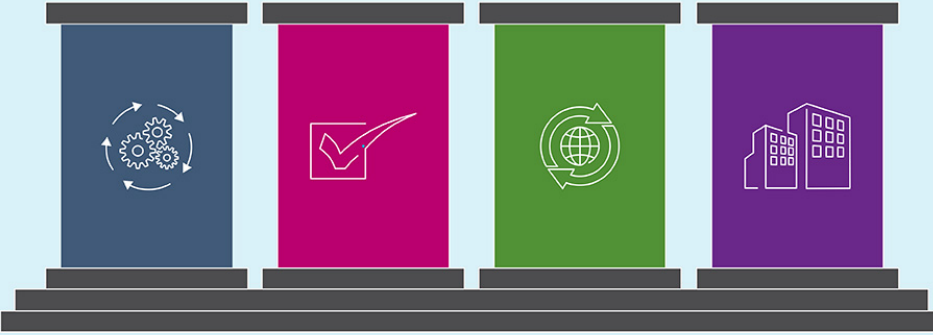


#2

Anında ödemeler güçleniyor

Basitlik, kolaylık ve anlık fon kullanılabilirliği müşteri adaptasyonunu artırıyor

Düzenleyici trendler & Sanayi girişimleri



#3

Düzenleyicilerin karmaşık yapısı bankaların dönüşümünü gerektiriyor

#4

Sektöre uyum için yenilikçi teknolojiyi kullanmak gerekiyor

#5

Basel III'ten etkilenmeyecek likit yönetimi

#6

Sınır ötesi ödemelerde hacim, teknoloji ve düzenlemeye bağlı dönüşüm bekleniyor

 **Capgemini**
CONSULTING.TECHNOLOGY.OUTSOURCING

Paydaş stratejisindeki trendler



#7

FinTech'ler değişimi sürdürüyor



#8

Açık API'ler ödemelerin zeminini değiştiriyor



#9

Risk ve dolandırıcılık tehditleri, güvenlik ve kimlik doğrulamayı gerektiriyor



#10

Arka plan dönüşümü önceliğini sürdürüyor

Sınırlarınızı yeniden tanımlayın

Mobilite çözümlerimiz ile dijital dönüşümü başlatın.



innova

www.innova.com.tr

İletişim: +90 212 3297315 • info@innova.com.tr



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