

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



KASIM 2017

Sayı: 78 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



## TÜRKİYENİN DİJİTAL CÜZDANI 5 YAŞINDA



# TEKNOLOJİYİ HİSSET, YENİLİĞİ YAŞA

## Yeni Nesil Yazar Kasa POS Profilo S900 ECR

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



Dokunmatik renkli ekran



Zengin bağlantı seçenekleri



En uzun rulo kapasitesi



Dahili GPS ve barkod okuyucu\*



Barkod Okuyucu\*



NFC



GPS\*



Yüksek Güvenlik



Yemek Kartı



Otopark



SGK Katkı Payı



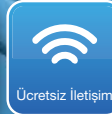
E-fatura, E-arşiv



BKM TechPOS



7/24 Servis



Ücretsiz İletişim

\* Opsiyonel

**PROFİLO**  
ÖDEME SİSTEMLERİ

profiloS900.com  
profiloodemesistemleri.com

0850 222 72 72  
R2 R2



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

aaaa

**FinTech devrimi, birçok ülkede olduğu gibi Türkiye ödeme sistemleri sektörünü de şekillee alınması, Türkiye'nin 2023 "nakitsiz toplum" hedefine katkı sağlaması açısın**

gerekse onlarla işbirliği yapan mobil ödeme servis sağlayıcıları, önümüzdeki dönemde bu alanı daha da

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

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

**YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ**  
Kayhan Öztürk

**HABER MÜDÜRÜ**  
Orhan Pala

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

**YAYIN DANIŞMANI**  
Abdullah Çetin  
acetin@psmmag.com

**DÜZELTMEN**  
Celalettin Kafesoğlu

**FOTOĞRAF**  
Çelik Çelikyaman

**GÖRSEL TASARIM**  
Medya Gündem  
Dijital Yayıncılık

**HABER MERKEZİ**  
Burak Taşçı, Serap Sürmeli  
Yağızhan Coşkun

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

**REKLAM & REZERVASYON**  
suygun@psmmag.com

**YÖNETİM YERİ**  
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.  
Cumhuriyet Cad. No: 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.

# i ÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • KASIM 2017



# 24

## YILDÖNÜMÜ

Türkiye'nin dijital cüzdanı  
BKM Express 5 yaşında



6

### VİTRİN

Kadın çiftçiler, Şekerbank'ın desteğiyle girişimci oluyor

18

### ŞUBE BANKACILIĞI

Garanti'de bankosuz şube dönemi başladı

28

### PLATFORM

Napolyon, üyelerine para, şirketlere müşteri kazandırıyor

32

### TELEKOMÜNİKASYON

Cep telefonu bayileri "banka şubesi" olabilir

36

### FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Dijital Hindistan'da FinTech olmak

38

### ÖDÜL

En yenilikçi 10 bankadan 4'ü Türkiye'den çıktı!

40

### YENİLİK

Uluslararası para transferi ve Dijital Kumbara İşCep'te



42

### TAHSİLAT YÖNETİMİ

Üyelik tahsilatında başarıyı artırmak için altın tüyolar

44

### ÖDEMELİ SOHBETLER

Beyin göçü mü, küreselleşmenin başarısı mı?

48

### SOSYAL MÜHENDİSLİK

Sosyal mühendislik tuzaklarına düşmeyin!

52

### FATURA TAHSİLATI

Fatura ödemede 'merdiven altı' tam gaz!



56

### VİZYON

Blockchain hayatımızı nasıl etkileyecek?

58

### MOBİL PLATFORM

Döviz ve altında 5/24 alım satım özgürlüğü

52

### MEVZUAT

Bitcoin: Balon deyip geçmeyin!

62

### EXTRE

Yabancı turistlerin kartlı ödemeleri yüzde 72 arttı

64

### DÜNYADAN

Nakit dışı ödemeler 433 milyar dolara ulaştı

## ► Kadın çiftçiler, Şekerbank'ın desteğiyle girişimci oluyor

Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından başlatılan ve Şekerbank'ın da desteğiyle yürütülen "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı"nın 2017 yılı kazananları belli oldu. Program kapsamında projeleri dereceye giren çiftçi kadınlara ödülleri, 15 Ekim Dünya Kadın Çiftçiler Günü'ne özel Ankara'da düzenlenen ve Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba'nın ev sahipliğini yaptığı törenle, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi Emine Erdoğan tarafından verildi.

2015 yılından bu yana yürütülen "Tarımda Kadın Girişimciliğinin Güçlendirilmesi Programı"na bu yıl 16 ilden 1.270 proje katıldı. Üretime katkı sağlayacak projeler arasında birincilik ödülü Kahramanmaraş'tan Sultan Kaçamaz'ın "Gelenekten Geleceğe Sumak Ekşisi" projesinin oldu. Şekerbank, 44 projeye toplamda 155 bin TL destek sağladı. Şekerbank Genel Müdürü Servet Taze, törenin açılışında yaptığı konuşmada



64 yıl önce sürdürülebilir tarımın ve kırsal kalkınmanın finansmanı için kurulan Şekerbank'ın bugün de aynı misyonla Türkiye'nin dört bir yanındaki üretkenleri desteklediğini belirtti. "Tarım bankacılığı Şekerbank'ın genlerinde var" diyen Taze, "Köyden kente göçü önlemek amacıyla hayata geçirdiğimiz ve bugüne kadar 82

bin çiftçi ailesine ulaştığımız 'Aile Çiftçiliği Bankacılığı' kapsamında kırsaldaki girişimci ve proje üreten kadın çiftçilerimizi destekliyoruz. Kırsal kalkınmaya dayalı sürdürülebilir ekonomik büyüme için çalışmaya ve kırsaldaki kadın girişimcilerimizin projelerini hayat geçirmelerine destek olmaya devam edeceğiz" dedi.

## Verifone, yeni nesil çözümler sunmaya devam ediyor

Perakende dünyasıyla yaptığı işbirliklerini artıran Verifone, portföyüne B&G, Mendos ve Ekol Giyim'i de ekledi. Üç şirket, yeni nesil ödeme sistemlerini Verifone'a emanet etti. Verifone, B&G, Mendos ve Ekol Giyim mağazalarına kurulumunu yapacağı Olivetti Verifone MX915 ECR yazarkasa POS çözümüyle hem işletmelere hem de müşterilerine 360 derece perakendecilik deneyimi sunacak.

Ergonomik ve kullanıcı dostu olmasıyla ön plana çıkan Olivetti Verifone MX 915 ECR bütünleşik yazarkasa POS cihazı, tüm bankaların uygulamalarına uygun altyapısıyla ayrı ayrı POS alınmasına gerek kalmadan tek cihazla tüm bankalarla çalışıyor. Saniyede 30 satır fişi yazma özelliği ile hem mağaza sahibi hem de müşteriyi bekleme derdinden kurtaran Olivetti Verifone MX 915 ECR, ekstra kazanç sağlayan katma değerli servisler ve sadakat programlarının yanı sıra operatörlerle entegrasyon sağlandığında kontör yükleme işlemini de yapıyor. MX 915 ECR tüm bu avantajlarının yanı



sıra Verifone Perakende çözümüyle de fark yaratıyor. Tüm muhasebe işlemlerini düzenleyen MX 915 ECR, bankalar arası ciro yönlendirmesi de yapıyor. Terminal bazında anlık ödeme işlemlerinin PC, tablet veya mobil üzerinden online takibi, komisyonlu işlem, detaylı işlem, gün sonu ve özet Z raporları sunan MX 915 ECR, işletmecinin en güvenilir iş arkadaşı oluyor. İşyeri sahibi dilerse fatura ödeme uygulamasını yükleyip elektrik, su gibi fatura ödemelerini de

işletmesinde kabul edebiliyor. 4 milyon ve 10 milyon seçeneği EKÜ (mali hafıza) kapasiteye sahip MX 915 ECR, opsiyonel olarak sadece Verifone'da bulunan 180 derece dönebilen standıyla mağaza sahibinin POS cihazını uzatmasına gerek kalmadan müşteriye yönlendirilebilmesini sağlıyor. NFC temassız ödeme seçeneğine de sahip olan MX 915 ECR, mağaza sahiplerinin hayatını kolaylaştırırken müşterilere de keyifli bir alışveriş deneyimi yaşıyor.

# axess

# Axessle gerçek olsun

Başvuru için  
**AXESS** yaz  
5990'a  
yolla



**AKBANK**

## ► Güvenli ticaret için karekodlu çek kampanyası başlatıldı

Kredi Kayıt Bürosu, çek dolandırıcılığına ve çek mağduriyetine dikkat çekmek için yeni bir reklam kampanyası başlattı. "Findeks karekodlu çek ile ticarete güvenli gelecek" sloganını taşıyan kampanyada, karekodlu çek sisteminin kullanımıyla karşılıksız, sahte ve ikiz çek riskinin en aza indirilebileceği vurgulanıyor. Akıllı telefonlara indirilen Findeks mobil uygulaması üzerinden çek kabul aşamasında çekin üzerindeki karekod okutularak çek sahibinin geçmiş çek ödeme performansına ulaşabiliyor. Satış kararı bu bilgilerin ışığında verilerek karşılıksız çek alma riski yüzde 80 oranında azaltılabilirken, çek sahteciliğinin de önüne geçilebiliyor. Ticari hayatta çek kullanımı kadar çeklerin sorunsuz tahsil edilmesinin de ülke ekonomisi için kritik önem taşıdığını belirten Kredi Kayıt Bürosu Genel Müdürü Kasım Akdeniz, "Yılda 700 milyar TL'nin üzerinde ve 22



milyon adet civarında çek keşide edilen ülkemizde; çeklerin ciranta yoluyla ortalama 4-5 kez el değiştirdiği de düşünüldüğünde 100 milyonun üzerinde ticari işlemin ödemesi çek ile gerçekleştiriliyor. Bu nedenle çek ile yapılan ödemelerin aksamaması özellikle reel sektör açısından olmak üzere ülkemiz açısından son derece önemli. Bunu sağlamaya yönelik olarak KKB tarafından hayata geçirilen karekodlu çek sistemi, her geçen gün daha da yaygınlaşıyor. Bugün itibarıyla karekodlu çek kullanıcıları 350 bini, karekodlu çek yaprak adedi ise 17 milyonu aştı. Bu yılın başında çeklerde karekodun zorunlu hale gelmesi ile dolaşımda olan çekler içindeki karekodlu çek oranı yüzde 40 seviyelerine ulaştı. Çeki alan ve kabul edenlerin daha güvenli ticaret yapmasını sağlayan karekodlu çek, karşılıksız çek riskini minimuma indirerek tahsilat riskini en aza indiriyor" dedi.



Kasım Akdeniz

## TEB Aile Akademisi, finansal okuryazarlığı topluma yayıyor

Türk Ekonomi Bankası (TEB), ülke genelinde bireylerin tasarruf bilincinin gelişmesine ve finansal okuryazarlık düzeyinin yükseltilmesine katkı sağlamak amacıyla hayata geçirdiği TEB Aile Akademisi ile çalışmalarına devam ediyor. 2019 yılı sonuna kadar 20 milyon kişiye eğitim vermeyi planlayan TEB, nüfusun yüzde 25'sine ulaşarak finansal okuryazar bir nesil yetiştirilmesine katkı sağlayacak. TEB Aile Akademisi çalışmaları kapsamında banka çalışanlarından oluşan gönüllü bir ekiple herkese açık ve ücretsiz eğitimler verildiğini belirten TEB Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, "Bugüne kadar bu eğitimlerle bire bir olarak 235 bin kişiye ulaşarak tasarruf ve finansal okuryazarlık bilinci kazandırdık. Yürüttüğümüz işbirlikleriyle 2019 yılı sonuna kadar 20 milyon kişiye eğitimlerimizi ulaştırmayı planlıyor, Türkiye nüfusunun yüzde 25'ini finansal okuryazar yapmayı amaçlıyoruz" diyor. Son olarak tarım işletmeleri ve çiftçiler için finansal okuryazarlık eğitimleri düzenlemeye başladıklarını hatırlatan



Gökhan Mendi

Mendi, bu çalışmanın amaç ve hedeflerini de şöyle paylaşıyor: "Bu yıl farklı illerde çiftçilerimizle bir araya geldiğimiz TEB KOBİ Akademi Tarım Buluşmaları kapsamında çiftçilere finansal okuryazarlık eğitimi vermeye başladık. 81 ilimizde 2.2 milyon çiftçiye ulaşmayı planladığımız

proje kapsamında, çiftçilere özel olarak geliştirdiğimiz içeriklerle tasarrufu ve finansal okuryazarlığı anlatacağız. Formatör eğitimler yoluyla ülke genelinde yaygınlaştırılacak projemizle, il müdürlüklerinden seçilecek formatörlere 'eğitici eğitimi' vererek ve tüm çiftçilere ulaşacağız."



# KART BİLGİLERİNİZE HER YERDEN ULAŞIN...



Artık herkes kolayca kendi eklentilerini yapabileceği kaprissiz kart paketi istiyor. Verisoft CARDIX.NET bu felsefeyle Microsoft .NET MVC platformunda geliştirildi. Baştan sona API, Web Service, JSON, Thin Client, Web Browser arayüzü sayesinde kolaylıkla istediğiniz amaca uyarlayabilirsiniz.

**CARDIX.NET**

**KASMAYAN KART PAKETİ**



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

[WWW.VERISOFT.COM](http://WWW.VERISOFT.COM)

## ► Geleceği “Etki”leyecek girişimler Big Bang ile sahneye çıkıyor

Dünyada girişimcilere en fazla kaynak sağlayan ilk üç girişimcilik yarışması arasında yer alan Big Bang Startup Challenge, bu yıl 6'ncı kez yine iddialı girişimleri, yatırımcı ve kurumsal şirketlerle buluşturacak. İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi'nin düzenlediği etkinlik, 23 Kasım'da Uniq İstanbul'da gerçekleşecek. Big Bang Startup Challenge'ta bu yıl “Etki” temasıyla bugünü ve yarını etkileyecek girişimler sahneye çıkacak. Türkiye'nin her yerinden girişimcilere projelerini hayata geçirme fırsatı sunan Big Bang Startup Challenge'da bu yıl İstanbul Sanayi Odası, Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği, Enerjisa, ING Bank, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Hepsiburada, Cardtek, Monitise ve Turkcell Arıkovanı başta olmak üzere 40 kurumsal şirket, 14 yatırım ağı ve 10 bireysel yatırımcı, destek olacakları girişimi sahneden açıklayacak. Her yıl başvuru sayısının katlanarak arttığı İTÜ Çekirdek'e bu yıl 10 bini aşkın başvuru gerçekleşti. Başvurular arasından 478 aday ön elemeyi geçerek, “Ön Kuluçka” adı verilen sürece kabul edildi. Çeyrek ve yarı final aşamalarını başarıyla tamamlayan girişimler ise Big Bang etkinliğinde 20 girişim sahnede, 90 girişim ise etkinlikte yer alan özel alanda yatırımcılarla bir araya gelerek, 5 milyon TL'yi aşkın ödülün pay almaya çalışacak.



## Akbank ve n11.com, e-ticaret için bir araya geldi



Tolga Ulutaş

Akbank ve n11.com, e-ticareti geliştirecek ve hızlandıracak bir işbirliğine imza attı. Akbank Direkt Öde servisi ile internet alışverişlerinde kredi kartı limitlerini kullanmadan alışveriş yapma imkanıyla tanışan n11.com müşterileri, aynı zamanda 1.000 TL ile 25 bin TL arasındaki alışverişlerini 48 aya kadar taksitlendirebiliyor. Akbank Direkt Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Tolga Ulutaş, müşterilerin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda internet kullanımının artması ve mobil cihazların hızla yaygınlaşmasıyla beraber e-ticaret işlemlerinin önemli ölçüde arttığına işaret ederek şu değerlendirmeyi yaptı: “Akbank olarak müşterilerimizin tüm bankacılık ihtiyaçlarını yenilikçi çözümlerle karşılamayı

önemliyoruz. n11.com işbirliğiyle geliştirdiğimiz hizmetimiz müşterilerin ödeme ihtiyaçlarına hız ve kolaylık sağlarken, sektörün de gelişmesine destek olacak bir yenilik sunuyor. Müşterilerimizin beklentilerini ve ihtiyaçlarını yakından takip ederek, 1.000 TL ve 25 bin TL arasındaki internet alışverişlerinde 48 aya varan vadeyle kredi ile ödeme imkânı sunan Akbank Direkt Öde servisini hayata geçirdik. Akbank Direkt ve n11.com olarak müşterilerimizin bu önemli ihtiyaçlarına çözüm üretirken, aynı zamanda e-ticaretin büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunuyoruz. Dijital alandaki yenilikçi çözüm ve hizmetlerimizi artırarak devam ettireceğiz.”

“Mesajlarda gülen suratlar, kalpler gönderirken para da gönderebilsem” diyorsan...

**O iş cepte!**

iMessage  
ile  
para gönderme  
teknolojisi  
**İşCep'te.**



İşCep'i indir, işini cepte bitir.

Ayrıntılı bilgi: [isbank.com.tr](http://isbank.com.tr)



iMessage, Apple'ın mesaj gönderme/alma servisi. iMessage ile gerçekleştirilen para aktarma işlemleri için İşCep tarifesini üzerinden havale işlemi ücreti tahsil edilmektedir.

## ► MT Bilgi Teknolojileri'nden TOK 2017'ye sponsorluk desteği



MT Bilgi Teknolojileri, bilim ve teknoloji alanında Türkiye'nin gelecek perspektifine ışık tutan organizasyonlara destek vermeye devam ediyor. Bu çerçevede Yıldız Teknik Üniversitesi'nde düzenlenen Otomatik Kontrol Ulusal Toplantısı TOK 2017'ye "Altın Sponsor" olan MT Bilgi Teknolojileri Ar-Ge Merkezi Başkanı Aydın Çelik, "Türkiye'nin hedef olarak belirlediği 2023 vizyonuna ulaşmak için bilim ve teknolojide yetkinleşmiş; üreten, net katma değerini kendi beyin gücüne dayanarak artırabilen, teknoloji alanında lider bir dünya ülkesi olmayı başarmış bir Türkiye için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu çerçevede Türkiye'nin bilim ve teknoloji alanındaki gelecek perspektifine ışık tutan özel etkinliklere büyük önem veriyoruz. Otomatik Kontrol Türk Milli Komitesi'nin hayata geçirdiği TOK 2017'ye

desteğimizi de bu çerçevede değerlendirmek gerekir. Bundan sonra da Türkiye'nin geleceğine katkı yapan her türlü çalışmaya destek vermeye devam edeceğiz" dedi.

Bu yıl 19'uncusu düzenlenen Otomatik Kontrol Ulusal Toplantısı TOK, 21-23 Eylül 2017 tarihleri arasında Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Yerleşkesi'nde düzenlendi. Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bahri Şahin, Elektrik-Elektronik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Nurettin Umurkan, Otomatik Kontrol Türk Milli Komitesi (TOK) Başkanı Prof. Dr. İbrahim Eksin ve TOK 2017 Düzenleme Kurulu Başkanı Doç. Dr. Şeref Naci Engin'in açılış konuşmalarıyla başlayan etkinliğe üniversitelerden, kamu kuruluşu ve özel sektörden araştırmacılar ve yöneticiler katıldı.

## Albaraka Garaj FinTech Hackathon'unun kazananları belli oldu

Gelecekte finans dünyasının yönünü belirlemek isteyen ve kod yazılımı bilgisiyte bu alandaki en yaratıcı iş fikirlerini hayata geçirebileceğine inanan yazılımcıların katıldığı Albaraka Garaj FinTech Hackathon'u kazananları belli oldu. "ÖdEfendi: Temassız Ödeme Çözümü" projesi birinci olurken, "İrfan: Machine Learning üzerine kurulu robo danışmanlık uygulaması" projesi ikinci, "Hypersoft: Sanal çağrı merkezi" projesi üçüncü oldu. Ödül töreninde birinci olan ekibe 10 bin TL'lik ödülünü Albaraka Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu, ikinci olan ekibe ise 7 bin 500 TL'lik ödülünü Albaraka Banking Group CIO Ahmed Albalooşhi ve üçüncülük kürsüsüne çıkan ekibe, 5 bin TL'lik ödülünü Albaraka Genel Müdür Yardımcısı Fatih Boz verdi. Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, etkinlikte ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Katılım bankacılığı iş modellerine ve fikirlerine sahip girişimci adaylarla şirketlere destek olup yatırım yapmanın sektörün gelişimine olumlu katkı sağlayacağına inanıyoruz. Albaraka



Türk'ün misyonları arasında yer alan bu düşünceyle teknoloji alanındaki yenilikçi fikirlere hayat vermek ve bu alanda çalışmalarını bulanan girişimcileri desteklemek üzere Albaraka Garaj Startup Hızlandırma Merkezi'ni hayata geçirdik. Albaraka

Garaj bünyesinde teknoloji tabanlı iş fikirlerine ve projelere sahip girişimcileri desteklemeye devam ediyoruz. Albaraka Garaj FinTech Hackathon'u uygulamasını da bu yöndeki hedeflerimiz doğrultusunda gerçekleştirdik."

Paranızı 7 gün, 24 saat özgürce yönetebileceğiniz Türkiye'nin dijital cüzdanı

# papara

## İLE TANIŞIN!



7/24 ÜCRETSİZ  
PARA GÖNDER VE AL



CEP TELEFONU  
YA DA MAIL ADRESİNE  
PARA GÖNDER



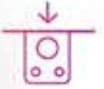
PARA GÖNDEREREK  
ARKADAŞINI  
PAPARALI YAP



KOLAY VE HIZLI  
ONLINE ALIŞVERİŞ  
YAP



KOLAYCA  
PARA YÜKLE



TÜM ATM'LERDEN  
PARA ÇEK



TÜM DÜNYADA  
GÜVENLE KULLAN



KOLAY VE HIZLI  
ALIŞVERİŞ YAP

papara

www.papara.com



App Store'dan  
İndirin



Google Play  
'DEN ALIN

## ► Las Vegas'ta transit ödeme teknolojileri rüzgarı esti

Cardtek, dünyanın en büyük ödeme sistemleri etkinliği Money 20/20'de yine Türkiye'yi temsil eden nadir şirketlerden biri oldu. 22-25 Ekim'de ABD'nin Las Vegas kentinde düzenlenen etkinlikte Cardtek, akıllı şehir çözümleri, dijital cüzdan platformu, EMV uygulamaları ile donanım çözümleri alanındaki teknolojisini ve deneyimini uluslararası sektör temsilcileriyle paylaştı. Cardtek, etkinlikte açık ve kapalı uçlu ulaşım çözümleri, otomatik ödeme toplama sistemi (AFC) çözümleri başta olmak üzere "akıllı şehir" uygulamalarını tanıttı. Aynı zamanda araç-içi ödeme, giyilebilir cihazlar, güvenli mağaza çözümleri ve sadakat yönetimi programlarını kapsayan Cardtek'in dijital cüzdan platformu ve donanım çözümlerine dair yenilikler ziyaretçilere tanıtıldı. Şirketin üst düzey yöneticileri ve alanında uzman ekibi, etkinlik boyunca kurumların etkin maliyet yönetimi, siber tehdit yönetimi ve yenilikçi, patentli tasarım ve mühendislik aracılığıyla uluslararası standartlarla uyumlu projelere imza atma stratejilerini paylaştı. Cardtek'in Haziran 2017'de Dubai'de lanse edilen, NXP Semiconductors ortaklığıyla gerçekleştirilen



dünyanın ilk ulusal mobil cüzdanı projesi ve temmuz ayında hayata geçen Hindistan'ın ulusal akıllı kart standardı Rupay sertifikalı bankacılık sistemleriyle entegre ilk ulaşım kartı projesinde stratejik çözüm ortağı olarak yer aldı.

Standın ziyaretçileri arasında, Dubai Ekonomi Bakanlığı girişimi olan Emcredit'in CEO'su ve FIS'ye (IDC FinTech Ranking) göre 2017 yılında bilanço büyüklüğü kriterine göre



dünyanın 1 numaralı FinTech'inin SVP'si Bastian Knoppers da vardı. Knoppers ile ödeme teknolojileri konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.

## İşlem hacmi liderliği, PayU'ya FinTech Forum'dan ödülü kazandırdı



Ödeme servis sağlayıcısı PayU Türkiye; BKM, FinTech İstanbul ve Biz Consulting işbirliğiyle 6 Ekim Cuma günü Wyndham Grand Levent Otel'de düzenlenen Fintech Forum'da ödüle layık görüldü. Türkiye'deki FinTech ekosistemi içinde 2016-2017 yılı işlem hacmi kriterine göre yapılan araştırmalarda birinciliğe sahip olan PayU Türkiye, başarısını Fintech Forum'da aldığı ödülle taçlandırdı. PayU Türkiye CEO'su Emre Güzer, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "6 yıl önce KOBİ'lerin online ödemeler dünyasına hızlı ve kolay şekilde girmesini, büyük ölçekli işletmelerin de iş yapış şekillerini iyileştirmelerini ve satışlarını artırmalarını hedefleyerek çıktığımız yolda büyük aşama

kaydettik. Geldiğimiz noktada her ihtiyaca uygun sanal POS çözümlerinin yanı sıra 7/24 "fraud" (dolandırıcılık) önleme hizmeti, kart saklama ve tekrarlayan ödeme gibi katma değerli servislerle birçok alanda hizmet veriyoruz. İşlem hacmi anlamında, başladığımız ilk günden bu yana Türkiye'de açık ara sektör lideriyiz. Aldığımız ödül de bunu gösteriyor." Güzer, gelecekte de geliştirecekleri birçok servisle hem e-ticaret işletmelerinin hizmet kalitesini artırmaya hem de Türkiye'nin önde gelen banka ve lisansör kuruluşlarıyla yaptıkları işbirlikleriyle sektöre yenilikçi bir hizmet anlayışı getirmeyi sürdüreceklerini belirtti.



# ÇEKİN VADESİNİ BEKLEMİYİN, DENİZ'E ÇEK GÖNDERİN!

Deniz'e Çek Gönder uygulamasını indirin. Hangi bankadan olursa olsun, faturalı çekinizin fotoğrafını 7/24 DenizFactoring'e gönderin. Çekinize karşılık alabileceğiniz tutarı öğrenin, en yakın DenizBank şubesinden nakdinize kolayca ulaşın.



Deniz'e çek gönder

**DenizFactoring**

www.denizfactoring.com | 0212 348 92 00

## ► IBM, blockchain ile ödeme işlemlerini hızlandırıyor

IBM, işletmeler ve tüketiciler için uluslararası ödeme işlemlerini tamamlama maliyetini düşürmek ve ödeme süresini kısaltmak üzere tasarlanmış, kuruluşların uluslararası ödeme süreçlerine yardımcı olacak yeni bir blockchain bankacılık çözümünü duyurdu. IBM blockchain teknolojisini kullanan ve Stellar.org ile KlickEx Group teknoloji ortaklarıyla işbirliği halinde geliştirilen bu çözüm, bankaların gerçek zamanlıya yakın olarak tek bir ağ üzerinden geçen takas ve ödeme işlem hızlarını artırmayı hedefliyor. Bu yeni çözümle şu anda Pasifik Adaları ve Avustralya, Yeni Zelanda ve Birleşik Krallık'ta 12 para birimi koridorunda canlı işlem yapılıyor. İlgili tüm taraflar, blockchain "dağınık defter" teknolojisini kullanarak, finansal takas ve ödeme işlemlerine erişip bunlara ilişkin öngörü yapabiliyor. Tüm ödeme türleri ve değerleri için dünya genelinde finans akışını artırmak üzere tasarlanan yeni çözüm; merkez bankası kaynaklı dijital varlıkların değiş tokuşu için finans kuruluşlarının, kendi tercih



ettikleri bir ödeme ağını seçmelerini sağlıyor. Örneğin, gelecekte bu yeni IBM ağı, Samoa'daki bir çiftçinin Endonezya'daki bir müşteriyle bir ticari sözleşme yapabilmesini sağlayabilecek. Blockchain ağı sözleşme koşullarını

kaydetmek, ticari belgeleri yönetmek, çiftçinin karşı teminat vermesi, kredi mektubu alması, anında ödeme ile işlem vadesini sonlandırması, şeffaflık ve kolaylık içinde uluslararası ticaret işlemlerini gerçekleştirmek amacıyla kullanılabilir.

## Dijital dönüşüm, perakendecilerin satış ve verimliliğini artırıyor

29-30 Kasım tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde 17'incisi düzenlenecek Perakende Günleri'nde yapay zeka, artırılmış gerçeklik ve dijital dünyanın sektöre etkileri konuşulacak. Kârlı büyüme için en iyi dönüşüm fırsatları değerlendirilecek. Teknolojik çözüm entegratörü Sensormatic de perakende sektörünün dijital değişiminde büyük rol oynayan çözümlerini Perakende Günleri'nde paylaşacak. 23 yıllık sektörel deneyime sahip olan Sensormatic, söz konusu çözümlerin perakendecilerin verimliliğine ve satışına etkileri konusunda detaylı bilgiler verecek. Sensormatic'in portföyünde bulunan mağaza içi analiz sistemleri, sağladığı yoğunluk haritalarıyla reyonların yoğunluğunu ve müşterilerin reyonu inceleme sürelerini ölçümlüyor. Elde edilen bu değerli veriyi kullanan perakendeciler, mağaza alanlarında maksimum satış için gerekli fiziksel düzenlemeleri yapabiliyor. Elde edilen verilere göre ürün yerleşim stratejileri veriye dayalı yapıldığında, reyon



kârlılığı yüzde 40 artırılabilir. Sensormatic, mağazalarda her gün müşterilerle buluşan binlerce ürünün yönetimi için de RFID stok yönetimi çözümünü öneriyor. Üretildiğinden

satıldığı ana kadar ürünleri takip edebilmeyi sağlayan bir teknoloji olan RFID ile her bir ürün adeta bir kimlik kartına sahip oluyor. Ürünlerin mağazaya gelişinden yerleşimine, satışına ve sayımına kadar tüm süreçleri kolaylıkla anlık takip edilebiliyor. Satış danışmanlarının mobil olarak taşıyabildikleri kablosuz el terminalleriyle mağazadaki her bir ürünün hangi reyonda hatta hangi rafta olduğu bilgisi anında tespit ediliyor. Bu sayede ürünler, müşterilere çok daha hızlı bir şekilde ulaşılıyor.



# VX680 ECR İLE TANIŞINCA BİZ

## ÖDEME ALMA KOLAYLIĞINI YAŞAYAN İŞLETMELER MOBİL YAZARKASA POS VX680 ECR İLE ÇOK MUTLU!

Mobil Yazarkasa POS VX680 ECR ile restoran masasında, her evin kapısında, orada, burada, şurada yani dilediğiniz her yerde ödeme alabilirsiniz! Üstelik artık hızlı ödeme var, sıra beklemek yok! Mali Modül dahil tüm yazılım ve donanımı Verifone Mühendisleri tarafından geliştirilmiş Yüzde Yüz Verifone üretimi VX680 ECR, 3.5" geniş dokunmatik ekran, daha kısa fiş boyutu, bankacılık, yemek kartı ve birçok kurumsal uygulamalara uygun altyapısı ile Verifone yetkili satıcılarında sizleri bekliyor.



**Verifone**

**ÇAĞRI MERKEZİ** 0850 622 9 728  
[verifoneyazarkasa.com](http://verifoneyazarkasa.com)

# GARANTI'DE BANKOSUZ ŞUBE DÖNEMİ BAŞLADI



Fuat Erbil

Garanti'de bankaların kaldırıldığı, müşterinin çalışanla aynı seviyede ve oturarak tüm işlemlerini yaptırabildiği, elinde tabletle dijital danışmanların hizmet verdiği yeni hizmet modeli, 70 şubeyle start aldı. 2018'de, 950 Garanti şubesinin tamamı dönüşmüş olacak...

Garanti'nin yeni hizmet modelini tanıtmak amacıyla düzenlenen basın buluşmasında şu değerlendirmeyi yaptı:

"Garanti'yi Garanti yapan değerlerin başında, her zaman yeniliklere imza atması, tasarlayıp geliştirdiği ürün ve hizmetlerle sektöre öncülük etmesi, konusunda uzman çalışanları ve tüm kanallarda koşulsuz müşteri memnuniyeti anlayışı geliyor. Günümüz şartlarında sürdürülebilir olmanın önemli bir koşulu da değişim ve dönüşüm. Biz daima geleceği hayal edip tasarlayan, daha önce sunulmamış sunmaya çalışan, tüm çalışanlarıyla bunun için emek sarf eden bir kurumuz. Bu anlayışla şimdi de, bankacılıkta yeni bir dönem başlatacağına inandığımız, yeni hizmet modelimizi hayata geçiriyoruz. Bu yeni modelle iş süreçlerimizle birlikte şubelerimiz de geleceğe dönüşüyor." Erbil, yeni hizmet modeliyle ulaşmak istedikleri sonuçları da şöyle özetledi: "Bu modelde 'tek noktada hizmet' yaklaşımıyla donanımlı, birçok alanda hizmet verebilen çalışanlarımızla, müşterimize verdiğimiz hizmetin kalitesini ve hızını artırıyoruz. Bunlarla beraber mobilitayı artırıyoruz; sadece şubede değil her yerde hizmet verebiliyoruz. Ayrıca, tüm iş süreçlerimizi ve

**G**aranti Bankası, ürün ve servislerindeki dijitalleşme sürecini şubelerdeki değişimle bütünleştirerek yeni hizmet modelini hayata geçirdi. Bu doğrultuda Garanti şubeleri, "dijitalleşme" ekseninde müşterilerin her türlü hizmeti tek bir noktadan, en hızlı ve kolay şekilde alacağı yenilikçi bir yapıya bürünüyor. Genel Müdür Fuat Erbil,

operasyonumuzu sadeleştiriyoruz, dijitalleştiriyoruz. Temel stratejimizin önemli bir bileşeni olan çalışanlarımız da sahip olduğu yetkinlikler ve artan donanımlarıyla projenin önemli bir parçası ve tamamlayıcısı konumunda. Garanti olarak bizi çok heyecanlandıran yeni hizmet modelimizin tüm müşterilerimiz, Garantililer ve sektörümüz için değer yaratmasını diliyorum."



### A'dan Z'ye Garanti projesi

Fuat Erbil, yaklaşık 1 yıllık çalışmayla hayata geçirilen yeni hizmet modelinin tüm bileşenleriyle Garanti bünyesinde geliştirildiğini vurguluyor. Garanti'nin 25 yıldır birçok ilke imza attığını hatırlatan Erbil, "Bu yenilikleri kendi bünyemizde geliştirdiğimiz teknolojilerle, dışa bağımlı olmadan, tamamen kendi uzmanlarımız ve teknolojilerimizle geliştirip; Türkiye'de ve dünyada öncü olma güdüsüyle çalışıyoruz. Çalışanlarımızın kattığı değerle bu başarıları imza atıyoruz. Değişim-dönüşüm derken odağımıza sürekli dijitalleşmeyi koyduk. Pazara sunduğumuz ürünlerle sadece Türkiye değil, bazı alanlarda dünya çapında bile dijital dönüşüm konusunda örnek oluyoruz" dedi.

### "Diğer bankalar için de örnek olacak"

Dijital dönüşümün şube bankacılığının önemini azaltmaya çalıştığını belirten Erbil, yeni hizmet modelinin bu konuda üstleneceği rolü şöyle anlattı:

"Bu öngörü doğrultusunda dijital dünyanın bize sunduğu öncelikleri ve imkanları şube bankacılığına adapte ederek, uygulayarak yeni bir değişim ve dönüşüm projesine imza atık. İddiamız şu: Bugün itibarıyla dönüşümü hızlı bir şekilde yaparak Türk bankacılığının, özellikle şube bankacılığının iş yapış şeklini değiştireceğiz. 20 yıl önce internet bankacılığını başlatarak nasıl yeni bir kapı açtıysak, bugün de şube bankacılığında önümüzdeki 10 yılın kapısını açıyoruz. İnanıyorum ki bu konsept diğer bankalara da örnek olacak. Onların da değişimi kısa süre içerisinde başlattığını göreceksiniz."

### Hız, konfor ve işlevsellik bir arada

Fuat Erbil, Garanti şubelerindeki yeni hizmet modelinin hedefleri arasında ilk sırayı müşteri memnuniyetinin aldığına dikkat çekti. "Hız"ın da önemli bir unsur olduğunu vurgulayan Erbil, "Müşterilerimizin hızlı ve konforlu bir şekilde işlem yapmasını amaçlıyoruz. Daha az bekleyip daha rahat hizmet alabilecekler. Eskiden alışık olduğumuz

gişeler (bankolar) kalkacak. Müşterilerimiz ayakta değil, çalışanlarımızla aynı seviyede oturarak hizmet alacak" dedi. Erbil, bir başka önemli amaç olan "tek noktada hizmet" anlayışıyla ilgili ise şu bilgileri verdi: "Şubeye gelen müşterimiz mevduat sahibi de olabilir, kredi başvurusu için gelmiş de olabilir. Hepsini tek noktadan hizmet alacak. Hangi işlemi yaparsa yapsın aynı noktadan hizmet alacak. Müşterimizi şube içerisinde gezdirmek, dolaştırmak istemiyoruz."

Yeni hizmet modelinin bir unsuru olarak Garanti şubelerinde dijital müşteri danışmanları görev yapacak ve hepsinin elinde birer iPad olacak. Böylece müşteri işlemleri daha pratik yapılırken farklı ihtiyaçları için çözüm önerileri de sunulabilecek.

Erbil, yeni hizmet modelinin Garanti çalışanlarının dijitalleşmeyi içselleştirmesi açısından da önemli bir rol oynayacağına altını çizdi.

### "Dönüşüm, çalışan sayısını etkilemeyecek"

Garanti, yeni hizmet modeli doğrultusunda, ekim ayı itibarıyla 70'e yakın şubeyi dönüştürdü. Fuat Erbil, yıl sonuna kadar 180 şubede dönüşümün tamamlanacağını açıkladı. Erbil, "Önümüzdeki yıl ise 950 şubemizin hepsi dönüşecek. Bu dönüşüm, çalışan sayısını etkilemeyecek. Dönüşümle amacımız, çalışan sayısından tasarruf sağlamak değil. Bu satış, hizmet ve müşteri memnuniyeti odaklı bir değişim dönüşüm. Ayrıca verimlilik artışı da var. Bu dönüşümle birlikte şube bankacılığımız Cep Şube ile yarışır şekilde hızlı hizmet vermeye başlayacak. Türkiye'de yeni bir bankacılık dönemi başlayacak" dedi.

### Banko düzeni ortadan kalkıyor

Toplantıda, Garanti Teknoloji ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hüsnü Erel de değerlendirmelerde bulundu. Erel, "Yeni hizmet modeli Garanti için çok büyük bir değişimi ifade ediyor. Hizmet yapımızdan iş yapış şeklimize, şubemizin tasarımına kadar her alanda yeni teknolojileri entegre ederek yaptığımız yeniliklerle Garanti şubelerini geleceğe taşımaya hedefliyoruz. Proje kapsamı



da halihazırda 70 şubemizin dönüşümünü tamamlayarak müşterilerimize yepyeni bir bankacılık deneyimi yaşatmaya başladık. Tüm şubelerimizin hızlı bir şekilde yeni konseptimizle hizmet vermesini hedefliyoruz” dedi.

Erel de yeni hizmet modeliyle ilgili bazı ayrıntıları şöyle paylaştı: “Müşteri neredeyse orada hizmet” prensibiyle müşterimize, gerek şubede gerekse dijital kanallarda veya proaktif olarak yapacağımız ziyaretlerle, tek noktadan hızlı ve kaliteli bir şekilde hizmet vereceğiz. 5.6 milyon kullanıcının aktif olarak kullandığı dijital kanallarımızı artık şubelerimizdeki müşterilerimize de daha iyi anlatmak, kolaylıklarını göstermek için dijital yönlendirme sorumlu-

larımız bulunuyor. Ayrıca, çalışanlarımızın müşterilerimize her yerde hizmet verebilmesi için tablet bankacılığında önemli geliştirmeler yaptık. Bu sayede müşterilerimiz artık işlemlerinin sonunda sayfalarca doküman imzalamak yerine, şubede bulunan tabletler üzerinden veya kendi cep telefonlarından internet bankacılığı ortamına giriş yaparak onay sürecini hızlı ve kolayca tamamlayabilecek. Proje kapsamında şubelerimizde banko düzeni kalkarken, her müşterimizin tek noktadan, oturarak hizmet alacağı bir yapı oluşturduk. Dijitalleşmenin getirdiği hız ve kolaylıkların şubelerimizde de en üst seviyede yaşanacağı yeni hizmet modelinin hepimiz için hayırlı olmasını diliyorum.”

## VERGİ ARTIŞININ GARANTİ'YE MALİYETİ 150 MİLYON LİRA

Garanti Bankası Genel Müdürü Fuat Erbil, Türkiye ekonomisinin üçüncü çeyrekte yüzde 8.2, 2017 genelinde ise yüzde 6 büyümesini beklediklerini belirtti. Ekonomik büyümenin geçmişe göre daha yaygın ve sağlıklı olduğunu düşünen Erbil, “Eskiden kamu yatırımlarıyla büyüme vardı. Şimdi kişisel tüketim, ihracat ağırlıklı. Ayrıca turizm gelirleri de beklentilerden iyi” dedi. Garanti'nin KGF (Kredi Garanti Fonu) geri ödeme performansının

diğer kredilerle aynı olduğunu belirten Erbil, söz konusu kredilerin doğru yerlere ulaştığını ifade etti. 2 puanlık kurumlar vergisi artışını ise “sürpriz” olarak değerlendiren Erbil, bunun Garanti'ye maliyetinin 150 -200 milyon lira arasında olacağını açıklayarak şöyle ekledi: “Bu vergi artışı, 150 milyon lira daha fazla vergi ödeyip, 150 milyon lira daha az kâr edeceğimiz anlamına geliyor.” Fuat Erbil, Garanti'nin ekim ayı

itibarıyla yüzde 20 civarında olan kredi büyümesinin yıl sonunda yüzde 22'ye ulaşmasını beklediklerini belirtti. Kredi iştahının sürdüğünü ve Garanti'nin hemen her alanda pazar payı artışı sağladığını vurgulayan Erbil, sözlerini şöyle sürdürdü: “Türk bankalarının likiditesi iyi durumda. Önümüzdeki süreçte bankaların borçlanması konusunda FED faizlerinden ziyade likidite ve para hareketlerinin önemli olacağını düşünüyoruz.”

# 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

# MANY SOLUTIONS TO MANY COUNTRIES WITH ONE NAME: CARDTEK



[www.cardtek.com](http://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.**

# Türkiye'nin dijital cüzdanı **BKM Express 5 yaşında**

Türkiye'nin ilk ve en yaygın dijital cüzdanı BKM Express, 5'inci yaşını doldurdu. 5 yıl önce 5 işyeri ve 9 bankayla yola çıkan BKM Express, 17'si banka biri banka dışı olmak üzere 18 kurum, 24 binin üzerinde işyeri, 1.5 milyon kullanıcıya ulaştı ve son 2 yılda yüzde 100 büyüdü...



*BKM Genel Müdürü  
Dr. Soner Canko*

*BKM Dijital Çözümler  
Genel Müdür  
Yardımcısı  
Serkan Yazicioğlu*



**T**ürkiye’yi dijital cüzdan teknolojisiyle tanıştıran BKM Express, 5’inci yaşını doldurdu. Türkiye’nin ilk dijital cüzdanının hızlı, güvenli ve kolay alışverişin yanı sıra 5 yılda getirdiği tüm yenilikler, 5 Ekim’de düzenlenen basın toplantısında anlatıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Canko, “Türkiye’de sürdürülebilir olmak oldukça zor. Buna karşılık biz Türkiye’nin ilk dijital cüzdanını hayata geçirdik ve bugünkü konumuna getirdik” dedi. 5 şirketle yola çıktıklarını ilk günden bu yana her gün daha iyisini yapmaya çalıştıklarını söyleyen Canko, “5-10 yıllık planlarımızı hayata geçirdik” şeklinde konuştu.

### Kartların yüzde 99’u tanımlanabiliyor

BKM Express’in 5 yılda geldiği konumunu ise BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu anlattı. Yazıcıoğlu, “BKM bünyesinde 5 yıl önce 5 işyeri ve 9 bankayla başlayan bu yenilikçi girişim, günümüzde 17’si banka, biri banka dışı olmak üzere 18 kurum, 24 binin üzerinde işyeri ve 1.5 milyonun üzerinde kullanıcıyı kapsayan dev bir ekosisteme dönüştü. Türkiye’de ödeme için kullanılan kartların yüzde 99’unu tanımlayabildiğimiz bir dijital cüzdanımız var. Bugün 5 yıllık sürecin bizi getirdiği noktayı ve BKM Express’in üstlendiği misyonu tek cümlede tanımlamak gerekirse, BKM Express Türkiye’de dijital cüzdan kategorisinin oluşmasını sağlayarak dijital ödemelerin liderliğini yaptı ve 5 yılda Türkiye’nin ulusal dijital cüzdanı oldu” dedi.

### “Ödeme deneyimini geliştiriyoruz”

Tek hedeflerinin ve misyonlarının Türkiye’de ödeme deneyimini geliştirmek olduğunu vurgulayan Yazıcıoğlu, açıklamalarını şöyle sürdürdü: “Burada kullandığımız ulu-



sal kavramı ‘yalnız yürümek’ anlamını taşıyor. Öncülük ve Türkiye’nin dijital dönüşümüne katkı yapma amacımızı ifade ediyor. Nitekim bizden sonra diğer cüzdan uygulamalarının devreye girmesi hedeflediğimiz bir amaçtı. Bu misyon yeni dijital dönemlerde de aynen devam edecek. Önümüzdeki dönemde buradaki değişim hızı daha da artacak. Dijital dünyadaki gelişmeleri, bugüne kadar olduğu gibi, ‘ödeme deneyimini’ geliştirmek için kullanacağız.”

### 5 günde işyeri entegrasyonu mümkün

BKM Express’in tüm dünyayı etkisi altına alan dijital dönüşüm kapsamında Türkiye’yi ilk dijital cüzdanla tanıştırdığını hatırlatan Serkan Yazıcıoğlu, “5 yıl önce 5 işyeri ve 9

## İKİNCİ 5 YILDA TANIŞACAĞIMIZ YENİLİKLER

İkinci 5 yılın hedeflerini de paylaşan Serkan Yazıcıoğlu, BKM Express kullanıcılarını bekleyen birçok yeni işlev ve uygulamanın müjdesini verdi:

- **Para İste:** Hediyeden doğum gününe, bayram harçlığından acil ihtiyaca kadar pek çok kullanım alanı için getirilen BKM Express özelliği. Kullanıcıların ihtiyaç duydukları miktarı yazıp BKM Express üzerinden tanıdıklarına göndermeleri ve “para istemeleri” sadece birkaç saniye sürüyor.
- **Adresim Express:** BKM Express’in sunduğu bu yeni özellikle kullanıcılar farklı e-ticaret ya da m-ticaret siteleri için yeniden form doldurma ve adres bilgisi verme zahmetine artık katlanmıyor. Adres bir kereliğine BKM Express’e



- kaydedildiğinde BKM Express’in geçerli olduğu e-ticaret sitelerinde yeniden form doldurmadan alışveriş yapılabilir.
- **Fatura ödeme:** BKM Express ile artık cep telefonu, doğalgaz, su, elektrik, internet, TV ve diğer aboneliklerin faturaları ödenebilir.

### • Dijital temassız ödeme:

Türkiye’de her üç ödeme terminalinden birinin temassız uyumlu hale gelmesiyle birlikte temassız ödemelerin yaygınlaştığını hatırlatan Serkan Yazıcıoğlu, BKM Express’in Temassız Ödeme özelliğiyle BKM Express kullanıcılarının yüz yüze ödemelerde mobil cihazlarını kullanarak saniyeler içerisinde alışveriş yapabileceklerini açıkladı.

### • Kasiyersiz ödeme: BKM

Express ve Migros işbirliğiyle Migros Jet Kasa’larda mobil ödeme yeniliğini başlattıklarını hatırlatan Serkan Yazıcıoğlu, bu yeniliğin yaygınlaşmasıyla birlikte uzun kasa kuyrukları ve cüzdan taşıma zorunluluklarının ortadan kalkacağını ifade etti.



**BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, "BKM Express, Türkiye'de dijital cüzdan kategorisinin oluşmasını sağlayarak, dijital ödemelerin liderliğini yaptı ve 5 yılda Türkiye'nin ulusal dijital cüzdanı oldu. BKM Express olarak ödeme deneyimini geliştirmeye devam edeceğiz" dedi...**

bankayla yola çıkmıştık. Her geçen yıl yeniliklerin üzerine yenilerini koyarak mobil uygulama, mağaza içi ve yüz yüze ödeme, tek tıkla hızlı ödeme ve dijital başış işlevlerini hayata geçirdik. Teknoloji altyapımıza yaptığımız yatırımlarla işyeri entegrasyonunu 3 haftadan 5 güne indirdik" diye konuştu.

### 5 yılda 5 milyon işlem, son 2 yılda yüzde 100 büyümeye

5 yıl süren bu yolculukta 17'si banka biri banka dışı olmak üzere 18 kurumla yüzde 99 kart penetrasyon oranını yakaladıklarının altını çizen Yazıcıoğlu, "Bugün 1.5 milyondan fazla BKM Express kullanıcısı 24 binden fazla i yerinde hızlı, kolay ve güvenli alışveriş ayrıcalığını yaşıyor. Son iki yılda yüzde 100 büyümeye oranına ulaştık. 5'inci yılımızda toplam 5 milyon BKM Express işlemine ulaşmak üzereyiz" ifadelerini kullandı.

### 5 yılda 5 yeni odak

BKM Express'in Türkiye'nin ulusal dijital cüzdanı haline gelmesinin sürpriz olmadığını altını çizen Yazıcıoğlu, "İçinde bulunduğumuz çağda lider olmak için çok çalışmak, yenilikleri sürdürülebilir kılmak şart. BKM Express'in başarısının sırrı da bu oldu. Güvenli ödeme, mobil ödeme, güvenli tahsilat, sosyal dijital cüzdan ve girişimcilik geride bıraktığımız yolda odaklandığımız 5 konu oldu. Bu 5 odak noktası, ödemelerin dijitalleşmesinin en önemli 5 koludur" dedi.

### Kart bilgisinin tamamını almayan tek dijital cüzdan

BKM Express'in güvenli ödeme açısından geride kalan 5 yılda çığır açtığını ifade eden Serkan Yazıcıoğlu, BKM Express'in kart eklerken yalnızca ilk 6 ve son 4 rakamı alma kolaylığıyla dünyada kart bilgisinin tamamını almayan tek dijital cüzdan olduğunu hatırlattı. Yazıcıoğlu, bu özelliğin Türkiye'de sadece BKM Express bünyesinde olduğuna vurgu yaparak "Bankalarla bu yönde anlaşmalar yapık ve bu sistemin altyapısına yatırım yaptık. Dolayısıyla bu özellik sadece bizde var. Diğer dijital cüzdanlarda aynı özellik olmadığı için kullanıcıların bizi tercih ettiğini görüyoruz" dedi.

### BKM Express'le mobil ödemeler tüm Türkiye'ye yayıldı

BKM Express'in yüzde 65 mobil kullanım oranıyla dünya ortalamasının çok üzerinde bir mobil penetrasyon oranına sahip olduğunu belirten Serkan Yazıcıoğlu, yüz yüze ödeme, online ödeme, para transferi ve dijital başış gibi işlevlerin tümünü mobile taşıdıklarını vurguladı. "Market, akaryakıt, ulaşım, restoran ve sokak alışverişlerinde BKM

## 5'İNCİ YILA ÖZEL 5 MİLYON MİL KAMPANYASI

BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, 5'inci yıl kutlamaları kapsamında BKM Express kullanıcılarına özel "5 milyon uçuş mili" kampanyasını başlattıklarını açıkladı. Kampanya kapsamında kullanıcılar, BKM Express alışverişlerinde 1 çekiliş hakkı kazanacak. BKM Express'i ilk kez kullanacaklara ise 2 çekiliş hakkı verilecek. 15 Kasım'a kadar sürecek kampanya sonunda çekilişle 50 kişiye 100 bin mil olmak üzere Türk Hava Yolları'nda geçerli toplamda 5 milyon uçuş mili hediye edilecek.



## 5 yılda internetten kartlı ödemelerin payı % 80 arttı!



**Türkiye’de her 3 terminalden 1’i temassız ödemeyi destekliyor.**

Express ile ödeme yapmak çok kolay” diyen Yazıcıoğlu, akaryakıt ve marketlerde dijital cüzdanla mobil ödeme deneyimini ilk yaşatanın da BKM Express olduğunu belirtti.

### Dijital bağışla 2.5 milyon TL STK'lara aktarıldı

E-bağış kavramını Türkiye ile BKM Express’in tanıştırdığını hatırlatan Yazıcıoğlu, “BKM Express’in e-bağış seferberliğinin ardından önceleri kredi kartı, havale ve web siteleri üzerinden ya da nakit olarak fiziksel bağış kumbaralarından toplanan bağışlar dijital ortamın kolaylık, hız ve güven avantajıyla toplanmaya başladı. Dijital bağışla toplamda 250 vakıf ve derneğe kaynak aktarıldı. 160 bin bağış işlemi sonucunda 2.5 milyon TL’nin üzerindeki tutarda kaynak çeşitli STK'lara bağışlandı” dedi.

### BKM Express’in 5 yeni odağı

BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, 5 yıllık geçmişi ve BKM Express’in bu dönemde geldiği noktayı “Türkiye’nin ulusal dijital cüzdanı” olarak tanımladıklarını belirtirken gelecekle ilgili de şu mesajı verdi:

“O günlerde başladığımız dijitalleşme seviyesiyle bugün geldiğimiz nokta ve tanımları çok farklı. Önümüzdeki dönemde buradaki değişim hızı daha da artacak. Dijital dünyadaki gelişmeleri, yine ‘ödeme deneyimini’ geliştirmek için kullanacağız. Bunu yaparken BKM Express’in önümüzdeki dönem için 5 odağı; uygulama devrimi, nesnelere interneti, temassız dijital ödemeler, yapay zeka ve kasiersiz ödemeler olacak.”

## ŞİRKETLERE GÜVENLİ TAHSİLAT PLATFORMU SAĞLIYOR

BKM Express’in hizmet verdiği bir diğer alan da sigorta ve perakende sektöründeki tahsilatlar. Serkan Yazıcıoğlu, toplantıda konuyla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Güvenli tahsilat platformumuzda 4 milyon kartın bilgisini

saklıyoruz. Bu altyapıyla 35 milyon tahsilat işlemine aracılık ettik. Poliçe formlarından başlayan tahsilat sürecinin hiçbir adımında kart bilgisinin tamamı taşınmıyor. Kart numarasının ilk 6 ve son 4 hanesiyle poliçe tahsilatı yapılabiliyor. Bu sayede

sigorta sektöründe verimlilik yüzde 7 arttı. Hatta son kullanma tarihi geçen kartlarla da tahsilat yapılmasına fırsat veriyoruz. Bu özellikler sayesinde operasyonlar süreçler sadeleşiyor, tek bir platform üzerinden tahsilat süreci yönetilebiliyor.”

# Üyelerine para, şirketlere yeni müşteri kazandırıyor

Napolyon.com, 1.2 milyonluk iznili veritabanından edindiği bilgiyi kullanarak her sektörden şirkete müşteri kazandırıyor, ürün ve kampanyalarını tanıtacakları bir platform sunuyor.

Napolyon'un bireysel üyeleri ise katıldıkları bilgi yarışmaları ve anketler karşılığında puanlar kazanıyor; bu puanları isterse anlaşmalı kurumlar üzerinden harcıyor isterse nakit olarak hesabına yatırabiliyor...



Sinem Kır



**T**eknolojiyle yakından ilgilenen, hatta şirketlerinin temelini teknolojiye odaklı kuran gençlerin dışında kamuoyunun yakından tanıdığı işadamları da var. Emin Hitay da bu isimlerden biri... Hitay'ın kurduğu bu yeni nesil şirketlerden biri de Napolyon!

Napolyon, ilginç bir alanda faaliyet gösteriyor. Masaüstü ve dizüstü bilgisayarların yanı sıra mobil uygulama üzerinden de erişilebilen Napolyon.com portalı, çeşitli araştırma modelleriyle e-posta, mobil uygulamalar ve sosyal medya üzerinden birebir online araştırmalara katılım fırsatları sunuyor. Katılımcılarına çeşitli konularda sorular soran, anketler yapan portal, hem kullanıcılarına hem de kurumsal müşterilerine katkı sağlıyor. Çünkü şirketin anketlerine ve bilgi yarışmalarına katılanlar puan kazanıyor, bu puanları da anlaşmalı şirketlerin hizmet ve ürünlerini satın almada kullanıyor. Ayrıca belirli aralıklarla düzenlenen bilgi yarışmalarında dereceye girenler de çekilişle otomobilden yurtdışı seyahatine, cep telefonundan tablete kadar çok sayıda ürünün sahibi olabiliyor.

Adını "para, para, para" sözüyle tanınan Fransa imparatoru Napolyon'dan alan şirket, 2007 yılında faaliyetine başladı. Bugün 1.2 milyon üyeye ulaşan şirketin uzun vadeli hedefi, elindeki büyük data'yı kullanarak markalarla tüketiciye fayda sağlayan bir platform haline gelmek. Napolyon.com'un aşlında 11 yıllık geçmişini söylediği Genel Müdür Sinem Kır, faaliyet alanlarını şöyle anlatıyor: "Napolyon.com, iletişim izinleri, bağlantıları ve çeşitli aksiyonları karşılığında üyelerini NAP puanla ödüllendiren bir altyapıya sahip. Üyelerimiz biriktirdikleri NAP puanları indirimler, teklifler, çekilişler, ayrıcalıklar şeklinde kolay erişilebilir fırsatlara dönüştürebiliyor; sosyal sorumluluk çalışmalarına katkıda bulunabiliyor. Şu anda 1.2 milyon üyemizle Türkiye'nin ilk ve en büyük izinli online araştırma veritabanına sahip pazarlama platformuyuz." Napolyon'un ürün tanıtımından, kredi kartı tanıtımına yönelik bir banka kampanyasına kadar pek çok projeye imza attığını vurgulayan Kır, "Bir bankanın bir kişiyi kredi kartı sahibi yapma sürecinin maliyeti 125 TL. Biz bir bankayla çalıştık ve bu süreçte maliyeti yüzde 50 düşürdük" örneğini veriyor.

### Bugüne kadar 50.000 kişi indirdi

İlk dönemlerde internet sitesi üzerinden ulaşılan Napolyon, mobilde de hizmet vermeye başladı. Genel Müdür Sinem Kır, bu yıl içinde uygulamaya alınan mobil uygulamayı 1 ayda 50 bin kişinin indirdiğini belirterek, "Bu sayede üyelerimiz istedikleri yerden istedikleri zaman yarışmalara katılabiliyor, anketleri yanıtlayabiliyor" diyor. Napolyon mobil uygulamasını Apple Store ve Google Play'den indirmek mümkün.

Hitay Holding'in bir diğer şirketi 2nokta ile de markalara yazılım hizmeti sunduklarını hatırlatan Kır, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Markalara proje götürüyoruz. Onlar bize sorunlarını anlatıyor biz de onlara mobil, web veya POS üzerinden çözümler sunuyoruz. İsteyene muhasebe

uygulaması da yazabiliriz. Kampanya yönetim veya bir cipsin içinden çıkan parayla ilgili sürecin tüm yazılımını hazırlayabiliriz. Müşterilerimize hep söylediğimiz bir şey var: siz hayal edin, biz yapalım diyoruz."

### Kullanıcıların yüzde 67'si erkek

Napolyon'un 1.2 milyon üyesinin yüzde 43'ünün yaş aralığı 25-34 arasında. İkinci sırada ise yüzde 28 ile 35-44 yaş grubu geliyor. Kullanıcılarının yüzde 44'ünün üniversite, yüzde 36'sının lise mezunu olduğu bu veritabanının üyelerinin yüzde 47'si AB sosyo-ekonomik gruptan... 17 farklı konuda bilgi yarışması düzenlenen sitede, paylaşılan içeriği kendi sayfasında paylaşan 5 kişiden biri arasında 1.000 NAP, her hafta mobil uygulama görevlerinden "Haftanın Gizli Sorusu"nu ilk cevaplayan 1.000 kişi NAP puanları ve kupalar kazanıyor. 1.000 NAP puan, 1 TL'ye eşit. NAP puanlarla Napolyon.com'un hediye kataloğundan anlaşmalı markaların hediye çeklerinden ve özel indirimlerinden yararlanılabiliyor. Ayrıca TOÇEV



aracılığıyla maddi durumu yeterli olmayan ailelerin çocuklarına kitap desteğinde de bulunmak mümkün. Üyeler, NAP puanları 100 bine ulaştınca, bunu 100 TL olarak banka hesaplarına gönderebiliyor. Kupalar liderlik sıralamalarını etkiliyor. Her ay en fazla kupayı toplayan kişi, turnuvarın birincisi oluyor ve 100 bin NAP puan kazanıyor.

### Profile göre özel görevler veriliyor

Ücretsiz üye olunan sitede, kullanıcı önce profil bilgilerini dolduruyor. Profillere uygun olarak markaların araştırma anketleri, yarışmalar, sosyal medya ve saha görevleri paylaşıyor. Üyeler görevleri yerine getirdikçe Napolyon.com'a özel NAP puanlar ve kupalar kazanıyor. Her ay en fazla kupayı toplayan kişi turnuvarın birincisi oluyor ve 100 bin NAP puan kazanıyor. İlk 50'ye giren kişilerin kazandığı puan ise 5 bin...

## NAPOLYON.COM ÖDÜLLERİ

Audi A3 Sportback, Renault Clio, Vespa, Paris seyahati, sezonluk kombine bilet, aylık ve haftalık para ödülleri (en fazla üye getirene aylık 2 bin 500 TL), PS3, iPad, iPod Shuffle...

Napolyon.com Genel Müdürü Sinem Kır, “1.2 milyon üyemizle Türkiye’nin ilk ve en büyük izinli online araştırma veritabanına sahibiz.. Hedefimiz, elimizdeki büyük veriyi kullanarak markalarla tüketiciye fayda sağlayan bir platform haline gelmek” diyor.

Napolyon.com hediye kataloğunda Shell, Steam, Google Play, Boyner, Migros Money Club, Sarar, Kiğılı, Sinemia, Flo, Just Bow, Gold Master, 365ist, Lastik.com.tr, English Ninjas, Paramanya, UniKasko ve Mobil Oto Servis’in üyelere özel indirim ve hediye çekleri bulunuyor.

### 17 konuda bilgi yarışması düzenleniyor

Bilgi yarışmaları; astronomi, biyoloji ve bitkiler, coğrafya, edebiyat, felsefe, fizik, genel kültür, güncel bilgi, hukuk, kimya, matematik, müzik, psikoloji, sinema, spor, tarih ve tıp alanlarında 17 başlıktan oluşuyor. Her profile yönelik her pazarı, 10 sorudan oluşan 1 dakikalık bilgi yarışması yapılıyor. Her hafta sorular yenileniyor, haftanın



Hem eğlen, hem kazan!

sonunda yarışmayı en kısa sürede ve en fazla doğru yanıtlayan kişi birinci oluyor ve 100 bin puan kazanıyor. İlk 10’a girenler de 10 bin puan ve her katılım başına 3 kupa kazanıyor.

Çarşamba ise 10 sorudan oluşan 2 dakikalık bilgi yarışması günü... Haftanın sonunda yarışmayı en kısa sürede ve en fazla doğru yanıtla bitirerek en yüksek puana ulaşan kişi birinci oluyor ve 75 bin puan kazanıyor. İlk 10’a girenler de 7 bin 500 puan ve her katılım başına 2 kupa kazanıyor. Cumaları da 3 dakika süreli bir başka bilgi yarışması günü.

Bu yarışmanın galibi de 50 bin puan alıyor. Ayrıca paylaşılan içeriği kendi sayfasında paylaştan 5 kişiden birine de 1000 puan hediye ediliyor. ☺

## ÖRNEK UYGULAMALAR

Sinem Kır, Napolyon.com'un şirketlere sağladığı katkıları daha iyi anlatabilmek için bugüne kadar hayata geçirdikleri projelere şu örnekleri veriyor:

☛ **Bilyoner.com:** Bilyoner.com'un Mercedes-Benz kampanyası için belirlenen profildeki Napolyon üyeleriyle üç sorudan oluşan “Gizli Görev” paylaşıldı. En son soruda “Hem bahis oynayıp hem de çekiliş hakkı kazandığımda ben” için “Havalara uçarım” ve “Heyecanlanırım” yanıtlarını veren kişilerle firmanın kampanya sayfasının linkini paylaşıldı. Kampanya linkine tıklayıp kampanyaya katılan kişiler 1000 NAP puan ve 10 kupa kazandı.

☛ **Banka:** Türkiye'nin önde gelen bir bankası için lead generation (yeni müşteri kazanımı) projesi yürütüldü. Belirlenen profildeki 1.000 Napolyon kullanıcısıyla 3 sorudan oluşan mini anket paylaşıldı ve bankanın kredi kartı için iletişime geçilmesini isteyip istemedikleri soruldu. Bin

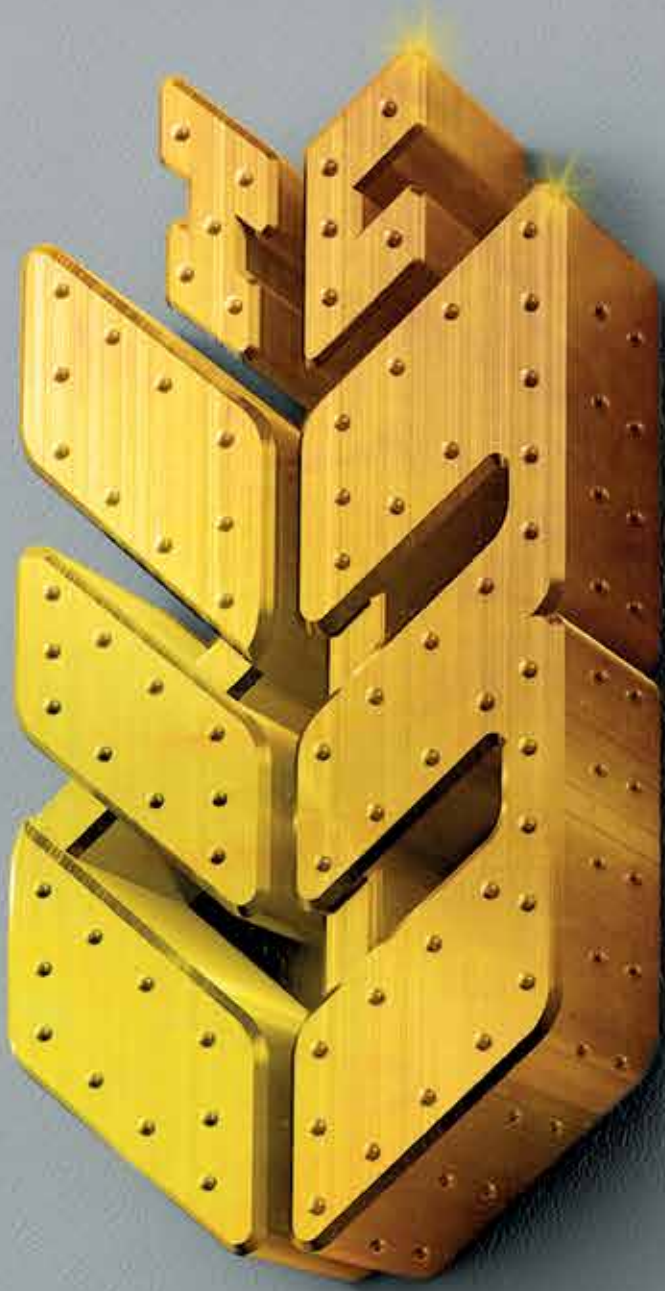


kullanıcıdan 651'i, kendileriyle iletişime geçilmesi için iletişim bilgilerini paylaştı.

☛ **KOBİ:** İnternet üzerinden faaliyet gösteren ve kullanıcılara, onlara en uygun hizmet tedarikçilerini sunan bir KOBİ için, 1.000 Napolyon

kullanıcısıyla 3 sorudan oluşan yeni müşteri kazanımı anketi paylaşıldı. Ankette mevcut kampanyadan yararlanmak isteyip istemedikleri ve firmanın konuyla ilgili belirttikleri GSM numaralarından iletişime geçmesini isteyip istemedikleri soruldu. Bin kullanıcıdan 641'i kendileriyle iletişim kurulmasını istedi.

☛ **Sigorta:** Bir sigorta ve kasko şirketi için yeni müşteri kazanımı projesi yapıldı. Belirlenen profildeki 1.000 Napolyon kullanıcısıyla anket paylaşıldı ve firmanın kaskosu için iletişime geçilmesini isteyip istemediklerini soruldu.



# MARKA DEĞERİNİ EN FAZLA ARTIRAN TÜRK BANKASI

Ziraat Bankası,  
Brand Finance tarafından  
gerçekleştirilen  
“Türkiye’nin En Değerli  
Markaları 2017”  
araştırmasına göre;  
marka değerini %39 artışla  
en fazla yükselten  
Türk bankası olmuştur.

# Cep telefonu bayileri “BANKA ŞUBESİ” olabilir

## DEFNE



Oğuz Haliloğlu



Defne Telekomunikasyon Genel Müdürü Oğuz Haliloğlu, mobil iletişim ile ödeme sistemlerinin artık çok daha yakınlaştığını, yakında bankacılık işlemlerinin uygulamalar üzerinden değil, direkt telefonla yapılabileceğini söylüyor. Haliloğlu, “Mevzuat izin verse cep telefonu bayileri birer banka şubesi, ödeme noktası gibi kullanılabilir. Kontör yüklediğiniz yerden para da çekebilirsiniz” diyor...

ESİN GEDİK

**T**ürkiye’de adı çok duyulmamış, ne iş yaptığını bilmediğimiz, ancak hepimizin hayatına bir şekilde dokunan çok sayıda teknoloji şirketi var. Bunlardan biri de mobil operatörlere çok sayıda katma değerli hizmet sunan Defne Telekomunikasyon...

1996 yılında Oğuz Haliloğlu tarafından kurulan Defne Telekomunikasyon, iletişim ağları için telekom çözümleri, yazılım ürünleri ve hizmetler sağlıyor. Aynı zamanda şirketin genel müdürlüğünü yapan Oğuz Haliloğlu, “Ana işimizin ne olduğunu biz de tam olarak bilmiyoruz” dese de teknoloji dünyasının gizli aktörlerinden biri olduklarını gizlemiyor. Defne Telekomunikasyon, farklılaşmış yenilikçi ürün port-

föyüyle çağrı tamamlama, mesajlaşma, mobil pazarlama, roaming, filtreleme ve OSS/BSS çözümleri sunuyor, ürünlerini profesyonel ve yönetilen servis hizmetleriyle destekliyor. Merkezi İstanbul’da olan şirketin Hindistan ve Dubai’de pazarlama ofisleri var.

Orta Asya, Ortadoğu, Asya-Pasifik, Afrika, Avrupa ve Güney Amerika’daki 20 ülkede 500 milyon üzerinde aboneye servis veren 25 mobil operatörün kendi çözüm ve hizmetleriyle abone sadakatini ve yıllık gelirlerini artırdığını vurgulayan Haliloğlu, “Ürünlerimizin çoğu doğrudan son kullanıcıya dokunmadığı, arada çalışan sistemler olduğu için çok fazla kimse adımızı bilmiyor olabilir ama cep telefonu kullanan herkesin hayatına dokunuyoruz” diyor.



## Bölgelere göre ücretlendirme yapılabilir

Toplu SMS, toplu arama, ararken müzik dinleme, ödemeli arama gibi herkesin çok yakından bildiği işlemleri telekom operatörleri için geliştiren Defne Telekomünikasyon, farklı ücretlendirme yöntemlerine de imza atmış. Haliloğlu, bu alanda geliştirdikleri farklı ücretlendirme hizmetlerini şöyle anlatıyor:

“Örneğin, cep telefonunuzla Maslak'ta yaptığımız konuşma farklı, Suadiye'deki farklı ücretlendiriliyor. Bu tür ücretlendirmenin farklı nedenleri var. Sabit telefon operatörlerinin mobil operatörlerle rekabet ettiği dönemlerde bu tür farklı ücretlendirmeler çeşitli kampanyalarla tüketiciye sunuluyordu. Sabit telefon hizmeti veren operatörler, evlerinde telefon konuşması yapanları kendine çekmek için bu tür ücretlendirme hizmetleri istiyordu bizden.”

Farklı ücretlendirmenin bir başka gerekçesi de hatlardaki yoğunluğu azaltmak. Oğuz Haliloğlu, araştırmalar sonucunda cep telefonu hatlarının en yoğun olduğu dönemlerin sabah 10.30-11.30, öğleden sonra da 17.30-19.00 arasında olduğunu söylüyor. Operatörlerin önlerinde bu yoğunluğu kaldırmak için iki seçenek bulunuyor. İlki yatırım yaparak hatları genişletmek. Ancak Haliloğlu, bazı hatların tam kapasiteyle çalıştığını artık yatırım yapılamaz hale geldiğini belirterek “İşte burada biz devreye giriyoruz” diyor.

## Yapay zeka sayesinde “terzi dikişi” çözümler

Telekom şirketleri için yoğun saatlerde kullanımı azaltacak paketler ve ürünler geliştiriyor Defne Telekomünikasyon. Tabii bunu yapabilmek için abone verilerinin çok iyi değerlendirilmesi, kişiye özel önerilerin hazırlanması gerekiyor. Bu yöntem uzunca bir süredir kullanılıyor ama artık şekil değiştirmiş. Haliloğlu, bu değişimi de şöyle anlatıyor:

“Eskiden ‘cin fikirli’ pazarlama ekipleri vardı. Onlar bir ürün ya da hizmet buluyor, biz de uyguluyor, altyapıyı hazır hale getiriyorduk. Artık bu ekiplerin yerini ‘cin’ bilgisayarlar yani yapay zeka aldı. Abonelerin hareketlerini inceleyip kişiye özel, ‘terzi dikişi’ diyebileceğimiz çözümleri hayata geçirebiliyoruz. Ayda 20 TL'lik paket kullanan biri, küçük bir indirimle görüşme saatlerini değiştirebilir. Ancak gün içinde sürekli görüşme yapan biri için indirim etkili olmayabilir. Telefonu kullanım şekli, kullandığı saatler, aylık faturası, lokasyonu gibi tüm verileri inceleyiyoruz. Bu sayede müşteriler için hazırlanan öneriler de daha çok kullanılıyor; hem şirket hem de abone memnun oluyor.”

Haliloğlu, Defne Telekomünikasyon'un yapay

zeka kullanarak geliştirdiği yeni ürününün çok yakında Hindistan'da bir operatör tarafından kullanılmaya başlanacağını açıklıyor. “Akıllı Pazarlama Platformu” (Intelligent Marketing Platform - IMP) adı verilen bu sistem, söz konusu şirketin yönetim kurulunun onayının ardından kurulacak.

Haliloğlu'na Türkiye'de de benzer bir çalışmaları olup olmadığını soruyoruz. Yanıtı “Maalesef henüz bu yönde bir girişim yok. Türkiye'de operatörler ana gelirleri dışında diğer alanlara bugünlerde yatırım yapmak istemiyor” diyor.

## “Mobil iletişimde çok iyi bir noktadayız”

Farklı ülkelerde birçok operatöre hizmet verdiklerini anlatan Oğuz Haliloğlu, Türkiye'nin mobil iletişimde de tıpkı ödeme sistemleri gibi pek çok pazarın önünde olduğunu vurguluyor. Hindistan'ın dışarıdan teknoloji ve yazılım konusunda çok gelişmiş gibi görüldüğüne işaret eden Haliloğlu, “Oysa oradaki mühendislerin çoğu denileni yapıyor, kendileri bir şey üretme konusunda deneyimsizler, ne yapmaları gerektiğini biz söylüyoruz” diyor.

Türkiye'de eğitimin birçok ülkeye göre iyi olmamasına rağmen üretim konusunda daha iyi bir noktada olduğuna vurgu yapan Haliloğlu, izlenimlerini şöyle paylaşıyor:

“Türkiye, mobil teknolojiler konusunda çok iyi bir konumda. Mobil telekom operatörlerimiz ürün kalitesi ve hizmet çeşitliliğiyle bölgedekilerin hepsinin önünde, hatta örnek konumda. Yurtdışına gittiğimizde bize ilk sordukları soru ‘Bu iş Türkiye'de nasıl yapıldı’ oluyor. Bu alanda büyük bir tecrübe var. Türk insanının kafası bu alanda iyi çalışıyor, kalite ve hizmet algısı beklentisi yüksek.”



## ÜRÜN PORTFÖYÜNÜ BULUTA TAŞIDI

Defne Telekomünikasyon, portföyünde bulunan çağrı tamamlama, mesajlaşma, akıllı ve kitlesel pazarlama, roaming, filtreleme, OSS ve KOBİ'lere yönelik çözümlerini bulut mimariye taşıdı. Ürünlerin bulut mimariye

taşınmasıyla uygulamalar güvenli ve yüksek kaliteli bir ağ altyapısı üzerinden sunulurken gerçek zamanlı ölçeklendirme yapılması kolaylaşacak. Uygulamaların kullanımına göre herhangi bir fiziki müdahaleye gerek olmadan

yatayda ve dikeyde kapasite artışı gerçek zamanlı olarak sağlanacak. Bu sayede minimum harcamayla istenen kapasitenin kullanılabilmesi sağlanacak ve kullanılan sunucu kapasitesi kadar ödeme yapılacaktır.



### Türkiye’de mevzuat engeli var

Haliloğlu’na göre, telekom sektörü ile ödeme dünyası önümüzdeki dönemde önemli işbirlikleri yapabilecek potansiyele sahip. Mobil uygulamaların hem kullanıcıların hem de bankaların işini kolaylaştırdığını, Türkiye’de her iki alanın da çok gelişmiş olduğunu belirterek artık işbirliği yapmala-



rının zamanının geldiğini şu örnekle anlatıyor:

“Biliyorsunuz bir zamanlar telefon üreticileri, bankalar ve operatörler arasında NFC çekişmesi vardı; artık kalmadı. Tek başına bu örnek bile diğer alanlarda da ortak çalışmaların yakında başlayacağını işaret ediyor.”

Ancak Haliloğlu, bu işin biraz zaman alacağı konusunda Türkiye’deki bankacılık altyapısının, ürün ve hizmet kalitesi ile çeşitliliğinin birçok ülkenin önünde olduğunu, bu nedenle alışkanlıkların değişmesinin zaman alacağını düşünen Haliloğlu, mevzuatın da bazı engeller oluşturduğuna vurgu yapıyor. Banka ve kredi kartı altyapısının güçlü olmadığı bölgelerde operatörler tarafından geliştirilen mobil cüzdanların daha çok tercih edildiğini de anımsatan Haliloğlu, yine de bankalar ve operatörlerin yeni ürünler ortaya çıkaracağından emin.

Haliloğlu, tüketiciyi telefon üzerinden bankayla buluşturacak uygulamaların gündeme geleceğini düşünüyor. Bunun uygulama indirerek değil, direkt telefon üzerinden sağlanacak bir hizmet olacağını söyleyen Haliloğlu, “Şöyle düşünün, kontör yüklediğiniz herhangi bir yerden para çekmeniz de mümkün olacak. Yani bankacılık ile mobil telekom entegre olacak. Örneğin yurtdışında yaptığımız bir mikro kredi ürünü var. Kontörünüz bittiğinde reytinginize göre operatör size kredi veriyor, not iyi ise taksitlere de bölüyor. Yani operatör abonesine kredi vermiş oluyor” diyor.

Türkiye’de şu anda en yaygın bayi zincirinin cep telefonu operatörlerine ait olduğunu hatırlatan Haliloğlu’nun bu konudaki açılım önerisi de şöyle:

“Üçüncü bir şirket, mobil operatörle anlaşma yapıp onların bayi ve satış ağını kullanarak finansal hizmetler verebilir. Türkiye’de mevcut şartlarda bunu yapmak mümkün değil ama mevzuat değişince olabilir.”

## “ÇALARAKEN DİNLET” AVRUPA’DA

Defne Telekomünikasyon’un “Çalarken Dinlet” (RingbackTone - RBT) çözümü, Avrupa’nın lider mobil operatörlerinden birinin abonelerinin kullanımına açıldı. Aboneler bu çözüm sayesinde kendilerini arayanlara standart çalma sesi yerine seçtikleri bir müziği ya da kendi kaydettikleri bir melodiyi dinletebiliyor. Aboneler dinletmek istedikleri melodiyi, arayan kişiye özel



seçebiliyor, paylaşabiliyor, hediye edebiliyor ve bu sayede iletişimlerini istedikleri gibi kişiselleştirebiliyor. Servise

üye olan aboneler istedikleri şarkıları web, SMS ya da IVR kanallarından içerik veya şarkıcı ismi, albüm veya kategori özellikleriyle arayıp kolaylıkla indirebiliyor. Aboneler çağrı yaptığında, aynı mobil operatörün abonesi olan bir kişinin RBT melodisini beğenirse sadece yıldız (\*) tuşlayarak o melodiyi hızlıca ve kolayca satın alabiliyor ve kendi RBT’si olarak seçebiliyor.



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

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

# Dijital Hindistan'da FinTech olmak



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

**H**indistan'ın özellikle son birkaç yılda "daha az nakit kullanan ülke" olmak yolunda attığı adımlar şüphesiz tüm dünyanın ilgisini çekti. Ülkede Kasım 2016'da alınan ani bir kararla, dolaşımdaki fiziksel paranın yüzde 86'sını oluşturan en yüksek tutarlı iki banknot tedavülden kaldırıldı. Bu zamana kadar yapılan en büyük "demonitization" (nakitsizleştirme) örnekleri dolaşımdaki banknotların yüzde 30-35'ini kapsıyordu. Dolayısıyla bu radikal yaklaşımlarıyla Hindistan dünyada bir ilke imza attı. Hindistan'da dijitalleşme ve nakit kullanımının azaltılması yolunda farklı kurumlar arasındaki sinerji çok önemli. Bu yüzden hükümet, düzenleyici ve NPCI (Hindistan'ın BKM'si) gibi kurumlar sıkı şekilde bir arada çalışıyorlar. Ekim ayında Hindistan Merkez Bankası ve NPCI'da yöneticilik yapmış Abhaya Prasad Hota, FinTech



**Abhaya Prasad Hota**

Istanbul'un davetlisi olarak Türkiye'ye geldi. Hota, dijitalleşmeyi ödeme sistemleri gözüyle değerlendirerek çok önemli bir konunun altını çizdi ve dijitalleşme yolunda ülkedeki herkes için bir elektronik ödeme yöntemi yaratıklarını belirtti. Yani;

- Kartı olanlar
- Akıllı cep telefonu olanlar
- Geleneksel cep telefonu olanlar
- Kartı da cep telefonu da olmayanlar

Bu vizyon gerçekten çok etkileyici. Çünkü 1.3 milyar nüfusu olan Hindistan gibi devasa bir ülke ancak bu geniş kapsamda hareket ederek nakitsiz yaşama doğru ilerleyebilir. Sadece dijital ödemelere yönelik çözümler üretip, bu teknolojilere uzak kişileri göz ardı etmek böylesine büyük bir

vizyon için yeterli olmaz.

Hindistan'da değişken kullanıcı alışkanlıklarına göre alternatifler yaratıldığına şahit oluyoruz. Örneğin tüm ülkenin kullanımına sunulan vatandaşlık numarasının bir banka hesabıyla eşleştirilip buradan ödeme yapılmasını sağladıkları Aadhar isimli çözümde, özellikle kırsal kesimdeki kullanıcıların şifrelerini hep "1234" olarak belirledikleri gözlemlenmiş. Bu soruna çözüm olarak, yetkilendirilmiş akıllı telefonlara basit bir parmak okuyucuyu bağlanarak, ödemelerde kimlik doğrulama biyometri ile güvence altına alınmış.

Reserve Bank of India verilerine göre, Hindistan'da aylık dijital işlem sayısı ağustos ayı itibarıyla 860 milyona ulaştı. Hindistan tüm vatandaşlarının her yerde ve kolayca ödeme yapabilmesine büyük önem veriyor. Hatta Merkez Bankası, dijital cüzdanların birlikte çalışabilmesi için bir adım atarak ülkedeki PayTm, Mobiwik gibi farklı cüzdan kullanıcılarının birbirlerine para gönderebilmesi için çalışmalara başlamış.

Ülkede benzer şekilde "interoperability"nin (müşterek operasyon) farklı pek çok örneği bulunuyor. Hindistan büyük bir hedefe ulaşmak için her kurumun ve paydaşın kendi vazifesini kavradığı ve sahiplendiği, üstelik bunun bir ekosistem işi olduğunu çok iyi bilerek; kullanıcıların merkezde tutularak onların alışkanlıklarına uygun çözümler geliştirildiği mükemmel örneklerden biri. Bu açıdan ele aldığımızda Hindistan, ders almamız gereken pek çok örneği bizlere sunuyor. Ülkedeki FinTech ekosistemi de benzer sinyaller veriyor; teknoloji dostu düzenlemeler, yenilikçiliği teşvik eden politikalar çok başarılı FinTech girişimlerinin çıkmasını sağlıyor. Kesinlikle Hindistan örneğini hep birlikte daha detaylı incelemeli ve buradan kendimize dersler çıkarmalıyız.



## Avustralya, FinTech'e ayak uyduruyor



Avustralya hükümeti, FinTech şirketlerine tam tekml bir lisans sahibi olmaksızın ülkede faaliyet gösterme olanağı tanıyan yeni yasa tasarısını kamuyla paylaştı. Yeni taslak yasalarda, şirketler, Avustralya Menkul Kıymetler ve Yatırımlar Komisyonu'ndan her bir faaliyet için ayrı ayrı lisans alma zorunluluğu

olmaksızın geniş çerçevede testler yapabilecek. Ülkede faaliyet gösteren FinTech girişimleri, bu sayede nakitsiz ödeme, topluluk fonlaması, tüketici kredisi alanındaki ürünlerini test edebilecek. Dahası emeklilik fonu, yaşam sigortası ve hem yurtiçi hem de uluslararası menkul varlıklar üzerine danışmanlık hizmetleri sunabilecek.

## HONG KONG-SİNGAPUR TİCARET AĞI BLOCKCHAIN İLE BİRLEŞİYOR



Hong Kong ve Singapur, ticari platformlarını birleştirmek için blockchain teknolojilerinden yararlanacak. İki ülke arasındaki finansal işlemlerin, blockchain'in hız ve şeffaflık avantajlarından yararlanılarak daha güvenli biçimde hayata geçeceği belirtildi. İki ülkenin para otoritelerinin işbirliği sonrasında işlemlerin daha hızlı, güvenli ve şeffaf biçimde izleneceği; blockchain ağı sayesinde ülkeler arasındaki ticari bağın hiç olmadığı kadar kuvvetleneceği

açıklandı. Ticaret sırasında karşılaşılabilecek problemleri ve sahtekarlık girişimlerini önlemek için blockchain'den faydalanmak isteyen Hong Kong, HSBC ve Standard Chartered gibi bankalarla ortaklık kurmuştu. FinTech dünyasının önde gelen ülkelerinden Singapur'da da uzun zamandır blockchain çalışmaları yürütülüyor. "Dağıtılmış defter" teknolojisiyle FinTech projelerini bir araya getiren Singapur, blockchain konusunda önemli yol almış durumda.

## Deneyimli bankacı Aylin Alkan, FinTech İstanbul Londra temsilcisi oldu



Aylin Alkan

FinTech alanında en güncel gelişmelerin yaşandığı ve sektörün kalbinin attığı Londra'da yerini alan FinTech İstanbul'un yürüttüğü faaliyetler ve işbirliği ağı, Birleşik Krallık'ta Aylin Alkan tarafından temsil edilecek. Symrna Capital LTD'in Londra ortağı ve İngiltere merkezli UKbasecamp'in FinTech mentörü olarak çalışan Alkan, piyasalar, perakende bankacılık, fon yönetimi, yatırım bankacılığı ve varlık yönetimi alanlarında 22 yılı aşkın uluslararası bankacılık deneyime sahip. FinTech İstanbul iş ağına olup Birleşik Krallık'ta faaliyete geçmek isteyen şirketlerin kurulum, ofis temini, iş geliştirme ve diğer danışmanlık ihtiyaçlarına yanıt verecek olan FinTech İstanbul Londra merkezinde ayrıca, FinTech şirketleri için hızlandırma programları hazırlanacak. Birleşik Krallık'ta hızla yükselen FinTech ekosisteminin önemli oyuncularıyla FinTech İstanbul platformu arasındaki sinerjinin artırılması için çalışacağını belirten Aylin Alkan, iki ülke arasında düzenlenecek eğitim, seminer, konferans gibi organizasyonlarda aktif rol alacak. Evli ve iki çocuk annesi olan Aylin Alkan, Londra'da yaşıyor.

## FinTech 101 eğitimlerinde dördüncü dönem tamamlandı

FinTech İstanbul ve Bankalararası Kart Merkezi tarafından düzenlenen FinTech 101 Eğitim programında dördüncü dönem, altı haftalık süreç ve 36 saatlik eğitimin sonunda

tamamlanarak 60'ın üstünde yeni mezun verdi. Türkiye'nin ilk FinTech eğitim programı FinTech İstanbul ve Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından 2016 yılının şubat ayında

düzenlenmişti. Aradan geçen süre zarfından dört farklı dönemde farklı gruplara eğitim verilen programda, 200'ün üzerinde öğrenci mezun olarak sertifikalarını aldı.

Kaynak: FinTechIstanbul.org



# En yenilikçi 10 bankadan 4'Ü TÜRKİYE'den çıktı!

4 Türk bankası, 2017 Efma ödüllerinin “İnovasyon” kategorisinde dünya devleri arasından sıyrılarak ilk 10’a girdi. DenizBank, İş Bankası, Yapı Kredi ve Garanti’nin bu başarısına karşılık listede hiç Amerikan bankası olmaması dikkat çekti...

**T**ürk bankacılık sektörünün birçok batılı ülkenin bile ilerisinde olduğu her ortamda dile getirilen bir gerçek. Yurtdışında yapılan çeşitli etkinliklerde de bu saptama sık sık yapılıyor. Bu başarının meyvesi olarak da uluslararası birçok organizasyondan ödüllerle dönüyor Türk bankaları...

Nitekim geçen ay Roma’da düzenlenen dünya çapındaki bir ödül organizasyonu, bu gerçeği bir kez daha ve net şekilde ortaya koydu. 10 farklı kategoride verilen “2017 Efma Accenture Distribution & Marketing Innovation Awards”da DenizBank, “En İyi Ürün veya Hizmet Ödülü”nü, Tarım Bankacılığı uygulamasıyla kazandı. Özel bir kategori olan ve inovasyon dalında en iyi 10 bankanın sıralandığı listeye ise 4 Türk bankası girdi. DenizBank’ın yanı sıra İş Bankası, Yapı Kredi ve Garanti ilk 10 içinde yer aldı.

Evet, birçok farklı kategoride değerlendirilen dünya bankaları arasından sıyrılmayı başaran Türkiye, en yenilikçi 10 banka listesine 4 isim sokmayı başardı. 59 ülkede 183 kurumun 467 proje sunarak dahil olduğu listede Türk bankalarının bariz üstünlüğü bir kez daha kanıtlandı.

İnovasyon konusunda yılın en başarılı bankaları DenizBank, Yapı Kredi, Garanti, İş Bankası, Emirates NBD (BAE), Banco

Bradesco (Brezilya), La Caixa (İspanya), Standard Bank (Güney Afrika) ve HDFC Bank (Hindistan) olarak açıklandı.

## ABD bankaları hiçbir listeye giremedi

Değerlendirme kurulu tarafından, bankacılık inovasyonlarında Kuzey Amerika’nın bir adım geriden geldiği açıklandı. Konuyla ilgili bir yazı kaleme alan The Financial Brand’den Jim Marous, ABD’de ciddi bir yenilik eksikliği olduğunu belirterek “ABD’deki bankacılık yapısı, zamanın gerisinde kalmış temeller üzerine kurulmuş durumda. Düzenleme ve uyumluluk eksikliği ortada. Ancak yöneticiler bunu değiştirme riskini almak istemiyor” değerlendirmesinde bulundu.

## Dzuroska: “Türk bankaları sürpriz olmadı”

Efma Türkiye İlişkileri Müdürü Lukas Dzuroska, Türkiye’nin başarısının tesadüf olmadığını vurgulayarak “Türkiye’nin elde ettiği sonuç hiç de sürpriz değil. Bu alışkanlıktan da öte bir hale geldi, Efma topluluğu için çok faydalı bir gelişme ve bunun için çok minnettarız” dedi.

Türkiye’nin mobil ticaret büyüme hızında dünya üçüncüsü olduğunu hatırlatan Dzuroska, mobil bankacılık kullanımını açısından da dünyanın geri kalanına göre Türkiye’nin üç kat daha hızlı büyüdüğüne dikkat çekti. Bu büyük yükseliş trendinin yanı sıra ülkedeki akıllı telefon penetrasyonunun yüzde 95 olduğuna işaret ederek Türkiye’nin bu alandaki gücünü teyit etti.

## “Her yıl 1 milyon genç 18 yaşına basıyor”

Dzuroska, Türkiye’de finansal kuruluşların inovasyonu sü-



Lukas Dzuroska

## En inovatif 10 banka

- 1 DenizBank
- 2 Emirates NBD
- 3 Banco Bradesco
- 4 Yapı Kredi Bankası
- 5 Sberbank
- 6 La Caixa
- 7 Garanti Bankası
- 8 StandartBank
- 9 HDFC Bank
- 10 İş Bankası

rekli olarak gündemlerinde tutmasının nedenlerine de değinerek, dijital neslin beklentilerinin yüksekliğine ve teknoloji şirketlerinin güçlülüğüne vurgu yaptı. Türkiye'deki genç nüfusun büyük avantaj sağladığına değinen Dzuoska, her alanda olduğu gibi bankacılık sektöründe de yenilikçiliğin zorunlu hale dönüştüğünü ifade etti. Yeni neslin teknolojiye olan yatkınlığı sayesinde tüm sektörlerde inovasyonun ön planda olduğu Türkiye'de, her yıl yaklaşık 1 milyon gencin 18 yaşına bastığına vurgu yaparak her yıl potansiyel olarak en az 1 milyon yeni bankacılık müşterisinin bulunmasının muazzam bir rekabet ortamı oluşturduğunun altını çizdi.

Türk insanının doğasında bulunan hızlı sonuç alma isteğinin sadece bankacılık değil, tüm alanlarda yenilikçiliğin ön plana çıkmasını sağladığına parmak basan Dzuoska, genç nüfusun sabırsızlığı nedeniyle tüm kurumların hemen aksiyon alınan inovatif hamleler yapmasına da vurgu yaptı.

Özellikle bankacılık konusunda son derece çetin bir rekabetin yaşandığı Türkiye'de, yatırımcıların da pazanın yapı-

gelen oylar sonunda değerlendirme komitesi, verileri toplayarak her kategorinin birincisini belirledi. Her proje için özgünlük, uzun vadeli rekabet avantajı sağlama ve diğer pazarlar ve ülkelerde kullanım için uyarlanabilirlik kriterlerine göre değerlendirmeler yapıldı. ☹

sından doğrudan etkilendiğine dikkat çeken Dzuoska şöyle konuştu: "Eğer A bankası yılda 10 yeni projeye imza atarsa, B bankası da mutlaka benzer bir hamle yapmak zorunda."

### 10 kategoride ödül verildi

59 ülkeden 183 finansal kurumun 10 ayrı kategori için sunduğu proje sayısı 467 oldu. En İyi Yeni Ürün veya Hizmet; Büyük Veri, Analiz & Yapay Zeka (AI); Müşteri Deneyim & Katılım; Dijital Pazarlama; Yeni İş Ekosistemleri; Phygital (Fiziksel & Dijital) Dağıtım; Cüzdanlar ve Ödemeler; İşgücünün Güçlendirilmesi ve Davranış; Global Yenilikçi Oyuncu; Global Yenilikçi Oyun Kurucu kategorilerinin birincileri açıklandı.

Pek çok ülkeden uzman bankacılar, Efma üyeleri ve mali kurumlardan

## 2017 YILININ EN İYİ UYGULAMALARI

### DenizBank (Türkiye):

DenizBank, Tarım Bankacılığı uygulamasıyla "En İyi Yeni Ürün veya Hizmet" ödülünü kazandı.

### Sberbank (Rusya

**Federasyonu):** Büyük Veri, Analiz ve Yapay Zeka kategorisinin birincisi olan Sberbank, yapay zeka aracılığıyla geliştirdiği, müşterilerine daha iyi finansal deneyim sunan, zaman ve emek tasarrufu çözümlüyle rakiplerinin arasından sıyrıldı.

### KBC Bank (Belçika):

"Benim Otomobilim" projesiyle "Müşteri Deneyimi" ödülünü kazanan KBC Bank, araç kredilerinde kesintisiz bir deneyim oluşturmak için blockchain teknolojisini kullanarak müşterinin aracı siparişi etmesinden kullanacağı ana kadar tüm süreçleri daha kısa ve kolay hale getirdi.

**DBS Bank (Singapur):** Gerçek müşteri hikayelerinden esinlenerek hazırladığı Sparks adlı mini dizisiyle "Dijital Pazarlama" ödülünü kazanan banka, geleneksel reklam ve promosyonlara güvenmek yerine yeni pazarlama yöntemlerini kullanıyor.

**mBank (Polonya):** "mPower



Business Starter" adlı projesiyle "Yeni İş Ekosistemi" ödülünü kazandı. Söz konusu proje yeni şirketlere kamu, bankacılık ve muhasebe hizmetlerini daha kolay yapma imkanı sağlıyor.

**Idea Bank (Polonya):** Mobil ortak çalışma alanı Idea Hub Express projesiyle "Phygital Dağıtım" kategorisinin lideri oldu.

### Barclaycard (İngiltere):

Bankaya "Cüzdan ve Ödemeler" kategorisinin birinciliğini Barclaycard Grab + Go projesi getirdi. Bu çözüm, müşterinin akıllı telefonunu

bir "mobil kasaya" dönüştürüyor, istenilen ürünün mağaza raflarından tek tıkla alınmasını sağlıyor.

### Intesa Sanpaolo (İtalya):

Netflix'ten esinlenerek hazırlanan bir akıllı telefon uygulaması olan dijital öğrenim portalı ISP ile "İşgücünün Güçlendirilmesi ve Davranış" ödülünü kazandı. ISP ile çalışanlar, istedikleri yer ve zamanda eğitimlerine devam edebiliyor.

**N26 (Almanya):** "Global Yenilikçi Oyuncu" kategorisinin lideri oldu. Banka, Insurtech Clark adlı şirketle birlikte serbest çalışanlar, esnek çalışanlar için özel bir sigorta hizmeti geliştirdi.

**BBVA (İspanya):** "Global Yenilikçi Oyun Kurucu" ödülünün sahibi olan İspanyol bankası, BBVA API Market açık ve global API platformunu bu yıl içinde piyasaya sürdü. Bu çözüm, her ölçekteki şirketin güvenli finansal araçlara erişimine yardımcı oluyor.

# Uluslararası para transferi ve Dijital Kumbara İşCep'te



**T**ürkiye İş Bankası, nesillerdir çocukların se-  
verek kullandığı kumbarayı, 18 yaşından  
küçüklerin dijital yoldan da para biriktir-  
mesine olanak sağlayacak şekilde “Dijital  
Kumbara” olarak hizmete sunuyor. Dijital  
Kumbara’yı, İşCep kullanan İş Bankası müşterileri şubele-  
re başvurarak çocukları için alabiliyor. Dijital Kumbara’nın  
kullanılabilmesi için İşCep kullanıcısı anne veya babanın  
çocukları adına vadesiz TL hesabı ve vadeli kumbara hesa-  
bı açması yeterli oluyor.

## İşCep ile konuşan Dijital Kumbara

İşCep içerisindeki “Dijital Kumbara” menüsüyle cep tele-  
fonunun bluetooth özelliği sayesinde Dijital Kumbara’ya  
anında para gönderilebiliyor. İşCep’ten Dijital Kumbara  
menüsüne giren İş Bankası müşterileri, telefonlarının blu-  
etooth özelliğiyle yakınındaki kumbaraları görebiliyor, para  
göndermek istedikleri kumbarayı seçip istedikleri tutarı ve  
iletmek istedikleri mesajı Dijital Kumbara’ya gönderebili-

Dijitalleşme çalışmalarını aralıksız  
sürdüren İş Bankası, çocuklarının  
geleceğini düşünen ebeveynler  
için İşCep’e “Dijital Kumbara”  
özelliğini ekledi. Banka, Western  
Union hizmetiyle para gönderme  
ve alma işlemlerini de mobil  
şubeye taşıdı...

yor. İşCep’ten gönderilen para, Dijital Kumbara’nın ekra-  
nında yazılan mesajla birlikte görüntüleniyor.  
Dijital Kumbara sahibi çocuklar, istedikleri zaman kumba-  
ranın dijital ekranından birikimlerini takip edebiliyor. Hat-  
ta birikim hedefi de tanımlanabilen Dijital Kumbara’nın  
ekranından biriktirdikleri tutarı ve hedefe yaklaşma duru-  
munu izleyebilen çocuklar için birikim yapmak daha eğlen-  
celi hale geliyor. Dijital Kumbara, çocukların ilgisini çeke-  
cek şekilde tasarlanmış olan bu deneyimiyle küçük yaşta  
tasarruf alışkanlığı kazanılmasında önemli rol oynayacak.

## “Kumbarayı dijitalleştirdik”

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, ülkemiz-  
de tasarruf bilincinin oluşması ve birikimlerin artırılması  
için, özellikle okul çağından başlayarak finansal okuryazar-  
lığın sağlanması, bu bilincin tabana yayılarak ülkemizin ta-  
sarruf oranının gelişimine olumlu katkı sağlaması gerekti-  
ğini vurguluyor. Sezen, bu doğrultuda geliştirdikleri Dijital  
Kumbara uygulamasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:  
“Kurduğumuz günden beri tasarrufun öncüsü olma  
misyonuyla ülkemizde tasarruf bilincinin toplumun tüm  
kesimlerinde artırılması yönünde çalışıyoruz. Küçük tutar-  
larla düzenli birikime teşvik eden ürün ve hizmetlerimizle  
tasarrufların tabana yayılması adına hem bankacılık sek-  
törü hem de ülkemiz ekonomisine katkıda bulunuyoruz.  
1929 yılının sonlarında tasarruf seferberliğine destek ver-  
mek amacıyla başlatmış olduğumuz ‘Kumbara Kampan-  
yası’ ile ülkemizi ilk defa kumbaralarla tanıştırmıştık. O  
günden bugüne ülkemizde tasarrufun simgesi haline gelmiş  
bir İş Bankası klasiği olan kumbaraları bugün ‘nesnelerin  
interneti’ (IoT) kavramına uygun olarak dijitalleştirdik.  
Kumbaralarımızı, dijital dünyanın içinde doğan okul ça-  
ğındaki çocuklarımızın günlük hayatlarının ayrılmaz bir  
parçası olmak üzere, dijital haliyle müşterilerimizin beğeni-  
sinde sunuyoruz. Dijital Kumbara ile sunduğumuz dene-  
yimi, yaşamlarının bütünleyici bir parçası olarak internetle  
büyümekte olan çocuklarımızın hayatlarına son derece do-  
ğal bir biçimde entegre edecekleri şekilde tasarladık. Müş-  
terilerimizin yol arkadaşı olma anlayışıyla yürüttüğümüz



çalışmalarımızda, Dijital Kumbara ile çocuklarımıza sunacağımız eğlenceli para biriktirme deneyiminin ülkemizde küçük yaştan tasarruf alışkanlığı kazanılmasında önemli rol oynayacağına inanıyoruz.”

### Dijital Kumbara'ya nasıl sahip olunur?

Dijital Kumbara, veliler tarafından İş Bankası şubelerinden, Anadolu Sigorta “Güvenli Gelecek Sigortası” ürününün Maxi ve üstü teminatlı sigorta paketlerinden birinin alınması halinde ücretsiz olarak temin edilebiliyor. Bunun haricinde Dijital Kumbara, hizmet ücreti karşılığında da İş Bankası şubelerinden alınabiliyor.

Dijital Kumbara'ya fiziksel olarak kâğıt ve madeni para atılması da mümkün. Fiziki para atılan haznenin açılması için şubelere başvuruluyor. Şubelerde Dijital Kumbara'nın içindeki fiziki paralar veliye teslim edilebileceği gibi velinin talimatı doğrultusunda bir mevduat hesabına da yatırılabilir.



### Western Union da İşCep'e girdi

İş Bankası, dijitalleşme ve mobilite koşununda bir başka yeniliğe de uluslararası para transferi konusunda imza attı. 200'den fazla ülke ve bölgeye dakikalar içerisinde para transferi imkânı sağlayan Western Union ile isme para gönderme ve alma işlemleri, İş Bankası'nın yurt genelinde yaygın şube ve Bankamatik ağı ile internet şubesinin yanı sıra şimdi İşCep'ten de hızlı ve kolayca yapılabilir. İş Bankası, tüm İşCep kullanıcılarına herhangi bir Western Union hizmet noktasına gitmeden dünyanın dört bir yanına 7/24 Western Union ile dolar, Euro ve TL cinsinden hızlı ve kolay para gönderip alma hizmeti sunuyor.

### Para transferlerinin yarıdan fazlası İşCep'ten

Yalçın Sezen, İşCep'in uluslararası para transferi yeniliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor: “Bugün bankacılık alanında

dijital bankacılığın en önemli bileşeninin mobil bankacılık olduğunu görüyoruz. Akıllı telefonların gelişimi, mobil uygulamaların artışıyla birlikte mobil bankacılık kullanımının payı da hızla artıyor. Bankamızdan yapılan para transferlerinin yarıdan fazlası İşCep üzerinden gerçekleşiyor. Müşterilerimizin mobilden yana kullanım alışkanlığı sürekli artarken, buna bağlı olarak biz de İşCep üzerinden sunduğumuz hizmet çeşitliliğini sürekli olarak zenginleştiriyoruz. Bugün 4.8 milyon kullanıcısıyla İşCep, 250'ye yakın farklı işlemi kolayca, zamandan ve mekândan bağımsız olarak yapabileme imkânı sunuyor. İşCep'in, en çok tercih edilen para aktarma menüsüne Western Union ile para gönderme seçeneğini ekledik. İşCep'in zengin hizmet çeşitliliğiyle hayatı kolaylaştırması sayesinde mobilite tercih edecek müşterilerimizin sayısındaki artışın devam etmesi kaçınılmaz olacaktır.”

## BANKAMATİKLER VE E-TİCARET ÜYE İŞYERLERİNDE JCB DÖNEMİ BAŞLADI

İş Bankası'nın yaklaşık 420 bin fiziki POS cihazında 2004 yılından bu yana işlem yapabilen; başta Japonya, ABD, Almanya, Rusya olmak üzere 23 ülkede ihraç edilen ve sayısı 100 milyon üzerinde olan JCB logolu kredi kartları ve banka kartlarının kullanım alanı genişledi. İş Bankası ile JCB arasında yapılan



anlaşma kapsamında İş Bankası, Bankalararası Kart Merkezi üzerinden JCB ile bağlantı kurarak, JCB logolu kartları kabul edecek ve JCB logolu kartlar artık bankanın 10 bini aşkın e-ticaret üye işyerinde ve 6 bin 500'den fazla Bankamatik cihazında kullanılabilir.

E-ticaret sektöründe İş Bankası POS'larını kullanan üye iş-

yerleri ise bu sayede, başta Japonya olmak üzere dünyanın dört bir yanından gelen JCB kart sahiplerine hizmet sunabilecek. Türkiye'de ilk olarak İş Bankası tarafından sağlanacak çoklu para birimi (döviz POS) özelliği sayesinde, İş Bankası Sanal POS'larında 14 farklı para birimiyle işlem yapılması da mümkün olacak. Bu işbirliğiyle İş Bankası, e-ticaret kart kabul ağına Visa, Mastercard, American Express, UnionPay ve TROY'un yanı sıra JCB logolu kartları da eklemiş oldu.

# Üyelik tahsilatlarında başarıyı artırmak için ALTIN TÜYOLAR



ENGİN LOFÇA  
PayU Ürün Müdürü

Otomatik ve düzenli olarak yapılan tahsilatlar, diğer tüm ödemelerde olduğu gibi özel ilgi ve özenle tasarlanmış süreçler uygulamayı gerektiriyor. Aksi halde sadece hizmet sunan işletme değil, banka (eğer çalışılıyorsa ödeme kuruluşları) da, ekonomi de kayıp yaşıyor...



**B**inbir türlü pazarlama aktivitesiyle içeriye aldığımız, hizmetleriniz için ödeme yapmayı kabul ederek kartını kaydetmiş müşterilerinizin bir sonraki ay da tahsilatını otomatik olarak gerçekleştireceğiniz için mutlusunuz. Ne var ki gelecek ay raporlara baktığınızda tahsilatlarınızı görüyorsunuz ve işlemlerinizin başarı oranı yerle bir. Aynı geçen aydan devreden umutlarımız gibi...

Üyelik tahsilatlarınızda yüksek başarı oranı yakalamanın sırlarını merak ediyorsanız sizi yazının devamını okumaya davet ediyorum. Sektörde tekrarlayan ödeme, recurring, token (jeton) gibi isimlerle de bilinen bu ödeme yöntemi diğer tüm ödeme süreçlerinde olduğu gibi özel ilgi ve özenle tasarlanmış süreçler uygulamayı gerektiriyor. Ancak ne yazık ki veriler, buradaki optimizasyona yeterince özen gösterilmediğini işaret ediyor. Burada sadece hizmet sunan işletmenin değil, bankanın (eğer çalışılıyorsa ödeme kuruluşlarının) da, ekonominin de kaybını oluşturuyor. İşin zorluk çıkaran kısmı, bu başarının/başarısızlığın sadece bir kurumun veya bir işletmenin sorumluluğunda olmaması. Bu hizmeti sunan, talep eden, aracılık ya da altyapı sunan her kesimin işi doğru yaptığı durumlarda başarı oranının gözle görülür ölçüde artacağı gözlemlenebilir ve tekrarlanabilir bir gerçek. Bunun için öncelikle işletmeler olarak nelere dikkat etmeniz gerektiğini ele alalım.

## Kartı doğrulayın

Kartın kayıt edilmesi esnasında 1 TL tutarında bir işlem için ön otorizasyon alıp gerçekten çalışan/bakiyesi olan/limiti yeterli bir kart olup olmadığını anladıktan sonra kayıt süreçlerinizi devam ettirebilirsiniz. Birçok işletme 1 kuruş ile kayıt işlemlerini gerçekleştiriyor. Bazı bankaların minimum işlem tutarları vardır ve bu sebeple 1 kuruş ile yapılan işlemlerde hata alabilirsiniz. İş birimlerinin kararı gereği 1 kuruş ile işlem yapmak zorunlu ise buna izin veren bir bankaya işlem yönlendirebilirsiniz. Doğrulama tamamlandıktan hemen sonra işlemin iptalini yapmayı unutmayın.

## Kart-banka ilişkisini iyi kurun

İşlemlerinizde mümkün olduğu ölçüde kart bankası (issuing bank) ile POS bankasının (acquiring bank) aynı olmasına özen gös-

terin. Buna sektörde “on-us işlem” denir. Örnek vermek gerekirse, Akbank kartlarını Akbank; İş Bankası kartlarını İş Bankası sanal POS’una yönlendirmek gibi.

İşlemler CVV/CSC/CVV2 (genel olarak CVV ifadesiyle anılır) kullanılmadan gerçekleştirileceği için on-us işlemlerde otorizasyon mekanizmaları daha esnek olabilecektir.

Tabii ki kart basımı yapan bankaların sanal POS’larına sahip olmak en optimum çözüm olmayacağı için diğer kartları da ilgili sadakat programı dahilinde bulunan bir sanal POS’a, örneğin Odeabank Akses kartları, Akbank’a yönlendirin.

Ülkemizde Visa ve Mastercard dışında kalan kartlar ödeme süreçlerinde genelde en az dikkat edilen noktalardan biridir. Örneğin American Express, Diners, JCB, CUP, Discover gibi kartların hangi bankalar tarafından proses edildiğini bilmeniz ve ilgili bankaya göndermeniz önemlidir.

Tüm bunların dışında kalan kartlar için fiyat olarak en ucuz bankanız ya da bu tip işlemler için hata oranı en düşük bankanızın kullanılması sizin tercihiniz olacaktır.

## Cevap kodlarına göre aksiyonlar alın

Başarılı olmayan işlemler için bankaların/ödeme kuruluşunuzun döndüğü cevap kodlarına yani hatalara bakmaksızın işlemleri tekrar tekrar denemek kart bankası, POS bankası, ödeme kuruluşu gibi sistemlerin sahtecilik sistemlerini tetikleyebilir ve karttan ödeme almanız her seferinde daha zor hale gelebilir. Farklı hatalara göre farklı aksiyonlar almanız dönüşüm oranınızı en çok artıran önlemlerden biri olacaktır. Örneğin, limit/bakiye hatası aldığınızda müşterinize SMS/mail bilgilendirmesi yapıp 3 gün sonra tekrar bir işlem denebilirsiniz. Eğer yine aynı cevabı alıyorsanız müşterinizi arayıp hala müşteriniz olup olmadığını öğrenmek tüm taraflar açısından en sağlıklı olacaktır.

91, 96 gibi sistem arızalarında dönen cevap kodları için 5-10 dakika içerisinde tekrar işlem denemek muhtemelen başarılı işlemle sonuçlanacaktır.

## Müşterilerinizi tanıyın

Müşterilerini tanımak, her basiretli işyerinin yapması gerekenler arasındadır. Buna “profileme” adı verilir. Müşterilerinize ait tüm



detaylara hakim olamayabilirsiniz ama kart kaydından sonra soracağınız tek basit bir soru ile işlem başarı oranlarını gözle görülür bir biçimde artırabilirsiniz: “Ödemenizin ayın hangi günü çekilmesini istersiniz?” Böylece müşterinizin kartında ne zaman yeterli bakiye olabileceği bilgisini de yaklaşık olarak öğrenebileceksiniz.

Dikkat edilmesi gereken diğer bir konu, kartın ya da ödeme kuruluşunuzdan almış olduğunuz karta karşılık gelen jetonun (token’ın) geçerlilik tarihi olacaktır. Geçerlilik tarihi gelmeden yeterli bir zaman önce müşterinizle iletişime geçip kartını yenilemesi için iletişimde bulunmanız gerekecektir.

### Müşterilerinizi bilgilendirin

Müşterilerinizi, sisteminize kayıt sürecini tamamladıktan ve ilk ödeme aldıktan sonra kartlarının özellikle CVV’siz kullanıma uygun olup olmadığını kontrol etmeleri, tahsilat yapacağımız tarihte limitlerini açık bulundurmaları konusunda bilgilendirin.

Bu konuda müşterilerinizi bilinçlendirmeniz hem müşteri hizmetlerinize dönecek soruların sayısını, hem de operasyonel maliyetlerinizi azaltacaktır.

İşletmeler olarak yukarıda sayılan tüm önlemleri aldığımızda işlemlerin başarı oranlarında muazzam ölçüde bir artış gözlemleyeceğinize kesin gözüyle bakabilirsiniz. Bunun yanında bankaların altyapısında “olsa tadından yenmez” diyeceğimiz türde yapılacak bazı iyileştirmeler ve geliştirmelerle süreci en ideal hale getirmek mümkün. İşin zorlayıcı kısmı ise bu geliştirmelerin bütün bankalar/kurumlar tarafından eş zamanlı olarak yapılması. Bu iyileştirme önerilerini aşağıdaki başlıklarda vermeye çalışacağım.

### Kart (hesap) güncelleme API’si

Yukarıda bahsedildiği gibi kartın son kullanma tarihi yaklaştığında bankalar zaten müşterilerinize yeni bir kart düzenleyip iletiyor. Belirli izinler ve onay mekanizmaları dahilinde değişen kart bilgileri API’ler aracılığıyla güncellenebilir ve işletmelerin kart yenileme süreçleri hızlı, verimli ve güvenli bir şekilde gerçekleştirilebilir. Benzer bir uygulama “Visa account updater” adı altında sunuluyor. Türkiye’deki bir örneğini, özellikle blockchain alanında önemli adımlar atmış olduğunu bildiğimiz BKM (Bankalararası

Kart Merkezi) ya da kendi bankalarımızın bu yeni teknolojiyi kullanarak sunması özellikle ürüne ulaşım kolaylığı bakımından da tüm tarafların verimliliğini ve etkinliğini artıracaktır.

### Otorizasyonda “Recurring işlem” işareti

Bu tip işlemler CVV gerçekleştirilmeden yapıldığından dolayı “05-Genel Red” gibi hatalarla çok sık karşılaşıyoruz. Bankaya gönderilecek işlem isteğinde bu işlemin “üyelik tahsilatı” olduğuna dair bir alan eklenmesi ve bu alana özel bazı kısıtlamaların kaldırılması işlemlerin daha yüksek başarı oranlarına ulaşmasına yardım edecektir. Bankalar gerçekleştirecekleri KYC (know your customer) incelemeleriyle sadece belirli işyerleri için bu hizmeti sunabilirler.

Diğer yandan, banka da müşterisine gerçekleşen (bilhassa işaretlenmiş) her “üyelik işlemi” için SMS bilgilendirmesi yapabilir ve olası ters ibrazlar (chargeback) için bir önlem almış olur.

### Debit kart kısıtları

Debit (banka) kartlar CVV’siz olarak kullanılmaya çalışıldığında başarı oranı çok düşük olacaktır.

Evet, debit kartların “3D secure” olmadan da kullanılabilir olması durumu herkesçe bilinen bir durum değil. Debit kartlı işlemlerde karttaki nakit miktarı üzerinden işlem yapıldığından olası bir sahte işlemde kart hamili ciddi mağduriyet yaşayabilir. Öncelikle bu hizmeti sunarken işletmeler olarak bunun bilincinde olmalısınız.

Bu gibi güvenlik sebeplerinden dolayı bankalar sadece belirli işlem adetleri ve belirli işyerleri için bu hizmeti sunabilir. Yine de bu limitler kullanılabilir seviyede değildir, örneğin günde 5 işlem gibi.

Bunun yanında, debit kartlı işlemlerde yukarıda önerildiği gibi bankaya “üyelik tahsilatı” işaretinin gönderilmesi halinde, gerekli kısıtlama ve kuralların esnetilerek işleme onay verilmesi başarılı işlem oranlarını yükseltecektir. Bir güvenlik önlemi olarak ilk işlemin 3D olarak sunulması yoluyla kartı ekleyen kişinin gerçekten kart hamili olup olmadığı ciddi şekilde doğrulanmış olacaktır. ☹



# BEYİN GÖÇÜ MÜ

## küreselleşmenin başarısı mı?



Riyadth ve Binnur Al Kazily

ABDULLAH ÇETİN

**K**imilerine göre küreselleşmenin faydaları, kimilerine göre beyin göçünün olumsuz sonuçları... Nereden baktığınıza bağlı. Bu yüzden biz de Binnur ve Riyadth Al-Kazily çiftinin hikayesini okuduktan sonra kararı kendiniz vermenizi istedik...

Binnur'un Amerika macerası 16 yaşındayken, babası Hayri Uçar'ın 1986 yılında, Hava Kuvvetleri'nde yarbay rütbesindeyken bir proje için yurtdışında görevlendirilmesiyle başlamış. Şimdi tuğgenerallikten emekli olan Uçar, Hava Kuvvetleri lojistik sistemlerinin otomasyon çalışmaları için 3 yıllığına ailecek ABD'ye gitmiş. Bu yüzden lise üçüncü sınıfı ABD'de bitiren Binnur, döndüğünde ODTÜ'ye geçiş yapabilme hedefiyle Sacramento State Üniversitesi'nin

Iraklı inşaat mühendisinin oğlu Riyadth ile paşa kızı Binnur'un Amerikan rüyası, bugünlerde "gözü dışarıda" olan gençler için çıkarılacak derslerle dolu. İşte HP'den Amazon'a, Synapse'den Atlas'a, Al-Kazily ailesinin sıra dışı kariyer öyküsü, aile hayatı...

bilgisayar mühendisliği bölümüne başvurmuş ve kabul edilmiş. Henüz 1 yıl önce tanıştığı bilgisayarın çipleri, elektronik aksamaları, donanımları üzerine eğitim almaya başlamış. Sınıfındaki 20 öğrenci arasında sadece 2 kızdan biri olmanın olumlu ve olumsuz yanlarını yaşayarak 4 yılda bitirmiş bölümünü. Aynı üniversitede yine bilgisayar mühendisliği mastırı yapan Riyadth ile laboratuvarında tanışıp aşık olmuşlar...

### Zorunlu bir beyin göçü...

Sayıllı gün çabuk geçer derler, üniversite bitince ailesi Binnur'un Türkiye'ye dönmesini istemiş. ODTÜ'de mastır yapacak, iyi bir yerde işe başlayıp vatanına milletine katkı sağlayacak... Babasının teşvik ve önerileriyle yeni kurulan savunma sanayii şirketlerinden STM'nin 13'üncü elemanı olarak göreve başlamış. Zaten STM'nin bir amacı da yurtdışında okuyan Türk gençlerinin dönüşünü sağlamak, beyin göçünü bir nebze olsun durdurabilmektir. Kendisini de mektupla davet etmişler.

Binnur'un da dahil olduğu ekibin görevi, yapılan işlemlerin, sistemin doğru çalışıp çalışmadığını, kalitesini kontrol etmektir. Ancak sisteme girişlerine izin verilmiyor, kontrolleri sadece basılı dokümanlar üzerinden yapabiliyorlardı. 1 yıl kadar sonra Binnur, çalışma şartları verimli olmadığı, sistemi görmeye izin verilmediği için ayrılmaya karar vermiş.

Bu arada Riyadth ile görüşmeler telefonla da olsa sürüyor. Öyle ki "Her hafta görüşüyorduk. O zaman 4 milyon lira olan maaşımın dörtte biri kadarı telefon görüşmelerine gidiyordu. Tabii o dönemde FaceTime, WhatsApp, Skype yoktu, biz de bir araya gelip evlenmeye karar verdik. (Gülerek) Bu bizim için daha ucuza geldi" diye anlatıyor o dönemi.

### HP'de çalışırken iki master tamamladı

Evlilik Binnur için bir kez daha açmış Amerikan rüyasının kapılarını. Riyadth, 1 yıldır HP'nin Idaho Boise'deki merkezinde çalışıyor. Binnur için bir iş görüşmesi ayarlıyor. O dönem HP'nin hızlı büyüdüğü yıllar, hızlıca kabul görüyor başvurusu ve mühendis olarak göreve başlıyor. Yıl 1992.

Çalışırken iki farklı master yapma imkanı da buluyor Binnur. Tabii uzaktan eğitim yoluyla. O zaman internet olmadığı için uydu üzerinden veya video kaset üzerinden eğitim ve sınavlar yapılıyor. Ücretini de HP karşılıyor elbette... Binnur Al-Kazily, HP'nin o şaşaalı dönemindeki kariyer hikayesini şöyle anlatıyor:

“Program yazıyordum HP’de. Kısa bir süre sonra teknik ekibin başına getirildim. O dönemde dünyanın en başarılı kadın CEO’su olarak gösterilen Carly Fiorina önderliğinde şirkette kelimenin tam anlamıyla bir inovasyon yarışına başlatılmıştı. Çalışanların geliştirdiği projeler için şirket içinde adlarına patent çıkarılıyor, primle ödüllendiriliyordu. Benim de böyle çok projem oldu. Örneğin, HP yazıcılarının Microsoft Windows üzerinden bilgisayarla iletişimi, özelliklerin kullanımı için kullanılan programda benim de imzam var. Halen de bu program kullanılmaya devam ediyor.”

Binnur Al-Kazily, 14 yıl boyunca çalıştığı HP bünyesinde farklı ülkelerde de projeler yürütmüş. Örneğin HP, İsrail’deki dijital yazıcı şirketi Indigo’yu satın alınca ürün müdürü olarak bu ülkeye göndermiş...

### HP’den Amazon’a, çölden cennete...

HP’deki “güzel günler” bitince Al-Kazily çifti farklı arayışlar içine girmiş. Tesadüfe bakın ki o dönemde Carly Fiorina, şirketten gönüllü olarak ayrılmak isteyenlere tazminatlarını verme imkanı tanımış. “Biz de HP’nin gidişatını iyi görmediğimiz, orada çalışmaktan eskisi kadar mutlu olmadığımız için ayrılmaya karar verdik” diyen Binnur Al-Kazily, sonrasındaki süreci şöyle anlatıyor:

“Teklifi kabul edip HP’den ayrıldık. Yıl 2005’ti. Çok geçmeden Riyadh, Seattle’da Intel’den proje bazlı, 2-3 aylık sözleşmeli bir iş aldı. O sırada ben oğlum Tarkan’la birlikte Boise’deydik. Riyadh aradı ve Seattle yakınlarında, Bellevue adında küçük bir kasaba gördüğünü anlattı ve ‘Binnur

biz mutlaka orada yaşamalıyız’ dedi. Çölün ortasındaki Boise’den sonra orası bize adeta bir cennet gibi gelecekti. Bunun üzerine Seattle’a yakın bir yerde çalışmak için Amazon’a başvurduğum. Görüşme sırasında eşimden bahsedince, onu da mülakata çağırmak istediler. O benim HP ile iş görüşmesi yapmam için bağlantı kurmuştu. Bu kez ben onun Amazon’da işe girmesine vesile oldum.”

### Amazon Go’da Riyadh’ın da imzası var

İşler bir kez daha yolunda gitmeye başlamıştı. Binnur Al-Kazily’nin Amazon’da işe kabul edildiği gün Boise’deki evlerine alıcı çıkmış. Amazon, hem taşınmalarını sağlamış hem de yeni bir ev satın almaya kadar kalacakları yeri ayarlamış. Amazon’da teknik program müdürü olarak göreve başlayan Al-Kazily, ardından lojistik bölümüne geçmiş. Ancak HP’den sonra Amazon’da aradığını bulamamış ve 4.5 ay sonra ayrılmış. Riyadh ise daha istikrarlı çıkmış ve Amazon’da 4.5 yıl kadar çalışmış. Hatta ayrıldıktan sonra da bağlantılarını sürdürmüştü. Bir sonraki şirketi Synapse adına, Amazon’un Seattle faaliyetine geçirdiği ve kasasız alışveriş yaptıran Amazon Go mağazasında kullanılan sensörlerin “bulut” ile bağlantısını sağlamış.

### Bluetooth’un nimetlerini ilk keşfedenlerden...

“Çölden cennete” dedik ama güneşli Boise’den sonra Seattle’ın yağmurlu, kapalı, kasvetli havası biraz zorlamış Al-Kazily ailesini. Binnur Al-Kazily, Amazon’dan ayrıldıktan sonra kendi şirketini kurmuş. 5 yıl kadar danışmanlık, proje yönetimi gibi işler yapmış. Yeni teknolojilerin, yenilikçi ürünlerin ticarileştirilmesi konusunda projeler geliştirmiş. ABD’de geliştirilen programların İngilizceden farklı Avrupa dillerine uyarlanması projelerini yürütmüş. 2010’ların başında Binnur’un yolu yine kocasının işleriyle kesişmiş. Amazon’dan ayrıldıktan sonra bir start-up olan



## ROBOT YARIŞLARI 2018’DE İSTANBUL’DA YAPILACAK

Segway’in mucidi Dean Kamen, Amerikalıların bilim ve teknolojiye spor kadar önem vermediğinden yola çıkarak çok geniş kapsamlı bir robot yarışması başlatmış. Bu doğrultuda, 5 yaşından başlayarak lise sona kadar robot yarışmaları

yapılıyor Amerika’da. Legolarla başlayıp 55 kiloya kadar ulaşan robotlar yarıştırılıyor. Duyurusu ocak başında yapılan yarışma için takımlar 6.5 hafta boyunca hazırlık yapıyor. İşte Binnur ve Riyadh Al-Kazily de

bu gruplar için mentörlük yapıyor. Oğulları Tarkan da 2 yıl takımıyla birlikte bu yarışmalara katılmış, ekip liderliği yapmış. Uluslararası düzeyde yapılan ve Avrupa ayakları da bulunan yarışma, 2018 yılında ilk kez İstanbul’da da düzenlenecek.

**Binnur ve Riyadh Al-Kazily'nin University of Washington'da okuyan oğulları Tarkan, dereceyle girdiği üniversitenin öğrenci kulüplerinde de hayli etkin. Tarkan'ın da dahil olduğu ekibin geliştirdiği roket, katıldığı yarışmada dereceye girmiş...**



Synapse'ye katılan Riyadh Al-Kazily; GPS, navigasyon, bluetooth gibi teknolojiler üzerine yazılımlar, ürünler geliştiriyor. Binnur da dünyanın ilk "bluetooth low energy" (BLE) projelerinden biri için yazılım yapıyor. Bluetooth uyumlu ilk akıllı telefon modeli olan iPhone 4S ile uyumlu olarak, Apple'm API'sini kullanarak sensör kullanımını içeriyor bu proje. Ayakkabılara yerleştirilen sensörler, bluetooth ile fitness ve çeşitli egzersizler için akıllı telefon ya da bilekliğe yönlendirmeler gönderiyor, ölçümler yapıyor. Synapse, Riyadh öncülüğünde ise bluetooth temelli Nike ayakkabılarına yerleştirilen bir sensörle insanların ne kadar yükseğe sıçrayabileceğini ölçen bir yazılım geliştirmiş.

#### **Dikkat! Atlas her işleminizi kaydediyor**

Bir süre sonra profesyonel yöneticiliğe dönme kararı alan Binnur Al-Kazily, Skytap adlı bulut bilişim şirketinde çalış-

maya başlamış. Bilgisayarların bulutta birbirine bağlandığı, şablonlaştırılarak kopyalanmış verilerin, dokümanların, bilgilerin saniyeler içinde onlarca, yüzlerce bilgisayara paylaşılabildiği bir sistemden bahsediyoruz. Al-Kazily, bu sayede örneğin, farklı bölge ya da ülkelerdeki yüzlerce öğrenciye aynı anda uzaktan eğitim verilebildiğini anlatıyor. Binnur Al-Kazily'nin Ekim 2015'ten bu yana Program ve Ürün Koordinatörü olarak görev yaptığı Atlas ise bireysel ağırlıklı hizmet veren bir start-up. Bu aslında siz bilgisayarda, akıllı telefon ya da tablette çalışırken ne yaptığınızı öğrenen, kullanım alışkanlıklarınızdan yola çıkarak kişiselleştirme yapan bir program. Türkiye'den de kullanıcıları olan Atlas; bilgisayarınızda, telefonunuzda, tabletinizde yaptığımız işlemlerin anlık fotoğrafını çekip bulutta depoluyor; sonra siz herhangi şey hatırlamak ya da bulmak istediğinizde buluttaki arşivinizden saniyeler içinde bulup önünüze getiriyor. Ya

## SMS TEMELLİ "KULLANDIĞIN KADAR ÖDE" ENERJİ PROJESİ



Riyadh Al-Kazily'nin Yazılım Mühendisliği Program Lideri olarak görev yaptığı Synapse, müşteri talepleri doğrultusunda yazılımlar ve projeler geliştiriyor, prototipler üretiyor. Al-Kazily, bu konuda Kanadalı start-up Simpa için yaptıkları prototipi şöyle anlatıyor:

"Simpa, Hindistan'ın kırsal bölgelerinden Karnataka'da güneş enerjisi kullanımıyla ilgili bir proje için bize geldi. Bu projeye bölgedeki evlerin çatısına ya da yakınına güneş panelleri yerleştirilip evdeki bataryaya bağlanma-

sı, batarya üzerindeki 'key pad' üzerinden de ödeme yapılması öngörülüyordu. Ancak bölgede internet ulaşımı yoktu ve ödemenin uzaktan ve güvenli bir şekilde tahsil edilebilmesi gerekiyordu. Simpa, bu konuda akıllı olsun olmasın tüm telefonlar üzerinden ödeme tahsil edilebilecek çözümüyle bize geldi. Buna göre kullanıcı, enerji sistemini kuran merkeze SMS ile ne kadarlık elektrik kullanacağını bildirecek, merkezden gelen kodu key pad'e girecek ve ışığı açılacaktı. Bu ön ödeme de kullanıcının faturasına

ya da kontörüne yansıtılacaktı. Yani bu bir 'kullandığın kadar öde' sistemi olacaktı. İşte Synapse olarak söz konusu bataryanın prototipini yaptık, saha testlerini, ödeme güvenliği kontrollerini yaptık. Bu sistem şimdi sorunsuz şekilde işliyor."

Daha çevreci olan ve Türkiye'nin bazı bölgeleri için de düşünülecek bu modelde kullanıcı, belli bir ödeme tutarına ulaştığında bataryanın kilidi tamamen açılıyor ve güneş enerjisi sistemi artık tamamen kullanıcının oluyor. Bir nevi leasing sistemi söz konusu.

da her gün yaptığınız işlemlerin zamanından yola çıkarak herhangi bir programı, uygulamayı açmanız için sizi uyandırabiliyor. Binnur Al-Kazily, "Atlas, kişilere dijital yaşamlarını nasıl daha iyi organize edeceklerini gösteriyor, yardımcı oluyor. Ekranınızda ne görüyorsanız onun fotosunu çekip arşivliyor. Ancak görünmesini istemediğiniz uygulama veya web sayfalarını belirtip devre dışı bırakabiliyorsunuz. Sakıncalı bulduğunuz kayıtları silebiliyorsunuz" diyor.

### **Çalışanlarını transfer için teşvik eden şirket!**

Bu arada, Riyadh'tın şirketi Synapse ise İngiliz Cambridge Consultants tarafından satın alındı. Böylece Cambridge Consultants, 200'ü Synapse olmak üzere dünya çapında 700 çalışana ulaşmış. İki şirketin de benzer alanlarda ürün ve hizmetleri var. Synapse tüketici elektroniği, oyuncaklar, eğlence, fitness gibi konularda yazılım ve ürün geliştirirken; Cambridge Consultants, danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra fabrika otomasyonu, medikal sistemler, robotlar gibi endüstriyel sistemler üzerine yoğunlaşıyor. Riyadh Al-Kazily, bir aile şirketi gibi çalışan Synapse'nin ilginç insan kaynakları politikalarına bir örnek vermeden geçemiyor: "Bizim şirket yöneticileri, çalışanların başka şirketlere gidip çalışmasına engellemiyor, aksine teşvik ediyor. Orada farklı deneyimler kazandıktan sonra geri dönmek isterse de seve seve kabul ediyor. Nitekim ben de bir süre ayrılıp Amazon'da çalıştıktan sonra geri geldim."

### **Baba Iraklı, anne İngiliz, oğul Amerikan...**

Riyadh'tın Amerika macerasının da ilginç bir hikayesi var. Aslında o Amerika'da doğmuş. Babası aslen Iraklı. Annesi ise İngiliz. 1964'te Amerika'ya gitmişler ve Riyadh da o sıralarda doğmuş.

Riyadh'tın babası, Musul'dan İngiltere'ye mühendislik eğitimi için gidiyor. Liverpool Üniversitesi'nde inşaat mühendisliği okurken eşikle tanışıyor. Irak'ta 4 yıl kadar yaşadık-



tan sonra ABD'ye gidiyorlar. 1976'da Kuveyt'te çalışıyorlar. Baba, Amerika'da ise barajların su seviyesinin ölçümü gibi konularda görev yapıyor. Yakın zamana kadar da belediyeler için yeraltı sularının temizlik seviyesini ölçmek için çalışmış. Şimdi 81 yaşında ve emekliliğin tadını çıkarıyor.

### **E-ticarette banka kartını, günlük alışverişte nakdi tercih ediyor**

Konumuz itibarıyla ödeme sistemlerine ilgisini de sorguluyoruz Al-Kazily ailesinin. Binnur, mobil bankacılık uygulamasını telefonuna indireli daha 2 iki ay olmuş. Elektronik ve benzeri alışverişlerinde e-ticareti, özellikle de Amazon.com'u tercih ediyor. ABD'de e-ticarete özel banka kartları olduğunu anlatan Al-Kazily, PayPal ödemelerini de bu karta bağlı olarak yaptığını belirtiyor. Yiyecek içecek, restoran harcamalarında ise nakit kullanıyor.

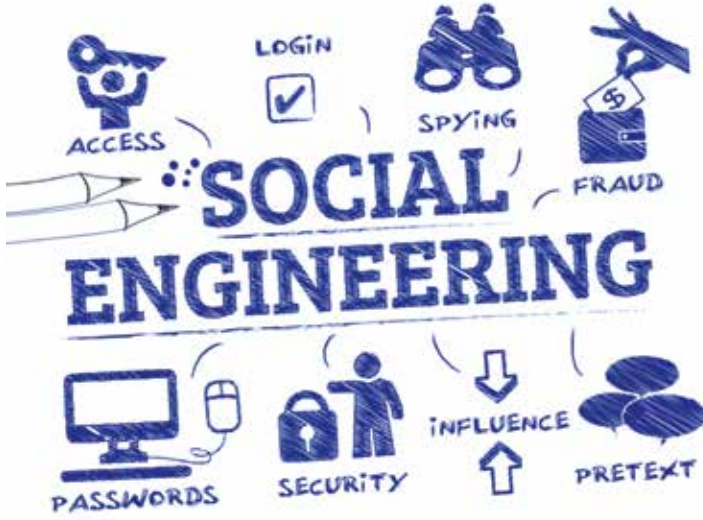
Riyadh ise yaptığı işin aksine teknoloji kullanmayı sevmiyor. İlk akıllı telefonunu 2 yıl önce almış örneğin... ☹



*Uçar ve Riyadh ailesinin fertleri ile fotodaki diğer akrabaları, farklı kökenleri ve sıra dışı öyküleriyle tam bir küresel mozaik oluşturuyor...*







tir. Bu davranışların onları tuzağa doğru yönlendirilen bir yalandan ibaret olduğunu bilmezler ya da önemsemeler. Burada unutulmaması gereken konu, gördüklerinizin her zaman daha farklı olarak size gösterilmek istenebileceğidir.

## 2 Sahte haber siteleri veya sayfaları

Ülkede meydana gelen önemli bir olaydan sonra kullanıcılar doğal olarak bir araştırma içerisine girecek, bu araştırma sonucunda da konuyla ilgili ilk gördükleri bağlantıya tıklamak isteyeceklerdir. Bu tıklama sonucunda ise zararlı yazılımlar anında bilgisayarlarına bulaşır ve tüm kişisel bilgileri ele geçirilir.

Bir örnek vermek gerekirse, Japonya'da gerçekleşen tsunami felaketinden dakikalar sonra, sahte virüsten koruma yazılımlarını barındıran sahte haber siteleri, bu yazılımları en güncel haberleri arayan kullanıcıların sistemlerine bulaştırdı.

## 3 Telefonla sosyal mühendislik

En etkili sosyal mühendislik ataklarından biri de telefon aracılığıyla yapılır. Bir hacker sizi arayabilir ve yetkili biri gibi davranabilir ve yavaş yavaş kullanıcı bilgilerinizi öğrenebilir. Özellikle yardım masaları bu tarz ataklara yatkındır.



## 4 Çöpleri boşaltmak (dumpster diving)

Çöpleri boşaltmak, çer çöpü temizlemek olarak da bilinir ve başka bir sosyal mühendislik metodudur. Bilgilerin büyük bir çoğunluğu, şirketin çöplerinden toplanmıştır. The LAN Times, çöpünüzde bulunan potansiyel güvenlik tehlikelerini şöyle sıralıyor: Şirket telefon rehberi, kısa notlar, şirketin

idari politika bilgileri, olaylar ve tatil izinleri, sistem işleyiş şekilleri, hassas veriler yada giriş isim ve şifreleri çıktuları, kaynak kod çıktuları, diskler ve bantlar, şirket mektupları ve kısa formlar, eskimiş donanımlar...

Bu kaynaklar hacker'lar için zengin bilgi damarlarıdır. Telefon rehberleri hacker'lara canlandırılacak ya da hedefteki insanların telefon numaralarını ve isimlerini verir. Organizasyon grafikleri, organizasyondaki yetkili pozisyonundaki kişiler hakkında bilgiler içerir. Küçük notlar giriş oluşturmak için cazip ve ilginç ufak bilgiler verir. Takvimler çok önemlidir, hangi işçinin ne zaman işyeri dışında olacağını belirtir. Sistem el kitapları, hassas bilgiler ve diğer teknik bilgi kaynakları; hacker'lara ağa izinsiz girebilmek için gerekli bilgileri verebilir. Son olarak, eski donanımlar özellikle harddiskler yeniden

onarılıp tüm kullanışlı bilgiler elde edilebilir.

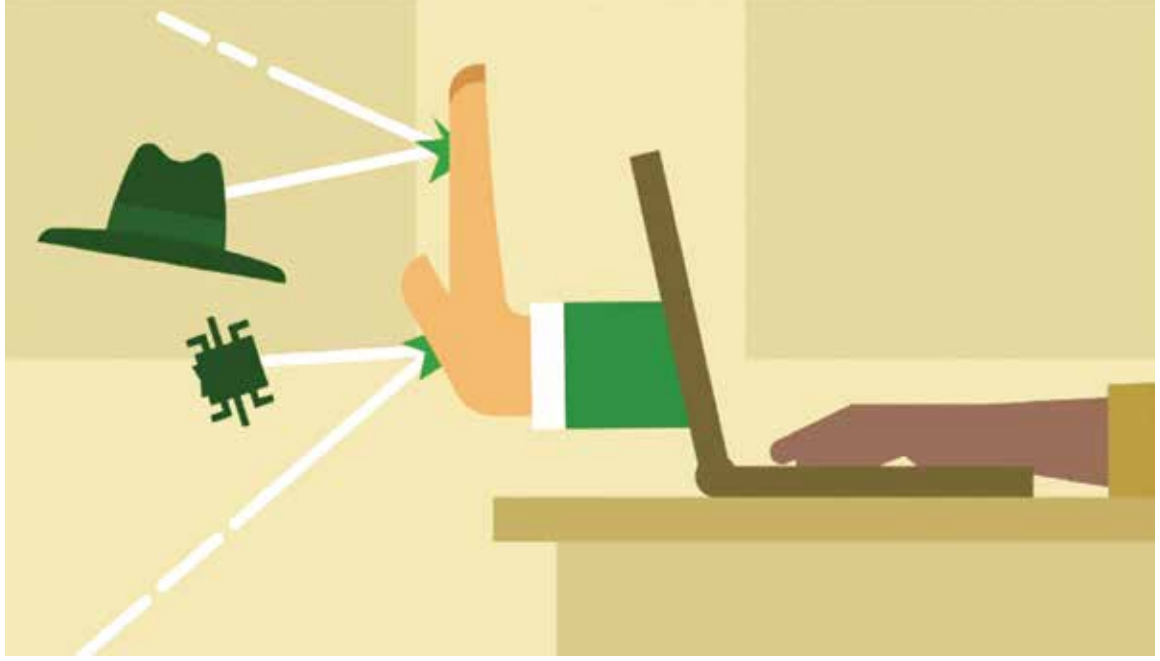
## 5 İkna etme

Hacker'lar kendi kendilerine sosyal mühendislik ataklarıyla nasıl mükemmel bir psikolojik etki oluşturabileceklerini çalışır. İkna edebilmenin basit yolları; taklit etme, kendini sevdirmeye, riayet etme, sorumluluk yayma ve sade bir arkadaş olarak görünebilmektir. Her şeye rağmen bu metodların kullanımının ana konusu insanların gizlice bilgilerini öğrenebilmek için inandırıcı olmaktır.



## 6 Truva atları

Zararsız bir işlevi varmış gibi görünen ama aslında zararlı olan yazılımlara truva atı denir. Kendi kendilerine yayılan virüslerden ya da solucanlardan farkı, yayılmak için kullanıcılardan yararlanmalarıdır. Truva atları, güvensiz kaynaklardan, bilinen bir yazılım görüntüsünde indirilen



programlarla, paylaşma ağlarından indirilen dosyalarla ya da kimliği şüpheli kaynaklardan gönderilen yazılımlara güvenilmesi sonucunda veya bilgisayar virüsleri aracılığıyla direkt olarak saldırılan kullanıcının erişimindeki sistemlere yerleşebilir.

### Sosyal mühendisliğe karşı alınabilecek önlemler

#### 1 Fiziksel güvenlik

Sistem güvenliği gözden geçirilirken, genellikle yerel ya da konsoldan erişim sonucunda oluşabilecek güvenlik açıklıkları, etkisinden ve riskinden bağımsız olarak olma olasılığı düşük olarak değerlendirilmektedir.

#### 2 Etkili güvenlik politikaları

Kurumun oluşturduğu güvenlik politikaları açık, anlaşılır, mantığa uygun, uygulanabilir, erişilebilir ve kapsayıcı olmalıdır. Erişilebilirliği eksik, anlaşılır olmayan ya da uygulanması çok zahmetli politikalar, genellikle uygulanmamaya ya da ihmal edilmeye mahkumdur.

#### 3 Eğitim ve yaptırımlar

Çalışanlar politikalar hakkında ne kadar bilgiliyse güvenlik politikaları o kadar değerlidir. Bu yüzden sürekli ve güncel eğitim ve bilgilendirme çalışmaları, çalışanları konu hakkında bilgilendirmek ve bilinçlendirmek açısından hayati öneme sahiptir. Bu kapsamda aşağıdaki önlemlerin uygulanması riskin en aza indirgenmesi için önemlidir:

- Bilgisayarınızın güvenlik duvarı korumaları, antivirüs programları, casus yazılımlara karşı korumaları bulunmalı.
- SSL sertifikalı mail sunucular tercih edilmeli.
- Kullanıcı adı, parola gibi kişisel verilerin kullanılmasa gereken durumlarda daha dikkatli davranılmalı.
- Herkese açık olan blog ve tartışma forumları gibi sosyal

medya ortamlarında kurumsal kimlik kullanımından kaçınılmalı.

- Web sitelerinin URL'lerine dikkat edilmeli. Sahte web siteleri genellikle gerçek bir siteyle aynı görünür ama URL yazımı veya alan adı (domain) farklıdır.
- Kişisel ve finansal bilgiler e-posta ile paylaşılmamalı. Bu bilgileri isteyen e-postalara da itibar edilmemeli.
- Eğer girdiğiniz sistemde varsa sanal klavye kullanılmalı.
- Hassas veri içeren kişisel baskılar, notlar, belgeler kullanım sonrası imha edilmeli, çöp kutuları dâhil olmak üzere okunur şekilde atılmamalı.
- Mutlaka güçlü şifreler kullanılmalı ve kesinlikle bir yerlere yazılmamalı ya da başkalarıyla paylaşılmamalı. İçerisinde bir büyük harf bir küçük harf ve özel

karakter ve rakamlar içeren şifreler tercih edilmeli.

- Sosyal medya üzerinden kişisel veriler sınırlandırılmalı, gizlilik ayarları yapılmalı.
- Fotoğraf veya videolar paylaşmadan önce fotoğrafta yer alanlardan mutlaka izin alınmalı.
- Yer bildiriminde bulunurken aslında bulunulan adresin ve konumun paylaşıldığı unutulmamalı.
- Ekranlarda görülen her bilginin doğruluğu mutlaka sorgulanmalı ona göre hareket edilmeli.

**Sizi arayan bankanızsa "şifre, hesap ve kart bilgilerinizi söyleyin" veya "tuşlayın" demez. Bunu dikkate alarak şifre, hesap ve kart bilgilerinizi kesinlikle paylaşmayın!**

- Twitter, Facebook gibi sosyal ağlarda gezinirken kaynağı belirtilmeyen aldatıcı linkler tıklanmamalı.
- Bilgisayarınızda başkalarının USB taşınabilir belleklerini, zararlı yazılım kontrolü yapmadan açmamalısınız.
- Kaynağına güvenmediğiniz web sitelerinden dosya indirmemelisiniz.
- Düzenli aralıklarla bilgisayarınızı güncel antivirüs programlarıyla casus yazılımlara karşı taramalısınız.
- Tanınmayan kişilerden gelen e-postalar ve ekleri herhangi bir kontrol yapılmadan açılmamalısınız.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

## Kim nereye transfer oldu?

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

## Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

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



FINANS SEKTÖRÜNÜN  
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

# FATURA ÖDEMEDE

## 'merdiven altı' tam gaz!

CEO Ödeme Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Hakkı Çelik, Türkiye'nin 32 bin 46 mahalle ve 18 bin 333 köyünde en az en az bir fatura ödeme noktası oluşturulabileceğini düşünüyor. Çelik, "FaturaTim olarak bu potansiyelin yüzde 40'ına, yani 20 bin temsilciye ulaşmayı hedefliyoruz" diyor...



Hakkı Çelik

**6** 493 sayılı yasa doğrultusunda Haziran 2017 sonunda BDDK'dan ödeme kuruluşu lisansını alan CEO Ödeme Hizmetleri, "merdiven altı" olarak tabir edilen ve lisanssız olarak fatura tahsil eden ödeme merkezlerinin haksız rekabetine rağmen yeni temsilcilikler açarak büyümeyi planlıyor.

"FaturaTim" markasıyla faaliyet gösteren şirket, ağırlıklı olarak Akdeniz, Ege ve İç Anadolu bölgelerinde hizmet veriyor. FaturaTim'in Türkiye genelindeki 1.840 temsilciliğinin çoğu ise Antalya, Mersin, Aydın, İzmir, Denizli, Muğla, Konya ve Kütahya şehirlerinde bulunuyor. CEO Ödeme Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Hakkı Çelik, diğer bölgelerde ve bu bölgelere bağlı şehirlerde de temsilcilerinin olduğunu söylüyor.

FaturaTim'in temelleri, 2007 yılında De-Ha Ödeme Sistemleri bünyesinde oluşturulan "Onaymatik" markasına dayanıyor. De-Ha Ödeme Sistemleri'nin kurucusu Hakkı Çelik, ödeme hizmetleriyle ilgili çıkarılan 6493 sayılı yasa doğrultusunda ortaklarıyla birlikte 2015 yılında CEO Ödeme Hizmetleri A.Ş.'yi kurdu ve marka olarak da "FaturaTim" belirlendi.

Çelik, lisans sonrasında büyümesini hızlandıran FaturaTim'in önümüzdeki dönemde de bölge temsilcilikleri açmaya devam edeceğini açıklıyor. Ancak mevcut yasa ve yönetmeliğin uygulamada yaşadığı eksikliklerin halen giderilememesinin büyük bir hayal kırıklığına yol açtığını da belirtmeden geçemiyor. Çelik, "Maalesef ileriye dönük pazarlama stratejimizi ve çeşitli planlamalarımızı hedeflediğimiz şekilde yürütmemiz imkânsız bir hal aldı. Mevcut yasa ve yönetmelik kapsamında uygulamada yaşanan eksikliklerin giderilmesiyle birlikte hedeflerimiz ve stratejik planlarımızı hızlı bir şekilde hayata geçireceğiz" diyor.

### Konsept mağaza açmak kolay değil

Hakkı Çelik'e göre, ödeme kuruluşlarının konsept mağaza oluşturabilmesi için, enerji dağıtım ve perakende kuruluşları tarafından tahsilat için yetkilendirilmesi, ilgili bölgede en az yüzde 40 pazar payına sahip olması şart. Çelik, "Bilindiği üzere bu yetkiyi alabilmiş ödeme kuruluşu sayısı parmakla gösterebilecek kadar az. Bu yüzden ödeme kuruluşları, işlemlerin sürdürülebilirliğinden ziyade bu işin finans toplama tarafına odaklanıyor. Büyük zorluklarla sahip olunan konsept mağazalar da en büyük tepkiyi zamanla enerji dağıtım ve perakende kuruluşuna gösteriyor. Sonuçta bek-

ledikleri veya onlara vaat edilen kazançları bulamadıkları için kısıtlı sayıda elemanla farklı alternatiflerle kazançlarını artırmaya çalışıyor, abonelerle gerektiği kadar ilgilenemeyerek faturalarını tahsil ettikleri kurum ve kuruluşlara zarar verebiliyorlar. Dolayısıyla aboneleri için fatura üreten kurum ve kuruluşların itibar kaybı söz konusu olabiliyor. Nitekim bu konuda edindiğimiz bilgi ve belgeler de bunu kanıtıyor" diyor.

Çelik, FaturaTim'in konsept mağaza ve temsilcilik stratejisini de şöyle anlatıyor: "Konsept mağazacılık için sürdürülebilirliği ön planda tutuyoruz. FaturaTim olarak fatura tahsilat aracı hizmetleri için varız ve temsilcilerimizi finans toplama aracı olarak görmüyoruz. Konsept mağaza oluşturmak için FaturaTim olarak her türlü desteği sağlamayı planladık. Temsilcilerimizin kazancını her zaman ön planda tutuyoruz. Konsept mağazalar dışında faaliyetimize uygun mevcut işletmeler için ek gelir modeli olan çalışma biçimini FaturaTim olarak destekliyoruz. Bunun nedeni de nihai tüketicilerin evlerine, işyerlerine yakın uğrak noktalarında faturalarını ödeyebilmek istemesi. Bir diğer nedeni de yıllardır tanıdıkları ve çeşitli alışverişlerini yaptıkları bu işletmelere olan güvenleri. Bu işletmelerin ek gelir modelinden elde edeceği en büyük kazanç tabii ki yeni müşteriler olacaktır. FaturaTim olarak, müşteri memnuniyetini sağlayacak en büyük başarı grafiğini bu işletmelerin sağlayacağına inanıyoruz."

### Hedef, 20 bin FaturaTim temsilcisi

Hakkı Çelik, Türkiye genelindeki kurum ve kuruluşlar tarafından 197 milyon farklı fatura üretildiğini belirtiyor. Bu faturaların yüzde 30'unun BDDK lisanslı ödeme kuruluşları ve merdiven altı yapılar tarafından tahsil edildiğini söyleyen Çelik, "Günümüzde bankalarca hesaplanmış işlem başı gişe maliyeti 1 doları bulan fatura tahsilatının bankalarca tahsil edilmesi tabii ki mantıklı bulunmuyor. Türk toplumu olarak yüz yüze hizmeti benimsemiş ve karşısında her zaman bir muhatap arayan bir toplum olarak bankalarla yüz yüze teması kaybeden toplumumuz sektörümüzün oluşumunu destekliyor. Bu durumun daha uzun yıllar devam edeceği görüşündeyiz" diyor.

İçişleri Bakanlığı verilerine göre Türkiye'nin 32 bin 46 mahalle, 18 bin 333 de köyü olduğunu hatırlatan Çelik, her mahalle ve köyde en az bir fatura ödeme noktası oluşturulabileceğini düşünüyor. Hakkı Çelik, FaturaTim olarak bu



**FATURA TIM**®

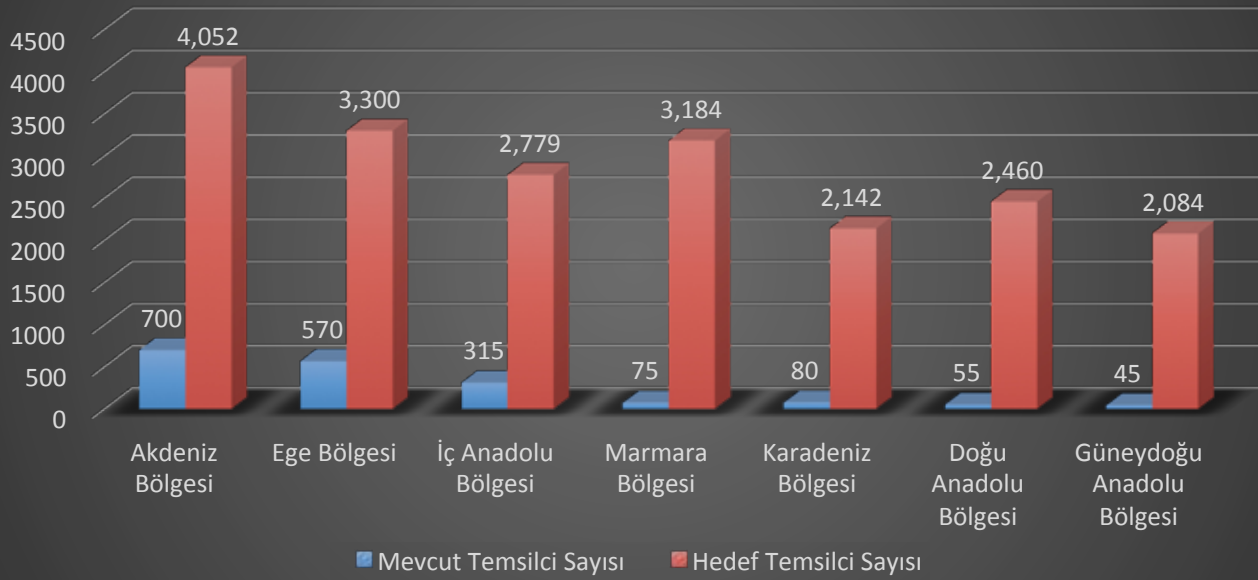
**FATURA ÖDEME NOKTASI**

[www.faturatim.com.tr](http://www.faturatim.com.tr) © 0850 885 1 846

FaturaTim, İlk Sıra Hep Senin !..

- GSM
- ELEKTRİK
- TELEFON
- INTERNET
- SU
- TRAFİK CEZASI MTV
- DOĞALGAZ
- KREDİ KARTI
- DİGİTAL YAYINLAR
- SSK BAĞKUR

## FaturaTim'in mevcut ve hedef temsilci sayısı



hedefin yüzde 40'ına, yani 20 bin temsilci hedefine ulaşma yönünde pazarlama stratejisi uyguladıklarını vurguluyor.

### “Faaliyet iznini kullanamaz duruma düştük”

Hakkı Çelik, ödeme hizmetleriyle ilgili yeni kanunu, daha önce herhangi bir denetime tabi olmayan sektörün zaman zaman kötü niyetli kişiler tarafından dolandırıcılık adına kullanılmasının önüne geçilmesi adına olumlu buluyor: “Ancak geldiğimiz süreçte üzülerek görüyorum ki ilgili yasa ve yönetmelik kapsamında yapılmasını beklediğimiz denetim sadece faaliyet izni için müracaat eden ödeme kuruluşlarını kapsadı ve istemeyerek de olsa merdiven altı yapıların faaliyetlerini daha iyi sürdürmesine yol açtı” diyor. Çelik, merdiven altı yapıların faaliyetlerini daha iyi sürdürebilmesine neden olan durumu ise şöyle özetliyor:

“BDDK'dan faaliyet izni alan ödeme kuruluşları, mevcut yasa ve yönetmeliğe uyum doğrultusunda kurum ve kuruluşlardan yetki almadan tahsilat yapamıyor. Bu yüzden de sahip oldukları temsilcilerine kapsamlı hizmet verememeye başladılar. Bu durum merdiven altı yapıları ilgilendirmiyor. Tüm kurumların tahsilatına çeşitli kanallar ve yöntemlerle, sistemin boşluğunu kullanarak devam edebiliyorlar. Bu ortam da ödeme kuruluşlarının yıllarca çalışıp edindiği temsilcilerin söz konusu denetimsiz yapıların uhdesine geçmesine neden oluyor. İlgili yasa ve yönetmelik çerçevesinde sadece fatura tahsilat faaliyeti yürütmek için aldığımız faa-

liyet izni; münhasırlık anlaşmaları, sadece tek firma bazlı ihaleler veya ödeme kuruluşlarına yetki vermeyen kurum ve kuruluşlar nedeniyle maalesef uygulanamaz bir hal aldı.”

Hakkı Çelik'e göre, sorunların çözümü için kamuya hizmet veren ve faturayı üreten kurum ve kuruluşların faydasına olacak olan bu sektörün bilinçli ya da bilinçsiz anlaşılama-ması/yanlış anlaşılması, özellikle nihai tüketiciye zarar veriyor. Çelik, bu işin diğer tarafı olan ve hizmeti alan nihai tüketicinin hiçbir müdahale olmadan kendi ödeme noktasını seçmesi gerektiğini düşünüyor. “Rekabetin olmadığı bir alanda hizmet kalitesinin artması beklenemez. Tüm taraflar rekabet ortamında daha fazla fayda sağlayacaktır. Biz de rekabet ortamında yeni stratejiler geliştirmeyi seven bir şirketiz” diyor.

### “Suç olduğunu bile bile merdiven altına gidiyorlar!”

Hakkı Çelik, lisans öncesindeki rekabet ortamında en iyi hizmet kalitesini sunarak edindiklerin temsilci ağının, hizmet çeşitliliği daha çok ve dolayısıyla kazançlı hizmet sunan merdiven altı firmalara geçişini çaresizce izlemeye devam ettiklerini söylüyor ve şöyle ekliyor:

“İlişkimizin sürdüğü temsilcilerimize, çalışmış oldukları yerlerin illegal olduğunu ve suç işlediklerini her fırsatta söylüyor ve yazılı olarak bildirimlerde bulunarak uyarıyoruz. Onlardan aldığımız cevapsa şu şekilde: ‘X elektrik, Y su, Y doğalgaz faturalarının ödemesini yapabildiğiniz zaman tekrar sizi tercih edeceğiz.’ Umut ediyoruz ki bu faturaları da tahsil edebilir ve faaliyet izni olmadan verdiğimiz hizmet kalitesinin kat kat daha fazlasını nihai tüketiciye sunabiliriz.”

Çelik, BDDK'dan faaliyet izni almış ödeme kuruluşlarını engelleyen haksız rekabet unsurlarının bir an önce giderilmesi gerektiğini ifade ediyor. Ancak bu sayede hizmet odaklı güzel bir rekabetin tesis edilebileceği, otokontrol sağlanarak merdiven altının çok hızlı kaybolacağını umuyor. ☹

**FATURA TIM**®  
FATURA ÖDEME NOKTASI

## Borsa = Gündem

# Kazanmak için

## önce siz öğrenin

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



Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



# Blockchain hayatımızı nasıl etkileyecek?



Elif Bilge Eder

**B**lockchain ve Bitcoin'i daha sık duyar olduk. Bu da bende, pek yakında tanışacağımız hissini uyandırıyor. Mayıs ayında "Blockchain ekonomisi" başlıklı yazımda ekonomiye etkisini konuşmuştuk. Şimdi de Blockchain hayatımıza girdiğinde nasıl etkileneceğimize bir göz atalım...

## Blockchain'i hatırlayalım

Blockchain dağıtık bilgisayar sistemleri aracılığıyla, işlemlerin merkezi olmayan bir yapıda tanımlandığı bir işletim altyapısı. Bu altyapı sayesinde partiler arasında yapılan işlemlerin merkezi bir otorite tarafından kontrol edilmesine, onaylanmasına ve mutabakat sürecine gerek kalmıyor. Çünkü bu yapı süreçteki herkesin izleyebileceği ancak asla değiştiremeyeceği bir kayıt defteri, kayıt sistemi sunuyor.

Blockchain kimin neye ve ne zaman sahip olduğuna ilişkin karmaşık matematiksel fonksiyonları kullanarak güvenilir ve doğruluğu kesin kayıtlar yaratıyor. Diğer bir deyişle blockchain; alacak, borç ve diğer işlemleri içeren bir muhasebe defteri gibi tüm işlemleri bozulamaz ve silinemez şekilde oluşturup, saklıyor.

## Blockchain parası

Blockchain platformunun sağladığı önemli imkanlardan biri kripto paralar. Kripto para ekonomisini "sahipsiz ekonomi" olarak da tanımlayabiliriz. Çünkü bu para biriminin bir sahibi, düzenleyeni ya da bir merkez bankası yok. Hatta bu paralar banknot ola-

rak basılmadığından aslında fiziken mevcut bile değil.

Kulağımıza en çok çalınan kripto para birimi Bitcoin... Bitcoin'i nasıl alırım, nasıl satırım, nasıl transfer ederim diye merak ediyorsanız, kısaca özetleyeyim.

## Bitcoin işlemleri

Öncelikle Bitcoin alabilmek için bu işi yapan belli başlı internet sitelerine üye olunuyor. Akabinde kullanıcının banka hesabından internet sitesinde açtığı hesabına para göndermesi gerekiyor. Transfer edilen tutarların kontrolleri yapıldıktan sonra ilgili tutar web sitesindeki kullanıcı hesabına geçiyor.

Bu işlemlerin tamamlanmasıyla birlikte, bu internet siteleri üzerinden Bitcoin alıp satılabiliyor.

Diğer para birimlerinde olduğu gibi Bitcoin'in de bir alış/satış kuru, borsa ve piyasası var. Alış/satış kurları piyasa tarafından belirleniyor. Bitcoin'i olan kullanıcı, kripto paralarını bu internet sitesindeki hesaba tutabileceği gibi kendi cüzdanına transfer ederek güvenli bir şekilde saklayabiliyor.

Aslına bakarsanız, bu sitelerdeki kullanıcı hesaplarına yatırılan tutarlar devlet güvencesinde değil. İlgili internet sitesinin bilgisayar korsanlarına ele geçirilmesi ya da şirketin iflasi halinde yatırılan bu tutarların hiçbir garantisinin bulunmadığını söylemem lazım. Yasalarla regüle edilmemiş bir hizmet olduğundan, buraya para yatan kullanıcıların dikkatli olmaları şart.

## Bitcoin cüzdanları

Bitcoin'leri saklamak için birçok farklı cüzdan alternatifi bulunuyor. Bu cüzdanlar Bitcoin alma, gönderme, saklama, Bitcoin bakiye ve hareketlerini görüntüleme işlemlerini yapabiliyor. Cüzdan servisleri her işlemdede global blockchain üzerindeki Bitcoin adresleriyle bağlantı kurarak, kullanıcıya ait Bitcoin kayıt defterinin hareketlerini ve bakiyesini izleyerek, kendi üzerinde tuttuğu bilgileri buna göre güncelliyorlar.

Bitcoin cüzdanları; web tabanlı, mobil, masaüstü, USB ya da çok imzalı olmak üzere birbirinden farklı seçenekleri barındırıyor. Bitcoin cüzdanının sunduğu en önemli özellik, Bitcoin'lerin saklandığı adresin üretilemediği oldukça uzun harf ve rakamlardan oluşan "private key"i yani "özel şifre"yi saklaması.





“İnternetin hükümetlerin etkisini azaltacak önemli bir gücü olacağına inanıyorum. Geliştirilmesi gereken tek bir eksiği var, o da güvenilir bir e-para.”

MILTON FRIEDMAN

Bu “özel şifre”yi bilen kişi bu adresteki Bitcoin’lerin kontrolünü de eline geçirmiş oluyor. Dolayısıyla cüzdanın temel özelliği, bu “özel şifre”nin üretilmesi, kullanılması ve güvenli bir şekilde korunması.

### Hayatımız nasıl değişecek?

Bitcoin almak, satmak, transfer etmek, Bitcoin ile ödeme almak/ödemeye yapmak gayet basit görünüyor bence. Blockchain sayesinde ticari işlemlerde araçlara gerek kalmayacak gibi duruyor. Süreçteki her parti, ilişkili olduğu ticari işlemle ilgili blockchain üzerinden geri bildirim verdiğinde, bu bildirim herkes tarafından izlenebilir ama değiştirilemez olacak. Bu da sistemi güvenilir hale getirdiği gibi, mevcut durumda bu garantileri veren araçların da ortadan kalkmasını sağlayacak.

Blockchain sistemi özellikle ticari anlamda iş yapma biçimlerini ve bireylerin aldığı hizmetlerin şeklini değiştirecek. Her sektöre farklı bakış açıları, yaratıcı iş modelleri kazandıracak diye düşünüyorum.

Jeremiah Owyang ve Jaimy Szymanski tarafından yazılan “Her Endüstri için Blockchain Fırsatları” raporunda iş sektörleri bazında aşağıdaki konulara değinilmiş:

• **Mevzuat:** Blockchain üzerinde tutulan “akıllı sözleşmeler” sayesinde ürün ve hizmetlerin dağıtımında ya da el değişiminde yasal mercilerin müdahalesine gerek kalmayacak.

• **Tedarik zinciri:** Blockchain’in dağıtık kayıt defteri yapısının kullanımıyla tedarik süreci şeffaf hale gelecek, yüklemeler ve sürece ilişkin tüm tedarikçi bilgilendirmeleri blockchain üzerinden yapılarak güvenilir bir süreç oluşturulacak.

• **Devlet:** Blockchain vatandaşlara ilişkin kimlik, kişisel bilgi, adli sicil ve biyometriklerin elektronik ortamlarda bozulmadan güvenle saklanması sağlayacak.

• **Enerji:** Enerjinin merkezi olmayan bir yapıda dağıtılabilmesi, tüketicinin mikro işlemlerle blockchain üzerinden iletilerek doğrulanması ve ödemelerinin de bu şekilde garanti edilmesi mümkün olabilecek.

• **Gıda:** Blockchain kullanımıyla gıda zinciri izlenebilir hale gelecek, ürün menşei, işlenmesi, son kullanım tarihi ve saklama ısıları gibi bilgiler şeffaf bir şekilde baştan sona gözlemlenebilecek.

• **Perakende:** Uçtan uca ürün bilgisi, malın yüklemesi, faturalandırma ve Bitcoin ile ödeme blockchain üzerinden



güvenli bir şekilde yapılabilecek.

• **Sağlık:** Medikal kayıtların blockchain üzerinde tutulması, biyometrik kontrollerle bu kayıtların güncellenebilmesiyle birlikte hastaya ait kayıtların şeffaf biçimde hastanın kullanımına sunulması sağlanacak.

• **Sigorta:** Akıllı cihazların ve otonom arabaların sigorta sağlayan şirketlere gönderecekleri düzenli statü bildirimleriyle birlikte, prim maliyetleri azalacak ve denetim ihtiyacı kalmayacak.

• **Seyahat ve konaklama:** Blockchain üzerinde tutulan yolcu seyahat belgeleri sayesinde seyahat ve konaklama sürecindeki bürokrasi azalacak.

### Belirsizlikler

Blockchain ve Bitcoin gelecekte sık duyacağımız kavramlar. Ancak geliştirilmesi gereken birçok yönü olduğunu düşünüyorum. Bunlardan en önemlisi de Bitcoin alım satımı yapan şirketlerin ne kadar güvenli olduğu. Bu şirketlerin lisanslanması, denetlenmesi, sistemsel altyapılarının güvenli olup olmadığı ile tüketicinin hizmet alacağı şirketi seçerken nelere dikkat etmesi gerektiği gibi hususlar ilk bakışta aklıma gelenler.

Diğer yandan, blockchain teknolojisinin araçları ortadan kaldıracığı ve bundan hareketle işlem maliyetlerinin azalacağına ilişkin söylemleri tedbirli karşıyorum. Zira bu sistemden hizmet alacak olan kişi ve kurumların ne tür masraf ve harcama kalemleriyle karşı karşıya kalacağı da şu anda belirsizliğini koruyor. Örneğin dış ticaret işlemlerinde beklenen akreditif, muhabir banka işlemleri gibi süreçlerin ortadan kalkabileceğini öngörüyorum. Ancak bunun yerini alacak olan blockchain sistemiyle Bitcoin ödemeleri maliyetlerde nasıl bir avantaj getirecek bekleyip göreceğiz. ☹

# Döviz ve altında 5/24 alım satım özgürlüğü



Türkiye Finans tarafından geliştirilen TFX Target mobil uygulaması, hafta içi 5 gün 24 saat boyunca uluslararası döviz ve kıymetli maden emtia piyasalarını eş zamanlı izleme ve 34 farklı kurdan anında işlem yapma imkanı sunuyor. Değerli madenlerde gram üzerinden işlem yapabilme özelliği ise bir ilk...

**T**ürkiye Finans, döviz ve kıymetli maden işlemlerinin pratik bir şekilde yapılmasına imkân veren platformu TFX Target'ın mobil versiyonunu kullanıma sundu. TFX Target sayesinde şubelere, hatta internet şubesine bile bağlı kalmadan, akıllı telefonlardan hafta içi 5 gün 24 saat boyunca dünyadaki döviz ve kıymetli maden emtia piyasaları eş zamanlı izlenebiliyor, 34 farklı kurdan anında işlem yapılabilir. Mobil uygulamanın yanı sıra web sitesi üzerinden de kolaylıkla erişilebilen TFX Target platformu, aynı zamanda değerli madenlerde gram üzerinden işlem yapmaya olanak sağlayan yapısıyla sektörde tek olma özelliğini taşıyor.

Türkiye Finans, TFX Target için çalışmalarına 2011 yılında başladı. Platform ve uygulama, toplamda 3 milyon satırı geçen kod yazımıyla Türkiye Finans Hazine Pazarlama Müdürlüğü ve Türkiye Finans Ar-Ge Merkezi liderliğinde hayata geçirildi. Türkiye Finans Hazine Genel Müdür Yardımcısı Hakan Uzun, "TFX Target üzerinden yapılan aylık işlem sayısı 100 binin üzerine çıktı. Günde ortalama 1.800 müşterimiz online olup, piyasaları anlık takip ederek işlemlerini yapabiliyor. Sistemde her milisaniyede güncellenen fiyat yapısıyla 1 dakika içinde 3 bin farklı fiyat alıcı ve satıcıyla buluşuyor. Platformu kullanan müşterilerimizin sayısını 4 yıl içinde 800'den 30 bine yükseltmeyi başardık. 2017 sonunda hedefimiz 40 binleri yakalamak" diyor.

## Ekrana bağlı kalmaktan kurtarıyor

Türkiye Finans Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Murat Akşam, TFX Target'ın işletmelere katacağı faydayla ilgili, "Türkiye Finans olarak özellikle firmaların nakit

aışklarında yer almak, bunun için de gereken işletme sermayesine aracılık etmek istiyoruz. Aynı doğrultuda katılım bankacılığında hızla gelişen dış ticaret işlemlerinde de yer almak, müşterilerimize yol göstermek, danışmanlık yapmak bizim için çok önemli. TFX Target Mobil, bu anlamda dış ticaretle uğraşan özellikle orta ve büyük ölçekli müşterilerimiz için 24 saat kur takibi yapabilecekleri, alım, satım yapabilecekleri yepyeni bir ürün. Bu sayede her orta büyüklükteki işletme (OBİ) ve ticari müşteriye anında alım, satım yapma imkânı veriyor; maliyet ve fiyatlandırma konusunda anlık imkân sağlıyoruz" değerlendirmesini yapıyor.

Türkiye Finans Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Necati Özdeniz ise TFX Target'ın benzersiz emir yapısıyla telefon kapalıyken bile döviz alıp satma özelliğine dikkat çekiyor. Özdeniz'e göre bu uygulama; yüksek hızı, kullanıcı dostu arayüzü ve multi fonksiyonel yapısıyla cari hesaplara entegre çalışan tek platform.

TFX Target'ın arbitraj modülüyle müşteriler, hesap bakiyelerindeki tutar kadar işlem yaparken; platformun web versiyonunda bulunan tek tuşla 24 saat işlem kolaylığı sunan forward modülü ise ileri vadeli kuru sabitleme ve kur risklerini yönetme avantajı sunuyor. Özdeniz, işletmeler için ciddi avantaj sağlayan 24 saat forward kolaylığının önümüzdeki aylarda mobil versiyonda da yerini alacağını söylüyor. ☺



**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 Terminaleri
- \* İnternet Bankacılığı
- \* Mobil Bankacılık
- \* E-Ticaret
- \* İnovasyon - Yeni Ürünler
- \* Güvenlik Çözümleri
- \* Türkiye ve dünyadan ödeme sistemleri verileri, sektörel ilgili düzenli istatistikler

**GMD**  
GÜNDEM MEDYA GRUBU

### Abone Formu

**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı: .....

Adres ve Fatura Bilgileri: .....

Posta Kodu: .....

Şehir: .....

Tel: .....

Faks: .....

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli olan 84 TL'yi  
Medya Gündem Digital Yayıncılık Ticaret A.Ş.'nin

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

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

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

# Bitcoin: Balon deyip geçmeyin!



**YTT Hukuk Bürosu**

Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

**S**on yıllarda sanal topluluklar hızla çoğalıyor. Bu durum teknolojik gelişmeler ve internet kullanımının artmasıyla daha da tetikleniyor. Bazı durumlarda bu topluluklar, sundukları mallar ve hizmetlerin değış tokuşu için kendi para birimlerini yaratıp dolaşıma sokuyor, böylece belirli bir sanal topluluk için bir alışveriş ve hesap birimi sağlıyor.

Bitcoin, oldukça geniş bir kesime ulaşmayı başarmış bir kripto para birimi olduğundan, bu örnek üzerinden konuyu değerlendirmekte yarar görüyoruz. Yazımıza başlamadan önce okurlarımızdan izlemeyenlere senarist ve yönetmen koltuğunda Christopher Cannucciari'nin oturduğu 2016 yapımı "Banking on Bitcoin" isimli belgesel türü filmi izlemelerini tavsiye ederiz...

2009 yılında fiili olarak kullanılmaya başlayan sanal para birimi Bitcoin'i mevzuatlarında regüle etmeye başlayan ülkelerin sayısı gün geçtikçe artıyor. Bitcoin üzerindeki olumlu görüşlerin artması ve ülkelerin Bitcoin'e ekonomik dengelerinde yer vermeye başlamasının yanı sıra bu sanal para birimine karşı kuşkuyla yaklaşımlar da devam ediyor. Buna gerekçe olarak, güvenilir bir para otoritesi tarafından denetlenmemesi, merkezi bir kayıt sisteminde kayıt tutulan bir sistem değil dağıtık yapıda çalışması ve bir para otoritesi tarafından basılan değil, "miner" (madenci) tarafından doğrulanan bir para birimi olması sayılabilir.

## Nasıl üretiliyor, nasıl harcanabiliyor?

Gerçek Bitcoin kullanıcı sayısı, anonimliği sağlamak adına, aynı kişinin birden fazla Bitcoin hesabı kullanmasından dolayı net olarak hesaplanamıyor. Ancak şu anda dünya çapında 10 milyonun üzerinde kişi tarafından kullanıldığı tahmin ediliyor.

Zaman ve işlem maliyeti bakımından bankalar aracılığıyla yapılan işlemlere oranla büyük avantaj sağlayan Bitcoin, herhangi bir gerçek para birimine bağlı değil.

Bilindiği gibi döviz kurları, pazardaki arz ve talep tarafından belirleniyor. Gerçek zamanlı olarak çalışan Bitcoin'i satın almak için birçok döviz platformu var. Bitcoin, merkezi olmayan bir "peer to peer" (P2P) ağına dayanıyor. Yani merkezi bir takas odasına sahip değil, işlemlerde yer alan herhangi bir mali veya başka bir kurum bulunmuyor. Bitcoin kullanıcıları bu görevleri kendileri yerine getiriyor.

Aynı şekilde, para arzından sorumlu bir merkezi otorite de yok. Para arzı belirli bir madencilik faaliyeti türü tarafından belirleniyor. Miner'ların belirli matematiksel problemleri çözmeye ayırdığı kaynakların (elektrik ve CPU zamanı) miktarına bağlı.

Bitcoin'in merkezi, blockchain olarak bilinen tüm doğrulanmış işlemlerin kayıtlı olduğu bir açık defter. Yaklaşık her 10 dakikada yeni bir "blok", bu zincir veya deftere ekleniyor. Bu defter, son 10 dakika içerisinde gerçekleşen işlemlerin ve işlem sonrası ne miktarda Bitcoin para biriminin farklı genel adreslerde bulunduğunun kaydını tutuyor. Her genel adrese karşılık gelen, ona ait bir özel anahtar var. Bu anahtar kimde bulunuyorsa, söz konusu özel adreste bulunan Bitcoin'leri harcayabiliyor. Bitcoin'leri harcayabilmek için kullanıcının özel anahtarını kullanması ve kriptografik olarak bu işlemi imzalaması gerekiyor. Bu işlemlerin tamamlanmasından sonra kullanıcı, Bitcoin'lerini alıcı tarafa göndermiş oluyor.

Miner'lar işte bu noktada devreye giriyor. Yapılan işlem Bitcoin ağına yayımlanıyor ve miner'lar bu işlemi blockcahin'e yeni bloklar oluşturarak işliyor.

Kısacası Bitcoin, kendi içerisinde arz ve talep ilişkisini kuran bir sistem.

## Kendini sonlandırmaya programlı bir sistem

Bitcoin, günümüze gelene kadar dalgalı bir ilerleyiş izlese de 2017 yılında fiyatında yüzde 800 oranında artış oldu. Şu sıralar 6 bin dolara yaklaşan bir fiyatla işlem görüyor. Fiyat her zaman olduğu gibi stabil değil. Öyle ki günde yüzde 10-20 oranında artış veya azalma olabiliyor.

Strateji uzmanlarının önemli bir kısmı "spekülatif balon"da kaldığını iddia etse de fiyatların artacağı yönündeki tahminlerin doğru çıkması halinde Bitcoin Investment Trust'ın (OTC: GBTC) üç katı kadar değerlenebi-





## **Almanya Finans Bakanlığı'nın Bitcoin'i bir hesap birimi olarak tanımlamasından sonra artık vergi ve ticari amaçlarla kullanılabilir... Japonya Muhasebe Standartları Kurulu, kripto para birimlerinin kullanılmasını sağlayacak bir muhasebe yapısı oluşturmak için çalışmalara başladı... İlk regüle edilen ABD Bitcoin takas sistemi "Coinbase", New York ve California'nın da aralarında bulunduğu 25 eyalette faaliyet göstermek üzere lisans aldı...**

leceği belirtiliyor. Uzmanlar, Bitcoin'in geleneksel para birimlerinin yerine geçebileceği görüşünde. Ancak bu kripto para biriminin temelini oluşturan matematiksel dizine göre 2140 yılına kadar maksimum 21 milyon adet Bitcoin arz edilebilecek ve bu sayıya ulaşıldığı zaman Bitcoin arzı duracak. Bu da kendisini sonlandırmaya programlı bu sistemin uzun soluklu bir değişiklik getirmeyeceği eleştirilerine yol açıyor.

### **Önde gelen ekonomiler regüle etmeye başladı**

Dünya genelinde bakıldığında Avustralya, Kanada, Estonya, Fransa, Almanya, Japonya ve ABD'nin de yer aldığı bir grup ülke Bitcoin'i regüle etmeye başladı.

■ Özellikle Fransa, Almanya, ABD ve Japonya bu konuya olumlu yaklaşıyor. Fransa, Bitcoin'i "paralel para yaratım mekanizması", Almanya ise "özel para" olarak tanımlıyor. Almanya Finans Bakanlığı'nın Bitcoin'i bir hesap birimi olarak tanımlamasından sonra artık vergi ve ticari amaçlarla kullanılabilir.

■ Japonya Muhasebe Standartları Kurulu, kripto para birimlerinin kullanılmasını sağlayacak bir muhasebe yapısı oluşturmak için çalışmalara başladı. Bitcoin ticaretinden elde edilen kârlar, "işletme faaliyetlerinden elde edilen gelirler" veya "çeşitli gelir" olarak sayılacak.

■ Amerika Birleşik Devletleri'nde ise Ocak 2015'te, ilk regüle edilen ABD Bitcoin takas sistemi "Coinbase" açıldı. Takas sistemi New York ve California'nın da aralarında bulunduğu 25 eyalette faaliyet göstermek üzere lisanslı...

Bitcoin henüz pek çok ülkede kabul edilmesine de altyapısını oluşturan "blockchain ledger", eklenmek istenen sisteme uyarlanma yoluyla uygulanıyor. Özellikle de bankaların, uluslararası ödeme ve ticaret anlaşması gibi faaliyetlerin karmaşıklığı ve maliyetlerini azaltmalarına yardımcı olabileceği umuduyla blockchain sistemini benimsemeye çalıştığı görülüyor. Bu konuda atılan en önemli adım, 2015 yılında blockchain sistemini



bankalar için geliştirmek amacıyla kurulan, 75'i aşkın küresel banka ve finans kurumunu içinde barındıran "Blockchain Konsorsiyumu R3" oldu. Bu konsorsiyum, 107 milyon dolar tutarında bir fon toplayarak bu alanın oldukça ümit verici olduğunu gösterdi.

### **Türkiye mevzuatında henüz yeri yok**

Peki Türkiye'de durum nasıl? 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymetler Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun'da yapılan "elektronik para" tanımına göre Bitcoin, mevcut yapısı ve işleyiş sistemi dolayısıyla elektronik para olarak değerlendirilmiyor. Dolayısıyla mevcut denetleme ve düzenleme kuruluşlarının faaliyet alanı kapsamına girmiyor. Türkiye mevzuatında "elektronik para", fon karşılığı ihraç edilen bir parasal değer olarak tanımlanıyor. Bitcoin ise kriptografik tekniklerle imzalanan ve ciddi bir matematiksel dizin içinde hazırlanan, talebin artışıyla doğru

oranlı olarak bu matematiksel dizinin daha da zorlaştığı ve dünyanın dört bir yanında bulunan miner'lar tarafından doğrulanan bir parasal değer olmasından ötürü şu anki mevzuatta yer bulamıyor.

Sürekli gelişen ve küreselleşen para piyasası göz önüne alındığında, Türkiye'nin mevcut koşulları doğrultusunda bu değişime karşı nasıl bir anlayış benimseyeceğini merakla bekliyoruz. ☹



# Yabancı turistlerin kartlı ödemeleri yüzde 72 arttı



BKM verilerine göre yabancı kartlarla haziran-eylül döneminde yapılan ödemeler geçen yıla göre yüzde 72 artarak 11 milyar liraya ulaştı. Ödemelerin yarısı havayolları, konaklama ve giyim sektörlerinde gerçekleşirken, 2017 yaz döneminde yabancı turistler kartlarla en çok İstanbul'da ödeme yaptı...

**TABLO 1**

## Toplam kart adedi 188 milyonu aştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2017 yılı eylül ayı verilerini açıkladı. BKM'nin verilerine göre eylül ayı sonunda Türkiye'de 61.3 milyon adet kredi kartı, 127.3 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2016 yılının eylül ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısı yüzde 6 artış gösterirken, banka kartı sayısında ise yüzde 11'lik artış görülüyor.

## Kart sayısı (Milyon adet)

	2016 Eylül	2017 Eylül	Değişim
Banka kartı	114.7	127.3	% 11
Kredi kartı	57.7	61.3	% 6
<b>Toplam</b>	<b>172.4</b>	<b>188.6</b>	<b>% 9</b>



**TABLO 2**

## Banka kartıyla ödemelerin payı yüzde 11'e ulaştı

Banka kartları ve kredi kartlarıyla eylül ayında toplam 57 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 50.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken, 6.1 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı banka kartıyla ödemelerde yüzde 37, kredi kartıyla ödemelerde ise yüzde 14 oldu.



## Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2016 Eylül	2017 Eylül	Değişim
Banka kartı	4.5	6.1	% 37
Kredi kartı	44.5	50.9	% 14
<b>Toplam</b>	<b>49.0</b>	<b>57.0</b>	<b>% 17</b>

## Yabancı kartlarla yurtiçinde yapılan kartlı ödeme tutarı

	2016 Haziran- Eylül	2017 Haziran- Eylül	Değişim
Tutar (Milyar TL)	6.3	10.9	% 72
Yurtiçinde yapılan kartlı ödemeler içindeki payı	% 3	% 5	

### TABLO 3

## Yurtiçi kartlı ödemelerde yabancı payı yüzde 5'e ulaştı

Yabancı turistlerin Türkiye'de yaz tatilinde yaptığı harcama geçen yıla göre yüzde 72 arttı. Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre haziran ve eylül ayı arasında kapsayan yaz tatili döneminde yabancı kartlarla yurtiçinde 10.9 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı. Geçen yılın aynı döneminde bu tutar 6.3 milyar TL olarak gerçekleşmişti. Bu artışla beraber, Haziran-Eylül 2016 döneminde yüzde 3 olan yurtiçinde yapılan kartlı ödemeler içindeki yabancı payı 2017 yılının aynı döneminde yüzde 5'e ulaştı. Yabancı kartlarla yapılan ödemelerin ortalama işlem tutarı 449 TL olarak gerçekleşirken, bu ödemelerin yüzde 31'ini internette yapılan kartlı ödemeler oluşturdu.



## Yabancı kartlarla yapılan sektörel kartlı ödeme tutarı (Milyon TL)

	2017 Haziran- Eylül	Yabancı kartlarla yapılan ödemeler içindeki payı
Havayolları	2.406	% 22
Konaklama	1.970	% 18
Giyim ve aksesuar	1.522	% 14
Market ve AVM	801	% 7
Kuyumcular	750	% 7

### TABLO 4

## Yabancı kartlarla ödemelerin yarısı havayolları, konaklama ve giyim için yapıldı

Yabancı kartlarla yurtiçinde yapılan ödemelerin sektör detayında dağılımı incelendiğinde ise en fazla payın yüzde 22 ile havayolları sektöründe olduğu görülüyor. Havayollarını yüzde 18 payla konaklama, yüzde 14 payla giyim ve aksesuar, yüzde 7 payla market ve AVM ile kuyumculuk sektörleri takip ediyor.



## Yabancı kartlarla yapılan ödeme tutarının il bazında dağılımı

İl	Yabancı kartlarla yapılan ödeme tutarı dağılımı
İstanbul	% 49
Antalya	% 22
Muğla	% 9
İzmir	% 3
Trabzon	% 2

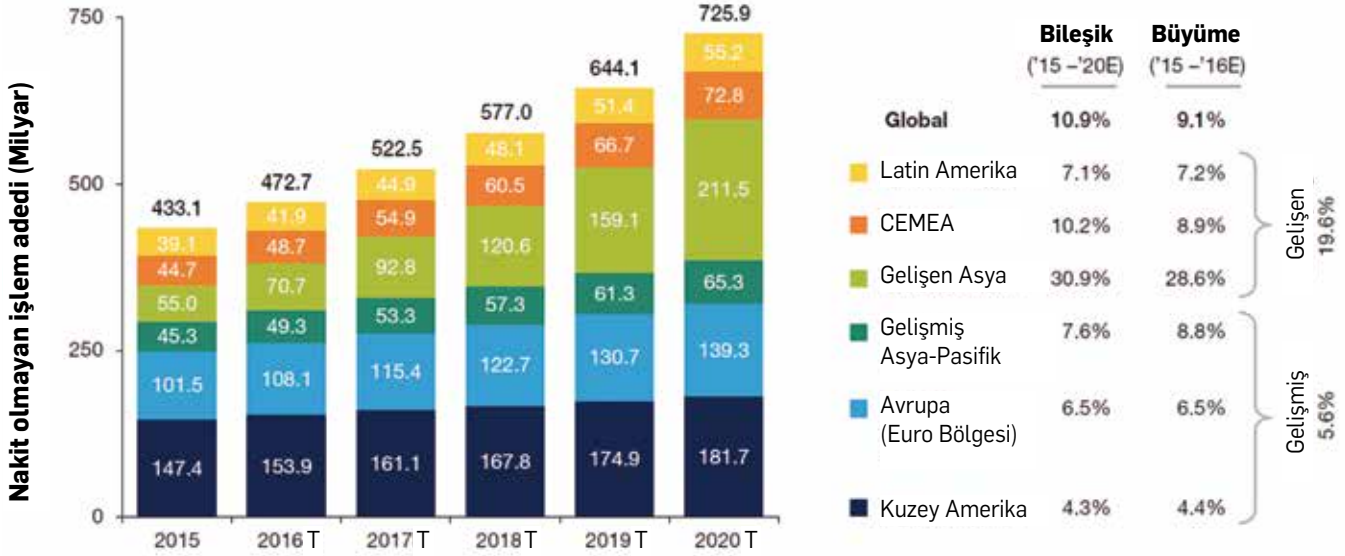


### TABLO 5

## Yabancı kartlarla yapılan ödemeler 5 ilde yoğunlaşıyor

Yaz döneminde yapılan kartlı ödemelerin il bazında dağılımı incelendiğinde, turistlerin en fazla ödeme yaptığı ilin İstanbul olduğu görülüyor. Yabancıların Türkiye'de yaptığı kartlı ödemelerin yüzde 49'u İstanbul'da yapıldı. İstanbul'u takip eden iller ise Antalya, Muğla, İzmir ve Trabzon oldu. Bu illerde yapılan işlemlerin, yabancıların yaptığı tüm kartlı ödemeler içindeki payı yüzde 85 oldu.

## Dünyada nakit olmayan işlem hacmi (Milyar \$)



# Nakit dışı ödemeler 433 MİLYAR DOLARA ulaştı

World Payments Report'a göre, 2014-2015 arasında nakit dışı ödemeler küresel düzeyde yüzde 11.2 artışla 433 milyar dolara ulaştı. Rapor, 2020 yılına kadar ortalama büyümenin yüzde 9.1 olacağını öngörüyor. İşlem hacminin de 725 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor...



Danışmanlık şirketi Capgemini ve BNP Paribas tarafından hazırlanan World Payments Report 2017 (Dünya Ödemeler Raporu 2017), dijital ödemelerde yukarı yönlü ivmenin

sürdüğünü, bu gelişimin öncüsünün de gelişmekte olan ülkeler olduğunu ortaya koyuyor. Rapor, evlerde internet kullanımının yaygınlaşması, temassız kartların büyümesi, giyilebilir cihazlar ve artırılmış gerçeklik gibi teknolojilerin, geleceğin nakitsiz toplumunu oluşturmakta önemli bir etkiye sahip olduğunu belirtiyor.

World Payment Report'a göre, küresel nakit dışı işlem hacmi 2014-2015 döneminde, son 10 yıllık dönemin en yüksek oranıyla yüzde 11.2 büyüyerek 433.1 milyar dolara ulaştı.

Böylece önceki yılki tahmininin de üzerine çıkmış oldu.

Asya bölgesi yüzde 43.4, CEMEA (Orta Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) yüzde 16.4 büyümeyle dünya ortalamasını geride bıraktı.

Raporu değerlendiren Capgemini Kart ve Ödeme Lideri Christophe Vergne, "İlginç bir şekilde, işlem sayısı hızlı bir oranda artış gösterirken, işlem başına değerinde küçük bir kayıp var. Çünkü dijital dünya, düşük masraflı alışverişler için kendini önemli bir rakip olarak konumlandırıyor" diyor. ▶



## 2020'DE İŞLEM HACMİ 725 MİLYAR DOLAR OLACAK

Rapor, gerçekleştirmelerin yanı sıra gelecek beklentilerini de paylaşıyor. Capgemini'nin beklentisi, nakitsiz ödemelerin 2020 yılına kadar yüzde 9.1 büyüyeceği yönünde. Bu

büyümenin itici gücünü ise Latin Amerika, gelişmekte olan Asya pazarları ve CEMEA bölgesi sağlayacak. CEMEA'daki büyüme hedefi yüzde 19.6. Asya-Pasifik'in oturmuş pazarları,

Avrupa ve Kuzey Amerika'daki büyüme oranları daha düşük; beklenti yüzde 5.6 düzeyinde. 2020'de ulaşılacak küresel işlem hacminin ise 725 milyar doları bulması bekleniyor.



## Avrupa'nın en büyük temassız pazarı İngiltere

2014 ve 2015 yılları arasında görülen ödeme trendlerinin analizini içeren rapora göre, nakitsiz işlemlerde bayrağı banka kartları göğüsledi. Yüzde 46.7 paya sahip olan banka kartlarını yüzde 19.5 ile kredi kartları izliyor.

Temassız kartlar, Avrupa başta olmak üzere tüm dünyada "yeni normal" olarak kabul görmeye başladı. Fransa'da Visa'nın temassız kartlarının sayısı 2014 yılındaki 20.3 milyondan, 2015'te iki katına çıkarak 40 milyona ulaştı. İngiltere ise dolaşımdaki 106.9 milyon temassız kartla 2015 yılında Avrupa'nın en büyük temassız ödeme pazarını olmayı başardı.

Tüm bunlara karşılık, özellikle düşük hacimli işlemlerde en yaygın kullanılan ödeme sistemi nakit olmaya devam ediyor. İşlemin gerçekleşme hızı, evrensel kabul edilebilirlik, anonim kalma

lüksü ve işlemin tamamen ücretsiz olması gibi gerekçeler hâlen nakit ödemelerin tercih edilmesini sağlıyor.

## Kanada'da büyüme hızı azaldı

Gelişmekte olan Asya'daki şaşırtıcı büyümenin ana motivasyonu mobil ödeme alanları, özellikle de mobil cüzdanların kabulünün artması oldu. Özellikle gerçek zamanlı ödeme ağları ve altyapılarından yararlanan elektronik fatura ödeme çözümleri, kredi transferlerini artırdı.

Gelişmiş piyasalardaki nakit dışı işlem hacmi yüzde 6.8 büyümeye tanık oldu. Bu segmentte Euro bölgesi ve Kuzey Amerika'da büyüme oranları sırasıyla yüzde 10.2 ve 5.4'e ulaştı. ABD'de mobil ödeme kabulünün artışı hafif hızlanmayla yüzde 5.6 oldu. Kanada'da ise çeşitli yasal düzenlemeler nedeniyle 2014 yılındaki yüzde 6.6'lık büyüme 2015'te yüzde 4.1'e indi. ☹



## Maldivler, pasaportla ödeme dönemini başlattı

Her geçen gün yeni bir ödeme aracı çıkıyor karşımıza. Son örnek Maldivler'den geldi. Maldivler hükümeti tarafından tanıtılan yeni pasaportlar; kimlik kartı, ehliyet ve sağlık kartının yanı sıra ödeme kartı olarak da işlev görecek. Uluslararası pasaport standartlarıyla uyumlu olarak tasarlanan kart, biyometrik parmak izi verisine sahip olduğu için bağlayıcılığı bulunan bir pasaport olarak kullanılabilir. Bank of Maldives ve Mastercard sertifikasına sahip olan yeni pasaportlarla dünyanın her yerinde ödeme yapılabilir. Maldivler Göçmen Bürosu yetkilisi Mohamed Anwar, yeni pasaport kartını baz alarak farklı servisler geliştirmek isteyen kamu kurumları ve özel şirketler için "kapının açık" olduğunu dile getirdi. Temassız ve temaslı kart okumayı destekleyen yeni kimlik kartları, polikarbon malzemedir yapıldığı için standart banka kartlarından daha uzun süre dayanabilir.

## KRİPTO PARA ÇIKARAN RUSYA RAKİPLERİ YASAKLAMAYA HAZIRLANIYOR

Birkaç yıl önce ulusal ödeme ağını kuran Rusya, kısa süre sonra dünyanın ilk ulusal kripto para birimi CryptoRuble'yi de piyasaya sürmeye hazırlanıyor. Rusya Ekonomik Kalkınma Bakanı Oleg Fomichev, devletin üreteceği CryptoRuble'yi uluslararası piyasaya sürmeyi planladıklarını açıkladı. Bu

açıklamanın ardından sektörde, Rusya'nın kendi kripto parasını kullanıma açtıktan sonra bölgede diğer tüm kripto para birimlerini yasaklayacağı konuşuluyor. Bank Innovation adlı sitede yayınlanan



haberde, CryptoRuble'nin piyasaya sürülmesinin ardından ülke sınırları içindeki diğer kripto para birimlerini yasaklama nedeni olarak, Başkan Vladimir Putin'in kara para aklama, vergi kaçakçılığı ve terörizm konularında ısrarla önlem alınması isteği gösterildi. CryptoRuble Rus hükümeti tarafından denetleneceği ve

takip edileceği için söz konusu risklerin hemen hiçbirini bünyesinde barındırmayacağına vurgu yapılan haberde, kripto paranın nasıl elde edileceği ve vergilendirileceğinin de merak konusu olduğuna dikkat çekiliyor.

## Dijital banka OakNorth, milyarlar kulübüne girdi

Küçük ve orta ölçekli işletmeleri hedefleyen İngiltere merkezli dijital banka OakNorth, uluslararası yatırımcılardan aldığı 154 milyon sterlin yatırımın ardından değerini 1 milyar doların üzerine çıkararak "unicorns" kulübüne katıldı. Singapur merkezli The Clermont Group, Toscafund Asset Management ve Coltrane Asset Management'in katıldığı yatırım turunda yaklaşık 154 milyon sterlin fon elde eden OakNorth, 1 milyar dolar değerlemeyi geçmeyi başardı.

OakNorth, İngiltere bankacılık sektörüne yeni giren isimlerden biri olmasına rağmen mevduat kabul etmek ve tasarruf ürünleri sunmak için regülasyonlara uygun biçimde bankacılık lisansı almayı başarmış bir



kuruluş. Banka, girişimcilere ve küçük çaplı işletmelere 500 bin ila 20 milyon sterlin arasında kredi sağlayabiliyor. Eylül 2015'te kurulan banka bugüne kadar 800 milyon sterlinden fazla kredi verdi. 3 binden fazla

ev ve 2 binden fazla yeni iş yerinin kredilerini sağlayan OakNorth, sunduğu kredilerle İngiltere ekonomisine bugüne kadar 3 milyar sterlin katkı sağladı. OakNorth aldığı yatırımların ardından müşterilerine sunduğu kredi hizmetinin kapsamını büyütme ve teknolojisini dünya çapında lisanslamak istiyor. Şirketin hedefi, gelecek yıl İngiltere'deki işletmelere 1.5 milyar dolardan fazla kredi sağlamak. OakNorth CEO'su Rishi Khosla, "Bir teknoloji platformu oluşturmak ve daha sonra onu satmaya çalışmaktansa, kendi platformumuzu inşa etmeyi ve oldukça rekabetçi bir pazar olan İngiltere'de OakNorth'un gücünü kanıtlamayı hedefliyoruz" dedi.



Her gün

## 815 milyon kişi aç yatağa giriyor!



Mastercard'ın açlıkla mücadele konusunda Dünya Gıda Programı (WFP) ile ortaklaşa hazırladığı araştırmanın sonuçları, açlık sorunun tüm önlemlere karşın gerilemediğini ortaya koyuyor. Araştırma sonuçlarına göre, satın alma gücü eşdeğeri olarak bakıldığında, dünyanın ekonomik gelişmişlik sıralamasında en altta yer alan ülkelerde bir tabak yemek yüzlerce Türk Lirası'na denk geliyor. Bu da az gelişmiş ülkelerde bir temel öğün için neredeyse bir günlük kazancın harcandığı, hatta sosyal ve ekonomik dengesizliklerin yaşandığı ülkelerde bir günlük kazancın da üzerine çıkıldığını anlamına geliyor.

Baz olarak ABD'nin New York şehrinin alındığı karşılaştırmalı araştırmada, New York'ta bir tabak yemek ortalama 5 TL'ye mal olurken, bu bedel bir New Yorklunun günlük kazancın sadece binde 6'sına denk geliyor. Araştırma sonuçlarına göre sıralamada en sonda Güney Sudan yer alırken, bir tabak yemeğin maliyeti New York'un tam 268 katı. Yaklaşık 1.350 TL'ye denk gelen bir tabak yemeğin fiyatı, bir Sudanlının günlük kazancının yüzde 155'ini oluşturuyor. Nijerya'da ise bir tabak yemek maliyeti 750 TL ile günlük kazancın yüzde 121'ine denk geliyor. Suriye'de 700 TL olan bir tabak yemek fiyatı günlük kazancın yüzde 115'ini oluştururken, Malavi'de 350 TL ve günlük kazancın yüzde 45'i, Kongo Demokratik Cumhuriyeti'nde ise 305 TL ve günlük kazancın yüzde 40'ına denk geliyor.

### Çocuk doyunca aile aç kalıyor

Mastercard ve WFP işbirliğiyle hazırlanan diğer bir araştırma ise besleyici okul yemekleri ile yaşamın ileriki safhalarında yakalanan başarı arasında bir ilişki olduğunu ortaya koyuyor. Sri Lanka'da 10 yıl boyunca okul yemeği projesin-



de yer alan çocukların, çalışan yetişkinlerden yüzde 5 daha fazla kazanç elde ettiği hesaplanmış.

Bir başka fayda-maliyet analizi de okul yemeği için ayrılan her 3 buçuk TL'nin 10 ile 35 TL arasında ekonomik geri dönüş sağladığını gösteriyor.

Gelişmişlik sıralamasında altlarda yer alan ülkelerde aileler, çocuklarını para kazanmaları için bir işe vermek ile daha iyi bir geleceğe sahip olabilmeleri için okula göndermek ve bu nedenle diğer aile fertlerinin aç kalması arasında bir tercih yapmak zorunda kalıyor.

Araştırma, gıdaya erişim konusunda zengin ve fakir ülkeler arasındaki uçurumu gözler önüne sererken; çatışmaların, felaketlerin ve işlerliğini kaybetmiş tedarik zincirlerinin olumsuz etkilerini telafi etmek için çözümler de öneriyor.

İstatistikler her gün 815 milyon kişinin aç kaldığını söylerken, sahip olduğu teknolojik gücü ve kaynaklarını daha iyi bir yaşam sağlamak için kullanan Mastercard, WFP ile başlattığı bu işbirliğiyle nakdin dezavantajlarından arınmış ve açlık probleminin olmadığı bir dünya yaratmayı hedefliyor. ☹

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

[f/TroyOdeme](https://www.facebook.com/TroyOdeme) [/TroyOdeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) [@/troy\\_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme)

**troy**