

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

OCAK 2018

Sayı: 81 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Mühendislik ve pazarlama gücü birleşti; **ATM DEVİ DOĞDU**

**GİB'den son dakika yeni nesil ÖKC golü**

**“Geçiş artık zorunlu değil, ihtiyaç bazında”**



**Hakan Aran**



**İş Bankası, teknolojiye her yıl 500 milyon TL yatırıyor**



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



Şekerbank



**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com



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

## Yıkıldı perde, eylendi viran!

**Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), sessiz sedasız bir tebliğ daha yayınladı. Alışıldığı ya da zaten beklendiği için midir bilinmez ilgili kesimlerden neredeyse hiç tepki gelmedi...**

Evet, 21 Aralık 2017 tarihli ve 30277 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 488 sıra no’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’nde (Sıra No: 426) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ’den bahsediyoruz. Tebliğde özetle şöyle deniyor:

“426 sıra no’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile belirlenen yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar uygulamasına geçiş takvimi; mevcut eski nesil cihazların mali hafızalarının dolmamış ve kullanılabilir durumda olması ile ekonomik ömrünü henüz tamamlamamış olan eski nesil yazarkasaların değişiminin mükelleflerimizde doğuracağı maliyet artışının önemli boyutlara ulaşması, mükelleflerimizden ve meslek örgütlerinden gelen yoğun talepler, teknik ve altyapı geliştirmelerinin ilave süreye ihtiyaç göstermesi ve ÖKC üretici firmaların mevcut mühürlü cihaz adetlerinin değişimi henüz gerçekleştirilmemiş eski nesil cihaz adedini karşılayacak seviyede olmaması nedenleri ile yeniden belirlenmiştir.

Yeni düzenleme ile kullanılmakta olan eski nesil yazarkasaların mali hafızalarının ömrü dikkate alınmış olup, buna göre mükelleflerimizin yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanım mecburiyeti, eski nesil yazarkasalarının mali hafızalarının dolmasından itibaren 30 gün (kalkınmada öncelikli yörelerde 60 gün) içinde başlayacaktır. Bu değişiklik sonrasında işletme büyüklüğü ve kullanılan sistemin mahiyetinin bir ayrımı yapılmaksızın, tüm mükelleflerimiz açısından mali hafızalarının dolmamış olması nedeniyle hali hazırda kullanılabilir durumda olan olup eski nesil yazarkasaların mali hafızaları doluncaya kadar kullanılabilmesi imkanı getirilmiştir.”

Kısacası, 30 Eylül’deki tebliğle organize perakendecilerin kullandığı bilgisayar bağlantılı yazarkasalar, e-fatura/e-defter kullanıcıları gibi bazı kesimler için getirilen muafiyet, şimdi yazarkasa POS’lar da dahil tüm ÖKC mükellefleri açısından geliştirilmiş oldu... Yazacak çok şey var ama içimden gelmiyor. Sadece birkaç dakikalığına kendinizi; yasalara, tebliğlere, kararnamelere güvenerek bu ülkeye yatırım yapmış bir sermayedarın yerine koyun... Keyfiniz kaçmasın; iyi okumalar, iyi yıllar.

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**  
suvgun@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 • OCAK 2018

6

## VİTRİN

Ödemeleri dönüştüren  
Visa Direct, Avrupa'da

14

## DİJİTALLEŞME

İş Bankası, teknolojiye  
her yıl 500 milyon TL yatırıyor

18

## TREND

Gelecekteki ödeme eğilimleri

20

## SEKTÖR RAPORU

"ÖKC geçişi artık zorunlu değil,  
ihtiyaç bazında"

26

## YILDÖNÜMÜ

Verisoft, 34 yaşında yeni  
"ilkler" peşinde

28

## BAĞLANTILI TİCARET

Alman mühendisliği ile Amerikan  
pazarlama gücünden doğan  
ATM devi

33

## MOBİL BANKACILIK

Eller direksiyonda,  
kulaklar Yapı Kredi Mobil'de



34

## FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Kamera geleceğin  
klavyesi olur mu?

36

## ÖDEMELER & GÜVENLİK

Güvenmek ya da güvenmemek...  
İşte bütün mesele bu!

42

## ETKİNLİK

Yıkıcı yeniliklere  
ne kadar hazırsınız?

46

## E SEKTÖR RAPORU

Unicorn olmak ya da  
kendi yağında kavrulmak...

54

## VİZYON

Yeni yıl, yeni trendler

56

## E-DÖNÜŞÜM

Innova, e-dönüşümdeki  
tecrübesini endüstri 4.0'a taşıyacak

58

## E-DÖNÜŞÜM

E-irsaliye geliyor, hazır mısınız?

60

## MEVZUAT

Lisanslı 39 ödeme ve e-para  
şirketimiz var

62

## EXTRE

Kartlı ödemeler yeni  
kullanıcılarla büyüyor

64

## DÜNYADAN

Milenyum kuşağı parayı  
Bitcoin'e yatırıyor

Paramı Yönetebiliyorum



## Yüz binlerce gencin bir bildiği var.

81 ilde yüz binlerce genç, Paramı Yönetebiliyorum eğitimlerine katılarak, bütçe yapmayı ve tasarruf etmeyi öğrendi.

Paramı Yönetebiliyorum'un her yaşa uygun ücretsiz eğitimlerine katılın, hem bütçenizi yönetmeyi öğrenin, hem de ülke ekonomisine katkı sağlayın.

Detaylı bilgi için: [paramiyonetebiliyorum.net](http://paramiyonetebiliyorum.net)

Destekleyen bankalar:

ABank • Akbank • Albaraka Türk • Anadolubank • Burgan Bank • Citibank • DenizBank • Garanti Bankası • Halkbank • HSBC • ICBC Turkey • ING Bank  
Kuveyt Türk • Odeabank • QNB Finansbank • Şekerbank • TEB • Türkiye Finans • Türkiye İş Bankası • VakıfBank • Yapı Kredi • Ziraat Bankası



## ► Ödemeleri dönüştüren Visa Direct Avrupa'da

Visa'nın yayınladığı şartname doğrultusunda, Avrupa'da kart basan kurumların Ekim 2018'e kadar gerçek zamanlı ödemeleri devreye alması gerekiyor. Gerçek zamanlı ödemelerin tutarı kart sahiplerine, onaylanan bir işlemin ardından en geç 30 dakika içinde aktarılabilir. Finans kurumları ve teknoloji iş ortakları, halen dünya çapında 1 milyardan tüketici kartı hesabına ulaşmak için kullanılabilen Visa Direct platformu üzerindeki çok sayıda web servisinden faydalanarak gerçek zamanlı ödeme çözümlerini hızlı bir şekilde oluşturabiliyor.

Visa, ABD'de PayPal, Square Cash, Braintree ve Stripe gibi iş ortaklarının kullandığı bu platformu Avrupa'da da devreye aldı. Şirketlere Visa'nın dünya çapındaki erişimi ve ölçeğinden yararlanarak işyerleri ve kişiler için yurtiçi ve uluslararası ödeme fonksiyonlarını kullanma olanağı sağlayan Visa Direct'in başlıca avantajlarını şöyle özetlemek mümkün:

### ► İşletmeden tüketiciye (B2C):

İşletmelerin oyun kazançları, sigorta ödemeleri ve günlük ticari mutabakatlar gibi hemen her türlü ödemeyi doğrudan Visa hesabına aktarmasını sağlıyor.

### ► İşletmeden işletmeye (B2B):

İşletmelerin serbest çalışanlara, sözleşmeli çalışanlara ve diğer küçük işletmelere gerçek zamanlı ödeme yapmasını mümkün kılıyor.

# VISA

### ► Kişiden kişiye (P2P):

Tüketicilerin hesabı bölüşme veya hediye gönderme gibi durumlarda mobil cihazlar aracılığıyla birbirlerine hızlı, rahat ve güvenli ödeme yapmasına olanak veriyor.

Öte yandan Visa, işyerleri için ödeme işleme teknolojileri ve çözümleri sunan Worldpay ile işbirliği yaptığını

duyurdu. Bu sayede Visa Direct'in önce Avrupa, ardından da dünya genelindeki diğer pazarlardaki işyerlerine yayılmayı hızlandırması bekleniyor. Paranın gönderildiği bankalar sistemlerinde gerekli değişiklikleri yaptığında, Worldpay üyesi işletmeler Visa Direct ile tüketicilerine gerçek zamanlı ödeme yapabilecek.

Visa'nın Avrupa Ürün Çözümleri

Kıdemli Başkan Yardımcısı Mike Lemberge, "Visa yıllardır mağazalarda ve internette ödeme yapma yöntemlerimizi değiştirmemize öncülük etti. Artık tüketicilerin ve işyerlerinin birbirine hızlı, rahat ve güvenli şekilde ödeme yapma yöntemlerini

dönüştürme fırsatına da sahibiz.

Visa Direct, Visa'nın global ağının yaygınlığından, uygun maliyetinden ve hızından faydalanarak teknoloji şirketlerinin, işletmelerin ve finans kuruluşlarının pazardaki gerçek zamanlı ödeme taleplerini karşılamasını mümkün kılan, başarısı kanıtlanmış bir platform" diyor.

## Tek tıkla araç kiralamanın ödeme altyapısı Asseco SEE'den

Asseco SEE, araç kiralama portalı Sixt rent a car'a kart saklama hizmeti sunmaya başladı. Sixt rent a car internet sayfası [www.sixt.com.tr](http://www.sixt.com.tr) üzerinden yapılan ödemeler ve girilen kart bilgilerinin güvenliği, Kartlı Ödeme Endüstrisi Veri Güvenlik Standardı (PCI-DSS) denetiminden düzenli olarak geçen ve en üst seviye PCI-DSS Level 1 lisansına sahip, Asseco SEE tarafından geliştirilmiş Merchant Safe Unipay e-ödeme geçidiyle sağlanmaya başladı. "Tokenizasyon" teknolojisine dayanan çözüm, kart bilgilerinin PCI-DSS uyumlu ortama taşınmasını ve sonraki ödemelerde tekrar kullanılmasını sağlıyor. Böylece kullanıcılar her seferinde bilgi girmeye gerek kalmadan, daha



**Merchant Safe  
Unipay**

by **ASSECO**

önce girilmiş bilgileri kullanarak tek tıkla ödeme yapabiliyor. Çözümün işyerlerine sağladığı en önemli avantaj ise kredi kartı bilgisine dokunmadan minimum yatırımla PCI-DSS uyumlu

ödeme kabul etme imkanı. Bu sayede kredi kartı bilgilerinin güvenli tutulması ve olası sahtekârlık (fraud) gibi konularda sorumluluklarını en aza indirmiş oluyorlar.

UK / CANADA / USA / TURKEY / SLOVAKIA / BH / UAE



verisoft



Otuzu aşkın yıldır, otuzu aşkın ülkede, otuzu aşkın yenilikçi ürünümüzle iş ortaklarımızın yanındayız!

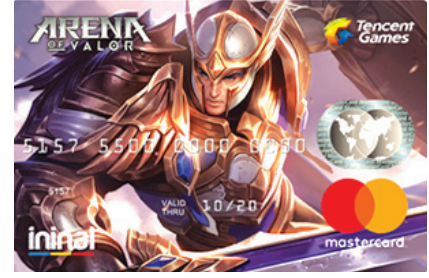
## ► Austria Card Türkiye-ininal işbirliğine Tencent Games da dahil oldu



Kart profesyoneli AustriaCard Türkiye ile finansal ve teknoloji girişimcisi ininal'ın yolları mobil oyun devi Tencent Games ile kesişti. AustriaCard Türkiye, dünyanın beşinci



değerli teknoloji şirketi seçilen Tencent'in "Arena of Valor" oyunu için ininal tarafından tasarlanan özel ödeme kartlarının üretim ve ilgili diğer hizmetlerini üstlendi. Batman,



Butterfly ve Thane için özel olarak tasarlanan ön ödemeli kartlar, AustriaCard Türkiye tarafından üretilerek oyunun fenomenlerinin kullanımına sunuldu.

## Bitcoin: Ödeme sistemi üzerine kurulmuş teknoloji

İstanbul Bilgi Üniversitesi Finansal Uygulama ve Araştırma Merkezi (CEFIS), Vizyoner Finansçılar Sertifika Programı çerçevesinde kripto paralar ve Bitcoin'i tartıştı. Santralistanbul Kampüsü Enerji Müzesi Seminer Salonu'nda düzenlenen söyleşide, İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Müdürü Şant Manukyan konuk uzman olarak yer aldı.

Manukyan, Bitcoin'in temelde para olarak çıkmadığını, ödeme sistemi üzerine kurulmuş bir teknoloji olduğunu; piyasada hızla yerini sağlamlaştıran bu ileri teknolojik atılımın internet, kişisel anahtar şifrelemesi ve "block" protokolünün bir araya gelmesiyle ortaya çıktığını belirtti. Bitcoin'in finansal piyasalarda gördüğü büyük ilginin sebebini gizli ve ulaşılmaz olarak algılanmasına bağlayan Manukyan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Simetrik ve asimetric şifrelemeyle oluşan Bitcoin için mevcut sistemlere tepkisel bir duruş diyebiliriz. Bu şifreleme sistemi, devletin şifrelenmiş dosyalara girmesini engelliyor. Bu haliyle Bitcoin'i, Roma döneminde Sezar'ın harfleri şifrelemesine benzetebiliriz."

### Devlet kontrolünde olmayan elektronik para

Nakdin aksine internet üzerinden yapılmak istenen finansal, mal ve hizmet satın alma gibi her türlü işlemin banka, Takasbank, PayPal, TROY bir aracı yani güvenilir bir üçüncü taraf gerektirdiğini hatırlatan



Şant Manukyan, "İşte Bitcoin, uzun zamandır var olan üç teknolojinin; internet, kişisel anahtar şifrelemesi (private key cryptography) ve blok zinciri (blockchain) protokolünün bir araya getirilmesiyle sorunu çözerek, internet üzerinden uçtan uca (peer to peer) aracısız işlem yapmayı mümkün kıldı" dedi.

Manukyan elektronik paraların devlet kontrolünde olmamasıyla ilgili soruya ise "Devlet uygun görmediği sürece elektronik paraların bankalara devredilmesi söz konusu olamaz" yanıtını verdi. CEFIS Araştırma Müdürü Özlem Derici Şengül ise konuyla ilgili şu

değerlendirmeyi yaptı: "İnternet ve veri iletim hızının artması dünyayı hızlı bir teknolojik dönüşüme götürdü. Bunun yansımalarını sanayi tarafında nesnelerin interneti, robot teknolojisi, 3D yazıcı gibi gelişmelerde; finansal tarafta ise blockchain teknolojisi ve kripto paralarda görüyoruz. Ülke olarak ilerlemenin en önemli aracı olan üniversitelerimizde bu dönüşümün gerisinde kalma lüksümüz yok. CEFIS olarak öğrencilerimizin hızla değişen finansal teknolojilerle ilgili en güncel bilgiye sahibi olmalarına çalışıyoruz."



# *The Ritz-Carlton, İstanbul'da Brunch Şöleni...*

Pazar günleri görüşmek üzere...

**Her Pazar**

11.30 - 14.30



Türk mutfağına özgü geleneksel yemekleri, her damak zevkine hitap eden zengin menüsü, küçük konuklar için oyuncaklarla dolu özel teras alanı, piyano dinletisi ve boğaz manzarası eşliğinde "Ritz-Carlton Brunch" her Pazar 11.30-14.30 saatleri arasında misafirleriyle buluşuyor.

Ayrıntılı bilgi ve rezervasyon: +90 212 334 4188  
Süzer Plaza, Askerocağı Caddesi, No:6, 34367 Elmadağ/Şişli İstanbul

**ATELIER**  
REAL FOOD



## ► Ankara'da güvenli ödeme teknolojileri konuşuldu

Ödeme sistemlerinin önde gelen markaları ile hükümet kurumlarından temsilciler TOBB ve Mastercard işbirliğiyle Ankara'da düzenlenen "Güvenli Ödeme Teknolojileri Konferansı"nda bulundu. Katılımcılar, paneller aracılığıyla risk, güvenlik, inovatif ödeme teknolojileri gibi birçok konuyu uzmanlarından dinleme fırsatı buldu. Güvenli ödeme için ödeme teknolojileri şirketleri, devlet, banka ve şirketlerin ayrı ayrı tedbir almasının yetmediği vurgulanan konferansta, tüm kurumların iş birliği içinde çalışması, bilgi altyapısı ve uyarı sistemlerinin oluşturulmasının yanı sıra yasal düzenlemelerin zorunlu

olduğu belirtildi. Konferansın açılış konuşmaları TOBB Başkan Yardımcısı Halim Mete ve Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan tarafından yapıldı. Halim Mete, "Şu an cebinde akıllı telefonu olan herkes bir ülke başbakanı veya cumhurbaşkanıyla aynı bilgilere ulaşma imkanına sahip. E-ticarette önümüze çıkan temel konulardan biri KOBİ'lerin bilgi eksikliğinden kaynaklı altyapı eksikliği, diğeri ise dijital okuryazarlık oranının düşüklüğü. Bunları yükselterek ödeme teknolojilerine olan güveni artırmak kritik" dedi. Kurumlar arası işbirliğinin önemine dikkat çeken Mastercard Güvenlik

Yönetimi Direktörü Cem Kibaroğlu ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Ödeme sistemleri kuruluşlarının yapması gereken, sağlıklı bir yasal altyapıyla, müşteri bilgilerinin güvenliğinden kesinlikle ödün vermeden, tüketicinin ihtiyacına yönelik pratik çözümler sunmak. Markaların sakladıkları bilgilerin güvenliğini sağlayacak bir altyapı kurmaları, Mastercard gibi ödeme teknolojileri şirketlerinin dolandırıcılığı daha oluşmadan tespit eden, uyarı sistemler geliştirmeleri, devletlerin yasal düzenlemeler yapmaları ve tüm bu bileşenlerin birbirleriyle iletişim halinde olmaları esas."

## En kritik finans süreçleri "nesnelerin fin-terneti" ile kolaylaştırıyor

Ödeme teknolojileri şirketi Cardtek, nesnelerin interneti (IoT) kavramının finans sektörüne uyarlanmış hali "nesnelerin fin-terneti"nden ilham alarak, finans dünyasının ihtiyaçlarına yanıt verecek IoT uygulamaları geliştiriyor. Kendisini de bir finansal teknoloji (FinTech) şirketi olarak nitelendiren Cardtek, FinTech ile tarihinin en büyük dönüşümüne tanık olan bankacılık ve finans dünyası için IoT'nin getirilerini pek çok süreçte faydaya dönüştürmeyi amaçlıyor. PwC'nin "Dijital IQ" araştırmasına göre akıllı sensörlere yatırım yapan ilk 6 endüstri arasında bulunan finans sektörü, müşterilerini, giyilebilir teknolojileri destekleyen



ATM deneyimleri sunmaktan kasada son derece kolay ve hızlı işlem yapmayı sağlayan yeni nesil ödeme yöntemlerine kadar her alanda IoT'nin nimetlerinden faydalandırmaya başladı. Şubelerde işlem yapmadan önce banka kartı veya kredi kartıyla sıra almak da "nesnelerin fin-terneti" ile dönüşüme uğrayacak süreçler arasında yer alıyor. Avustralya ve İngiltere gibi ülkelerde çeşitli bankaların şubelerinde devreye aldığı beacon etiketleri, içeri giren müşteriyi anında tanıyor, bir mesajla

karşılıyor ve kişiye özel kampanya ya da teklifleri iletiyor. Benzer şekilde, engelli bir müşteri banka şubesine geldiğinde de yine sistem bunu anında fark ederek, şubedeki yetkili personele bilgilendirmede bulunuyor. Böylelikle her müşteri kendini özel hissedecek şekilde karşılanıyor. Cardtek'in merkez dışında bulunan off-site ATM, kiosk, şube, sunucu odaları gibi hizmet ünitelerindeki çevresel faktörlerinin izlenmesi ve yönetimini sağlamak amacıyla Türkiye pazarına sunduğu IoT çözümü ise M2M (makinelere arası) haberleşmeyle kabin ve çevre ışığının açılıp kapanmasından elektrik akımı denetimine, titreşim denetiminden su baskını kontrolüne kadar birçok işlev tek merkezden hızlı, etkili ve verimli biçimde yönetme imkanı veriyor.



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

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

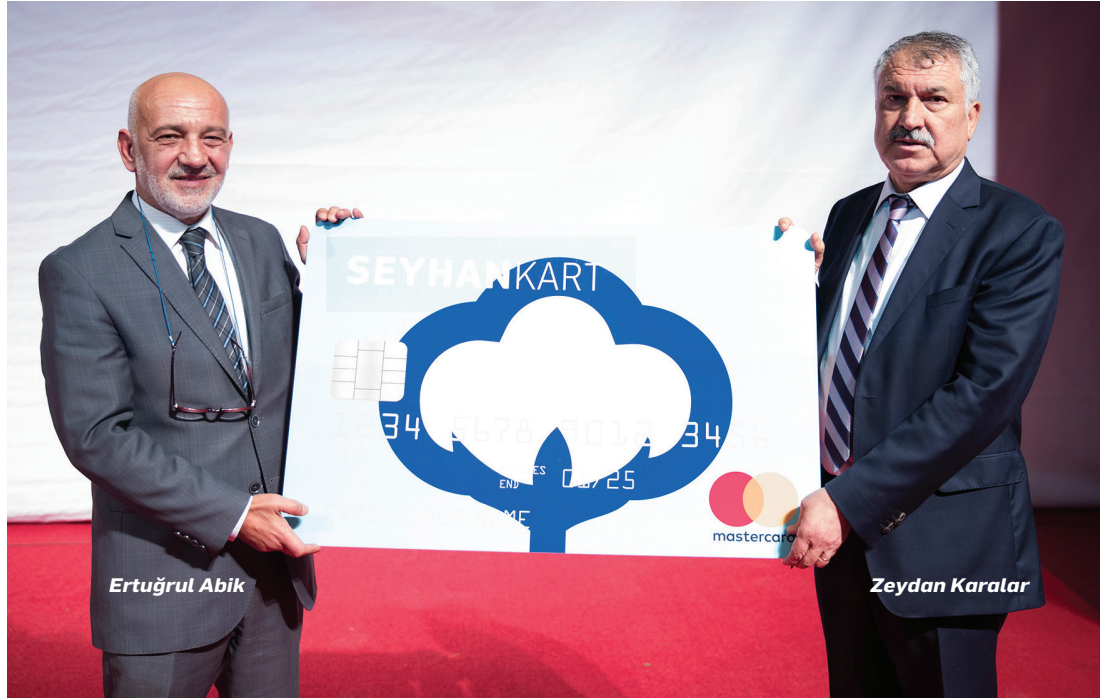


## ► Türkiye'nin "Halk", Adana'nın Seyhan Kartı

Cumhuriyet Halk Partisi Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'nun "en önemli projelerimizden biri" dediği ve CHP iktidarında hayata geçirileceği vaat edilen "Halk Kart" projesi Türkiye'de ilk kez Seyhan Belediyesi tarafından uygulandı ve ihtiyaç sahibi 1500 aileye "Seyhan Kart" dağıtıldı.

Bir sosyal yardım kartı olan Seyhan Kart, geliri 600 liranın altında olan ailelere verildi. Bu ailelerin gelirleri 600 liraya tamamlandı. Yani hiç geliri olmayan bir aileye her ay 600 lira, 200 lira geliri olana ise 400 lira para yüklendi. Belirlenen ailelerin kartlarına her ayın 15'inde paralar yüklenirken, aileler bu kartlarla anlaşmalı firmalardan gıda, giyim ve temizlik malzemesi alıyor. Seyhan Belediye Başkanı Zeydan Karalar, "Bu şekilde ihtiyaç sahibi vatandaş kendisine verileni değil ihtiyacını almış oluyor" diyor.

Sosyal yardım kartı olarak yola çıkan Seyhan Kart, yapılan yeniliklerle indirim ve avantaj kartı özelliğine de sahip oldu. Böylece vatandaşlar, anlaşmalı firmalardan yapılacak indirimlerden ve avantajlardan faydalanacağı gibi, bu kartı kullanarak dar gelirli ailelerin bütçelerine katkı koyacak. Karalar, sistemin nasıl işleyeceğini şöyle anlatıyor: "Toplamda 200 bin kişinin almasını planladığımız Seyhan Kart, anlaşmalı firmalardan yapılan alışverişlerde indirim ve belli avantajlar sağlayacak. Aynı zamanda, herhangi bir ücret ödemedi dar gelirli ailelere dağıtılan Seyhan Kart'tan daha fazla aile de faydalanmış olacak. Seyhan Kart'ı kullananlar, şu anda 1500 ailenin faydalandığı sosyal yardımların 5 bin aileye ulaşmasını sağlayacak. Vatandaş harcarken kazanacak, kazanırken yardım edecek."



### 12 yaşından büyük herkes alabiliyor

Seyhan Kart sahipleri anlaşmalı işyerinde anında indirim kazanırken, aynı zamanda yardıma muhtaç kişilere, öğrenci ve engelli bireylere Seyhan Belediyesi aracılığıyla destek oluyor. Bu kartla hem işyeri sahibi hem de vatandaş birçok yenilik ve avantajdan faydalanabiliyor. Kartı alanlardan herhangi bir ücret talep

edilmiyor.

12 yaşından büyük herkes tarafından alınabilen Seyhan Kart, kişiye özel şifreyle yüzde 100 güvenli işlem, kasa-POS entegrasyonu ile gerçek zamanlı ve güncel bakiye bilgisi, belirli bir limite kadar internetten, karttan karta PTT Şube ve ATM'lerinden, Vakıfbank ATM'lerinden, belediye kiosklarından yükleme yapabilme gibi özelliklere sahip. Nakit çekilebilen kartla dünyanın neresinde olursa olsun, tüm Mastercard logolu tüm POS'larda ödeme yapmak mümkün. Sanal alışverişlerde kullanılabilen, e-cüzdan olarak kullanım imkânı sağlayan Seyhan Kart; mobil ödeme limiti oluşturabilme, 150 TL'ye kadar telefon faturası üzerinden kredi-mobil ödeme limiti oluşturabilme, belediye vergi ödemelerinde otomatik talimat verebilme, yurtdışında okuyan öğrenciler için ucuz para transferi aracı, tüm dünyada 1000'den fazla markada puan toplama zahmetine girmeden anında indirim kazanma, gençlere ve çocukların kullanıma verilecek ek kartla harcama takibi yapabilme, dönemsel kampanyalardan SMS veya e-mail ile anında haberdar olma gibi özellikleriyle de öne çıkıyor.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

## Kim nereye transfer oldu?

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

## Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

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

17 Aralık 2013 Salı 14:39

**Finans Gündem**

ARAMA YAP

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

KISAYOLLAR: Günün Tüm Haberleri | İlginç Bankacı Hikayeleri | Para Komedi | Arayışma | Basın Toplantıları / Ajanda | Dünden Bugüne Bankacılar

Öne Çıkan Haberler

İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde

Uç yönü görüşme yapabilen akıllı telefon

Her 50TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

Serbistan faiz indirdi

Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor

2013 altından çıkış yılı oldu

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümünü

FINANS SEKTÖRÜNÜN  
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

# İş Bankası, teknolojiye her yıl 500 milyon TL yatırıyor



İş Bankası tarihinin en iddialı projelerinden TUTOM ve Atlas Veri Merkezi, 4 yıl önce başlatılan dijital dönüşüm yolculuğuna olağanüstü hız kattı. Bankacılık işlemlerinin yüzde 86'sı şube dışı kanallara yayıldı. Artık toplam işlemlerin sadece yüzde 14'ü şubelerden yapılıyor. İşCep'in payı ise yüzde 38...

**T**ürkiye İş Bankası, 2014 yılında başlattığı dijital dönüşüm programını hız kesmeden sürdürüyor. 1.364 şubesi ve 25 bine yakın çalışanıyla 15 milyon civarında müşterisine hizmet veren bankada, günde ortalama 100 milyon işlem yapılıyor.

Bilişim teknolojileri alanında yaklaşık 1.600 kişilik bir kadroyla çalışan İş Bankası, dijital dönüşüm çalışmaları

için İstanbul'daki Tuzla Teknoloji ve Operasyon Merkezi (TUTOM) ile Atlas Veri Merkezi'ni üs olarak kullanıyor. Dönüşümü; veri altyapısı, uygulama mimarisi, bilgi teknolojileri ve veri merkezi olmak üzere dört alanda başlattıklarını hatırlatan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Hakan Aran, programda gelinen aşamayı şöyle anlatıyor: "2014 yılından bu yana dönüşüm kapsamında hemen hemen dokunmadığımız veri, uygulama kalmadı. Ülkemiz

bankacılık tarihinde teknolojik alanda imza attığı pek çok ilkle öncü konumunda bulunan bir kurum olarak, müşterilerimizle en yeni ürün ve hizmetleri buluşturmaya devam ediyoruz. Tüm dünyada dijital bankacılık ve dijital dönüşümün konuşulduğu bir dönemde, yenilikleri takip eden değil takip edilen kurum olma özelliğimizi sürdürmek istiyoruz. Müşterilerimizin bizden beklentileri çerçevesinde de en kaliteli, en iyi ve en hızlı hizmeti sunma anlayışımızın öncü konumumuzu daha da pekiştireceğine inanıyoruz.”

### Atlas Veri Merkezi'ne 155 milyon dolarlık yatırım

Aran, Atlas Veri Merkezi ve TUTOM'un İş Bankası tarihinin en büyük dijital altyapı ve dönüşüm projeleri olduğunu vurguluyor. 32 bin metrekarelik alana kurulan ve bankayı gelecek yıllarda teknoloji açısından olumlu yönde ayrıştırması amaçlanan Atlas Veri Merkezi ile kesintisiz, güvenli ve hızlı veri akışı sağlanması hedefleniyor. Hakan Aran, her bir enerji ve soğutma sisteminin bire bir yedeğinin olduğu, deprem etkilerini minimize edebilen en gelişmiş sismik izolatörlerin kullanıldığı ve olası büyük depremlerde bile kesintisiz hizmet verebilecek şekilde tasarlanan bu veri merkezinin, İş Bankası sistemlerinin altyapı kullanılabilirlik değerlerini yüzde 99,995'in üzerine taşıyacağını belirtiyor. Şu an her biri 500 metrekarelik üç sistem salonuyla hizmet veren Atlas Veri Merkezi, toplam 8 sistem salonuyla 4 bin metrekarelik beyaz alana kadar büyüme kapasitesine sahip. Doğa ve insan dostu çözümleriyle dikkat çeken veri merkezinde, sağlıklı ve ekolojik bir yaşam çevresi oluşturma prensibi benimsenmiş. Aran, bu doğrultuda binanın konumlandırılması sırasında güneş ve rüzgâr etkilerine önem verildiğini, mevcut ağaçların ve verimli toprağın korunduğunu ifade ediyor.

Cihazların çalışması sırasında ortaya çıkan atık ısıyla veri merkezi ofislerinin ısıtılmasını sağlayacak bütünüyle entegre bir ekosistem oluşturulmuş. Bunların kesintisiz ve sürdürülebilir kaliteli hizmet sunma altyapısı kurma idealiyle gerçekleştirildiğini belirten Aran, Atlas Veri Merkezi için toplam 155 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını sözlerine ekliyor.

### Dijital dünyanın Oscar'ını aldı

Atlas Veri Merkezi, İş Bankası'nın önümüzdeki 25 yılda öngörülen büyüme ihtiyacını karşılayacak şekilde kurgulandı. Hakan Aran, kesintisiz çalışma kriterlerine göre, en üst seviye olan tam yedekli hata toleransına sahip 4'üncü seviye (Tier IV) sertifikasını Türkiye'de alan ilk ve tek veri merkezi olduğunu vurguluyor.

B merkezin, Data Center Dynamics tarafından düzenlenen ve "dijital dünyanın Oscar'ı" olarak değerlendirilen küresel çaptaki yarışmanın en önemli kategorisi olan "altyapı ölçeklendirme"de birincilik ödülü aldığını da hatırlatalım. Aran, daha önce Microsoft, Facebook ve Oracle gibi dünya devlerinin aldığı bu ödülün, İş Bankası'nın dijital alandaki liderliğinin bir göstergesi olduğunu altını çiziyor.

İş Bankası, TUTOM için de 2009-2012 yılları arasında 200 milyon TL'lik yatırım yapmış. Yaklaşık 2 bin 500 kişilik çalışan kapasitesine sahip merkezde şu anda 2 binin üzerinde kişi görev yapıyor. Aran, "Türkiye'de teknolojiye en fazla yatırım yapan finans kuruluşlarından biri olarak, teknoloji ve dijitalleşme yatırımları için her yıl 500 milyon TL'lik bir bütçe ayırıyoruz" diyor.

### "Yapay zeka ve diyalog bankacılığı başlıyor"

Dijital trendlerin en hızlı etkilediği sektörlerden biri kuşkusuz bankacılık. Hakan Aran, bu konuda İş Bankası'nın aldığı aksiyonları ve işlemlere yansımaları şöyle anlatıyor: ▶





“Banka olarak öncelikle, arkada sağlam bir sistem ve sağlam bir mimari üzerine kurgulanmış vizyoner ve yenilikçi bir yaklaşım sergiliyoruz. Bu alandaki dönüşümü destekleyen adımları çok cesaretle atabiliyoruz. Bu yaklaşımımız sayesinde dijital bankacılığın yükselişi hızla devam ediyor. Öyle ki İş Bankası’nda artık bankacılık işlemlerinin yüzde 86 gibi büyük bir bölümü şube dışı kanallara kaymış durumda. Toplam işlemlerin yüzde 38’i İşCep üzerinden yapılıyor. Şubelerden yapılan işlemlerin payı ise yüzde 14’e kadar geriledi.” Kasım 2017 sonu itibarıyla İşCep kullanan müşteri sayısının 5 milyonu aştığını açıklayan Aran, bir sonraki aşamayı ise şöyle öngörüyor: “Önümüzdeki 2-3 yıl içinde bankacılığın yapılaş şeklinin değişeceğini düşünüyoruz. Bugün bankacılık; internet veya cep telefonumuza girmek, kendimizi tanımlamak, sonra bir işlem seçmek ve işlemin sonuçlarını görmek şeklinde yapılıyor. Bundan sonra ise bankacılık yapma şekli konuşmaya, diyaloga dayalı olarak değişecek. Bu açıdan yapay zekâ, bankacılık işlemlerini anlama şekli olacak.”



### “Doğru kullanırsak teknolojiye yenilmeyiz”

Yapay zekânın henüz insanın yerini tutacak olgunlukta olmadığını ifade eden Aran, bu alandaki beklentilerini de şöyle paylaşıyor: “Yapay zekâ, insanların yaptığı iş süreçlerini hızlandırıcı bir etken olabilir. Eğer insanlar teknolojinin gücünden yararlanarak işini yapar duruma gelmezse teknoloji insanları çok çabuk yenebilir. Ama insanlar teknolojiyi doğru bir şekilde kullandığında, bunu lehine dönüştürmesi ve yaptığı işin niteliğini ileriye taşıması mümkün. Nitekim tarihsel dönüşüme baktığımızda, insanı bugün bulunduğu konumda tutan en önemli özelliğinin, bu adaptasyon ve değişimleri çok iyi yönetme gücü olduğuna inanıyorum. Burada doğru çözümlerle insanı güçlendirdiğimizde, teknoloji onun yerine geçmez. İnsanı ayrıştırarak temel unsurun, yeni teknolojileri iyi kullanma becerisi olduğunu düşünüyorum.”

Hakan Aran, dijital dönüşüm kapsamında müşteri ilişkilerinin derinleşmesinin ancak insanlar arası iletişimin devamıyla mümkün olduğuna inanıyor ve “Şubelerimizde yapılan işlerin niteliği, iş yapış biçimleri değişiyor. Bu nedenle şube sayısını azaltmayı öngörmüyoruz” diyor. ☺

## SOFTTECH, KANADALI BANKAYLA YAPAY ZEKA PROJESİ GELİŞTİRİYOR

Hakan Aran, kurulduğu günden bu yana girişimcileri destekleyen İş Bankası’nın, bu vizyonu kapsamında, hız ve esneklikleriyle ayrılan girişimler ve FinTech’lerle işbirliği içinde olduğunu söylüyor. “Girişimleri, FinTech’leri yol arkadaşı olarak görüyoruz” diyor Aran, bu yapıları sermaye anlamında desteklemek için “Maxis”i kurduklarını, yakın zamanda TBMM’de kabul edilen kitle fonlamasına ilişkin kanunun da bunun yasal altyapısını oluşturduğunu hatırlatıyor.



Teknoloji ve dijitalleşme çalışmalarını ülke sınırlarının ötesine taşıdıklarının altını

çizen Aran, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Finans teknolojileri konusunda sektöre öncülük ediyoruz. Bu alanda sadece Türkiye değil dünyada da çok iyi bir noktada olduğumuzu düşünüyorum. Grup şirketlerimizden Softtech’in Amerika’da Silikon Vadisi’nde bir ofisi var. Oradaki arkadaşlarımız, yapay zekâ konusunda Kanadalı bir bankayla 2-3 aylık bir proje için anlaştı. Dolayısıyla, yapay zekâ konusunda edindiğimiz know-how’ı yurtdışına satabilecek noktadayız.”



# Borsa = Gündem

# Kazanmak için

## önce siz öğrenin

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

Borsada  
flaş gelişmeler,  
son dakika  
haberleri

Raporlar, analizler,  
uzmanlardan  
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için

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



# Gelecekteki ödeme eğilimleri



**David Noel Lardin**  
Gemalto CIS-MEA Bölgesi Dijital  
Ödemeden Sorumlu Başkan Yardımcısı

Teknolojinin bir sonraki aşamasını merak ediyorsanız, mağaza içi, duruma dayalı ödemeleri bekleyin. Gereken teknolojinin oldukça karmaşık olduğunu düşünürsek, coğrafi konum, iletişim, biyometri ve bilgisayarla görme de dahil birçok alanda test çalışmaları yürütülüyor...

**Ö**deme teknolojisi son birkaç yıl içinde hızla gelişerek hiç olmadığı kadar sorunsuz ve rahat bir hale geldi. Teknoloji ve nesnelerin interneti (IoT), ödeme işlemlerimizde bir devrim yarattı. Dijitalleşme ödemeler ekosistemini büyük bir değişime uğrattı ve hem işletmelere hem de tüketicilere yönelik çeşitli yeni trendler ortaya çıkıyor.

2023 yılına geldiğimizde ödeme yöntemimizi belirleyecek büyük değişiklikler yaratması beklenen öncü teknolojilere bir göz atalım...

## Duruma dayalı ödemeler

Duruma dayalı ödeme, arka planda yürütülen ve tüketici ile satıcı arasında doğrudan etkileşim gerektirmeyen bir işlem. Bunun mükemmel örneğini, uygulamanın ödemeyi sizin adınıza yaptığı Uber, BiTaksi gibi yenilikler oluşturuyor.

Teknolojinin bir sonraki aşamasını merak ediyorsanız, mağaza içi, duruma dayalı ödemeleri bekleyin. Gereken teknolojinin oldukça karmaşık olduğunu düşünürsek, coğrafi konum, iletişim, biyometri ve bilgisayarla görme de dahil birçok alanda test çalışmaları yürütülüyor.

Apple Pay, Android Pay, Samsung Pay gibi çözümler tüm dünyada giderek yaygınlaşıyor. Müşteriler yakın alan iletişim (NFC) teknolojilerini destekleyen cihazlar sayesinde, telefonlarını temassız bir ödeme terminalinin önünde tutarak ödemelerini yapabiliyor.

Samsung Pay'in önümüzdeki yıl Türkiye'de hizmet vermeye başlaması bekleniyor. Kayıtlı her kullanıcı, Samsung Pay ile uygun terminalerde ödemesini yapabilecek.

Bu tür akıllı telefon temelli ödeme sistemleri hayatımıza bir dijital kolaylık daha ekli-

yor. Birçok ülkenin nakitsiz yaşama geçtiği günümüzde bu kolaylık özellikle önemli. Türkiye'de kağıt para kullanımı hâlâ çok yaygın olsa da bunun değişmesi ve ülkenin 2023 yılına kadar nakitsiz yaşam tarzını benimsemesi hedefleniyor.

## Biyometrik kimlik doğrulama

Android Pay, Apple Pay gibi uygulamalar, parmak izi ve yüz tanıma gibi teknolojileriyle biyometrik kimlik doğrulama alanında öncülük rolünü üstlendi. Yeni sürümleri çıkan yazılımlar ve piyasaya sürülen yeni ürünler sonrasında bu pazardaki olanaklar büyük olasılıkla ciddi ölçüde genişleyecek ve biyometrik kimlik doğrulamayı destekleyen cihaz sayısı artacak.

İris tanıma, kalp atışı analizi ve damar haritalama teknolojilerinden, biyometrik ödeme sistemlerini geleceğe taşıyacak yeni yöntemler olarak bahsediliyor. Bu teknolojilerin doğruluk, verimlilik ve güvenlik konularında iyileştirme sağlaması umuluyor.

Gemalto tarafından kısa süre önce yürütülen bir e-bankacılık araştırmasına göre<sup>1</sup> tüketicilerin yüzde 80'i biyometrinin kullanıcı adları ve parolalardan daha güvenli olduğunu, yüzde 41'i ise geleneksel yöntemlerden daha kullanışlı olduğunu düşünüyor. Tüketicilerin çoğunun ödeme yaparken biyometrik kimlik doğrulama kullanımı fikrine açık olduğu ortada ve ödeme ortamının dijitalleşmesi devam ettikçe bu sayının daha da artması bekleniyor.

## Giyilebilir teknolojinin yaygınlaşması

Mobil ödeme alanında akıllı telefonlar açık arayla önde. Ancak giderek gelişen giyilebilir teknolojiler yakında bu durumu değiştirebilir. Teknolojiden anlayan yeni nesil tüketiciler





Türkiye'deki giyilebilir teknoloji pazarını güçlendiriyor. Bunun temelinde, sorunsuz IoT bağlantılarına yönelik talep ile akıllı saat ve diğer akıllı bileklik teknolojilerinin uygun fiyatları yatıyor.

Statista Dijital Pazar Görünümü'ne göre 2017'de Türkiye'de "giyilebilir teknolojiler" segmentindeki gelir 39 milyon ABD Doları. Bunun yıllık ortalama yüzde 13.4 (2017-2021 yıllık bileşik büyüme oranı) göstermesiyle 2021'de 65 milyon dolarlık pazar hacmi sağlanması bekleniyor. Türkiye, giyilebilir teknolojilerin sağlık hizmetleri, ulaşım ve perakende satış gibi sektörlerde üst düzey bağlantı özellikleri sağlayacak şekilde nasıl iyileştirilebileceğini sergilemeye en uygun ülkelerden biri.

Günümüzde giyilebilir teknolojilerin çoğu sağlık ve fitness takip cihazları. Ama üreticiler ödeme işlevi gibi yeni özellikler ekleyerek bu cihazları gündelik hayatın ayrılmaz bir parçası haline getirmeyi amaçlıyor.

Giyilebilir teknolojiler çantanızı veya ceplerinizi karıştırmaya gerek kalmadan hemen kullanılabilir olduğundan, akıllı telefonlar ve temassız kartlara göre net bir avantaja sahip. Bu nedenle, önümüzdeki birkaç yıl içinde nasıl gelişecekleri merakla bekleniyor.

### Mobil uygulamalar

Mobil teknolojiler geliştikçe müşteriler açısından en önemli özelliklerin kolaylık ve rahatlık olduğu açığa çıkıyor. Forbes'a göre Türkiye'de mobil cihaz kullanımı çok üst düzeyde. Nüfusun yüzde 84'ünü oluşturan 68 milyon kişinin bir mobil cihazı var. Türkiye'deki mobil kullanıcılarının aynı zamanda mobil alışveriş, mobil bankacılık ve QR kodu tarama alanlarında dünyanın en aktif tüketicileri ol-



duğu ve mobil cüzdan teknolojisi kullanımında da dünyada üçüncü sırada bulunduğu belirtiliyor. Örneğin, bankacılık alanında uygulama tasarımcılarının olası ATM konumları, gerçek zamanlı hesap bilgileri ve hisse senedi bilgileri gibi özellikler ekleyerek müşterilere sunulan rahat kullanım düzeyini sürekli artırdıklarını gözlemliyoruz.

Tüketiciler, 2023 yılına gelindiğinde çok daha fazlasını bekleyebilir. Geçmiş davranışların kaydedilmesi ve kullanıcı verilerinden yararlanılması sonucunda tüketicilere akıllı öneriler sunulabilir. "Artırılmış gerçeklik" teknolojisinin de eklenmesiyle müşterilerin karşılaştıkları ürünleri eve gidip araştırmak yerine gerekli bilgileri gerçek zamanlı olarak inceleyip yorumları okuyabilmesi mümkün olacak.

<sup>1</sup>Gemalto e-Bankacılık Trendleri araştırması, Küresel İnceleme, Aralık 2016; 14 pazarda bankacılık sektöründen 900 iş ve BT kararları almaya yetkili yönetici ve 11 bin tüketiciyle yapılan anket. ☹



## “ÖKC geçişi artık zorunlu değil, ihtiyaç bazında”

Ekim 2013'te başlatılan değişim-dönüşüm projesi kapsamında 1 milyona yakın yeni nesil ödeme kaydedici cihazın kurulumu yapıldı. GİB, yeni bir tebliğle geçiş için son tarihe 10 gün kala kural değiştirdi. Sektör temsilcileri, kendileri için çok da sürpriz olmayan bu kararı ve sektörün durumunu değerlendiriyor...

ABDULLAH  
ÇETİN /  
ESİN GEDİK

**G**elir İdaresi Başkanlığı (GİB), deyim yerindeyse yıktı perdeyi eyledi viran... Neden mi? Ocak 2018 itibarıyla tamamlanması planlanan büyük yazarkasa değişim-dönüşümünü, yeni nesil ÖKC (ödeme kaydedici cihaz) geçişini zorunlu olmaktan çıkartıp Ingenico Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal'ın deyimiyle “ihtiyaç bazında” yaptı da ondan...

Ayrıntılarını sektörün önde gelen temsilcilerinin sorularımıza verdiği yanıtlarda bulacaksınız ama GİB, 21 Aralık 2017 tarihinde yayınladığı tebliğde özetle şöyle diyor:

“...mükelleflerimizin yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanım mecburiyeti, eski nesil yazarkasalarının mali hafıza-

larının dolmasından itibaren 30 gün (kalkınmada öncelikli yörelerde 60 gün) içinde başlayacaktır. Bu değişiklik sonrasında işletme büyüklüğü ve kullanılan sistemin mahiyetinin bir ayrımı yapılmaksızın, tüm mükelleflerimiz açısından mali hafızalarının dolmamış olması nedeniyle hali hazırda kullanılabilir durumda olan olup eski nesil yazarkasaların mali hafızaları doluncaya kadar kullanılabilmesi imkanı getirilmiştir.”

Evet, “2017 değerlendirme ve 2018 beklentileri” temalı klasik sektör değerlendirme haberimiz GİB'in bu “sürpriz” tebliğiyle farklı bir yöne evrildi. İşte ÖKC sektörünün görünümü, sektör temsilcilerinin görüş ve değerlendirmeleri, gelecek beklentileri, yeni tebliğin olası yansımaları...

**Sektörünüz ve şirketiniz açısından  
2017 yılını değerlendirebilir misiniz?**

**Alpay Sidal**  
**İngenico Türkiye Genel Müdürü**

**“2017 hedeflerimizi  
yakaladık”**

İngenico Group, dünyanın en büyük EFT POS üreticisi. İngenico Türkiye olarak ülkemizde bankalara yapılan EFT POS satışına ek olarak, 2013'te yayınlanan tebliğle birlikte esnafa yazarkasa POS satışı da yapıyoruz. 2017 bizim için oldukça hareketli geçti. Yıl içerisinde yayınlanan ara tebliğler, işyerlerinde yeni nesil yazarkasalara geçiş olup olmayacağı konusunda soru işaretleri yarattı. 30 Eylül'de yayınlanan tebliğ, 21 Aralık'ta yayınlanan bir sonraki tebliğle tekrar değiştirildi. Son durumda süre sınırı olmadan işyerleri eski tip yazarkasalarını mali hafızası dolana kadar kullanabilecek. Yeni açılan işyerleri sadece yeni nesil ÖKC alabilecek. Mali hafızası dolan veya herhangi bir anza nedeniyle mali hafıza değişimini gerektiren bir durumda da eski nesil cihazlara yeni mali hafıza takılmayacak, bunun yerine yeni nesil yazarkasa satın alınması zorunlu olacak.

İngenico Türkiye olarak donanım satışından ziyade yazarkasa üzerinde işyerlerine katma değer yaratan özel uygulama ve projelere odaklanarak, 2017 hedeflerimizi yakaladık. Bizi tercih eden müşterilerimizin büyük bir çoğunluğu birden fazla uygulama kullanan mükellefler. Satışla ilgili ve sektörel uygulamaları buna örnek verebilirim.

**Feridun Yuğaç**  
**POS AŞ. Genel Müdürü**

**“Perakendeciler için  
yeni çözümler sunduk”**



2017'nin birçok sektör için zor bir yıl oldu. Ülke ekonomisinin genel durumu, özellikle içerisinde bulunduğumuz perakende sektörünü çok yakından etkiledi. Enflasyon oranları, dövizdeki hareketliliğin enflasyona etkisi, faizin etkisi gibi etmenler bunların başında geliyor.

2017 yılı içerisinde sektörümüzün etkilendiği bir diğer konu ise yeni



**Alpay Sidal**

nesil ödeme kaydedici cihazlara geçiş konusunda belirli dönemlerde yapılan ertelemeler oldu. Bu da yaptığımız yatırımlarımızın bize dönmesini engelledi.

2017'de perakende sektörüne yönelik yeni çözümlerimizi hazırladık. İçerisinde kampanya motoru, sektörde henüz olmayan çevrimiçi ve fiziksel müşteri verilerinin bir araya getirilmesi gibi katma değerli faydalar sağlayan özellikler barındıran çözümlerimizle, alışveriş kavramı tüm dünyada önemli bir dönüşümden geçerken alışverişi normal bir alım-satım işleminden fazlası haline getirerek bireysel ihtiyaçlara göre anında çözüm geliştirilen önemli bir deneyim haline getirmeyi amaçladık.

Yeni çözümlerimizle sadece çevrimiçi ve fiziksel müşteri verilerini bir araya getirmediğimiz, aynı zamanda çok kanallı perakende noktalarında katma değerli faydalar sağlayan özelliklerle alışverişin yaşadığı değişime bir yenilik getirmek istedik. Böylece pazardaki rekabette ön sıralarda bulunup müşterilerine en iyi hizmeti sağlamak isteyen perakendecilere, satış süreçlerinde perakendeye özel donanım ve yazılım çözümleri sağlayarak, onların bu hedeflerine ulaşmasında önemli bir rol üstleniyoruz. ▶



Onur Altınbaş

**Onur Altınbaş**  
Verifone Güney Doğu Avrupa, Türkiye ve  
Türki Cumhuriyetler'den Sorumlu  
Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü

## “Türk mühendislerce geliştirilen yeni ürünümüzü piyasaya sunduk”

Ödeme sistemleri iş dünyası için daha önemli bir hal almaya başladı. Firmalar işlerinin karşılığında alacakları ödemelerin riskleri ve büyüme konusunda endişe yaşıyor. Verifone olarak güvenli, katma değer sağlayan, işi daha kârlı hale

getirmeye yardımcı olan ve tüketicileri memnun eden bir sistem sunmak için çalışıyoruz. Değişim insan odaklı oluyor. Bu değişimi göz önünde bulundurarak, tüm dünyada kültürel ve ekonomik bağlar kurmayı amaçlıyoruz. Yani aslında insanları anlamaya çalışıyoruz. İyi işler de bu şekilde



ortaya çıkıyor.

2017 yılında dünyadaki en önemli meselelerden biri bulut teknolojisi oldu. Biz de Verifone olarak bulut ödeme çözümleri sunan bir platform şirketi olma yolunda ciddi adımlar attık. Önümüzdeki 10 yılda firmalar artık işlerinin karşılığında alacakları ödemelerin risklerini azaltıp, büyümelerini maksimize etmenin peşinde olacak. Bulut teknolojisiyle donatılmış akıllı cihazların sektördeki ağırlığı her geçen yıl artıyor.

Ödeme sistemleri sektöründe dünya lideriyiz. Türkiye’de de sektörün önemli oyuncularından biri olarak yer alıyoruz. Köklü geçmişimiz ve güçlü Ar-Ge merkezimiz sayesinde teknolojiyi takip etmiyor, teknolojiyi üreten ve piyasaya sunan bir marka olarak ön plana çıkıyoruz. 2017’de gündemimizde mobil yeni nesil ödeme kaydedici cihaz projesi vardı. Esnaf ve KOBİ’lere yeni nesil ödeme kaydedici cihaz geçiş sürecinde avantaj sağlamak için çalışmalarımızı sürdürdük. Türk mühendislerimiz tarafından geliştirilen mobil yazarkasa POS cihazımız VX680 ECR’ın lansmanını yaparak ürün portföyümüzü tamamladık. TÜBİTAK ve Gelir İdaresi Başkanlığı’na onaylanmış olan mobil, masaüstü ve sabit bütünlük yazarkasa POS’larımız, taşınabilirliği, kullanım kolaylığı ve güvenilirliğiyle hem müşterilerin hem de işletmelerin ödeme işlemlerinde kolaylık sağlıyor. Tüm bankalardan hızlı ödeme alabilmesi sayesinde sıra beklemeyi azaltıyor. Burada önemli nokta, bir ödeme kaydedici cihazdan çok daha fazlasını sunabilmek. Geliştirdiğimiz cihazlar bir ÖKC’den çok daha fazlasını işletmelere vererek müşteri deneyimlerini üst seviyeye çıkarıyor, katma değer sağlıyor. Yıl içinde bankalarla da işbirlikleri yaparak esnaf ve KOBİ’leri yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarımızla buluşturmaya devam ettik.

**2018 yılı ve sonrasına yönelik plan, strateji ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?**

**Alpay Sidal**

## “Regülasyonlar nedeniyle biraz frene basacağız”

Ingenico Türkiye olarak ÖKC cihazları üzerinde farklı uygulamalarla esnafımıza ek gelir yaratan bir merkez olmaya devam edeceğiz. Ödeme kuruluşlarıyla farklı projeler geliştirerek yine cihazlarımız üzerinde farklı uygulamalarla öne çıkacağız. Ancak şunu belirtmek lazım, sürekli ve sıklıkla değişen regülasyonlar sebebiyle 2018’de biraz yavaş ilerlemeyi planlıyoruz. 2018 bizim için yatırım yılı olacak.

**Feridun Yuğaç**

## “Yeni çözümler geliştirmeye odaklanacağız”

Yazılım alanında müşterimizin ihtiyaçlarına göre mevcut çözümlerimizi uygulamaya ve yeni çözümler geliştirmeye odaklanacağız. POS A.Ş. her zaman “organize perakendecilik” teknolojisini yönlendiren bir firma olmuştur. 2018 yılı ve sonrasında da bu misyonla yatırımlarımızı gerçekleştirip, müşterilerimize en yeni ve onları geleceğe taşıyacak çözümlerimizi sunacağız.

## Onur Altınbaş

### “Liderliği koruyacağız”

Verifone olarak, 35 yıllık geçmişimiz ve 29 milyon kurulu cihaz ve terminalimizle güvenlikten taviz vermeden Türkiye’de ve tüm dünyada ödeme sistemlerinde lideriz. 2018 yılında öncelikli stratejimiz müşteri deneyimini ve memnuniyetini daha üst seviyeye çıkarmaya çalışırken, liderliğimizi de korumak olacaktır. Yazarkasa, mobil ve masaüstü pos çözümlerimiz, Verifone Perakende Çözümü ve TSM hizmetlerimizle 2018 yılında da iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin yanında olmaya, değer katmaya devam edeceğiz.

**Önümüzdeki dönemde girmeyi düşündüğünüz yeni alanlar, planladığınız yatırımlar hakkında bilgi verebilir misiniz?**

## Alpay Sidal

### “Tekrar önü açılan alanlara yöneleceğiz”

2018, Ingenico Türkiye için bir yatırım yılı olacak. Küçük esnafa dokunabileceğimiz ve katma değer yaratabileceğimiz tüm projeler önceliğimizde olacak. Yeni tebliğlerle daha önce yapılması durdurulan ve sonradan ek tebliğlerle tekrar önü açılan mobil ödeme, sanal POS, yemek kartı POS uygulaması gibi alternatif ödeme çeşitleri ve bunlara uygun donanımları öne çıkarmayı planlıyoruz. Bankaların esnafa seyyar EFT POS veya benzeri mobil cihazlar kullanırma konusundaki duruşlarını ve bu konudaki tavırlarını da yakından takip ederek bu alanda stratejilerimizi belirlemek istiyoruz. Biliyorsunuz, faaliyetlerinde seyyar EFT POS kullanan mükelleflerimizin yeni nesil ÖKC kullanım zorunluluğu GİB tarafından 30 Eylül’deki tebliğle net bir şekilde yasaklanmıştı. Ancak bu yasak, BDDK tarafından desteklenmediği ve yorumlanmadığı için, bankalarımızın seyyar EFT POS temini devam ediyor. Benzer şekilde yemek kartlarıyla tahsilatın eskisi gibi yeniden EFT POS üzerinden yapılmasının da önü açıldı. Bu kuruluşların ödeme cihazı talepleri her geçen gün artarak devam ediyor ve etmeye de devam edecek. Biz de Ingenico olarak çözümlerimizle bu projelerde yer alıyor olacağız.

## Feridun Yuğaç

### “Yeni bir mobil uygulama üzerinde çalışıyoruz”

Alışveriş deneyimine yenilikçi çözümler üretmeye devam ederken; E-Campaign Kampanya Motoru, Click & Collect, Servis Bus, Payment Broker ve CRM Broker çözümleriyle 2018’de de perakende sektöründe mağaza deneyimini farklılaştıracak yeniliklere öncülük edeceğiz.

Mağaza içi satış terminallerimize ek olarak mağaza içi ve dışı hizmet vermek üzere tablet ve kiosk üzerinde satış ve ödeme çözümlerimiz var. Aynı zamanda müşterimizin sahip olduğu e-ticaret ve mobil uygulama platformlarında kullanmak üzere geliştirdiğimiz ara katman yazılımlarımız olan ServiceBus ve E-Campaign çözümlerimizle her noktada müşterilere aynı alışveriş deneyimini (kampanya,



Feridun Yuğaç

puan, promosyon, eve teslim vb) sunuyoruz. Müşterilerimizin mağazalarını daha kolay yönetmelerini sağlayacak yeni mobil uygulamamız üzerinde de çalışıyoruz.

## Onur Altınbaş

### “Yeni ürün ailesini işletmecilere sunacağız”

Küçük ve portatif tasarımıyla ön plana çıkan Carbon 8 ve Carbon 10 masaüstü çözümlerimizi önümüzdeki dönemde işletmecilerin hizmetine sunmayı planlıyoruz. Konaklama, catering, yeme-içme gibi müşteriyle birebir temas kuran sektörler için tasarladığımız Carbon ailesi, ister tezgah üzerinde ister hareket halinde kullanılabilir. İşletmelere fayda sağlayacak muhasebe, gerçek zamanlı envanter yönetimi ve personel araçları gibi uygulamaları da destekleyen Carbon ailesi, kolay taşınabilmesi için omuz askısı ve yerinde ödeme için çıkarıp takılabilir termal yazıcıyla birlikte geliyor.

Bunun dışında Verifone e355, mobil cihazları ödeme sistemleriyle birleştirerek, her an her yerde ödeme alma imkanı sağlıyor. Her türlü akıllı cihazla entegre edilerek güçlü bir ödeme noktasına dönüşebilmesi için tasarladığımız e355 ile sahada ödeme alan işletmelerin kolay ve güvenilir ödeme sistemi ihtiyaçlarına çözüm olacağız. ◉



**Ekim 2013'te başlayan ve 1 Ocak 2018 itibarıyla tamamlanması öngörülen yeni nesil ödeme kaydedici cihaz değişim/dönüşüm projesi hedefine ne ölçüde ulaştı?**

**Alpay Sidal**

**“ÖKC’ler akıllı telefonların yarı fiyatına, üstelik vergiden düşebilirsiniz”**

Pazarda 1 milyondan biraz daha fazla yeni nesil ÖKC halihazırda satılmış durumda. Tahminimize göre pazarın yüzde 60'tan fazlası bu cihazları kullanıyor. Ancak kalanların dönüşü son tebliğle süresiz olarak serbest bırakıldı. Tüm sorumluluk kendilerine ait olmak üzere, eski cihazının mali hafızası değişmesi gerekirse, esnafımız yeni nesil ÖKC satın alacak. Dolayısıyla yeni nesil ÖKC geçişi artık ihtiyaç bazında olur diyebiliriz.

Ingenico olarak şu anda, sıfırdan Nisan 2014'te girdiğimiz yeni nesil ÖKC pazarında yüzde 18 gibi bir pazar payıyla ikinci sıradayız. Bu 3 yılın sonunda elde edilen büyük bir başarıdır. Bu başarımızı da artırarak devam ettirme düşüncesindeyiz. 2018 yılında farklı uygulamalarla mükelleflerin yazarkasa değişimini beklemeden ek gelir kazanacakları cihazlara yatırım yapmasının doğruluğunu anlatıyor olacağız. Unutmamak lazım; yeni nesil ÖKC'ler halen piyasada satılan akıllı telefonların yarı fiyatına. Üstelik tutarın tamamı yıllık vergiden indirilebiliyor.



**Feridun Yuğaç**

**“POS A.Ş. müşterilerinin yüzde 70’inde değişim tamamlandı”**

Ekim 2013'te başlayan bu dönüşüm süreci, seyyar olarak kullanılan ve EFT POS olarak da bilinen cihazların yeni nesil yazarkasa POS cihazlarıyla değiştirilmesiyle başlamıştı. Sektörden aldığımız bilgiler, organize perakendecilik dışında şimdiye kadar 900 binin üzerinde eski nesil cihazların yeni nesil yazarkasa POS'larla değiştirildiği yönünde.

POS A.Ş. olarak müşterilerimize satış noktası terminalleri (bilgisayar tabanlı POS donanımları) ve bu terminallerle bağlantılı çalışan masaüstü ÖKC'ler sunuyoruz. Kurulu bazlarımızın yaklaşık yüzde 70'inin değişimini sağladık. Bu değişimin sebebi sadece tebliğ ve yönetmelikler değil, müşterilerimizi sektördeki rekabette öne çıkaracak teknoloji (donanım ve yazılım) yenilemelerini de içermesidir. 21 Aralık'ta yayınlanan son tebliğ, organize perakendeciler için yeni nesil ödeme kaydedici cihaz dönüşüm koşullarını yeniden değiştirdi.

**Sektörünüzü ilgilendiren regülasyonlar, yasal düzenlemeler konusundaki görüşlerinizi alabilir miyiz?**

**Alpay Sidal**

**“Yabancı yatırımcılar değişikliklere anlam veremiyor”**

Regülasyonların sürekli ve çok kısa sürelerle değiştirilmesi sektörümüzü olumsuz etkileyen en önemli konu. Düşünün, yayınlanan bir kanun üzerinde yatırım yaparak stratejilerinizi ortaya koyuyorsunuz, bir anda üzerinde çalıştığınız konu yasal olarak değişiyor. Tekrar ele alıyorsunuz, bu kez bu yasa içeriği de değişiyor. Yapılan yatırımlar ve harcanan zaman tamamen boşa gidebiliyor. Bu, bizim gibi kurumsal firmaları ve bu firmaların yabancı yatırımcısını şaşırtan bir durum. Rekabet ise entresan bir durum.

Ingenico olarak rekabeti seviyoruz. Kaliteyi yukarıda tutmak için bu konu çok önemli. Şu anda onayı olan ve cihaz tedarik eden onlarca yazarkasa firması var. Bu rekabet bu sektör için olumlu. Her kesime uygun, değişik fiyat ve özelliklerde onlarca ÖKC cihaz modeli var. Ancak asıl sorun haksız şikayetler. Alınan hizmete ücret ödemek istemeyenler veya fazla bulanlar var. “Hizmetin getirdiği ek gelir kalsın, ama ben bir para ödemeyeyim” şeklinde düşünen kesimden bahsediyorum. Ve maalesef bu şikayetler için



**ingenico**  
GROUP



devlet kurumlarımız aracı olmaya çalışıyor. Peki o zaman serbest ticaret ne olacak? Sektörün geleceği için bu soruya cevap bulmak lazım.

**Feridun Yuğaç**

## “Regülasyon yüzünden yatırımımız atıl hale geldi”

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın yeni nesil ÖKC tebliği, en çok organize perakendecilere cihaz temin eden şirketleri etkiledi. Organize perakendecilere periyodik satış raporlarını farklı altyapılar üzerinden GİB'e aktarabilme hakkı tanınması ise bizim yapmış olduğumuz TSM yatırımımızı atıl hale getirdi. Yeni yasal düzenlemelere göre biz de yatırım ve planlamalarımızı gözden geçiriyoruz.

**Teknolojideki gelişmeler sektörünüzü, iş yapış şekillerinizi nasıl etkiliyor? Gelecekte nasıl bir “ödemeler dünyası” öngörüyorsunuz?**

**Alpay Sidal**

## “Teknolojik evrim ile omni channel öne çıkıyor”

Teknoloji sürekli gelişen ve ona ayak uydurmadığınız takdirde geride kalacağımız bir olgu. Biz bu olguyu sürekli olarak takip edip kendimizi geliştiriyoruz. Özellikle bizim sektörümüzde teknoloji iş yapış biçimlerimizi değiştiriyor. İlk yazarkasalar düşündüğümüzde sadece fiş kesen, hesap yapan bir cihazken, bugün size para puan kazandıran, farklı kartların kullanıldığı akıllı bir uygulama merkezi konumunda. Bu insanların davranışlarını da etkiliyor ve insanlar, markalar bu sürece kendini evirmeye çalışıyor. Kısaca buna “teknolojik evrim” diyebiliriz. Tüm bu gelişmeler ışığında ödeme sistemlerinde “omni channel” konusu yani tek bir uygulamayla tüm kanalların (fiziksel, mobil, internet) kullanımı ön plana çıkıyor. Temassız ödemeler mobille büyümeye devam ediyor. Cep telefonları üzerinden yapılan ödeme biçimleri fiziksel kartın yerini almaya başladı bile.

**Feridun Yuğaç**

## “Alışveriş deneyimi yeni mecralarla zenginleşiyor”

Teknolojideki gelişmelere paralel olarak alışveriş kavramı da tüm dünyada önemli bir dönüşümden geçiyor. 23 yıldır bu sektörde bulunan bir firma olarak yeni çözümler ve ürünlerle her zaman lider olduk. Hedefimiz, yurtdışında ve yurtiçinde olmak üzere GeniusOpen ön ofis yazılımının günümüzün talep gören yeni alışveriş kanalları (web, cep telefonu ve mobil uygulamalar, tablet çö-



zümeleri kasiyersiz kasa vb) üzerindeki modüllerini satışa sunmak.

Perakendecilerin mağaza içinde müşterilerine sunduğu alışveriş deneyimlerini farklı kanallar üzerinde de kendilerine sağlayacak yeni çözümleri ve ürünleri geliştirmeye devam ediyoruz. Mobil ve sanal ödemeler sadece tablet ve mobil çözümlerimizde değil, sabit terminallerimizde de kullanılmaya başladı. Gelecekte alışveriş deneyimi ve ödemenin sosyal medya ve benzeri yeni trendlerle ilişkisi artarak devam edecek.

**Onur Altınbaş**

## “Bulut bağlantılı cihazların ağırlığı artıyor”

Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgede yüzde 80-90 nakitsiz işlemeyen bir dünya var. Bu yüzden de aslında bu pazarlar çok büyük bir potansiyel barındırıyor. Türkiye 2023 yılı “nakitsiz toplum” hedefine doğru hızla ilerliyor ve bunu destekliyoruz. Bu doğrultuda sektörde ciddi bir büyüme yaşanacağını öngörüyoruz. Verifone olarak bugün nakitsiz toplum anlayışına katkıda bulunarak ödeme işlemlerini kolaylaştırıyor, işlem hızını artırıyoruz.

Dünyada yaşanan değişimlerle beraber alışveriş alışkanlıklarımız da değişiyor. Klasik ticaret modeli farklılaşmaya başlıyor. Bu da bulut bağlantılı akıllı cihazların sektördeki ağırlığını artırıyor. Ödeme cihazları artık sadece bir cihaz değil, firmalar ve tüketiciler arasında zengin bağlantı sunan bir kanal haline geliyor.

Değişen dünyada, özellikle perakendecilik sektöründe yeni teknolojik uygulamaların ve Bulut Bilişim'in etkin olacağını öngörüyoruz. Klasik ticaret modeller yerine bulut tabanlı akıllı cihazlar sektörde daha fazla yer alıyor ve “omni channel” iş modelleri ön plana çıkıyor. Biz de bu kapsamda iş ortaklarımıza ihtiyaçları doğrultusunda katma değerler yaratmaya devam ediyoruz. 2020 yılında dünyanın yüzde 75'inin birbirine bağlanması ve tüm dünyada 25 milyar cihazın birbirine bağlı olması bekleniyor. Akıllı ticaretin gelişimi ve büyümesi küresel anlamda her an her yerde her şekilde ödeme sistemlerine ihtiyaç duymamıza neden oluyor. Yazılım sistemlerimizle bu ihtiyaçları entegre ederek geliştirerek katma değer sağlayan hizmetler sunmayı amaçlıyoruz. Dünya da bu yöne doğru eviriliyor.

Mobil bilgi işlemedeki son gelişmeler, zenginleştirilmiş gerçeklik gibi geleceğin teknolojileri ile bir araya geldiğinde bizi yeni nesil dijital ödemelerin çağına götürüyor. Kartsız, nakitsiz, zahmetsiz, dokunmadan ve güvenli ödemelerin çağına. Gelecekte belki nakdin, kartların yerini başka şeyler alacak. Ancak ödemeler her nerede ve hangi biçimde olursa olsun, Verifone iş ortaklarına ödeme sistemleri ve bağlantılı hizmetlerde yardım etmek için orada olacak. ☺



**Verifone®**

# 34 yaşında yeni “ilkler” peşinde

Türkiye’de ilk Visa EMV kartı, Asya-Pasifik’te ilk Mastercard MCHIP 4 kartı, İngiltere’de ilk anında kişiselleştirilmiş kart basım sistemi, tamamı Türk yazılımcılar tarafından geliştirilmiş ilk dolandırıcılık tespit çözümü, ilk iPad üzerinden anında ve kişiselleştirilmiş kart basımı... 34’üncü yaşını kutlayan Verisoft’un yenilik ve yeni pazar arayışları bitmiyor...



Onur Alver

Ödeme sistemleri için teknoloji sağlayan, finans kuruluşlarına dış kaynak temininden ziyade bir iş ortağı anlayışıyla ürün ve hizmet sunan Verisoft, sektörde 34 yılı geride bıraktı.

Şirketin bu dönemde biriktirdiği tecrübe ve bilgisıyla ürettiği yeni nesil teknolojiler, 32 ülkeyle birlikte artık Amerika’da da kullanılıyor. Verisoft Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Onur Alver, şirketin geçmişinde ve bugününde imza attığı “ilkleri” şöyle hatırlıyor:

“Verisoft, ödeme sistemleri pazarında geride bıraktığı 34 yıllık sürede hem ülkemizde hem de yurtdışında birçok ‘ilk’in yaratıcısı oldu. Türkiye’de ilk Visa EMV kartı, Asya-Pasifik bölgesinde ilk Mastercard MCHIP 4 kartları, İngiltere’de ilk anında kişiselleştirilmiş kart basım sistemi, ABD’de Google Wallet Card, tamamı Türk yazılımcılar tarafından geliştirilmiş ilk dolandırıcılık tespit (fraud detection) çözümü FraudStar, EMEA bölgesindeki ilk anında kişiselleştirilmiş kart basım sistemi ve akıllı kimliklerdeki bilgiyi okuyarak bu işlemi iPad üzerinden ger-

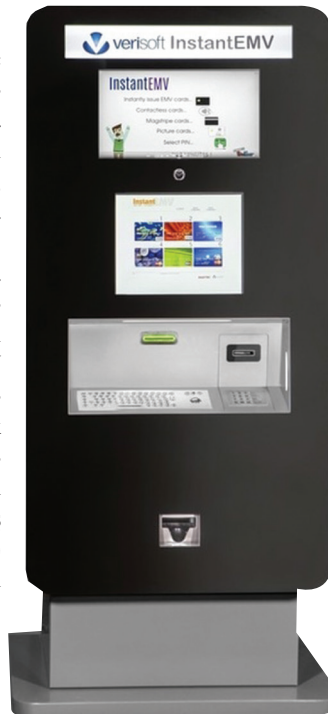
çekleştirmeyi mümkün kılan iSafe gibi birçok çözüm ve projemizle başarılarla imza attık.”

Alver, Verisoft’un en güncel sertifikasyon süreçlerini tamamlamış kart yönetim paketiyle ABD pazarının EMV dönüşüm sürecinde de önemli pay sahibi olduğunu vurguluyor ve “NFC HCE teknolojilerimizle ise hem kendimize hem de ortaklarımıza değer katıyoruz. Türkiye’de doğan ve dünyaya Türkiye’den yayılan ödeme sistemlerindeki sadakat uygulamalarının teknoloji ve fonksiyonel olarak en yeni ve gelişmişlerinden biri olan myGini’yi Amerika pazarıyla buluşturmaktan da gurur duyuyoruz” diyor.

Onur Alver, 7 farklı ülkedeki ofisleri ve 32 ülkede sağladığı hizmetlerle Verisoft’un, yakın gelecekte çok daha gelişmiş teknolojiler üreteceğini, kendine ve iş ortaklarına değer katarak başarı hikayelerine devam edeceğini sözlerine ekliyor.

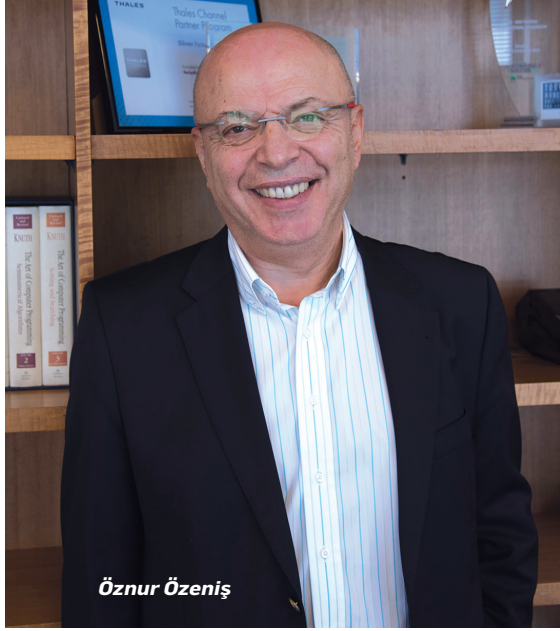
## “Türkiye’yi EMV ile 20 yıl önce tanıştırdık”

Hatırlanacağı gibi Verisoft, Ziraat Bankası’nın Bosna-Hersek’teki iştiraki Zi-



raatBank BH d.d'nin kurucu genel müdürlüğünü üstlenen, yine aynı bankanın Yunanistan yapılanmasını hayata geçiren genel müdürü olarak bankacılık kariyerini noktlayan Öznur Özeniş'i bünyesine katarak, profesyonel yönetimini güçlendirmişti. 35 yıllık bankacılık tecrübesi ve Verisoft'u yeni ufuklara taşıma hedefiyle 2016 yılının başında Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Murahhas Üye olarak göreve başlayan Özeniş, şirket yönetiminin profesyonelleşmesi çalışmalarında da kilit rol üstlendi.

Verisoft'un 34 yıla ulaşan başarı hikayesini Türk bankacılık sektörünün gelişmiş teknolojik yapısına ve Verisoft'un müşterilerini "iş ortağı" gibi görme anlayışına bağlayan Özeniş, şu değerlendirmeyi yapıyor:



Öznur Özeniş

"Türkiye'de bankacılık sektörü gerçekten çok hızlı geliyor. Sağlanan ürün ve servisler dünyanın en gelişmiş ülkelerindeki teknolojilerle rekabet ediyor, hatta bu konuda batılı ülkelerin de önünde gidiyoruz. Sürekli daha hızlı, daha kolay ve daha güvenli ödeme yolları aranıyor, çünkü sektör oyuncuları inovasyonun önemini biliyor. Son açıklanan verilere göre Avrupanın en önde gelen ülkelerinden daha fazla kart kullanıcısına sahibiz. Sağlanan ürünlerde ise bankalarımız oradakilere kolaylıkla rekabet edebilecek seviyede. Amerika dersiniz, EMV (çip ve şifre kullanımı) dönüşümünü hala tamamlamış değil. Oysa Verisoft, Türkiye ile EMV teknolojilerini tanıştıralı neredeyse 20 yıl oldu. Ülkemizin bankalarının bu denli rekabetçi olması bizi de kendimizi zorlamamız, daha yenilikçi olmamız için motive ediyor. Verisoft'un yurtdışındaki başarısının arkasında yatan da bu diyebilirim. Verisoft olarak yurtdışındaki bir ürünün benzerini geliştirip kendi pazarımıza tanıtmıyoruz, kendi ürünlerimizi geliştirip hem Türkiye hem de diğer pazarlara tanıtıyoruz. Daha önceden ülkemizde geliştirerek uzmanlaştığımız projelerle Avrupa ve Amerika'da ilk adımları atıyor olmamız dünya genelinde tercih edilme sebebimiz oluyor."

Öznur Özeniş, Verisoft'u bir teknoloji sağlayıcısı olmanın yanı sıra finans kuruluşları için bir iş ortağı olarak konumlandırıyor. "Birlikte geliştirdiğimiz projeler hem bize hem de birlikte çalıştığımız kurumlara değer katarak hedeflerimize ulaşmamızı sağlıyor. Bu doğrultuda bankacılık tecrü-



bem sayesinde gözlemlediğim gereksinimlere yönelik adımlar atmak benim görevim" diyor.

### "Dijital dönüşümde rekabetçiliğimizi güçlendirmeliyiz"

Özeniş, Türkiye'deki bankacılık ve finans oyuncularının, sağladıkları ürün ve servisler konusunda dünya liderleriyle kıyasla rekabet içinde olduğunu, ancak dijital dönüşüm konusunda Avrupa, Amerika ve Asya-Pasifik bölgelerindeki oyunculara kıyasla aynı rekabetçiliği koruyamadığını düşünüyor. Verisoft olarak bu doğrultuda, Türkiye bankacılık ve finans sektörünün her alanda rekabetçiliğini koruyabilmesi için dijital dönüşüm alanında öncü hizmetler sağlanmasına imkan verecek yatırımlar yaptıklarını vurguluyor. Ardından da şöyle ekliyor:

"Yaptığımız bu yatırımların, teknolojiye yatkın ve yeniliklere hızla adapte olabilen genç nüfusumuz sayesinde dünyaya örnek çalışmalar sunmaya imkan vererek, Türkiye'nin her alanda rekabetçiliğini korumasını sağlayacağına inanıyorum." ☹



# Alman mühendisliği ile Amerikan pazarlama gücünden doğan

## ATM devi



Hakan  
Özçubukcu

# DIEBOLD NIXDORF

Diebold ve Wincor Nixdorf'un birleşmesiyle dünya ödeme sistemleri sektörünün en büyük oyuncularından biri haline gelen Diebold Nixdorf, yeni yaklaşımı "Connected Commerce" doğrultusunda hitap ettiği tüm sektörler için ürün, hizmet ve çözüm yelpazesini genişletti. Diebold Nixdorf Ülke Müdürü Hakan Özçubukcu, "Biz de Türkiye pazarına sunacağımız çok sayıda yeni ürünle müşterilerimize katma değer yaratacağız" diyor...

### ESİN GEDİK

**D**ünya ATM pazarının önemli iki oyuncusu, sıkı rakip olan ABD merkezli Diebold ile Alman Wincor Nixdorf'un birleşme işlemleri tamamlandı. Yasal süreçlerin yanı sıra şirket içindeki yeniden yapılanmanın da sona ermesiyle Diebold Nixdorf adını alan dünya devi, birbiri ardına yeni ürün ve çözümlerini pazara sunmaya başladı. Yoğun geçen birleşme sürecinin ardından biz de PSM olarak Diebold Nixdorf Türkiye'nin yönetim ekibiyle buluştuk. Ülke Genel Müdürü Hakan Özçubukcu, Servis Genel Müdürü Tansu Kara, Yazılım Genel Müdürü Attila Paternoster, Perakende Genel Müdürü Hakan Soylu ve Finans Satış Genel Müdürü Murat Karagözoğlu ile hem birleşmeyi, hem sorumlu oldukları alanlardaki gelişmeleri hem de hedeflerini konuştuk. Ülke Genel Müdürü Hakan Öz-

çubukcu, ilk olarak birleşme sonrası oluşan dünya yapılanması ve Türkiye'nin yeri hakkında bilgi verdi. Şirketin matris tarzı bir yönetim yapısı olduğunu belirten Özçubukcu, dünya operasyonunun Amerika, Asya Pasifik ve Türkiye'nin de arasında olduğu EMEA bölgelerinden oluştuğunu hatırlattı. Bu üç bölge de kendi aralarında çeşitli alt bölgelere ayrılmış durumda. EMEA, 11 alt bölgeden oluşuyor ve her alt bölge aslında birkaç ülkeden oluşuyor. Ancak, EMEA içerisinde Türkiye ve Rusya, tek başlarına ayrı birer bölge olarak konumlandırılmış durumda.

Her alt bölgenin de yönetim biçimi aynı. Bölgenin başında sorumlu bir yönetici bulunuyor. Bunun yanı sıra finansal satış, yazılım, perakende ve servis bölümleri de alt birimler olarak faaliyet gösteriyor. Bu birimlerin yöneticileri, hem yerelde alt bölge sorumlu yöneticisine hem de EMEA'daki birim



müdürlerine rapor veriyor. Bu yapılanmanın şirketi daha dinamik tuttuğunu belirten Özçubukcu, yerel yönetimin yanı sıra uluslararası arenanın getirdiği sinerjinin de çalışmalara pozitif etki yaptığını düşünüyor.

Birleşme süreci beklenenin ötesinde, Türkiye ekibi açısından görece daha rahat sonuçlandırılmış. Özçubukcu, “Süreci nispeten kolay ve çabuk sonlandıran ülkelerden biri olduk. Yönetim ekibinin uzun yıllardır birlikte çalışıyor olması, bizim en büyük şansımız oldu. Ben, 2000 yılında şirkete 18 kişi çalışırken katıldım. Neredeyse tüm yönetim ekibimiz 15 yılı aşkın süredir birlikte çalışıyor. Bu durum, karar alma ve uygulama sürecini ciddi anlamda hızlandırıyor” diyor.

Alanında dünyanın en büyük iki şirketinin birleşmesinin çok sık deneyimlenebilecek bir durum olmadığını belirten Özçubukcu’nun bu konudaki düşünceleri şöyle: “Her iki firmanın üretimi, teknolojisi, yönetim yapısı, kültürel yapısı farklı. Bu birleşme sırasında en iyiler bir araya getirilmeye çalışıldı ve birleşmeden daha güçlü bir şirket doğdu. Düşünün, şu anda dünyada kurulu her üç ATM’den biri -ki 1 milyondan fazla bu sayı- Diebold Nixdorf markasına ait. Alman iş yaklaşımı daha çok mühendislik odaklı, Amerikan kültüründe ise pazarlama ön planda. Dolayısıyla birleşmeyle birbirini tamamlayan daha bütünleşik bir yapı oluştu. Kadromuz güçlendi, ürün ve çözüm yelpazemiz genişledi. Sonuç olarak müşterilerimize çok daha iyi hizmet sunabilecek bir yapı ortaya çıktı.”

#### **Odakta “bağlantılı ticaret” var**

Birleşme beraberinde yeni bir bakış açısı, daha yüksek hedefler de getirmiş Diebold Nixdorf’a. Özçubukcu, bu bakış açısını “Çözümlerimiz, bağlantılı ticarete (Connected Commerce) fiziksel ve dijital evrenler arasındaki nakit ve son kullanıcı işlemlerini kolay, güvenli ve verimli şekilde yönetimi için köprü kuruyor. Artık tüm iş süreçlerimize bu bakış açısıyla yaklaşarak müşterilerimize uçtan uca çözümler sunuyoruz. Bizim için sürdürülebilir hizmet kalitesi büyük önem taşıyor. Müşterilerimizle uzun süreli ilişkiler kurduğumuz farkındalığıyla ürün ve çözüm temin ediyoruz. Çalıştığımız bankalarla, perakendecilerle ilişkilerimiz 10 yılları aşıyor. Hatta 20 yıldır aralıksız çalıştığımız müşterilerimiz var. Bunu da sürdürülebilir hizmet kalitesi sağlıyor, önümüzdeki dönemde bu algımızı daha da güçlendireceğiz” sözleriyle anlatıyor.

Donanım temininin şirketin ana işi olmaya devam edeceğini belirten Özçubukcu, “Büyüme istediğimiz alanlar yazılım, çözüm ve servis hizmetleri. 2018 yılı ve sonrasında gelirlerimizin içindeki yazılım, çözüm ve servis hizmetlerinin payını artırmayı hedefliyoruz” diyor.

#### **“ATM pazarının artık hızlı büyümesini beklemiyorum”**

Hakan Özçubukcu’ya ATM pazarının nasıl bir seyir izleyeceğini de soruyoruz. Yanıtı “Türkiye’de oldukça rekabetçi bir pazar var. Birkaç yıl önce ATM sayısının 80 binlere ulaşacağı öngörülüyordu. Ben aynı fikirde olmadım. Şu anda 48 bin civarında olan ATM pazarının 55-60 bin arasında dengeleneceğini öngörmüştüm. Yeni kurulumdan daha çok, yenileme talebi oluyor. Ancak, bunun gerçekleşmesi de kuşkusuz ekonomik parametrelere bağlı” oluyor.



**Murat Karagözoğlu**  
**Finans Satış Genel Müdürü**

## **“MÜŞTERİLERİMİZ İÇİN İŞ ORTAĞIYIZ”**

Finans Satış Genel Müdürü Murat Karagözoğlu, birleşmenin hem dünya hem de Türkiye açısından olumlu bir gelişme olduğunu düşünüyor. Her iki şirketin farklı pazarlarda etkin olduğuna dikkat çeken Karagözoğlu, birleşmeyle hizmetlerin bir standart dahilinde her yere taşındığını; Türkiye pazarında da liderlik konumlarının pekiştiğini vurguluyor. Karagözoğlu, “Türkiye ATM pazarında hem saha hizmeti hem de kanal yazılımlarında açık ara lider konuma geldik artık büyük ekiplerle önemli çözümleri birçok bankada yönetebiliyoruz” diyor.

Diebold Nixdorf’un “müşteriye yakın olma, dinleme” prensibi, Finans Satış Bölümü’nün de çalışmalarının ana eksenini oluşturuyor. Türkiye ATM pazarındaki sıkı rekabette müşteriyle sıkı bir iletişim kurduklarını, onlarla “satıcı-müşteri” ilişkisi yerine, bir iş ortağı olarak davranarak öne çıktıklarını söyleyen Karagözoğlu, şöyle devam ediyor: “Özellikle iş ortaklarımızla direkt temas eden ekiplerimizin bilgi düzeyi, finans sektörüne yönelik çözüm geliştirebilme kabiliyeti bizim için çok önemli. Tüm planlamalarımızı ve eğitimlerimizi bu yönde gerçekleştiriyoruz. Bunlara ek olarak ‘engagement manager’ olarak tabir ettiğimiz hem teknik hem de iş konularına hakim çalışanlarımız var. Bu sayede bir çözümü hayata geçirirken konuyu her yönden inceliyor, en doğru çözümü buluyoruz.”

Türkiye ATM pazarı hakkındaki görüşlerini de paylaşan Karagözoğlu, 2004 yılında başlayan hızlı büyümeyle birlikte 10 bin ATM’den 50 binlere ulaşıldığını, şirket olarak pazar paylarının tek hanelerden yüzde 40’a geldiğini söylüyor. Hedef ise 2020 yılında sektörün lideri olmak...

Dijitalleşmenin bankaların üzerindeki müşteri baskısını artırdığını ifade eden Karagözoğlu, “Bu noktada biz devreye giriyoruz. Müşterilerimize birbirinden ayrı yönetilen ürünler değil, hem donanım hem yazılım hem de saha hizmeti açısından komple çözüm önerilerinde bulunuyoruz. Yeni



nesil müşteri deneyiminin yaşanmasına yardımcı oluyoruz” bilgisini veriyor. Murat Karagözoğlu, son yıllarda imza atıkları şube dönüşüm projelerinin hem bankalar hem de müşteriler tarafından beğenildiğini söylüyor. Verimliliği artıran izleme ve süreç yönetimi ürünleri, nakit optimizasyonu çözümleri, artan yazılım saldırılarına karşı geliştirdikleri özel çözümlerin de pazarda beğenildiğine vurgu yapıyor. Donanım, servis ve yazılım alanında uçtan uca hizmet

verebilmenin rekabet açısından avantajlı olduğunu altını çizen Karagözoğlu, “İş ortaklarımızın ihtiyaç duyduğu alanlarda hizmet vermeye hazırız. Bununla birlikte değişen pazar şartlarında uçtan uca hizmet verebilmek önem arz ediyor ve biz de bu farklı alanları, farklı donanım üreticilerinin de yapılarını yönetecek şekilde organize olduk. O yüzden bir tercih yapmak yerine, tüm bu alanlarda güçlü ve esnek olabilmek için çalışıyoruz” diyor.



**Attila Paternoster**  
Yazılım Genel Müdürü

## “VYNAMIC” YENİ YAZILIM PORTFÖYÜ

Şirketin en eski çalışanlarından biri olan Yazılım Genel Müdürü Attila Paternoster de “bağlantılı ticaret” mesajına vurgu yaparak sözlerine başlıyor. Bu yaklaşımın sektörde sıkça gündeme getirilen omni (çoklu) kanaldan farklı olduğunu vurgulayan Paternoster, “Omni kanal, kurumların kanallar arası iletişimi güçlendirmek üzere kurulmuş bir mimari yapı. Oysa biz bağlantılı ticaretle müşteri deneyimi üzerine inşa edilmiş bir yaklaşımı benimsiyoruz” diyor. Bu yaklaşımın hayat bulduğu yeni yazılım portföyünün adı ise “Vynamic”. İki ay önce uluslararası lansmanını yaptıklarını söyleyen Paternoster, platformun güvenlik, operasyonel mükemmellik, mağaza ve şube dönüşümü, inovasyon, müşteri deneyimi ve nakit çevrimi yönetimi çözümlerini kapsadığını belirtiyor.

Paternoster, artık standart yazılımlar yerine müşteriye özel uçtan uca çözümlere odaklandıklarını belirterek Türkiye'nin önde gelen bankalarından biri için yeni bir müşteri deneyimi sağlayacak projelerini örnek veriyor.

### **Mobilde Vynamic ile büyüyecek**

Son yıllarda ATM üreticileri oldukça fonksiyonel, ancak birbirine benzeyen ürünler çıkarıyor. Diebold Nixdorf'un farkı nedir? Paternoster, bu soruyu şu şekilde yanıtlıyor: "Bizi rakiplerimizden öne çıkaran birkaç nokta var. Yazılım alanında en önemli avantajı, denenmiş ve sağlam altyapı oluşturuyor. Bu kriterlere ek olarak altyapımızın yeni teknolojilere adapte olabileme kabiliyeti büyük önem arz ediyor. Bu açıdan bakıldığında bizim sunduğumuz yazılımlar tüm alternatif kanalların iş mantığının tek bir yerden sürülebilmesine olanak tanıyor. Bu da müşterilerimiz için her açıdan büyük bir verimlilik sağlıyor. Bunun yanı sıra Türkiye'de ilk defa yine büyük bir bankanın ATM yazılımını web üzerine taşıdık. Müşterimiz artık en çok sıkıntı yaşanan yazılım güncelleme konusunu basitçe tek bir merkezden, çok kısa bir zamanda yapabildiği gibi en

**Tansu Kara**  
**Servis Genel Müdürü**

## **"YILDA 200 BİN ÇAĞRIYA YANIT VERİYORUZ"**

Tansu Kara, şirket içinde iki ayrı göreve sahip. Diebold Nixdorf Servis Genel Müdürü unvanının yanı sıra yine servis alanında hizmet veren Altus Bilişim Hizmetleri'nin genel müdürü olarak görev yapıyor. Şirketin en kalabalık ekibi olan servis bölümü, hem kendi markalarını taşıyan ürünlere hem de farklı markaların ürünlerine servis, bakım ve tamir hizmeti veriyor. "Sorumluluğumuz sahada uygun yedek parçayı, uygun teknik elemanla, uygun zamanda bulundurmak" diyen Kara, basit görünen bir arızanın bile çok önemli olduğunu belirterek şöyle devam ediyor:

"Yazarkasanın bozulması durumunda mağazanın iş yapamaması gibi bir durum ortaya çıkıyor. Aynı durum ATM için de geçerli. ATM'ler artık küçük birer banka şubesi haline geldi, ATM'nin çalışmaması da bir nevi şubenin kapanması demek. Bu nedenle müşterilerimiz erişilebilirlik konusunda hassasiyet gösteriyor. Bizim performansımız da bu yaklaşım doğrultusunda değerlendiriliyor."

Bununla birlikte üretici bağımsız ATM ve yazarkasa bakım hizmetleri, şube bakımları, altyapı/network kurulum ve bakımları, NSO, NME, SPOC, TIS hizmetleri de veriliyor. Bazı büyük bankaların ve kamu kuruluşlarının BT cihazlarının tüm bakım ve servis hizmetleri de sağlanıyor.

### **"4 saat içinde sorun çözüyoruz"**

Tansu Kara'nın ekibi, Türkiye'de kurulu 48 bin civarında ATM'nin 24 binine hizmet veriyor. 18 bin POS cihazının da bakımını yapıyor. Yıllık 200 binin üzerinde çağrı karşılama yeteneğine ve 81 ilde hizmet verebilecek teknisyen kaynağına sahip olduklarını belirten Kara, şu bilgileri paylaşıyor: "Müşterilerimiz bazı ATM'lerine VIP hizmet almayı tercih ediyor, yani arıza oluşuktan sonra 4 saat içinde sorunu gidermek gerekiyor. Özellikle büyük şehirlerde yoğun trafik nedeniyle ulaşım sorunlu olabiliyor. Bu yüzden

son web teknolojilerini de kullanabiliyor. Tabii ki rekabetin üst düzeyde olduğu bir sektörde çok önemli bir avantaj yaratıyor."

Diebold Nixdorf'un odak noktalarından biri de mobil uygulamalar. Artık işlemlerin mobile kaydığını anımsatan Paternoster, Gartner araştırma şirketinin son 5 yıldaki verilerine göre alanında dünya lideri olan ABD merkezli Kony firmasıyla bu alanda işbirliği yaptıklarını hatırlatıyor. "Vynamic Mobile" ile sadece bir bankacılık uygulaması sunmakla kalmayıp Diebold Nixdorf'un diğer yazılım ürünlerinin de mobil platformlara taşınması planlanıyor. Yazılım bölümünün çözüm geliştirdiği bir başka alan da perakende. Paternoster, "Perakende sektörüne özel geliştirilmiş yazılımlarla birlikte özellikle bağlantılı ticaret konusunda geliştirdiğimiz AEVI Market Place platformumuzu odaklandık. AEVI platformu bankacılık ve perakende sektörlerini, akıllı telefonlar ve tabletler üzerinde geliştirilen Android tabanlı uygulamalarla bir araya getiriyor. Böylece POS cihazlarının yalnızca ödeme aracı olmasının ötesinde katma değer üreten araçlar haline gelmesi sağlanıyor" diyor.



büyük şehirleri birden fazla bölgeye ayırdık. 7/24 hizmet veren çağrı merkezimize gelen bildirimler, öncelikle uzaktan müdahaleyle çözümlenmeye çalışılıyor. Yerde müdahale gerektiği durumlarda teknisyenlerimize arıza detayı lokasyon bilgisiyle birlikte iletiliyor. Müşterilerimizin istemesi durumunda yapılan tüm müdahale detayları aylık raporlar halinde iletilebiliyor."

Hizmet verdikleri alanda deneyim sahibi, uzman teknisyen bulmanın zor olabildiğini belirten Kara, "Mekatronik ve yüksek teknolojiye sahip cihazlara hizmet veriyoruz. Dolayısıyla saha ekibinin bilgi seviyesinin yüksek olması gerekiyor. Ekibe yeni katılan teknisyenin minimum 6 aylık bir eğitimden geçiyor. Bu nedenle insan kaynağına ciddi yatırım yapıyoruz" diyor.

Servis bölümünün en önemli görevinin kurumlara sürdürülebilir kaliteli hizmet vermek olduğunu söyleyen Kara, bu konudaki yaklaşımlarını şöyle özetliyor: "Müşterimizin ihtiyaçlarını, taleplerini, önceliklerini anlamak için sürekli iletişim halindeyiz. Bu yaklaşım bize sahada çok büyük bir avantaj sağlıyor. Bu anlamda, proaktif bir yaklaşım süreciyle arıza oluşmadan önleyici aktivitelere odaklandık." 🗨

**Hakan Soylu**  
Perakende Genel Müdürü

## PERAKENDE SEKTÖRÜ İÇİN YENİ ÇÖZÜMLER YOLDA

Diebold Nixdorf'un perakende sektörüyle ilişkisi 1990'lı yıllardan beri sürüyor. Bilgisayar tabanlı yazarkasa üretimi ve yazılımlarıyla başlayan bu ilişki, zamanla farklı alanların katılımıyla genişledi. Hakan Soylu, yazarkasa çözümlerine ek olarak kasiyersiz kasalar, self servis işlem terminalleri, kiosklar, nakit yönetim cihazlarının da ödeme sistemleri sektörün bir parçası haline geldiğini belirtiyor.

ÖKC sisteminin değişmesiyle birlikte müşterileriyle yeni çözümler üzerine odaklandıklarını söyleyen Soylu, "Artık çözümlerimizde daha esnek bir yapı var. Yasal otoritenin gereksinimlerine uygunluğu sağladıktan sonra farklı çözümlerin çok kolay uyarlanarak kullanılması mümkün. Biz de müşterilerimiz için bu tür çözümler üzerinde çalışıyoruz" diyor.

Soylu, Türkiye'de perakende sektörüne verdikleri hizmeti iki sınıfa ayırıyor: Uluslararası perakende zincirlerinin Türkiye'de operasyonları ve yerel perakende zincirlerinin uluslararası operasyonu. Uluslararası organizasyonların farklı standartları olduğunu ve her ülkede aynı sistemi kullanmak istediklerini belirten Soylu, "Türkiye'ye geldiklerinde bizimle çalışıyorlar. Yerel müşterilerimiz ise daha hızlı olmak, fark yaratmak istiyor. Bu yüzden de bizi tercih ediyorlar" bilgisini veriyor.

Diebold Nixdorf, yerel perakendecilerin yurtdışı faaliyetlerinde de iş ortaklığı yapıyor. 100'den fazla ülkede aynı yapıda tek bir merkezden yönetilebilen ürün ve hizmetleri, bulunduğu ülkedeki regülasyonlara, teknik gereksinimlere uygun şekilde sağlayabildiklerini vurgulayan Soylu, bunu



sağladığı avantajları şöyle anlatıyor:

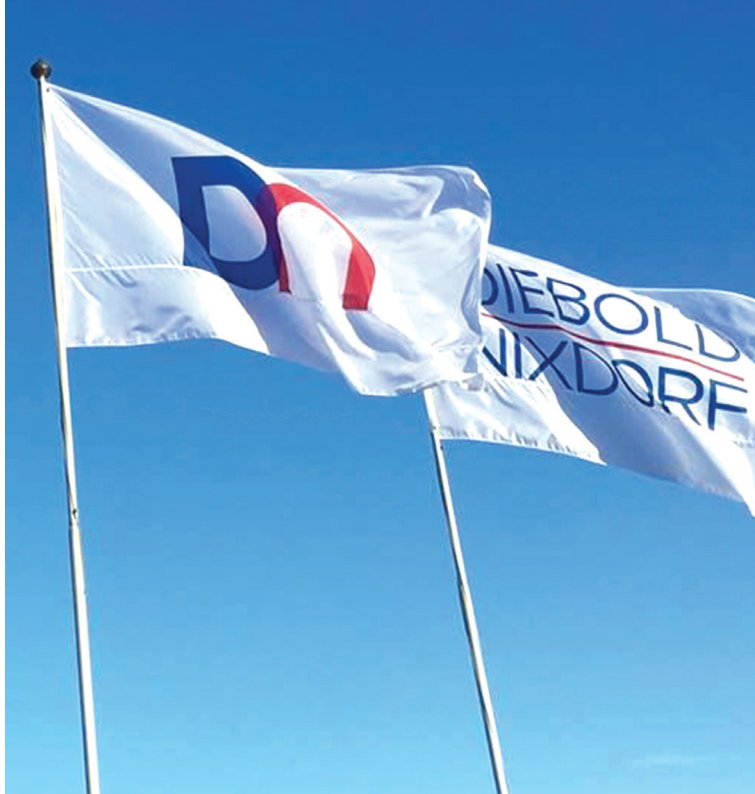
"Yazarkasadan merkezi yönetime, sahtecilik kontrolünden yasal zorunluluklara kadar tüm fonksiyonlara yanıt veren ürünlerimiz mevcut. Müşterimiz hangi ülkeye giderse oraya uygun çözümümüzü hemen sunabiliyoruz. Her ülkede farklı bir yerel şirketle çalışmak yerine tek bir şirketle tüm altyapılarını sorunsuz olarak kurabiliyoruz."

### Tablet tabanlı ürünler geliyor

Hakan Soylu, dünyanın farklı bölgelerinde kullanılan çok sayıda perakende çözüm ve ürününü Türkiye'ye adapte edebildiklerine de işaret ediyor. Bu konuda da özellikle üzerinde çalıştıkları tablet tabanlı, mobile dönük çözümlerle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Perakende çözümleri sadece bir yazarkasa ve onun üzerindeki ürünlerden oluşmuyor. Mağaza içinde mobil çözümlerin de kullanılması mümkün. Aslında bu ürün ailesi, sadece perakende kısmından ibaret olmayan, ödeme sistemleri sağlayan kurumlarla birlikte daha kapsamlı bir yapıdan oluşan, 'Connected Commerce' olarak adlandırdığımız yeni stratejimize uygun bir platform. Ayrıca yeni sunduğumuz çözümün içeriğinde fark yaratan temel faktör, donanım bağımsız çalışabilir olması. Yani kullanılan donanımların mutlaka bizim ürünümüz olması gerekmiyor."

Nakdin yoğun olarak kullanıldığı perakende zincirlerine yönelik nakit yönetimi çözümlerine de değinen Soylu, "Gün içinde herhangi bir mağazada, kasiyer muhasebesine gerek olmadan, çalışanların elini paraya dahi sürmediği güvenli bir sistem çözümümüz var. Parayı takip ederek, merkeze anlık olarak bildiren ve raporlayan, yine gün içinde de nakit işleme firmaları tarafından paraları toplayacak şekilde yönlendiren bir altyapıdan söz ediyoruz. Kullanan müşterilerimizin beğenisi üst düzeyde" yorumunu yapıyor. ☺





# Eller direksiyonda, kulaklar YAPI KREDİ MOBİL'de

Ford'un araç içi sesli komut sistemi SYNC 3 üzerinden; elleri direksiyondan ayırmadan piyasa verileri, anlık döviz kurları, en yakın şube ya da ATM gibi bilgilere ulaşılabilir. Numara çevirmeden Yapı Kredi Müşteri İletişim Merkezi'ne bağlanmak da mümkün...

**F**ord SYNC 3 Applink teknolojisine sahip araçlara entegre edilen ilk bankacılık uygulaması Yapı Kredi Mobil oldu. Bu sayede Ford kullanıcıları, ellerini direksiyondan, gözlerini yoldan ayırmadan sürüş esnasında güvenli bir şekilde Yapı Kredi Mobil'e erişebiliyor.

Ford SYNC 3 Applink ile entegre edilen Yapı Kredi Mobil uygulaması, Ford araçları içerisinde sürücülere piyasa bilgilerini ve döviz kurlarını anlık olarak Türkçe sesli komutlarla bildiriyor. Ford müşterileri ayrıca, Yapı Kredi Müşteri İletişim Merkezi'ne sürüş esnasında numara çevirmeden yine Türkçe sesli komutlarla bağlanabiliyor.

Ford model araçlarında orijinal navigasyon sistemi bulunan sürücüler, Yapı Kredi Mobil üzerinden, Türkçe sesli komutlarla bankanın en yakın ATM'sine veya şubesine yol tarifi alabiliyor. iOS işletim sistemine sahip cihazlarla uyumlu olan entegrasyonun, önümüzdeki dönemde Android platformuna da taşınması planlanıyor.



Yakup Doğan

Özgür Yüçetürk

## Sürüş esnasında Yapı Kredi'ye ulaşmak çok kolay

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, "dünya çapında bir ilk" olarak nitelendirdiği yenilikle ilgili şu bilgileri paylaşıyor: "Ford'un gelişmiş araç içi sesli komut sistemi SYNC 3 üzerine konumlandığımız bu çözüm, sesli komut teknolojisinin hem otomotiv hem de bankacılık alanında aynı anda kullanılmasını sağlıyor. Bu teknolojinin diğer araçlardaki benzer özelliklerden en büyük farkı ise ekrana dokunmadan, sesli komutla çalışabilmesi. Mobilin

bu kadar hayatımıza girdiği bir dönemde Yapı Kredi müşterileri, uzun trafik



saatlerinde, telefonlarına bakmaya bile gerek kalmadan, sadece sesli komutla Yapı Kredi Müşteri İletişim Merkezi'ne bağlanabiliyor. Yapı Kredi Mobil otomobile bağlandığında araç içi ekranda beliren tüm işlemler, sürücü tarafından sesli komutla çalıştırılabilir. Daha sonra Yapı Kredi Mobil'den alınan bilgilerle sürücünün talebi sesli olarak cevaplanıyor. Örneğin, bir kişi araç içinde Amerikan Doları kuru komutunu verdiğinde Ford SYNC 3 teknolojisi Yapı Kredi Mobil'den bu bilgiyi alarak sesli bir şekilde iletiyor." Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yüçetürk de işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Ford SYNC Applink'in araç kullanıcılarının hayatını kolaylaştıran yeniliklerine, dünyada bir ilk olarak bankacılık uygulamaları da eklendi. Ford SYNC teknolojisi, araç içerisinde basit sesli komutlarla klimayı, müzik sistemini, telefonu ve navigasyonu kumanda etmeyi sağlıyor. Ford SYNC teknolojisini ve Applink özelliğini kullanan bu uygulama da müşterilerimize banka işlemlerine yönelik bilgi almaları konusunda destek olacak. Ford olarak şehir içi hareketlilik (mobilité) ve bağlı araç deneyimleri yaratmak konusunda gerçek çözümler üretmeye devam edeceğiz." ☺



## Kamera geleceğin klavyesi olur mu?

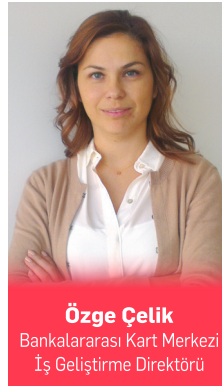


**T**üketicilerin her geçen gün talepleri artmakla kalmıyor aynı zamanda alışkanlıkları da değişiyor. Bu dönüşüm, modern alışveriş deneyimini de yeniden şekillendiriyor. Başta medya kanallarından öğrendiğimiz, hemen ardından kullanıcı deneyimiyle hayatımıza giren farklı ve heyecanlı uygulamalar zamanla yerlerini yenilerine bırakıyor.

Perakende sektörünün fikir liderleri; hayatımızda “artırılmış gerçekliğin” (augmented reality - AR) daha fazla yer alacağını, drone’larla daha hızlı teslimatların artık şartı olmaktan çıkacağını ve geleneksel alışveriş deneyiminin bütünüyle yeni bir çehre kazanacağını öngörüyor. Tüm bunlara ek olarak yapay zeka sayesinde de müşterileri daha iyi anlayan, gelişmiş ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunan, yapay zekanın görsel arama ile birleşerek farklı bir alışveriş deneyimi sunduğu uygulamaları şimdiden görmek mümkün.

Görsel aramaya en çok inanan firmaların başında kuşkusuz, sosyal medya devleri arasında yer alan Pinterest geliyor. Pinterest’in 2017 yılı başında sunduğu yeni bir özelliğiyle aradığımız şeyi bir kelimeyle tasvir etmeye gerek kalmadan sadece fotoğraf çekmek yeterli oluyor. Bugün tüm dünyada Pinterest Lens özelliği iOS veya Android telefonlarda kullanılabilir.

Sosyal medya devi, Pinterest Lens

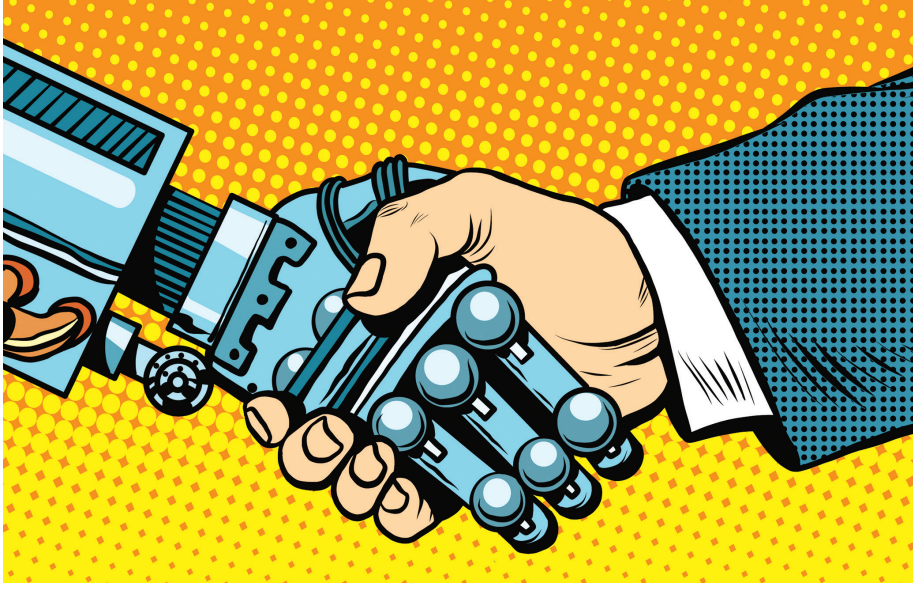


**Özge Çelik**  
Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Direktörü

özelliğini duyurduktan sonra 2017 yılı içerisinde önemli başka adımlar da attı. Örneğin, bir perakende devi olan Target ile anlaşarak web sitelerine bu özelliği entegre etti. Böylece bir sosyal medya platformu ile perakende sektörü bu alanda ilk işbirliğini yapmış oldu. “Lens your look” özelliğiyle dolabımızdaki kıyafetlerin fotoğrafını çekip bu kıyafetler için çeşitli kombin önerileri almanızı sağladı. Pinterest CEO’su Ben Silbermann’ın kameranın geleceğin klavyesi olacağına inandığını açıklaması, bu konuda yaptıkları yatırımlara ve elde ettikleri sonuçlara baktığımızda gelecek için söylenenlerin birer kehanet olmadığını gösteriyor.

Pinterest’in bu alandaki hamlelerinin geleceğin alışveriş deneyimi için çok önemli olduğuna inanıyorum. Çünkü insanlar bu uygulamayı ağırlıklı olarak günlük hayatlarında uygulayabilecekleri öneriler için kullanıyorlar. Pinterest bugün aylık 200 milyon kullanıcısı ve görmeden istediğiniz, farkında olmadığımız ürünleri tahmin etme vizyonuyla kendisini yenilemeye devam ediyor.

Bugün pek çok arama motoru veya perakende devi, aradığımıza ulaşma konusunda ses veya görsel gibi farklı yöntemleri geliştirerek deneyimi çok daha iyi noktalara çekmeye çalışıyor. Sesle aramada daha çok yolumuz olduğunu düşünüyorum. Çünkü dönem dönem kendimi arabada sesle rehberden birini bulmak için bağırırken yakalıyorum. Fotoğrafla aramada ise çok daha başarılı örnekler olduğunu görüyorum. Fiziksel dünyanın “Shazam”ı olmaya aday yeni uygulamaların bizlere farklı bir alışveriş deneyimleri yaratacağına kesinlikle eminim. Bakalım 2018 bize bunu getirebilecek mi?



## 2018'DE BANKALAR DAHA FAZLA FINTECH FİRMASI SATIN ALACAK

Dünya çapında düzenlenen finans konferansları kapsamında üst düzey yöneticilerin ortak bir karara vardıkları göze çarpıyor: Büyük hızla kendini yenileyen finans teknolojilerine ayak uydurmak isteyen bankalar, hızlı çözümler üreten FinTech'leri satın almayı planlıyor. Bankaların sunduğu hizmet çeşitliliği ve müşteri sayısı arttıkça

hantallaştıklarını düşünen Lets Talk Payments sitesi, 2018 yılında birçok önde gelen bankanın FinTech oluşumlarını bünyesine katmak için harekete geçeceğini iddia etti. Söz konusu haberde, FinTech'lerle işbirliği yapmak yerine tamamen bankanın içine dahil etme fikri olan üst düzey yöneticilerin sayısının hiç de az olmadığı yer alıyor.



## KARTLI ÖDEME SAYISI 2022'DE 500 MİLYARA YAKLAŞACAK

Londra merkezli araştırma firması RBR, küresel ölçekteki kartlı ödemelerin 2022 yılındaki toplam işlem sayısının 500 milyara dayanacağını öngörüyor. Kartla yapılan ödemelerin son yıllardaki yükselişini mercek altına alan

araştırma firması, önümüzdeki 5 yıl içinde işlem sayısında yüzde 56 artış yaşanacağını tahmin ediyor. Bu da kartlı ödeme işlemlerinin sayısının 2022 yılında 483 milyara ulaşacağına işaret ediyor.

**“Bitcoin’i değil ama blockchain’i yakından takip ediyorum”**



Dünyanın en büyük işadamlarından Alibaba'nın kurucusu Jack Ma, Bitcoin'in kendisine hitap eden bir teknoloji olmadığını, ancak blockchain hakkındaki gelişmeleri yakından takip ettiğini belirtti. Katıldığı bir konferansta kendisine yöneltilen soruları yanıtlayan Jack Ma, Bitcoin'in hayranı olmadığını, ama nakitsiz toplum ve blockchain teknolojilerine ilgi duyduğunu söyledi. Bitcoin'in yatırım aracı olmasını bir kenara bırakıp ardında yatan teknolojinin ne kadar değerli olduğuna dikkat çeken Ma, bu teknolojinin topluma ne kazandırabileceğine odaklandıklarını ifade etti.

**Ripple, blockchain inovasyonu girişimi kuruyor**



Blockchain teknolojileri üreten Ripple, dağıtık defter teknolojisini genele yaymak için projeler geliştirmeye devam ediyor. Altyapı inovasyonu girişimi başlattığını açıklayan şirket, finans kuruluşlarına çözümler sunmak için yeni alternatifler geliştiriyor. Ripple tarafından geliştirilen girişimin amacı; ödeme sistemleri ve dağıtık defter teknolojisi (DLT) konularında sahip olduğu uzmanlığı merkez bankalarına, düzenleyicilere ve halihazırda kullanılmakta olan borsa altyapılarına aktarmak.

**Kaynak:** FinTechIstanbul.org



# GÜVENMEK YA DA GÜVENMEMEK...

## İşte bütün mesele bu!

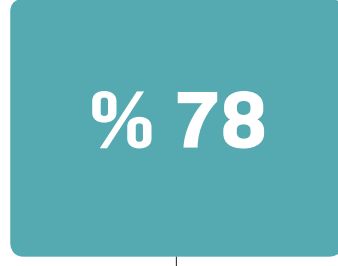
Tüketiciler yeni ödeme yöntemlerindeki olası suistimallerin farkında ve bu konuda taviz vermeye hiç niyetleri yok. Bu yüzden dijital işlemlere güvenlerini kazanmak için daha yapılacak çok iş var...

**G**üven, tüm ödeme teknolojilerinin başarısının anahtarı. Tüketiciler, dijital ödeme yapmadan önce paralarının, kimlik ve kişisel bilgilerinin güvende olduğuna emin olmak istiyor. Çoğumuz daha kolay güveniyoruz. Ancak milenyum gençleri (18 ile 35 yaşları arasındakiler) dolandırıcılık konusuna bir önceki nesle göre daha az hoşgörülü yaklaşıyor. ABD kredi kuruluşu FICO'nun yaptığı ve Haziran 2016'da yayınlanan ankete göre, ABD'li tüketicilerin yüzde 22'si herhangi bir sahtecilik, dolandırıcılık olayından sonra hesaplarını kapatacağını belirtiyor. Aynı soru milenyum kuşağı temsilcilerine yöneltildiğinde, yüzde 29'u sistemin düzgün işlemediğini düşünüyorsa ilgili bankadaki tüm hesaplarını kapatacağı cevabını

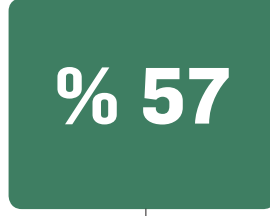
veriyor.

Mastercard Ürün Geliştirme Başkan Yardımcısı Paul Trueman, akıllı telefonların yaygınlığı, sosyal medyanın hızı dikkate alındığında, tüketicilerin artık bankaların ve satıcıların yavaş olmasına tahammüllerinin olmayacağını söylüyor ve ekliyor: "Sosyal medya, her şeyin bir anda gerçekleşebileceğini öğretti. Birine uzun uzun şikayet mektubu yazmanın anlamı yok; sadece bir tweet atarak hemen sonuç alıyorsunuz." FICO verileri, ABD'li tüketicilerin yüzde 14'ünün sahtecilik veya dolandırıcılık olayıyla ilgili negatif bir sosyal medya mesajı paylaştığını ortaya koyuyor. Bu oran ödeme güvenliği konusunda yanıltıcı olumsuz bir izlenim yaratarak yıllık yüzde 100 artmış görünüyor. Trueman, "İnsanlar güvenlik adına kendilerinin yapmaları gereken herhangi

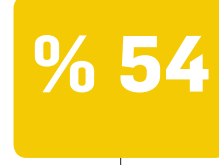
## Tüketici ödeme davranışları ve hassasiyetleri



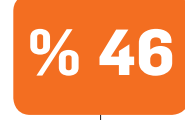
Online alışveriş yapanlar arasında daha fazla korunmaya ihtiyaçları olduğuna inananlar



E-ticaret sitelerinin, kişisel verilerinin güvenliğini ve gizliliğini sağlayabileceğine dair şüphe duyanlar



Kredi kartı bilgilerini girerek online alışveriş yapmayı güvenli bulmayanlar



2017 itibarıyla online alım yapacak internet kullanıcıları

**Kaynak:** AITE; Statista; Chargebacks911, 2016

bir şey olmadığını sanıp, işlemlerin güvenli bir şekilde gerçekleşmesini bekliyorlar” diyor.

### Güvenlik ihlalleri

Aslında “tepkiler” hep var. Artık online bir markanın güvenlik ihlali konusunda haber olmadığı, manşetlere düşmediği tek bir hafta bile yok. Örneğin Dropbox, geçenlerde 68 milyon şifrenin hacker’lar tarafından web’e açıldığını itiraf etti. Aslında esas zorluk dijital ödemelerde tüketicilerin güvenliğini sağlamak. Bu olmadığı takdirde dijital ödemelerin yaygınlaşması mümkün değil. Teknolojiler geliştikçe, ürün ve hizmet sağlayıcıları çeşitlendikçe, tüketiciler de kime güveneceklerini seçmek, bir tercih yapmak zorunda kalacak. Sosyal medyada neyin güvenilir olduğunu yıldız derecelendirmesi ve altındaki yorumlarla değerlendirebiliyoruz. Ancak para veya kişisel bilgiler söz konusu olduğunda insanlar haliyle daha titiz davranıyor. Mastercard, her nerede olursanız olun güvenli ödeme yapabilmeyi sağlayabilmek için çalışıyor, bunu tüm değerlerinin merkezine koyuyor.

Firmalar yaklaşımlarını değerlendirirken, her şeyden önce saldırıları önlemeye çalışmalı. Şirketler, korunma teknikleri ne kadar iyi olursa olsun, saldırıya uğrayacaklarını kabul etmeli, bu yüzden de izolasyon (ağınızı internetten ve güvenilmeyen diğer ağlardan güvenli olarak ayırmak) ve nihai çözümden önce saldırıyı en hızlı ve etkin biçimde tespit edebilmeli.

Trueman’ın belirttiği gibi, mağaza içi ya da online olarak işe yarayan ve hem tüketicilerin hem işyerlerinin hem de

kart düzenleyen kuruluşların güvendiği bir mobil dijital ödeme sistemi oluşturmak hayati önem taşıyor. “Daha iyi, daha akıllı kararlar almanın anahtarı teknolojiyi kullanmak.” İşte Mastercard, bu amaçla şifre kullanımı yerine biyometrik kullanımı yaygınlaştırmak ve EMV’nin benimsenmesini global boyuta getirmek için öncülük ediyor.

### Tüketici anlayışı

Mastercard’ın M/Chip Digital gibi global EMV çip teknolojileri, akıllı telefonlar, giyilebilir cihazlar ve temassız ödemelerde kullanılabilir, bu cihazlardaki tüm ödeme aktivitelerinin arkasındaki güvenliği sağlıyor. Parmak izi veya yüz tanıma gibi tokenizasyon ve biyometrik doğrulama teknikleriyle birleştirilen bu teknolojiler, dolandırıcılığı önlemeye yardımcı olurken uzaktan ve temassız ödemeleri gerçekleştirilmede büyük katkı sağlıyor.

Ancak teknolojinin neleri yapıp yapamayacağını anlamak konusunda tüketiciye de iş düşüyor. Örneğin, akıllı telefonlarını riske atmamak için, ücretsiz Wi-Fi noktalarını kullanırken dikkatli olmaları ve güvenlik uygulamasının güvenilir bir kaynaktan olduğuna emin olmaları gerekir. Trueman, “Bu aslında hava yastığı olan bir araba alıp, emniyet kemeri takmaya gerek olmadığını söylemek gibi. Her şeyi bizden beklemeyip, bazı şeylerin tehlikeli olabileceğini kendiniz düşünebilmelisiniz” diyor.

Tüketicilerin gerekli tedbirleri aldığı, herhangi bir şüpheli durumda bankalarını bilgilendirdiği bir durumda, nerede olurlarsa olsunlar risklere karşı güvende olduklarını bilmeliler. Bu noktada içleri rahatlatmak için, Mastercard’ın global çapta geçerli “sıfır sorumluluk” vaadini de hatırlatmak gerekiyor.



Paul Trueman



# KAZANAN TAKIM

“Ülkeler ve ilgili taraflar arasında işbirliği şart. Tek başına hareket etmek bizi zayıflatır. Çünkü dolandırıcılar da birlikte hareket ediyor...”

**S**ahte işlemlerin, dolandırıcılığın kapsamı her geçen gün büyüyor. Bu yüzden hem ülkelerin hem de konuyla ilgili tarafların global çapta bir korunma sağlamak için bilgi paylaşımı yapmaları gerekiyor. Mastercard güvenlik ve karar verme ürünlerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Johan Gerber de bu konuya mesai harcıyıp, müşterilerle, resmi mercilerle ve yasa yapımcılarıyla görüşmeler yapıyor. Ashında dijital ödemelerde güvenliği sağlamanın anahtarı da bu: Bilgiyi paylaşmak...

Berger, dolandırıcılığa karşı birlikte hareket etmenin önemine değinerek, “İşbirliği yapmamak, aslında kör olmak gibi bir şey” diyor ve ekliyor: “Koordineli çalışmak, normalde ulaşamayacağımız verilere erişiminizi sağlıyor.”



Johan Gerber

Zaten sporda da bu böyle değil mi? En başarılı takımlar, bireyler arasında koordinasyon bulunan ve birlikte uyum içinde hareket edebilenlerden çıkıyor. Aynı durum dolandırıcılıkla mücadele için de geçerli. Ülkelerin her birinin tek tek çok sıkı prosedürleri olabilir ama koordineli hareket etmedikleri sürece siber suçlular uluslararası güvenlik sistemlerindeki açıkları bulacaktır. Gerber’in bu konudaki değerlendirmesi şöyle:

“Ülkeler ve ilgili taraflar arasında işbirliği şart. Tek başına hareket etmek bizi zayıflatır. Çünkü dolandırıcılar da birlikte hareket ediyor. Onlar da entegre bir ekosistem oluşturdu ve her biri başka bir alanda uzman, başka bir alanda hizmet veriyor. Hatta şimdi daha iyi olabilmek için global çapta birlikte çalışıyorlar. Bu sebeple işledikleri suça organize suçlar deniyor.”

Gerber, bilgi akışının önemine de şöyle dikkat çekiyor: “Japonya’da yaşanan bir olayın Çin ya da Singapur’a, Singapur’dan Londra’ya, sonra ABD ya da Brezilya’ya yayılması uzun sürmeyecektir. Mevcut bilginin daha için başında paylaşılması, herkesin korunma sistemlerini devre-



ye almasını ve bu yeni yöntemlere karşı hazırlıklı olmasını sağlayacaktır. Bu bilgi paylaşım kanalları olmadan, hem kurumlar hem ülkeler ortaya çıkacak tehditlere karşı savunmasız kalacaktır.”

## Global işbirlikleri

Mastercard, ülkeler, yasa düzenleyiciler, güvenlik ajansları, özel işletmeler ve Avrupa Birliği gibi uluslararası gruplardan oluşan dolandırıcılık-karşıtı mücadelede aktif bir role sahip. “Her bölgede, gözlemlediğimiz şeyleri anlamak ve bizlere karşı oluşabilecek herhangi bir tehdit veya oluşuma yardımcı olmak üzere yasa uygulayıcılarla çalışan ekip elemanlarımız var” diyen Gerber, bunun sağladığı avantajları da şöyle anlatıyor:

“Global bir ağ olmak, eşsiz bir perspektife sahip olmamızı ve birlikte çalıştığımız kişilere değer katmamızı sağlıyor. Diğer kuruluşlarla ve diğer satıcılarla bağlantı kuruyoruz. Bilgi akışının sağlandığından emin olmak ve nasıl daha fazla işbirliği yapabileceğimizi anlamak üzere yasa düzenleyicilerle yakın çalışıyoruz.”

Bilgi alışverişi, gayri resmi toplantılardan ya da gruplar arasındaki iletişimden tutun da uluslararası konferanslar, etkinlikler ya da örgütlenmiş yapılar gibi dolandırıcılık karşıtı odak gruplarında yürütülebiliyor. Mastercard Genel Ödemeler Sorumlusu Nancy O’Malley, “Her yıl, farklı bölgelerden müşterilerimiz, yasa düzenleyicileri ve uygulayıcıları, işyerleri ve kart düzenleyen kuruluşlarla masaya oturup, global risk liderliği konusundaki konferanslara ev sahipliği yapıyoruz. Bu toplantılarda dolandırıcılık, riskler, yeni eğilimler, nasıl birlikte çalışabileceğimiz ve mevcut teknolojiler hakkında görüşmeler yapıyoruz” diyor.

Mastercard, dolandırıcılıkla mücadelede uygulanan pratik adımlar hakkında bilgi paylaşmak ve yasa yapıcıları eğitmek için Avrupa Komisyonu gibi devlet kurumlarıyla da yakın bir şekilde çalışıyor. Ödemelerin dünya genelinde güvenli olmasını sağlamak amacıyla kurulmuş bir organizasyon olan EMVCo’nun da bir üyesi.



Nancy O'Malley

masterpass  
by mastercard.



# AMANSIZ KOVALAMACA

Tüm pazarların, siber suçlarla mücadele için ortak bir çözüm bulmak üzere bir araya gelmesi gerekiyor. Ancak sürekli değişen güvenlik ve teknolojik gelişmelerle birlikte bu artık bıçak sırtı bir konu haline geldi...

**G**lobal bir dünyada, alıcı ve satıcı arasındaki ilişkide artık ulusal sınırlar bulunmuyor. En iyi ürünün ve en düşük fiyatların peşinde olan alıcılar, giderek daha çok buldukları ülkenin sınırlarının dışındaki en iyi fırsatları izini sürüyor. Bu da sınır ötesi işlemlerin ve global ticaretin artması anlamına geliyor.

Ticaretin sınırların ötesine taşması satıcılar için fırsatlar yaratırken, dolandırıcılık riskini de artırıyor. Dolayısıyla ticaret dünya çapındaysa güvenlik de öyle olmak zorunda. Dolandırıcılığın üstesinden gelmek sadece global standartlar ve global bir bakış açısıyla mümkün görünüyor. Johan Gerber, dolandırıcılığın da küresel boyutta olduğunu şu sözlerle açıklıyor:

“Şöyle bir senaryo düşünün: Malezya’da oturan bir suçlu, Brezilya’da bulunan bir veritabanına giriyor. Londra’daki bir satıcıdan bir şeyler satın alıyor, Avustralya’ya sevk ettiriyor. Yani günümüz dünyasında dolandırıcılık da global. Bu da bunu önlemeye çalışan taraflar için işleyişte problem oluşturuyor.”

Global siber güvenlik, yüzlerce bağlantıdan oluşan bir zincir ve bu zincir ancak en zayıf bağlantısı kadar sağlam. Dolayısıyla bazı ülkeler her yıl güvenlik altyapısına milyonlarca dolar yatırım yaparken, bazılarının hiçbir yatırım yapmaması geneli olumsuz etkiliyor.

Dolandırıcıların maliyeti en aza indirmek ve kârlarını en üst düzeye çıkarmak istediğine dikkat çeken Mastercard’ın ürün geliştirme ve yenilenmesinden sorumlu Başkan Yardımcısı John Beric, “Burada bize düşen bir saldırının maliyetini, suçlunun hiçbir kâr elde edemeyeceği kadar yüksek yapmak” diyor.

Beric, siber suçlarla mücadele etmenin genelde ekonomik güce, yasal baskılara ve bütçe önceliklerine bağlı olarak ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğine değinerek devam ediyor: “Hiçbir ülkenin bu tedbirlerin dışında kalmak istediğini sanmıyorum. Ancak bazı ülkeler bu sorunları çözmek için daha fazla kaynağa sahip. Bazılarının ise daha acil olan o kadar çok meselesi var ki, siber suçlar öncelik sıralamasının en altlarında yer alıyor. Tüm bunlar saldırılara karşı tedbirler almada durumun eşit olmadığı anlamına geliyor.”

## Bazıları daha yavaş adapte olabiliyor

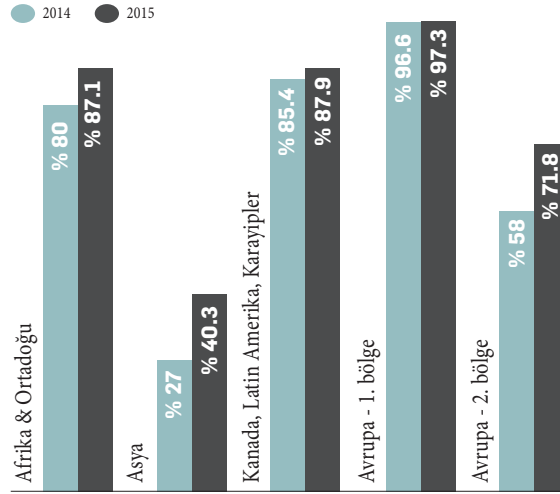
Tabii konu her zaman ekonomik güç ya da öncelikler değil. Dünyanın en büyük ekonomisi olan ve çok karmaşık bir ödemeler ortamına sahip olan ABD, EMV çip teknolojisini birçok ülkeden daha yavaş benimsemişti. Tüm bu bilgilerin ışığında, Aite Grubu’na göre, bu yıl kopyalama ve sahte manyetik şeritli kartlardan kaynaklanan dolandırıcılığın 4.5 milyar dolar olması bekleniyor. Ancak Aite Grubu tarafından 2016 yılında yapılan araştırmaya göre bu rakam hızla düşüyor.

Neyse ki sektörel anlamda bu eşitsizliği düzeltmek adına birçok şey yapıldı. 10 yılı aşkın süre önce kurulan ve ödeme

güvenlik standartlarını geliştiren ve global bir kuruluş olan Ödeme Kartı Endüstrisi Güvenlik Standartları Konseyi (PCI SSC) de bu düzenleme çabalarından biri. Daha yakın bir geçmişte ise Mastercard, dünya genelindeki yaygınlığı ve gücü sayesinde olağan dışı davranışları tespit eden güvenlik ağı Safety Net’i hayata geçirdi. Bireysel kart kullanıcılarının yurtiçi ya da yurtdışı seyahatlerinde yaptıkları harcamaları, konumlarını bildiren bir uyarı sistemiyle onaylıyor. Konum belirleme cep telefonlarıyla yapılıyor. Bu da gerçekten kullanıcının kendisi tarafından yapılan bir harcamanın yanlış yere geçersiz sayılma olasılığını düşürüyor.



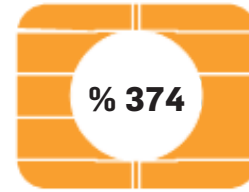
## EMV’li CP (kart mevcut) işlemlerin yüzdesi



## ABD’de EMV kullanımı



Mastercard ABD’de EMV çip kullanan işyeri sayısı



1 Ekim 2015’ten sonra çipli terminal kullanımındaki artış

# “TÜM EKOSİSTEM İŞBİRLİĞİ İÇİNDE HAREKET ETMELİ”

Şirketlerin ve finansal kuruluşların yenilikçi güvenlik çözümlerini kullanması ve güvenli bir altyapının yanı sıra devletlerin de uluslararası çapta işbirliği yapması, bu konudaki yasal altyapının oluşturulması gerekiyor...

**M**astercard, ödemelerin güvenliği için Türkiye’de de işbirlikleri yapıyor, etkinlikler düzenliyor. Bu etkinliklerin biri de TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve Mastercard işbirliğiyle 28 Aralık 2017 tarihinde Ankara’da düzenlenen “Güvenli Ödeme Teknolojileri Konferansı” idi. Etkinlikte kamu ve özel sektörün birçok farklı kurumundan temsilciler bir araya geldi.

Konferansın açılış konuşmasını yapan Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, bu geniş katılımın önemine “Biliyoruz ki güvenlik, ancak tüm ekosistemin işbirliği içinde hareket etmesiyle tesis edilebilir” sözleriyle dikkat çekti. Çağlayan, şirketlerin ve finansal kuruluşların yenilikçi güvenlik çözümlerini kullanması ve güvenli bir altyapı kurulmasının yanı sıra devletlerin de uluslararası çapta işbirliği yapması ve bu konudaki yasal altyapının oluşturulması için çalışmasının kritik olduğunu işaret etti.

Konferans boyunca düzenlenen panellerde, Mastercard’ın güvenlik konusunda hep bir adım önde olmak için yürüttüğü çalışmalar

ayrıntılı olarak paylaşıldı.

## Yeniliklerin ilk hayata geçirildiği ülke...

Konuşmasında Türkiye’nin her zaman yeniliklerin ilk hayata geçirildiği ülke olarak Mastercard için çok önemli bir yere sahip olduğunun altını çizen Yiğit Çağlayan, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Elbette bu başarı tek başına Mastercard’a ait değil. Bankalarımızın yeni teknolojiler geliştirip sunma konusundaki çevikliği de çok önemli bir etken. Bu sayede ödeme sistemleri konusunda gelişmiş ülkeler arasında yer aldığımızı söyleyebiliriz. Hatta Türkiye, bankacılıkta dijitalleşme, FinTech yatırımları, kartlı ödeme sistemleri açısından dünyaya deneyimlerini aktaracak konumda. Bu açılarından bankacılık ve FinTech alanında yabancı yatırımcılar için çok cazip bir ülkemiz. Diğer taraftan, Türkiye’de e-ticaretin perakendeden aldığı pay yüzde 3-4’lerde olsa da büyüme potansiyelinin yüksek olduğunu biliyoruz. Bu alanda sağlıklı büyümenin anahtarı da güvenli ödeme teknolojileri hakkında bilgilenmekten geçiyor.” ☺



Yiğit Çağlayan

## GÜVENLİ ÖDEMENİN DİJİTAL HALİ

Mastercard, kart sahiplerinin daha iyi hizmet vermelerine destek olurken, perakendecilere cirolarını artırebilecekleri, yeni satış kanalları yaratabilecekleri ürünler sunuyor, hükümetlere ise maliyet azaltıcı ve şeffaflığı destekleyen araçlarla yardımcı oluyor. Markanın bu konudaki en önemli çözümlerden biri olan Masterpass, kart bilgilerinizi saklayan ve bu saklı bilgilerle ödeme yapabildiğiniz bir dijital ödeme çözümü. Masterpass’i kullanmak için sadece bir kez kredi kartı bilgilerinizi kaydetmeniz ve bilgilerinizi size bankanız tarafından gönderilen SMS ile veya sadece sizin bildiğiniz bir şifreyle doğrulamanız yeterli. Bu işlem sonrasında bu kayıtlı

bilgilerle Masterpass’e üye olan tüm işyerlerindeki alışverişlerinizde tekrar tekrar bilgileri girmeden, tek bir tıkla güvenle ödeme yapabiliyorsunuz. Dilerseniz farklı birkaç kredi kartınızı da sisteme tanımlayabiliyorsunuz. Şu anda 40 ülkede, 350

binin üzerinde işletmede geçerli olan Masterpass, binlerce internet sitesi ve mobil uygulama içinde hız ve güvenliği bir arada sunuyor. Yiğit Çağlayan, “BiTaksi, Getir, n11, e-bebek, Domino’s Pizza gibi öncülük markalarla yaptığımız işbirlikleri sayesinde her zaman ve her ortamda geçerliliği olan bu global bir çözüme dair yenilikleri ilk olarak Türk tüketicilerinin kullanımına sunmaya devam ediyoruz” diyor.





**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.

**GMD**  
GÜNDEM MEDYA GRUBU

**PSM**  
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



PSM ve Akıllı Yaşam, “Gündem Toplantıları” ile yeni teknolojilerin finans, ödeme sistemleri ve sigorta sektörlerine etkisini değerlendiriyor. Birbiriyle kesişen sektörlerin temsilcileri, bu yeni dönemin getirdiği tehdit ve fırsatları tartışıyor...

## Gündem Toplantıları



Tülin  
Çakmak

**D**ijitalleşme, bulut, büyük veri, nesnelerin interneti, artırılmış gerçeklik, otonom araçlar, yapay zeka ve elbette blockchain... Her yeni teknolojik değişim tehditleri ve fırsatları beraberinde getiriyor. Tehditleri doğru okuyamayan sektörler ve ülkeler için teknolojik değişimlerin tarih boyunca kaçınılmaz bozucu hatta yıkıcı etkileri olduğu bir gerçek. Sektörler her geçen gün birbirleriyle daha fazla kesişip birbirlerinin alanına girerken, ezber bozan gelişmelere hızla uyum sağlayıp yenilikçi bakış açısını sahiplenenler geleceği şekillendirecek. Dijital ekosistemin dışında kalanlarsa başarısız olacak. İşte PSM ve Akıllı Yaşam, ödeme sistemleri ve

sigorta sektörlerinin yaklaşmakta olan bu teknolojik tsunamiye hazırlıksız yakalanmaması; dönüşüm ve adaptasyon sürecinin sağlıklı ve hızlı bir şekilde ilerlemesi amacıyla sektör temsilcilerini bir araya getiriyor. Gündem Medya Grubu Etkinlik Yönetimi Danışmanı Tülin Çakmak, “Yeni teknolojilerin vaat ettiği olumlu ve olumsuz unsurlar, ortaya çıkması muhtemel yeni iş model ve yöntemleri, barındırdığı tehditler ve fırsatlar, alınması gereken önlemler ve atılması gereken adımlar, insan kaynağı ve teknolojik altyapı yatırımları gibi birçok konu başlığını içerecek Gündem Toplantıları ve konferanslar düzenleyeceğiz. Bu yolla hem grup yayınlarımız PSM ve Akıllı Yaşam için özgün ve katma değerli içerikler üretmeyi, hem de çözüm üreticisi ve kullanıcı tüm paydaşlarla oluşacak diyalog ortamının sinerjisini tüm aktörler için bir kazan-kazan ekosisteme dönüştürmeyi hedefliyoruz.” diyor.

### “Sigorta sektöründe InsurTech Dönemi”

Gündem Toplantıları'nın ilki, Akıllı Yaşam okurları için, The Ritz Carlton İstanbul'da düzenlendi. İşte toplantıda öne çıkan görüşler, değerlendirmeler...

#### M. Akif Eroğlu

Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri

### “TEKNOLOJİYİ, INSURTECH'İ UÇTAN UCA BENİMSEMELİYİZ”

Sektör olarak teknolojiyi, InsurTech'i üretimden satışa, hasar üretimine, tüm kodlarımızla uçtan uca benimsemesek her şey havada kalır. Acentelere dijitalleşmenin, teknolojinin kendileri için tehdit değil fırsat olduğunu anlatmalıyız. InsurTech sayesinde hızın, servis kalitesinin öne çıktığı günümüzde artık sadece fiyatla rekabet etmemeli, hasar yönetimiyle farkındalık oluşturmali, poliçe satışı ile hasar süreci arasındaki dönemi müşteriye fayda sağlayacak farklı hizmetlerle geçirmeliyiz.



#### Mehmet Abacı

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

### “Z KUŞAĞI, TAKIM ELBİSE GİYİP OFİSTE ÇALIŞMAYACAK”

Dijitalleşme çok popüler ama hayata geçirmek, iş yapış şekline dönüştürmek, kültürel olarak özümsemek çok önemli. Bunun için de yetişmiş insana ihtiyaç var. Sigorta teknoloji yoğun bir sektör ama çalışmak isteyen yeni neslin aklına gelmiyor. Yeni nesil bizim gibi ofis ortamlarında çalışmak istemiyor. Özellikle Z kuşağının takım elbise giyip ofis ortamlarında çalışacağını düşünmüyorum.



#### Okyar Tahaoğlu

BKM Dijital Ödemeler Direktörü

### “SİGORTACILAR 'TECHINSUR' OLASILIĞINA HAZIR OLMALI”

Yıkıcı ve dönüştürücü teknolojilerin en büyük özelliği araçları ortadan kaldırması, deneyimin sadeleşmesi ve gücün tüketicinin eline geçmesi. Sigorta sektörünün geleneksel kanalları, bir aracıyla sigortalıya ulaşmak üzerine kurulu. Peki teknolojiyi cesurca kullanan bir girişim konvansiyonel araçları ortadan kaldırabilir mi? Bunun yanıtını bulan öncü olacaktır. “TechFin” diye adlandırılan teknoloji şirketlerinin finansal hizmet sunması gibi “TechInsur” yönelimi olabilir. Sigorta sektörünün ekosistem olarak bu ihtimale karşı hazırlıklı olması gerekiyor.



#### Ramazan Çavuşoğlu

Sigortayeri Dijital Kanallar Genel Müdür Yrd.

### “BAYRAM KASKOSU GİBİ SPESİFİK ÜRÜNLER ÇIKARILABİLİR”

İhtiyaca yönelik mikro sigorta ürünleri ön plana çıkmaya başladı. Bir yandan da sektörler arası ayrımlar azalıyor. Farklı sektörler birbirlerinin işine girmeye başladı. Her ülke bunları kendi ihtiyaç ve endişelerine göre adapte edip öyle uyguluyor. Bunun Türkiye'de de yansımaları olacak. Örneğin sadece bayram döneminde geçerli kasko ürünü olabilir.



#### Pınar Güzey

Quick Sigorta Dijital Kanallar Genel Müdür Yrd.

### “SİGORTACILIK ÖĞRENCİLERİ POLİÇE GÖRMEDEN MEZUN OLUYOR”

Quick Sigorta olarak sektörün InsurTech ve gençlerle büyüyeceğine inanıyoruz. Bu kapsamda yürüttüğümüz sosyal sorumluluk projelerimiz var. Sigorta eğitimi alan gençler üniversiteden poliçe görmeden mezun oluyor. Biz de bu gerçekten yola çıkarak, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nin Zara ilçesindeki Veysel Dursun Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Sigortacılık ve Risk Yönetimi Bölümü'ne gidip öğrencileri ziyaret ettik. Öğrencilere sistemlerimizi açtık ve poliçe kesebilecekleri bir platform oluşturduk.



#### Fatih Acer

AcerPro Yönetim Kurulu Başkanı

### “HASARLARI MİNİMUMA İNDİRECEK CİHAZLAR GELİYOR”

InsurTech'in en önemli özelliği, hasarları en aza indirecek cihazların geliştirilmesi olacak. Sigortacılıkta blockchain uygulamalarını kullanabilecek sistemler geliştirilecek. Son dönemde “FinTech ile InsurTech arasında nasıl bir ilişki var” diye de sıkça soruluyor. FinTech şirketleri Türkiye'de çok ağır ilerliyor. Çünkü bankalar bütün teknolojik geliştirmeleri kendi bünyelerinde yapıyor. InsurTech tarafında ise sigortayla ilgili otomobil, nakliye, deprem, sağlık gibi birçok alan var.



#### Metin Öngüç

Bi'Sigortacı Kurucu Ortağı

### “KONU SİGORTA OLUNCA ÖNÜZE GÖRÜNMEZ BİR DUVAR ÇIKIYOR”

Mart 2017'de, Türkiye'deki kuluçka merkezlerinde kurulan ilk ve tek InsurTech start-up'ı olduk. İTÜ Çekirdek ve Agito'dan yatırım aldık. İTÜ Çekirdek'e girene kadar 12 kuluçka merkezinden clenmiştük. 42 yatırımcıyla görüştük. Herkes “Deneyip bir görün” dedi. Ama yılmadık ve sonunda yatırımcı bulabildik.



# END-TO-END PAYMENT SOLUTIONS ALL OVER THE WORLD... CARDTEK



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

SAN JOSE • CHICAGO • TORONTO • ISTANBUL • DUBAI



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

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

 **Transit Solutions**  **Wearable Technologies**  **Hardware Solutions**





# UNICORN olmak ya da kendi yağında kavrulmak...

Ödeme ve elektronik para kuruluşları 2017'yi nasıl geçirdi? 2018'den ne bekliyorlar? Yasal düzenlemeler, rekabet, bankalarla ilişkiler, yeni teknolojiler ve geleceğin ödemeler dünyası hakkında ne düşünüyorlar?..

ABDULLAH  
CETİN

**6** 493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu", Türkiye ödeme sistemleri sektörü için önemli bir dönüm noktası oldu. Mevzuat açısından önemli bir boşluğu dolduran bu adım, ekosistemin güçlendirilmesi, finansal hizmetlerin daha geniş kesimlere yayılması açısından da önemli rol oynadı. Haziran 2013'te Resmi Gazete'de yayımlanan, 2014 yılında alt düzenlemeleri tamamlanarak hayatımıza giren kanun uyarınca 40'a yakın şirket BDDK'dan lisans aldı. ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık, bu durumu rekabetin zenginleşmesi, dolaylı düzenlemelere uyum süreçlerinin hemen hemen tamamlanması ve rekabete ilgili bazı engellerin ortadan kalkması, sektörün geleceğe daha güvenle bakması ve finansal sistemde köklerini daha derinlere ulaştırması açı-

sından olumlu buluyor. "Ancak tüm bu gelişmelere rağmen sektörün tam anlamıyla istenen iklime kavuştuğunu söylemek güç. Özellikle mevcut ortak platformlara erişimde güçlüklerin yaşanması, bazı finansal kuruluşların işbirliğine yeterince açık olmaması ve düzenlemelerin çağın koşulları ile hızına uygun şekilde güncellenememesi, kuruluşların potansiyellerini yeterince kullanamamalarına neden oluyor" diye de eklemeyen geçemiyor.

Peki ağırlıklı olarak ödeme servisi sağlayıcı (PSP) olarak faaliyet gösteren, kendilerini FinTech olarak tanımlayan bu şirketler 2017 yılını nasıl geçirdi? 2018'den ne bekliyorlar? Yeni düzenlemeler, bankalarla ilişkiler ve diğer konularda görüş ve beklentileri neler?

Yeni yılın bu ilk sayısında ödeme şirketleri ve elektronik para şirketlerine projeksiyon tattuk...

**Sektörünüz ve şirketiniz açısından 2017 yılını değerlendirebilir misiniz?**

**İlker Sözdinler / Birleşik Ödeme CEO'su**

## “Taşlar yerine oturmaya başladı”

2017'de planladığımız oranda büyüyüp Birleşik Ödeme ailesine yeni proje ve ürünler dahil ettik. Self servis kiosklarımızla Ankara'dan sonra Manisa ve Tekirdağ'da hizmet vermeye başladık. Hizmet verdiğimiz bu yeni illerde de ikinci ayın sonunda en çok kullanılan alternatif dağıtım kanalı haline geldik. Ankara'da yüzde 50 olan pazar payımızı ise 65'lere çıkardık. Şu an sahada işlettiğimiz 200'den fazla self servis kiosk ile bu alanda lider konumundayız. Ön ödemeli kart ürünlerimize TESK ile yaptığımız anlaşmayla Türkiye'nin resmi esnaf kartı projesini dahil ettik; “Sosyal Destek” kart çözümümüzle birçok belediyede hizmet verir konuma geldik. Uluslararası para transferi hizmetinde yeni iş ortaklığımızla yeni bir projeye adım attık. Avrupa'nın sayılı unicorn'larından biri olan Transferwise'ın Türkiye'deki iş ortağı olduk.

2017'nin ilk yarısındaki lisanslamayla sektör oldukça hareketli bir yıl geçirdi. Yeni ürünler ve yeni şirketler ekosisteme dahil oldu. Yılın ikinci yarısında ise regülatör kurumların bazı kararlarıyla sektörde taşların yerine oturmaya ve Fin-Tech şirketlerinin sektörde yerlerini sağlamlaştırmaya başladığını söyleyebiliriz.

**Murat Kuloğlu / Hepsipay Genel Müdürü, Yönetim Kurulu Başkanı**

## “E-ticaretin payı yüzde 3.5, potansiyel çok yüksek”

Türkiye ödeme servisleri pazarı oldukça ilgi çekici verilere sahip. Örneğin, KOBİ'lerin sadece yüzde 1.7'si dijital ticaret yapıyor. E-ticaretin toplam perakendeden aldığı pay da sadece yüzde 3.5. Türkiye'deki müşterileri profiline baktığımızda ise her 2 kişiden 1'inin akıllı telefon kullandığını, internet kullanan her 3 kişiden sadece 1'inin online alışveriş yaptığını görüyoruz. Pazarı çekici kılan buna benzer veriler ışığında 2017'de de sektöre yeni oyuncular katıldı, yeni teknolojilerle beraber müşterilerin ihtiyaçlarını giderecek hizmetler sunulmaya devam etti.

Hepsipay olarak 2017, daha çok markamıza, insan kaynağı ve teknolojiye yatırım yaptığımız bir yıl oldu. Organizasyonumuzu güçlendirdik, yeni ekip arkadaşlarımız katıldı, teknolojik olarak ürünlerimizi daha iyi bir müşteri deneyimi sunacak şekilde geliştirdik. Bunun yanı sıra web sitemizi yeniledik, sektörel ve popüler gelişmelerle ilgili gündem konu başlıklarını yayınladığımız blogumuzu



İlker Sözdinler

yayma aldık. Operasyon ve fraud süreçlerimizi daha da iyileştirerek operasyonel verimliliğimizi artırdık.

**Ömer Suner / ininal CEO'su**

## “TROY logolu ininal kartlar dağıtımına hazır”

2017, “Bankasızların dijital bankacılık platformu olma” hedefiyle yeni projeler ve işbirlikleri geliştirdiğimiz son derece verimli bir yıl oldu. Piyasada bulunan ön ödemeli kart sayımız toplamda 2.5 milyonun üzerine çıktı. Dijital cüzdan uygulamamız ise 1.5 milyondan fazla kişi tarafından indirildi ve geçen yıla oranla kullanıcı sayısı yüzde 250 artış gösterdi. Tüm girişimlere, geliştiricilere ve kurumsal şirketlere yönelik başlattığımız API servisimiz de daha ilk ayında 1000 geliştiriciye ulaştı.

Finansal teknoloji şirketleri her geçen gün geleneksel bankacılık karşısında güç kazanıyor. Ekosistemin diğer oyuncularıyla yaptığımız işbirlikleri ve ortak projeler de hem ininal için hem de sektörün bütününe dikkate alındığında son derece önemli gelişmelerdi. Kısa bir süre önce BKM üyesi olarak rekabetçi ödeme sektöründeki konumumuzu daha da güçlendirdik. Daha sonra BKM ile birlikte çalışarak TROY üyesi olduk. Bu sayede TROY logosunun yer alacağı ininal kartlar, son kullanıcılarla buluşturulacak. Şimdi ise ininal kartlarını

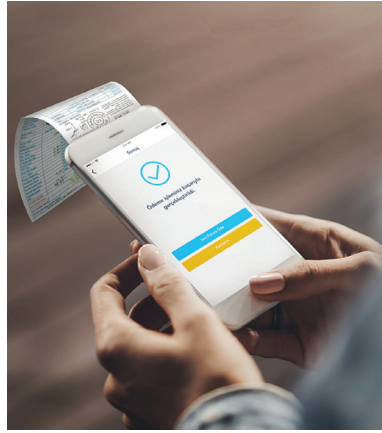




Murat Kuloğlu

BKM Express'e entegre ettik. Kullanıcılarımız artık BKM Express'in kabul edildiği tüm işyerlerinde kartlarını kullanabilecek.

2017'de oyun sektörü için de güvenli ve kolay ödeme için özel projeler gerçekleştirdik. Dünyanın en çok oynanan ve en fazla ciro yapan mobil oyunu "Arena of Valor"un yapımcısı Tencent Games ile işbirliğine imza attık. Oyuncular için özel tasarımı ön ödemeli kartlar ve mobil cüzdan



servisleriyle finansal hizmetler sunduk. Son olarak Perdigital ile API entegrasyonunu sağlayarak kullanıcılarımıza özel olarak sadece ininal kartlarla alabilecekleri yüzlerce oyuna ait e-pin kodlarını dijital cüzdan uygulamamıza ekledik.

ininal olarak MultiEU AVM'lerinde geliştirdiğimiz sistem sayesinde hem alışveriş merkezi hem de ziyaretçilere kazandırdık. Alışveriş yapanların ödüllendirilmesine dayalı sistemde, AVM'lerin ödül dağıtımında geleneksel hale gelmiş büyük ödüllü çekiliş kurgusunun yerine herkesin kazandığı, alışverişini teşvik edildiği ve kazanılan ödüllerin yine AVM içerisinde kullanabildiği bir uygulama gerçekleştirdik. 2017 yılında KMD Perakende Teknolojileri Ödülleri'nde "En İyi Teknoloji Çözümü" ödülüne layık görülmemiz bu kurgunun başarısının önemli bir göstergesi oldu.

**Barbaros Özbugutu / izyico CEO'su**

## "300 binin üzerinde satıcıyı e-ticaret ekosistemine kazandırdık"

2017, teknolojik yatırımlarla birlikte hem şirketler hem de tüketiciler adına dijitalleşmenin çok farklı boyutlara ulaştığı bir yıl oldu. E-ticaret sektörü gelişirken, tüketicilerin online alışverişe karşı duyduğu endişeleri azaldı. Teknolojik imkânlar çok gelişti ve kendi ürünlerini satmak isteyen kişisel satıcıların sayısı da arttı.

Her ay bine yakın yeni dijital satıcı, ödemelerini izyico'ya emanet ediyor. Türkiye'den tüm kart aileleriyle ödeme alabiliyoruz. 2017'de 170 farklı ülkeden ödeme aldık. 300 binin üzerinde satıcıyı e-ticaret ekosistemine kazandırdık. Her yıl yüzde 100'ün üzerinde büyüme kaydederken, geliştirdiğimiz ürünlerle 500 bin yeni dijital satıcının da ekosisteme dahil olması için çalışıyoruz.

**Fevzi Güngör / Ödeal Kurucu Ortağı**

## "Fiziki POS hizmeti de vermeye başladık"

Ödeal uygulaması yoğun olarak küçük ölçekli işletmeler ve bireysel girişimciler tarafından kullanılıyor. Güvenli ve pratik bir uygulama olduğundan işlem hacmimiz ve üye iş yeri sayımız sürekli artış gösteriyor. 2017 yılı Ödeal için beklediğimiz de ötesinde iyi geçti. Sadece mobil tahsilat uygulaması değil; Profilo Ödeme Sistemleri ile yaptığımız işbirliği çerçevesinde fiziksel POS hizmeti de vermeye başladık. Aynı zamanda Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından izinli e-fatura hizmeti entegratörleri arasına katıldık.

### 2018 yılına yönelik plan, strateji ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

**İlker Sözdinler / Birleşik Ödeme CEO'su**

## "Türkiye'den FinTech ihraç edeceğiz"

Amacımız halihazırdaki ürün ve projelerimizle başarı hikayeleri yazmak ve sektöre örnek oluşturmak. Birleşik Ödeme olarak aynı zamanda Avrupa'da bir e-para oluşumu kurmak amacıyla çalışmalara başladık. Burada yakaladığımız/yakalayacağımız başarı hikayelerinde ürün ve hizmetlerimizi Avrupa'ya taşımak ve bir anlamda Türkiye'den FinTech ihracatı yapmak istiyoruz.

**Murat Kuloğlu / Hepsipay Genel Müdürü, Yönetim Kurulu Başkanı**

## "Müşterilerimiz için katma değerli hizmetler geliştireceğiz"

Ciddi bir büyüme potansiyelinin olduğu pazarda biz de Hepsipay olarak konumumuzu güçlendirecek, müşterilere-



rimizle ilişkilerimizi sağlamlaştıracak ve sektörün yeniliklerine öncü olabilecek yeni hizmetler sunmayı hedefliyoruz. Öncelikli hedefimiz müşterilerimize katma değerli hizmetler yaratmak. Gerek operasyonel raporlamalar, gerek satış yönetimi gerekse fraud (sahtecilik) yönetimi konusunda müşterilerimize operasyonel süreçlerinizi verimli hale getirecek, satışlarını güvenle artıracak çözümler sunacağız.

**Ömer Suner / ininal CEO'su**

## “Pazarlama yatırımlarını başlatacağımız yıl olacak”

ininal olarak, 2018'de de 25 milyondan fazla sayıdaki bankasız kişiyi finansal servislerimizle tanıştırmayı, bir ininal kart sahibi olmalarını ve ininal Cüzdan uygulamasını kullanmalarını hedefliyoruz. 2018, pazarlama yatırımlarımızı başlatacağımız yıl olacağı için büyüme hızımızda çok ciddi bir gelişme yakalayacağımızı düşünüyoruz.

Halen Türkiye'de 25 milyon kişinin bankasız olduğunu düşünürsek, FinTech şirketlerinin daha gideceği çok yol var. Akıllı telefon penetrasyonunun sürekli geliştiği, insanların her sene daha çok e-ticaret ekosisteminden faydalanması, dijital servislere ilginin sürekli artması ve hepsinden önemlisi yeni neslin geleneksel finansal servislerden çok yenilikçi FinTech firmalarına gösterdiği büyük ilgi son derece umut verici. Uzun vadede paranın tamamen dijitalleşeceğine inanıyoruz. 2018'in ininal API'lerinin kullanıldığı müthiş yeni FinTech girişimlerinin yılı olacağına inanıyoruz. ininal bildiğimiz kuralların dışında, geleceğin finansal ekosistemini bugünden yaratıyor. Hedefimiz bu değişim içerisinde bir oyuncu olmak değil, ekosistemin ta kendisi olmak. Türkiye'nin ve hatta dünyanın en yetenekli finansal servislerini geliştirmek için çalışmaya devam edeceğiz.



**Barbaros Özbugutu / iyzico CEO'su**

## “İstihdamı yüzde 80 artıracacağız”

Her yıl olduğu gibi 2018'de de 3 haneli rakamlarla büyümeyi hedefliyoruz. 2018 sonuna kadar 100 kişilik ekibimizi 180 kişiye çıkarmayı düşünüyoruz. Bu büyüklükte çalışırken, iyzico çalışma kültürünü ve iyzico hızını kaybetmemek adına Altunizade'deki yeni ofisimiz izyPark'a taşınıyoruz. Burada bizi büyüme hedeflerimize hızla ulaştıracağına inandığımız bir plan uygulayacağız.



Ömer Suner

2018'de bölgesel bir oyuncu olmak için adım atacağız. Doğu Avrupa bizi oldukça heyecanlandırıyor. Bu konuda ekip olarak farklı pazarlara giriş stratejileri üzerine çalışıyoruz. 2018'de faaliyet alanımızı genişleterek sadece Türkiye'nin değil, Güneydoğu Avrupa'nın da önde gelen ödeme hizmetleri şirketi olma amacıyla harekete geçeceğiz.

**Fevzi Güngör / Ödeal Kurucu Ortağı**

## “Üye sayımız 21 bini geçti”

Hizmet vermeye başladığımız günden bu yana büyük gelişme sağladığımız sektörde hedeflediğimiz ötesinde ciro ve üye sayısı artışına ulaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Kurulduğumuz Eylül 2014'ten bu yana, 21 bini aşkın üyeye hizmet veren bir kuruluş olarak sektördeki en yenileri sunma hedefimiz doğrultusunda ilk günkü heyecanımızla çalışmalarımıza 2018 yılında da aralıksız devam edeceğiz.



**Önümüzdeki dönemde girmeyi düşündüğünüz yeni alanlar, planladığınız yatırımlar hakkında bilgi verebilir misiniz?**

**ödeal**

**İlker Sözdinler / Birleşik Ödeme CEO'su**

## “Yurtdışı para transferi ve dijital cüzdan projelerimiz başlıyor”

2017 sonlarında duyurduğumuz Türkiye'nin resmi esnaf kartı “TESK Kart” projesinde 2 milyon esnaf hedefimize ulaşmak için çalışmalarımızı hızlandıracaktır. Yine 2017





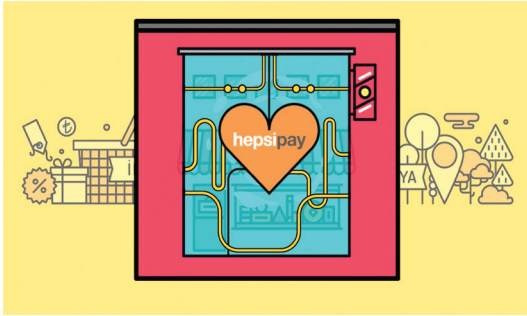
Barbaros Özbugutu

sonlarında Transferwise ile hayata geçirdiğimiz uluslararası para transferi projesinde Türkiye'den yurtdışına para transferi işlemlerine Ocak 2018 itibarıyla başlamayı planlıyoruz. Farklı bir model ve işbirliğiyle dijital cüzdan projemizi de 2018'in ilk çeyreğinde hayata geçiriyor olacağız.

**Murat Kuloğlu / Hepsipay Genel Müdürü,  
Yönetim Kurulu Başkanı**

## “Hizmetlerimizi ödeme altyapısının çok daha ötesine taşıyacağız”

Artık Sanal POS başvuru ve entegrasyon süreçleri çok kolaylaştı. Bir e-ticaret sitesi altyapısı uygun olduğu takdirde birkaç saat içinde satışa başlayabiliyor. Bizim amacımız sadece ödeme altyapısı sunmak değil. Böyle kasıtlı bir hizmet



orta ve uzun vadede müşterilerimizi de bizi de mutlu etmeyecektir. Önemli olan e-ticaret sürecinde müşterilerimize ödeme süreciyle birlikte etkileşim halinde olunan tüm süreçlerin iyileştirilmesi ve verimli hale getirilmesi noktasında destek olmak. Biz de Hepsipay olarak müşterilerimize katma değer yaratacak yeni hizmetler sunmak üzere planlamalarımızı yaptık. Yılın ilk çeyrek sonunda bu hizmetlerimizi müşterilerimizle buluşturmayı planlıyoruz.

**Ömer Suner / ininal CEO'su**

## “Finansal özgürlük ve nakitsiz toplum katkılarımız sürecektir”

2018 yılında API servislerimizin potansiyeline şahit olacağız. Bu servisleri kullanan daha fazla FinTech girişiminin ortaya çıkacağını göreceksiniz. Ülkece hedeflediğimiz nakitsiz topluma geçişte önemli bir rol oynarken, ekonominin kayıt altına alınması konusunda da ciddi katkıda bulunmaya devam edeceğiz. 2018'de de 25 milyondan fazla sayıda bankasız kişiye finansal özgürlük sunmak için çalışmalar, projeler ve işbirlikleri geliştirmeye devam edeceğiz.

**Barbaros Özbugutu / izyico CEO'su**

## “Yapay zeka projemiz sektöre damga vuracak”

Ödeme hizmetlerimizi küçük veya büyük ölçekli şirketlere sunmaya devam ederken, bir yandan da daha geniş kitlelere yöneldik. Çünkü online ödeme alabilmenin bir satış mecrasına bağımlı olmaması gerektiğini düşünüyorduk. 2017'de profesyonel e-ticaret sitesi gibi bir satış mecrası olmayan kişisel satıcılar da izyico ile tanıştı. Yeni ürünümüz izyico ile web sitesi olmayan ya da herhangi bir geliştirmeyle uğraşmadan internet üzerinden satış yapmak isteyen herkes güvenli bir şekilde ödeme alabiliyor. izyico sayesinde Instagram, Facebook ve Twitter gibi sosyal medya platformları üzerinden; WhatsApp, Telegram, Messenger gibi mesajlaşma servisleri üzerinden ticaret yapılabilir.

Sadece ödeme problemini değil, ödeme aldıktan sonra yaşanan endişeleri de çözüyoruz. Geliştirdiğimiz “Korumalı Alışveriş” özelliğiyle son kullanıcıları hedefledik. Satın alınan bir ürün tüketiciye kişiye ulaştıktan sonra 3 gün boyunca bizimle “Korumalı Alışveriş” hesabı üzerinden iletişime geçerek alışveriş süreciyle ilgili herhangi bir sorunun cevabını almak ya da merakını gidermek için bir seçenek sunuyoruz. Özellikle yeni açılan e-ticaret sitelerinde satış sonrası operasyon tam oturmamış olabilir. Bu noktada da satış kaçırmamaları ve müşteri memnuniyetsizliğine mahal vermemeleri için satıcılarımıza destek veriyoruz. Sahip olduğumuz başarıyı sürdürürebilmek için müşteri ihtiyaçlarını düzenli olarak anlamaya çalışıyor ve farklı bariyerleri kaldırmak için elimizi taşın altına koyuyoruz. 2018'de tüketicilere daha iyi bir alışveriş deneyimi sunacak yeni özellikler geliştireceğiz. izyico olarak 2 yıldır sürdürdüğümüz yapay zeka çalışmalarına 2018'de hız kazandırarak sektöre damga vurmayı düşünüyoruz.

**Fevzi Güngör / Ödeal Kurucu Ortağı**

## “E-dönüşüm hizmetlerimiz de artarak sürecektir”

Türkiye'nin masaüstü yazarkasalara bağlanma özelliğine sahip ilk POS cihazını, Profilo Ödeme Sistemleri'yle yaptığımız işbirliği çerçevesinde Temmuz 2017'de hizmete sunmuştuk. “Ödeal POS”un diğer cihazlarda kullanılan sistemlere göre çok önemli ve farklı avantajları var. 2017'deki bir diğer geliş-

me de iştirakimiz Ödeal Teknoloji'nin, GİB tarafından izinli e-fatura hizmeti entegratörlerinin arasına katılması oldu. İsteyen tüm işletmelere e-fatura, e-arşiv ve saklama hizmeti veren Ödeal Teknoloji, 2018'den itibaren e-irsaliye ve e-serbest meslek makbuzu hizmetlerini de vermeye başlayacak.

### Sektörünüzü ilgilendiren regülasyonlar, yasal düzenlemeler konusundaki görüşlerinizi alabilir miyiz?

**İlker Sözdinler / Birleşik Ödeme CEO'su**

## “Mobil ödeme mevzuatında gri noktalar var”

Sektörün geleceğine yön verecek önemli noktalardan biri de banka ve FinTech işbirlikleri. Kanun koyucu mercilerin bu konudaki çalışmalarının yakın zamanda finalize etmeleri sektöre olumlu yansiyacaktır. Diğer yandan, kanun koyucu olmayan ama geçmişte sektörün banka odaklı doğmasıyla gelişen, bu nedenle şu an sektörde merkezi konumda bulunan kurum veya kuruluşların haksız rekabete mahal vermemesi, göstermelik sektörü destek hareketlerinde bulunmaması önem arz ediyor. Sektörün değişimine ayak uydurmaları, daha net ve sektörü gerçek anlamda sahiplenen ve destekleyen adımlar atmaları gerekiyor.



Regülasyonla spesifik bahsetmek isteyeceğimiz konu ise mobil ödeme. Mobil ödeme alanında GSM operatörleriyle beraber kamu projelerine odaklandık. Fakat maalesef bu alanda mevzuat açısından bazı gri noktalar var. Kamu kurumlarına ödeme garantisi bu konulardan en önemlisi. Bu noktaların netleşmesi için bizim de görüşmelerimiz sürüyor.

**Murat Kuloğlu / Hepsipay Genel Müdürü, Yönetim Kurulu Başkanı**

## “Düzenleme ihtiyaçları var”

Ödeme hizmetleri; regüle edilmiş, iş kuralları ilgili otoritelerce belirlenen bir pazar. Ayrıca genç bir pazar olduğu için doğal olarak düzenleme ihtiyaçları var. Üyesi olduğumuz dernek kanalıyla düzenli olarak bu alandaki talep ve öneriler ilgili mercilerle paylaşıyor. Alınacak yol, pazarın sağlıklı ve hızlı büyümesi için yardımcı olacaktır.

**Ömer Suner / ininal CEO'su**

## “Kanun ve lisanslama büyümeyi hızlandırdı”

Piyasaya girdiğimiz dönem Türkiye'de bu alana yönelik bir kamu düzenlemesi yoktu. 6493 sayılı kanunla ödeme sis-



Fevzi Güngör

temleri alanında yeni bir yola girildi. Daha güvenli, şeffaf ve rekabetçi bir ödeme sistemleri pazarı için BDDK lisansı alma zorunluluğu getirildi. Bu düzenlemenin de etkisiyle ödeme pazarı son 10 yıl içinde iki kattan daha fazla büyüdü.

**Barbaros Özbugutu / iyzico CEO'su**

## “Bankalardan tavır değişikliği bekliyoruz”

Bankacılık sektöründeki başarılarımızla dünyanın sayılı ülkelerinden biri haline geldik. Ancak Türkiye'nin en büyük bankaları ödeme kuruluşlarıyla anlaşma yapmak yerine, rakip olarak konumlanarak karşı bir tavır sergiliyor. ABD, İngiltere, Çin gibi ülkelerin en büyük bankaları ödeme sistemlerine entegre olmuş durumda. Biz aynı anlayışı kendi bankalarımızdan da bekliyoruz. Çünkü birlikte çalışarak e-ticaret ekosistemine daha büyük katkılar sunabiliriz.

**Fevzi Güngör / Ödeal Kurucu Ortağı**

## “Bazı regülatif kurallar yumuşatılmalı”

Her ne kadar girişimcileri zorlasa da sermaye piyasası ve bankacılık sektöründeki regülasyonlar hem finans kurumlarını, hem hizmet sağlayıcıları hem de işlem yapan kişileri koruyor. Bu denli regüle bir pazar olması iş yapma şekillerini değiştirirse de sektörün güvenliği için önemli. Düzenlemeler, sağlıklı rekabet ve hizmet sürekliliği için önemli bir referans noktası. Türkiye'de öne çıkan ödeme sistemleri, para tahsilatı, para transferi ve e-fatura/e-devlet gibi FinTech yatırımların artması için bazı regülatif kuralların yumuşatılmasının olumlu olacağını düşünüyorum. ☺

**Teknolojideki gelişmeler sektörünüzü, iş yapış şekillerinizi nasıl etkiliyor? Gelecekte nasıl bir "ödemeler dünyası" öngörüyorsunuz?**

**İlker Sözdinler / Birleşik Ödeme CEO'su**

## "Toplu ulaşımda teknolojik ödemeler süreci hızlandırır"

Birleşik Ödeme olarak ihtiyaçlara yetkinliklerimiz ve ekosistemimizle çözümler getirme stratejisini kabul ettik. Bazen klasik bir yöntem bazen de inovatif bir çözümle ihtiyaçları karşıladık. Sektör olarak şu an teknolojiyi son kullanıcıların çok az bir kısmına ulaştığımızı düşünmüyoruz. Bu durum şirketlerin yetkinliklerinden

**// BİRLEŞİK ÖDEME**  
akıllı ödeme teknolojileri

çok son kullanıcıların çözüm taleplerinden doğan bir sonuç. Halihazırda teknoloji sektöründe

şirketlerin kendi süreçlerini hızlandırma ve sektörün "show case"lerinde öteye maalesef geçemedi.

Göz taramayla ödemedeki karekod kullanımına birçok teknolojik çözüm sunulmasına rağmen maalesef kullanım oranları oldukça az. Gelecekteki ödeme dünyası değişimi için kullanım oranlarını artırmak çok önemli. Kullanıcıların gün hayatına en çok dokunan nokta olan toplu ulaşımda teknolojik ödeme çözümleri bu değişimi hızlandıracaktır.

**Murat Kuloğlu / Hepsipay Genel Müdürü, Yönetim Kurulu Başkanı**

## "S-ticaret yaygınlaşacak, m-ticaretin sıçrayışı sürecektir"

Teknoloji ve internetteki gelişmeler her geçen gün alışkanlıklarımızı değiştiriyor, hayat standartlarımızı farklılaştırıyor. Mevcut uygulamalar müşterilerine farklı hizmetler sunarak, asıl amaçlarının dışında katma değer yaratarak, müşteri hayatını kolaylaştırıyor, bir taraftan da diğer oluşumların rollerini çalışıyor. Örneğin, artık sosyal ağlar üzerinden doğrudan alışveriş yapılabilme alışkanlığı ortaya çıktı. Instagram ve Pinterest bu konuda örnek uygulamalar sunmaya başladı. Artık e-ticaret ve m-ticaret derken ortaya s-ticaret (sosyal ticaret) ortaya çıkmaya başladı.

Farklı teknolojik gelişmeler de olaylara başka bir boyut katıyor. Blockchain teknolojisiyle şifreli işlem takibi sağlayan veritabanı ortaya çıkıyor, bu teknolojiyle kripto paralar yaratılıyor. Akıllı telefonlar gün geçtikçe gelişiyor, ucuzluyor, daha çok hayatımıza

giriyor. Türkiye, yüzde 65 ile akıllı telefon penetrasyonunda dünya ortalamasının üzerinde. Buna rağmen mobilin e-ticaret içerisindeki payı henüz yüzde 19. Dünya ortalamasının yüzde 44 olduğu göz önüne alındığında, ucuz akıllı telefonların yaygınlığını artmasıyla beraber akıllı telefon penetrasyonunun ve dolayısıyla ülkemizde mobil ticaretin artışındaki büyük bir sıçrama olması kaçınılmaz. Mobil penetrasyonun artmasıyla beraber, tek kanalla başlayan alışveriş deneyimi omni-channel'a (tam kanal) doğru yol alıyor ve ticarete kanallar arası sınırlar kalkıyor. Bu yüzden sürdürülebilir başarı için klasik perakendecilerin dijitalleşmesi gerekiyor. Tüm bu gelişmeler, ödemeler dünyasındaki

**hepsipay**  
ödemeler burada işler yolunda

oyuncuların dijitalleşen, teknolojiye yatırım yapan, tek bir kanal üzerinden değil, bütünleşik kanallar üzerinden hizmet sunan organizasyonların varlığını devam ettirebileceğini gösteriyor.

**Ömer Suner / ininal CEO'su**

## "Gerçek zamanlı ödeme dönemi başlıyor"

ininal olarak herkesin dijital cüzdan ve kart sahibi olacağı bir finansal ekosistem yaratmak öncelikli hedefimiz. Çok değil 5 yıl önce sadece 1 milyar dolar değerinde olan mobil ödeme cirosu, eMarketer verilerine göre 2017 sonunda 60 milyar dolara ulaştı. Araştırmalar yakın gelecekte mobil ödeme sektörünün

**ininal**

daha da büyüyeceğine işaret ediyor. Tüketicilerin finansal anlamda sahip oldukları para transfer seçenekleri her geçen gün artıyor. Avrupa'da yeni yönetmeliklerle gerçek zamanlı ödemeler alanında önemli adımlar atılıyor.

**Barbaros Özbugutu / iyzico CEO'su**

## "Blockchain yeni girişimlere zemin hazırlıyor"

Teknolojik gelişmeler ve e-ihracatın büyüme potansiyeli, ödemeler dünyasında büyük fırsatlar yaratıyor. Yakın gelecekte bizi blockchain üzerinden servis geliştiren yeni girişimler bekliyor. Yapay zekâ ve "makine öğrenimi" (machine learning) konuları da gündeme geliyor. Makinelerin öğrenmesiyle birlikte yapay zekâ konuları üzerinde de tüm sistemlerimizde geliştirmeler düzenli olarak devam ediyor. Global yenilikçi teknolojileri Türkiye'de kullanmanın yanı sıra üzerine taş koyabilecek uzmanların yetişebilmesi için de yatırım yapıyoruz.

**iyzico**

**Fevzi Güngör / Ödeal Kurucu Ortağı**

## "Teknolojilerle regülasyonların köşe kapmacasını izleyeceğiz"

Giderek yaygınlaşan ve FinTech ekosisteminde önemli bir yer tutan dijital ödemeler, hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olma yolunda ilerliyor. Ödeme teknolojilerindeki gelişmeler iş yapış şekillerini değiştiriyor, oyunun kuralları yeniden yazılıyor. Bu bağlamda, rekabetin dışında kalmak istemeyen şirketlerin "dijital dönüşüm" ile iş, üretim, planlama, koordinasyon gibi süreçlerini dijital ortamlara adapte etmeleri, müşterilere daha hızlı yanıt verecekleri mobil uygulamalara uyumlu hale gelmeleri, dijital olgunluğa ulaşmak için kalifiye iş gücü ve teknolojilere yatırım yapmaları gerekiyor.

Ödeme teknolojileri konusunda Bitcoin ve blockchain teknolojilerinin küresel boyutta artık bir trend olduğu ve tercih

**ödeal**



edildiği ise aşık. Arkasında bir banka ya da merkez kurum olmadan çalışan, açık kaynaklı, herkesin katılımına açık, sanal olarak para üretilen ve dolaşıma sunulan bir sistem Bitcoin. Ülkelerin bu paraya olan yaklaşımı ve tüketicilerin isteği paralelinde yaygınlaşmanın daha da artacağı sinyalleri görülüyor. Adından da anlaşılacağı gibi zincirleme bir modelle inşa edilen, takip edilebilen ama kınalamayan blockchain

teknolojisi, bir merkeze bağlı olmaksızın işlem yapmaya izin veriyor. Böylece işlemler direkt olarak alıcı ile satıcı arasında ve güvenli bir şekilde yapılabiliyor. Ancak burada bugünkü regülasyonlar açısından sıkıntılı durumları belirtmeden geçmek mümkün değil. 2018, bu teknolojilerle regülasyonların köşe kapmacasını izleyeceğimiz bir yıl olacak. Bu yüzden bu tür teknolojilere temkinli yaklaşacağımızı söyleyebilirim.

## “Düzenlemeleri bir an önce PSD 2’ye uyarlamalıyız”

**Burhan Eliaçık**  
**Ödeme ve Elektronik Para Derneği Başkanı**

Derneğimiz, finansal teknoloji ekosistemini kurma hedefi doğrultusunda büyük bir sorumluluk taşıyor. Bu farkındalık çerçevesinde üyelerimizin etkin ve geniş katılımıyla Güvenlik Komitesi, Hukuk ve Mevzuat Komitesi, Etik Komitesi ve PR Komitesi’nin koordinasyonu ile Yönetim Kurulu liderliğinde 135 faaliyet yürüttük. Üyelerimizin tamamı ya da konuya özel çerçevede bir kısmıyla haftada yaklaşık 3 kez buluştuk. Başta BDDK, MASAK, Rekabet Kurumu ve GİB olmak üzere, Başbakanlık, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Nüfus Vatandaşlık İşleri, SPK, Hazine Müsteşarlığı, TOBB, TUSİAD, iş dünyası meslek birlikleri, KVKK, yurtdışı ülkelerin ticari ataşelikleri, iş dünyası kuruluşları ve basınla birçok ziyaret ve görüşmeler yaptık.

ÖDED olarak birlik olma hedefimiz ve talebimizi sürdürüyoruz. Birlik olmanın kanun değişikliği gerektirmesi nedeniyle zaman alacağının farkındayız. Ancak birlik olmaya bugünden hazır olmak için faaliyetlerimizi mümkün olduğunca - dernek olmanın koşulları çerçevesinde- birlik prensip ve organizasyon şekline yaklaştırdığımızı söyleyebilirim. 2018 yılı için temel hedefimiz, finansal teknoloji şirketlerinin gelişimini kalıcı şekilde mümkün kılmak için ekosistemi kurmak. Bu vizyonun aksiyona dönük faaliyetleri finansal okuryazarlık, rekabet ve erişime dair bariyerlerin ortadan kaldırılması veya makul seviyelere çekilmesi, düzenlemelerin üyeler ve zamanın ihtiyacına göre güncellenmesi zemininde olacak. Tabii ki tüm bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için ÖDED, bakanlık, düzenleyici, finansal kuruluşlar, iş dünyası ve kamu koordinasyonunda “İstanbul Fintek Çalışma Grubu” kurulması önerimizin de takipçisi olacağız. Ülkemizdeki düzenlemeler mevcut haliyle ödeme sistemi pazarının ve finansın tabana yayılımının banka dışı ka-



nallarla desteklenmesini yeterince sağlayamıyor. Bunun temel gerekçesi, sektörü tanımlayan 6493 sayılı kanunun koşullara göre güncellenmemesi ve daha da önemlisi diğer mevzuatlarla etkileşiminin de olmaması. Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (PSD 2) ile uyumlu düzenlemelerin bir an önce çıkarılması hayati önemde. Hem ülkemizin finansal sisteminin korunması hem de otoritelerin kısıtlı zaman ve kaynaklarını, konuların üzerine tek tek giderek çözüme kavuşturmak için harcamaması amacıyla önerimiz; PSD 2’nin bütünüyle ele alınması ve düzenlemelerin direktife uyumlu hale getirilmesi.

Ödeme ve elektronik para kuruluşları, ödeme hizmetine dair faaliyetlerini yürütmek üzere en az bir, genel uygulama olaraksa birçok bankayla çalışmak zorunda. Hatta gönüllü olarak çalışma niyetinde. Üyelerimiz kendilerini, pazarı büyütme için işbirliği yapılması gereken paydaşlar olarak görüyor. ☺



# Yeni yıl, yeni trendler



Elif Bilge Eder

**T**üm banka ve finansal kurumlarda yeni yıla ilişkin en temel hedefin müşteri sayısı ve buna bağlı olarak ciro ve kârlılığı artırmak olduğunu düşünüyorum. Diğer hedefler de paralelde verildiğinden, aslında mottomuz her zaman olduğu gibi bu yıl da “müşteri velinimetimizdir” olacaktır.

Banka ve finansal kurumlar bu yıl da yeni müşteriler kazanmaya, kazandıkları müşterileri memnun ederek markaya sadık hale getirmeye ve sadık müşterileri kalıcı kılmaya çalışacaktır. Sadık müşterilerin beklentileri ise süreklilik, iyi ve kaliteli ürünler/hizmetler, yenilikçi, güvenilir ve sağlam bir kurumdandır hizmet almak diyebiliriz.

Müşteriler, sözde değil özde yenilikçi, güvenilir olan kurumlardan hizmet almayı daima tercih ediyor. Kısacası “mış gibi” yaparak müşteriyi kazanabilirsiniz ancak devamlılık için kurum olarak bu kriterleri gerçekten sağlıyor olmalıyız.

## Sosyal medya ve müşteri sadakati

Müşteri bağlılığı yaratmak için kullanılan önemli mecralardan biri sosyal medya. Maliyet avantajının yanında marka/müşteri bağlılığının daha sıcak, samimi ve birebir kurulabilmesini sağlarken; müşteri eğilimlerinin takibine de imkân veriyor.

Eğer küçük bir işletmeniz varsa, müşterilerinizin eğilimlerini sohbetlerinizden, giyim tarzından ya da sosyal medya paylaşımlarından takip edebilirsiniz. Ancak büyük bir kurumdaki, bunu ancak özel uygulamalar ve

teknolojik altyapılarla sağlayabilirsiniz.

Büyük kurumlarda müşteri eğilimlerini ve trendleri sezebilmenin yolu veri madenciliğinden geçiyor. Ancak çoğu marka, elde edilen “sezgileri” nasıl bir iş planı ve nasıl bir bütçe ile ete kemiğe büründürüleceği konusunda sorun yaşıyor.

Bu tür veri madenciliği çalışmaları, bir hedefe yönelik olarak yapılmadığı takdirde sonuç vermiyor ya da verimli olmayabiliyor. Bu nedenle hedefe yönelik analizlerle sonuç almak, bence daha doğru. bir sonuç verecektir. Bunu gene küçük bir işletme üzerinden örnekleyelim: Mahalle bakkalımız size “Köy salçası ister misin abi/abla, memleketten getireceğim de” diye soruyorsa, hedefini önceden belirlediği ve bunu satabileceği müşteri sayısını araştırdığını düşünebiliriz.

Sadık müşterisini ödüllendirmek ve bu yolla diğer müşterilerini de özendirerek sadakatlerini artırmak adına yapılmış, takdire şayan diğer bir örneğe göz atalım derseniz:

Burger King, Facebook sayfasına 637 olumlu yorum yapan, tam bir hamburger aşığı sadık müşterisi Sullivan’a büyük bir Noel jesti yapmış. Fransa’nın Bordeaux kentinde yaşayan Sullivan’a en yakın Burger King restoranını 1 km kırmızı kumaşla kaplayarak kocaman bir hediye paketinin içinde müşterisine sunmuş. Sullivan’a özel park yeri, bir yıl boyunca bedava yemek kartı da hediye edilmiş.

Sosyal medya kullanımını teşvik eden bu çok özel uygulama sonrası, 2018’de Burger King sosyal medya sayfalarının bol yorum ve bol rağbet göreceği kesin.

## Dağıtık kayıt teknolojisi “blockchain”

Dağıtık kayıt teknolojisinin önde gelenlerinden olan blockchain, değiştirilemez işlem kayıtlarının ortak ağlar üzerinde paylaşımıyla sağlanan yeni bir teknoloji. Önceki yazılarda da bahsettiğim gibi blockchain; merkezi bir düzenleyicisi olmayan, hızlı işlem, düşük maliyet sağlayan, araçları ortadan kaldıran bir altyapı sunuyor.

Bankacılık sektörü bu teknolojiyi bir avantajla dönüştürebilir mi? Daha gelişkin “dolandırıcılık/sahtecilik” uygulamaları, daha ucuz “müşterini tanı” sistemleri ve hızlı ödemeler alanlarında blockchain teknolojisinin kullanılabilirliğini düşünüyorum.



“Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu onu planlamaktır.”

PETER DRUCKER ”



Blockchain teknolojisiyle servis sunan RippleNet üzerinden para gönderim hizmeti vermek üzere çalışan Santander, UniCredit, UBS, Standard Chartered gibi bankalar bu yolda ilerliyor. Diğer yandan Hintli BankChain ise ClearChain adı altında müşteri bilgilerini üçüncü partilerle güvenli ve hızlı bir şekilde paylaşmayı sağlayan “müşterini tanı” sistemini devreye almış durumda.



Blockchain’i kamuya açık olmak-sızın kapalı devre kullanmak isteyen banka ve kurumlar için de IBM gibi büyük teknoloji sağlayıcılarının çözümleri var.

Bu çözümlerle banka ve kurumlar, hassas bilgi ve verilerini kendi kapalı network’leri içinde güvenli ve bozulmaz şekilde paylaşabiliyor.

Blockchain teknolojisinin finans endüstrisinde genel anlamda bir şeffaflık sağlayacağı, hissedarların işlem bloklarına erişiminin olanaklı hale geleceği ve kayıtlardaki her türlü değişimden anında haberdar edilebilecekleri bir ortamın oluşması bekleniyor.

Bu sistemle, 2007-2008 mortgage krizinde olduğu gibi banka yönetici ve çalışanlarının hatalı kararlarının daha şeffaf yönetilmesi ve bir daha buna benzer krizlerin oluşmamasının sağlanması da mümkün olabilir.

Blockchain’in yaygınlaşması ve standardize olmasıyla birlikte, mutabakat ve kayıtların saklanmasıyla ilgili operasyonların gözle görülür şekilde azalması, operasyonel maliyetlerin düşmesi ve bu süreçlerin daha az hatayla yürütülmesi mümkün olabilir kanaatindeyim.

#### Bankalar ve FinTech’ler

Son 2 yılın parlayan yıldızları FinTech’leri her derde deva olarak gördük. Alışageldiğimiz geleneksel bankacılığın dışında hızlı, pratik, ucuz ve her segmente hizmet felsefesiyle hareket eden FinTech’ler için 2018 yılı ve sonrasında daha zorlu olacağını düşünüyorum. Türkiye pazarında gerek BDDK’nın getirdiği yükümlülükler, gerek sermaye, kârlılık, büyüme gibi zorluklar, gerekse büyük grupların bu alanda yaptıkları yeni yatırımlar nedeniyle küçük ölçekli FinTech’lerin işi zor. Sistemin bir parçası olarak bankalarla işbirliği içinde hareket etmeleri halinde bu ekosistemin daha doğru bir noktaya oturacağını düşünüyorum.

Keza bankaların da kendi hiyerarşik düzenleri içerisinde üretmedikleri yaratıcı ve yeni fikirleri dışarıdan ihraç etmeye ve uygulamaya ihtiyaçları var. FinTech’lerin girişimci ve özgürlükçü dünyası bankalar için de bir ilham kaynağı olmaya hazır.

İlk bakışta çok kolay görünmese de bankaların bu konuda bir parça fedakârlık yapmaları, bu alana yatırım yaparak ileride elde edecekleri yeni ürünler, kanallar, teknolojiler ve iş yapma yöntemlerini öngörerek “yenilikçi düşünce” ile hareket etmeleri gerektiğine inanıyorum. ☹

İnnova Kıdemli Fintek Direktörü Murat Kayıhan, dijital dönüşümde Türkiye'nin birçok ülkenin önünde olduğunu, özellikle kamunun teşviğiyle bu seviyeye geldiğini vurguluyor. Kayıhan, "İnnova, özel entegratör olarak şirketlerin dijital çözümleri için uçtan uca hizmet veriyor. Endüstri 4.0 dönemine uygun ürün ve çözümler üzerinde de çalışıyor" diyor...



Murat Kayıhan

## İnnova, e-dönüşümdeki tecrübesini endüstri 4.0'a taşıyacak

ESİN GEDİK

**G**elir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) e-fatura portalında yer alan verilere göre, 27 Kasım 2017 itibarıyla 63 bin 496 mükellef e-fatura uygulamasına geçmiş durumda. E-arşiv uygulamasına kayıtlı mükellef sayısı ise 9 bin 207.

E-fatura uygulaması 2010 yılında başladığında, asgari 25 milyon TL brüt ciroya sahip mükelleflerin geçişi zorunlu kılınmıştı. 2011 yılında yıllık ciro limiti 10 milyon TL'ye düşürüldü ve kapsama giren şirketlerin sayısı da artmış oldu.

Mevzuata göre, zorunluluk kapsamında bulunmayan şirketler de fatura süreçlerini dijital ortama taşımaya başladığı kolaylıklardan yararlanmak için e-fatura ve e-arşiv uygulamalarına geçebiliyor. Cirosu 1-5 milyon TL arasında olan şirketler ise e-arşive geçiş zorunluluğu söz konusu.

İnnova Kıdemli Fintek Direktörü Murat Kayıhan ile Türkiye'nin e-dönüşüm hamlesini, özel entegratör olarak İnnova'nın bu alandaki konumunu, stratejisini, plan ve hedeflerini konuştuk...

**Sizce Türkiye'nin e-dönüşüm karnesi nasıl? Dünyadaki örneklerle kıyaslandığında ne durumda?**

ABD'de e-faturayı daha çok tedarik zincirleri kullanıyor ve kamu kurumlarının bizdeki kadar geniş bir desteği söz konusu değil. Güney Amerika'da vergi kaybını ve kaçakçılığı önlemek amacıyla e-fatura kullanımı zorunlu tutuluyor. Avrupa Birliği üyeleri arasında e-faturayı en yaygın kullanan ülke Almanya. Ancak orada da daha çok bankacılık sektöründe kullanıldığını gözlemliyoruz. Hollanda'da su, elektrik, gaz ve perakende sektöründe yaygın olarak kullanılıyor. İtalya'da kamu kuruluşları e-fatura dışında fatura kabul etmiyor. İspanya'da kamu kuruluşları tarafından gönderilen tüm faturalar elektronik olarak kesiliyor. İsveç ve Danimarka'daki kamu kurumları tüm tedarik ihtiyaçlarında e-fatura kullanmak zorunda. Çin ve Hindistan ise e-fatura kullanımını teşvik ediyor.

Genel olarak birçok ülkede, en basit anlamıyla faturaların kâğıda basılması yerine dijital ortamda gönderilmesi gibi



uygulamalar görülüyor. Bazı ülkelerde kamu idaresinin kontrolünün de olduğu dijital uygulamalar söz konusu.

Türkiye açısından bakıldığında, biliyorsunuz e-fatura, e-arşiv, e-defter, e-tebligat uygulamalarıyla geniş kapsamlı bir e-dönüşüm hamlesi başlattık. Mükelleflerin ticaret hacmini esas alarak bazı şirketlere zorunlu kılınan, diğer mükelleflerin katılmasının ise isteğe bağlı tutulduğu e-dönüşüm uygulamamız birçok ülkeye göre çok daha ileri düzeyde. Temmuz 2018'den itibaren "e-irsaliye", "e-müstahsil makbuzu", "e-serbest meslek makbuzu" zorunluluklarını öngören taslak tebliği de e-dönüşümün hızlanarak süreceğinin bir göstergesi olarak değerlendirilebiliriz.

### **Sürecin hızlanmasıyla birlikte şirketlere bu alanda danışmanlık yapan, ürün ve çözümler sunan şirketlerin de sayısı arttı. Şu anda kaç şirket bu hizmeti veriyor? E-faturaya geçecek olanlar ürün ve danışman seçerken nele re dikkat etmeli?**

Vergi mükellefleri, yıllık fatura kesme ihtiyaçları doğrultusunda e-fatura sistemine nasıl dahil olabileceklerine karar verebiliyor. Az sayıda fatura kesen KOBİ'ler, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın e-fatura portalı üzerinden elektronik fatura oluşturabiliyor. Aylık olarak milyon adetlerde fatura kesen büyük mükelleflerse kendi bilgi işlem sistemini başkanlığın sistemine entegre ederek, kesintisiz bir bağlantıyla sisteme dahil olabiliyor. Kendi bilgi işlem sistemleri GİB'in sistemine bağlanacak teknik yeterliğe sahip olmayan ya da fatura ihtiyaçları farklılık gösteren, çok sayıda fatura düzenleyen mükelleflere hizmet veren özel entegratörler de bu alanda hizmet veriyor. Aralarında Innova'nın da bulunduğu özel entegratörler, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın verdiği lisansla e-fatura, e-arşiv, e-defter, e-bilet hizmetlerini üçüncü parti şirketlere sunabiliyor.

### **Bir şirketin e-faturaya geçişi ne kadar süre alıyor, maliyeti nedir?**

E-faturaya geçmek isteyen şirketlerin öncelikle Gelir İdaresi Başkanlığı'na başvuruda bulunması gerekiyor. Innova'dan özel entegratör hizmeti almak isteyen mükellefler, GİB başvurularının ardından hemen e-fatura sistemine dahil olabiliyor. Türk Telekom iştiraki Innova ayrıca, kendi bilgi işlem sistemini GİB sistemine doğrudan entegre ederek e-faturaya dahil olmak isteyen şirketlere bu entegrasyonu sağlıyor. E-fatura veya e-arşiv özel entegratörü olmak isteyen şirketlere ise danışmanlık hizmeti veriyoruz.

### **E-faturanın kullanıcı şirkete ve genel olarak ülke ekonomisine katkısını verilerle açıklayabilir misiniz?**

Kayıt dışı ekonominin etkisinin azalması ve uluslararası ekonomik entegrasyonun hızlanması bakımından e-faturanın önemli etkileri söz konusu. Arşivleme maliyetleri, kâğıt, posta gibi giderleri büyük oranda düşürmesinin yanı sıra dijital arşiv tutma özelliği sayesinde tüm kayıt ve faturalar sürekli el altında olduğu için ihtiyaç olduğunda tüm belgelere kısa sürede erişim sağlanabiliyor. Muhasebe işlemleri daha kolay, faturalaşma ve ödeme süreci de daha kısa hale geliyor. Ek olarak, uluslararası yatırımcıların vergi uyumu da yine e-fatura sayesinde kolaylaşıyor. Kesilen bir e-faturanın ek

bir işleme gerek kalmaksızın entegratöre iletilmesi de sistemin faydaları arasında. E-fatura ile fatura numarasının otomatik olarak kayıtlara geçmesi de sağlanıyor.

### **Innova olarak müşterilerinize hangi hizmet ver ürünleri sunuyorsunuz? Farklılaşan özelliklerinizi anlatabilir misiniz?**

Innova, kurulduğu 1999 yılından bu yana telekomünikasyon, finans, üretim, kamu ve hizmet başta olmak üzere her sektördeki kuruluşun bilişim alanındaki tüm ihtiyaçlarına uçtan uca anahtar teslim çözüm sağlıyor. Kendi kaynaklarıyla ürettiği çözümlerini 4 kitada 37'den fazla ülkeye ihraç eden Innova, faaliyetlerini İstanbul ve Ankara'daki merkez ofisleri ile 12 farklı şehirde yer alan destek ofisleri üzerinden sürdürüyor.

Innova, genel yapısı itibarıyla kurumların dijital dönüşümüne odaklı ürün ve çözümleriyle her ölçekten işletmeye hizmet verebilecek potansiyele sahip. Teknoloji çözümleri, AP çözümleri, kiosk segmenti, "dijital signage", akıllı şehirler, e-fatura, e-arşiv, e-defter, e-bilet, e-mutabakat, finans teknolojileri, dokümantasyon, perakende çözümleri, yasal süreç takip sistemleri, CRM, İK, ERP altyapıları ve ağırlık teknolojisi çözümleri, genel iş kollarımız içinde yer alıyor.

Sunduğumuz yenilikçi iş modelleri, şirketlere ciddi avantajlar sağlıyor. Maliyetler, çoğu zaman küçük ölçekli şirket-

lerin kendi BT altyapılarına yatırım yapmalarının önünde bir engel teşkil ediyor. Bu yüzden ülkemizde ağırlıklı olarak KOBİ kategorisindeki şirketler,

her segmentte kendilerine uygun olabilecek yenilikçi çözümleri ve iş modellerini bu modelleri daha hızlı benimliyor. Innova'nın uçtan uca çözümleri, KOBİ seviyesindeki işletmeler için geliştirdiği ürünler, tüm operasyonel yükleri hafifletmeyi hedefliyor.

### **E-fatura süreci tamamlandığında sizin gibi danışmanlık yapan şirketlerin faaliyet alanları da değişecek mi? Bu konudaki öngörülerinizi paylaşabilir misiniz?**

E-fatura sürecinin tamamlanması, hizmet veren özel entegratörlerin faaliyet alanlarının sona ereceği anlamına gelmiyor. Özel entegratörler, iş ilişkisi başladığı andan itibaren vergi mükellefi olan müşterilerine kesintisiz hizmet verme yükümlülüğü taşıyor. Öte yandan, uçtan uca anahtar teslim çözümler sunan Innova, teknolojinin gerektirdiği her katmanda, her sektördeki şirketlere ürün, hizmet ve çözümler sunan bir teknoloji şirketi.

Innova olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarını bütünsel olarak algılayarak, ürün ve marka açısından bağımsız bir yaklaşımla müşteri ihtiyaçlarına en uygun, eksiksiz ve entegre çözümler geliştiriyoruz. Müşterilerimiz için tasarımdan kurulumla, planlamadan entegrasyona, operasyonel destekten bakım onarıma, kiralamadan dış kaynak kullanımına, dijital signage'dan kiosk çözümlerine uzanan çok geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz. Üretim teknolojileri alanında "endüstri 4.0" dönüşümünün yaşandığı günümüzde, firmalara yol gösterecek ve gerekli altyapıyı sağlayacak IoT (nesnelerin interneti) ve self servis kiosk ürünlerimizi her sektörün taleplerine uygun çözümler haline getirmeyi hedefliyoruz. Kullanıcı dostu ve entegre iş akışı yönetimi sunan ürünlerimizle KOBİ'lerimizin hayatını kolaylaştırmaya devam edeceğiz. ☺





# E-irsaliye geliyor HAZIR MISINIZ

Ticaret hayatının faturadan sonra en çok kullanılan belgesi sevki irsaliyesi de dijitalleşiyor. E-irsaliye, e-fatura kullanıcıları için 1 Temmuz 2018'den itibaren zorunlu hale geliyor. İşte bu uygulamayla ilgili en çok sorulan sorular ve yanıtları...



**V**ergilendirmede 2013 yılında e-fatura ile başlayan dijital dönüşüm sürecinde sıra sevki irsaliyesine geldi. Ticaret hayatında taşıma söz konusu olduğunda düzenlenmesi zorunlu olan bir belgeden söz ediyoruz. Bu işlemin kağıt belge yerine, elektronik ortamda ve elektronik belge olarak düzenlenmesi, iletilmesi, muhafaza ve ibraz edilebilmesine ilişkin Vergi Usul Kanunu (VUK) Genel Tebliği Taslağı, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından 22 Eylül 2017 tarihinde yayımlandı. Buna göre 1 Temmuz 2018'den itibaren, kayıtlı e-fatura kullanıcıları zorunlu olarak e-irsaliye uygulamasına dahil olacak. Tebliğ, sevki irsaliyesiyle birlikte müstahsil makbuzu ve serbest meslek makbuzu belgelerinin de elektronik ortamda düzenlenmesini kapsıyor. Nihai tebliğin kısa bir süre içinde yayınlanması bekleniyor.

İrsaliye, maliye açısından vergi kayıp kaçığının önlenmesinde temel belge niteliği taşıyor. Vergi memurları artık ellerindeki tabletlerle e-irsaliyeyi GİB sisteminden sorgulayıp doğrulamasını yapabilecek. Bu da özellikle yol denetimlerinin etkinliğini artıracak.

E-fatura özel entegratörü İdea Teknoloji Çözümleri, 21 Kasım 2017'de düzenlediği bir seminerle müşterilerini e-irsaliye, e-müstahsil makbuzu, e-serbest meslek makbuzu mevzuatı, geçiş süreci ve "VisionPlus" e-irsaliye uygulaması hakkında bilgilendirdi, soruları yanıtladı. Biz de seminerde aktarılan bilgileri derleyerek, mükellefler için 20 soruda e-irsaliye uygulamasını ele aldık...

## 1 E-irsaliyeye geçiş zorunlu mu?

E-fatura mükellefleri, 1 Temmuz 2018 itibarıyla e-irsaliye kesmek zorunda. Ayrıca, sadece gönderici ve

alıcı e-irsaliye mükellefiyse birbirlerine e-irsaliye gönderip alabilecek.

## 2 E-irsaliye kullanıcısı olmayana nasıl irsaliye düzenlenecek?

E-irsaliye sadece e-irsaliye kullanıcılarına düzenlenebildiğinden; e-irsaliye kullanıcısı olmayan müşterilere, mevcutta kullanılan irsaliye, irsaliyeli fatura, e-arşiv faturadan herhangi biri düzenlenebilecek.

## 3 E-irsaliye uygulamasına geçildiğinde e-faturanın kağıt çıktısı irsaliye olarak kullanılabilir mi?

433 no'lu VUK tebliğine göre, teslim anında düzenlenmesi kaydıyla, e-fatura kayıtlı kullanıcılarına düzenlenecek e-faturada, düzenlenme tarihi yanında düzenleme saat ve dakikasının da yazılması halinde faturanın kağıt çıktısı irsaliye yerine geçiyor. Ancak e-irsaliye uygulamasına geçilmesiyle birlikte e-faturanın bu özelliği kullanılamayacak.

## 4 E-fatura kullanıcısı olup da irsaliye düzenleme zorunluluğu olmayanlar da e-irsaliyeye geçmek zorunda mı?

Evet, tebliğe göre e-fatura kullanıcısı olan her firmanın e-irsaliye kullanıcısı olması zorunlu. Hizmet satışı yapanlar irsaliye düzenlemiyor. Ancak ekonomide bir mal alıcısı konumunda oldukları için ve irsaliyeyi elektronik ortamda almaları gerektiğinden e-irsaliye kullanıcısı olmak zorundalar.

## 5 Gönüllü olarak e-faturaya geçenler e-irsaliye kullanmak zorunda mı?

Evet, tebliğe göre gönüllü ve zorunlu ayrımı olmaksızın

e-fatura kullanıcısı olan her firmanın e-irsaliye kullanıcısı da olması zorunlu.

## **6** E-irsaliye kullanmaya başlayan bir firma 1 Temmuz 2018'e kadar kağıt irsaliye de kesebilecek mi?

Evet, e-irsaliye ya da kağıt olarak irsaliye kesilebilir. Ancak o tarihten sonra tüm sevkiat irsaliyeleri e-irsaliye olarak kesilmek zorunda. Aynı sevkiyat içinse hem kağıt hem elektronik irsaliye kesilemiyor.

## **7** Mükellef e-faturada entegrasyon ya da GİB portal kullanırken e-irsaliye için özel entegratörden yararlanabilir mi?

Evet, e-fatura ve e-irsaliye süreci birbirinden bağımsız olduğundan bu modelin uygulanması uygun.

## **8** Özel entegratör kullanan firmalar e-irsaliye kullanmaya nasıl başlayacak?

Özel entegratörle çalışan firmaların e-irsaliye kullanmaya başlaması için entegratör firma tarafından hesap açma işlemi yapılması gerekiyor. 1 Temmuz 2018'e kadar e-irsaliyeye geçiş yapmayan mükelleflerin o tarihte otomatik olarak GİB portal hesapları açılacak.

## **9** E-defterde olduğu gibi e-irsaliyede de mali mühür kullanılacak mı?

Hayır. Özel entegratörler, e-faturada olduğu gibi e-irsaliyede de mükellef adına imza yetkisine sahip olduğundan, irsaliyelerin imzalanmasında mali mühre ihtiyaç yok. Sadece bir defaya mahsus olmak üzere e-irsaliye kullanmaya başlanacağı zaman hesabı aktif etmek için mali mühür kullanılacak.

## **10** Alıcı firmanın e-irsaliye mükellefi olduğu nasıl kontrol edilebilir?

VisionPlus ve benzeri e-irsaliye sistemleri, bu listeyi portaldan, web servisten ve FTP'den otomatik olarak sağlıyor. GİB, tıpkı e-faturada olduğu gibi e-irsaliyede de kayıtlı mükellef listesini (vergi numarası-unvan) yayınlıyor.

## **11** Depolar arası yapılan sevkiyatlar da e-irsaliye kapsamında mı?

Evet. Depolar arasındaki sevkiyat da bir mal hareketi olduğu için, gönderici ve alıcı bilgileri ilgili şirkete ait olacak şekilde e-irsaliye düzenlenmek zorunda.

## **12** Hem e-arşiv fatura hem de e-irsaliye kullanıcısı olanlar süreci nasıl yönetmeli?

Eğer irsaliye kesilen firma e-irsaliye mükellefiyse faturayı ve irsaliyeyi ayrı ayrı düzenlemek gerekmiyor. İrsaliyeli fatura süreci ortadan kalkıyor. Alıcı e-irsaliye kayıtlı kullanıcısı değilse e-arşiv faturanın çıktısı, "irsaliye yerine geçer" şerhi koymak ve ıslak olarak imzalamak şartıyla irsaliye olarak kullanılabilir.

## **13** E-irsaliye üzerine yazılan fiili sevkiyat tarih ve zamanında (saat ve dakika) sevkiyat yapılabilecek mi?

Kağıt irsaliye sürecinde, depodan mal çıkışında irsaliye üzerine kaşe vurularak fiili sevki tarihi sonradan yazılabi-

liyordu. Ancak e-irsaliyede mali mühür kullanılarak değişmezlik sağlandığından sonradan bir değişiklik mümkün olmuyor. Planlanan sevki tarihi yazılmak durumunda.

## **14** E-irsaliyede onay süreçleri nasıl olacak?

E-irsaliyede belge bazında kabul/kısmi kabul yanıtı verilebileceği gibi; irsaliyedeki ürün satırı bazında kabul/kısmi kabul yanıtı verilebilecek. Yanıt verilen ürün satırı için aşağıdaki bilgiler irsaliyeyi oluşturan firmaya gönderilebilecek:

- Teslim alınan mal adedi
- Eksik olan mal adedi
- Kabul edilmeyen mal adedi
- Reddedilme sebebi kodu ve açıklaması
- Fazla teslim alınan mal adedi
- Teslim alma tarihi
- Geç teslim edilmesi durumunda şikayet kodu ve açıklaması

## **15** E-irsaliye uygulamasında sevkiyata ne zaman başlayabilirim?

"E-irsaliye GİB tarafından iletildi" sistem mesajı alınınca sevkiyat yapılabilecek.

## **16** Sistemde kabul ya da red yanıtı ne zaman gelecek?

Kabul ya da red yanıtı, mal teslim edildikten sonra gelecek.

## **17** Firmaların kime ve ne miktarda satılacağı belli olmayan malları, kendi dağıtım araçlarıyla taşıyarak, alıcının lokasyonunda sattığı (sıcak satış) durumlarda e-irsaliye nasıl düzenlenecek?

Araçta bulunan mallar için, muhatabı "muhtelif müşteriler" olan kağıt irsaliye düzenlenecek. Araç bu irsaliyeyle sevkiyata çıkacak. E-irsaliye kullanıcılarına e-irsaliye ile teslim yapılacak veya teslim anında e-fatura kesilecek.

## **18** E-irsaliyede karekod (QR) kullanmak zorunlu mu, ne işe yarıyor?

Karekod kullanmak zorunlu. Çünkü karekod, e-irsaliyenin sorgulanmasına, doğrulanmasına ve görüntülenmesine imkan veriyor.

## **19** Araçta e-irsaliye kağıt çıktısının bulunması zorunlu mu?

Evet zorunlu. Herhangi bir kağıda basılmış bir adet örneği ıslak imzalı olmak koşuluyla sevkiyat sırasında araçta bulunmak durumunda. Ancak sevkiyat tamamlandıktan sonra bu kağıt nüshanın saklanması gerek yok.

## **20** Serbest bölgelerdeki işletmelere de e-irsaliye düzenlenecek mi?

E-fatura kullanıcıları e-irsaliye uygulamasına dahil olmak zorunda olduğundan, serbest bölgede faaliyet gösteren bir işletme e-fatura kullanıcısı ise e-irsaliye uygulamasına da geçmek zorunda. Bu yüzden e-irsaliye kullanıcıları, serbest bölgede bulunan firmaya e-irsaliye düzenlemek durumunda.



## Lisanslı 39 ödeme ve e-para şirketimiz var



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

27 Haziran 2013 tarihli ve 28690 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Muhtabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun, Türkiye’de ödeme hizmetleri ve elektronik para faaliyetlerine ilişkin yasal düzenlemeyi oluşturuyor. Söz konusu kanun ve 2014 yılında yayımlanan ilgili alt düzenlemelerle hayatımıza giren Türkiye’nin ödeme hizmetleri mevzuatı, bu alanda Avrupa Birliği mevzuatına uyum sağlıyor ve ilgili Avrupa Birliği direktiflerinde belirtilen standartları benimsiyor.

2017 yıl sonu itibarıyla Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) nezdinde ödeme hizmetleri ve elektronik para alanlarında faaliyet göstermek üzere izni bulunan ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sayılarının arttığını görüyoruz. 2016 yılını bitirirken, 20 ödeme şirketi ile 7 elektronik para kuruluşunun BDDK’dan faaliyet izni bulunuyordu. 2017 sonu itibarıyla ise 29 ödeme şirketi ile 10 elektronik para kuruluşu faaliyet gösteriyor.

Öte yandan, daha önceden faaliyet izni al-

mış bir ödeme kuruluşunun (Miyon Ödeme Hizmetleri A.Ş.) faaliyet izninin Nisan 2017’de BDDK tarafından iptal edildiğini görüyoruz. Yine 2017 yazında, Resmi Gazete’de yayımlanan BDDK kararıyla, 2016 yılında ödeme kuruluşu olarak faaliyet izni almış iki kuruluşun, faaliyet izni kapsamını elektronik para kuruluşu şeklinde genişlettiğine de tanık olduk.

2016 yılının ikinci yarısında veya 2017’de BDDK nezdinde başvuruda bulunarak, ödeme hizmetleri alanında faaliyet göstermek isteyen yeni kurulmuş yerli veya yabancı sermayeli bazı kuruluşların değerlendirme sürecinde oldukları da biliniyor.

Az sayıda olsa da faaliyet izni almamış olmasına rağmen kanunun geçici 2’nci maddesi uyarınca 27 Haziran 2015 öncesinde başvuru yapmış kuruluşlar da faaliyetlerine devam ediyor. İlgili maddede, “27 Haziran 2013 tarihi itibarıyla ödeme hizmetleri veya elektronik para ihracı faaliyetlerinde bulunan şirketlerin, ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu kategorisinde faaliyet izni almak istemeleri durumunda, çıkarılacak ilgili yönetmeliklerin yayımı tarihinden başlayarak 1 yıl içinde BDDK’ya başvur-





## **2017 sonu itibarıyla BDDK'dan lisans almış 29 ödeme şirketi ile 10 elektronik para kuruluşu faaliyet gösteriyor. Daha önce faaliyet izni almış bir ödeme kuruluşunun (Misyon Ödeme Hizmetleri A.Ş.) faaliyet izni, Nisan 2017'de BDDK tarafından iptal edildi. BDDK kararıyla 2016'da ödeme kuruluşu olarak faaliyet izni almış iki kuruluş da faaliyet izni kapsamını elektronik para kuruluşu şeklinde genişletti...**

maları gerektiği" düzenleniyor. Buna göre, faaliyetlerine aralıksız devam etmek isteyen kuruluşlar faaliyet izni almak üzere 27 Haziran 2015 tarihine kadar BDDK'ya başvurularını yapmıştı.

Söz konusu tarihe kadar faaliyet izni başvurusunda bulunmayan ya da faaliyet izni başvurusu olumsuz sonuçlanan kuruluşlar kanun kapsamında faaliyette bulunamıyor.

### **Faaliyet iznini genişletme zamanı**

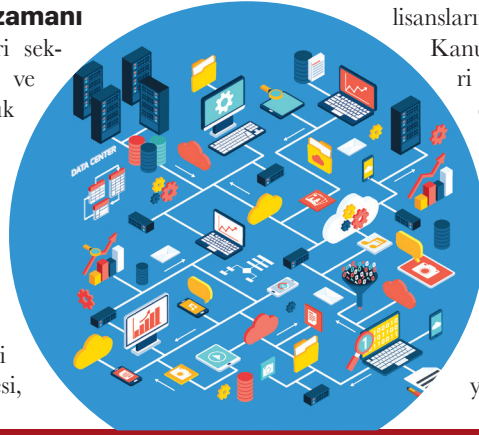
2017 itibarıyla ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının artık geniş bir kesim tarafından tanınıp kullanıldığı, sektörün hızla geliştiği ve pazar payının büyüdüğü bir döneme girildi. Lisanslı kuruluşlar tarafından sunulan hizmetler çerçevesinde birçok farklı iş modelinden söz etmek mümkün. En genel anlamda para transferi hizmetleri, ödeme hesabı işletilmesi,

fatura ödemelerine aracılık hizmetleri ile elektronik para ihracından bahsedebiliriz.

İlgili mevzuat artık daha bilinir hale geldi, kuruluşların özellikle hangi iş modellerini hangi lisans kapsamında yürütebileceği netleşti. Bu doğrultuda 2018 yılından en büyük beklentimiz, halihazırda faaliyet izni almış kuruluşların, mevcut faaliyet izinleri kapsamında yerine getiremedikleri hizmetleri de kapsayacak şekilde lisanslarını genişletecekleri yönünde.

Kanuna göre alınması gereken izinleri almaksızın ödeme kuruluşu veya elektronik para kuruluşu gibi faaliyet gösteren gerçek kişiler ve tüzel kişilerin görevlerine yönelik kanunda adli yaptırım öngörüldüğünü bu yazımızın sonunda yeniden belirtmekte yarar görüyoruz.

2018'in tüm PSM okurları ve ödeme hizmetleri sektörüne hıyarlı, uğurlu olmasını diliyoruz. ☹



## **BDDK'DAN FAALİYET İZİNİ ALAN KURULUŞLAR**

### **ÖDEME KURULUŞLARI**

- AYPARA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- BPN ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- BURADAÖDE ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- CEO ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- EFİX ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- ELEKSE FATURA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- FATURAKOM ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- FATURAMATİK ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- FÖY FATURA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- GÖNDERAL ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- İYZİCO ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- MOKA ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- MONEYGRAM TURKEY ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- N KOLAY ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- NESTPAY ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- OCTET EXPRESS ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- ÖDEAL ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- PAYNET ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYTR ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYTREK ÖDEME KURULUŞU HİZMETLERİ A.Ş.
- PAYU ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- PRATİK İŞLEM ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- RIA TURKEY ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- SENDER ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- TAM FATURA ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.

- TREND ÖDEME KURULUŞU A.Ş.
- TT ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- UPT ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- VİZYON TAHSİLAT SİSTEMLERİ VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.

### **ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARI**

- BELBİM ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- BİRLEŞİK ÖDEME HİZMETLERİ VE ELEKTRONİK PARA A.Ş.
- CEMETE ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- D ÖDEME ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- İNİNAL ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİ A.Ş.
- PAPARA ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- TURK ELEKTRONİK PARA A.Ş.
- TURKCELL ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİ A.Ş.
- VODAFONE ELEKTRONİK PARA VE ÖDEME HİZMETLERİ A.Ş.
- WİRECARD ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİ A.Ş.

**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

# KARTLI ÖDEMELER YENİ KULLANICILARLA BÜYÜYOR



TABLO 1

## Toplam kart sayısı 190 milyonu geçti

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2017 yılının kasım ayı verilerini açıkladı. BKM'nin açıkladığı verilere göre kasım ayı sonunda Türkiye'de 62.2 milyon adet kredi kartı ve 130 milyon adet banka kartı kullanılıyor. 2016 yılının kasım ayıyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 6 artış yaşanırken, banka kartı sayısında ise yüzde 12'lik artış görülüyor.



TABLO 2

## Kasım ayında kartlı ödemeler yüzde 17 büyüdü

Banka kartları ve kredi kartlarıyla kasım ayında toplam 59.4 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 52.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken 6,5 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Buna göre önceki yılın aynı dönemine kıyasla büyüme oranı kredi kartıyla yapılan ödemelerde yüzde 14 oldu. Banka kartlarıyla yapılan ödemeler ise yüzde 46 artışla hızlı büyümesini sürdürdü.

### Kart sayısı (Milyon adet)

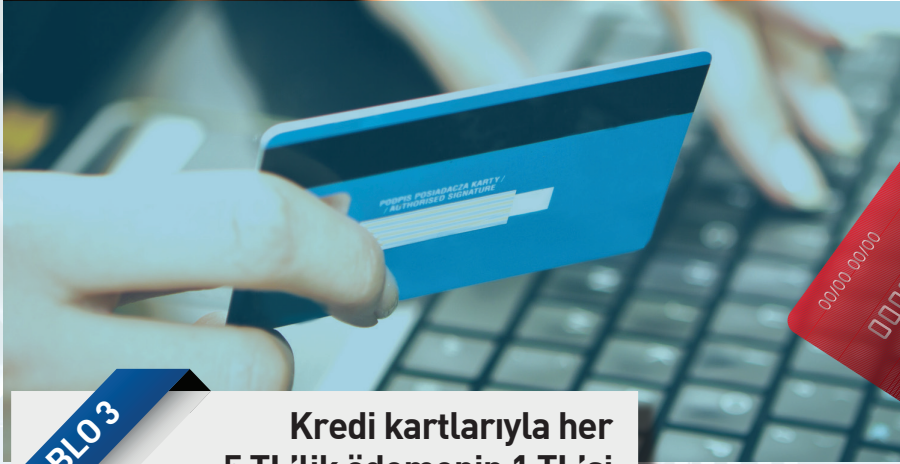
	2016 Kasım	2017 Kasım	Değişim
Banka kartı	115.9	130	% 12
Kredi kartı	58.5	62.2	% 6
<b>Toplam</b>	<b>174.4</b>	<b>192.2</b>	<b>% 10</b>



### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2016 Kasım	2017 Kasım	Değişim
Banka kartı	4.4	6.5	% 46
Kredi kartı	46.3	52.9	% 14
<b>Toplam</b>	<b>50.7</b>	<b>59.4</b>	<b>% 17</b>

EXTRE



TABLO 3

### Kredi kartlarıyla her 5 TL'lik ödemenin 1 TL'si ticari kartlarla yapılıyor

BKM'nin açıkladığı verilere göre, kasım ayı sonunda Türkiye'deki 62.2 milyon kredi kartının 3.8 milyon adedini ticari kredi kartları oluşturuyor. Önceki yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında ticari kredi kartı sayısında yüzde 13 oranında artış görülüyor.

Son yıllarda önemi hızla artan ve çek-senet gibi geleneksel ödeme araçlarının yerini alan, küçük ve orta ölçekli işletmelere büyük kolaylıklar sunan ticari kredi kartlarıyla ödemeler hızlı büyümesini sürdürüyor. Yılın ilk 11 ayında ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı 123 milyar TL oldu. Ticari kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin toplam kartlı ödemeler içindeki payı ise yüzde 22'ye ulaştı. Bu veriler 2016 yılının aynı dönemine göre yüzde 23 büyümeye işaret ediyor.

### Ticari kredi kartları ile yapılan ödeme tutarı ve toplam içindeki payı

	2016 İlk 11 Ay	2017 İlk 11 Ay	Değişim
Ticari kredi kartı ödeme tutarı (Milyar TL)	100	123	% 23
Tüm kredi kartı ödeme tutarı içindeki payı	% 21	% 22	



### Ticari kredi kartı sayısı (Milyon adet)

	2016 Kasım	2017 Kasım	Değişim
Ticari kredi kartı	3.3	3.8	% 13
Toplam içindeki payı	% 5.7	% 6.0	

TABLO 4

### Kartlar, kayıt dışı ekonomiyle mücadeleye güç katmaya devam ediyor

Türkiye'de geçen yılın aynı döneminde 22 milyon olan bireysel kredi kartı kişi sayısının bu yıl yeni kullanıcılarla beraber 24 milyona<sup>1</sup> ulaştığı görülüyor. 24 milyon kişinin kredi kartı bulundurduğu göz önüne alındığında yaklaşık 57 milyon olan 18 yaş ve üzeri yetişkin nüfusun yüzde 42'sinin bir ya da birden fazla kredi kartı kullandığı sonucuna ulaşıyor. Bu da her beş yetişkinden ikisinin kredi kartı sahibi olduğu anlamına geliyor. Kişi başı aylık bireysel kredi kartı ortalama alışveriş tutarı ise mevsimsel etkilerle beraber 1600-1700 TL aralığında seyrediyor. Aylık ortalama kartlı alışveriş tutarındaki gelişim incelendiğinde, kişilerin enflasyonist etkiye rağmen daha çok harcama yapmadığı, kartlı ödemelerin yeni kullanıcıların ödemeleriyle büyüdüğü görülüyor. Geçen yılın aynı döneminde yüzde 40 olan yetişkin nüfus içindeki kredi kartı sahipliği oranının yüzde 42'ye çıkması, ödemelerin kayıt altına alınması ile ülke ekonomisine olan katkısı dikkate alındığında olumlu bir gösterge olarak göze çarpıyor.

### Bireysel kredi kartı kişi sayısı ve yetişkin nüfus içindeki payı

	2016 Ekim	2017 Ekim	Değişim
Bireysel kredi kartı kişi sayısı (Milyon) <sup>1</sup>	22	24	% 9
Yetişkin nüfus içindeki payı	% 40	% 42	

(1) Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nin açıkladığı verilerden alınmıştır.



# MİLENYUM KUŞAĞI parayı Bitcoin'e yatırıyor

Milenyum kuşağında her dört kişiden biri, kazandığı parayı standart banka hesapları yerine Bitcoin'e yatırmayı tercih ediyor. Tercih nedenleri ise bankaların faiz oranından memnun olmamaları ve paralarının kendi kontrollerinde olması isteği...



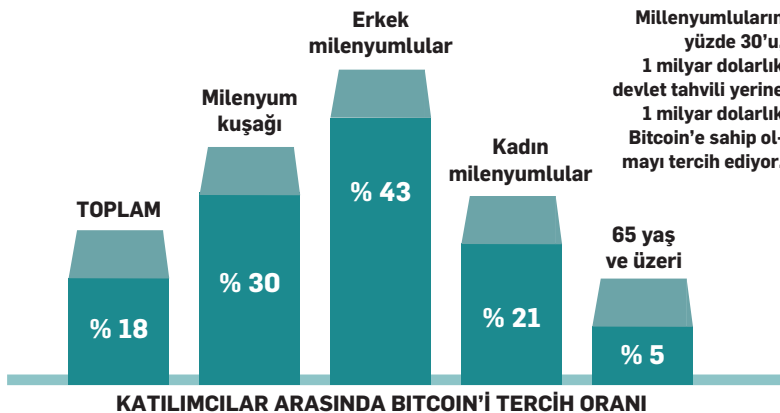
Blockchain Capital tarafından yapılan araştırmaya göre sahip oldukları varlıkları dijital para birimi Bitcoin'e yatan milenyum nesli, bu tercihin sebebini "paranın daha güvende olması ve daha fazla getiri sağlaması" şeklinde açıklıyor. Araştırmaya katılan 10 bin gencin yüzde 70'i, bankalar tarafından sunulan faiz oranlarından memnun olmadığını belirtiyor. Dahası, katılımcıların yüzde 65'i parayı bizzat kontrol etme kabiliyetine sahip oldukları gerekçesiyle Bit-

coin'deki varlıklarının daha güvende olduğunu öne sürüyor. Aynı araştırma verilerinde göze çarpan bir diğer detay da kadınlar arasında Bitcoin ile başlayan dijital para yatırımlarını diğer kripto para birimlerine genişletmelerinin oranının üçte ikine yaklaşması.

## Gençler bankalardan Bitcoin cüzdanı istiyor

Bitcoin'i bir yatırım unsuru olarak gören milenyum kuşağı, bankalardan da daha makul hizmetler görmek istiyor. Katılımcıların yüzde 45'i, hizmet aldıkları bankaların Bitcoin cüzdanlarını günlük operasyonlara dahil etmesini talep ediyor. Böylelikle mevcut banka hesaplarından Bitcoin'e yatırım yapmak kolaylaşacak.

Blockchain Capital, milenyum neslinin büyük çoğunluğunun sahip olduğu tasarrufun üçte ikisini sanal para birimlerine yatıracağını öngörüyor. Sitenin kurucusu Andrew Sung, gençlerin yeni teknolojileri benimsemeye öncü olduğuna dikkat çekiyor: "Genç nesil yeni teknolojiler doğrultusunda harekete geçme konusunda öncülük yapıyor. En yeni akıllı telefonları onlar alıyor. Nitekim bu atiklik, son yıllarda milenyum kuşağının büyük fonlardan ve finans kuruluşlarından erken davranarak Bitcoin'e yatırım yapmasıyla sonuçlandı."





## Banka ve kredi kartını birleştirdiler

Banka kartı mantığıyla çalışan bir kredi kartı geliştirmekle meşgul olan Zero Financial, henüz pazara girmeden 8.5 milyon dolar yatırım aldı. Zero Financial CEO'su, sundukları çözümün nakit yönetiminde etkin bir araç olacağını, Zerocard kullanıcılarının düzenli ödemeler konusunda endişe duymayacağını söylüyor. Zero, nakit akışını canlı olarak hesabınıza yansıtıyor ve harcamalarınızdan yüzde 1-3 arasında geri ödeme kazanmanızı sağlıyor. Hatta gelecek finansal durumunuz için tahminlerde bulunarak harcamalarınıza dikkat etmenizi sağlıyor. Zerocard'ın 2018'de pazara sunulması planlanıyor. Paylaşılan bilgilere göre şimdiden 150 bin kişi Zerocard ile tanışmayı bekliyor. Uzun vadeli borç altına girmeyi sorun olmaktan çıkarmak isteyen Zero, referansla müşteri kazandıran kişilerin geri ödeme oranını artırmayı da vaat ediyor. Bir mobil bankacılık girişimi olan Zero'nun nakit yönetimine faydasından bahsetmek için

ürünün pazara çıkmasını beklemekte fayda var. Ancak bir grup yatırımcı bu konuda Zero'nun iş modeline inanarak 8.5 milyon dolar yatırım yapmaktan çekinmemiş. ENIAC Ventures liderliğindeki yatırım turuna NEA, Lightbank gibi çeşitli yatırımcılar da katılmış. Bu parayı tam olarak nasıl kullanacağı bilinmez ama San Francisco merkezli bir girişim olan Zero'nun şimdiden 12 çalışanı bulunuyor. Milenyum neslinin bizden çok daha az banka şubelerine gideceği kesin. Yeni mobil bankacılık ürünlerinin harcama alışkanlıklarına etkisi ise bir o kadar çarpıcı olabilir. Dilerseniz zerofinancial.com'u ziyaret ederek geleceğin ödeme yöntemlerinden biri için bekleme listesine kaydolabilirsiniz.



## AMERICAN EXPRESS İMZA ZORUNLULUĞUNU KALDIRIYOR



American Express, Nisan 2018'den itibaren alışverişlerde imza atma seçeneğini kullanmayacağını açıkladı. Şirket, bu kararıyla kart kullanıcılarına daha basit, kolay ve ödeme süreci yaşatmayı, üye işyerlerinin de giderlerini azaltmayı hedefliyor.

American Express Global Network'ten Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Jaromir Divilek, "İmza zorunluluğunu sahtekârlıkları önlemek, dolandırıcılıkla mücadele etmek için başlamıştık. Ancak artık bu konudaki yeteneklerimizi geliştirdik. Dolayısıyla üye işyerleri için büyük bir külfet haline gelen imza uygulamasını kaldırıyoruz" dedi. Aslında şirket, imzayı sonlandırma çalışmalarına pilot olarak başlamıştı. American Express, ABD'de 50, Kanada'da 100, İngiltere'de de 30 doların altındaki işlemler için imza zorunluluğunu kaldırmıştı. Şimdi limitsiz olarak bu uygulamaya son verilmiş olacak.

## UnionPay, QR kodu Çin dışında da kullanacak

UnionPay International, AsiaMalls Management ile anlaşarak, Güneydoğu Asya'daki 6 büyük alışveriş merkezinde karekod (QR) ile ödeme sistemini entegre etmek için çalışmalara başladı. Firma, bir taraftan da BOC Singapore ile ortaklık kurdu. Entegrasyon anlaşması kapsamında BOC Singapore uygulamasının içine UnionPay kredi kartları eklenebilecek. Bu sayede UnionPay tarafından sunulan QR kodla ödeme seçenekleri tercih edilebilecek. Singapur, Tayland ve Endonezya'daki işletmeler UnionPay QR kodlu ödemeleri 2018 yılı içerisinde kabul etmeye başlayacak. UnionPay International CEO'su Cai Jianbo, "UnionPay, Mobile QuickPass

uygulamasını piyasaya sürmesiyle birlikte başta Çin olmak üzere, QR kodla ödeme sisteminin küresel ölçekte yaygınlaşması için çalışıyor. Çin dışındaki bölgelerde NFC Mobile QuickPass sistemimizi sunarak hem elektronik cüzdan uygulamasının kullanım alanını genişletiyoruz hem de QR kodla ödeme sistemlerinin kabul oranlarını artırmak için uğraş veriyoruz" diyor. Mobil QuickPass; Hong Kong, Makao, Singapur, Avustralya, Kanada ve Rusya başta olmak üzere 16 farklı pazarda kullanılıyor. Çin dışında 600 binden fazla POS terminalinde kabul edilen ödeme sisteminin 1 milyon POS terminaline ulaşma gibi bir hedefi var.





# Madeni para kalpazanlarının sonunu Newton getirdi



Isaac Newton'u tüm zamanların en iyi bilim insanlarından biri olarak tanırız. Peki aynı zamanda iyi bir ekonomist olduğunu biliyor muydunuz? Evet, İngiltere'de uyguladığı "borcu borçla kapatma" yöntemi sayesinde Birleşik Krallık hazinesini sıkıntıdan, halkı da vergi artışından kurtaran Newton, yaklaşık 30 yıl boyunca İngiltere Kraliyet Darphanesi'nde yöneticilik yaptı.

17'nci yüzyılın sonlarında Avrupa'da madeni paralarla ilgili ciddi bir sahtecilik sorunu yaşıyordu. O dönemde para basma işlemi, değerli madenden dökülmüş bir levhadan çekiç darbeleriyle belirli ağırlıkta parçalar kopartılarak yapılıyordu. Haliyle madeni paralar birbirinin aynı değildi. Kalpazanlar, gümüş paraların kenarlarını tıraşlayıp dikkat çekmeden hem paranın değerini azaltıyor hem de değerli maden elde etmiş oluyordu.

Newton, 1696 yılında darphanenin başına geçince kalpazanları üzecek bir uygulamayı hayata geçirdi. Artık tüm paralar daire şeklinde basılacak ve kenarlarında harfler ya da oyuntular bulunacaktı. 1698 yılına gelindiğinde, hükümetin emriyle piyasadaki tüm madeni paralar toplatıldı ve Newton'un tasarladığı gibi yeniden basıldı. Artık para basma makinelerinden çıkan yuvarlak ve ke-

narları ırtıklı madeni paralardan küçücük bir parçayı bile sıyrıp almak dikkatlerden kaçmayacak ve sorunlu paralar geçersiz sayılacaktı.

Madeni paralar günümüzde de aynı yöntemle basılmaya devam ediyor. ☹





# 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



# TÜRKİYE'NİN ÖDEME YÖNTEMİ TROY

Türk bankalarının geliştirdiği  
kutlamaya değer bir yenilik.

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



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

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

**troy**