

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MAYIS 2017 / Sayı: 73 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

HSBC'de 'premium'
bankacılık dönemi



Hedef **5 YILDA**
dünyanın ilk **10 FINTECH**
şirketinden biri olmak

CARDTEK

Verisoft,

ABD'de First Data ile
sertifikasyonu tamamladı

Tüm banka müşterileri
Maximum Mobil'de...

GRG'nin hedefi pazar
payını ikiye katlamak

ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

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



Şekerbank 



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

ÖKC üreticilerinin OHAL tedirginliği

“Maliye Bakanı Ağbal’ın, perakende zinciri içindeki işletmenin mevcutta ofis sistemine entegre eski nesil yazarkasası varsa 1 Ocak 2018’den sonra da bunu kullanmaya devam edebileceğine yönelik açıklaması perakende sektöründe memnuniyetle karşılandı ama...”

Naci Ağbal, Anadolu Ajansı’na yaptığı açıklamada, perakende sektöründe ofis sistemlerine bağlı yazarkasalar kullanıldığını hatırlatarak, “Burada şöyle bir esneklik olacak. Herhangi bir perakende zinciri içindeki işletmemizin mevcutta ofis sistemine entegre eski nesil yazarkasası varsa 1 Ocak 2018’den sonra da bunları kullanmaya devam edebilecek. Bu işletmelerimizin zaten yazarkasaları var ve bizim amacımıza uygun veri üreten bir sisteme sahipler. Standartlarını ve kurallarını belirlemek suretiyle bu işletmelerimiz için bu işi zorunlu olmaktan çıkaracağız, ihtiyari hale getireceğiz” ifadelerini kullandı.

AA’nın Dünya, Milliyet ve Yeni Şafak haricinde ulusal basında pek yer bulamayan bu habere yazarkasa POS üreticileri de pek ses seda vermedi. Esas olarak market zincirlerindeki bilgisayar bağlantılı yazarkasaları ilgilendiren bu açıklama için sektör yetkililerinin görüşlerini almaya çalıştım...

İlgili sektör komitesi, belirtilen konuda henüz bir tebliğ yayınlanmadığı için “bekle-gör” pozisyonunda. Ancak OHAL kapsamında bu konuda her an bir karar alınabileceği konusunda endişeliler.

Bakan Ağbal’ın işaret ettiği yazarkasalar ağırlıklı olarak Migros, Carrefour, BİM gibi zincir marketlerde kullanılıyor. Toplamda 120 bin civarında bir cihaz söz konusu. Şimdiye kadar bunların yaklaşık 50 bini yeni nesil ödeme kaydedici cihaza (ÖKC) dönüştürülmüş. Bakanın açıklaması bir tebliğe dönüşürse kalan kısmı olduğu gibi kullanılmaya devam edecek. Sektör temsilcileri, bu noktada 2012 yılından itibaren yapılan onca yatırıma, oluşturulan on binlerce ürün ve parça stoğuna dikkat çekiyor. Yeni nesil ÖKC üretimi için zorunlu tutulan TSM (güvenli veri merkezi) yatırımlarının bile tek başına çok yüksek maliyetler oluşturduğu vurgulanıyor. Kısacası, sadece perakende zinciri cephesinin şikayetinden yola çıkılarak böyle bir açıklama yapılmasının, dönüşüm için milyonlarca dolarlık yatırım yapan ÖKC üreticilerinin fikrinin bile alınmamasının öfkeli burukluğunu yaşıyorlar.

Öte yandan, bazı sektör temsilcileri de “enseyi karartmamak” gerektiğini düşünüyor. Gereçlerini de şöyle özetliyorlar:

- Duyumlara göre, Bakan Ağbal’ın açıklamaları ÖKC tarafında yumuşatılmaya çalışılıyor. Ancak kararın, bağlantı şartlarının yeniden belirlendiği bir şekilde çıkacağı belirtiliyor.
- Eski nesil de olsa arka ofisten TSM’e veri gönderilmesi zorunlu. TSM olmadan GİB direkt veri alamıyor. En büyük muamma da burada...
- Mevcut tebliğe göre eski nesil yazarkasaların satışı artık mümkün değil. EKÜ ömrü bitince zaten bu cihazlar hurdaya dönüşüyor. Eski nesil üretimleri de durduğu için GİB aksi bir tebliğ yayınlansa bile, yedek parça/servis problemleri çıkacağından ilgili zincirler de yeni nesil ÖKC almak zorunda kalacak...



www.psmmag.com

Bekleyip göreceğiz. Keyifli okumalar...

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: 147 / 6
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

BASKI
Prizma Pres Matbaacılık A.Ş.
Atatürk organize san. Bölgesi 75.yıl cad No 21
Hadımköy Arnavutköy İstanbul
Tel: 212 771 46 36

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

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MAYIS 2017



40

RAPOR

Türkiye FinTech sektörü
umut veriyor



6

VİTRİN

GarantiPay ile online alışverişte
“sadece dijital parola” dönemi

18

YENİDEN YAPILANMA

HSBC’de ‘özel’ değil, ‘premium’
bankacılık dönemi

24

MOBİL UYGULAMA

Tüm banka müşterileri
aynı platformda buluşuyor

27

ÖDEME GÜVENLİĞİ

FIDO’nun güvenlik anahtarı
Austria Card’a emanet

28

KÜRESELLEŞME

Üzerinde güneş batmayan
FinTech şirketi: Cardtek

32

MÜŞTERİ İLETİŞİMİ YÖNETİMİ

Zarf mazi, SMS ve e-mail out;
Mobile Advantage ‘in’

36

ATM

GRG’nin amacı pazar payını
ikiye katlamak

39

DÖVİZ

Bugün Uruguay Pezosu ne oldu?

43

MOBİL UYGULAMA

Sıra dışı bir sipariş deneyimi

44

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

FinTech’e daha çok
kadın girişimci lazım

46

PERAKENDE

Verisoft mağazalarda
sıra beklemeyi bitirecek

48

ÖDEMELİ SOHBETLER

“DenizBank hayatımı
kolaylaştırıyor”

52

ELİF BİLGE EDER

Blockchain ekonomisi

54

ARAŞTIRMA

“Türkiye, e-ticaretteki potansiyelin
büyümeye dönüştürmeli”

60

MEVZUAT

Finansal tüketici ve hakları

62

EXTRE

ÖTV indirimi beyaz eşya ve
mobilya alımlarını artırdı

64

DÜNYADAN

Geleceğin ödeme yöntemlerine
liderlik yapacak 3 teknoloji



► GarantiPay ile online alışverişte “sadece dijital parola” dönemi

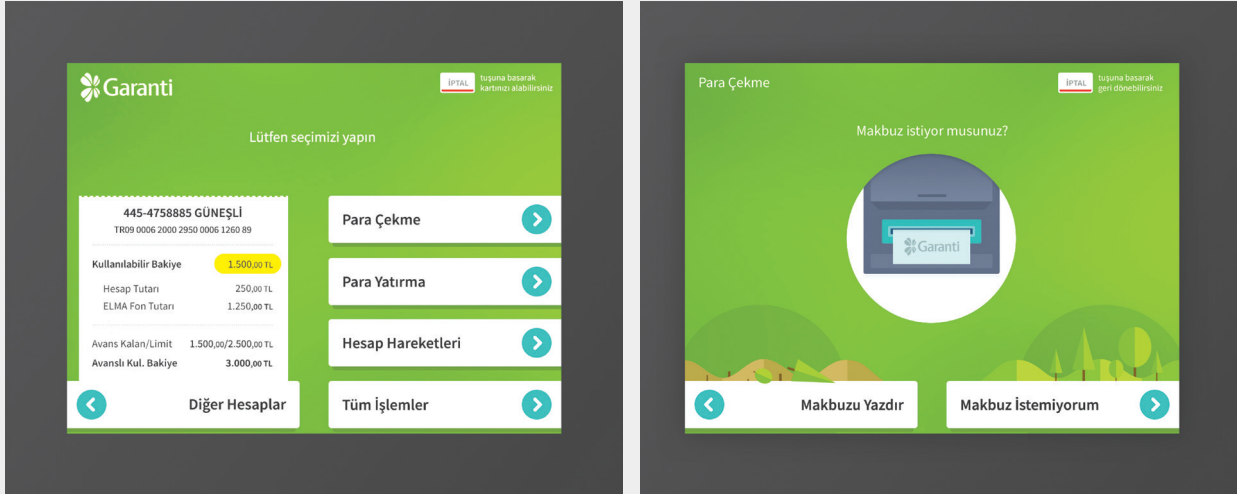


Işıl Akdemir Evlioğlu

Garanti Bankası'nın BonusFlaş uygulamasının içinde yer alan ve internetten alışverişin yeni ödeme şekli olarak nitelendirilen GarantiPay, kullanıcılarına kart bilgilerini paylaşmadan, sadece dijital parolayla ödeme yapma imkânı sunuyor. Markaların web sitelerinde ve mobil uygulamalarında yapılan alışverişlerde ödeme seçenekleri arasında yer alan GarantiPay ile bir defa dahi kart bilgisi vermeye gerek kalmadan, Garanti dijital parolayla işlemler güvenli bir şekilde yapılabiliyor. GarantiPay seçimi yapıldığında otomatik olarak açılan BonusFlaş'tan ödeme yapılmak istenen kart seçiliyor. GarantiPay ile yapılan tüm işlemlerde birikmiş Bonuslar da kullanılabilir. Taksit seçenekleri kullanıcı tarafından seçilebiliyor. Ödemeler tüm Garanti kredi kartlarının yanı sıra banka kartıyla hesaptan da

yapılabiliyor. Garanti Bankası'nın diğer dijital kanallarında ve BonusFlaş'ta kullanılan parolayla işlemler güvenli, hızlı ve kolay bir şekilde tamamlanıyor. Garanti Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Işıl Akdemir Evlioğlu, “BonusFlaş uygulamasına entegre ettiğimiz ödeme çözümümüz GarantiPay güvenlik, hız ve kullanım kolaylığıyla uygulamanın alışveriş döngüsünü tamamlayarak kullanıcılara önemli bir değer yaratıyor. Bugün her ne kadar internetten alışveriş yaygınlaşsa da hala önemli miktarda müşterimiz, kart bilgilerini internet ortamında paylaşmak konusunda yeterince rahat değil. Biz de bu ihtiyaçları görerek müşterilerimize bir kere bile kart bilgisi paylaşmadan ister kredi kartlarından ister banka kartlarıyla direkt hesaplarından ödeme yapabilecekleri bir çözüm geliştirdik” diyor.

GARANTİ PARAMATİK'LER ARTIK DAHA HIZLI, DAHA PRATİK



Garanti Bankası ATM'leri, I-AM tarafından yenilendi. I-AM, Garanti müşterilerinin Paramatik'lerde hem daha hızlı işlem yaparak zaman kazanmalarını sağlamak hem genel kullanım alışkanlıklarına uygun biçimde işlemleri kolaylaştırmak için bir dizi çalışmayı hayata geçirdi. Olası sorunları

minimumuna indirerek müşteri memnuniyetini artırmaya dönük bu çalışmalar sonucunda Paramatik ekranları yenilendi. Paramatik'lerde kullanıcıların daha hızlı işlem yapması amacıyla geliştirilen menüde özet bilgi ve kullanıcının en çok yaptığı işlemler sıralanıyor. Kullanıcının Paramatik'e giriş

yaptığı karta göre işlem menüsü değişiyor. Örneğin, Paracard ile giriş yapıldığında para çekme ve para yatırma fonksiyonları çıkarken; kredi kartıyla giriş yapıldığında kredi kartından nakit avans çekme ve kredi kartı borcu ödeme gibi fonksiyonlar ilk seçenek olarak sunuluyor.

maximum

Sihirli lambaya son 1.500 yılda hiç güncelleme gelmedi.

Artık tüm dilekleriniz için Maximum Mobil var.



Kart yönetiminden
kampanya takibine,
Cinmaximum biletinden,
Petrol Ofisi istasyonlarında
ÖDE-GEÇ özelliğine kadar
sayısız özellik
bu uygulamada!

HEMEN İNDİR

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google Play



► Akbank Düşünce Kulübü üyeleri Y Kuşağı bankasını tasarladı

Akbank Düşünce Kulübü üyeleri Y Kuşağı bankasını tasarladı. Akbank Düşünce Kulübü üyeleri, bu yıl dokuzuncusu düzenlenen yarışmada, "Y kuşağının bir bankadan ne beklediği" içgörüsünden yola çıkarak projeler hazırladı. Düşünce Kulübü üyelerinin çalışmaları, 6 Nisan tarihinde yapılan finalde akademisyenler, girişimciler ve Akbank yöneticilerinden oluşan bir jüri tarafından değerlendirildi. Değerlendirme sonucu bu yılın birincisi seçilen



Bilgi Üniversitesi'nden Aslı Yürük, Harvard Yaz Okulu ödülünü kazandı. Hacettepe Üniversitesi'nden Derya Selin Aydın ikinci, Boğaziçi Üniversitesi'nden Alper Binici de üçüncü olarak Akbank hediye çeklerinin sahibi oldu.



İranlılar Türkiye'de kendi kartlarıyla alışveriş yapamıyor!

Finex 2017 (Uluslararası Borsa, Banka ve Sigorta Fuarı), bu yıl Tahran'da düzenlendi. Türkiye'nin büyüyen FinTech şirketlerinden Finartz'ın kurucusu ve Genel Müdürü Cihan Demir de fuarın konuşmacılara arasındaydı. İran'daki ödeme geçidi ve dijital cüzdan konusundaki eksiklikler nedeniyle İranlıların ülkemizde ödeme yapmakta zorlandığına dikkat çeken Demir, özetle şu konuşmayı yaptı: "İran, politik sebepler dolayısıyla uluslararası banka sistemine kapalı. Kullandıkları kart ağı 'Shetab' sadece İran'a özgü olduğu için ülkemize gelen İranlılar gelmeden önce bankalarından para çekiyor, sonra onu dövizde çeviriyor, burada tekrar TL'ye çeviriyor ve harcamalarını ancak bu şekilde yapabiliyor. Birbirine bu kadar yakın ve kuvvetli ilişkilere sahip iki ülkenin vatandaşlarının komşu ülkede bulunurken, hesabında var olan parayı kullanamayıp, ülkesinden nakit para getirmeyince hiçbir şekilde alışveriş yapamıyor oluşu, durumun ciddiyetini kanıtlar nitelikte."

İran'daki bir Türk veya Türkiye'deki bir İranlı, nakit para dışında hiçbir şekilde ödeme yapamadığını belirten Demir, çözüm önerilerini şöyle ekledi: "İranlıların Türkiye'deki kartlı ödeme işlemleri için iki ülke arasındaki FinTech'ler işbirlikleri yapabilir. Bu işbirliklerinde API tabanlı çözümleri kullanabilirler. Çünkü bu, direkt olarak kartlı bir işlemin tamamlanması için iki sistem arasındaki en kolay entegrasyon yöntemi." Ödeme sistemlerindeki bu ve benzer problemlere karşı alternatif çözümlerin konuşulduğu Finex 2017'de, iki ülkenin FinTech ekosistemleri kıyaslandı, potansiyel işbirlikleri görüşüldü. Cihan Demir, iki ülkenin ödeme sistemlerini bir araya getirecek bir FinTech ekosistemi oluşturulması gerektiğini de vurguladı.



TEB Özel Melek Yatırım Platformu'ndan ThePitcher'da 3 girişimciye destek

Hazine Müsteşarlığı tarafından onaylanarak bir bankanın "melek yatırım" konusunda yetkilendirdiği ilk platform olan TEB Özel Melek Yatırım Platformu, Insprad tarafından bu yıl ikinci kez düzenlenen The Pitcher etkinliğinde kazanan üç girişimciye destek verdi. EMEA bölgesinden 1000'i aşkın girişimci, yatırımcı ve katılımcıyı Workinton Levent 199'da bir araya getiren etkinlikte, TEB Özel Melek Yatırım Platformu sponsor olarak yer aldı. 14 ülkeden gelen 521 başvuru arasından

seçilen 20 girişimci; problem- ihtiyaç dengesi, takım, iş modeli, finansal öngörüler, çıkış stratejisi ve sunum kabiliyeti kriterlerine göre değerlendirildi. The Pitcher 2017'de 17 yaşındaki genç girişimci Galip Sina Berik tarafından kurulan E-Sport Akademi, Dubai merkezli sağlık girişimi HeyDoc! ve tüm kiralama işlemlerini basit, hızlı, güvenilir ve avantajlı hale getiren akıllı kira platformu Kiraplus en yüksek puanı alarak dereceye girdi ve TEB Özel Melek Yatırım Platformu özel para ödülüne layık görüldü.

VERISOFT CARDIX.NET



YENİ NESİL ÖDEME PLATFORMU EMV NFC HCE BLE MOBILE QR



VERISOFT YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 İSTANBUL
0212 483 7272 INFO@VERISOFT.COM WWW.VERISOFT.COM

► Cardtek üst yönetiminde iki değişiklik

Cardtek'in İnsan Kaynakları Direktörü Burçin Yiğit, 20 Mart itibarıyla İnsan Kaynakları ve Kalite Yönetim Direktörü olarak atandı. Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi'nden mezun olduktan sonra Bahçeşehir Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisans programını bitiren Yiğit, kariyerine özel bir eğitim kurumunda insan kaynakları ve kurumsal iletişim uzmanı olarak başladı. Daha sonra Ulusal Ajans tarafından yürütülen Avrupa Birliği hibe projelerinde, IT alanında istihdamın artırılması için yapılan çalışmalarda proje lideri olarak görev aldı. 2005 yılında Çözüm Holding İnsan Kaynakları ve Kalite Yönetim Sorumlusu görevine getirilen Yiğit, çeşitli şirketlere de kurumsallaşma ve süreç yönetimiyle ilgili danışmanlık yaptı. 2010-2016 tarihleri arasında Yücel Şirketler Grubu'nda insan kaynakları yöneticisi olarak çalışan



Burçin Yiğit

Yiğit, Nisan 2016 itibarıyla Cardtek İnsan Kaynakları Direktörü olarak çalışmalarına başlamıştı. Bir diğer atama ise Kurumsal İletişim bölümünde yaşandı. Didem Kayadere, Cardtek Kurumsal İletişim Direktörü olarak göreve başladı. Lisans eğitimini Orta Doğu Teknik Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünde,



Didem Kayadere

yüksek lisans eğitimini Bahçeşehir Üniversitesi Pazarlama İletişimi bölümünde tamamlayan Kayadere, iş hayatına 1997 yılında Yapı Kredi'de başladı. Uzun yıllar bankacılık alanında çalışan Kayadere, son olarak İdea Teknoloji Çözümleri'nde kurumsal iletişim müdürü olarak görev yapıyordu.

CARDTEK, MAYIS AYINDA 3 ULUSLARARASI FUARA KATILACAK

Cardtek, dijital ödeme teknolojileri alanındaki ürün ve projelerini uluslararası arenada sergilemek üzere, sektörün bir araya geldiği önemli bir dizi etkinliğe katılacak. Mayıs başında Kanada'nın Niagara şehrinde ve Dubai'de olmak üzere eşzamanlı iki etkinliğe birden hazırlanan Cardtek, ayın ortasında ise Montreal'de düzenlenecek UITP Küresel Toplu Taşıma Zirvesi ve San Francisco'da BayPay Forum'da Türkiye'yi temsil edecek. Bu yıl da dünyanın dört bir yanından binlerce şirket ve katılımcının akınına uğraması beklenen bu etkinliklerde Cardtek, giyilebilir cihazlar ile

seamless
payments
Dubai

1-2 May, 2017 / STAND #R48

BAY
PAY
FORUM

Menlo Park, CA - May 23, 2017

CARDWARE 2017

Payment Insights
May 1-3, 2017 Hilton Niagara Falls Canada

1-3 May, 2017

15-17 MAY
UITP
MONTRÉAL 2017
GLOBAL PUBLIC
TRANSPORT SUMMIT

15-17 May, 2017 / STAND #2E106

ödeme sistemleri, toplu taşımaya yönelik akıllı çözümler, temassız ödeme çözümleri, mobil cüzdan

uygulamaları ve sürücüsüz araba teknolojileri üzerine geliştirdiği yenilikçi ürünlerini sergileyecek.

Visa Platinum ile üst kategori ve VIP alanında ağırlanma ayrıcalığı Zorlu PSM'de. Visa, olmak istediğin her yerde.



Visa Platinum, kültür sanat etkinliklerinde size özel ayrıcalıklar sunmaya devam ediyor.

Visa Platinum kartınızla Zorlu Performans Sanatları Merkezi'ndeki seçili etkinliklere Pazar günleri alacağınız biletlerle, etkinlikleri bir alt kategori fiyatına üst kategoriden izleyebilirsiniz.

Ayrıca The Lord Of The Rings in Concert The Two Towers gibi seçili etkinliklerde, biletinizi Visa Platinum Kategorisi'nden alarak etkinlikleri hem en iyi kategoriden izleyebilir hem de etkinlik öncesi VIP alanda ağırlanabilirsiniz.

İyi seyirler dileriz!

Ayrıntılı bilgi: visa.com.tr

Visa Platinum etkinlikleri için: zorlupsm.com/tr/visa-platinum

ZORLU
PERFORMANS
SANATLARI
MERKEZİ

VISA olmak istediğin
her yerde

► Bankalararası Kart Merkezi'nin yeni üyesi Papara oldu

Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş., BKM üyesi oldu. 6493 sayılı kanun kapsamında elektronik para çıkarma lisansı alan Papara, şubat ayında da Mastercard'dan ön ödemeli kart lisansı almıştı. Papara, haziran ayında çıkaracağı ön ödemeli kartın yurtiçindeki POS ve ATM'ler üzerinden işlem yapmasını BKM altyapısıyla sağlayacak. Papara CEO'su İlker Diker, "Kullanıcılarının dijital ödemelerini tek noktadan hızlı, kolay ve güvenli şekilde



7/24 yapabilmelerini sağlayan Papara, piyasaya sunacağı Papara Card ile piyasadaki birçok dijital cüzdanın aksine sadece dijital ödemelerde değil yüz yüze ödemelerde de kullanıcılarının hayatını kolaylaştıracak. BKM üyeliğiyle birlikte Papara'yı hızla daha geniş kitleye ulaştırma yolunda önemli bir adım attık" diyor.



İlker Diker



Burgan Bank'a yeni bölüm, yeni başkan

Burgan Bank, teknoloji alanında yatırımlarını güçlendirme yönünde attığı adımları sıklaştırarak banka içinde yeni bir birim oluşturdu. Bu yılın başında yeni internet bankacılığıyla müşterilerini buluşturan banka, kurum içerisinde Dijital Bankacılık Grubu kurdu. Grubun yöneticiliğine ise Ufuk Dinç'i getirdi. 1994 yılında İTÜ Uçak Mühendisliği'nde lisans, 1997 yılında İTÜ Endüstri Mühendisliği'nde de yüksek lisansını tamamlayan Ufuk Dinç, kariyerine 1995 yılında Demirbank'ta başladı. 2000-2008 yılları arasında İktisat Bankası, Oyakbank ve Bank Pozitif'te organizasyon, proje yönetimi, insan kaynakları, alternatif kanallar ve bilgi teknolojileri alanlarında yöneticilik yapan Dinç, 2008-2015 yılları arasında Bank Pozitif'in iştiraki olan C Bilişim A.Ş. genel müdürü olarak görev aldı. 2012 yılı sonrasında ise Bank Pozitif'te yeni nesil bankacılıktan sorumlu genel müdür yardımcılığı yaptı.

Türkiye Finans'ın perakende bankacılık birimine deneyimli isim

Türkiye Finans Katılım Bankası'nın Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcılığı görevine Mehmet Necati Özdeniz getirildi. Orta Doğu Teknik Üniversitesi Sosyoloji Bölümü mezunu olan Özdeniz, 1999 yılında Fortis Bank'ta network ve sistem yönetimi uzman yardımcısı olarak çalışma hayatına başladı. 2000-2003 yılları arasında Veri Araştırma A.Ş. ve Oyak Bilgi Teknolojileri'nde araştırma uzmanı olarak çalışan Özdeniz, 2005-2007 yılları arasında TEB'de CRM ve segmentasyon yöneticisi olarak görev aldı. 2007'de Tekstilbank'ta CRM yöneticiliği yapan Özdeniz, 2008'de CRM ve segmentasyon müdürü olarak girdiği Aktif Bank'ta 4 yıl çalıştı. 2012'de TEB'de CRM kıdemli yöneticisi olarak bir yıl görev yapan Özdeniz, 2013-2015 yılları arasında Türkiye Finans Katılım Bankası'nda müşteri analitiği ve CRM müdürlüğü yaptı. Ağustos 2015'te CarrefourSA CRM ve Pazarlama Direktörü olan Özdeniz, 3 Nisan itibarıyla Türkiye Finans'a döndü.



Mehmet Necati Özdeniz

nkolaybono.com

**%13,5 faiz var.
Keşke yok!**

200 TL'ye bile, vade boyunca
düşmeyen faiz.

**STOKLARLA
SINIRLIDIR**

Sen de hemen nkolaybono.com'a tıkla, dilediğin zaman
faiz kaybetmeden paranı alabilme olanağıyla kazanmaya başla.
Erken gel, fırsatı kaçıрма!

N Kolay Bono bir Aktif Yatırım Bankası A.Ş. bonosudur, mevduat ürünü olmayıp
TMSF kapsamında değildir. N Kolay Bono da 200 TL-250.000 TL arasında
yatırım yapabilirsiniz. Stopaj oranı %10'dur. İzahnameye www.nkolaybono.com
ve KAP'tan ulaşabilirsiniz. Detaylı bilgi ve faiz oranları için www.nkolaybono.com

► Kuveyt Türk'ten altın biriktiren Sağlam Kart

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türk halkının alışveriş alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak geliştirdiği yeni nesil ürünü Sağlam Kart'ı müşterilerinin hizmetine sundu. Sağlam Kart, temel ihtiyaç alanları olan eğitim ve sağlık için yapılan harcamalarda vade farksız 5 taksit seçeneği sunarken, 100 TL ve üzeri alışverişlerde de müşterilerine taksit sayısını 12 aya kadar istedikleri gibi belirleme imkanı veriyor. 12 ay boyunca aylık 200 TL ve üzeri alışveriş yapan kart sahipleri, ekstrelerini düzenli ödediklerinde 50 TL değerinde "Altın Puan" kazanırken, kart ücreti de ödemiyor. Sağlam Kart'ın Klasik, Gold ve Platinum olmak üzere 3 ayrı seçeneği bulunuyor. Kart limitinin yüzde 10'u kadar nakit avans imkanı sağlayan Sağlam Kart'ın nakit avans üst limiti Klasik seçeneği için 500, Gold için bin, Platinum içinse 2 bin TL. Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı



Mehmet Oral, Sağlam Kart'ın hem temel ihtiyaç harcamalarında sunduğu taksit seçenekleri hem de altın hediye özelliğiyle rakiplerinden

ayrıştırdığını vurguluyor. Oral, "Türkiye'de yaklaşık 58 milyon kredi kartı bulunuyor ve 2016 yılı verilerine baktığımızda kart sahiplerinden yaklaşık 2 milyon kişinin borcunu geri ödemede problem yaşadığını görüyoruz. Bu rakamlar kredi kartı kullanımında özenli olmanın önemini ortaya koyuyor. Sağlam Kart'ı da bu noktadan hareketle tasarladık. Bu kart ile hem ihtiyaç duydukları an müşterilerimizin yanında olmayı hem de gereksiz harcamaları önleyerek gerçek ihtiyaçtan kaynaklanan harcamalar için avantaj sağlamayı planlıyoruz. Sektöre yeni bir bakış açısı getireceğine inandığımız Sağlam Kart ile Kuveyt Türk'ün 'Sağlam Bankacılık' anlayışı

doğrultusunda attığımız adımlara bir yenisini daha eklemekten mutluluk duyuyoruz" diyor.

Visa, 50 bin Euro'luk büyük yarışa start verdi

Bu yıl Avrupa'da ilk kez düzenlenecek olan "Visa Everywhere" yarışması, start-up'ları, yerel toplum ve seyahat deneyimleri alanlarında yenilikçi fikirlerini sunmaya davet ediyor. Büyük ödülün 50 bin Euro olduğu yarışmaya, Türkiye'nin de aralarında olduğu 19 Avrupa ülkesinden start-up'ları ve fintech şirketleri katılacak. Yarışma, yerel toplum, şehirlerarası seyahat ve uluslararası seyahat olmak üzere 3 ana başlıkta düzenleniyor. Yarışmaya başvuran adaylar Visa ile birlikte veya Visa'nın işbirliği yaptığı finansal kuruluşlar aracılığıyla geliştirecekleri projeyi desteklemeye yönelik 50 bin Euro ödül kazanma şansına sahip olacak. Başarılı yarışmacılar Visa Developer Platform üzerinden Visa'nın API'lerine, teknoloji uzmanlarına



ve mentörlerine erişerek fikirlerini daha da geliştirmek için destek alma fırsatına erişecekler. Yarışma yerel topluluklar, bölgesel şehirlerarası seyahat ve uluslararası seyahat kategorilerinden oluşuyor. Adaylar üç kategorinin herhangi

birine ya da tümüne yönelik hazırladıkları projeleriyle 17 Mayıs'a kadar <https://usa.visa.com/visa-everywhere/everywhere-initiative/initiative-europe.html> adresinden başvurabilecek. Yarışma ile ilgili bir açıklama yapan Visa Europe Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, "Ödemeler ekosistemindeki tüm oyuncularla birlikte ürün tasarlayacağımız ve üreteceğimiz bir döneme giriyoruz. "Visa Everywhere" bu anlayışla geliştirilen ve temelinde inovasyonu hayata katmayı hedefleyen bir yarışma. Türkiye yeniliklere ve inovasyona açık bir ülke. Dolayısıyla Türkiye'nin bu yarışmanın bir parçası olması bizim için büyük önem taşıyor. Türkiye'den çıkacak fikirlerin gücüne inanıyorum" şeklinde konuştu.

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 darbelerle 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**

► 2021'de 352 milyar adet mobil uygulama indireceğiz

Kişi ve kurumları her geçen gün daha esnek ve daha hızlı kılan, ofis dışında da iş süreçlerinin aksamadan yürütmesini sağlayan uygulamaların sayısı artıyor. Elektronik ve mobil imza da bunlar arasında.

Eylül 2016 sonu itibarıyla Türkiye'de üretilen 2.6 milyon elektronik sertifikanın yaklaşık 438 binin mobil imza oluşturdu.

E-Güven de imza süreçlerini JetOnay uygulamasıyla kolaylaştırmayı amaçlıyor. Jet Onay, mobil cihazlarla hızlı ve kolay doküman imzalamaya olanak tanıyor. Farklı formattaki dokümanlar da mobil imzayla imzalanabiliyor.

E-Güven İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Direktörü Ayşegül Tüzün, zamanla yarışan kurumların ve bireylerin artık işlerini en kısa zamanda, en kolay şekilde tamamlamaya çalıştığına dikkat çekiyor. Tüzün, "JetOnay, mobil çalışan sayısının hızla arttığı günümüzde zaman ve mekan bağımsız işlem yapma olanağı sunuyor. JetOnay kullanıcıları,



Ayşegül
Tüzün

maillerinin ekinde bulunan ya da telefonlarına daha önce kaydettikleri dokümanları uygulama üzerinden açabiliyor, mobil imzalarıyla imzalayabiliyor, imzaladıkları dokümanları diledikleri kişilere yine uygulama üzerinden e-posta ile gönderebiliyor. Bu uygulamayla hem iş hem de özel hayatta imza

prosedürlerinin yarattığı zaman kaybını azaltıyor, kullanıcılara kolaylık sunuyoruz" diyor. Gelen dokümanlardaki imzaların doğrulama işlemi de JetOnay üzerinde yapılabilir ve tüm dokümanlar uygulama içinde arşivlenebilir. Uygulama, iOS ve Android işletim sistemlerinde kullanılabilir.

İş süreçlerinde hız, kolaylık ve tasarruf için e-irsaliye dönemi başlıyor

E-dönüşüm uygulamalarından e-irsaliye'nin 1 Ocak 2018'den itibaren zorunlu hale getirilmesi planlanıyor. 2017'nin ikinci yarısında 1000'e yakın mükellefin sunduğu kolaylık ve tasarruf avantajı nedeniyle e-irsaliye'ye gönüllü geçiş yapması bekleniyor. Süreç tamamlandığında ise yılda 400 milyon e-irsaliye düzenlenmesi hedefleniyor. Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında hayata geçirilen e-irsaliye, kağıt irsaliyeyle yapılabilecek tüm işlemler elektronik ortama taşıyor. Kağıt irsaliyeyle aynı hukuki niteliklere sahip olan e-irsaliye alıcı, satıcı ve GİB tarafından istenildiği zaman anlık olarak görüntülenebiliyor. Uygulama, e-fatura'da olduğu gibi kapalı bir sistem olarak hayata geçiriliyor.

Bu kapsamda yalnızca uygulamaya dahil olanlar birbirlerine elektronik ortamda irsaliye düzenleyebilir. FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar, uygulamayla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Türkiye'deki e-fatura kullanıcıları, merkezinde GİB'in olduğu bu sistem üzerinde aylık 17 milyona yakın fatura oluşturuyor. E-irsaliye ile birlikte büyüyecek bu platform, çok yakın zamanda yüz milyonlarca kağıt belgeyi daha dijitalleştirecek. Dijitalleşecek sevk irsaliye sayıları, şüphesiz bugünkü e-fatura sayılarının kat kat üstünde olacak. Bugünkü 'kağıt dünya'da, faturaya göre çok daha fazla sayıda düzenlenen sevk irsaliyelerinin de dijitalleşmesiyle birlikte binlerce ağaç daha nefes alacak, ülke ekonomisine katkı artacak ve elektronik dönüşüm



Koray
Gültekin
Bahar

platformunun en büyük paydaşı olan işletmeler maliyet noktasında büyük tasarruf sağlayıp, finansal hızlarını arttırmaya devam edecek. E-irsaliye'ye geçen işletmeler ve şirketler kağıt çıktıları, arşivleme, saha kontrolleri ve benzeri maliyetlerin dijital ortama taşınmasıyla büyük tasarruf sağlayacak."

► İstanbul TALKS FinTech 2017 için geri sayım başladı

AKIL VAR, MANTIK VAR, FİNANSTA İNOVASYON VAR.

Finans sektörünün profesyonelleri İstanbul TALKS FinTech 2017 Konferansı'nda buluşuyor. Yeni nesil ödeme sistemleri, dijital bankacılık, blockchain teknolojileri ve daha birçok konu FinTech 2017 Konferansı'nda konuşuluyor. İstanbul TALKS FinTech 2017 Konferansı, hem finans ve inovasyonu hem de sektörün profesyonellerini bir araya getiriyor.

CAROL REALINI
Finansal Erişim Uzmanı ve Yazar
FinTech, Mobil Bankacılık

SHEEL MOHNOT
500 Startups
Ortak

ELIAS GHANEM
Gelecekte Olan Piyasalar
FinTech Uzmanı

TIM SCHIPPOREIT
Yönetici Direktör
Financial Technology Partners

ROMAIN DEVAI
CEO
TheFundsChain

MICHEL KILZI
Kurucu & CEO
UBIQ

16 MAYIS 2017
Raffles Istanbul

Dünyaca ünlü konuşmacıları ve ilham veren profesyonelleri ağırlayan, ezber bozan konferanslarıyla adından söz ettiren İstanbul TALKS Konferansları'nın 2017 yılındaki ikinci etkinliği "FinTech 2017" ile devam ediyor. 16 Mayıs'ta Swissotel The Bosphorus'da düzenlenecek konferansa, FinTech sektörünün küresel ölçekte gelişimini derinlemesine inceleyen önemli isimler katılacak. FinTech 2017 Konferansı'nın önemli isimleri arasında Silikon Vadisi'nin dikkat çeken CEO'larından finansal erişim uzmanı ve yazar Carol Realini; 500 Startups'ta "Geri Kalanımız için Finansal Hizmetler" isimli FinTech fonunu yöneten Sheel Mohnot; FinTech sektörüne odaklanmış olan tek küresel yatırım bankası Financial

Technology Partners'ın Yönetici Direktörü Tim Schipporeit; Visa ve PayPal'da üst düzey görevlerde bulunmasının ardından Singapur ve Dubai'de çevrimiçi ödeme sistemleri şirketi Telr'ı kuran gelişmekte olan piyasalar FinTech uzmanı Elias Ghanem; finans piyasalarıyla ilgili teknolojiler ve düzenlemeler konusunda derin bir birikime sahip olan ve varlık yönetimi sektöründe fon yöneticileri ve dağıtıcıları için blockchain altyapılı uygulamalar üreten ve global bir girişim olan TheFundsChain'in kurucu ortağı ve CEO'su Romain Devai; Ortadoğu'daki büyük bankalara yenilikçi iş modelleriyle ilgili danışmanlık ve iş geliştirme hizmetleri veren UBIQ'in kurucusu ve CEO'su Michel Kilzi dikkat çekiyor.



Smarties 2017 başvuruları başladı

Mobil pazarlamanın küresel gelişimine yön veren MMA'nın (Mobil Pazarlama Birliği) düzenlediği Smarties 2017 Ödülleri için başvuru süreci başladı. 2016 yılında 28.63 milyar dolar olarak gerçekleştiği öngörülen mobil pazarlamanın, reklam hariç pazar büyüklüğünün tüm sektörlerdeki (perakende, e-ticaret, seyahat, lojistik, otomotiv, finans vb) yenilikçi mobil pazarlama kullanımları değerlendirildiğinde, 2021 yılında

98.85 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Mobil pazarlamanın en önemli parçalarından biri olan mobil reklamnın ise geçen yıl global ölçekte 100 milyar dolar pazar büyüklüğünü geçtiği tahmin ediliyor. Pazarlamanın inovatif gelişimine ve dönüşümüne mobilin gücüyle hız kazandırmak; tüketicilerle kurulacak daha yakın, daha güçlü ilişkilerin iş hacimlerini büyütmesine katkı sağlamak misyonuyla Türkiye dahil 50 ülkede, 800 üye ile faaliyet

gösteren MMA'nın Smarties Ödülleri, mobil pazarlama dünyasının tek ödül programı olma özelliği taşıyor. İnovasyon, yaratıcılık ve başarıyı ödüllendiren bu platform, mobil pazarlamanın sınırlarını zorlayarak müşterilere erişim ve etkileşim sağlayan tüm ekip ve yetenekleri öne çıkarmayı amaçlıyor. Smarties Ödülleri için 25 Mayıs'a dek erken başvuru fırsatından faydalanmak mümkün. En son başvuru tarihi ise 30 Haziran 2017.

Satıştan vazgeçen HSBC'de "premium bankacılık" odaklı yeni bir dönem başladı. Gerçek anlamda "ortak ATM" için QNB Finansbank ile anlaşılan banka, ana bankacılık altyapısını ise 117 milyon dolara yeniden kuruyor. Kart programı için de sürprizler yolda...

HSBC'de

'özel' değil 'premium' bankacılık dönemi

BARIŞ BEKAR

H SBC, Türkiye bankacılık tarihinde önemli bir yere sahip. Pazara 1990 yılında girmesine rağmen, banka için asıl dönüm noktası 2001'de Demirbank'ı satın alması olmuştu.

Demirbank'ın yaygın şube ağı ve güçlü altyapısını iyi kullanan HSBC, deyim yerindeyse Türkiye bireysel bankacılık sektöründe oyunun kurallarını yeniden yazdı. Kredi kartları ve kredi piyasasını gerçek anlamda rekabetle tanıştırdı. Advantage'ı satın alarak kredi kartlarının, sadakat sistemlerinin, kampanyaların hareketlenmesinde önemli rol oynadı...

2014 yılından itibaren HSBC'nin üzerinde kara bulutlar dolaşmaya başladı. Zararla tanışıldı, bankanın aktifleri de

önemli ölçüde azaldı. Hatırlanacağı gibi 2015 yılında satış kulisleriyle ilgili birçok haber yayımlandı. 2016 yılının başında ise HSBC Grubu, "Hayır, Türkiye'den çıkmak gibi bir düşüncemiz yok, bankayı satmayacağız" açıklamasını yaptı. Ardından da radikal bir yeniden yapılanma dönemi başladı... HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık ve Birikim Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Yenel ile bu sürecin yanı sıra bankanın yeni plan ve hedeflerini konuştuk...

Satıştan vazgeçtikten sonra HSBC'nin Türkiye'deki faaliyetleri nasıl şekillendirildi? Bu dönemde ne gibi adımlar attınız?

Ana sermayedarımız, satış yerine yatırım yaparak bu sektörde faaliyet göstermenin daha iyi olacağını düşündü.



Ayşe Yenel

Türkiye, bankacılık açısından çok rekabetçi bir pazar. HSBC olarak bu pazarda büyüklük açısından arada kalmışık; büyük olmak için küçük, küçük olmak içinse büyüktük. Türkiye’de kalma kararımızdan sonra, yeni stratejiyle beraber kendimize yeni bir oyun alanı yaratmayı amaçladık. Gerek kurumsal, gerekse bireysel bankacılıkta fark ve katma değer yaratabileceğimiz alanlara odaklanmaya karar verdik. Çünkü bireysel bankacılıkta, eğer bir ölçek yoksa başarı sağlanamıyor. Bizde de bu ölçek yoktu tabii. Bu yüzden odaklandığımız alanlarda iyi iş çıkaralım dedik. Odaklandığımız alanlarda zaten güçlü ve kaslıydık. Kurumsal taraftaki müşterilerimiz arasında büyük kuruluşlar ve uluslararası şirketler vardı. Yatırım bankacılığı HSBC’nin güçlü olduğu bir alandı. Bireysel bankacılıkta da orta üst ve üst gelir segmentine hitap ediyorduk. Birikim yönetimi kasamız çok kuvvetliydi. Keza birebir bankacılık ilişkilerimiz ve müşteri deneyimimiz de... Bu doğrultuda, 2016 başından itibaren “premium bankacılık” kavramına odaklandık. Tabii bütün bunları takiben bir yeniden yapılanma sürecinden geçmemiz gerekiyordu. Çünkü organizasyonumuz, şube ağımız buna çok da uygun değildi. Önümüze 3 yıllık bir plan çıkardık. Geçen yıl şube ağımızı yeniden yapılandırdık...

Yapılanma derken neler yaptınız?

Şube sayısını azalttık, konsolidasyona gittik. Bazı illerden çıktık. Şu anda 15 ilde faaliyet gösteriyoruz. Bunlar orta üst ve üst gelir grubunun yoğun olduğu, “premium bankacılık” potansiyeli olan iller. Küçük ve dağılmış değil; merkezi, büyük ve içi kalabalık şubeler oluşturmayı amaçladık. Farklı bir modele geçtik. Ama elbette takdir ederseniz ki bu büyük bir operasyondur. Hem müşterilerimizi hem de çalışanlarımızı etkilemesi kaçınılmazdı. Zorlu bir dönemden geçtik. “Yeniden yapılanma” ile geçen 2016’nın ardından, 2017 yılının ilk dönemi itibarıyla süreç tamamlandı. Şimdi artık hedef kitesini, stratejisi belli olan “premium bankacılık” odağımızla ilerliyoruz.

Bundan sanki bireyselde sadece “özel bankacılık” yapacaksınız gibi bir anlam çıkmıyor mu?

Hayır, “özel bankacılık” gibi düşünmeyin. Böyle dediğinizde genelde çok daha küçük bir segment anlaşılıyor. Biz orta üst ve üst gelir segmentine, dolayısıyla daha geniş bir müşteri kitlesine hitap edeceğiz. Aslında bizim için gelir de birebir ölçüt değil. “Kimdir bunlar” dersiniz, genelde beyaz yakalılar ve profesyoneller, birikimi olanlar. Birikimi olması da şart değil; birikim yapma isteği ve potansiyeli olanlar, ailesine ve geleceğine dönük planları olanlar, bunun için de finansal enstrümanlar kullanmaya niyeti ve isteği olanlar... Teknolojiye açık bir kesim ve aynı zamanda birebir ilişki bankacılığının değerini anlayan kitle.

HSBC olarak bu hedef kitle için fark yaratacağımızı düşünüyorum. Burada sayıları 5 milyonu bulan bir kitleden bahsediyoruz. “Özel bankacılık” dediğinizde ise Türkiye’deki potansiyel ancak 150-200 bin kişi civarındadır.

Bankayı yeniden kâra geçirebilmek için başka ne gibi aksiyonlar alıyorsunuz?

Evet, ana hedeflerimizden biri de bankayı kâra geçirmek ve HSBC’nin sermayedanna belli bir dönüş yaratmak. Bu doğrultuda aldığımız birçok aksiyon var. Örneğin, ATM konusunda farklı bir yöntem belirledik. Müşterilerimize her yerde ATM’ye ulaşma fırsatı vermek istiyoruz. Ancak bunu Türkiye genelinde yönetmeye çalışmak çok maliyetli. Bu noktada QNB Finansbank ile anlaştık. Müşterilerimiz bütün Finansbank ATM’lerinden işlemlerini yapabiliyor. Biliyorsunuz şu anda Türkiye’deki ATM’ler “ortak nokta” olarak adlandırılırsa da kendi bankanızda olduğu gibi işlem yapamazsınız. Genelde ancak o ATM’nin sahibi olan bankanın arayüzü üzerinden nakit çekebilirsiniz. Örneğin, hesabınıza para yatıramaz veya kredi kartı borcunuzu ödeyemezsiniz. Bizse QNB Finansbank ile anlaşarak pek çok işlemin yapılabileceği altyapıyı geliştirdik. Müşterileri



miz, QNB Finansbank'ın Türkiye çapındaki tüm ATM'lerinden para yatırma ve kredi kartı borç ödeme işlemlerini kartsız, para çekme işlemlerini de banka kartlarıyla yapabiliyor.



reysel bankacılık hizmeti veren 83 tane şubemiz var. Aslında şubelerle kıyasladığımızda müşteri sayımız oldukça yüksek. Ancak yeniden yapılanma sayesinde az şubeyle yüksek verimlilik oranı yakaladığımızı söyleyebilirim. Başta birikim yönetimi olmak üzere pazar payımız gayet iyi.

ATM'ler birbirine entegre mi, nasıl bir işbirliği söz konusu?

Hayır, entegre değil. Kartınızı soktuğunuzda karşınıza HSBC arayüzü gelmiyor. Ancak önünüze çıkan menüdeki seçeneklerden biri de HSBC... HSBC'yi seçtiğinizde yapabileceğiniz işlemlere yönlendiriliyorsunuz. Bu yolla hem müşterimizin ihtiyaçlarını karşılıyor hem de maliyetlerimizi yönetiyoruz.

Bu sadece Türkiye'ye yönelik bir anlaşma mı?

Evet. Yurtdışında ise müşterilerimiz HSBC Grubu bünyesindeki "Premier" markasının avantajlarından yararlanıyor. HSBC Premier müşterileri, dünyanın her yerindeki herhangi bir ATM'den para çektiğinde ücret ödemiyor. Kart tarafında da bir proje üzerinde çalışıyoruz. Son dönemde ticari taraftaki stratejimizle birlikte üye işyeri ağıımız daralmıştı. Yeni dönemde ise daha fazla müşteriye taksit ve puan teklifi sunuyor olmamız lazım. Bu doğrultuda stratejik bir proje üzerinde çalışıyoruz. Yakın zamanda projemizi duyuracağız.

Şu anda kaç şubeniz, kaç müşteriniz var?

1 milyon civarında Advantage kart kullanıcımız var. Bi-

Pazar payı demişken, biraz oransal bilgiler verebilir misiniz?

Mevduatta pazar payımız yüzde 1.2 civarındayken kredi kartlarında bu oran yüzde 3.5'lerde. İddialı olduğumuz birikim yönetimi pazar payımız ise nitelikli fonlarda yüzde 5.14 ve Eurobond'larda yüzde 18'lere kadar çıkıyor.

Ancak amacımız sadece birikim yönetimi değil, müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılamak. Çünkü gerekli tüm bankacılık enstrümanlarını kullanarak geleceğini planlayan bir hedef kitleden bahsediyoruz. Bunun içinde kredi de var. Türkiye gelişen bir ülke ve kredisiz olmaz.

Sigorta ürünlerinde de iyiyiz. Örneğin, Allianz ile gerek sigorta gerekse bireysel emeklilik konusunda iyi bir işbirliğimiz var. BES fonlarında yüzde 4.2 pazar payıyla, Türkiye'deki en büyük yabancı sermayeli, küresel faaliyet gösteren portföy yönetim şirketine sahibiz. HSBC Türkiye Portföy Yönetimi, 13'ü grubumuz tarafından kurulan, 2'si Anadolu Hayat Emeklilik'ten kalan, 16'sı da Allianz Emeklilik tarafından kurulan olmak üzere 31 fonu yönetiyor.



HSBC'NİN BANKACILIK ALTYAPISI 117 MİLYON DOLARA SİL BAŞTAN...

HSBC; stratejisini, organizasyonunu, şubelerini, ATM'lerini yeniden yapılandırdıktan sonra ana bankacılık altyapısını da tamamen yenileme kararı aldı. Bu konuda yerli bir kurum ile anlaşıldı. Ayşe Yenel, bu alandaki çalışmaları şöyle anlatıyor:

"Ana bankacılık sistemimizi yenilememiz gerekiyordu. Peki grubumuzun global yazılımlarını alıp buraya uyarlayabilir miydik? Türkiye'deki bankacılık uygulamaları ve farklı regülasyonlar nedeniyle bu çok zordu. Bu yüzden de Intertech ile anlaştık. Proje başladı çok hızlı bir şekilde sürüyor. Bu yılın sonuna kadar yeni sistemi devreye almayı planlıyoruz. Tamamen bir Türk şirketi tarafından geliştirilen bu projeye 117 milyon dolarlık yatırım yapıyoruz. Bunu, grubumuzun Türkiye'ye olan uzun vadeli inancının bir göstergesi olarak görüyorum."



Yenel, uzun ve zahmetli bir sürecin sonunda bir gecede bambaşka bir HSBC'ye geçiş yapılacağını anlatıyor. Şubelerden ATM'lere, kartlardan internet ve mobil bankacılığa kadar değişimin her alana yansıtılacağına dikkat çeken Yenel, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Örneğin, şu anda HSBC'nin global mobil bankacılık yazılımını kullanıyoruz. Yeni sistemimizle birlikte işlem setini iki katına katlayarak bir atılım yapmış olacağız. Örneğin, mobil bankacılığımız üzerinden hisse ve VİOP işlemleri yaptırabileceğiz."

- Kullanılabilir Limit: 11,021.92 TL
- Dönem Borcu: 3,200.00 TL
- Minimum ödeme Tutarı: 520.00 TL



Barış Tamdeğer
Denizbank sitesi sk. no:4
Reşitpaşa Sarıyer/İstanbul

Kredi Kartı Hesap Özeti

HESAP ÖZETİ

Kart Numarası	4261 06XX XXXX 8091
Dönem	08/01/2016 - 08/31/2016
Toplam Kredi Limiti	15,000.00 TL
Kullanılabilir Limit	11,021.92 TL
Yıllık Faiz	14.25%

Ödeme Bilgisi

Önceki Bakiye	2,041.15 TL
Ödeme / Borç	- 42.00 TL
Yatırılan Tutar	1,162.70 TL
Masraflar	38.15 TL
Dönem Borcu	3,200.00 TL

Ödeme Özeti

Minimum ödeme tutarı	520.00 TL
Son ödeme tarihi	31/08/2016

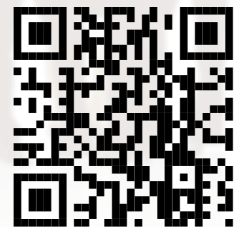
Ödemeler / Borçlar



Market	546.10 TL
Online alışveriş	302.30 TL
Yeme içme	284.30 TL
Faturalar	38.15 TL
Medya Servisleri	30.00 TL



**Ekstrenin elektronik halini
görmek için barkodu
okutunuz...**



www.dtechsoft.com/psm.html

MANY SOLUTIONS TO MANY COUNTRIES WITH ONE NAME: CARDTEK



www.cardtek.com

SAN JOSE • CHICAGO • TORONTO • ISTANBUL • DUBAI



With well-established product portfolio and more than 15 years of experience in EMV, we provide end-to-end payment solutions in this new and digitalized era. We are also one of the leading players in digital payments, open-loop transit and wearable payment technologies. Our award-winning, scalable and robust solutions work flawlessly with multiple technologies and platforms providing full flexibility that takes away the need of working with multiple vendors, while achieving the highest compliance standards. Since the beginning, we, as Cardtek, have achieved a phenomenal success at 400+ projects of 150+ customers in 25 countries across the globe.

Cardtek is proud to manage more than 100 million cards and 1 million POS devices, globally.

 Transit Solutions  Wearable Technologies  Hardware Solutions





Serkan Uğraş
Kaygalak

Maximum Mobil, sunduğu çözüm ve avantajlarla farklı bir alışveriş deneyimi yaratmayı hedefliyor. İş Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, "QR ile alışveriş, 'Öde Geç' temassız işlem, fatura ödeme gibi çok sayıda bankacılık işlemini bir arada sunan uygulamamız güvenlik özellikleriyle de öne çıkıyor" diyor...

TÜM BANKA MÜŞTERİLERİ aynı platformda buluşuyor

Banka ve kredi kartı kullanımının kabul görmesi, akıllı telefon penetrasyonunun hızla artması bankaları bu alana yatırım yapmaya yönlendirdi. Teknolojiye yaptığı yatırımlarla Türkiye'de birçok ilke imza atan İş Bankası'nın yeni uygulaması Maximum Mobil de bu alandaki projelerden biri...

İş Bankası'nda hesabı olsun olmasın tüm bankaların müşterileri için geliştirilen bu uygulamayla birçok ödeme daha kolay ve güvenli şekilde yapılabilir. İş Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak ile

Maximum Mobil'in özellikleri ve sunduğu avantajları konuştuk...

Maximum Mobil uygulaması üzerinden İş Bankası ve diğer kuruluşların kartlarıyla hangi ödemeler, işlemler yapılabilir? Bu kapsamda, varsa Maximum Mobil'i benzer uygulamalardan ayıran özellikleri belirtir misiniz?

Maximum Mobil uygulaması, ekosistem bakış açısıyla tasarlandığı için uçtan uca dijitalleşmiş bir satın alma de-

neyimi sunuyor. Uygulama üzerinden hem İş Bankası ve hem de diğer bankaların müşterileri; Cinemaximum bileti alımı, fatura ödemeleri ve “Öde Geç” ile Petrol Ofisi istasyonlarından akaryakıt alımı işlemlerini kolayca yapabiliyor. Bankamız kartlarımızla bu işlemlere ek olarak, QR ile ödeme ve Android işletim sistemine sahip cihazlarda mobil temassız ödeme imkânı da bulunuyor. Ayrıca, Maximum Mobil kullanıcıları, İş Bankası kartlarına ilişkin detaylı bilgilere uygulama üzerinden anında erişebilirken, kartlarını kolay ve hızlı bir şekilde yönetebiliyor.

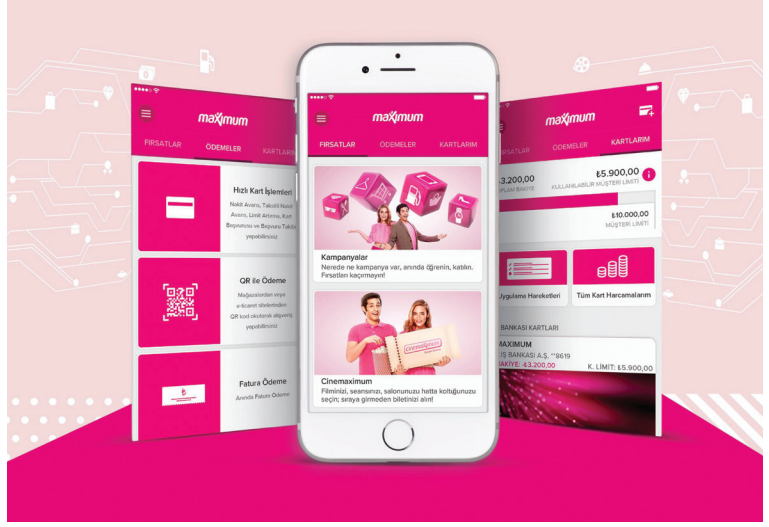
Maximum Mobil uygulamasının benzer uygulamalara kıyasla öne çıkan özelliklerinden ilki; bir banka uygulaması olmasına rağmen tüm banka kredi kartlarının eklenebilmesi ve tüm banka kredi kartlarıyla ödeme yapılabilmesi. İkinci olarak ise Maximum Mobil, bir kredi kartı uygulaması olmaktan öte, işbirliği yapılan firmalarla kullanıcıların günlük hayatına temas ederek Cinemaximum, Petrol Ofisi ve eklenecek yeni paydaşlarla katma değerli bir hizmet ekosistemi sunması.

Bunun yanı sıra Maximum Mobil, “Anında Kart Kullanımı” özelliğiyle de rakiplerinden ayrışıyor. Kullanıcılar, fiziki kartın teslimini beklemeden uygulama üzerinden başvurusu onaylanan kartlarını, bankamızdaki bilgi ve belgelerinin yeterli olması halinde anında kullanmaya başlayabiliyor.

Uygulama, kart bilgilerinin görüntülenmesi, limit artışı, internet işlemlerine açma/kapama, kartı geçici süreli kullanıma kapama/açma, işlem taksitlendirme, taksitli nakit avans kullanma gibi konularda yönetimin aracası ve basit bir şekilde kart kullanıcısı tarafından yapılabilmesini de sağlıyor.

Kart kullanıcılarının hala en büyük kaygısı güvenlik. Maximum Mobil’de ödeme güvenliğiyle ilgili nasıl bir şifreleme teknolojisi ve yöntemi kullanılıyor?

Bu konuya da azami özen gösterdik. Maximum Mobil’e ilk girişte, aktivasyon işlemi sırasında kullanıcıların doğrulaması yapılarak kayıt oluşturuluyor. Kayıt işlemi sırasında müşterimiz ya da kullanıcı ile cihaz eşleştirilmesi yapılıyor, sonrasında da her girişte kayıt esnasında belirlenen şifre ve cihaz doğrulama metodu ile Maximum Mobil’e giriş yapmak mümkün oluyor. Son olarak, finansal işlemlerde tüm bankalara ait kartlar için üç boyutlu güvenlik sistemiyle işlem yapılabil-



yor. Bu yönüyle güvenlikten ödün vermeden, kullanıcılara hızlı ve kolay bir deneyim sunuluyor.

Türkiye’de son yıllarda temassız kart kullanımını artıyor. Sizin uygulamanızın temassız işlemlerde limit uygulaması nasıl işliyor? İş Bankası müşterileri kendilerine özel limit belirleyebiliyor mu?

Uygulamamız temassız işlem yapmak için de son derece elverişli bir altyapıya sahip. İş Bankası kartı olan müşterilerin mobil temassız işlem yapabildiği Maximum Mobil uygulamasında, kullanıcı tarafından mobil temassız özellik kullanıma açılırken, ilgili kredi kartı için en fazla aylık 1.000 TL olmak üzere işlem limiti belirleniyor. Bu limit kullanıcılar tarafından istenildiğinde güncellenebiliyor. Bankamatik kartları için ise günlük mobil temassız işlem limiti 200 TL olarak belirlendi.

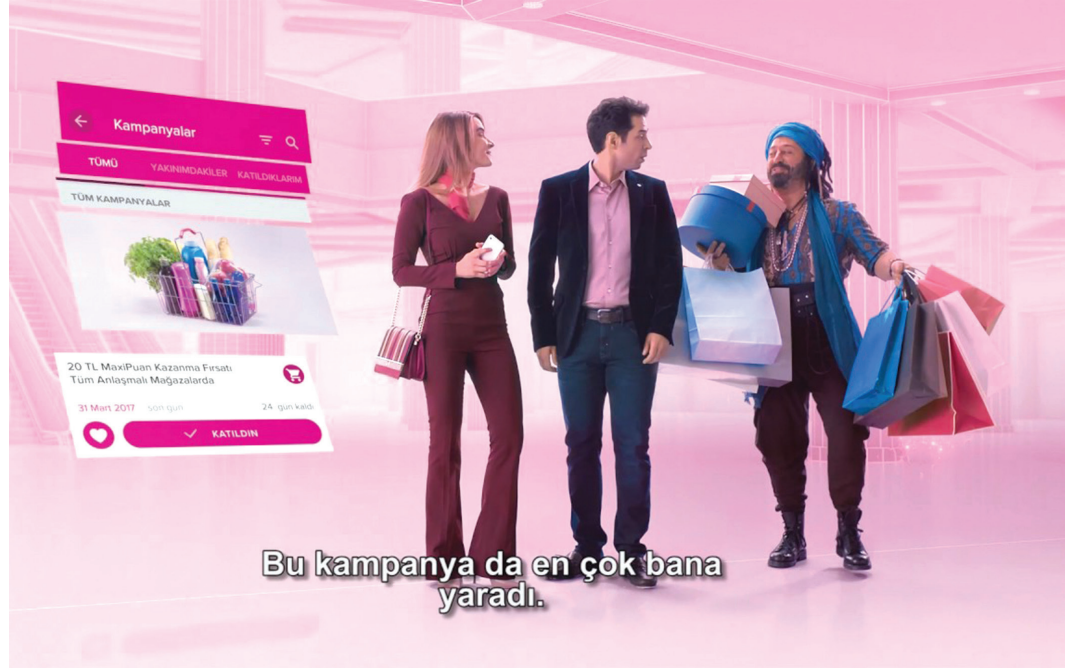
Bankamatik kartlarıyla da temassız ödeme yapma özelliği var mı?

Maximum Mobil üzerinden İş Bankası kart hamilleri, tüm Bankamatik ve kredi kartlarıyla mobil temassız işlem deneyiminden faydalanabiliyor. Müşterilerimizin elinde bulunan Bankamatik kartlarıyla kartın temassız özelliği olsun ya da olmasın mobil temassız işlem yapılabilir. 



Maximum Mobil ile ödeme yapabilmek için mutlaka aktif bir internet bağlantısı zorunluluğu var mı?

Maximum Mobil uygulamasına kayıt olunması, giriş yapılabilmesi ve mobil temassız özelliğinin ilk defa açılması sırasında da aktif bir internet bağlantısının bulunması gerekiyor. Ancak mobil temassız özelliği aktifleştirildikten sonra temassız POS cihazlarında, tıpkı fiziki temassız kartlarını kullanır gibi işlem yapmak mümkün. Mobil temassız işlem anında kartın aktif internet bağlantısının olmasına ise ihtiyaç bulunmuyor.



Bu kampanya da en çok bana yaradı.

Maximum Mobil'de karekod (QR) ile ödeme nasıl yapılıyor? Bu uygulamanın özelliklerinden, avantajlarından bahsedebilir misiniz?

QR ile ödeme özelliği bulunan İş Bankası POS cihazlarında, iOS veya Android işletim sistemine sahip Maximum Mobil yüklü tüm cihazlarda QR ile temassız ödeme yapılabiliyor. Kullanıcının QR ödeme yapacağı bilgisini işyerine söylemesi sonrasında, Maximum Mobil'i açarak ödemeler menüsünden QR ödeme alanını seçmesi ve sonrasında açılan kameraya POS cihazında işyeri tarafından üretilen QR kodu okutması yeterli. Bununla birlikte kullanımı kolay bir yöntem olan QR ile afiştten, dergiden, internette alışverişlerde de ödeme yapmak mümkün. QR ile ödeme Türkiye'de yeteri kadar yaygın değil. Ancak işlem akışının kolay olması ve hem işyerleri açısından hem de kullanıcılar açısından cihaz bağımlılığının görece daha az olmasından dolayı dünyada benzer uygulamalar tarafından tercih edilen bir yöntem. Ayrıca iOS kullanıcılarının mobil temassız ödeme özelliğini hâlihazırda kul-

lanamaması nedeniyle, QR ile ödeme özelliği önemli bir çözüm olarak öne çıkıyor.

Sahip olduğu görüntü işleme teknolojisi sayesinde, Cinemaximum salonlarındaki filmlerin afişlerinden ilgili filmin detaylarına erişme imkânı sağlayan Maximum Mobil uygulaması, bu özelliğiyle afiş gibi fiziki ortamlardan işyerlerinin internet sayfalarına da erişme veya anlaşma yapılması halinde doğrudan sipariş verme imkânı da sunuyor.

Maximum Mobil ile İş Bankası müşterilerinin hayatına giren "Anında Fatura Ödeme" uygulamasının özellikleri nelerdir? Diğer ödemelere oranla avantajları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Maximum Mobil kullanıcıları, Türkiye genelinde 75 anlaşmalı kurumun faturasını tüm bankaların kartlarıyla anında ödeyebiliyor. Kredi kartından ödeme imkânı ve 7/24 fatura ödeme yapılabilmesi sayesinde kullanıcıların kolayca ödeme yapması sağlanıyor. ☺

SAHTECİLİĞE KARŞI ÖDEME ALIŞKANLIKLARI İZLENİYOR

Peki ödeme güvenliği açısından mobil, temassız gibi yeni nesil ödeme yöntemleri ile klasik kartlı ödemeler arasında fark var mı? Fraud (sahtekârlık) ile mücadele konusunda ne gibi yenilikler gündeme gelebilir? İş Bankası Kartlı Ödeme Sistemleri Müdürü Serkan Uğraş Kaygalak, bu sorularımızı da şöyle yanıtlıyor: "Temassız ödemeler için kullanıcılara çipli kartların sahip olduğu güvenlik imkânları

sağlanıyor. Temassız ödemelerde adet ve tutarın parametrik yönetildiği küçük tutarlı ve az sayıda şifresiz işlem yapılabiliyor. Bu sayede hem hız ve müşteri memnuniyeti artıyor hem de yüksek tutarlı işlemlerde şifreyle güvenlik sağlanmış oluyor. Kullanıcıların, daha hızlı ve pratik bir şekilde alışveriş



yaparken ödeme sistemlerine güven duyarak işlemlerini tamamlamaları büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda, kullanıcıların harcama alışkanlıklarına göre güvenlik ekiplerimizce risk izlemesi yapılıyor ve tüm teknolojik gelişmeler de yakından takip edilerek gerekli önlemler alınıyor."

FIDO'nun güvenlik anahtarı Austria Card'a emanet

Austria Card, dünyanın en büyük kimlik doğrulama ekosistemi FIDO'nun EMV sertifikalı ilk kart üreticisi oldu. Austria Card Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge, FIDO için sundukları çözümün giyilebilir cihazlar da dahil farklı ödeme yöntemleri için de geçerli olduğunu söylüyor...



Dijital ödemeler ve gelişen kimlik doğrulama sistemlerine yönelik çalışmalarına ağırlık veren Austria Card, dünyanın

en büyük kimlik doğrulama ekosistemi FIDO Alliance'ı da müşterileri arasına kattı.

FIDO (Fast Identity Online) Alliance, dünyanın en büyük kimlik doğrulama ekosistemi olarak Şubat 2013'te Nok Nok Labs, PayPal ve Lenovo tarafından kuruldu. Kullanıcıların çoklu şifre kullanımı ve şifre hatırlama problemlerinin yanı sıra kimlik doğrulama araçları arasındaki işbirliği eksikliğinin fark edilmesi bu ekosistemin ortaya çıkmasında en önemli etken oldu. Bu sayede

online işlemlerde kullanıcılar tarafından yapılan kimlik doğrulama işlemlerinin, sistemin sağlamış olduğu teknik altyapıyla daha bağımsız ve güvenli hale getirilmesi amaçlanıyor. Böylece kullanıcılar, çoklu şifre bağımlılığından kurtuluyor.

FIDO'nun şu anda 300'den fazla üyesi bulunuyor. Bunlara Google, Microsoft, PayPal, EMVCo, American Express, Visa, Mastercard, ING ve BKM örnek verilebilir...

Anahtarlar akıllı kartla sınırlı değil

FIDO'nun kimlik doğrulama yöntemleri bir anahtar kullanımı (to-

AUSTRIACARD

fido™ alliance

ken, USB, akıllı kart, mobil cihaz vb) ve biyometrik yöntemler (parmak izi, göz tarama, ses tarama vb) olmak üzere ikiye ayrılıyor. Kullanıcı, sistem üyesi bir ku-

ruma "kullanıcı adı" ve "şifre" ile giriş yapıyor. "FIDO ile giriş yap" sekmesi seçildiğinde, kimlik doğrulama için müşteri hangi alternatifini (anahtar veya biyometrik) tercih ettiyse onunla ilerliyor.

Şu anda dünyada en çok anahtar metodu kullanılıyor. Bu anahtarlardan biri de akıllı kartlar... İşte Austria Card, FIDO sertifikası alan ilk EMV onaylı akıllı kart üreticisi oldu. FIDO, Austria Card operasyon sistemiyle entegre çalışabiliyor ve sadece kart değil aynı zamanda Austria Card'ın teknolojisini içeren NFC tabanlı anahtarlık, bileklik, sticker'lar (çıkartmalar) gibi kart dışı giyilebilir teknolojiler olarak adlandırılan formlar da FIDO'da anahtar olarak kullanılabilir.

Austria Card Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge, FIDO için sunacakları ürün ve hizmetlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Önümüzdeki dönemlerde FIDO'nun yaygınlaşacağını öngörüyoruz ve buna yönelik adımlar atıyoruz. FIDO, EMVCo ile birlikte mobil cüzdan sağlayıcıları ve ödeme uygulamaları geliştiren firmaları desteklemeye yönelik 'Consumer Device Cardholder Verification Method' (CDCVM) olarak adlandırılan yöntemler geliştiriyor. Dijital çözümlerin yaygınlaşmasıyla birlikte bu yöntemlerin kullanımını artacak. Austria Card olarak biz de bu ekosisteme üye olan kurumlara ve müşterilerine sadece akıllı kartla sınırlı kalmayıp, servis sağlayıcı veya mobil arayüz geliştirme yönünde de ürün ve hizmetler sunacak şekilde Ar-Ge faaliyetlerimizi sürdürüyoruz."



Burak Bilge



Ayşe Nil Sarıgöllü
Yönetim Kurulu
Başkanı

5 yıl içinde dünyanın en büyük 10 FinTech şirketi arasına girme hedefiyle yola çıkan Cardtek'in "kaptan köşküne" deneyimli bir isim katıldı. Cardtek, Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü ve yeni CEO Turgut Güney liderliğinde küresel pazardaki büyümesine hız verecek...

Üzerinde güneş batmayan FinTech şirketi CARDTEK

Ödeme sistemleri için uçtan uca çözümler sunan Cardtek, 2016 yılında imza attığı ortaklığın meyvelerini almaya başladı. Hatırlanacağı gibi MV Holding ve Revo Capital, geçen yıl şirkete yüzde 24 oranında ortak olmuştu...


Odaklarının Türkiye ödeme sistemlerindeki öncü konumu küresel pazarlara da taşımak olduğunu belirten Cardtek Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü, "Bu doğrultuda yaptığımız özverili çalışmaların meyvelerini 2016 yılında almaya başladık. Grubumuz yüzde 49 ciro artışıyla sektörde önemli bir büyümeye imza attı. Bu başarılı performansta MV Holding ve Revo Capital'in sağladığı güç önemli bir rol oynadı" diyor.

Ortaklık yapısı sadeleşti, yönetim yeniden yapılandı

Cardtek'in küreselleşme planının ikinci büyük adımını ise ortaklık yapısını sadeleştirmek oluşturuyordu. Bu doğrultuda yönetim kadrosu da büyük ölçüde yeniden yapılandırıldı. Sektörün deneyimli isimlerinden Turgut Güney, 17 Nisan itibarıyla Cardtek Holding CEO'su olarak göreve başladı. Bilgi teknolojileri, finansal teknolojiler ve ödeme sistemleri alanında Türkiye'nin en deneyimli isimlerinden biri olan Güney, daha önce Akbank'ta bilgi teknolojileri ve operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu...

Gündemde Silikon Vadisi var

Cardtek, ortaklık yapısını sadeleştirip yönetim organizasyonunu yeniden yapı-

landırırken bir yandan da Amerika, Ortadoğu, Avrupa, Afrika, Asya-Pasifik bölgelerinde yeni projelerle büyüme fırsatlarını değerlendiriyor. Yurt dışı büyüme stratejileri çerçevesinde Silikon Vadisi'nde yeni bir ofis açmaya hazırlandıklarını belirten Sarıgöllü; "Uzman ekiplerimiz ve yönetim kadromuz, güçlü finansal yapımız ve sektöre liderlik eden ürün ve çözümlerimizle küresel bir lider olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz" diyor. 



Turgut Güney
CEO

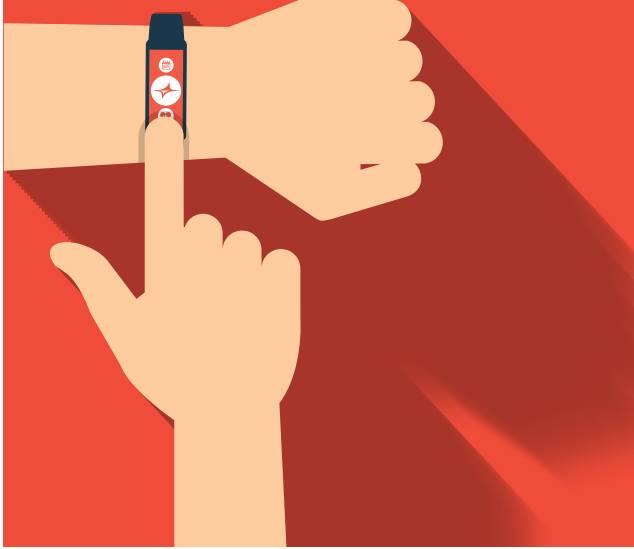
GÜNEY, 25 YILLIK DENEYİMİYLE CARDTEK'TE

Cardtek Holding'in yeni CEO'su Turgut Güney, finansal teknolojiler alanında 25 yıllık deneyeime sahip. Cardtek'in büyüme sürecine hız verip, şirketin yeni yatırımlar, uluslararası iş ortaklıkları ve küreselleşme stratejisine liderlik edecek olan Güney, daha

önce Akbank'ta bilgi teknolojileri ve operasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak görev yapıyordu. 1992-1997 arasında ABD'de çeşitli danışmanlık pozisyonları üstlenen Güney, Akbank öncesinde ise TEB'in bilgi teknolojilerinden sorumlu genel müdür

yardımcısıydı. Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği lisans mezunu olan Turgut Güney, ABD'deki Southern Illinois Üniversitesi'nden Bilgisayar Bilimleri Mühendisliği alanında yüksek lisans derecesine sahip.

CARDTEK'TEN DÜNYADA BİR İLK!



Cardtek, akıllı kimlik ve ödeme özelliklerini NFC teknolojisi ile birleştirdiği ilk ulusal mobil cüzdanını, Birleşik Arap Emirlikleri'nde hayata geçiriyor.



DUBAİLİLERİN MOBİL CÜZDANLARI CARDTEK'E EMANET

Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başlıyor. Cardtek, başta Dubai olmak üzere BAE'nin ilk ulusal mobil cüzdan çözümünü geliştirdi. Yenilikçi ve güvenli mobil ödeme platformu

"empay" ile emirliklerde yaşayan yaklaşık 8 milyon kişi kamu hizmeti ödemeleri, okul aidatı, ulaşım ödemeleri, para transferi ve daha birçok alandaki ödemeleri mobil cihazlar üzerinden yapabilecek. Cardtek'in, Dubai Ekonomi Departmanı (DED) iştiraki Emcredit işbirliğiyle geliştirdiği "empay" çözümü için pilot çalışmalar Haziran ayında Dubai'de başlıyor. Ayşe Nil Sarıgöllü, Ağustos ayından itibaren ise güvenli mobil ödeme platformu "empay"ın, Dubai'nin "Akıllı Devlet Girişimi"nin bir parçası olarak devlet daireleri, bankalar, döviz büroları, perakendeciler, eğitim



kurumları ve ulaşım şirketleri de dahil olmak üzere birçok hizmet sağlayıcıyı, tüketicilerin geniş bir yelpazedeki pek çok hizmete kolayca erişebileceği ve tek bir mobil cüzdan platfor-

mu üzerinden ödeme yapabileceği ortak bir platformda bir araya getireceğini açıklıyor.

Bu ortaklığın BAE'de ödeme sistemleri açısından hayatı oldukça kolaylaştıracağına, bölgenin ekonomik

gelişimi için yeni fırsatlar ve faydalar

sağlayacağına vurgu yapan Sarıgöllü, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Finansal teknolojilerdeki hızlı değişime liderlik eden çözümlerimizi dünyanın dört bir yanına sunuyoruz. Emcredit ile imza attığımız bu işbirliği de uluslararası çapta

en başarılı uygulamalar arasında şimdiden yerini aldı. Empay ile Birleşik Arap Emirlikleri'nde yaşayanların yaşam kalitesi artacak; ödeme işlemleri ve resmi işlemler çok daha kolay ve güvenilir bir şekilde yapılabilecek. Bu projemizin uluslararası çapta pek çok ülke için de bir model teşkil edeceğine inanıyoruz."

Cardtek, başta toplu ulaşım olmak üzere bu işlemlerde ağırlıklı olarak kullanılması planlanan akıllı bilekliklerin temini için dünyanın önde gelen çip üreticilerinden NXP

ile işbirliği yaptı. Söz konusu bileklikler,

bluetooth teknolojisi sayesinde tüm Android ve iOS (Apple) işletim sistemine sahip akıllı telefonlarıyla uyumlu olarak çalışabiliyor. Cardtek, ödeme altyapısı da dahil BAE yönetimi adına tüm bu operasyonları yönetecek.



emcredit



“Türkiye'nin ihracatına katkı sağlayacağız”

Cardtek Holding CEO'su Turgut Güney, yeni dönemde Cardtek'in yazılım üretimi ve finansal teknolojilerde küresel ölçüde bir oyuncu olacağını, Türkiye'nin yazılım ve teknoloji üretimi ile ihracatı konusunda çok daha iyi yerlere gelmesinde da önemli rol üstleneceğini vurguluyor. Bu noktada üstlendiği görevin kendisini çok heyecanlandırdığını belirten Güney, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bugün dijital ödeme sistemleri sadece finans sektörüne değil, telekomdan ulaşıma ve perakendeye kadar çok geniş bir ekosisteme hizmet veriyor. Bunu da yapay zeka, büyük veri (big data) analitiği, nesnelerin interneti, giyilebilir çözümler gibi pek çok yeni nesil teknolojiden yararlanarak gerçekleştiriyor. Cardtek, bu teknolojileri yenilikçi ve değer katan bir şekilde ekosistemin hizmetine sunma konusunda oldukça başarılı. Bu yetkinlikleriyle başarılı bir küresel oyuncu olması için gerekli adımları atmaya stratejik hedefleri var. Bu zamana kadar çok başarılı bir gelişim ve büyüme gösteren Cardtek'in yenilenen vizyonu doğrultusunda, küresel bir marka ve güç olmasını sağlamak temel hedefim olacak.”

Hindistan'dan ABD'ye, Kanada'dan Dubai'ye 20'den fazla “ilk”

Ayşe Nil Sarıgöllü, Cardtek'in bugüne kadar dünya çapında 20'den fazla küresel “ilk”e imza attığına dikkat çekiyor. “Güçlü uluslararası ortaklıklarımız ve yeni nesil teknolojik çözümlerimizle yeni ‘ilkler’ için çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürüyoruz” diyen Sarıgöllü, konuyla ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

“Örneğin, Hindistan'ın toplu ulaşımında yeni bir sayfa açılmasında önemli rol oynadık ve Bangalore'da otobüslerde kartlı kullanıma geçilmesini sağladık. Bununla da yetinmedik, hem temassız

hem temassız kartların kullanımı için gerekli altyapıyı kurduk. Yakın zamanda yine Cardtek teknolojisiyle Kochi'de de metrolarda temassız-temassız banka kartları geçerli olacak. Amerika'da ise dünyanın ilk 10 mikro-elektronik firması arasında yer alan ve Avrupa'nın ikinci büyük çip üreticisi NXP ile giyilebilir teknolojilerde inovatif çözümler sağlama amacıyla iş ortaklığına başladık. Kanada'nın en büyük entegre ödeme sistemleri çözüm sağlayıcısı olan DC Payments ile banka kartları üzerinde çalışan ilk mobil ödeme çözümünü hayata geçirdik. Yakın zamanda ise dünyadaki ilklerimize bir yenisini daha ekleyerek, Birleşik Arap Emirlikleri'nde ulusal ölçekte ilk mobil cüzdanı ‘empay’i hayata geçiriyor olacağız.”

KATAR'IN KARTLI ÖDEME ALTYAPISINI CARDTEK YENİLEYECEK

Cardtek, Katar'da da önemli projeler peşinde. Cardtek Payment Solutions Genel Müdürü Ahmet Akgün, Katar'ın, uzun bir süre önce Avrupalılar tarafından kurulan ve artık ihtiyaçlara cevap vermekte zorlanan bankacılık altyapısını değiştirmek, yenilemek istediğini anlatıyor.

Bu noktada Cardtek, başta Türkiye ve Azerbaycan olmak üzere birçok ülkedeki bankalara sunduğu “Ocean” kart platformu için Katar'daki bankalarla görüşüyor. Sadakat (loyalty) sistemleri, indirim kampanyaları, anında puan kullandırımı gibi kartlı ödeme çözümlerinin Katarlı bankalar tarafından talep edildiğini belirten Akgün, “İlk etapta iki bankayla görüşmeler yaptık, workshop'lar düzenledik. Yakında anlaşmaları imzalayacağız” diyor.

Cardtek'in Katar'da ihalesine girdiği bir başka proje ise 2022'de bu ülkede düzenlenecek Dünya Futbol Şampiyonası ile ilgili. Türkiye'deki Passolig benzeri bir çözüm söz konusu. Teklif kabul edilirse tek bir kart üzerinden hem biletleme, hem giriş kontrolü hem de ödeme imkanı sunulmasının yanı sıra yine tek bir platformda tüm bu hizmetlerin altyapısı Cardtek tarafından yönetilecek. Ahmet Akgün, Cardtek'in, Hindistan'daki RuPay örneğinde olduğu gibi, ulusal ödeme sistemi konusunda Katar'da altyapı oluşturmak için benzer bir rol üstlenebileceğini de sözlerine ekliyor.



Ahmet Akgün
Genel Müdür



Zarf mazi, SMS ve e-mail out; **MOBILE ADVANTAGE** 'in'



“Dinamik Ekstre” ile e-mail’leri birer kampanya ve pazarlama mecrasına dönüştüren D-Tech, Türkiye’yi şimdi de “Mobile Advantage” ile tanıştırıyor. Bu çözüm sayede bankacılar, telekomcular, sigortacılar ve daha pek çok sektörden kuruluşlar, e-mail ya da SMS’e gerek kalmadan, mobil uygulama üzerinden müşterileriyle iletişim kurup, onlara yeniliklerini, kampanyalarını da sunabilecek...

BARIŞ BEKAR

D-Tech Software Technologies (Bilişim Teknolojileri), bölgesel bir müşteri iletişimi yönetimi (CCM) şirketi. Bölgesel diyoruz çünkü; İsviçre merkezli, 23 ülkede ofisi bulunan, 60 ülkede faaliyet gösteren, Amerika’dan Çin’e kadar büyük bir coğrafyada çözümler sunan GMC’nin Doğu Avrupa, Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinden sorumlu ana distribütörü olarak faaliyet gösteriyor.

Üniversite yıllarından bu yana arkadaş olan üç ortak tarafından 2009 yılında kurulan D-Tech, 2012’den bu yana ise GMC’nin bölgesel temsilcisi ve global çözüm ortağı olarak hizmet veriyor. Şirket, İstanbul ve Dubai’deki ofisleriyle sorumlu olduğu bölgedeki 15 ülkeye müşteri iletişimi yönetimi konusunda yazılım altyapısı sağlıyor.

İstanbul’da 25, Dubai’de de 5 olmak üzere 30 çalışanıyla hizmet veren D-Tech’in Türkiye’deki müşterileri arasında Yapı Kredi, Finansbank, Ziraat Bankası, HSBC, Mastercard, Vodafone, Koç Sistem, PTT gibi devler göze çarpıyor. Ortadoğu bölgesinde ağırlıklı olarak bankalar ve telekom şirketleri olmak üzere 12 müşterisi var. Sigortacılık sektöründe ise Yunanistan’da 2016 sonu ve 2017 başı itibarıyla Eurolife ve Generali Sigorta ile çalışmaya başlamışlar...

Avrupa ofisi İsviçre’de açılıyor

Türkiye’de doğrudan 30, dolaylı olarak da 200 civarında kurum ve kuruluşu çözüm sunan D-Tech için 2016 “bankacılık yılı” olmuş. Ortadoğu ve Körfez bölgesinin önde gelen İslami bankalarının yanı sıra Türkiye’de önemli

bankalarla projeler yürüttüklerini söyleyen Vural, bu yıl biraz daha telekom sektörünün öne çıktığını açıklıyor.

D-Tech, ağırlıklı olarak GMC'nin "Inspire" olarak adlandırdığı bir ürün paketiyle hizmet veriyor. Ancak Volkan Vural, işbirliğinin sadece distribütörlükle sınırlı olmadığını anlatıyor. D-Tech, ihtiyaç duyulduğunda İngiltere'den Singapur'a GMC'nin bölge dışındaki müşterileri için de profesyonel servis ve teknik danışmanlık hizmeti sunabiliyor.

Volkan Vural, D-Tech'in İstanbul ve Dubai'nin ardından Avrupa ofisini ise önümüzdeki günlerde İsviçre'de açacaklarını sözlerine ekliyor.

"4 doğru" kuralıyla çalışıyorlar

Peki nedir bu iletişim yönetimi? Hangi işlemler, hizmetler bu kavramın ilgi alanına giriyor? D-Tech, bu alana ne gibi hizmetler sunuyor? D-Tech'in yönetici ortaklarından Volkan Vural, başta bankacılık,



da özetleyebiliriz: Doğru kişiye, doğru zamanda, doğru içeriğin, doğru kanaldan gönderilmesi. Milyonlarca müşterisi olan bankalara, telekomünikasyon ve sigorta şirketlerine sağladığımız değer de işte bu."

Volkan Vural, genel olarak bütün büyük kurumların müşterilerine gönderdiği her türlü bilgi-belgenin müşteri iletişimi yönetimiyle ilişkilendirilebileceğini anlatıyor. Kredi kartı ekstrelerini, faturaları, yasal mektupları, marketing/pazarlama iş birimlerinden giden tüm iletişim içeriğini buna örnek verebiliriz. Bu içerik dijital de olabiliyor, basılı da...

Evet, D-Tech, basılı olarak müşterilere gönderilen zarfların tasarlanıp baskıya hazır hale getirmesi işini de yapı-



telekomünikasyon ve sigortacılık olmak üzere birçok sektörde faaliyet gösteren; 500 binin üzerinde müşterisi olan ve bunlarla aktif iletişim halinde olan; fiziki mektup, e-mail, SMS, hatta sosyal medya üzerinden paylaşımında bulunan tüm organizasyonlara altyapı sağladıklarını anlatıyor.

Vural, yaptıkları işi "Müşterilerimizin iletişim stratejilerini iyileştirecek altyapılar sağlıyoruz" diye tanımlıyor ve şöyle ekliyor: "Aslında bunu 4D yani '4 doğru' kuralıyla

yor. Baskı için duyulan ihtiyaçlara bakıyor; örneğin, bankaların kendi içlerindeki baskı merkezlerine veya harici olarak kullandıkları matbaalara ilgili dosyaların gönderilerek basılmasını sağlıyor. Vural, PTT ve Koç Sistem'in yanı sıra MasterCard Payment Transaction Services Turkey Bilişim Hizmetleri (eski adıyla Provus) için de bu konuda gerekli tüm yazılım altyapısını sunduklarını anlatıyor. Vural, basılı ya da dijital tüm iletişim operasyonu için içerik oluşturulması, bunların kişiye özel hale getirilmesi, operasyonun sağlıklı yürütülmesi ve kontrolü açısından hayati bir rol üstlendiklerini vurguluyor. ◀

SİGORTA POLİÇESİ DE ÜRETİYOR, UÇAK YEMEK MENÜSÜ DE HAZIRLIYOR...

GMC'nin ürün ve hizmet, dolayısıyla müşteri yelpazesi çok geniş. Örneğin, sigorta şirketleri de GMC'nin çözümünü kullanarak kişiye özel poliçe üretebiliyor. Bu çözüm, sigorta acentelerinin müşteriden aldığı bilgilerin ana merkeze aktarılması,

merkezden gerekli onay alındıktan sonra müşteriye özel poliçenin imzalatılması şeklinde işliyor. Volkan Vural, benzer bir GMC çözümünü halen Anadolu Sigorta'nın kullandığını belirtiyor. GMC araç kiralama, özel sağlık,

perakende, turizm, sadakat kartları gibi alanlara özel çözümler de sunuyor. Hatta havayolu şirketlerinin yemek menülerinin online olarak düzenlenmesini, eğlence ekranlarının kontrolünü, kişiye özel hale getirilmesini de sağlıyorlar.

**Gartner CCM
Yazılımları
Raporu,
Ocak 2017**



Dinamik Ekstre'den sonra "Mobile Advantage"

2015 yılında D-Tech ile ilgili yaptığımız haberde, şirketin "Dinamik Ekstre" hizmetini ayrıntılı olarak ele almıştık. Volkan Vural, bir pazarlama mecrası olarak gördükleri e-mail üzerinden verdikleri bu hizmeti şöyle anlatmıştı: "Müşteri, elektronik ortamda Dinamik Ekstre'yi açtığı anda bir kapıdan girmiş oluyor. Tamamen güvenli ve offline olan bu uygulama özellikle bankalara, telekom şirketlerine dinamik pazarlama imkanları sunuyor. İnternet bağlantınız varsa istediğiniz an online'a geçebiliyor, oradan bankanın internet sitesine, internet ya da mobil şubesine giriş de yapabiliyorsunuz. Yine online olmadan ekstre üzerinde filtremeler yapabiliyorsunuz. Örneğin, harcamalarınızı sektörlere göre sınıflandırıyor, istediğinizi daha kolay inceleyebiliyorsunuz. Dinamik Ekstre; masaüstü, dizüstü bilgisayar, tablet ya da mobil telefon olsun her cihaza anında uyumlanabilen bir arayüze sahip. Yani tablet ya da akıllı telefon için ayrı uygulama indirmenize gerek yok."

Dokümanlar Mobile Advantage ile "akıllanıyor"

D-Tech, şimdi de GMC Inspire ürün ailesinde yer alan ve "Mobile Advantage" adını taşıyan yeni çözümüyle fark yaratmayı amaçlıyor. GMC, gönderilen dokümanı "akıllandıran" bu yeni teknolojisini 2016 ortasında kul-

lanıma sunmuştu. Volkan Vural, küresel pazardaki test ve deneyleri başarıyla geçen bu çözümü Türkiye ile tanıştırmak için gün saydıklarını açıklıyor. Ardından da Mobile Advantage'ın D-Tech müşterilerine sağlayacağı faydaları şöyle anlatıyor:

"Biliyorsunuz, şimdiye kadar konuştuğumuz dijital iletişim kanalları arasında e-mail ve SMS başı çekiyor. Bir yandan e-dönüşüm çalışmaları var. Artık kurumlar, çevre hassasiyeti nedeniyle de müşterilerine basılı doküman göndermek istemiyor. E-mail ile PDF dosya olarak doküman göndermek mümkün. Akıllı telefonlar için SMS'e link vererek de bunu yapabilirsiniz. Ancak PDF dokümanın içine ekstra bir hizmet, kampanya vb için müdahale imkanınız pek yok. Dinamik Ekstre ile bunun yolunu açmıştık. Şimdi Mobile Advantage ile SMS ve e-mail'e de gerek olmayan bir altyapı sunuyoruz.

Diyelim ki bir banka müşterisine hesap ekstresi gönderecek. Akıllı telefon ya da tablet gönderen müşterileri için, Mobile Advantage çözümünün de entegre olduğu mobil uygulamasına buna tek tuşla yönlendirebilecek. Ekstre görselinin yanı sıra gerekiyorsa kredi başvuru formu gibi birçok farklı bilgi-belge de ekleyebilecek. Kredi kartı başvuru formu oluşturulduğunda, bununla ilgili içeriği toplayıp geriye arka planda bankacılık sistemlerini besleme olanağımız da var. Mobile Advantage, telekom ve diğer sektörler için de yepyeni bir interaktif iletişim dönemi başlatacak."

Vural, Mobil Advantage'ın kurumlara kendi dünyası içinde müşterileriyle birebir iletişim kurma imkanı sunduğunu, SMS veya e-mail'de yaşanabilen ilgili kişiye ulaşım ulaşılmadığı kuşkuğunu da giderdiğini belirtiyor. ☺



BLACK FRIDAY, EN UZUN GÜNLER, GECELER İÇİN ÖZEL KAMPANYALAR

Volkan Vural, Mobile Advantage sayesinde şirketlerin belirli dönemlere, belirli kesimlere özel kampanyaları da yönlendirebileceğine dikkat çekiyor. Bu noktada Amerikalıların meşhur "Black Friday" (Kara Cuma) örneğinden yola çıkarak şu bilgileri paylaşıyor:

"Türkiye'de yeni yeni bazı elektronik satış sitelerinin benzer indirim kampanyaları düzenlediğini görüyoruz. Bir banka ya da ödeme hizmeti sağlayan bir şirket olarak müşterilerinizi bu ekstra avantajdan yararlandırmak, onu alışverişe yönlendirmek istiyorsunuz. Elinizde zaten bir CRM (müşteri

ilişkileri yönetimi) çözümü mevcut. Ancak zamanınız çok kısıtlı. İşte GMC'nin mobil çözümü ve altyapısı bu noktada devreye giriyor ve örneğin '18-25 yaş arasında bekar, üniversite eğitimini 4 yıllık olarak tamamlamış müşteriler için şu mesajlar gitsin' diye kodlama yaptırabiliyor."



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.

GRG'nin amacı pazar

payını ikiye katlamak



Ayşegül Kallioğlu

ABD kökenli bir şirkette uzun yıllar yöneticilik yaptıktan sonra ocak ayında Çinli GRG'nin Genel Müdürlük koltuğuna oturan Ayşegül Kallioğlu, doğu kültürü ve Çin teknolojisinin önümüzdeki dönemde sektörlerde ciddi bir hâkimiyet kazanacağı görüşünde. GRG'nin hızlı ve bankalara özel çözümler ürettiğini vurgulayan Kallioğlu, pazar payını iki katına çıkaracaklarından emin...

**SEDA UYGUN
PALA**

Ayşegül Kallioğlu, Türkiye'de faaliyet gösteren Çinli ATM şirketi GRG Bankacılık Ekipmanları'nın yeni Genel Müdürü oldu. Kendi deyimiyle "GRG'de yeni, sektörde eski" olan Kallioğlu, ATM sektöründe ve ATM self servis terminal alanlarında bankalara hizmet

veren farklı bir firmada uzun yıllar üst düzey yöneticilik yaparken, 2017'nin başı itibarıyla Türkiye'de hızla büyüme hedefleri olan GRG'nin Genel Müdürlük koltuğuna oturdu. Biz de PSM olarak bu ayki sayımız için Kallioğlu'nu ziyaret edip GRG'nin büyüme planlarını ve yeni hedeflerini konuştuk...

ABD’li bir şirketten Çinli bir şirkete geçmek sizin için de sürpriz oldu mu?

Hayır, sürpriz olmadı. Doğu kültürü ve Çin teknolojisinin önümüzdeki dönemde sektörlerde ciddi bir hâkimiyet kazanacağı inancındayım. Çinli firmaların teknoloji alanında hızla büyümesi sadece Türkiye’de değil tüm dünyada büyük bir ilgiyle izleniyor. Çin sermayesi yatırımlarının Türkiye’de artması dikkat çekiyor. Aynı zamanda diğer ülkelerde de Avrupa ve Amerika’daki sektörlerde de Çinli firmaların büyümesiyle ciddi bir rekabet sağlandığı görülüyor.

Yeni dönemde GRG’de neler yapacaksınız, nasıl bir değişim olacak?

Burada sektörün getirdiği deneyimle bireysel olarak kendim GRG Türkiye’ye yeni bir kan, yeni bir sistem getirmeyi planlıyorum. Sürekli ileriye doğru bakan, yeni bir takım oluşturarak, GRG’nin bu pazarda daha da başarılı olması için çalışacağım. Bu noktada özellikle 2016’nın GRG Türkiye için başarılı bir yıl olduğunu söylemek istiyorum. Geçen yıl pazar payını iki katına çıkarmanın etkisiyle 2017 yılında daha da hızlı büyümeyi planlıyoruz. Bankalardaki pazar payımızı büyütürken, onlara özel çözümler ve teknolojiler sunmayı hedefliyoruz. Buradan 2016 yılının mevcut GRG ekibinin büyük katkı ve başarılarını vurgulamak isterim. Bizim işimiz, ekibimize yeni katılacak arkadaşlarla birlikte GRG’yi 2017 yılından itibaren daha da ileriye taşımak.



Pazar payınız ne kadar şu anda?

GRG’nin, Türkiye’de görece olarak diğer markalara göre pazar payı biraz daha düşük. Ama Türkiye pazarına yeni giren bir firma için hızlı bir büyüme trendi içerisinde olduğumuz da görülüyor. 2011 yılında 1.900’lerde olan makine parkurumuzu 3 bin 500’lere kadar ulaştırdık. 3 bin 500, büyük müşterilerle, özellikle kamu kurumlarıyla ulaştığımız bir seviye. Bu yıl kurulu makine sayısını yeniden iki katına çıkarmayı hedefliyoruz. Yani 3 bin 500 yeni makine satışı hedefliyoruz.

Türkiye pazarı da bu kadar hızlı büyüyecek mi?

Her bankanın eski makinelerini değiştirme planları var. Ve bu yılki bütçelerinde, makine alım planlarında geçen yıla göre hızlı bir büyüme beklenirse de yenilemeler gündeme alınmış durumda. Bizim amacımız da bu yenilemelerde GRG’nin pazar payını artırmak.

“TÜRKİYE BİZİM İÇİN ÖNEMLİ BİR PAZAR”



Sam Huang / GRG Banking Bölge Direktörü

GRG’nin dünya üzerinde 220 bin adet makinesi var. Dördüncü büyük ATM üreticisiyiz. 30 bin çalışanımız var. 70 ülkede hizmet veriyoruz. Amerika ve Avrupa dahil olmak üzere dünyanın pek çok ülkesinde varız. Bizim için Türkiye çok önemli bir pazar. Türkiye’de lokal olmak ve lokal insanlarla faaliyette bulunmak son derece önem verdiğimiz bir konu. Çünkü büyümenin bu şekilde olacağına inanıyoruz. Bu sayede ATM parkurumuzu geçen yıldan bu yıla 3 bin 500’e çıkararak yüzde 6 pazar payına ulaştık.

Lokal pazarların ihtiyaçlarına son derece önem veriyoruz. Çinli bir firma olarak aynı uygulamayı Çin pazarında da yaptık. Çin’de bir numaralı firma konumundayız. Çok kısa sürede diğer markaların önüne geçerek lider olduk. Aynı şeyi Türkiye’de de yapacağız. Türkiye’deki saha ekibimiz etkin şekilde hizmet veriyor. Yeni dönemde ulaştığımız sonuçlarla satışlarımızı da satış sonrası hizmetlerimizi de güçlendireceğiz.



GRG'nin ürün ve anlayış olarak rakiplerinden farkı nedir?

GRG'nin iki önemli özelliği var. Biri hızlı hareket edebilmesi. Zaten bizim sloganımız da "We move faster"dır. Hızlı çözüm üretip hızlı hizmet veriyoruz. Servis, ürün, çözüm üretme, ürün imal etme, yazılım geliştirme ve entegrasyon gibi her konuda çok hızlı hareket edebilen bir firmayız. İkinci özelliğimiz de bankalara özel çözümler oluşturabilmemiz. Sadece o bankaya özel çözümü üretip paylaşıyoruz. Ve bu çözümlerimizin arkasında da servis desteğimizle duruyoruz. O derece esnek bir yapısı var GRG'nin.

Servis desteği zor değil mi? Kaç ilde hizmet veriyorsunuz?

Servis ve yazılım organizasyonlarımızla Türkiye'nin 81 iline hizmet verebiliyoruz. Servis olarak Türkiye'de yapılanmış direkt GRG ofislerimiz var. Türkiye'de eğitim gören teknisyenlerle 81 il hizmet verebilecek şekilde bölgesel yapılanmamız var. Ve kendi merkezi yazılım yönetim sistemimiz var. Teknik arzulara teknik servisimizle hızlıca çözüm sağlayabiliyoruz. 21 ilde ofisimiz mevcut.

21 ilde tamir servisiniz mi var?

Evet, 21 ilde yerleşmiş teknisyenlerimiz var. Ve yazılım geliştirme yazılım danışmanlığı konularında sürekli bir büyüme içerisindeyiz. Bu bizim birinci önceliğimiz. Hem yurtdışından gelen mühendislerle hem de Türkiye'de bünyemize kattığımız yeni mühendis arkadaşlarla bu alanda hizmetlerimizi artırıp pekiştirmek istiyoruz.

"ÜRÜNLERİMİZ SÜREKLİ GELİŞİYOR"

Didem Birdamla

GRG Türkiye Satış Müdürü

2017 yılı itibarıyla, şu anda çok popüler olan, inovatif şube konsepti projesine yönelik yeni bir ürünümüz var. Kuveyt Türk Katılım Bankası'nda kullanılan VTM ürünümüzü farklı bir konseptle birleştirerek STM (Smart Teller Machine) diye adlandırdık. STM, hem mevcuttaki banka şubelerinin aylık personel ve diğer operasyonel maliyetlerini düşürecek hem de dijitalleşme sağlayarak çağımıza uygun, modern, teknolojik birer şube haline getirecek. Şu anda Türkiye'de orta ve büyük ölçekli bankalardan çok sıcak bir ilgi var. Bu projelerle birlikte sektörde öncü olarak bir iz bırakacağımızı düşünüyoruz. Çünkü diğer rakiplerimize baktığımızda, bu tür çözümler için onlardan 5 yıl kadar daha önce başladık. Bu da bize birkaç adım daha ilerde olma avantajı sağladı. Çin, Singapur, Hong Kong gibi Uzakdoğu ülkelerinin yanı sıra başta Almanya olmak üzere Avrupa'da da VTM ve STM'leri, dijital bankacılık ve inovatif banka

şubesi çözümlerini yüksek adetlerde biz kurduk. Türkiye'de halen çalışır vaziyette, başarılı bir örnek proje gerçekleştirdik. Ki böylece Avrupa'dan da önce, anında kart basımı da yapabilen ilk projeyi hayata geçirmiş olduk. Bu 2017 ve sonrasında bizi ileriye götürecek çözümlerden biri.

Cloud (Bulut) ATM de mobil bankacılıkla birlikte çalışabilen ve kartsız para çekmeyi mümkün kılan, yine inovatif ve çağımıza uygun bir çözümümüz. Yine bir ürün grubu olarak para sayma makinelerimiz var. "Cash Deposit Machine" ürünümüzle yüksek montanlı nakit para yatırma ve depolama işlemleri yapılabiliyor. ATM destekleyici ve "recycler" özellikli hem nakit para alan/veren ürün grubumuza, şimdi hem nakit para verip para alabilen, aynı zamanda bozuk para alıp bozuk para verebilen yeni bir model ekledik. Bunu daha çok fatura ödeme ve benzeri işlemler için efektif bir çözüm olarak görüyoruz. Yine i58 diye adlandırdığımız ve dünyada ilk drum (rulo) özellikli recycler ATM, GRG Banking Ar-Ge'si ile



pazara sunuldu. Bu cihazımız hem çok az yer kaplıyor hem de bankaların CIT hizmeti almadan çok düşük bir maliyetle recycler ATM'ye sahip olmasını sağlıyor. GRG bu alanda da dünyada bir ilki gerçekleştirdi. GRG olarak 2016'da bizi farklılaştıran diğer bir özelliği de yenileme konusunda geliştirdik. Eski ATM'lerin yerine yenilerini koyarken aynı boyutlarda temin edebilmemiz bankalarda çok olumlu etki yarattı. 2017'de de bu etkinin devam edeceğini düşünüyoruz. Müşteriye özel ATM üretebilme özelliğimiz var ve sloganımız her zaman "We move faster".



Bugün Uruguay Pezosu ne oldu

Doviz.com'da ayda 5.4 milyon kez ABD Doları, 1.6 milyon kez de Euro kuru tıklanıyor. Srilanka Rupisi'nden Uruguay Pezosu'na, Hong Kong Doları'ndan Arnavutluk Lek'i'ne 66 ülkenin para birimi de yakından takip ediliyor..

Türkiye'nin finans nabzını tutan Doviz.com, piyasalarda en çok takip edilen para birimlerini açıkladı. İlk üçte ABD Doları, Euro ve İngiliz Sterlini yer alırken, Türk halkı 66 ülkenin para birimini Doviz.com üzerinden takip etti. Doviz.com'un verilerine göre, günde yaklaşık 260 bin kişi döviz piyasalarındaki hareketi yakından takip ediyor. En çok takip edilen döviz kurları listesinde dolar, aylık 5 milyon 434 bin 761 tıklanmayla ilk sırada yer alıyor. Euro, 1 milyon 623 bin 962 kez tıklanarak ikinci oldu. Sterlindeki değişimi takip edenlerse tam 259 bin 665 kez Doviz.com'a tıkladı.

Doviz.com kullanıcıları tarafından en çok takip edilen döviz kurları listesinde ABD Doları, Euro ve İngiliz Sterlini'nin ardından sırasıyla İsviçre Frangı, Kanada Doları ve Japon Yeni yer aldı. 50 bin 505 kişi İsviçre Frangı için Doviz.com'u ziyaret ederken, bu sayı Kanada doları için 40 bin 702, Japon Yeni için 31 bin 774 oldu. Listenin son sıralarında ise aylık 19 bin 536 kez tıklanan Avusturya Doları, 18 bin 294 kez tıklanan Rus Rublesi ve 15 bin 250 kez tıklanan Suudi Arabistan Riyali yer aldı.

2006 yılından bu yana finans sektörünün nabzını tutan Doviz.com; borsa, IMKB, döviz kuru, altın piyasası, tah-

TÜRKİYE'DE EN FAZLA TAKİP EDİLEN 10 DÖVİZ KURU

Para birimi	Aylık toplam tıklanma sayısı	Tıklanma oranı (%)
Dolar	5.434.761	71.78
Euro	1.623.962	21.45
İngiliz Sterlini	259.665	3.43
İsviçre Frangı	50.505	0.67
Kanada Doları	40.702	0.54
Japon Yeni	31.774	0.42
Avustralya Doları	19.536	0.26
Rus Rublesi	18.294	0.24
Suudi Arabistan Dinarı	15.250	0.20
İsveç Kronu	14.625	0.19

vil ve bono bilgilerini güncel olarak sunuyor. Anlık olarak güncellenen döviz ve altın kurları, güncel haber içeriği ve borsa bilgisiyle ziyaretçilerine para piyasasına dair son dakika bilgilerini aktarıyor. Sitede 6 yıllık değişim grafiklerine de ulaşmak mümkün. Böylece isteyenler Doviz.com üzerinden geçmiş tarihli kurlara erişerek piyasayı daha yakından takip edebiliyor. ☺

Doviz.com \$ € £ ¥

Türkiye FinTech sektörü umut veriyor

Türkiye'deki FinTech yatırımları, 2016'da bir önceki yıla göre yüzde 175 artışla 29 milyon dolara ulaştı. Şu an yaklaşık 15 milyar dolar büyüklüğe sahip Türkiye FinTech sektörünün, yılda ortalama yüzde 14 artışla gelişmesini sürdüreceği öngörülüyor...



**FINTECH
ISTANBUL**

Türkiye'de profesyonel hizmetler alanında 30 yılı geride bırakan Deloitte, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul işbirliğiyle 'Türkiye FinTech Ekosistemi' raporunu yayımladı.

Rapora göre, Türkiye'de 2012 yılında 4.6 milyon dolar olan FinTech yatırımlarının miktarı 2016 yılında bir önceki yıla göre yüzde 175 büyümeye göstererek, 29 milyon dolara ulaştı. Girişim sermayeleri ve melek yatırım ağları son 4 yılda (2012-2016) ülkedeki FinTech girişimlerine toplam 53.2 milyon dolarlık yatırım yaptı.

Türkiye'de FinTech pazarı, 200'ün üzerinde şirketle hâlihazırda yaklaşık 15 milyar dolar büyüklüğe sahip ve yılda ortalama yüzde 14 oranında büyüyor. Söz konusu hızlı büyüme ve gelişime rağmen Türkiye'de nispeten yeni

olan finansal teknolojiler alanı henüz yeterli büyüklüğüne ulaşabilmiş değil. Bu da bir yandan, FinTech alanındaki yüksek potansiyele işaret ediyor.

Raporda yenilikçilik, müşterilere yakınlık, inovasyon, uzmanlık, regülasyonlar, devlet teşvikleri ve yabancı sermayeli girişimler gibi FinTech pazarının büyümesinde etkili olan faktörler konusunda ülkemizin henüz mükemmel bir seviyede olmasa da gelişmekte olan bir ekonomi için olumlu ve umut veren bir görünüm sergilediği ifade ediliyor. Hem küresel hem de yerel boyuttaki ekonomik ve politik dalgalanmalara rağmen sağlam kalabilen Türkiye finans sektörü ve bankacılık sisteminin, FinTech sektörünün gelişiminde ana itici kuvvet rolünü üstlendiği görülüyor. Raporda aynı zamanda, İstanbul Finans Merkezi vizyonu çerçevesinde daha da güçlenme yolunda olan finans ve



bankacılık sektörünün yanı sıra ülkedeki genç ve dinamik işgücü ile özellikle teknoloji, finans ve bankacılık sektörlerindeki yetenekli insan kaynağının da FinTech ekosisteminin son yıllardaki hızlı büyümesinde etkili olduğu tespit ediliyor.

“FinTech rüzgarı daha hızlı esmeye başladı”

Deloitte Türkiye Risk Danışmanlığı Ortağı Cüneyt Kırklar, “Türkiye FinTech Ekosistemi” raporuyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

“Teknolojinin uzun süredir finans dünyasının kalbinde yer almasıyla birlikte, son yıllarda finansal teknolojilerin rüzgarı daha hızlı esiyor ve bu etki hem küresel düzlemde hem de Türkiye özelinde çok ciddi biçimde hissediliyor. Türkiye FinTech ekosistemi, ülkemizdeki güçlü bankacılık sisteminin de desteği sayesinde, yeni girişimler ve yatırımcılarla her geçen gün artan bir hızla büyüyor.”

“Türkiye, FinTech girişimleri için ideal ülke”

Bankalararası Kart Merkezi CEO’su Soner Canko, sektöre ilişkin beklentilerini şöyle paylaşıyor: “Genç nüfusumuz, coğrafi konumumuz, dinamik girişimcilik kaynağımız ve güçlü finans sektörümüz ile FinTech alanında büyük bir avantaja sahibiz. Bu özellikleriyle Türkiye’nin son yıllarda yaptığı atılımı daha da ileri taşıyarak, FinTech girişimleri için ideal ülkelerden biri haline geleceğine; yatırımcıların daha çok ilgisini çeken, dünya markası FinTech şirketlerinin yer aldığı bir ekosisteme kavuşacağına inanıyoruz.”

Rapora katkı sunan FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı ise Türkiye’nin güçlü bir bankacılık sistemine sahip olduğunun altını çiziyor ve “Kartlı ödeme sistemlerinin yaygınlaşması ve mobil teknolojilerin yoğun biçimde kullanımı, ülkemizde FinTech start-up’larına ciddi fırsatlar sağlamaya başladı. Bu durum, ülkemizin uzun vadede FinTech konusunda önemli bir yere sahip olacağına da öncü göstergesidir” değerlendirmesini yapıyor.

Türkiye FinTech Ekosistemi raporunda dikkat çeken baş-

lıkları ise şöyle sıralamak mümkün:

Yatırım çeken ve gelişime açık alanlar hangileri?

Rapora göre ödemeler, mobil bankacılık, varlık yönetimi, borç verme, InsurTech (sigortacılık), sermaye piyasaları (finansal modelleme ve analiz yazılımları), crowdfunding ve blockchain-Bitcoin dünyada yatırım çeken öncelikli alanlar. Türkiye’de ise B2B ve B2C alanlarında genellikle ödemeler, mobil bankacılık, varlık yönetimi, sermaye piyasaları ve dijital para birimi alanları daha fazla öne çıkıyor. Ülkemizde FinTech ekosistemi oyuncularının daha çok ön ödemeli kartlar, cüzdan uygulamaları, ödeme takibi, offline ödeme, para transferi, indirim ve sadakat kartları ile bütçe yönetimi, tahsilat, POS yönetimi, ön muhasebe, VPOS, yazarkasa, bankacılık yazılımları ve kredi skorlama gibi alanlarda faaliyet gösterdiği görülüyor.

FinTech potansiyeli gelecekte nereye kayacak?

Raporda, kullanımı farklı alanları aynı anda etkileme özelliğine sahip ve gelecekte finansal hizmetlerde birçok kesimi ilgilendirecek olan blockchain teknolojisinin dikkate değer bir potansiyel taşıdığı belirtiliyor. Teknolojik olarak mobil üzerinden kullanılacak sistemler, özellikle temassız ödemeler ve IoT (nesnelerin interneti) de ön plana çıkabilecek alanlar arasında gösteriliyor. Bankacılık açısından değerlendirildiğinde ise özellikle Avrupa’da PSD2’nin (Ödeme Hizmetleri Direktifi) kabul edilmesiyle API bankacılığının önü açılıyor. Buradan hareketle start-up’ların bankaların açmış oldukları API’ler sayesinde tüketicilere daha hızlı, güvenilir ve esnek ürünler sunabilme potansiyeline erişecekleri öngörülüyor. Diğer yandan, bankaların gelecekte birer platform haline dönüşecek olmasıyla birlikte, dijital bankacılık alanındaki hızlı ilerlemeleri de bugünden öngörmenin mümkün olduğu ifade ediliyor.



InsurTech ve blockchain alanında faaliyet gösteren start-up'ların sayısının da giderek artmaya başladığı belirtilen raporda, ürün ve hizmetlerini artık mobil uygulamalar yardımıyla müşterilerine sunan sigorta sektöründe de bir hareketlilik olduğunun altı çiziliyor. Tüm bu veriler ışığında, finansal hizmetler sektörü ve buna bağlı olarak FinTech alanının gelecekte hızlı bir büyüme potansiyeline sahip olduğu tespitine yer veriliyor.

Türkiye'yi FinTech alanında nasıl geliştirmeler bekliyor?

Rapora göre Türkiye'deki FinTech ekosistemi hızla büyüyor ve bu alandaki yatırımların da artması bekleniyor. Ülkemizdeki güçlü finans sektörü ve bankacılık sisteminin, İstanbul'un uluslararası bir finans merkezi olma viz-

Deloitte.

yonunun ve bankaların FinTech start-up'larına karşı destekleyici tavırlarının, beklenen ve yaşanacak olan bu büyümede çok önemli bir rol oynayacağına işaret ediliyor. Bulut tabanlı temassız ödemeler, lokasyon bazlı ödemeler, giyilebilir teknolojiler ve nesnelerin interneti kavramlarının geleceğin dünyasında daha sık yer alacağından yola çıkılarak, FinTech'in önemini ve ekosistemin genişliğini önümüzdeki yıllarda birkaç kat daha artıracığı tahmin ediliyor.

Bu olumlu tablo bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Türkiye FinTech sektörünün yılda ortalama yüzde 14 büyüme oranıyla gelişmeyi sürdürebileceğine ve ülkenin jeopolitik avantajının da kullanılması sayesinde yakın bir gelecekte bölgesel bir finansal teknolojiler merkezi haline dönüşebileceğine işaret ediliyor. ☺

FINTECH EKOSİSTEMİNDE TÜRKİYE STRATEJİSİ

Dr. Soner Canko / Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü

Finansal teknolojiler, yenilikçi küresel ifadesiyle FinTech, bireylerin ve kurumların günlük yaşantılarını kolaylaştıran ve hızlandıran, orta vadeli planlarını belirleyen ve uzun dönemli hedeflerinde yol gösteren bir kavram olarak artık hayatımıza girdi ve hızla gelişiyor. Son birkaç on yıllık dönemindeki bilim kurgu olarak karşımıza çıkan fikirlerin bu gün bilimsel

gerçeklere dönüştüğünü en fazla gördüğümüz alanlardan biri FinTech. Artık robot asistanların yardımıyla ve konuşarak borsa yatırımı yapmak, yatırım hesaplarını yapay zeka algoritmalarının yönetmesi, sadece kapısından girip almak istediğiniz ürünleri torbanıza koyduktan sonra kapısından çıkarak ayrıldığımız alışveriş deneyimi, temassız ödemeler, biyometrik güvenliğin standart bir hale gelmesi... Örnekler artırılabilir.

Diğer taraftan yenilikçi fikirler ve teknoloji sayesinde hızlı hareket geçerek bu fikirlerden çevik çözümler üretmek artık çağımızın "girişimcilik" yaklaşımının temelinde yer alıyor. Bir fikrin ortaya çıkmasıyla hayata geçmesi ve test edilmesi arasındaki süre öylesine kısa ki bu durum geleneksel ve köklü yapıların bu hızla adapte olmasını güçleştiriyor. Bu durum geleneksel bankacılık ve FinTech dünyası arasında en çok gündem oluşturan konulardan birini oluşturuyor.

Türkiye'nin özellikle son 15 yılı aşkın süredir geçmişten gelen deneyimleriyle oluşturduğu güçlü bir bankacılık ve finans sistemi var. Biz bu sistemin bankalarımız üzerinde oluşturduğu rekabet yönlendirmesini, adına FinTech demeksizin, zaten uzun süredir görüyoruz ve yaşıyoruz. 25 yılı aşkın

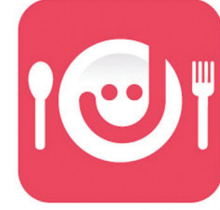
bir süre önce bir biri ile rekabet içindeki bankalarımızın ortak faydası için kurduğu BKM'nin doğal bir "rekaberklik" (rekabet ederken birlikte hareket edebilmek) kurumu. Bu çatı altında yeni yüzyılın çevik FinTech girişimleri ve bankacılık ile finans sistemi arasında da birlik köprülerinin kurulması gerekiyor. BKM olarak biz bunu kendi görevlerimizden biri olarak sahipleniyoruz ve 2016 yılının şubat ayında kurduğumuz FinTech İstanbul aracılığıyla bu stratejiyi tüm ekosistemle paylaşıyoruz. Bugüne kadar düzenlediğimiz FinTech 101 eğitimlerimiz, dünyanın en önemli FinTech liderleriyle gerçekleştirdiğimiz etkinliklerimiz, pek çok yayınlamamız, hazırladığımız raporlarımız, düzenli olarak ürettiğimiz haber, röportaj ve makale gibi içeriklerimiz ve iştirak ettiğimiz tüm paydaş çalışmalarla güçlü bir strateji oluşturuyoruz. Bu sadece ülkemiz sınırları içinde değil, aynı zamanda süregelen güçlü bankacılık teknolojilerimizle dünyaya da örnek olan bir Türkiye stratejisi.

Bu topraklarda büyüyen bankacılık deneyimi, başarılı girişimlerimiz, rekaberklik çatısı altında oluşturduğumuz organizasyonlarımız ile ülkemizdeki sinerjiyi önce bölgemizde lider olarak taşımak ve ardından tüm dünyaya örnek olmak nihai hedefimiz.



Sıra dışı bir sipariş deneyimi

Joker Menü ile yemeğe çıkmadan önce siparişinizi veriyor, yemek hazır olunca da uygulama aracılığıyla bilgilendiriliyorsunuz. Joker Menü Kurucu Ortağı Göker Toplu, “Kullanıcılar bu sayede 1 saatlik öğle yemeği molasının yarıya yakınını kazanıyor. Çalışanlar bizi çok sevdi” diyor...



JOKER MENU

Çalışan kesimin zaman sıkıntısı nedeniyle ortaya çıkan bir girişim Joker Menü.

Kısıtlı zamanda yemek yeme problemini sonlandırma iddiasında. Joker Menü kullanıcıları, uygulama aracılığıyla çevrelerindeki üye restoranları görebiliyor ve restorana gitmeden söyledikleri yemekleri sipariş edip, ödemesini yapabiliyor. Yemeklerini Joker Menü üzerinden sipariş veren ve ödeyen kullanıcılara, yemekleri hazır olduğu anda yine uygulama üzerinden bilgilendirme yapılıyor. Bildirimi aldıklarında restorana giderek kendilerine ayrılmış masada anında yemek servisi yapılan kullanıcılar, sipariş verme, yemeğin hazırlanmasını bekleme, ödeme gibi süreçleri atladıklarından en az 20 dakika kazanmış oluyorlar.

Bu ilginç girişimin kurucu ortaklarından Göker Toplu, “Özellikle çalışan kesimin nerede ne yiyeceğim, sırada bekleyecek miyim, oturacak yer bulabilecek miyim gibi kaygılarını sona erdiren Joker Menü, 1 saatlik öğle tatilinin daha verimli kullanılmasına imkan veriyor. Uygulamamız İstanbul’ün önde gelen alışveriş merkezlerinin yemek katlarında hizmet veren birçok restoranda kullanılabilir” diyor.

“Restoranların maliyetsiz çalışıyorsunuz”

Toplu, Joker Menü’nün sadece öğle tatiline çıkan beyaz yakalı çalışanlara değil, aynı zamanda üye işyerlerine de büyük avantajlar sunduğunu düşünüyor. Gereğini de şöyle ekliyor: “Uygulamamız müşteri potan-



Göker Toplu


siyelini artırırken eleman sıkıntısına da çare oluyor. Joker Menü, rezervasyonu, siparişi ve ödemeyi de işletmenin üzerinden belli ölçüde alıyor. Bu da işletmeler için operasyonel verimlilik anlamına geliyor. En büyük sıkıntı kasa önünde biriken insanlar, kuyruğu görüp kaçan müşteriler ve müşteri memnuniyetsizlikleri. Joker Menü bu durumun önüne geçilmesine yardımcı oluyor. İşyerlerine maliyetsiz bir dijital kasıyer sunuyoruz”

İlk hedef 100 bin kullanıcı


Joker Menü, hedef kitle olarak ilk etapta İstanbul’daki 5.5 milyon beyaz yakalıyı belirlemiş. Göker Toplu “Sadece Maslak-Esentepe hattında 100’den fazla A+ plaza var. Bu bölgede çalışan 1 milyondan fazla beyaz yakalının olduğu tahmin ediliyor. Joker Menü çok yeni bir uygulama, buna rağmen 5 binin üzerinde kayıtlı kullanıcımız var, ciromuz 75 bini geçti. 2017 sonunda 100 bin kullanıcıya ulaşma hedefimiz var. 2017 sonu günlük sipariş hedefimiz ise 1500” diyor.

Joker Menü uygulaması, The Pitch tarafından, 14 ülkeden başvuran 514 girişim fikri arasından ilk 20’ye girmeyi başarmış. İş ortaklığı ve yatırımlara açık olduklarını söyleyen Toker, kısa bir süre içinde İstanbul dışındaki illerde de faaliyete geçeceklerini, yurtdışı fırsatlarını da değerlendirdiklerini sözlerine ekliyor. ☺

En Sık Sipariş Verilenler



Bacon Burger Menü 2+1
22.50 ₺



Sebzeli Beef Roasted
19.50 ₺

Menüler

+	Klasik Burger Menü	22.50 ₺
	1 adet Klasik Burger Menü + 1 Patates Kızartması + 1 İçecek	
+	Klasik Tavuk Sandviç	19.50 ₺
	1 adet Klasik Tavuk Sandviç + 1 Patates Kızartması + 1 İçecek	
+	2x Peynirli Sandviç	36.50 ₺
	2 adet Klasik Tavuk Sandviç + 2 Patates Kızartması + 2 İçecek	

🛒 (1) **19.50 TL**

FinTech'e daha çok kadın girişimci lazım



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

Nisan ayında Innovate Finance'ın düzenlediği FinTech Global Summit'e katılma imkanı buldum. Bankadan yatırımcıya, girişimciden teknoloji sağlayıcılara kadar FinTech ile ilgili 2 binden fazla kişi bir aradaydı. Konferans boyunca en çok konuşulan konu yapay zeka oldu. Konferansta ayrıca 20'den fazla FinTech Hub temsilcisi vardı ve her biri kendi ülkelerinde FinTech ekosistemini daha da etkin hale getirmek için çalışmalarını birbirleriyle paylaştı. Bu yıl İstanbul'un da dünyadaki FinTech Hub'ların değerlendirildiği rapora dahil olması bizler için sevindirici oldu.

Tüm bunların yanı sıra aynı hafta BKM Genel Müdürü Soner Canko'nun özel konuk olduğu Financial Services Club'a katıldım, burada Türkiye'nin FinTech konusunda ve ödeme sistemlerindeki yenilikçi konumu katılımcılar tarafından büyük bir ilgiyle dinlendi.

Ancak toplantı sırasında bir şey dikkatimi çekti, katılanların neredeyse yüzde 90'ı erkekti... İngiltere'de de ülkemizdeki gibi finans sektöründe çalışan kadınların oranı neredeyse yarı yarıyken söz konusu girişimcilik dünyası olduğunda bu oran daha da düşüyor.

Erkeklerden yüzde 20 daha fazla gelir elde ediyorlar

Crunchbase'in verilerine göre Amerika'da yatırım almış girişimlere baktığımızda, kadın kurucusu olan girişimlerin oranının yüzde 17 olduğunu görüyoruz. Aslında bu oran 2012'den bu yana hiç değişmemiş. Bu durumun nedenlerini ortaya koyan çok fazla araştırma maalesef yok. Akla gelen en mantıklı sebep ise

teknoloji sektöründeki hakim erkek yoğunluğu olabilir. Halbuki araştırmalar kadın girişimcilerin daha düşük yatırım alsalar bile daha başarılı olduklarını gösteriyor. Örneğin, BNP Paribas Global Entrepreneur raporuna göre kadın girişimcilerin yüzde 89'u girişimlerinin ilk yılında büyüme gösteriyor veya düzenli gelir elde ediyor.

Forbes'a ait bir başka rapor ise kadın teknoloji girişimcilerin erkeklere göre yüzde 20 daha fazla gelir elde ettiklerini ortaya koyuyor. Forbes'ın Asya için hazırladığı

30 yaş altı başarılı yöneticileri raporuna baktığımızda, genç yaşta elde ettikleri başarıyla finans dünyasının Asya'da daha da güçlenmesini sağlayan isimler arasında milyonlarca dolarlık varlıkları yönetenlerden, 28 yaşında 38 şirkete yatırım yapmış girişimcilere kadar dikkat çekici isimler bulunuyor. En genci 22 yaşında olan bu başarılı isimlerin ülkelere göre dağılımına bakıldığında ise Çin, Avustralya ve Hindistan öne çıkıyor.

Women in FinTech



"Yeni dalga" kadın girişimciler

Ülkemizde sayısı az da olsa FinTech konusunda başarılı birkaç kadın girişimci bulunuyor. Yapılan bir araştırmada, iş hayatına yeni katılan ve "yeni dalga" olarak nitelendirilen grubun iş tercihlerinde teknolojinin yüzde 18.8'lik oranla ikinci sırada olduğunu görüyoruz. Finans dünyasında ise kadın çalışanların oranı neredeyse yüzde 50 seviyelerinde. Kadın girişimcilere yönelik olarak hem özel kuruluşlar hem de kamu tarafından özel destekler sunuluyor. Dolayısıyla elimizde finans dünyasında kadınların daha aktif rol alması için büyük bir fırsat var. Sırada olansa bunlara yeni başarı hikayeleri eklemek.

FORBES ASYA LİSTESİNDEN İLHAM VERİCİ 2 BAŞARI ÖRNEĞİ

Zhou Chenyao (28 yaşında)

Girişim sermayesi yöneticiliği 2014 yılına kadar giden Zhou, yatırım uzmanı olarak girdiği Longling Capital'de geçen 3 yılın ardından şirkete ortak olması için davet almış. Şu sıralar yeni girişimlere erken dönem yatırımları yapan 140 milyon doların üzerinde bir fonu yöneten Zhou'nun yatırım yaptığı 90 kadar şirket arasında sanal gerçeklikten blockchain'e geniş bir yelpaze bulunuyor.

Xue Benchuan (29 yaşında)

2012 yılında kurduğu 91 Credit isimli, kredi almak isteyenlerin güvenilirliğini ölçen şirketini 2015 yılında tüketicilere yönelik bir kredi platformuna dönüştüren Benchuan'ın şirketi bugün günde 100 bin kadar kredi başvurusunun kontrolünü gerçekleştiriyor.

TÜRKİYE FINTECH SEKTÖRÜ 2017'YE HIZLI BAŞLADI

Yeni girişimlerin güçlenip sektörlerinde sağlam bir yer edinmek için aldıkları yatırımlar kritik önem taşıyor. Startups.watch tarafından hazırlanan "2017 1. Çeyrek Girişimcilik Ekosistemi Verileri" raporuna göre FinTech girişimlerine gelen yatırımlar toplam yatırımlarda en büyük payı aldı. Rapora göre yılın ilk 3 çeyreğindeki toplam yatırım miktarı 19.4 milyon dolar oldu. Bu, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 35 düşüş anlamına gelse de 2016'nın son çeyreğine göre yüzde 51'lik bir artışı temsil ediyor.

Yıl bazındaki verilere baktığımızda ise ulaşılan 19 milyon doların üzerindeki tutar, 2010'un tamamında alınan yatırımla eşit. 2012, 80 milyon dolarlık yatırımla en yüksek payı aldı. Bunda Yemeksepeti'nin ve Trendyol'un aldığı yatırımlar öne çıkıyor.

Buna karşın 2016'nın tamamındaki 70 milyon dolarlık yatırımın 19.3 milyon doları Cardtek'e gelmesi, son üç aydaki 19.4 milyon doların 13 milyonunun ise iyzico'ya yapılması FinTech'in yükselen bir trend içinde olduğunu kanıtıyor.

Bu yılın ilk 3 ayında yatırım alan firmalar bazında bakıldığında, iyzico'ya yapılan 13 milyon dolarlık yatırım dışında 500 bin dolar barajını aşan dört şirket daha olduğu görülüyor. Sinemia ve "buldum-buldum" 1. milyon doları bulan yatırımlarıyla ikinciliği paylaşıyor. Evreka 750 bin, Reztoran ise 635 bin dolarlık yatırımlarla onları takip ediyor.

Rapordaki sektörel dağılıma bakıldığında ise FinTech'in tek başına 14.6 milyon dolarla toplam yatırımlarda yüzde 76 paya ulaştığı görülüyor. Dijital pazaryeri platformları 1.9 milyon dolarla ikinci olurken hediyelik eşya sektörü ile IoT ve pazarlama teknolojileri bu alanları takip ediyor.

startups
watch



Avrupa FinTech Birliği kuruldu

Avrupa'daki önde gelen FinTech şirketlerinden bazıları Berlin'de Avrupa FinTech Birliği'ni (EFA) kurmak için bir araya geldi. EFA; üyelerine, endüstriyi etkileyen politika ve düzenleyici gelişmeler hakkında bilgiler sunacak. Verilecek bilgiler arasında devlet mali denetimi, yeni teknoloji gereksinimleri ile veri ve tüketici koruması gibi konular yer alacak.

EFA, FinTech şirketlerinin bilgi ve değerli tecrübelerini değiş tokuş edebilmesinin yanı sıra ulusal ve Avrupa düzeyinde yeni düzenleyici girişimlere cevap vermenin yollarını tartışabilecekleri bir platform



da görev yapıyor. Birliğin hedefi ise karar verme sürecinde FinTech endüstrisinin stratejik çıkarlarına daha fazla ağırlık vermek olarak belirlendi

Avrupa Komisyonu'ndan BLOCKCHAIN oluşumu

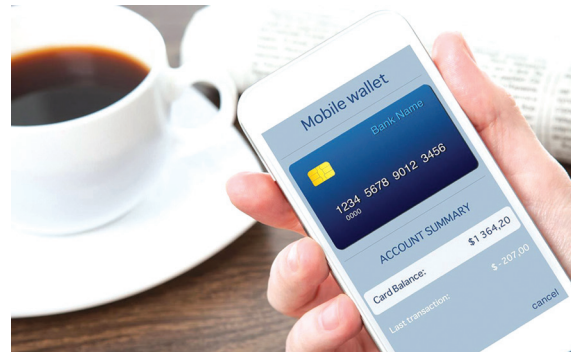
Avrupa Komisyonu'nun duyurduğu "Blockchain Gözlemevi" isimli yeni oluşum, Blockchain üzerine görüş alışverişinde bulunacak ve konuyla ilgili bilgi toplayacak. Komisyon, bu yılın ikinci çeyreğinde olası ortakların tekliflerini de almayı planlıyor.



MOBİL BANKACILIK İÇİN ISO STANDARTLARI BELİRLENDİ

Yeni mobil bankacılık teknik standartları, Avrupa Ödemeler Konseyi ve Swift temsilcilerinden oluşan bir çalışma grubunun yanı sıra International Consumers gibi tüketici temsilcilerinin bir araya gelmesiyle oluşturuldu.

ISO 12812, temel bankacılık-mobil finansal hizmetler için belirlenmiş standartları içeriyor ve daha fazla işbirliği için ortak koşulları ve gereksinimleri tanımlıyor. Teknik bileşenleri, arayüzleri ve



diğer katılımcıların rolünü belirtiyor, böylece herkes aynı standartlara bağlı oluyor.

Kaynak: FinTechIstanbul.org

Verisoft Amerika'da First Data ile sertifikasyonu tamamladı

Verisoft'un ABD'de kurduğu Verisoft Americans adlı şirket, ilk projesini tamamladı.

Şirket, ABD'nin en büyük kart işlemcisi First Data'nın ülkenin ilk EMV çipli kartları piyasaya sunmasını sağladı. Verisoft CEO'su Onur Alver, "First Data'nın yanı sıra iki şirketle daha çalışmaya başlayacağız. Dünyanın en büyük pazarına Türkiye pazarının ilerici ve yenilikçi ürünlerini götürmekten gurur duyuyoruz" dedi



Onur Alver

San Francisco, California'da kurulan Four Corner Payments kart işlemleri şirketinin tüm yazılım altyapısı Verisoft'un Amerika'daki yerleşik şirketi Verisoft Americans Inc tarafından sağlandı. "ABD'nin en büyük kart işlemcisi First Data ile online bağlantılı olarak çalışacak Verisoft Cardix.Net sistemi, geleneksel hantal mainframe sistemlerine göre son derece esnek ve hızlı Microsoft SQL Server ve Windows Server 2016 sayesinde kullanıcıya

büyük stratejik avantaj sağlıyor. Bunun yanı sıra sadakat, mobil, QR, NFC ve HCE gibi ürünleri hızla piyasaya sunmamızı sağlayan açık JSON API web servisi yapıları sayesinde Amerika'da eksikliği duyulan sistemleri de kolaylıkla yapabileceğiz" diyen Four Corner Payments CEO'su Dwayne H. Jones, konu ile ilgili

açıklamalarına şöyle devam etti: Daha önce Google Wallet projesini geliştirirken tanışmış olduğumuz Verisoft ile çalışmaktan çok memnunuz. First Data sertifikasyonunun ilk aşaması başarıyla tamamlandı, bu ay sonuna kadar EMV sertifikasyonunu da tamamlayarak ABD'de ilk defa EMV çipli ve temassız Visa Prepaid kartları çıkarmaya başlayacağız.

Konu ile ilgili görüşlerini paylaşan Verisoft CEO'su Onur Alver de "Los Angeles'in güneyinde Irvine, California'da kurduğumuz Verisoft Americas Inc'in ilk müşterisi olan Four Corner Payments, bizi Amerikan ödeme sistemleri devi First Data ile buluşturdu. Bu ilişki sayesinde ikinci müşterimizle de Denver, Colorado'da bir sözleşme imzaladık ve onların da sertifikasyonuna başladık. Çok önemli üçüncü müşteriyle de San Francisco'da sözleşmenin son aşamasına geldik. Dünyanın en büyük kart pazarına, Türkiye'nin ileri ve yenilikçi ürünlerini sunmaktan gurur duyuyoruz" dedi.



Dwayne H. Jones



Verisoft tarafından geliştirilen RetailMATIC adlı self servis kiosklar, kasa önünde ödeme kuyruğu sorununa çözüm getiriyor. Tüketiciler bu kiosklar sayesinde satın aldıkları ürünün barkodunu okutup ödemesini kendisi yapabilecek



Ekin Moral

Verisoft mağazalarda sıra beklemeyi bitirecek

Verisoft, geliştirmiş olduğu self servis kiosk serisine eklediği RetailMATIC sayesinde mağazalardaki sıra bekleme sıkıntısına son verdi. Yapılan araştırmalara göre, müşterilerin sıralardan şikayetçi olduğu ve birçok defa beklemekten sıkılarak ürünü almadan mağazadan ayrıldığı anlaşıldı. Bu şekilde en az yüzde 20 oranında satış kaybı olduğu, bunun da milyonlarca lira tutara karşılık geldiği görüldü. Verisoft bu sorunu çözmek için RetailMATIC self servis kiosk'u geliştirdi. Bu kiosk sayesinde müşteriler ürünlerin barkodları kendileri okutup, ödemeyi kredi kartı ile yaptıktan sonra güvenlik taglerini söküp, perakende satış fişlerini alarak, kendi yerleştirdikleri ürün torbalarıyla sıra beklemeden alışverişlerini yapabilecek.

Üye işyeri komisyonunu da düşürüyor

Yeni ürünleri RetailMATIC'ün müşteri memnuniyetini

artıracağını söyleyen Verisoft Ürün Yöneticisi Ekin Moral, "Bireysel olarak günlük hayatımızda yaşadığımız sorunlardan biri mağazalarda oluşan ödeme kuyruklarıdır. Bir teknoloji şirketi olarak bu sorunun perakendeciler için yarattığı kaybın farkındaydık. Teknoloji artık hayatımızın her anında karşımıza çıkıyor, tüketiciler sıra beklemek yerine ATM'lerde olduğu gibi kendi işlerini kendileri halletmek istiyor. Bu yüzden de RetailMATIC self-servis kiosklarını, personel sayısını arttırmadan müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkileyecek bir çözüm olarak tasarladık" diyor. Moral, yeni çözümlerinin perakendecilere sağlayacağı avantajları şöyle anlatıyor: RetailMATIC üzerine EMV ve PCI onaylı BKM TechPOS uygulaması yerleştirdik, bu sayede mağazalar istediği bankayla on-us çalışabilir, üye işyeri komisyonlarını en düşük seviyeye indirebilir, puan ve taksit kampanyalarını yapabilir. Kullanımı çok kolay olan bu kiosklar, Verisoft'un hayatımızı kolaylaştıracağı bir başka çözümü olarak karşımıza çıkıyor." ☺

“DenizBank hayatımı kolaylaştırıyor”



Sanat kariyerinin basamaklarını üçer beşer tırmanan Tuğçe Kurşunoğlu, teknolojiyi, ödeme sistemlerini de yakından takip ediyor. Mobil bankacılığın hayatını çok kolaylaştırdığını söyleyen Kurşunoğlu, "Teknolojiye direnmenin bir anlamı yok, yeniliklerin denenmesi gerekiyor" diyor...

**BERRİN UYANIK
BEKAR**

Tarih dizisi deyince ilk akla gelen yapım olan "Muhteşem Yüzyıl"da cariyeye rolüyle oyunculuk hayatına başlayan Tuğçe Kurşunoğlu, kısa sürede birçok dizi ve filmde yer alarak beğenilen bir karakter oyuncusu olmayı başardı. Nebahat Çehre, Halit Ergenç gibi ünlü birçok isimle beraber oynayan Kurşunoğlu, aynı zamanda 2012 Miss Kemer International yarışmasında birinci olmuş, taçlı bir güzel. Miss Turkey yarışmasında da ilk 10'a girdiğini belirtelim...

Reklamcılık okuyan ama bu mesleği hiç yapmayan Kurşunoğlu, Bursa Devlet Tiyatrosu'nda 1 yıl eğitim aldı. Bu da güzel oyuncunun kariyer merdivenlerini daha hızlı tırmanmasına destek oldu.

Son olarak "Biz Size Döneriz" sinema filmiyle sevenlerinin karşısına çıkan Tuğçe Kurşunoğlu ile hızlı kariyerinin yanı sıra ödeme sistemlerini konuştuk...

Biraz kendinizden bahseder misiniz?

25 yaşındayım. Aslen Bursalıyım ama Boşnak kökenliyiz. 5 yıldır İstanbul'da yaşıyorum. Reklamcılık okudum.

Oyunculuğa başlamamın sebebi babam oldu. Babam çok sosyal bir insandır. Küçük yaşlarda beni alıp tiyatrolara, sine-malara taşırdı. Bir gün beni bir tiyatroya götürdü ve ben o ortama âşık oldum. Daha yedi, sekiz yaşlarındaydım. Mahalledeki arkadaşlarımı örgütleyip izlediğim oyunu oynamaya başladım. Çocuk aklı işte... Teyzeler, mahalledeki insanlara izletmeye başladık. Ailemde başka bir oyuncu yok maalesef. Keşke olsaydı...

Oyunculuğa nasıl başladınız?

Reklamcılık mezunuyum ama bu mesleği yapma imkanı bulamadım. İstanbul'a geldiğimde hem okuyup hem de para kazanmak zorundaydım. Okulumuzun yanı sıra başka kuruluşlarının organizasyon işlerinde çalıştım. O dönemde "Muhteşem Yüzyıl" dizisinin seçmeleri vardı. Şansımı denemek istedim, seçildim



ve başladım. Her şey masal gibi başladı benim için. Reji ve kadro adı üstünde muhteşemdi. Benim için okul tadında ve güzel bir başlangıç oldu. Nebahat Çehre'nin cariyesiydim. 24 bölümde oynadım. Sonrasında da işler isteğim doğrultusunda, yolunda gitti. 5 yıldır çeşitli projelerin peşinde koşturup duruyorum işte...

Muhteşem Yüzyıl sizin için nasıl bir tecrübe oldu?

İnanılmaz, muhteşem bir tecrübeydi. "Köyden indim şehre" gibi hissettim. İlk gün kostümleri giydüğümüzde çok heyecanlanmıştım. Dekor çok farklı, alışılmışın dışındaydı. İlk set deneyimim, yanımda Nebahat Çehre ve Nur Fettahoğlu var. İlk sahneyi çekiyoruz, şaşkın şaşkın bakıyorum, etrafımda insanlar koşuşturuyor.

Nebahat Çehre'nin yanında dururken, içimden "Hayranı olduğum, dizilerini, filmlerini izlediğim kadının şimdi yanımdayım" diye geçiriyorum. İlk günün etkisinden çıkamadım, üçüncü gün ise sette oturup ağladım. Sabahlara kadar çalışmıştık ve "Bu işi yapamayacağım, benim istediğim bu değildi" dedim. ◻

Evet, böyle hayal etmemiştim. Bu kadar çok çalışacağımı bilmiyordum. Hayal kırıklığına uğramıştım. Annesinin prenses kızı göz yaşları içindeydi. O sırada sette olan kuaför arkadaşımız geldi ve “Bu iş böyle, burada sadece sen yoksun, 70 kişi var, çalışmak zorundasın. İstersen bırakabilirsen ama sonuçta buraya seçimle ve kendi isteğinle geldin” dedi. Bunun üzerine kendimi topladım ve devam ettim...

Sonrasında neler yaptınız, hangi dizilerde, filmlerde rol aldınız?

Muhteşem Yüzyıl'dan önce hiç tecrübem yoktu ama hayallerimdeki işi bulmuştum. Hayat bir şekilde senin isteklerinle doğru orantılı gidiyor zaten. Daha İstanbul'a gelişimin ikinci ayında sete girmeyi başarmıştım. Muhteşem Yüzyıl figüranlık dönemiydi benim için. Sonrasında “Leyla ile Mecnun” macerası başladı. Kadro çok güzel, dizi ve ortam çok komikti. Sette çok eğleniyordum. Ali Atay, Osman Sonat inanılmaz şeker adamlar. Sonrasında “İşler Güçler”de oynadım. Oradaki “Serpil” karakteri de beni çok geliştirdi. Selçuk Erdemir'den çok şey öğrendim. Ardından “Düğün Dernek” serileri geldi. O ekiple olmak beni çok mutlu ediyor. “Her Şey Yolunda Merkez”, Yurdaer Okur ile “Yeter”, korku filmi “Azazel” derken, en son “Biz Size Döneriz” filmini çektik. İzleyenlerin tepkisi inanılmaz güzel oldu. Bugüne kadar denenmemiş, farklı bir şey yaptık. Masal tadında işlendi konu. İzleyen hemen herkese “Evet ya, biz de bu yollardan geçtik” dedirtiyor. Herkesin kendinden bir şey bulduğu bir film oldu. Dönüşler beni çok mutlu etti. Çok içime sindi bu iş. Bence çok farklı bir yere yerleşecek sinemada...

Gündemde yeni bir proje var mı?

Var. Görüşmeleri yaptık, bekliyoruz. Halen devam eden bir dizi ama netleşmekten isim vermek istemiyorum. Umarım olur.

Gelelim ödeme sistemlerine... Cüzdanınızda kaç tane kredi kartı var, ne ölçüde kullanıyorsunuz?

Üç tane kredi kartı kullanıyorum: DenizBank, Garanti Bankası, Finansbank. Ama DenizBank öncelikli. Çünkü işimi daha çok kolaylaştırıyorlar. Hiç sıkıntı yaşamıyorum. ATM'leri çok işlevsel. Örneğin, kartım yanımda olmasa bile para çekebiliyorum. Hiç beklemiyorum. Hiç



bilmeyen biri bile çok kolay bir şekilde kolayca tüm işlemlerini yapabiliyor. İş Bankası'nın da aynı şekilde hayatı kolaylaştıran uygulamaları var.

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

İş Bankası'nın mobil bankacılığını çok beğeniyorum. Aynı şekilde DenizBank'ın mobil bankacılığını da kullanıyorum.

Gözlük, saat, bileklik, yüzük gibi giyilebilir cihazlarla ödeme fikrine nasıl bakıyorsunuz? İhtiyaçınız olsa bu teknolojileri kullanır mısınız?

“Kullanmam” diyemem. Zaten teknolojiyi durdurmak mümkün değil. Gün geçtikçe de daha hızlı ilerliyor. Yenilikleri denemek lazım ama şu an mobil bankacılık bana yetiyor. Yenilik deyince, İş Bankası'nın karekod (QR) teknolojisini beğeniyorum. BKM Express'i de çok beğeniyorum ve internetten ödemelerim için sıkça kullanıyorum. ☺

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

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

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

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden bir hediye

Uç yönü görüşme yapabilen akıllı telefon

Öç yontu görisme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX1

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ: 4 ÖLÜ

Ankara'da askeri helikopter düştü

Ankara'da Gölbaşı yakınında askeri helikopter düştü. Helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

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**

Blockchain ekonomisi



Elif Bilge Eder

Son dönemde hep dijital ödemelerden ve mobil cüzdanlardan konuştuk. Aslında tüm bunlar konvansiyonel paranın dönüştüğünün ve bu dönüşümün devam edeceğinin de bir göstergesi. Gelin bu defa da dünya üzerinde en çok kullanılan elektronik para Bitcoin'e altyapı sağlayan blockchain teknolojisine bir göz atalım.

"Kripto para Bitcoin" başlıklı SPK araştırma raporunda blockchain, "herkese açık, şeffaf, dağıtık, sıralı ve zaman damgalı Bitcoin transfer işlemlerini içeren dijital küresel hesap defteri" olarak tanımlanmış. Blockchain teknolojisinin; evrak, dijital ve fiziki varlıkların sahipliğinin izlenmesi veya oy kullanılması gibi alanlarda da kullanımı olduğu raporda belirtiliyor.

Blockchain bütünsellik sunuyor

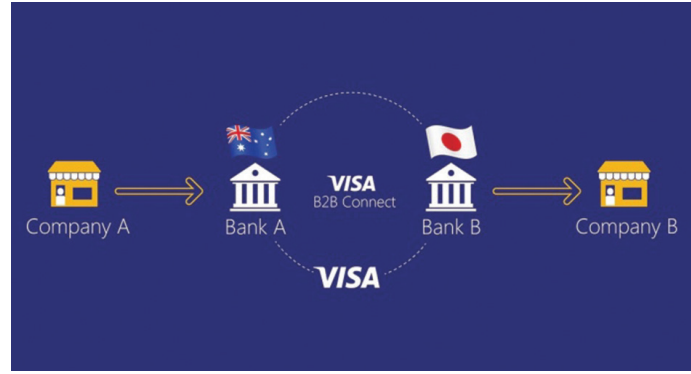
Bir bilgisayar ağında binlerce kopyası olan bir elektronik tablo düşünün. Şimdi de bu elektronik tabloyu düzenli olarak güncellemek üzere kurulmuş bir bilgisayar ağı hayal edin. İşte en basit anlamıyla blockchain böyle bir şey.

Blockchain üzerinde tutulan bilgilerin paylaşımına açık olmasının yanında, sistem düzenli bir mutabakat altyapısı da sunuyor. Bir bilgisayar ağını azami faydayla kullanmanın en büyük getirisi bu olsa gerek. Blockchain veritabanları tek bir lokasyonda saklanmıyor. İçerdiği bilgiler gerçekten halka açık ve doğrulanabilir nitelikte. Merkezi bir veritabanı bulunmadığından bilgisayar korsanları için iştah açıcı değil. Blockchain veritabanları milyonlarca bilgisayar tarafından aynı anda host ediliyor; internet üzerindeki herhangi biri verilere kolayca erişebiliyor. Sistem oldukça şeffaf.

"Bu teknoloji benim ne işime yarar" diyor-sanız, kısaca özetleyelim: İş dokümanlarınızı düşünün. Güncel versiyon takibi yapmak, senkronizasyon sağlamak, sürekli doküman gönderip almak yerine, tüm iş dokümanlarınızın neden paylaşımlı olmasın ve tek versiyonla takip edilmesin? Özellikle başta resmi evraklar ve sözleşmeler olmak üzere, pek çok dokümanın takibi bu tür bir akışla daha kolay olmaz mıydı?

Profesyonel tecrübelerimden; bir belgenin, sözleşmenin, teklifin, proje dokümanlarının son hallerinin takibi ve saklanması ne büyük dert olduğunu ve son versiyonun bulunmadığı hallerde başımıza açılan işlere epey aşınayım...

Profesyonel tecrübelerimden; bir belgenin, sözleşmenin, teklifin, proje dokümanlarının son hallerinin takibi ve saklanması ne büyük dert olduğunu ve son versiyonun bulunmadığı hallerde başımıza açılan işlere epey aşınayım...



Hayatımızı kolaylaştıran platformlar

Teknoloji karmaşık bir dünya, bilgisayar mühendisi olmama rağmen baş döndüren bu teknolojik gelişmeleri ben bile takip ederken zorlanıyorum. Ancak günün sonunda, teknolojinin detaylarından çok sağladığı faydaların beni ilgilendirdiğini söyleyebilirim. İşte buna güzel bir örnek:

Biliyorsunuz Visa, B2B (kurumlar arası) ödeme servislerine yönelik olarak kendisinin de partneri olduğu start-up projesi Chain'in detaylarını duyurdu. Chain Core'u kullanarak yüksek güvenli ve şeffaf bir platformda gerçek zamanlı ticari ödemelere aracılık edecek olan Visa'nın yeni platformunun adı ise Visa B2B Connect.

Visa'nın Eylül 2016'da 30 milyon dolarlık yatırımla ortak olduğunu duyurduğu Chain, şirketlerin kendi aralarında ödeme ilişkisi kurmalarına imkân ve altyapı sağlıyor.

Visa'nın ortaya çıkardığı bu yeni iş modeliyle eminim birçok şirket, bankacılık sisteminin bürokratik engellerine takılmadan özgürce işbirlikleri yapabilecek.

Marifet iltifata tabidir

Blockchain'in en büyük marifeti Bitcoin'e yaşam suyu olması diyebiliriz. Zira blockchain teknolojisi olmasaydı Bitcoin de olmazdı.

“Blockchain tüm finansal işlemlerin ve sanal değerlerin bozulmadan kaydedilmesini sağlayan, programlanabilir bir dijital defter ekonomisidir.”

DON & ALEX TAPSCOTT

ABD, Danimarka, İsveç, Hollanda, Finlandiya, İngiltere, Çek Cumhuriyeti, Kanada, Güney Kore ve Avustralya “Bitcoin dostu” ülkeler olarak biliniyor.

19 Mayıs'ta dünyadaki en büyük kripto para ve Bitcoin etkinliğinin yapılacağı Prag, bu parayı kabul eden 100 işyeriyle Avrupa'nın en önemli Bitcoin merkez-

lerinden biri olarak kabul ediliyor. Prag'da sadece Bitcoin kullanarak yemek, otel, eğitim ve bazı hizmetlerin ödemesi yapılabiliyor.

Bitcoin ülkemizde de kullanılmasına rağmen, 2013 yılındaki BDDK açıklamasına istinaden gözetim ve denetiminin yapılamıyor olması nedeniyle elektronik para olarak tanınmıyor. Bizdekine benzer nedenlerle İzlanda, Bangladeş, Bolivya, Ekvator ve Tayland resmi makamları da Bitcoin'i tanımıyor.

Kart güvenliği

Uçtan uca güncel ve bütünlüklü olma iddiasını taşıyan



blockchain acaba sahtecilik ve dolandırıcılığın en yaygın olduğu kart dünyasına yeni bir nefes olur mu?

Takdir edeceğimiz üzere, aynı bankadaki hesaplar arasında işlem yapmak kolay yönetilebilen bir süreç. Ancak hesaplar ayrı iki bankadaysa, bankalar arasındaki güvenli ve etkin iletişim hem

karmaşık hem de pahalı.

İşte bu noktada blockchain teknolojisinden faydalanarak banka-banka, üye işyeri-banka iletişimi sağlıklı ve güvenli bir şekilde yapılabilir. Bunun sonucunda manuel yapılan işlemler azalır, veri güvenliği artarken, bu süreçlerin üye işyerlerine maliyetleri de düşer.

Blockchain teknolojilerinin kullanımıyla kart hamillerinin elde edeceği fayda, daha hızlı ve daha ucuz kartlı ödeme hizmetleri olacaktır. Süreçlerin bu yeni teknoloji altyapısına geçmesiyle birlikte sınır ötesi ödemeler kolaylaşacağı gibi, pahalı ve uzun süre alan bu işlemler blockchain sayesinde saniyelerle sonuçlandırılacak seviyelere gelecek. ☺

BANKALAR BLOCKCHAIN'E NASIL BAKIYOR?

Blockchain teknolojilerinin sunduğu gerçek zamanlı ve güvenilir platformlar, doküman, veri ya da kıymetlerin daha düşük maliyetlerle ve daha kolay yönetilebilmesini sağlıyor. Bu altyapı sayesinde yüksek düzeyde gelir yaratan yeni ürün ve hizmetler de geliştirilebiliyor.

2008'de Satoshi Nakamoto'nun makalesiyle ortaya çıkan kripto para fikrinden yola çıkan blockchain, bugün geldiği noktada bankaların global ödemeleri destekleyeceği bir platformla gerçek ve resmi olarak da kabul edilebilir bir seviyeye elbet gelecektir.

Accenture tarafından 2016'da yayınlanan “Blockchain Technology” raporunda Avrupa, ABD ve Kanada'da 32 bankanın üst düzey yöneticileriyle bu konuda yapılan değerlendirmeler paylaşılmış. Bu

değerlendirmeleri ana başlıklarıyla özetlemeye çalışalım:

■ Araştırmaya katılan bankalar blockchain teknolojilerine yakın ilgi duyuyor. Ödemelerin sayısal ölçeğini artıracığı ve işlem

risklerinin azaltılmasına yardımcı olacağı düşünülüyor. Blockchain kullanımının yaygınlaşabilmesi için, bu ortama ilişkin yükümlülüklerin, hakların, kontrol ve standartların tanımlan-

ması; blockchain ağına dahil olma sürecinin hızlı ve etkin yönetilmesi ve teknik açıdan “tak çalıştır” entegrasyon metodlarının geliştirilmesi gerektiği belirtiliyor.

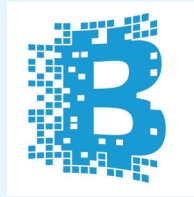
■ Küresel standartların belirlenmemesi halinde, bankaların kendi aralarında ikili anlaşmalar yaparak bu sistemi kullanacakları, bu durumda her uygulamanın kendi kural setlerini oluşturacağı, ortak

standart oluşturma fikrinden hızla uzaklaşabileceği ve sonuç olarak blockchain ağından elde edilecek azami faydanın azalacağı vurgulanıyor.

■ Araştırmaya katılan banka yöneticilerinin öne çıkardığı diğer bir husus da blockchain ağının belli kurumlara özel kapalı bir ortam olarak kalmaması ve tüm bankalara, FinTech'lere açık hale getirilmesi.

■ Sistemin şeffaf olarak uçtan uca ödemelere aracılık edebilmesi ve ödemelere özgürlük getirmesi bekleniyor. Düşünülen gerçekleşirse, herkes birbirine kolayca para gönderebilecek.

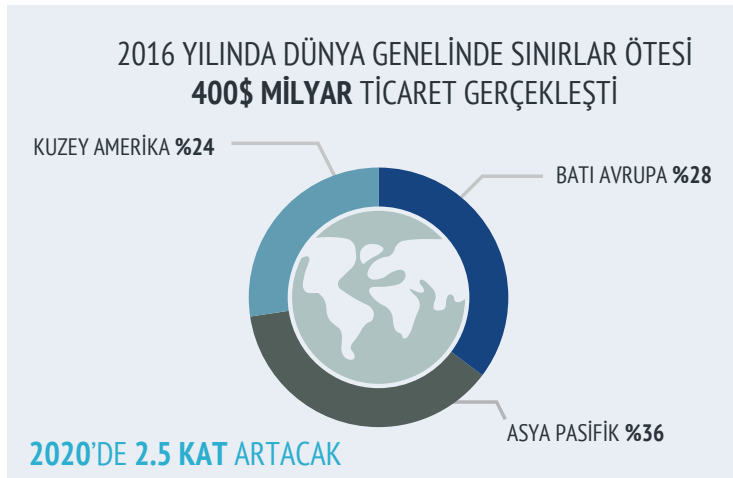
■ Sistemin standartları, yükümlülükleri ve işletimiyle ilgili kuralların belirlenmemesi halinde ise ödemelerin dönüşümünün blockchain teknolojisi üzerinden olabilmesine düşük ihtimal gözüyle bakılıyor.



“Türkiye, e-ticaretteki potansiyelini BÜYÜMEYE DÖNÜŞTÜRMELİ”



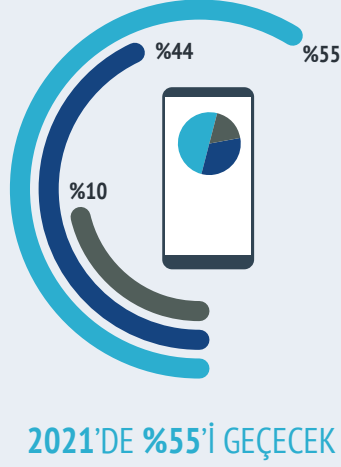
TÜSİAD tarafından hazırlanan ve Türkiye'nin e-ticaret potansiyelini inceleyen rapor, sektörün büyümesi için kamunun atacağı adımların yanı sıra klasik perakendecilerin de bu alana yatırım yapması gerektiğini belirtiyor. Türkiye'deki KOBİ'lerin de e-ticaret konusunda geride kaldığını belirten araştırma, bir sonraki adımın e-ihracat olduğuna vurgu yapıyor...



Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Türkiye e-ticaret sektörünün dünyadaki yerini tespit etmek, e-ticaretin geliştirilmesi için yapılması gerekenleri belirlemek ve ilgili paydaşlara sunmak amacıyla, “Dijitalleşen Dünyada Ekonominin İtici Gücü: E-ticaret” adlı bir rapor yayınladı.

Dünyada ve Türkiye’de e-ticaret sektörünü ve sektöre etki eden faktörlerdeki değişimleri anlamayı, yeni bakış açıları ile Türkiye’nin e-ticaret büyümesine etki edebilecek gelişim alanlarını tanımlayarak atılabilecek adımları ilgili paydaşların değerlendirmesine sunmayı amaçlayan raporun tanıtım toplantısına TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Esin Güral Argat ve Sina Afra, Bankalararası Kart Merkezi CEO’su Soner Cankö katıldı.

MOBİLİN E-TİCARETTEKİ HACMİ 4 YILDA %10'DAN %44'E ÇIKTI



GitiGidiyor ve The Boston Consulting Group'un (BCG) desteğiyle hazırlanan rapor, Türkiye'nin dijital dönüşüm alanındaki en önemli göstergelerinden biri olan e-ticaretteki potansiyelini ortaya koyarken, e-ticaretin önündeki gelişim fırsatlarına ve bu fırsatların değerlendirilmesi için atılması gereken adımlara da dikkat çekiyor. Toplantının açılış konuşmasını yapan TÜSİAD Başkanı Erol Bilecik, "Ülkemizde e-ticaret hızla büyümeye devam etse de e-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay henüz yüzde 3.5 seviyesinde. E-ticaret sektörümüz güçlü bir potansiyele ve gelişim alanına sahip. Bu gelişim alanındaki fırsatları doğru şekilde değerlendirdiğimiz takdirde e-ticaret sektörümüzün ekonomide hak ettiği payı alacağına inanıyoruz. Ülkemizde klasik perakende firmalarının ve KOBİ'lerin e-ticaret ekosistemine daha fazla dahil olmaları, e-ticaretle ilgili tüketici algısının güçlendirilmesi ve dijital okuryazarlığın geliştirilmesi konularının önemi vurgulamak isterim" dedi.

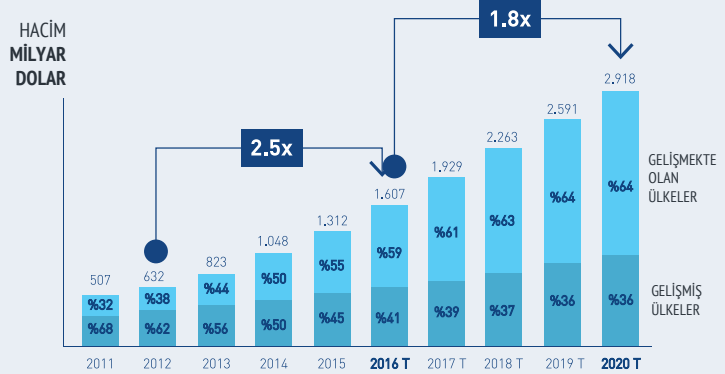
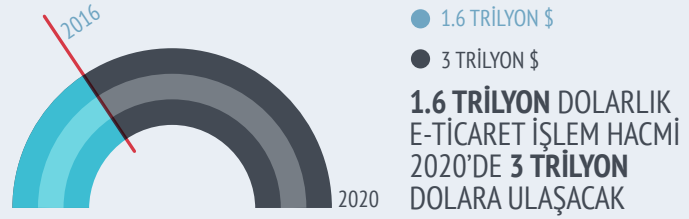
Dünyada e-ticaretin durumu

Raporda, dünyadaki e-ticaret büyümesi ve büyümeye etki eden faktörleri bölgesel bazda inceleyen bölüm şu başlıklardan oluşuyor:

■ **İnternet nüfusu:** Dünya nüfusuna olduğu gibi internet nüfusuna da en büyük katkı artık gelişmekte olan ülkelerden geliyor. Gelişmiş ülkelerde internet penetrasyonu belli bir olgunluk seviyesine ulaştı. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ise artan genç nüfus, düşük internet ve e-ticaret penetrasyonu bu coğrafyalarda önemli pazarlar haline getiriyor. Gelişmiş ülkeler Çin'le beraber internet ekonomisinin yeni standartlarını belirlerken, gelişmekte olan ülkeler büyümeyi tetikliyor.

■ **E-ticaret hacmi:** Global perakende e-ticaret hacmi 2016 itibarıyla 1.6 trilyon dolar seviyesine ulaştı. 2011 yılında gelişmekte olan ülkeler hacmin yüzde 32'sini oluştururken, bugün bu oran yüzde 59 seviyesine geldi. 2020 yılında ise toplam hacmin yüzde 64'ünün gelişmekte olan ülkeler tarafından oluşturulması bekleniyor. Bu değişimde, artık dünyanın en büyük e-ticaret pazarına sahip olan Çin'in etkisi büyük.

BÜYÜMEYİ ASYA VE AFRIKA TETİKLEYECEK SON 4 SENEDEN E-TİCARETE KATILAN KULLANICI SAYISI



■ **E-ticaret penetrasyonu:** 2011 yılında dünyada, toplam perakende içerisindeki payı yüzde 3.6 olan e-ticaretin 2016'daki payı yüzde 8.5'e yükseldi. 2021 yılında bu oranın yüzde 13 seviyesine ulaşması bekleniyor.

■ **Mobil:** Artan akıllı telefon penetrasyonu sayesinde mobil, yeni nesil ticareti şekillendiren ana unsurlardan biri oldu. 2016 itibarıyla e-ticaret işlemlerinin yüzde 44'ü mobil cihazlardan yapılıyor. Ucuz akıllı telefonların yaygınlığını artırması, akıllı telefon penetrasyonunun ve dolayısı ile mobil ticaretin artışıdaki en önemli etkenler arasında yer alıyor.

■ **Omni-channel:** Tek kanalla başlayan alışveriş deneyimi omni-channel'a (tam kanal) doğru yol alıyor ve ticarete kanallar arası sınırlar kalkıyor. Mobilin artışı

omni-channel'a geçişi tetikleyen ana etkenlerden biri, bu nedenle, sürdürülebilir başarı için klasik perakendecilerin de online ticarete ve dijitalleşmeye yatırım yapmaları gerekiyor.

■ **Öne çıkan temalar:** Yeni dönemde e-ticaretin öne çıkan konularından olan pazar yerleri ve sınırlar ötesi e-ticaret, e-ticaretteki iş yapış şekillerini değiştirmeye başladı; özellikle küçük ölçekli işletmeler için yeni müşteri ve pazarlara erişim fırsatı yarattı.

■ **Teknolojik trendler:** Offline ve online arası sınırları kaldıran ve birçok alanda tüketici deneyimini ve bilgi seviyesini artıran teknoloji trendleri de ticareti yeniden şekillendiriyor. Chatbot'lar (sanal müşteri temsilcileri), kişiselleştirilmiş teklifler, drone'larla teslimat gibi teknolojik trendler bugünden başlayarak ticaretin yakın geleceğini önemli ölçüde etkileyecektir.

Türkiye'de e-ticaretin durumu

Türkiye internet ve e-ticaret pazarındaki değişim, özellikle ilk TÜSİAD e-ticaret raporunun yayımlandığı 2014 tarihinden bugüne kadar inceleniyor ve söz konusu dönemdeki ana unsurlar değerlendiriliyor. İkinci bölümde öne çıkan unsurlar özetle şöyle:

■ **İnternet nüfusu:** 46 milyon internet kullanıcısı ve yüzde 58 internet penetrasyonu ile Türkiye, dünyadaki önemli oyuncular arasında yer alıyor. İnternet penetrasyonu gelişmiş ülkelerin gerisinde kalsa da BRICS gibi gelişmekte olan ülkelerle benzer seviyede.

■ **E-ticaret hacmi:** 2013-2016 yılları arasında ortalama yüzde 34 büyüyen perakende e-ticaret hacmi, 2016 yılı itibarıyla TÜBİSAD ve ETİD'in hazırladığı çalışmaya göre 17.5 milyar TL'lik bir hacme ulaştı.

■ **E-ticaret penetrasyonu:** Yakalanan ivmeye rağmen e-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay 2016 itibarıyla yüzde 3.51 seviyesinde gerçekleşti. Dünya ortalaması olan yüzde 8.5 ile kıyaslandığında Türkiye için hala kat edilmesi gereken bir yol bulunuyor.

■ **Mobil:** 2016 yılında yüzde 65'e ulaşan akıllı telefon penetrasyonu ile Türkiye, yüzde 60 olan dünya ortalamasının üzerinde bulunuyor. Akıllı telefon penetrasyonunun hızla arttığı Türkiye'de mobilin e-ticaret içerisindeki payı henüz yüzde 19 seviyesinde. Dünya ortalamasının yüzde 44 olduğu dikkate alındığında, dünya ortalamasının üzerinde akıllı telefon penetrasyonuna sahip olan ülkemizde ciddi bir potansiyel bulunuyor.

■ **Klasik perakende:** Türkiye'nin e-ticaret büyümesi bugüne kadar daha çok sadece online'da rekabet eden oyuncular tarafından tetiklendi. E-ticaretin toplam perakendedeki payının dünya standartlarını yakalaması için klasik perakendecilerin de e-ticaret faaliyetlerine hız kazandırması gerekiyor. Mevcut durumda, klasik perakendecilerin sektörden aldığı payın yaklaşık yüzde 30 olduğu tahmin ediliyor.

■ **Tüketici algısı:** Türk tüketicileri için e-ticaretin en önemli değer önerisi hala ucuzluk. Gelişmiş e-ticaret pazarlarında ise kolaylık daha çok ön plana çıkıyor. Türkiye'de internet kullanan her 3 müşteriden yalnızca 1'i online alışveriş yapıyor. Online alışveriş yapan 4 müşteriden 1'i de alışveriş işleminde sorun yaşadığını belirtiyor ve yaşanan sorunların başında satış sonrası süreçlerine ilişkin konular geliyor.

E-ticaretin büyümesi için ele alınması gereken temel konular

Raporda, Türkiye'de e-ticaretin büyümesine ivme kazandıracağı düşünülen öneriler başlıklar halinde şöyle sıralanıyor:

Sektör ve idari yapı arasında etkin iletişim

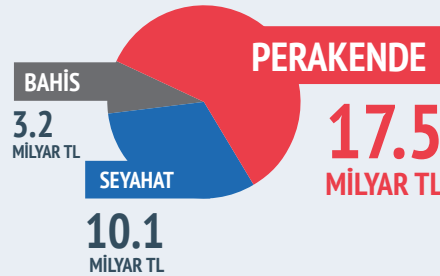
■ Türkiye'de e-ticaret faaliyetlerinin ivme kazanması için sektör ve sektöre destek veren gruplar arasında ortak bir eylem planı oluşturulması gerekiyor. Sektör tarafındaki koordinasyonu sağlamak adına, 2016 yılında TOBB çatısı altında, Türkiye'nin önde gelen e-ticaret şirketlerinden, e-ticareti düzenleyen kamu kurumlarından ve e-ticaret derneklerinin temsilcilerinden oluşan bir heyetle "E-Ticaret Sektör Meclisi" kuruldu ve çalışmalarına başladı.

■ İdari yapı tarafında ise Gümrük ve Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Müdürlüğü

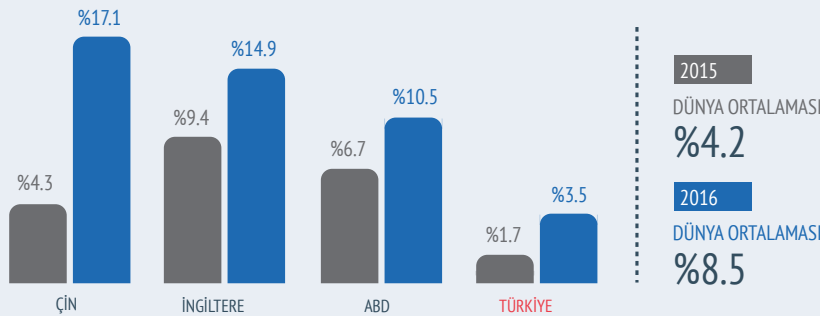
TÜRKİYE'DE İNTERNET PENETRASYONU YÜZDE 58 KULLANICI SAYISI 46 MİLYON



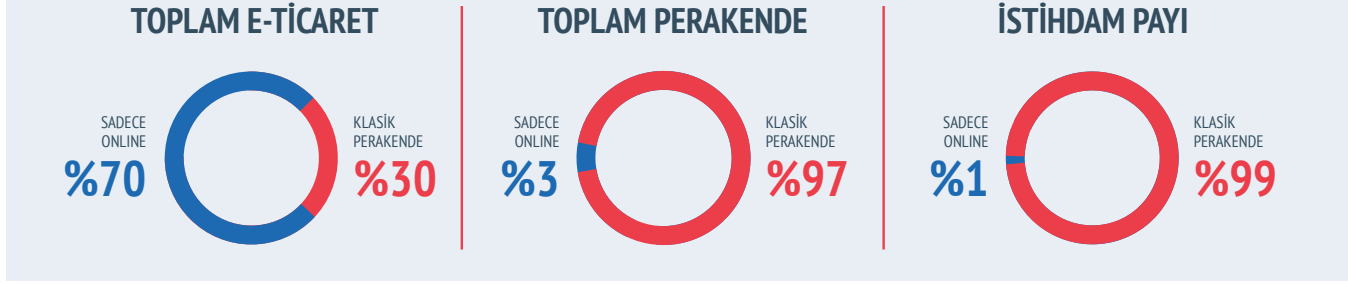
E-TİCARET
30,8
MİLYAR TL'ye
ULAŞTI



PERAKENDEDE E-TİCARETİN PAYI



E-TİCARETTE KLASİK PERAKENDENİN PAYI HENÜZ %30



altında konumlu Perakende ve E-Ticaret Daire Başkanlığı çalışmalarına devam ediyor. Bununla birlikte, ilgili tüm bakanlıklar arasında yatay koordinasyonu sağlayacak bir oluşuma halen ihtiyaç duyuluyor.

■ Veriye erişimin kısıtlı olması nedeniyle, istenilen detayda sektör raporlamasının yapılamaması ve sektör performansının düzenli olarak takip edilememesi de ele alınması gereken bir diğer önemli başlık. Sektör ve idari yapı temsilcilerinin, raporlama konusunu da sahiplenerek, yarımcı ve girişimciler için kılavuz oluşturacak raporlarla sektörü desteklemesi hedeflenmeli.

Algı ve dijital okuryazarlığın artırılması

■ TÜİK'in 2016 yılı Hane Halkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması'nda vatandaşların yüzde 39'u henüz hiç internet kullanmadığını belirtiyor. İnternet kullanan kesimin ise sadece 3'te 1'i bugüne kadar online alışveriş yapmış.

■ Bu tüketici grubu incelendiğinde, online alışveriş yapmalarının önündeki en temel etkenlerden biri güven kaygısı. Tüketicilerin ilk online alışveriş deneyimlerinin olumlu olması ile güven algılarının hızla değişebildiğini destekleyen araştırmalar bulunuyor.

■ Bu nedenle online alışverişini destekleyecek geniş çaplı kampanyalar yapılması, ödeme ve iade süreçlerinin tüketicileri mağdur etmeyecek şekilde tasarlandığına dair iletişim çalışmaları ve yayınlanacak kamu spotları ile online alışveriş yapmayan tüketicilerin algısı iyileştirilebilir.

■ Uzun dönemde ise henüz hiç internet kullanmamış kişilerin geniş çaplı kampanyalar, vergi indirimleri, eğitimler vb. aksiyonlarla internet kullanmaları sağlanarak, online alışverişle tanışmaları sağlanabilir.

■ Tüketicilere ilave olarak, sektör oyuncularını ve kamu da e-ticaret algısı, kendilerine ve ekonomiye katkısı üzerinde duran çalışmalarla iyileştirilebilir. Özellikle e-ticareti regüle ve kontrol eden kamu kurumlarının e-ticaret ve dinamikleri ile ilgili son gelişmelerden daha fazla bilgilendirilmeleri, sektörün ihtiyaçlarına uygun ve hızlı kararların alınabilmesi bakımından önemlidir.

Perakendecilerin e-ticaret ekosistemine daha fazla dahil olması

■ Türkiye'de e-ticaret sektörü bugüne kadar büyümesini daha çok sadece online'da rekabet eden oyuncuların büyümesiyle sağlandı. Dünya standartlarında e-ticaret

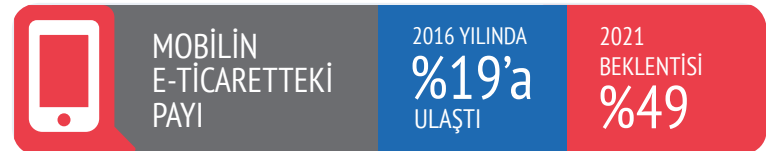
penetrasyonuna sahip olmak için gerekli büyüme ancak klasik perakendecilerin de sisteme hızlı bir şekilde dahil olmasıyla mümkün olabilir.

a) Mega ve büyük perakendeciler

● Türkiye'de özellikle mega ve büyük ölçekli perakendecilerin son dönemde online'da var olmanın önemi konusundaki farkındalıkları yükselmeye başlamakla birlikte, ilk 100 perakendeciden 35'inin doğrudan kendilerinin yürüttüğü e-ticaret faaliyeti bulunmuyor.

● Perakendeciler e-ticareti tek başına ayrı bir kanal olarak değil, mevcut kanallarının bir tamamlayıcısı olarak hayata geçirmeleri oldukça önemli.

● Firmaların, bu süreçte nitelikli teknik işgücüne erişimde sıkıntı yaşamaları olası. Çünkü Türkiye'de e-ticaret sektörü büyümeye geç başladığı için e-ticaret konusunda deneyimli teknik iş gücü de yeteri kadar büyüyemedi.



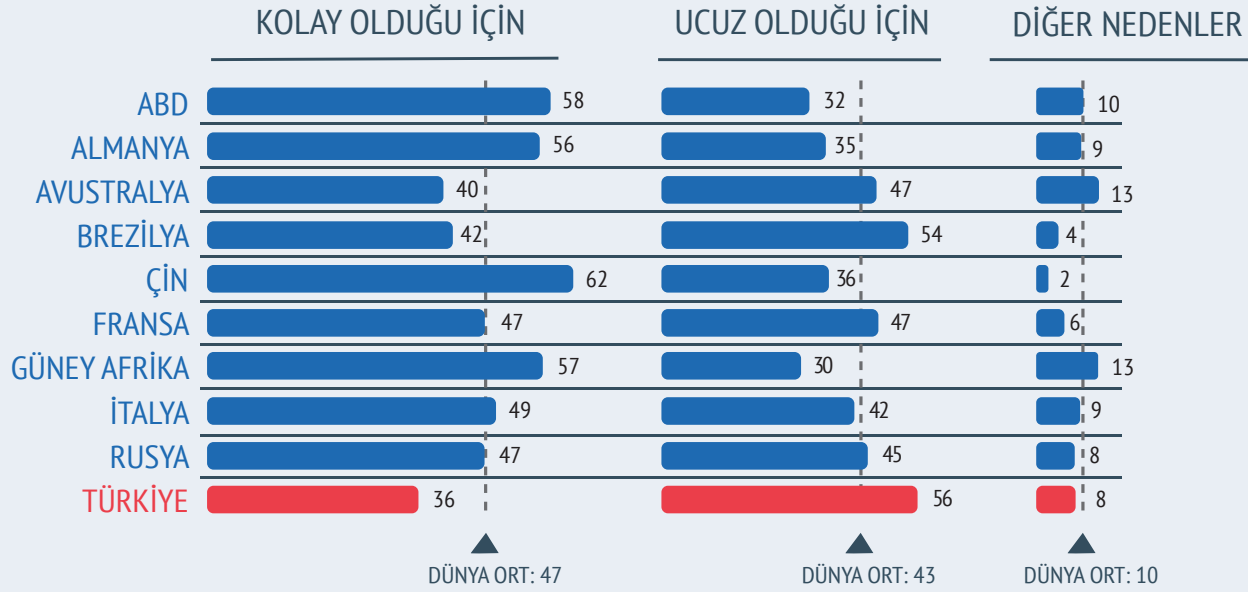
● Türkiye'de dijital dönüşümün önündeki en önemli bariyerlerden biri, teknik bilgiye sahip ve gerekli projeleri hayata geçirecek uzman ekip ve teknik eleman istihdamına erişim kısıtı. Bu nedenle, perakendecilerin dijitalleşme konusunda gerekli adımları atmalarını teşvik edecek ve gerçekleştirilecek projeler için tasarımdan uygulamaya kadar firmalara yön verebilecek Turquality programına benzer bir program devreye alınabilir. Başvuracak firmaların ölçek ve ihtiyaçlarına göre; anlaşmalı hizmet sağlayıcıları, teşvik paketleri gibi farklılaşan çözümlerle perakendecilerin dijital dönüşümünün daha kısa sürede ve daha etkin bir biçimde hayata geçirilmesi sağlanabilir.

b) KOBİ'ler

● Türkiye'de istihdamın çok büyük bir kısmını sağlayan KOBİ'ler, e-ticaret faaliyetlerine halen oldukça uzak.

● Mevcut destek programları ve platformlara ilave olarak, KOBİ'lerin de oluşturulacak Turquality benzeri programdan faydalanmaları sağlanabilir. UI/UX tasarımı, uygulama geliştirme, ödeme sistemlerine entegrasyon

ONLINE ALIŞVERİŞİ TERCİH ETME NEDENLERİ



vb. teknik altyapı konularında KOBİ'lere hazır ve kolay uygulanabilir çözümler sunulabilir.

- Sektördeki başarılı oyuncuların öğrenim sağlamları için mentörlük sistemi kurulabilir ve uzun dönemde ise dijital yetkinliklerini artıracak eğitim programları düzenlenebilir.
- Teşvik edici bir uygulama olarak, e-ticaretten elde edecekleri kazanç için belirli bir süre vergi erteleme uygulanabilir.

Teknik altyapının iyileştirilmesi

E-ticaret sektörünün gelişimi için internet, lojistik ve ödeme altyapılarının gelişmiş olması çok önemli.

- **İnternet:** Türkiye'deki internet altyapısı incelendiğinde, sabit internet abonelerinin yüzde 75'inin DSL

abonesi olduğu göze çarpıyor. Mobil tarafta ise sırasıyla 3G ve 4.5G teknolojileri ile mobil internet kullanımı artıyor. Fakat mobil abonelerin hala yüzde 35'inin internet aboneliği bulunmuyor. Fiber altyapı çalışmalarına hız kazandırılarak, kurulum süreçleri kolaylaştırılıp, süreçlerdeki mali yükümlülükler azaltılarak, internet kullanımının düşük olduğu bölgelerde teşvikler sağlanarak, belli kesimler için internet ve akıllı telefon üzerindeki vergi yükleri hafifletilerek internet altyapısının gelişimi ve kullanımının artması sağlanabilir.

■ **Lojistik:** E-ticaret; değişken talep, binlerce farklı noktaya ve kısa sürelerde teslimat gibi gereksinimleri nedeniyle klasik perakendeden farklı lojistik yetkinlikler gerektiriyor. Klasik perakendecilerin e-ticarete geçişlerinde talep planlama, stoklama, tedarik, dağıtım, ürün takip gibi süreçlerde gerekli yetkinlikleri anlayıp uygulayabilmeleri çok önemli. Teslimat ise tüketicilerin son derece önem verdiği ve satın alma kararlarını etkileyen bir süreç. Ücretsiz teslimat, aynı gün teslimat, tüketicilerin kargolarının durumlarını eş zamanlı takip edebilmeleri gibi önemli trendler izlenirken, müşterilere ürünlerinin eksiksiz ve hasarsız ulaştırılması da gerekiyor.

■ **Ödeme:** Ödeme altyapısı, Türkiye'nin oldukça güçlü olduğu alanlardan biri. Hem yüksek mobil ve internet bankacılığı kullanımı e-ticaretin önemli dinamiklerinden. Yine de online alışverişte kredi kartı kullanımı konusunda tüketiciler güvenlik kaygısı yaşayabiliyor. Alternatif ödeme yöntemlerinin ön plana çıkarılması ve bankaların uyguladığı harcama itirazı kurallarının tüketiciye daha net anlatılması ile güven algısının iyileştirilebileceği düşünülüyor. E-ihracatı desteklemek adına da mevcut ödeme sistemlerinin global ödeme geçitlerine entegrasyonu artırılmalı. ☹



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, sektörel ilgili düzenli istatistikler

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 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.

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

Finansal tüketici ve hakları



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

Finansal ürün ve hizmetlerdeki durdurulmaz büyüme ve artan çeşitlilik, tüketiciler bakımından bir pencere açma ihtiyacını gündeme getiriyor. Biz de bu doğrultuda, bu yazımızda “finansal tüketici”yi ele alıp bu kavrama ilişkin bazı konulara değineceğiz.

“Finansal tüketicinin korunması” kavramının temelleri, G20 maliye bakanları ve merkez bankası başkanları tarafından yapılan çağrı üzerine OECD (Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü) ve Finansal İstikrar Kurulu tarafından 2011 yılında düzenlenen bir dizi toplantıda atıldı. Bu toplantılar neticesinde “Finansal Tüketicinin Korunmasına Yönelik Üst Düzey İlkeler” belirlendi.

Bu doğrultuda Türkiye’de ilk adım ise anılan ilkelerin hazırlandığı dönemde Hazine Müsteşarlığı bünyesinde kurulan Finansal İstikrar Komitesi ile atıldı. Konuyla ilgili bir sonraki adım olarak, Finansal İstikrar Komitesi tarafından hazırlanan “Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları” 5 Haziran 2014 tarihinde yayımlandı.

SPK ve BDDK’ye düşen görevler

Peki, finansal tüketicinin korunması ile ne ifade ediyor? En basit ifadelerle, finansal ürün ve hizmetleri arz edenler ile bunları talep edenler arasında hakkaniyetli ve adil bir alışveriş ortamını temin etmek üzere alınmış

tedbirler ve düzenlemeler olarak tanımlayabiliriz. Özetle, pazarın arz ve talep taraflarında yer alanların tamamının gözetildiğine işaret ediyor. Bununla birlikte, pazarın talep tarafının güçlendirilmesi için tüketicilere yönelik eğitici veya güven sağlayıcı adımlar belirleniyor.

Yukarıda söz ettiğimiz eylem planı temel olarak iki başlık altında toplandı ve bu kapsamda “finansal eğitim” çalışmaları ağırlıklı olarak Sermaye Piyasası Kurulu’na (SPK) bırakıldı. “Finansal tüketicinin korunması” başlığında yer alan faaliyetler ise Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’na (BDDK) verildi.

BDDK tarafından gerçekleştirilen ilk eylem ise Kasım 2013’te yayınlanan, Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun’a dayanılarak düzenlenen “Finansal Tüketicilerden Alınacak Ücretlere İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik” oldu.

Bu yönetmelikle düzenlenen işlemlerin arz tarafında bankalar, tüketici kredisi veren finansal kuruluşlar ve kart çıkaran kuruluşlar; talep tarafında ise tüketici yer alıyor. İki taraf arasında kurulan çeşitli ilişkilerden hangilerinden ücret alınabileceği ise yönetmelik ekinde şöyle belirtiliyor: Havale ve swift ücreti, kart yenileme ve yıllık kredi kartı ücreti, kiralık kasa ücreti, bireysel kredi tahsis ücreti, vb...

Bu noktada, söz konusu listede yer almayan yeni bir ürün veya hizmetten ücret alabilmek için öncelikle BDDK’dan izin alınmasının zorunlu olduğunu belirtelim. Belirttiğimiz ücretlerin alınacağı iş ve işlemler için kurulan sözleşmeler ayrıca katı şekil kurallarına tabi tutulmuş durumda.

Aslında, 2012 yılında yürürlüğe giren Türk Borçlar Kanunu ile başlayıp Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile devam eden; güncel olarak da özel alanları ilgilendiren yönetmeliklerle detaylı düzenlemeler getirilmeye devam edilen bir akımdan söz ediyoruz. Örneğin, finansal ürün ve hizmet sunumu içeren sözleşmelerde, bir bilgi formu hazırlanması zorunluluğu getirildi. Söz konusu bilgi formunda, satışı yapılan her bir ürün veya hizmet için yer alması zorunlu kılınan bilgiler şu şekilde sıralanıyor: Ürünün adı veya tanımı, vadesi veya süresi, faiz bilgileri, kar payı veya ücret kalemler-





“Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları”nın finansal tüketicinin korunması ayağında, şeffaflığı artırıcı yenilikler ile finansal tüketici koruyucu birtakım katı düzenlemeler söz konusu. Banka ve finansal hizmetler alanında alınacak ücretler açısından ise sınırlı bir liste var ve bu liste BDDK’nın inisiyatifine bırakılmış durumda...



ri, bu ücretlerin nasıl tahsil edileceği, geçerlilik süresi, bu süre sonunda değişiklik yapılması halinde değişiklik tutarını, oranı veya esasları...

Hesap İşletim Ücretinin Yasal Dayanağı Yok

Yönetmelik kapsamındaki kuruluşlara getirilen bir diğer yükümlülük da bilgilendirme konusunda. Kuruluşların internet sitelerinde faiz, kar payı ve ücret bilgilerini sunan hesaplama araçlarına yer vermesi zorunlu kılındı. Bunun dışında, finansal tüketicilerden tahsil edilecek her türlü parasal tutarın detaylı olarak kuruluşların internet sitesinde güncel olarak bulunması gerekiyor.

Yönetmelikte çeşitli finansal ürün ve hizmetler özel olarak düzenlendi: Tüketici ve konut finansmanı kredileri, banka ve kredi kartları, para transfer işlemleri, mevduat ve katılım fonu işlemleri, ATM kullanımı ve kiralık kasa hizmetleri...

Sayılan ürün çeşitleri, pazarın farklı ve öne çıkan ihtiyaçlarına cevap verdikleri için ayrıca düzenlendi. Bu yüzden detaylarına bu yazıda girmeyeceğiz.

Ancak hesap işletim ücretleriyle ilgili dikkat edilmesi gereken bir durum söz konusu. Yönetmelikte hesap işletim ücreti alınabileceğini ifade eden madde hakkında, 18 Kasım 2015 tarihinde Danıştay tarafından yürütmenin durdurulması kararı verildi. Bu yüzden, o tarihten bu yana hesap işletim ücreti alınmasının herhangi bir yasal dayanağı bulunmuyor.

Görüldüğü üzere, eylem planının finansal tüketicinin korunması ayağında şeffaflığı artırıcı yenilikler ile finansal tüketici koruyucu birtakım katı düzenlemeler söz konusu. Banka ve finansal hizmetler alanında alınacak ücretler açısından ise sınırlı bir liste var ve bu liste BDDK’nın inisiyatifine bırakılmış durumda.

Eylem planında BDDK’ya yüklenen sorumluluklar ve görevler açısından ise genel itibarıyla Aralık 2016 olarak hedeflenmiş olduğu için, önümüzdeki süreçte bu alandaki gelişmeler

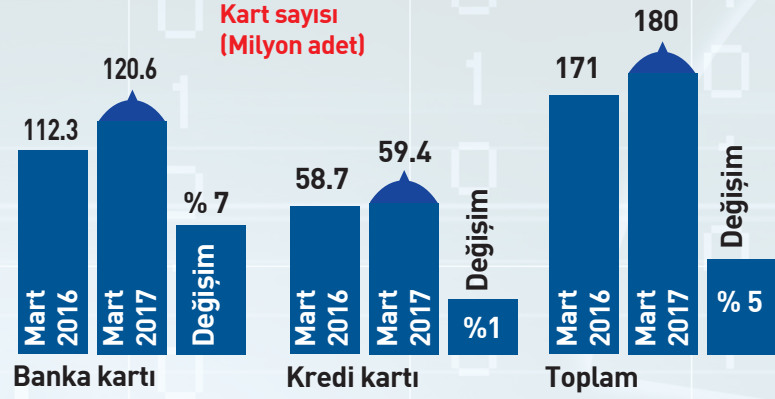
hakkında bir rapor hazırlanacağı beklentisi içerisindeyiz. Aynı şekilde, mevcut duruma göre yeni birtakım düzenlemelerle karşılaşmamız da fazlasıyla mümkün görünüyor. Konu hakkında daha kapsamlı bilgiye ulaşmak için BDDK bünyesinde kurulan <http://www.finansaltuketici.gov.tr> websitesini ziyaret etmenizi tavsiye ederiz. ☺



ÖTV indirimi beyaz eşya ve mobilya alımlarını artırdı

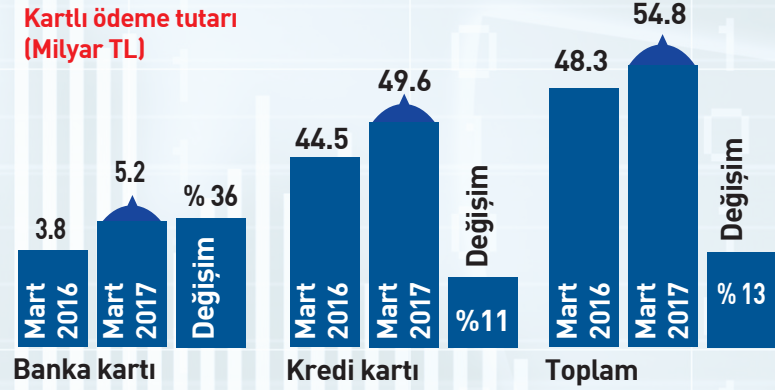
Toplam kart sayısı 180 milyona ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) verilerine göre mart ayı sonunda Türkiye'de 59,4 milyon adet kredi kartı, 120,6 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2016 yılının mart ayı ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 1'lik artış, banka kartı sayısında ise yüzde 7'lik artış görülüyor. Toplam kart sayısı ise 180 milyon adede ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5 oranında artış gösterdi.



Mart ayında kredi kartlarıyla 50 milyar TL'lik ödeme yapıldı

Banka kartları ve kredi kartlarıyla mart ayında toplam 54,8 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 49,6 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 5,2 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı banka kartıyla ödemelerde yüzde 36, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 11 oldu.



Beyaz eşya ve mobilyaya vergi indirimi 30 Eylül 2017'ye kadar uzatıldı

29968 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2017/9759 karar sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla beyaz eşya ile bazı küçük ev aletlerinden yüzde 6.7 oranında alınan özel

tüketim vergisi (ÖTV) sıfırlanırken, bazı mobilya gruplarında ise yüzde 18 olarak alınan ÖTV yüzde 8'e düşürüldü. Daha önce 30 Nisan'da sona ereceği açıklanan uygulama

30 Eylül 2017 tarihine kadar uzatıldı. Yeni evlenecek çiftlere ve eşyalarını yenileyecek kişilere büyük avantaj sağlayan uygulamanın ilgili sektörlerle hareket getirdiği görülüyor.

TABLO 3**Beyaz eşya ve elektrikli ev aletlerinde
3 alışverişten 2'si taksitle yapıldı**

BKM verilerine göre, beyaz eşya ve elektrikli ev aletleri ürün gruplarını içeren alt sektör detayları incelendiğinde, mart ayında 1 milyar 267 milyon TL kartlı ödeme yapıldığı görülüyor. Geçen yılın aynı döneminde 1 milyar 8 milyon TL olan bu tutar, yüzde 26 artış gerçekleştiğine işaret ediyor. Kartlarla yapılan taksitli ödemeler ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 39 artarak 806 milyon TL'ye ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde yüzde 58 olan taksitli ödemelerin toplam içindeki payı ise taksitli ödemelerdeki artışla birlikte yüzde 64'e çıktı.



Beyaz eşya ve elektrikli ev aletlerinde yapılan kartlı ödemeler geçen yılın aynı dönemine göre **%26** arttı

Beyaz Eşya ve Elektrikli Ev Aletleri	2016 Mart	2017 Mart	Değişim
Kartlı Ödeme Tutarı (Milyon TL)	1.008	1.267	%26
Taksitli Ödeme Tutarı (Milyon TL)	582	806	%39
Taksitli Ödemelerin Toplam İçindeki Payı	%58	%64	

TABLO 4**ÖTV indirimi mobilya gruplarında kartlı ödemeleri yüzde 16 artırdı**

BKM verilerine göre, ahşap ve plastik mobilyalar, koltuklar ve büro mobilyaları ürün gruplarında geçen yılın aynı döneminde 1 milyar 40 milyon TL kartlı ödeme yapıldığı görülüyor. ÖTV

indirimiyle birlikte 2017 yılı mart ayında ise bu tutar yüzde 16 artış gösterdi ve 1 milyar 211 milyon TL oldu. Kartlarla yapılan taksitli ödemeler ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artışla

682 milyon TL'ye ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde yüzde 55 olan taksitli ödemelerin toplam içindeki payı ise paralel seyrederek yüzde 56 seviyesinde bulunuyor.

Mobilya gruplarında yapılan kartlı ödemeler geçen yılın aynı dönemine göre **%16** arttı



Ahşap ve Plastik Mobilyalar, Koltuklar ve Büro Mobilyaları	2016 Mart	2017 Mart	Değişim
Kartlı Ödeme Tutarı (Milyon TL)	1.040	1.211	%16
Taksitli Ödeme Tutarı (Milyon TL)	571	682	%20
Taksitli Ödemelerin Toplam İçindeki Payı	%55	%56	



Geleceğin ödeme yöntemlerine liderlik yapacak **3 TEKNOLOJİ**

Teknolojinin en hızlı ve derinden etkilediği sektörlerin başını ödeme sistemleri çekiyor.

NCR CEO'su Bill Nuti'ye göre, gelecekte ödemeler dünyasına temassız ödemeler, parmak izi gibi biyometrik uygulamalar ile sesle gerçekleştirilen işlemler yön verecek...



NCR'ın CEO'su ve Başkanı Bill Nuti tarafından kaleme alınan makaleye göre; tüketici davranışlarındaki değişiklikler, hızlı ve yıkıcı mobil cihazlar, büyük veri (big data), bulut, IoT (nesnelerin interneti), "makinelere öğrenmesi" gibi teknolojiler tüm sektörleri olduğu gibi ödeme sistemlerini de etki altına alıyor.

Mobilepaymenttoday.com adlı sitede yayımlanan yazısında Nuti, bu teknolojilerin güvenlik ihlallerini artırarak hem tüketici hem de işletmelerin risk oranını artırdığına vurgu yapıyor. Nuti'nin geleceğin ödeme dünyasını şekillendireceğini düşündüğü üç teknolojiyle ilgili öngörülerini şöyle:

"Bu değişim nakit ve kredi kartların kullanımını tamamen ortadan kaldırmasa da ürün ve hizmetlerin ücretini

ödeme yöntemlerinde derin kaymaları teşvik ediyor. Öte yandan, hem finans kurumlarını hem de perakendecileri ödemelerin geleceği için stratejilerini ayarlamaya zorluyor. Bu süreci belirleyeni olacak üç teknoloji şunlar:

Temassız ödemeler

Banka ve kredi kartlarının asla kaybolmayacağını söylemiş-tik. Ancak kullanım şekli değişiyor. Bu değişimin tetikleyicisi de temassız ödeme yöntemi. Temassız ödemeler geçen yıl Birleşik Krallık'ta yüzde 164, 2015 yılında Kanada'da ikiye katlandı. Avustralyalıların da yüzde 53'ü en az bir kez temassız ödeme yaptı. ABD'de çipli kartların yavaş yavaş devreye girmesi ve hizmet standartlarının artmasıyla bu ülkede de temassız ödemelerin hızla artacağını söyleyebiliriz. ▶

Kimlik doğrulamak için bir parmak yeterli

Güvenlik kaygılarını azaltan biyometrik uygulamalar artacak. Müşterileri çevrimiçi bir işlem yapmak istediklerinde, kullanıcı adlarını ve şifrelerini girmeye zorlamak yerine, parmak izini kullanacak. NCR'in Digital Insight şirketi, mali kurumların müşterilerinin parmak uçlarından başka bir şeye ihtiyaç duymadan banka hesaplarına giriş yapmalarını sağlayan TouchID'yi geliştirdi. Benzersiz bir tanımlayıcı olmanın yanı sıra parmak izi bir şifreden çok daha güvenli...

Sesle yapılan işlemler

Capital Amazon gadget'larını kullanan bir müşteri, sanal asistan Alexa'dan kendileri için finansal işlemler yapmasını isteyebiliyor. Parmak izi teknolojisinde olduğu gibi bu yenilik, tüketicilere bir başka parolayı hatırlama ve ödeme



Bill Nuti

yapmak veya almak istedikleri her seferde sıkıcı bir giriş prosedürüne girme zorunluluğunu ortadan kaldırıyor. Gelecekte, özellikle de ses tanıma teknolojisi iyileştikçe para gönderme ve alma yönteminin daha fazla çekim elde etmesini bekliyoruz.

Karşılıklı hedeflerden uzakta olsa da verimlilik ve güvenlik, ödemeler dünyasında birbirine sıkıca bağlı. Sesler, parmak izleri ve servis noktası terminallerini ortadan kaldıran sensörler gibi daha benzersiz tanımlayıcılarla tahmin edilebilecek veya çalınabilen şifrelerden uzaklaşacak teknolojiyi geliştirdiğimizde daha güvenli bir geleceğe doğru da hareket edeceğiz. Tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak her şey onları daha çok popüler kılacak. Bu tam bir 'kazan-kazan' durumu." ☺

BANGLADEŞ ULUSAL MOBİL ÖDEME SİSTEMİ KURUYOR



Bangladeş hükümeti, GovInsider tarafından hazırlanan rapora göre, 2018 yılı başında ülke çapında bir mobil ödeme sistemi başlatmayı planlıyor. Hükümet, bu sistemi, henüz bankacılık hizmetlerinden yararlanmamış olan vatandaşları için hayata geçirecek. Aynı yöntemi birkaç yıl önce Brezilya da hayata geçirmişti. Bangladeş hükümeti, mobil ödeme sistemini, tüketicilerin kısa mesaj (SMS) yoluyla mal ve hizmet satın almalarını sağlayan bKash ile bütünleştirecek.



ORANGE BANKACILIĞA MERAK SARDI

Fransız telekom devi Orange, yeni nesil bir banka kuruyor. Orange CEO'su Stéphane Richard tarafından yapılan açıklamaya göre Orange Bank, sadece mobil odaklı bir banka olacak. Yeni nesil bankacılık girişimleri arasına girecek olan bankada tüm hesap hareketlerinin anlık olarak takibi ve banka kartının anlık olarak kapatıp açılması mümkün olacak. Bununla birlikte Orange Bank, müşterilerine SMS ile para gönderme imkanı da sağlayacak. P2P (kişiden kişiye) para transferleri konusunda hizmet verecek olan Orange Bank, NFC (temassız) tabanlı ödeme hizmeti veren Orange Cash ile entegre çalışacak.

Orange Bank müşterisi olmak isteyenler, mobil uygulama üzerinden ya da Orange Telecom fiziksel satış noktalarından bireysel başvuruyla hesaplarını açabilecek. Bankanın bir diğer özelliği de IBM ile işbirliği yaparak zeka destekli Watson temelli bir asistanın da müşterilerine yardım etmesi olacak. 6 Temmuz 2017 tarihinde faaliyete başlayacağı belirtilen Orange Bank'ın hedefi Fransa'da 2 milyon müşteriye ulaşmak. Banka uygulamasını ilk olarak 15 Mayıs itibarıyla Orange çalışanları kullanmaya başlayacak. Bu süreçte yapılacak iyileştirmelerin ardından son kullanıcılara açılacak.

Mastercard da parmak izi sürüyor

Mastercard da parmak izi sürüyor Akıllı telefonları gelişmesiyle birlikte sıkça kullandığımız güvenlik çözümlerinden biri haline alan parmak izi okuyucusu, kredi kartlarına da geliyor. Kredi kartıyla yapılan ödemeleri daha güvenli bir hale getirmek isteyen Mastercard, parmak izi sensörlü kredi kartını tanıttı. Güney Afrika'da test edilen parmak izi okuyuculu

kredi kartları, test sürecini başarılı bir şekilde tamamlarsa 2017 yılının sonu itibarıyla dünya genelinde kullanıma sunulacak. Akıllı telefon, dizüstü ve tabletlerdeki parmak izi sensörleriyle benzer mantıkla çalışacak olan Mastercard kredi kartı, kart POS cihazı içerisine yerleştirildikten sonra parmak izinizi doğrularak ödemeyi gerçekleştirecek.



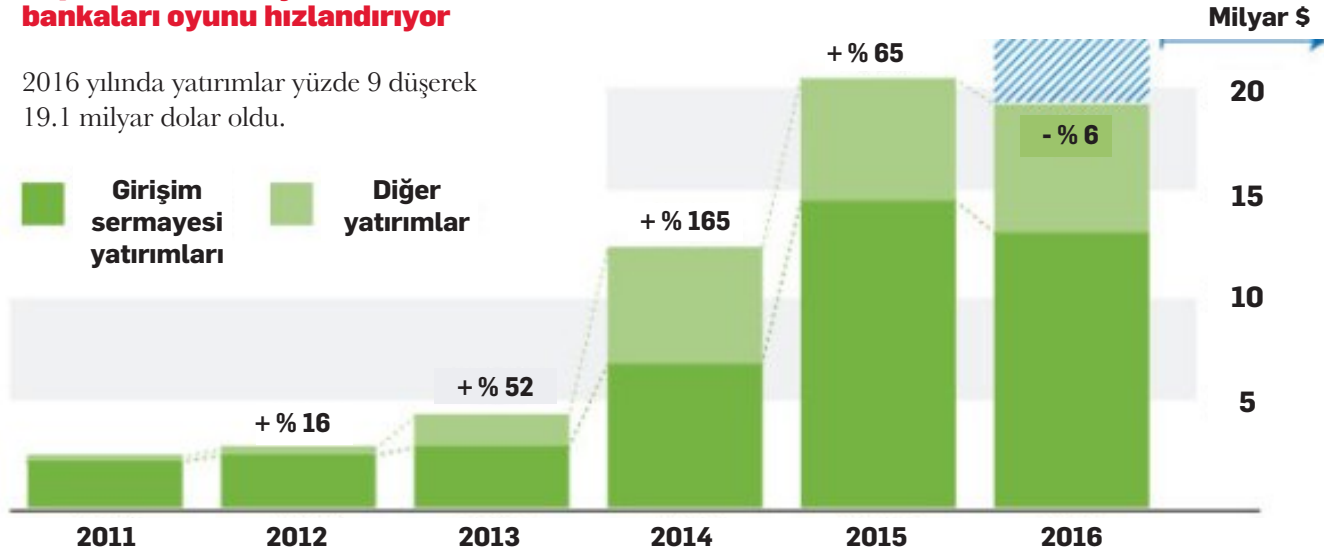


BANKALAR FINTECH SEKTÖRÜYLE BARIŞTI

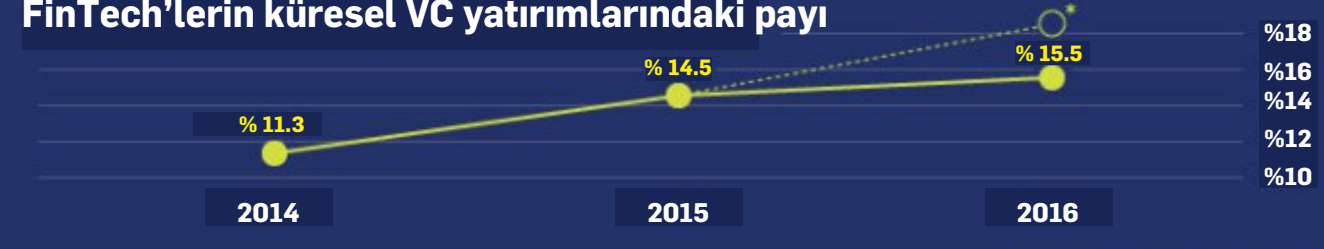
FINTECH YATIRIMLARI 2016

Toplam rakam düştü ancak bankaları oyunu hızlandırıyor

2016 yılında yatırımlar yüzde 9 düşerek 19.1 milyar dolar oldu.



FinTech'lerin küresel VC yatırımlarındaki payı



EN BÜYÜK YATIRIMI MORGAN STANLEY YAPTI

2016 yılının bir resmini çekip 2017 öngörülerinin paylaştığı raporlardan biri de "Money of The Future 2016/2017" oldu. Bu rapora göre FinTech girişimleri ile bankaların hisleri karşılıklı. Fintech Ranking'de çıkan bir haber, raporun yatırımlar kısmına odaklanıyor. Buna göre 2016'da doğrudan bankalar tarafından yatırım alan yeni girişimlerin sayısında önemli bir artış söz konusu.

Raporda 2016'daki en büyük yatırımlar da listeleniyor. Buna göre ilk sırada Affirm'e 100 milyon dolarlık bir yatırım yapan Morgan Stanley var. Santander'in Tradeshift'e 75 milyon dolarlık yatırımı ikinci sırada. Gold-

man Sachs tarafından Brezilya merkezli Nubank'a yapılan 53 milyon dolarlık yatırım ise üçüncü sırada. UBS, Credit Suisse, BBVA, SCB, Mizuho ve MUFG FinTech şirketlerine en fazla yatırım yapan diğer bankalar olarak takip ediyor.

Yatırım adedi açısından bakıldığında ise sıralama Barclays, Goldman Sachs, Citi Group, Santander, BBVA, Wells Fargo ve Commerzbank şeklinde.

Buna karşılık yapılan yatırımların belli konularla sınırlı olması ise dikkat çeken bir başka konu. E-ticaret, robo-advisory, varlık yönetimi ile kişisel finansman yönetimi öne çıkarken lending ve blockchain diğer ana başlıklar.





MARKA DEĞERİNİ EN FAZLA ARTIRAN TÜRK BANKASI

Ziraat Bankası,
Brand Finance tarafından
gerçekleştirilen
“Dünyanın En Değerli
500 Banka Markası-2017”
araştırmasına göre;
marka değerini %39 artışla
en fazla yükselten
Türk bankası olmuştur.



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



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