

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

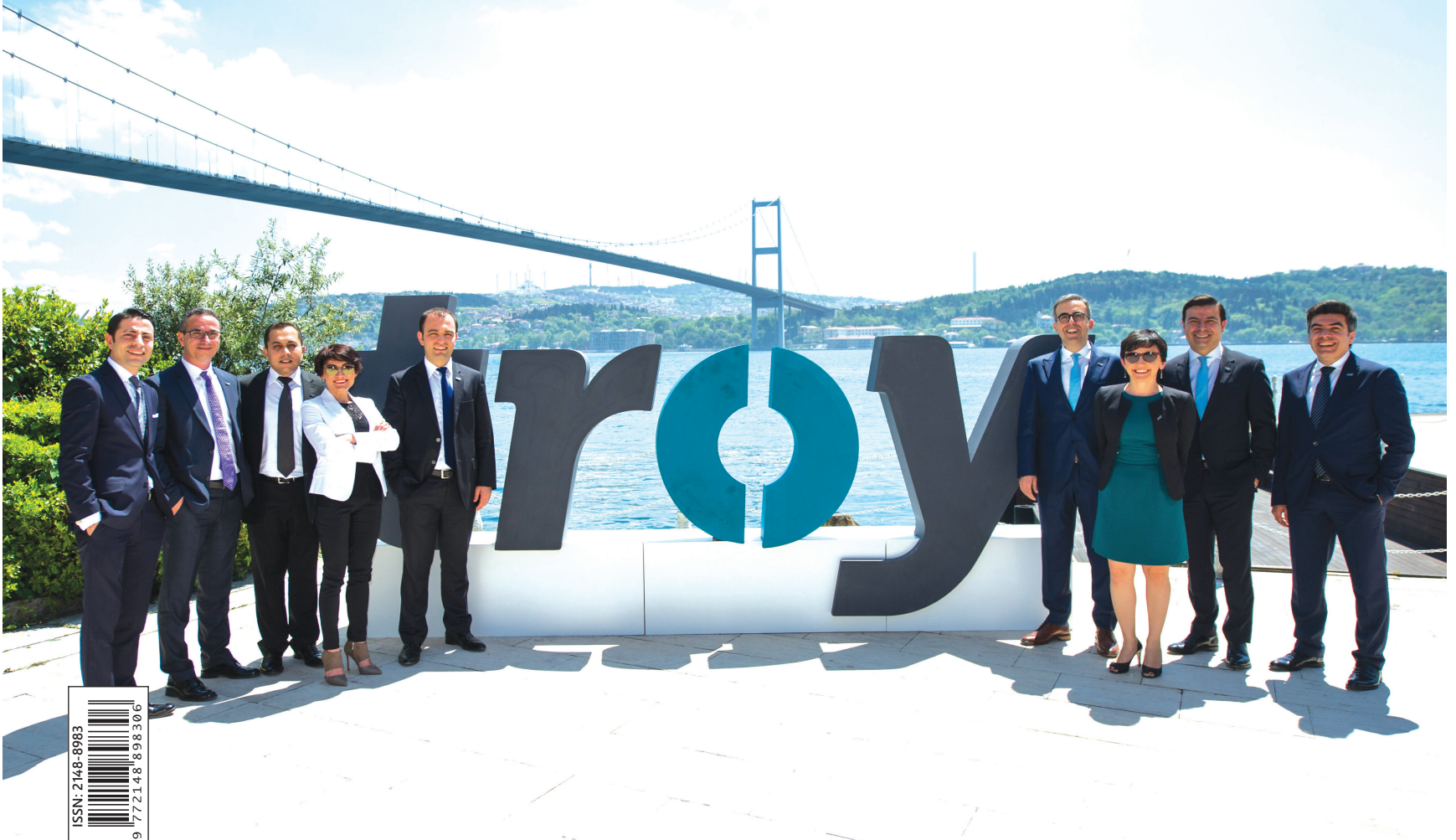
HAZİRAN 2017 / Sayı: 74 / Fiyatı: 10 TL


www.psmmag.com



Her cüzdanda bir Troy olacak

TÜRKİYE'DEKİ TÜM BANKALARIN ORTAK GİRİŞİMİYLE
HAYATA GEÇİRİLEN "TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ TROY"
CÜZDANLARDA YER ALMAYA BAŞLADI...



- 
- ✓ *Yemek kartları uygulaması,*
 - ✓ *Otopark uygulaması,*
 - ✓ *SGK katkı payı uygulaması,*
 - ✓ *Fatura, e-fatura, e-arşiv, avans,*
bilgi fişi uygulamaları ve
 - ✓ *BKM TechPOS uygulamasını destekler*

B K M BANKALARARASI
KART MERKEZİ | **B K M**
TechPOS

Yeni Nesil Yazar Kasa

PROFİLO

En Akıllı Tercih "O"

Yeni Nesil Yazar Kasa POS
Profilo S900 ECR

Dokunmatik renkli ekranı, basitleştirilmiş menüsü, dahili GPS ve barkod okuyucusu sayesinde işinizi çok kolaylaştıracak.

3,5"
Dokunmatik
Ekran

TEKNOLOJİYİ HİSSET,
YENİLİĞİ YAŞA

- ★ İster mobil, ister masaüstü
- ★ Dokunmatik renkli ekran
- ★ En uzun rulo kapasitesi
- ★ En fazla fiş sayısı *



* Tam dolu şarjla en çok fiş kesebilen yazar kasa!



PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

profiloS900.com
profiloodemesistemleri.com

0850 222 7272
R2 R2



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Acele taslak revizyonsuz olmaz

Maliye Bakanı Naci Ağbal'ın, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) dönüşümüyle ilgili açıklamasına geçen sayıda değinmiştik. Bakan, özellikle perakende zincirlerinde kullanılan, bilgisayar bağlantılı ve ofis sistemlerine entegre olan mevcut yazarkasaların değiştirilmeden kullanılmaya devam edilebileceğini belirtmişti...

Nitekim Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın internet sitesinde (gib.gov.tr), 12 Mayıs'ta konuyla ilgili bir tebliğ taslağı yayınlandı. GİB, söz konusu taslakta yer alan konuların geliştirilmesi, değiştirilmesi veya katkıda bulunulmasıyla ilgili görüş ve önerilerin 31 Mayıs 2017 tarihine kadar ssari@gelirler.gov.tr e-posta adresine bildirilmesini istedi.

Konu oldukça teknik, hatta biraz da karmaşık olduğu için taslakla ilgili değerlendirmeyi konu netleştikten sonra yapmayı uygun gördük. Ancak yeni nesil ÖKC değişiminin zorunlu yerine "ihtiyari" yani isteğe bağlı olacağı belirtilen işletmelerle ilgili tarif, birçok yazarkasa POS üreticisi için "ölüm fermanı" gibi geldi bana...

Belirtilen adrese yazarkasa POS üreticileri ve diğer ilgili kesimlerin görüş, öneri gönderip göndermediğini bilmiyorum ama mayısın son günlerinde Ankara'da, Gelirler İdaresi Başkanlığı'nda belli başlı sektör temsilcileriyle bir toplantı düzenlendiğini duydum. Toplantıda, taslakta öngörülen değişikliklerin ne anlama geldiğini kavrayan üreticiler şikayetini GİB Başkanı'na iletti. Başkan da onlara hak vermiş ve yazarkasa değişim zorunluluğundan dönüşün söz konusu olmayacağını belirtmiş ve öneriler doğrultusunda değişiklik yaparak 29 Mayıs'ta yeni taslağı yayınladıklarını bildirmiş.

Yeni taslak 29 değil, 30 Mayıs tarihinde yayınlandı. GİB, yine aynı ilgili görüş ve önerilerin yine adrese gönderilmesini istedi. Dergiyi baskıya göndermemiz gerektiği için inceleme fırsatı bulamadık. Merak edenler www.gib.gov.tr adresindeki "Haberler" bölümünde yayınlanan taslak metnini inceleyebilir. Sanırım haziran ayı içerisinde bu konu netleşip tebliğ de yayınlanacak. O zaman PSM olarak bizim de söyleyeceklerimiz olacaktır...

Peki, Ekim 2013'te seyyar EFT POS'larla başlayan yeni nesil ödeme kaydedici cihaz dönüşümü için şimdiye kadar kaç yazarkasa POS satıldı dersiniz? Cihaz üreticilerinin verdiği rakamlar 800 binlere ulaştığı yönünde. Kalan potansiyeli merak edenler için kullanımda olan toplam yazarkasa sayısının yaklaşık 2.2 milyon olduğunu belirtelim.

Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDITÖRLER

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

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Celikyaman

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 / Sisli - 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
Hadimköy/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.

axess

**Axessle
gerçek
olsun**

Başvuru için
AXESS yaz
5990'a
yolla



AKBANK

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • HAZİRAN 2017



32

AYIN EKİBİ ALBARAKA TÜRK

İşte Albaraka Türk
Mobil Cüzdan ekibi



8

VİTRİN

BKM, "En Startup Dostu
Şirket" seçildi

20

ENTEGRASYON

Restoranların ihtiyacı olan
tüm uygulamalar tek cihazda

22

LANSMAN

Her cüzdanda bir Troy olacak

26

KİMLİK DOĞRULAMA

Dijital dönüşüme güvenli ve
otomatik kimlik doğrulama katkısı

30

ÖDEME ENTEGRASYONU

Tek tık ile full ödeme hizmeti

38

VİZYON

Ödemelere yönelik dolandırıcılık
ve sahtekârlık eylemleri

40

ÖDEMELİ SOHBETLER

Yeşilovacık'ta bir Hollywood yıldızı



46

İSTİHDAM

FinTech ile gelen 4 cazip
çalışma alanı

48

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Geleceği tasarlarken
sonrasını düşünmek

50

TEKNOLOJİ

Hukuk ile teknoloji LEGA
çözümünde buluştu

52

YAZARKASA POS

Yazarkasa POS'ların en
yeteneklisi yeni Profilo S900 ECR

54

GİRİŞİM

Yeni ekonomiye İş Bankası desteği

56

ETKİNLİK

Çalışanlarının yarısı
Ar-Ge yapan CCM devî

60

MEVZUAT

Banka veya kredi kartlarının
kötüye kullanılması

62

EXTRE

Temassız kart sayısı
33 milyonu geçti

64

DÜNYADAN

Cüzdanların yarısından
fazlasında Visa kartı var

► BKM, “En Startup Dostu Şirket” seçildi

Bankalararası Kart Merkezi (BKM); Endeavor Türkiye, TOBB Genç Girişimciler Kurulu ile Özyeğin Üniversitesi iş birliğiyle düzenlenen Corporate Startup Zirvesi/Startup Dostu Şirketler etkinliğinde “Startup Dostu Şirketler” kategorisinde birinci oldu. Corporate Startup Zirvesi, Türkiye’deki büyük şirketler, bankalar ve startup’ları bir araya getirirken, etkinlikte startup’lar, şirketleri yalnızca yaptıkları yatırımlara göre değil, aynı zamanda kalıcı iş birlikleri, mentorluk ve danışmanlık konularında verdikleri destek ve kuluçka/hızlandırıcı program

imkanları açısından da değerlendirip oyladı. Startup Dergisi’nin yaptığı ankette Startup Dostu Şirketler kategorisinde birinciliği BKM elde etti. Startup dünyasına yön veren 10 şirket özelinde düzenlenen ankette, startup’lar, şirketlerin iş birliğine açık olmaları, yatırım yapabilmeleri, mentorluk ve danışmanlık gibi konularda yardımcı olmaları, iş yapma potansiyelleri gibi kriterlere göre tercihlerini yaptı. BKM’nin birincilik ödülünü Dr. Soner Canko, Fiba Holding Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü M. Özyeğin’den aldı.



Visa Başarı Ödülleri sahiplerini buldu

Visa Türkiye’nin her yıl düzenlediği “Vizyonist” Konferansı bu yıl “#GetDigital” temasıyla 23 Mayıs’ta Sakıp Sabancı Müzesi’nde yapıldı. Başarılı bankaların ödüllendirildiği konferansta bu yıl ilk defa dijital ve mobil ödemelerdeki başarılar da değerlendirildi ve gecede 12 farklı kategoride ödül verildi. “Visa 2016 Başarı Ödülleri”ni alan bankalar şu şekilde sıralandı:

■ Visa Bireysel Kredi Kartı ve Ticari Kart Alışveriş Hacminde Lider Banka

Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

■ Visa Banka Kartı Alışveriş Hacminde Lider Banka

QNB Finansbank A.Ş.

■ Visa Bireysel Kredi Kartı Sayısı Net Artışında Lider Banka

Vakıflar Bankası T.A.O.

■ Visa Ticari Kredi Kartı Sayısı Net Artışında Lider Banka

Türkiye İş Bankası A.Ş.

■ Visa Banka Kartı Sayısı Net



Artışında Lider Banka

T.C. Ziraat Bankası A.Ş.

■ Visa payWave Temassız Kart Adedinde Lider Banka

T.C. Ziraat Bankası A.Ş.

■ En Yenilikçi Visa Kredi Kartı Ürünü

Vakıfbank MilPlus

■ En Yenilikçi Visa Banka Kartı Ürünü

Kuveyt Türk Katılım Bankası Altın Card

■ Visa Dijital Başarı Ödülü

Türk Ekonomi Bankası - İlk HCE Projesi

■ Visa Mobil Ödeme Başarı Ödülü: En Fazla Mobil Ödeme İşlem Adedi

Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

■ Visa Sponsorluk Değerlerinin En Etkili Kullanıldığı Kampanya

Denizbank 2016 Rio Olimpiyatları Satış Kampanyası

■ Visa Uluslararası İşlem Kabul Hacminde Lider Banka

T.C. Garanti Bankası A.Ş.

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

► Maximum Kart ve İşCep'e altın ödül



Türkiye İş Bankası, SocialBrands Veri Analitiği Ödülleri'nde "kredi kartları" ve "online bankacılık" kategorilerinde Maximum Kart ve İşCep markalarına ait sosyal medya hesap yönetimindeki performansıyla altın ödüle layık görüldü.

Marketing Türkiye ve BoomSonar işbirliğiyle düzenlenen, markaların sosyal medya performanslarını analitik verilere dayalı olarak ölçen "Social Media Awards Turkey" de;

sosyal medyanın en başarılı kampanya, proje ve performansları "Veri Analitiği", "Jüri" ve "Grand Prix" bölümlerinde ödüllendirildi. Veri Analitiği Ödülleri'nde, tüm sektörlerden markaların 1 Nisan 2016 - 31 Mart 2017 tarih aralığındaki sosyal medya performanslarına, en başarılı işlerine ve marka ekiplerine ödül verildi.

İş Bankası sosyal medyada İş Bankası, İşCep, Maximum, Maximiles, İş'te

Üniversiteli ve Yüz Yüze Bankacılık markalarıyla 9 farklı mecrada, 38 sosyal medya hesabıyla faaliyet gösteriyor. İşCep, Maximum ve Maximiles sayfalarında kampanyalara, bankanın ürün ve yenilikçi hizmetleri hakkında bilgilendirici içeriklere, özel gün ve etkinlikler ile alışveriş, seyahat, kültür, sanat, e-spor gibi farklı alanlarda gerçek zamanlı etkileşim yaratan konsept paylaşımlara yer veriliyor.

İş Bankası üst yönetiminde değişiklik

Türkiye İş Bankası'nda Mehmet Şencan ve Ömer Karakuş, Genel Müdür Yardımcılığı görevlerine atandı. Mehmet Şencan; KOBİ ve işletme bankacılığı satış, kurumsal bankacılık pazarlama ve satış, serbest bölge şubeleri, ticari bankacılık pazarlama, ticari bankacılık satış ve ticari bankacılık alanlarından sorumlu olacak. Bankacılık temel operasyonları, destek hizmetleri ve satın alma, dış işlemler ve ticari kredi operasyonları, iç operasyonlar, inşaat ve gayrimenkul yönetimi ile şube ağı geliştirme de Ömer Karakuş'un



Mehmet Şencan

sorumluluk alanında yer alacak. 1964 Adapazarı doğumlu Mehmet Şencan, 1987 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 1988'de İş Bankası Galata Şubesi'nde memur olarak işe başlayan

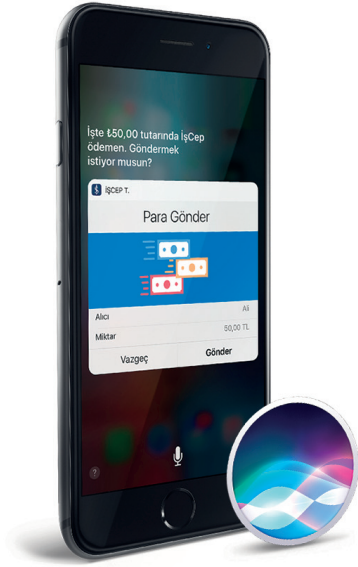
Şencan, aynı yıl müfettiş yardımcısı olarak Teftiş Kurulu Başkanlığı'na atandı. 1997 ile 2007 arasında çeşitli illerde şube müdürlüğü görevinde bulunan Şencan, daha sonra Bursa Kurumsal, Başkent Kurumsal ve Kozyatağı Kurumsal şubelerinde müdürlük yaptı. Mehmet Şencan, Nisan 2017'de Genel Müdür



Ömer Karakuş

Yardımcılığı'na atandı. Gümüşhane'de 1965 yılında doğan Ömer Karakuş, 1986'da Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. 1988 yılında Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda

müfettiş yardımcısı olarak işe başladı. Finansal Yönetim Bölümünün çeşitli kademelerinde yöneticilik ve şube müdürlüğü görevinin ardından 2008 yılında İnsan Kaynakları Yönetimi müdürlüğüne, 2016'da da Teftiş Kurulu başkanlığına getirildi. Ömer Karakuş, Nisan 2017'de Genel Müdür Yardımcılığı'na atandı.



İşCep'ten havale Siri ile bir lafınıza bakar!

**İş Bankası'ndan Türkiye'de bir ilk!
Siri ile havale İşCep'te.**

İş Bankası hayatınızı kolaylaştırmaya devam ediyor. Şimdi İşCep'liler havale işlemlerini Siri ile konuşarak yapıyor. Siz de İşCep'i indirin, işinizi konuşarak halledin.

Hey Siri! Ali'ye
50 TL gönderir misin?

İşCep'i indir, işini cepte bitir.



isbank.com.tr • 0850 724 0 724



► Austria Card'dan ING'ye, Troy logolu "Nakit Kart" hizmeti

Akıllı kart sektöründe 20 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren, alanında dünya ve Türkiye lideri Austria Card Türkiye, ING Bank'a Troy logolu ING "Nakit Kart" ile hizmet vermeye devam ediyor. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy konusunda çok heyecanlı olduklarını belirten Austria Card Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge, "ING ile yıllardır

devam eden ortaklığımızı bu ürünle taçlandırdık. Yeni dönemde ING ile önemli projelere imza atmaya devam edeceğiz. Troy'a inanıyoruz,



cipli ürünlerimizle de sürece hazırız, sertifikasyonlarımızı tamamladık" diyor. ING Nakit Kart ile müşteriler,

yurtiçindeki tüm ATM'lerden 7/24 para çekebiliyor, tüm bankaların Troy kabul eden POS'larında ödeme yapabiliyor. Ayrıca ING ATM'lerinde bankacılık işlemlerini de gerçekleştirebiliyorlar. Öte yandan "Akıllı kart pazarının lider firma olan Austria Card Türkiye, TEB Tedarikçi Günleri 2017'de, Dış Müşteri Kategorisinde 2016'nın en iyi kart tedarik firması ödülünü aldı. Austria Card Türkiye Genel Müdürü Burak Bilge, organizasyon için TEB'e teşekkür ederken, ödül almaktan gurur duyduklarını belirtti. Bilge, "Bundan sonra da en iyi şekilde hizmet vermeye devam edeceğiz. TEB ile çalışmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

ABank'tan geleceğin teknolojisine yeni bir adım

ABank, dünyada hızla yaygınlaşmaya başlayan "blockchain" teknolojik altyapısını kullanarak uluslararası para transferi gerçekleştiren ilk Türk bankası oldu. Banka bu işlemi, iştiraki olduğu Katarlı The Commercial Bank ve grup bankaları Umman Ulusal Bankası (National Bank of Oman), Birleşik Arap Bankası (United Arab Bank) ile Mısır ve Hindistan'dan bankalarla kurduğu ortaklıkla gerçekleştirdi.

Banka ABank, sadece Türkiye değil Ortadoğu ve Doğu Avrupa'da bu işlemi gerçekleştiren ilk Türk bankası oldu.

ABank, pilot faz olarak tanımlanan bu ilk işlemin başarıyla gerçekleşmesinin ardından, işlem hacminin yüksek olduğu diğer ülke ve bankaları da ağa dahil edip, The Commercial Bank desteği ile blockchain ağını genişletmeyi hedefliyor.



Müge Öner

Blockchain, kısaca şifrelenmiş işlem takibi sağlayan dağıtık veri tabanı olarak tanımlanıyor. Adından da anlaşılacağı üzere, zincirleme bir modelle inşa edilen, takip edilebilen ama kırılmayan bir teknoloji ve bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmaya izin veren bir veritabanı. Böylece işlemler doğrudan alıcı ile satıcı arasında ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

ABank Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Müge Öner, "Bu ağ ile bankalar arası işlemlerde güvenlik, doğruluk ve hızı artırırken, aynı zamanda aracı kurum gereksinimini ortadan kaldırarak, müşterilerimize daha hızlı ve maliyet avantajı yaratan bir hizmet sunabileceğiz. Projenin ikinci aşamasında ise ticaret finansmanı işlemleri üzerine odaklanacağız ve blockchain teknolojisini ödemelerin ötesinde, yasal ve ticari belgeleri içerecek

şekilde genişleteceğiz. Özetle, tüm ticaret finansmanı işlemleri blockchain ağında gerçekleştirilerek, satın alma siparişleri ve faturaların değişim süreci basitleştirilecek. Nihai olarak uzun süren uluslararası kağıt parkurlarının tamamen ortadan kaldırılmasını hedefliyoruz. Bu işin özünde, güvenliğin ve hızın artışının yanı sıra maliyetlerin azaltılması yatıyor" diyor.

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ TROY

Türk bankalarının geliştirdiği
kutlamaya değer bir yenilik.

**Kartınız hangisi olursa olsun,
sağ alt köşesinde TROY olsun.**



troyodeme.com | [#TroyOlsun](https://twitter.com/TroyOlsun)

[f/TroyOdeme](https://www.facebook.com/TroyOdeme) [/TroyOdeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) [/troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme)

troy

► Cardtek, Arnavutluk'ta sanal POS hizmeti vermeye başladı

Ödeme sistemleri alanında 360 derece ve uçtan uca hizmet verebilen Cardtek, grup şirketleriyle yeni anlaşmalara imza atmaya devam ediyor. Bankacılık ve perakende sektörlerine ödeme sistemleri için modüler ve yenilikçi ürünler geliştiren Cardtek Payment Processing Services, 2016 yılı itibarıyla İstanbul Ataşehir'deki processing merkezinden bankalara sanal POS operasyon hizmeti vermeye başlamıştı. Şirket, yeni nesil sanal POS çözümü V-POS ile kurumlara çok katmanlı bir hizmet paketini maksimum verimlilik ve kârlılıkla sunuyor.

Cardtek Payment Processing Services, şimdi de Arnavutluk'ta faaliyet gösteren Banka Kombetare Tregtare (BKT) için sanal POS hizmeti vermeye başlıyor. Şirket, 2017 yılında entegrasyonları devam eden dört bankayla birlikte yurtdışındaki müşteri sayısını artırmayı hedefliyor. E-ticaretin hızlı, güvenilir ve kolay bir şekilde işletilebilmesi için bir gereklilik olan sanal POS ile üye işyerleri ister kendi e-ticaret siteleri ister farklı banka ya da finansal kuruluşun e-ticaret altyapısı üzerinden ödeme işlemlerini yönetebiliyor. Sanal POS ile kartlar ve dijital cüzdanların işlem yönetimini gerçekleştiriliyor. 3D secure ve



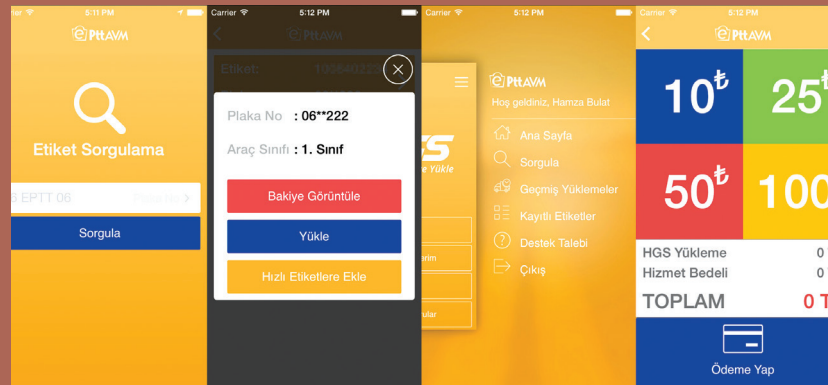
SecureCode sertifikasyonuna sahip olan V-POS ile bu işlemler yüksek güvenlik ve hızla yapılabilir. Cardtek sanal POS çözümü, banka ve processing merkezlerinin mevcut acquiring sistemleriyle entegre çalışıyor ve acquiring paketi üzerine

tanımlı üye işyeri kurallarına göre işlem yapıyor. Bu çözümle üye işyeri tanımında, işyeri kaydının acquiring paketten online olarak sisteme gelmesi veya ayrı olarak direkt sisteme tanımlanması seçenekleri de sunuluyor.

PTT'nin HGS mobil uygulaması hayatı kolaylaştırıyor

PTT A.Ş. tarafından hayata geçirilen HGS mobil bakiye yükleme uygulaması kullanıcılara büyük kolaylıklar sağlıyor. Bu sayede vatandaşlar, plaka numarası, TC kimlik numarası, vergi numarası veya HGS etiket numarasını kullanarak tüm HGS ürünlerinin bakiyesini görüntüleyebiliyor, kredi kartıyla kolay ve hızlı bir şekilde yükleme yapabiliyor. Android ve iOS işletim sistemleriyle uyumlu olan uygulamanın sağladığı diğer kolaylıklar ise şöyle sıralanıyor:

- Aracın HGS etiketinde ne kadar bakiye olduğu görüntülenebiliyor.
- Aracın HGS etiketi için minimum bakiye limiti belirlenerek uygulamanın kullanıcıyı uyarması



sağlanabiliyor, böylece cezalı HGS geçişleri önleniyor.

- Sık kullanılan araçların HGS etiketleri uygulamaya kaydedilebiliyor, böylece sadece

birkaç dokunuşta HGS bakiye yükleme yapılabilir.

- Faturalar e-posta ile alınabiliyor.
- Geçmiş yüklemeler görüntülenip, tarihe göre sıralanabiliyor.

MASALLARA İNANMA, KÂRLI ALTIN HESABI ALBARAKA'DA.

Altın toplama günlerinde Albaraka Türk şubelerine gelip altın eksperiyile tanışın, yastık altındaki altınlarınızı güvenli ellere teslim edin. Altında yüksek kâr payı, Albaraka Türk Kârlı Altın Hesabı'nda.

kârlı
altın
hesabı



alBaraka 
değerlerinize değer katıyoruz

► Klavye kullanılan her yerden anında para gönderebilirsiniz



Didem Dinçer Başer

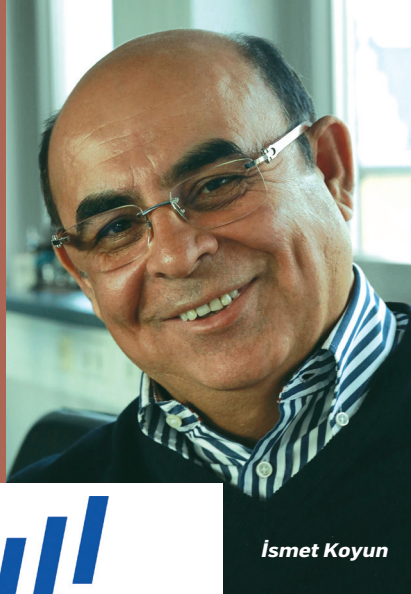
Dijital bankacılıkta 20'nci yılını kutlayan Garanti, klavye kullanılabilen her uygulamadan cep telefonuna para transferi yapmayı sağlayan Garanti Cep Klavyesi'ni hayata geçirdi. Garanti Cep Klavyesi, Android işletim sistemli akıllı telefon sahibi müşterilerin mesajlaşma, sosyal medya ve klavye kullandıkları herhangi bir uygulama içerisindeyken cep telefonundan para gönderebilmesini sağlıyor. "Garanti Cep"i Android işletim sistemli akıllı telefonuyla kullananlar, uygulamayı indirip telefonun klavye ayarlarından Garanti Cep Klavyesi'ni seçtikten sonra; anlık mesajlaşma, e-posta yollama veya sosyal medya uygulamalarından, kısacası klavye kullanılabilen her yerden cep telefonu numarasına para gönderme işlemini gerçekleştirebiliyor. Garanti Cep Klavyesi'yle para gönderme

işlemine ulaşmak için, Android işletim sistemli akıllı telefonun klavyesi üzerindeki yonca ikonuna tıklamak yeterli. Sonrasında, para transferi yapılmak istenen kişiyi rehberden seçip, gönderilecek tutarı ve Garanti Cep parolasını girerek, cep telefonuna para gönderme işlemi birkaç saniyede tamamlanabiliyor.

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Bundan böyle Android işletim sistemli akıllı telefon sahibi müşterilerimiz, günlük hayatlarında yoğun kullandıkları mobil uygulamaların içindeyken Garanti Cep Klavyesi'ni seçerek cep telefonuna para gönderme işlemi hızlı ve kolayca yapabilecek. Örneğin bir anne, mesajlaşma sırasında kendisinden para isteyen çocuğuna, klavyeyi kullanarak hızlı ve kolayca para gönderebilecek" diyor.

KOBİL, bankalar için "titanyum güvenlik" sunuyor

Akıllı kart, tek seferlik şifre ve kriptografi alanında faaliyet gösteren; dijital kimlik, yüksek güvenli veri teknolojisi, uçtan uca kimlik ve mobil güvenlik yönetimi sağlayan KOBİL, bankacılık çözümleri ve finans teknolojileri alanında EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinin en önemli konferanslarından IFINTEC'te sektörün profesyonellerine bankacılığın değişen rolünü aktardı. Etkinlik çerçevesinde görüşlerini paylaşan KOBİL CEO'su İsmet Koyun, "açık bankacılık" (open banking) kavramıyla güvenli



İsmet Koyun

KOBİL *secure your identity*

ve güvenilir dijital kimliklere erişebilmek için yarışın başladığına dikkat çekti. "Bu kavram,

üçüncü taraf şirketlerle, uygulama arabirimi platformları aracılığıyla güvenli ve gerçek zamanlı olarak

paylaşmaları anlamına geliyor" diyen Koyun, açıklamalarını şöyle sürdürdü:

"Avrupa Birliği'nin 2015'te aldığı karar 13 Ocak 2018'de yürürlüğe girecek ve bankacılık çok farklı bir noktaya doğru ilerleyecek. Fiziksel bankalar zamanla yerlerini daha işbirlikçi, yeni ekosistemle birlikte çalışan, daha şeffaf bankalara ve üçüncü parti sağlayıcılara bırakırken, müşteri talepleri FinTech'ler tarafından karşılanacak. Bankalar dijital kimliğin korunmasındaki en kritik kurumlar. KOBİL olarak 31 yıldır bu işi yapıyoruz. Bir gün her nesne internete bağlanacak ve güvenlik çok daha önemli ve kritik hale gelecek. Türkiye'de 10 büyük banka sistemlerimizi kullanılıyor. Türkiye'deki her aktif 4 mobil banka kullanıcısı KOBİL sistemlerinden geçiyor ve bu sistemlerle korunuyor. Güvenliğin artık uçtan uca olması gerekiyor. Biz bankalara, dijital dünyada 'titanyum güvenlik' sağlıyoruz."

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

► Finans dünyası, Verifone sponsorluğunda CFO Summit 2017'de buluştu

Gelenekselleşen CFO Summit, bu yıl TÜSİAD Başkanı Erol Bilecik ve İTO Başkanı İbrahim Çağlar'ın yanı sıra iş dünyası, ekonomi ve finans sektöründen pek çok önemli ismi Hilton İstanbul Bomonti Hotel'de bir araya getirdi. Verifone resmi sponsorluğunda düzenlenen zirvede, CFO fonksiyonunun değer yaratma ve şirket stratejisi belirlemedeki rolü masaya yatırılırken; finans sektörünün nabzını tutacak pek çok oturumda da Türkiye'nin önde gelen firmalarının CFO'ları, finans-bankacılık-ekonomi alanlarında uzmanlar ve kanaat önderleri konuşmalarıyla yer aldı. "Dijital Dönüşüm: Çarpan Etkisi ve CFO'nun Rolü"

oturumuna konuşmacı olarak katılan Verifone Güney Doğu Avrupa, Türkiye ve Türki Cumhuriyetlerden Sorumlu Başkan Yardımcısı & Genel Müdürü Onur Altınbaş, ödeme sistemlerinin geleceği ve dijitalleşmenin finans dünyasına etkilerini konuklarla paylaştı. Her geçen gün büyüyen



taşıyoruz. Verifone dijitalleşme konusunda öncü şirketler arasında yer alıyor. Yeni nesillere bu değişimi öğretmek ve onları bu sürece adapte etmek oldukça önemli. İşin sırrının eğitim olduğuna inanıyoruz, özellikle şirket için eğitimlerimizde bu değişimi öğretmek ve tüm yenilikleri takip etmenin önemini vurguluyoruz" dedi.

nesil veri merkezini kurmuş olduk. Kaynak kodları bizim tarafımızdan geliştirilmiş bir sistem kurduk ve büyük katma değer yarattık. Donanım üreten bir şirketten servis veren bir şirkete dönüşüm içindeyiz." Onur Altınbaş, Verifone'un son dönemde aldığı uluslararası ödüllerle ilgili de şu bilgileri paylaştı: "2016 yılında alanındaki en prestijli ödüllerden olan Avrupa Bulut Ödüllerinin (Euro Cloud Awards) Türkiye birincisi oldu. Yarışmanın 'Bulut Bilişim Dönüşüm Metotları' (Best Cloud Transformation Methods) kategorisinde büyük ödül, 'En İyi Bulut Bilişim Dönüşüm Metotları' Avrupa kategorisinde ise ikincilik kazanan Verifone, geliştirdiği teknolojiyle perakende sektöründe önemli bir dönüşümün öncüsü konumunda olduğunu da bir kez daha kanıtladı. 36 yıllık tecrübe ve uzmanlığımıza, işbirlikleri ve yeni uygulamalar da ekleyerek dijitalleşme sürecinde iş ortaklarımızın hayatını kolaylaştırmaya ve iş yapılarına katma değer sağlamaya devam edeceğiz."

Verifone®

dijital ekosistemde finans sektörünün geleneksel iş yapış modellerinin değiştiğini belirten Altınbaş, "Teknolojiyi takip eden değil, üreten ve piyasaya sunan bir marka olarak, onu merkezime alıyor ve müşterilerimize sunduğumuz hizmet ve çözümlerde en yeni teknolojiyi kullanmaya büyük önem veriyoruz. Ödeme terminallerini bulut tabanlı platformlarla internete bağlayarak, dijital dünyayla mağaza içi alışveriş deneyimlerini birleştiriyor ve tüketici ile işletme arasındaki bağı yeni nesil dijital bir platforma

"Donanım üreticisinden servis sunucusuna dönüşüyoruz"

Yazılım alanında bulut tabanlı platformda, kendi mühendislerinin geliştirdiği yazılımları kullandıklarını belirten Altınbaş, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Türkiye, inovasyon açısından dünyada ilk 5 ülke arasında yer alıyor. Verifone olarak inovatif yaklaşımımızla geliştirdiğimiz veri merkezimizde bankacılık işlemleri için servis hizmet sürekliliğini sağlamak adına son teknoloji ürünler kullandık ve ödeme sistemlerinin yeni

RAMAZAN GELİ YERLERİNE



Buralara Ramazan geldi.
Tıpkı oralara geldiği gibi.
Hep birlikte olduğumuzu
yeniden hatırlayalım diye geldi.



KUVEYTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

Restoranların ihtiyacı olan tüm uygulamalar tek cihazda



Ingenico'nun yeni sistemi sayesinde işletmeler, tek cihaz üzerinden KDV fişi verirken, nakit veya banka kartlarının yanı sıra yemek çekiyle de tahsilat yaparak hem zamandan hem de maliyetten tasarruf edebiliyor...

Ingenico, adisyon sistem entegrasyonundan yemek çekine, kredi kartı uygulamalarından ödül sadakat programlarına kadar restoranların ihtiyaç duyabileceği tüm hizmetleri Ingenico yazarkasa POS'lar ile tek cihazda bir araya getirdi. Yeni sistemle işletmeler, banka POS cihazları, yemek çeki cihazları ve mali yazarkasalardan alınan tüm hizmet ve uygulamalara Ingenico yeni nesil yazarkasa POS'larla tek cihaz üzerinden ulaşarak hem zamandan hem de maliyetten tasarruf elde edebilecek.

Ingenico Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal, bu yeni sistemin ayrıntılarını ve kullanıcıya sunduğu avantajları şöyle anlatıyor: "İşyeri sahiplerinin yasal yükümlülüklerine uygun olarak hizmetlerini sürdürmesi için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Zamanla yarışan restoranlar için çok büyük önem taşıyan

'hız' açısından yüksek müşteri memnuniyeti sağlayan Ingenico yazarkasa POS'larında şimdi de yemek çeki hizmetlerinden Multinet, Edenred (Ticket Restaurant) ve Sodexo uygulamalarını iş ortamımız Pavo ile birlikte geliştirdik. Böylece Ingenico yazarkasa POS alan restoranların ilgili firmayla anlaşma yaparak yemek çeki uygulamalarını tek cihazda çalıştırabilmesi, mevcut adisyon entegrasyonundan faydalanması mümkün. Böylece işletmeler tek cihaz üzerinden KDV fişi verirken, nakit ve banka kartlarının yanı sıra yemek çekiyle de tahsilat yaparak hem zamandan hem de



Alpay Sidal

maliyetten tasarruf etmiş olacak."

Yemek çeki uygulamaları hem iWE280 seyyar yazarkasa POS, hem de iDE280 masaüstü yazarkasa POS üzerinde çalışabiliyor.

ZUBİZİ avantajları için de sadece ÖKC yeterli

Hatırlanacağı gibi Ingenico yazarkasa POS cihazları, yemek çeki uygulamalarının yanı sıra kısa bir süre önce ZUBİZU uygulamasıyla tam olarak entegre bir şekilde çalışmaya başlamıştı. Ingenico yazarkasa POS'lar Micros ve Omni entegrasyonu ile restoranlarda adisyon sistemi otomasyonunun bir parçası olurken, ZUBİZU gibi sadakat programlarını destekleyen teknolojisi sayesinde restoranların müşterilerine uçtan uca sadakat hizmetleri sunmasını sağlıyor. Alpay Sidal, "Bu sayede hem işyerlerine hem de kullanıcılara eşsiz bir kullanım kolaylığı ve deneyimi sağlıyoruz.

ZUBİZU avantajlarını sunmak için işyerlerinin ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) dışında farklı bir tablet cihaz kullanması gerekliliğini de ortadan kaldırıyoruz. Bu da yine maliyet ve zamandan tasarruf anlamına geliyor" diyor. ☺



ingenico
GROUP

TÜRKİYE'NİN EN SOSYAL BANKASI: ZİRAAT BANKASI



Social Brands Marka Endeksi sonuçlarına göre Veri Analitiği Ödülleri'nde Bankalar kategorisinde Ziraat Bankası sosyal medyada Türkiye'nin en etkin bankası seçilmiştir.



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr

[Twitter](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [YouTube](#) /ziraatbankasi

Her cüzdanda bir



BKM Genel Müdürü
Dr. Soner Canko

Türkiye'deki tüm bankaların ortak girişimiyle hayata geçirilen "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy" cüzdanlarda yer almaya başladı.

Troy logolu banka kartı, ön ödemeli kart ve kredi kartlarının sayısı 300 bine yaklaştı. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, hedeflerinin Türkiye'deki her cüzdanda bir Troy logolu kart bulunması olduğunu söylüyor



"ARKASINDA İLHAM, İNANÇ VE EMEK VAR"

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Projenin asıl yatırımı ise aslında değer biçilemeyecek olan 'ilham', 'inanç' ve 'emektir' diyerek sözlerine şöyle devam etti: "Bankalarımızın ortak girişimi ile BKM çatısı altında, bu ilhamı inanç ve emeğimizle bir cevher gibi işledik. Ödeme sistemlerindeki gelişmiş insan kalitesi, teknoloji ve bilgi birikimimiz ile de çok büyük bir sinerji yarattık. Önümüzdeki dönemde de bu sinerji ile Troy'u büyütme ve çok daha iyi noktalara getirmek için gerekli yatırımları yapmaya devam edeceğiz."

Bankaların ortak platformu Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" Troy, 15'i banka olmak üzere 16 finans kurumu tarafından müşterilerine verilmeye başladı.

Troy'un tüketici lansmanı için düzenlenen basın toplantısındaki konuşan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, yıl sonu hedeflerinin, Türkiye'deki tüm bankaların Troy logolu kart sunması olduğunu açıkladı. Canko, "Türkiye, ödeme teknolojilerine kattığı yeniliklerle tüm dünyaya ilham veriyordu. Artık dünyaya yerel ödeme yöntemiyle, Troy markasıyla da model oluyor, yön veriyor" dedi.

Paranın ve ticaretin doğduğu toprakların markası

Dr. Soner Canko, Troy'un ilk kez tanıtıldığı 1 Nisan 2016'dan bugüne kadar geçen sürede gelişimini ve markaya dönüşme hikayesini de anlattı. "Bundan böyle

kartların sağ alt köşesinde bir Türk markası var" diyen Canko, Türkiye'nin kendi ödeme yöntemi markasını yaratmasının tesadüf olmadığını, ekonominin kitabının tarih boyunca bu topraklarda yazıldığını vurguladı. Paranın, ticaretin ve borsanın Anadolu'da doğduğunu hatırladığını söyledi.

Troy olacak

BAŞARILI YEREL ÖDEME YÖNTEMİ ÖRNEKLERİ

Dr. Soner Canko, toplantıda farklı ülkelerdeki yerel ödeme yöntemleri hakkında da şu bilgileri paylaştı: "Örneğin, 200 milyon nüfuslu Brezilya'nın yerel ödeme yöntemi Elo'nun 110 milyon kartı kullanılıyor. 1,3 milyar nüfuslu Hindistan'da, 645 milyon adetlik banka kartı pazarının yüzde 38'ine yerel ödeme yöntemi RuPay sahip. Bir Akdeniz ülkesi olan 59 milyon nüfuslu İtalya'nın yerel ödeme yöntemi Bancomat'ın ise 37 milyon kartı kullanımında."




HER YERDE GEÇERLİ

latan Canko, Türk toplumunun bu köklü miras üzerinde yükselen alışveriş ve ödeme kültürünün Türkiye bankacılık ve finans sektörünün ortak çabalarıyla bir ödeme yöntemi ve markası doğurduğunun altını çizdi.

Türkiye bankacılık ve ödemeler sektörünün teknolojiye yaptığı önemli yatırımlara işaret eden Canko, sözlerini şöyle sürdürdü: "Toplumumuzun dinamik yapısı ve teknolojiyi benimseme tavrı, finansal teknolojilerde hızlı büyümeye yol açtı. Bu dinamizm ve hız, dünyada taksitlendirme, güçlü sadakat programları, chip & PIN ve temassız ödemeler gibi önemli teknolojik gelişmelere ilham verdi. Sektörümüzün ortak girişimleri ve işbirliğiyle artık dünyaya ilham vermenin yanında kendi markamızla dünyaya yön veriyoruz. Banka kartları, ön ödemeli kartlar ve kredi kartlarının sağ alt köşesinde yer alan logo, ödeme şeması olarak adlandırılıyor. Artık cüzdanlarımızdaki kartların sağ alt köşesinde hepimize gurur veren bir marka, Troy var. En büyük gücümüz,

Troy, 1 Nisan 2016'dan bu yana Türkiye'deki tüm POS, ATM ve e-ticaret sitelerinde işlem yapabilir durumda. Yaklaşık bir ay kadar süren test çalışmalarının ardından ilk işlem, 28 Nisan 2016'da BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko tarafından yapılmıştı. Bu tarihten bir yıl sonra ise Troy, her aşaması tamamlanmış bir şekilde tüketicilerin kullanımına yeni reklam kampanyasıyla eş zamanlı olarak sunulmaya başladı. Yaklaşık 1.5 yıl süren fizibilite çalışmaları esnasında BKM ekibi, daha önce yerel ödeme yöntemi oluşturan kurumlarla görüşmeler yaptı. Elde edilen verilerin analizinin ardından 2014 yılı ortasında çalışmalara start verildi. 14 ay içinde kartlı ödeme sisteminin standartları belirlendi, sistemin doğru işleyebilmesi için kural dokümanları hazırlandı, kart üreticilerinin ve terminal sağlayıcılarının sisteme hazır hale gelmesi sağlandı. Bu süreçte kart çıkaran ve bunları kabul eden tüm üyelerle ortak çalışmalar yapıldı, yasal otoritelerden onaylar ve gerekli izinler alındı.

bankaların kurduğu tek bir çatı altında yerel, hızlı ve yenilikçi bir yapıya sahip olmamız. Troy'un arkasında güçlü bankacılık altyapısıyla Türkiye var." 



YENİLİKLERİN PLATFORMU OLACAK

Platformun yenilikçi uygulamaları hakkında da bilgi veren Canko, Troy bünyesinde bir Ar-Ge laboratuvarı kurulduğunu anımsatarak, "Burada, yenilikçi ürünleri test ediyor, üyelerimizin ürün geliştirme sürecinde hızlı şekilde ilerlemelerine destek oluyoruz. Temassız, mobil ödemeler gibi yenilikçi teknolojiler üzerindeki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda, çok yakında Troy'un oldukça yenilikçi ürünleri pazara sunacağını müjdesini verebiliriz. Troy olarak en büyük gücümüz bankaların kurduğu tek bir çatı altında onların ihtiyaçları ile şekillenen yerel, hızlı ve çevik bir yapı olmamız" değerlendirmesini yaptı.

"Her cüzdanda bir Troy kart olacak"

Troy'un, ilk işleminin yapıldığı Nisan 2016'dan bu yana atılan adımları da anlatan Canko, Troy kartların POS, ATM ve e-ticaret sitelerinde yüzde 100 kabulünün sağlandığını, Troy üyelerine yönelik altyapı çalışmalarının tamamlandığını ve Troy kullanımına ilişkin tüm standart ve kuralların belirlendiğini söyledi. Bugün itibarıyla 300 bine yakın Troy logolu kartın cüzdanlarda yer almaya başladığını belirten Canko, "Halihazırda 15'i banka, biri banka dışı olmak üzere 16 kurum kullanıcılarına Troy logolu banka kartı, ön ödemeli kart ve kredi kartı sunuyor. Hedefimiz yüzde 100 nakitsiz topluma giden bu yolda, tüm bankaların Troy logolu kartlarını kulla-



"NAKİTSİZ ÖDEMELER KAYITDIŞINI DA ENGELLİYOR"

Toplantıda "Troy'un yüzde 100 nakitsiz ödemeler toplumu hedefinin çok önemli bir parçası olduğunu yinelemek istiyorum" diyen Canko, nakitsiz ödemeler, kayıtdışı ekonomiyle mücadelelenin en önemli aşamasıdır. Nakit ödemeyi terk ederek, hız ve kolaylık sağlayan ödeme sistemlerine geçmenin faydalarını bireyden aileye, aileden topluma, toplumdaki ülkenin tamamına ölçeklendirmek mümkün. Kayıtdışı ekonominin ortadan kaldırılması, kaynakların doğru zamanda doğru noktalarla buluşması, ödeme yapmak için cüzdanlara ihtiyaç duymamız bu sayısız faydalardan ilk akla gelenler" yorumunu yaptı.

nıclara sunması ve her cüzdanda en az bir Troy logo-
lu kart bulunması” diye konuştu. Canko, 2017’nin geri
kalan aylarında Troy’u tüm Türkiye’nin duymasını ve
tanınmasını sağlayacaklarını da söyledi.

Yurtdışında da kullanılabilir

Basın toplantısında gazetecilerin sorularını da yanıtla-
yan Canko, Troy’un şimdilik yurtiçi kullanımında geçer-
li olduğunu ancak çok yakın zamanda açıklayacakları
bir işbirliğiyle yurtdışında da kullanılmaya başlayacağı-
nın müjdesini verdi.

Canko, “Hedefimiz, var olan pazardan pay almak değil,
onu büyütmek. Şu anda Türkiye’de banka kartı ve kredi
kartı kullanımı artmasına karşılık hala alışverişin yüzde
60’ı nakitle yapılıyor. Bankacılık ürün ve hizmetleriyle
henüz tanışmamış önemli bir kesim var. İşte biz bu kesim-
in de kartlı ödeme sistemine dahil olmasını sağlayaca-
ğız. Nakitsiz toplum hedefine uygun olarak kartlı ödeme
sistemleri pazarını büyüteceğiz” dedi.

Tüketici lansman kampanyasının 11 Mayıs itibarıyla
başladığını, bu kapsamda TV, yazılı basın, açık hava, di-
jital gibi tüm kanalları kullanacaklarını belirten Canko,
“Bu kampanya ile ilk amacımız kart kullanıcılarını Troy



**“Türkiye'nin Ödeme Yöntemi” markası TROY'un TR'si “Türkiye”, O'su
“Ödeme”, Y'si de “Yöntemi” kelimelerinin ilk harflerinden oluşuyor...**

markasıyla tanıştırmak ve marka bilinirliği sağlamak.
Tüketicilerimizin Türkiye'nin ödeme yöntemini sahip-
lenmeleri, benimsemeleri çok önemli. Kampanya ile il-
gili aldığımız ilk tepkiler de çok olumlu” dedi. ☺



ANADOLU'NUN ÖDEMELER DÜNYASINA SUNDUĞU “İLK”LER

Troy’un tüketici lansmanında BKM, katılımcılarla ilginç
veriler de paylaştı. “Ekonominin Kitabını Yazarlar” başlı-
ğıyla aktarılan bu konseptte, BKM Genel Müdürü Dr. Soner
Canko Anadolu’nun ödemeler dünyasına sunduğu ilklerin
hikayesini anlattı. Canko; “Türkiye’nin Ödeme Yöntemi Troy
artık cüzdanlarda. Bu yenilik, yüzyıllardan beri coğrafyamız-
da yazılan ve gelişen ekonomi tarihinin yepyeni bir sayfası.
Üstünde bulunduğumuz topraklar, tarihte birçok önemli
ekonomik gelişmeye tanıklık etti, aslında bir bakıma ekono-
minin kitabı bu topraklarda yazıldı. TROY’un hikayesini ele

almadan önce, gelin bu kitabın sayfalarına göz atalım, yüz-
yıllar öncesinden Troy’a kadar uzanan ekonomi tarihimizi
tekrar hatırlayalım...” dedi.

Canko sunumunda tarihteki ilk madeni paranın Anadolu’da
bulunduğunu, dünyanın ilk borsasının Kütahya’da kurul-
duğunu, dünyanın ilk büyük darphanesinin Fatih Sultan
Mehmet tarafından Beyazıt Camii civarında kurulduğunu ve
Kapalıçarşı’nın yapıldığı tarihten itibaren İstanbul’un ticari
ve ekonomik kalbinin attığı bölge olduğunu ve dünyanın ilk
alışveriş merkezi unvanını aldığından bahsetti.

DİJİTAL DÖNÜŞÜME

güvenli ve otomatik kimlik doğrulama katkısı



Tüm bankacılık işlemlerini her an, her yerden mobil ve dijital hizmetler yoluyla yapmaya alışan yeni nesil müşteriler artık kayıt için şubeye gitmeyi, sıra beklemeyi istemiyor. İşte Gemalto'nun en son biyometrik ve belge doğrulama teknikleriyle geliştirdiği çok kanallı kimlik doğrulama çözümü; şube içinde, self servis kiosklarında veya internet üzerinde kullanılacak güvenli ve pratik bir seçenek sunuyor...



Gemalto Ortadoğu ve Afrika Bölgesi
Dijital Bankacılık Çözümleri
Satış Direktörü Marwan Elnakat

Dijital teknolojiler ve yeni nesil tüketiciler, bankalar ve finansal hizmet sağlayıcılarının faaliyet ortamını yeniden tanımlıyor. Bu değişimin hızının giderek daha da artacağı aşikâr. 7/24 mobil bağlantı olanakları sunan bir dünyada büyümüş olan Y kuşağı, doğal olarak işlemlerinin yanında, tek bir tıklamayla halledilmesini bekliyor.

Finans sektörünün önündeki ulaşılmaz hedef bunlarla da sınırlı değil. Kara para aklama, kimlik hırsızlığı ve terörist organizasyonlara mali kaynak aktarımı gibi tehditler karşısında tüm dünyada yetkililer çok daha katı yasal düzenlemeleri uygulamaya koyuyor. Bu düzenlemelerin birçoğunun temelinde, bankalar ve diğer finansal hizmet sağlayıcılarının kayıt işlemleri sırasında etkili “müşterini tanı” (KYC) ve “müşteri incelemesi” (CDD) prosedürleri kullanmasıyla ilgili daha sıkı zorunluluklar getirilmesi yatıyor. Bu konuda hem yerleşik finansal kurumlar hem de yeni finansal teknolojilere dayalı kuruluşlar için oldukça kapsamlı bir “yapılacaklar” listesi var. Esas olarak, yeni yasal mevzuata kusursuz uyum sağlanırken hızlı, kolayca erişilebilen ve sorunsuz bir son kullanıcı deneyiminden de ödün verilmemesi gerekiyor. Gemalto'nun Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Dijital Bankacılık Çözümleri Satış Direktörü Marwan Elnakat, bu hassas dengenin sağlanması ve dijital dönüşüme katkı amacıyla geliştirdikleri çok kanallı kimlik doğrulama çözümünün ayrıntılarını PSM okurları için anlattı...

Kara paranın aklanması, kimlik hırsızlığı, terörist organizasyonlara mali kaynak aktarımı gibi tehditlere karşı ne gibi düzenlemeler yapıyor?

Yeni düzenlemelerle oluşmuş ve oluşabilecek tüm tehditlere karşı önlem alınması amaçlanıyor. Hatırlanacağı gibi, 2016 yılında 50 milyon Türkiye Cumhuriyeti vatandaşının kimlik bilgileri bazı kaynaklar tarafından internete sızdırılmıştı. Kara paranın aklanması, terörist eylem ve organizasyonlara mali kaynak sağlanması da önemli tehditler arasında. Nitekim bu tehditler karşısında Türkiye Cumhuriyeti Maliye Bakanlığı da 29 Temmuz 2016 tarihinde “Şüpheli İşlemlerin Askıya Alınması Yönetmeliği”ni yayınladı. Ayrıca yürürlüğe konan bir Kara Para Aklamayı Önleme (AML) direktifinin önemli şartlarından biri de vatandaşların ve finansal kurumların güvenliğinin sağlanması amacıyla KYC ve CDD'nin iyileştirilmesi oldu.

Mevcut kayıt yapılarının getirdiği başlıca sorunlar neler?

Kayıt işlemleri, bugüne kadar dijitalleşmeden pek etkilenmeyen az sayıda banka sürecinden biriydi. Genelde müşterinin hala şubeye gitmesi, kuyruğa girmesi ve zahmetli bir dizi manuel işlemi tamamlaması gerekiyor. Oysa böyle bir kayıt süreci, şubeyi hiç ziyaret etmeden tüm bankacılık işlemlerini her an, her yerden mobil ve dijital hizmetler yoluyla yapmaya alışmış yeni nesil tüketicilerin beklentilerini karşılamaktan çok uzak.

Manuel kayıt sürecinin tek sorunu müşterilere itici gelmesi değil. Bankalar için de masraflı ve verimsiz. Şube personelinin güvenilir ve istikrarlı bir şekilde kimlik bel-

gelerini görsel olarak doğrulamaya, müşterinin yüzünü kimlik belgesindeki resimle karşılaştırmaya ve kişisel tüm detayları fiziksel olarak sisteme girmeye hazırlanması bankalar için büyük bir yük. Bunca çabanın ardından sonuçlar yine de zaman alıyor. Ayrıca bu, insan hatasına ve sahtekârlığa açık. Tüm süreç hatasız bir şekilde tamamlansa bile günümüzde tüm bankaların hedefi olması gereken “sıfır sorunlu” deneyimi sunması çok zor. Ayrıca, kaydolmanın müşterilerin yeni bankaları veya hizmet sağlayıcılarıyla yaşadıkları ilk işlem deneyimi olduğu unutulmamalı. Bu ilk deneyimin müşterinin genel algısında çok büyük bir payı olacaktır.

Şirketinizin bu konudaki çözüm önerisi ne?

Gemalto'nun çok kanallı kimlik doğrulama çözümü, en son biyometrik ve belge doğrulama tekniklerinden yararlanarak birkaç saniye içinde tamamlanabilecek otomatik KYC ve kayıt prosedürleri oluşturan bir dizi çözümü kapsıyor. Bankacılık, telekomünikasyon ve kimlik belgesi sektörlerindeki rakipsiz deneyiminden yararlanan



Gemalto'nun kimlik doğrulama çözümü; şube içinde, self servis kiosklarında veya internet üzerinde kullanılacak seçenekler sunuyor. Bu durumların tümünde özel hizmet sağlayıcılar, kendini kanıtlamış ve tanıdık biyometrik kimlik doğrulama tekniklerinin yanı sıra siyasi nüfuz sahibi kişiler, yaptırma tabi kişiler ve izlemeye alınmış kişiler listelerinden yararlanarak müşteriye yönelik ek risk değerlendirmesi yapabilir.

Otomatik kayıt süreci nasıl bir müşteri deneyimi sunuyor?

Tüketiciler açısından zaman alıcı manuel prosedürlerle aradaki fark çok net. Örneğin, internet üzerinde kimlik doğrulama çözümünde son kullanıcının ilk yapacağı şey, sadece internete bağlı istediği cihazla kimlik belgesinin (pasaport, nüfus cüzdanı, ehliyet vb) bir fotoğrafını çekip Gemalto'nun sunucusuna yüklemek. Bu fotoğrafın gerçekliği, sunucuda hemen dünyanın en büyük (ve sürekli güncellenen) resmi kimlik belgesi şablonları veritabanıyla karşılaştırılarak doğrulanıyor.

Sonraki adımda, müşteri bir özçekim (selfie) er. Bu özçekim, Gemalto'nun gelişmiş yüz tanıma sistemleri kul





Kimlik doğrulama

- 1 Kimlik dokümanı doğrulama
- 2 Müşteri kimliği doğrulama
- 3 Risk değerlendirmesi

Kayıt kolaylaştırma

- 4 Kimlik doğrulama raporu
- 5 Otomatik form doldurma

lanılarak gerçek zamanlı bir şekilde kimlik belgesindeki fotoğrafla karşılaştırılıyor. Son olarak Gemalto'nun çok kanallı kimlik doğrulama çözümü, müşterinin kimlik belgesindeki kişisel bilgileri yakalayarak kayıt formunu anında dolduruyor. Böylece müşteri zamandan büyük bir tasarruf sağlıyor ve hata yapılma riski neredeyse tamamen ortadan kaldırılmış oluyor.

İnternet dışında hangi kanallardan bu çözümü kullanılabiliyorsunuz?

Gemalto'nun şubede kimlik doğrulama çözümü, şube ortamında hızlı ve kolay bir süreç sağlıyor. İlgili personel, müşterinin kimlik belgesini bir tarayıcı veya tabletle tarıyor. Bu işlem sadece ilgili resmi ve kişisel bilgileri yakalamakla kalmıyor, aynı zamanda gözle görülmeyen güvenlik özelliklerini kontrol ediyor, kimlik belgesindeki çipi ve belgeyi düzenleyen kurumun resmiyetini doğruluyor ve şablon veritabanıyla karşılaştırma yapıyor. Gemalto'nun sunduğu çözüm bu durumda da uzun bekleme sürelerini ve olası insan hatalarını ortadan kaldırıp birkaç saniyede tamamlanan hızlı ve güvenilir bir prosedür sağlıyor.

Çok kanallı kimlik doğrulama çözümü, bağımsız bir self servis kiosku veya dokunmatik bir arayüze ve yerleşik tarayıcıya sahip bir tabletle de kullanılabilir. Belgeyi sunan kişi, yüz veya parmak izi taraması yoluyla belgedeki kişiyle karşılaştırılabilir. Çözüm bu özellikleriyle şubeleri dijital olarak dönüştürme programlarında çok faydalı olabileceği gibi, alışveriş merkezi ve üniversite kampüsü gibi konumlara yerleştirilerek kayıt sürecini tüketicilerin ayağına da götürebilir.

Sizce müşteriler bu yeni yaklaşıma kolayca alışabilecek mi?

Tüm bu çözümlerde kullanılan teknikler, tüketicilerin denediği ve güvendiği yöntemler. Başlıca akıllı telefon

üreticileri, son yıllarda biyometrik kimlik doğrulamayı yaygın olarak kullanmaya başladı. Benzer biçimde, özçekim günümüzde hayatımızın çok doğal bir parçası haline geldi. Süreçteki her adım tanıdık, kolay ve hızlı. Ayrıca, kaydolmaya getirilen bu hızlı ve hassas yaklaşım yalnızca finans sektörüyle sınırlı değil. Cep telefonu operatörlerinden sağlık hizmeti sağlayıcılarına ve resmi dairelere kadar pek çok kurum ve kuruluş yeni kullanıcılarının kimliklerini hızlıca doğrulayabilmenin büyük faydasını göreceklerdir.



Bahsettiğiniz kurum ve kuruluşlar neden Gemalto ile çalışmalı? Onlara ne gibi avantajlar sunuyorsunuz?

Gemalto'nun aynı anda hem KYC gereksinimlerine uyumluluk sağlayıp hem de geliştirilmiş bir müşteri deneyimi sunmadaki uzmanlığı, tüm dünyada başarıyla gerçekleştirdiği projelerde görülebilir. Nitekim bu uzmanlık sektördeki önemli ödüllere de yansımış durumda. Dubai'deki "Sorunsuz Ödeme 2017" ödül töreninde kimlik doğrulama çözümüne verilen "Dijital Dönüşüm ve İnovasyon Ödülü" ile 2016'da ACT Kanada IVIE Ödüllerinde "Tasarım Yoluyla Gizlilik" kategorisinde elde edilen ödülü bunlara örnek verebilirim.

Katı düzenlemeler artık finansal sektörün doğal bir parçası haline geldi. Neyse ki tüketiciler bilişim suçları, kimlik hırsızlığı ve kara para aklama gibi tehditlere karşı alınan önlemleri normal buluyor, hatta memnuniyetle karşılıyor. Ancak müşterilerin harika hizmet ve sorunsuz erişim talepleri de aynı ölçüde güçlü. Kamu ve özel sektör kurumları Gemalto'nun çok kanallı kimlik doğrulama çözümü sayesinde bu zorlu durumun altından kalkabilir. Her şeyden önemlisi artık, KYC zorunluluklarına uyulmasından doğan sıkıntıları en aza indirmeye çalışmaktan çok daha fazlasını yapabilecek kaydolma çözümleri uygulamak mümkün. Bankalar ve diğer hizmet sağlayıcıları, bu yeni araçları genel dijital dönüşüm programlarının bir parçası haline getirerek yeni müşteriler kazanıp elde tutma çabalarında yararlanabilecekleri bir varlık elde edebilir ve geleceğe yönelik uzun vadeli pazar payı ve kârlılık geliştirme faaliyetlerini kolaylaştırabilir. ☺



Digital ekstrede İTERAKTİF DÖNEM

BANK
Kredi

Denizbank sitesi sk. no:4 0 212 234 55 64 tel www.dtechsoft.com web
Reşitpaşa Sarıyer/İstanbul 0 212 723 49 31 fax info@dtechsoft.com e-mail

- 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%

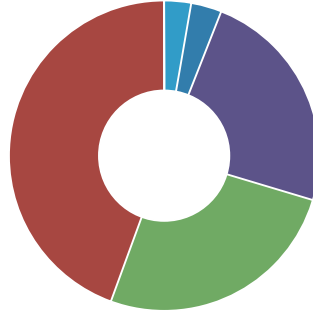
Ödeme Bilgisi

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 versiyonu için barkodu okutunuz...

BANK
Kredi



www.dtechsoft.com/psm.html



Elektronik ve basılı iletişim



Dinamik, interaktif ekstre ve faturalar



Kağıt gerektirmeyen sözleşme ve fatura uygulamaları



Elektronik döküman imzalama



Fotoğrafla yapılabilen mobil kontrol uygulamaları



Elektronik ortamda yeni ürün tanıtımları



SMS ve mobil bildirimler



Kişiselleştirilmiş up-sell ve cross-sell promosyonları



Kusursuz omnichannel deneyimi

D•TECH

Bilişim Sistemleri
Software Technology

Tek tık ile ful ödeme hizmeti



Payfull

Payfull, tek bir tıkla Türkiye'deki tüm bankaların sanal POS altyapısıyla entegre olarak tahsilat yaptırıyor, bayileri sanal POS altyapısı kurma maliyetinden kurtarıyor, alternatif mail order yöntemiyle kart bilgilerinin çalınma riskini ortadan kaldırıyor...

Bankalar üye işyerlerine sanal POS kurulumu yaptıklarında teknik bir dokümantasyon, kullanıcı adı ve şifre verirler. Eğer bir yazılımcı değilseniz bu dokümantasyonlar ve şifreler kendi başına bir şey ifade etmeyecektir. Ödeme işleminin gerçekleşmesi için bir entegrasyon ve ödeme kabul arayüzüne ihtiyacımız vardır. İşte Payfull ile biz burada devreye giriyoruz. İşletme sahibi olarak siz de hiçbir teknik bilgi sahibi olmadan tek bir tıkla Türkiye'deki tüm bankaların sanal POS altyapılarıyla entegre olabiliyor ve hemen ödeme almaya başlayabiliyorsunuz.”

Payfull'un kurucusu Recep Erdoğan, verdikleri hizmeti böyle anlatıyor. Genel olarak ise Payfull'u, sanal POS'ları

tahsilat ve ödeme alma aracına dönüştüren web tabanlı bir yazılım olarak tanımlayabiliriz.

“Katma değerli hizmetler fark yaratacak”

Payfull'un BDDK lisansına ihtiyaç duyan bir ödeme kuruluşu olmadığını belirten Erdoğan, “Biz sanal POS hizmeti vermediğimiz ve para transferine aracılık etmediğimiz için lisansa tabi değiliz” diyor.

Recep Erdoğan, bu noktada Payfull'u farklı kılan odak noktasının sanal POS sağlama değil, sanal POS'lara katma değerli servisler sunma tarafında yer alması olduğunu belirtiyor. Ardından da şöyle ekliyor:

“Yeni kurulan ödeme kuruluşlarıyla sanal POS dünyasının

da rekabet önemli ölçüde arttı. Bence bugünden sonra sanal POS vermek bir katma değer oluşturmayacak. Artık sanal POS'lar ile birlikte sunulan katma değerli hizmetler farklılık yaratacak ve bu farklılığı yaratan ödeme kuruluşları, FinTech'ler veya bankalar da bir adım öne çıkacak.”

“Ödemelerin geçtiği her yerde varız”

Tahsilatların online yapılabilmesini sağlayan sanal POS teknolojisi daha çok e-ticaret yapmak isteyen firmaların bankalardan aldıkları hizmet olarak görünüyor. Ancak Erdoğan, tahsilatlarını online olarak yapmak isteyen işletmeler için de fiziksel POS'a ve mail order yöntemine önemli bir alternatif sunulduğunu vurguluyor.

Peki Payfull müşterilerine hangi çözümleri sunuyor? Bu çözümleri nerelerde, kimler kullanıyor? Erdoğan, “Ödemelerin geçtiği her yerde biz varız. Özellikle ‘mail order’ ile ödeme alan firmalar için alternatif bir ödeme kanalıdır. Payfull'u genelde turizm firmaları, araç kiralama firmaları, kulüpler, vakıflar, dernekler, eğitim kurumları ve bayi yapısına sahip olan işletmeler kullanıyor” diyor.

Payfull, sanal POS sahibi üye işyerlerine katma değerli servisler sunuyor. Bu servisler üç farklı paket altında toplanmış durumda...

Payfull tahsilat paketi

Payfull tahsilat paketiyle tek bir tıkla işletmenize özel tahsilat sayfası oluşturabiliyor, sayfanızı dilediğiniz gibi özelleştirebiliyorsunuz. Tahsilat sayfanıza ürün ya da hizmet tanımlayabiliyor veya serbest ödeme seçeneğiyle belirlenen tutarda ödeme yapabiliyorsunuz.

Ödemelerinizi sadece tahsilat sayfası üzerinden değil isterse SMS veya e-mail ile de alabiliyorsunuz. Müşteri, giden SMS veya e-mail üzerinden gelen linke tıklayarak, kart bilgileri girip kolayca ödemesini yapabiliyor.

Payfull tahsilat paketi, işletmelere tekrarlayan ödeme alma çözümü de sunuyor. Bu özellik, belirli aralıklarla aidat toplayan ya da müşterilerinden düzenli ödeme tahsil eden işyerleri için geliştirilmiş. Payfull akıllı tahsilat algoritması, ödemeyi tahsil edene kadar otomatik denemeler yapıyor ve kart hamiline SMS veya e-posta ile hatırlatmalar gönderiyor.

Payfull bayi tahsilat paketi

Bayileri olan ana şirketler, Payfull bayi tahsilat paketini tercih ettiklerinde, sanal POS'ları aracılığıyla bayilerine

yeni tahsilat kanalları açabiliyor. Bu sayede bayiler, aldıkları ürün veya hizmetin ödemesini kredi kartlarını kullanarak yapabiliyor.

Recep Erdoğan, “Sunduğumuz bir diğer önemli katma değer sayesinde ise bayiler, ana şirketin sanal POS'u üzerinden doğrudan müşterinin kredi kartıyla tahsilat yapabiliyor. Böylece hem bayilerin sanal POS altyapısını kurmasına gerek kalmıyor hem de nakit akışları düzene giriyor” diyor.



Sanal POS yönetimi ve API paketi

Payfull, Türkiye'de sanal POS hizmeti veren tüm banka altyapıları ve BKM Ekspres ile birlikte BDDK lisansına sahip 5 farklı ödeme kuruluşunun altyapısını destekliyor. Tüm sanal POS'larnızı Payfull'a entegre ederek tek bir panelden tüm kartlı ödeme işlemlerinizi yönetebiliyor, iade ve iptal gibi operasyonel süreçler ile tüm raporlamalarınızı bu panel üzerinden hızlı bir şekilde sağlayabiliyorsunuz.

Payfull API üzerinden PCI DSS standartlarında kredi kartı saklama, tek tıkla ödeme, BIN kontrol işlemi ve daha bir çok katma değerli servislere de erişebilirsiniz. Payfull ayrıca, açık kaynak kodlu (Wordpress, Magento, Nop-Commerce, PrestaShop vb) e-ticaret siteleri için plug-in desteği de sağlıyor.





İşte Albaraka Türk



Albaraka Türk, katılım bankacılığında dünya çapında bir ilke daha imza atarak geliştirdiği mobil cüzdanını müşterileriyle buluşturdu. Bu yenilikçi projenin arkasında ise Yasemin Aydın liderliğinde 21 kişilik genç ve dinamik bir ekip var...

Mobil Cüzdan ekibi





Soldan sağa: Yasemin Aydın, Visal Ahmet Özten, Cihan Gemici, Fatma Hanbay Tokur, Hasan Altundağ, Fatih Tozoğlu.

Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi Ekibi



Soldan sağa:
Visal Ahmet Özten, Feyza
Nur Yılmaz, Erhan Avcı,
Ayşegül Küçükbaşçı

Katılım bankacılığındaki 30 yılı aşkın deneyimiyle birçok ilke imza atan Albaraka Türk, şimdi de mobil cüzdanını çıkararak sektöründeki öncü pozisyonunu sürdürdü. Albaraka Türk, aynı zamanda temassız ödeme uygulaması Albaraka Mobil Cüzdan'ı Visa ve Mastercard ile aynı anda hayata geçiren dünyanın ilk katılım bankası oldu. Albaraka Mobil Cüzdan, "yakın saha iletişimi" (NFC) teknolojisi ile uyumlu Android işletim sistemli akıllı telefonlar ve temassız özellikli POS cihazlarıyla birlikte kullanılabilir. Albaraka Türk müşterileri mobil cüzdanla alışverişlerini kolayca yapabilirken, kredi kartlarına ait limit, güncel borç gibi bilgilerini de kolayca izleyebilir.

İnovatif bir ekip

Albaraka Mobil Cüzdan, bankanın Alternatif Dağıtım Kanalları Müdürlüğü bünyesinde geliştirildi. 21 kişiden oluşan bu birimin müdürlüğünü Yasemin Aydın yapıyor. Müdürlüğe bağlı dört servis görev yapıyor: Dijital Kanal Yönetimi Servisi, ATM ve Çağrı Merkezi Yönetimi Servisi, ADK Strateji Yönetimi Servisi, Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi Servisi...

Her servis yönetmenler tarafından koordine ediliyor. Dijital Kanal Yönetimi Servisi'nden Cihan Gemici, ATM ve Çağrı Merkezi Servisi'nden Fatma Hanbay Tokur, ADK Strateji Servisi'nden Fatih Tozoğlu, Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi Servisi'nden de Visal Ahmet Özten sorumlu.

Ekiplerde yönetmenlerin yanı sıra uzman ve uzman yardımcılar görev yapıyor. Her ekip ortalama 5-6 kişiden oluşuyor. Kredi kartı ve POS cihazlarına yönelik tüm ürün geliştirme ve yönetim süreçleri Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi Servisi bünyesinde yürütülüyor. 4 kişiden

Hasan ALTUNDAĞ /Genel Müdür Yardımcısı

DİJİTAL konusu bizim için hayati...

Dijitalleşme sadece teknoloji demek değil, aynı zamanda teknolojinin inovatif strateji, hizmet, süreç ve müşteri deneyimi aracılığıyla büyüme ve verimlilik sağlayacak şekilde iş yapış biçimlerine entegre edilmesi anlamına geliyor. Albaraka Türk olarak teknolojiye ciddi yatırımlar yaptık ve yapmaya devam ediyoruz, bu kapsamda çok büyük bir dönüşüm projesini başarıyla tamamladık. Mevcut durumda da bu yatırımları müşterilerimizin beklentilerine uygun ürün ve hizmetlere dönüştürmek, iş süreçlerimizi hızlandırmak, bu dijital platformları kullanarak işlerimizi daha verimli hale getirmek ve müşterilerimize yenilikçi hizmet kanalları sunmak üzere yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Pazarlama, Kanal ve Ürün Yönetimi olarak dijital dönüşüm konusunda bankanın lokomotifi olarak görev yapıyoruz. Hedefimiz müşteriye sunduğumuz hizmetlerde ve iç süreçlerimizin tamamında dijitalleşmek ve "Dijital Albaraka" olmak. Bunu da müşteriye merkeze alarak gerçekleştirmek istiyoruz. Mobil Cüzdan bu kapsamda müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerden bir tanesi. Bu proje ile Türkiye'de HCE teknolojisini müşterilerimize sunan ilk katılım bankası ve ayrıca dünyada da bu teknolojiyi Mastercard ve Visa ile birlikte sunan ilk faizsiz banka olduk. Bu bize gurur ve mutluluk veriyor.

"Albaraka Yanımda" geliyor

Albaraka Türk müşterileri, işlemlerinin yüzde 50'sini dijital kanallar aracılığıyla yapıyor. Yasemin Aydın, buna paralel olarak bankanın mobil şubesinin de ciddi bir büyüme trendinde olduğunu söylüyor. Son bir yılda iki kattan fazla büyüme sağlanmış. Aydın, "Bu kapsamda yeni projelerimiz de devam ediyor. Çok yakında, halen pilot olarak testlerini devam ettirdiğimiz 'Albaraka Yanımda' mobil uygulamamızı müşterilere açıyor olacağız" diyor.



Hasan Altundağ
Albaraka Türk'ün
Pazarlama, Alternatif
Dağıtım Kanalları &
Kartlı Ödeme Sistemleri
ve Kurumsal İletişim
Müdürlüklerinden
sorumlu Genel Müdür
Yardımcısı olarak
çalışıyor.

oluşan ekip, Albaraka Mobil Cüzdan'ın tasarım, fonksiyonallite ve kullanıcı kabul testlerini de hayata geçirmiş. Alternatif Dağıtım Kanalları Müdürlüğü bünyesinde genç ve dinamik bir ekip görev yapıyor. Aynı şekilde Bankanın bu uygulamaları geliştiren oldukça enerjik ve yenilikçi bir teknoloji kadrosu var. Yasemin Aydın, "Yaş ortalamamızın genç olması ve gerek BT gerek İş Birimi tarafında yenilikçi bir ekiple çalışmamız ürün geliştirme konusunda dinamizmimizi artırıyor." diyor.

Dijitalleşme yolunda önemli bir adım

Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi Servisi'nin kartlı ödeme sistemleri ve POS süreçlerini tasarlayıp projeleri yürüttüğünü belirtmiştik. Bilindiği gibi Bankanın kredi kartı ve POS konusunda World ile marka paylaşımı var. Bu sayede Albaraka Türk kredi kartı kullanıcılarına yaygın üye işyeri ağını kullanarak taksitli işlem yapabiliyor, puan kazanabiliyor.

alBaraka



**ADK Birim
Müdürü
Yasemin Aydın**



PSM

AYIN EKİBİ

alBaraka

ADK Strateji Yönetim Servisi



Soldan sağa: Fatih Tozoğlu, Yasemin Zık, Filiz Yamaç, Gökçe Yiğit Kallıoğlu

Albaraka Türk, geliştirdiği mobil cüzdanla sadece Türkiye’de değil dünyada da öncü katılım bankası oldu. Mesut Ak’ın birim müdürlüğü döneminde başlatılan proje, Yasemin Aydın yönetiminde tamamlanarak Albaraka Türk müşterilerinin kullanımına sunuldu. Aydın, “Albaraka Mobil Cüzdan önem verdiğimiz yenilikçi bir proje oldu. Dijital bankacılık anlamında büyük gelişmelerin yaşandığı bugünlerde, özellikle Banka içindeki

ADK Dijital Kanallar Yönetimi Servisi



Soldan sağa: Batuhan Zent, Uğur Aslan, Farrukh Kargar, Cihan Gemici, Fatih Bulut

ATM ve Sesli İletişim Servisi



Soldan sağa: Tuğba Aydın, Fatma Hanbay Tokur, Erhan İnan

IT ekiplerimiz ve daha sonra birlikte çalıştığımız çözüm ortağı firmaların büyük desteği ve özverili çalışmasıyla Albaraka Mobil Cüzdan’ı müşterilerimizin hizmetine sunmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” diyor.

Uygulama hem hızlı hem güvenli...

Müşteriler artık bankacılık işlemlerini vakit kaybetmeden güvenli ve kolay yoldan yapmayı talep ediyor. Albaraka Mobil Cüzdan’ın çıkış noktası da dijitalleşen dünyada müşteri taleplerine en hızlı, kolay ve güvenilir şekilde karşılık verebilme isteği olmuş. Yasemin Aydın, projenin geliştirilme sürecini ve yürütülen işbirliklerini şöyle anlatıyor: “Mobil cihazların finansal işlemlerde kullanılabilmesi pazarda kabul gören bir çözüm. Mobil telefonlarımız hayatımızın vazgeçilmez bir parçası artık. Dolayısıyla biz de Albaraka Türk müşterilerine bu teknolojiyi kullanılmayı istedik. Bu projeye mevcutta zaten temassız olarak müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz tüm kredi kartlarımızı HCE (host card emulation) teknolojilerinden yararlanarak dijital ortamda da kullanma imkânı sunduk. Projede uygulama tarafında Mobiltürk firmasıyla çalıştık. HCE alt yapısı ise issuing çözüm ortağımız (Mastercard Payment Transaction Services) tarafından temin edildi.”

Albaraka Mobil Cüzdan Google Play Store’de

Yasemin Aydın, Albaraka Mobil Cüzdan henüz çok yeni olmasına rağmen oldukça güzel geri bildirimler aldıklarını belirtiyor ve şöyle ekliyor: “Bu kapsamda temassız kart kullanımına alışkın olan, Android işletim sistemli telefon kullanıcılarının en yakın zamanda mobil cüzdanımızla tanışmasını istiyoruz.” Albaraka Mobil Cüzdan ile temassız özellikli bütün POS terminallerinde işlem yapmak mümkün. Kullanım için uygulamanın Google Play Store’den Android 4.4.2 sürüm ve üzeri işletim sistemine sahip NFC uyumlu cihazlara indirilmesi yeterli.

Alternatif Dağıtım Kanalları Müdürlüğü ekibi gerek mobil cüzdan gerekse diğer mobil uygulamalar için yenilikçi bazı projeler üzerinde çalışıyor.

Verifone, servis modeliyle ilk kez Doğu Avrupa'da



Alexander Shlapak

Bülent Özayaz

Verifone, Ukrayna'nın en büyük bankalarından PrivatBank ile önemli bir işbirliğine imza attı. 3 yıllık sözleşme kapsamında, PrivatBank müşterilerinin POS çözümlerini Verifone kurup yönetecek. Bu sayede PrivatBank, her ölçekten 120 binin üzerindeki müşterisine finansal hizmet sağlayamaya odaklanabilecek...

Verifone®

Ödeme sistemleri ve POS çözümlerinde dünya lideri Verifone, Ukrayna'nın en büyük bankalarından PrivatBank'ın yazılım, garanti ve lojistik dahil üzere tüm ödeme hizmetleri için tek kaynağı olacak. Sözleşme kapsamında işyeri sahipleri POS sistemlerini kurup, kart ödemelerini dakikalar içinde almaya başlayabilecek.

Ukrayna'nın kartlı ödemelere geçişi hızlanacak

Bu işbirliğiyle Verifone, ilk yatırım, cihaz yönetimi ve amortisman gibi yükleri ortadan kaldıran aylık servis modeliyle kapsamlı ödeme çözümlerini PrivatBank'a finansal bir esneklikle sunacak. Verifone tarafından ilk kez Doğu Avrupa'ya gelen servis modelinin büyük bir fırsat olduğunun altını çizen PrivatBank CEO'su Alexander Shlapak, işbirliğini şöyle değerlendirdi:

"Verifone ile ortaklığımız bölgede nakitsiz işlemlerin yaygınlaştırılması yolculuğunda büyük önem taşıyor. Verifone sayesinde ödeme sistemi servislerini tek başımıza yöneterek, karşılaştığımız karmaşanın önüne geçebileceğiz. Ödeme servisleri, Doğu Avrupa'da bizim gibi pek çok alıcı banka için cazip bir alternatif iş modeli."

Sektör analistleri, artan banka kullanıcı popülasyonu ve nakit ödeme konusunda devletin kısıtlamalarına rağmen Ukrayna'da hala nakde dayalı bir ekonomi olduğunu belirtiyor. Ancak önde gelen bankaların POS ağlarının genişlemesine odaklanması ve ödeme kabul oranının artması sonucunda, tüketiciler de kartlı ödemeleri daha çok tercih ediyor.

Verifone Türkiye, Doğu Avrupa, Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz da Verifone ve PrivatBank işbirliği hakkında şu açıklamayı yaptı: "Verifone'un Ukrayna'daki ilk servis tabanlı sözleşmesi, banka ve kredi kartlarıyla ödemeyi daha iyi, daha hızlı ve daha verimli hale getiriyor. Ayrıca en yeni temassız ve e-ödeme seçeneklerini sunmanın gururunu yaşıyoruz. PrivatBank gibi iş ortaklarımızın temel faaliyet alanı olan finansal hizmetlere odaklanmalarını amaçlayarak, taksitlendirme ve mevcut servislerin devamlılığı için gerekli olan geniş ödeme çözümleri kapsamımızla doğrudan müşterilerle çalışmalarımızı sürdüreceğiz."

Bu arada, Ukrayna'da Eylül 2017'ye kadar yaklaşık 20 bin Verifone VX 520 POS terminalinin kurulması bekleniyor. ☺

Ödemelere yönelik dolandırıcılık ve sahtekârlık eylemleri



Elif Bilge Eder

Yaklaşık 3 yıl kadar önce, Facebook arkadaşlarımdan birinin yönlendirdiği mesajla başlayan bir süreç sonunda cep telefonu faturamdan beklediğim bir tutarın çekilmiş olduğunu gördüm. Gerekli itirazı da yapmama rağmen bir sonuç alamadım. Neticede, ne kadar bilinçli bir tüketici olursanız olun, bazen basiretiniz bağlanıyor ve kanıveriyorsunuz işte. Çevremden de takip ettiğim kadarıyla halen benzer dolandırıcılık vakaları inandırıcılıklarını da katlayarak devam ediyor.

Dolandırıcılar gelişen teknoloji ve güvenlik altyapılarıyla aynı platformda mücadele etmelerinin yanında tüketicilerin zayıf noktalarını analiz ederek, farklı yöntemler geliştiriyor. Örneğin sigorta pazarlamak için arayan bir çağrı merkezi temsilcisi tüketiciyi yalandan yapılmış bir sigorta poliçesinin satışı iptal etmek için cep telefonuna gönderilen 3D Secure şifresini vermeye ikna edebiliyor. Aslında bu esnada dolandırıcılığa maruz kalan tüketicinin kartıyla internet üzerinden işlem yapıyor. Tüketici can havliyle doğru hamle yaptığını düşünerek 3D Secure şifresini kendi elleriyle dolandırıcıya teslim etmiş oluyor.

Dolandırıcılık ve sahtekârlık yöntemleri her zaman bu kadar naif olmuyor tabii. "Man in the middle" gibi yüksek teknoloji gerektiren pek çok yöntemin kullanıldığını da görüyoruz. Peki bunlar neler ve önleyici tedbirleri nasıl alabiliriz, gelin biraz da bu detayları inceleyelim...

Gelişen dolandırıcılık teknikleri

Günümüzde tüketicilerin hayatını kolaylaştırmak ve işlem hızlarını artırmak için temassız ödemeler, kartsız para çekme, görünmeyen ödemeler, e-ticaret ya da mobil ödemeler gibi farklı ve üst düzey teknoloji içeren ödeme sistemleri kullanılıyor. Bu arada dolandırıcılar da boş durmuyor tabii. Ödeme akışlarındaki güvenlik unsurları ve adımları ne kadar çok azaltılırsa, işlemler de eskiye nazaran daha az veriyle gerçekleştiriliyor ve olası dolandırıcılıkları engellemek aynı oranda zorlaşıyor.

Dolandırıcılar ödeme bilgilerini ele geçirmek için zincirdeki en zayıf halkayı bulmakta çok başarılı. Zira onların işi bu. Zayıf noktaları keşfettikten sonra da geniş ve etkili ataklarla değerli ve yüksek kaliteli veriye doğrudan erişebiliyorlar.

Bu karanlık dünyayla başa çıkabilmek için büyük, küçük tüm atakları hızlı biçimde tanımlayabilen ve otomatik olarak önleyebilen akıllı, kendi kendine öğrenen sistemlere ihtiyaç olduğu bence çok açık.

Kurumsal tespit yöntemleri

Finansal dolandırıcılık; bankacılık, ödeme sistemleri ve e-ticaret alanlarında görülüyor. Bu alanlarda gelişen atakları önleyebilmek için kurumların yapmaları gereken çalışmaları ise şöyle sıralayabiliriz:

- Yürütülen işlerin ve iş süreçlerin detaylı analizini yapmak,
- Mevcut ve olası dolandırıcılık senaryolarını tanımlamak,
- Bu senaryolara ilişkin işaret ve bulguları listelemek,
- Bu işaret ve bulguları tespit edebilecek yetenekteki teknolojileri bulmak ve kullanmak,
- Çıkan sonuçları analiz etmek, iş süreçlerini buna göre düzenlemek,
- Bu adımları düzenli gözden geçirerek, organizasyon ve sistem yapılarını uyarlamak,
- Kuruma özel güvenlik ve iç kontrol prosedürlerini yazılı hale getirerek, uygulanmasını sağlamak...

Kurumsal yapılarda dolandırıcılık ve sahtekârlıkla mücadele edebilmek için yukarıda belirttiğimiz yönetim adımlarının uygulanmasının yanı sıra gerekli teknolojik altyapıların kurulması da önem taşıyor. Günümüzde



“Suça bulaşmış bir internet dünyasında yaşıyoruz, karteller para için kötü amaçlı yazılımlar geliştiriyor. Halen bu suçluların yeraltı dünyasından geldiği ve arkadan dahasınının da geleceği anlaşılamıyor.”

EUGENE KASPERSKY

“büyük veri” analitiği, bulut bilişim servisleri, e-ticaret ve mobil servislerin artmasıyla birlikte, gelişkin tespit ve önleyici sistemlerin kullanımı da artık bir gereklilik.

Dolandırıcılık ve sahtecilik trendleri

Gelin biraz da dünyadaki ve ülkemizdeki dolandırıcılık, sahtecilik trendlerine göz atalım...

E-ticaret

Dünya çapında düzenli şekilde artan e-ticaret işlem hacimleri, haliyle dolandırıcıları da cezbediyor. Hatta o kadar ki globalleşen e-ticaret, dolandırıcılık çetelerini de global oyuncu haline getiriyor. Gerek bankalar gerekse ödeme sağlayıcılar kötü niyetli girişimlere karşı şimdilerde daha teçhizatlı ve korunaklı.

Ülkemizde 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” ve bu kanunla ilişkili mevzuata bağlı olarak ödeme sağlayıcıları ve pazaryerleri de yükümlülükleri kapsamında gerekli altyapıları kurdu. Ancak bu siteler üzerinden alınan hassas müşteri bilgilerinin güvenliğinin nasıl sağlandığına, statik bir güvenlik yapısıyla mı yoksa gerçek zamanlı bir kontrol sistemiyle mi risklerin yönetildiğine bakılması gerekiyor. Çünkü zaten zamane suçluları hangi şirketin hangi altyapıyı ve ürünü kullandığını ve bunun ne kadar caydırıcı olup olmadığını da önceden tespit edebiliyor. Kısacası bu tür ataklara karşı caydırıcı olabilecek sistemler kurmak da şart bana göre.

Kimlik ve hesap hırsızlığı

Siber suçlarda sıkça görülenlerden biri de gerçek kimlik hırsızlığı. Böylece dolandırıcılar, sıfırdan yeni kimlik yaratmaya gerek kalmadan kişisel bilgileri ele geçirerek gerçek kişiler üzerinden suç işleyebiliyor. Bu tür durumlarda, kişinin şahsi e-posta hesabını da kırarak online işlemler için bu adresi kullanıyorlar. İnternet alışveriş dolandırıcılıklarında ise farklı kişilere ait adresler vererek ödemelerin o kişiler tarafından yapılmasını sağlamaya çalışıyorlar.

Mobile dikkat!

Akıllı telefon ve tabletler, dizüstü ve masaüstü bilgisayarların yerini aldı. Dolayısıyla tüketiciler de işlemlerinin çoğunu bu kanallardan yapıyor. Ancak akıllı telefon ekranında sayfanın tamamının görüntülenememesinden ya da kötü amaçlı yazılımlar ve virüslerden ötürü dolandırıcılar tarafından kurulmuş olan sahte siteler yoluyla dolandırıcıların tuzağına düşmek mümkün.

Uzmanlara göre 2014 yılında 400 bin olan cep telefonu virüs çeşidi 2017 sonuna kadar 1.2 milyona çıkacak. Bu da



demek oluyor ki mobil ortamlarda artık çok daha dikkatli olmalıyız.

Tüketicilere tavsiyem, cep telefonlarından ya da tabletlerinden doğru düzgün görüntüleyemedikleri sitelere kişisel bilgilerini, şifrelerini ya da ödeme bilgilerini bırakmamaları yönünde. Ayrıca bilmedikleri sitelere girdiklerinde mobil cihazlarına virüs bulaşabileceğini de göz önünde bulundurmaları.

Kötü amaçlı yazılımlar şimdi daha akıllı

Mobil ortamların yanında kurumsal dünyada yaygın kullanılan masa üstü bilgisayarlar için geliştirilen virüs yazılımları da giderek kendini geliştiriyor. Hatta öyle ki kapalı devre bayi alışverişlerinde bile dikkatli olunması gerekiyor. Kurumların kendi bilişim ağları üzerindeki tüm bilgisayarların virüs koruması altında olduğundan emin olmaları, e-posta ekleri, USB port, disk okuyucu, internet siteleri üzerinden bulaşabilecek tüm kötü amaçlı yazılımları kontrol altında tutmaları gerektiğine inanıyorum. Halen bu korumaları aktif hale getirmeyen kurumlar kaldıysa en kısa zamanda bu çalışmalarını tamamlamalarını öneriyorum.

Müşteri deneyimi

Bazen müşteri deneyimine öncelik verip güvenlikten vazgeçtiğiniz oluyordur. Bu tür düzenlemeleri yaparken iki kere düşünmenizi tavsiye ederim. Zira güvenlikten taviz verdiğinizde ortaya çıkabilecek finansal kayıpları da “müşteri deneyimi önemli” diyerek giderlerden karşılamak durumunda kalabilirsiniz günün birinde.

Yeşilovacık'ta bir Hollywood yıldızı

Hollywood kısa filmlerinin ödüllü yıldızı, piyanist Sena Tunalı, Türk dizilerinin Amerika'daki yankılarından biraz ürkse de Yeşilçam'a göz kırpmaktan kendini alamıyor. Amerika'da Citibank, Türkiye'de ise Yapı Kredi'yi tercih eden Tunalı, teknoloji ve ödeme sistemleriyle de ilgili...





ABDULLAH ÇETİN

Mersin'in Silifke ilçesine bağlı Yeşilovacak kasabasımdayım. Aylardan mayıs, baharın en güzel günleri... Buram buram portakal çiçeği kokuyor, denizden gelen riyotla karışık. Yeşilin en taze tonları arasında, yeşil elbiseli, yeşil gözlü, genç ve güzel bir kızla karşılaşıyorum. Sanki bir Hollywood starı...

Ama bir dakika, meğer gerçekten de Hollywood yıldızıymış. Şimdilik kısa filmlerde oynuyormuş ama... Kısa film deyip geçmeyin, Amerika'da milyon dolarlar harcanarak çekilenleri varmış. Milyonlarca kişi onları izliyor, dolayısıyla kısa film oyuncularını da oldukça iyi kazanıyormuş...

Evet, oynadığı kısa filmlerle ödül alan, kırmızı halılara çıkan, Amerika'daki televizyonlarda röportajları yayınlanan Sena Tunah'dan bahsediyorum.

Konuştukça daha da fazlası olduğunu öğreniyorum. Babasının 3 yaşındayken aldığı piyano, Bilkent Müzik ve Sahne Sanatları Fakültesi'yle birlikte Viyana Müzik Akademisi'ndeki müzik eğitiminden büyükelçi önünde solo konser vermeye kadar giden yolunu açmış...

Baba tarafı Lübnan'a dayanan, anne tarafı ise Bulgaristan kökenli olan Tunah, fotolarında hiç göstermese de 27 yaşında. Türkiye'de doğmuş, Amerika'da büyümüş; Türk ve Amerikan vatanı. 4 yıl kadar da Viyana'da yaşamış. Bu sayede Türkçe, İngilizce ve Bulgarcanın yanı sıra biraz da Almanca biliyor...

Soru cevap faslına geçmeden önce, Sena Tunah'ın Türkiye'deki film ve dizi sektörü-

nün, oyunculuğun zorlu koşullarına rağmen Yeşilçam'dan gelecek tekliflere açık olduğunu da belirteyim. Yapımcı ve yönetmenlere duyurulur...

Sırayla gitmek gerekirse, müzik ve oyunculuk maceranız nasıl başladı?

Babam eve bir piyano getirdiğinde 3 yaşındaydım. Piyano her zaman severek çaldım, hala da fırsat bulduğum çalıyor, konserler veriyorum. 1996 yılında, 7 yaşındayken ailemle birlikte Amerika'ya gittik. Evimiz Washington DC'deydi. Orta ve lise eğitimimin bir kısmını Amerika'da, bir kısmını Türkiye'de tamamladım. Müzik tutkusunu ağır basınca Bilkent Müzik ve Sahne Sanatları Fakültesi'nin piyano bölümüne yazıldım. Aynı zamanda Viyana Müzik Akademisi'ne de kaydoldum. 4 yıl Viyana'da yaşadım. Ancak annem ve babam müzikle karın doymayacağını

düşündüklerinden olsa sürekli düz bir üniversitede eğitim almamı istiyorlardı. Hatta Viyana'da okurken bir gün babamla bir alışveriş merkezine gittiğimiz.

Önünde çalan müzisyenleri gösterip "Kızım bak, senin sonun da böyle olacak" dedi. Ben de bunun üzerine normal bir üniversitede okuyacağıma söz verdim. Boston'da uluslararası ilişkiler okudum. Okul biter bitmez de herkesin rüyalarında görebileceği bir işe girdim. Notlarım çok yüksekti, okulumdan dereceyle mezun olmuşum.

Veri yönetiminde dünyanın lider şirketlerinden EMC'den teklif aldım ve işe başladım...



Sena Tunalı, çok sevdiği ve sıkça kullandığı tacıyla, 70'li yılların "çiçek çocukları" modasının yeniden yayılmasına yol açacağına benziyor...



Veri yönetimi ve oyunculuk, ne alaka?

EMC'de çalışırken, Viyana Müzik Akademisi'nden hocam Budapeşte'de bir konserde piyano çalmam için beni davet etmişti. Konser, Macaristan'ın Türkiye Büyükelçiliği bünyesinde veriliyordu. Konser bittiğinde dakikalarca ayakta alkışlandım ve büyükelçimiz bizzat tebrik etti. Tesadüfen o konseri New York Film Akademisi'nde görevli bir yönetici de izlemiş. E-posta adresimi bulmuş ve beni okula davet etti. Bunun üzerine "Anne ben film akademisine gidiyorum, oyuncu olacağım" dedim. Tabii o da babam da bunu öğrenince şoke oldular.

Oyunculuk da mezuniyet sonrası mı başladı?

Hayır, aksine okulun ilk günü başladı. Yine tamamen tesadüf eseri bir kısa film projesi için seçmeler yapılıyordu. Katılmayı çok istiyordum ama bende tecrübe sıfırdı. Arkadaşım beni adeta itekleyerek sahneye attı. Sarhoş rolü yapmamı istediler. Sanki ilahi bir güç geldi ve başarıyla altından kalktum. Bana nasıl böyle sarhoş rolü yapabildiğimi, çok mu içtiğimi sordular. "Hayır, içkiye alerjim var, hayatımda bir kadeh bile içmedim" deyince şaşkınlıkları bir kat daha arttı. Seçildim ve sonrasında hayatım sürekli setlerde geçmeye başladı. Bunun üzerine 4 yıllık okulu 2 yıla çevirip kısa program oyunculuk eğitimiyle yetinmek zorunda kaldım.

Hangi tür filmlerde rol aldınız? Sıra dışı rollerinizden örnek verebilir misiniz?

Bugüne kadar 40'ya yakın kısa filmde, 3 de reklam filminde rol aldım. Bunlar arasında beni çok zorlayanlar da oldu. Örneğin, yamyam rolünde oynadığım film, Amerika'nın meşhur bir çölünde çekildi. 2 ay kadar bir karavanda anemle birlikte kaldık. Küçükçük karavanın içinde bazen saatlerce süren kum fırtınalarının geçmesini bekledik. Hamile rolü içinse 15 kilo almak zorunda kaldım. Orada bizdeki gibi karnına balon ya da yastuk koyamıyorsun. Göbeğinin yanı sıra ellerin, kolların, kafan, her yerine kilo alıp gerçek bir hamile gibi görünmek zorundasın. Şimdi Amerika'ya dönünce futbolcu bir kızını canlandıracağım. Onun için de bir takımla birlikte çalışıp gerçek anlamda futbol oynamayı öğrenmem gerekecek.

Sena Tunalı'nın da Türkan Şoray gibi kuralları var mı?

Evet, rolü kabul etmeden önce her şeyin açık açık anlatılmasına, kuralların önceden belirlenmesine önem veririm. Örneğin, Türkan Şoray gibi benim için de öpüşme, yatakta çiplak yatma gibi sahneler kesinlikle yasak...

Hangi tür reklamlarda oynadınız?

Biri şapka reklamıydı, aynı zamanda yönetmen yardımcılığını da yaptım. Şu anda Suudi Arabistan'da yayımlanan reklamdan ziyade Türkiye'deki kamu spotlarına benziyor; "Çocukların önünde tartışmayın, kavga etmeyin" gibi bir mesaj veriyor.

Severek üstlendiğim bir de seslendirme projesi oldu. Daha çok çocuklara yönelik olan ve ABD'den çıkıp pek çok ülkeyi gezen bir müzedeki eserlerin tanıtımı için Türkçe seslendirmeyi ben yaptım. Çocukları çok sevdiğimden benim için özel bir anlamı var. Ayrıca en çok kazandığım projelerden biri de bu oldu.



Türkiye'den film ya da diziler için hiç teklif aldınız mı?

Aslında New York'ta çekilecek bir Türk filmde başrol oynayacaktım. Son anda yapımcı ile yönetmen anlaşamadı ve proje başlamadan bitti. Türkiye'den ise Kara Sevda ve Kösem Sultan dizileri için teklifler geldi ama bazı koşullar yüzünden kabul etmedim. Çok araştırmadım ama Amerika'daki anlaşmalarım da engel olabilir gibi geldi. Çünkü orada oyuncular sendikasına girmek için gerekli üç aşamanın ikisini geçtim, yakında kabul edileceğim. O zaman başka ülkelerde proje üstlenmeniz "ha" deyince olmuyor. Tabii ciddi ve büyük bir proje için teklif gelirse, zorlukları da olsa seve seve kabul ederim. Benim için uzun çalışma saatleri, oyunculuğun gerektirdiği zorluklar hiç sorun değil. Ancak ödemelerin aksatılmaması, sağlık ve beslenme koşullarının iyi olması önemli. Bazı arkadaşlardan burada ödemelerin geciktirildiğini, bazen 6 ayı bile bulunduğunu duydum. Amerika'da iş biter bitmez ödeme yapılır...

Ödemelerden bahsetmişken, ödemeler ve bankacılıkla ilişkiniz nasıl? Bu konuda Türkiye ile Amerika arasında ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?

Amerika'da başta elektronik olmak üzere ihtiyaçlarının çoğunu internet sitelerinden, e-ticaret yoluyla karşıyorum. Orada e-ticaret çok yaygın. Siz de mutlaka duyuyorsunuzdur, e-ticaretin çok yaygınlaşması pek çok mağazanın kapanmasına yol açıyor. Amerika'da Citibank'ın müşterisiyim. İnternet ve mobil bankacılık hizmetlerini sık sık kullanıyorum ve çok memnunum. Türkiye'de ise Yapı Kredi'nin

kartlarını ve mobil bankacılık uygulamasını kullanıyorum. Yapı Kredi'nin göz tarama ile mobil bankacılığa giriş uygulamasını çok beğendim. İki ülkeyi kıyaslamam gerekirse, kartlar konusunda özellikle çip ve şifre uygulamasının yaygınlığı nedeniyle Türkiye'yi daha başarılı buluyorum. Ancak mobil, e-ticaret gibi konularda ABD çok daha hızlı bir gelişim içinde.



Önümüzdeki dönem kariyer planlarınızda oyunculuk mu yoksa müzik mi ağır basıyor?

Şu anda oyunculuk önde görünüyor. Ancak reklamdaki yönetmenlik deneyimimi film tarafına taşıyıp, müziklerini de kendim yaparak ikisini bir arada yürütmek istiyorum. Bir yandan da annemim hayatımı da senaryo haline getirmeyi planlıyorum. Annemin ailesiyle birlikte Bulgaristan'dan kaçışı da dahil müthiş bir yaşam öyküsü var. Dedem Bulgaristan Komünist Partisi'nin yöneticilerindenmiş. Sonra Türkiye'deki ilişkileri nedeniyle partiyle arası açılmış ve ülkeden apar topar kaçmak zorunda kalmışlar. Her şeylerini geride bırakmışlar. Annem Bulgaristan'da milli sporcuymuş, ritmik cimnastikte birçok madalya almış. Türkiye'ye döndükten sonra da milli sporcu olarak devam etmiş, antrenörlük yapmış.

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





Melis Baykal

FinTech ile gelen 4 cazip çalışma alanı

Amerika'da başlayıp Avrupa ile hız kazanan dört FinTech trendi, nakitsiz ekonominin temelini oluşturacak: Blockchain, robo-uzmanlar, mobil cüzdanlar ve peer to peer (p2) krediler. Bu trendler, çalışanlar için de yeni iş fırsatları demek...

SEDA UYGUN
PALA

Finans ve teknoloji entegrasyonu ile hızlı ve akılcı çözümler yaratan FinTech, geleceğin teknolojilerini blockchain, robo-uzmanlar, mobil cüzdanlar ve peer to peer (kişiden kişiye) krediden oluşan 4 yeni trendle güçlendiriyor. ABD'de başlayan FinTech akımı, Avrupa'daki start-up dünyasında etkili bir güç olma yolunda ilerliyor. İşte nakitsiz bir ekonomide yeni iş fırsatlarının temelini oluşturacak, Avrupa genelinde yayılan dört yeni FinTech trendi...

1 Blockchain

Kullanıcıların bir merkeze bağlı olmaksızın ağ içerisinde hızlıca işlem başlatıp onaylayabildikleri bir online dijital defter düşünün. Veriye ihtiyacı olan herkes, tarafsız bir blockchain sistemine geçerek hızlıca, nerede ve saat kaçta olursa olsun dilediği bilgiye online olarak erişebiliyor. Uzmanlar, uzun süredir blockchain sisteminin finans sektöründe bir devrim yaratacağını öngörüyor. Michael Page Bankacılık Divizyon Müdürü Melis Baykal, "Büyük bankaların çoğu, gelecekte start-up'lara karşı

gelir kaybı yaşamamak için şimdiden blockchain teknolojisine yatırım yapıyor. Çünkü bu teknolojinin adaylar için talebi etkileyeceğine kesin gözüyle bakılıyor” diyor.

Blockchain teknolojisinin; müşteri ilişkisi yöneticileri, varlık yönetimi danışmanları, finans ve hisse analistlerine olan mevcut talebi aşamalı olarak etkileyerek uyumluluk, regülasyon ve finans politikaları uzmanlarının yanı sıra muhasebe ve vergi profesyonellerine yönelik ihtiyacı da tetikleyeceği düşünülüyor.

2 Robo-uzmanlar

Robo-uzmanlar, hisse senedi ve tahvillerinizi adınıza yöneten bir çeşit otomatik yatırım hizmeti ve bu işi, bir müşteri ilişkileri yöneticisi ya da varlık yöneticisinin alacağı ücretin daha küçük bir kısmı karşılığında yapıyor. Araştırmalar robo-uzman platformlarının 2020 yılına kadar 2 trilyon Euro değerinde varlık yöneteceğini öngörüyor.

Almanya, Avusturya, İsviçre, Fransa, Belçika gibi birçok Avrupa ülkesindeki şirketler bu hizmetleri şimdiden sunmaya başladı. Bu sektörün büyümesiyle birlikte yeni istihdam alanlarının da ortaya çıkması bekleniyor. Yazılım mühendisleri, mobil ön ve arka uç geliştiricileri, davranış araştırma uzmanları ve hatta siber güvenlik profesyonellerine yönelik talep ciddi oranda artacak.

3 Mobil cüzdanlar

Bankacılık sektörü, online'dan mobile geçmeye başladı. Avrupa Birliği'nde mobil cüzdan işlem-



lerinin önümüzdeki 4 yıl içinde yüzde 61.8 oranında artması bekleniyor. Üstelik Apple, Google ve Samsung gibi çokuluslu şirketler de bu teknolojiye yatırım yapıyor. Melis Baykal “Dijitalleşme çok önem verilen bir konu çünkü, bankalar ciddi maliyet ve gelir baskısı altında” diyor.

İnovasyon odaklı FinTech start-up'larının büyümeye devam etmesi bekleniyor. Bu yeni teknolojinin ortaya çıkmasıyla birlikte insanlar artık dağ başında bile cep telefonlarıyla ödeme yapabilecek. Bu doğrultuda yazılım ve mobil uygulama geliştiricileri, deneyim tasarımcıları ve büyük veri analistleri gibi BT profesyonellerine yönelik istihdam arayışları artması bekleniyor.

4 Peer-to-peer kredi

P2P olarak da tanımlanan peer-to-peer kredi işlemleri, kredi verenleri doğrudan başvuru sahipleriyle eşleştiriyor. Bu tür hizmetler sunan P2P kredi şirketleri tamamen online çalıştıkları için daha düşük masraflarla faaliyet yürütebiliyor ve bu şekilde sundukları hizmetin geleneksel finans kurumlarından daha ucuz olmasını sağlıyorlar.

Baykal, “Bu piyasa Avrupa’da kesinlikle büyüyor. Bu tür hizmetler sunan ve müşterilerine maksimum 200 bin Euro’ya kadar, daha küçük meblağlarda kredi vermek için daha büyük bankalarla işbirliği yapan bir şirketle çalışıyoruz. Michael Page, birkaç pazarda ülke müdürü bulmalarına yardım etti” diyor. ☹





Geleceği tasarlarken sonrasını düşünmek

Mayıs ayında katıldığım bir konferansta Llyods Bankacılık Grubu'nda kullanıcı deneyiminden sorumlu yöneticisi Alberta Soranzo'nun yaptığı sunum, yaklaşık 5 yıl önce bir trafik kazasında kaybettiği arkadaşının sosyal medya hesaplarından derlenen fotoğraflarıyla başladı. Bu fotoğraflarda dikkat çeken nokta hesabın hâlâ aktif olması ve gerçek durumdan haberdar olmayan arkadaşlarının her doğum gününde tebrik ve kutlama mesajları bırakmaya devam etmesiydi...

Ocak 2017 itibarıyla tüm dünyadaki aktif sosyal medya kullanıcılarının toplam sayısı 2.8 milyar kişiyi geçmiş durumda. Her bir internet kullanıcısının ortalama yedi farklı sosyal medya hesabına sahip olduğu tahmin ediliyor. Diğer yandan üzücü bir gerçek ise her gün ortalama 10 bin kişi hayatını kaybediyor...

Sosyal medya, daha tanımlayıcı bir ifadeyle online hayatımız henüz çok etkilenmiş olmasa da bir süre sonra artık hayatta olmayan kişilere ait hesapların baskın hale geldiği bir ortama dönüşebilir. Yapılan bir araştırmaya göre 2098'de Facebook'ta artık hayatta olmayan kişilere ait hesapların yaşayan kişilerin hesaplarından daha fazla olacağı öngörülüyor.

Sosyal medyada mecralarının her biri artık kullanılmı-



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

yan hesaplar için farklı politikalara sahip. Örneğin Pinterest, kullanılmayan hesapları hiçbir şekilde kapatmıyor. Öte yandan Twitter, 6 aydan fazla kullanılmayan hesapları kapatıyor. Facebook ve LinkedIn ise sadece kendilerine vefat bildirimini yapılması durumunda bu hesapları kapatıyor.

Tabii ki online varlığımız sadece sosyal medya hesaplarımızdan ibaret değil. Dijital varlığımızı üç kategoriye ayırabiliriz:

- Finansal değerlerimiz (örneğin online bankacılık, dijital cüzdan, e-ticaret siteleri hesaplarımız)

- Sosyal medya hesaplarımız

- Kişisel kullanım hesaplarımız (örneğin bulut hizmetler, Spotify vb)

Bugün üyesi olduğumuz ve bilgilerimizi paylaştığımız onlarca farklı internet sitesi ve mobil uygulama var ve bunların sayısı her geçen gün artıyor. Tüketici gözüyle online hesaplarımıza yönelik eylem planlarımızı belirlemekte fayda var.

Diğer yandan online hizmetler alanında, özellikle de finans sektöründe, kullanıcı kazanmak ve sisteme sisteme dahil etmek için gösterdiğimiz hassasiyeti, bazen sistemden ayrılmak isteyen veya zorunlu olarak ayrılanlar için göstermeyi gözden kaçırabiliyoruz. Bu gerçeği aklımızın bir köşesinde tutmakta fayda var.

☺



Avrupa, FinTech girişimleri için ABD'den daha çekici

Her türlü desteğe rağmen FinTech girişimleri ABD yerine kendilerine daha uygun şartları sağladığını düşündükleri Avrupa'ya odaklanıyor. FinTech'in ABD'den Avrupa'ya kayma eğilimi çeşitli faktörlerden kaynaklanıyor. Avrupa'daki düzenlemeler ve destekler FinTech girişimlerinin Avrupa'yı hem gelişim hem de yatırım açısından daha cazip görmesine neden oluyor. ABD'deki FinTech sektörü, 2017 yılının ilk çeyreğinde önceki çeyreğe göre yüzde 8, daha önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 39 daha düşük büyüdü. ABD FinTech şirketleri, önceki çeyrekte yüzde 9 daha az finansman anlaşması yaptı. Bununla birlikte, Avrupa'daki FinTech'teki yatırımlar bir önceki çeyreğe göre yüzde 250 artarken, FinTech anlaşmaları yüzde 74 arttı.

Değeri altına dayalı ilk dijital para birimi Dubai'de ortaya çıktı

İslami finans alanında çözümler sunan OneGram, Dubai'de dünyanın ilk altına dayalı dijital para birimini kullanıma sunmaya hazırlanıyor. OneGram ve GoldGuard işbirliğinden gelen açıklamaya göre her bir birim (token) 1 gram altını temsil edecek ve ödemelerde kullanılabilir. OneGram, konunun İslami finans ve şeriat kanunlarına uyumu için yetkin isimlere yönetim kurulunda yer verecek. Toplamda 12 milyon 400 bin 786 adet OneGramCoin simgeli (OGC) satılacak. Bu, aynı zamanda dijital para birimleri için tarihteki en büyük değerlerden biri demek. Toplam büyüklüğü ise 550 milyon doların üzerinde olacağı belirtiliyor. Yapılan açıklamada dünyada 2 milyardan fazla Müslüman bulunduğu dikkat çekilirken İslam finansın küresel GSYİH içinde yüzde 1'lik pay aldığı kaydediliyor. Bununla birlikte artış oranı ise yıllık yüzde 20 seviyesinde bulunuyor.



ONEGRAM

Barclays, Avrupa'nın en büyük FinTech girişimini duyurdu

İngiltere merkezli banka Barclays, FinTech merkezli Avrupa'nın en büyük ortak çalışma alanını Londra'da açtı. Rise adı verilen ortak kullanım alanı temelli girişim; yeni müşteriler, kurumsal müşteriler ve diğerleri için yeni ürünler, hizmetler ve platformlar oluşturmak için tasarlandı. Bankanın ayrıca New York, Manchester (İngiltere), Mumbai, Cape Town, Vilnius ve Tel Aviv'de olmak üzere bu tarz altı girişimi bulunuyor. Her bölgede Barclays Accelerator da dahil olmak üzere açık yenilik



için birden fazla program yürütülüyor. Barclays CEO'su Jes Staley, "teknoloji bir küresel finansal kurumun temel yetkinliği olmalı ve endüstride lider olmayı düşünüyoruz" diyor.

Ortadoğu'da mobil ödeme yaygınlaşıyor

Dubai'de bir araya gelen sektör uzmanları, Ortadoğu bölgesinde mobil ödemelerde bir artış gözlemlendiğini açıkladı. 350 katılımcıyla e-ticaret ve perakende sektörüne ev sahipliği yapan iki günlük Seamless Middle East 2017 etkinliğine katılan bir dizi sektör yöneticisine göre, mobil ödemeler ve e-ticaret de dahil olmak üzere çevrimiçi ödemeler, bölge genelinde sürdürülen dijitalleşme dalgasının önemli bir parçası haline geldi. Araştırmalar, Ortadoğu'da çevrimiçi yapılan işlemlerin miktarının hâlâ nispeten düşük olduğunu ortaya koyuyor. Euro-



monitor International 2016 raporuna göre, 2015 yılında Ortadoğu bölgesindeki toplam perakende satışlarının yüzde 1.5'ü çevrimiçi işlemler kapsamında gerçekleşti. 2016 Mary Meeker raporuna göre ise önümüzdeki yıl pazarın yüzde 30'dan fazla büyümesi bekleniyor.

Ödeme verileri üzerinden iş zekası çözümü

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Kurumları Girişimcilik programında ortaya çıkan ve hızla gelişen bir FinTech fikri yakında işletmelerin müşterilerin ödeme verilerine dayanan, "iş zekası" ile şekillendirilen, kampanyalar yapmasını mümkün kılacak. Sistem kişisel verilerden değil ancak genel ödeme verilerinden yola çıkarak tüketicilerin eş zamanlı olarak alışveriş yaptığı işletmeleri belirleyecek. Böylece bu işletmeler ortak kampanyalar düzenleyerek tüketicilerin ilgisini daha fazla çekebilecek. "Ne neyle iyi gider" adı verilen platform, 3 yıllık alışveriş verilerinden yola çıkarak bağlantı analizleri



yapacak ve müşterilerin alışveriş alışkanlıklarına uygun yeni öneriler sunulmasını sağlayacak. Platform teknik olarak bir grafik veritabanı üzerinde çalışacak.

Kaynak: FinTechIstanbul.org

Hukuk ile teknoloji lega çözümünde buluştu



Aydın Ersöz

Innova'nın yeni ürün ailesi LEGA, her sektörden her büyüklükteki şirketin, Türkiye genelindeki hukuki süreçlerini tek bir merkezden kolayca takip edebilmesini sağlıyor. Innova Genel Müdürü Aydın Ersöz, "Uçtan uca hukuk otomasyonu, idari ve yasal takip çözümümüz LEGA ile firmalar zamandan ve insan kaynağından büyük tasarruf sağlıyor, verimliliğini yükseltip asıl işine daha fazla odaklanabiliyor" diyor...



lega



legalite



legacloud

Türk Telekom'un bilgi teknolojileri çözümleri sağlayıcısı şirketi Innova, holdinglerden hukuk bürolarına, esnaftan KOBİ'ye kadar tüm şirketlerin önemli zaman ve maliyet ayırdığı hukuksal süreçlerin takibi için teknolojinin gücünü kullanarak, süreçlerini tek merkezden kolayca takip edebilmeleri amacıyla LEGA'yı geliştirdi. Geniş bir son kullanıcı kitlesine hitap eden, tahsilat odaklı kurumların idari ve yasal takip süreçlerini kolaylaştıran LEGA ürün ailesi; LEGA, LEGA Lite ve LEGA Cloud olmak üzere üç üründen oluşuyor.

Innova Genel Müdürü Aydın Ersöz, çözüm ortaklarıyla birlikte farklı sektörlerde birçok alanda geliştirdikleri teknolojik çözümler ve uygulamalarla sektörlerine öncülük ettiklerini söylüyor. Ersöz, 20 yıllık tecrübeleri ve kurumların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirdikleri LEGA ürün ailesiyle ilgili ise şu bilgileri paylaşıyor:

"Kurumlara sunduğumuz uçtan uca hukuk otomasyonu, idari ve yasal takip çözümlerimiz LEGA sayesinde firmalar zamandan ve insan kaynağından büyük tasarruf elde ediyor. Bunun sonucunda da verimliliklerini yükseltirken, yapmaları gereken asıl işlerine daha fazla odaklanabiliyorlar. LEGA ürün ailesinde yer alan LEGA Cloud ürünümüzün 2016 yılında Euro Cloud Ödülleri'nde 'En İyi Sektörel Bulut Çözümü' olarak Avrupa'da birinci seçilmesi de bizim için ayrıca bir gurur kaynağı."

LEGA'nın yüksek güvenlik ve performans özellikleriyle kurumların ihtiyacına eksiksiz yanıt verdiğini vurgulayan

Ersöz, "Ürünlerimiz idari ve yasal takip süreçlerini kurumlar için daha hızlı, etkili, güvenilir ve şeffaf hale getiriyor. Bürokratik prosedürler en aza indirilirken, sağlanan otomasyon ile işgücü karlılığı ve iç ve dış kaynakların kullanımında yüksek verimlilik elde ediliyor" diyor.

Hukuki süreçler için pratik çözüm

LEGA ürün ailesi sayesinde, büyüklüğü ve hizmet verdiği sektör ne olursa olsun tüm kurumlar hukuki süreçlerini kolayca takip edilebiliyor; lehe veya aleyhe tüm icra ve dava süreçlerini birbiriyle ilişkili olarak yönetebiliyor. Erken dönem tahsilat süreçlerinde sonuç alınmamış, idari takip süreçleri başlamış tüm icra dosyalarının yönetiminde ise kurum içindeki avukatlar ve sözleşmeli hukuk bürolarının uyum içinde çalışmasını mümkün kılıyor. Böylece yasal ve idari takip süreçlerinin daha zahmetsiz yönetimini ve daha kısa sürede sonuçlanmasını sağlıyor.

Tüm ürünleri Adalet Bakanlığı'nın Ulusal Yargı Ağı Projesi (UYAP) ile tam uyumlu olarak çalışan LEGA ürün ailesi, web tabanlı olarak geliştirildi. Ürüne tüm web tarayıcılar üzerinden kurulum gerektirmeksizin her an, her yerden ulaşabiliyor. ☺

ÖDEME VE TAHSİLATIN EN FULL HALİ

Sanal Poslarınıza Katma Değerli Servisler Sunar



Kredi Kartı
Saklama



Tekrarlayan
Ödemeler



Bayi Tahsilat
Sistemi



Fraud
Kontrolü



Tek Tıkla
Ödeme



Sanal Pos
Entegrasyonu

Payfull

0850 840 14 17

info@payfull.com

www.payfull.com



Yazarkasa POS'ların en yeteneklisi yeni

Profilo S900 ECR

Profilo Ödeme Sistemleri, yeni Profilo S900 ECR ile dokuzuncu onayını aldı. Kullanıcıya maksimum düzeyde kolaylık ve kesintisiz hizmet sağlamayı hedefleyen Profilo S900 ECR, tam dolu şarjla fiş kesme kapasitesini de arttırdı

Profilo Ödeme Sistemleri; Maliye Bakanlığı ve TÜBİTAK onaylı yeni ürünü Profilo S900 ECR ile yeni nesil yazarkasa kategorisindeki model sayısını dokuza çıkardı. Yüzbinlerce müşteri deneyimi sonucu Profilo Ödeme Sistemleri'nin Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen ürün, yeni özelliklerle donatıldı. Hem masaüstü hem de mobil olarak kullanılabilen Profilo S900 ECR, tüm bağlantıların tek bir noktada birleştirildiği bağlantı kutusu ile kablo karmaşasına son veriyor. Yeni model, dâhili GPS ve barkod okuyucu opsiyonu, yüksek çözünürlüklü hassas dokunmatik ekranı, basitleştirilmiş menüsü, yeni nesil güvenlik yazılımı ve çift SIM kart kullanım ve 3G modem alternatifleri gibi birçok özelliği tek bir cihazda topluyor. Uzun süre kullanım sağlayan bataryası ile kesintisiz fiş kesebilme kapasitesine sahip Profilo S900 ECR, 40 milyon satırlık EKÜ kapasitesiyle de avantaj sağlıyor. Ürün hakkında detaylı bilgiye <http://www.profilos900.com/> üzerinden ulaşmak mümkün.

14 ülkede 1 milyon işletme KDV'nin hayatımıza girdiği 1985 yılından beri pazarda var olan Profilo Ödeme Sistemleri, en küçük esnafın alacağı giriş seviyesi yazarkasa-

dan, daha komplike ihtiyaçları olan mükelleflerin kullandığı kapsamlı yazarkasa ve komple yazarkasa setlerinin yer aldığı perakende pazarına kadar tüm segmentlere ürün sunuyor. Tüm pompa ve otomasyon sistemleriyle uyumlu çalışacak şekilde akaryakıt sektörüne özel üretilen pompa yazarkasaları da üreten şirket, yeni nesil yazarkasalarıyla birlikte Türkiye'de bugüne kadar onay aldığı yazarkasa sayısını 90'a çıkardı. Bugüne kadar 14 ülkede, ilgili yasalara uygun cihazları tasarlayıp üreten,

Türkiye'de ve dünyada satış fişi kesen 1 milyonun üzerinde işletme, Profilo markalı ödeme kaydedici cihazları kullanıyor.

Profilo Ödeme Sistemleri'nin bünyesinde Farex, Profilo, Telestar, Posiflex ve Seiko gibi markalar bulunuyor.

Türkiye'de elektronik kayıt üniteli ilk yazarkasayı da üreten Profilo, Türkiye'de 81 il ve 258 ilçede, Maliye Bakanlığı onaylı 2 bin 300 kişilik ekip, 360 münhasır servisi ve 300'den fazla iş ortağı ile 600'den fazla servis noktası ile hizmet veriyor. ☺



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

ARAŞTIRMA YAP

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

KISAYOLLAR: | Gündem | Tüm Haberleri | İçişleri Bakanlığı | Para Komitesi | Araştırma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

MOBİL

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ: 4 ÖLÜ

Her 50 TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Can'ın Geleceğine MALAGELSİN

TEB

**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**



Yeni ekonomiye İş Bankası desteği

İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu ve Kolektif House'un yöneteceği Workup girişimcilik programının ilk aşaması için 10 girişim seçildi. Girişimlere iş fikri geliştirme, yalın girişimcilik metotları, araştırma ve müşteri geliştirme, ekip kurma ve yönetme, hukuk, finans ve muhasebe, pazarlama ve sunum teknikleri, satış ve pazarlama eğitimleri, devlet hibeleri ve teknik danışmanlık desteği, mentor desteği verilecek...

KAYHAN
ÖZTÜRK

Türkiye İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu ve Kolektif House'un yöneteceği Workup girişimcilik programı başladı. Girişimcileri ihtiyaç duydukları alanda destekleyerek iş fikirlerini geliştirmeye ve işlerini büyütmelelerine yardımcı olacak, teknolojik iş fikri ya da erken aşama girişimi olanlar için tasarlanmış bir girişimcilik programı olan Workup'a ilk aşamada 10 girişim kabul edildi.

Programa kabul edilen girişimlere iş fikri geliştirme, yalın girişimcilik metotları, araştırma ve müşteri geliştirme, ekip kurma ve yönetme, hukuk, finans ve muhasebe, pazarlama ve sunum teknikleri, satış ve pazarlama eğitimleri, devlet hibeleri ve teknik danışmanlık desteği, mentor desteği verilecek.

Program kapsamında ayrıca, girişimlerin en verimli şekilde çalışabileceği, içinde beyin fırtınası yapabilecekleri toplantı odalarıyla birlikte ofis ve çalışma ortamı da sunulacak.

Workup'ta girişimler, farklı sektörlerin deneyimli mentorlarıyla buluşacak. Program süresince mentorlar her bir girişimle birebir görüşmeler yapacak ve bu görüşmelerde iş stratejisi, pazarlama, iş geliştirme ve müşteri kazanım gibi konularda girişimlere destek olacak, eksiklerini gidermeleri için yol gösterecek.

Yeni ekonomiyi desteklemede büyük önem taşıyor

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, girişimcilik ekosistemini büyütme üzere bir süredir yürüttükleri yoğun faaliyetleri Workup ile bir üst boyuta taşıyacaklarını vurguluyor. Sezen, programın çıkış noktasını ve amaçlarını şöyle anlatıyor:

"Girişimcilik ekosisteminin tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de olağanüstü bir gelişim gösterdiğini görüyoruz. Ülkemizin en önemli ihtiyacı olan teknoloji odaklı iş yapış biçimlerinin yaygınlaşması ve katma değerli dijital iş

modellerinin hayata geçmesi olmazsalarımızdan. Bunu gerçekleştirecek teknoloji odaklı girişimleri doğru şekilde yönlendirip doğru kişi ve kurumlarla bir araya getirip onlara yol göstermek, rehberlik etmek bankamızın önemli amaçları arasında yer alıyor. Bu bakış açısıyla Workup programını hayat geçirdik. Programa seçilen girişimlere konusunda uzman bankamız yöneticileri tarafından mentorluk desteği verilecek. Girişimciler ayrıca, bankamız ve iştirakleriyle işbirliği yapma, müşteri ve geniş iş ortağı ağına erişim imkânına da sahip olacak.”

Dünyada artık iş yapma şekillerinin değiştiğinin altını çizen Sezen, “Değişen dünyada ekonomi de değişiyor. Yeni ekonomi söz konusu. Bütün kurumlar olarak bu yeni sisteme, yeni ekonomiye ayak uydurmamız lazım. Böyle bir ortamda işbirliklerinin daha fazla yapılması gerekiyor. Bu anlamda girişimcilik programları, yeni ekonomiyi desteklemek için büyük önem taşıyor. Kolektif House’taki ofisimizi 2 yıl önce açmıştık. Şimdi yeni dünyaya katkıda bulunanlara destek olmak istiyoruz. Desteğimizi bir üst seviyeye taşıyarak böyle bir alanın ana destekçisi olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” diyor.



İkinci aşamada da destek devam edecek

Kolektif House kurucu ortağı Ahmet Onur, Workup programıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: “Kolektif House olarak önemli misyonlarımızdan biri girişimcilerin ekosistemde büyümelerindeki en doğru platform olmak ve kaldıraç etkisi yaratmak. İş Bankası, Kolektif House ve diğer tüm değerli paydaşlarla geliştirdiğimiz bu proje, misyonumuza giden bu yolda büyük önem taşıyor. Tüm ekosistem için değerli ve ilham verici bir adım. Workup programından mezun olan girişimciler, bir sonraki aşamada ofis ihtiyaçlarında girişimcilik ekosisteminin kalbi Kolektif House’un üyeliklerinden indirimli olarak yararlanabilecek ve böylece program süresince çalıştıkları mentorlarla görüşmeye devam edip, verilen desteklerin bir kısmını almaya devam edebilecek.”

Dünyanın dört bir yanından 451 başvuru geldi

Programın “girişim hızlandırıcı” partneri Hackquarters’ın İş Geliştirme Direktörü Aylin Bahar da “Bu işbirliğiyle girişimcilerin projelerini hayata geçirirken kritik ihtiyaçlarını karşılayarak doğru ve hızlı bir şekilde büyümelerini sağlıyoruz. Hackquarters olarak programdan mezun olan girişimlerin yanında olmaya devam edeceğiz. Umarız İş Bankası’nın ana destekçisi olduğu Workup girişimcilik programı diğer büyük kurumların da Türkiye’ye değer katacak girişimlerin desteklenmesinde öncü olur” diyor. Baş mentor Ömer Erkmen ise programın başvuru alım ve seçim sürecine ilişkin şu bilgileri paylaşıyor: “Programa

WORKUP PROGRAMINA SEÇİLEN GİRİŞİMLER

- **Banamama.co:** Evcil dostların mamalarını, sağlık ve bakım ürünlerini sahipler için takip eden ve tekrar sipariş vermeye gerek kalmadan aylık abonelik modeliyle adrese teslim çalışan, sahipler arasında aynı zamanda sosyal bir ağ olan online platform.
- **E-kira:** Ev sahipleri için kira tahsilatını ve takibini kolaylaştıran, kiracılar için farklı ödeme seçenekleri sunarak kira ödemelerinin düzenli yapılmasını sağlayan online platform.
- **Boostfy:** Instagram’ı portfolyo olarak kullanan kullanıcılar için geliştirilmiş bir Instagram otomasyon yazılımı ya da Instagram üzerinde beğenileri belirli bir hedefleme ile otomatize ederek Instagram hesabının büyümesini hızlandıran bir SaaS uygulaması.
- **Mangr:** Arkadaşlarıyla kolay ve ücretsiz para transferi yapabildiğin sosyal ağ.
- **Octovan:** Aylık ücret ödemeden, nakliye ihtiyacı olan müşterilerle, ticari araç sahiplerini buluşturan online platform.
- **MobilyaTakip:** Mobilya üretimi veya satışı yapan, her büyüklükte mobilya firmasının işini kolaylaştırmaya ve daha verimli hale getirme odaklı, iş yönetim yazılımı.
- **LeadTime:** Basit ve eğlenceli bir ajanda sayfası üzerinden, geleceğe mesaj gönderilebilen video tabanlı sosyal medya uygulaması.
- **Stubridge:** Üniversite öğrencilerinin ders gruplarında sınıf arkadaşlarıyla tanışıp, sohbet ederek not paylaştığı online platform ve uygulama.
- **Overdose Caffeine VR:** Mimari ve endüstriyel projeleri, gerçek bir deneyime dönüştüren sanal gerçeklik çözümleri.
- **Rone:** Haber ajansları ile yayımcılar için metin içeriği ve okuyucu analizi yapan SaaS girişimi.



başvuruları nisan ayı boyunca workup.ist üzerinden topladık. Dünyanın dört bir yanından toplamda 451 başvuru aldık. Programa ilk aşamada 10 girişim kabul ettik. Girişimleri seçerken belli kriterleri esas aldık. Ekibe ve işin etki potansiyeline, ayrıca işin mutlaka ölçeklenebilir olmasına önem verdik.”

Çalışanlarının yarısı Ar-Ge yapan CCM devi

Müşteri iletişimi yönetiminde (CCM) 4 yıldır üst üste dünya lideri olan GMC; Doğu Avrupa, Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesinden sorumlu partneri D-Tech ile birlikte İstanbul'da bir "Kullanıcı Konferansı" düzenledi. Katılımcılarla yeni müşteri iletişimi senaryoları ve kâr odaklı stratejiler paylaşıldı...



GMC Satış Müdürü
Turhan Oruç



D-Tech Yönetici
Ortağı Volkan Vural

BERRİN UYANIK
BEKAR

16 Mayıs'ta, İstanbul Hilton Bosphorus Otel'de önemli bir etkinlik gerçekleşti. Müşteri iletişimi yönetiminde (CCM) dünya lideri GMC ile onun Doğu Avrupa, Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinden sorumlu temsilcisi D-Tech'nin işbirliğiyle düzenlenen "User Conference 2017"de, müşteri iletişimi yönetiminde kullanıcı deneyimiyle ilgili gelişmeler masaya yatırıldı. Türkiye, Ortadoğu, Avrupa, Kuzey Afrika bölgelerinden gelen katılımcılarla teknik konuların yanı sıra iş kollarının da katılımıyla küresel piyasalarda yeni müşteri iletişimi senaryoları ve kâr odaklı stratejiler konusunda bilgiler paylaşıldı.

800 çalışanın yarısı Ar-Ge'ci!

GMC Satış Müdürü Turhan Oruç, konuşmasında şirketin

özellikle Ar-Ge konusundaki gücüne dikkat çekti. Oruç, "GMC bünyesindeki 800 çalışanın 400'ü Ar-Ge departmanlarında görev yapıyor. Dünya genelinde bu şekilde çalışan başka bir şirket olduğunu sanmıyorum. Müşteri iletişimi platformu kuran firmalar arasında en büyüğü biziz. 23 ülkede ofisi bulunan, 60 ülkede faaliyet gösteren GMC, Amerika'dan Avrupa'ya, Ortadoğu'dan Asya'ya çok büyük bir coğrafyada çözümler sunuyor" dedi.

GMC olarak bahsettiği tüm bölgeler için gerekli sertifikalara sahip olduklarını vurgulayan Oruç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Grubumuz, müşteri iletişim konusunda 20 yıldır inovasyon üretiyor. Yenilikçi gücümüzü ve müşterilerimize sunduğumuz değerleri daha da ileri götürmek için çok iddialyız. CCM konusunda 4 yıldır dünya çapında 1 numarayız. Bu bizim için çok büyük bir gurur kaynağı. ▶

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 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 0212 238 72 07 no'lu faksa ya da Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6 Harbiye / Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.



Şu anda 1600 müşterimiz var. Çözümlerimizi kullananlara biz kullanıcı değil, müşteri diyoruz. Dünya çapında çok önemli ve büyük firmalarla çalışıyoruz. Sektörel bazda ise sigorta, banka, eğitim, telekomünikasyon gibi sektörler müşteri dağılımında öne çıkıyor.”

D-Tech'in sorumluluk alanı sürekli genişliyor

D-Tech Yönetici Ortağı Volkan Vural da konferansta bir konuşma yaptı. D-Tech'i müşteri iletişimi alanından hizmet veren bir “yazılım evi” olarak tanımlayan Vural, “Ekip olarak 10 yıla aşkın bir CCM tecrübesine sahibiz. Sunduğumuz değer, GMC'den satın alınan paket ya da yazılımdan ibaret değil elbette. Müşterilerimizin ihtiyaçları için özel olarak hazırlanmış bir çözüm paketi sunuyoruz. Bu perspektifle yola çıktık. Kendi Ar-Ge altyapımızla eksik olabilecek, tamamlanması gereken bölümleri destekleyerek çözümler yaratarak kısa sürede Türkiye ve Ortadoğu özelinde önemli bir pazar payı elde etmeyi başardık” dedi.

D-Tech'in ağırlıklı olarak kredi kartı ekstrelerine yönelik çözümlerle başlayan faaliyetlerinin bugün çok daha farklı

alanlara, farklı dikey pazarlara doğru genişlediğini anlatan Vural, şirketinin GMC distribütörlüğünde hitap ettiği pazarlarla ilgili ise şu bilgileri paylaştı:

“Türkiye’de e-faturadan seçim ve eğitim otomasyonu altyapılarına kadar farklı alanlara iletişim yönetimiyle ilgili çözümler sunuyoruz. Halen D-Tech olarak İstanbul ve Dubai ofislerimizle hizmet veriyoruz. Yakında Avrupa ofisimizi de İsviçre’de açacağız. Yunanistan, Türkiye, Ortadoğu bölgesi ana pazarımız. Yaklaşık iki ay önce Kuzey Afrika’yı da GMC’nin ana partneri olarak kendi bölgemize dahil ettik. Sorumlu olduğumuz alanlar genişliyoruz. Gerekliğinde, bu bölgelerin dışında da GMC’nin çözüm ortağı olarak hizmet veriyoruz.”

10 ülkedeki 14 proje için anahtar teslim çözüm sundular

Volkan Vural, geçen yıl gerçekleştirdikleri projelerle ilgili de şu açıklamayı yaptı: “D-Tech olarak 2016’da, İngiltere’den Singapur’a kadar uzanan büyük bir coğrafyada ciddi projeler tamamladık. 2016 bizim için başarılı bir yıl oldu. 10 ülkedeki 14 proje için anahtar teslim çözümler sunduk. GMC’ye önemli bir katkı sağladık. Dijitale, doküman üretimine, iletişim üretimine yönelik güncel yaklaşımlarla önemli evrimler geçirdik ve geçirmeye devam ediyoruz. GMC ile 2012 yılıyla başlayan hızlı ve verimli bir süreçten bahsediyoruz. Türkiye, birçok alanda trendlerin önceden hissedildiği, en kompleks projelerin doğduğu bir pazar. Dolayısıyla biz de bu önemli pazarda kendimizi kanıtladıktan sonra sorumlu olduğumuz bölgeyi GMC ile beraber Ortadoğu ve Yunanistan’a doğru genişlettik.”

“4 doğru kuralıyla liderliğe ulaştık”

2015 yılı itibarıyla, bölgesel olarak zaten bilinen GMC ile beraber D-Tech’in de tanınan bir marka haline geldiğini ifade eden Vural, “Sorumlu olduğumuz bölgede her ay 4 milyar işlem (transaction) üzerinden oluşturulan içeriklerde kişiselleşme sağlıyoruz. Yine her ay 220 milyon doküman bizim sistemimizde üretiliyor. 200’ü aşkın firma D-Tech yazılım altyapısı üzerinden iletişim yönetimini gerçekleştiriyor. GMC ile anlaştığımız 2012 yılında yüzde 5 olan pazar payında, bugün yüzde 95 payla pazar liderliğine ulaştık” dedi.

Bu başarıyı GMC ve müşterilerle açık iletişim halinde hareket etmeye borçlu olduklarını vurgulayan Vural, sözlerini şöyle tamamladı: “Biz İsviçre’de hazırlanan bir çözüm planının getirip, hazır bir pasta satmaya çalışmıyoruz. İhtiyaç duyulan çözüm planını doğru bir şekilde tercüme ediyor, burada ihtiyaç olan çözümü müşterilerimize sağlıyoruz. Bunu yaparken de asıl işimize, sadece müşteri iletişimi yönetimine odaklanıyoruz. Bu odaklanma müşterimizi daha iyi anlamamıza ve onlara daha efektif çözümler sunmamıza sağlıyoruz. Biz buna ‘4 doğru’ kuralı diyoruz. Yani doğru kişiye, doğru zamanda, doğru içeriğin, doğru kanaldan gönderilmesi... Büyük organizasyonların her müşterisiyle birebir iletişim halinde olmasını ve bunu bir hafıza altyapısıyla yapmasını sağlıyoruz. Müşteri ilk ne zaman sizinle iletişime geçmiş, gönderdiğiniz ekstreler ulaşmış mı, size bir geri bildirim olmuş mu?.. Şu anda piyasada bulunan rakiplerimiz müşterilerine bu tür bir altyapıyla gelemiyor.”





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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Akında Neresi Varsa, Oraya Metro Var”

Banka veya kredi kartlarının kötüye kullanılması



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

1 Haziran 2005 tarihinde yürürlüğe giren 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun (TCK) 245'inci maddesiyle düzenlenen banka veya kredi kartlarının kötüye kullanılması suçu özellikle bankacılık ve ödeme hizmetleri sektörlerinde faaliyet gösteren kuruluşları yakından ilgilendiriyor.

5237 sayılı kanun çıkmadan önce banka ve kredi kartlarının kötüye kullanılması suçu bağımsız bir suç tipi olarak düzenlenmemiştir. Bu yüzden söz konusu suçun bilişim suçu mu yoksa malvarlığına karşı işlenen suçlar altında mı değerlendirilmesi gerektiği tartışma konusuydu. Yargıtay dairelerinin bu konuda farklı görüşleri vardı.

Nitekim 245'inci maddenin 5237 sayılı TCK'da yer almasıyla bu tartışmalar son buldu ve banka veya kredi kartlarının kötüye kullanılması suçu bağımsız bir suç tipi hukuk düzenimizde yerini aldı.

Söz konusu 245'inci madde, banka ya da kredi kartları kapsamında hukuk düzenine aykırı eylemleri yaptırım altına alan ilk düzenleme olması bakımından hukukumuzda önemli bir yere sahip. Son yıllarda global anlamda gititkçe popüler olan bilişim alanında yeni hukuki düzenlemeler yapılıyor. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, bankacılık ve finans/ödeme hizmetleri sektörlerindeki kuruluşların zama-

na ve mekana bağlı olmaksızın müşterilerine hizmetlerini sunmasını sağlıyor. Bu hizmetler, bilişim alanındaki güvenlik açıkları ve riskler de düşünüldüğünde suçlular açısından suistimal edilebilecek bir alan olarak ortaya çıkıyor. Bizim hukukumuzda, 5237 sayılı TCK'nın onuncu bölümünde "Bilişim Alanında Suçlar" başlığı altında bazı suç tipleri tanımlanmış durumda. Bu yazının kapsamı bakımından banka ve kredi kartlarının kötüye kullanılması suçunu kısaca anlatmaya çalışacağız.

6 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası

TCK'nın 245'inci maddesinde şu üç farklı suçun düzenlendiği görülüyor:

- (i) Gerçek bir banka veya kredi kartının kötüye kullanılması
- (ii) Kartlarda sahtecilik ve sahte kartların el değiştirmesi
- (iii) Sahte kartların kötüye kullanılması suretiyle yarar sağlama

Gerçek bir banka veya kredi kartının kötüye kullanılması suçunun sabit olması durumunda suçu işleyen kimse 3 yıldan 6 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılıyor.

245'inci maddenin birinci fıkrasında "Başkasına ait bir banka veya kredi kartını, her ne suretle olursa olsun ele geçiren veya elinde bulunduran kimse, kart sahibinin veya kartın kendisine verilmesi gereken kişinin rızası olmaksızın bunu kullanarak veya kullandırtarak kendisine veya başkasına yarar sağlarsa cezalandırılır" ibaresi yer alıyor.

Banka ve kredi kartının tanımı

Bu noktada banka ve kredi kartlarının hukuk düzeninde nasıl tanımlandığının ortaya konulmasında da yarar var. 5464 sayılı Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu'nun "Tanımlar" başlıklı 3'üncü maddesine göre; banka kartı, mevduat hesabı veya özel cari hesapların kullanımını dahil bankacılık hizmetlerinden yararlanmayı sağlayan kart olarak tanımlanıyor. Kredi kartı ise nakit kullanımı gerekmeksizin mal ve hizmet alımı veya nakit çekme olanağı sağlayan basılı kartı veya fiziki varlığı bulunmayan kart numarasını ifade ediyor.





“Sahte oluşturulan veya üzerinde sahtecilik yapılan bir banka veya kredi kartını kullanmak suretiyle kendisine veya başkasına yarar sağlayan kişi, fiil daha ağır cezayı gerektiren başka bir suç oluşturmadığı takdirde, 4 yıldan 8 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılır...”



Sahtecilik suçunun cezası daha ağır

Suçun tanımına bakıldığında, bilişim kavramıyla ilgili de birçok unsurun yer aldığı görülüyor. Aslında başkasına ait banka veya kredi kartı kullanılması eylemlerine bakıldığında verilerin bilgi sistemleri üzerinden kullanılması söz konusu. Örnek olarak POS, internet veya ATM’lerde yapılan işlemler verilebilir.

Bunun yanı sıra yukarıda söz edilen sahtecilikle ilgili ikinci ve üçüncü suç tipine baktığımızda, 245’inci maddenin ikinci fıkrasında “Başkalarına ait banka hesaplarıyla ilişkilendirilerek sahte banka veya kredi kartı üreten, satan, devreden, satın alan veya kabul eden kişi 3 yıldan 7 yıla kadar hapis ve 10 bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır” ibaresi yer alıyor.

Bununla birlikte, üçüncü fıkrada “Sahte oluşturulan veya üzerinde sahtecilik yapılan bir banka veya kredi kartını kullanmak suretiyle kendisine veya başkasına yarar sağlayan kişi, fiil daha ağır cezayı gerektiren başka bir suç oluşturmadığı takdirde, 4 yıldan 8 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılır” hükmüne yer veriliyor.

Etkin prosedürler ve politikalar izlenmeli

Bankalar ve diğer finans/ödeme kuruluşlarının bu suç bakımından nasıl konumlandırıldığına da bakmakta yarar var. Banka ve diğer kuruluşların suçun mağduru olup olmadıkları tartışma konusu. Banka veya diğer kuruluşlar tarafından basılan kart hamilin eline geçmişse, mağdur kart hamili olan kişi oluyor. Ancak banka tarafından basılan kart henüz hamiline teslim edilmemişse suçun mağduru, kartı üreten banka veya kuruluş oluyor.

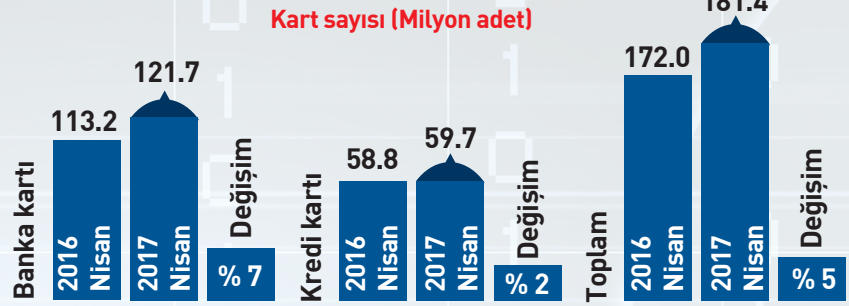
Bilindiği gibi, ödeme hizmetleri sunulması sırasında alınan tüm önlemlere rağmen dolandırıcılık veya yetkisiz banka kartı/kredi kartı kullanımı vakaları yaşanabiliyor. Bu durum zaman zaman ödeme hizmeti sağlayıcılarının ve yetkililerinin de suç duyurularına maruz kalmasına ve haklarında soruşturma yürütülmesine neden oluyor. Banka/kredi kartıyla yapılan harcamalar üzerine bir banka/kredi kartı sahibinin ödeme konusunda yetki vermediğini iddia etmesiyle ortaya çıkan bu ve benzeri hukuki süreçlere yönelik kuruluşların atması gereken adımlar bakımından etkin prosedür ve politikalar düzenlenmesinde yarar görüyoruz. ☹

Temassız kart sayısı 33 milyonu geçti

TABLO 1

Son 1 yılda banka kartı sayısı yüzde 7 arttı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Nisan 2017 sonu itibarıyla Türkiye genelinde kullanımda olan banka ve kredi kartlarının sayısı 181.4 milyona ulaştı. Bunların 121.7 milyon adedini banka kartları, 59.7 milyon adedini de kredi kartları oluşturdu. 2016 yılının aynı ayına göre banka kartlarında yüzde 7, kredi kartlarında da yüzde 2 artış var. Toplam kart sayısında ise yüzde 5 büyümeye oldu.

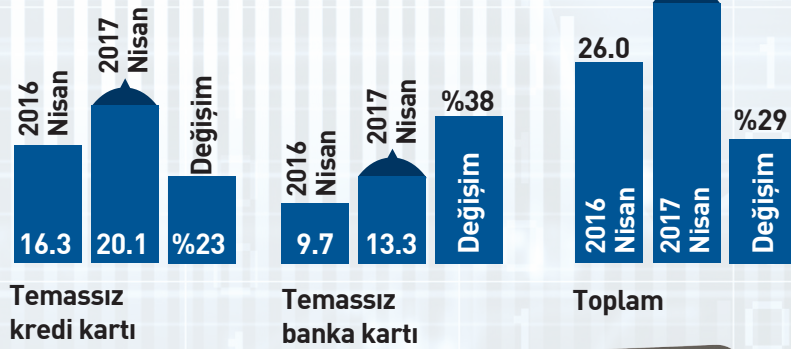


TABLO 2

Yaklaşık her 5 karttan 1'iyile temassız işlem yapılabilir

Türkiye genelinde kullanımda olan 181.4 milyon adet banka ve kredi kartının yüzde 18.4'üne karşılık gelen 33.4 milyonu temassız işlem yapabilir özellikte. Nisan 2017 sonu itibarıyla temassız özellikli kredi kartı sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 23 artışla 20.1 milyona ulaştı. Yine son 1 yılda temassız özellikli banka kartı sayısı da yüzde 38 artışla 13.3 milyonu buldu. Toplam temassız kart sayısı ise aynı dönemde yüzde 29 artışla 33.4 milyon oldu.

Temassız kart sayısı (Milyon adet)

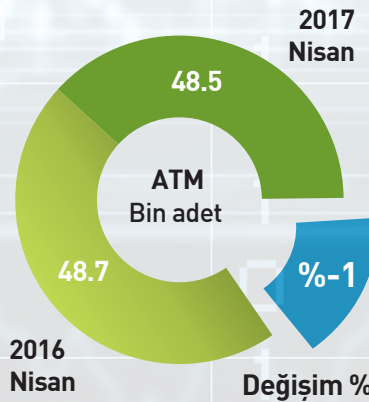


TABLO 3

1645 kişiye 1 ATM düşüyor

TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 31 Aralık 2016 tarihi itibarıyla Türkiye nüfusunu 79.8 milyon kişi olarak açıkladı. Nisan 2017 sonu itibarıyla Türkiye çapında kullanılan ATM sayısı ise 48 bin 500 civarında. Bu veriden yola çıkarak hesaplandığında, Türkiye'de 1645 kişiye 1 ATM düşüyor.

ATM sayısı (Bin adet)

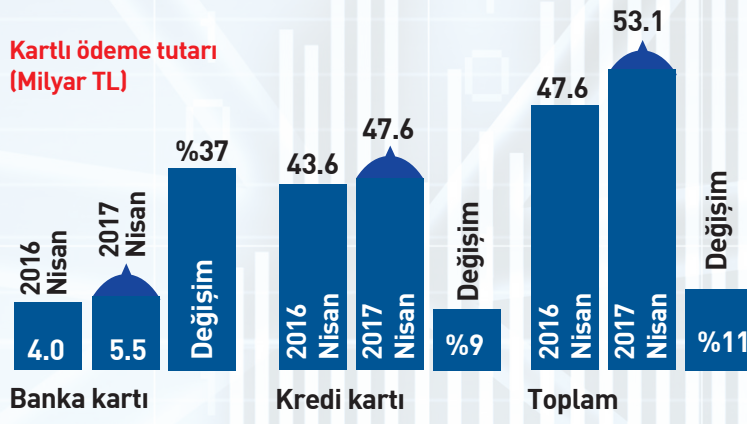


TABLO 4

Nisan ayında 53 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

2017 yılının nisan ayında banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemelerin tutarı, 2016'nın aynı ayına göre yüzde 11 artışla 53.1 milyar TL oldu. Aynı dönemde banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 37 artışla 5.5 milyar, kredi kartlarıyla yapılan ödemelerse yüzde 9 artışla 47.6 milyar TL'ye ulaştı.

Kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin yüzde 24'üne karşılık gelen 11.6 milyar TL'yi taksitli tutar oluşturdu. Taksitli ödemelerin tutarında 2016 yılının nisan ayına göre yüzde 7 artış kaydedildi.

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

%26

2016 Nisan

%29

2017 Nisan

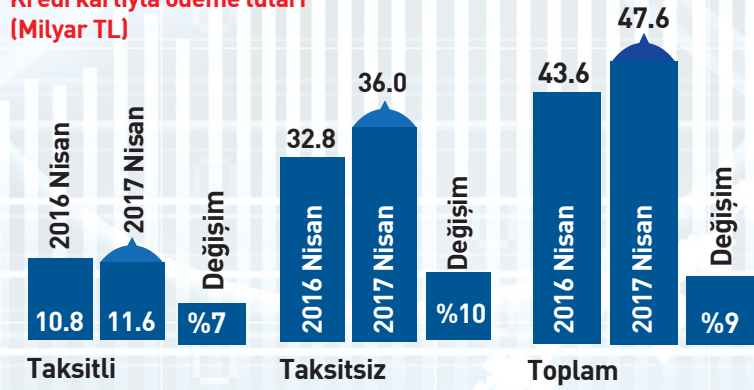
Taksitli ödemelerin
kredi kartı
ödemelerindeki payı

%25

2016 Nisan

%24

2017 Nisan

Kredi kartıyla ödeme tutarı
(Milyar TL)



Tüm satın alma işlemleri içinde yüzde 54.06 payla Visa, en çok kullanılan kart markası oldu. Küresel bazda en çok satın alma işlemi de yüzde 34.82 payla Visa banka kartları, yüzde 19.23 payla da Visa logolu kredi kartlarıyla yapıldı...



Cüzdanların yarısından fazlasında **Visa** kartı var



The Nilson Report verilerine göre mal ve hizmetler için küresel kart kullanım hacmi (nakit ve nakit avans çekme hariç) 2016 yılında yüzde 5.8 artışla 20 trilyon 606 milyar dolara çıktı.

UnionPay, Visa ve Mastercard'ın hem kredi hem de banka kartları ile American Express, JCB ve Diners Club/Discover kredi kartlarının en popüler ödeme araçları oldu.

Visa, UnionPay, Mastercard, JCB, Diners Club/Discover ve American Express kartlarıyla işletmelerin yaptığı ödeme tutarı 257 milyar dolara ulaştı. Bu tutar, bir önceki yıla göre yüzde 13.3 artışa işaret ediyor. Söz konusu işlemlere tüketici ödemeleri ve ön ödemeli kartların da dahil olduğunu belirtelim.

Tüm satın alma işlemleri içinde yüzde 54.06 payla Visa, en çok kullanılan kart markası oldu. En çok satın alma işlemi de yüzde 34.82 payla Visa banka kartları, yüzde 19.23 payla da Visa logolu kredi kartlarıyla yapıldı. Mastercard banka kartları yüzde 13.3, Mastercard kredi kartları ise yüzde 12 pay aldı. UnionPay kredi kartlarının payı yüzde 7.59, banka kartları ise yüzde 7.32'ye ulaştı. American Express'in payı yüzde 2.81, JCB'ninki yüzde 1.15, Diners Club/Discover kartlarının payı ise yüzde 0.91 oldu.

Nilson yöneticilerinden David Robertson, "Dünya çapında tüketicilerin yarıdan fazlası, bir ödeme için cüzdanlarını açtıklarında Visa kartı görüyor" diyor.

Araştırma, son yıllarda hızla büyüyen UnionPay'ın satın

alma işlemlerinde en büyük yüzde artışa sahip olduğunu da gösterdi. UnionPay logolu kredi ve banka kartları satın alm işlemleri alanında 2016 yılında yüzde 32'lik bir büyüme imza attı.

Banka kartları daha çok kullanıldı

Banka ve ön ödemeli kartlar, satın alma işlem adetlerinin yüzde 55.44'ünü oluşturdu. Bu oran 2015 yılında yüzde 54.64 olarak gerçekleşmişti. Visa logolu banka ve ön ödemeli kartların bu alandaki oranı yüzde 63.91'den 64.42'ye çıktı. Mastercard için aynı oran yüzde 49.99'dan 50.82'ye, UnionPay içinse yüzde 46.90'dan 49.08'e ulaştı.

Dünya genelinde dolaşımda bulunan kredi, banka ve ön ödemeli kartların sayısı ise 2016 yılı sonunda yüzde 11.45 arttı. Bir önceki yıl artış oranı ise 9.4'tü. Araştırmanın bir diğer önemli verisi de dolaşımdaki tüm kartların yüzde 77.37'sinin borçlanma aracı olarak kullanılıyor olması.

Dolaşımdaki banka kartı, kredi kartları için 67.1 milyon artışla karşılaştırıldığında 894.8 milyon arttı. UnionPay kart sayısını yüzde 12.6 artışla 683 milyona, JCB ise yüzde 10.1 artışla 9.4 milyona yükseltti. En yüksek artış oranı bu iki markanın oldu.

Visa yüzde 4.8 artışla 141.4 milyon, Mastercard yüzde 8.9 artışla 136.9 milyon, American Express yüzde 6.7 düşüşle 7.9 milyon, Diners Club/Discover ise yüzde 1.7 düşüşle 1 milyon civarında kart sayısına ulaştı.



ÇİN'DE OTOBÜSLERDE MOBİL ÖDEME DÖNEMİ

Bu yıl sonundan itibaren Çin'in en büyük kentlerinden Hangzhou'daki otobüslerde mobil ödeme hizmeti kullanılmaya başlayacak. Şehrin ana toplu taşıma hizmet sağlayıcısı olan Hangzhou Toplu Taşıma Servisi, şehir içindeki 5 bin otobüste haziran ayı sonuna kadar, ilçelerdeki 3 bin otobüste ise aralık ayı sonuna kadar mobil ödeme terminallerinin kurulacağını açıkladı. Kuruluşun Genel Müdür Yardımcısı Weng Jun, "Mobil ödeme, Hangzhou sakinleri tarafından bugüne kadar alışveriş, yemek, taksi gibi alanlarda günlük yaşamlarında kabul edildi ve kullanılıyor. Şimdi de toplu taşımada aktif hale gelecek" diyor. Zhejiang eyaletinin başkenti Hangzhou'da her gün halka açık otobüslerde yaklaşık 3.9 milyon kişi yolculuk yapıyor. Bu yolculuklardan yaklaşık 1.7 milyon Yuan (247 bin dolar) nakit ciro elde ediliyor. Şirket geçen yıl bazı hatlarda mobil ödeme sistemini test etmeye başlamıştı. Weng, sonrasında yaşanan süreci şöyle anlatıyor: "Mobil ödeme ilk etapta günlük sadece bir düzine yolcu (özellikle de gençler) tarafından kullandı. Bu sayı kademeli olarak 200'e çıktı. Denemeleri 30 hattaki 800'ü aşkın otobüs terminalini kapsayacak şekilde genişlettik ve sonuç beklentilerimizi karşıladı. Bunun sonucu olarak biz de tüm otobüslerde bu hizmeti sunmaya karar verdik." Ödeme terminalleri, Alibaba iştiraki olan Ant Financial'in ödeme aracı Alipay tarafından geliştirildi. Nitekim Alibaba'nın merkezi de Hangzhou'da. Denemeler başarıyla sonuçlanırsa hizmetin Çin'in farklı şehirlerinde de kullanıma sunulması için yeni adımlar atılacak.

TEMASSIZ İŞLEMLERİ YENİ TEKNOLOJİLER BÜYÜTECEK



Juniper Research bünyesinde çalışan FinTech analistlerinin öngörüsü, ödeme kartları, mobil ve giyilebilir cihazlar aracılığıyla yapılan temassız işlemlerin küresel değerinin 2019'a kadar 1.3 trilyon dolara ulaşacağı yönünde. Bu yıl söz konusu işlemlerin tutarının ise 590 milyar dolardan fazla olacağı tahmin ediliyor. Banka ve kredi kartlarıyla temassız işlemlerin 2021 yılına kadar 2 trilyon doları aşacağını öngören Juniper'in "Temassız Ödemeler 2017-2021" raporuna göre kartlar, kartsız işlemlere hakim olmaya devam edecek ve 2019'da toplamın yüzde 80'ini oluşturacak.

Araştırma, temassız işlemlerin farklı bölgelerde farklı araçlarla yapıldığını da ortaya koyuyor. Örneğin, 2016'da birçok Avrupa pazarında temassız işlemlerin yüzde 90'dan fazlası fiziki kartlarla yapılırken, ABD'de cep cüzdanlar temassız işlemlerin yüzde 90'ını oluşturuyor. Araştırmayı yapan ekibin üyesi Nitin Bhas, "Ödemeler ve kolaylık açısından bakıldığında, mobil cüzdan sağlayıcılarının temassız kartlardan mevcut pazar payını kazanmaları zor olacak" diyor ve şu eklemeyi yapıyor: "Dolayısıyla cep cüzdanının varsayılan ödeme mekanizması haline geleceği yenilikçi hizmetler sunulması gerekiyor."

ÇOCUKLAR DA ARTIK BANKA KARTI KULLANABİLECEK

Current adlı girişim, çocukların finansal harcamaları için ebeveynlere yeni bir teknolojik çözüm sunuyor. Şirket, çocukların kendi banka hesaplarını kullanarak mağazalarda veya online olarak alışveriş yapmalarını sağlayacak bir banka kartı hazırladı. Sistem, ebeveynlerin kendilerine özel mobil uygulamayla çocuklarının harcamaları takip etmesine olanak veriyor. Sistemin bir diğer faydasının ise çocukların küçük yaşta tasarrufa yönelmelerini sağlamak ve bütçelerini yönetmelerine yardım olmak olduğu belirtiliyor. Current'in kurucusu Stuart Sopp, bir baba olarak çocuğunun finansal disiplin kazanması için yardımcı olacak bir şey yaratmak isteğiyle yola çıkmış. Sopp, "Current, çocuğun para yönetim sürecini dijitalleştirerek ailelerin nakit eğitime yardımcı olabilir. Uygulamaya bir banka kartının çok ötesinde özelliklere sahip, iOS ve Android platformları için sunulan mobil uygulama, ebeveynlerin çocuklarına yönelik beklentileri ve yönergeleri de belirlemelerine yardımcı oluyor.

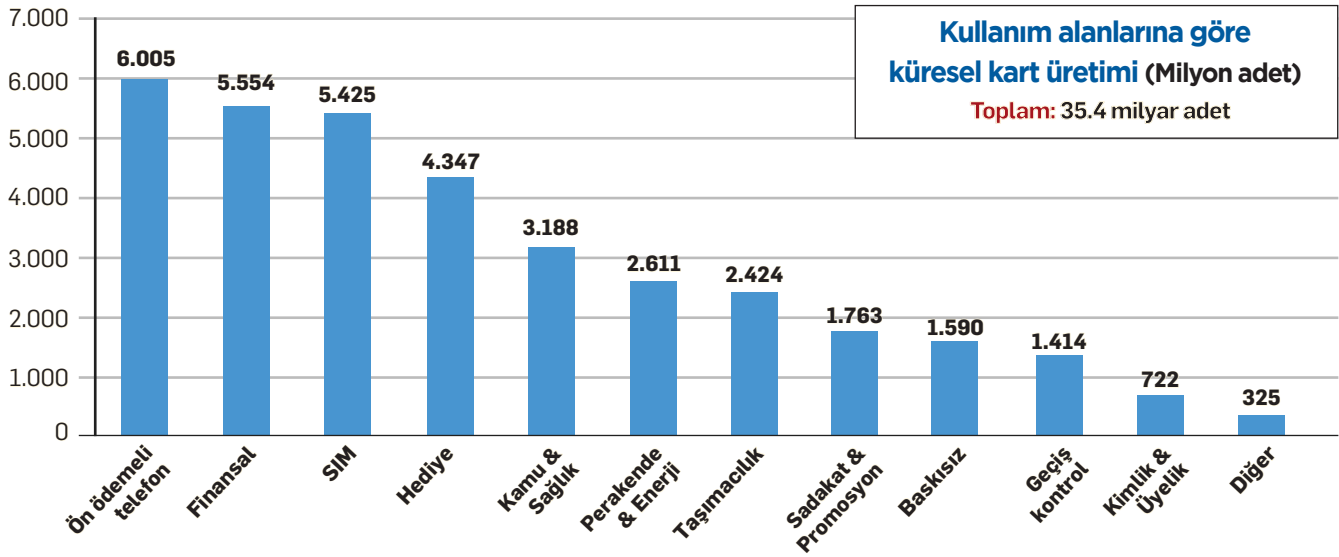
Paranın nasıl ve ne zaman edinildiğini değil aynı zamanda nerede ve ne kadar harcandığını da gösteriyor. Uygulama sayesinde ebeveynler çocukları bir ödeme yapmadan önce bu işlemi gözden geçirip yönetebiliyor. Aileler aynı zamanda belirledikleri miktarı da haftalık olarak çocuklarının hesabına aktarabiliyor" diyor.





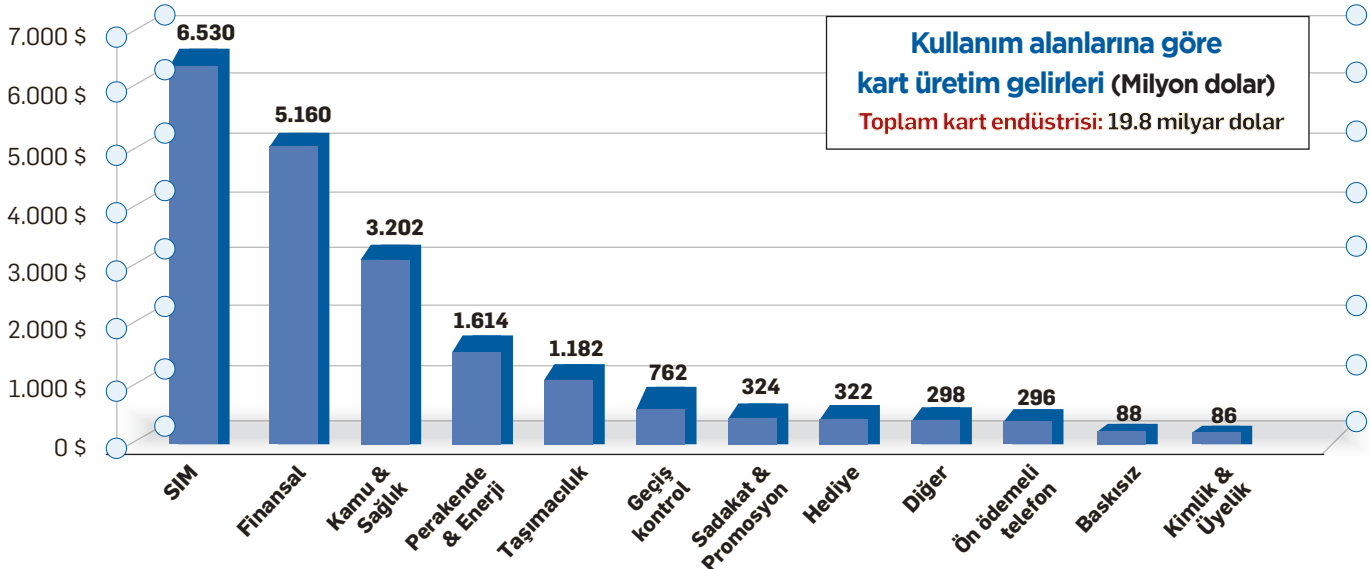
Uluslararası Kart Üreticileri Birliği'nin (ICMA) 2016 yılı "Küresel Kart Pazarı, Kişiselleştirme ve Gerçekleştirme İstatistikleri" raporuna göre, daha pahalı olan çipli kartların kullanımının artması nedeniyle küresel kart üretimi büyümesini sürdürüyor

Kart pazarının lokomotifi **çip** oldu



ICMA Endüstri Danışmanı Al Vrancart, 2016 yılında 35.4 milyar adet kart üretiminin karşılığının 27.4 milyar dolarlık toplam kart endüstrisi olduğuna işaret ediyor. Vrancart, "Küresel kart endüstrisi, birkaç coğrafi bölgesel ve dikey pazarda büyüme fırsatları sağlamaya devam ediyor" diyor. Vrancart, 2017 ve sonrasında ortaya çıkacak görünümün pazarın canlılığını sürdüreceğine işaret ettiğini de vurguluyor. Rapora göre geçen yılın büyümesi yüzde 3.1 oldu. Bu bü-

yüme 19.8 milyar dolarlık gelir ve toplamda 35.4 milyar adet kartı temsil ediyor. Buna ek olarak, 2016 yılında 7.55 milyar dolarlık kişiselleştirme işlemi de yapıldı. Kuzey Amerika, Latin Amerika, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ile Asya Pasifik olmak üzere beş coğrafi bölgeyi kapsayan çalışmada 12 ana sektör merceğe altına alındı. Ön ödemeli telefon, cep telefonu, finans, hediye eşya, kamu & sağlık, perakende & enerji, taşımacılık, sadakat & promosyon kartları, kimlik, üyelik ve erişim kartları esas alınan kullanım alanları oldu.



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



Şekerbank

INGENICO'DAN RAMAZAN AYINDA ALTIN DEĞERİNDE KAMPANYA!

İster seyyar
İster masaüstü

Ramazan süresince
İngenico yeni nesil
yazarkasaPOS alan
işyerlerine çekilişsiz
kurasız - 1 Gr. - 24
Ayar Sertifikalı Külçe
Altın hediye!

Son tarih
24 Haziran



iWE280
Yeni Nesil Seyyar
YazarkasaPOS
1.860 TL
KDV dahil

iDE280
Yeni Nesil Masaüstü
YazarkasaPOS
1.275 TL
KDV dahil



Banka uygulaması var ise GSM iletişimi ücretsizdir.

Bu kampanya 27 Mayıs - 24 Haziran 2017 tarihleri arasında Ingenico Yazarkasa POS (iWE280 veya iDE280) satın alarak sahada kurulumunu tamamlattırdıktan sonra kampanyaya kayıt olan tüm işyerleri için geçerlidir. Kampanyadan faydalanmak isteyen mükellefler cihazın alımı sırasında Ingenico sözleşmesini imzalamalı ve kullanıcı bilgilerinin doğru girilebilmesi için güncel firma adı, yetkili kişi ismi ve güncel GSM numarasını doğru verdiğiinden emin olmalıdır. Mükellef veya firma yetkilisi hak kazandığı 24 ayar 1gr. (0.995) külçe altını, kendisine SMS ile gelen kampanya kullanıcı bilgileri ile <https://ingenico.hediyemo.com> adresine giderek altınının siparişini onaylamak suretiyle alabilecektir. Hediye hak kazanılabilmesi için yazarkasanın satın alındıktan sonra kurulumunun kampanya dönemi içerisinde yapılması gerekmektedir. Son gün alım yapan ve kurulum emri sisteme girilen mükellefler de kampanyadan faydalanabilir. Hak kazanan yetkili kişiye kullanıcı bilgileri özel bir SMS ile satın alma tarihini takiben 15 gün içerisinde gönderilecektir. İlgili websitesine giderek kayıt olmak için son tarih 15 Temmuz 2017 23:59'dur. Bu tarihten sonra yapılan kayıtlar geçersizdir ve bu tarih itibarıyla kampanyaya katılım hakkı sona erer. Sipariş verilip onaylandıktan sonra adres değişikliği yapılamaz. Hediyein teslimatı Ingenico yazarkasa POS'un kurulum adresine yapılır. Teslimatı yapılmış olan hediyein kaybolması/çalınmasından Ingenico sorumlu değildir. Devir işlemi ile satın alınan cihazlar kampanya kapsamı dışındadır. Sadece kampanya süresi içinde yeni satın alınan cihazlar kampanyaya dahildir. Kampanya 5000 adet stokla sınırlıdır. Toplu OKC satın almış olsa dahi, bir mükellef işbu kampanya kapsamında en fazla 10 adet altın almaya hak kazanabilir. Ingenico dilediği zaman kampanya şartlarında değişiklik yapma ve sona erdirmeye hakkına sahiptir.



0 850 250 40 30

www.ikasa.com.tr

PAVO

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr