

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ARALIK 2017

Sayı: 80 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Cenk Temiz

TROY, her yerde herkesin hayatını değiştirmeye hazır!

e-dönüşüm

KARNEMİZ ZAYIF



Akbank'ın Direkt müşteri kazandıran sırrı

Papara, Rus turistler için sürpriz hazırlıyor

Gelişen ödemeler dünyası için A'dan Z'ye güvenlik raporu





Yenilikçi ve ileri teknoloji ürünleriyle
30 yıldır ödeme sistemlerinin öncüsü

Yeni Nesil Yazarkasalarımız



Profilo S900 ECR



Profilo YK-PS300



Profilo Verifone VX 680-E1



Profilo YK-8200



Farex FR-8300



Telestar TLS-8100



Profilo YK-7200M



Telestar TLS-7100M



Telefunken TFK-A1000

Farex

PROFİLO

TELESTAR



Dünyada 1 milyondan fazla müşterimizle

30 yıldır zirvedeyiz!

14 ülke için geliştirdiği 151 yazarkasa modeli ve onaylı 9 farklı Yeni Nesil Yazarkasa ile sektörünün lideri olan Profilo Ödeme Sistemleri esnafımızın yüzünü güldürmeye devam ediyor.

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

 **0850 222 72 72**
R2 R2
profiloodemesistemleri.com

EDITÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

E-dönüşüm karnemiz zayıf!

Kayıtlı elektronik posta, e-imza, e-fatura, e-defter, e-arşiv, e-bordro, e-tebligat... E-dönüşümün o kadar çok kullanım alanı var ki... Bireylere, kurumlara, dolayısıyla ülke ekonomisine ciddi katkılar sağlayan bu dijital dönüşümün kısa sürede her türlü yazışma, belge paylaşımı, sözleşme, ihtar/ihbar, telefon görüşme dökümleri, banka talimatları, hesap ekstreleri, kredi kartı ekstre gönderimleri, siparişler, ihale teklifleri, e-ticaret işlemleri gibi sayısız alana yayılması bekliyor.

Küresel ölçekte e-fatura, e-defter, e-arşiv fatura gibi e-maliye çözümleri pazarının 2017'de 3.3 milyar Euro hacme ulaştığı tahmin ediliyor. Bu tutarın 2023 yılında 16 milyar Euro'ya ulaşması bekleniyor. 2017'de yine küresel düzeyde 36 milyar e-fatura düzenlendi. Türkiye'de e-maliye çözümleri pazar büyüklüğünse 2017'deki 140 milyon TL'den 2023'te 850 milyon TL'ye yaklaşması ve minimum 2 milyar e-faturanın kesilmesi bekleniyor...

TÜRKKEP Yönetim Kurulu Başkanı M. Kurtuluş Nevruz, "E-dönüşüm sayesinde bu yıl Türkiye ekonomisinde 500 milyon TL'den fazla tasarruf sağlandı. 2018'de bunun 750 milyon TL'ye ulaşmasını bekliyoruz. E-fatura ile şirketlerin basım, arşivleme, kargo ve noter maliyetleri azaltılarak, birim başına ortalama 6 TL olan kağıt fatura maliyetleri 2 kuruşa kadar düşürülüyor, 1 tek basılı faturanın masrafiyle 300 adet e-fatura gönderilebiliyor. Yani şirketlerin masraflarını 300'den 1'e indiriyor. KEP İK sayesinde 50 çalışanı olan bir şirketin yıllık 12 bin TL olan İK masrafı, 2 bin TL'ye kadar düşüyor" diyor.

Peki şirketler ve ülke ekonomisi için çok önemli avantajları olan e-dönüşüm konusunda Türkiye'nin karnesi nasıl? Türkiye'de kurulu 1 milyon 200 bin şirketten 900 bininin aktif olarak faaliyet gösterdiği belirtiliyor. Şimdiye kadar bunlardan 63 bini e-dönüşüm sürecini tamamlayabilmiş. E-dönüşüm konusunda 73 özel entegratör faaliyet gösteriyor...

Konu önemli, bu köşede anlatılamayacak kadar da geniş. Ayrıntılarını Esin'in (Gedik) derlediği e-dönüşüm dosyasında bulabilirsiniz. Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ

Orhan Pala

EDITÖRLER

**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.

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2017

- 6 VİTRİN**
Papara'nın tercihi
Austria Card Türkiye oldu
- 18 DİJİTAL BANKACILIK**
Direkt müşteri kazandıran sır
- 24 ÖDEMELER & GÜVENLİK**
Yeni güvenli dünya
- 30 İNOVASYON**
TROY, her yerde herkesin
hayatını değiştirmeye hazır!
- 32 ÇÖZÜM ORTAKLIĞI**
Mehmet Sezgin,
myGini için Verisoft'u seçti
- 34 DİJİTAL ÖDEME**
Papara, Rus turistler
için sürpriz hazırlıyor
- 36 BEACON**
Bluetooth 5 ile yepyeni
bir dönem başlıyor
- 38 FINTECH DÜNYASINDAN
GELİŞMELER**
Tüketicinin sesi
- 40 DOSYA**
900 bin şirketten sadece
63 bini e-dönüşümü tamamladı



- 50 E-MUHASEBE**
Tek tuşla mali fotoğraf
çeken program: Ekohesap



- 52 PLATFORM**
Sosyal girişimcilerin
iletişim platformu yayında

- 54 VİZYON**
Biyometrik ödemeler



- 56 ARAŞTIRMA**
Türkiye'nin finansal
okuryazarlık haritası

- 60 MEVZUAT**
Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun
çalışma usul ve esasları belirlendi

- 62 EXTRE**
Kartlı ödemeler güvenli olarak
büyümeye devam ediyor

- 64 DÜNYADAN**
Mobil ödemelerle
gelen 5 popüler iş alanı

► Papara'nın tercihi Austria Card Türkiye oldu



Elektronik para ve ödeme sistemleri kuruluşu Papara'nın kart konusunda tercihi Austria Card Türkiye oldu. Austria Card tarafından üretilen ve Türkiye'de ilk defa banka bağımsız ön ödemeli kart olarak dikkat çeken Papara Card, hem manyetik hem de temassız ve temassız ödeme seçenekleriyle dikkat çekiyor.

Nisan 2016'da BDDK'dan elektronik para kuruluşu lisansı alan Papara, Mastercard ve Bankalararası Kart Merkezi üyesi olarak Türkiye'de ilk defa banka bağımsız Mastercard logolu bir ön ödemeli kartı kullanıma



sunmuştu. Papara üzerinden bugün itibarıyla her 7 saniyede bir işlem yapılıyor. 1981 yılında Viyana'da kurulan Austria Card, akıllı kart üretimi, ödeme işletim sistemi, pasaport, elektronik kimlik

gibi uzmanlık gerektiren birçok farklı konuda çalışmalarını sürdüren bir teknoloji şirketi. Austria Card Türkiye (ACT Kart) ise 1996 yılında bu yana Türkiye'de hizmet veriyor. Visa, Master Card, American Express, Diners güvenlik sertifikalarıyla sektörünün en önemli servis sağlayıcılarından biri olan ACT Kart, 20 yılı

aşkın süredir Türkiye'deki bankalar, belediyeler, kamu kurumları, oteller, havayolu şirketleri, akaryakıt zincirleri, mağazalar gibi farklı alanlara yönelik hizmetler sunuyor.

Birleşik Ödeme ve TESK işbirliğiyle esnafa "TESK Kart"

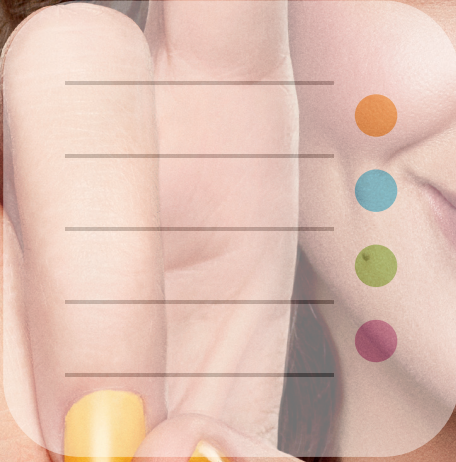
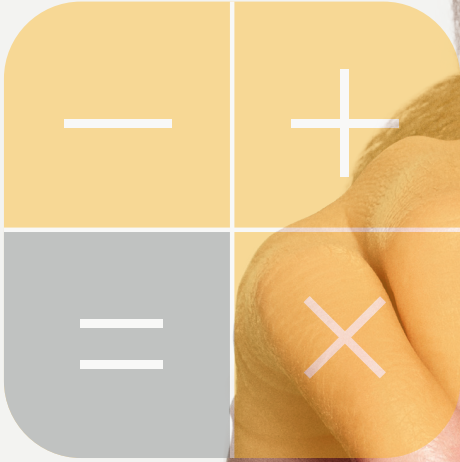
Türkiye Esnaf ve Sanatkar Konfederasyonu'nun Birleşik Ödeme işbirliğiyle hayata geçirdiği "TESK Kart" projesi, Ankara'da basın mensupları ve 81 ilden esnaf ve sanatkar temsilcilerinin katılımıyla düzenlenen toplantıda tanıtıldı. TESK Kart ile yaklaşık 2 milyon esnaf ve sanatkar ve ailelerine özel akaryakıttan eğitime birçok anlaşmalı markada indirim ve avantajlar sunulacak. TESK Kart ile ayrıca fatura ödemedeki para transferine kadar birçok finansal hizmetten de yararlandırılması planlanıyor. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, toplantıda TESK Kart ile ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "TESK Kart, günlük hayatımızda hem daha ekonomik alışveriş yapmamızı sağlayacak hem de bir farkındalık oluşturacak. Farkındalıktan kastımız, bugüne kadar cebimizde kullandığımız kartların genelde kredi sağlanmasıyla, cebimizdeki paranın kullanılmasıyla ilgiliydi. Oysa bu kartla sadece alışveriş yapabileceksiniz. Bu alışveriş önemli ölçülerde hem size kazandıracak hem de kullanım alanı genişledikçe esnaf sanatkarlar kendi meslek dalındaki müşterilerine bu kartı takdim etmek suretiyle vatandaşın da birebir daha ucuza, daha kaliteli ürünleri almasını



sağlayacak." Birleşik Ödeme CEO'su İlker Sözdinler ise "Bu projede yer almaktan gurur duyuyoruz. Amacımız, TESK Kart sayesinde esnaf ve sanatkarlarımızın bütçesine katkı sağlarken, onlara akıllı ödeme ve finans teknolojilerini

kullanarak güvenli, kolay bir hizmet ortamı sunmak. Nihai hedefimizse esnaf ve sanatkarlarımızın başka bir kartta ihtiyaç duymadan TESK Kart ile tüm alışverişlerinde avantajlardan faydalanması, ödeme ve finansal işlemleri için de kullanabilmesi" dedi.

Axess Mobil'i indir moduna göre takıl



Siz de Axess'in yepyeni uygulaması Axess Mobil ile modunuzu seçin, o size en uygun fırsat ve teklifleri önersin. Telefonunuza indirmek için **Axess Mobil** yazın, **4566**'ya gönderin.

Axessle gerçek olsun



AXESS yaz 5990'a yolla, sen de Axesslemeye başla.

Axess Mobil, App Store ve Google Play'den indirilebilmektedir. Uygulamayı indirmek için mobil telefonunuzun işletim sistemi iOS 9 veya Android 4.4 ve üzeri olmalıdır. Axess Mobil'e Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Numaranız, Akbank Müşteri Numaranız veya kredi kartı bilgilerinizden biri ve Akbank Direkt şifreniz ile girebilirsiniz. Akbank Direkt şifreniz yoksa Axess Mobil'i kullanarak şifrenizi alabilirsiniz. Axess Mobil uygulamasında görülen kampanyalardan yararlanmak için uygulamanın içinde detayları yer alan ilgili kampanya koşullarına uygun işlem yapılması gerekmektedir. Akbank T.A.Ş. Axess Mobil içerisinde yer alan kampanyaları değiştirme hakkına sahiptir.

AKBANK

► TEB Nakit Yönetimi Akademisi'ne dijitalleşme damga vurdu

Türk Ekonomi Bankası (TEB), ilkinin 2015 yılında gerçekleştirdiği TEB Nakit Yönetimi Akademisi'nin üçüncüsünü 28 Kasım Salı günü İstanbul'da düzenledi. "Dönüşen Dünyada Nakit Yönetimi" temasıyla gerçekleşen etkinlikte, nakit yönetimi alanındaki son gelişmeler ve geleceği belirleyecek trendler uzman isimlerin sunumları ve çeşitli konularda düzenlenen panellerde ele alındı. TEB Kurumsal Bankacılık Grup Başkanı Gülümser Özgün Henden, akademinin açılışında özetle şu konuşmayı yaptı: "Değişim artık çok hızlı, mevcut oyunu bozar şekilde geliyor. 7.4 milyar olan dünya nüfusunun 3.4 milyarı internet bağlı, 2.3 milyar kişi sosyal medyayı aktif olarak kullanırken, 3.8 milyar kişi mobil cihaz kullanıyor. Ülkemizde ise 79 milyon insanın 46



milyonu internete bağlı; 42 milyonu sosyal medyayı aktif olarak kullanıyor. Bütün bu rakamlar bizlere gösteriyor ki değişim büyük bir hızla katlanarak yaşanıyor. Blockchain, yapay zeka, 3 boyutlu yazıcılar, robotik fabrikalar

gibi yeni teknolojiler hayatımızı başlıca dört alanda etkileyecek. Otomasyon, bilgi yönetimi, etki-leşim ve işbirliği alanlarında büyük gelişmeler yaşanıyor. Biz de TEB olarak her alanda inovatif bir bakış açısıyla hareket etmeye odaklandık. Kurumsal bankacılık alanında da dijitalleşme çalışmalarımız sürüyor. İncelemelerimiz sonucunda iyileştirme olanakları gördüğümüz alanları belirledik. Tekrarlanan talimat süreçlerini otomatik hale getirmek, dış ticaret alanında farklılık yaratacak çözümler oluşturmak, hazine işlemlerine elektronik ortamda anlık ve piyasa koşullarına göre maksimum destek vermek, işlemlere şeffaflık getirmek, talimatların statüsünü anlık olarak paylaşmak, yabancı para transferlerinde uyum sebebiyle talep edilen bilgi/belge süreçlerini kolaylaştırmak bunlardan bazıları."

Günde 750 ATM'yi temizleyebilen yerli yazılım

Tepe Servis ve Yönetim A.Ş., inovatif bir yaklaşımla geliştirilen ve tamamen yerli bir yazılım sayesinde günde ortalama 750 ATM'yi temizleyebileceği iş hacmini yakaladı. Böylece şirket, ayda 22 bin 437 kez ATM temizliği gerektiren bir trafiği yönetebilir hale geldi. Uygulama sayesinde Tepe Servis saha ekiplerinden gelen verilerin tamamına ofis ortamında tek noktadan ulaşılabiliyor, gerekli yönlendirmeler yapılabilir. Tepe Servis Genel Müdürü Canan Çakmakçı, bu yeni yazılımın çıkış noktasını ve uygulamada sağladığı avantajları şöyle anlatıyor: "ATM'lerin bulunduğu güzergâhların rota planlaması ihtiyacından yola çıkarak teknolojiye yatırım yaptık. Destek aldığımız ve geliştirilmesine katkıda bulunduğumuz yerli bir yazılım sayesinde ATM temizlik hizmetlerini sistematik bir şekilde yürütebilir



Canan Çakmakçı



hale geldik. ATM'lerde kabin içi temizliği banka güvenlik görevlileriyle koordineli şekilde yapıyor. Kabin dışı temizlik esnasında dahi ekiplerimiz, 7 gün 24 saat çalıştıkları için birçok vaka tespit edebiliyor. Bunları anlık olarak yöneticilerine iletiyoruz. Kart okuyucu bölümüne yasa dışı kart kopyalayıcı aparatları yerleştirilebilir, kabinlerin usutsüz kullanımı olabiliyor. Sorunlu, hasar görmüş, boyanmış,

ilan yapıştırılmış, kapısı açılmış ATM'lerle karşılaşabiliyoruz. Ayrıca şüpheli paketler tespit edilebiliyor. Bu gibi durumlarda hemen bankanın genel müdürlüğünden ilgili kişilerle iletişime geçiyor ve sorunu kendilerine bildiriyoruz." Tepe Servis ekipleri, Türkiye genelinde Türkiye Finans Katılım Bankası, Ziraat Bankası, Yapı Kredi ve Odeabank için ayda 22 bin 437 kez ATM temizliği yapıyor.

VERISOFT CARDIX.NET

KART BİLGİLERİNİZE HER YERDEN ULAŞIN...



Artık herkes kolayca kendi eklentilerini yapabileceği kolay yönetilen bir 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

YENİ NESİL ÖDEME PLATFORMU EMV NFC HCE BLE MOBILE QR



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

► Verifone'dan her ihtiyaca uygun yazarkasa

Verifone, yasal zorunluluk nedeniyle 31 Aralık 2017 tarihine kadar yeni nesil yazarkasaya geçiş yapması gereken tüm işletmelerin ihtiyacına göre yazarkasa seçenekleri sunuyor, ihtiyacı dinleyip en uygun cihazı sağlıyor. Verifone'un mobil, masaüstü ve basit yeni nesil yazarkasa seçeneklerine 879 TL'den başlayan fiyatlarla sahip olmak mümkün.

TÜBİTAK ve GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) onaylı, yazılımından donanımına yüzde yüz Verifone üretimi ve mali modülü Türk mühendisleri tarafından yazılmış olan VX680 ECR mobil yazarkasa POS, bankacılık uygulamaları, yemek kartları, restoran otomasyonu, Zubizu uygulaması, Verifone Perakende Çözümü, kontör yükleme, kupon sadakat programları ve kampanyaları destekliyor. NFC temassız işlemleri de destekleyen VX680 ECR, ekstra kazanç getiren uygulamalarıyla da elektrik, su gibi fatura ödemelerini de alabiliyor. VX680 ECR ile yazarkasa POS entegrasyonu sağlanan Zubizu uygulaması sayesinde, Zubizu kullanıcıları ödeme sırasında kendilerine sağlanan tüm ayrıcalıklardan faydalanabiliyor. Geliştirilen esnek altyapıyla, farklı servisler ve uygulamalarla da kolayca entegre edilebilen Olivetti Verifone MX 915 ECR, hem yazarkasa hem de POS cihazı fonksiyonlarını tek bir cihazın içinde sunuyor. Özel

kontrollerden geçirilen, en yüksek güvenlik sertifikasyonlarına sahip olan cihaz, dokunmatik ekranından güçlü işlemcisine kadar hız ve kalite açısından benzerlerinden ayrışıyor. İşletmeye göre kişiselleştirilebilen, geniş ekranlı cihaz, özellikle yoğun işletmelerde müşterileri sıra bekleme derdinden kurtarıyor.

Verifone®



Küçük ve ergonomik tasarımıyla kullanım kolaylığı sağlayan PBT 900 serisi ise geleceğin teknolojilerini bugünden sunarak hem işletmelerin hem de müşterilerinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Mevcut sistemlerle yüzde 100 uyumlu çalışabilen ve katma değerli hizmetlerle ek gelir fırsatları sağlayan PBT 900, uygun maliyetiyle de dikkat çekiyor.

Büyük küçük her işletme için, her ihtiyaca yönelik ödeme çözümü sunduklarını vurgulayan Güney Doğu Avrupa, Türkiye ve Türkiye Cumhuriyetleri'den Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Onur Altınbaş, "Verifone olarak, sadece değişimi ve teknolojiyi takip eden bir firma değil, bu değişime ve teknolojilere yön veren bir firma olmayı hedefledik. Türk mühendislerimizle geliştirerek esnaf ve KOBİ'ler için sunduğumuz VX680



Onur Altınbaş

ECR ile artık her ihtiyaca karşılık veriyoruz. Esnafın ihtiyacını belirleyip yazarkasa seçeneklerimizi sunuyoruz. Sadece esnaf, KOBİ ve müşterileri için değil, Türkiye pazarına katkı sağlamak için de çalışıyoruz. Türkiye 2023 yılı nakitsiz toplum hedefine doğru hızla ilerliyor ve bunu destekliyoruz. Bu yüzden ödeme teknolojileri sektörü her geçen gün daha da önem kazanıyor. Türk mühendislerimizle geliştirdiğimiz projelerle, ülkemizin ödeme teknolojileri pazarında ne denli önemli bir ülke olduğunu bir kez daha gösterdik" diyor.

Dijital Kumbara ve Maximum Mobil'e IDC ödülü



ABD merkezli pazar araştırmaları şirketi International Data Corporation (IDC) Türkiye tarafından verilen "Finans Teknoloji Ödülleri"nde Türkiye İş Bankası, Dijital Kumbara ve Maximum Mobil uygulamasıyla 4 farklı kategoride ödül aldı. İş Bankası'nın yıllardır çocukların seversen kullandığı kumbarayı 18 yaşından küçüklerin dijital yoldan da para biriktirmesine olanak sağlayacak şekilde yeni nesille buluşturduğu Dijital Kumbara ise IDC Türkiye'nin ödül değerlendirmesinde "müşteri deneyimi" kategorisinde birinci, "dijital kanallar" kategorisinde ikinci oldu.

İş Bankası'ndan

ANINDA ALIŞVERİŞ KREDİSİ

TÜRKİYE'DE BİR İLK



E-ticaret sitelerinden alışveriş yaparken
ödeme seçenekleri arasından Anında Alışveriş Kredisi'ni seçin,
beğendiğiniz ürünü 48 aya varan vadelerle hemen alın,
rahat rahat ödeyin.

Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr | Şubelerimiz



► Cardtek, 8'inci kez en hızlı büyüyen teknoloji şirketleri arasında

Cardtek, Deloitte'un bu yıl 12'ncisini düzenlediği ve son 4 yılda, Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerini belirlediği "Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye 2017 Programı"nda yer aldı. Kuruluşlar, 2013-2016 yılları arasında net satış gelirlerinde kaydettikleri büyümeye göre bu programda yer almaya hak kazanıyor. Cardtek, Deloitte Fast50'de, donanım ve processing olmak üzere iki farklı alanda ödül aldı. Cardtek'in 8 kez art arda Deloitte tarafından en hızlı büyüyen teknoloji şirketleri arasında gösterildiğini hatırlatan Cardtek CEO'su Turgut Güney, "Türkiye'de doğan Cardtek, bugün ödeme sistemleri dünyasında global listede ilk 10 şirketten biri olmak üzere çalışıyor. Bu doğrultuda Amerika, Avrupa, Ortadoğu ve Asya'daki ofislerimizdeki yetenekli ekiplerimizle uluslararası çapta ilklerimize imza atıyoruz. Güçlü iş ortaklarımızla uzmanlığımızı yerel



50 | Technology Fast 50
2017 TURKEY
Deloitte.

How Fast Are You?



beklentiler ve ihtiyaçlara göre tasarlayarak dünyanın dört bir yanına sunuyoruz. Son 1 yılda Hindistan'dan Dubai'ye, Kanada'ya dek pek çok farklı ülkede elde ettiğimiz başarılar da bu vizyon doğrultusunda güçlü adımlarla ilerlediğimizi kanıtlıyor.

Sağladığımız istikrarlı büyüme ve gelişimin, Deloitte'in teknoloji dünyasına ışık tutan platformu Fast50 tarafından 8 yıldır üst üste tescillenmesi bizleri hedeflerimize daha güçlü adımlarla ilerleme konusunda cesaretlendiriyor" diyor.

İTÜ Çekirdek'in Big Bang'ı, dünyanın en büyük girişimcilik yarışması oldu

İstanbul Teknik Üniversitesi'nin teknoloji geliştirme bölgesi İTÜ ARI Teknokent'in girişimcilik kuluçka merkezi İTÜ Çekirdek'in düzenlediği ve dünyada girişimcilere en fazla kaynak sağlayan üç girişimcilik yarışması arasında yer alan Big Bang Startup Challenge, bu yıl girişimcilere ulaştırdığı kaynakla dünya birincisi oldu. Başvuran 11 bin girişim arasından sıyrılarak 23 Kasım'da UNIQ İstanbul'da gerçekleşen final etkinliğinde girişimlerini sahneleyen 20 finalist ve yatırımcı ilgisi çeken bazı yarı finalist gruplar, ikinci tur yatırımlarını alan İTÜ Çekirdek girişimleriyle birlikte tam 17 milyon TL'lik hibe ve yatırımlardan pay aldılar. Final sonunda en çok yatırımı alan üç girişimse Eyedius, Nanomik ve Scoutium oldu. İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca, yarışmayla ilgili "İTÜ Çekirdek olarak



2012'den bu yana 1.150 girişime ve 3 bin 450 girişimciye destek verdik. Toplam 35 milyon TL değerinde yatırım alan girişimlerin toplam cirosu 55 milyon, toplam değerlemesi ise 415 milyon TL oldu. Sadece 6 yılda 175 girişimin aldığı desteklerle başarılı olmasını ve şirketleşmesini sağlayan İTÜ Çekirdek, 500'den fazla istihdam yarattı. Big Bang ile Türkiye'de girişimciliği desteklemeye ve başarılı iş fikirlerini doğru yatırımcılarla buluşturmaya devam edeceğiz"

değerlendirmesini yaptı. Yarına yön verecek girişimlere ufuk açma vizyonuyla 6 yıldır İTÜ Çekirdek Big Bang Startup organizasyonunun destekçisi olan Cardtek de bu yıl finale kalan girişimler arasında yer alan Rofoods Micro Market'i 50 bin TL ödülle destekledi. Cardtek'in 2018 yılı boyunca mentorluk desteği de sağlayacağı Rofoods Micro Market, ofis katlarında 250'den fazla gıda ürününün self-servis konseptiyle müşterilere sunulduğu mikro marketlerin kurucusu ve işletmecisi olarak faaliyet gösteriyor.

TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ TROY

Türk bankalarının geliştirdiği
kutlamaya değer bir yenilik.

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



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

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

troy

► Akbank'ın Hazinesi Ali Batu Karaali'ye emanet

Finans sektörünün önemli kurumlarında üst düzey görevlerde bulunan Ali Batu Karaali, Akbank'ta Hazine'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. 2010 yılından bu yana Akbank'ta Hazine'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürüten Kerim Rota'nın

görevinden ayrılmasının ardından Karaali, BDDK'ya gerekli bildirimlerin yapılması ve izinlerin alınması sonrasında yeni görevine başlayacak. Türkiye'de ve yurtdışında 1987 yılından bu yana çeşitli kurumlarda yöneticilik yapan Karaali, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu.



Cardtek'te üst düzey atamalar

Türkiye'nin lider ödeme teknolojisi şirketlerinden Cardtek'in yönetim kademesinde üç üst düzey görevlendirme yapıldı. Türkiye, Türk Cumhuriyetleri ve Kıbrıs Satıştan Sorumlu Kıdemli Direktörlük görevine Müge Ünal, Pazarlama ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Kıdemli Direktörlük görevine Meriç Özgen, Pazarlama Direktörlüğü'ne ise Fatih Serdar Çelik atandı.

Bilgi teknolojileri alanında 25 yılı aşkın tecrübesi bulunan Müge Ünal, 1990 yılında Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden mezun oldu. Kariyerine aynı yıl Aknet A.Ş.'de yazılım geliştirme uzmanı olarak başlayan Ünal, ardından sırasıyla Benkar A.Ş. ile HSBC Bank'ta kart ve üye işyerleri yönetim sistemlerinden sorumlu birim müdürü, Yapı Kredi'de BT proje yöneticisi, Akbank'ta BT proje, program ve ilişki yöneticisi, BKM'de proje yönetim direktörü olarak görev yaptı. 2015'te atandığı BKM üye ilişkileri direktörlüğü görevine 2017'nin temmuz ayına kadar devam eden Müge Ünal, ağustos ayından bu yana Cardtek'te görev yapıyor.

1995'te Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Meriç Özgen, kariyerine aynı yıl Akbank'ta uzman yardımcısı olarak başladı. 2001'de Akbank iştiraki AK Ödeme Sistemleri'ne ürün geliştirme yöneticisi olarak geçti. 6 yıl sürdürdüğü bu görevin ardından 2007-2011 arasında Akbank'ın Banka ve Kredi Kartları Departmanı'nda ürün geliştirme müdürlüğü görevini üstlendi. 2011-2012 yıllarında Sabancı Üniversitesi'nde Executive MBA programını tamamlayan Özgen, 2011'de Akbank tarafından direktör olarak atandığı Banka ve Kredi Kartları Departmanı'ndaki görevini 2015'e



kadar sürdürdü. 2016-2017 arasında BKM'de pazarlama iletişiminden sorumlu direktörlük görevinin ardından Cardtek ailesine katıldı. Cardtek Pazarlama Direktörü Fatih Serdar Çelik ise özellikle bankacılık ve ödeme sistemleri sektöründeki deneyimiyle tanınıyor. 2000 yılında Kocaeli İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Fatih Serdar Çelik, 2002'de İngiltere'de Southampton University'de MBA yüksek lisansını tamamladı. 2003'te Bank Europa'da ürün yöneticisi yardımcısı olarak kariyerine başladı. 2004'te dahil olduğu Akbank Ödeme Sistemleri Pazarlama Departmanı'nda çeşitli pozisyonlarda uzman olarak görev aldı. 2006-

2009 arasında aynı departman bünyesinde kredi kartları portföy ve kampanya yöneticiliği yaptı. Axess kredi kartı ürün yöneticiliğinin ardından 2011'de Akbank ödeme sistemleri müşteri kazanımı ve kanal geliştirme müdürlüğüne getirildi ve 2016'ya kadar bu görevini sürdürdü. 2014-2016 arasında Sabancı Üniversitesi'nde Executive MBA yüksek lisans programını tamamlayan Çelik, 2015'te de ABD'deki MIT Sloan School of Management çatısı altında verilen liderlik sertifika programına katıldı. Fatih Serdar Çelik, Cardtek'e katılmadan önce kısa bir süre enerji sektöründe faaliyet gösteren bir şirketin pazarlama grup müdürlüğünü yürüttü.

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
PAPARA'LI 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

► PayU'nun yatırımları yarım milyar doları geçti

PayU, bağımsız bir dijital havale şirketi olan Remitly'ye yatırım yaptı. Gelişmiş ülkelerden düşük ve orta gelirli ülkelere yapılan havale kaynaklarına odaklanan Remitly, bu gelişmeyle birlikte D serisi fonunu 115 milyon dolara kadar yükselteceğini duyurdu. PayU'nun yatırım turuna liderlik yapacağı sürece, Remitly'nin diğer yatırımcıları Stripes Group, DFJ ve DN Capital da katılacak. PayU Türkiye CEO'su Emre Güzer; Kreditech, Citrus Pay, Zestmoney ve Creditas'a yapılan ve toplamı yarım milyar doları geçen yatırımlara yenilerini eklemeye devam edeceklerini vurguluyor. E-ticaret

ekosistemini büyütme yönelik hamlelere devam edeceklerini ifade eden Güzer, "Türkiye'de FinTech'lerin önemi yeni yeni anlaşılıyor. Oysa paranın dâhil olduğu her noktada hem son kullanıcıların hayatlarını kolaylaştıracak hem de kurumlardaki iş akışını hızlandıracak çözümler bulmak mümkün. PayU olarak her işi kendimiz yapmaya çalışmıyoruz. İçinde bulunduğu sektörün en iyilerini bulup onlarla iş ortaklığı kurmanın daha değerli olduğuna inanıyoruz. Bu sayede herkes uzmanlık alanını geliştiriyor ve karşılıklı deneyimlerden de yararlanarak daha güçlü çalışmalar yapabiliyor" diyor.



Emre Güzer

Mobil bankacılığın 6 aylık işlem hacmi 1 trilyon TL'ye yaklaştı

Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) raporlarına göre, 2017'nin ilk yarısında mobil bankacılık aktif kullanıcı sayısı 24.4 milyon kişiye ulaştı. Aralık 2016 sonu itibarıyla 19 milyon kişi olan aktif mobil bankacılık kullanıcı sayısı, 6 ayda 5 milyon artış gösterdi. Bu dönemde mobil bankacılık üzerinden gerçekleşen 397 milyon işlemin tutarı 950 milyar TL olarak gerçekleşti. Aynı dönemde mobil bankacılıkla gerçekleştirilen yaklaşık 24 milyon adet yatırım işleminin hacmi de 276 milyar TL oldu. Mobil bankacılık kullanıcı sayısındaki son 5 yıllık büyüme, yaklaşık 42 kat olarak gerçekleşti... 50 ülkede 800 üyeye faaliyet gösteren ve mobil dönüşüm konusunda en önemli fikir önderleri arasında yer alan MMA'nın (Mobil Pazarlama Birliği) Türkiye oluşumunun bu yıl dördüncüsünü düzenlediği MMA Forum İstanbul, dünyayı değiştiren, ekonominin, iletişimin ve pazarlamanın yeni rotasını belirleyen bu dinamiğin bugününü ve yarınını, fikir önderi konuşmacılardan dinleme fırsatı sundu. MMA Forum İstanbul 2017'ye destek veren Akbank, Garanti, İş Bankası ve Yapı Kredi, yaptıkları sunumlarda bu alandaki stratejilerini anlattı.



Akbank Direkt Bankacılık Satış ve Pazarlama Bölüm Başkanı Emel Arseven, Akbank Direkt ile ayda ortalama 41 kere müşterileriyle temas kurduklarını, bankada işlemlerin yüzde 95'inin dijital kanallardan gerçekleştiğini belirtti. Arseven, dijital kanalları kullanan müşterilerin yüzde 93'ünün mobil, bu müşterilerin yüzde 73'ünün de dijital kanal olarak sadece mobil tercih ettiklerini vurguladı. Garanti Bankası Dijital Bankacılık Birim Müdürü Bora Uludüz, müşterilerin bankacılık işlemlerini Garanti Cep'te sesli komutla yapmasını sağlayan mobil işlem asistanı MIA'nın bugüne kadar 8.5 milyonun üzerinde soruya cevap verdiğini belirtti. Ulu-

düz, öncelikle Messenger üzerinden krediler için hayata geçirilen GarantiBot hizmetinin geliştirilerek; kredi kartı başvurusu yapılabilen piyasa bilgileri, ATM ve şube lokasyonları sorulabilen bir bot kimliği kazandığını ifade etti.

İş Bankası'nın mobil bankacılık kullanıcılarının sayısının 5 milyona ulaştığını açıklayan Bireysel Bankacılık Birim Müdürü Oğuz Taner Okutan, fiziksel ve dijital deneyimi birleştiren 'Fijital' kavramına dikkat çekerek, farklı uygulamalarla bankacılık işlemleri, iş hayatının ihtiyaçları ve sosyal yaşamın paylaşımında müşterileriyle nasıl temas ettiklerini anlattı. Yapı Kredi Mobil Servisler ve Direkt Bankacılık Müdürü Esat Belhan ise robotik, biyometri, nesnelere interneti, giyilebilir teknolojiler, yapay zeka gibi geleceği inşa edecek teknolojilerin de ötesinde bir sonraki adımı "deneyim" olarak tanımladı ve şöyle ekledi: "Bilgi ediniminden yeme içmeye, seyahatten eğlenceye, satın alma alışkanlıklarına tüm deneyimler değişiyor. Multi, omni, hiper, über, süper kanallar çağı geliyor. Bu geleceğin getireceklerine hazır olmalı."

TAM İHTİYACINIZ OLAN YAZARKASA TAM İSTEDİĞİNİZ FİYATA VERIFONE'DA!

SON GÜN
31
ARALIK 2017

Tüm işletmeler yasal sürenin son günü olan 31 Aralık 2017'ye kadar yeni nesil yazarkasaya geçiyor. Verifone önce ihtiyaçlarınızı anlıyor; sonra size en uygun mobil, masaüstü ve basit yeni nesil yazarkasa çözümlerini sunuyor. Mevzuata tam uyumlu Verifone yazarkasa seçenekleri 879 TL'den başlayan fiyatlarla sizi bekliyor.

KDV DAHİL
879TL'DEN
BAŞLAYAN
FIYATLARLA!



UX680 ECR
Mobil
Yazarkasa POS



MX 915 ECR
Masaüstü
Yazarkasa POS



PBT 900
Basit Yeni Nesil
Yazarkasa



Direkt müşteri kazandıran sır

Akbank'ta işlemlerin yüzde 96'sı 'Direkt' kanallar üzerinden yapılıyor. İhtiyaç kredisi kullanmak isteyen 3 Akbank müşterisinden 2'si dijital kanalları tercih ediyor. Akbank Direkt Mobil kullanan müşteri sayısı son 1 yılda 1 milyondan fazla arttı...



KAYHAN ÖZTÜRK

Online alışverişleri kredilendirerek müşterilerine 48 aya varan vade imkanı sunan Akbank Direkt, sürekli geliştirilip güncellenen teknolojiyle mobil ve internet bankacılığında önemli bir ayrıcalık yakaladı. "Akbank Direkt Öde" ile sunulan çifte seçenekte isteyen krediyle isteyen hesaptan havaleyle ödemesini yaparken, uygulamanın getirdiği avantajlar Akbank'a son 1 yılda 1 milyon yeni müşteri kazandırdı. Akbank Direkt'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Ulutaş, mobil cihazlarla Akbank'ı müşterinin cebine taşıdıklarını, kullanıcılara zamandan tasarruf ettirdiklerini vurguluyor. Ulutaş, "Mobil bankacılık, internet de dahil

tüm diğer bankacılık kanallarını geride bırakıyor. Akbank olarak teknoloji alanındaki gelişmeleri ürün ve hizmetlerimize hızla uyarlıyor, mobil bankacılık alanında sektörümüze öncülük ediyoruz" diyor.

Mobil teknolojiler müşteri iletişimini güçlendiriyor

Dünyada ve Türkiye'de dijitalleşme trendinin hızlanarak devam edeceğini öngören Ulutaş, bunun mobile yansımaları ise şöyle değerlendiriyor:

"2015 yılında dünyada mobil internet kullanan kişi sayısı 1.9 milyardı. 2020 yılında 3 milyara ulaşması bekleniyor. Müşteri araştırmalarına göre Eylül 2017'de Türkiye'de



Tolga Ulutaş

akıllı telefon penetrasyonu yüzde 78, mobil internet sahipliği ise 59 seviyesinde. Tüm bu göstergeler, finansal servislerin mobile evrilmesinin müşteriye ulaşmak için olmazsa olmaz bir süreç olduğuna işaret ediyor. Müşterilerle temasımızı artıran mobil teknolojiler, onlarla çift taraflı iletişim kurmamıza olanak sağlıyor. Bu da ideal müşteri deneyimi ve uzun sürecek bir müşteri ilişkisi kurulabilmesi için önemli bir fırsat olarak karşımıza çıkıyor. Şimdiden bu fırsattan yararlanmaya başladık. Akbank Direkt Mobil kullanıcılarımızın ayda ortalama uygulamamızı 19 kez ziyaret ettiğini görüyoruz.”

“Geri kazanamayacağımız tek şey zaman”

Tolga Ulutaş, teknolojinin bankacılığı ve dolayısıyla banka müşterilerinin hayatlarını “güven, yaygınlık ve zaman maliyeti” gibi üç temel fonksiyonda doğrudan etkilediğine dikkat çekiyor. Dijital bankacılığın bu üç başlıkta da günlük bankacılık deneyimini kökten değiştirdiğini vurgulayan Ulutaş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Müşterilerimiz günlük bankacılık ihtiyaçlarını dijital kanallar üzerinden ve hayatlarının akışını bozmadan karşılarken, şubelerimizde verdiğimiz bankacılık hizmetleri ‘danışman banka’ anlayışına evriliyor. Mobil cihazlarla bankanızı cebinize taşıyarak mekan kısıtını kaldırıyor ve hayatınıza özgürlük getiriyoruz. Teknolojiye yaptığımız yatırımlarla, müşterilerimize kolay kullanabilecekleri, işlemlerini saniyeler içinde yaparak hayatlarını kesintisiz sürdürebilecekleri bir mobil bankacılık deneyimi yaşıyoruz. Akbank Direkt, müşterilerimizin bankacılığa harcadığı zamanı azaltarak, onlara zamanlarını, aslında hayatlarını geri veriyor. Günümüzde milyonlara da sahip olsanız, geri kazanamayacağımız tek şey zaman. Akbank Direkt olarak kullandığımız teknoloji ve sunduğumuz ürün ve hizmetler, müşterilerimizin bankacılığa ayırdıkları zamanı saniyelere indirerek, bu zamanı onlara geri veriyor. Zamanın önemini daha iyi kavradığımız bu dönemde, müşterilerimizin yaşadığı deneyimi saniyelerle değerlendiriyoruz. Tasarladığımız her süreçte, süreyi kaç ‘tk’ azaltabiliriz, müşterilerimizin hayatlarına kaç saniye geri kazandırabiliriz diye tartışıyoruz. Akbank Direkt olarak müşterilerimize ‘hayatlarını geri veren banka’ olmak için çalışıyoruz.”

Alışveriş ekranından ayrılmadan kredi kullanma imkanı

Tolga Ulutaş, günümüzde tüketicilerin bankacılığa değil, parasını doğru yerde değerlendirmeye, doğru yerde harcamaya, ihtiyacı olan ürünleri almaya ihtiyacı olduğunun altını çiziyor. Ardından da Akbank’ın finansal ihtiyaçların karşılanması için önce kredi çekip sonra alışveriş yapma üzerine olan deneyimi değiştirdiğini ekliyor. Ulutaş, “Artık paraya ihtiyaç duyulan noktadayız. Akbank Direkt üzerinden yenilikçi ürün ve hizmetlerimizi tasarlarken, bankacılık servisleri ve bireyin ihtiyaçlarını farklı süreçler olmaktan çıkarıp, entegre tek bir süreç haline getirme vizyonuyla çalışıyoruz. Akbank Direkt Öde de bu vizyonun bir örneği. Eylül ayında lanse ettiğimiz yeni bir hizmetle müşterilerimiz online alışverişlerini kredi kullanarak ödeyebiliyor. Üstelik bunu kesintisiz bir süreçle yapabiliyorlar” diyor.

Akbank’ın N11 işbirliğiyle hayata geçirdiği bu servisle müşteriler, online alışverişlerinin bedelini 48 aya kadar vadeli krediyle ödeyebiliyor. Akbank Direkt Öde ile ister kredi is-



ter hesaptan havale seçenekleriyle ödeme yapılabilir. Akbank, işletme sahiplerine ise işyerlerinden ayrılmak zorunda kalmadan, Akbank.com üzerinden sadece 3 adımla POS sahibi olma imkanı da sunuyor. Akbank müşterisi olma şartı da yok. Ulutaş, POS başvuru ve değerlendirme süreçlerini uçtan uca dijital ve şubesiz tasarlayarak bu konuda da Türkiye’de bir ilke imza attıklarını vurguluyor.

Şubeler üzerindeki operasyonel yük azalacak

Akbank Direkt’in gelişen teknolojilerle sürekli yenilediğini ve kullanım tabanının giderek genişlediğini ifade eden Ulutaş, bunun diğer bankacılık kanallarına yansımaları ise şöyle anlatıyor:

“Akbank Direkt üzerinden yapılan işlemler genişleyip hız kazandıkça, şubelerin rolü üzerindeki operasyonel yük azalacak ve bankacılık özüne dönecek. Şubelerdeki çalışanlarımızın operasyona ayırdıkları süre azalacak ve danışman kimliklerini geri kazanacaklar. Bu geçişi rakamlarımıza baktığımızda da somut olarak görmeye başladık. Bankamızdaki işlemlerin yüzde 96’sı direkt kanallar üzerinden yapılıyor. Örneğin Akbank Direkt Kredi, Aralık 2015’te hayatımıza girdiği günden bu yana en çok tercih edilen dijital bankacılık ürünlerinden biri oldu ve bugün ihtiyaç kredisi kullanmak isteyen 3 müşterimizden 2’si dijital kanalları tercih ediyor. Akbank Direkt Mobil kullanan müşteri sayımız son 1 yılda 1 milyondan fazla arttı. Finansal inovasyon, önümüzdeki dönemde müşterilerimize zamandan tasarruf sağlamanın yanı sıra finansal ihtiyaçları için de özel çözümler sunmaya devam edecek.”



Akbank LAB, inovasyon takibinde sınır tanımıyor

Finansal servis inovasyonunu bankacılığın temel sorumluluklarından biri olarak gören Tolga Ulutaş, "Akbank olarak kendi teknolojisini üretmeye çalışan kurumların gelecekte dezavantajlı olacağına inanıyoruz. Bu yüzden de tüm dünyadaki inovasyonları takip eden, ortak aklı kullanan bir yapı olan Akbank LAB'i kurduk" diyor.

Akbank LAB'in amacını "Bütün dünyada sektör bağımsız oluşturulan teknoloji ve yaklaşımları takip ederek; bu fikirleri güven, yaygınlık, zaman maliyeti boyutlarına hizmet

edecek servisler yaratmak üzere bankamıza getirmek" sözleriyle özetleyen Ulutaş, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Akbank LAB, dünyanın her yerindeki inovasyonları Türkiye'ye getirecek önemli bir merkez olarak çalışmalarını sürdürüyor. Fikirlerin

bulunmasından geliştirilmesine, iş ortaklıklarının kurulmasına kadar birçok alanda önemli rol oynuyor. Akbank LAB tarafından yapılan etkinlikler ve araştırmalarımız büyük önem taşıyor. Değerli fikirleri doğru FinTech'lerle işbirliği için değerlendiriyor, ürün ve uygulamalarımızı hız ve performans bazında bir üst seviyeye taşıyoruz. Akbank LAB'de Ripple işbirliğiyle pilot çalışması başarıyla tamamlanan blockchain teknolojisi sayesinde yurtdışı para transferinin yanı sıra yapay zeka, makine öğrenimi, robotik süreç otomasyonu, dijital ödemeler, finansal danışmanlık gibi alanlarda çok sayıda proje yürütüyoruz."

Akbank, bu ekosistem içerisinde hem banka içi hem de banka harici FinTech ve üçüncü şahıslarla sürekli etkileşim içinde. Banka, 100'den fazla yerli ve yabancı FinTech'in yanı sıra üniversite ve teknoloji şirketleriyle temas halinde. Ulutaş, bu konuda Akbank LAB'in geçen yıl başlattığı hackathon'u örnek veriyor. Söz konusu etkinliğe 130'dan fazla banka çalışanı ve 30'dan fazla grup katılmış. Ödüllendirilen en değerli 3 fikir, şu anda planlama aşamasında. Ulutaş, Akbanklular arasında da fikir yarışmaları düzenlendiğini, öne çıkan fikirleri hayata geçirmek için çalıştıklarını sözlerine ekliyor.



"GELECEĞİN İŞLETİM SİSTEMİ İNSAN, ARAYÜZ İSE BEYİN OLACAK"

Tolga Ulutaş'a göre teknolojinin ideal versiyonu hissedilmemesi. "Günlük hayatımızda teknolojinin varlığını bir problem yaşadığımızda hissediyoruz" diyen Ulutaş, bu konuda gelecekte bizleri nelerin beklediğiyle ilgili şu ipuçlarını veriyor: "Teknolojiyi hayatımıza hissetmeyeceğimiz şekilde entegre ettiğimizde 'başarılı olduk' diyebiliriz. İnsanın

doğası gereği iletişimde mimikler ve konuşma karşılıklı etkileşimi sağlar. Teknolojinin de farklı bir araya yüze ihtiyaç duymadan bu girdileri okuması gerekir. Son zamanlarda Alexa gibi çalışmalarla bu vizyonun denemeleri yapılıyor. Teknolojinin hayatımızdan zaman almaması, insanın doğal yaratılışına paralel yapılması çok önemli. Teknoloji o

kadar hızlı ilerliyor ki belki de yakın gelecekte jest, mimik bile yapmadan sadece düşünerek komut verebiliyor olacağız. Bugün yapay kol denemelerinde, beyinden gelen komutlar fiziksel aksiyona dönüştürülebilir, bu önemli gelişmelerin habercisi. Geleceğin işletim sistemi insan, arayüz ise beyin olacak gibi gözüküyor."



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.



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



MANY SOLUTIONS TO MANY COUNTRIES WITH ONE NAME: CARDTEK



www.cardtek.com

SAN JOSE • CHICAGO • TORONTO • ISTANBUL • DUBAI



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

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

 Transit Solutions  Wearable Technologies  Hardware Solutions



“YENİ GÜVENLİ DÜNYA”

Teknoloji hayatımıza girdikçe, alışveriş yapmak da hayal edebileceğimizin ötesinde kolaylaştı. Ama bu kez de güvenlik sorunuyla karşı karşıya kaldık. Hayatımızı daha da kolaylaştıran her yeni teknoloji, sanal dünyada karşılaşılabileceğimiz dolandırıcılardan daima bir adım önde olmalı...



İnternette yapılan ilk alışverişin üzerinden 20 yıl geçti. O günden bu yana teknoloji hızla gelişti, internet hayatımızın her alanında ayrılmaz bir parçamız haline geldi. Ödeme sistemleri dijitalleşti, online bankacılık gelişti. Artık yerimizden kalkmadan ekran başından ya da telefonumuzdan veri gönderimi, fon transferi, para aktarımı gibi işlemleri kolaylıkla ve anında yapabiliyoruz. Her geçen gün daha da yaygınlaşan bu teknolojiler tüketici olarak bizlerin günlük hayatlarını değiştirirken iş yapış şekillerini de tümüyle değiştirdi. Artık satın aldığımız ürün ve hizmetlerin ödemesini dijital cüzdandan sanal paraya kadar farklı farklı şekillerde ve eskiye göre çok daha kolay yapabiliyoruz. Bu kadar çeşitli ödeme yöntemi olunca, haliyle dolandırıcılık yöntemleri de alabildiğine çeşitlendi. Siber suçlar bugün

bütün işletmeler için büyük tehdit oluştururken, dolandırıcılar içinse büyük bir kazanç kapısı olarak görülüyor. Hatta yetkililer siber suçların, dolandırıcılar için uyandırıcı ticaretinden bile daha az riskli ama daha kazançlı olabileceği konusunda uyarıyor. Örneğin modern bir “Bonnie ve Clyde” vakası olarak niteleyebileceğimiz Carbanak saldırısı bizlere, bir siber suç çetesinin bir bankanın sistemine sızarak yaklaşık 1 milyar doları göz açıp kapayıncaya kadar kendi hesaplarına aktarabileceğini gösterdi. Elbette ödeme sistemleri sektörü boş durmuyor, sürekli paramızın güvenliğini sağlamak için kafa yoruyorlar. Bir zamanlar, elimizle tuttuğumuz, gözümüzle gördüğümüz kağıt paranın güvenliğini, asma kilitli bir çelik kasaya koyup yeraltında parmaklıklar ardında bir mahzende saklayarak sağlayabileceğimizi düşünürken, bugün bunu dijital güvenlik önlemleriyle yapıyoruz. Artık dijital paramızın güvenliğini biyometrik kimlik doğrulamalarından uluslararası protokollere kadar farklı güvenlik teknolojileriyle sağlıyor.

Yeni teknolojileri kolay benimsiyor muyuz?

Aslında kart düzenleyen kuruluşlardan işletmelere, POS terminal işletmecilerinden ATM üreticilerine kadar ödemeler sektöründeki herkes küresel ölçekte güvenlik önlemlerini daha standart ve sıkı hale getirmek için birlikte çalışıyor. Örneğin, aynı şifreyle işlem yaptığımız manyetik seritli kartların yerini, artık hızla her alışverişe özel şifre verilen EMV çip teknoloji kartlar alıyor. Global EMV standartlarını belirleyen EMVCo verilerine göre 2015 sonunda EMV çipli kart sayısı, yıl içerisinde 1.4 milyardan 4.8 milyara yükseldi.

EMV teknolojisinin uygulandığı noktalarda kayda değer gelişmeler sağlandığı görülüyor. Örneğin Nisan 2016'da ABD'de, bir önceki yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında çip teknolojisi kullanan üye işyerlerinde sahte kart dolandırıcılığı yüzde 54 düştü. Ayrıca hem kartlardan hem de mobil telefonlardan sorunsuz bir şekilde veri transferi sağlamak için NFC (yakın saha iletişimi) kullanan temassız teknoloji kullanımında da artış görülüyor. Nisan ayında Smart Payment Association (Akıllı Ödemeler Birliği), Kuzey Asya'ya gönderdiği kartların yüzde 82'sinde "okut ve geç" özelliği olduğunu belirtiyor.

Gerek tüketiciler gerekse üye işyerleri için mağazadaki ödeme süresini kısaltarak bir avantaj haline dönüşen bu ödeme yöntemi akıllı telefonları ve giyilebilir cihazları gelecekteki cüzdanımıza dönüştürerek ödemeler sektöründe büyük bir değişim yaratacak. Artık cep telefonlarımız ve tabletlerimiz üzerinden, otobüste işe giderken, akşamları televizyon seyredirken, her yerden her zaman alışveriş yapabiliyoruz.

Biyometriklerden veri şifrelemeye, ulusal hatta uluslararası protokollere kadar farklı teknoloji katmanları dijital paramızın güvenliğini sağlıyor.

2016'da Avrupalıların yüzde 66'sı alışveriş yapmak için cep telefonu ya da tablet kullandıklarını belirtti. ING Bank'ın 2016 ING Mobil Bankacılık Uluslararası Araştırması (ING International Survey) raporuna göre bu oran 2015'te yüzde 58 idi.

Biz tüketicilerin yeni alışkanlıkları işyerlerine dikkate değer avantajlar sağlarken ödeme sektörüne önemli sorumluluklar yüküyor. Zira tüm bu gelişmeler, dolandırıcılık sayısında hatta şekillerinde büyük artış olmasına neden oldu. Suçlular artık güvenliği düşük bağlantıları bulup bunların açıklarını istismar edebiliyor. Güzel haberse bu tehdidi ortadan kaldıracak teknolojinin de var olması. Parmak izi sensörlerinden yüz tanıma teknolojisine kadar biyometrik teknolojisi güvenli ve emniyetli kimlik doğrulama yapılmasını sağlıyor. Böylece tüketiciler hiç olmadığı kadar kolay ve güvenli şekilde dijital ödemelerini yapabiliyor.



İşletmelerin yüzde 61'i veri hırsızlığı ve siber suçları karşısındaki en büyük tehdit olarak görüyor. Buna rağmen yüzde 50'si sağladıkları güvenlik açısından işletmelerine güvendiklerini belirtiyor.

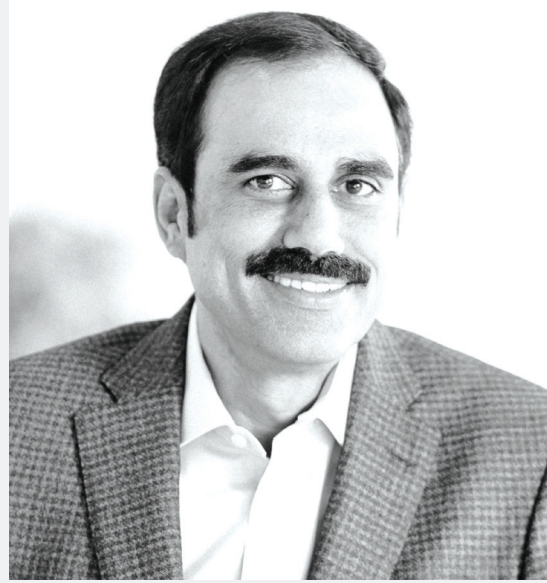
Kaynak: Ponemon Enstitüsü, 2016



"TEHDİTLER DE FIRSATLAR DA AYNI ÖLÇÜDE ARTIYOR"

Ajay Bhalla / Mastercard İşletme Güvenliği Çözümleri Başkanı

Her gün dünya genelinde milyarlarca kişi fikirlerini paylaşmak, alışveriş yapmak, bir şeyler satmak veya ailesiyle, arkadaşlarıyla ya da iş çevresiyle haberleşmek için interneti kullanıyor. Bu, eskiden imkansız gibi görünen bir hızla yeni teknolojiler öğrenmemizi ve gelişmemizi sağlıyor. Günümüzde artık tüm dünya genelinde nesnelere interneti (IoT) sayesinde herkes farklı cihazlar kişisel ya da işle ilgili hassas verileri birbirlerine mesaj göndererek sorunsuz bir şekilde irtibat kurabiliyor. Bunun iş dünyasına ve tüketicilerin hayatına köklü değişiklikler getiren güçlü bir dönüşüm aracı olduğu artık yadsınamaz bir gerçek. Ancak internete bu denli bağımlı olmak, birtakım güvenlik zafiyetlerini de beraberinde getirdi. Güvenliği sağlayarak tüm dünyayla bağlantıda kalmayı nasıl sağlayacağız, bunun avantajlarından güvenli bir şekilde nasıl yararlanabileceğiz? Sürekli yenilikler getirerek güvenlik



ve emniyet konularını daha da geliştirmeye kendimizi adanmış bir şirket olarak, Mastercard'da kullanıcıların gerçekten korunduklarından emin olmaları için çalışıyoruz. Ödemeler ekosistemi ile dijital dünya arasındaki bağ arttıkça tehditler ve fırsatlar da aynı ölçüde artıyor.

Amacımız, nakitsiz bir toplum yaratma yolculuğumuzda dijital ödemelerin yaygınlaşmasını sağlamak için lider bir konuma sahip olmak. Güvenlik konusuna getirilecek yenilikleri bir seçim olarak gören zihniyette her projenin temel taşı olarak gören zihniyete geçebilmenin, bir adım önde olmak isteyen herkes için önem taşıdığına inanıyoruz. Doğru küresel standartları oluşturmak, yüksek kalitede hizmet ve ürünler

sunma, sürekli yenilik getirme arzusu taşıdığımız sürece herkes için her yerde güvenliği ve finansal katılımını sağlayabiliriz. İşte bu da geleceğin daha güvenilir ve güvenli ödemelerini şekillendirmemizin en büyük yardımcısı olacaktır.

Güvenlik tehditleri ve alınan önlemler



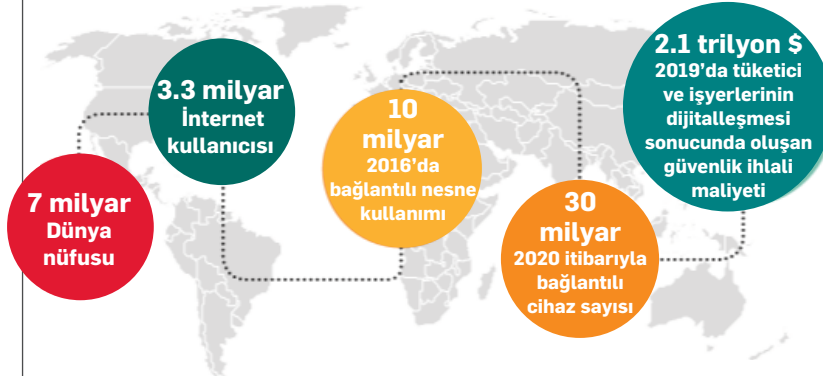
Dünya genelinde siber suçların toplam maliyeti
Kaynak: Forbes, 2016



Siber saldırıların yüzde 80'ini bilinen yöntemler oluşturuyor. Asıl zarara sebep olan kısım ise kalan yüzde 20
Kaynak: IBM, 2016

Kullanışsız şifrelerin devri kapanırken, gerçek zamanlı ve dinamik yepyeni kimlik doğrulama süreçleri ortaya çıktı.

Sayılarla nesnelere interneti



Kaynak: Juniper Araştırma, 2015; eMarketer 2016 ve TSG, 2016



Ödemeler sektörü yetkililerinin yüzde 84'ü güvenliğin en büyük tehdit olduğunu düşünüyor.

Kaynak: Edgar Dunn, Gelişmiş Ödemeler Raporu 2016



Distributed Denial of Service yani Türkçe karşılığı ile Dağıtım Hizmet Engelleme olarak bilinen DDoS saldırıları 2014'ten 2015'e yüzde 180 arttı.

Kaynak: Tripwire, 2016

Şifre kullanımına son

Technavio'nun 2016 yılındaki tahminine göre, yüzde 103 yıllık bileşik büyüme oranı sahip olan parmak izi tanıma ve mobil biyometrik kullanımı 2020 itibarıyla küresel düzeyde 12 milyar dolara ulaşacak. Tüketicilerin sık sık unuttuğu ya da unutmamak için hatırlaması kolay ama tahmin edilmesi de kolay olan kullanışsız şifrelerin devri kapanırken, gerçek zamanlı ve dinamik yepyeni kimlik doğrulama süreçleri ortaya çıktı.

Elbette tüm tehditler ve saldırılar sadece ileri teknolojileri içermiyor. Ancak ister basit bir kimlik dolandırıcılığı olsun ister yüksek teknoloji bir e-dolandırıcılık, veri hırsızlığının

çok kârlı bir iş olduğu aşikâr. Siber suç araçlarına erişim ve kullanımı kolaylaştıkça, özellikle küçük işletmeler bu tarz saldırılara daha açık hale geldi. Symantec'in 2015 Güvenlik Tehdidi Raporu'na göre dünya genelinde 250'in altında çalışana sahip küçük işletmelerin neredeyse yarısı siber saldırıya uğradı. PCI Güvenlik Standartları Konseyi gibi küresel standart kurumlar, büyüklüğüne bakmaksızın tüm işletmelere destek vermek için çalışıyor.

Teknoloji bugüne kadar hiç görülmeyen bir hızla bireysel finansman dünyasını değiştiriyor. Çünkü tüketiciler artık hayatlarının başka alanlarında da kişiselleştirilmiş bir hizmete anında ulaşabilmek için gerekli finansal ortamın yaratılmasını talep ediyor. Gitgide gelişen ve evrimleşen güvenlik tehdidine karşı çözümler üretmek artık bir mecburiyet. Tüketicinin güvenliğini sağlamak için ödemeler sektöründe satın alma zinciri içinde yer alan tüm taraflar uzun zamandır bu gerçeğin farkında.

Dijital evrim

Ödemeler dünyasındaki değişimin hiçbir şekilde sona ermeyeceği yadsınamaz bir gerçek. Son 10 yılda teknolojik bir sıçrama yapmış olabiliriz. Ancak bir sonraki aşamada daha da fazla değişiklik göreceğimiz de aşikâr. Anında ödeme sistemleri geniş bir coğrafyada yaygınlaşırken, değişimin bir kısmı da ulusal düzeyde gerçekleşecek. (CapGemini'nin 2016'daki Ödemelerde İlk 10 Trend Raporu'na göre 35 ülkenin anında ödeme sistemleri için katı lansman tarihleri uyguladığı veya planladıkları görülüyor.)

Bu tarz sistemler, dolandırıcılık riskini azaltırken işlem yapma hızını artırarak, işletmelerin işlerini büyütmelerine yardımcı oluyor. Günlük hayatta birbirine bağlı cihazlarımızdaki artış yani nesnelere interneti (IoT) de değişimi getiriyor. Bugün geldiğimiz noktada, ısıtma sistemi için yakıt siparişi vermeniz konusunda sizi uyararak bir evden, bu siparişin ödemesini de gerçekleştirecek bir eve sadece birkaç adım uzaktayız. Bağlantılı cihazların bir süre sonra alışverişe kullanılmaya başlanacağı göz önüne alınırsa, şimdiden güvenli olmalarını sağlamak hayati önem taşıyor.

Teknolojiyle hayatımıza giren ve şifrelenmiş işlem takibini sağlayan güvenli bir veritabanı olan blockchain, dijital ödeme ağı Bitcoin'in kullanımında da artış sağladı. (Blockchain, basit bir şekilde takip edilebilen ama kırılmayan, bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmaya izin veren, kısaca şifrelenmiş işlem takibi sağlayan bir dağıtık veri tabanı olarak tanımlanabilir.) Hakkında sadece tek bir yasal düzenleme olan sanal paranın kullanımıyla ilgili birçok cevap bekleyen soru var. Ayrıca arkasındaki teknoloji öngörülemez bir çok değişime sebep olabilir. Örneğin, ödeme alışkanlıklarımızla ilgili her geçen gün daha detaylı analizler yapılıyor. Bu analiz ve değerlendirmeler iş yerlerine daha kişiye özel hizmet sunmak için destek olurken tüketici-satıcı arasındaki ilişkiyi derinleştirecek ve değiştirecek. Sahte olmayan daha çok gerçek işlemin onaylanması da sağlanmış olacak. Sürekli bir değişim içinde olan dijital evrimin geleceğini tahmin etmek oldukça zor. Böyle belirsiz ve bölünmüş bir ortamda, deneyimli ve güvenilir oyuncuların değeri daha da artacaktır.

Bir adım önde...

Mastercard gibi ödeme çözümleri sağlayıcıları için bu daha güvenli çok katmanlı bir yaklaşım benimsemek anlamına

geliyor. Bu çok katmanlı yaklaşım içerisinde parmak izi ya da yüz tanımayla kartın gerçek sahibi olduğunu belirlemeden tutun da sürekli gelişen şifreleme ve tokenizasyon sistemine kadar geniş bir yelpazede çözümler yer alıyor. Global ağ seviyesinde düşünüldüğünde bu, geniş çaplı siber saldırıların belirlenip bertaraf edilmesi için milyarlarca işlemin içinde alışılmadık bir davranış bulmak amacıyla tüm davranış trendlerinin takip edilmesi anlamına geliyor. Bu kabiliyete sahip olmak, Mastercard için Safety Net gibi ürünleri kullanarak iş ortaklarının güvenliğini sağlamak demek. Aynı zamanda suçlulardan bir adım önde olmak demek. Mastercard'ın DiğiSec laboratuvarları saldırıları taklit ederek gereken güvenlik önlemlerini önceden alabilmek için astronomide kullanılan lazerler veya tıbbi laboratuvarlarda kullanılan X-ışınları gibi farklı disiplinlerden alternatif teknolojiler kullanarak güvenlik için oluşabilecek tehditleri test ediyor.

Alınan güvenlik ve emniyet tedbirleriyle önde gelen küresel kartlar sayesinde yapılan her 100 dolarlık harcama için dolandırıcılıkla kaybedilen miktar 6 sente kadar düşürüldü.

Değişen alışkanlıklar

CNP denilen ve kartın fiziksel olarak işlem anında bulunmadığı ödemelerin hızla artması, sanal ortamda gerçekleştirilen kart sahteciliğinde de artışa neden oldu. Bu dolandırıcılık yöntemiyle dünya genelinde baş edebilmek ancak yeni teknolojilerin geliştirilmesi, yeni standartların belirlenmesiyle mümkün.

Uzaktan ödeme işlemleri sırasında yapılan sahtekârlıklar, yani kartın fiziksel olarak mevcut olmadığı "CNP" alımlar, güvenlik sektörünün doğru bir şekilde takip etmesi en zor olan işlemler arasında.

Javelin şirketine göre değişen tüketici alışkanlıkları sonrasında EMV güvenlik önlemlerinin daha yaygın bir şekilde benimsenmesiyle CNP dolandırıcılığının global dolandırıcılığın bir parçası olarak artması bekleniyor. CNP dolandırıcılığı, 2015'te küresel dolandırıcılığın yarısını oluştururken 2018'de yüzde 80'e yükselmesi bekleniyor. Pazar araştırma şirketi Aite'nin 2016 tarihli bir raporuna göre da sadece ABD'deki CNP dolandırıcılığının 2020 itibarıyla 7 milyar dolardan fazla olması öngörülmüyor.

Hepimizin bildiği gibi daha önceleri kimlik doğrulama, kart sahibinden bir şifre veya PIN gibi sadece kendi bildikleri varsayılan bir güvenlik katmanıyla yapıyordu. Etkili bir güvenlik sağlamasına rağmen bu yöntem, satın alma sürecini kesintiye uğrattığı ve müşteriler için komplike ve zorlayıcı gelmesi nedeniyle satın alımdan vazgeçilmesine neden olabiliyordu. Sonuç olarak satış kaybına neden olacağı yönündeki işyerlerinin haklı kaygıları nedeniyle de yeterince ilgi görmedi. Maalesef ti-



carette kâr marjları düşük olduğunda, ilk taviz verilecek yer güvenlik oluyor. Tüketicilerse daha kolay ve rahat olması açısından online alışverişi tercih ediyor. Bu da haliyle, akıllı telefonlar üzerinden veya uygulama içi satın alımlarda bir artış beraberinde getiriyor. Müşteriler artık ekrana bir dokunuşlarıyla alışveriş yapmak istiyor, dolayısıyla işyerleri de bu sorunsuz ödeme yöntemini tercih ediyor.

Ödeme güvenliği

Satın alımdan vazgeçilmesini önlemenin bir yolu, algılanan işlem riskini, tüketiciden ziyade işyerine veya kartı düzenleyen kuruluşa yüklemek. Böylece tüketicilerin kimliğini doğrulamak için ek bilgilere ihtiyaç duyulup duyulmadığına karar vermek kart düzenleyen kuruluşların ve işyerlerinin sorumluluğunda oluyor. İşyerlerinin elinin altında şüpheli durumlarda bakabilecekleri bir işlem ve cihaz geçmişi verisi olduğu için, ek bir kimlik doğrulama talebinde bulunmama yönünde karar verebilirler.

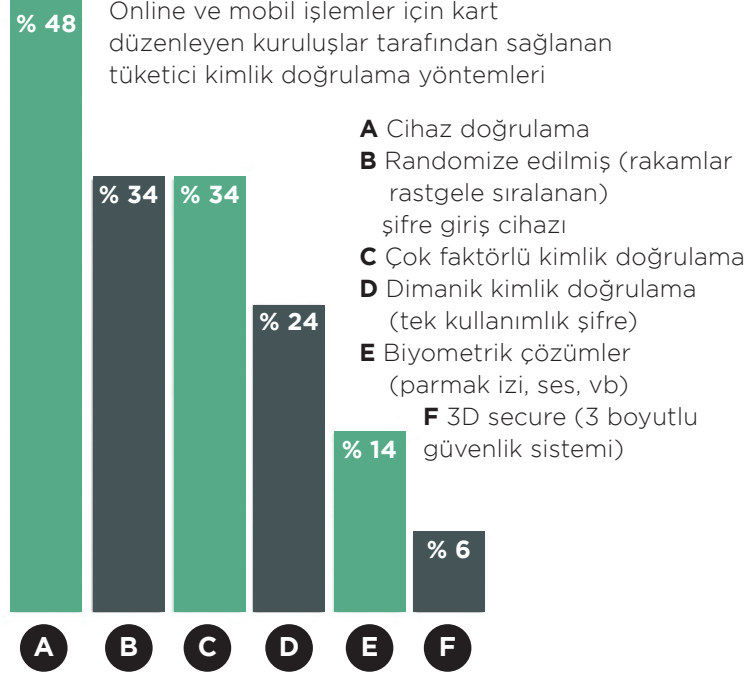
Kart düzenleyen kuruluşlar için de aynı durum söz konusu olduğu için onlar da benzer kararlar alabilir ve

yalnızca işlem şüpheli görünüyorsa kimlik doğrulamanın gerçekleştirilmesini talep edebilir. Kimlik doğrulama yapmayı tercih etmeyen taraf işlem riskini üstüne alır, yani artık risk tüketiciye ait değildir. Bu, tüketicinin avantajına olmasına karşılık, işyerleri ve kart düzenleyen kuruluşlar için belirgin dezavantajlara sahip olan bir yöntem. Burada ödemeler sektörü için aşılması gereken zorluk, daha yüksek güvenliği daha basit

ve daha rahat bir tüketici deneyimiyle birleştiren bir yöntem bulabilmek. Bu yeni yöntemlerin başında da artık sektör genelinde kullanılan ve tüketicilerin kimliğini bir şifreyle veya biyometrik olarak doğrulamasını sağlayan ikinci nesil 3D secure (3DS 2.0) gibi gelişmiş teknoloji ve standartlar geliyor. ▶



Güvenlik önlemlerinin işyerlerinde uygulanması



GÜVENLİK KATMANLARI

Saldırıları ÖNLEMEK

- Hesabı korumak
- Cihazları ve altyapıyı korumak
- Kart kullanıcılarını korumak - kimlik doğrulama

Dolandırıcılığı TESPİT ETMEK

- İşlem güvenliğini sağlamak - hileli davranışı durdurmak
- Siber güvenlik tehditlerini takip edip tespit etmek

Deneyimi İYİLEŞTİRMEK

- Tüketicilere daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak
- Onay sayısını artırmak
- Anlaşmazlıkları çözümlenmek

Kaynak: Mastercard, 2016



Güvenlik oyunu

Siber bir suçluyu dürüstçe işini yapanlara kötülükler yapmayı kafasına koymuş, oturduğu yerden canı kakahalar atan karanlık bir karakter olarak hayal ediyor olabilirsiniz. Ancak AlienVault şirketinin siber güvenlik avukatı Javvad Malik haklıysa, siber suçlular çok daha sıradan kişiler:

"Dolandırıcılar sıradan bir kişi gibi çalışıyor aslında. Yaptıkları yatırımdan maksimum getiri elde etmek için en kolay yolu seçiyorlar. Çip + PIN kartlar kullanılmaya başlanıldığından beri, kartlara fiziki olarak ulaşmak neredeyse mümkün değil. Tabii bir de ne kadar riskli olduğu konusu var. Üstelik ATM'ler de güvenliği sağlamak için kart makineye girdikten sonra bir çip olup olmadığını kontrol ediyor. Durum böyle olunca, en çok tercih edilen ödeme şekli olarak CNP ve MOTO (posta ve telefonla ödeme emri) karşımıza çıkıyor. Çünkü çip ya da PIN (şifre) kullanımı gerektirmiyor."

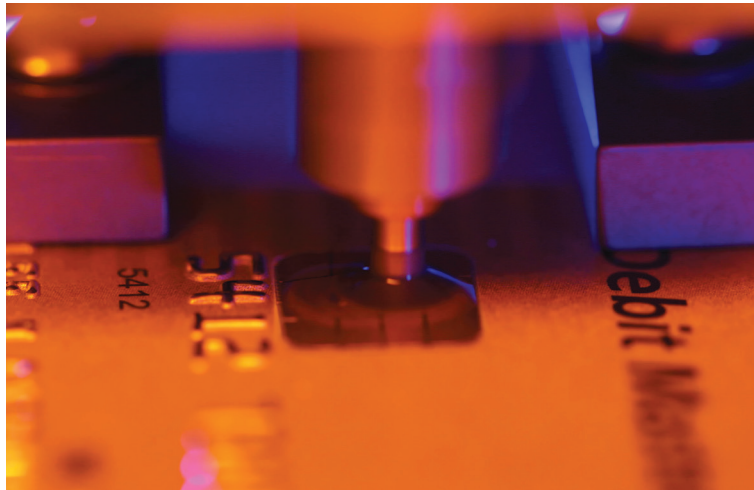
Aslına bakarsanız oyun endüstrisinin kullandığı etkin yöntemler, tüketicileri daha güvenli seçimler yapma konusunda bilinçlendirmede kullanılabilir. 3 boyutlu grafikler kullanarak, güvenlik kontrollerinden geçme süreci kolay bir oyuna dönüştürülebilir. Piyasadaki geleneksel finans oyuncularının daha cevval rakipler tarafından giderek artan şekilde zorlanması göz önüne alındığında, ödeme sağlayıcıların hayatımızın her yönüne, hatta sosyal medyaya da bakmaları gerekiyor. Artık Facebook Messenger bile arkadaşlar arasında para aktarmak için kullanılıyor. Ve tabii ki selfie ile kimlik doğrulama yapılması özel hayatlarımızın finansal hayatımızla nasıl da iç içe geçtiğinin açık bir örneği.

3DS 2.0, veri toplamada çığır açacak

Mastercard Ürün Geliştirme ve İnovasyondan Sorumlu Başkan Yardımcısı John Beric, "Kimliği, yapılan bir işlemle eşleştirmenin en etkili ve en kolay yolunu bulmak için sürekli çalışıyoruz" diyor ve ekliyor:

"Yakında kart düzenleyen kuruluşun, tüketicinin işlem yapacağı ortam hakkında veri toplamasına imkan verecek 3DS 2.0'a geçeceğiz. Cihaz aracılığıyla biyometrik bilgiyi ve cihazın bulunduğu çevre hakkında bilgi alabilecekler. Tüm işlemler hep aynı işlem çıkış noktasından yani aynı cihazdan gerçekleşiyorsa, yapılan işlem kullanıcının rutin satın alma davranış kalıbı dışına çıkmadığı sürece, kart düzenleyen kuruluş işlemi gerçek kart sahibinin gerçekleştirdiğinden daha da emin olacaktır."

3DS 2.0, hem tüketicilerin hem de işyerlerinin güven duy-



HİLELİ ONLINE İŞLEMLERİN TOPLAM DEĞERİ

2015



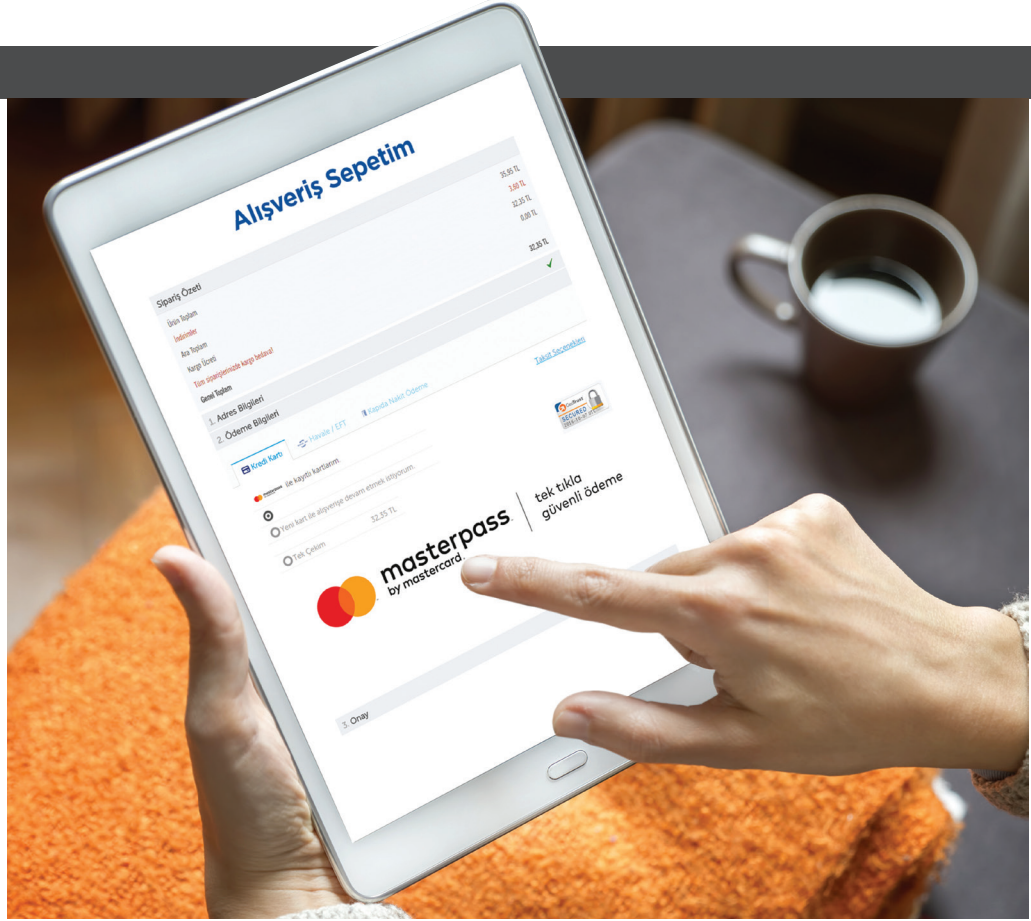
+239%

2020



Kaynak:

Juniper Araştırma, 2016



duğu sektör standart kuruluşu EMVCo'ya ait. Bu yeni standart Mastercard tarafından, tüketicilerin akıllı telefonlarında bağımsız uygulama olarak veya bir kart düzenleyicinin uygulamasına

entegre edilmiş biyometrik kimlik doğrulama çözümü olan "Mastercard Identity Check Mobile" (Mastercard Kimlik Kontrol Mobil) olarak kullanılıyor. Tüketici testlerinde katılımcıların yüzde 92'si bu yöntemi şifrelerden daha rahat ve daha güvenli bulduğunu belirtiyor.

Ödemelerde sınırlar kalkıyor: Birlikte işlerlik

Mevcut küresel ödeme ağının güçlü yönlerinden biri de hem cihazlar arasında hem kart düzenleyen kuruluşlar arasında sınırların kalkması. Yani cihazlar ve kart düzenleyen kuruluşlar birlikte çalışarak ortak bir işlemi yerine getirebiliyor. Başka bir deyişle İngiltere'de verilen bir kart, Arjantin'den Zimbabve'ye kadar Mastercard kabul eden tüm işyerlerinde kullanılabilir demek. Bu da bir kartın dünya genelinde 39 milyon noktada geçerli olduğu anlamına geliyor. Bu noktaların her birinin de kesintisiz ve güvenli bir bağlantı kurma zorunluluğu var.

Artık teknoloji plastik bir kart kullanımından, farklı üreticilerin sunucusu tarafından sağlanan cep telefonları ya da giyilebilir cihazlar gibi dijital cihazlara doğru yöneldi. Dolayısıyla kullanılan ağ da bu yeni sistemleri yönetebilecek esnekliğe sahip olmalı. 3DS 2.0 sadece farklı kart tipleri ve markaları için çalışan bir sistem değil. Aynı zamanda, eski ve yeni teknolojilerle birlikte çalışabiliyor. Bu özelliğiyle cep telefonu kullanımı az olan pazarlarda sunulan bu çözümün kullanıma olasılığı artıyor. Gerekli görülürse kimlik doğrulama uygulama üzerinden değil bir SMS ile de yapılabilir.

yor. Buna rağmen bile bu teknoloji yeni sistemlerin hızlıyla uyumlu bir şekilde çalışabiliyor.

Tüketici testlerinde, katılımcıların yüzde 92'si bu yöntemi şifrelerden daha rahat ve daha güvenli buluyor ve birçoğu dolandırıcılığı önleyeceğine inanıyor.

Çok faktörlü kimlik doğrulama

CNP zaman zaman güvenlik sistemindeki en zayıf halka olarak değerlendiriliyor. Zira EMV çiplerin kullanımıyla birlikte suçlular için CNP, çalınmış kartların kullanımının en kolay yöntemi olarak karşımıza çıkıyor. Buna karşı üretilen başka bir çözüm de çok faktörlü kimlik doğrulama. Cihaz özellikleri, biyometrikler ve kriptolu metinler gibi kimlik doğrulama için kullanılacak bilgi katman sayısının artırılmasıyla gerçek şüpheli işlemler daha doğru bir şekilde tespit edilebiliyor. Bu süreç daha güvenli olmakla kalmıyor, aynı zamanda hatalı yapılan dolandırıcılık tespitlerinin sayısını da azaltıyor. Böylece daha güvenli, kesintisiz ve kolay bir tüketici deneyimi yaratıyor.

Nesnelerin interneti kullanımı oturdukça tokenizasyon ve Mastercard gibi dijital cüzdan entegrasyonunun sağladığı faydalar daha net anlaşılacak. Ancak hedef, ödemelerin güvenli, basit ve emniyetli şekilde yapılacağı birlikte işleyen bir dünya yaratmak.



2020 itibarıyla her 1000 dolarlık online ödemenin 4'ü hileli ödeme olarak gerçekleşecek. Sadece online perakende dolandırıcılığının 16 milyar dolar olması bekleniyor.



Kaynak: Juniper Araştırma, 2016



TROY, her yerde herkesin hayatını değiştirmeye hazır!



TROY İnovasyon Merkezi tarafından geliştirilen; fiziki kart olmadan, cep telefonu ile temassız, hızlı ve güvenli ödeme imkanı sunan HCE çözümü, Aralık 2017 sonundan itibaren bir banka, bir de banka dışı kuruluş tarafından müşterilerine kullanılmaya başlıyor...

Son dönemde hızlanan teknolojik gelişmeler ve trendler sonucunda mevcut ödeme şekilleri değiştiği gibi, bugüne kadar yapılması mümkün olmayan bazı hizmet ve servisler de uygulanabilir hale geliyor. Bu doğrultuda yeni teknolojileri takip edip proaktif ve inovatif olmak özellikle kullanıcıların gözünde tercih edilir olmanın ön koşulu haline geldi. Bu bilinçle hareket eden Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY da inovasyon, araştırma-geliştirme ve dijital dönüşüm alanlarına yatırım yapmak üzere ilk iş olarak TROY İnovasyon Merkezi'ni kurdu. Bu kapsamda gerek mevcut süreçlerin dijitalleşmesi gerekse inovatif iş modellerinin yaratılması ve katma değeri daha yüksek ürün ve hizmet

üretimi için TROY İnovasyon Merkezi'nde yoğun çalışmalar yapılıyor.

Türkiye'nin dijital devrimi TROY ile kapıda

BKM Kartlı Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, TROY'un yenilikçiliğe endekli bir ödeme şeması olduğunu vurgulayarak şöyle diyor: "Biliyorsunuz, genelde organizasyonlarda belirli bir iş hacmine ve büyüklüğe ulaşıldıktan sonra inovasyon merkezleri ve araştırma-geliştirme birimleri kurulur. TROY'un oluşumunda biz bu geleneksel hataya düşmedik. İnovasyon bizim temel özelliğimiz, varoluşumuzun nedeni. Bu yüzde TROY hayata geçirilirken ilk iş TROY İnovasyon Merkezi'nin ku-

ruluşu oldu. TROY İnovasyon Merkezi'ni, Aralık 2016'da TROY'u Türkiye'yle buluşturmadan aylar önce hazırladık."

TROY, ilk bakışta sadece kart çıkaran kuruluşlar ile kart kullanıcılarını ortak bir noktada buluşturuyor gibi gözükse de aslında etrafında çok geniş bir ekosistem örülmüş durumda. Bu ekosistemin içinde perakende şirketleri, düzenleyici kuruluşlar, cihaz ve kart üreticileri, yazılım şirketleri gibi pek çok farklı kurum ve kuruluş var. İşte bu nedenle de TROY'un dijitalleşme adına atacağı adımlar sadece finans sektörünün değil Türkiye'nin kaderini belirleyecek.

TROY, ekosisteminde yer alan yüzden fazla oyuncu için katma değer yaratmakla kalmayacak aynı zamanda Türkiye'nin dijitalleşmesine liderlik edecek. Temiz, "Devrimlerin küçük ama kararlı adımlarla hayata geçirildiğini unutmamak gerekiyor: Türkiye, genç nüfusu ve yüksek mobil penetrasyonu ile yeniliklerin öncüsü olmaya müsait bir ülke. Bankacılıkta, kartlı ödeme sistemlerinde bunu birçok kez ispat etti. 'Ödeme' ise belirli bir segment fark etmeksizin hayatın her alanında yer alan, bir o kadar da hassas bir unsur. Bu doğrultuda tüm Türkiye'yi kapsayıcı çözümler için adım adım ilerliyoruz" diyor.

TROY ile artık HCE tabanlı ödeme yapabiliyor

İnovatif ürün geliştirme konusundaki bilgi birikimiyle sadece Türkiye'de değil dünya çapında da önemli bir oyuncu olduklarını belirten Cenk Temiz, TROY'un kalbi olarak belirledikleri İnovasyon Merkezi'ne yatırım yapmaya koşulsuz devam edeceklerini vurguluyor. Bu vizyonla Türkiye ödemeler pazarı ihtiyaçlarına özel ürünler TROY İnovasyon Merkezi'nde geliştiriliyor. Merkezin şu anda üzerinde yoğunlaştığı konular arasında mobil üzerinden kullanılacak sistemler, özellikle temassız ödemeler ve HCE (bulut tabanlı mobil ödemeler) yer alıyor.

TROY İnovasyon Merkezi'nin ilk çalışması olan HCE, Aralık 2017 sonu itibarıyla devreye alınacak ve bu sayede artık kartınızla fiziki işlem yerine; cep telefonunuzla temassız, hızlı ve güvenli ödeme yapabileceksiniz. Temiz, temassız ödemelerin bu tarz yeniliklerin inşasında temel teşkil ettiğinin altını çiziyor ve ekliyor:

"Temassız ödemeleri yenilikçi ödemelere giden merdivenin ilk basamağı gibi düşünebiliriz. HCE ise bunun ikinci basamağı. Bugün artık HCE sayesinde cep telefonunuz ödeme



için yeterli bir araç, karta gerek kalmaksızın ödeme yapabiliyorsunuz. 'Artırılmış gerçeklik' ve nesnelerin interneti trendlerinin de olgunlaşmasıyla birlikte onları da üçüncü basamağa yerleştirebiliriz. Diğer yandan, hepimizin bildiği gibi gerçek inovasyon en az 10 yıl sonrasının ihtiyaçları düşünülerek geliştirilen çözümlerle sağlanabiliyor. Biz de en az 10 yıllık bir perspektif içinde hareket ediyoruz. Önümüzde çıkmamız gereken çok basamak var."

TROY tarafından sunulan mevcut HCE uygulaması, şu anda NFC uyumlu android cihazlarla kullanılabilir. iPhone kullanıcılarına yönelik çözüm için de çalışmalara 2018 yılı içerisinde odaklanılacak. İlk etapta bir banka, bir de banka dışı kuruluş olmak üzere 2 TROY üyesi tarafından kullanıcılara sunulan bu hizmeti, önümüzdeki yıllarda pek çok TROY üyesi aracılığıyla ulaşımdan kimlik doğrulamaya kadar pek çok farklı alanda deneyimleyebileceğiz. ☹

ORTA VADELİ PROGRAM'DA TROY'A DA YER VERİLDİ

Halihazırda 16'sı banka, biri banka dışı olmak üzere 17 kurum TROY logolu kart, ön ödemeli kart ve kredi kartı basabilir durumda. 2017 yılı sonunda bu sayının 20'ye ulaşması bekleniyor. TROY logolu kart sayısı ise 1 milyona yaklaştı. Diğer yandan, 185 ülkedeki 41 milyonun üzerinde alışveriş noktasında ve 1.9 milyonun üzerinde ATM'de geçerli global bir ödeme kuruluşu olan Discover ile TROY arasında yapılan işbirliği sayesinde artık uluslararası

işlemlerde de TROY logolu kart kullanılabilir. Türk bankacılık sisteminin yaptığı katkılar ve tüm bankaların ortak katılımıyla hayata geçen TROY, ulaştığı seviye ve büyüklük sonucunda, Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan Orta Vadeli Program'da da kendine yer buldu. Programda hedeflenen yurtiçi tasarrufların artması amacı doğrultusunda, yerli ödeme sistemi TROY'un yaygınlaşmasının önemli bir araç olabileceğine yer verildi.



Mehmet Sezgin, myGini için Verisoft'u seçti

Verisoft'un çözüm ortaklığıyla geliştirilen myGini; Amerikan bankalarını, üye işyerlerini ve tüketicileri; mobil uygulama üzerinden sadakat programları, taksit uygulamaları, PIN değişimi, limit artışı gibi servislerle tanıştıracak...



Onur Alver

Mehmet Sezgin



Ödeme sistemleri dünyasının önemli isimlerinden Mehmet Sezgin, uzun zamandır beklenen girişiminin tanıtımını, ABD'nin Las Vegas kentinde düzenlenen Money 20/20 etkinliğinde yaptı: MyGini!

Ödeme sistemleri alanında birçok ilke imza atan Sezgin, myGini'yi görücüye çıkararak yeni bir ilkin başlangıcını yapmış oldu. Sezgin, projesinin gelişiminde ise Verisoft'a güveniyor...

myGini, Amerika'daki bankalar ve işyerleri için tasarlanmış, "bulut" (cloud) üzerinden çalışan yeni bir sadakat uygulaması. ABD'de ülkemizdeki aksine irili ufaklı binlerce banka bulunduğu hatırlatan Sezgin, bu bankaların kampanya yönetecek pazarlama ekipleri veya yatırım yapacak IT departmanları olmadığının altını çiziyor. İşte myGini bu noktada devreye girerek, günümüzde kullanmaya alışık olduğumuz sadakat programları, taksit uygulamaları, PIN değişimi, limit artışı ve benzeri servislerin bankalar tarafından mobil uygulamada sunulmasını sağlıyor. myGini, lokal işyerlerine de kendi promosyonlarını yaratıp sonucunda elde edilen bilgilerin değerlendirilme imkanını sunabilme özelliğiyle müşteri ilişkileri yönetiminde para-

kendecilerin doğru kararlar almasına yardımcı oluyor. Müşteri tarafında ise myGini, uygulamanın sunduğu özelliklerden faydalanmanın yanı sıra harcamaları takip edebilme, istenilen markalardan promosyonlar hakkında bilgilendirmeler alabilme, alışverişlerden kazanılan puanları hesaplara aktarabilme veya bu puanları bir başka alışveriş işleminde kullanabilme gibi avantajlar sunuyor.

Kart sahibi-işyeri-banka üçgeninde bir "kazan kazan" servisi

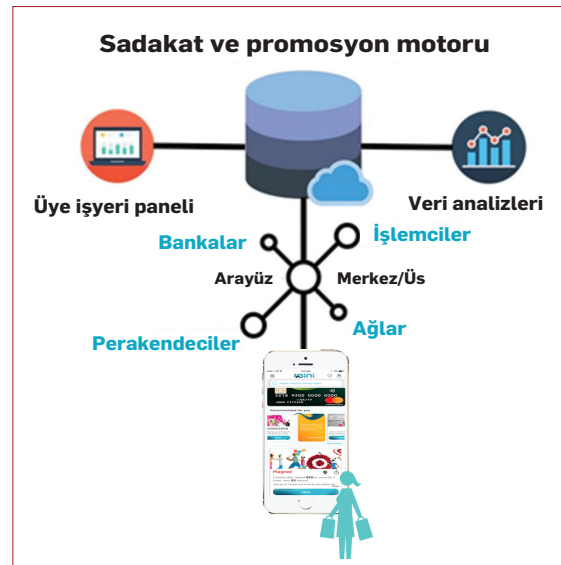
Peki altyapısı Verisoft tarafından geliştirilen bu kompleks yazılım nasıl çalışıyor? myGini, Visa ve Mastercard API'lerine bağlanıp bankaların yolladıkları otorizasyon mesajlarını yakalayarak, kart sahipleriyle iletişim kurabilen akıllı bir bulut yazılımı. Böylece kart sahibi, işyeri ve banka arasında bir köprü oluşturup bilgi alışverişini sağlayarak "kazan kazan" esaslı bir servis sunulmuş oluyor.

Verisoft CEO'su Onur Alver, Mehmet Sezgin'in Amerikan ödeme sistemleri dünyasında yoğun ilgi uyandırması beklenen myGini'sinin nasıl hayat bulduğunu şöyle anlatıyor:

"Öncelikle, Verisoft'un 30 yılı aşkın ödeme sistemleri dünyası tecrübesi ve işin teslimiyle ilgili başarısının Mehmet Sezgin'in bu projedeki çözüm ortağı olarak Verisoft'u tercih etmesindeki en önemli etken olduğunu belirtebilirim. Nitekim Mayıs ayında görüşmelerine başlanan, hemen akabinde analiz ve yazılım sürecine geçilen bu önemli proje sadece 4 ay gibi çok kısa sayılabilecek bir süreçte hayata geçirilebildi. Verisoft olarak her zamanki kaliteli ve zamanında iş geliştirme kabiliyetimizle bir projeye daha, üstelik de Amerika pazarında görücüye çıkan bir Türk girişimcinin projesine, hayata geçirilirken katkı sağlayan çözüm ortağı olmaktan gurur duyuyoruz."

Onur Alver ayrıca, myGini'nin; Oakland, Kaliforniya'daki Four Corner Payment Systems ve Denver, Colorado'daki Quantum Rails Card Processing System projelerinden sonra Verisoft'un Amerika Birleşik Devletleri'nde hayata geçirdiği üçüncü büyük proje olduğunun altını çiziyor.

Verisoft Americas Inc Ülke Direktörü Ahmet Öztekin de çok yakında First Data ile yeni bir sertifikasyonu daha tamamlayarak Amerika POS pazarı için de inovatif bir çözüm getirecekleri bilgisini paylaşıyor. ☺



PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi
Medya Gündem Digital Yayıncılık Ticaret A.Ş.'nin

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

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

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

Papara, Rus turistler için sürpriz hazırlıyor

Yüzde 100 yerli sermayeyle 2016'da faaliyetlerine başlayan Papara, 1 milyar TL'lik finansal işlem hacmi ve 450 bin kullanıcıya ulaştı. 2018 yılında Kuzey Afrika, Rusya, Azerbaycan ve Avrupa'da faaliyete geçmeye hazırlanan Papara'nın 2019 hedefi ise Türkiye'de 10 milyar TL'lik hacim ve 3 milyon aktif kullanıcı...



Ahmed F. Karşlı

Papara, yurtdışına açılma çalışmalarına hız verdi. Önümüzdeki yıl 80 ülkeye para transferi yapmaya hazırlanan dijital ödeme şirketi, 2018 yazından itibaren Rus turistlerin Türkiye'de nakitsiz tatil yapmalarını da sağlayacak.

Papara Yönetim Kurulu Başkanı Ahmed F. Karşlı, yurtdışı faaliyetler konusunda "Öncelikli olarak Avrupa'da yaşayan Türk vatandaşlarına ürünlerimizi götürmek istiyoruz" değerlendirmesini yapıyor.

Rusya ve Tunus'ta birer finansal kurum, Azerbaycan'da ise bir bankayla faaliyetlerinin sunulması konusunda anlaşan Papara, Avrupa'da da elektronik para kuruluşu olarak faaliyet göstermek üzere lisans başvurusu yapmaya hazırlanıyor.

Bütün bu çalışmalar için gelecek yıl 20 milyon TL'lik yatırım planladıklarını açıklayan Karşlı, Papara'nın sunacağı uluslararası para transferi hizmetlerinin geleneksel uygulamalardan yaklaşık yüzde 80 daha ucuz olacağını vurguluyor:

"Ebeveynler yurtdışında okuyan çocuklarına, ülkemizde çalışan yabancılar da ülkelerine para göndermede sorunlar yaşıyor. Maliyetlerin çok yüksek olması ve hizmetlerin sınırlı

sayıda kurum tarafından sağlanması sebebiyle çok büyük bir hacim kayıt dışı kalıyor. Uygun maliyetli ve kolay erişilebilir hizmetler sunarak mikro ölçekli para transferlerinde söz sahibi olmak istiyoruz."

Karşlı, Papara'da 10 bine yakın Azeri vatandaşının hesabı olduğunu vurgulayarak, bu bölgelerde büyümeleri için fırsatlar olduğuna işaret ediyor. Türkiye'nin Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'ne açılan bir kapı olduğunu ifade eden Karşlı, global rakiplerine kıyasla bir Türk şirketi olarak bu pazarlarda daha avantajlı olduklarına inanıyor. 2018 yılında bölge coğrafyasında da aynı ivmeyle büyümeyi hedeflediklerini sözlerine ekliyor.

Papara, yurtdışı faaliyetleri için bölge ülkelerde kendisi gibi FinTech şirketleriyle anlaşmalar yapmayı tercih ediyor.

Hedef kitle 13-18 yaş

Yaklaşık 1 yıl önce faaliyetlerine başlayan ve şu anda 1 milyar TL'lik finansal işlem hacmine ulaşan Papara'nın 450 bin kayıtlı kullanıcısı bulunuyor. Bu kullanıcıların yaklaşık 100 bini Papara Card'ın lansmanı ile birlikte kasım ayı içerisinde Papara'ya katıldı. Ahmed F. Karşlı, her gün yaklaşık

5 bin kullanıcı kazandıklarının altını çiziyor. 13-25 yaş aralığındaki gençlerin ve bankacılık sistemiyle tanışmamış bireylerin ödemelerine aracılık yapmak amacıyla yola çıktıklarını söyleyen Karşlı, bankaların 18 yaş üstüne hesap açtığına, ancak akıllı telefon kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte 13 yaş üzerinde herkesin finansal ihtiyaçlarını göz önünde bulundurdularına dikkat çekiyor. Ancak buna rağmen Papara kullanıcılarının yaş ortalaması 20. Karşlı, 7/24 ücretsiz para transferi imkânı sunmalarının müşteri profilinin daha geniş olmasını sağladığını kaydediyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Türkiye’de yetişkinlerin yüzde 44’ünün banka hesabı bulunmuyor. Buna 18 yaş altını da eklediğinizde bu oran yüzde 60’lara çıkıyor. Diğer yandan, Türkiye’de akıllı telefon kullanım oranı yüzde 85’lerde bulunuyor. Karşlı’ya göre bütün bunlar Papara’nın kısa sürede büyümesine olanak sağlıyor.

9 bankanın ATM’lerinden ücretsiz para yatırılabilir

Mastercard ve BKM üyesi olan Papara, geçenlerde ön ödeme kartı ürününü de müşterilerine sunmuştu. Facebook ya da e-posta adresleriyle Papara’ya üye olan kullanıcılar, üye olmayan kişilerin cep telefonuna ya da e-posta adreslerine para göndererek Papara’ya davet edebilir. Yeni başlatılan kampanyayla Papara üyeleri, yeni üye olacak kişilere davet gönderdiklerinde 5 TL ödül kazanıyor.

7/24 para transferi ve ödeme aracılığı hizmetleri sağladıklarını belirten Ahmed F. Karşlı, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor: “Kullanıcılar Papara hesaplarına 9 farklı bankanın ATM’sini kullanarak, o bankanın müşterisi olmadan da ücretsiz olarak para yatırabiliyorlar. Kendilerine gönderilen paraları da Papara Card ile dünyanın her yerinde istedikleri ATM’den anında çekebiliyorlar. Papara Card’a yüklenen para ise banka veya kredi kartı gibi tüm POS cihazlarında, istenilen yerlerde kullanılabilir.”

BDDK’dan aldıkları lisansla faaliyet gösterdiklerini, MASAK kurallarına da bağlı olduklarını hatırlatan Karşlı, kullanıcıların finansal güvenliği için “makine öğrenimi” (machine learning) teknolojisi tabanlı güvenlik doğrulamaları kullandıklarını da sözlerine ekliyor.

Kişiyeye özel, harcama kontrollü hesap açacak

Papara, bankacılık sisteminde olmayan kullanıcıların finan-



sal okuryazar olmaları için de çalışmalar yürütüyor. Karşlı, bu noktada Papara’nın bankalara rakip olmadığını, aksine potansiyel işbirliği fırsatları yarattıklarını ifade ediyor. Şu anda Papara’da para transferi işlemlerinin yüzde 80’i aynı soyadını kullananlar arasında gerçekleşiyor. Bu ailelerin çocuklarına harçlık veya eşe, kardeşe, akrabaya para göndermek için kullandığı anlamına geliyor. Karşlı, “Gönderilen para 7/24 anında hesaba geçtiği için ailelerin özellikle çocuklarına harçlık gönderdiklerini gözlemliyoruz” diyor.

Ahmed F. Karşlı, B2B2C nitelikli bir kart ürününü önümüzdeki yılbaşında hizmete sunacaklarını söylüyor. Böylece, müşterilerine veya iş ortaklarına ödeme dağıtan kurumlar, Papara kartları kullanarak yapılan ödemelerin nerelerde kullanılabileceğini seçme özgürlüğüne sahip olacak. Peki bu kartları kimler kullanabilir? Karşlı, şöyle yanıtlıyor:

“Aileler, çocuklarına verdikleri harçlıkların sadece yiyecek harcamasında kullanılmasını isteyebilir. Ya da belediyeler dağıttıkları sosyal yardımların sadece giyim harcamasında kullanılmasını tercih edebilir. Vakıflar burs ve yardım ödemelerinde, özel kurumlar masraf ve prim ödemelerinde kullanabilir. Örneğin, bir lojistik kurumu karta yüklediği paranın sadece akaryakıt alımında kullanılmasını isteyebilir veya akaryakıtta X TL’ye kadar, konaklamada Y TL’ye kadar harcama yapılabilmesini sağlayabilir.”

10 YIL İÇİNDE NAKİT PARA TARİH OLACAK!

Çok değil 10 yıl içinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde nakit kullanımının ortadan kalkacağı öngörülüyor. Ahmed F. Karşlı’ya göre Avrupa’da nakitsiz topluma en kolay geçebilecek ülke ise Türkiye. Bunun sebebini ise Türkiye’de çok fazla kart kullanıcısı olması ve genç nüfusun teknolojiye kolay adapte olmasına bağlıyor.

Çin’de nüfusun yüzde 80’inin özellikle perakende sektöründe nakitsiz olarak, mobil cüzdanlarla alışveriş yaptığını hatırlatan Karşlı, nakitsiz topluma geçişte bankacılık sisteminin dışında kalan kesimin işini kolaylaştırmak için dijital ödeme şirketlerinin artacağını, blockchain gibi teknolojilerle birlikte devletlerin de nakit kullanımının önüne geçecek atılımlar yapacağını ifade ediyor.



BLUETOOTH 5 ile yepyeni bir dönem başlıyor

Volkswagen için Akıllı Anahtarlık, İş Bankası için de Dijital Kumbara'nın teknoloji danışmanlığını üstlenen Blesh, nesnelerin interneti konusunda yenilikçi projeler geliştirmeye devam edecek. Blesh CTO'su Uğur Gökdere, önceki sürüme göre 2 kat daha hızlı veri transferi ve 4 katına çıkan kapsama alanı sunan Bluetooth 5'in bu konuda ellerini güçlendirdiğini vurguluyor...

Karta gerek olmadan ATM'den para çekiyorlar. Kasa kuyruğuna girmeden ödeme yapıyorlar. Bankanın, mağazanın, kafestoranın yakınından geçerken size özel kampanyalar, indirimler, teklifler sunduruyorlar... İhtiyaca ve kullanım alanına göre USB, kart, yaka kartı, çıkartma şeklinde üretilebiliyorlar...

Evet, bluetooth teknolojisiyle birlikte hayatımıza giren beacon cihazlarından bahsediyoruz. Nesnelerin interneti (IoT) kavramıyla birlikte popülaritesi ve kullanım alanı daha da artan bu cihazlardan söz açılınca Türkiye'de neredeyse tek bir isim akla geliyor: Blesh...

Blesh CTO'su Uğur Gökdere ile beacon ve bluetooth teknolojisinin geldiği noktayı, Blesh'in bu alandaki projelerini, gelecek planlarını konuştuk...

İş Bankası'nın Dijital Kumbara, Volkswagen'in ise Akıllı Anahtarlık projelerinde Blesh'in de yer aldığını öğrendik. Bu projeler için hangi görevleri üstlendiniz?

Öncelikle bu iki büyük markayla çalışmanın bizim için çok önemli ve öğretici bir deneyim olduğunu belirtmek istiyorum. Hem Akıllı Anahtarlık hem de Dijital Kumbara için teknoloji danışmanlığını üstlenmemizin yanı sıra müşteri deneyimini etkileyen her noktada beraber çalıştık. Mobil teknolojilerin nesnelerin interneti ile uyum sürecini yönettik. Volkswagen ile çalıştığımız Akıllı Anahtarlık, otomotivle IoT'yi birleştiren sayılı projelerden biriydi. İş Bankası Dijital Kumbarası ile de hem çocukluğumuzun kumbarasını yeni nesillere yeni bir teknolojiyle sunmanın heyecanını hem de bir ilki gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz.

Yakın dönemde hayata geçirmeyi planladığınız başka projeler var mı?

Nesnelerin interneti konusunda öncü kimliğimizi korumaya ve yenilikçi projelerimizi sunmaya devam edeceğiz. Öncelikli hedefimiz büyüme ve yaygınlaşma olacak, sonra da küresel pazarda daha da etkin olmayı amaçlıyoruz. Teknolojimizi daha fazla alana ulaştırmayı ve halihazırda işbirliği yaptığımız perakende, bankacılık, otomotiv sektörlerinde daha çok markayla projelerimizi hayata geçirmeyi



Uğur Gökdere

hedefliyoruz. Sadece anlık iletişim değil, elde edilen verilerin artması ve bu verilerin anlamlandırılması konusunda da çalışmalarımızı hızlandıracaktır.

ABD'deki iş ortaklarımız Google ve Intel ile olan projelerimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Oradaki ofislerimizin büyümesi için kaynak ayracağız. Ortadoğu'daki projelerimizi duyurmak ve büyütme de bizi en çok heyecanlandıran konulardan biri.

2018'de FinTech, bankacılık ve ödeme sistemlerinde nesnelerin interneti, beacon teknolojileri alanında ne gibi yeniliklere şahit olacağız? Sizin bu kapsamda projeleriniz var mı?

Önümüzdeki yıldan itibaren mobil ödeme ve para transferi gibi işlemlerde beacon'ların rolünün daha çok artacağını düşünüyoruz. İş Bankası ile beraber geliştirdiğimiz Dijital Kumbara projesiyle bu alanda Türkiye'de bir ilke imza attık. Bu proje üzerinde çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Artık nesnelere entegre olarak adeta form değiştiren beacon'ların (Dijital Kumbara gibi) kart beacon, USB beacon gibi yeni formatlarıyla nesnelerin internetini bankacılık ve FinTech sektörlerinde iyice hissetmeye başlayacağız. Örneğin, pil gerektirmeyen USB formatındaki beacon cihazları, ATM'lere, POS makinelerine veya kasalara entegre edilebiliyor. ATM'lere entegre edildiğinde, kullanıcı akıllı cihazıyla yaklaştığında ATM onu tanıyabilecek ve kişiye özel fırsatlar sunabilecek.



POS cihazları ve kasalara entegrasyon ise hem mobil ödeme hem de kampanya iletişimi için bankalar adına önemli bir potansiyel taşıyor. Kolayca entegre edilebilen USB beacon'lar ile bankaların müşterilerinin konuma özel davranışlarını inceleyerek veri analizi yapabilecek. Bu da daha da kişiselleştirilmiş kampanya ve fırsatların önünü açacak. Kart şeklindeki beacon'lar cüzdanda taşınabiliyor veya yaka kartı gibi kullanılabilir. Personel takibi için kullanılmaya başlayan bu beacon'lar, bankacılık ürünlerine entegre edilerek şube ziyareti yapan müşterilerle iletişim kurabiliyor.

Banka şubesine gitmeden sıra numarası alma ve kişiye özel teklifler, ATM'lerin sizi yaklaşırken tanıyarak önerilerde bulunması gibi özellikler de bankacılık deneyimini değiştiriyor. Bu konuda partnerimiz olan DenizBank ile inovatif bankacılık projeleri üzerinde çalışmaya devam ediyoruz.

2017'ye dönecek olursak, bu yıl hedeflerinizi ne ölçüde yakalayabildiniz?

2017, Blesh için heyecan verici bir yıldı. Hedefimizi Türkiye genelinde yaptığımız işbirlikleri ve geliştirdiğimiz projelerle cihazlarımızı yaygınlaştırmak olarak belirlemiştik. Son 2 yılda şirket değerimizi 20 kat artırmayı başardık. Önemli işbirliklerine imza attık. Bunlardan en önemlilerinden biri de şüphesiz İş Bankası ile beraber gerçekleştirdiğimiz Dijital Kumbara projesiydi.



2017 aynı zamanda bizim için verinin yılıydı. Aylık 200 milyonu aşan işlem den elde ettiğimiz veriler, bize tüketicilerin davranışları, tercihleri ve istekleri konusunda bazı oluşturuyor ve onlarla çok daha anlamlı, faydalı ve hedefli iletişim yapılmasına destek oluyor.

Sektör açısından bu yılın en önemli gelişmesi bizce Bluetooth 5'in hayatımıza girmesiydi. Bluetooth 5, önceki versiyon olan 4.2'yi takiben yaklaşık 6 yıl sonra gelen en büyük değişim ve 4.2'ye göre iddiası daha büyük. Önceki sürüme göre 2 kat daha hızlı veri transferi, 4 katına çıkan kapsama alanı ve 2.5 kat daha az enerji harcamasıyla Bluetooth 5, beacon'lar için de yepyeni bir dönem başlattı.

Bluetooth 5 ile beacon'ların menzili 50 metreden 300 metreye kadar çıkabilecek. Bu da cihazların daha çok kişiye ulaşabilmesi demek. Bizce en heyecan verici gelişme ise veri aktarımı. 31 bitten 225 bite çıkmasıyla, özellikle beacon'lar yoluyla iletilen mesajlar daha da çeşitlenecek ve



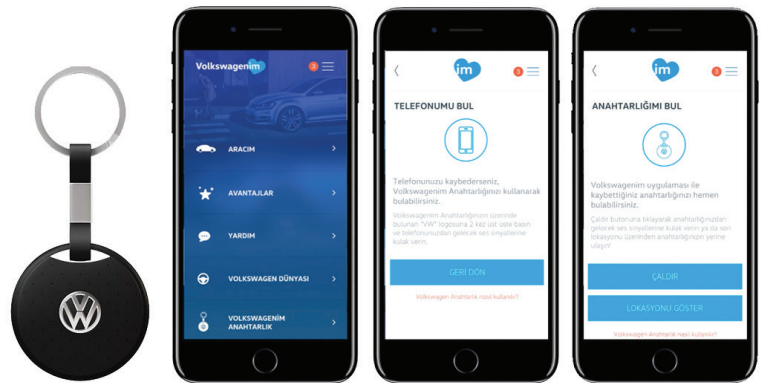
zenginleşecek. Bluetooth 5; Samsung Galaxy S8, iPhone 8 ve X serileriyle artık son kullanıcıya ulaştı.

Beacon teknolojilerinin Türkiye ve dünyada uygulamaları hakkında bilgi verebilir misiniz? En çok etkilediği sektörler neler?

Hemen her alanda müşterilerin dikkatini çekmek her geçen gün daha da zorlaşıyor. Bu nedenle özelleştirilmiş kampanyalar ve mesajların önemi daha da ortaya çıkıyor. Blesh olarak beacon platformumuzla sunduğumuz hizmetle bu alanda önemli bir avantaj yaratıyoruz. Dünyada da benzer şekilde bir yönelim olduğunu görüyoruz. ABI Research araştırmasına göre dünyada beacon cihazlarının sayısının 2020'de 400 milyonu aşması bekleniyor.

Perakende ve bankacılık, beacon teknolojisini en çok sahiplenilen sektörler. Bunun nedeni de beacon'ların şirketlere müşteri alışkanlıkları hakkında daha fazla veriye ulaşabilmelerini sağlaması ve kişisel kampanyalar oluşturarak onları doğru anda ve doğru yerde doğru mesajla ulaşmalarını sağlaması. Beacon'ları artık sadece duvara yapıştırılan küçük cihazlar olarak görmüyoruz. Beacon'lar ve bluetooth teknolojisi günlük hayatta kullandığımız nesnelerin içine yerleşti. Böylece pek çok nesneyi (Akıllı Anahtarlık, Dijital Kumbara gibi) yeniden keşfettiğimiz ve çağımıza uyarladığımız bir döneme girdik.

Nesnelerin interneti uygulamalarının yakın dönemde beacon'ların en çok kullanıldığı alan olacağına inanıyoruz. McKinsey araştırmasına göre nesnelerin interneti 11 trilyon dolarlık bir ekonomik pazar yaratacak. 2020 yılında ise internete bağlı nesnelerin 25 milyarı aşması bekleniyor. Nesnelerin interneti ile şehirler hem yaşayanlar hem de ziyaretçiler için sensörler yoluyla daha akıllı olacak. Üretim süreçleri internet üzerinden takip edilebilecek; bu da hem maliyetleri azaltacak hem de verimliliği artıracak. Bu gelişmelerin özellikle perakende, şehir planlama, sağlık ve otomotiv sektörlerinde dönüşüm yarattığına şahit olacağız, oluyoruz.



Tüketicinin sesi



Aralık ayı mutluluk veren ışıkları, kırmızı desenlerle süslenen mağazaları, keyifli bir kar yağışıyla her yerin bembeyaz olma hayali, bir sonraki yıl için yapılacaklar listesinin oluşturulması gibi konularla gelip, baş köşeye oturdu. Bir yandan da yaklaşan yeni yıl nedeniyle hediye alma telaşı başladı... Ben de her yeni yıl zamanı olduğu gibi acaba mağazada ödeme süreçleri nasıl kolaylaştırılır, doğru kişiye doğru hediye alma stresi nasıl azaltılır diye düşünmeye başladım.

Visa ve pymnts.com tarafından en az bir akıllı cihazı olanlarla nesnelerin interneti ve ödemeler konusunda yapılan bir çalışma var. Çalışmada bir de katılımcılardan bir hafta boyunca neler satın aldıkları ve bunların hangilerinde eğer mümkün olsa akıllı cihazlarını kullanmak isteyecekleri soruluyor. Özellikle bu kısım çok ilgimi çekti. Sonuçlar şu şekilde:

Ankete katılanların yüzde 80'i bir hafta içerisinde fiziksel mağazada yiyecek, kıyafet, akaryakıt almak için ödeme yapmış, yüzde 50'si ise online alışveriş yapmış.

Katılımcıların yüzde 83'ü daha kolay, görünmez ödeme deneyimini tercih edeceklerini belirtmiş. Yani mağazada alışverişlerini tamamladıktan sonra herhangi bir noktada ödeme yapmak için durmayacakları bir yöntem hayal ediyorlar. Fiziksel mağazadan özellikle yiyecek, kıyafet ve akaryakıt almında "otomatik ödeme yöntemi" istiyor, ancak kontrolün de ellerinden olmasını talep ediyorlar. Araçların otomatik ödeme yapması, otomatik sipariş vermek,



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

ön ödemeli kartlara otomatik bakiye eklenmesi gibi konularda otomasyon çözümlerineyse biraz daha temkinli yaklaşıyorlar. Anketin önemli sonuçlarından biri de insanların satın alma ve ödeme işlemlerini genelde kahvaltılık yapmak, yemek pişirmek, temizlik yapmak gibi gündelik işlerini yaparken tamamlamaları.

Özetle katılımcıların yeni ödeme yöntemlerini kullanmak istediği alanların başında yiyecek, kıyafet, ev için yapılan (dekorasyon, bakım, tamirat gibi) harcamalar geliyor. Katılımcılar daha farklı bir alışveriş deneyimi yaşamak istiyor. Bunun mutlaka daha eğlenceli olması gerekmiyor, tek istedikleri daha verimli ve daha az zaman alacak bir yöntem olması.

Ben de bir haftalık işlem listemi oluşturduğumda şunu gördüm: Kartlarımla ağırlıklı olarak market, restoran/kahve ve otopark ödemesi yapıyorum. Ancak beni en çok zorlayan, nakit kullanarak yaptığım ödemeler. Her hafta temizliğe gelen yardımcı için para çekmek veya çekmeyi unuttuğumda alternatif yöntemler oluşturma çabası, kart kabul etmeyen otopark veya taksi ödemeleri, bahşış için mutlaka yanımda bozuk para bulundurma stresi beni bir hafta boyunca en çok zorlayan konular olmuş.

Gerek anketler gerek kendi deneyimlerimizden yola çıktığımızda, bizler için belli zorlukları ortadan kaldıracak ve günlük hayatımızın bir parçası olacak yeni ödeme yöntemlerini hala bekliyoruz. Bunların bir kısmı zaten hayatımızda yerini almaya başladı, 2018'de daha fazlasını deneyimlemek umuduyla... Mutlu yıllar!



AVRUPA'NIN ANINDA PARA TRANSFERİ HİZMETİ 8 ÜLKEYLE START ALDI

EPC (European Payments Council) tarafından oluşturulan anında ödeme şeması SCT Inst (SEPA Instant Credit Transfer), kasım ayı itibarıyla kullanılmaya başladı. İlk aşamada Avrupa'daki 8 ülkeden 585 PSP'nin (ödeme servisi sağlayıcı) hizmet vereceği anında ödeme çözümüyle 15 bin Euro'ya kadar transfer para transferleri, 10

saneyeden az bir sürede yapılabilecek. 585 PSP, Avrupa'daki tüm PSP'lerin yüzde 15'ini oluştururken, 2018 ve 2019 yıllarında katılımcı kurum sayısının artırılması hedefleniyor. SCT Inst'in kullanılabilirliği ilk 8 ülke ise Avusturya, Estonya, Almanya, İtalya, Letonya, Litvanya, Hollanda ve İspanya.

Asya'da büyük FinTech ittifakı



Küresel çapta finansal teknoloji hizmetleri üretmek için kolları sıvayan altı Asya ülkesi, kıtalarını FinTech ağının merkezi konumuna getirmek için güç birliği yapıyor. Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland ve Vietnam'daki FinTech kuruluşları "Asya FinTech Ağı" (AFN) oluşturmak üzere el sıkıştı.

Finextra sitesinde yer alan habere göre Asya bölgesi, FinTech sektörü için önemli bir yere sahip. Altı Asya ülkesinin kurduğu ittifak dört öncelik belirtti: FinTech sektöründe yer alacak iş gücünü eğitmek, yatırım sermayelerinin erişilebilirliklerini artırmak, küresel piyasaya erişimi sağlamak ve en son teknolojik gelişmelerin kullanım oranını üst seviyelere çekmek.

TROY yurtdışına açılıyor...



Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Nisan 2016'da hayata geçirdiği Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY artık dünyaya açılıyor. 185 ülkede, 41 milyonun üzerinde alışveriş noktasında ve 1.9 milyonun üzerinde ATM'de geçerli global bir ödeme kuruluşu olan Discover ile TROY arasında yapılan işbirliği sayesinde artık uluslararası işlemlerde de TROY logolu kart kullanılabilir. Discover ile yapılan işbirliğinin ardından, TROY logolu kartların yurtdışında kabulü sağlanarak tüm dünyada geçerli hale gelecek; TROY üyeleri de artık yurtdışında da geçerli olan TROY kart basabilecek.

Kaynak: FinTechIstanbul.org



Singapur'dan finansal yapay zeka projelerine 20 milyon dolar hibe

Finansal teknolojiler sektörüne ilgisini her fırsatta dile getiren Singapur, yakın dönemde geliştirilecek olan finansal yapay zeka projelerine toplam

20 milyon dolar destek sağlayacağını açıkladı. Singapore FinTech Festival kapsamında gerçekleşen oturumda,



zeka tabanlı bankacılık uygulamalarına destek olmak amacıyla 20 milyon dolarlık fon oluşturulduğu belirtildi.

Singapur Parasal Otoritesi'nin (MAS) yöneticileri resmi bir açıklama yaparak hibe programını duyurdu. Yakın dönemde geliştirilecek yapay

900 bin şirketten sadece 63 bini e-dönüşümü tamamladı



Türkiye’de kurulu 1 milyon 200 bin şirketten 900 bini aktif durumda. Şimdiye kadar bunlardan 63 bini e-dönüşüm sürecini tamamlayabildi. Dijitalleşmesi gereken yüz binlerce şirketin yanı sıra çok sayıda işlem ve ürünün bu alana dahil edilmesi süreci yaşanacak.



Şirketlere hem maliyet avantajı sağlayan hem de süreçleri kısaltan e-dönüşüm konusunda 73 özel entegratör faaliyet gösteriyor. Beklenti bu sayının biraz daha artacağı, ardından sektörde konsolidasyon yaşanacağı yönünde...

ESİN GEDİK

Sirketlerin iş süreçleri ve kamuya ilişkilerinin dijital ortama taşınması anlamına gelen e-dönüşüm projelerinin en kapsamlısı, Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından yürütülen e-fatura, e-defter, e-arşiv ve etrafındaki projeleri oldu. Bu uygulama ve tebliğle dijital dönüşüm sadece büyük ve orta ölçekli şirketlerin gündemi olmaktan çıkıp KOBİ’lere hatta birkaç çalışanı olan küçük işletmelere dahi inmesini zorunlu kıldı.

19 Ocak 2011 tarih ve 27820 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Tebligat Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile Tebligat Kanunu’na eklenen “Elektronik Tebligat” başlıklı 7/a maddesine göre, tebligata elverişli bir elektronik adres vererek bu adrese tebligat yapılmasını isteyen kişiye elektronik yolla tebligat yapılacağı düzenlenirken; anonim, limited ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere elektronik yolla tebligat yapılması zorunlu tutuldu. Diğer tüzel ve gerçek kişilerde isteğe bağlı hale getirildi.

Aslında vatandaşla devlet arasındaki işlemleri kolaylaştırmak için başlatılan bu uygulama, kısa sürede şirketler için de devreye sokuldu. Kamu otoritesi, şirketlerin geçiş süre-

cini sağlıklı yapabilmesi için bazı kriterleri dikkate alarak kademeli bir geçiş öngördü.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından açıklanan 2017 ikinci çeyrek pazar verilerine göre, 2 milyon 494 bin elektronik imza ve 458 bin 726 mobil imza olmak üzere toplam 2 milyon 952 bin elektronik sertifika oluşturuldu. E-arşiv fatura uygulamalarında şu andaki kayıtlı kullanıcı sayısı ise 8 bin 370 oldu.

E-dönüşüm yeni uygulama ve düzenlemelerle şirketlerin gündeminde olmaya gelecekte de devam edecek. Şirketlere dolayısıyla da ülke ekonomisine ciddi katkı sağlayan bu dijital dönüşüm, yakında şirketler ile gerçek kişiler arasında ve kurum içi her türlü yazışma, belge paylaşımı, sözleşme, tebligat, ihtar/ihbar, e-fatura, telefon görüşme dökümleri, banka talimatları, hesap ekstreleri, kredi kartı ekstre gönderimleri, siparişler, ihale teklifleri, e-ticaret işlemleri gibi sayısız alanda kullanılmaya başlayacak.

Biz de bu alanda hizmet veren belli başlı şirketlerin yöneticileriyle görüşerek sektörün geldiği noktayı, dönüşüme aracılık eden şirketlerin verdikleri hizmetleri, dönüşümün Türkiye ve dünyadaki seyrini konuştuk...

GİB FAALİYET RAPORUNA GÖRE E-DÖNÜŞÜM VERİLERİ (2016)

E-fatura

2016 yılı sonu itibarıyla e-fatura düzenleyen mükellef sayısı:	61 bin 13
Uygulamayı entegrasyon yöntemiyle kullanan mükellef sayısı:	3 bin 535
Özel entegratör sayısı:	61
Özel entegratörler üzerinden e-faturaya dahil olan mükellef sayısı:	45 bin 483
Düzenlenen e-fatura sayısı	163 milyon 456 bin 644

E-arşiv

Kayıtlı özel entegratör:	52
E-arşiv fatura uygulamasına kayıtlı kullanıcı sayısı:	6 bin 161
Düzenlenen e-arşiv sayısı:	E-fatura sayısının 6 katı

E-defter

Toplam ticari yazılım sayısı:	187
E-defter mükellef sayısı:	59 bin 451

“BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİNİ E-İMZA İLE BULUŞTURACAĞIZ”

Dijital dönüşüm alanında hizmet veren ve yenilikçi çözümleriyle dikkat çeken E-Güven, gelişen teknolojiyi müşterilerine sunmak için çabalıyor. E-Güven İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Direktörü Ayşegül Topoğlu Tüzün, “2018 yılında blockchain teknolojisini e-İmza uygulamasına entegre ettiğimiz bir çözümle müşterilerimizin karşısına çıkacağız” diyor...



Ayşegül
Topoğlu Tüzün

E-imza ve mobil imzadaki son gelişmeler hakkında bilgi verir misiniz?

BTK verilerine göre elektronik ve mobil imza sayısı, 5 yılda yüzde 372 arttı. 2017 yılının ilk çeyreğinde 2 milyon 379 bin 490 olan elektronik imza sertifika sayısı, ikinci çeyrekte bir önceki döneme oranla yüzde 4.8 artarak 2 milyon 493 bin 101'e yükseldi. İlk çeyrekte 450 bin olan mobil imza sertifika sayısı ise yüzde 1.9 seviyesinde artış göstererek 458 bin 726'e ulaştı. Toplamda 2 milyon 951 bin 827 elektronik sertifika oluşturuldu.

Ayda 500 bin mobil imzalama ve 25 milyon doğrulama işlemi gerçekleştiren E-Güven olarak, kendimizi sadece e-imza ile sınırlamadık. E-imzanın kullanabileceği yeni platformlar oluşturuyoruz. Bireylere ve kurumlara yenilikçi hizmetler sunarak, geliştirdiğimiz çözümlerle hayatın her alanına dokunarak katma değer sağlamaya devam ediyoruz. Hizmette

aldığımız son uygulamalardan Sigtific, Pikzum, Belgepro, İmzala-Gönder bu bakış açımızın ürünleri.

E-imza ve mobil imza ile yapılabilecek işlemler her geçen gün artıyor. E-imza ve mobil imzanın kullanılacağı alanların genişlemesiyle birlikte kullanıcı sayısı da artıyor. Kimlik doğrulama, bankacılık, e-devlet, ihracat, eğitim, sağlık gibi birçok alanda ve işlemde kullanılan e-imza; zaman, iş gücü ve maliyet avantajı sunuyor. E-imza ile adres değişikliği bildirim ve iş yeri adresi değiştirme gibi işlemler de kolayca yapılabiliyor.

Bankacılık işlemlerinde e-imza kullanımı ve faydaları hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'de bankacılık, teknolojinin sağladığı avantajlardan en iyi yararlanan sektörlerin başında geliyor. Türk bankacılık sektöründe elektronik ve mobil imzayı kullanan aktif müşteri sayısı ve işlem hacmi her yıl katlanarak artıyor. ➤

E-GÜVEN

Elektronik Bilgi Güvenliği A.Ş.

İş süreçlerinde elektronik imza, mobil imza ve yazılım çözümleri kullanan bankalar, ıslak imzalı işlerindeki zaman kayıplarını en aza indiriyor. Bankalar, müşterilerine başta ödeme talimatları olmak üzere bütün iş süreçlerinde zaman ve mekan sınırlaması olmadan 7/24 işlem yapma imkanı tanıyor. Bu sayede müşteri memnuniyetinde artış sağlanıyor. Islak imzalı süreçleri elektronik ortama taşıyan bankalar başta kağıt ve kargo maliyetleri olmak üzere birçok gider kalemini azaltarak yüzde 50'ye varan tasarruf elde ediyor. İmzala-Gönder, imza gerektiren dokümanların kontrol, onay ve imza yetkilileri arasında otomatik olarak dolaştırılmasını, e-imza veya mobil imza ile imzalanmasını ve bankalara otomatik olarak aktarılmasını sağlıyor.

Teknoloji ve beklentiler çerçevesinde bir dönüşüm yaşayan bankalar, önceki yıllarda şube sayıları ve lokasyonlarıyla müşterilerine daha iyi hizmet vermeyi hedefliyorlardı. Günümüzde ise daha az şube ve daha çok mobil uygulamayla müşterilerine ulaştıklarını gözlemliyoruz. Bankacılık işlemlerinde mobil uygulama kullanımı da hızla çoğalıyor. Teknolojiye yaptıkları yatırımları artıran bankalar, müşteri sadakatini artırmayı amaçlıyor.

Bununla birlikte bankalarda saha operasyonları için ofis dışında çalışan personel sayısı artıyor. Bu çalışanlar mobil şekilde, ofise gelmeden işlerini sürdürmek durumunda. E-imza, mobil imza, İmzala-Gönder, JetOnay gibi ürünlerimiz, çalışanların mobilken de verimli olmasını sağlıyor. JetOnay ürünümüzle bankalar, özellikle özel bankacılık müşterilerine mobil cihazları üzerinden doküman imzalatma ve bu dokümanı şubeye gelmeye gerek olmadan bankayla paylaşma seçeneği de sunabiliyor.

Blockchain ve e-imzanın entegre edilmesi planınızdan bahseder misiniz?

Gündemde üst sıralarda yer alan blockchain, güvenli olmasıyla dikkat çeken, verilerin dağıtık yapıda olduğu yeni bir

dünya. Bu yeni dünya, otoriteden bağımsız hareket etme olanağı sağlayan, aracısız ve kimliksiz bir yapıya sahip. Ödemeden telif, tapudan veri paylaşmaya kadar her sektörde ve işlemlerde kullanılacak bir sistem. Bu sistem, sadece işletmelerin değil, organizasyonların ve devletlerin de radarında. Dikkat çeken iki örnek vermek gerekirse; Birleşmiş Milletler, blockchain sistemini çocuk kaçakçılığıyla mücadelede kullanacağını açıkladı, Rusya ise 2018 yılında blockchain tabanlı bir tapu sistemini deneyeceğini duyurdu.

E-Güven olarak blockchain'i e-imzayla entegre edeceğiz. Çıkış noktamızı elektronik ortamda ticari işlemlerin yasalara uygun ve güvenli biçimde yapılabilmesi için gönderici ve alıcının doğrulanması şartından alıyoruz. Blockchain, belirttiğim gibi güvenli ama regülasyonu olmayan bir yapı. Bu sistemde birey veya kurum tarafından sisteme eklenen kimlik yasal olarak geçerli değil. Kamuda veya bankalarda yapılacak işlemlerin yasal düzenlemelere uygun şekilde gerçekleştirilmesi gerekiyor. Borsa, aracı kurumlar, bankalar ve diğer finansal kurumlarla blockchain yapısı üzerinden işlem gerçekleştirmek için süreçleri yasal düzenlemesi yapılmış bir platformdan sürdürme ihtiyacı doğuyor.

5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu kapsamında yasal düzenlemesi yapılan e-imza, ıslak imza ile aynı hukuki geçerliliğe sahip ve elektronik işlemlerde gönderilen bilginin yolda değişmediğini, gönderen kişiye ait olduğunu, inkâr edilemeyeceğini garantiliyor. Düzenlemesi olmayan bir sistemin yasal düzenlemesi olan bir sistemle kullanılması durumunda bir bileşene ihtiyaç duyulacak. Bu bileşenin e-imza olduğunu düşünüyoruz. Mevcut sisteme, yeni bir mimari katman ekleyerek blockchain ile e-imzayı entegre etmeyi planlıyoruz. Böylece blockchain üzerinden kimliğin kesin olarak teyit edilebileceği bir teknolojiyi hayata geçirmiş olacağız. Bu konudaki çalışmalarımız hızla devam ediyor. İhtiyaç temelli, fayda odaklı bir bakış açısıyla bir ilke daha imza atıp 2018'de yeni çözümümüzü kullanıma alacağız.

BU YIL 36 MİLYAR E-FATURA DÜZENLENDİ



Global ölçekte e-maliye çözümleri (e-fatura, e-defter, e-arşiv fatura vb) pazarının hacminin 2017'de 3.3 milyar Euro'ya ulaştığı tahmin ediliyor. Bu tutarın 2023 yılında 16 milyar Euro'ya ulaşması bekleniyor. 2017'de global ölçekte 36 milyar e-fatura düzenlendi. Büyüme

oranının yüzde 10 ile 20 arasında olduğu tahmin ediliyor. Türkiye'de e-maliye çözümleri pazar büyüklüğünün 2017'deki 140 milyon TL'den 2023'te 850 milyon TL'ye yaklaşması ve minimum 2 milyar e-faturanın kesilmesi bekleniyor.

Türkiye'de e-bilişim çözümleri (KEP, e-imza ve bileşenleri) pazar büyüklüğünün de 2017 için tahmin edilen 50 milyon TL'den 2023 yılında 250 milyon TL'ye ulaşacağı öngörülüyor. Büyüme oranının ise yüzde 25 ile 30 arasında oluşması bekleniyor.

“KOBİ’lere ayda 8 bin TL tasarruf sağlıyoruz”

Foriba CEO’su Koray Gültekin Bahar, e-imza ile başlayan dijital dönüşümün yelpazesini genişleterek onlarca alana yayıldığını belirterek “Biz de yenilikçi ürün ve kampanyalarla bu dönüşüme dahil olan şirket sayısını artırmayı hedefliyoruz. E-dönüşümünü tamamlamış bir KOBİ’nin aylık tasarruf oranı 8 bin TL’ye çıkıyor” diyor...

FIT Solutions adıyla 1999 yılında çalışmalarına başlayan, yeni birleşme ve satın almalarla birlikte yoluna Foriba markasıyla devam şirket de sektörün önemli oyuncular arasında yer alıyor. Foriba CEO’su Koray Gültekin Bahar, “İnovatif teknoloji çözümleri ve her geçen gün büyüyen Ar-Ge ekibiyle dijital dünyanın en yenilikçi yazılım firması olmak üzere yoluna devam ediyoruz. Bugün 100 kişilik uzman ekibimizle birlikte şirketlerin dijital dünyaya adım atabilmelerini ve daha fazla büyüebilmelerini sağlıyoruz” diyor...

Şu anda Türkiye’de e-faturaya geçiş oranı nedir? Yasal olarak belirli süreler getirilmişti, tüm şirketlerin e-faturaya geçişi ne zaman tamamlanacak?

Türkiye’de e-fatura uygulamasına kayıtlı olan 65 binin üzerinde mükellef bulunuyor. Gelir İdaresi Başkanlığı, yayınladığı tebliğlerle e-faturayı zorunlu kılan yasal düzenlemelerin kapsamını genişletmeye devam ediyor. Öte yandan, dijitalleşmenin getirdiği rekabet ve maliyet avantajı konusunda şirketler nezdindeki farkındalık seviyesi her geçen gün artıyor. Bu doğrultuda, zorunluluk kapsamında olmasa da e-dönüşüm süreçlerini şirket süreçlerine entegre eden şirketlerin sayısı giderek artıyor.

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), 1 Ekim 2017 tarihinden itibaren e-fatura uygulamasına geçeceğini duyurmuştu. Bu duyuruya göre, 1 Ekim itibarıyla elektronik fatura uygulamasına kayıtlı olan mükelleflerin, SGK’ya gönderecekleri faturaları elektronik ortamda e-fatura olarak düzenlemeleri zorunlu hâle gelmişti.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), tarafından yayımlanan taslak tebliğe göre, internet üzerinden satış yapan ve cirosu 1 milyon ile 5 milyon TL arasında olan mükelleflerin, e-fatura uygulamasına geçiş zorunluluğu olmadan e-arşiv fatura uygulamasına geçmeleri zorunlu olacak. İnternet üzerinden satış yapan, cirosu da 5 milyon TL ve üzerinde olan mükelleflerse e-fatura ile birlikte e-arşiv fatura uygulamasına zorunlu olarak geçmeye devam edecek.



Koray Gültekin
Bahar

Türkiye dönüşümde dünyada hangi seviyede bulunuyor?

Dünya giderek daha dijital bir hâl alırken, e-dönüşüm sektöründe de her gün birşeyler değişiyor. Şirketler yeni teknolojik uygulamaları bünyelerine entegre ederek büyük bir yol alıyor. e-dönüşüm uygulamaları, bunun en güzel örneklerinden biri. Temmuz 2015 tarihli Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) raporuna göre 19 bin 837 olan e-fatura mükellef sayısının, 2017 sonunda 120 bine yaklaştığı tahmin ediliyor. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de teknolojiyi iş süreçlerine entegre etmek isteyen şirketler milyonlarca dolarlık yatırımlar yapıyor. Türkiye, e-dönüşüm uygulamalarında dünyada gelişmiş pek çok ülkeyle yarışıyor. Biz de Foriba olarak, sunduğumuz çözümlerden elde ettiğimiz birikim ve vizyoner bakış açısıyla e-dönüşüm sektörüne ciddi yatırımlar yapıyoruz.

Sürecin hızlanmasıyla birlikte şirketlere bu alanda danışmanlık yapan, ürün ve çözümler sunan şirketlerin de sayısı arttı. E-fatura dönüşümünü değerlendirebilir misiniz, şu anda kaç şirket bu hizmeti veriyor? E-faturaya geçecek olanlar ürün ve danışman seçerken nelere dikkat etmeli?

Türkiye’de şu anda Gelir İdaresi Başkanlığı’ndan özel entegrasyon izni alan 76 farklı e-fatura şirketi bulunuyor. E-faturaya geçecek olanların Gelir İdaresi Başkanlığı’nın entegratör listesinde yer alması oldukça önemli. Entegratörlerin e-faturaları birden fazla kopya hâlinde, birden fazla yerde saklaması gerekiyor. Entegratör seçimi yaparken referanslara bakılmalı ve destek anlamında geri dönüşün çok hızlı bir şekilde yapılıp yapılmadığına dikkat edilmeli. ◉



Dijital dönüşümün şirkete ve genel olarak ülke ekonomisine katkısını rakamlarla açıklayabilir misiniz?

E-fatura ve e-arşiv uygulamalarıyla birlikte, birim başı ortalama 6 TL olan kağıt fatura maliyetleri 2 kuruşa kadar düşüyor. KOBİ'lere ayda 8 bin TL'ye kadar tasarruf sağlarken, işletmelerin kağıt faturalarını dijital platforma taşıması da aynı zamanda yüzde 2'lik ciro avantajı sağlıyor.

Dönüşüm süreçlerinin kapsamının genişlemesiyle birlikte, ülke ekonomisinin yılda yüz milyonlarca TL tasarruf etmesi öngörülüyor. E-dönüşüm yalnızca ekonominin kayıt altına alınmasını değil, aynı zamanda sahtecilik, dolandırıcılık ve haksız rekabet gibi sorunların da önünün alınmasını sağlıyor.

Müşterilerinize hangi hizmet ve ürünleri sunuyorsunuz? Farklılaşan özelliklerinizi anlatabilir misiniz?

Foriba olarak, şirketlerin muhasebe ve finans süreçlerini dijital ortama taşımalarında verimliliği artıran, maliyet ve zaman yönetimini kolaylaştıran çözümler üretiyoruz. E-fatura, e-arşiv, e-defter, e-bilet, e-mutabakat, e-denetim, e-yedekleme, UFRS, KDV iade, e-irsaliye, e-kayıt saklama,

e-müstahsil makbuzu, e-serbest meslek makbuzu ve e-dış ticaret, sunduğumuz hizmetler arasında yer alıyor.

Dönem dönem çeşitli kampanyalar düzenlediğinizi biliyoruz, bunlar hakkında ayrıntı verebilir misiniz?

En yeni kampanyalarımızdan birini yeni girişimciler için yaptık. Yeni girişimcilere sunduğumuz yüzde 75 indirimle onları kağıt üzerine fatura basmaktan, bunu kargo ile 5-6 TL'ye göndermekten ve bu kağıt evrakları 10 yıl boyunca saklamaktan kurtarıyoruz. Bizimle hızlı entegre olabilmeleri için hazır yazılım ve API'lar da sunuyoruz. Detaylı e-fatura geçiş ve mevzuat hakkındaki soruları yanıtlamak için de 7/24 bize ulaşabilecekleri tüm kanallarımızı aktif ediyoruz.

Son olarak 2017 verilerini 2018 öngörülerini paylaşabilir misiniz?

2017 yılı itibarıyla 6 binin üzerinde aktif ücretli üyeye ulaştık. Her ay 100 yeni müşteri gelmeye devam ediyor. En büyük 2 bin şirketin yüzde 75'ine hizmet veriyor, Türkiye'deki tüm e-faturaların yüzde 60'ını yönetiyoruz. Ayda yaklaşık 60 milyar değerinde fatura işliyoruz. 6 binden fazla referansla liderliğimizi sürdürüyoruz.

"E-DÖNÜŞÜM TRENİ DAHA YENİ YOLA ÇIKTI"

Sean Yu / Paraşüt Kurucu Ortağı

Türkiye'deki girişimlerin yüzde 99.8'ini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler, rekabette güçlenmek için e-dönüşüm süreçlerini hızlandırdı. E-dönüşüm deyince akla ilk gelen ve kullanım oranı daha yüksek olan çözümler, e-fatura ve e-arşiv. Bu çözümlerin sağladığı en büyük fayda, zaman alan ve maliyeti artıran operasyonel süreçlerden firmaları kurtarıp daha hızlı, düşük maliyetli ve düzenli bir şekilde fatura gönderimlerini sağlamak. Ancak bu faydalara rağmen pek çok şirket, kendileri için fırsat yaratan bu kavrama, yanlış ve eksik bilgiler sebebiyle uzak kalabiliyor. Bu faydaların farkında olan ve rekabet avantajı sağlamak isteyen işletmelerse zorunlu olmamasına rağmen e-fatura ve e-arşivi kullanarak e-dönüşümün firmalarını nasıl ileri götürdüğünü deneyimleyebiliyor. Büyük şirketlerle çalışan KOBİ'ler, e-fatura ve e-arşiv kullanımı sayesinde prestij kazanıyor, faturalama süreçlerini daha kolay yönetebiliyor ve ödemelerini daha



hızlı alabiliyor. E-ticaret alanında faaliyet gösteren işletmeler için de e-fatura ve e-arşiv fatura kullanmak oldukça önemli. Çünkü faturalama sürecinin dijital ortama taşınmaması bir e-ticaret firması için her gün yüzlerce fatura yazdırılıp kargolanması anlamına gelir. Aynı zamanda bu, satış adetleri yükseldikçe yönetilmesi oldukça zor ve zaman alan

süreçlerle uğraşmak anlamına da geliyor. E-dönüşümün faydası ve hayatımıza getirdiği kolaylıklar burada öne çıkıyor. E-dönüşüm treni daha yeni yola çıkıyor. Paraşüt, sunduğu anahtar teslim e-fatura hizmetiyle bu treni yakalamak isteyen KOBİ'lere kolay ve zahmetsiz bir geçiş hizmeti sunuyor. Ücretsiz olarak sunulan bu hizmetle haftalar sürebilen e-fatura başvuru sürecini 2 gün gibi kısa bir sürede sonlandırıp müşterilerini e-dönüşümle tanıştıyor.

“Entegratör sayısı 73’ten 10’lara düşecek”

eFinans Genel Müdürü Okan Murat Dönmez, Türkiye’nin e-dönüşümde birçok dünya ülkesinden ileride olduğunu hatırlatıyor ama alınacak çok yol olduğuna da vurgu yapıyor. Şu anda e-dönüşüm alanında hizmet veren özel entegratör sayısının 73 olduğunu açıklayan Dönmez, “Sektör bu kadar şirketi kaldırmaz, ileride sayının 10’a düşmesini bekliyorum” diyor...

Şu anda Türkiye’de e-dönüşüme geçiş ne düzeyde?

1.2 milyon şirketin yaklaşık 900 bini aktif durumda ve bunların 63 bini e-dönüşüm sistemine girmiş bulunuyor. Bu şirketler arasında çok fazla fatura kesmeyen yaklaşık 11 bin şirketse Gelir İdaresi Başkanlığı’nın ücretsiz sunduğu GİB Portal hizmetinden faydalanıyor. Ancak GİB Portal, e-fatura için arşivleme hizmeti vermiyor. Yani bu firmalar e-faturalarını kendi sunucularında saklıyor. Yaklaşık 3 bin 500 şirketse e-fatura hizmetini kendi bünyesinde kurduğu bu konuda uzmanlaşmış ekipler aracılığıyla alıyor. Bu şirketler de her geçen gün artan maliyetler nedeniyle yavaş yavaş özel entegratörlerden hizmet almaya başladı.

E-arşiv, e-fatura, e-defter gibi eFinans uygulamalarından hangileri, hangi şirket türleri için zorunlu?

2013 yılında ilk çıkan tebliğin kapsamının genişletilmesiyle birlikte 2014 yılı brüt satış hasılatı 10 milyon TL ve üzeri olan mükellefler, 1 Ocak 2016 itibarıyla e-fatura ve e-deftere geçiş yaptı. Bu tarihten itibaren yıllık brüt satış hasılatı 10 milyon TL ve üzeri olan mükellefler zorunlu olarak e-fatura ve e-deftere geçiş yapıyor. Ayrıca internet üzerinden mal ve hizmet satışı yapan ve yıllık brüt satış hasılatı tutarı 5 milyon TL ve üzerinde olan mükellefler e-arşiv uygulamasına geçmek zorunda. E-arşiv kullanımı, e-fatura kullanımı olmadan mümkün olmadığından, bu firmalar her ikisini de kapsayan bir geçiş yapmak durumunda kaldı. Gelir İdaresi Başkanlığı, ciro kriterlerine uygun olarak her yıl 1 Ocak itibarıyla şirketlerin belirli bir kısmını zorunlu olarak e-fatura ve e-arşiv sistemine dahil ediyor. Yukarıda belirtilen tebliğ şartlarını karşılamayan şirketler de elektronik fatura sistemine gönüllü olarak geçiş yapabilir. Her geçen gün daha çok küçük ve orta ölçekli işletme, hem maliyetlerini azaltmak hem de operasyonel kolaylıklarından faydalanmak için e-fatura ve e-arşive geçtiğini görüyoruz.



Okan Murat
Dönmez

GİB’in hazırladığı taslak tebliğlere istinaden söylüyorum; cirosu 1 milyon TL üzerinde olan e-ticaret şirketleri de e-arşive geçmek durumunda kalacak.

Daha önceki röportajlarımızda dünyadan da örnekler vermiştiniz. Şu anda Türkiye’nin dönüşümde bulunduğu konumu nasıl değerlendirirsiniz?

En yüksek fatura kullanım oranı, başta Brezilya olmak üzere Güney Amerika’da. Kuzey Avrupa ülkeleri de yüksek ve sürekli artan e-fatura kullanımıyla dikkat çekiyor. Türkiye’ye baktığımızda ise Orta Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleriyle benzer seviyelerde yer aldığı değerlendirilebilir.

Billentis Raporu’na göre dünyada fatura ve benzeri belgelerin yüzde 90’ı hala manuel olarak hazırlanıyor. Türkiye, bu konuda birçok dünya ülkesinden daha ileride. 2017 yılında dünyada kesilen e-faturaların mali değeri 3.3 milyar Euro. Bunun 2024 yılında 16 milyar Euro’yu geçmesi bekleniyor. E-fatura konusunda dünyanın da Türkiye’nin de gidecek daha çok yolu var.

Gelir İdaresi Başkanlığı, e-fatura kullanımını teşvik etmek amaçlı ücretsiz GİB Portal hizmetini mükelleflere sunmaya devam ediyor. Bir özel entegratör olarak biz de ülkemizin e-fatura gelişimine katkı vermeyi görev olarak kabul ediyoruz. Bu yüzden mükelleflere Gelir İdaresi Başkanlığı’nın sunduğu ücretsiz hizmete benzer bir hizmeti yine ücretsiz

eFINANS

olarak üstelik 10 yıl arşivlemeyle birlikte sunmaya karar verdik. Burada temel amacımız, e-fatura kullanımı teşvik etmek ve gönüllü geçişler için yeni bir kapı açmak.

Sürecin hızlanmasıyla birlikte şirketlere bu alanda danışmanlık yapan, ürün ve çözümler sunan şirketlerin de sayısı arttı. Şu anda kaç şirket bu hizmeti veriyor? Şirketler entegratör seçerken nelere dikkat etmeli?

Şu anda e-dönüşüm sektöründe hizmet gösteren 73 şirket var. Bugün yaklaşık 50 bin mükellef özel entegratörlerden hizmet alıyor. İlk 9 oyuncu pazarın yüzde 73'üne hakim. Bahsetmiş olduğum yeni hizmetlerimiz ve kampanyalarımızla pazar liderliğini hedefliyoruz. Bizim sektörde de pazar 73 şirketi besleyecek kadar büyük değil. Ayrıca denetim başlamasıyla regülasyonlar devreye girecek. O noktada yeni yatırım ihtiyacı doğacak. Tahminimiz ileride özel entegratör sayısının 10'u geçmeyeceği yönünde. E-faturaya geçecek firmaların, seçeceği özel entegratöre sadece fiyat kriterine göre değil, başta saklama olmak üzere vermiş olduğu bütünlük hizmetin kalitesi ve güvenilirliğine göre karar vermesi gerektiğini düşünüyorum.

E-dönüşümün ülke ekonomisine katkısını nasıl açıklarsınız?

Ticaret ve iş süreçlerinin dijital ortama taşınmasıyla birlikte iş süreçleri çok daha kolay ve düşük maliyette gerçekleştirilebiliyor. Yıllık 6 milyarı aşkın fatura işlemi gerçekleşen Türkiye'de e-dönüşümün kısa vadeli yararlarının bile oldukça yüksek seviyede olduğunu görüyoruz. Arşivleme maliyetleri, kâğıt, posta gibi giderlerin azaldığını, muhasebe işlemlerinin basitleştüğünü, ödeme süreçlerinin ve raporlamanın da kolaylaştığını söyleyebiliriz. Bunun yanı sıra uluslararası yatırımcıların vergi uyumu da kolaylaşıyor. İşin

çevresel boyutuna baktığımızda kâğıt faturadan e-faturaya geçişle birlikte milyonlarca ton ağaç tasarrufu söz konusu. E-dönüşümün çok değinilmeyen bir diğer tarafı da "daha mutlu çalışan personel". Önceden yalnızca bir fatura hazırlamak, göndermek, düzeltmek için harcadığı o efor ve zamanla şimdi başka işlerini tamamlayabiliyor. Belki de artık mesai kalmadan evine zamanında gidebiliyor.

eFinans olarak siz müşterilerinize hangi hizmet ve ürünleri sunuyorsunuz? Farklılaşan özelliklerinizi anlatabilir misiniz?

eFinans olarak müşterilerimize e-fatura, e-defter e-arşiv, KEP (kayıtlı elektronik posta), e-irsaliye ürünlerimizle hizmet veriyoruz. 2013 yılından bu yana zorunlu olan e-fatura, sektörün dinamosu diyebiliriz. Kamusal bağlamda e-dönüşüm, e-faturayla başladı. Bu yüzden bizim de ana ürünümüz e-fatura. Ancak Türkiye'de perakende sektörünün ve e-ticaretin gelişimi e-arşivin yıldızını da oldukça parlatıyor.

E-faturaya geçildiğinde eksik kalan iki konu vardı: Tax-free ve ihracat faturaları. eFinans olarak her iki uygulama için de sektör önderi olduğumuzu ve özellikle bu iki ürünün fark yarattığını rahatlıkla söyleyebiliriz. Hatta Türkiye'de gerçek ortam tax-free (yolcu beraber) e-faturalarından ilki eFinans sistemi üzerinden düzenlendi. Bu iki uygulama Türkiye'nin dış ticaretine inanılmaz bir avantaj sağlayacak ve eFinans olarak biz de sektöre yön vermeye devam edeceğiz.

Yeni çıkardığımız ücretsiz e-fatura hizmetimizle sektörde asıl fark yarattığımızı düşünüyorum. Hiçbir özel entegratörün yapamadığını yapıyor ve mükelleflere ücretsiz hizmet sağlıyoruz. eFinans Portal Basic ise Gelir İdaresi Başkanlığı'nın GİB Portal'den verdiği hizmetin eFinans farkıyla 10 yıl saklama hizmetiyle birlikte yine ücretsiz verilen modeli.



“E-dönüşüm binlerce kişiye istihdam sağlayacak”

TÜRKKEP Yönetim Kurulu Başkanı M. Kurtuluş Nevruz, “Türkiye’de faaliyet gösteren KEP hizmet sağlayıcısı şirketler, dünya ülkelerine örnek olabilecek bir kalite ve verimlilikte çalışıyor. KEP, e-fatura, e-imza, e-bordro gibi e-dönüşüm hizmetleri, çok yakın bir gelecekte ülke ekonomisine döviz sağlayacak yeni bir ihracat kalemi olacak” diyor..

2016’da yüzde 85 artışla 200 bin hesaba ulaşan KEP (kayıtlı elektronik posta) sektörü bu yıl da büyümesine hız kesmeden devam etti. 2017’nin üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 40 büyüyen sektör, toplamda 300 bine yakın hesaba ulaştı. Asıl büyüme ise katma değerli hizmetler sayesinde yüzde 100’ün üzerinde ilerleme sağlanan KEP ileti trafiğinde yaşanıyor.

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından KEP hizmet sağlayıcı olarak yetkilendirilen, güven kurumu TÜRKKEP’in Yönetim Kurulu Başkanı M. Kurtuluş Nevruz, KEP sektörünün büyüme hızını Türkiye ve dünya açısından şöyle değerlendiriyor:

“Amerika’da başlayan bu sistem şu anda 14 ülkede uygulanıyor. Türkiye ve Almanya özellik bakımından benzer sistemleri kullanıyor. Bugün KEP’in en iyi uygulandığı ülkelerin başında Türkiye, Almanya ve İtalya geliyor. Bu anlamda ülkemizde bulunan KEP hizmet sağlayıcısı şirketler dünya ülkelerine örnek olabilecek kalite ve verimlilikte çalışıyor. Türkiye’de özel ve kamu dahil olmak üzere toplam 8 şirketin faaliyet gösterdiği e-dönüşümün omurgası olan KEP sektöründe şirket sayısının 2018 yılında hızla artarak, 15’e ulaşmasını bekliyoruz. Kalkınmanın en önemli ölçütü olan e-dönüşümün ancak serbest piyasa ekonomisiyle ilerleme şansı bulacağına, özgürlüğün olduğu, rekabetçi bir ortamda gelişim sağlanabileceğine inanıyoruz.”

Türkiye ekonomisinde 500 milyon TL tasarruf sağladı

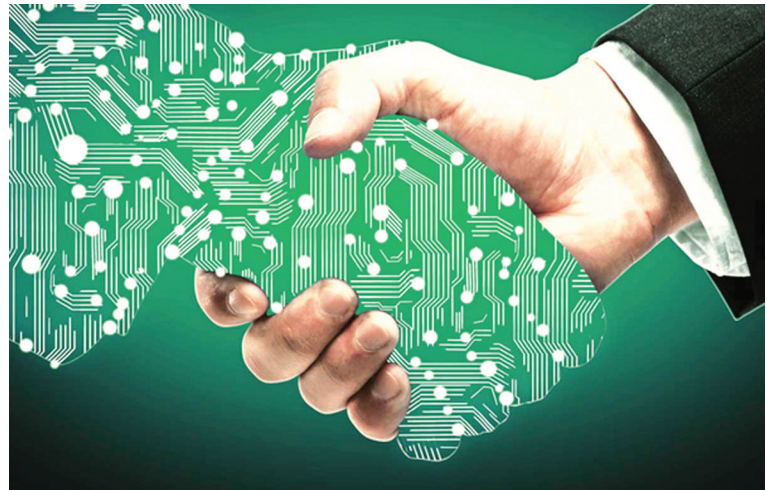
KEP, e-fatura, e-imza gibi hizmetlerden oluşan e-dönüşüm sektörünün ülkenin geleceği olduğunu belirten Nevruz, “E-dönüşüm sayesinde 2017 yılında Türkiye ekonomisinde 500 milyon TL’den fazla tasarruf sağlandı. 2018’de bunun 750 milyon TL’ye ulaşmasını bekliyoruz. E-fatura ile şirketlerin basım, arşivleme, kargo ve noter maliyetleri azaltılarak, birim başına ortalama 6 TL olan kağıt fatura maliyetleri 2 kuruşa kadar düşürülüyor, 1 tek basılı faturanın masrafiyla 300 adet e-fatura gönderilebiliyor. Yani şirketlerin masraflarını 300’den 1’e indiriyor. KEP İK saye-



M. Kurtuluş
Nevruz

sinde 50 çalışanı olan bir şirketin yıllık 12 bin TL olan İK masrafı 2 bin TL’ye kadar düşüyor” diyor.

Nevruz, e-dönüşümün barındırdığı yüksek istihdam potansiyeline ise şöyle dikkat çekiyor: “Bu yıl hizmet sağlayıcılar, entegratörler ve iş ortakları ile bayiler üzerinden 10 bine yakın kişiye doğrudan ya da dolaylı istihdam sağlandı. 2018 yılında istihdam oranlarında da en az yüzde 30 artış olacağını öngörüyoruz. Bilgi güvenliği ve tasarruf gibi çok önemli getirileri olan KEP, gelecek yıllarda istihdam açısından Türkiye’de kaldıraç görevi görecek.”



Nakitsiz ödemeler toplumu olma yolunda en büyük kozumuz: Finansal sisteme giren yeni kullanıcılar



BAHATTİN YALÇIN
Bankalararası Kart Merkezi
Strateji ve Bilgi Yönetimi Müdürü

Türkiye, para transferleri de dahil nakitsiz ödeme adedinde dünya genelinde yüzde 1, Avrupa'da ise yüzde 4'ün üzerinde paya sahip. 15 yaş üzeri nüfusumuzda kredi kartı ve banka kartı sahiplik oranının yüzde 50'den az olduğu düşünülürse, artan finansal erişimle beraber bu payın daha da artacağı öngörülüyor...

Kartlı ödemeler kayıt dışıyla mücadelede, vergi gelirlerini artırmaya, taksitli alışveriş imkanı sayesinde kullanıcılarının tasarruf imkanlarını artırmasına ve bireysel emeklilik gibi yatırım araçlarıyla geleceğe yatırım yapılmasına olanak sağlayarak hem kart sahibine hem de ülke ekonomisine çok büyük katkı sağlıyor. Kartlı ödemelerin yadsınamayacak faydaları ile beraber daha az nakitin kullanıldığı bir topluma doğru koşan Türkiye'de, hanehalkı harcamaları içerisinde kartlı ödemelerin payı her geçen yıl artıyor. Bugün geldiğimiz noktada bireyler her 5 TL'lik harcamasının 2 TL'sini kartlarla yapıyor.

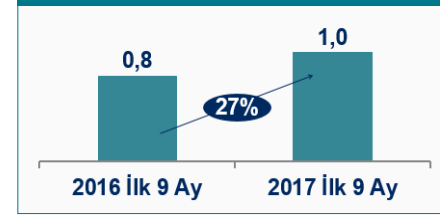
Ülkemizde kartlı ödemeler, kart kabul ağının genişlemesi, kart sahibi kişi sayısındaki artış ve artan milli gelire paralel olarak sağlıklı büyümesini sürdürüyor. Bugün kredi kartı sayısı 62 milyona, banka kartı sayısı ise 128 milyona ulaşırken, 50 bine yakın ATM ve 2,4 milyon kart kabul noktasıyla kartlı ödemeler, daha kat edilecek yol olmakla beraber geniş bir ekosisteme kavuşmuş durumda. Bu değerlerle kredi kartı sayısında İngiltere'nin, banka kartı sayısında Almanya'nın, kart kabul noktasında ise İtalya'nın önünde Avrupa'daki öncülüğümüz devam ediyor.

Her 3 kartlı ödemeden 1'i banka kartlarıyla yapılacak

2017 yılı ilk 9 aylık kartlı ödeme verilerine bakıldığında ülkemizde kredi kartı alışveriş işlem adedi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 artış gösterdi. Ülkemizde yapılan banka kartı alışveriş işlem adedinde ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27 oranında artış görülürken, banka kartlarıyla yapılan alışverişlerin toplam kartlı alışverişler içindeki payı yüzde 25'ten 29'a çıktı. Banka kartlarının alışverişlerde kullanımının daha

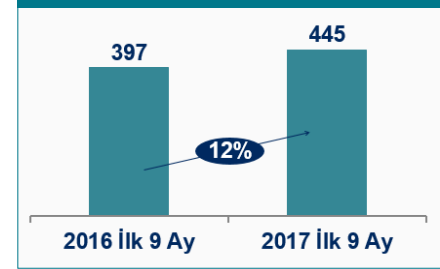
da yaygınlaşmasıyla beraber 2018 yılında her 3 kartlı ödemeden 1'inin banka kartlarıyla gerçekleşeceği öngörülüyor.

Banka kartları ile alışveriş tutarı gelişimi (Milyar adet) - 2017 ilk 9 ay



Kartlı ödemelere tutar bazlı bakıldığında ise 2017 yılı ilk 9 aylık verilere göre kredi kartı alışveriş tutarının bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artış gösterdiği görülüyor. Banka kartı alışveriş tutarı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 40 artarak hızlı yaygınlaşmasını sürdürüyor. Daha çok düşük tutarlı ödemelerde tercih edilen banka kartlarının toplam kartlı alışverişler içindeki tutar payının ise yüzde 8'den 10 seviyesine çıktığı görülüyor.

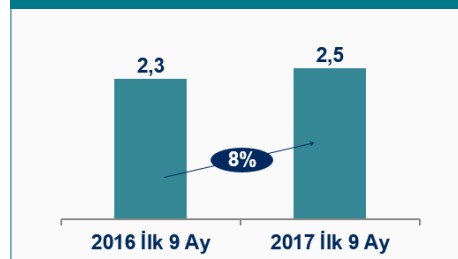
Kredi kartları ile alışveriş adedi gelişimi (Milyar adet) - 2017 ilk 9 ay



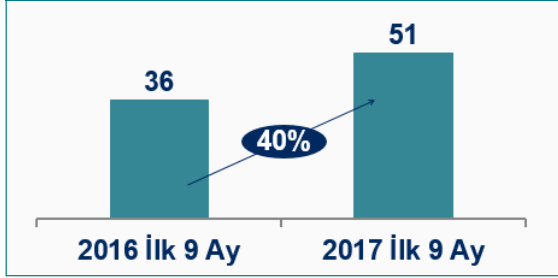
Kartlı ödemeler, sisteme yeni girenlerin ödemeleriyle büyüyor

Kartlı ödemelerin hem işlem adedi hem de işlem tutarı olarak büyümesi beraberinde bu büyümenin kart kullanıcılarının daha çok harcamasıyla gerçekleşip gerçekleşmediği sorusunu akıllara getiriyor. Bu soruya en basit yolla kart sahibi kişi adedi ve kartlı ödeme tutarı gelişimi verileriyle cevap bulabiliriz. TBB (Türkiye Bankalar Birliği) Risk Merkezi bireysel kredi kartı kişi adedi verilerine göre Eylül 2016'da yaklaşık 22 milyon tekil kişi bireysel kredi kartına sahipti. 2017 yılı Eylül ayında bunun 23,9 milyon tekil kişiye çıktığı görülüyor. Bu veriler ışığında, ticari ve sanal kredi kartları dışında tutulduğunda her cüzdanda sadece 2 adet bireysel kredi kartı oldu-

Kredi kartları ile alışveriş tutarı gelişimi (Milyar adet) - 2017 ilk 9 ay



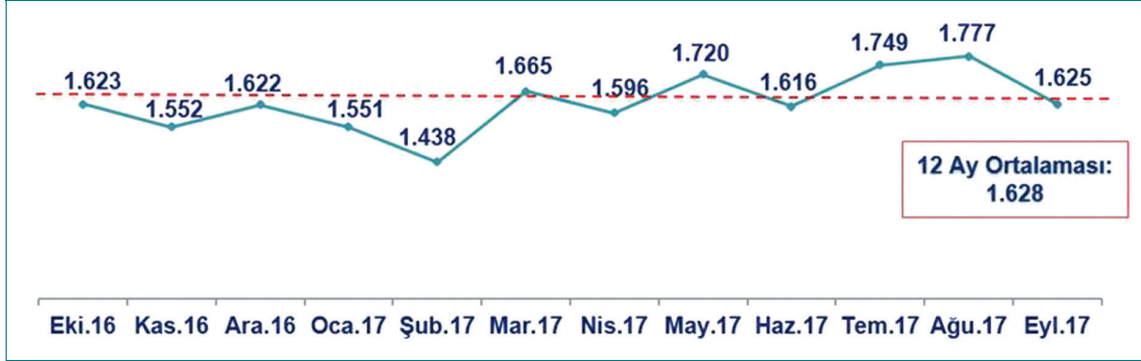
Banka kartları ile alışveriş tutarı gelişimi (Milyar adet) - 2017 ilk 9 ay



ğu görülüyor. Kişi başına aylık kredi kartı ortalama alışveriş tutarı ise mevsimsel etkilerle beraber 1600-1700 TL aralığında seyrediyor. Aylık ortalama kartlı alışveriş tutarındaki gelişime bakıldığında, kişilerin enflasyonist etkiye rağmen daha çok harcamadığı, kartlı ödemelerin büyümesinin sisteme yeni giren kişiler sayesinde gerçekleştiği görülüyor



Kişi başı bireysel kredi kartı ortalama alışveriş tutarı gelişimi - Son 12 ay



Nakitsiz ödeme adedinde Avrupa'daki payımız yüzde 4'ü geçti

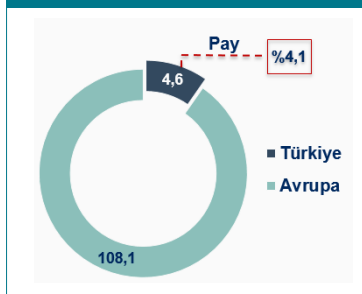
Kartlı ödemelerdeki gelişmiş yapı ve sağlıklı büyümeyle ülke olarak daha az nakdin kullanıldığı bir toplum hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz. Bu yolda ilerlerken nakitsiz ödeme adedinde dünya geneline göre büyümemiz ve aldığımız pay en önemli göstergelerin başında yer alıyor. Capgemini tarafından hazırlanan "World Payments Report 2017" verilerine göre, dünya genelinde 2015 yılında 433 milyar adet nakitsiz ödeme adedinin 2016 yılında yüzde 9 artışla 473 milyar adede ulaştığı tahmin ediliyor. Avrupa ülkelerindeki toplam nakitsiz ödeme adedinin ise yüzde 6.5 büyümeyle 101 milyar adetten 108 milyar adede çıktığı düşünülüyor. Türkiye'de ise 2015 yılında 4.1 milyar adet olan nakitsiz ödeme adedi Avrupa ve dünya genelinin üzerinde yüzde 11 büyüyerek 4.6 milyar adede ulaştı.

Bu verilere göre dünya genelinde para transferlerinin de yer aldığı nakitsiz ödeme adedinin yüzde 1'inin Türkiye'de gerçekleştiği görülüyor. Avrupa ülkeleri baz alındığında bu oran yüzde 4'ün üzerinde. Türkiye'de 15 yaş üzeri nüfusta kredi kartı ve banka kartı sahiplik oranının yüzde 50'den az olduğu düşünülürse, artan finansal erişimle beraber bu payın daha da artacağı öngörülüyor.

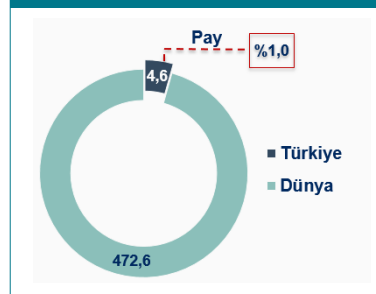


Nakitsiz ödemelerde Türkiye-Avrupa-Dünya karşılaştırması

Nakitsiz ödeme adedi (Milyar adet) Türkiye vs Avrupa - 2016



Nakitsiz ödeme adedi (Milyar adet) Türkiye vs Dünya - 2016



★ Capgemini Financial Services tarafından hazırlanan World Payments Report 2017 verileri baz alınmıştır.

Finansal erişime sahip nüfustaki artışın gücüyle beraber kartlı ödemelerin hane halkı ödemeleri içindeki payı artmaya devam edecek, kayıt dışıyla mücadele ve vergi gelirlerini artırma konusundaki önemli görevini sürdürecektir. Nakit taşımak yerine kartlı ödemelerin sağladığı faydalarla her geçen gün daha da bilinçlenen ve finansal sisteme yeni giren kullanıcılarla beraber, daha az nakdin kullanıldığı bir topluma doğru hızlı ve emin adımlarla yürüyüşümüz devam edecektir.



Mehmet Akif Baykal

Tek tuşla mali fotoğraf çeken program: **EKOHESAP**

YTÜ Davutpaşa Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde Türk mühendisler tarafından geliştirilen Ekohesap programı sayesinde işletmeler, ürün ve para hareketlerini anlık olarak tek bir ekrandan takip edebilecek...

**SEDA UYGUN
PALA**

Türk girişimcilerin geliştirdiği yeni yazılım, tek tuşla şirketin mali fotoğrafını çekiyor, karmaşık muhasebe sistemleri ve angaryalardan kurtarıyor. Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde geliştirilen yeni projeyi Mehmet Akif Baykal ve ekibi yönetiyor. Girişimci gençler, sloganlarını ise "En kolay muhasebe, tek tıkla vergi beyanı" olarak belirledi.

Aslında inşaat mühendisi olan Mehmet Akif Baykal, bu proje için ilhamı, işletme yüksek lisansı için gittiği Kansas Üniversitesi'nde karşılaştığı bir sorundan almış. Baykal o süreci, "ABD'de geliri olan herkes vergi mükellefidir ve beyanname vermek zorundadır. Öğrenciyken aldığım burs ve gelirlerimi beyan etmek için gittiğim vergi uzmanı benden

350 dolar istedi. Bir beyan için ödenecek tutar yüksek gelince bu işlemlerin kişiler tarafından online olarak da yapılabilirdiğini öğrendim. Hiçbir ücret ödemedim beyanımı yaptım" sözleriyle anlatıyor.

En büyük müşteri kitlesi avukatlar

Türkiye'de elektronik sisteme geçildikten sonra vergi beyanlarının sadece mali müşavirler tarafından yapılabildiğini hatırlatan Baykal, bu aşamada mükelleflere sisteme giriş şifresi verilmediğini belirtiyor. Mali müşavirler dışında sadece avukatların kendi beyanlarını yapabildiğini ifade eden Mehmet Akif Baykal, "Şu an en önemli müşteri kitemiz avukatlar. Çok sayıda avukat bu sistemi kullanıyor ve hepsi de çok memnun" diyor.



Baykal ve ekibi, 3 yıldır avukatlara hizmet verirken mikro işletmelerden gelen talepler üzerine www.ekoHesap.com'u geliştirmiş. Mikro işletmeler ya mevcut uygulamaların karışık ve kullanımı zor olduğunu ya da kısıtlı özelliklere sahip olduklarını belirtmiş. Ekip de bu talepler doğrultusunda hem kolay kullanımlı hem de birçok özelliği barındıran bir web uygulaması için yola çıkmış.

Her şey dijital ortamda yapılacak

Malum, Türkiye'de elektronik vergi sistemine geçildikten sonra e-fatura dönemi başladı. Artık her şey dijital ortamda yapılacak. Yeni dönemde basit, sade ve kullanışlı sistemlere ihtiyaç var. Baykal, "Biz de geliştirdiğimiz sistemle karışık mali süreçleri sadeleştiriyoruz. Sıfır bilgiyle çalışanların bordrosu oluşturuluyor. Sadece rakamların girilmesi yeterli; program, vergi, SGK ve AGİ başta olmak üzere tüm hesaplamaları otomatik yapıyor" diyor.

Herkesin anlayacağı dilden EkoHesap

Mehmet Akif Baykal ve ekibi, aslında "Uzman Vergi" projesini bir adım yukarıya taşıyarak EkoHesap uygulamasını geliştirmiş, Baykal, bu projeyi geliştirirken herkesin bildiği terimleri kullandıklarını söylüyor. EkoHesap üzerinden personel avans ödemesi, fatura iadesi, anlık olarak muhtasar, stopaj ve KDV gibi en ince ayrıntılar tek ekranda takip edilebiliyor.

EkoHesap ile eksik fatura kesilip kesilmediğini, geciken tahsilatların olup olmadığını, fazla ödeme yapılıp yapılmadığını ve en güncel vergi mevzuatına göre vergi borcunu kolayca takip etmek mümkün. Baykal, bu yeni uygulamayla ön muhasebenin zorluğunu ve angaryasını ortadan kaldırdıklarını vurguluyor.

Angaryadan kurtulup işine odaklanmak isteyen patronlar için

ekoHesap.com



Nakit ihtiyacını bile gösterecek

EkoHesap uygulaması üzerinden fatura bilgileri girildiği an hangi vergi için ne kadar ödeme yapılacak, hangi müşteri kâr ettiriyor, hangisi para kaybettiriyor ve net kârlılığınızı anlık olarak görebiliyorsunuz. Sürekli muhasebe servisinden rapor ve belge istemeye gerek kalmıyor. İşletmenin tüm faaliyetleri, çalışanların maliyetleri ve vergi ödemeleri tek bir ekrandan takip edilebiliyor. Ayrıca gelecekte nakit ihtiyacının olup olmadığını da program sayesinde görmek mümkün. ☹

E-ARŞİV FATURA SİSTEMİ DE ENTEGRE EDİLEBİLİYOR

Mehmet Akif Baykal, anlık takip edilecek bilgiler sayesinde şirket yöneticilerinin daha doğru kararlar vereceğinin altını çiziyor. Baykal, "Özellikle mikro işletmeleri hedefliyoruz. Aylık ücretlerimiz çok düşük. Ve avantajlı fırsatlar sunuyoruz. Şirketler bu programı ön muhasebe için kullanacak. Bütün verilerinizi aynı ortamda çok kolay görebileceksiniz. Farklı farklı uygulamalara gerek kalmayacak. Personel başta olmak üzere tüm gelir giderler, faturalar, tahsilatlar, ödemeler, bankalar dahil şirketin tüm faaliyetlerini tek bir ekranda görebileceksiniz. İkincisi kolay bir uygulama, herkes bu programı kullanabilecek" diyor.

İhtiyaç halinde EkoHesap'a e-arşiv fatura sistemi de entegre edilebiliyor. Ofise gitmeye gerek kalmadan fatura kesilebileceğini belirten Baykal, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Tüm işletmelerin düşük maliyetle sahip olacağı program sayesinde şirketin tüm faaliyetleri anlık olarak takip edilebilecek. Bilanço kontrol altında olacak. Şirketin mali fotoğrafı tek bir tuşla çekilecek. Bütün bunlara ek olarak ücretsiz teknik destek hizmeti de sunuyoruz."



Tek tıkla verginizi ve toplam çalışan maliyetlerinizi öğrenmeniz nasıl olurdu?

ekoHesap.com

SOSYAL GİRİŞİMCİLERİN iletişim platformu yayında



Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) öncülük ettiği Türkiye'nin sosyal fayda odaklı ilk iletişim platformu SosyalUp, sivil toplum bilincini yükselterek, sosyal problemleri çözmeye odaklanan aktörleri bir araya getiriyor...



Dr. Soner Cankö



Sosyal girişimciliği ve sosyal sorumluluk faaliyetlerini kurumsal kimliğinin bir parçası haline getiren BKM'nin öncülüğüyle açılan SosyalUp sitesi; sivil toplum kuruluşları (STK), sosyal girişimler, akademisyenler, sivil girişimler ve gönüllüleri kapsayan büyük bir ekosistem için haber, nitelikli içerik, iletişim ve etkileşim olanağı sunuyor. SosyalUp (sosyalup.net) sitesi üzerinden sosyal girişimcilik ekosistemindeki tüm gelişmeler, bu alanda yürütülen çalışmalar ve atılan adımlarla toplumlara nasıl bir fayda ve değer üretildiği takip edilebilir. Kurumsal ve bireysel anlamda doğru kaynağa hızlı erişilebilirliği sağlayan, nitelikli içerikleri kamuoyuyla paylaşan ve sosyal fayda amacıyla çalışan her kesi-

mi destekleyecek bir iletişim platformu olan SosyalUp ile STK'lara yeni iletişim fırsatları sağlanarak bağış kültürünün dijital olanaklarla gelişmesine de katkı sunuluyor.

Bağış kültüründe dijitalleşme etkisi

Türkiye'deki bağış oranlarının düşük olması gerçeğinden hareket eden BKM, sunduğu teknoloji altyapısıyla toplum ile STK'lar arasında köprüler kurmayı misyon edindi. Başlattığı e-bağış seferberliği kapsamında BKM Express aracılığıyla STK'lara saniyeler içerisinde hızlı, güvenli ve kolay bağış toplanması sağlandı. Toplamda 176 bin dijital bağış işlemi sonucunda elde edilen 3.5 milyon TL çeşitli STK'lara ve vakıflara aktarıldı.

BKM Express'e "Pozitif Sosyal Etki" ödülü

5 yıl önce hayata geçen Türkiye'nin ulusal dijital cüzdanı BKM Express, kullanıcılarına sağladığı hızlı kolay ve güvenli alışveriş deneyiminden sonra Türkiye'yi e-bağış



kavramıyla da tanıştırdı ve sosyal faydayı hedefleyen başarılı projesi sayesinde “Dönüştüren Pazarlama Etkisi - Pozitif Sosyal Etki” (Toplumsal Alan) kategorisinde Felis Ödülü’nün sahibi oldu.

Bağış kültürünün daha adil bir toplumun anahtarı olduğunu düşünen BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, “Sağlık, çocuklar, kadınlar, hayvanlar, doğa gibi farklı alanlarda sorunların çözümü ve ihtiyaç sahiplerine destek olmak için çalışan sivil toplum kuruluşları, amaçlarını yerine getirebilmek için bağışlara ihtiyaç duyuyor. ABD’de kişi başı ortalama bağış miktarı 1150 dolar civarında-

ken, Türkiye’de bu rakam ne yazık ki 17 TL ile sınırlı. Bağış toplanmasının önündeki engellerden biri geleneksel yöntemlere duyulan güvensizlik. BKM Express ile başlattığımız e-bağış seferberliğiyle, teknoloji altyapısını sivil toplum alanına taşıyarak, bağışların dijital ortamın kolaylık, hız ve güven avantajıyla toplanmasını sağladık. SosyalUp platformumuzla da gelecek günlere ışık tutup toplumu ileriye taşıyacak bir bilgi havuzu oluşturmayı hedefliyoruz. Sivil toplum için bir dayanışma zemini oluşturmaktan ve bu alanda ödüllendirilmiş olmaktan mutluluk duyuyoruz” diyor.

İYİ AMAÇLAR İÇİN DESTEK OLUYORLAR

Yuvarla: 15 STK’ya destek olan Yuvarla, hiç kâr elde etmeden şimdiye kadar 600 bin online alışveriş işleminin küsüratlarını yuvarlatarak, kuruluşlarla 500 bin TL bağış toplanmasını sağladı. Şimdi ise Yuvarla, sadece online değil başlangıç olarak İş Bankası kartlarıyla yapılan tüm küsüratlı harcamalarda kuruluşların istenilen STK için bağışlanabilmesini sağlıyor.

Givin: Kullanmadığımız eşyalar #durmasın destekolsun diyen, tüm alışverişlerin bağışa dönüştüğü bir mobil uygulama olan Givin, iyi amaçlar için harekete geçen #modern



kahramanlar’ın başlattığı bir eğitime destek hareketi. Givin, evde öylece duran bir vazunun bağışa dönüşmesini sağlıyor, bağışı özgürleştiriyor ve herkesin cebinden para çıkmadan ya da karşılıksız para vermeden iyiliğe destek olmasını sağlıyor. Alınan her şeyin tüm geliri TOG, TEGV, Tohum Otizm, TOÇEV ve Koruncuk ile iyi amaçlara destek oluyor.



Askıdanevar: 2012 yılından bu yana üniversite öğrencilerine ücretsiz ürün ve hizmet sunulmasını sağlayan bir sosyal girişim. Gönüllü kişiler, Askıda Ne Var’ın web sitesi üzerinden üniversite öğrencilerine yemek

ismarlayabiliyor. Markalara kendi ürün ve hizmetlerini askıya bırakarak sisteme dahil olabiliyor. Son 1 yılda askıya bırakılan ürün ve hizmetlerin sayısı 73 bin 600’e, bu ürün ve hizmetlerin toplam değeri ise 2.9 milyon TL’ye ulaştı.



Açık Açık: Bağışçı haklarını tanıyan şeffaf, hesap verebilir dernek ve vakıflarla, bağışçıları bir araya getirmek amacıyla kurulmuş bir platform olan Açık Açık, kişilere ve kurumlara, 15 alanda fark yaratan ve sayısı 56’ya ulaşan sivil toplum kuruluşlarını keşfedebilmeleri, isterlerse destekleyebilmeleri için bir platform sağlıyor.

Biyometrik ödemeler



Elif Bilge Eder

Döneminin en ileri teknolojik örnekleriyle bezenmiş James Bond serisi, parmak izi tanımlamasını 1971 yapımı “Diamonds Are Forever” (Ölümsüz Elmaslar) filminde kullanmıştı. Sahte parmak iziyle kendini Peter Franks gibi göstermeye çalışan James Bond’un kullandığı bu yöntem, şimdilerde ödeme sektörünün de en gözde kimlik tanımlama tercihleri arasında.

Biyolojik veriyi ölçme ve istatistiksel olarak analiz etme bilimi olan biyometri sayesinde günümüzde kimlik tanımlaması ve doğrulaması için insan vücudunun parmak izi, el geometrisi, retina, iris, ses, yüz şekillerini kullanabiliyoruz.

Biyometrik tanımlama artık ödemeler dünyasında da giderek önem kazanan bir yöntem haline geliyor. Kullanıcı kimliğinin satış noktasında biyometrik teknolojilerle doğrulanmasının ardından, satış tutarı banka hesabından alınabiliyor.

Biyometrik özelliklerle kimlik doğrulama, mobil ödemeler özelinde de dünyada en çok tartışılan konulardan biri. Bunda Apple Touch ID ve benzer teknolojiler önemli rol oynuyor. Visa ve Populas tarafından 2016’da yapılan bir araştırmaya göre Avrupalıların üçte ikisi, güvenli ödeme için biyometrik kullanımına hazır.

Yeni şifremiz bedenimiz

Biyometrik teknolojiler ödemeler sisteminin geleceğini oluşturacak gibi duruyor. Buna bir nevi, “bedenimiz yeni şifremiz oluyor”

da denebilir. Tüketici aşırı güvenlik yerine kolaylığı ve konforu tercih ediyor. Çünkü her banka hesabı, kart ya da uygulama için ayrı ayrı komplike şifreler oluşturup bunları akılda tutmak yerine kimlik doğrulamasını kendi kendine yapabilmeyi tercih ediyor doğal olarak.

Şimdi de derseniz, biyometrik ödeme teknolojilerinin sunduğu kolaylıklara bir göz atalım:

• **Güvenli işlem:** Biyometrik kimlik tanımlama konusuna şüpheyle yaklaşanlara rağmen; baktığımızda hepimizin parmak izinin, gözünün, kulağının, sesinin, kalp atışının ya da hareket tarzının farklı olması bence bu tereddütleri yersiz kıyor. Biyometrik özelliklerin benzersiz oluşu, tüketiciye ödeme sistemlerinde kimlik doğrulama açısından rahatlıkla bu yöntemi kullanabilme yolunu açıyor.

• **Basit işlem:** Özellikle online ödemeler kullanıcı adı, şifre ve benzeri komplike süreçler nedeniyle tüketiciyi yoruyor; insanın işlem yapısı gelmiyor. Alipay’in yeni duyurduğu “Smile to Pay” uygulaması, güvenilir 3D yüz tanıma teknolojileriyle self servis kiosklerden kolayca işlem yapılmasına imkan sağlarken, yüz tanımadaki benzetme yoluyla dolandırıcılığın engellenmesi amacıyla da yazılım ve donanım teknolojileri bir arada kullanılıyor.

• **Hızlı ve düşük maliyetli işlem:** Biyometrik kimlik doğrulama yöntemleri, satış noktasında ve mobil ödeme sırasında zamandan tasarruf sağlıyor. Öte yandan, kullanıcı ve şifre operasyonunu da ortadan kaldırdığından; bankalara, finansal kuruluş ve FinTech’lere önemli bir operasyonel verimlilik-maliyet avantajı getiriyor.

Biyometrik ödemelerin Avrupa ve Kuzey Amerika’dan sonra Asya ve Latin Amerika’da da yaygınlaşmaya başladığını görüyoruz. Yukarıda bahsettiğimiz Çinli Alipay ya da gene Çinli WeChat gibi örnekler bunun yolunu hızla açacaktır diye düşünüyorum.

Hâlihazırda ülkemizde kullanmakta olduğumuz mobil ödeme yöntemleri içinde yaygın biyometrik tanımlama özelliği bulunmuyor. Görüşüm, ülkemizde bu tür teknolojilere adaptasyonunun çok hızlı olacağı yönünde. Zira hem genç bir nüfusumuz var hem de halk olarak teknolojiyi ve yenilikleri oldukça



“ *Biyometriğin en iyi tarafı, tüketicileri güçlü şifre oluşturma ve hatırlama sorumluluğundan kurtarması; artık şifrenizi hatırlamak zorunda değilsiniz, çünkü o sizin bir parçanız.* ”

PROF. DR. MİKHAİL GOFMAN



seviyoruz. Biyometrik teknolojilerin sahtecilik ve dolandırıcılık işlem riskini azaltacağı yönünde rüştünü ispatlaması sonrası global işlemlerden de daha yüksek pay alacağını ve hatta bu işlemlerin de artacağını şimdiden söyleyebiliriz. Zira bu teknolojinin önümüzdeki dönemde daha güvenilir olmasıyla, global e-ticaret oyuncularının yanında görece küçük yerel işletmelerin de global e-ticaret piyasasına girme ve bu alanda faaliyet gösterme istahları artacaktır.

Tüketici tercihleri

Mastercard'ın Oxford Üniversitesi'ne hazırlattığı ve Ocak 2017'de yayınlanan araştırma raporuna göre;

- Tüketicilerin yüzde 93'ü mobil işlemlerde kimlik doğrulamada şifre yerine biyometrik kullanımını tercih ediyor.
- Bankaların yüzde 92'si biyometrik kimlik doğrulama metodlarını uygulamak istiyor.
- Biyometrik kimlik doğrulama metoduna geçiş için karar vericilerin sadece yüzde 36'sı yeterli bilgilerinin olduğunu belirtiyor.

Raporda, mobil ödemelerde biyometrik kimlik doğrulama metodunu doğru şekilde anlayabilmek ve başarılı uygulamalar geliştirebilmekte bankalara yol göstermek adına “5 faktörlü yapı” öneriliyor:

1 Performans: Hızlı ve efektif bir süreç yaratabilmek için hata oranı düşük biyometrik tanımlama algoritmaları ile bunu proses eden katmanlı biyometrik süreçler oluşturulmalı. Katmanlı yapıyı, analog ortamdan veriyi alarak dijital veriye dönüştüren, tanımlama için gerekli parametreleri elde ederek karşılaştırmaların yapılmasını

sağlayan ve önceki verilerin tutulacağı anlamlı bir veritabanı olarak tanımlayabiliriz.

2 Kullanılabilirlik: Sistemi kullanacak tüketicilerin sisteme güvenini ve inancını sağlayacak şekilde tasarlanması, teknolojiye uzak duranların dahi kullanabileceği basitlikte sunulması, müşteri deneyiminin ön planda tutulması sağlanmalı.

3 Her ortamda çalışabilirlik: Tasarlanacak uygulamanın cep telefonu, tablet, masaüstü, çağrı merkezi ve benzeri ortam ve cihazlarda aynı kullanıcı deneyimini sunacak şekilde tasarlanması; parmak izi, ses ve yüz tanımlama gibi ortama göre değişebilecek biyometrik özellikleri sağlayabilmesi önemli.

4 Güvenlik: Biyometrik tanımlamayla ilgili veritabanlarının güvenli şekilde saklanması ve bu sistemde ataklara en açık ve en korumasız olan tüketicinin kullandığı mobil ortamlardaki uygulamaların azami güvenlik unsurlarını içermesi gerekiyor. Diğer yandan, müşteri hesap açılışında “müşterini tanı” ilkesi doğrultusunda birçok kimlik doğrulama adımından geçen müşterinin biyometrik özelliklerinin kaydı genellikle aynı şekilde yapılamıyor. Bu noktada da ileriye yönelik, bankaların bu biyometriklerin ilk kaydını hesap açılış gibi aynı yöntemlerle yapmaları güvenlik açısından en doğru çözüm olabilir.

5 Gizlilik: Biyometrik verilerin gizliliğinin sağlanması da aslında en önemli konulardan biri. Bu alandaki bir hırsızlığın kimlik hırsızlığından daha vahim neticelerinin olabileceğini düşünüyorum. Bu anlamda kurulacak sistemlerin yüksek güvenliğini tasarlanması gerekiyor. ☹

TÜRKİYE'NİN FİNANSAL OKURYAZARLIK HARİTASI



Türkiye’de her 5 kişiden 2’si son 1 yılda para biriktirdi. Hanede para kullanımına yönelik günlük kararlara dahil olma oranı kadınlarda yüzde 74, erkeklerde yüzde 85, gençlerde ise yüzde 43. Toplumun yüzde 83’ü kredi borcunu gününde ödüyor...

**BERRİN UYANIK
BEKAR**

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) tarafından, Visa ve Türkiye’deki 22 bankanın desteğiyle Parami Yönetebiliyorum projesi kapsamında gerçekleştirilen “Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması”nın sonuçları açıklandı. Düzenlenen basın toplantısına FODER Başkanı Özlem Denizmen, Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, Ipsos Sosyal Araştırmalar Enstitüsü Genel Müdürü Özlem Bora, BDDK Başkan Yardımcısı Dr. Yakup Asarkaya ve SPK Başkan Yardımcısı Emre Önyurt katıldı.

Türkiye’de genel kamuoyunun finansal okuryazarlık düzeyini tespit etmek, finansal ürün ve hizmetler konusundaki tutum ve davranışları anlamak amacıyla yapılan araştırma Ipsos Sosyal Araştırmalar Enstitüsü tarafından 26 ilde 2 bin kişiyle yüz yüze yapıldı.

Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye’de minimum finansal

bilgiye sahip olan bireylerin oranı yüzde 70. Finansal bilgi düzeyi, çalışma hayatında olan, gelir düzeyi yüksek ve eğitimli bireylerde daha yüksek.

Bilgi düzeyi kavramsal ve aritmetik beceriler olarak iki alt grupta incelendiğinde ise matematik bilgisi gerektiren konularda becerinin göreceli daha düşük olduğu ortaya çıkıyor.

5 kişiden 2’si son 1 yılda para biriktirdi

Araştırmadan çıkan verilere göre, Türkiye’de her 5 kişiden 2’sinin son 1 yılda para biriktirdiği görülüyor. Bireyleri biriktirmeye iten temel nedenlerde “geleceğe ilişkin belirsizlik” ve “kayı” öne çıkıyor. Birikim yapanların yaklaşık yarısı (yüzde 49) sağlık sorunu, doğal afet, aniden işsiz kalma gibi beklenmedik durumlara karşı tedbir olarak para biriktirdiğini söylüyor.

Yine araştırma bulgularına göre, hanede para kullanımına

yönelik günlük kararlara dahil olma oranı kadınlarda yüzde 74 iken erkeklerde bu oran yüzde 85'e çıkıyor. Gençlerince sadece yüzde 43'ü hanede para kullanımı konusunda söz hakkına sahip.

Finansal ürün bilinirliğinde ise tasarruf ve emeklilik ürünleri öne çıkıyor. Bu ürün kategorisinde bilinirlik düzeyi yüzde 85'i buluyor.

Araştırmadaki bir diğer dikkat çekici nokta da kredi borcunu ödeme konusunda Türkiye'de bireylerin disiplinli hareket etmeye özen göstermesi. Bu konuda toplumun yüzde 83'ü kredi borcunu gününde ödediğini belirtiyor.

Finansal tutumlarına göre 5 toplumsal profil

Araştırmanın ortaya koyduğu verilere göre, finansal bilgi, davranış ve tutumlarına göre Türkiye toplumu 5 temel gruba ayrılıyor: "Finansal bilgelere" (yüzde 22), "mütevazı ebeveynler" (yüzde 24), "idareli muhafazakarlar" (yüzde 20), "plansız hayalciler" (yüzde 19) ve "kaygısız gençler" (yüzde 15).

Finansal konularda diğerlerine göre daha bilgili ve hırslı olan "finansal bilgelere", en yüksek finansal okuryazarlık düzeyindeki grup konumunda bulunuyor. Toplumun yüzde 22'sini oluşturan, orta yaş grubunda yer alan, işveren oranının yüksek olduğu ve diğer segmentlere kıyasla daha yüksek hane geliri olan "finansal bilgelere" parasını akıllıca yönetiyor. Birikim ve harcamayı bilinçli bir şekilde yapıyor. Sahip olduklarını büyütme arzusu eden "finansal bilgelere", bunun için risk almaya hazır olduklarını ifade ediyor. Bu grup kendisine finansal hedefler koyuyor ve bu hedeflere ulaşmak için birikimlerini farklı alanlarda değerlendiriyor. "Finansal bilgelere" genelde bütçe yapıyor, ödemelerini aksatmıyor.

Toplumun yüzde 24'ünü oluşturan ve ağırlıklı orta-üst yaş grubunu temsil eden "mütevazı ebeveynler" ayağını yorganına göre uzatıyor. Ailelerinin geleceği ve emeklilik dönemi için uzun vadeli plan yapmaya çalışıyor. Borçlanmamayı tercih ediyor, ödemelerini geciktirmiyor. Bu grup için hanenin geçimi ön planda, yüksek gelir arzusuyla elindeki parayı riske atmıyor.

"İdareli muhafazakar" grubu parayı daha idareli bir şekilde yönetme eğilimine sahip. Toplumun yüzde 20'sini oluşturan bu grup uzun vadeli düşünmeye ve çocukları için para biriktirmeye çalışıyor ama finansal durumları bu konularda onları zorlayabiliyor. Ancak temel ihtiyaçlara yönelik harcama yapabiliyorlar, gereksiz harcama yapabilecek esnekliğe sahip değiller. Faiz içeren finansal araçlara yatırım yapmayı tercih etmiyorlar.

"Plansız hayalciler" ve "kaygısız gençler" ise yoğunlukla 18-24 yaş grubu gençlerin oluşturduğu segmentler olarak göze çarpıyor. Henüz evli ve çocuk sahibi olmayan, limitli bir geliri olan "plansız hayalciler" toplumun yüzde 19'unu oluşturuyor. Varlıklı bir geleceğin hayalini kuruyor ve bunun için risk almaya da hazırlar. Ancak para konusunda disiplinli ve planlı olamıyorlar. Uzun vadeli hedefler belirlemekten kaçınan bu grup birikim yapma konusunda motivasyonu olmadığını da belirtiyor.

Toplumun yüzde 15'ini oluşturan "kaygısız gençler" ise finansal konularda bilgi seviyesi en düşük grup. İş ve düzenli geliri olmayan bu grup "anı yaşıyor". Bütçe yapmıyor, para biriktirmiyor. Üstelik geliri olsa dahi para biriktirmeyeceğini söylüyor.

FODER Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması

Temel finansal bilgi düzeyi

%70
10 sorudan 7'sine doğru cevap verme oranı

%71
18-59 yaş

%59
60 yaş üstü

Finansal kavramlar ve işlem yapma becerisi

%77 basit finansal işlem becerisi

%84 risk kavramı

%90 enflasyon kavramı

%82 risk kavramı ve getiri ilişkisi

%88 enflasyonun satın alım gücü üzerindeki etkisi

%82 kur değişikliğinin alım gücü üzerindeki etkisi

Türkiye'de her 5 kişiden 2'si son bir yılda para biriktirdi

%20
cüzdana veya evde nakit biriktiriyor

%18
banka hesabında biriktiriyor

%5
kenara koyması için aileden birine veriyor

Borç ödeme konusunda disiplinliyiz

%83
kredi borcunu gününde ödüyor

%84
faturasını gününde ödüyor

Finansal Ürün Bilinirliği

%85
tasarruf ve emeklilik ürünleri

%83
ödeme ürünleri

%81
kredi ürünleri

%60
sigorta ürünleri

Hanede para kullanımına yönelik günlük kararlara dahil olma

%85
erkekler

%74
kadınlar

%43
gençler

Finansal davranışlar

%81
bir şey satın almadan önce maddi gücünün buna yetip yetmeyeceğini detaylıca düşünüyor

%79
kendi mali işlemlerini yakından takip ediyor

%77
aylık ödemelerini yapamadığında stres yaşıyor

Finansal tutumlara göre 5 temel grup

%22
finansal bilgelere

%24
mütevazı ebeveynler

%20
idareli muhafazakarlar

%19
plansız hayalciler

%15
kaygısız gençler

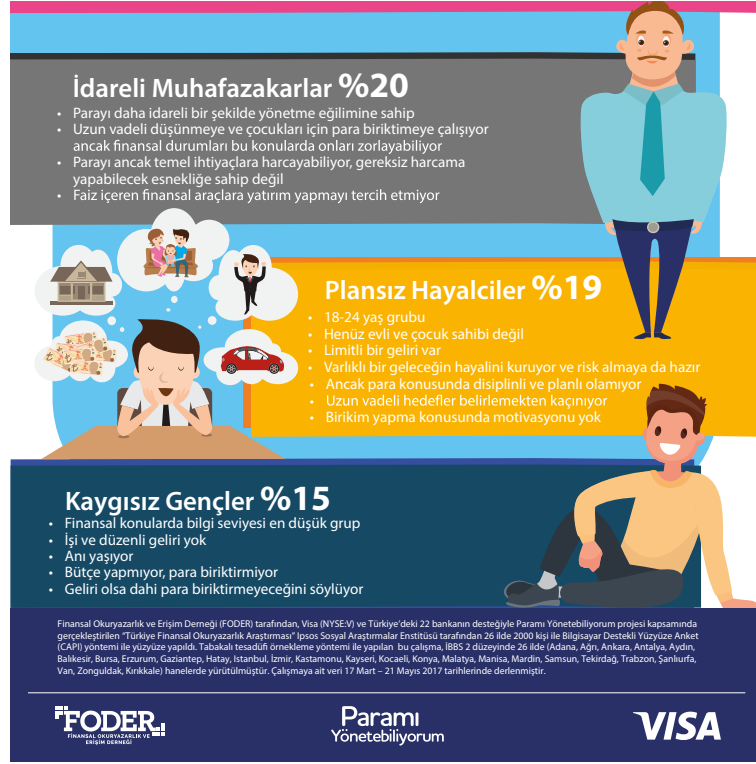
Finansal Bilgelere %22

- En yüksek finansal okuryazarlık düzeyine sahip
- Ağırlıklı orta yaş grubu
- İşveren oranı yüksek
- Diğer segmentlere kıyasla daha yüksek hane geliri var
- Finansal konularda diğerlerine göre daha bilgili ve hırslı
- Parasını akıllıca yönetiyor
- Genelde bütçe yapıyor, ödemelerini aksatmıyor
- Birikim ve harcamayı bilinçli bir şekilde yapıyor
- Sahip olduklarını büyütme arzusu ediyor
- Risk almaya hazır
- Finansal hedefler koyuyor ve bu hedeflere ulaşmak için birikimlerini farklı alanlarda değerlendiriyor



Mütevazı Ebeveynler %24

- Ağırlıklı orta yaş grubu
- Ayağını yorganına göre uzatıyor
- Ailelerinin geleceği ve emeklilik dönemi için uzun vadeli plan yapmaya çalışıyor
- Borçlanmaktan korkuyor, ödemelerini geciktirmiyor
- Hanenin geçimini ön planda tutuyor, yüksek gelir arzusuyla elindeki parayı riske atmıyor



"Finansal bilinci yüksek bir Türkiye istiyoruz"

FODER Başkanı Özlem Denizmen, toplantıda araştırma sonuçları ve FODER'in amaçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Tasarruf bilinci taşıyan, daha iyi bir gelecek isteyen ve bunu planlayan bir Türkiye hepimizin ortak hedefi. FODER olarak Türkiye'nin finansal okuryazarlık seviyesini hak ettiği düzeye taşımayı, bireylerin finansal davranışlarında olumlu değişiklikler oluşturmayı, bireylerden başlayarak ülkece tasarruf edebilmeyi ve böylece daha iyi bir gelecek yaratmayı hayal ettik. Çünkü en basit anlatımıyla, günlük finansal ihtiyaçların yönetilmesi ve geleceğin planlanması için bireylerin hayata finansal okuryazarlık bilinciyle başlamaları gerekiyor. Bunun üzerine finansal ihtiyaçlarını tanımlayarak geleceklerini inşa etmeleri sağlanabiliyor. Araştırmamızda yaklaşık her 5 kişiden 2'sinin (yüzde 42) bir şekilde para biriktirdiğini gördük. Finansal okuryazarlık çerçevesinde birikim davranışına ilişkin beklentimiz, bireylerin uzun vadeli bir plan çerçevesinde hareket etmesi. Bu araştırma bizlere, üyelerimize ve finansal okuryazarlığa gönül veren herkese yol gösteriyor" dedi.

"Finansal okuryazarlığı geliştirmek uzun soluklu bir maraton"

Visa Türkiye Genel Müdürü ve FODER Yönetim Kurulu Üyesi Merve Tezel, araştırmanın sonuçlarını şöyle değerlendirdi:

"Bu araştırma bireylerin yüzde 70'inin finansal bilgiyi ölçen 10 sorudan minimum 7'sini doğru yanıtlayabildiğini gösteriyor. Bu sonuçta finansal okuryazarlığın geliştirilmesi amacıyla gerek özel sektör gerek kamu kanadında yürütülen çalışmaların büyük etkisi var. Biz de Visa olarak bankalarımız ve proje ortaklarımızla birlikte 8

VISA

yıldır yürüttüğümüz sosyal sorumluluk projemiz Parami Yönetebiliyorum kapsamında 81 ilde bireylere bütçe yapabileme, finansal kavramları anlama ve hayatları boyunca karşılama çıkacak olan finansal ürünleri doğru kullanma becerisi kazandırmak üzere eğitimler veriyoruz. Çalışmalarımızın toplumda karşılık bulduğunu, finansal okuryazarlık konusunda kayda değer bir bilincin ve bilgi düzeyinin oluştuğunu görmekten memnuniyet duyuyoruz. Şimdi bu bilinci doğru finansal davranışlara yönlendirmemiz gerekiyor. Finansal okuryazarlığı yerleştirmek uzun soluklu bir maraton. Hedefimiz ölçeğimizi daha da büyütme ve daha fazla sayıda bireye ulaşmak. Bu bilinçle çalışmaya devam edeceğiz."

BDDK'nın finansal tüketiciyi korumak için attığı adımlar

Finansal sistemin sağlıklı ve sürdürülebilir olması için bu sistemi kullanan tüm kişilerin haklarının teminat altına alınmasının önemine dikkat çeken BDDK Başkan Yardımcısı Dr. Yakup Asarkaya, BDDK'nın bu konuda hayata geçirdiği uygulamalarla ilgili şu bilgileri verdi:

BDDK'nın finansal tüketiciyi korumak için attığı adımlar

"BDDK bünyesinde oluşturulan Finansal Tüketici İlişkileri Daire Başkanlığı, finansal tüketicinin şikayet ve başvurularını, gerektiğinde denetim yapmak suretiyle sonuçlandırıyor, gerekli düzenlemeleri yapıyor. Bunun ardından çağrı merkezinin kurulması, e-şikayet sisteminin oluşturulması, bilgilendirici kamu spotlarının hazırlanması da çok kritik diğer adımlar oldu. Finansal ürünlerin çeşitliliği arttıkça doğru ürün seçmek ve kullanmanın zorlaştığı bir gerçektir. Finansal okuryazarlık bu bağlamda gün geçtikçe önemli bir kavram haline gelmiş. "Türkiye Finansal Okuryazarlık Araştırması'nın sonuçları, bizlere tasarruf yapan finansal tüketicinin yarıdan fazlasının, tasarruflarını geleneksel yöntemlerle biriktirmeyi tercih ettiğini gösteriyor. Bunun değişmesi adına finansal sistemin tanıtılması ve ürünlerin artırılması anlamında kurum ve kuruluşlara önemli görevler düşüyor."

Otomatik katılım ve faizsiz katılım fonları tasarruf düzeyini artıracak

SPK Başkan Yardımcısı Emre Önyurt, araştırma sonuçlarıyla ilgili yaptığı değerlendirmede, son yıllarda atılan iki önemli adımla tasarrufların ülke ekosistemine kazandırılmasının önünün açıldığını belirtti. Önyurt, ilk olarak bireysel emeklilik sisteminde devlet katkısı desteği ve getirilen otomatik katılım sistemiyle önemli miktarda bir finansal kaynağın ülkemiz tasarruf havuzuna dahil olduğunu hatırlattı. İkinci önemli adımın ise Sermaye Piyasası Kurulu'nun faizsiz finansal araçları tercih eden yatırımcılara hizmet veren katılım fonlarının kuruluşuna imkan sağlayan düzenlemeleri olduğunu ifade etti.

Özellikle otomatik BES katılımcılarının 3'te 2'sinin faizsiz katılım fonlarını tercih ettiğine işaret eden ve bu alana daha fazla odaklanması gerektiğini vurgulayan Önyurt, "Yakın zamanda sektöre kazandırılan para piyasası katılım fonu ve kısa vadeli kira sertifikaları katılım fonuyla katılım bankalarının sermaye piyasalarına entegrasyonunun artırılmasını da umuyoruz. Finansal okuryazarlık oranının artırılmasına yönelik çalışmalarda da hem bireysel emeklilik sisteminin hem de faizsiz finansal araçların vatandaşlarımıza tanıtılmasının oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz" dedi. ☺



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun çalışma usul ve esasları belirlendi



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

6 698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında, kanuna ilişkin uygulamaları, mevzuattaki gelişmeleri ve uluslararası alandaki çalışmaları takip etmek ve değerlendirmek, araştırma ve incelemeler yapmak, görev alanına giren konularda resmi ve gayri resmi kurum ve kuruluşlarla birlikte uluslararası kuruluşlarla işbirliği yapmak gibi görevlerle idari ve mali özerkliğe sahip ve kamu tüzel kişiliğine haiz olmak üzere "Kişisel Verileri Koruma Kurumu" kuruldu.

Kurumun Başbakanlık'a bağlı olduğu, organizasyon yapısının kurul ve Başkanlık'tan oluştuğu, karar organının ise kurul olduğu belirtildi. Bu kapsamda kanunun 21, 22 ve 23'üncü maddelerinde kurula üyelik şartları, kurulun görev ve yetkileri ile çalışma esasları çerçeve niteliğinde düzenlenerek diğer hususların ise kanunun 23/7'nci bendi uyarınca yönetmelikle düzenleneceği açıklandı. Yukarıda bahsedildiği üzere, kanunun 23/7'nci bendine istinaden uzun süredir beklenen yönetmelik, "Kişisel Verileri Koruma Kurulu Çalışma Usul ve Esaslarına Dair Yönetmelik" başlığıyla 16 Kasım 2017 tarihli ve 30242 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Anılan yönetmelik kapsamında aşağıda kısaca değineceğimiz hususlar ise ayrıntılı şekilde düzenlendi...

görev süreleri 4 yıl olarak belirlendi, görev süresi biten üyenin yeniden seçilebileceği, kural olarak görev süresi dolmayan üyenin ise görevine son verilemeyeceği düzenlendi. Ancak yönetmeliğin 6'ncı maddesinde, sınırlı sayıda olmak üzere sayılmış hallerde kurul kararıyla üyeliğe son verilebileceği hükme bağlandı. Başkan ve üyelerin görevleri ile üyelik ve seçim esaslarına ilişkin diğer hususlar da yönetmeliğin 5 ve 6'ncı maddelerinde ayrıntılı olarak düzenlendi.

Kurulun görev ve yetkileri

Yönetmelik kapsamında kurula;

- Kişisel verilerin mevzuata, temel hak ve özgürlüklere uygun şekilde işlenmesini sağlamak,
- Kişisel verilerle ilgili hakların ihlaline ilişkin şikayetleri incelemek, karara bağlamak ve bunlara ilişkin geçici önlemleri almak,
- Özel nitelikli kişisel verilerle birlikte kişisel verilerin işlenmesine ilişkin önlemler ile bu verilerin güvenliğine ilişkin yükümlülükleri belirlemek,
- Veri güvenliğiyle kurulun görev alanı ve kurumun işleyişine ve veri sorumlusunun görev, yetki ve sorumluluklarına ilişkin düzenleyici işlemleri yapmak,
- Veri Sorumluları Sicili'nin tutulmasını sağlamak, verilerin silinmesi, yok edilmesi ve anonim hale getirilmesine ilişkin prosedürü belirlemek,
- Verilerin yurtdışına aktarılması için yeterli korumaya sahip olan ülkeleri belirlemek ve bunları ilan etmek,
- Konuyla ilgili sektörel uygulama esaslarını belirlemek, sertifikasyon, akreditasyon, eğitim ve rehberlik (üniversiteler ve yurtiçi/ yurtdışı kurum ve kuruluşlarla işbirliği ve koordinasyon yapmak dahil) çalışmalarının usul ve esaslarını belirlemek,
- Kanunda öngörülen idari yaptırımlara karar vermek,
- Diğer kurum ve kuruluşlarca hazırlanan mevzuat tasarımları hakkında görüş bildirmek,
- Kurumun stratejik planını karara bağlamak, amaç ve hedefleri ile hizmet kalite standartlarını belirlemek,
- Bütçe teklifini görüşmek ve karara bağlamak, rapor tasarımlarını onaylamak,
- Taşınmaz alım satımı, kiralanması hususundaki önerileri görüşmek ve karara bağlamak,



Kurulun organizasyon yapısı

Anılan yönetmelik kapsamında kurulun dokuz üyeden oluştuğu, beş üyesinin TBMM, iki üyesinin Cumhurbaşkanlığı, kalan iki üyesinin de Bakanlar Kurulu tarafından seçileceği; bu dokuz üye arasında kurulca gizli veya açık oylama usulüyle yapılması kurulca kararlaştırılmak üzere yapılacak seçimle birinin başkan, birininse ikinci başkan olarak göreve atanacağı, başkanın herhangi bir nedenle yokluğunda ikinci başkanın başkana vekalet edeceği bildirildi. Kurul üyelerinin



Kişisel Verileri Koruma Kurumu, kişisel verilerin mevzuata, temel hak ve özgürlüklere uygun şekilde işlenmesini sağlayacak; kişisel verilerle ilgili hakların ihlaline ilişkin şikayetleri inceleyip karara bağlayacak, bunlara ilişkin geçici önlemleri alacak; Veri Sorumluları Sicili'nin tutulmasını sağlayacak, verilerin silinmesi, yok edilmesi ve anonim hale getirilmesine ilişkin prosedürü belirleyecek; sertifikasyon, akreditasyon, eğitim ve rehberlik çalışmalarının usul ve esaslarını belirleyecek...



■ Konuya ilişkin kamuoyu farkındalık faaliyetleri düzenlemek, ilgili kurum ve kuruluşları bilgilendirmek gibi görevler yüklendi.

Kurulun çalışma usul ve esasları

Anılan yönetmelik kapsamında kurulun gündeminin ve toplantı tarihinin başkan tarafından belirleneceği ve gündeme ilişkin karar taslakları ile kurumun görüş ve önerilerinin toplantı tarihinden en az 3 gün önce üyelere dağıtılacağı belirtilerek gündemin belirlenmesi ve görüşülmesine ilişkin diğer usul ve esaslar ayrıntılı şekilde düzenlendi.

Kurulun başkan dahil en az altı üyeye toplanacağı, kararların üye tam sayısının salt çoğunluğuyla alınacağı, üyelerin çekimser oy kullanamayacağı, toplantıya kural olarak yalnız başkan, üyeler ve görüşme tutanaklarını düzenlemekle görevli personelin katılabileceği, ancak ihtiyaç halinde başkan tarafından aksinin kararlaştırılabileceği, fakat bu halde dahi kurul kararlarının dışarıdan katılanlar yanında alınamayacağı, kararların toplantıya katılan tüm üyeler tarafından imzalanmış tutanakla tespit edileceğini, bu kararların toplantı tarihinden itibaren en

geç 15 gün içinde gerekçeleri ve karşı oy gerekçeleriyle birlikte yazılacağı, kararların İnceleme Dairesi Başkanlığı tarafından dosyalanacağı ve onaylı örneklerinin ilgililere gönderileceği, gerekli görülen kararların kamuya duyurulacağı, kararlarla ilgili basın ve yayın organlarına yapılacak açıklamaların ancak başkan tarafından yapılabileceği, kurul tarafından ihtisas komisyonu veya çalışma grupları kurularak toplantıdan önce ön inceleme ve ayrıntılı değerlendirme yapılabileceği, anılan komisyon veya çalışma gruplarında kurul kararıyla kurum personelinin görevlendirilebileceği, kurul üyeleriyle birlikte başkan tarafından ihtiyaç duyulması halinde kurul toplantılarına ya da hazırlık çalışmalarına katılanların sır saklama yükümlülüğü altında buldukları ve bu yükümlülüklerinin görevden ayrılmasından sonra da devam ettiği düzenlendi. Bununla bahsi geçen kararlarda bulunması gereken hususların neler olduğu birlikte yönetmeliğin 13'üncü maddesinde ayrıntılı şekilde belirtildi.

İşbu yönetmelikte yer almayan ya da açıklık teşkil etmeyen konular hakkında ise kurulun mevzuat hükümleri çerçevesinde karar vermeye, uygulamayı düzenlenmeye ve yönlendirmeye yetkili olduğu da ayrıca belirtildi. ☹

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

Kartlı ödemeler güvenli olarak büyümeye devam ediyor



TABLO 1

Toplam kart sayısı 190 milyona yaklaştı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre, 2017 yılının ekim ayı sonu itibarıyla Türkiye'de 61.5 milyon adet kredi kartı, 128 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2016 yılının



ekim ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısı yüzde 6 artış gösterirken, banka kartı sayısında ise yüzde 12'lik artış görülüyor.

Kart sayısı (Milyon adet)

	2016 Ekim	2017 Ekim	Değişim
Banka kartı	114.5	128	% 12
Kredi kartı	57.9	61.5	% 6
Toplam	172.4	189.5	% 10

TABLO 2

Ekim ayında 60 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

Banka kartları ve kredi kartlarıyla ekim ayında toplam 59.5 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 52.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken 6.6 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı kredi kartıyla ödemelerde yüzde 16 oldu. Banka kartıyla ödemeler ise yüzde 45 arttı ve toplam kartlı ödemeler içindeki payı yüzde 11'i geçti.



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2016 Ekim	2017 Ekim	Değişim
Banka kartı	4.5	6.6	% 45
Kredi kartı	45.5	52.9	% 16
Toplam	50	59.5	% 19

EXTRE



TABLO 3

Dijitalleşme sürüyor: İnternette kartlı ödemelerde yüzde 45 artış

BKM verilerine göre 2017 yılının ilk 10 ayında toplam 81 milyar TL'lik internette kartlı ödeme yapıldı. Bu tutar, önceki yılın aynı dönemine kıyasla internette kartlı ödemelerde yüzde 45 artış olduğunu ortaya koyuyor. Toplam kartlı ödemeler içindeki internette ödeme payı ise geçen yılın aynı döneminde yüzde 11 olarak gerçekleşirken, 2017 yılının ilk 10 ayında yüzde 14'e çıktı.

İnternette kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2016 ilk 10 ay	2017 ilk 10 ay	Değişim
Kartlı ödeme tutarı	55.8	81	% 45
Toplam kartlı ödemeler içindeki payı	% 11	% 14	

3D secure kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2010	2015	2017 ilk 10 ay
Kartlı ödeme tutarı	2.4	26.1	44.1
İnternette ödemeler içindeki payı	% 18	% 47	% 54

TABLO 4

Her iki internet alışverişinden biri 3D secure güvenli ödeme yöntemiyle yapılıyor

İnternette yapılan alışverişler dikkate alındığında 2010 yılında yüzde 18 olan 3D secure ile yapılan güvenli ödeme işlemlerinin 2017 yılının ilk 10 ayında yüzde 54'e çıktığı görülüyor. Sanal işyerlerindeki dönüşümle beraber bugün internette yapılan kartlı ödemelerin çoğu 3D secure ile güvenli bir şekilde gerçekleşiyor.



Kartlı ödemelerde dolandırıcılık en alt seviyede seyrediyor

BKM dolandırıcılık istatistikleri dikkate alındığında, yurtiçi fiziki POS'larda gerçekleşen her 1 milyon TL'lik kartlı ödemenin 2010 yılında 33 TL'sinde dolandırıcılık tespit edilmişti. 2017 yılının ilk 10 aylık verilerine göre ise her 1 milyon TL'lik işlemin sadece 7 TL'lik kısmında dolandırıcılık işlemine maruz kaldı. Kredi kartlarının, ATM'lerin ve POS'ların tamamının çip & PIN teknolojisine sahip olduğu ülkemizde, bankalarımızın dolandırıcılık izleme ve önleme yöntemlerini oldukça etkin bir şekilde uygulaması ve kartlı ödeme sektörü altyapımızın oldukça gelişmiş olması sayesinde dolandırıcılık rakamları en alt seviyelerde seyrediyor.



Mobil ödemelerle gelen

5 popüler iş alanı

Mobil ödemelerin en hızlı arttığı ülkelerin başında Çin var. Bu yılın sonunda 14 trilyon dolara ulaşması beklenen Çin pazarı, yeni iş alanlarına da öncülük ediyor: Konum temelli çalışmalar, içeriğe bahşiş vermek, paylaşım sistemi...



iResearch tarafından yapılan araştırma, 2016 yılında 8.8 trilyon dolara ulaşan Çin mobil ödemeler sektörünün bu yılın sonunda 14 trilyon dolar gibi "uçuk" bir seviyeye ulaşacağı tahminini yapıyor. Şirket, 2019'un sonuna kadar Çin'deki online ödemelerin yüzde 85'inin mobil telefonlar, kalan kısmın ise bilgisayar ve tabletler yoluyla yapılacağını öngörüyor.

Bir başka veri de Çin'de cep telefonu kullanımıyla ilgili. 2016 yılında ülkedeki internet kullanıcılarının yüzde 95'i cep telefonlarıyla erişim sağladı. Bu verilerden yola çıkan Tech in Asia haber sitesinin çalışmasına göre, telefon yoluyla para harcamanın -veya kazanmanın- yeni yolları da ortaya çıkmış durumda. Tech in Asia, Çin'de mobil ödemeleri baz alarak gelişen beş iş modelini şöyle sıralıyor:

1 Konum temelli serbest çalışma

Akıllı telefonların sürekli kullanıcıların yanında olması, mobil ödeme servislerinin konum temelli yeni hizmetler sunmasına olanak veriyor.

Örneğin Alipay'de, yakınınızdaki fotoğrafçıdan dadiya veya antrenöre serbest çalışanları bulmak artık mümkün. Hatta kendi konumunuzu belirtip istekte bulunabiliyorsunuz. Bu istekler bir paket teslim etmek ya da almak, market alışverişi yapmak, biriyle sinemaya gitmek gibi geniş bir yelpazede olabiliyor. İstekleri yerine getirmek isteyenler 30 doları geçmeyecek şekilde ödeme de alıyor.

2 Ücretli grup görevleri

Bir WeChat resmi hesabı olan "Knowledge Circle" kullanıcıları için geliştirilen yeni bir hizmet bu alana iyi bir örnek. Bir grup arkadaş spora gitmek veya bir sınava çalışmak gibi görevlerden oluşan kendi günlük görev listelerini yaratıp katılım oranına bağlı olarak ödeme talep edebiliyor.

En yüksek ödeme tutarı 750 dolar. Katılımcılar görevleri tamamlamak ve tamamladıklarına dair bir kanıt göstermek zorunda. Örneğin, spor salonundaki bir fotoğraf gibi... Günlük görevleri çok sık tamamlanamamaya başlayan katılımcıların parası ise diğer sıkı katılımcılara geçiyor. Bu iyi alışkanlıklar edinmek ve yeni şeyler öğrenmek için oldukça motive edici bir yol. Asıl olarak eğitici amaçlar için tasarlanan Knowledge Circle, öğretmenler ve eğitmenlerin de kendi görev gruplarını oluşturmasına izin veriyor.

3 İçeriğe bahşiş vermek

Bahşiş vermek yeni bir konsept değil ama Çin'de yeni bir anlam kazanmış durumda. Özellikle blogger'lar gibi online içerik yaratıcıları yazdıkları makaleler için bahşiş alıyor. Bu sistem WeChat'te oldukça yaygın. Yazarlar gönderilerinin sonuna bahşişları kabul etmek için bir QR kodu ekleyebiliyor. Zorunlu olmaması nedeniyle bahşiş sürdürülebilir bir iş modeli değil. Ancak reklamlara veya ödeme duvarlarına başvurmadan içerikten para kazanmanın bir yolu. Yazarların WeChat'te bahşiş yoluyla ne kadar kazandıkları kesin değil ama Apple geçen yaz bu özelliği durdurmaya çalıştığı sırada şirketin geri çekilmesine yetecek kadar tepki oluştu. WeChat, içerikten kazanılan bahşişlerden şimdilik komisyon almıyor.

4 Bilgi ekonomisi

En sevdiğiniz ünlüye soru sorabilmek için para verir miydiniz? İşte bu soru, ücretli bir soru-cevap uygulaması olan Fenda'nın çıkışına yol açtı. Geçen yaz piyasaya sürülen bu uygulamayla kullanıcılar, soru sormak ve sesli mesaj formatından olan diğer cevapları görebilmek için ücret ödüyor. Bunun en iyi örneklerinden olan Çin'in en zengin işadamlarının oğlu Wang Sicong, kendi hayatıyla ilgili soruları

cevaplayarak 30 bin doların üzerinde para kazandı. Uygulama son zamanlarda ünlü dedikodularından çok uzman avukat ve psikiyatristlerden ücret karşılığı tavsiye alınan bir mecraya dönüştü.

5 Mikro kiralıklar

Tıpkı konum temelli serbest çalışanlar gibi mikro kiralıklar da akıllı telefonlar sayesinde Çin'de oldukça

işe yarıyor. Konumunuzu takip edebiliyor, ödemeleri yapabiliyor ve eşyaların son teslim tarihini hatırlatıyor. Uygulama sıradan eşyaları bir hizmete dönüştürüyor. Bisiklet paylaşımı gibi ülkenin dört bir yanını saran hizmetlere ek olarak birçok yeni hizmet ortaya çıktı. Basketbol topları, şemsiyeler, şarj bankaları, hatta seks oyuncakları mobil ödemeler ve QR kodlar sayesinde kiralanabiliyor.



İNGİLTERE'DEKİ ATM ŞİRKETLERİ İÇİN KÖTÜ HABER!

Birleşik Krallık merkezli ATM Endüstri Birliği, önümüzdeki 5 yıl içinde ülkedeki her beş ATM noktasından birinin ortadan kalkacağını öne sürdü. "Nakitsiz toplum" hedefiyle pek çok adım atan İngiltere, önümüzdeki 4 yıl içinde sahip olduğu ATM sayısını yüzde 20 azaltmayı öngörüyor. Birleşik Krallık'taki en büyük ATM ağı, ATM'lerin azalmasıyla birlikte, müşteri her para çektiğinde bankalardan çok yüksek ücretler kesen nakit çekme noktası sağlayıcıların bu masrafları büyük oranda azaltmak zorunda kalacağını vurguladı. Daily Telegraph haberine göre, bu ücretler de önümüzdeki 4 yıl içinde ATM'ler gibi yüzde 20 azalacak. Kırsal kesimde yaşayanlar başta olmak üzere milyonlarca kişinin günlük hayatta banknot ve madeni paraya erişimini kısıtlayacak olan bu dönüşüm, nakitsiz ödeme yöntemlerinin ulaşmakta zorluk çektiği kitleyi de banka kartlarına, mobil



ödemelere ve online işlemlere alıştıracak. Böylelikle ülke genelinde nakit kullanımını azaltma yolunda önemi bir adım daha atılmış olacak. ATM Endüstri Birliği adına konuşan CEO Ron Delnevo, bahsi geçen 4 yıllık dönemde 10 binin üzerinde nakit çekme noktasının kapanması anlamına geldiğini dile getirdi. Tüketiciler açısından bunun olumsuz etkileri olabileceğine değinen

Delnevo, nakit noktası sağlayıcıların gelirlerinde çok büyük düşüşler görüleceğine, masrafları karşılayamayacak duruma gelen bazı şirketlerin kapanmak durumunda kalabileceğine dikkat çekti. Tüketici açısından ücretsiz nakit çekmeye yarayan bu noktalar, masraf ücretini bankalara kesiyor. Bu işi yapan bir sağlayıcının açıklamasına göre, bu masrafta görülecek yıllık yüzde 5'lik azalma, 4 yıl içinde tüm nakit noktalarını kapatmalarına neden olabilir. Haberde, Birleşik Krallık genelinde 55 bin civarında ücretsiz nakit noktası olduğu ifade ediliyor. Coğrafi dağılıma bakıldığında Birleşik Krallık'ta güneybatı, güneydoğu bölgeleri ve İskoçya'daki ATM noktaları en sert dönüşümü geçirecek. ATM Endüstri Birliği verilerine göre, önümüzdeki 4 yıl içinde güneybatıda yüzde 44, İskoçya'da yüzde 40 ve güneydoğuda yüzde 33 oranında nakit noktası kapanacak.

MOBİL BANKA MONZO YATIRIM ALDI

Mobil cihazlar üzerinden bankacılık hizmetleri sunan Monzo, aralarında Stripe'ın da bulunduğu bir grup teknoloji firmasından 93 milyon dolar yatırım aldı. Monzo tarafından yapılan açıklamada Goodwater Capital, Sequoia's Michael Moritz, Passion Capital, Thrive Capital ve Orange Digital Ventures isimlerinin katıldığı turda 71 milyon sterlin (yaklaşık 93 milyon dolar) yatırım alındığı belirtildi. Aldığı yatırımların ardından toplam yatırım miktarını 106 milyon sterlin (yaklaşık 140 milyon dolar) seviyesine çıkaran Monzo'nun firma değerinin de 280 milyon sterlin (yaklaşık 366 milyon dolar) olduğu tahmin ediliyor. VentureBeat sitesinde yer alan habere göre Monzo yetkilileri, 93 milyon dolarlık yeni yatırımı kullanıcı sayısını ve cari hesap miktarını ikiye katlamak için kullanmak istiyor. 2015 yılında Birleşik Krallık'ta faaliyete geçen Monzo, akıllı telefonlar üzerinden



dijital bankacılık hizmeti veriyor. Monzo'nun çıkış noktası teknolojiye yakın milenyum nesline hitap etmek olmasına rağmen, daha geniş bir kitleye ulaşarak İngiltere'nin en ünlü "challenger" bankası olma unvanını eline geçirdi. Monzo herkes için kullanıma açık bir dijital

banka ama yeni hesap oluşturma konusunda belli bir onay sistemiyle çalışıyor. Haliyle sisteme yeni üye olanlar onay için bir süre beklemek zorunda. Tüm işlemler dijital ortamda yapılırsa da kart kullanmak isteyen müşterilere ön ödemeli kart imkanı da sunuyorlar.



Ayça Tunç



Özge Çelik



Melike Belli



Gülru Atak

FinTech listesine 4 Türk kadın girdi



Her yıl güncellenen “Women in FinTech Power List”, küresel FinTech ekosistemi içinde yer alan en güçlü 100 kadını belirleyen özel bir çalışma.

Bu yıl listede dört başarılı Türk kadını da yer alıyor. Kadınların iş dünyasında aktif rol alması toplumsal gelişme ve bireysel eşitlik açısından önemli bir medeniyet göstergesi. FinTech ekosistemi de bu konuda önemli bir rol oynayacağı benziyor. PSM olarak, Women in FinTech Power List 2017’ye giren bu dört kadın FinTech liderini, ülkemizin adını temsil etmeleri ve gösterdikleri başarılarından dolayı tebrik ediyoruz...

Ayça Tunç

Infosys, Business Development & Client Services - Financial Services & Insurance

Finansal hizmetler alanında 10 yılın üstünde deneyime sahip olan Ayça Tunç, kariyeri boyunca iş geliştirme ve stratejik yönetim üzerinde çalıştı. Şu anda Almanya merkezli Infosys firmasında Tüketici Servisleri, Finansal Servisler ve Sigortacılık özelinde İş Geliştirme Yöneticisi olarak çalışıyor.

Özge Çelik

Bankalararası Kart Merkezi İş Geliştirme Direktörü

İş Geliştirme Direktörü olarak 10 yıldan uzun süredir

BKM’de görev yapan Özge Çelik, kurum bünyesindeki inovasyon ve Ar-Ge süreçlerini yöneten çekirdek ekibin önemli bir üyesi. Küresel bankacılık ve finans teknolojilerindeki tüm gelişmelerini yakından takip eden Çelik, 2017 listesine ilk kez adını yazdırıyor.

Melike Belli

Cybertonica, Market Development Manager

Londra’da yaşayan Melike Belli, FinTech dünyasının önemli kadın oyuncularından biri. Çeşitli FinTech projelerinde yer alan Belli, geçen yıl da listeye adını yazdırmayı başarmıştı. Belli aynı zamanda Türkiye FinTech Ekosistem Gelişim Raporu’nun yazarı.

Gülru Atak

Citi, Treasury and Trade Solutions Dublin Lab and Innovation Head

Gülru Atak, 15 yılı geçen Citi deneyimiyle kurumu bünyesindeki “Treasury and Trade Solutions” (TTS) bünyesindeki gelişen inovasyon programını yöneten isimlerden biri. 2015 yılında Citi Women’s Leadership Development Programme’ı tamamlayan Atak, şu anda TTS bünyesinde Türkiye, Orta Asya ve Kafkasya’dan sorumlu başkanlık görevini sürdürüyor. ☺

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



Şekerbank

HEM YAZARKASA HEM POS

Ingenico YazarkasaPOS

Yeni Nesil Yazarkasa ve POS özellikleri tek cihazda birleşiyor. Ingenico iDE280 yeni nesil YazarkasaPOS ile işler kolaylaşırken, iş yükünüz azalıyor.

Para Çekmecesi Opsiyoneldir*

Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan Onaylı Yeni Nesil ÖKC

iDE280

Yeni Nesil Masaüstü YazarkasaPOS

1.275 TL
KDV Dahil

Yazarkasa TSM hizmeti ücretsiz

Yemek Çeki Uygulamaları

Metropol Card



Multinet Up

sodexo
YASAM KALİTESİ HİZMETLERİ

Ticket Restaurant®



PCI4.X



Akıllı Kart



Manyetik Kart



Temassız Kart



Dokunmatik Renkli Ekran



Ethernet



GPRS



100.000 PLU



3 Milyon Satır EKÜ Kapasitesi



15 Yıl Mali Hafıza



0 850 250 40 30

www.ikasa.com.tr

PAVO

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr