

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

TEMMUZ 2017 / Sayı: 75 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



**Verifone Lübnan
taksilerine POS takacak**

Geleceęin deme teknolojileri **Money 20/20**'de buluştu



**PTT, bankacılıkta da
liderliğe oynuyor**



**demelerin mükemmel
dalgasını yakalamak için**





Yenilikçi ve ileri teknoloji ürünleriyle
30 yıldır ödeme sistemlerinin öncüsü



Barkod Okuyucu



NFC



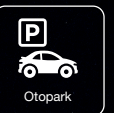
GPS



Yüksek Güvenlik



Müşteri Deneyimi



Otopark



SGK Katkı Payı



E-fatura, E-arşiv



BKM TechPOS



7/24 Servis



Ücretsiz İletişim

Yeni Nesil Yazar Kasa

PROFiLO

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.

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

* Tam dolu şarjla en çok fiş kesebilen yazar kasa!

3,5"
Dokunmatik
Ekran



PROFiLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

profiloS900.com
profiloodemesistemleri.com

0850 222 72 72
R2 R2

EDİTÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Müşteri temeli sağlam yenilik istiyor

Ödeme sistemleri ve finansal hizmetler konusunda dünyanın en önemli etkinliği kabul edilen Money 20/20'nin Avrupa ayağı, 26-28 Haziran tarihleri arasında Danimarka'nın Kopenhag şehrinde düzenlendi. Las Vegas'taki Amerika etkinliğinin ardından Avrupa'yı da yerinde izleme fırsatı buldum.

Haziran sonu olmasına rağmen hava hayli serindi ama şahsen Kopenhag'ı Las Vegas'tan daha "sıcak" ve samimi bulduğumu belirtmeliyim. Yiyecek içecek ikramında Avrupalıların, Amerikalılara göre çok daha "cömert" olduğunu da... "Yediğin içtiğin senin olsun, gördüklerini, duyduklarını anlat" dediğini duyar gibiyim. Etkinlikle ilgili ayrıntılı bilgileri, Türkiye'den katılımcıların izlenimlerini ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz.

Şahsi izlenimlerine gelince... Doğrusu ben de görüştüğüm birçok yetkili gibi önce "batı cephesinde yeni bir şey yok" diye düşündüm. Ancak yanıltıcı anlamam uzun sürmedi. Çünkü gerçek hayatta abartıldığı kadar karşılığı olmayan, tüketici tarafından kabul görmeyen, kısa ömürlü, biraz da ütöpik yenilikler eskisi kadar ilgi çekmiyordu artık.

Bu yüzden Money 20/20 Avrupa 2017'de, yeni ürün ve hizmetlerden ziyade yeni teknolojiler konuşuldu. Yapay zeka, blockchain, nesnelerin interneti, biyometri gibi yeni teknolojiler temel alınarak ödemelerin, finansal hizmetlerin nasıl daha güvenli ve pratik hale getirileceği masaya yatırıldı. Özellikle de milenyum kuşağı için en iyi tüketici deneyiminin nasıl oluşturulacağına kafa yoruldu. Kime ait olduğunu anımsayamadım ama "Finansal sistemin oksijeni datadır" sözü, büyük veri ve yapay zekanın ayak seslerinin giderek daha gür çıkacağına işaret ediyordu...

Öte yandan, bankaların FinTech şirketlerini artık tehdit değil fırsat olarak gördüğü; Barclays, Rabobank, BBVA gibi devlerin üst düzey yöneticilerinin sunumlarıyla bir kez daha teyit edilmiş oldu. Paylaşım ekonomisi doğrultusunda farklı kanallara yönelen kişiden kişiye ödemelerde söz sahibinin önemi de daha çok kavranmış görünüyordu.

Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman da biraz ihmal edilen yüz yüze alışverişlerin tıpkı e-ticaret ve mobil ticaret gibi kolay olması gerektiği yönündeki izlenimini benimle paylaştı. Ülman'ın diğer görüş ve değerlendirmelerini de kendisiyle yaptığımız röportajda bulabilirsiniz. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDİTÖRLER

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

YAYIN DANIŞMANI

Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

DÜZELTMEN

Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF

Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM

**Medya Gündem
Dijital Yayıncılık**

HABER MERKEZİ

**Burak Taşçı, Serap Sürmeli
Yağızhan Coşkun**

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER

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

REKLAM & REZERVASYON

suygun@psmmag.com

YÖNETİM YERİ

Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 147 / 6
Harbiye / Sisli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

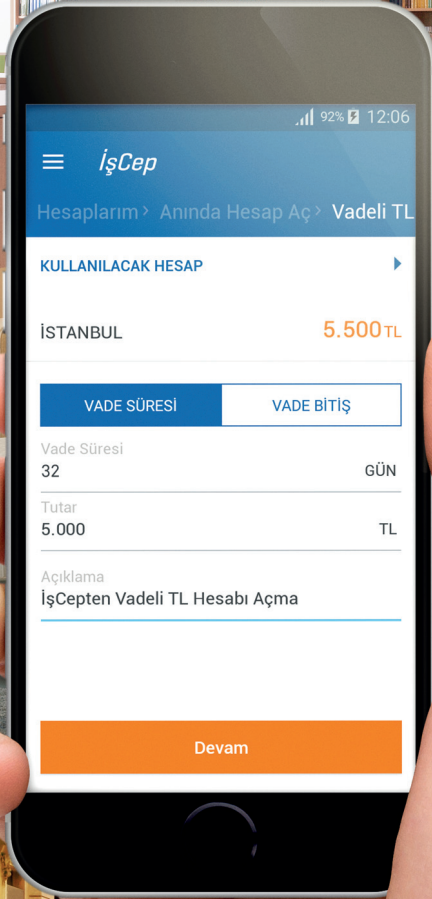
BASKI

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

YAYIN TÜRÜ

**AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER
DERGİSİ)**

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



**İŞCEP'LE İSTEDİĞİN AN,
İSTEDİĞİN YERDE
VADELİ HESAP AÇMAK ÇOK KOLAY.**

Siz de İş Bankası'yla birikimlerinizi
doğru yerde değerlendirin.



isbank.com.tr • 0850 724 0 724

İşCep'i indir, işini cepte bitir.



iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • TEMMUZ 2017



36

ETKİNLİK

Başarılı Türk start-up'ları ve Money 20/20 izlenimleri



8

VİTRİN

Givin, ilk ayında 30 bin liralık
bağış potansiyeli yarattı

19

ETKİNLİK

Yapı Kredi çalışanları,
"IT's My Life" etkinliğinde buluştu

20

SÖYLEŞİ

PTT, bankacılıkta da
liderliğe oynuyor

25

KNOW-HOW

Verisoft'un ABD'deki ikinci
durağı Colorado oldu

26

PAZAR ANALİZİ

Verifone, Lübnan
taksilerine POS takacak

30

ETKİNLİK

Ödemelerin mükemmel
dalgasını yakalamak için...

33

HABER

İş Bankası'ndan
e-ihracat hamlesi



42

ANALİZ

Paranın rotası yön değiştirdi

44

FINTECH DÜNYASINDAN

Money 20/20'den bildiriyorum...

46

ATAMA

UPT, hizmet kalitesini artırıp
yeni ürünler çıkaracak

48

MOBİL ÖDEME

Hopi'nin yeni sürprizi sesle
komut ve görselle arama

50

IOT

Yükselen Teknolojiler & Değişim

52

YENİLİK

Austria Card Türkiye, THY ile
yeni projesini hayata geçiriyor

54

ATM

NCR SelfServ 80 ile ATM'lerde
video dönemi başladı

57

NOSTALJİ

İlk ATM 50 yaşında

60

BKM EXTRE

İnternette yapılan
kartlı ödemeler rekor kırdı

62

MEVZUAT

Ödeme kaydedici cihazlara ilişkin
genel tebliğ taslağı değerlendirmesi

64

DÜNYADAN

Ödemelerin geleceğini
şekillendirecek 5 ana trend

► Şekerbank'tan çiftçiye anında teslim TMO Kart

Kuruluş amacı tarımın finansmanı olan Şekerbank, 1938'den bu yana ürün piyasalarını düzenleyen Toprak Mahsulleri Ofisi'ne (TMO) üreticilerin ürünlerini teslim etmesine aracılık ederek, TMO Kart'ı şubelerinden başvuru sırasında çiftçilerin kullanıma sunuyor. Şekerbank şubelerinden TMO Kart'ı anında teslim alan çiftçiler, hasat dönemlerinin hemen sonrasında stok maliyeti yükünden kurtularak TMO alım noktalarına ürünlerini beklemeden teslim edebiliyorlar. Çiftçiler ürün bedellerini, TMO Kart'ı kullanarak Şekerbank ATM'lerinden ya da diğer banka ATM'lerinden sıra beklemeden, kolaylıkla çekebiliyor. Çoğu küçük üreticiler olmak üzere Türkiye genelinde ulaştıkları 350 bine yakın çiftçiye hizmet verdiklerini söyleyen Şekerbank KOBİ ve Tarım Bankacılığı Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Murat Sabaz, "Kırsal kesimin üretimine devam edebilmesi ve desteklenmesi amacıyla yöntemler geliştiriyor,



değişen koşullar karşısında üreticinin korunması ve varlığını sürdürebilmesi için ürün ve uygulamalar sunuyoruz.

Çiftçilerimizin hayatlarını kolaylaştırmak için Şekerbank TMO Kart'ı başvuru sırasında anında, hızlı bir şekilde teslim ediyoruz. Böylece çiftçilerimiz kartlarını alırlmaz TMO'ya gidip ürünlerini teslim edebiliyor. Ürünü Şekerbank TMO kart ile teslim eden çiftçilerimizin ürün bedelleri ise hesaplarına otomatik olarak geçiyor" diyor.

Givin, ilk ayında 30 bin liralık bağış potansiyeli yarattı

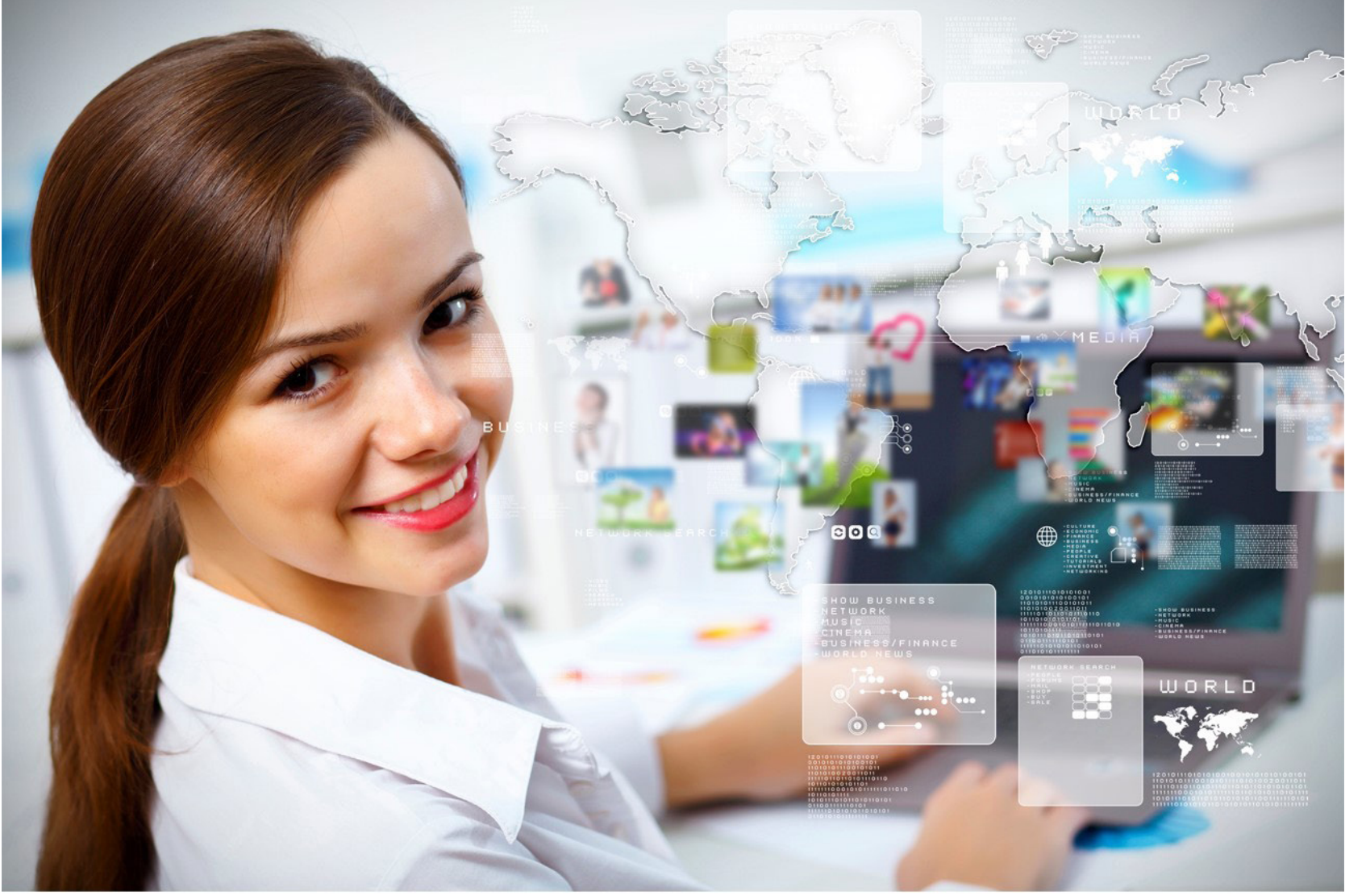
Kullanılmayan eşyaların satılarak elde edilen gelirin sivil toplum kuruluşlarına bağışa dönüştüğü Givin, ilk ayında 30 bin lira değerinde potansiyel bağış yarattı. "Alışverişin en iyi hali" olarak lanse edilen uygulamada kullanıcılar bir ay içerisinde toplam 30 bin liralık eşyayı geliri bağışlanmak üzere Givin'de satışa çıkardı. Satışa çıkarılan eşyalardan toplam 5 bin liralık alışveriş yapıldı. Elde edilen gelir TEGV, TOG, Koruncuk ve Tohum Otizm vakıfları için bağışa dönüştü. Givin'de eşyasını satan kullanıcılar, gelirini TEGV, TOG, Koruncuk ve Tohum Otizm vakıflarından seçtikleri projelere bağışlıyor. Projenin etkisi



kullanıcı tarafından uygulamadan takip edilebiliyor. Givin kurucu ortağı Başak Süer, "İlerleyen günlerde yeni STK'ların da eğitim projelerini fonlamaya açmayı planlıyoruz. Hepimizin evinde atıl

duran birçok eşya var. Akıllı telefonu olan herkesi, kullanmadığı eşyalarını aktive ederek ya da hoşlarına giden bir şeyleri alarak iyi amaçlara destek olabileceği topluluğumuza davet ediyoruz" diyor.

32 ÜLKEDE KART SİSTEMLERİMİZ KULLANILIYOR



Amerika'dan Pakistan'a, İngiltere'den Kamerun'a dünyanın dört bir yanında Verisoft yazılımları kullanılıyor. Atatürk Hava Limanında otopark ödemelerinizi Verisoft ile yapıyorsunuz, güvenlik kontrollerinden TAV Passport kart veya CepteTEB QR uygulamasıyla Verisoft ile geçiyorsunuz. Türk Silahlı Kuvvetlerinin kimlik kartları Verisoft yazılımlarıyla çalışıyor. Kuveyt'te bankalar Apple iPad ile ulusal kimlik kartlarını Verisoft iSAFE sistemiyle okutarak 30 saniyede Visa veya MasterCard kredi kartlarını alabiliyorlar. Metro Bank İngiltere'de müşterilerine haftada 7 gün anında kart verme hizmetini şubelerinden Verisoft InstantEMV ile veriyor ve hatta Londra'daki Amerikan Büyükelçiliğinde bile bu sistem çalışıyor. Türkiye İş Bankası 20 milyondan fazla kartını, tüm POS ve ATM'lerinde yapılan işlemleri Verisoft FraudSTAR ile güvence altında tutuyor. Siz de tüm elektronik ödeme sistemi projelerinizde Verisoft ile çalışabilirsiniz.



MERKEZ : YTÜ TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL 0212 483 7272
YURTDIŞI : LOS ANGELES - TORONTO - LONDON - DUBAI - BRATISLAVA - SARAJEVO

WWW.VERISOFT.COM

► Futbolseverler Konfederasyon Kupası için nakit taşımak zorunda kalmadı

VISA



worldwide partner

FIFA'nın resmi ödeme sistemleri ortağı Visa, Rusya'da düzenlenen FIFA 2017 Konfederasyon Kupası'nı izleyen futbolseverlere en gelişmiş teknolojileri kullanarak nakitsiz, güvenli ve kolay ödeme yapma imkanı sundu. Visa, maçların oynandığı tüm stadyumlarda meydanlara yerleştirilen 1.600 POS terminali ve 120 mobil ödeme noktasıyla hizmet verdi.

Visa, turnuva boyunca futbolseverlerin hızlı bir şekilde ödeme yapması ve böylece kaçan goller, korner atışları ve hakemin kırmızı kart göstermesi gibi maçların önemli anlarını kaçırmamaları için turnuvaya özel tasarlanan ve stadyumlardaki Alfa-Bank temassız ATM'lerinde yükleme yapılabilen ön ödemeli Visa kartlarını sundu. Bu kartların yanı sıra temassız Visa kredi ya da banka kartlarıyla ödeme ve NFC (yakın alan iletişimi) özellikli terminallerde mobil ödeme imkanı da sağladı.

Visa, FIFA 2017 Konfederasyon Kupası'nın resmi Avrupa bankası Alfa-Bank ile işbirliği yaparak NFC özellikli ödeme bilekliğini de futbolseverlere sundu. Stadyumlarda bulunan Visa



müşteri hizmetleri standlarında 1.000 ruble (yaklaşık 18 dolar) karşılığında satın alınabilen bu bilekliğe, futbolseverler kendi kredi veya banka kartlarıyla yükleme yaptı. Ayrıca Visa ve Alfa-Bank'ın konukları ilk defa bir FIFA etkinliğinde ödeme yüzüklerini kullandı. Ön ödemeli kartlarla birlikte sunulan bu ödeme yüzüklerinde gömülü bir NFC anteni yer alıyor. Bu anten, futbolseverlerin Rusya sınırları içinde temassız ödemelerin kabul

edildiği her noktada yüzükle ödeme yapmasını sağlıyor.

Visa Rusya Ülke Müdürü Ekaterina Petelina, "FIFA 2017 Konfederasyon Kupası'nın Resmi Ödeme Sistemleri Ortağı olarak, dünyanın dört bir yanından gelen futbolseverlere en yenilikçi ödeme deneyimlerini sunmaktan ve kupanın keyfini nakit taşımak zorunda kalmadan çıkarmalarını mümkün kılmaktan dolayı büyük mutluluk duyduk.

Visa ile UNICEF, inovasyon ve sosyal sorumluluğu buluşturuyor

Visa Türkiye ve UNICEF Türkiye Milli Komitesi'nin kartlarla bağış yapılmasını sağlayan temassız ödeme kiosku İstanbul'daki Zorlu Performans Sanatları Merkezi'nde faaliyete geçti. İnovatif ödemelerle sosyal sorumluluğun bir araya geldiği ilk uygulama olan temassız kiosk, bağış yapmayı kolaylaştırarak günlük hayatın içine entegre etmek hedefiyle oluşturuldu. Kiosk, dokunmatik bir ekran ve farklı miktarda bağış seçenekleri sağlayan temassız bir POS terminalinden oluşuyor. POS altyapısı Yapı Kredi tarafından sağlanan kiosk bağış miktarı olarak 10 TL, 20 TL ve 35 TL olmak üzere 3 seçenek sunuyor. Bağış yapmak için kart sahibinin kartını belirlenen alana



yaklaştırması, istenen bağış miktarını seçmek için ekrana dokunması yeterli. Temassız kioskun bağış yapma alışkanlığının yerleştirilmesi açısından önemli bir girişim olduğunu belirten Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "UNICEF Türkiye Milli Komitesi ile birlikte hayata geçirdiğimiz bu temassız kiosk ile Türkiye'de hayırseverlerin, temassız kartlarıyla hızlı, kolay ve aynı zamanda güvenli bir şekilde bağış yapabilmelerini sağlayacağız. Artık kahve alır gibi bağış yapmak mümkün olacak. Bu zihinsel bir dönüşümün başlangıcı. Arzumuz bunun iyi bir örnek haline gelmesi, farklı projelerde iş ortağımız olan Zorlu

PSM'deki ilk noktamızın ardından yurtdışında olduğu gibi Türkiye'de de pek çok noktada yaygınlaşarak hayatın içine entegre olması ve yardımlaşma kültürünün yayılmasına katkı sağlamasıdır."

UNICEF Türkiye Milli Komitesi Genel Müdürü Sanem Bilgin Erkurt ise söz konusu adımın, sadece gönüllü bağışlarla faaliyetlerini sürdüren UNICEF için değerini şöyle vurguladı: "UNICEF'in Türkiye'de yaptığı çalışmalar, çocukların eğitimi ve her türlü istismardan korunmasına odaklanıyor. Büyük, küçük her bağış, Türkiye'de eğitim hakkında mahrum daha çok çocuğa ulaşmamıza destek oluyor. Bireylerin bağış yapma alışkanlığına sahip olmasına yardım edecek ve kolaylık sağlayacak böyle yeniliklerin yaygınlaşmasına ihtiyacımız var."

Afili I bonus



AFILI YAZIN,
BOŞLUK BIRAKIN,
T.C. KİMLİK
NUMARANIZI
3280'E
GÖNDERİN.

Afili Bonus'un ayrıcalıklı dünyasına hoş geldiniz!

Hafta sonu tiyatro ve
sinema biletlerine
%30 indirim

İstanbul Atatürk ve
Ankara Esenboğa Havalimanlarında
ücretsiz lounge

Türkiye'nin her yerinde
pazar kahvaltılarında
%30 indirim

İstanbul, Ankara, İzmir,
Antalya havalimanlarında
otopark ve vale ödemelerinde
%50 indirim



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



f - /DenizBank | www.afilideniz.com | 0212 340 21 21

Havalimanı otopark ve vale kampanyasında aylık indirim en fazla 200 TL'dir. Pazar kahvaltısı kampanyasında haftalık indirim en fazla 50 TL, aylık indirim en fazla 200 TL'dir. %30 indirim uygulaması cumartesi ve pazar günleri Türkiye'deki tüm sinema ve tiyatro salonlarında, gişeden yapılacak ödemelerde geçerlidir. Kart sahipleri tek seferde en fazla 40 TL, bir ay içerisinde en fazla 200 TL indirim kazanabilecektir. Ücretsiz lounge hizmetinden faydalanabilmek için kartınızın bir önceki ay içerisinde en az bir defa kullanılmış olması ve en son kesilen ekstre tutarınızın 2.000 TL ve üzeri olması gerekmektedir. Afili Bonus pazar kahvaltısı, tiyatro - sinema, havalimanı otopark - vale indirimlerinden 20 Mart 2017 itibarıyla Afili Bonus kartını son bir ay içerisinde en az bir kez kullanmış ve son kesilen ekstre tutarı 2.000 TL üzerinde olan müşterilerimiz faydalanacaktır. Detaylı bilgi için www.afilideniz.com'u ziyaret edebilirsiniz.

► Scorp'un dijital ödemeleri Papara'dan

Elektronik para şirketi Papara, video temelli sosyal medya platformu Scorp'un kullanıcılarının kazandığı hediyeleri paraya çevirmelerine ve dilerlerse nakit olarak çekmelerine olanak sağlıyor. Scorp, Türkiye'de özellikle gençler arasında oldukça popüler bir uygulama. Kısa zaman önce 10 milyondan fazla kullanıcıya ulaştı. Türkiye dışında ise toplamda 3 milyon kullanıcı barajını aştı. Scorp, devreye aldığı yeni özelliği "hediye gönderme" ile kullanıcılarına para kazandırmayı hedefliyor. Bu yeni özellik Scorp kullanıcıları izledikleri Scorp videolarına hediye gönderebiliyor. Bu sayede kullanıcılar biriken Scorp uygulama altınlarını Papara ile paraya çevirebiliyor, kendi banka hesaplarına aktarabiliyor, dilerlerse de nakit olarak çekebiliyor. Papara olarak kullanıcıların her an yanında olma ve onların hayatını kolaylaştırma hedefini benimsediklerini belirten Papara CEO'su İlker Diker, "Scorp işbirliğiyle Türkiye'nin genç ve dinamik dijital cüzdanı Papara'yı hızla daha geniş kitleye ulaştırma yolunda önemli bir adım attık. Dijital dönüşümle birlikte hayat dijitalde ve



özellikle sosyal mecralarda akmaya başladı. Gün içerisinde internet kullanımının, bilgiye ulaşma ve paylaşmanın en temel araçlarından biri sosyal medya uygulamaları oldu. Biz de Papara olarak sosyal medya platformlarındaki ödeme ihtiyaçlarına en doğru çözümleri sunma stratejisiyle Scorp işbirliğini hayata geçirdik. Scorp'ta yer alan tek ödeme yöntemi olması da Papara'ya duyulan güven ve inancı gösteriyor" diyor.

İlker Diker, kullanıcılarının dijital ödemelerini tek noktadan hızlı, kolay ve güvenli şekilde 7/24 yapabilmelerini sağlayan Papara'nın önümüzdeki dönemde yeni işbirlikleri ve piyasaya sunacağı Papara Card ile piyasadaki birçok dijital cüzdanın aksine sadece dijital ödemelerde değil sosyal medya platformları ve yüz yüze ödemelerde de kullanıcılarının hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğini belirtiyor.

TÜRKKEP'e deneyimli genel müdür yardımcısı

Kayıtlı elektronik posta (KEP) hizmet sağlayıcısı TÜRKKEP'in yeni Genel Müdür

Yardımcısı Levent Karadağ oldu. Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Astronomi ve Uzay Bilimleri Bölümü'nden 1988'de mezun olan Karadağ, 1986-1990 yılları arasında başta Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi olmak üzere birçok özel eğitim kurumunda "bilgisayar programlama" dersleri verdi. Ardından Türkiye'nin önde gelen firmalarında sistem analisti, proje yöneticisi, bilgi sistemleri yöneticisi, iş geliştirme ve pazarlama yöneticisi, e-ticaret projeleri danışmanı gibi görevler üstlendi. Danışmanlığın yanı sıra hizmet ve çözümlerle 100'den fazla kurumun



Levent Karadağ

e-ticarete taşınmasına destek verdi. E-ticaret ve girişimcilik anlamında birçok AB ve Kalkınma Ajansı projesi tasarlayıp yürüttü.

2000 yılından bu yana aynı zamanda Türkiye Bilişim Derneği İstanbul Şubesi yönetiminde yer alan Levent Karadağ; KOBİ bilişim, dijital yaşam, sosyal medya, akıllı şehirler, uzaktan eğitim, future learning, engelsiz bilişim, lojistikte bilişim, yönetim bilişim, Y kuşağı, Z kuşağı, siber güvenlik gibi konularda çok sayıda ulusal ve uluslararası sempozyum ve kongre organizasyonu gerçekleştirdi. Kadir Has Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nde öğretim görevliliği de yapan Karadağ, birçok TV programında yer aldığı gibi dört yıldır çeşitli gazetelerde yazarlık da yapıyor. Levent Karadağ'ın yayınlanmış kitapları arasında Uygulamalı BASIC Programlama Dili, Ev Kadınlarının İnternet El Kitabı, İnternet Pazarlama ve Başarı Öyküleri, Ailenin İnternet Klavuzu, E-Ticaret ve İnternet Girişimciliği Atölyesi yer alıyor.

Sadece yazarkasada değil, tüm ödeme çözümlerinizde Verifone

Son teknoloji ödeme çözümleriyle Türkiye'de 20, dünyada 35 seneyi aşkın süredir çok büyük başarılarla imza atan Verifone, geliştirdiği yeniliklerle işinizi kolaylaştırmaya ve size kazandırmaya devam ediyor.

Günlük, olağan ödeme işlemlerini işletmeniz için yeni nesil alışveriş fırsatlarına dönüştüren Verifone, yazarkasadan POS'a farklı ödeme sistemleriyle tüm zorlu süreçlerde iş ortağınız olarak yer alıyor ve çözümler üretiyor.

www.verifone.com.tr
pazarlama@verifone.com

Verifone®

► Tax free sektörü e-faturaya geçti; iade hızlanacak, alışveriş artacak

Tax free sektörünün e-fatura platformuna taşınmasına öncülük eden Global Blue, dijital fatura sistemine geçmek için yaklaşık 3 yıldır gerçekleştirdiği altyapı çalışmalarını tamamladı. 1 Temmuz itibarıyla zorunlu hale gelen tax free sektörünün e-fatura platformuna geçişi; turistler, perakende şirketleri ve devlet nezdinde önemli faydalar sağlayacak. Özellikle de zaman tasarrufu açısından... Global Blue Türkiye Genel Müdürü Selim Şeyhun, gümrük işlemleriyle birlikte ortalama 17-18 dakika olan tax free iade alma süresinin 6-7 dakikaya kadar indiğini vurguluyor. Bu sayede turistlerin sıra bekleme sıkıntısından kurtulduğunu belirten Şeyhun, alışveriş tutarlarında da yaklaşık yüzde 50 artış beklendiğini ifade ediyor. Türkiye'nin tax free sektöründe e-fatura uygulamasını hayata geçiren yedinci ülke olduğunu açıklayan Şeyhun, sisteminin işleyişini şöyle anlatıyor: "Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların satın alarak Türkiye dışına götürdüğü malların teslimi anında, ürüne göre yüzde 8 ila 18 arasında KDV tahsil ediliyor. Gümrükten malın



çıkışı anında fatura veya belgenin ibrazında tahsil edilen KDV iade olunuyor. KDV uygulanan ülkelerde tax free adı altında tatbik edilen bu yöntemle yurtdışında yaşayanların ülke içinde aldıkları hediyelik eşya ve sair malların vergiden arındırılması amaçlanıyor. Bu şekilde oluşan ve ihraç etkisi yapan bu mal hareketinde KDV'den arındırma işlemi uygulanıyor." Tax-free üye mağazalarında

alışveriş sonrasında fatura ya da çek alınırken, aynı mağazadan yapılan alışverişin toplam miktarının en az 100 TL + KDV olması gerekiyor. Şeyhun, "Türkiye'den ayrılırken, çıkış kapısında gümrük noktasından alınan ürünler için pasaport gösterilerek elektronik gümrük onayı alınıyor. Alışveriş yapılan mağazadaki iade seçimine göre, tax free ödemesi nakit veya kredi kartı hesabına yatırılıyor" diyor.

TagPay ile kart taşımaya, kuyrukta beklemeye son

Taglette tarafından geliştirilen TagPay uygulaması, alışveriş sırasında karşılaşılan zorlukları ortadan kaldırmayı hedefliyor. Fiziksel kart taşımaya gerek bırakmayan, alışveriş yapılan mağazadaki en avantajlı kartı öne çıkararak kullanıcısına kazanç sağlayan TagPay, kasada bekleme süresini de yüzde 60 azaltıyor. Üstelik NFC ya da bluetooth teknolojisini kullanmadan, herhangi bir akıllı telefonla işleminizi yapılabiliyorsunuz. Puan biriktirme, özel indirim kazanma ve biriktirilen puanları alışverişte harcama gibi avantajlar sunan sadakat programlarını kullanmak da TagPay ile çok daha kolay ve güvenli hale geliyor. TagPay sayesinde kullanıcılar, kasiyere marka avantaj programı kartını göstermek veya cep telefon numarasını sesli olarak söylemek zorunda kalmıyor. Bir StartersHub XO programı girişimi olan TagPay



uygulamasıyla kullanıcılar tüm işlemleri saniyeler içinde telefonları üzerinden yapabiliyor. TagPay kullanıcıları bu avantajları hem kredi kartıyla ödemesinde hem de sadakat programlarından faydalanırken elde ediyor. Kayıtlı kredi kartları arasında, o mağazada en çok indirim ve puan kazandıran hangisiyse otomatik olarak öne çıktığı için TagPay, kullanıcılarına

ekstradan para da kazandırıyor. Üstelik telefon üzerinden, taksit seçenekleri arasında tercih yapmak da mümkün.

Henüz prototip aşamasındayken StartersHub'dan çekirdek yatırım alan TagPay, fikir sürecindeyken de "TEB İcat Çıkar" yarışmasında finale kalmayı başarmıştı. Taglette kurucusu ve CEO'su Mehmet İmrak, "TagPay ile son derece yenilikçi bir ödeme sistemi geliştirdik. Her yerde ve her cihazda kolayca kullanılacak bu uygulama, müşteriler için olduğu kadar markalar için de avantajlar barındırıyor. Kurulum maliyeti mevcut sistemlere göre daha düşük. Ayrıca TagPay, müşterilerin ödeme deneyimini kolaylaştırıp iyileştireceği için markalara genel memnuniyet konusunda da katkı sağlayacak" diyor.

Albaraka Mobil Şube, Cebinizdeki Şube!

Albaraka Mobil Şube ile nerede ve ne zaman olursa olsun bankacılık işlemlerinizi kolayca gerçekleştirebilirsiniz.



Para Transferi



Kredi Kartı İşlemleri



Fatura Ödeme



Hesap İşlemleri



MTV Ödeme



TL Yükleme



Yatırım İşlemleri



alBaraka
değerlerinize değer katıyoruz

► BKM Express, 5 yılda 1.5 milyon kullanıcıya ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından 21 Haziran 2012 tarihinde tanıtılan BKM Express, Türkiye'de elektronik ödemeleri kolaylaştıran, yenilikçi bir dijital ödeme yöntemi olarak hizmete girmişti. Aradan geçen 5 yıl zarfında 1.5 milyon kullanıcı, 17 üye banka ve 23 bin işyeriyle büyük bir kullanıcı

ve kullanım sahasına ulaşan BKM Express, pek çok kampanyayla tüketicilerin de beğenisini kazandı. BKM Dijital Çözümler Grubu'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, henüz tanışmayanlar için BKM Express'in özelliklerini ve sunduğu imkanları şöyle paylaşıyor:

- BKM Express; web sitesi, iOS veya Android uygulamaları üzerinden



İnternette alışveriş öncesi mutlaka!
www.bkmexpress.com.tr

[/bkmexpress](https://www.facebook.com/bkmexpress) [/bkmexpress](https://www.instagram.com/bkmexpress)



BANKALARARASI KART MERKEZİ

İNTERNETTEN

BKM Express ile

kart bilgisi vermeden

ALDIM!



BKM
express

BKM Express; BKM Express üyesi bankaların kartları ile yapılan alışverişlerde ve BKM Express üye işyerlerinde geçerlidir. Detaylar için: www.bkmexpress.com.tr

kullanılabilir. Kullanıcısının kredi kartının sadece ilk 6 ve son 4 hanesini girerek BKM Express içinde kart tanımlamasına izin veren dijital cüzdan, bugün online ödemeler dışında yüz yüze işlemler için de QR kodu ile işlem yapmaya izin veren bir yapıya sahip.

- BKM Express aynı zamanda, sosyal sorumluluk kapsamında pek çok derneğe ve yardım kuruluşuna bağış

yapmanıza da izin veriyor.

- Bir süredir kartlara para göndermeye de izin veren BKM Express, böylece kişiler arasında para transferi için de kullanılabilir.
- Tümüyle ücretsiz olan BKM Express, dünyanın ilk ve hala tek ulusal dijital cüzdanı olarak Türkiye'nin FinTech alanında pek çok ülkede ve organizasyonda temsilinde de önemli bir role sahip.

BDDK, CEO Ödeme Hizmetleri ve Hızlıpara'ya lisans verdi

BDDK'nın Resmi Gazete'de yayımlanan kararına göre, CEO Ödeme Hizmetleri

A.Ş.'ye 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında ödeme kuruluşu olarak faaliyet izni verildi. Aynı kararda Hızlıpara Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş.'nin de elektronik para ihraç etmek üzere elektronik para kuruluşu lisansı aldığı belirtildi. Antalya merkezli CEO Ödeme Hizmetleri, FaturaTim markasıyla fatura tahsilatı yapıyor. 2009 yılında DE-HA Ödeme Sistemleri adlı bir

FATURA TIM



şirket kuran Hakkı Çelik, Onaymatik markasıyla fatura tahsilatı hizmeti vermeye başlamıştı. Çelik, 6493 sayılı

yasanın ardından 2015 yılında ise CEO Ödeme Hizmetleri A.Ş. (FaturaTim) şirketini kurdu.

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

 /ziraatbankasi

► Hindistan'ın ilk akıllı ulaşım projesi Cardtek teknolojisiyle hayata geçti

Cardtek'in çözüm ortağı olduğu, Hindistan'ın ulusal akıllı kart standardı Rupay sertifikalı bankacılık sistemleriyle entegre ilk ulaşım kartı projesi hayata geçti. "Axis Bank Rupay Temassız Toplu Taşıma Akıllı Kartı" olarak adlandırılan sistemin kullanımı, Hindistan'ın en yüksek nüfuslu şehirlerinden olan Bangalore ile önemli turizm merkezlerinden Kochi'de eş zamanlı olarak başladı. Projenin açılış töreni Hindistan Başbakanı Narendra Modi ve çok sayıda bakanın katılımıyla gerçekleşti. Kullanıcılarına isim ve fotoğraflarının olduğu kişiselleştirilmiş olarak sunulan akıllı banka kartları Hindistan'da kağıt bilet devrini kapatıyor ve tek bir mobil cüzdanla hem ulaşım hem de diğer ödeme işlemlerinin yapılabilmesine imkan sağlıyor. Kullanıcıların kartlarına dair işlemlerini Axis Bank ATM'leri, kart dolm merkezleri, internet ya da mobil uygulama üzerinden kolayca yapabildiği bu sistemle önce ön ödemeli (prepaid), ardından da tüm temassız banka ve kredi kartlarının ulaşımında

Turgut Güney



kullanılabilmesi sağlanacak. Metro ve otobüslerin yanı sıra diğer ulaşım araçlarına da taşınması planlanan bu teknoloji aynı zamanda ülke çapında 1.2 milyon alışveriş noktasında da kullanılabilir. Böylece tek bir kart ile tüm işlemler zahmetsiz ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilecek. Cardtek Holding CEO'su Turgut Güney, Hindistan'ın diğer şehirlerinin yanı sıra birçok ülke için de model olacağına inandıkları projeye ilgili şu

değerlendirmeyi yapıyor: "Türkiye'deki şehir kartı teknolojileri konusundaki deneyimli ekibimiz Hindistan gibi küresel standartlarda yazılım teknolojisi tedarikçisi rakipleriyle vizyoner bakış açıları sayesinde boy ölçüşür hatta üstünlük sağlar hale geldi. Akıllı şehirleşme ve ödeme teknolojileri alanında öncü çalışmalara imza atan bir ülke olan Hindistan'ın teknolojilerimizi tercih etmesi bizim için büyük gurur. Bu projeye kullanıcıların tek bir kartla tüm işlemlerini kolaylıkla, hızla ve güvenle yapabilmesi için çalıştık. Günümüzün en büyük ihtiyacı olan bu esnekliği dünyanın diğer farklı köşelerine de taşımaya hazırız."

KOBIL'in İş Geliştirme Direktörlüğü'ne İbrahim Edin atandı

Akıllı kart, kriptografi, dijital kimlik ve yüksek güvenli veri teknolojileri alanlarında faaliyet gösteren, uçtan uca kimlik ve mobil güvenlik yönetimi sağlayan Almanya merkezli KOBIL Systems, Stratejik İş Geliştirme Direktörlüğü görevine Doç. Dr. İbrahim Edin'i getirdi. Edin, şirketin büyüme, yeniden yapılanma, inovasyon, satış, satış sonrası destek, operasyon ve iş geliştirme projelerinden sorumlu olacak. İstanbul Erkek Lisesi'nden 1992'de mezun olan Edin, Graz Karl-Franzens Üniversitesi'nde İşletme lisans eğitimi aldı. 1997 yılında Marmara



Üniversitesi İşletme Enformatiği bölümünden mezun olduktan sonra, yine aynı üniversitede Controlling yüksek lisansını tamamladı. 2004 yılında yönetim ve organizasyon

doktorası yaptı ve 2012'de yönetim bilişim sistemleri alanında doçent unvanını kazandı. İş hayatına 2006'da atılan Edin, 2014'e kadar LUSH Fresh Handmade Cosmetics firmasının yönetici ortağı ve Türkiye ülke müdürü görevini üstlendi. 2014-2016 yılları arasında Dudullu Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu danışmanlığının yanı sıra IT proje yönetimi, start-up ve venture capital konularında global firmalara danışmanlık verdi. İbrahim Edin, Haziran 2017 itibarıyla KOBIL'in İstanbul'daki ofisinde yeni görevine başladı.

Yapı Kredi çalışanları, “IT’s My Life” etkinliğinde buluştu



Cahit Erdoğan

Bu yıl beşincisi düzenlenen “IT’s My Life Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri Buluşması”nda banka çalışanları 21 bilişim firmasından gelen uzmanları dinledi.

Konuşmacılar, banka çalışanlarına nesnelerin internet, veri yönetimi gibi konularda güncel gelişmeleri anlattı...



Cengiz Arslan

Yapı Kredi, IT sektöründe geleneksel hale gelen “IT’s My Life Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri Buluşması”nı bu yıl beşinci kez düzenledi. Yapı Kredi Bankacılık Üssü’nde gerçekleştirilen etkinlik, bilişim dünyasından uzmanları bir araya getirirken teknoloji dünyasında yaşanan son gelişmeler, farklı oturumlarda gerçekleştirilen sunumlarla masaya yatırıldı. IT’s My Life Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri Buluşması’nda bu yıl özellikle son yıllarda öne çıkan bilişim teknolojileri konuları “Nesnelerin İnterneti ve Dijitalleşme”, “Veri Yönetimi ve Büyük Veri” ve “Güvenlik ve Altyapı Teknolojileri” tartışıldı. Etkinliğe katılan 21 bilişim firmasından uzmanlar yaptıkları sunumlarla geleceği şekillendirmesi beklenen bu konu başlıkları üzerine son güncel bilgileri ve beklentilerini paylaştı. Toplamda 21 oturum düzenlenirken 1000’i aşkın katılımcı etkinliğe katıldı.

Etkinlikte yaptığı konuşmada tüm sektörlerde olduğu gibi bankacılık alanında da sadece vizyoner firmaların rekabet avantajına sahip olabileceğini belirten Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, “IT’s My Life Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri Buluşması”nın tüm Yapı Kredi çalışanlarına gerçekçi gelecek senaryoları sunarak büyük katkı sağladığını belirtti. Erdoğan, “Yeni teknolojiler hayatımıza girdikleri andan itibaren bir parçamız oluyor. İnsanlar, hayatlarını kolaylaştıran her teknolojiyi en iyi şekilde kullanma ihtiyacı hissediyor. Bu da tüm kurumları sürekli olarak inovasyona zorluyor. Beş yıldır düzenlediğimiz bu etkinlik ile bilişim teknolojileri uzmanlarını konuk ediyor, gelecekle ilgili öngörülerini dinliyoruz. Bu toplantılar yeni bakış açıları kazanmamıza olanak tanıyor, her buluşma sonrası tüm çalışanlarımız yeni bilgilerle ken-

dilerini güncelleme fırsatı yakalıyor. Önümüzdeki yıllarda da bu etkinliğimizi devam ettirecek, bankacılık için stratejik öneme sahip bilişim teknolojileri alanında çalışanlarımızı bilgilendirmeye devam edeceğiz” dedi.

“Müşterilerimizi anlamak için büyük veriyi kullanmalıyız”

IT’s My Life Bilişim Teknolojileri Buluşması’nın artık gelenekleştiğini ve çalışanları merakla beklediği bir etkinliğe dönüştüğünü belirten Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri Yönetimi Başkanı (CIO) Cengiz Arslan, “Çalışanlarımızın hızla gelişen teknoloji dünyasına daha yakın bir mercekte bakmalarını sağlamak için düzenlenen etkinliğimiz her yıl olduğu gibi bu yıl da yeniden teknoloji liderlerini bir araya getirdi. Müşteri memnuniyeti ve başarılı operasyon yapıları için değişen iş ve teknoloji dünyasına uyum sağlamak zorundayız. Bu bağlamda dijital kanalların gittikçe daha önemli olacağını düşünüyoruz. Artık herkes cebinde bir bilgisayar taşıyor. Dolayısıyla mobilite çok önemli hale geldi. İnsanlar bankacılık işlemlerini çok hızlı yapabilmek istiyorlar. Dijitalleşmeyle birlikte güvenlik konuları da daha fazla önem kazanmaya başladı. Diğer yandan dijitalleşme ile birlikte sahip olduğumuz veri miktarı da geometrik olarak artıyor. Müşteri ihtiyaçlarını daha iyi analiz edebilmek için büyük veriyi işleyebilecek teknolojiler de hızla gelişiyor. Yakın gelecekte büyük veriden yararlanabilen firmaların rekabette farklılaşacağını düşünüyoruz. Bu öngörü ile oluşturduğumuz ana başlıklarımızın arasında yer alan dijitalleşme, nesnelerin interneti ve büyük veri konularının yanısıra güvenlik ve alt yapı teknolojileri konularında da iş ortaklarımızın yeniliklerini, gelecek planlarını çalışanlarımıza ulaştıracağız” dedi. ☺



Kenan Bozgeyik

PTT, BANKACILIKTA DA LİDERLİĞE OYNUYOR

Kargo, mektup, resmi evrak gibi taşıma hizmetlerinin yanı sıra para transferi ve Pttbank ile ödemeler dünyasının önemli oyuncularından biri haline gelen PTT'nin Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Bozgeyik, 8.5 milyona ulaşan Pttkart kullanıcı sayısını artırmak için bu yıl gençlere yönelik ön ödemeli kart çıkaracaklarını açıkladı. Şube ve ATM'leriyle ülkenin en ücra köşesine kadar hizmet götüren PTT'nin bir başka hedefi de şirketler için e-dönüşüm hizmetleri sunmak...

ESİN GEDİK

Türkiye'nin en büyük ve köklü kurumlarından biri olan PTT, bir kamu kuruluşundan beklenmeyen performansıyla dikkat çekiyor. Teknolojinin nimetlerini sonuna kadar kullanan PTT, şu anda sadece posta

değil ödeme sistemleri alanında da Türkiye'nin en önemli şirketleri arasında yer alıyor.

PTT'nin öyküsünü, ülkenin en ücra köşesine kadar götürdüğü hizmetleri, yurtiçi ve yurtdışı işbirliklerini, üzerinde çalıştığı yeni hizmetlerini Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür Kenan Bozgeyik ile konuştuk...

PTT'nin tarihi cumhuriyetin de öncesine dayanıyor. Bugün geldiği noktayı sizden dinlemeden önce isterseniz biraz geçmişe dönelim. Bize PTT'nin kuruluş öyküsünü, kilometre taşlarını anlatabilir misiniz?

Osmanlı İmparatorluğu, batılılaşmanın ilk somut adımı olarak nitelendirilen Tanzimat Fermanı'nın ilanının ardından askeri, hukuki, sosyal ve ekonomik anlamda köklü reformlar yapmaya başlamıştı. Bu adımlardan biri de 23 Ekim 1840'ta Posta Nezareti kurulması oldu ve ilk postane İstanbul'daki Yeni Cami avlusunda Postane-i Amire adıyla açıldı. Kısa bir süre sonra telgrafın icat edilmesiyle 1855



yılında Osmanlı Telgrafhanesi açıldı. Posta ve telgraf teşkilatları, 21 Eylül 1871'de Posta ve Telgraf Nezareti adı altında birleştirildi. 1876 yılında milletlerarası posta nakli şebekesi kuruldu, 1901 yılında ise koli ve havale kabulüne başlandı. 23 Mayıs 1909'da ilk manuel telefon santralinin İstanbul'da hizmete girmesinden sonra Posta ve Telgraf Nezareti, 1909 yılında Posta, Telgraf ve Telefon Nezareti haline dönüştürüldü, 1913 yılında da Posta, Telgraf ve Telefon Umum Müdürlüğü adını aldı...

PTT'nin hem 1. Dünya Savaşı hem de Kurtuluş Savaşı'nda çok önemli görevler üstlendiğini biliyoruz. Cumhuriyet sonrası süreçte nasıl bir değişim yaşandı?

Hakkımızda, PTT, 1. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'nda cephede ve cephe gerisinde özellikle telgraf haberleşmesinde oldukça kritik bir rol üstlendi. Haliyle Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında da büyük önem arz eden bir kurum oldu. Cumhuriyet tarihi boyunca yaşanan tüm değişimleri PTT de takip ederek kendini geliştirdi ve yeniledi. Kurumumuz 1995'te posta ve telekomünikasyon işlerinin birbirinden ayrılmasıyla T.C. Posta İşletmesi Genel Müdürlüğü adını aldı. 2000 yılında T.C. Posta ve Telgraf Teşkilatı Genel Müdürlüğü, 2013 yılında Posta ve Telgraf Teşkilatı A.Ş. adıyla hizmet vermeye başladı. PTT A.Ş., özellikle son 15 yılda büyük bir hamle yaparak faaliyet alanını genişletti. Sadece posta ve telgraf değil kargo, bankacılık ve elektronik hizmetler alanında da emin adımlarla ilerleyen şirketimiz ekonomik, hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmet sunmayı amaçlıyor. 2004'te Pttbank, 2008'de PTT Kargo, 2012'de ePttAVM'yi hizmetlerine dahil eden PTT A.Ş. hızla büyümesini sürdürüyor.

Kurumunuzun kaç şubesi var, yurt çapındaki yaygınlığınız nedir? Kaç çalışmanız var? Çalışanlar arasında kadın erkek oranı nasıl?

PTT A.Ş.'nin 40 bin 273 çalışmanı var. Personelimizin yüzde 73'ü erkek (29 bin 353), yüzde 27'si ise kadın (10 bin 920). Şirketimiz ülkemizin en ücre köşelerine kadar uzanan yaygın ve güvenilir hizmet ağına sahip. Şu anda yaklaşık 4 bin 500 olan şube sayımızı 5 yıl içerisinde 15 bine çıkarmayı hedefliyoruz. Her vatandaşımızın evinden veya işyerinden çıktuktan sonra 20 dakika içerisinde, hangi yöne yürürse yürüsün mutlaka bir PTT işyeriyle karşılaşmasını planlıyoruz. Vatandaşımızın hayatını kolaylaştırmak, mutluluğu ve huzurunu daha da artırmak üzere çalışmaya devam ediyoruz.

PTT'nin vatandaşlara verdiği hizmetleri sıralayabilir misiniz?

PTT faaliyetlerini posta, kargo ve lojistik, Pttbank, elektronik hizmetler ve değerli kağıtlar (pul ve filateli) olmak üzere dört ana başlık altında yürütüyor. Posta, kargo ve lojistik alanındaki hizmetler haberleşme gönderileri, mektuplar, posta kartları, basılmış kağıtlar, görme engellilere özgü yazılar, yurtdışı küçük paketler, tebligat, telgraf, Tele-Post, posta kargosu/kolisi, kargo ve TURPEX başlıklarını içeriyor.

Pttbank faaliyetleri kapsamında mobil havale, Pttkart, Pttmatik, PTT Kredili Hesap, PTT Bonus kredi kartı, sosyal yardım ödemelerinde kullanılan ön ödemeli Sosyal



Pttkart gibi ürün ve hizmetleri vatandaşlarımıza sunuyoruz. HGS ürün satış ve bakiye yükleme hizmetleri PTT işyerleri ve Pttmatiklerden veriliyor ayrıca sigortacılık işlemlerini de yapıyoruz.

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerle birlikte önemi her geçen gün artan elektronik hizmetler alanındaki faaliyetlerimiz Elektronik Ticaret, Birleşik Posta, Mektup Sepeti ve Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) başlıkları altında gerçekleştiriliyor. E-ticaret, şirket olarak büyük önem verdiğimiz faaliyet alanlarımızdan birini oluşturuyor. Bu alanda sadece yurtiçi değil, yurtdışı çalışmalarımız ve çeşitli ülkelerle imzaladığımız işbirliği anlaşmalarımız var. 2012 yılında hayata geçirdiğimiz ve 176 yıllık PTT A.Ş. güvencesiyle hizmet veren ePttAVM.com'da, bugün itibarıyla 1600'den fazla tedarikçi firma tarafından 2 milyon 500 bini aşkın ürün vatandaşlarımıza sunuluyor. ePttAVM.com ekonominin lokomotifleri KOBİ'lere de ürünlerini pazarlama imkanı sağlıyor.

Pul ve filateli hizmetleri PTT'nin en önemli faaliyet alanları arasında yer alıyor. Ankara Ulus'ta bulunan PTT Pul Müzesi, her yaşta ziyaretçinin ilgisini çekebilecek çok

RAKAMLARLA PTTBANK MÜŞTERİ PROFİLİ

PTT A.Ş. tarafından yapılan araştırmaya göre PTT müşterilerinin yüzde 4.3'ünü 17 yaş ve altı, yüzde 26'sını 18-27 yaş, yüzde 28.4'ünü 28-37 yaş, yüzde 20.6'sını 38-47 yaş, yüzde 14.4'ünü 48-57 yaş, yüzde 6.3'ünü de 58 yaş ve üzeri kesim oluşturuyor. Yine müşterilerin yüzde 37.1'i kadın, yüzde 62.9'u ise erkek. Yüzde 15.2'si ilköğretim, yüzde 42.7'si lise, yüzde 35.8'i lisans, yüzde 6.3'ü ise lisansüstü eğitim mezunu.

Meslek profili açısından bakıldığında, yüzde 25.2'yle özel sektör çalışanları ilk sırada. Onu yüzde 22.1'le serbest meslek sahipleri, yüzde 20.3'le kamu çalışanları takip ediyor. Yüzde 12.5'i öğrenci, yüzde 11.7'si emekli. Çalışmayanların oranı ise yüzde 8.2. Gelir açısından incelendiğinde ise PTT müşterilerinin yüzde 21.7'si 0-1000 TL, yüzde 35.6'sı 1001-2000 TL, yüzde 29'u 2001-3000 TL, yüzde 13.7'si de 3001 TL ve üzeri aylık gelir düzeyine sahip.



değerli koleksiyonlara sahip. Müzümüzde 1863 yılında Osmanlı Devleti döneminde tedavüle sunulan ilk puldan 2017 yılına dek basılmış Türk ve dünya pullarından örnekler kadar toplam 7 bin 419 adet pul sergileniyor. Ayrıca şirketimizin kuruluşundan günümüze posta ve haberleşme hizmetlerinde kullanmış olduğu objeler ile posta dağıtıcılarının kıyafetleri de müzümüzde görülebiliyor.

PTT, 6475 sayılı Posta Hizmetleri Kanunu'nun yayımlandığı 23 Mayıs 2013 tarihinden beri "evrensel posta hizmet yükümlüsü" olarak bu hizmetin sunulmasında yetkili kılındı. Şirketimiz bu yükümlülük doğrultusunda coğrafi alan gözetilmeksizin ülkemizin en ücre köşesinde dahi yaşayan vatandaşlarımız için karşılanabilir ücretlerle ve kesintisiz olarak posta hizmeti veriyor. Ayrıca sosyal desteğe ihtiyacı olan vatandaşlarımızın da evrensel posta hizmetinden yararlanabilmesi amacıyla, görme engellilere özgü yazı içeren gönderilerle sözleşmeli erbaş ve erlerin uzman erbaşlar hariç, erbaş ve erlerin



100 grama kadar ağırlıktaki gönderilerini bu hizmet kapsamında ücretsiz taşıyoruz.

Kurumunuzun en önemli işlevlerinden biri de yurtiçindeki para transferi. Birçok yerli ve yabancı para transferi yapan şirket, bu alandaki "tekel" durumunuzu yıkamadı. Bu hizmetinizin vatandaşa sağladığı avantajlar nelerdir? Neden kimse sizinle yarışmıyor?

Bu alanda tekel oluşumuzun en önemli nedeni, PTT işyerlerinin ülke genelindeki yaygınlığı. Bu sayede vatandaşımıza kendilerine en yakın işyerimizden para gönderme ve para çekme avantajı sağlıyoruz. Ayrıca müşterilerimiz PTT işyerlerinde her türlü finansal işlemi yapabiliyor.

Şirketimiz bünyesinde posta çeki hesap sahibi müşterilerimizin işlemlerini kolaylaştırmak, zamandan ve işlem maliyetlerinden tasarruf etmelerini sağlamak amaçlarıyla isme havale, posta çeki aktarma, diğer banka hesaplarına para gönderme gibi para transferi hizmetlerine ek olarak Pttmatik, İnteraktif Posta Çeki (İPÇ) ve CepPTT üzerinden kabul işlemi yapılmak üzere, alıcı bilgisine cep telefonu numarası tanımlanarak, PTT nezdinde hesabı olsun olmasın herhangi bir GSM operatörünü kullanan herkese para transferi yapılabilmesini sağlayan "PTT Mobil Havale" hizmetini 28 Nisan 2015'ten itibaren halkımızın kullanımına sunduk. Bankacılık lisansımız bulunmamakla beraber Pttbank olarak, sahip olduğumuz yasal yetki ve izinler aracılığıyla yürüttüğümüz finansal hizmetlerden sağlanan sosyal ve ekonomik fayda göz önünde bulundurulduğunda, bir "evrensel banka" gibi hizmet verdiğimiz söyleyebiliriz. Bu bağlamda para transferi işlemlerinin işyerlerimizin yanı sıra internet bankacılığı yoluyla internet üzerinden ve mobil uygulamamızla akıllı cep tele-

GENÇLER İÇİN ÖN ÖDEMELİ KART GELİYOR

PTT A.Ş., 1 Ocak 2017 itibarıyla e-fatura, e-arşiv ve e-defter uygulamalarına kayıtlı kullanıcı olarak dahil oldu. Kenan Bozgeyik, önümüzdeki dönemde e-fatura ve e-arşiv özel entegratörlük ile e-fatura saklama ve e-defter hizmetleri sunacaklarını açıklıyor. Bir yandan da 5 Ekim 1961 tarihli Apostil Konvansiyonu uyarınca, yakın zamana kadar kağıt ortamında yürütülen bir belgenin apostillenmesi işleminin elektronik ortamda güvenli elektronik imza ve zaman damgasıyla yapılması çalışmalarına devam ediyor.

PTT ayrıca, gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanarak "kağıtsız ofis" projesi yürütüyor. Bu doğrultuda, şirket bünyesinde yapılan işlemler ve verilen hizmetler esnasında üretilmesi gereken her türlü basılı evrakın elektronik ortama aktarılması çalışmaları başladı. İşlem çeşitliliği ve müşteri potansiyelinin artırılması amacıyla ise 12-25 yaş grubuna yönelik "Genç Pttkart" uygulaması devreye alınacak. Ön yüklemeli bir kart olarak tasarlanan Genç Pttkart'ın ebeveyne ait posta çeki hesabına bağlı ek kart olarak ta-

nımlanabilmesi, Pttcell hatlarına TL yüklemelerinde promosyon ve ePttAVM.com alışverişlerinde indirim gibi faydaların sağlanması amaçlanıyor.

Bozgeyik, PTT ile Orman ve Su İşleri Bakanlığı Doğa Koruma ve Millî Parklar Genel Müdürlüğü arasında imzalanan protokolle, korunan alanların giriş ücretlerinin HGS üzerinden tahsili yönünde de adım atıldığını anlatıyor. Uygulama 2017 yılında Uludağ, Kuşadası (Dilek Yarımadası), Abant, Yedigöller ve Trabzon Altındere Vadisi millî parklarında hayata geçirilecek.



fonlarından güvenilir ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlıyoruz. Ülke genelinde sayısı 4 bin 500'e yaklaşan ve otomasyon süreçleri tamamlanan işyerlerimizle hizmet veriyoruz. PTT A.Ş. olarak başka hiçbir bankanın olmadığı 1777 yerleşim yerinde halkımıza hizmet götürüyor, insanı merkeze koyan ve vatandaşımızın hayatını kolaylaştırmayı öncelik edinen yaklaşımımızla fark yaratıyoruz.

Mobil iletişim büyük bir hızla ilerliyor, bu alanda neler yapıyorsunuz?

Posta sektörünün bir dönüşüm içinde olduğunu, bu sürece ayak uydurmak için yeni faaliyet alanlarına ihtiyaç duyulduğunu biliyoruz. Bu bağlamda çevrimiçi ve mobil ortamlarda da hizmet veriyor, bu platformlardaki uygulamalarımızı güçlendirip yenilerini geliştiriyoruz. iOS ve Android işletim sistemleri için dört mobil uygulamamız mevcut. Finans, filateli, posta, telgraf mobil hizmetlerimiz için yeni tasarım çalışmaları yürütüyor, uygulamalarımıza yeni menüler ekleyerek teknolojik entegrasyon seviyelerini yükseltiyoruz.

2015 yılında önemli bir posta geleneğini mobil ortama taşıdık. Artık akıllı telefonlar üzerinden de filatelik ürünlerin satışı gerçekleştiriyoruz. Ayrıca bu uygulamamız sayesinde filateli ile ilgili sergi duyuruları ve güncel pul emisyon programı da mobil ortamda takip edilebiliyor.

Müşterilerimiz finans mobil uygulamamızla posta çeki hesap bakiyelerini sorgulayıp hesap hareketlerini izleyebiliyor; posta çeki hesaplarından başka posta çeki hesabına, isme veya cep telefonuna havale yapabiliyor, anlaşmalı kurumlara ait faturalarını ödeyebiliyor. Pttbonus kredi kartı bilgilerinin sorgulanmasını mümkün kılan uygulama ile hesaba ait havale ve isme havale talimatları da görüntülenebiliyor.

Kargo işlemlerimizi de mobil ortama taşıdığımızı memnuniyetle eklemek isterim. Müşterilerimiz artık iPhone

ve iPad'leri ile kargo gönderi ücretlerini hesaplayabiliyor, gönderilerinin ne zaman yerine ulaşacağını öğrenebiliyor, kargo ve kurye gönderilerini takip edebiliyor.

Bankacılık lisansına sahip olmamakla birlikte Pttbank ile birçok bankacılık hizmetini veriyorsunuz. Her ne kadar diğer soruların içinde bu konuda bazı bilgiler vermiş olsanız da Pttbank ile ilgili ayrıntıları paylaşabilir misiniz?

Bankacılık hizmet ve ürünleri bankalar dışındaki finansal kuruluşlarda satışa sunulabilir mi? Günümüzde alternatif dağıtım kanalları, internet, çağrı merkezi, mobil şubeler, ▶

16 ÜLKEYLE E-TİCARET ANLAŞMASI İMZALANDI

PTT, bugüne kadar aralarında Arnavutluk, Bosna Hersek, Cezayir, Kosova, İran, Ürdün, Azerbaycan, Filistin ve Makedonya'nın da yer aldığı birçok ülkeyle protokoller imzaladı. 26. Dünya Posta Kongresi esnasında ise Ukrayna, Katar, Cibuti, Gana, İran, Filistin, Sierra Leone, Makedonya, Güney Kore, Ürdün, Pakistan, Benin, Fildişi, Irak, Dominik Cumhuriyeti ve Kazakistan ile imzalanan anlaşmalar doğrultusunda e-ticaret çalışmaları başlatıldı.



şube bankacılığı gibi fiziki yerlerin dışında, finans kurumu olmayan şirketler (örneğin MoneyGram, Western Union, Checkfree vb) tarafından verilen finansal hizmetler dikkate alındığında bu soru, posta işletmelerini nereye koymak gerektiğini tespit edebilmek adına başlı başına bir araştırma konusu olacak derecede önemlidir.

Posta bankaları yani "postbank", parasal posta hizmetleri, posta tasarruf sistemleri şüphesiz ülkelerin ekonomilerinde önemli yer teşkil ediyor. Ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte, posta işletmelerinin gerek kendi bünyelerinde gerek iştirak ve ortaklıkları aracılığıyla verdikleri finansal hizmetler mutlaka finans ve bankacılık sektörü içerisinde değerlendirilmelidir.

Posta işletmeleri dünya genelinde çoğunlukla tekel durumundadır ve hizmetler genellikle "amme hizmeti" anlayışıyla, toplum yararı gözetilerek sunuluyor. Buna muhabir-



KARGO, FATURA VE HAVALA İLK SIRADA

Kenan Bozgeyik, PTT'nin yürüttüğü iş ve işlemler arasında kargo, fatura tahsilatı ve havalenin vatandaşlar tarafından en çok kullanılan hizmetler olduğunu anlatıyor. PTT, 2016 yılında 1 milyarın üzerinde gönderi adedine ulaşmış. Bozgeyik, "Kargo alanında şirketimizin rekabet üstünlüğünü ve pazar payını artırmak için hem hizmet kalitesini yükseltmek yönünde gerekli altyapı, teknoloji ve insan kaynakları yatırımları yapıyor hem de pazarlama araçlarının daha etkin kullanımı yönünde faaliyetler yürütüyoruz. Bu kapsamda gönderilerin kabul, ayırım, sevk ve dağıtım süreçlerinin optimize edilmesi yönünde hızlı kabul, ambalajlama sistemleri, otomatik ayırım sistemleri, araç takip sistemi, el terminali kullanımı gibi teknoloji yatırımları yapıyoruz. Sektörün geliştirilmesi yönünde uluslararası alandaki teknolojileri de sürekli takip ederek hem teknoloji kullanımı hususunda hem de farklı iş modellerinin geliştirilmesinde başarılı uygulama örneklerinden yararlanılması yönünde araştırmalar yürütüyoruz" diyor.

lik anlaşmaları, bağlı ortaklıklar, ayrı şirketler ve benzeri şekillerde her türlü finansal hizmete aracılık etmeleri dolayısıyla parasal posta ve finans hizmetlerini evrensel hizmetler sınıfına dahil etmek mümkün.

3 Mart 2004'te faaliyete geçen Pttbank projesiyle müşteri odaklı hizmet anlayışını hâkim kılarak sürekli atılım yapıldı. Hizmet kalite ve standardını yükseltme anlayışıyla özellikle bankacılığın olmadığı kırsal kesimde yaşayan vatandaşlarımızın finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmeyi amaçladık.

Bu dönüşüme paralel olarak hizmet kanallarında da büyük değişimler yaşandı. Müşterilerimizin işlemlerini daha kolay yapabilmelerini ve zamandan tasarruf sağlayarak tüm hizmetlere tek noktadan ulaşabilmelerini sağlamak amacıyla uygulamaya konan Pttmatik, Pttkart, Pttbank internet bankacılığı, Cep Pttbank mobil uygulamaları ve telefon bankacılığı hizmetleri, Pttbank konseptinin tamamlayıcı unsurları oldu.

2016 sonu itibarıyla yaklaşık 270 bin internet bankacılığı kullanıcısı ve 8.5 milyon Pttkart sahibi müşterimiz var. Pttmatik projesi ile müşterilerimizin sıra beklemesizin fatura tahsilatı, maaş ödemesi ve posta çeki işlemlerinin yanı sıra anlaşma sağlanan bankalara ait işlemleri yapabilmelerini sağlıyoruz. Şirketimizin envanterinde bulunan 2 bin 126 cihaza ek olarak, 2016 yılında 900 adet cihazın alımını tamamlayarak kurulum aşamasına geçtik. 2017 yılında da bin adet cihaz yatırımı yapılmasını planlıyoruz. Bu yatırımlarla Pttmatiklerin sayısını 4 bine çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca 2023 vizyonu çerçevesinde her yıl yapılacak alımlarla birlikte cihaz sayımızı 9 bin adede yükseltmeyi amaçlıyoruz.

Coğrafi dağılım olarak başka banka ATM'lerinden oldukça farklı bir yerde bulunan Pttmatikler, diğer bankalara kıyasla çok daha kısa bir geçmişe sahip olmasına rağmen hem cihaz sayısı hem de banka ve kredi kartıyla yapılan para çekme işlem cirolarına göre sektör sıralamasında ilk 10'a girmeyi başardı. Ülke genelinde hiçbir banka ATM'sinin bulunmadığı toplam 175 yerleşim yerinde sadece Pttmatikler vatandaşlarımıza hizmet veriyor.

Çok sayıda bankayla işbirliği de yapıyorsunuz. Şu anda hangi bankalarla hangi hizmet ve ürünleri sunuyorsunuz? Bankalar rakip olmanıza karşın neden sizinle çalışmayı tercih ediyor?

DenizBank ile imzalanan işbirliği protokolü kapsamında müşterilerimize PTT kredili hesap kartı ve PTT Bonus kredi kartı ürünlerini sunuyoruz. Ayrıca müşterilerimizin kullanımına sunulan Pttkartlar ile Pttmatiklerde kullanılan BIN, DenizBank aracılığıyla sağlanıyor. Şu an 26 bankayla devam etmekte olan işbirliklerimiz kapsamında kredi kartı tahsilatı, bireysel kredi tahsilatı, TL/YP (yabancı para) nakit yatırma ve ödeme, TL/YP ucuz para transferi ve kredi işlemleri yapılıyor. Bankalar, şube açma ve personel istihdam etme gibi maliyetleri karşılamak yerine ülke genelinde her noktada işyeri bulunan PTT ile çalışmayı tercih ediyor. Kısa bir süre önce PTT A.Ş. ile Vakıf Katılım Bankası A.Ş. arasında para transferine ilişkin işbirliği önemli bir protokole imza attık. Buna göre PTT ile bankalar arası yapılacak çift yönlü TL transferlerinde Vakıf Katılım'ın bankacılık altyapısı kullanılacak. ☺

Verisoft'un ABD'deki ikinci durağı Colorado oldu



Ekip projeden arta kalan zamanlarda da dağlarıyla ünlü Colorado eyaletinin doğal güzelliklerini keşfetti.

Türkiye ve Avrupa kıtasındaki çalışmalarını ABD'ye taşıyan Verisoft, bu ülkedeki ikinci projesini de tamamladı. Verisoft Cardix.net yazılımı, First Data ile Visa ve Mastercard kredi kartları, banka kartları, ön ödemeli kartlar gibi ürünler için Colorado'daki QRS firmasında tüm sertifikasyon testlerini başarıyla tamamladı. Kartlar basılarak sahada kullanma izinleri alındı...

Türkiye'nin en köklü teknoloji şirketlerinden Verisoft, 1984 yılında başlayan macerasını okyanus ötesine taşıdı. Türkiye'de TAV Passport, Total Card, Garanti PayPass kol saati, Atatürk Havalimanı kartlı otopark ödeme sistemi gibi birçok kartlı uygulamanın perde arkasındaki ismi Verisoft, yurtdışında da önemli projelere, işbirliklerine imza atıyor.

Hatırlanacağı gibi Verisoft, 1999 yılında Ziraat Bankası'yla birlikte Bosna halkını Visa ve Mastercard kredi kartları, ATM ve POS cihazlarıyla tanıştırmıştı. Ardından İngiltere'de, 150 yıl aradan sonra bankacılık lisansı alan Metrobank için InstantEMV yazılımı geliştirdi ve bu ülkede ilk kez şubede Mastercard Chip & PIN kartlarının anında kişiselleştirilip verilmesini sağladı. Verisoft, şimdi de Türkiye'nin ödeme sistemlerinde dünyaya örnek olan uygulamalarını Amerika'ya taşıyor. Şirket, Amerika'daki ikinci processor sertifikasyonunu, Quantum Rails Services (QRS) Inc ile tamamladı.

Verisoft'un Cardix.net yazılımı, First Data ile Visa ve Mastercard kredi kartları, banka kartları, ön ödemeli kartlar gibi ürünler için Denver, Colorado'da kurulu QRS firma-



sında tüm sertifikasyon testlerini başarıyla tamamladı. Ardından kartları basarak sahada kullanma izinlerini aldı. Verisoft Americas Inc. ülke yöneticisi Ahmet Öztekin önderliğinde beş Verisoft mühendisi, ABD'de bu projenin eksiksiz ve zamanında teslim edilmesi için Denver, Colorado'ya giderek yerinde hizmet verdi. QRS yöneticisi Sherry Chesmore, "Verisoft ile çalışmaktan çok memnun kaldık. EMV ve mobil teknolojiler konusundaki

tecrübeleri Amerika pazarında firmamıza stratejik avantajlar sağlayacak. Verisoft ile daha birçok yeni proje yapmayı planlıyoruz" dedi.

Ahmet Öztekin ise "İkinci önemli projemiz Quantum'u tamamlamaktan gurur duyuyoruz. İlk projede edindiğimiz tecrübe sayesinde ikinci projemizi çok daha hızlı ve kolay tamamladık. Artık bu şekilde isteyen her bankaya ve processor kuruluşa kısa sürede 'cut & paste' (kes yapıştır) ve anahtar teslim 'issuer processor' yazılımı kurabileceğiz. Çok yakında ABD'de başladığımız üçüncü ve en kapsamlı projemizi sizlere duyuracağız. Bizi izlemeye devam edin" açıklamasını yaptı. ☺



Özgür Özvardar

Verifone, Lübnan taksilerine POS takacak

40 ülkenin bağlı olduğu Verifone MENA bölgesini yöneten Özgür Özvardar, düşen petrol fiyatları ekonomileri olumsuz etkilese de ödeme sistemleri pazarındaki büyümeye dikkat çekiyor. Trump ile birlikte bozulan havaya rağmen İran'ın Türkiye açısından büyük potansiyel oluşturduğunu düşünen Özvardar, İstanbul'da vazgeçtikleri takside POS projesini ise Lübnan'da hayata geçireceklerini açıklıyor...

ESİN GEDİK

MENA olarak adlandırılan Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki 40 ülkeyi Türkiye'deki merkezinden yöneten Verifone, bölgedeki çalışmalarını "servis" odaklı büyütme stratejisini hayata geçiriyor. 2016'nın son aylarında ABD ve Avrupa'da ön tanıtımı yapılan "Engage" ürün gamının lansmanı geçen ay Dubai'de gerçekleştirildi. Böylece Verifone, yeni bir dönemin kapısını açmış oldu. Verifone'un Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan Sorumlu Genel Müdürü Özgür Özvardar, "Geçen ay Dubai'de resmi tanıtımını yaptığı Engage, çok iyi geri dönüşler aldı. Hatta şimdiden siparişler gelmeye başladı" diyor. Engage ile farklı bir yazılım sistemine geçtiklerini belirten Özvardar, "Yazılım dilimizi Linux olarak değiştirdik, ta-

mamen güvenli ve açık bir sistem. Dünyanın herhangi bir yerindeki herhangi bir kullanıcımız, bu platform üzerinden istediği hizmet ve çözümü geliştirebilecek. Şu anda Engage için bir uygulama mağazası (app store) oluşturuyoruz. Engage üzerinden geliştirilen tüm yazılım, servis ve hizmetleri isteyen müşterilerimiz kullanabilecek. Bu sistem, hem yazılım geliştirene hem bize hem de kullanıcımıza para kazandıracak" bilgisini veriyor.

Özvardar, Engage ile artık servis ve çözüm odaklı bir şirket olma yolunda daha hızlı adımlar atacaklarına inanıyor. Aynı anda dünyanın birçok ülkesinde kullanılmaya başlanan Engage'in Türkiye'ye gelmesi biraz zaman alacak, zira yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) tebliğinin gerektirdiği özelliklerin yüklenmesi gerekiyor.

Söz ÖKC'den açılmışken Özvardar'a, Türkiye'ye özel bu sistemin yurtdışında incelenip incelenmediğini soruyoruz. Avrupa'da İtalya ve Yunanistan'ın ilgilendiğini, ancak henüz karar vermediklerini, İran'ın ise çok daha hızlı davranıldığını anlatıyor. İran sistemi incelemiş ve yakın zamanda hayata geçirme kararı almış. Ancak Özvardar sistemin birbirini olmayacağını belirtiyor. İran, POS'u katmadan sadece yazarkasa kısmını devreye alacakmış.

MENA'nın en hızlı büyüyen pazarı

Verifone'un MENA bölgesinde en etkin olduğu pazarlar Dubai ve İran...

İran'a yönelik ambargonun hafifletildiği dönemde ülkenin kendisinin sorumluluğuna verildiğini hatırlatan Özgür Özvardar, lokal olmasına karşın oldukça gelişmiş bir ödeme sistemi altyapısına işaret ediyor. Birçok bankanın ödeme servisi sağlayıcıları (PSP) ile ortaklığı olduğunu, ancak yasa gereği bir şirketle tüm işlemlerinin yüzde 40'ından fazlasını yapamadığını anlatan Özvardar, bu durumun rekabetin önünü açtığını ve pazardaki şirket sayısını artırdığını düşünüyor. Özvardar, ülkede kredi kartından daha çok banka kartı kullanılmasının nedenini ise şöyle açıklıyor: "En büyük banknot küçük bir tutarda. Bu yüzden insanlar nakit taşımak yerine kart kullanmayı tercih ediyor."

Ülkedeki POS parkını, ambargo nedeniyle Çin mallarının yanı sıra batı menşeli ikinci el cihazlar oluşturuyor. Buna karşılık kullanılan POS yazılımlarının oldukça ileri olduğunu, bir perakendecinin aynı POS üzerinden birçok bankayla işlem yapabildiğini, herhangi bir yere gitmeden ya da görevli beklemeden POS menüsünden işlemleri yapabildiğini de belirtiyor Özvardar.

İran halkının teknolojiye çok meraklı olduğunu, tüm müşterilerinin en yeni teknolojiyi istediğini söyleyen Özvardar, ABD şirketi olmanın sıkıntılarını yaşadığını da belirtmeden geçemiyor:

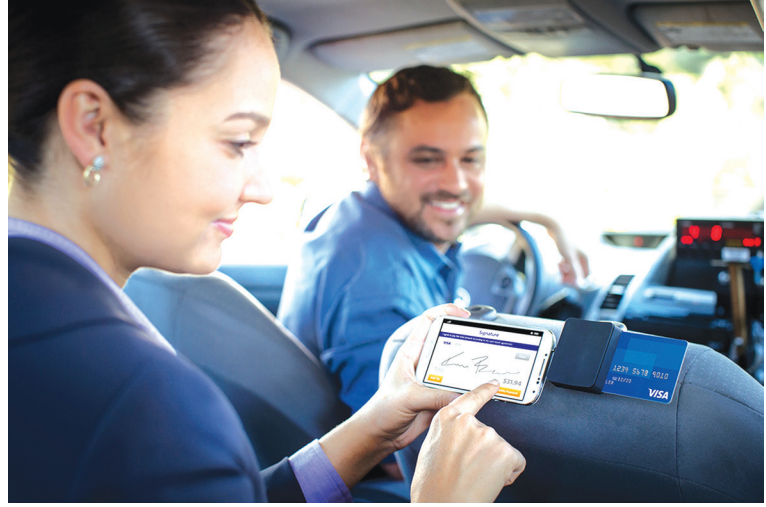
"İran için köprü olabiliriz"

"İran'a ilk gittiğimde Verifone çalışanı olduğumu kanıtlamak zorunda kaldım, güven sorunları var" diyen Özgür Özvardar, bu sorunu nasıl aştıklarını ise şöyle anlatıyor:

"Bir ABD şirketinin İran'la iş yapması için birkaç şart getirildi. Birincisi ABD dışından bir merkezden yönetiliyor olması, bunu da ancak ABD vatandaşı olmayan çalışanlarıyla yapması. Diğeri de ürünlerdeki ABD menşeli malzeme oranının yüzde 10'u aşmaması. Biz zaten Türkiye'den yönetiyoruz bu süreci. Yeniden yapılanarak İran'da iş ortakları oluşturduk ve onlara eğitim verdik. Sadece bir yıl içinde ciddi bir marka bilinirliği sağladık. Gerekli teknik destek ve yazılım konusunda da Türkiye'deki ekibimiz müdahale ediyor. Bu sayede

Özvardar, İran'ın hem finans hem de ödeme dünyası açısından Türkiye için çok önemli bir potansiyel taşıdığını düşünüyor. Ambargo devam ettiği için ABD'li ve diğer batılı şirketlerin zorlandığını, Türkiye'nin bu fırsatı değerlendirmesi gerektiğini belirtir Özvardar, "Ancak daha önce yaşanmış bazı kötü deneyimler de var. Güven ortamının sağlanması için İran'ın da adımlar atması gerekiyor" saptamasını yapıyor.

İran pazarının açık hale gelmesi için ambargonun tamamen kalkması gerektiği ortada. Özvardar da bu konuya değinerek, "Trump öncesi böylesi bir hava vardı. Ancak



şu anda biraz daha kötümser bir durum söz konusu. Ya ambargo tamamen kalkacak ya da ABD, Mastercard ve Visa'ya İran'da çalışması için izin verecek. Aksi takdirde beklenen büyüme biraz zaman alır. Zaten yeni bir Katar sorunu da var ki bu da kafaları karıştırıyor" diyor.

Petroldeki düşüş Afrika ve Ortadoğu'yu olumsuz etkiledi

Özgür Özvardar, daha önce yaptığımız röportajda Afrika'da Nijerya ve Mısır'ın en hızlı büyüyen pazarlar olduğunu söylemişti. Ancak şimdi işin rengi değişmiş. Düşen petrol fiyatlarının hem Nijerya hem de geliri petrole bağlı birçok ülkede ekonomileri olumsuz etkilediğini belirten Özvardar, "Fiyatlar 50 doların üzerine çıkınca bir miktar düzelme oldu ama hala eski seviyelerin çok altında. Nijerya yabancı yatırım için bazı kararlar aldı. Mısır da IMF ile anlaştu ve yavaş yavaş stabil hale gelmeye başlıyor. Siparişlerin ve taleplerin artmasından bunu anlıyoruz" diyor.

Aslında Dubai de aynı sorunu yaşıyor. Hala büyüyen bir pazar olmasına rağmen perakende hacminin yüzde 25'e yakın düştüğünü söyleyen Özvardar, "Böylesi dönemlerde müşterilerimiz yeni ürün almak yerine verimliliği artıracak, hizmet kapsamını genişletecek adımlar atıyor" yorumunu yapıyor. Bu beklenti de Verifone'u Dubai'de yeni bir ilke sürüklemiş. Dubai'de bir spor mağazası zinciriyle anlaşma

Verifone®

MOBİL CÜZDANLAR PAZARI BÜYÜTECEK

Batıda gittikçe kullanımı artan ve potansiyel vaat eden mobil cüzdanlar da Verifone gibi ödeme dünyası oyuncularının odağında. Özgür Özvardar'a göre mobil cüzdanları yaygınlaşması kart üreticilerini olumsuz etkilese de sistemin tamamı açısından olumlu. "Rakip değil, pazarı büyüten bir enstrüman olarak görüyorum mobil cüzdanları" diyor ve şöyle ekliyor:

"Ne kadar çok kart kullanılırsa bizim açımızdan o kadar iyi. Apple, Samsung, Google gibi şirketlerin de girmesi pazarı hızla büyütüyor. Biz de platformumuzu tüm dijital cüzdanlara açtık. Kredi kartlarının yanı sıra sadakat kartları, diğer markaların çeşitli avantajlar sağlayan kartlarının da eklenebildiği yapılar olması gerekiyor. Bu da bizim kapsama alanımızı artıracak."



yaptıklarını belirten Özvardar, projeyi şöyle anlatıyor: “MENA bölgesinin önde gelen ödeme çözümleri sağlayıcısı Network International, Gulf Marketing Group’un perakende markası Sun & Sand Sports için kesintisiz mobil satış noktası yani mPOS1 çözümü geliştirdik. Bölgenin Verifone E315 iOS platformunu kullanan ilk mPOS çözümü olan bu uygulama sayesinde tabletle barkodları tarama, ürün araştırma, envanter ve fiyat kontrolü yapılabilir. Bir ürünü beğenen müşteri kasaya gidip kuyruk beklemeden tablet üzerinden ‘in-sale’ olarak satın alma işlemlerini yapabiliyor. O kadar ilgi gördü ki Dubai’de TV kanallarına konuk olduk. Başka gruplardan da bu konuda talepler geliyor.” Peki “in-sale” ödemeler Türkiye’de de konuşulmasına rağmen neden bir türlü hayata geçemiyor? Özvardar, bunun için de yine tebliğe işaret ederek “Tablet ya da akıllı telefonlarla yapılan bu işlemlerin yeni nesil ÖKC tebliğine uygun cihazlarla yapılması gerekiyor. Henüz öyle bir cihaz yok” diyor.

Libya BKM’sini kurdu, sistemi değiştiriyor

Afrika ve birçok Ortadoğu ülkesi, bankacılık ve dolayısıyla ödeme sektöründe batının çok gerisinde. Avrupa’da ödemelerin yüzde 35-40’ı kartlarla yapılıyor. Türkiye’de de benzer bir durum söz konusu. Oysa MENA bölgesinde bu oran yüzde 15 civarında. Bankacılık sistemi de güçlü olmadığı için mobil ödemeler ancak hükümetlerin çabalarıyla büyüyor. Bu ülkelerden biri de kısa süre öncesine kadar iç savaş yaşayan Libya...



Kaddafi’nin öldürülmesinin ardından “işlerin yoluna gireceği” beklenen Libya, uzun zaman çatışmalara sahne oldu. Şu anda geçmişe oranla biraz daha “iyi” durumda olan ülke, ödeme altyapısını yeni baştan kurmaya başlamış. Ülkede BKM benzeri bir yapı kurulduğunu anlatan Özvardar, “Yeni bir sisteme geçiyorlar. Bizden de POS istediler, büyük montanlı siparişler veriyorlar. Birkaç ay içinde kullanılmaya başlayacak. Libya kısa zamanda olmasa da orta vadede büyüyecek bir pazar haline gelecek” diyor.

Bank Audi ile POS’lu taksitler geliyor

Verifone, ABD ve bazı Avrupa ülkelerinde taksitlerde kredi ve banka kartı kullanımını mümkün hale getiren sistemin kurucusu ve işleticisi konumunda. Bu alandaki deneyimlerini İspark aracılığıyla Türkiye’ye de getireceklerdi. İstanbul

Büyükşehir Belediyesi ile işbirliği başlatılmış, hatta prototip de bir basın toplantısıyla tanıtılmıştı. Ancak Verifone bir süre sonra bu işbirliğinden ayrıldı. Şu anda İBB, başka bir sistem üzerinde çalışıyor...

Şimdi Verifone, bu hizmeti Bank Audi ile Libya’ya taşıyor. Lübnan’ın en zengin ailelerinden birine ait olan Bank Audi ile bu alanda işbirliği yaptıklarını söyleyen Özvardar, “Yakında taksitlerde POS cihazları olacak ve kart kullanımı başlayacak. Ülkedeki taksitler bazı odalara bağlı, hepsiyle anlaşmalar yapıldı. Yine bizim cihazlarımız aracılığıyla park yeri parası ödeme geçecek” diyor. ☺

KRİZLER KARTLI VE ELEKTRONİK ÖDEMELERİ ARTIRIYOR

İlginçtir, Özgür Özvardar, ekonomik krizlerin ülkeleri, şirketleri, kişisel bütçeleri olumsuz etkilese de ödemeler dünyasına olumlu yansıdığını düşünüyor. Türkiye’de 2001 krizinde bu

durumu yaşadıklarını, kendisinin de bizzat 2008 krizinde bu gerçeği gördüğünü ifade eden Özvardar, “Yunanistan’da da Hindistan’da da benzer şeyler yaşandı; kriz dönemlerinde ban-

kalar nakit çekimini azaltmak istiyor, bu da kart kullanımını artırıyor. Para arzı kısıtlandığında da kredi kartı kullanımı artıyor. İşler toparlandığında ise nakde dönüş başlıyor” diyor.

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



Berna Ülman

ÖDEMELERİN mükemmel dalgasını yakalamak için...

Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, ödeme sistemlerinin son 50 yıldakinden çok daha dönüştürücü etkisi olan bir dalgaın etkisinde olduğunu düşünüyor. Ülman, "Dijital ticaretin sunduğu faydaları, güvenlik ve kolaylığı daha çok ülkede, daha çok kişiye sunmak için olağanüstü bir fırsat var önümüzde" diyor...

ABDULLAH
ÇETİN

Visa, başta ödemeler olmak üzere finansal hizmetler konusunda en önemli etkinlik olarak görülen Money 20/20'ye büyük önem veriyor. Etkinliğin ana sponsorlarından biri olan şirketin üst düzey yöneticileri, birer fikir önderi olarak Kopenhag'da da bankalar ve sektörün diğer paydaşlarıyla üst düzey görüşmeler yapıp önemli değerlendirmelerde bulundular.

PSM olarak biz de Visa Europe Güneydoğu Avrupa Bölge Genel Müdürü Berna Ülman ile bu yoğun koşuşturmaya içinde buluşup, Visa ve sektörle ilgili güncel geliş-

meleri konuşma fırsatı bulduk...

Teknolojinin baş döndürücü gelişimi ödemeler ekosistemini nasıl etkiliyor? Gelecekte bizleri neler bekliyor?

Sektörümüz şu anda, 50 yılı aşkın bir süre önce elektronik ödeme sistemlerinin ilk kez hizmete sunulmasından bu yana gerçekleşen değişimlerden çok daha dönüştürücü etkisi olan bir değişim dalgasının etkisinde. Bugünkü inovasyon dalgası, büyük ölçüde mobilin global ölçekteki yaygınlaşmasına bağlı olarak geliyor. Bu dalga sadece ödemelerin

yapılışını ve kabulünü değiştirmeyi vaat etmekle kalmıyor, aynı zamanda ödemeler ekosisteminin tamamını yeniden şekillendiriyor. Sektör olarak önümüzde, dijital ticaretin sunduğu faydaları, güvenlik ve kolaylığı daha çok ülkede, daha çok kişiye sunmak için olağanüstü bir fırsat var. Daha doğrusu bu bizim yükümlülüğümüz...

Sektör temsilcilerinin bu yükümlülük doğrultusunda neler yapması gerekiyor?

Bunları maddeler halinde şöyle sıralayabiliriz:

- Telefon ve elektrik hizmetlerinin sınırlarını aşarak dijital ticareti internet bağlantısı olan her yere götürmek.
- Ödeme işlemini perakende noktalarının fiziksel sınırlarından çıkarıp 21 milyar internet bağlantılı cihaza taşımak. (Bu noktada Ülman, 2020 yılına kadar birbiriyle bağlantılı cihaz sayısının 200 milyara ulaşacağı öngörüsünü paylaşıyor.)
- Dünyanın her yerindeki işyerlerinin ve tüketicilerin dijital ekonomiye katılımını sağlamak.
- Bugüne kadar ödeme sistemlerinin büyümesini sağlayan, ancak sürekli bağlantı halindeki siber dünyada bir sonraki inovasyon dalgasını mümkün kılmak için değişmesi gereken global standartları geliştirmek.
- Yeni iş ortakları ve paydaşların sektörümüze katılmasını sağlamak, kart ihracı ve kabulündeki geleneksel modelin ötesine geçmek...

Visa özelinde bakacak olursak, siz bu doğrultuda hangi çalışmaları yapıyorsunuz?

Üzerimize düşen tüm görevleri eksiksiz yerine getirmeye çalışıyoruz. Bunu daha çok iş ortağı ve yeni paydaşın sektörümüze katılmalarını sağlayarak, standartları geliştirerek, global ağıımızı yenilikçiliği ve büyümeyi hızlandırmak için açarak yapıyoruz. Bir yandan da yeni iş ortaklarının sektörümüze katılmasını sağlıyoruz. Geçen yıllarda Visa olarak iş modelimizi geliştirmek ve ağıımıza yeni iş ortakları katmak için önemli adımlar attık.

Geleneksel iş ortaklarımız, finans kuruluşları ve üye işyerlerine ek olarak, teknoloji şirketlerine, mobil ağ operatörlerine, araç üreticilerine, FinTech alanındaki start-up şirketlere ve daha birçok şirkete ağıımıza katılmaları konusunda olanak sağlıyoruz. Örneğin Apple, Google ve Samsung'a ödeme çözümleri için tokenizasyon hizmeti sunuyoruz. Orange ve Vodafone ile yaptığımız işbirliğiyle müşterilerine ödeme hizmeti sağlamalarına yardımcı oluyoruz. Her geçen gün daha popüler hale gelen nesnelerin interneti konusunda da geçen dönemde yapay zeka programı Watson için IBM ile önemli bir işbirliği başlattık.

Sonuç olarak beklentilerimizin çok üzerinde ve görülmemiş düzeyde yenilikçilik ve yaratıcılık ortaya çıkıyor: Anında kart basımı, yeni tüketici satın alma deneyimleri, yeni ödeme türleri, yeni ödeme şekilleri, yeni doğrulama mekanizmaları ve yeni kabul yöntemleri... Bunlar sadece başlangıç.

Visa, ödeme sektörünün standartlarını geliştirmek için neler yapıyor?

Yeni iş ortakları, yeni teknolojiler, yeni güvenlik protokolleri... Büyümekte olan ödeme ekosisteminin önünü açmak, güvenlik ve sahteciliği önleme konularına da yepyeni bir yaklaşım gerektiriyor. Bu yaklaşım, yeni iş ortaklarımıza esneklik ve entegrasyon kolaylığı sunarken, aynı zamanda



tüketici ödemelerinin güvenliğini koruyor, hatta artırıyor. Mayıs ayında hem Avrupa'da hem dünya genelinde Visa kartı çıkaran finans kuruluşlarının online ve artık mobil ödemelerde müşterilerini doğrulamaya olanak sağlayan "Verified by Visa" teknolojisinin dayandığı 3D Secure Protokolü'ne yönelik gelişmeleri duyurmuştuk. Bildiğiniz gibi, 3D Secure ile yapılan ödemelerde, banka tarafından sunulan özel bir 3D işlem ekranı açılır ve alışveriş yapan kredi kartının sahibinin cep telefonuna SMS ile gönderilen onay kodunun 3D işlem ekranına girmesi istenir. Bu şekilde yapılan başarılı ödeme işlemlerinde, banka herhangi bir olumsuz durumda tüm sorumluluğu işyerinin üzerinden kendi üzerine alır. 3D Secure, hem kart sahiplerini hem de üye işyerlerini sahteciliğe karşı güvence altına alır. Peki biz neden yeni versiyonu üzerinde çalışıyoruz? Ödeme işlemlerinin mobil, tablet, giyilebilir ürünler veya bilgisayar gibi farklı cihazlarda yapılması sebebiyle ödemelerin güvenli bir şekilde onaylanması giderek zor hale gelmeye başladı. Bankalar işlemleri onaylamadan önce daha fazla veriye ve bunları risk açısından değerlendirmeye ihtiyaç duyuyor. Bu da online ödemelerin güvenli bir şekilde onaylanabilmesi için sektörde yeni global standartların belirlenmesi ihtiyacını doğurdu. İşte bu ihtiyacı karşılamak amacıyla Verified by Visa'yı geliştiriyoruz. VbV 2.0. tüm taraflara fayda sağlayacak. Bankalar daha fazla veriye erişecek ve bu sayede işlemin doğrulanmasını daha fazla ve sağlıklı bilgiye dayalı bir şekilde verecekler. İşyerleri müşterilerine alışveriş akışlarına başarılı bir şekilde entegre olan daha kolay bir doğrulanma süreci sunabilecek. Bu da işlemlerin başarıyla sonuçlanma oranını yükseltecek, satışların artmasına katkı sağlayacak. Müşteriler de hızlı, güvenli ve kolay bir şekilde ödeme yapmaya devam edecek.

Güvenlik demişken, Visa'nın tokenizasyon uygulamasıyla ilgili gelişmeleri de öğrenebilir miyiz?

Visa token servis hizmetimiz, kart saklama bilgileri yerine token'ı devreye alarak online perakendecilerin sahtecilik risklerini azaltmayı amaçlıyor. Tokenizasyon, başta diji



VISA

tal olmak üzere tüm ortamlarda yapılan ödemelerde kart numarasının güvenliğini sağlayan bir teknoloji. Ödeme sürecinde kart üzerindeki gerçek kart numarasının yerine, değersiz bir sembolik kart numarasının devreye girmesini sağlıyoruz. Yani ödeme sürecinde gerçek kart numarası kullanılmıyor. Bu teknoloji, Apple Pay ve önümüzdeki dönemde duyacağımız pek çok ödeme yönteminin temelini oluşturuyor.

Visa, 50 yıllık tarihinde bir ilke imza atarak API'lerini genel kullanıma açmıştı. Bu konuda nasıl bir gelişme söz konusu?

İş ortaklıklarına verdiğimiz önem, yeni paydaşların Visa ağına katılmalarına olanak sağlamak ve güvenlik protokollerimizi geliştirmek, hikayenin yalnızca bir bölümü. Visa'nın global ödeme platformunu açma ve sunduğu hizmetler setine erişim sağlama kararı, yeni ticaret çözümlerinin hızlandırılmasında kritik bir unsur oldu. Böylece dünyanın en büyük ödeme ağını "dünyanın en büyük açık platformu" haline getirdik. Büyük bir dönüşümden bahsediyoruz. Gerek bankalar gerekse kurumlar API'lerimiz (uygulama programlama arayüzü) aracılığıyla bizim raylarımızı kullanarak uygulamalarında ödeme fonksiyonu sunabiliyor. Ödemelerde inovasyona yön vermek için API açmaya devam ediyoruz.

Bu yıl Visa'nın inovasyon merkezlerine Londra da eklendi. Biraz da bu merkezlerin işlevinden söz edebilir miyiz?

Dünyanın dört bir yanında inovasyon merkezlerimiz var. Berlin, Dubai, Miami, San Francisco, Singapur, Sao Paulo ve Tel Aviv'in ardından şubat ayında Visa Londra İnovasyon Merkezimizi açtık. 1.000 metrekareyle tüm merkezlerimiz arasında en büyüğü. Burası özellikle "Co-creation" olarak adlandırdığımız bankalarımızla birlikte üretme ve tasarlama için elverişli bir ortam sunuyor. Bizim sorumluluğumuzdaki Güneydoğu Avrupa bölgesinde Tel Aviv'de start-up'larla çok yakın çalışıyoruz. Berlin ise bir tasarım merkezi yaklaşımıyla öne çıkıyor.

İnovasyon merkezlerimizi bankalarımız ve iş ortaklarımızla birlikte yeni çözümler yaratabileceğimiz, prototiplerin hızlı bir şekilde üretilmesini teşvik eden dinamik ortamlar olarak tasarladık. "İnsan odaklı tasarım" yaklaşımımızla müşteri ihtiyaçları ve yaşadıkları problemleri çözümün geliştirilme sürecine dahil etmeleri için bankalara yardımcı oluyoruz. "Ürün bu ve bu sebeple bu ürüne ihtiyacımız var" demiyoruz. Sorunu saptıyor, çözümü için fırsatları inceliyoruz. Çözüm Visa ile de olabilir, bir üçüncü partiyle de olabilir. Gerekli yönlendirmeyi yapıyoruz. Bu süreç aynı zamanda Visa'nın hem bankayı hem de müşteri tabanını daha iyi tanımasını sağlıyor. Ortaya derin ve güçlü bir işbirliği çıkıyor. ☺

AVRUPA'DAKİ İLK VISA EVERYWHERE YARIŞMASININ KAZANANLARI

Visa, inovasyonu teşvik etmek amacıyla 2015 yılından bu yana "Visa Everywhere" yarışmaları düzenliyor. Bu yıl, ABD'nin ardından da Avrupa'da düzenlenen yarışmaya Türkiye de dahil 19 ülkeden 300 start-up başvurdu. Kazananlar, Kopenhag'da düzenlenen Money20/20 Avrupa etkinliğinde açıklandı. Üç start-up şirketi, üç kategorideki çözümleri için toplam 100 bin Euro ödüle, üst düzey mentor ve teknoloji uzmanlarının yanı sıra Visa API'leriyle çalışma fırsatına sahip oldu. İşte her biri 25 bin Euro kazanan kategori birincileri:

- **bitemojo (İsrail)** - Yerel Toplum Kategorisi: Bitemojo, bireylerin yalnızca akıllı telefonlarını kullanarak otomatik rehberli bir yiyecek keşfi deneyimi yaratan "Visa Bite" adında bir uygulama geliştirdi.
- **Kompas (İngiltere)** - Bölgesel Şehirlerarası Seyahat Kategorisi: Kompas'ın "Güvenilir Şehir Keşfi" uygulaması bireysel tercih ve ilgi alanlarına göre içerikleri kişiselleştirmek için



yapay zeka yöntemini kullanan bir uygulama. Kompas ayrıca, tüm kategorilerin en iyisi seçilerek 25 bin Euro ek ödüle layık görüldü ve toplamda 50 bin Euro'luk ödülün sahibi oldu.

- **Fly Money (İsrail)** - Uluslararası Seyahat Kategorisi:

Fly Money, döviz kurlarını karşılaştırmak ve uygun olanını seçmek için tasarlanmış bir API çözümü. Bu API aynı zamanda tüketicinin, bir acente ya da havayolu aracılığıyla uçak bileti rezervasyonu yapmasını da mümkün kılıyor.

İş Bankası'ndan e-ihracat hamlesi

DHL Express ve IdeaSoft ile işbirliğine giden İş Bankası KOBİ'leri e-ticaret ile yurtdışına açacak. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezen, "e-ihracat paketiyle ülkemizin ihracat hacmine olumlu katkı yapacağız" diyor

E-ticarete özel ödeme çözümleriyle üye işyerlerinin yurtdışından tahsilat yapmasını kolaylaştıran İş Bankası, lojistik firması DHL Express ve e-ticaret altyapı çözümleri sunan IdeaSoft ile işbirliğine gitti. Ürünlerini e-ticaret yoluyla yurtdışına satmak isteyen üye işyerleri bu işbirliği kapsamında İş Bankası sanal POS hizmetini, DHL Express'in katma değerli gönderim çözümlerini ve IdeaSoft'un yurtdışına satış yapan firmalar için özel olarak geliştirdiği Shopio paketini indirimli fiyatlarla kullanabilecek.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Kolaylaştırılan dış ticaret mevzuatı sayesinde, kargo operatörleri tarafından 150 kg ve 7 bin 500 Euro limite kadar yurtdışına yapılan mal gönderimleri, ulaşım operatörlerince düzenlenen Elektronik Ticaret Gümrük Beyanı (ETGB) sayesinde kolayca yapılabiliyor. Yurtdışı kartların kabulündeki lider pozisyonumuz ve bankamızın kurulduğu ilk günden beri ülke ekonomisine katkı sağlama misyonunun bir sonucu olarak, 2016 yılı ekim ayında 13 farklı alternatif ödeme yöntemini üye işyerlerimizin hizmetine sunmuştu. Bu sayede, İş Bankası'ndan sanal POS hizmeti alan bir üye işyeri, uluslararası kart sistemleri Visa, Mastercard, Amex ve UnionPay'in yanı sıra 31 ülkede kullanılan 13 farklı yerel ödeme yöntemini tek



Yalçın Sezen

bir entegrasyonla kullanabilir hale geldi. Şimdi ise yurtdışına e-ihracat kapsamında mal göndermek isteyen üye işyerlerinin yazılım altyapısı, lojistik ve ödeme sistemleri alanındaki ihtiyaçlarını karşılayacak bir çözümü hayata geçiriyoruz. DHL ve IdeaSoft ile başladığımız, sektörde bir ilk olan bu işbirliği sayesinde hâlihazırda ihracat yapan ve ürünlerini yurtdışına satmak isteyen işletmelere, internette e-ticaret altyapısını oluşturma, uluslararası ödeme çözümlerini entegre etme ve sipariş sonrası lojistik faaliyetleri için tam kapsamlı, basit ve uygun bir çözüm sunuyoruz."

Bu yeni hizmet sayesinde, yerli firmaların satışlarını geleneksel mecralardan dijital platformlara taşıyapazarlara ulaşma imkânı

yağını ve yurtdışında yeni pazarlara ulaşma imkânı yakalayacaklarını ifade eden Sezen, "Sunduğumuz yeni e-ihracat paketinin yerli üretimin yurtdışına erişimini kolaylaştıracağına ve ülkemizin ihracat hacimlerine olumlu katkı sağlayacağına inanıyoruz. İş Bankası e-ihracat paketinden faydalanmak isteyen firmaları şubelerimize bekliyoruz" dedi.



BİNLERCE İŞLETMENİN ÖDEME YÖNTEMİ PROBLEMİ ÇÖZÜLECEK

DHL Express Türkiye Genel Müdürü Claus Lassen da küresel e-ticaretin, perakende alanında en hızlı büyüme fırsatlarından birini sunduğuna dikkat çekerek, "Kısa süre önce yayınlanan küresel bir DHL araştırmasına göre uluslararası e-ticaretin, 2020 yılına kadar yurtiçi e-ticarete oranla iki kat hızlı büyümesi bekleniyor. DHL Express Türkiye olarak Türkiye'nin bu büyüyen iş alanında önemli aktörlerden biri olma potansiyeline sahip olduğuna inanıyoruz. Bundan dolayı ülkedeki e-ticaret girişimcilerine en iyi ve uçtan-uca hizmeti sunmak üzere, İş Bankası ve IdeaSoft ile güçlerimizi birleştirdik. E-ticaret şirketlerine özel gönderi seçeneklerimiz, küresel e-ticaret deneyimimiz, gümrük süreçlerindeki uzmanlığımız

ve hızlı çözümlerimiz ile 220 ülkedeki güçlü küresel ağımla tüm e-ticaret firmalarının hizmetindeyiz" diye konuştu.

E-ticaret şirketleri için fark yaratmanın önemine işaret eden Lassen, premium gönderi seçenekleri sunmanın bunun en etkili ve rekabet avantajı yaratan yollarından biri olduğunu belirtti. Lassen, "Önümüzdeki dönemde de ortaklarımızla birlikte, e-ticaret yoluyla uluslararası pazarlara açılmak isteyen tüm e-ticaret şirketlerinin ihracat süreçlerini yurtiçinde iş yapmak kadar kolay bir hale getirmek için çalışmayı sürdüreceğiz" dedi. IdeaSoft Yönetim Kurulu Başkanı Seyhun Özkara ise Türkiye'de yıllardır binlerce işletmeye ürünlerini yurtiçi ve yurtdışına internette

satabilmeleri için e-ticaret altyapıları sağladıklarını, bu süreçte yurtdışına satış yapan müşterilerinin birçoğunun iç pazardan daha iyi hacimlere ulaştığını gözlemlediklerini ifade etti. Özkara, "Ancak birçok işletmenin de gönderim ve ödeme süreçlerini nasıl yöneteceğini bilmediği için yurtdışına açılmaktan çekindiğini ve e-ihracata adım atamadığını biliyoruz. Bu işbirliğiyle ürünlerini yurtdışına satmak isteyen binlerce işletmenin ödeme yöntemi problemini ve lojistik konusundaki ihtiyaçlarını çözmüş bulunuyoruz. İş Bankası, DHL ve IdeaSoft işbirliği sayesinde birçok yerel işletmenin yurtdışına açılmasını, yeni satış kanalları oluşturmasını ve ülke ekonomisine katma değer sağlamasını hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

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





ABDULLAH
ÇETİN

Dünyanın en büyük ödeme sistemleri ve FinTech etkinliği Money 20/20'nin Avrupa ayağı, bu yıl yine Danimarka'nın başkenti Kopenhag'da yapıldı. Önümüzdeki yıl etkinliğin Avrupa ayağının Hollanda'nın başkenti Amsterdam'a taşınacağını belirtelim...

Ödemeler ve finansal hizmetler ekosisteminin gelişimi için önemli bir platform olan etkinliğe bu yıl 5 bini aşkın kişi katıldı. 70 ülkeden 1500 civarında şirket, 500'ü CEO düzeyinde olmak üzere üst düzey yöneticiler tarafından temsil edildi.

Money 20/20 Avrupa 2017'de de yine ödemeler ve finansal hizmetlerde inovasyon, güvenlik, nesnelere interneti, yapay zeka gibi konular ön plana çıktı.

Ramazan bayramına denk gelmesi ne kadar etkiledi bilemiyoruz ama Türkiye'den katılımın hayli düşük olduğunu gözledik. Bankaların ortak platformu BKM (Bankalararası Kart Merkezi), Türkiye finans sektörünü temsil etmenin yanı sıra son dönemin en popüler start-up'larından Botudio, Finartz ve Getir'e standında yer vererek bir nevi onların sponsorluğunu üstlenmiş oldu.

BKM İş Geliştirme Direktörü Özge Çelik, ziyaretçilere başta Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy ve ulusal dijital cüzdan BKM Express olmak üzere ürün ve hizmetleri hakkında bilgi verdi. Biz de birçok oturumda Troy'dan bahsedildiğine tanık olduk...

Blockchain ve yapay zeka konusundaki çalışmalarıyla dikkat çeken T2 de kendi imkanlarıyla katıldığı etkinlikte BKM'nin standını paylaştı. BKM dışında bağımsız stant açan tek Türk şirketi ise iyzico oldu. Fuara katılan yöneticilere, şirketleriyle ilgili güncel gelişmelerin yanı sıra Money 20/20 Avrupa etkinliğiyle ilgili izlenimlerini sorduk...





İYZICO / KURUCU ORTAK VE CEO BARBAROS ÖZBUGUTU:

3.6 milyon tüketici, e-ticaret için iyzico'yu tercih etti

Dördüncü yılımızda da hızlı büyümemizi sürdürüyoruz. 11 binin üzerinde üye işyerine ulaştık. Her ay 650 yeni üye işyerini sisteme dahil ediyoruz. Türkiye'den 6 farklı banka kartı ailesiyle ödeme alma imkanı sunuyoruz. Son bir yılda 170 ülkeden ödeme aldık. Şu anda 200 sanal pazar yerinin altında 250 bin satıcıya ödeme hizmeti veriyoruz. Şimdiye kadar iyzico platformu üzerinden 3.6 milyon tüketici alışveriş yaptı. Yıllık işlem hacmimiz 2.5 milyar TL'ye ulaştı. İşlem sayısında yüzde 800, işlem hacminde ise yüzde 500'ün üzerinde büyüme yakaladık. Büyüme çalışan sayımıza da yansıyor. Yüzde 90'dan fazlası mühendis olmak üzere istihdam sayımız 100'ü buldu.

Önümüzdeki 5 yıl içinde sadece Türkiye değil içinde bulunduğumuz bölge içinde de liderliği hedefliyoruz. Hızlı büyümemiz uluslararası düzeyde de ilgi çekiyor. Son olarak CB Insights, en çok gelecek vaat eden 250 FinTech şirketi arasında iyzico'yu da aldı.

Sunduğumuz çözümlerle offline olarak ürün ve hizmet satan firmaları, internet üzerinden satış yapmaya teşvik ediyor, aynı zamanda ülkemizin e-ihracat hedeflerine yönelik firmaları yurtdışına satış yapmalarını sağlamak adına destekliyoruz. Türkiye'de yakaladığımız başarının ardından odağımıza İstanbul'a maksimum üç saat uçuş mesafesindeki bütün ülkeleri aldık. E-ihracatta sınırları aşan ürünümüz iyziglobe ile şirketler; Euro, dolar, sterlin ve riyal başta olmak üzere 15 farklı para birimiyle ödeme kabul edebiliyor. Pazar yerlerine özel çözümümüz iyzibazaar ise online öde-

meleri ve satıcı hesapları arasındaki para akışını otomatik yönetebilmeyi sağlıyor. Önümüzdeki dönemde e-ticareti büyütmek için daha fazla sorumluluk alacağız. Facebook, Instagram gibi sosyal ağlar üzerinden bireyler arasında güvenli ticaret için de aracılık yapmayı planlıyoruz. ➔



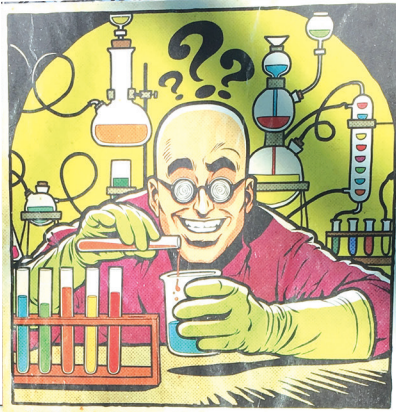
İstikrarlı büyüme ivmemiz yatırımcıların da ilgisini çekiyor. Hatırlanacağı gibi geçen ocak ayında, gelişmekte olan pazarlarda FinTech girişimlerine yaptığı yatırımlarla öne çıkan Vostok Emerging Finance liderliğinde toplam 13 milyon dolar yatırım aldık. Ardından Avrupa'nın tanınmış yatırımcılarından Amadeus Capital Partners'tan 2 milyon dolarlık bir yatırım daha aldık.

MONEY 20/20 İZLENİMLERİ

iyzico olarak bu etkinliğe katılarak, Türkiye'nin Avrupa'nın bir parçası olduğunu göstermek istedik. Ülkemiz finansal sektörünün, ödeme sistemlerinin tanıtımına da elimizden geldiğince katkı sağlamaya çalıştık. iyzico'nun uluslararası

tanınmışlığını artırmak için önemli bir fırsat oldu. 3 gün boyunca 55 görüşme ve toplantı yaptık. Sonuçlar oldukça pozitif. Yatırımcılar da yoğun ilgi gösterdi.

Doğrusu bu yılki etkinlikte beni heyecanlandıracak bir yenilikle karşılaşmadım. Alipay'ın neredeyse tüm Avrupa nüfusu kadar (500 milyon) kullanıcı kitlesi olduğunu öğrenmek beni şaşırttı. Bence insanların alışkanlıklarını değiştirecek inavosyonlar gerekiyor. Avrupa'nın yeni ödemeler direktifi PSD2'nin tüketici için daha iyi çözümlerin önünü açacağını düşünüyorum. Bizde de BDDK'nın FinTech şirketlerinin önünü açmak için bu direktifler doğrultusunda şimdiden çalışmalar yapması gerekiyor. Gerekirse kendi kitabımızı kendimiz yazmalıyız.



GETİR / PAZARLAMA VE BÜYÜMEDEN SORUMLU DİREKTÖR BATUHAN GÜLTAKAN:

Getir'i Londra'dan başlayarak yurtdışına da götüreceğiz

Temmuzda ikinci yaşımı dolduran uygulamamız şimdiye kadar 2 milyon indirmeye ulaştı. 800 bin civarında kayıtlı kullanıcımız var.

Tamamen kolaylık üzerine kurulu sistemimizde, Mastercard ya da BKM Express üzerinden sadece mobil ödeme yapılabilir. Bugüne kadar 1.8 milyon sipariş kapıya kadar teslim ettik. Müşteri memnuniyetindeki artışa bağlı olarak Getir'den sipariş devamlılık oranı yüzde 75-80 gibi yüksek bir orana ulaştı.

9.6 dakika ortalama teslim süresiyle dünya çapında bir ilke imza attık. 7/24 çalışan Getir'in her gelir düzeyinden kullanıcısı var. Beylikdüzü'nden Etiler'e, Gaziosmanpaşa'dan Pendik'e İstanbul genelinde yüzde 90'ın üzerinde kapsama alanına ulaştık. 200 ile başlayan ürün çeşidimiz 700'ü geçti. Ancak bu binleri bulmuyoruz.

Lojistik yönetimi ve tedarik planlama Getir sisteminin en önemli sürecini oluşturuyor. İstanbul'da 55 noktada depo ve dağıtım birimimiz var. İstanbul'da her noktaya 10 dakika uzaklıkta varız. Sahadaki dağıtım birimlerimizin sayısı 400'e ulaştı.

Şimdilik kendi çalışanlarımızla sınırlı olmak üzere bayilik/franchise sistemi başlattık. İstanbul'da belli bir seviyeye ulaştıktan sonra başta Londra, Dubai, Şanghay gibi global metropollere de Getir'i götürmeyi planlıyoruz. Marka yine Getir olacak ama henüz pazarlara giriş modelini belirlemedik.



MONEY 20/20 İZLENİMLERİ

Money 20/20, Avrupa'nın finansal etkinliği olması açısından bizim için önemli. Yapay zeka, blockchain, nesnelere interneti, biyometri, dijital cüzdanlar. Ödemelerin geleceği nasıl olacak? İhtiyaçlar mevcut finansal servisler tarafından tam olarak karşılanmadığı için sürekli bir arayış var. Bu yıl Kopenhag'da yeni ürün ve hizmetlerden ziyade, yeni nesil teknolojilerin ihtiyaç ve beklentileri karşılama oynayacağı roller tartışıldı.

Benim dikkatimi çeken uygulama ise yapay zeka tabanlı, evsizlere daha kolay yardım edebilmek için geliştirilmiş, kalp şeklinde bir aparat. Bu aparatı göğüs kısmına yerleştiren evsizlerin yanından geçerken, temassız özellikli kartımızı yaklaştırıp belirli bir miktar bağış yapabiliyorsunuz. O kişi de bu yolla topladığı bağışı ancak yiyecek içecek gibi temel ihtiyaçları için kullanabiliyor.



BOTUDIO / KURUCU ORTAK ALİ ERHAN TAMER:

Kapıcılar, Facebook botu üzerinden sipariş alabilecek

Botudio olarak, Messenger chatbot altyapısıyla ilk hizmeti BKM Express için geliştirmiştik. Bu sayede dijital cüzdan BKM Express'in kullanıcıları, sivil toplum kuruluşlarına Facebook Messenger üzerinden, tıpkı sohbet eder gibi sesli komutla bağış yapabiliyor. Ardından HDI Sigorta için sigorta satışı, MediaMarkt için kargo takip ve stok sorgulama, Tasit.com'la da araç kiralatmayı mümkün kıldık. Kafe-restoranlar da chatbot şubelerini açmaya başladı. Hedef kitlemiz sürekli genişliyor. Şimdi eczaneleri, sigorta acentelerini, terzileri, hatta kapıcıları bile bu imkandan yararlandırmak üzere çalışmalar yapıyoruz. Örneğin kapıcılar, kendi Facebook botlarını kurup kat kat gezmeden sipariş alabilecek. Bot pazaryeri kurmak da gündemimizde. Şimdilik sipariş odaklı olan sistemimizi ileride daha kompleks ve ayrıntılı hale getireceğiz. Yakında görüntü işleme teknolojilerini kullanarak, örneğin kafe-restoranların chatbot şubesi üzerinden menülerini göstermelerini sağlayacağız. Dünya çapında botlar üzerinden şimdiye kadar 1 milyar diyalog yapıldı. 30 bin tane Facebook Messenger botuna ulaşıldı. Türkiye'deki kurumsal bot sayısı da 100'ü geçti. Botudio olarak pazar payımız yüzde 40'ın üzerinde. Okullar açıldıktan sonra yeni bir lansmanla yeniliklerimizi duyuracağız.

Büyük veri ve yapay zeka temelli bot uygulamaları, eldeki datanın büyüklüğü ve kalitesi doğrultusunda yeteneğini artıracak, kullanım alanları hızla yaygınlaşacak.

MONEY 20/20 İZLENİMLERİ

Etkinlikte benim dikkatimi en çok yapay zeka tabanlı uygulamalar çekti. Örneğin bir bankanın standında, sadece küçük bir mikrofondan oluşan "çağrı merkezi" ile konuştum. Artık Apple'ın Siri'si, Amazon'un Alexa'sıyla konuşur gibi bankalardaki sanal asistanlarla konuşup "Son 3 ayda

ne kadar giysi harcaması yaptım", "Ayda kaç lira ayırabilirsem araba alabilirim" gibi sorularımıza cevap alabileceğiz.

Siri ve benzeri uygulamalar şirketlere, bankalara açıldığında her şeyi yapay zekaya sorup öğrenebileceğiz. Çağrı merkezlerinin işi tehlikede diyebiliriz. Ancak yapay zeka bazı meslekleri tehdit ederken, bu teknolojiye bağlı yeni meslekler ortaya çıkacak. Örneğin yeni hukuki uzmanlık alanları, yeni sigorta türleri oluşacak. Milenyum kuşağında güven kaygısı daha az olduğu için, yapay zekaya çok daha kolay adapte olabilecekler. Oturumlarda sanal ve artırılmış gerçeklikle ilgili de değerli görüşleri öğrenme fırsatı buldum. Bu teknolojilerle desteklenmiş eğitimin 5-10 yıl içinde çok gelişeceği dile getirildi. Örneğin, büyük olasılıkla 5 yıl sonra bu tür gözlüklerle öğrenciler, Boğaziçi Üniversitesi'ndeki sınıfa katılabilecek. Sanal veya artırılmış gerçeklik temelli uzaktan eğitim popüler olacak. Bu sayede üniversitelerin yaşadığı kapasite sorunu da aşılmış olacak.

Etkinlikte, bankaların FinTech'lere bakışının artık tamamen değiştiği de gözden kaçmadı. Rabobank, Barclays, BBVA gibi köklü bankaların bu konudaki öncülüğü çok motive ediciydi. Dile kolay, bu bankalar 250 milyon dolarla 1 milyar dolar arasında yatırım yapıyor FinTech'lere. 350 bin çalışana sahip bir banka, 4-5 çalışmanı olan FinTech'i satın alıyor örneğin.

Son olarak, Twitter ve Square'in kurucusu Jack Dorsey'nin girişimcilere yönelik "Sunum yapmayı bırakın, işinizi yapın!" sözüne dikkatinizi çekmek isterim.



FINARTZ / GENEL MÜDÜR CİHAN DEMİR:

Nakitsiz toplum için inovatif çözümler geliştiriyoruz

Finartz'ı, Şubat 2016'da, mobil cihazlarla uyumlu "secure" (güvenli) bağımsız bir ödeme çözümü olmadığından yola çıkarak kurduk. BKM, o dönemde Türkiye'nin Ödeme Yöntemi Troy projesini başlatıyordu. 3D Secure'e alternatif olarak "BKM Go" güvenli ödeme platformu üzerinde çalışılıyordu. Yurtiçi bir alışveriş için transaction yani ödeme işlemi yurtdışına gitmediği için komisyon maliyetini düşürecek bir sistem düşünülüyordu. Böylece işlem hızlanacak, daha güvenli ve mobil için daha uyumlu olacaktır. İşte Finartz

olarak, BKM Go güvenli ödeme platformunun yazılım altyapısını biz sağladık. Şimdi benzer çözümleri yurtdışındaki FinTech şirketleriyle birlikte geliştirmek üzere araştırmalar yapıyoruz. İran, Pakistan gibi bakir pazarlar için araştırmalar yaptık. Ancak özellikle Trump dönemiyle birlikte İran'a yönelik ambargo beklentileri yeniden gündeme gelince Doğu Avrupa, Avrupa gibi daha stabil pazarlara ağırlık vermeye karar verdik. Ürün ve servislerimizi bu bölgelerdeki yeni paydaşlarla birlikte son kullanıcıya yönelik dijital ürünlere çe



virme planlıyoruz. Potansiyel müşterilerle iletişim kurarken, doktorun hastasına yaklaştığı gibi önce onları dinleyip doğru tanıyı koyuyoruz. Ardından teşhis, son olarak da tedavi yani yazılım geliştirme süreci geliyor. Biz özellikle ilk iki safhada çok iddialıyız.

Yüzde 95'i mühendislerden oluşan Finartz ekibinin sayısı 20'ye yaklaştı. Sermaye anlamında yatırım ihtiyacımız yok. Ancak daha hızlı büyüme adına stratejik ortaklıklara açığız.

MONEY 20/20 İZLENİMLERİ

Samsung SDS'in blockchain temelli ve dijital finans ürünle-

ri geliştirme amacıyla oluşturduğu Nexledger platformuyla ilgili sunum özellikle dikkatimi çekti. Mobil cüzdanlarla ilgili ise "cüzdanların cüzdanı" (wallet of wallets) söylemini ilginç buldum. Malum her marka kendi mobil cüzdanını çıkarıyor. Ancak tüketici o kadar çok cüzdan istemiyor. Entegrasyon istiyor. Peki "cüzdanların cüzdanı" konusunda kim oyun kurucu olacak? Apple Pay, Alipay, Samsung Pay, LG Pay, PayPal, Google Wallet... Kısacası, mobil cüzdan birebir fiziki cüzdanı replike ettiği için böyle bir beklenti var. Bu replika da şimdilik cep telefonu olduğu için cihaz üreticileri öne çıkıyor gibi...

T2 / CEO MUSTAFA SAKALSIZ, GENEL MÜDÜR TAN APAYDIN

Finans piyasaları için robo-öneri motoru yapıyor

2002 yılında Bilkent Bilgisayar Mühendisliği'ni bitiren Mustafa Sakalsız, mezuniyetinin ardından 1 yıl kadar savunma sanayi şirketi Havelsan'da çalışmış. Sonra sınıf arkadaşları ve bir iş arkadaşıyla birlikte Likya (Lia) yazılım şirketini kurup, KOBİ'lere yönelik SaaS tabanlı çözümler sunmuşlar. 2011'de ayrılıp yine okul arkadaşı Ahmet Akılı ile T2'yi kurmuş. T2, başta Türk Telekom olmak üzere telekom sektörüne yönelik kampanya kural motoru, online hizmet merkezi, toptan satış sistemi, kredibilite sistemi gibi konularda yazılım altyapısı sunmak amacıyla kurulmuş. Zamanla faturalandırma ve tahakkuk işlemleri de hizmet yelpazesine dahil olmuş. Sakalsız, hala sektöre hizmet verdiklerini, Türk Telekom'un da müşterileri arasında olduğunu belirtiyor.

Yine Bilkent Bilgisayar mezunu Tan Apaydın ise 2002'de ABD'ye gitmiş ve Ohio Eyalet Üniversitesi'nde doktora eğitimi almış. 2008'de doktorasını aldıktan sonra Amerika'da bir telekom şirketinde çalışmış. 3 yıla yakın da sağlık sektöründe, yazılım üzerine çalışmış. 2011'de Türkiye'ye dönmüş ve kısa bir süre Turkcell Teknoloji'de görev yapmış. Aselsan'da çalışan eşinin iş durumu nedeniyle Ankara'ya gitmek zorunda kalınca da yolları okul arkadaşı Mustafa Sakalsız ve T2 ile kesmiş. Apaydın'ın 2015-2016 yıllarında Bilkent'te executive MBA yaptığını da belirtelim.

Aselsan ve Havelsan için savunma sanayi çözümleri de sunan T2, son yıllarda telekom sektörü küçülmeye başlayınca benzer özellikler içeren bankacılık ve finans kesimine ağırlık vermeye başlamış. 2015'te İstanbul ofisini açan ortaklar, Akbank Hazine bölümüyle çalışmaya başlamış. Ardından FinTech 101 eğitimlerine katılıp BKM ile tanışmışlar. BKM'nin blockchain temelli "Bay Bay Nakit" projesinin mobil ve web arayüzü ile blockchain altyapısını Adan Z'ye geliştirmişler. Çalışanlar için oyunlaştırılmış bir sadakat sistemi olan bu projeye BKM, çalışanlarına ödünç sinema bileti yerine "Keklik" puanı hediye ediyor. BKM ile anlaşıp bu sisteme katılan şirketler de çalışanlara Keklik dağıtıyor. Çalışanlar da bunlarla üye şirketlerin sunduğu ürün ve hizmetlerden yararlanabiliyor. Bir nevi dijital hediye çeki; ürünler de dijital.

T2 çalışanlarının tamamına yakını mühendis. Hiyerarşinin olmadığı şirkette, çalışanları şirkete ortak etme gibi bir plan da söz konusu. Ortaklar şimdiye kadar dışarıdan yatırım almadıklarını ancak önümüzdeki dönemde bazı projeleri şirketleştirip start-up yaparak o şekilde ortak, yatırım alma-

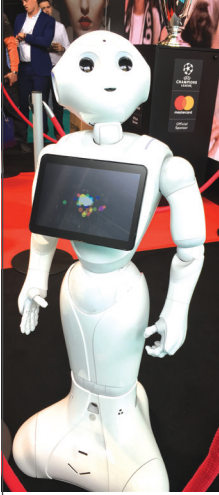


yı planladıklarını dile getiriyor. Yabancı müşterileri de olan T2, bu ay Almanya'nın Münih kentinde de ofis açıyor. Bu arada T2'nin, çek ve senetlerin dijitalleştirilmesi projesiyle, TEB BNP Baribas'ın düzenlediği Hackathon'da üçüncü olduğunu belirtelim.

T2, şu sıralar ise yapay zeka temelli "QuantSol" adımı verdiği bir proje üzerinde çalışıyor. Ortaklar, finansal piyasalara yönelik bir robo-adviser (robo-öneri), algoritmik trader olarak tanımlanabilecek, bir nevi yatırım önerisi motoru üzerinde çalışıyor. Bu konuda bankalar ve aracı kurumlarla görüşmeler sürüyor. QuantSol; borsa, yatırım fonları, döviz kurları ve akla gelebilecek her türlü yatırım araçlarıyla ilgili temel ve teknik analizleri, mikro ve makro göstergeleri baz alarak yıllık, aylık, günlük, saatlik hatta dakikalık seviye tahminleri ve yatırım önerileri sunacak. Hatta Sakalsız, yatırım araçlarını etkileyebilecek sosyal medya haberlerinin, blogger'ların, yatırım uzmanlarının görüşlerinin de modele eklenebileceğini anlatıyor. Keza siyasi ve ekonomik konjktürel gelişmeler de...

MONEY 20/20 İZLENİMLERİ

Money 20/20 Avrupa 2020'de bildiğimiz, okuduğumuz dışında yeni bir şey göremedik. Sanki bir marka hatırlatma ve imaj fuarı gibi geldi bize. Ancak bankaların finans dışında da hizmet sunma istekleri, bu doğrultuda şubelere başta danışmanlık gibi farklı roller yüklemek istedikleri dikkatimizi çekti. Finansal hizmetler dijitalleştiği için, sanırım insana daha fazla dokunmak için şubelerin psikolojik etkisini farklı yönlerde kullanabileceklerini düşünüyorlar. ☹





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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Akında Neresi Varsa, Oraya Metro Var”

Paranın rotası yön değiştirdi



Ahmet Usta

Dünyanın en büyük finans ve bankacılık etkinliği Money20/20'nin Avrupa ayağı ikinci kez Danimarka'nın Kopenhag şehrinde düzenledi. Bu yıldan itibaren Kopenhag'a veda eden konferansın kendine has artıları ve eksileri var.

İskandinav ülkelerinden Danimarka, dört mevsim yaşamaya alışkın bizler için, soğuk bir sonbahar olarak nitelendirilebileceğimiz hava şartlarında yaz aylarını geçiren bir ülke. Takvime baktığımızda güneşin saat 22 sularında battığını düşünebilirsiniz ancak bu ülkede yaz aylarında görüp görebileceğiniz tek gece ufuk çizgisinde seyahat eden bir lacivert gökyüzünden ibaret. Belki de Money20/20 Europe konferansının ilk 2 yılı için Kopenhag'ı seçmesinin nedeni, güneşin neredeyse hiç batmadığı bir sema altında sürekli hareket halinde kalmak olabilir.

Uzun yıllardır yüzlerce farklı konferansa katılmış biri olarak söyleyebilirim ki para dünyasının merkezindeki yapıların kendine has dinamikleri var. Konferans alanında sürekli servis edilen meyve sularına ilgi bir bardağın ötesine geçmezken, konu finans olunca en

ufak bir gelişme bile büyük ilgi çekebiliyor. Belki de kişisel beklentilerim çok yüksek olduğu içindir, Money20/20 Europe'un açılış ve büyük sahne konuşmalarında insanları heyecanlandıracak pek bir gelişmeyle karşılaşmamak bu etkinlik açısından beni hayal kırıklığına uğrattı.

Twitter ve Square'in kurucusu Jack Dorsey'nin açılış günü gerçekleşen mülakatta verdiği bilgiler müşterilerini daha iyi tanımak için yapay zekadan faydalandıklarından öte geçmiyor. Barclays UK CEO'su Ashok Vaswani, "327 yıllık bir bankayız ama sürekli yenilikçi kalmak zorundayız" diyerek içinde oldukları mücadeleyi bir satırda özetlerken, BBVA CEO'su Carlos Torres Vila ise "insanlar artık bankaları sevmiyor" diyerek taşı gediğine koyuyor.

Yapay zeka, yenilikçilik ve müşteri deneyimi tüm etkinliğin üç kilit başlığı. Ancak insanların Money20/20 Europe'a gelmesinin nedeni sadece bu konuşmaları dinlemek değil. Çok daha önemli bir unsur var.

Buluşma, görüşme ve iletişim

Money20/20 Europe sadece Avrupa'dan değil, dünyanın her yerinden finans ve bankacı-



Paranın gerçek rotası artık girişimler, işbirliği, yenilikçilik ve müşteri deneyimi üzerine kurulu bir dünyaya çevrildi. Üstelik bu yeni dünyada hiç kimsenin tek başına ayakta kalma şansı yok. İşbirliği ve rekabetlik kaçınılmaz bir strateji olmak zorunda...



lık kurumlarını ve FinTech girişimlerini bir araya toplayan bir etkinlik. Burada içerik önemli ama daha önemli olan insanların eşsiz bir iş ağı fırsatı yakalamaları. Küçük bir Avrupa ülkesindeki minik bir FinTech girişimi olabilirsiniz ancak bir dünya devinin temsilcileri ile aynı masaya oturmak için yapmanız gereken sadece stantlarınızı ziyaret etmek.

Tüm etkinlik alanı teknolojinin nimetlerini sunan çözümleriyle doluydu. Ancak koridorlar geleneksel teknoloji fuarlarının daracık yürüme alanlarındaki hınca hınç dolu kalabalıklarından uzaktı. Ortam ferah ve en çok gördüğünüz şey teknolojinin kendisinden çok el sıkışan ve tebessüm eden insanlar. İtiraf edelim, bu insanların pek çoğu normal koşullar altında bir birinden pazar payı almaya çalışan rakipler...

Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko'nun "İşimizin temelinde rekabetlik var" sözlerini hatırlayıp finans, bankacılık ve FinTech dünyasının geldiği noktada bunu canlı bir şekilde görmek için Money20/20 Europe en doğru mekanlardan biri.

Etkinlik boyunca zamanımızın çoğunu harcadığımız Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) standında ziyaretçiler hiç eksik olmadı. Bugüne kadar BKM ile çalışan iş ortakları, BKM ile çalışmak isteyen potansiyel iş ortakları... BKM ve yaptıklarını duyarak gelen ve "selam vermek, kart bi-

rakmak istedim" diyen insanlar. Özellikle Türkiye'nin yerli ödeme şeması Troy, etkinliğe damga vuran adımlardan biri olarak karşımıza çıktı. Farklı oturumlarda, üstelik bütünüyle yabancı şirketler ve kişiler tarafından gerçekleştirilen sunumlarda Troy'dan övgü ile bahsedildiğine şahit olduk. İçinde bulunduğumuz salonda Fransa ve İngiltere ülkelerini temsil etmek için kendi fuar alanlarına sahipken BKM'nin alanı Türkiye'yi temsil eden bir niteliğe sahipti.

Girişimciler ve girişimler

Bu yıl BKM'nin desteğiyle fuara katılan Türkiye merkezli FinTech girişimleri Botudio, Finartz ve Getir ile fuara kendi imkanlarıyla katılan T2 Yazılım ve iyzico yönetici ve temsilcilerinden aynı ortak değerlendirmeyi duyma şansını yakaladık: "Harika bir iş ağı ve ikili ilişkilere imkan tanıyan bir etkinlik."

Money20/20 Europe bu yıl Kopenhag'da son kez misafirlerini ağırladı. Gelecek yıl Hollanda, Amsterdam'da gerçekleştirilecek. Paranın etkinliği rotasını bir başka Kuzey Avrupa ülkesine çevirirken etkinliğin kendisi paranın gerçek rotasının artık girişimler, işbirliği, yenilikçilik ve müşteri deneyimi üzerine kurulu bir dünyaya çevirdiğini bizlere gösterdi. Üstelik bu yeni dünyada hiç kimsenin tek başına ayakta kalma şansı yok. İşbirliği ve rekabetlik kaçınılmaz bir strateji olmak zorunda. ☹



Money 20/20'den bildiriyorum...

Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da Money 20/20'yi kaçırmadım. Hatta bu yazıyı da şu an etkinlikten yazıyorum. 2016 ile karşılaştırdığımda, katılımcı firma sayısı açısından çok da fark olmadığını söyleyebilirim. Türkiye'den katılanların sayısı, muhtemelen bayrama denk geldiği için nispeten azalmıştı. Katılanlar için gündemi mümkün olduğunca paylaşmaya çalışacağım...



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

Etkinliğe katılan uluslararası bankaların gündeminde FinTech'lerle nasıl işbirliği yapacakları konusu vardı. Örneğin Hollanda merkezli Rabobank'ın CEO'su, bankanın inovasyon stratejisini; müşterilerinin inovasyon yapmasına yardım etmek, girişimci bankası olmak ve bankayı yeniden şekillendirmek olarak özetledi. Ardından da bu hedef için neler yaptıklarını anlattı.

Bankaların üzerinde durduğu bir başka konu da müşterilerle sürekli bağlantıda kalmak oldu. Bunun için her hafta onlarca müşteriyle görüşme yaptıklarını, müşteri

ihtiyaçlarına odaklandıklarını ve "yalnız girişimcilik" modeli uyguladıklarını anlattılar.

Bankacılar, iyi bir müşteri deneyimi oluşturmak için kullanılması gereken teknolojileri akıllı telefonlar, blockchain, nesnelerin interneti, bulut, büyük veri ve biyometri olarak sıralıyor. Bu yıl müşteri deneyiminde gelinen nokta ise "büyülü müşteri deneyimi" (magical customer experience)...

Öte yandan, bankacılıkta gelecek 10 yılda şube sayısının yarıya düşmesi, işlemlerin yüzde 75'inin de mobilden yapılması bekleniyor.

Özetle "büyülü müşteri deneyimi" yaratmak için müşterileri dinlemeye, yeni teknolojilerle desteklemeye devam.

FINTECH GELİŞMELERİ VE BANKACILIĞA ETKİLERİ

- Blockchain.....İş modellerini etkileyecek
- PSD2 - API..... Rekabeti etkileyecek
- Biyometri..... Kara para aklamayı önleme ve "müşterini tanı" için kolaylık sağlayacak
- Ödeme sistemleri.... Dijital cüzdanların yükselişini sağlayacak

“Türkiye, dünyanın dijital bankacılık merkezi”

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul tarafından düzenlenen buluşma etkinliklerinin beşincisinde “nakitsiz toplum” hedefine giden yolda FinTech girişimlerinin rolü ve FinTech girişimciliğinin gelişmesine yönelik öneriler ele alındı.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, FinTech İstanbul etkinliklerinin, alanında önemli isimleri Türkiye FinTech ekosistemiyle buluşturma misyonu olduğunu hatırlatarak “Bir yandan BKM Express ve “Türkiye’nin Ödeme Yöntemi TROY” ile işin girişimcilik tarafını icra ederken, diğer yandan FinTech projelerine olan desteğimizi sürdürüyoruz. FinTech alanındaki yenilikçi fikirler ve girişimler, Türkiye’ye yabancı yatırım çekecektir” dedi.

Canko, buluşmada FinTech girişimlerine bilgi ve ilham kaynağı olacak üç yeni eser tanıttı. “FinTech Alanında Rekabetlik”, “Nakitsiz Türkiye 2023” ve alanındaki ilk Türkçe kitap olan “Blockchain 101”, bkm.com.tr altında yer alan yayınlar bölümünden indirilebiliyor.

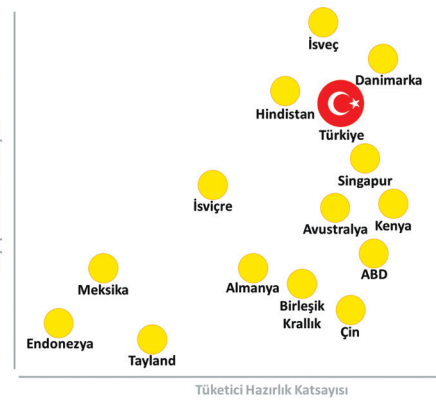
Buluşmada BDDK Başkan Yardımcısı Muhammet Cerit, “Düzenleyici Gözüyle FinTech Ekosistemi” başlıklı konuşmasında, Türk bankalarının teknolojik liderliğiyle Avrupa ve dünyanın diğer ülkelerinde örnek gösterildiğinin altını çizerek, “Tüm dünya FinTech’i konuşuyor. Türkiye’de FinTech ekosistemi her geçen gün güçleniyor fakat önümüzde gidecek daha uzun bir yolumuz var. Mevzuat tarafında, FinTech sektörünü ve Türkiye’yi bir adım öteye taşıyacak öneriler geldiği takdirde, biz bu önerilerin tamamını değerlendirip Türkiye ve sektör menfaatine olacak adımları atmak için hevesliyiz” dedi.

Küresel FinTech stratejistlerinden biri olarak kabul edilen, Burnmark CEO’su Devie Mohan ise Türkiye’nin dünyanın dijital



	Birleşik Krallık	İsveç	Türkiye	Singapur	ABD	AB’de TR’nin sıralaması	Dünyada TR’nin sıralaması
Kart Sayısı Milyon adet	157	21	171	20	1305	1	8
Kart Sayısı Kişi başına adet	2.4	2.1	2.2	3.6	4.1	3	10
POS Sayısı Milyon adet	1.9	0.19	2.3	0.17	12.7	1	5
POS Sayısı Milyon kişi başına, bin adet	30	18.6	27.4	31.1	42.3	7	10

bankacılık merkezi olduğunu vurgulayarak, kart kullanımı açısından küresel oyunculara kıyasla çok önemli bir yere sahip olduğumuzun altını çizdi ve pazarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “Türkiye, kart sayısı açısından Avrupa’da birinci, dünyada ise sekizinci sırada. Kredi kartı ve banka kartıyla online ödemeler alanında da çok önemli bir sıçrama yaptı. Nüfusun yüzde 56’sı mobil ödeme uygulamalarını kullanıyor. Nakitsiz topluma giden yolda Türkiye çok iyi bir iş çıkardı ve çıkarmaya da devam ediyor.”



Blockchain 101 kitabı yayınlandı

En az internetin kendisi kadar büyü bir etki yaratması beklenen blockchain teknolojisine ait ilk Türkçe eser Ahmet Usta ve Serkan Doğantekin tarafından hazırlanarak “Blockchain 101” adıyla yayınlandı. Blockchain teknolojisinin temellerini ve teknik yönlerini sade bir dil ile okuyucuya sunan bu eser www.bkm.com.tr sitesi altından dijital olarak indirilebiliyor.



FinTech İstanbul web sitesi güncellendi

Şubat 2016’da Bankalararası Kart Merkezi’nin desteği ile kurulan FinTech İstanbul, Temmuz 2016’dan bu yana FinTech ekosisteminin yerel ve küresel ölçekte nabzını tutuyor. Bu güne kadar toplamda sayısı 1.200’ü aşan haber, makale, röportaj, analiz ve benzeri içeriklerin yayınladığı FinTech İstanbul’un yeni web sitesine www.fintechistanbul.org adresi üzerinden ulaşılabilir.



UPT, hizmet kalitesini artırıp yeni ürünler çıkaracak

Mayıs ayında UPT Genel Müdürü olan Serhan Kavi'nin ilk hedefi, hızla büyüyen ve yeni ürünler çıkaran şirketin hizmet kalitesini, standartlarını yükseltmek. Kavi, bu süreçte müşteri ihtiyaçlarını analiz edip yeni ürünlere odaklanacaklarını, yurtiçi ve yurtdışı işbirliklerini artıracaklarını anlatıyor...

ESİN GEDİK

Türkiye'nin ilk yerli sermayeli para transferi şirketi UPT'nin üst düzey yönetiminde kısa bir süre önce değişiklik oldu. Yıllardır şirkette çalışan ve başarılı işlere imza atan Erol Ulu'nun yerine Serhan

Kavi atandı. Biz de PSM olarak yeni Genel Müdürün kapısını çalıp hem kendisini sektöre daha yakından tanıtmak istedik hem de UPT'de yapacaklarını konuştuk...

Öncelikle yeni göreviniz hayırlı olsun. Sizi tanıyarak başlayabilir miyiz? Eğitiminiz, iş deneyiminiz hakkında neler söylersiniz?

Teşekkür ederim. 1972 Bayburt doğumluyum. Kabataş Erkek Lisesi'nin ardından Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. İngiltere The London College'da MBA yaptıktan sonra 4 yıl İngiltere'de eğitim alanında çalıştım. 2000-2010 yılları arasında kariyerime Akbank'ta bireysel bankacılık bölümünde devam ettim. 2010 yılında Aktif Bank bünyesine katıldıktan sonra önce bireysel pazarlama bölümü müdürü, ardından perakende bankacılık satış ve iştirakler koordinasyon grubu bölüm başkanı olarak görev aldım. 2017 yılı Mayıs ayı itibarıyla da UPT Ödeme Hizmetleri A.Ş.'ye Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak atandım. Evli ve bir kız çocuğu babasıyım.

Para transferi sektörü bankacılığın hızlı ve teknolojik altyapısına rağmen büyüyor, yeni oyuncular giriyor. Şu anda Türkiye'deki para transferi sektörünü yerli ve yabancı oyuncularla birlikte değerlendirebilir misiniz? Ulaştığı büyüklük nedir, pazar yurtdışıyla kıyaslandığında hangi noktada?

Dünya Bankası verilerine göre, yıllık bireysel uluslararası

para transferi hacmi 429 milyar dolara ulaştı. Bu transferin sadece yüzde 1'i Türkiye'de gerçekleşiyor. Ancak Türkiye'nin coğrafi olarak bulunduğu konum, artan göç oranı, uluslararası ticaret ve komşu ülkelerle ilişkileri çerçevesinde her yıl bu oranın biraz daha yükseldiğini öngörüyoruz. Türkiye bu anlamda büyüyecek bir pazar.



Serhan Kavi

BDDK'nın lisans uygulamasından sonra sektörün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Lisans süreci sonrası sektörde beş ana faaliyet alanında kuruluşlar faaliyet göstermeye başladı: Bizim gibi uluslararası para transfer kuruluşları, mobil ödeme kuruluşları, ödeme servis sağlayıcı kuruluşları, elektronik para (e-cüzdan, ön ödemeli kart ihraç eden) kuruluşları, fatura ödeme kuruluşları. Bu kuruluşların büyük bir bölümü, bankaların bugüne kadar temas etmediği veya edemediği bireysel ve tüzel müşterileri, kayıtlı finansal ekosisteme çekerek, yeni ürün ve servislerle, kayıtlı finansal ekosistemi büyümeyi amaçlıyor. Global olarak yaşanan FinTech alanındaki inovasyonun, özellikle lisans süreci sonrası ülkemizde de artarak yaşanacağını düşünüyoruz. Burada en önemli nokta, sektördeki bankalar dahil tüm oyuncuların birbirlerini sadece rakip değil bir iş ortağı olarak görme bilincine kavuşmasıdır.

UPT'nin Türkiye para transferi sektörü içindeki büyüklüğü ve yeri hakkında bilgi verebilir misiniz?

UPT Ödeme Hizmetleri, Aktif Yatırım Bankası işbirliği olarak Eylül 2014'te kuruldu. 2015 yılının temmuz ayında da BDDK'dan ödeme lisansı alan ilk kuruluş oldu. Yeni nesil para transfer sistemi olan UPT ile yurtiçinde isme, hesaba ve karta, yurtdışında hesaba ve anlaşmalı UPT hizmet noktalarına alıcının ismine anlık olarak TL, dolar ve Euro cinsi olarak para gönderilip, alınabiliyor. UPT ile yapılan para transferlerinde banka hesabı veya kredi kartına sahip olma zorunluluğu bulunmuyor. UPT, yurtiçinde İstanbul, İzmir, Antalya, Sakarya illerinde faaliyet gösteren 9 şubesinin yanı sıra N Kolay noktaları ve temsilcilikleriyle birlikte tüm PTT şubelerinden de hizmet veriyor. Kendi bölgelerinde ve hizmet alanlarında lider olan banka ve finansal kuruluşlarla 222 ülkeye ve 400 binden fazla ödeme noktasına ulaşılmış durumdayız. UPT, "Financial World Innovation 2012 Ödülleri"nde "En Etkili Altyapı" ve Payment Systems Magazine (PSM) Dergisi 2011 Ödülleri'nde "Yılın Ödeme Sistemi" kategorisinde birincilik ödülü alırken, Mobile Money & Digital Payments-Global 2015 Ödülleri'nde de "Avrupa'nın En İyi Ödeme Uygulaması" seçildi.

Daha önce yaptığımız röportajlarda, şirketinizin lisans aldıktan sonra özellikle Avrupa pazarında büyüyeceği belirtilmişti. O tarihten bu yana UPT'nin yurtiçi ve yurtdışı büyümesi hangi noktaya ulaştı? Kaç noktada

aktifbank

hizmet veriyor, ne kadarlık bir para hacminin transferine aracılık ediyorsunuz?

2016 yılı içinde 80 ülkeden para transferi aldık, 107 ülkeye para gönderdik. 222 ülkede de 400 binden fazla noktada iş ortaklarımızla müşterilerimize hizmet veriyoruz. Bu süreçte yaklaşık 600 milyon dolarlık hacme aracılık ettik.

Şirketinizin gündeminde bir de ön ödemeli kart çıkarmak vardı, bu konuyla ilgili ayrıntıları paylaşabilir misiniz?

Aktif Bank ile ortak olarak yürüttüğümüz proje kapsamında UPT Kart'ı bu yıl hayata geçirdik. Şu anda UPT şubelerimizden müşterilerimize ücretsiz olarak ön ödemeli UPT Kart veriyoruz. UPT kart ile TC vatandaşı olmayan yerleşik ve Türkiye'yi ziyaret eden yabancı müşterilere ulaşmayı hedefliyoruz. Kartla online alışveriş, ATM'lerden para yükleme, tüm yurtiçi ve yurtdışı ATM'lerden para çekme, fiziki noktalardan alışveriş, UPT şubelerinden ödeme hesabından karta para yükleme işlemleri yapılabilir.

Bir diğer projeniz de özellikle Türkiye'de yaşayan yabancılar için ön ödemeli hesap hizmetiydi. Hayata geçirebildiniz mi, yürüyen bir çalışmaysa ayrıntılarını paylaşır mısınız?

UPT Kart projesiyle bağlantılı olarak hayata geçirdiğimiz ödeme hesabı projesi artan işlem adetleriyle devam ediyor. Tüm müşterilerimize UPT şubelerinden dolar, Euro, TL ve diğer döviz cinslerinde ödeme hesabı açabiliyoruz. Böylece özellikle yabancı müşterilerimiz paralarını ödeme hesaplarında güvenle saklayabiliyor.

Genel müdürlüğünüz döneminde planladığınız yeni ürünler, hizmetler var mı? Yönetiminizde nasıl bir UPT görecek hem sektör hem de müşterileriniz?

Öncelikli amacımız mevcutta verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmak ve müşteri memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak. Akabinde müşteri ihtiyaçlarına göre yeni ürünler ve yeni hizmetleri sahaya sunuyor olacağız.



Hopi'nin yeni sürprizi sesle komut ve görselle arama

Boyner Grubu'nun "mobil alışveriş asistanı" olarak konumlandığı Hopi, kısa bir süre önce mobil ödeme hizmeti de vermeye başladı. Şu anda alışveriş ödemelerinin yüzde 10'unun mobil cihazlarla yapıldığını belirten Hopi Genel Müdürü Onur Erbay, potansiyelin yüksekliğine dikkat çekiyor. Erbay, Hopi'nin bir sonraki yeniliğinin ise "sesle komut" olduğunu açıklıyor...



Onur Erbay

ESİN GEDİK

Hopi, hayatımıza hızlı bir giriş yaptı. Markanın kısa sürede tanınmasında ise ünlü komedyen Tolga Çevik'in onlarca kılığa büründüğü; lise öğrencisinden emekliye, ev kadından beyaz yakalı çalışana kadar toplumun her kesimine hitap eden reklamlar etkili oldu. Boyner Grup tarafından "mobil alışveriş asistanı" sloganıyla 2015 yılında kullanıma sunulan Hopi, aslında dünyada da pek benzeri olmayan bir platform. Hopi Genel Müdürü Onur Erbay, "Türkiye'den doğmuş bir mobil icat. Kişisel alışveriş asistanı oluşturma hedefiyle hayata geçirilen Hopi'nin ardında, Boyner Grup'un uzun yıllardır sahiplendiği koşulsuz müşteri mutluluğu kavramı yatıyor. Boyner, perakendeki deneyimini ve sahip olduğu müşteri içgörüsünü mobil teknolojiyle harmanlayarak, yeni bir iş

modeli olan Hopi'yi yarattı" diyor.

Peki Boyner'in uzun zamandır kullanılan başarılı sadakat uygulamaları varken neden böyle bir uygulamaya gerek duyuldu? Erbay, değişen ve gelişen perakende sektörünün mobil uygulamaları zorunlu hale getirdiğini, bu ihtiyacın da Hopi'yi doğurduğunu anlatıyor. "Dönem çok kanallı alışveriş dönemi. Hopi, üye işyerlerinin fiziksel lokasyonlarında, e-ticaret sitelerinde ve mobil uygulamalarda kullanılıyor. Alışveriş asistanı olan Hopi, alışverişin ürün araştırmasından ödemeye kadar aktif bir şekilde hayatı kolaylaştırıyor" diyor Erbay, sistemin bir diğer özelliğinin de kazandırdığı 'Paracık'ların sisteme üye her noktada kullanılabildiğine, bunun da tercih nedeni olduğuna vurgu yapıyor.

Hopi'nin hazırlık süreci tam 3 yıl sürmüştü. Erbay, projenin olgunlaşarak Hopi'ye dönüşmesinin ardında çok büyük bir ekibin katkısının ol-



duğunu vurguluyor. Proje fikrinin geliştirilme sürecinde Boyner Grup strateji ve iş geliştirme bölümü, satış kadroları, pazarlama ve ürün ekipleri büyük katkı sağlamış. Yazılım ise Kartaca ile birlikte hayata geçirilmiş.

4.8 milyon üye, 50 bin aktif kullanıcı

Erbay'ın verdiği bilgiye göre Hopi'nin üye sayısı 4.8 milyon. Her gün 350 bin kişi Hopi'sine bakıyor, 50 bin kişi de Hopi ile alışveriş yapıyor. Şu anda 100'den fazla üye markaya sahip olan Hopi, hazır giyimden ayakkabıya, yeme-içmeden kişisel bakıma, akaryakıttan havayolu, kuru temizleme ve eğitime kadar geniş bir sektör dağılımına sahip. Onur Erbay, şu ana kadar en çok tekstil, gıda ve akaryakıt sektörlerinde kullanıldığını belirtiyor ve "Sezona göre değişimle birlikte ulaşım ve tatil alışverişlerinin payının da arttığını görüyoruz" diyor.

Hopi, kısa bir süre sonra Burger King, Popeyes, Sbarro, Arby's ve Usta Dönerci markalarını bünyesinde bulunduran TAB Gıda ile birçok fast food restoran zincirini ve online elektronik eşya satan siteleri de üyeleri arasına ekleyecek.

Hopi, sunduğu kampanyalar aracılığıyla kullanıcılarına bugüne kadar 180 milyon Paracık kazandırmış ve bu Paracıkları 300 milyon TL değerinde kullanırmış. Hopi üzerinden geçen toplam alışveriş hacmi ise 4.5 milyar TL'ye yaklaşmış. Sistemin bir diğer özelliği ise tüketicilerin, mağazalarda geçirdikleri vakti ve ihtiyaçları analiz etmede değerlendirilen beacon teknolojisine sahip olması. Bu sayede üyelere anında ve ihtiyaçlarına yönelik özel teklifler sunduklarını belirten Erbay, Hopi'de bugüne kadar yapılan kampanya sayısının 6 bini geçtiğini; bu kampanyaların yüzde 35'inin ise kişiye özel olduğunu açıklıyor.

Mobil ödeme için Masterpass'i tercih etti

Hopi'yi ödeme sektörünün oyuncuları arasına katan gelişme ise mart ayında başlatılan mobil ödeme servisi oldu.

GÖRSELLE ÜRÜN ARAMA ÖZELLİĞİ GELİYOR

Hopi ekibinin üzerinde çalıştığı bir diğer yeni hizmet ise görselle ürün arama özelliği olacak. Bu özellik sayesinde de Hopililer, beğendikleri ürünlerin fotoğraflarını çekerek ya da ürün barkoduyla üye markaların ürün stoklarında ve e-ticaret sitelerinde arama yapabilecek. Ekibin üzerinde çalıştığı bir diğer yenilik ise sesle komut hizmeti olacak. Bu yıl içinde her iki yeniliğin de Hopi kullanıcılarının hizmetine sunulması hedefleniyor.

Onur Erbay, Hopi'nin yurtdışında da yakından izlendiğini belirtiyor ve "Hopi'yle ilgilenenler, dünyanın 1.5-2 yıl önünde gittiğimizi söylüyor. Elimizdeki bu değeri, Türkiye'nin mobil icadı olarak yurtdışına açmayı düşünüyoruz. Hopi'nin bundan sonra gideceği nokta kullanıcıların hayalleriyle, hayallerimizle sınırlı" değerlendirmesini yapıyor.

Aslında Hopi'nin tanıtımı yapıldığında sektörün beklentisi mobil ödeme hizmeti de veriyor olmasıydı.

Hatta Cem Boyner, ilk hedeflerinin de mobil ödeme olacağını birkaç kez ifade etmişti. Ancak bu biraz zaman aldı. BDDK'nın tebliği nedeniyle Hopi'nin mobil ödeme yatırımı biraz uzadı. Erbay, bu süreci şöyle anlatıyor:

"Mobil ödeme servisini hayata geçirmeye karar verdiğimiz dönemde önümüzdeki iki alternatif vardı. İlki, ödeme kuruluşu lisansı almaktı. Diğer yöntem de halihazırda bu lisansa sahip bir kuruluşla çalışmaktı. Biz ikinci yöntemle ilerlemeye karar verdik ve Mastercard'ın Masterpass çözümünü tercih ettik. Mobil uygulamamız içine yerleştirdiğimiz Masterpass SDK'sı ile müşteriler, kredi ve banka kartlarını Hopi üzerinden Masterpass sistemine kaydedebiliyor. Mevcut Masterpass kaydı olan kullanıcılar ise tek tıkla tüm kayıtlı kartlarını Hopi Mobil Ödeme ile de kullanabilir hale geliyor."



ALIŞVERİŞLERİN YÜZDE 10'U MOBİL ÖDENİYOR

Hopi'nin geçen mart ayında hayata geçen mobil ödeme özelliğini "yaşam asistanı" hedefine giden önemli adımlardan biri olarak gören Onur Erbay, bu konudaki beklentilerini şöyle açıklıyor: "Küresel trendler, mobil ödemenin önümüzdeki dönemde müşterilerin vazgeçilmez haline geleceğini gösteriyor. Mobil

ödeme gibi müşterinin hayatını kolaylaştıran, alışverişini daha keyifli hale getiren inovasyonları müşterilerimize sahada benimseterek çok hızlı şekilde yaygınlaştıracamız. Kullanıcılarımız ellerini cüzdanlarına attıklarında ne hissediyorsa, Hopi sayesinde telefonlarını ellerine aldıklarında da aynı şeyi hissedecek. Şimdiye

kadar 60 bin kullanıcı kart bilgilerini Hopi'ye ekledi. Şu anda alışverişlerin yüzde 10'u mobil cihazlar üzerinden ödeniyor. Türkiye'nin henüz mobil ödeme teknolojisine alışkanlık düzeyini göz önüne alırsak bu çok ciddi bir başarı. Biz de 1 yılın sonunda Hopi ile yapılan alışverişlerin yüzde 20'sinin mobilden gelmesini bekliyoruz."

Yükselen Teknolojiler & Değişim



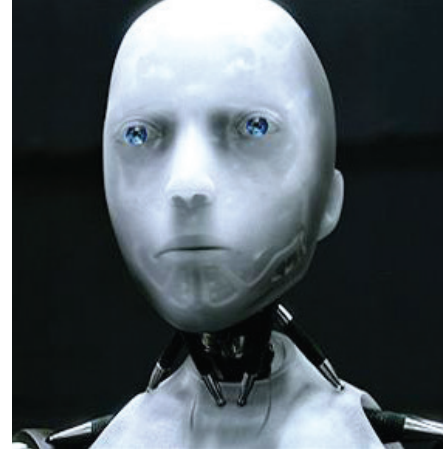
Ceyhan Onsun
Bankalararası Kart Merkezi
İletişim Uzmanı

İnsan mantığı, kararlılığı ve seçim yapabilme özelliği, dünya üzerinde hiçbir canlıda yoktur. Google Assistant, Google Home, Siri, Amazon Echo, Alexa ve geliştirilmekte olan dijital asistanlara dünyada yoğun bir şekilde yatırım yapılmasına, bir zaman sonra en yakın karar vericilerimiz olmalarına ve de yapay zekanın hayatımıza getirdiği tüm bu kolaylıklara rağmen... Bu kusursuz cihazlar bir içgüdüye sahip olmadığı sürece; şimdilik biz asistanların bir adım gerisinde olacaktır.

Teknoloji durmadan değişiyor. Sürekli değişim ise inovatif ürün ve hizmetlerin şekillenmesini sağlıyor. Geleceğimizi bugünkü teknolojiler şekillendiriyor.

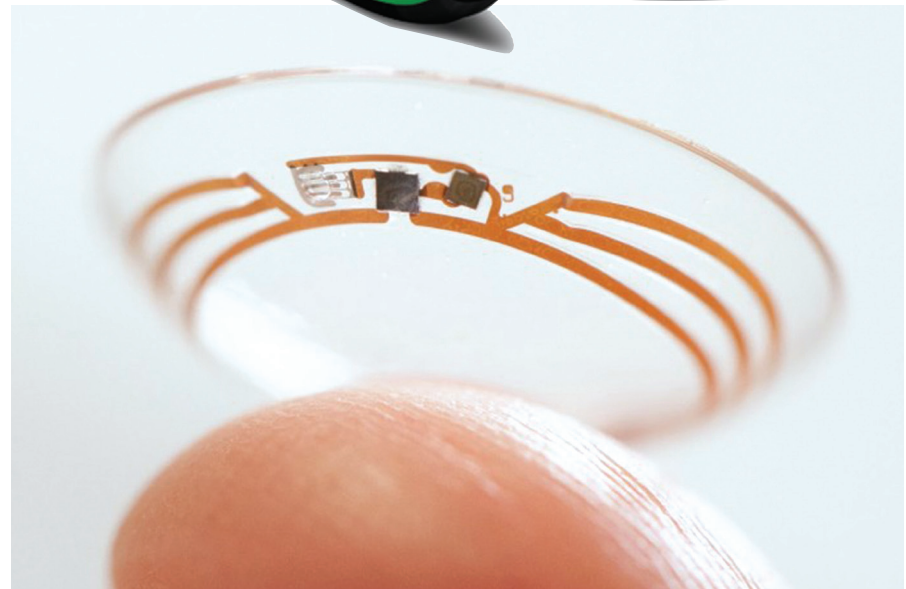
Geçmişten günümüze yaşamımızda neler değişti, neler değişiyor ve gelecekte ise neler değişecek? Sadece birkaç yıl öncesine kadar bu soruların cevabını vermek zor olsa da birbiriyle yarışan teknoloji şirketlerinin her yeni gün bizler için geliştirdiği ürünler ile yarını tahmin etmek hiç de zor değil.

Örneğin evimizdeki teknolojiyi kullanarak dışarı adım atmadan yaşamamız mümkün. Nasıl mı? Şubeler yerine mobil bankacılık, kütüphaneler yerine Google, restoranlar yerine Yemeksepeti, AVM'ler yerine e-ticaret siteleri, evimizin köşesindeki bakkal yerine sanal marketler, kitaplık yerine E-book, gazete yerine Twitter ve benzeri haber kanalları, iTunes/Spotify ve daha eklenebilecek yüzlerce seçenek.



Yeni nesil inovasyon ile hayatımızın daha da ciddi bir dönüşüme ve devrimsel değişikliklere uğrayacağı kesin.

Bir de birbirleriyle konuşan eşyalar var tabii... "Nesnelerin interneti" (IoT). Bu eşyalar internete bağlı ve birbirleriyle haberleşiyor. Mutfak dolabımızdaki



“Dünyayı değiştirenler ancak bunu yapabileceklerini düşünecek kadar çılgın olan insanlardır.” STEVE JOBS



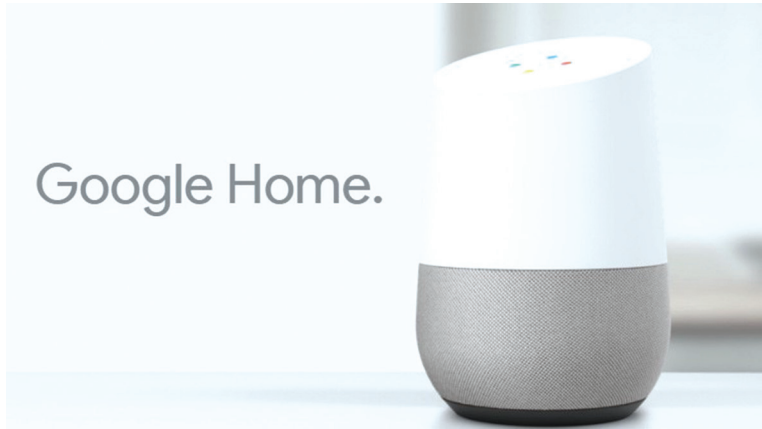
eksikliklerden arabanızdaki yakıt durumuna kadar herşeyi kontrol ediyor, sipariş veriyor ve hatta ödemesini yapıyor.

Müşteri deneyimi yeniden şekilleniyor

Eşyaların birbiriyle konuşmasının tek ön koşulu, internetinizin olması. Tüketicilerin her zamankinden daha hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde ödeme yapma beklentileri, giyilebilir ödeme teknolojilerinin tasarlanmasına da önayak oluyor. Bizlerin yaşam kalitesini artırmak amacıyla tasarlanmış Google Glass, akıllı saat, gözlük, bileklik, giyilebilir teknoloji ürünleri, dijital cüzdanlar, uygulamalar ve benzeri araçlar; gerek hesabınıza bağlı bir kart ve gerekse temassız işlemle ödemelerinizin alınmasını sağlıyor.

Görünen o ki bu ürünler sayesinde bankacılık işlemleri de kolaylaşacak ve müşteri deneyimi tekrar şekillenecek. Müşteri, banka şubesine gitmeden bankacılık işlemlerini üzerinde taşıdığı cihazlarla izleyebiliyor olacak. Bankalar yeni nesil ödeme yöntemlerine çok hızlı adapte oldu bile. Örneğin, yüz tanıma ve retina teknolojisi verilen hizmetler arasında...

Her ne kadar dijital bankacılığın giyilebilir teknolojilere uyarlanması henüz çok yeni olsa da yaygınlaşması pek de uzak bir gelecek değil.. ☹





Austria Card, Türk Hava Yolları ile hayata geçirdiği yeni bagaj takip sistemi ile havacılık sektöründe bir ilke imza attı. RFID teknolojisiyle hem bagajların kaybolması önleniyor hem de takibi kolaylaşıyor. Sistemin bir diğer artısı ise kağıt ve mürekkep kullanımını azaltarak ekolojik hayata destek vermesi...

Austria Card Türkiye, THY ile bagaj takip kartları projesini hayata geçiriyor

Austria Card Türkiye, Ocak 2017 itibarıyla çalışmaya başladığı, son 6 yıldır “Avrupa'nın En İyi Havayolu Şirketi” seçilen Türk Hava Yolları müşterileri için sağladığı ayrıcalık ile doğaya da katkıda bulunuyor. 1996 yılından beri sektöre teknoloji, danışmanlık, akıllı kart ve EMV hizmetleri sağlayan Austria Card Türkiye vermiş olduğu bu hizmet ile ağaçların kesimini ve mürekkep kullanılmasını azaltarak dünya üzerinde sürdürülebilir yaşam koşullarına katkıda bulunmuş oluyor.

Austria Card Türkiye'nin Genel Müdürü Burak Bilge, Austria Card Türkiye'nin, kısa bir süre içerisinde hayata geçecek olan Türk Hava Yolları RFID projesi için de ekolojik ürünleriyle hizmet vereceğini anlatıyor. Bilge, “Türkiye ve dünyada ilk olan bu proje sayesinde Türk Hava Yolları müşterilerinin eşyalarının kaybolması önenecek. RFID teknolojisiyle THY müşterilerine güvenli hizmet sağlamaya devam edeceğiz” diyor. Türk Hava Yolları için tedarik edi-



Burak Bilge

len tüm üyelik kartları, bagaj kartları ve bu ürünler için kullanılan zarf, mektup ve kutularının hepsi ekolojik özellikte. Bu yılın başında kullanılmaya başlayan proje bugüne kadar yüz binlerce Türk Hava Yolları müşterisinin adresine ulaştı.

Sistem radyo frekansı ile çalışıyor

RFID bagaj kartı; seyahat halindeyken bagajlarla ilgili yaşanabilecek olası aksaklık durumlarında bagaj teslim hizmetinin kalitesini artırmayı amaçlıyor. RFID bagaj kartı ile istasyonlarda yer alan RFID (radyo frekansı ile tanımlama) teknolojisi yardımıyla çalışıyor. Herhangi bir THY yolcususu, seyahate çıkmadan önce sisteme girerek RFID kartını tanıtır. Ardından söz konusu kartı bagajının

herhangi bir yerine yerleştiriyor. Bagaj sisteme girdiğinde operasyonel birimlere anlık bildirimler gönderiyor. Bildirimlerin tespit edilmesi durumunda, etkin ve hızlı şekilde özel çözümler sunuluyor. RFID bagaj kartı, Miles&Smiles üyelik sistemine entegre edilerek çalışıyor. ☺

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.



NCR SelfServ 80 ile ATM'lerde video dönemi başladı

Bankacılık, telekom, perakende, çağrı merkezi, otel, restoran gibi alanlara yönelik geliştirdiği bilgi işlem sistemleri, yazılım ve teknolojik çözümleriyle ödemeler dünyasının önemli bir oyuncusu olan NCR Bilişim Sistemleri, Türkiye'de de self servis terminal çağını başlattı. Türkiye'de de yakın zamanda kullanıma girecek olan yeni nesil NCR ATM'leri, mobil uyumlu tablet özelliğiyle kullanıcılara kişiselleştirme imkanı sunuyor. Video özelliğiyle ise ATM başındayken finans kurumundan canlı destek alınabiliyor.

NCR Bilişim Sistemleri Avrupa ve Rusya Başkanı Diego Navarrete'nin katılımı ve NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir'in ev sahipliğinde düzenlenen basın toplantısında self servis terminallerin Türkiye lansmanı yapıldı...

NCR Bilişim Sistemleri, yeni nesil NCR "SelfServ 80" serisi ATM'leriyle dijitalleşmede yeni bir dönem başlatıyor. Türkiye'de de yakın zamanda hizmete girecek olan bu cihazlar, tüm bankacılık işlemlerinin yüzde 80'ini yapabiliyor. Kolay kullanım ve kişiselleştirme özelliklerinin yanı sıra video fonksiyonuyla, ATM başındayken finans kurumundan canlı destek alma imkanı da sunuyor...



Yeni nesil daha fazla dijital hizmet bekliyor

Etkinlikte konuşan NCR Bilişim Sistemleri Avrupa ve Rusya Başkanı Diego Navarrete, dijital kültür içine doğan yeni kuşağın, finansal ihtiyaçlarını karşılarken her geçen gün daha kesintisiz dijital çözümler talep ettiğine işaret etti. Başta genç nesil olmak üzere tüketicilerin bu talebinin finans kurumlarını inovatif dijital çözümler sunmaya zorladığına dikkat çeken Navarrete, yeni dönemin beklentilerine uygun inovatif ürün ve çözümler geliştirmeye odaklandıklarını altını çizdi. Finans kuruluşlarının, tüketicilerin beklediği dijital dönüşüme ayak uydurmalarının önemini vurgulayan Navarrete, NCR'nin dijital ürün ve çözümleriyle finans şirketlerine rekabette öne geçme imkanı sunduğunu söyledi. Navarrete, "Tüketiciler her geçen gün daha kesintisiz dijital ve bütünlük deneyim talep ediyor. Değişen tüketici eğilimlerinin bir sonucu olarak finans kuruluşları, müşterileriyle iletişime geçmek ve onların yaşam tarzlarına uyan hızlı ve güvenilir bir bankacılık deneyimi sunma talebiyle hareket ediyordu. NCR olarak yeni SelfServ 80 serisini mobil hayatı merkezlerinde tutan tüketicilerin taleplerini göz önünde bulundurarak geliştirdik. Yeni nesil ATM'lerimizle bu alanda dijital dönüşümün öncüsü olduk" dedi.

Yeni neslin bankacılıktaki işlemlerin yüzde 80'ini yapabildiğini açıklayan Navarrete, denetleyici kurumlardan izin alınması halinde bu oranın yüzde 100'e yaklaşabileceğini



belirtti. Navarrete, “Banka ATM’sinden ev bakıp, sonra bunun için krediyi alıp imzanızı da ATM’den atabileceğiniz bir sistem” yorumunu yaptı. Ancak Navarrete’nin belirttiği gibi, bazı özelliklerinin Türkiye’de kullanılabilmesi için yasal değişiklikler yapılması gerekiyor. Örneğin, hesap açmak ya da kredi almak için hala şubeye gidip imza atılması yasal zorunluluk. Oysa birçok ülkede bu işlemler ATM’ler aracılığıyla yapılabilir.

Dijital çağda şube dönüşümü

Dünya genelinde banka şubelerinin de bir değişim ve dönüşüm içerisinde olduğuna dikkat çeken Navarrete, NCR olarak “dijital çağda şube dönüşümü” konusuna odaklandıklarını da açıkladı. NCR’nin yeni nesil ATM’leriyle otomatikleştirilmiş şube teknolojisini dijital çağa uygun hale getirdiklerini vurgulayan Navarrete, banka şubelerinin yeni ekonomi içindeki çehresini değiştirmeyi amaçladıklarını ifade etti. “Yeni nesil NCR SelfServ 80 serisiyle ATM üzerinden kullanıcılara finansal kurumların canlı destek verebileceği birebir temas kuran, kişiselleştirilmiş bir hizmet sunuyoruz” diyen Navarrete, sözlerini şöyle sürdürdü: “NCR olarak yürüttüğümüz bir araştırmaya göre, şube ziyaret edilerek yapılan işlemlerin yüzde 80’i ATM üzerinden canlı hizmet verecek bir uzmanla da gerçekleştirilebiliyor. NCR, halihazırda tek bir ATM platformu üzerinden tamamen entegre bir video bankacılığı çözümü sunabilen tek şirket. Bu çözüm sayesinde finans kuruluşları kişisel hizmet kapsamını genişletebilecek; kendi seçimlerine bağlı olarak yakından veya uzaktan, erken ya da geç hizmet sunabilecek.”

Dünyanın önde gelen bankalarının NCR SelfServ 80 serisi ATM’lere yoğun ilgi gösterdiğini ve birçoğuyla teslim sözleşmesi imzaladıklarını belirten Navarrete, “Müşteriler, dışarıdan bakıldığında göz alıcı, içeride ise son derece güçlü hizmetlerle donatılmış olan yeni platforma çok değer veriyor. Mobilin hayatımızın merkezinde yer aldığı günümüz dünyasında fiziksel ve dijital kanalları bir araya getirmeye hazır olan, gelecek odaklı bir çözüm arayan giderek daha fazla sayıda müşteri için yeni nesil ATM’lerimizi tercih ettiğini görüyor ve mutlu oluyoruz” dedi.

NCR, Türkiye’de ATM’leri dijitalleştiriyor

Toplantıda konuşan NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir ise NCR’nin dünyada olduğu gibi Türkiye’de de

ATM’lerde dijitalleşmeye öncülük ettiğini söyledi. NCR’nin Türkiye’de 1902 yılından bu yana faaliyetlerin sürdüğünü hatırlatan Hasdemir, yeni seriyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Türkiye’nin finans ve ödeme sistemleri hikâyesi içinde yer alan bir şirketiz. Tüketici ihtiyaçlarını yakından izliyor, müşterilerimiz olan finans kuruluşlarıyla yakın temas halinde çalışıyoruz. Bu da beraberinde ihtiyaç duyulan ve beklenti yaratan ürün ve yazılımları geliştirmemizi sağlıyor. Yeni nesil NCR SelfServ 80 serisiyle ATM’lerde yeni bir dönem başladı. Bu cihazlarımızı Türkiye pazarına da sunmanın gururunu yaşıyoruz. NCR Türkiye olarak global anlamda yazılım ve teknoloji transferlerimizin yanı sıra burada da yazılım geliştiriyoruz.”

Halen Türkiye’deki bankalarla görüşmelerin sürdüğünü ve deneme sürecinin başladığını söyleyen Hasdemir, yıl sonuna doğru kalabalık noktalarda bu ATM’lerin kullanıma sunulacağını açıkladı.

3 farklı modelle çıktı

Yeni seri NCR SelfServ 80’in yazılım, donanım ve hizmetler ile inovasyonun bir araya getirilmesi sonucunda tüketiciler ve finans kuruluşlarının beklentilerine uygun çözümler sunduğunu belirten Hasdemir, bazı teknik bilgileri de şöyle paylaştı:

“Mobil uyumlu yeni seri tablete benziyor. 19 inç genişliğindeki çoklu dokunmadık ekranlarda işlemler arasında hızlı bir şekilde geçiş, seçim yapılabilir. Ayrıca tüketiciler, yaptığı işlemlerin görüntüsünü de büyütebiliyor. Sistem entegre olan video bankacılığı özelliği ise finans kuruluşlarının müşterilere bire bir ve kişiselleştirilmiş hizmetler

ABD VE KANADA’DA 4 BİN ADET SATILDI

NCR SelfServ 80 serisinde tasarımda tamamen özelleştirilebilir ve renk kodlu ortam girişinin yanı sıra çıkış göstergeleri yer alıyor. 10 kasetli bankomat özelliği ise yeniden para yüklemenin doğurduğu maliyetleri düşürüyor. İlk olarak ABD ve Kanada’da kullanılmaya başlayan yeni seri ATM’ler, 2016 yılı sonunda 4 bin satış rakamına ulaştı. Yeni seri 2017-2018 boyunca da dünya çapında görülmeye çıkacak.

“KRİZ GERİDE KALDI, TÜKETİCİ NAKDE DÖNDÜ”

Toplantının ardından PSM'nin sorularını yanıtlayan NCR Bilişim Sistemleri Avrupa ve Rusya Başkanı Diego Navarrete, dünyada nakde doğru bir kayış olduğuna dikkat çekti. Navarrete, bu gelişimin iki global trende bağlı olduğunu anlattı: “Artık ekonomiler tüketici odaklı hale geldi, bireyler daha etkin. İkincisi de krizin etkileri geride kalmaya başladı. İnsanlar ertelediği harcamalarını yapıyor, bunun için de nakdi tercih ediyor. Öte yandan nüfus ve ülke ekonomileri büyüyor, bankacılıkla tanışmayanlar sisteme dahil oluyor. Dolayısıyla nakdin tüketim içindeki egemenliği yerini sağlamlaştırıyor.” Banka kartı kullanımının çift haneli büyümeye başladığını, İngiltere ve Almanya gibi ülkelerin bu alanda öncü olduğunu ifade eden Navarrete, “Türkiye’de de bir büyüme var ama henüz istenen seviyede değil” dedi.



sunmasını ve müşterilerin ATM başındayken canlı destek almasını mümkün kılıyor. NCR şu anda tek bir ATM platformunda video bankacılığını tam entegre olarak sunan tek şirket olma özelliğini taşıyor. Bu özellik sayesinde şube çalışanları ağ genelinde otomatik kredi, ev kredileri, kredi kartları veya para yatırma hizmetlerini müşterilere daha kolay bir şekilde sunabiliyor.”

Dijital bankacılığın gücünün, müşterilere kendi hizmetlerini yönetme ve istedikleri iletişim düzeyini seçme olana-

ğını tanımasından geldiğini ifade eden

Hasdemir, “Video üzerinden banka çalışanıyla iletişimin yanı sıra gelişmiş özellikleri olan ATM’ler, ‘Digital First’ yaklaşımının benimsendiği müşteri hizmetlerinde hem kolaylık hem de anında yardım sunma açısından kritik bir rol oynuyor. Bunun da giderek dijital hale gelen bankacılık ilişkisine insani bir boyutu tekrar kazandırmanın bir yolu olduğunu düşünüyoruz” dedi.



“YIL SONUNA KADAR BİNİN ÜZERİNDE SATILABİLİR”

NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, yeni serinin bir süredir Türkiye’deki bazı bankalar tarafından denendiğini, dokunmatik ekranı, şık tasarımı ve ihtiyaca göre fonksiyonlarıyla çok beğenildiğini söyledi. Bazı bankaların satın almalar yaptığını, bazılarıyla da görüşme halinde olduklarını açıklayan Hasdemir, yıl sonuna kadarki satış hedefiyle ilgili değerlendirme yapmadı. Bu noktada söze giren Navarrete ise “Bine ulaşmasını bekliyoruz” dedi.



NCR SelfServ 80 serisinin “Uluslararası Tasarımda Mükemmeliyet Ödülleri 2016” finalisti seçildiği bilgisini paylaşan Hasdemir, NCR’nin başarısının, tüketici davranışlarını anlama konusundaki 132 yıllık geçmişine; perakende bankacılık alanındaki engin alan deneyimine ve dünyadaki en popüler ATM ailesi olan SelfServ markasının güçlü mirasına dayanıldığını sözlerine ekledi. ☺



İlk ATM 50 yaşında

İnsanlar ve kurumlar arası nakit akışında çağ atlatan ilk ATM'nin açılışının üzerinden 50 yıl geçti. İskoç Shepherd-Barron tarafından icat edilen ilk ATM, 27 Haziran 1967'de İngiltere'nin başkenti Londra'nın kuzeyindeki Barclay's bankası tarafından kullanıma açıldı.

"On the Buses"(Otobüslerde) isimli talk show programının yıldızı Reg Varney, ATM'den nakit para çeken ilk kişi oldu. İlk ATM'ler, kullanıma sunulduğu birçok ülkede kuyruklar oluşmasına yol açtı.

Şu anda dünyada 48 bin 500'ü Türkiye'de olmak üzere 3 milyon adet ATM olduğu tahmin ediliyor.

ATM'lerin dünya genelinde yılda yaklaşık 790 milyar Türk Lirası karşılığı nakit para verdiği hesaplanıyor.

Dünyanın en kuzeyindeki ATM, Norveç'in Svalbard bölgesindeki Longyearbyen şehrinde, en güneyindeki ATM ise Güney Kutbu'ndaki McMurdo İstasyonu'nda bulunuyor.



Milenyumular geliyor!



Elif Bilge Eder

Araştırmalar, 1981-2000 yılları arasında doğan ve “milenyumular” olarak adlandırılan neslin, 2025 yılında dünyadaki işgücünün yüzde 72’sini oluşturacağını ortaya koyuyor. Üreten ve para kazanan konuma gelecek olan bu jenerasyon markaların merceğinde yer alıyor. Pew Research Center tarafından yapılan araştırmaya göre milenyumuların en önemli karakter özellikleri şöyle sıralanıyor:

- Kendine güvenen, değişime açık ve internete sürekli bağlı.
- Yüzde 50’sinin politik bir görüşü yok.
- Sosyal medyada aktif.
- Cep telefonundan gönderdiği ortalama günlük mesaj sayısı 50.
- Genel olarak insanların güvenilir olduğuna inancı yüzde 19. (Bu oran X jenerasyonunda yüzde 40.)

Milenyum jenerasyonu bilgisayar ve internetle büyüdü, GUI yani grafik arayüzlere oldukça aşina. Bu sayede görsel ifadelere, teknolojik yeniliklere ve işletim sistemlerine hızla ve kolaylıkla adapte olabiliyorlar.

Milenyumular ne ister?

Gelin bu özellikleri kısaca birlikte analiz edelim. Öncelikle milenyumuların teknoloji ve internet bağımlılıkları nedeniyle alışverişlerinde de bu ortamı tercih edeceklerini söylersek yanlış olmayız. Ancak bu noktada sürekli yenilenen ve değişime açık olan teknolojilerin bu jenerasyonun dikkatini çekeceğini de belirtmeden geçmeyeceğim.

Öte yandan kolay güvenmediklerini de biliyoruz, yani onlara bir ürünü satmak o kadar

da kolay değil.

Bu yüzden klasik pazarlama anlayışıyla yaklaşmak yerine “influencer marketing” gibi düşünce liderleri aracılığıyla bu hedef kitleye ulaşmak iyi bir fikir olabilir.

Milenyumuların ödeme tercihleri

PricewaterhouseCoopers (PwC) tarafından yayınlanan “2016 Perakende” raporunda 25 ülkede yüzde 45’ini milenyumuların oluşturduğu 23 bin kişi arasında yapılan araştırmaya göre katılımcıların;

23.000 katılımcı ★
25 ülke

% 54’ü

Her ay/ hafta
online alışveriş yapıyor.

% 34’ü

Mobil telefonlarının kendileri için ana satın alma aracı olduğunu kabul ediyor.

% 67’si

Sosyal medyadaki yorumların satın alma alışkanlıklarını etkilediğini söylüyor.
(★) Katılımcıların 10 bin 395’i milenyumlu.

Araştırmada ülkemizle ilgili rakamlara da yer verilmiş:

TÜRKİYE

Sosyal medyadaki yorumların satın alma alışkanlıklarına etkisi % 56



“ *Ne en güçlü olan tür hayatta kalır ne de en zeki olan...
Değişime en çok adapte olabildir, hayatta kalan.* ”

CHARLES R. DARWIN

Mağaza içi alışverişlerde cep telefonu
ile fiyat karşılaştırması % 51
Fiyat avantajı için
yurtdışı sitelerden alışveriş % 52

Aradığı ürünleri yerel
Perakendeciden tercih etme % 31

Milenyumuların ödeme alışkanlıklarının
diğer jenerasyonlarla arasındaki farklılıklar raporda şöyle
yer almış:

	Milenyumular	Diğerleri
Mobil ödeme kullanımı	% 24	% 16
Ödül uygulamasına erişim	% 23	% 18
Satın almadan önce bakiye kontrolü	% 26	% 17

ABD’de yapılan diğer bir araştırmaya göre ise geleneksel ödeme metodları milenyumular arasında oldukça popüler ve yüzde 58’i halen nakit ödemeleri tercih ediyor, nakdi halen güvenli buluyor. Aynı araştırmaya göre 10 milenyumunun 6’sı kredi kartı sahibi değil, bunun yerine işlemlerini banka kartıyla yapmayı tercih ediyor. Bu tercihin altında yatan sebeplerin başında ise borç sevmemeleri geliyor. Milenyumular ekonomik krizlere fazlasıyla muhatap olmuş ve daha kısıtlı iş imkanlarıyla yüz yüze kalmış bir jenerasyon. X jenerasyonuna göre daha minimalist bir yaşam tarzına sahipler. Bu da her türlü tercihlerine etki edebiliyor.

Milenyumulara yönelik yenilikler

Apple tarafından haziran ayında Kaliforniya’da düzenlenen WWDC’de (WorldWide Developers Conference), 2017 sonbaharında piyasaya sürülecek yeni işletim sistemi iOS 11 ile arkadaşlar birbirlerine mesaj atar gibi para gönderebilecek. Apple Pay, iMessage ile kişiden kişiye ödemeleri “Apple Pay Cash Card” kart marifetiyle desteklemeye başlıyor.

İşlem güvenliği için bu özellik touch-id (parmak iziyle kimlik doğrulama) ile desteklenecek. Para transferi gerçekleşikten sonra ilgili tutar Apple Pay Cash Card bakiyesine eklenecek ve kullanıcı bu bakiyeyi kartta bırakarak fiziksel olarak arkadaşlarına, ailesine kart gönderileceği gibi, kendi bankasına da transfer edilecek.

Apple tarafından sunulacak olan bu yeni özellik, başta elinden cep telefonu düşmeyen milenyumularını ve milenyumlu kafasındaki jenerasyonları hedefliyor.

Milenyumuların bakış açısı farklı

Accenture tarafından 2016’da yayınlanan “Alışveriş yapan milenyumular kimlerdir? Ve gerçekte ne isterler?” başlıklı rapora göre, ABD’de yaşayan 80 milyon milenyumlu her yıl



yaklaşık 600 milyon dolar harcıyor ve 2020 yılına gelindiğinde milenyumuların ABD’nin toplam 1.4 trilyon dolara ulaşacak perakende harcamaları içindeki oranının yüzde 30’a dayanacağı öngörülüyor.

Rapora göre online alışverişe eğilimli olan milenyumular dokunmak, koklamak ve satın almak amaçlı olarak mağazaları da ziyaret ediyor ve alışveriş yapıyor.

Online ve mobil kanallar milenyumular için önemli, zira bu kanallardan ürünler ve hizmetlerle ilgili bilgi almak istiyorlar. Satın almadan önce internet üzerinden ürünlerle ilgili puanlamaları, yorumları ve geri bildirimleri okuyor, en değerli ürün ya da hizmeti en ucuza ve en doğru satıcıdan almak istiyorlar.

Milenyum jenerasyonu tüm satış kanallarında aynı fiyat politikasını ve sadakat uygulamasını bekliyor. Online ya da mağazada kazandığı puanlarını her kanaldan kullanabilmeyi istiyor.

Rapora göre, konu alışveriş olduğunda milenyumuların yüzde 68’i tüm satış kanallarının entegre şekilde çalışmasını ve kanaldan bağımsız bir müşteri deneyimi sunulmasını arzu ediyor.

Yarı milenyumlu sayılırim...

Milenyumlu olmasam da ben de aynı kafadayım. İnternetten ya da sosyal medya üzerinden önce bilgilenmeyi, sonra fiyat araştırmayı ve duruma göre alışverişimi online ya da mağazaya bizzat giderek yapmayı tercih ediyorum.

Hele hele seyahat planlıyorsam, hiç şüphesiz tüm işlemlerimi mobil gerçekleştiriyorum.

Mobil ödeme imkânı sunan her kafe ve restoranda muhakkak mobil ödüyorum, indirimlerden ve bedava alışverişten faydalaniyorum.

Benim de cep telefonum elimden düşmüyor, sosyal medyadaki düşünce liderlerini takip ediyorum ve yorumlarımı okuyorum. İlgimi çeken mekân, ürün, şehir, otel, restoran için Instagram’a girip inceleme yapıyorum.

İnternet, mobil, sosyal medya, mobil ödemeler, kanallar ve sadakat uygulamalarının gündelik hayatımızın bir parçası haline geldiği kesin.

Bakalım milenyumularını izleyen “Gen Z” hayatımıza neler getirecek, neler öğretecek? ☹

İNTERNETTEN YAPILAN
KARTLI ÖDEMELER REKOR KIRDI

TABLO 1

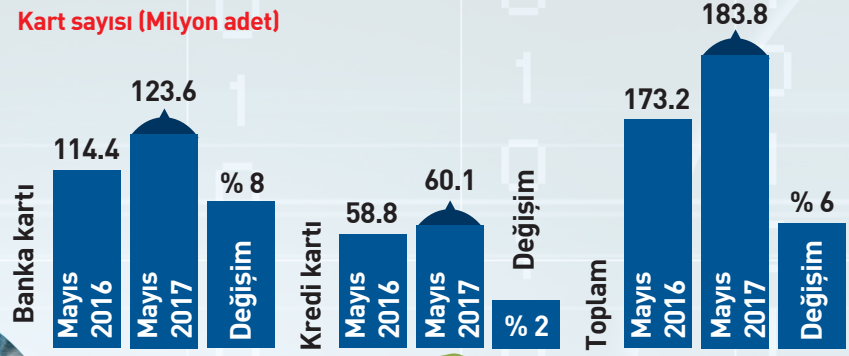
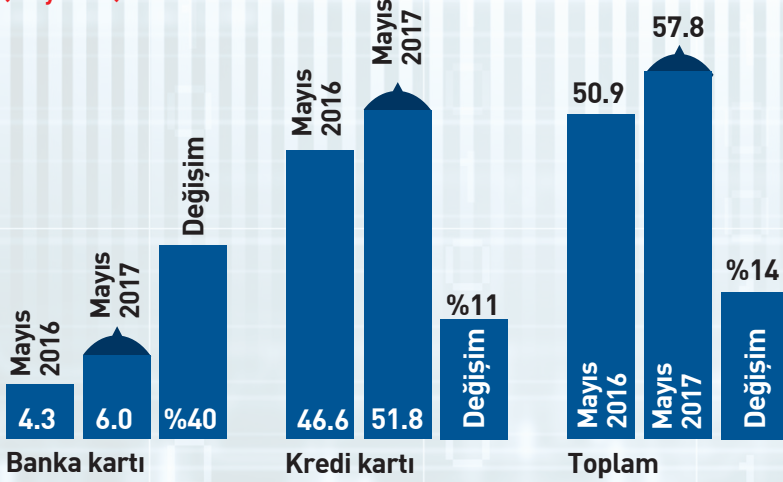
Kredi kartı sayısı
60 milyonu geçti

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre, Mayıs 2017 sonu itibarıyla Türkiye genelinde kullanımda olan banka ve kredi kartlarının sayısı 183.8 milyona ulaştı.

Bunların 123.6 milyon adedini banka kartları, 60.1 milyon adedini de kredi kartları oluşturdu. 2016 yılının mayıs ayı sonuna göre banka kartlarında yüzde 8, kredi kartlarında da yüzde 2 artış var. Toplam kart sayısı ise yüzde 6 arttı.



Kart sayısı (Milyon adet)

Kartlı ödeme tutarı
(Milyar TL)

TABLO 2

Mayıs ayında 57.8
milyar TL'lik kartlı
ödeme yapıldı

BKM verileri, banka kartları ve kredi kartlarıyla Mayıs ayında toplam 57.8 milyar TL'lik ödeme yapıldığını ortaya koyuyor. Bu tutarın 51.8 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken 6 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Böylece önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı banka kartıyla ödemelerde yüzde 40, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 11 oldu.



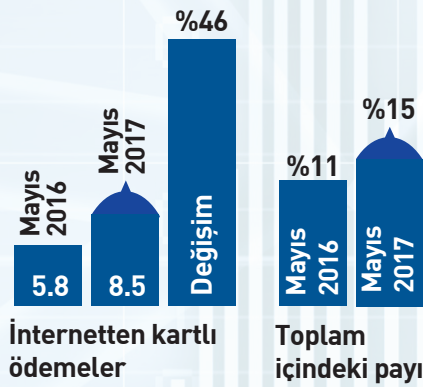
TABLO 3

İnternette kartlı ödemeler 8.5 milyar TL ile zirve yaptı

İnternette ödeme alışkanlığı her geçen gün artıyor. BKM verilerine göre, Mayıs ayında internet üzerinden toplam 8.5 milyar TL kartlı ödemeyle rekor kırıldı. 2016 yılı Mayıs ayıyla kıyaslandığında internette kartlı ödemelerde yüzde 46 oranında artış gerçekleşti. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14 artış gösteren kartlı ödemelere göre çok daha hızlı büyüyen internette kartlı ödemeler, toplam kartlı ödemelerin yüzde 15'ini oluşturdu.



İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



TABLO 4

İnternette 1.3 milyar TL'lik kamu/vergi ödemesi yapıldı

Mayıs ayında yapılan internette kartlı ödemelerin sektörel dağılımı incelendiğinde, 1 milyar 294 milyon TL ve yüzde 15 pay ile kamu/vergi ödemeleri en büyük payı aldı. Ardından 1 milyar 139 milyon TL ve yüzde 13 pay ile havayolları, 1 milyar 15 milyon TL ve yüzde 12 pay ile elektronik eşya, 928 milyon TL ve yüzde 11 pay ile seyahat acenteleri, 679 milyon TL ve yüzde 8 ile hizmet sektörü internette en fazla ödeme yapılan sektörler arasında yer aldı.

İnternette yapılan kartlı ödemelerin sektörel dağılımı

Sektör	2017 Mayıs (Milyon TL)	Toplam içindeki payı
Kamu/Vergi ödemeleri	1.294	%15
Havayolları	1.139	%13
Elektronik eşya	1.015	%12
Seyahat acenteleri	928	%11
Hizmet sektörü	679	%8



Ödeme kaydedici cihazlara ilişkin genel tebliğ taslağı değerlendirilmesi



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

Türkiye’de 1984 yılından bu yana kullanımı zorunlu olan ödeme kaydedici cihazlar (ÖKC), teknolojinin de büyük bir ivmeyle gelişmesi neticesinde değişime uğradı. 15 Haziran 2013 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 426 sıra no’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile birlikte yeni nesil ÖKC’ler zorunlu kılındı. Ancak bu geçiş süreci kademelere bölündü. İlk aşamada, faaliyetlerinde seyyar (mobil) banka POS’u kullanan işletmeler ile yol kenarı otopark işletmelerine yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğu getirildi. Bunlar dışında kalan mükellefler açısından ise son aşamaya gelindi.

Son aşama, (i) 2014 yılı satışları veya gayri safi iş hasılatı 150 bin TL’den az olan işletmeler ile (ii) ciro durumlarına bakılmaksızın, bilgisayar bağlantılı ÖKC kullanmakta olan mükelleflerin 1 Ocak 2018 tarihinde yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğu başlayacak.

Bu yazımızın konusunu oluşturan Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Kullanma Mecburiyetine İlişkin Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği Taslağı, 30 Mayıs 2017 tarihinde değişikliğe uğradı. Bu değişiklikten önceki halinde, belirli şartları taşıyan mükelleflerin yeni nesil ÖKC kullanımı ihtiyari

yani isteğe bağlı kılınmıştı. Yeni düzenleme uyarınca eski nesil ÖKC’lere mali hafızaları doluncaya kadar kullanma imkanı tanınıyor. Yeni nesil ÖKC kullanımının ihtiyari olması ise sadece bütün satışlarında e-fatura veya e-arşiv fatura düzenleyen mükellefler için gündeme gelebilecek.

Taslağın 3 ve 4’üncü maddelerinin başlıkları, değişiklik öncesi sırasıyla “Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Kullanımı İhtiyari Olan Mükellefler” ve “Yeni Nesil Ödeme Kaydedici Cihaz Kullanımının İhtiyari Olabilmesi İçin Gereken Şartlar” şeklindeydi. Değişiklik sonrasında ise bu başlıklar “Mevcut Eski Nesil Ödeme Kaydedici Cihazları Mali Hafızaları Doluncaya Kadar Kullanma İmkânı Getirilen Mükellefler” ve “Mevcut Eski Nesil Ödeme Kaydedici Cihazların Mali Hafızaları Doluncaya Kadar Kullanılması İçin Sağlanması Gereken Şartlar” şeklinde değiştirildi.

Taslağın yeni haline göre anılan mükelleflerden, çok sayıda ÖKC’yi barkod sistemleri, EFT-POS cihazları gibi sistemler (çevre birimleri) ile entegre olarak kullananların; (i) Ellerinde bulundurdıkları eski ÖKC’leri kullanmaya devam etme koşullarını, (ii) Bu kapsamda yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğundan muaf tutulmalarını, (iii) Perakende mal ve hizmet satışlarına ilişkin elde ettikleri mali bilgileri Gelir İdaresi Başkanlığı’na elektronik mecrada bildirme usulünü,

(iv) Yeni nesil ÖKC veya hâlihazırda kullandıkları eski ÖKC’lere haricen bağlanacak EFT-POS cihazlarına ilişkin ödeme onayı işlemlerini düzenliyor.

Hafıza doluncaya ya da 10 yıla kadar...

Tasarı kapsamında ilk olarak mevcut eski ÖKC’leri, mali hafızaları doluncaya kadar kullanma imkânı getirilen mükelleflere değiniliyor. Yeni nesil ÖKC kullanma zorunluluğu getirilmiş olan mükellefler, birden çok ÖKC’yi çevre birimleriyle entegre biçimde kullanmaları ve mali durumlarına ilişkin olarak belirlenen üç şarttan ikisini taşımaları veya 20’den fazla ÖKC kullanmaları halinde ve tasarıda sayılan diğer şartları da





Taslağa göre, perakende satışlar dahil bütün satışlarını e-fatura ve e-arşiv fatura ile yapan mükellefler, perakende satışlarında ÖKC kullanma zorunluluğundan muaf tutuluyor. Bu imkandan yararlanmak isteyen mükellefin satışlarını sadece e-fatura ve e-arşiv fatura ile yapacağını bağlı olduğu vergi dairesine yazılı olarak bildirmesi ve e-fatura saklama hizmeti sunan kurumlarda GİB'in erişimine açık şekilde muhafaza etmesi gerekiyor.



taşımaları halinde, eski ÖKC'lerini cihazın mali hafızası dolana kadar kullanabilecek.

Eski ÖKC'nin mali hafızası dolmadığı takdirde, cihazın satın alınmasının üzerinden 10 yıl geçmesiyle birlikte, bu cihazın hurdaya çıkarılması ve yeni nesil ÖKC kullanılması gerekecek.

Bir önceki paragrafta belirtilen mali şartlar şu şekilde:

- 2016 yılı satışları veya gayri safi iş hasılatı toplamının 10 milyon TL'yi aşması,
- 2016 yılı bilanço aktif toplamının 10 milyon TL'yi aşması,
- 2016 yılı bilanço öz sermaye veya öz kaynak toplamının 1 milyon TL'yi aşması.

Yukarıda açıklanan ihtimallerde, mükellefin birtakım teknik şartları karşılaması gerekiyor. Bu teknik şartlar taslağın 4'üncü maddesinde 4 adet olmak üzere yer alıyor. Bunun yanı sıra yukarıda yer alan mükelleflerden olmakla birlikte, taslağın 4'üncü maddesinde yer alan teknik şartları karşılayan birinci ve ikinci sınıf tüccarların da yeni nesil ÖKC kullanması zorunlu kılınıyor.

E-fatura ve e-arşiv faturalara bildirim muafiyeti

Taslakta yer alan bir diğer önemli husus da perakende mal satışı ve hizmet ifalarına ilişkin yapılacak elektronik

bildirim usulü. Buna göre, ÖKC'ler üzerinden yapılacak satışların günlük kapanış raporlarında yer alan mali bilgiler, Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından sağlanan formatta hazırlanarak elektronik ortamda bildirilmek zorunda. Ancak e-fatura ve e-arşiv faturalarla yapılan satışlara ilişkin bilgiler bu raporlarda yer almayacak.

Taslakta yeni nesil ÖKC kullanımından muaf tutulanları da belirtmekte yarar var. Buna göre, perakende satışlar dahil bütün satışlarını e-fatura ve e-arşiv fatura ile yapan mükellefler, perakende satışlarında ÖKC kullanma zorunluluğundan muaf tutuluyor. Bu muafiyet imkanından yararlanmak isteyen mükellefin satışlarını sadece e-fatura ve e-arşiv fatura ile yapacağını bağlı olduğu vergi dairesine yazılı olarak bildirmesi ve e-fatura saklama hizmeti sunan kurumlarda Gelir İdaresi Başkanlığı'nın erişimine açık şekilde muhafaza etmesi gerekiyor.

Taslak değişikliğiyle birlikte getirilen asıl yenilik, yeni nesil ÖKC kullanımının ihtiyari olduğu hallerin düzenlenmesinin kalması ve eski ÖKC'lerin kullanımına hangi şartlar altında devam edileceğine ilişkin. Taslak konusunda ilgili kesimlerden görüş ve öneriler 9 Haziran 2017 tarihine kadar alındı. Bu yazının hazırlandığı sırada, taslağın yeniden değişiklik geçirip geçirmeyeceği konusunda henüz herhangi bir açıklama yapılmamıştı. ☹



Ödemelerin geleceğini şekillendirecek 5 ana trend

Global Payments Innovation Jury 2017 raporu, ödemeler dünyasında yaşanan küresel inovasyonun evrimini gözler önüne seriyor. Ödeme inovasyonunda Asya'nın global pazarın lideri olduğunu vurgulayan rapor, sektörün geleceğini şekillendirecek 5 ana trend üzerinde yoğunlaşıyor...



Global Payments Innovation Jury (Küresel Ödeme İnovasyon Jürisi), 2008'den bu yana her 2 yılda bir ödeme sektöründeki inovasyonun evrimini değerlendiriyor. 2017 raporunda da global ölçekte ödeme ekosistemlerinde yaşanan gelişmelere ilişkin pek çok önemli bulgu yer alıyor. Ödeme inovasyonunda Çin'in çarpıcı etkisi nedeniyle Asya, global pazarın tartışmasız öncüsü olarak öne çıkıyor. Bölgede yer alan diğer ülkeler de kendi ödeme altyapısında köklü yenilikler yaparken, inovasyonu destekleyen bir ortam sunmaya gayret gösteriyor.

Gelişmiş pazarlarda işletmeler arası (B2B) ödemeye, tüketiciye odaklı ödemelerden (B2C) daha fazla yatırım yapılıyor. Bunun sebebi ise kayda değer bir tüketici kitlesi oluşturmak için çok büyük bütçeli yatırımlar gerekmesi. Ayrıca kullanıcıları daha önce "ücretsiz" olarak temin ettikleri hizmetlere ödeme yapmaya ikna etmek hiç de kolay değil. Öte yandan, gelişmekte olan pazarlarda bankacılık dünyasından uzakta kalan pazarın hacmi sayesinde B2C yatırımlar halen cazibesini koruyor.

Rapora göre, ödeme alanındaki girişimlerin başarısız olmasının iki ana nedeni var. İlki, pek çok iş modelinde

anlık büyüme için yeterli hazırlığın veya altyapının olmaması. Diğer bir deyişle çoğu yeni girişim, bir anda 10 bin kullanıcıya göre işi ölçeklemeyi başaramıyor. İkinci sebep ise pek çok yeni girişimin, mevcut çözümlere oranla kayda değer bir yenilik getirmiyor oluşu. Jüri bunu "yeni bir problem arayışındaki çözümler" olarak değerlendiriyor.

2017 yılı raporu için 37 ülkeden 70 üst düzey yönetici jüri olarak görev aldı. Üyelerin 46'sı bugün ya da geçmişte CEO pozisyonunda çalışmış. Diğer 24 jürinin de yine "C seviyesi" yöneticilik geçmişi bulunuyor. Raporda 5 ana trendden de söz ediliyor...

Trend 1: API'lerin yükselişi

Jüri, önümüzdeki yıllarda API'lerin kullanımının artacağını öngörüyor. Önümüzdeki 10 yılda Facebook, Google gibi teknoloji devlerinin hâkimiyetlerini artırmak ve yeni alanlar yaratmak için API'lerini daha fazla açacağı beklentisi var. Avrupa'daki bazı düzenlemelerin kıtanın bu alandaki gelişimini engellediğini düşünen jürinin ezici bir çoğunluğu (yüzde 73), API'lerin ödeme dünyasının gelişmesinde ciddi bir rol oynayacağı kanısında.

Önümüzdeki 2 yıl içinde ödeme dünyasında inovasyon

ASYA	% 64
AVRUPA	% 14
AFRİKA	% 12
KUZEY AMERİKA	% 8
LATİN AMERİKA	% 2

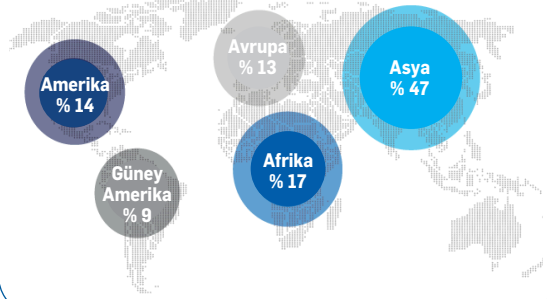
Trend 2: Veri ve güvenlik

Jüri üyelerinin neredeyse dörtte üçü (yüzde 73), gelecekte firmaların ödemelerinin veri erişimi olarak görüleceğini, bunun da saldırıları artıracaklarını belirtiyor. Veri kullanımı ve güvenliğin tüm sektörler için ödeme dünyasında önemli hale geleceği ve şekillenmesinde rol oynayacağı düşünülüyor.

Trend 3: Düzenlemeler, düzenleyici kurumlar

Jüri, düzenlemelerin giderek artan önemine ve yenilikleri ne kadar etkilediği konularına odaklanıyor. Üyelerin yüzde 39'u, düzenlemelerin yenilikler üzerinde olumsuz etki yaptığını dile getiriyor. Yüzde 26'sı yenilikler üzerinde bir etkisi olmadığını düşünürken, yüzde 35'i olumlu etkiye dikkat çekiyor. Jürinin üzerinde hemfikir olmadığı tek başlık da zaten bu...

Bugün bir ödeme işine başlamak için en iyi bölgeler



Trend 4: Mobilin rolü

GSMA, 2020 yılına kadar dünyada 5.7 milyar akıllı telefon kullanılacağını öngörüyor. Geçen yılın sonunda bu sayı 1.9 milyardı. Ödemelerin sosyal mesajlaşma, çevrimiçi alışverişle kolay entegrasyon gibi etkenlerle bu alana kayacağı belirtiliyor. Rapor, bu alanın fiziki kartlar yerine mobil cüzdanları büyüteceğine, beraberinde de yeni iş modellerinin doğacağına vurgu yapıyor.

Trend 5: Kripto paralar

Sektörde bu konudaki tartışma sürüyor. 2015 jürisi, kripto paralar konusunda kötümser bir tablo çizmişti. Ancak son raporda jürinin yüzde 46'sı kripto paraların gelecekte ulusal ve uluslararası düzeyde başarılı olacağını düşünüyor. Bu alanda çeşitli düzenlemeler yapılacağı beklentisi hakim. Geleneksel ödemelere ciddi biçimde meydan okuma potansiyeli de not ediliyor.



BİLETİNİZİ DERİNİZİN ALTINA YERLEŞTİREBİLİRSİNİZ!

İsveç'te faaliyet gösteren bir demiryolu şirketi, deri altına yerleştirilen implant ile bilet unutma derdini ortadan kaldırıyor. SJ, deri altına çip implantı yerleştirerek kağıt, mobil ve diğer yöntemlerle kullanılan biletlere son veren ilk seyahat şirketi olduğunu iddia ediyor. Bu tarz bir teknolojinin sağladığı avantajlar açık; fiziksel biletinizi unutmadan veya kaybetmeden çipinizi yalnızca akıllı telefonunuzla yeni bilet için güncelleyebilirsiniz. Bilet denetçisi geldiğinde yapmanız gerekense sadece elinizi uzatmak. Tabii önce deri altına bir çip yerleştirilmesi gerekiyor. 100 İsveçli bu uygulamayı test amaçlı kullanmaya başlamış durumda. Ancak SJ'nin implant tren bileti uygulaması türünün tek

örneği değil. İmplantlar özellikle gençler arasında İsveç'te popülerite kazanıyor. Epicenter gibi coworking (ortak çalışma) alanı sunan şirketler üyelerine sürekli kart vermek yerine bir çip implant alternatifi öneriyor. Çip başparmağınızla işaret parmağınız arasında elinizin etli bölgesine bir şırıngayla enjekte ediliyor ve oldukça basit bir işlem. Esasında bu implant temassız banka kartına çok benzeyen ve NFC teknolojisine sahip bir etiket. Ülkenin farklı bölgelerinde yaklaşık 2 bin İsveçlinin benzer implantlara sahip olduğu tahmin ediliyor. Ancak bunların çoğu teknoloji ile vücutlarını birleştiren sınırları zorlayan "biyolojik hacker" topluluklarının birer üyesi.

ÇİN MERKEZ BANKASI DA KRİPTO PARA GELİŞTİRDİ

Çin Merkez Bankası tarafından geliştirilen kripto para yakın bir gelecekte dolaşıma girebilir. People's Bank of China, Çin'deki bazı ticari bankalarla örnek işlemlerde test etmeye başladığı kripto parayı,

ana para birimi olan yuan ile birlikte yürürlüğe koyma senaryoları kuruyor. Dijital bir para birimi, özellikle Çin gibi nüfusun yoğun olduğu ülkelerde kayda değer avantajlar sağlıyor. İşlem başına maliyetin büyük oranda düşmesi, finansal hizmetlerin herkes tarafından erişilebilir hale gelmesine ve geleneksel bankalarla hiçbir bağı olmayan milyonlarca insanın finans ekosistemine dahil olmasına zemin hazırlıyor. Blockchain altyapısı-



la çalışacak sistemin sahtekârlık ve kalpazanlık gibi Çin hükümetinin yıllardır mücadele ettiği sorunlara geçit vermemesi ikinci büyük avantaj olarak öne çıkıyor. Kripto parayı elde etmek kolaylaşacağı için, uluslararası işlemlerde hem hacim hem yaygınlık açısından bir patlama yaşanması ve diğer ülkelerle ticaretin kripto para üzerinden gelişmesi öngörülüyor. Bu da kuşkusuz Çin için daha hızlı bir ekonomik büyüme demek.

Salzkammergut
Avusturya

Kredi kartınızla görebileceğiniz 10 GİZLİ CENNET

- 1- Asturias ve Covadonga Manastırı, **İspanya**
- 2- Mdina & Zebbug, **Malta**
- 3- Salzkammergut, **Avusturya**
- 4- Azores, **Portekiz**
- 5- Perast, **Karadağ**
- 6- Lednice-Valtice, **Çek Cumhuriyeti**
- 7- Pag Adası, **Hırvatistan**
- 8- Saaremaa Adası, **Estonya**
- 9- Volos & Pelion, **Yunanistan**
- 10- Kamnik Alps, **Slovenya**



Yeni yerler keşfetmenin, yeni rotalar çizmenin, farklı bir tatil geçirmenin modası hiç geçmiyor. Mastercard tarafından hazırlanan liste, Avrupa kıtasının gözlerden uzak kalmış yerlerini geziseverlerin beğenisine sunuyor. 44 tatil yöresinden hangisini ya da hangilerini seçerseniz kredi kartınızla tüm ihtiyaçlarınızı karşılamaz mümkün.

Türkiye'nin de dahil olduğu rotaların başını, Covadonga Manastırı'na ev sahipliği yapan Kuzey İspanya'daki Astruias çekiyor. Bakir kalmayı başarmış bu bölgeyi, ortaçağdan kalma Zebbug şehriyle Malta ve hemen ardından da Halstatt Gölü ile Avusturya Salzkammergut izliyor. Sıralama yapılırken güzellik, kalabalık olmama, dijital ödeme kabul etme, kalış maliyeti, sunulan rahatlık gibi kriterler göz önüne alınmış...

Mdina &
Zebbug
Malta

DAHA GÜVENLİ BİR SEYAHAT İÇİN ÖNERİLER

■ Kartınızla bağlantılı, güvenlik ve seyahat hizmetleriyle seyahatinizi daha da özelleştirebilecek hizmetler olup olmadığını öğrenin.
■ Bankanızı seyahatiniz konusunda bilgilendirin. Böylece bir sorun yaşadığınızda size daha hızlı yardımcı olabilirler.

■ "Kayıp veya çalıntı kart" numarasını telefonunuza kaydedin.
■ Bir restoranda veya kafede kartınızla ödeme yaparken, garsondan POS makinesini getirmesini isteyin veya garsonla birlikte kasaya gidin.
■ Asla PIN kodunu bir kağıda not etmeyin ve telefonunuza

kaydetmeyin.

■ Kartınızla birlikte yurtdışında ödeme yaparken, en iyi kur için daima yerel para birimi cinsinden ödeme yapmalısınız.
■ Ekstrenizi kontrol edin ve tarafınızca yapılmadığını düşündüğünüz harcamaları ve şüpheli işlemleri en geç 30 gün içinde bankanıza bildirin.

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



Şekerbank 

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)