

# PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MAYIS 2018 Sayı: 85 / Fiyatı: 10 TL www.psmmag.com



Gündem  
Toplantıları

KİŞİSEL VERİLERİN  
korunması bir zorunluluk mu  
dijital çağın gereği mi?

İŞİL HASDEMİR

“Türkiye’deki  
116 yıllık köklü  
geçmişiyle NCR’ı  
bir Türk şirketi  
olarak görüyoruz”

SONCR

## DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE

hayat kolaylaştıran  
çözüm ortağı





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



Şekerbank





**Abdullah Çetin**  
acetin@psmmag.com

## “Sürtünmesiz, akıcı” ödeme yöntemleri

“Ödemelerin görünmezliği”, Visa ve BKM’nin sıkça kullandığı, benim de favorilerim arasında olan bir kavram. Ortadoğu’nun en önemli ödeme sistemleri etkinliği Seamless’tan haberdar olduğumda, “seem” (görünmek) benzerliği nedeniyle “görünmezlik” olarak algılamıştım. Neyse ki hatanın çabuk farkına vardım ve herhangi bir yerde yazma gafletine düşmedim

Dubai’deki fahri yazarımız Ahmet Alptekin’in yazısında da görebileceğiniz gibi, 17 yıl “Cards & Payments” adıyla düzenlenen organizasyonun adı 2016’da “Seamless Middle East” olarak değiştirildi. Organizatörler, müşteri ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda, geleneksel kartlı ödemelere alternatif olarak “sürtünmesiz ve akıcı” (frictionless and seamless) yöntemlere yönelişten yola çıkarak bu adı tercih etmiş. Yanlış da olsa “görünmezliğin” seamless için “dikişsiz” veya “sürtünmesiz” den daha açıklayıcı bir karşılık olduğu fikrindeyim. Nisan ayı PSM ve Akıllı Yaşam dergileri olarak iki önemli etkinliğe sahne oldu. 17 Nisan’da “Kişisel verilerin korunması bir zorunluluk mu, dijital çağın gereği mi?” başlıklı bir yuvarlak masa toplantısı yaptık. 18 Nisan’da ise basın sponsoru olarak, NCR Türkiye ev sahipliğinde düzenlenen “NCR Yazılım Günü”ne katıldık. Çok verimli geçtiğini düşündüğümüz etkinliklerin ayrıntısını ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz...

Tarihler çok yakın olduğu için 15-16 Nisan’da düzenlenen Seamless Middle East 2018 etkinliğini yerinde izleyemedik. Ancak “fahri muhabirlerimiz” eksikliğini aratmadı. Dubai’de çokuluslu bir firmanın üst düzey yöneticiliğini yapan Ahmet Alptekin; Türkiye’yi Cardtek, Insider, Udentify, Segmentify, V-Count, Verifone ve Verisoft’un temsil ettiği etkinlikle ilgili çok değerli izlenimlerini paylaştı. Verisoft Satış ve Pazarlama Uzmanı Batuhan Çelikol’un da yeni POS, ATM ve kiosk çözümleriyle ilgili çarpıcı tespitlerini buradan aktarmak istedim:

“Yeni nesil POS cihazları stantların büyük bir kısmını fethetmişti. Android POS ya da taşınması çok daha kolay olan portatif mPOS’lar... Ülkemizde görmeye alıştığımız POS cihazlarını artık görmek mümkün değildi. Self servis kiosklar yani yeni nesil ATM’ler de yoğun ilgi gördü. Bazı firmalar bu ATM’lere biyometrik tanıma özellikleri, bazıları da kripto para kabulü ve bunları çeşitli kurlara dönüştürme kabiliyetleri eklemiş. Bazıları ise ‘self servis müşteri kullanımı’ (self-servis customer onboarding) imkanı veren ve kabartmalı ön ödemeli, banka veya kredi kartı basıp, PIN’ini müşteriye üzerindeki PIN pad ile tanımlatan akıllı kiosklarla kendini farklılaştırmış. Ortadoğu pazarında bu hizmet geniş bir kullanım alanına sahip. Verisoft olarak Seamless’a birlikte katıldığımız Magtek ile sunduğumuz ‘anında kart sunma’ çözümü, bulunduğumuz fuar alanının odak noktası oldu.” Keyifli okumalar.



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

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş. adına  
**İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR**

**Kayhan Öztürk**

**GENEL KOORDİNATÖR**

**Barış Bekar**

**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**  
**Erişim Medya Radyo  
Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.**

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

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

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

**DANIŞMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi**  
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

**YÖNETİM YERİ**

Sirket Ünvanı

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık 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 • MAYIS 2018

**6 VİTRİN**  
Piyasadaki bozukluklar  
ilk çeyrekte 91 milyon lira arttı

**18 ETKİNLİK**  
Dijital dönüşümde hayat  
kolaylaştıran çözüm ortağı

**24 ETKİNLİK**  
Tabletler, telefonlar  
POS'a dönüşüyor!

**26 ETKİNLİK**  
Seamless Middle East 2018  
izlenimleri

**29 ETKİNLİK**  
Verisoft, Seamless 2018'de  
en son projesini tanıttı

**30 ZİRVE YOLUNDA**  
"Değişime adapte olabilenler  
başarılı olacak"

**32 YAZARKASA POS**  
BKM TechPOS'u ete kemiğe  
büründüren proje: PayPOS

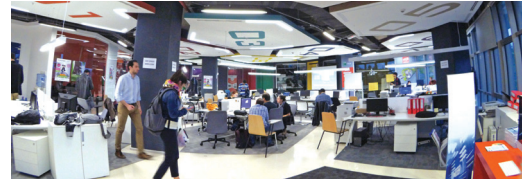


**34**

**GÜNDEM**  
Kişisel verilerin korunması  
bir zorunluluk mu,  
dijital çağın gereği mi?

**44 MOBİL ÖDEME**  
eCüzdan ile araç sürerken  
bile ödeme yapabilirsiniz

**46 FINTECH DÜNYASINDAN**  
Blockchain teknolojisini  
anlayabilmek



**48 STARTUP**  
Girişimcilik ve inovasyon üssü:  
İTÜ ARI Teknokent

**54 KARTLI ÖDEMELER**  
Güvenli kart kullanımı için  
dikkat edilmesi gerekenler

**56 VİZYON**  
Kredi kartlarının gelişimi

**58 YARIŞMA**  
Ödemeler dünyasının  
ödüllendirileceği  
PSM Awards başlıyor

**60 MEVZUAT**  
İnternette alışveriş,  
sanal kart ve 3D güvenlik sistemi

**62 EXTRE**  
Yabancı kartlarla yapılan  
havayolu ödemeleri 4 kat arttı

**64 DÜNYADAN**  
Nakit, krallık tahtını  
kimselere bırakmıyor





maximum

MAXIMUM MOBİL'i İNDİR

# CINEMAXIMUM BİLETİNİ ANINDA CEPTEN AL

Üstelik İş Bankası Kartlarına  
**MAXIMUM SEANS 8 TL**



[f /maximum](#) [t](#) [p](#) [i](#) /maximumkart



Maximum Mobil uygulaması ve Cinemaximum gişelerinde İş Bankası Maximum özellikli bireysel kredi kartları ve Bankamatik Kartları için her gün saat 12.30'a (dahil) kadar başlayan ilk seans film gösterimlerinde geçerli olacak 8 TL fiyat uygulaması Maximum Seans olarak adlandırılacaktır. Maximum Seans ayrıcalığına IMAX, IMAX 3D ve CGV ARTHOUSE film gösterimleri dahil olup VIP salon, 4DX, D-BOX, Screenx ve Gold Class salon gösterimleri hariçtir. Ziraat Maximum Kartlar, Maximum Aidatsız Kartlar, İş'te Üniversiteli Aidatsız kredi kartları, ön ödemeli kartlar, Şirket Kredi Kartları, Vadematik kartlar ve Bayi Kartlar kampanyaya dahil değildir. İş Bankası, kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr



## ► Piyasadaki bozukluklar ilk çeyrekte 91 milyon lira arttı

Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğü verilerine göre, bu yılın ilk 3 ayında tedavüle verilen "madeni ufaklık" para miktarı 209 milyon 141 bin adet oldu. Mart ayında Darphane, 108 milyon 810 bin adet bozukluğu dolaşıma sundu. Bozukluk sayısı ocak ayında 28 milyon 950 bin, şubat ayında ise 71 milyon 381 bin adet artmıştı. İlk çeyrekte tedavüle verilen madeni paraların toplam değeri ise 91 milyon 67 bin 300 TL olarak hesaplandı. Darphane verilerine göre 3 ayda 65 milyon 340 bin adet 1 lira, 27 milyon 819 bin adet 50 kuruş, 27 milyon 240 bin adet 25 kuruş, 22 milyon 902 bin adet 10 kuruş, 51 milyon 480 bin adet 5 kuruş ve 14 milyon 360 bin adet 1 kuruş dolaşıma verildi. 2009 yılından bu yana dolaşım için çıkarılan madeni para sayısı 6 milyar 946 milyon 981 bin 62 adet olarak kayıtlara geçti. Aynı dönemde söz konusu bozukların toplam değeri ise



2 milyar 433 milyon 109 bin 127,5 TL oldu. Söz konusu dönemde 1 milyar 677 milyon 514 bin 750 adet 5 kuruş, 1 milyar 563 milyon 655 bin 512 adet

1 lira, 1 milyar 32 milyon 676 bin 250 adet 25 kuruş, 707 milyon 548 bin 950 adet 50 kuruş ve 254 milyon 713 bin 550 adet 1 kuruş piyasaya verildi.

## Ingenico'dan "Full Kasko" kampanyası

24 Nisan'da başlayan "Full Kasko" kampanyasıyla Ingenico, iWE280 alan herkese 3 yıl boyunca full kasko hediye ediyor. 31 Mayıs'a kadar devam edecek kampanya, yazarkasa POS cihazlarında kırılma, ıslanma, düşme gibi kullanıcı hataları sonucu oluşabilecek tüm onarımları da kapsıyor.

Ingenico Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal, Full Kasko kampanyasıyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler, onların ihtiyaç ve beklentileri yeni kampanyalarımız, ürün ve hizmetlerimiz için yol gösterici oluyor. Full Kasko kampanyamız da yine müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerinden yola çıkarak şekillendirdiğimiz bir çalışma. 24 Nisan-31 Mayıs tarihleri arasında geçerli olacak kampanyamız kapsamında seyyar olarak kullanılan iWE280 model yeni nesil ödeme kaydedici cihazımızdan alan herkese 3 yıl boyunca Full Kasko sağlıyoruz. Ingenico markasına güvenen kullanıcılarımızı düşünerek



Alpay Sidal

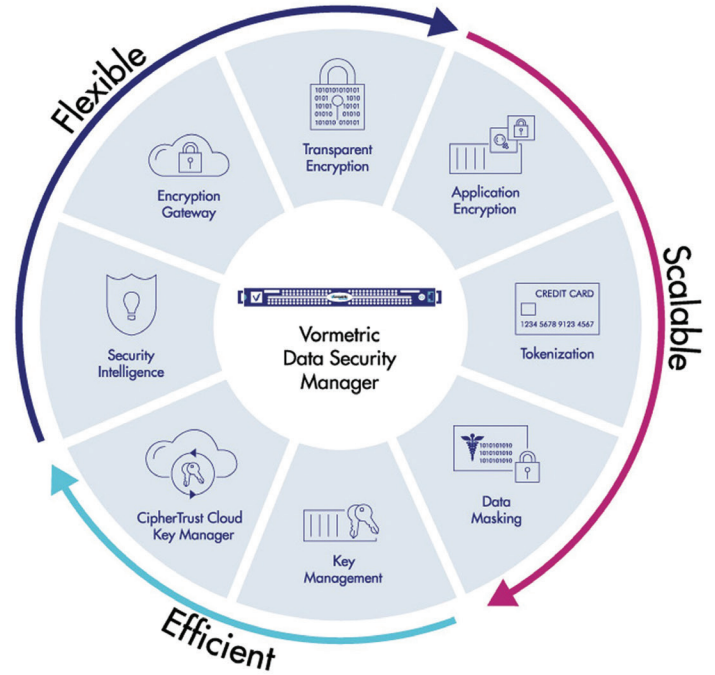
kurguladığımız kampanyamızda, günlük koşuşturma sırasında olabilen kullanıcı hatalarından kaynaklı, düşürme, çarpma,

ıslatma ve buna benzer sebeplerle cihazda oluşabilecek tüm arızalar 3 yıl süresince ücretsiz olarak giderilecek."





**THALES**  
**Vormetric**



VERİ GÜVENLİĞİNİZE NAZAR DEĞMESİN!  
ÖNLEMİNİZİ ALIN, SONRA ÜZÜLMİYİN.....



VERISOFT YTU TEKNOPARK B1 N302 ESENLER 34220 ISTANBUL  
TEL 0212 483 7272 FAX 0212 225 9754 INFO@VERISOFT.COM



## ► Migros ve BKM Express işbirliğiyle mağazalarda yeni ödeme dönemi başladı

Daha önce müşterilere Migros Jetkasa'larda cep telefonlarıyla ödeme kolaylığı sağlayan Migros ve BKM Express işbirliği bir adım ileri taşındı. 81 ildeki tüm Migros, Mjet, 5M, Migros Toptan mağazaları ve Macrocenter'larda, toplam 8 bin kasada BKM Express uygulamasıyla mobil ödeme yapabilecek. Alışveriş deneyimini çok daha kolay hale getiren bu yeni projeye Migros müşterileri, BKM Express uygulamasındaki "Migros Kasa Ödemesi" menüsünden alışverişe özel olarak üretilen kodu kasiyere ileterek ödemelerini yapabilecek. Böylece cüzdan ve kart taşımaksızın alışveriş işlemleri kolayca tamamlanabilecek.

BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dijital dönüşüm her alanda olduğu gibi perakende sektöründe de etkisini gösteriyor, ödemeleri daha kolay hale getiriyor. BKM olarak biz de ödeme deneyimini, teknolojiyi doğru kullanarak basitleştirmek ve

görünmez kılmak için çalışıyoruz. Dünyaya ilham verecek yenilikçi projeler üretiyoruz. Türkiye'nin dijital cüzdanı BKM Express ve Migros işbirliğiyle de yine Türkiye'de bir ilki gerçekleştiriyoruz. Bu proje, market alışverişinde ödeme alışkanlıklarını bambaşka bir noktaya taşıyacak." Migros Bilgi Teknolojileri ve İş Geliştirme Direktörü Kerim Tatlıcı ise "Migros olarak dijital ve mobil platformlarda dünya perakendesiyle eş zamanlı ve öncü uygulamaları hayata geçiriyoruz. Daha önce BKM Express ile Jetkasa'larda başlattığımız mobil ödeme çözümü sayesinde müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşıdık. Şimdi ise Türkiye'de market alışverişinde ödeme alışkanlıklarını değiştiren bir ilki hayata geçirmenin mutluluğunu



yaşıyoruz. Müşterilerimize, bu sistemle yanlarında nakit veya kart taşıma zorunluluğu olmadan, ödemelerini cep telefonlarından hızlı ve güvenli bir şekilde gerçekleştirebilmeye olanağı sağlıyoruz. Türkiye'nin 81 ilindeki tüm Migros ve Macrocenter mağazalarımızda bulunan toplam 8 bin kasamızla, fiziksel ortamda bu kadar yaygın noktadan mobil ödeme imkânı sunan ilk ve tek perakendeciyiz" dedi.

## Uluslararası patent geçerliliği ve korumasında blockchain devrimi

Türkiye'nin blockchain teknolojisinde uluslararası ödüllü ilk şirketi Proofstack ile 35 yıldır fikri ve sınai mülkiyet hakları alanında faaliyet gösteren Destek Patent arasında işbirliği protokolü imzalandı. Bu işbirliği sayesinde proje ve eserlerin korunması için gereken yasal deliller, Türkiye ve dünyadaki mevzuatlarla uyumlu olarak elde edilebilecek. Destek Patent'in fikri sınai haklar alanındaki tecrübesi, Proofstack'in blockchain protokolleri ve nitelikli sertifika sağlayıcılarıyla dünyada ilk defa hem Türkiye hem dünya mahkemelerinde geçerli çoklu yasal deliller elde edilebilecek hem de fikri ve sınai haklarda gerekli başvurularla ilgili hizmetler alınabilecek. Patente konu çalışmalar/belgeler için daha başvuru hazırlık sürecindeyken bile diğer ülkelerin mahkemelerinde geçerli yasal delillere sahip



olunabilecek. Bu noktada blockchain'in sağladığı en büyük fark, delillerin yıllar sonra 10 ülke yerine 50 ülke mahkemesi tarafından tanınabilmesi, doğrulanabilme noktasında çok hızlı sonuçlar alınabilmesi. Ayrıca, Türkiye'de 5070 sayılı kanuna uygun zaman damgası

delili ve Avrupa Birliği'nde 910/2014 sayılı eIDAS yasasına uygun ve 28 AB ülkesinde geçerli yasal delil elde edilebilecek veya blockchain üzerine inşa edilen protokolleri (Bitcoin, Ethereum ve Litecoin) tanıyan ülkeler nezdinde yasal delillere sahip olunabilecek.

BKM  
Express  
ile

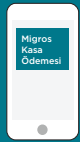
# CEPTEN ÖDEME KOLAYLIĞI TÜM MİGROS'LARDA!

HEMEN  
İNDİR  
VE DENE

BKM  
**express**  
Cüzdanın Dijital Hali



BKM EXPRESS  
UYGULAMASINI  
AÇIN.



EXPRESS ÖDEME  
SEÇENEĞİNİ VE  
MİGROS KASA  
ÖDEMESİNİ SEÇİN.



EKRANA GELEN  
ANLIK KODU  
KASA GÖREVLİSİNE  
İLETİN.



KARTINIZI  
SEÇEREK,  
ÖDEME TUTARINA  
ONAY VERİN.



SMS İLE GELEN  
TEK KULLANIMLIK  
ŞİFREYİ GİRİN VE  
ÖDEME İŞLEMİNİZİ  
TAMAMLAYIN.

**MİGROS**

BKM  
**express**



BKM Express uygulamasını AppStore ve GooglePlay üzerinden indirebilirsiniz.



## ► Türkiye, “hesaplı” nüfus oranıyla dünyayı ikiye katladı



Burhan Eliaçık

Dünya Bankası tarafından küresel ekonominin yüzde 97'sini temsil eden 144 ülkede 150 bin kişinin katılımıyla hazırlanan Global Findex raporunun 2017 yılı sonuçları yayınlandı. 3 yılda bir yayınlanan rapora göre 2014 yılında küresel çapta yüzde 62 olan 15 yaş üstü nüfusun hesap sahipliği oranı, 2017'de yüzde 68.5'e yükseldi. Türkiye'de ise 2017'de 15 yaş üstü 59.4 milyon nüfusun yüzde 68.6'sının bir finansal kuruluşta hesabı bulunuyor. Bu oran, bir önceki araştırmanın yapıldığı 2014'te yüzde 56.7 düzeyindeydi. Başka bir deyişle Türkiye'de 1000 kişiyle yapılan görüşmeden ortaya çıkan sonuca göre, geçen 3 yıllık sürede 11.9 puanlık inanılmaz bir yükseliş gözlemlendi. Dünyada geçen 3 yılda 6.5 puanlık artış olduğu göz önünde bulundurulduğunda, Türkiye bu sıçramayla dünyayı ikiye katlamış oldu. Yine aynı rapora göre, 15-24 yaş arasındaki genç nüfusun hesap

sahipliği 2014 yılında yüzde 41.5 iken 2017'de yüzde 55.9'a çıktı. Dünya genelinde ise geçen 3 yıllık süreçte sadece 9.3 puanlık artış gözlemlendi. Araştırmada ortaya çıkan diğer bir önemli veri de 2014 yılında sadece yüzde 0.8 olan mobil cüzdan hesabı sahipliğinin yüzde 16.4'e yükselmesi. Dünyada ise bu oran yüzde 2.1'den 4.4'e çıktı. Ödeme ve Elektronik Para Derneği Başkanı (ÖDED) Burhan Eliaçık, raporun sonuçlarını şöyle yorumladı: “Tüm dünya ölçeğinde yapılan bu kapsamlı araştırma, 2013 yılında yürürlüğe giren kanunla, henüz finansal sistemle tanışmamış geniş kitlelerin finansal sisteme erişiminin ve katılımının sağlanması amaçlanan ödeme ve elektronik para kuruluşlarının ne kadar önemli bir rol ve sorumluluk üstlendiğinin açık göstergesi. Tüm finansal sistemle birlikte elde ettiğimiz başarıdan dolayı gurur duyuyoruz.”

## İTÜ ARI Teknokent firması Matriks'ten dünya çapında bir ilk

İTÜ ARI Teknokent bünyesinde faaliyet gösteren Matriks Bilgi Dağıtım Hizmetleri, Türkiye ve dünya finans piyasalarında oluşan verileri yapay zekâ teknolojileriyle derleyip kullanıma sunuyor. Metalonline.net, Altinonline.net ve finans laboratuvarları gibi yenilikçi projeleriyle dikkat çeken Matriks, son olarak enerji piyasalarındaki serbestiyetin ardından bu sektöre yönelik uçtan uca çözümler sunan yazılımlarını piyasaya sundu. Elektrik piyasası için geliştirilen yazılımın kısa sürede bu alandaki ticaretin üssü haline geldiğini vurgulayan Matriks Genel Müdür Yardımcısı Cem Tutar, çözümlerle ilgili şu bilgileri veriyor: “Veri, tahmin, işlem ve risk yönetimi bileşenlerini tek ekranda birleştiren bu ürün dünya çapında bir ilk. Aslında ilerideki ihtisas borsaları için altyapı oluşturuyoruz. Bunu doğalgaz, kömür, karbon hatta buğday ve pamuk gibi alanlarda



da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Mühendis, matematikçi, istatistikçi ve yazılımcılardan oluşan ekibimizle de arz, talep, yük ve fiyat tahmini yapıyoruz. Hava durumuna ve havzaların doluluk durumuna göre barajların durumunu değerlendiriyoruz. Bir yandan da blockchain teknolojisini de ürünlerimize entegre ediyoruz.” 140 çalışanı bulunan Matriks, İstanbul'daki merkez ofisi ve Ar-Ge biriminin yanı sıra Ankara, İzmir, Gaziantep ve Adana'daki şubeleriyle hizmet veriyor.



Cem Tutar

# ÖDEMENİN AKILLI YOLU

# e355



Akıllı cihaz teknolojisindeki değişimlere hızla ayak uydurabilen Verifone'un e355 çözümüyle ödeme almak artık her an, her yerde çok kolay!



Entegrasyon kılıfları sayesinde akıllı cihaz ve POS cihazını tek cihaz olarak kolayca kullanabilir, aynı anda şarj edebilirsiniz.



e355'in akıllı cihazlarla entegre çalışabilme özelliğiyle POS'a otomatik tutar bildirimini yapabilir, ödemeyi anında tamamlayabilirsiniz.



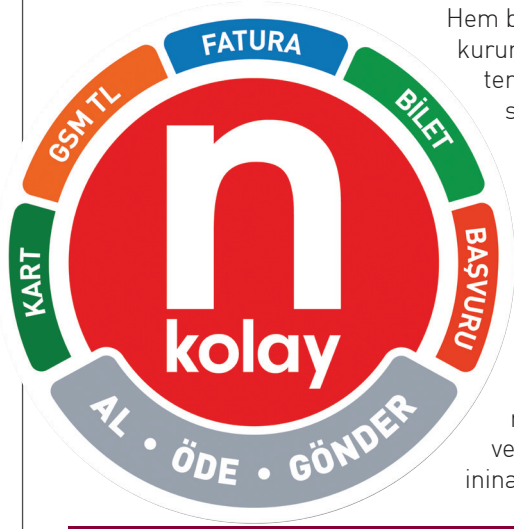
İşletmelerin kolay ve güvenilir ödeme sistemi ihtiyacına çözüm sunan e355, her türlü akıllı cihazla entegre olabilen ve güçlü bir ödeme noktasına dönüşen tasarımıyla sizi bekliyor.

36 YILDIR  
İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE  
KATKI SAĞLIYORUZ

**Verifone**<sup>®</sup>  
verifone.com.tr  
pazarlama@verifone.com



## ► ininal kartlara tüm N Kolay noktalarından yükleme yapılabilir



Hem bireysel hem de kurumsal müşterilerine temel finansal hizmetler sunan ininal, N Kolay ile anlaşarak bakiye yükleme ağını güçlendirdi. ininal'ın 2.5 milyonun üzerindeki ön ödemeli kartı, 10 binden fazla perakende ve ATM noktasında kullanıcılarına bakiye yükleme, yükledikleri bakiyeleri dünya çapındaki fiziki ve sanal alışveriş noktalarında harcaabilme olanağı veriyor.

ininal Strateji ve Kanaldan Sorumlu

**ininal**  
ininal.com

Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Demir, N Kolay işbirliğiyle ilgili şu bilgileri veriyor: "ininal olarak sunduğumuz finansal kolaylıkları daha fazla insana ulaştırabilmek için

nakitsiz toplum hedefiyle perakende ağıımızı güçlendirmeye devam ediyoruz. Bu bağlamda, ininal kartlara artık 'Her mahalleye yürüme mesafesinde bir hizmet lokali' sloganıyla faaliyet gösteren N Kolay'ın tüm noktalarından da yükleme yapılabilir. Önümüzdeki dönemde işbirliğimizi farklı alanlarda da genişletmek istiyoruz."

## İstihdamdaki bariyerler Pariyer ile kalkıyor

Pariyer.com, iş arayan ile işvereni aynı platform üzerinde buluşturarak şirketlerin hızlı bir şekilde geçici çalışan bulmasına imkan tanıyor. Türkiye'de yüzde 9.5 olan yarı zamanlı çalışma oranını Avrupa standartlarına yükseltmeyi amaçlayan sitedeki ilanlar; tasarımcıdan satış elemanına, yazılımcıdan tercümana, garsondan yönetim kurulu asistanına kadar birçok ihtiyaca uygun saatlik, haftalık, aylık dönemsel çalışmak isteyenlere hitap ediyor.

Pariyer.com'un kurucusu Meryem Bozkurt Sıtkı, özellikle kadın, öğrenci ve emeklilerin boş zamanlarında yapabilecekleri işler bulması ve yeteneklerini paraya dönüştürebilmesi büyük fırsat olarak gördüğü platformun amaç ve işleyişini şöyle anlatıyor:

"Yarı zamanlı çalışmak isteyen, işsiz olan veya işi olduğu halde maddi sıkıntı çeken, daha fazla gelire ihtiyacı olan pek çok kişi var. Giderek artan işsizlik, odağımızdaki hedef kitlenin serbest çalışma isteği ve hak ettikleri yere gelemeyen engellilere karşılık işveren tarafında da büyük bir ihtiyaç söz konusu. Tabii birçok iş ilanı sitesi var ama biz emekli Sibel ablanın kendisine uygun işi bulacağı, Türkiye'nin en büyük bankasının proje bazlı yeni programı için aramakta olduğu part-time kadın çalışana kolayca ulaştığı, Fatma hanımın uzayan toplantısı nedeniyle çocuklarını birkaç saatliğine gönül



Meryem Bozkurt Sıtkı

rahatlığıyla emanet edebileceği pırıl pırıl üniversite öğrencisine ulaşabileceği ve bir ürün kampanyası için evinden çalışacak sosyal medya uzmanı arayan dijital ajansın çok kısa süre içerisinde doğru kişiyi rahatlıkla bulabileceği uygun maliyetli, kolay ve hızlı bir dijital platform geliştirdik. Bu da bizi diğer kariyer sitelerden bir adım öne çıkarıyor."

Türkiye'nin ilk ve tek yarı zamanlı, dönemsel iş ihtiyacına yönelik hizmet veren online hizmet pazaryeri Pariyer.com, 7 ay gibi kısa bir sürede 78 ilden

14 bin 500'ün üzerinde üyeye ulaştı. İTÜ Çekirdek tarafından desteklenen girişim, kadın ve engellilere yönelik birçok dernekle de işbirliği yapıyor. Pariyer.com üzerinden şimdiye kadar Türkiye genelinde 1800 iş ilanı için 3 bini aşkın başvuru alındı. Platform, Premium üyelerine müşteri memnuniyeti, sıcak satış, etkin zaman yönetimi gibi konularda özel online eğitim almış çalışanları önererek, işverenin oryantasyon sürecini kısaltıp zamandan tasarruf etmesini sağlıyor.





# ÇEKİN VADESİNİ BEKLEMİYİN, DENİZ'E ÇEK GÖNDERİN!

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



**DenizFactoring**

www.denizfactoring.com | 0212 348 92 00



## ► Alışveriş kredisizle en çok cep telefonu satın alındı

Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), e-ticarette en çok hangi ödeme yöntemlerinin kullanıldığını araştırdı. Buna göre kredi kartı ve banka kartıyla ödemeler başı çekerken, alışveriş kredisizle en çok cep telefonu satın alınıyor. ETİD verilerine göre, Ocak 2017-Nisan 2018 tarihleri arasında verilen siparişlerin yüzde 82'sinde kredi kartı ve banka kartı kullanıldı. Müşterilerin sadece yüzde 1'lik kısmı iki veya daha fazla ödeme tipini tercih etti. Kartla ödemeyi sırasıyla yüzde 10'la kapıda ödeme, yüzde 7'yle havale ve yüzde 1'le alışveriş kredisiz ödeme yöntemleri takip ediyor.

Alışveriş kredisiz, son yıllarda bankalar ile e-ticaret sitelerinin anlaşmaları doğrultusunda kullanılıyor. Tüketiciler, anlaşmalı bankalardan anında kredi alarak istedikleri ürünü alabiliyor. Alışveriş kredisinin ihtiyaç kredisiz gibi kredilerden farkı ise genellikle satın alınacak ürün tutarında bir tutar belirlenmesi ve ödeme aşamasında dakikalar içerisinde onay alınması olarak biliniyor.

İnternet üzerinden kartla yapılan



ETİD Başkanı  
Emre Ekmekçi

alışverişlerde en çok cep telefonu tercih edildi. Cep telefonunu telefon kılıfları, bebek bezi, kitap, temizlik malzemeleri takip etti.

Alışveriş kredisizle en çok satın alınan ürün cep telefonu oldu. Onu taşınabilir bilgisayar, LCD televizyon, notebook aksesuarları gibi ürünler takip etti. Listedeki ilk 10 ürünün tamamı

teknolojik ürünler oldu.

Havale yöntemiyle verilen siparişler arasında ise ilk sıralarda temel gıda ürünleri dikkat çekti. Ezmeler, çikolatalar, atıştırmalıklar, tatlı ve şekerlemeler, gazlı ve toz içecekler, makarna gibi temel gıda ürünlerinin yanı sıra kaykay, paten gibi ürünler de havale yöntemiyle satın alınıyor.

## 7 milyar TL'lik tahsilat, Netahsilat çözümleri üzerinden geçti

2017 yılında 7 milyar TL'lik tahsilat için çözüm sunan online tahsilat sistemi Netahsilat, 2018 hedefini 12 milyar TL işlem hacmi olarak belirledi. Eçözüm Bilgi Teknolojileri bünyesinde faaliyet gösteren Netahsilat, 21 bankanın sanal POS entegrasyonunu tek ekrandan müşterilerinin kullanımına sunuyor. Web üzerinden hem taksitli hem tek çekim kredi kartı tahsilatı sağlayan Netahsilat, 2017'de müşteri sayısını da 716'ya yükseltti. 2018 hedefi ise 1100 müşteri. Netahsilat çözümleri aracılığıyla geçen yıl 3D Secure kullanılarak yapılan ödemelerse yüzde 54.6 artışla 3.86 milyar TL'ye ulaştı. Eçözüm Bilgi Teknolojileri



Akif Şimşek



Yönetim Kurulu Başkanı Akif Şimşek, "İşbirliği yaptığımız bankalarla uyum içinde çalışarak müşterilerimize hızlı, kolay ve güvenilir tahsilat yapabilme imkânı sunuyoruz. Yenilikçi ve yüksek güvenlikle korunan altyapımız sayesinde müşterilerimiz; bayi,

tüketici ve abone ilişkilerini çok daha güçlü bir şekilde yönetebiliyor. SMS ve e-postayla tahsilat, farklı döviz cinsleri üzerinden ödeme, 3D güvenli ödeme ve çok dilli sistem gibi pek çok özelliği bir arada barındıran Netahsilat, her müşterisi için özel çözümler sağlıyor" diyor.



# CARDTEK'TEN GÜVENLİ VE KESİNTİSİZ SANAL POS

Güvenli ve Kesintisiz

Kolay ve Hızlı Entegrasyon

Kullanıcı Dostu Ekranlar  
ve  
Mobil Uygulama

Yenilikçi Özellikler

Banka ve  
Üye İşyerleri için  
Anlık Monitoring

Ölçeklenebilir  
ve  
Esnek İş Modeli

CARDTEK  
sanal  
POS

## Güvenli ve Kesintisiz

- Fraud Özelliği, PCI DSS, 3D Secure, Yedekli Sistem ve Bağlantı Altyapısı

## Kullanıcı Dostu Ekranlar ve Mobil Uygulama

- Dashboard Raporlama
- Özelleştirilebilir Ödeme Sayfası
- Üye İşyerleri için Mobil Uygulama

## Banka ve Üye İşyerleri için Anlık Monitoring

- Periyodik Sentetik İşlemler ile Sistem Bağlantı Kontrolü
- 7/24 İzleme ve Uyarı Sistemi (SMS, E-posta)

## Kolay ve Hızlı Entegrasyon

- Web'den, Her Dilde Hazır API ve Kod Desteği ile Hızlı Entegrasyon

## Yenilikçi Özellikler

- Her Senaryo için Fraud Kuralı Tanımlayabilme
- Kart Saklama, BIN Sorgulama
- Farklı Dil ve Farklı Para Birimi Desteği
- Farklı Seviyeler için Dinamik Yetkilendirme
- İleri Tarihli Düzenli Tahsilatların Tarih/Saat Bazında Dinamik Yönetilmesi

## Ölçeklenebilir ve Esnek İş Modeli

- Lisanslama veya Dış Hizmet Modeli
- Modüler Yapı
- İşlem Bazlı Kademeli Fiyatlandırma ile Tasarruf

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

SILICON VALLEY • CHICAGO • TORONTO • DUBAI • ISTANBUL • IZMIR

 CARDTEK

## ► İş Bankası, yurtdışı ödeme alternatiflerini genişletiyor

2016 yılından bu yana 13 farklı alternatif ödeme yöntemiyle sanal POS üzerinden yurtdışından tahsilat yapılmasını sağlayan İş Bankası; Brezilya'dan Elo ve Boletto, Finlandiya'dan Verkkopankki, Çinli dijital cüzdan WeChat Pay ve Avrupa Birliği nezdinde yaygın olarak kullanılan SEPA Direct Debit yöntemlerini de üye işyerlerinin kullanımına sundu. Yüzde 29 pazar payıyla lider oldukları e-ticarete üye işyerlerinin tek bir sanal POS entegrasyonu ile yurtdışından en fazla sayıda ödeme yöntemiyle tahsilat yapmasını sağladıklarını vurgulayan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, yeni işbirlikleriyle ilgili şu bilgileri paylaştı: "Brezilyalı ve Finlandyalı kullanıcıların online ödemelerde yoğun olarak kullandığı ELO, Boletto, Verkkopankki ödeme yöntemlerine ek olarak Çin'in dünyaca ünlü dijital cüzdan uygulaması WeChat Pay ve AB ülkelerinde yaygın



kullanıma sahip SEPA Direct Debit yöntemlerini de sanal POS üye işyerlerimizin kullanımına sunmaktan büyük gurur duyuyoruz. Bugün işletmelerimiz İş Bankası sanal POS'u üzerinden uluslararası kartlı sistemler olan Visa, Mastercard, American Express, UnionPay ve JCB dışında 18 farklı alternatif ödeme yöntemiyle de

tahsilat yapabiliyorlar. Sektörün ve müşterilerimizin taleplerini göz önünde bulundurarak, önümüzdeki dönemde farklı ödeme sistemlerini kullanıma sunmaya devam edeceğiz."

- Elo, 80 milyon kart sayısı ile Brezilya'nın önde gelen yerel kart sistemi. Brezilya'da nakde dayalı bir "kupon" ödeme yöntemi olarak doğan Boletto ise ülkedeki online ödemelerde yüzde 35 pazar payına ulaşmış durumda.

- Finlandiya'nın önde gelen online ödeme yöntemi Verkkopankki (Finnish Online Banking), ülke pazarında yüzde 50'nin üzerinde paya sahip.

- SEPA Direct Debit Transfer, Avrupa Birliği'ndeki 500 milyon hesap kullanıcısına erişme imkânı veren online para transfer yöntemi.

- WeChat Pay, aylık aktif 1 milyar kullanıcı sayısı ile Çin'in önde gelen cüzdan uygulaması. Son yıllarda ortalama yüzde 20 büyüyor.

## Ayda 99.80 TL'den başlayan taksitlerle Ödeal Yazarkasa POS

"Cepte POS" uygulamasıyla cep telefonları üzerinden tahsilat yapma kolaylığı sağlayan Ödeal, masaüstü yazarkasalara bağlanma özelliğine sahip "Ödeal POS"un ardından şimdi de "Ödeal Yazarkasa POS"u piyasaya sürdü. Bu ürün, Profilo Ödeme Sistemleri ile devam eden stratejik ortaklık dahilinde, S900 model yeni nesil yazarkasa POS cihazı içerisine Ödeal avantajları eklenip, yazarkasa üzerinden mobil olarak tahsilat yapmak isteyen işletmelerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlandı.

Sahada tahsilat yapan işyerlerine mobil çözüm sunan Ödeal Yazarkasa POS, özellikle farklı marka kredi kartlarına taksit yapmak isteyen işletmelerin hem çok sayıda POS cihazı alma ve çalışanlarına bu POS cihazlarını taşıma zorunluluğunu ortadan kaldırıyor. Ödeal Yazarkasa POS'ta da diğer Ödeal ürünlerinde olduğu gibi minimum ciro şartı, verimsizlik bedeli ve kullanım



Fevzi Güngör

taahhüdü yok. Tüm bankalar için de geçerli olan tek komisyon oranı var. Ödeal Yazarkasa POS ile yapılan tahsilatlar 1 iş günü sonra üye işyerlerinin banka hesaplarına gönderiliyor. Maximum, Paraf, World, Bankkart Combo ve Bonus markalı kartlara taksit imkânı sağlayan Ödeal Yazarkasa POS'a

cihaz taksiti ve tüm hizmet bedelleri dahil 99.80 TL'den başlayan ödeme planlarıyla sahip olunabilecek. Ödeal Kurucu Ortağı Fevzi Güngör, "Maliyetler, kotalar ya da komisyon oranları gibi çeşitli nedenlerle kredi kartı ya da banka kartı kabul edemeyen mikro işletme ya da küçük esnaf kalmasın istiyoruz" diyor.





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

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







# DIJİTAL DÖNÜŞÜMDE

## hayat kolaylaştıran çözüm ortağı

Türkiye'deki 116 yıllık köklü geçmişiyle kendini bir Türk şirketi olarak gören NCR, Yazılım Günü'nde yeni çözümlerini bankacılar ve sigortacılara tanıttı. NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, "Türkiye'de 350, dünya çapında 35 bin kişiden oluşan kocaman bir aile olarak müşterilerimizin hayatını kolaylaştırıyoruz" dedi...

**N**CR Yazılım Günü, "iNCRedible Software Solutions" (Olağanüstü Yazılım Çözümleri) sloganıyla, 18 Nisan Çarşamba günü Feriye İstanbul'da düzenlendi. Başta Genel Müdür Işıl Hasdemir olmak üzere Türkiye yönetim ekibinin ev sahipliğinde gerçekleşen organizasyona, NCR'nin farklı bölgelerinden üst düzey yöneticiler de katıldı. Akıllı Yaşam ve PSM dergilerinin basın sponsorluğunda

düzenlenen, çok sayıda bankacı ve sigortacının izlediği etkinlikte, sunum ve demolar eşliğinde NCR'nin yeni ürün, hizmet ve çözümleri tanıtıldı, teknolojik yenilikler masaya yatırıldı.

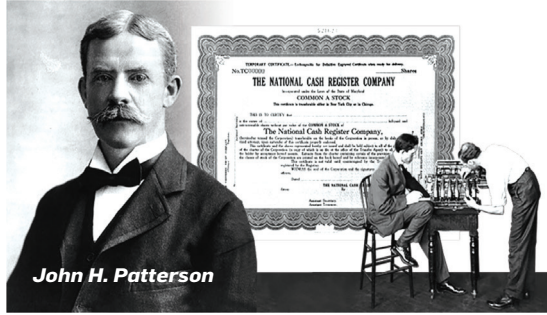
Moderatörlüğünü Serdar Kuzuloğlu'nun yaptığı panelde ise Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Murat Çıtak, Halk Bankası Genel Müdür Yardımcısı Ergin Kaya, AvivaSA



Hayat ve Emeklilik CIO'su Fahri Arkan, dijital dönüşümün beraberinde getirdiği siber güvenlik riskleri ve bunlara karşı alınabilecek önlemler tartışıldı...

### İlk satış teknikleri okulunu kurdu, yıllık toplantıları başlattı

NCR Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, ayrıntılı bir sunum eşliğinde yaptığı konuşmasına şirketin dünya ve Türkiye'deki önemli kilometre taşlarını anlatarak başladı. Hasdemir, John H. Patterson tarafından 1884'te ABD'de kurulan NCR'nin, pek çok Amerikan şirketinin aksine sadece 1 yıl sonra Avrupa'ya açılarak teknolojisini dünyayla hemen paylaşmaya başladığına dikkat çekti. Kamuoyunda bir ATM üreticisi olarak bilirse de NCR'nin birçok alanda faaliyeti olduğunu hatırlatan Hasdemir, sözlerini şöyle sürdürdü:



“Kurucumuzun mucit kişiliğinin de etkisiyle NCR'nin birçok icadı var. İnsülinin, LCD teknolojisinin, karbonsuz kağıdın, termal baskı levhasının, elektronik kasanın ve daha birçok yeniliğin mucidi olan şirketimizin 1200'ün üzerinde patenti var. John H. Patterson, aynı zamanda dünya çapında ilk satış teknikleri okulunu açan kişi. Satış konferansı mantığını; günümüzde geleneksel hale gelen ve dünya çapındaki tüm satış ekiplerinin yılda bir kez bir araya getirilip, yıllık performansların değerlendirildiği, başarılı olanların ödüllendirildiği, yeni yılın hedeflerinin belirlendiği toplantıları da o başlatmış. Dolayısıyla sadece ürün ve çözümlerin değil satış ve pazarlamanın gelişimine de katkıda bulunmuş bir markadan söz ediyoruz.”

### Donanımların desteklediği bir yazılım şirketi

NCR, finans sektörüne yönelik başta ATM olmak üzere self servis bankacılık kanalları, şube dönüşümü, dijital bankacılık, ödeme altyapısı ve güvenliği konularında donanım ve yazılım çözümleri sunuyor. Birçok alanda dünya liderliği var. Küresel araştırma şirketi IDC'nin araştırmasına göre, bankacılık teknolojileri sağlayan ilk 10 şirket arasında yer alıyor. Yine dünya çapında en büyük 100 yazılım sağlayıcıdan biri konumunda. Bu da NCR'nin giderek bir yazılım şirketine dönüştüğünün göstergesi.

NCR'nin 180 ülkede 35 bin çalışanı var. Bunların yaklaşık 20 bini sahada teknik destek hizmeti veriyor. 3 bin 500 yazılım mühendisi görev yapıyor. Konuşmasında NCR'nin motusunun “hayatı kolaylaştırmak” olduğunu hatırlatan Işıl Hasdemir, bu doğrultuda ürün ve çözümler geliştirdiklerini vurguladı. Dünya çapında 35 bin kişiden oluşan kocaman bir aile olduklarını söyleyen Hasdemir, NCR'da yaklaşık 10 yıldır yaşanan değişim ve dönüşümü şöyle anlattı:

“2009'a kadar donanım çözümlerini merkeze alarak bü-



Işıl Hasdemir

yüyen bir şirkettik. O tarihte donanımların desteklediği bir yazılım şirketi olmaya karar verdik. Bu strateji değişikliğiyle birlikte şirket satın almaları oldu, Ar-Ge yatırımlarında yazılımın payı arttı. Böylece 2009'da cironun yüzde 10'u bile olmayan yazılım gelirlerinin payı bugün yüzde 27'yi aştı. 2016 sonu itibarıyla yazılım gelirlerimiz, 2014 yılına göre 2 kat artış kaydetti.”

2016'da Ar-Ge için 250 milyon dolar ayıran NCR, bu bütçenin önemli bir kısmını bulut ATM, mobil bankacılık, nakit çevrimi, mobil nakit yönetimi gibi yeni teknolojiler için kullandı. ▶



## KANALLAR ARASI BAĞLANTI GÜÇLENDİRİLMELİ

### Fiona McDade

NCR'in finansal yazılımlar konusunda Kıdemli Ürün Müdürü Fiona McDade, konuşmasında bağlantılı müşteri deneyimi ve şube dönüşümünün maliyetler üzerindeki etkisini değerlendirdi. Son 2 yılda küresel düzeyde gelirleri yüzde 3 azalan bankaların maliyet kısma yoluna gittiğini anlatan McDade, bu yıl Avrupa'da bu yolla Avrupa'da 12.4 milyar dolar, ABD'de ise 9.6 milyar dolar tasarruf beklendiğini açıkladı. Şube dönüşümü konusunda Edinburgh'da müşterinin piyano çalabildiği konsepti örnek veren McDade, kredi pazarlaması ve diğer ürün satışlarında çağrı merkezi ile şube arasındaki iletişimsizliğin ortadan kaldırılması, çağrı merkezi elemanının şubeye yönlendirilerek dolaylı olarak katkıda bulunduğu satış için de komisyon alabilmesi gerektiğini söyledi.



### Günde 700 milyon işlem NCR sistemleri üzerinden geçiyor

İşıl Hasdemir'in verdiği bilgilere göre, dünya çapında 15 milyondan fazla dijital bankacılık müşterisi, NCR tarafından geliştirilen uygulamaları (aplikasyon) kullanıyor. Yine dünya çapında en çok tercih edilen 10 mobil bankacılık uygulamasının 8'inde de NCR imzası var. Hasdemir, "Pera-kendecilik alanında ise yaklaşık 15 yıldır, Migros örneğinde de gördüğümüz self servis kasaların donanım ve yazılım çözümlerini NCR dışında geliştiren firma çıkmadı" dedi. NCR'm seyahat ve konaklama sektöründe de lider uygulamaları var. Örneğin ABD ve Kanada'daki havalimanlarındaki terminallerde boarding pass, online check-in gibi işlemlerinin yapıldığı cihazlar ve yazılımlarının yaklaşık yüzde 90'ı NCR tarafından sağlanıyor. 10 havayolundan 5'i NCR çözümlerini tercih ediyor. Yine dünya çapında 40 bini aşkın kafe-restoranda NCR'm mobil POS cihazları kullanılıyor.

Dünya çapında yapılan finansal işlemlerde (ödemeler, para transferleri vb) NCR çözümleri üzerinden geçen günlük ortalama işlem sayısı 180 milyonu buluyor. Buna

örneğin, havalimanlarındaki boarding pass, check-in gibi finansal olmayanları da kattığımızda günlük işlem adedi 700 milyonu buluyor.

NCR, çağrı merkezi hizmet ve uygulamalarının teknoloji-deki gelişmeler doğrultusunda yenilenip geliştirilmesi konusunda da hizmet veriyor. Çoklu kanalın (omni-channel) bir parçası olan müşteri deneyimini yaşatan ses ve görüntü entegrasyonunu sağlayan en köklü firmalardan biri.

### "Türkiye'nin en köklü yabancı sermayeli şirketiz"

İşıl Hasdemir, toplantıda NCR'm Türkiye'nin en köklü yabancı sermayeli şirketi olduğuna da dikkat çekti. 1902 yılında kurulan şirketin bugüne kadar Türkiye ekonomisine önemli katkılar yaptığını vurgulayan Hasdemir, "Biz NCR'ı artık Türkleşmiş, bir Türk şirketi olarak görüyoruz. 250'si teknik destek uzmanı olmak üzere 350'den fazla çalışmamız, Türkiye çapında 50 teknik servis noktamız var. 250'nin üzerinde teknik destek uzmanımızla Suriye sınırındaki de dahil tüm ATM'ler için 7/24 servis sunuyoruz" dedi.

Hasdemir, bu noktada NCR'm ATM konusunda rakiplerinden farklı olarak tüm parçaları kendisinin tamir edip yenileyebildiğini vurguladı. Ardından da "Yine önemli bir farkımız, yazılım geliştirme konusunda 20 yılı aşkın bir tecrübeye sahip olmamız. Bundan kastım aldığımız bir ürünü sisteminize adapte etmek değil, aksine farklı bir ürünü size özel değiştirip geliştirmekten söz ediyorum. Sektördeki en tecrübeli ekiplerinden birine sahibiz" diye ekledi. NCR'm bugüne kadar Türkiye'de 30 binin üzerinde ATM sattığını açıklayan Hasdemir, self servis bankacılık hizmetlerine yönelik donanım ve yazılım altyapısında 30 yılı aşkın süredir sektör lideri pozisyonunda olduklarını belirtti.

### "Z kuşağının gözünden bakmak gerekiyor"

İşıl Hasdemir'in ardından sahneye çıkan NCR İş Geliştirme Direktörü Erden Ogan ise yeni nesil finansal ürün ve hizmetlerin yanı sıra yeni şube konseptlerinin önemini ele aldı. Hızla gelişen teknolojiyle birlikte büyük bir değişim ve dönüşüm süreci yaşadığımızı belirten Erden Ogan, yakında çok önemli bir belirleyici olacağını öngördüğü Z kuşağına dikkat çekerek şu değerlendirmeyi yaptı: "Z ku-

## MOBİL BANKACILIK ÇÖZÜMÜMÜZÜ 5 MİLYON KİŞİ KULLANIYOR

### Jose Juuan Gonzalez Alonso

NCR iştiraki Alaric'in Avrupa ve Latin Amerika Profesyonel Hizmetler Lideri Jose Juan Gonzalez Alonso, etkinlikte, altyapısı NCR tarafından oluşturulan mobil bankacılık platformlarının dünya çapında 15 milyondan fazla kullanıcı olduğunu açıkladı. Alonso, NCR'in bugüne kadar dünya çapında 450'den fazla şube dönüşümüne imza attığını da sözlerine ekledi.







Erden Ogan

şahının yaşam biçimleri, beklentileri, ihtiyaçları, her kurumla ilişkileri farklı. Cep telefonlarıyla, kullandıkları yeni teknolojilerle hayata bambaşka bir pencereden bakıyorlar. Onların gözünden dünyayı görüp ürün, hizmet ve teknolojileri konumlandırmak farklılık arz ediyor. Bankaların ve diğer finansal şirketlerin bu alanda hem iş arkadaşı olarak birlikte çalışmaya hem de onlara hizmet vermek için uyum, değişim ve dönüşümlere itiyor. Nitekim şimdiden bu kuşağa özel yeni bankacılık ürün, hizmet ve servisler oluşmaya başladı. Şubesiz bankalar, online üzerinden belli ihtiyaçları karşılamaya çalışan girişimler oldukça başarılı oldu, büyük yatırımlar aldı.”

### “Terzi dikişi çözümler geliştiriyoruz”

Son 3-4 yıla kadar bankacılık ve finans sektörünün şubeler, çağrı merkezleri, internet ve mobil bankacılık platformlarını kurup müşterilerini buralara çağırdığını hatırlatan Erden Ogan, “ATM’ler zaten şubeleşmeyle paralel olarak hemen her yere yayılmış durumdaydı. Bu ‘bankacılığı nerede alırdınız’ konseptinin, yani her yerde olma konseptinin bir sonucuydu. Bu aşında bankacılığın demokratikleşmesini ve bazen hizmetlerini farkında olmadan kullandığımız, her alana dahil edilmesini beraberinde getirdi. Şimdi ise ‘bankacılığı nasıl alırsınız’ sorusu ön plana çıktı. Özellikle mobil bankacılığın yaygınlaşmasıyla bu alandaki değişim ve dönüşümü yaşamaya başladık” yorumunu yaptı.



## AZERBAIJAN DA ARTIK NCR TÜRKİYE SORUMLULUĞUNDA

### Utku Geler

NCR Türkiye Profesyonel Hizmetler Lideri Utku Geler, “Daha hızlı, daha güvenilir, daha yenilikçi ürünleri uçtan uca geliştirip müşterilerimize sunmak için çalışıyoruz. Bu konuda Avrupa çapındaki 7 merkezdeki ekiplerle sinerji, işbirliği halinde çalışıyoruz. Ekibimiz sürekli yenilenip büyüyor. Bu büyümeye bağlı olarak sorumluluk alanımız da genişledi. Bu yılın başından itibaren Azerbaycan da Türkiye ekibinin sorumluluk alanına girdi” dedi.



İnternet ve mobilden önce şubelerde verilen hizmetlerin yüzde 70’ini klasik bankacılık işlemlerinin oluşturduğunu hatırlatan Erden Ogan, bu alandaki dönüşümü de şöyle anlattı: “Hal böyle olunca şube tasarımları ve iş modelleri müşterilerin para transferleri, fatura ödemeleri ve benzeri ihtiyaçlarını, kredi kartı ve bireysel kredi gibi taleplerini karşılama üzerine kurgulanıyordu. Kalan yüzde 30’u ise satış, pazarlama ve danışmanlık hizmetleri oluşturuyordu. Şimdi bu oran neredeyse yüzde 20’ye 80 şeklinde tersine dönmeye başladı. Online bankacılık, mobil bankacılık, ATM bankacılığı... Artık bankalar işlemler için müşterilerini bu self servis kanallara yönlendiriyor. Şubeleri ise müşteri ilişkileri, çapraz satış, müşteri sorunlarını dinleyip

## CxBANKING İLE SORUNSUZ MÜŞTERİ DENEYİMİ

Apostolos Karakatsanis NCR EMEA Yazılım ve Profesyonel Servisler Satış Direktörü Apostolos Karakatsanis, NCR’in mevcut çözümlerinin “giyilebilir bankacılık” olarak adlandırılan ve 5-10 yıl içinde gündeme gelecek yeniliklerin tamamını destekleyecek özelliklere sahip olduğunu vurguladı. NCR’in son 5 yılda şirket satın almaları ve Ar-Ge için 5-6 milyar dolarlık yatırım yaptığını söyleyen Karakatsanis, sorunsuz ve mükemmel bir müşteri deneyimi sağlamak için geliştirdikleri CxBanking çözümlerini anlattı.





## DOĞRU YERDE, DOĞRU ZAMANDA, DOĞRU KİŞİLERE HİZMET

**Stefano Cipollone**

NCR CoE (Orta Avrupa) Bölgesi Yazılım Ön Satış Lideri Stefano Cipollone, ATM'de bulut ve çeviklik kavramlarına odaklandıklarını; doğru zamanda, doğru ortamlarda, doğru insanlara hizmet vermeyi amaçladıklarını anlattı. İhtiyaçlar doğrultusunda, örneğin tatil bölgelerinde, farklı saat dilimlerinde, farklı mekanlarda hizmet verebilecek ATM ve kiosk çözümleri ürettiklerini hatırlatan Cipollone, ortak ATM'ler için farklı arayüzler, 200'e ulaşan dil desteği, birebir pazarlama iletişimi, kampanya yönetimi modülü, bulut tabanlı çözümler gibi konularda bilgiler paylaştı.



çözme, danışmanlık verip müşteriyi eğitme, gerçek müşteri memnuniyeti sağlama ve bankacılığın temelindeki 'güven' olgusunu tesis etme amacıyla kullanıyorlar. Bu noktada şubelerin rolünü yeniden tanımlamak, bankacılıkta olması gereken görev ve fonksiyonları yeniden belirlemek gerekiyor. Tabii bu her bölge, her ülke için farklı şekillerde ve hızlarda olabilir. Çünkü kültürler, çalışanlar, müşteriler, beklentiler, ihtiyaçlar farklı. Bu yüzden de terzi dikili ürünler, hizmetler, çözümler, tasarımlar konseptler geliştirmek gerekiyor."

NCR, sadece finans kesimine hizmet vermiyor elbette. Ürün ve çözümleriyle perakende mağazalarında, konaklamada, iş veya tatil seyahatlerde de optimum hizmet alınmasını sağlıyor. Bütün teknolojilerin ihtiyaç analizleri

sonucunda ortaya çıktığına işaret eden Erden Ogan, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Bu yüzden öncelikli olarak müşterilerinizin neye ihtiyacı olduğunu belirlemeniz gerekiyor. İşte NCR, hem donanım hem de yazılım ihtiyaçlarının belirlenmesi için danışmanlık hizmetleri veriyor. Güvenlik ve penetrasyon testleri yaparak mevcut durumunuzu, kanal optimizasyon çalışmalarıyla, ihtiyaç noktalarınızı analiz edip ortaya çıkarıyor. Ardından da sizlerle birlikte doğru çözüm ve hizmetleri organize etmeye çalışıyor. NCR, bu noktada kendini bir satıcıdan ziyade çözüm ortağı olarak konumlandırıyor. İhtiyaçlarınızı yazılım ve donanım bağımsız, istediğiniz satıcıdan temin edebileceğiniz şekilde raporlar sunuyor."

**4 aşamalı şube değişim ve dönüşümü**

NCR, başta banka şubeleri olmak üzere fiziksel alanların dönüşümüyle, dizaynıyla ilgili yaklaşık 4 yıldır yeni bir metodoloji uyguluyor. Erden Ogan, dört aşamadan oluşan bu metodolojinin ayrıntılarını da şöyle anlattı:

"İlk aşamada analitik bir çalışma yürütüyoruz. Bankanın Hedeflerini, Stratejisini alıp, Raporları inceleyip analizler yapıyor, şubeleri ve müşterileri segmente edip coğrafi koşullar, şubelerin bulunduğu lokasyonların potansiyeline bakıyoruz. Sonrasında ilgili şubelere gidip yerinde incelemeler yapıyoruz. Şubelerin hemen hepsinde benzer hizmetler veriliyor. Ancak tüm bankalarda bunların yapıları, adımları, sözleşmeleri, süreçleri ve gerçekleştirmeleri farklı. Şubenin bulunduğu bölgeye, çalışana, müşteriye göre



## OPTIMUM NAKİT YÖNETİMİ

**Andre Lefrançois**

NCR'nin nakit yönetimi çözümlerinin satışı için destek ve danışmanlık sunan Andre Lefrançois konuşmasına, 2600 yıl önce paranın icat edildiği topraklarda nakit ve nakit yönetimi konusunda konuşmanın verdiği heyecanı dile getirerek başladı. Sunum eşliğinde NCR'nin OptiVault, OptiCash ve OptiNet çözümlerini anlatan Lefrançois, 200'den fazla parametreyi kullanarak optimum nakit çözümü sunduklarını vurguladı. Geçmiş 1 yılın verilerinden yola çıkarak ilgili şirketin 1 yıllık nakit ihtiyacını sağlıklı bir şekilde öngörebildiklerini anlattı. "Ya olursa" simülasyonlarıyla olası riskleri önceden tespit edebildiklerini, OptiTransport çözümüyle de ATM ve şubelere nakit taşınmasının optimum şekilde yapılabildiğini sözlerine ekledi.





farklı. İşte ilk aşamada bu farkları tespit ediyoruz. İkinci aşamada yerinde, hem çalışan hem de müşteri gözünden sürecin nasıl gerçekleştiğini görüyoruz. Böylece bir ihtiyaç analizi ortaya çıkıyor ve şube konsepti nasıl olmalı, kaç kişi görev yapmalı, hangi teknoloji ve ekipmanlar kullanılmalı, bu teknolojinin nosyonu ne olmalı, hangi servisler self servis kanallara aktarılmalı, hangileri ne oranda şubeye döndürülmeli gibi soruların cevabını buluyoruz. Bu doğrultuda yatırım yapılıp yapılmayacağına, değişip dönüşecek şubelere karar veriliyor. Üçüncü aşamayı, optimum müşteri deneyiminin tasarlanması, yani dijitalde yapılan analizlerin, tespitlerin, hazırlık çalışmalarının fiziksel hayata geçirilmesi oluşturuyor. Tabii değişip dönüşen şubelerde çalışacakların, merkezden onlara destek verecek ekiplerin hazırlanması çok önemli. İşte dördüncü ve bence en önemli aşamayı da bu oluşturuyor. Eğitim bunun önemli parçası elbette ama hazırlık, motivasyon daha da önemli. Yeni profillerin, yeni kariyer planlarının oluşturulması gerekiyor.” NCR, bu değişim ve dönüşüm çalışmalarını bankacılığın yanı sıra mağazacılık, ulaşım ve konaklama için de yapıyor. Dünya çapında 450’nin üzerinde şube dönüşümünde elde ettiği deneyimlerden yeni projelerde yararlanıyor. “NCR’ı farklı kılan özelliklerinden biri de farklı sektörlerde elde ettiği deneyimleri dünyanın farklı bölgelerindeki farklı projeler için kullanabilmesi” diyen Erden Ogan, şu örnekleri paylaştı: “Wells Fargo’nun tüm dünyada dikkat çeken yeni konsept şubesinin ardında hem donanım, hem yazılım hem de danışmanlık olarak NCR var. Citizen Bank da son derece ilginç bir örnek. Müşteri kitlesi son derece muhafazakâr; çalışan, emekli, özellikle de askerlerden oluşuyor. NCR’ın desteğiyle tamamen bu kitleye özel hizmetler sunacak bir konsept şube geliştirdiler. Bank of Hawaii ise bir bölgenin konseptinin, kültürünün müşterilere ancak bu kadar mükemmel bir şekilde yansıtılabileceğinin örneği.”

## AUTHENTIC İLE SANİYEDE 2 BİN İŞLEM MÜMKÜN

### Matthias Salmon

NCR’ın DACH (Almanya, Avusturya, İsviçre), Doğu ve Güney Avrupa Ödeme Çözümleri Satış Lideri Matthias Salmon, Authentic ve Fractals çözümleriyle ilgili bilgiler verdi. Artık 5 yıldızlı değil 7 yıldızlı müşteri memnuniyeti beklendiğini belirten Salmon, gerçek zamanlı ödeme geçidi, hızlı ve güvenli ödeme, yüksek performanslı kart bilgisi işleme gibi özellikleriyle dikkat çeken Authentic’in saniyede 2 bin işlemi mümkün kıldığını vurguladı. Kısa bir süre önce İngiliz bankacılık devi Barclays’ın de Authentic’i kullanmaya başladığını açıklayan Salmon, diğer müşteriler için geliştirilen yeniliklere ise “biyometrik tokenizasyon” örneğini verdi.



## ATM’LER 10 MODÜLLÜ NCR VISION İLE İZLENİYOR

### Ahmad Murad

NCR Kıdemli Global Satış Mühendisi Ahmad Murad, 10 modülden oluşan NCR Vision ATM monitöring (uzaktan izleme) çözümüyle ilgili bilgiler verdi. Tüm uygulamalar web tabanlı olduğu için her yerden kontrol ve uzaktan çözümün mümkün olduğunu vurgulayan Murad, envanter yönetim sistemi, yazılım dağıtımı, işlem ve nakit izleme, akıllı raporlama, mutabakat, olay yeri yönetimi gibi modüllerin sunduğu imkan ve faydaları anlattı.



## ÇAĞRI MERKEZİ ÇALIŞANLARI WEB RTC İLE ÖZGÜRLEŞİYOR

### Yasemin Altun

Türkiye’de çağrı merkezlerinin gelişim sürecini ve NCR’ın bu alanda sunduğu çözümleri anlatan Profesyonel Servisler Müdürü Yasemin Altun, özellikle çağrı merkezi elemanlarına mekan bağımsız çalışma fırsatı sunan Web RTC uygulamasına dikkat çekti. Android ve iOS işletim sistemine sahip telefonlarla kullanılabilen bu uygulama üzerinden çağrı merkezi çalışanlarının etkinliğini de yine uzaktan ölçmek mümkün. Altun, NCR’ın büyük veri ve yapay zeka teknolojisiyle geliştirdiği sohbetsel (ro)botlarla da müşteri iletişimi maliyetlerinin düşürüldüğüne işaret etti.





# Tabletler, telefonlar POS'a dönüşüyor!

Cardtek, cep telefonlarını ve tabletleri, online alışverişlerde ve perakende noktalarında kartlı ödeme alabilen POS cihazlarına dönüştüren çözümleriyle Seamless 2018'de gövde gösterisi yaptı...

YOUR PHONE  
YOUR POS

Cardtek SOFT POS

Transform your SmartPhone or Tablet into a POS Device.



Cardtek, başta Ortadoğu, Afrika, Avrupa ve Asya Pasifik olmak üzere farklı bölgelerden pek çok şirketin teknolojileriyle boy gösterdiği Seamless Middle East 2018'de, ödeme sistemleri alanında kendi standıyla katılım gösteren tek Türk firması oldu. Fuarda dünyanın farklı bölgelerinde ödemeler alanında faaliyet gösteren firmalar ve bankaların temsilcileriyle satış/pazarlama bağlantıları kuran şirket, bir yandan da Cardtek ürünlerini yurtdışı pazarlarda pazarlayabilecek yerel iş ortakları edinmek, mevcut iş ortaklarıyla ilişkilerini geliştirmek için toplantılar, görüşmeler yaptı. Cardtek'in Dubai'deki standında özellikle Ortadoğu pazarına hitap eden ürünler, çözümler tanıtıldı. Şirketin fuarda en fazla ilgi gören ürünü ise kart sahiplerinin telefon, tablet gibi mobil cihazlarını kart kabul edebilir hale getiren "Home POS" uygulaması oldu. Home POS, te-

massız EMV'li (kredi, banka, ön ödemeli) kartlarla yapılacak e-ticaret alışverişlerinde "card not present" işlemleri "card present" hale dönüştüren bir mobil uygulama. Bu teknolojinin en önemli faydası, güvenlik kaygısıyla kart numaralarını paylaşmak istemediğimiz durumlarda kullanılabilmesi, bu sebeple e-ticaretin dışında kalan kitlenin sistemin içine alma potansiyeline sahip olması. Yine benzer altyapıyı kullanan ve off-line dünyada her mobil cihazı POS haline getiren "Soft POS" da Cardtek'in ilgi gören ürünleri arasındaydı. Telefon, tablet gibi mobil cihazları temassız EMV'li (kredi, banka, ön ödemeli) kart kabul edebilecek hale getiren bu teknolojinin ana faydası ise üye işyerlerinin tek bir uygulamaya indirilerek mevcut cep telefonlarını EMV uyumlu POS terminali haline getirebilmesi. Bu teknoloji sayesinde bankalar, POS penetrasyonunu hızla artıracakları inovatif bir çözüme sahip oluyor. ☺

## CARDTEK, ORTADOĞU BÖLGESİNDE HER GEÇEN GÜN GÜÇLENİYOR

Cardtek için Seamless fuarının yapıldığı Dubai'nin farklı bir yeri ve önemi var. Hatırlanacağı gibi şirket, Birleşik Arap Emirlikleri'nde kullanılmak üzere tasarlanan dünyanın ilk ulusal mobil cüzdanının yazılım tedarikçisi olmuştu. "EmPay" adı verilen bu projeye su, elektrik, gaz aboneliklerinde, sadakat programlarında, okullarda, restoran zincirlerinde, taksilerde, yurtdışı para transferlerinde ve daha birçok alanda ödemeleri doğrudan giyilebilir cihazlar üzerinden yapmak mümkün. Öte yandan, Dubai merkezli olmak üzere Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da 200'ün üzerinde bankaya hizmet veren bir prosesör ile yine bölgenin büyük bankalarından biri, Cardtek'in anında kart basım teknolojisini kullanıyor. Umman'da faaliyet



gösteren büyük bankalardan birinde şirketin toplu ve anında kart basım teknolojileri tercih ediliyor. Katar'da faaliyet gösteren büyük çaplı bir

bankada ise Cardtek'in anında kart basım çözümlerinin yanı sıra kart paketi, 3D güvenlik teknolojisi ve HSM donanımları kullanılıyor.



# GÜNDEM TOPLANTILARI

**Dijital Dünyada  
Müşteri Kraldır**

**7 Mayıs**  
14.00 - 16.30  
**2018**



Gündem Toplantıları # 5

Sponsorluk iletişim: [gundem@gundemmedyagrubu.com](mailto:gundem@gundemmedyagrubu.com)







AHMET ALPTEKİN

Dijital bankacılık açısından bankaya gitmeden hesap açmak ve bankacılık hizmetlerine erişimde biyometrik tanıma öne çıktı. İris okuması yaparak müşteriyi tanımanın, üzerinde parmak izi sensörü bulunan banka kartıyla alışveriş yapmanın pilot projeleri tanıtıldı. Geleceğin AVM konsepti tartışıldı; müşteriyi otoparka girişinden otoparktan çıkısına kadar tanıyan, bu süreçte ona en gerekli içeriği iletme yöntemlerini sunan çözümlerden bahsedildi. E-ticarete öne çıkan iki akım, ödemeleri geliştirmeye yönelik baskılar ve kullanıcı deneyiminin kişiselleştirilmesi...

# Seamless Middle East 2018 izlenimleri

**D**ubai'de 2015'e kadar "Cards and Payments Middle East" adıyla düzenlenen ve ödeme teknolojileri odaklı organizasyon, 2016 yılı itibarıyla "Seamless Middle East" olarak yeni bir markaya kavuştu. Organizasyonu düzenleyen Terrapin'in Genel Müdürü Joseph Ridley, bu isim değişikliğinin gerekçesinin ödeme teknolojilerindeki evrimle olduğunu ifade etmişti. Kısaca söylediği, elektronik ödeme konusu olunca müşteri ihtiyaçlarının değiştiği, artık beklentinin "sürtünmesiz ve akıcı" (frictionless and seamless) ödeme yöntemleri olduğu, geleneksel kartlı ödemelere alternatif yeni ödeme yöntemlerinin gelişmeye başladığıydı...

15-16 Nisan tarihleri arasında düzenlenen Seamless Middle East 2018; Ortadoğu, Kuzey Afrika, Güney ve Orta Asya'yı içine alan geniş bir coğrafyayı ödemeler, FinTech, e-ticaret ve perakende ana temaları etrafında bir araya getirmeyi hedefledi. Organizasyon, önümüzdeki yılın takvimini de 10-11 Nisan 2019 olarak açıklayarak etkinliği tamamladı.

## 2 gün boyunca öne çıkanlar

Organizasyon firmasının verdiği bilgilere göre etkinlikte yaklaşık 350 firma ve 10 bin katılımcı bir araya geldi. Organizasyon süresince 244 konuşmacı deneyimlerini ve öngörülerini paylaştı. Konuşmacıların 28'i kadın, 215'i erkekti. Türk olarsa 1'i kadın şu 9 kişi konuşma yaptı:

IDEMIA'nın Ortadoğu, Birleşik Arap Emir-

likleri (BAE) ve Afrika bölgesinden sorumlu Satış Genel Müdür Yardımcısı Gürçan Altparmak; Insider Ortadoğu, BAE ve Kuzey Amerika Genel Müdürü Ali Avcı; BAE merkezli Joi'in kurucusu Alper Çelen; Starz Play'in BAE Dijital Pazarlar Genel Müdür Yardımcısı Vural Çifci; Verifone'un Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Singapur Satış Müdürü Özgür Erkan; OSN'nin BAE Analitik Direktörü Gökhan Koç; yine BAE merkezli Justmop.com'un kurucu ortağı Kerem Kuyucu; Philips Lighting'in BAE Pazarlama İletişimleri Müdürü Aşlı Okar; Segmentify kurucu ortağı ve CEO'su Murat Soysal.

Türkiye merkezli sadece bir şirketten (Segmentify) konuşmacı olmasını organizasyon şirketinin eksikliği olarak değerlendiriyorum. Dubai'deki Türk Ticaret Merkezi (Turkish Trade Center), geçen yıl olduğu gibi her 2 günün sonunda da fuar alanının yanındaki merkezinde Türk firmalarının tanıtımına yönelik kokteyller düzenledi. Türk Ticaret Merkezi ve Dubai Başkonsolosluğu bu tür hizmetlerle Türk girişimcilerle destek oluyor. Umuyorum ki özellikle ödeme teknolojileri alanında faaliyet gösteren Türk firmaları, Körfez ülkelerindeki pazardan hak ettiği payı almak için gerekli çalışmaları yapar. Bu pazar henüz "kaptırılmış" değil. Aksine Türkiye'nin bu pazarı büyütmesi pekala mümkün.

Seamless Middle East organizasyonunun hitap ettiği bölge Türkiye için önemli bir pazar. Ortadoğu'daki ülkelerin toplam GSMH'sı yaklaşık 3.3 trilyon dolar. 500 mil-





yon civarında da bir nüfus söz konusu. Türkiye'nin verileri ise GSMH olarak bölgenin yüzde 24'üne, nüfus olarak da yüzde 16'sına karşılık geliyor. Önümüzdeki organizasyonda ana konuşmacı olarak Türkiye'deki başarılı iş dünyası liderlerinden de faydalandığımı görmeyi diliyorum. İşte Seamless 2018'de ödemeler, FinTech, biyometri, perakende ve e-ticaret olmak üzere 4 ana temada benim izlenimlerim...



### FinTech - Dijital bankacılık

Bankacılık zaten dijital elbette. Fakat bankacılar "milenyal" diye adlandırılan yeni kuşağın talepleri doğrultusunda bankacılık servislerini uyarlıyor. Doğal olarak bankacılık süreçleri yeniden tasarlanıyor ve deniyor. Seamless boyunca dijital bankacılıkla ilgili en yoğun ilgi gören konular müşteri kazanma ve müşteri tanıma etrafında odaklıyla. Bankaya gümeden hesap açmak ve bankacılık hizmetlerine erişimde biyometrik tanıma, göze çarpan uygulama alanlarıydı. Müşterinin 3D yüz taramasıyla 1 saniyenin altında bir sürede kahve alabildiği sistemler ilgi çekiciydi.

### Biyometri

Ortadoğu ve Afrika, biyometrik uygulamaları kucaklayan pazarlar. Bölge ülkelerinde biyometri bir süredir önemli kamu servislerinde kullanılıyor. Örneğin Kenya, Mısır, Nijerya, Gana ve Somali seçimlerde; Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan da gümrük geçişlerinde biyometrik tanıma sistemleri kullanıyor. Şimdi bankaların da biyometrik tanıma teknolojilerini uygulamak istedikleri

bir döneme giriliyor.

Ar-Ge'ye yatırım yapan büyük firmaların bankacılık alanındaki servislere uygun biyometrik ürün ve çözümleri de ilgi odağıydı. İris okuması yaparak müşteriyi tanımanın, üzerinde parmak izi sensörü bulunan banka kartıyla alışveriş yapmanın pilot projeleri tanıtıldı. 2018 yılından itibaren bankacılık servislerinde biyometrinin günlük hayata incecğinin sinyalleri net olarak verildi.



### Perakende

Alışveriş merkezleri hemen her ülkede çok ama iklimsel şartlar nedeniyle Körfez ülkelerinde daha da yaygın. Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar gibi ülkelerdeki alışveriş merkezleri adeta devasa boyutlarda ve yoğun trafik çekiyor. Ortadoğu ve Afrika coğrafyasının biyometriye yatkınlığını da göze alınca perakende sektöründeki teknolojik gelişmeyi tahmin edebilirsiniz. Etkinlikte geleceğin alışveriş merkezi konsepti tartışıldı. Müşteriyi otoparka girişinden otoparktan çıkışına kadar







taniyan, bu süreçte ona en gerekli içeriği iletme yöntemlerini sunan çözümlerden bahsedildi. Yüz tanıma teknolojisiyle kişileri mağazalarda izleyerek, memnuniyet seviyelerini ölçen teknolojiler ve bu teknolojilerin ödeme sistemleriyle nasıl entegre edilebileceği tartışıldı. Softbank'ın 4 yıl önce tanıtımını yaptığı insansı robot Pepper'in müşteri karşılama ve taleplerini cevaplama performansı, robotların perakendede işe almalarının çok uzakta olmadığına sinyallerini verdi. O kadar ki Pepper, organizasyonda bir konuşma yaptı ve müşteri deneyiminin insansı robotlarla nasıl değişeceğinden bahsetti.



Alper Çelen

### E-ticaret

E-ticaret temasında öne çıkan konuları ise sevgili Alper Çelen ile yaptığım mini söyleşiden takip edebilirsiniz...

### Sevgili Alper, bize önce kısaca kendinden ve işinden bahset lütfen...

Memnuniyetle. Uzun süredir Dubai'de yaşıyorum. Genel olarak Körfez ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika bölgelerinde iş yapıyorum. Joigifts.com, Medigo.com, Buglance.com, Mondoride.com platformları üzerinden hizmet veriyoruz. Joigifts.com ve Medigo.com'un kurucusuyum. Ayrıca Ortadoğu ve Avrupa'daki bazı dijital işlerde de melek yatırımcı konumundayım.

### Etkinlikte e-ticaret açısından hangi akımlar öne çıktı?

Başlıca iki ana akımdan söz etmek mümkün. İlki, ödemeleri geliştirmeye yönelik baskıydı. Büyüyen dijital ticaret için rekabet eden yeni ödeme sağlayıcısı şirketler göze çarpıyordu. Kamu kurumlarının da e-ticaretteki fırsatlarla ilgilendiğini gözlemledim. Bu alanda faaliyet gösteren servis sağlayıcıların ve girişimcilerin e-ticaretteki harcamayı artıracaklarını ve kapıda ödeme hacmini düşüreceklerini öngörüyorum.

İkinci akım ise kullanıcı deneyiminin kişiselleştirilmesi. Kullanıcı deneyimini etkin segmentasyon ve özelleştirilmiş servislerle geliştirmek için teknolojinin daha yoğun kullanımını görüyoruz. Organizasyonda Segmentify ve Insider gibi Türk firmalarının bu alandaki varlığını görmek beni sevindirdi.

### 2018 yılında e-ticarette hangi yeniliğin öne çıkmasını bekliyorsunuz?

Kullanıcı deneyiminin özelleştirilmesi alanındaki yeniliklerin e-ticaret deneyimini geliştireceğini düşünüyorum.

### Bir panelde hatırlarda kalan en çarpıcı ürün ve girişimler hangileriydi?

Segmentify'nin teknolojisi bizi etkiledi. Joigifts.com'da, ürün seçim sürecimizi geliştirmekte etkili olacağını düşünüyorum. Hyperpay da Sudi Arabistan pazarı hakkındaki bilgisiyle aklımızda kaldı.

### Etkinlikte bir panelde konuşmacıydın, mesajını özetleyebilir misin?

Bulduğumuz bölgenin henüz e-ticaret deneyimini özelleştirme açısından başlangıç aşamasında olduğu ve bizlerin tedarikçisi firmaların araçlarını kullanarak bu deneyimi hızlandırmamız gerektiği yönündeydi. Quantum Metric, Segmentify, Insider gibi araçların kullanıcılara eşsiz ve akıcı deneyim sunarak ihtiyaçlarını karşılayacağı üzerine görüşlerimi paylaştım. ☺





# Verisoft, Seamless 2018'de en son projesini tanıttı

Verisoft'un geliştiricileri arasında yer aldığı akıllı kiosk, Dubai'de düzenlenen Seamless 2018 fuarında yoğun ilgi gördü. İlk etapta Dubai ve Abu Dabi'de kullanılacak bu kiosklerde sadece 2 dakikada kart bastırmak, vergi ve fatura ödemeleri yapmak mümkün...



**V**erisoft, Magtek ve A360 ortak girişiminin ürünü "Smart Issuance Kiosk" (Akıllı Kart Çıkarma Kiosku), Dubai'de yapılan bölgenin en önemli etkinliği Seamless 2018'de tanıtıldı. Söz konusu konsorsiyum tarafından üretilen kiosklar, Dubai ve Abu Dabi'nin önde gelen alışveriş merkezleri ve devlet dairelerinde kullanılacak. İlk fazda 450 adet kiosk ile başlayacak proje, daha sonraki fazlarda 2 bin adede kadar ulaşacak.

Smart Issuance Kiosk ile ön ödemeli Visa ve Mastercard EMV kartları nakit karşılığı alınabilecek ve daha sonra aynı kiosklerde yükleme ve fatura ödeme işlemleri yapılabilir. "Bulut" tabanlı bu sistem, PCI DSS onaylı veri merkezinde kurulu Verisoft InstantEMV yazılımı ve Thales PayShield 9000 HSM cihazlarıyla anında EMV verisi üreterek, çipli ve temassız kartların kişiselleştirilmesini sağlıyor.

Yeni bir kart almak isteyen müşteriler, çipli ulusal kimlik kartları veya çipli pasaportları ve parmak izleriyle kendilerini sisteme tanıtır, kullanmak istedikleri PIN kodunu (şifre) seçtikten sonra sadece 2 dakika içinde kartlarını alabiliyor. Cihazın üzerinde bulunan banknot okuyucusuyla

istenilen miktarda parayı kartlara yüklemek de mümkün. Kullanıcılar, bu kiosklar üzerinden her türlü vergi ödemesi, e-devlet işlemleri ve fatura ödemelerini yapabiliyor. Verisoft InstantEMV API arayüzünün banka ve kart sistemi bağlantısıyla tüm işlemler gerçek zamanlı ve çevrimiçi yapılabilir.

## Verisoft, Dubai'de yeni ofisine taşınıyor

Seamless 2018'e Verisoft ekibiyle katılan Yönetim Kurulu Başkanı Öznur Özeniş, etkinlikle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Dubai, Verisoft'un 1993 yılında ilk yurtdışı açılımını yaptığı ülke olarak bizim için çok önemli bir pazar. Eski adı 'Cards Middle East' olan bu fuarın başladığı 1999'dan bu yana 19 yıldır Verisoft katılımcı olarak yer alıyor. Bu fuar sırasında yeni kioskların yanı sıra en son teknoloji Android POS cihazlarımız ile 'PIN on Glass' çözümlerimizi, tablet ve mobil çözümlerimizi, 32 ülkeye satışını yaptığımız ve birçok ülkede pazar lideri olduğumuz PowerEMV ve InstantEMV yazılımlarımızı tanıttık, birçok yeni iş bağlantısı kurduk. 2018 yılında Dubai'deki şirketimizi yeni yerinde hizmet vermeye başlayacak. Dubai üzerinden tüm Körfez bölgesine ve Afrika'ya daha yakından hizmet vermeye başlayacağız." ☺



**seamless**  
PAYMENTS • E-COMMERCE • RETAIL

## ORACLE®

**i**stanbul Teknik Üniversitesi Kontrol ve Bilgisayar Mühendisliği mezunu Pınar Rua Aksu, 1995 yılında iş hayatına atıldı. Yillardır içinde bulunduğu bilişim sektörünü kadın istihdamı açısından değerlendiren Aksu'nun paylaştığı bilgiler umut vericiydi ve biraz olsun içimize su serpti... "Zirve Yolunda" röportaj dizimize Oracle ECEMEA (Merkez ve Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) Bölgesi Satış Danışmanlığı Başkan Yardımcısı Rınar Rua Aksu'nun verdiği cevaplarla devam ediyoruz...



**Pınar Rua Aksu**  
Oracle ECEMEA Bölgesi Satış  
Danışmanlığı Başkan Yardımcısı



[tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com](mailto:tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com)

**Tülin Çakmak**

**Zirve  
Sohbetleri**





# “DEĞİŞİME ADAPTE olabilenler başarılı olacak”

## **Ödeme sistemleri ve ilişkili sektörleri, kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından değerlendirebilir misiniz?**

Konuyu kendi içinde bulunduğum bilişim özelinde değerlendirdiğimde kadın çalışan ağırlığının diğer sektörler göre nispeten yüksek olduğunu görüyorum. Görevim sebebiyle Doğu Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika gibi çok geniş bir coğrafyadan sorumluyum. Bu coğrafya içerisinde Türkiye'nin bu anlamda çok iyi bir noktada olduğunu gözlemliyorum. Özellikle yönetici seviyelerine çıktığımızda Oracle Türkiye'de kadın temsili yüzde 50'yi geçiyor. Bu da kadınların bilişimde uzun soluklu kariyer yapabildiklerini gösteriyor.

## **Şirketinizdeki kadın/erkek çalışan dağılımı nasıl?**

BT sektörüne baktığımızda, özellikle Türkiye'de kadın yönetici ve çalışan sayısının bölgedeki ülkelere kıyasla oldukça yüksek olduğunu görüyoruz. Türkiye'de, çalışanlarımızın yaklaşık yüzde 40'ı kadın. Yönetim kadrosunda bu oran yüzde 50'yi geçiyor. Gerek yönetim kadrolarında gerekse bölgesel rollerde pek çok kadın çalışanımız var.

## **Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik uygulama var mı?**

Global bir firmanın getirdiği avantajlardan biri de hiçbir şekilde ayrımcılık yapılmaması. Oracle sadece şirket içinde değil bulunduğu ülkelerde de kadın istihdamına önem veriyor. Oracle'ın desteklediği “Oracle Women Leadership” programını örnek olarak vermek isterim. Bu program dahilinde her ülkede, kadın ve erkek yöneticilerimiz, özellikle kadın işgücü gelişimine destek veriyor. Bunun özellikle kadın işgücünün gelişmesinde zorluk yaşanan ülkelere önemli bir girişim olduğunu düşünüyorum.

## **Yönetici olana kadar işyerlerinde yaşadığınız en büyük sorun ne oldu?**

Açıkçası bu anlamda çok büyük bir sorun yaşadığımı söyleyemem. Hem mesleğimin ilk zamanlarımda hem de yönetici olduktan sonra kadın olmamdan kaynaklı herhangi bir sorunla karşılaşmadım. Bence bu konu kişinin kendisiyle ve duruşuyla alakalı. Ben kendi adıma kadın/erkek ayrımı yapmadan tamamen iş odaklı davranabildiğim için bulunduğum ortamlarda da cinsiyet hiçbir zaman belirleyici olmadı. Hatta bir kadın mühendis olarak çok da saygı gördüğümü söyleyebilirim. İş hayatımla birlikte 2 çocuk sahibi oldum ve yine hamilelik, doğum gibi süreçlerde de gerekli desteği alabildim.

## **Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?**

Kadın ve erkek yönetici diye bir ayrım yapmayın. Bir yöneticinin barındırması gereken özellikler kişinin cinsiyetine

göre fark etmez. Dolayısıyla öncelikle bu fikri akıllardan çıkarmak ve tamamen önyargısız çalışmak gerekiyor. Çok ve hedefe odaklı çalışmak, kendini geliştirmeyi hiç ihmal etmemek verebileceğim en önemli tavsiyeler. Genelde kişilere 2-5-10 yıllık planlar yapmaları önerilir. Ama ben günümüzün şartlarında bunun mümkün olmadığını düşünüyorum. Çok değişken, dinamik bir sektörün içindeyiz. Değişim dönüşüm hayatımızın bir parçası. Dolayısıyla bugün elimizdeki işi layıkıyla yapmak ve her zaman değişime hazır olmak gerekiyor. Bundan sonra sadece değişime hızla adapte olabilen kişilerin büyük başarılar elde edebileceklerini düşünüyorum.

## **Üniversitelerin başta bilgisayar, yazılım ve elektronik olmak üzere teknolojiyle ilgili bölümlerine kadınların ilgisinin azlığını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Genelde teknik bölümler birtakım önyargılardan dolayı kadınlar tarafından tercih edilmiyor. Ama bugün hangi dalı seçerseniz seçin yazılım artık bir parçası. Ayrıca evden çalışmanın teknolojiyle birlikte mümkün olduğu bu dönemde yazılım, ev ve iş hayatını birlikte götürmek isteyen kadınlar için çok ideal bir seçim. Dolayısıyla ben bunun zaman içerisinde değişeceğine ve kadınlar tarafından çok daha fazla tercih edilen bir bölüm haline geleceğine inanıyorum.

## **FinTech şirketlerinin iş yapış tarzları ve yenilikçi kurum kültürleriyle kadınlar için daha uygun bir kariyer ortamı hazırladığını ve fırsatlar oluşturduğunu düşünüyor musunuz?**

Günümüzde ofis ortamları bir zorunluluk olmaktan çıkıyor. Özellikle startup'lara, inovasyona dayalı iş geliştiren firmalara baktığımızda artık dünyanın neresinde olursanız olun bir sistemin parçası olabiliyorsunuz. Bu da mekan ve zaman anlamında insanı bağımsız kılıyor. Bu kadınlar için büyük bir fırsat. Zamanla evden çalışmak bir lüks olmaktan çıkıp çok doğal bir yaşam şekli haline gelecek. Bu da kadının evinden fedakârlık etmeden iş hayatına katılımını mümkün kılacak. Bunun çok büyük bir fırsat olduğunu ve özellikle kadın gücünü düşündüğümüzde ülkemiz için de ekonomik anlamda büyük bir güç oluşturacağını düşünüyorum.

## **Anne olmak çalışan bir kadının kariyerini nasıl etkiliyor?**

Annelik insanı daha disiplinli, planlı, programlı bir hayata yöneltiyor ve dolayısıyla bu iş hayatına da yansıyor. Zaman yönetimi ve iş önceliklendirmesi bir insanın kariyerindeki başarısını belirleyen en önemli noktalar ve anneliğin buna katkısı büyük. Ayrıca duygusal zeka ve empati anneliğe birlikte gelişebilen beceriler. Her ne kadar hamilelik, doğum ve sonrası kadının kariyerini yavaşlatıyor görünse de katkısı da çok fazla. Kendi adıma pozitif yanını deneyimledim. ☺

# BKM TechPOS'u ete kemiğe büründüren proje: *PayPOS*

Paynet, çoğu teknoloji bayisi olmak üzere 10 bin müşterisinin sanal POS'un yanı sıra fiziki olarak da kartla ödeme alabilmesi için PayPOS çözümünü geliştirdi. Yazılım altyapısı, BKM TechPOS uygulamasının da mimarı olan Banksoft tarafından sağlanan PayPOS, Ingenico yazarkasa POS cihazlarına entegre olarak müşteriye sunuluyor...



**Y**eni nesil ödeme şirketleri, yenilikçi yapılarıyla alternatif tahsilat ve ödeme çözümleri geliştirmeye devam ediyor. 2000 yılında Arena Bilgisayar'ın bayilerine kredi kartıyla tahsilat ve ödeme yaptırmak üzere kurulan Paynet de PayPOS çözümüyle özellikle bayi ve KOBİ müşterilerinin önemli bir ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. 2016 yılında BDDK'dan ödeme şirketi lisansı alarak Arena Bilgisayar dışındaki müşterilerine de hizmet vermeye başlayan Paynet, 10 bin aktif üyesi ve 1 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmiyle Türkiye'nin banka dışı en büyük

ödeme ağı konumunda.

Paynet'in yeni ürünü PayPOS'u ve şirketin önümüzdeki döneme ilişkin hedeflerini çiçeği burnunda Genel Müdür Bakay Korkmaz ile konuştuk...

## **PayPOS hangi ihtiyaçtan yola çıkılarak, nasıl geliştirildi?**

Bayilerimizin sanal POS'a güvenmeyen, oradaki riski almamak isteyen müşterilerinden de kartla tahsilat yapabilmeleri amacıyla yola çıktık. Hatırlanacağı gibi GİB (Gelirler İdaresi Başkanlığı), teknolojisi ve diğer koşulları uygun



yazarkasaların yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara dönüştürülmesi için GMP3 protokolü üzerinde ödeme kuruluşlarına da geliştirme hakkı tanınmıştı. Açıkçası bizim gibi bayilik ağlarına hizmet veren sistemler için de böyle bir ihtiyaç vardı. Bu konuda Banksoft ile görüşüp anlaştık. Araştırmalar sonucunda BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) TechPOS uygulamasının en uygun çözüm olduğunu gördük. TechPOS, Paynet'in halihazırda 10 bankayla sanal POS üzerinden sunduğu imkanların aynısını fiziki POS'lar için sağlıyor. İşte Banksoft, TechPOS çözümünün bizim sistemimize uygun hale gelmesini sağladı, gerekli uygulamayı yazdı. Bu açıdan GMP3 protokolünün bizim için önemli bir fırsat doğurduğunu söyleyebilirim.

### **Peki fiziki cihazlar için neden Ingenico'yu tercih ettiniz?**

Banksoft, hem BKM TechPOS uygulamasını yazan hem de Ingenico cihazları için yazılımlar, uygulamalar geliştiren bir firma. Bu yüzden söz konusu sisteme dahil olmak için Paynet olarak ekstra bir şey yapmamız gerekmedi. Aynı şekilde Ingenico'nun da BKM ile bir anlaşma yapmasına gerek kalmadı. Aslında bu şekilde, halihazırda 8 bankanın kartları için işlem yaptırabilen TechPOS'a, Paynet olarak bizim ödeme altyapımız da dahil oldu. Yani biz o yapıya katıldık. Banksoft ise TechPOS'un yazılımcısı olarak bir iyileştirme, geliştirme yapmış oldu.

### **Paynet ağırlıklı olarak bayi zincirlerine, teknoloji bayilerine çözüm sunuyor. PayPOS onlar için başka ne gibi avantajlar sunuyor?**

İsterseniz bu soruyu Arena bayisi örneğinden başlayarak yanıtlayayım. Diyelim ki bayi Arena ürünlerinin satışı için Paynet seçeneğini kullanırken, diğer bayilikleri ve başka satışları için TechPOS'u tercih edebilecek. Hatta diyelim ki işyeri bir restoran olsun, yemek çekiyse ödeme işlemleri de yapılabiliyor. PayPOS'a ileride e-fatura, EFT, havale gibi işlemleri mümkün kılacak özellikler de ekleyebiliriz. Kısacası PayPOS, sanal POS ile birlikte fiziki olarak da kartla ödeme yaptırabilen, fiş kestirebilen bir ürün. Biz burada Ingenico cihazı içinde sadece Paynet uygulaması olsun da diyebilirdik. Ama yapmadık. Nitekim bankalar da kendi uygulamalarıyla birlikte çalışabilecek sistemlere sıcak bakıyor.



Bizce bayilerin bağlı olduğu ana firmalar da bu uygulamadan memnun kalacak. Nakit akışını daha iyi yönetecek, kampanya yönetimini daha iyi yapabilecek, ürün maliyetini düşürebilecekler. Tek cihazla çalıştığı için kullanıcının da maliyeti düşecek. Müşterilerinin kartlarına taksit yapabilecek. Ticaret artacak, vergi tahsilatı kolaylaşacak ve doğru şekilde yapılacak.

PayPOS sayesinde ayrıca, birden fazla ana firmayla çalışan bayi, hepsine ayrı ayrı kanallar üzerinden tahsilat yönlendirmesi yapabilecek. Bu noktada, Paynet'in hizmetlerinin Arena ve bayileriyle sınırlı olmadığını, rakip konumda olan firmalar da bu çözümü kullanmak isterse seve seve kabul edeceğimizi belirtmek isterim.

### **Paynet müşterileri PayPOS cihazlarını ne zaman temin edebilecek? Ne kadar cihaz satışı bekliyorsunuz?**

Bu ay içerisinde dağıtımlara başlıyoruz. Sadece Arena bayilerini göz önüne aldığımızda bile 5 bin adet satış potansiyelinden söz edebiliriz. Ancak bunların dışında yine sanal POS kullanan, Arena için fatura kesen daha çok sayıda işyeri var. Onlar da bu kolaylığı görüp kart bilgisi vermek istemeyen tüketicileri için fiziki POS talep edebilir. Kaldı ki Arena'nın 5 bin aktif bayisi Paynet müşterilerinin yaklaşık üçte birini oluşturuyor. Artık Arena'dan bağımsız bir firma haline geldik. Diğer müşterilerimizi de düşündüğümüzde PayPOS için satış potansiyeli 15 binleri bulabilir.

### **Paynet'in ödemeler ve tahsilat yönetimi dışında başka hizmetleri de var mı?**

Verimlilik ve İş Ortakları adında yeni bir departman oluşturduk. Buradaki ekibimizle kampanya yönetimi, CRM (müşteri ilişkileri yönetimi) yardımı gibi katma değerli danışmanlık hizmetleri vermeye başladık. Bu hizmetler için müşterilerimizden ekstra bir ücret almıyoruz. Katma değerli servislerimizi artırmaya çalışıyoruz. ☺

## **ÖNDE GELEN BANKALARDA 20 YILLIK FİNANS DENEYİMİ**

Bakay Korkmaz için "çiçeği burnunda Genel Müdür" dememizin nedeni, henüz geçen nisan ayı itibarıyla Paynet'te göreve başlaması. Korkmaz, 1975 doğumlu genç bir yönetici olmasına karşılık Türkiye'nin önde gelen banka ve finans kurumlarında 20 yıllık tecrübeye sahip. Bakay Korkmaz, 1997 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nden mezun olduktan sonra kariyerine finans sektöründe başladı. 2006 yılında işletme yüksek lisansını tamamladı. 20 yıllık kariyeri boyunca sırasıyla Citibank, Millennium Bank, Akbank, Yapı Kredi ve HSBC'de şube ve bölge müdürlüğü, genel müdürlük satış ve pazarlama departmanlarında direktörlük ve grup başkanlığı görevlerinde bulundu.





# Kişisel verilerin korunması bir **ZORUNLULUK MU** dijital çağın **GEREĞİ Mİ** ?

**N**isan ayı içinde Türkiye’de yaşayan ve cep telefonu kullanan herkes deyim yerindeyse SMS bombardımına maruz kaldı. Bankalardan yemek siparişi verdiğimiz restoranlara, mağazalardan sigorta şirketlerine, abone olduğumuz spor salonundan GSM operatörümüze kadar hepsi kişisel verilerimizi kullanmak için onay istedi. Bu mesajların bir kısmı 7 Nisan 2016’de yasalanan ve uyum süresi 7 Nisan 2018’de dolan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında zorunlu olarak atılmıştı. Bir kısmı ise müşteriye verilen hizmetin kapsamı açısından pek de gerekli değildi.

Kişisel verilerin korunmasıyla ilgili riskler birçok sektöre yakından ilgilendiriyor. Gündem Medya Grubu olarak her sektörü, her şirketi hatta her bireyi ilgilendiren bu özel ve güncel konuyu 17 Nisan Salı günü InterContinental İstanbul’da “KVKK: Bürokratik bir zorunluluk mu, dijital çağın bir gereği mi?” ana temasıyla masaya yattık. Türkiye Sigorta Birliği’nin (TSB) ana sponsor olduğu Gündem Toplantısında Vodafone Türkiye ve SRP Legal de toplantıyı destekleyen kuruluşlar arasındaydı...

**B**ilindiği gibi KVKK’nın geçici birinci maddesinin üçüncü fıkrasında “Kanunun yayın tarihinden önce işlenmiş kişisel verilerin, yayın tarihinden itibaren 2 yıl içinde (7 Nisan 2018) kanun hükümlerine uygun hale getirileceği, kanun hükümlerine aykırı olduğu tespit edilen kişisel verilerin derhal silineceği, yok edileceği veya anonim hale getirileceği, ancak yayın tarihinden önce hukuka uygun olarak alınmış rızaların 1 yıl içinde (7 Nisan 2017) aksine bir irade beyanında bulunulmaması halinde bu kanuna uygun kabul edileceği” hükmüne bağlanmıştı. Toplantıya TSB Koordinatörü Sevgi Unan, SPR Legal Kurucu, Yönetici Ortağı Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün, Vodafone Türkiye Hukuk Müdürü Av. Miray İlksoy, Türkiye Bankalar Birliği KVKK grubundan Av. Alp Erkmén, Medipol Sağlık Grubu CIO’su Tayfun Arabalı, Koton Hukuk Direktörü Av. Neval Berdibek, ETİD Hukuk Danışmanı Av. Bora Gemicioğlu ile ISACA İstanbul Chapter Yönetim Kurulu Üyesi Aytekin Güzelış katıldı. İşNet İç Denetim Grup Müdürü Cem Ergül’ün moderatörlüğünde düzenlenen toplantıda öne çıkan görüşler ve değerlendirmeler...





Cem Ergül, soru-cevap faslına geçmeden önce kısaca şu değerlendirmeyi yaptı: “Hayatımıza oldukça hızlı bir giriş yapan kanunun başta finans sektörü olmak üzere sigortacılık, telekomünikasyon perakende gibi kişisel verilerle çok fazla iş yapan, verileri alan ve işleyen sektörleri etkilediği bir gerçek. Kamu otoritesi, çeşitli tarih aralıklarıyla şirketlere verilerini yeni kanuna göre düzenlemesi için süre tanıdı. 2016 yılından önceki verileri de yeniden adapte etme zorunluluğu doğmuştu. Bu yüzden 7 Nisan 2016’dan sonraki 2 yıllık süre içinde hepimizin sayısız e posta ve telefonla bilgilendirilme mesajları almasına yol açtı. Bu süreçte çok ilginç mesajlarla da karşılaştık. Ben de bir gece yarısı Türkiye’nin en büyük perakende marketlerinin zinciri tarafından aranıp ‘5 dakika içinde kişisel verilerinizi onaylamazsanız tüm kişisel bilgilerinizi sileceğiz’ diye bir telefon almıştım. Gerçi daha sonra gece aranmasının sistem hatası olduğuna dair özür mesajı geldi ama kanunun hayatımıza geçişi çok sesli oldu. Kanun hayatımızı ne gibi etkileyecek ne gibi tehditler ve fırsatlar getirecek, işte bu toplantımızda sorularımıza yanıt bulacağız.”



**ÇİĞDEM AYÖZGER ÖNGÜN**  
**SRP Legal Kurucu, Yönetici Ortağı**

## “AB’NİN 1995’TE YAPTIĞINDAN İYİ AMA 2016’DAKİLERİ İÇERMİYOR”

**Kişisel verilerin korunması meselesi nereden çıktı, neden böyle bir düzenlemeye gerek duyuldu?**

Bu ihtiyaç ilk olarak Almanya’da ortaya çıktı ve 1970 yılında tapu kayıtlarına erişim sağlanması konusunda ne yapılacağı tartışılırken gündeme geldi. Bazı düzenlemele-



rin ardından 1973-74 yıllarında bazı düzenlemelere giden Avrupa Konseyi, 1995’te de 46 sayılı direktifi yayınladı. Bugün bizim konuştuğumuza o direktifin iyi bir uygulaması diyebiliriz. Ortada çokça tecrübenin elde edildiği 25 yıllık bir dönemi içeren bir kanun var ama AB’nin 2016 yılında yaptığı düzenlemeleri içermiyor. Bazı ihtiyaçlara yanıt verip veremeyeceğini yaşayarak göreceğiz. Eksiklikleri gidermek için kişisel verilerin korunması otoritesi devreye girdi ve bazı rehber ilkeler, kararlar yayınlandı. Bazı eksiklikler de bu kararlarla giderilmiş oldu.

Kişisel verilerin korunması her şeyden önce anayasal bir hak. Ülkemizde ilk kez 2010 yılında özel hayatın gizliliği ve korunması hakkında bir düzenlemeyle anayasaya girdi. 2010’da, bugüne kadar hiç farkında olmadığımız bazı bireysel haklarla donatılmış bir anayasal düzenleme yapıldı. 2016’da ise bugün konuştuğumuz kanun yayınlandı. Kanun yürürlüğe girer girmez özel sektör “nasıl uyum sağlayabilirim” diye çalışmalarına başladı. Bireyler de yasanın getirdiği haklarını kullanmaya başladı. Bu dönemde Kişisel Verilerin Korunması Kurulu’na çok sayıda başvuru oldu. Kurul da eksiklikleri saptayarak ilke kararları almaya başladı. Günümüzde kişisel veri, yeni emtia, yeni para, en değerli birim olarak kabul ediliyor. Kişisel verilerin korunması meselesi artık hem kişilerin hem de devletlerin meselesi haline geldi.

## “ULUSLARARASI İŞ YAPAN ŞİRKETLER GDPR’YE DE UYMAK ZORUNDA”

**Şirketler KVKK’ya uyumlu olmak için nelere dikkat etmeli? AB regülasyonları kapsamında GDPR bu uyum sürecinin neresinde yer alıyor?**

KVKK’nın dört aktörü var. Şirketler kanuna uyum sürecine başladıklarında bunları hatırlamak zorunda. İlk aktör, veri sahibi kişi. Diğeri, Kişisel Verileri Koruma Kurulu yani ilgili otorite. Ne yaparsak yapalım veri sahibi kişiyi merkeze koymak ve yüzümüzü otoritenin düzenlemelerine çevirmek zorundayız. Bu kanun veri sorumlusu ve veriyi işleyen yani proses eden kişilere yükümlülük getiriyor. Öncelikle şirketler veri sorumlusu mu, veriyi işleyen mi oldukları konusunu netleştirmeli. Bazen aynı anda hem veri sorumlusu hem de veriyi işleyen şirket olma durumu var. Bazı durumlarda da veriyi işlemek bir üçüncü kişiye devredilebiliyor. O zaman veri sorumlusu ve veriyi işleyen arasındaki sorumluluklar da ayrışıyor.

KVKK’da buna ilişkin sorumluluklarda dikkat edilmesi gereken noktalar var. Örneğin, siz bir telekomünikasyon şirketisiniz; mobil kullanıcılardan verileri alıyorsunuz, bu durumda veri sorumlusunuz. Aynı zamanda üçüncü kişilerle anlaşmalar yapıp örneğin onların ödemelerine aracılık ediyorsanız veriyi işleyen unvanını da alıyorsunuz.

En temelde şirketlerin, KVKK uyumuna başladıkları gün sormaları gereken soru şu: Biz veri sorumlusu muyuz, veri işleyen miyiz? Ardından yükümlülükler bakmak gerekir. Bu konularda kafa karışıklığı olduğunu nisan ayındaki bilgilendirme mesajlarından da görmek mümkün. Önce bir aydınlatma metni gibi başlıyor, sonu rızaya dönüşüyor ve “eğer itiraz etmezseniz kabul etmiş sayılıyorsunuz” deniyor. Oysa kamu otoritesi açık rıza alınmasını şart koşuyor. Bu noktada kısa süre sonra kullanılmaya başlanacak VERBİS platformu önemli. Ancak henüz hangi şirketlerin sisteme kayıt olması gerektiği ve buna ilişkin istisnalar yayınlanmadı. Yine KVKK’ya uyum için önümüzdeki dönemde çıkacak bu tür istisnai düzenlemeleri yakından takip etmekte yarar var. 28 Mayıs’ta genel veri koruması regülasyonu AB’de yürürlüğe girecek. Biz 9546 sayılı direktifi kendimize adapte ederek KVKK’yı hazırladık. AB’de de her ülke bu direktifi kendisine adapte etti. Oysa GDPR, AB’deki bütün ülkelerde eş zamanlı olarak aynı şekilde yürürlüğe girecek. Yani bugüne kadar üye ülkeler arasındaki uygulama farklılıkları ortadan kalkmış olacak. Peki bu Türkiye’yi nasıl etkileyecek? Direkt etkilemeyecek ama Türkiye’deki yabancı şirketler ve AB’de faaliyet gösteren Türk şirketleri bu uygulamalara tabi olacak.



**SEVGİ UNAN**

**Türkiye Sigorta Birliği Koordinatörü**

## “GEÇMİŞİNİ BİLMEDİĞİMİZ SİGORTALI ADAYININ RİSKİNİ HESAPLAYAMAYIZ”

### **Sigorta sektöründe kişisel veriler ne şekilde korunuyor?**

Çok iyi bir şekilde regüle edilmiş olan sigorta sektörü, söz konusu kanun öncesinde de hem ticaret kanununun hem de sigortacılık kanununun ilgili mevzuatları çerçevesinde verileri işliyordu. Artık verilerimizi yeni kanuna uygun



### **Sigorta sektöründe kişisel verilerin transfer edildiği üçüncü taraf şirketlerin KVKK uyumu nasıl takip ediliyor?**

Sigortacılar olarak sigortalı dışında üçüncü taraflarla verileri paylaşmak zorunda olan bir sektörüz. Bunu KVKK öncesi dönemde de kendi içimizdeki regülasyonlarla zaten yapıyorduk. Ancak KVKK sonrasında kanunun sektörümüze nasıl yükümlülükler getirdiğinin daha iyi anlaşılabilmesi için iş süreçlerimizi gözden geçirdik ve gerekli değişikliklerin yapılabilmesi için bir çalışma yürüttük. Bu proje kapsamında hem birliğimiz çalışanlarına hem birliğimize bağlı alt kuruluş temsilcilerine ve tüm üye sigorta şirketlerine yönelik bilgilendirme toplantıları düzenledik. Çeşitli dokümanlarla bir rehber hazırlayarak tüm paydaşlarımıza dağıttık. Sonrasında yol gösterici olmak adına birliğin ve birliğimize bağlı kuruluşların iş süreçlerini tekrar gözden geçirerek envanterlerini çıkardık, aydınlatma metinlerini ve açık rıza metinlerini oluşturduk. Ayrıca veri işleme prosedürlerini mevzuata uygun hale getirdik. Çalışmamızın ikinci aşamasında ise üye şirketlerimiz kendi süreç analizleri ve güvenli bilgi sistemleri oluşturdu. Çalışanlarına ve üçüncü taraflarına eğitimler verdiler. Burada veri işleme saklama ve imha politikalarının na-

olarak işliyoruz. Kişisel veriler niçin sigorta sektörü için önemli? Çünkü bir sigorta sözleşmesinin kurulabilmesi, sözleşmenin uygun primlerle yapılabilmesi için veriye ihtiyacımız var. Ayrıca primleri tahsil edebilmek, hasar durumunda sigortalıya tazminat ödeyebilmek, anlaşmalar, borç ve suistimallerin önlenmesi, yargısal takvim süreci ve uyumsuzluklar, şirketlerimizin iç denetim raporlama faaliyetlerini yürütebilmeleri için kişisel verileri işlememiz zorunlu. Şöyle bir örnekle açıklayayım: Sağlık sigortasında sigortalı, bir hasara konu olmamış olsa bile sigortalının kişisel verilerini, sağlık durumunu hem poliçe dönemi hem de öncesiyle bilmek durumunda. Bilmeden risk değerlendirmesi yapamayacağı için sigorta poliçesi düzenleyemeyecek, düzenlese de hasar gerçekleşmesi durumunda ödeme yapamayacak.

Sektörümüzde kişisel verileri sigorta şirketleriyle, acentelerle, brokerlerle, destek hizmet sağlayıcılarla, sağlık kurumlarıyla paylaşıyoruz. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) ile Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) olmak üzere iki ayrı veritabanımız var. Bu merkezlerdeki verilerimizi yasanın izin verdiği ölçüde ilgili taraflarla paylaşıyoruz. Öte yandan Hazine Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı başta olmak üzere MASAK, SPK, Takasbank ve SGK ile de verilerimizi paylaşıyoruz.

## “SİGORTA SEKTÖRÜNE ÖZEL BİR DÜZENLEME BEKLİYORUZ”

sıl yürütülmesi gerektiği temel alındı. Sigortalı bilgilerini sadece yetkili kişilerin kullanabileceğine ilişkin sistemler oluşturuldu. Üçüncü taraflarla paylaşım konusunda gizlilik sözleşmeleri imzalandı. Böylece veri paylaşımının sadece sigorta şirketlerinin değil, üçüncü tarafların da sorumluluğu altında olduğu bir kez daha hatırlatıldı. Son olarak şifreli elektronik posta gönderimine başladık. Sadece gerektiği kadar bilgi ve sadece gerektiği kadar süre saklanmak üzere paylaşılmaya başladı bilgiler.

Ancak bizim için oldukça kritik bir konu var. Sektör olarak en büyük sıkıntıyı, kanundaki istisna kapsamında yer almadığımız için işlenmesi tamamıyla kişinin açık rızasına bağlanan sağlık verileri noktasında yaşıyoruz. Bu sadece sağlık sigortalarında değil, başta hayat, ferdi kaza olmak üzere trafik poliçelerindeki bedensel hasarlar için bile bizim için olmazsa olmaz bir veri. Sözleşmenin kurulabilmesi, sözleşmeden doğan yükümlülüklerin yerine getirilebilmesi, tazminat ödemelerinin yapılabilmesi için sağlık verilerine ulaşmamız ve işlememiz gerekiyor. Önerimiz, kişisel sağlık verilerinin sigorta sektörünün hem kamu sağlığının korunması hem de finansal sistem içindeki payı göz önüne alınarak açık rıza şartına bağlı olmadan, sadece belirlenen sınırlar çerçevesi içinde işlenebilmesine imkan tanınması. ◉

**ALP ERKMEN****Türkiye Bankalar Birliği, KVKK Grubu**

## “KVKK YASAKLAYICI DEĞİL DÜZENLEYİCİ BİR KANUN”

**Bankacılık sektöründe kişisel veriler nasıl korunuyor, kimlerle ne derece paylaşıyor, sonrasında nasıl siliniyor?**

Bankalar birçok kişisel veriyi elinde bulunduruyor, müşterilerine ait bilgileri işliyor. Ancak sanılmasın ki bu sınırsız bir hak. Yani bankalar verileri topluyor, işliyor ve istediğiyle paylaşıyor gibi bir durum söz konusu değil. Bankacılık, en sıkı denetim ve en sıkı düzenlemeler tabi sektörlerin başında geliyor. Bankacılık mevzuatı, BDDK, MASAK gibi birçok kurum tarafından sıkı denetimlere

**Geçmişte işlenen verilerin durumu bankacılık sektöründe ne olacak? Yeni yasada ödemelerin güvenliği kapsamında biyometrik verilerin işlenmesi konusunda bir değişiklik oldu mu?**

Retina taraması, parmak izi, nabız gibi kişisel veriler biyometrik veriler başlığı altında toplanıyor. Kanun bu tür verileri hassas veri olarak niteliyor. Yani herhangi bir şekilde veri sahibinin bu bilgileri ifşa olduğu takdirde, bu kişinin ayrımcılığa maruz kalabileceği, mağdur olabileceği belirtiliyor. Bu yüzden de bu tür özel teknikle alınan verilerin çok daha sıkı korunması gerekiyor. Kurulun buna uygun bir kararı da var. Biz hem bu karar hem de ikinci mevzuata uygun davranmak zorundayız. İlgili kişinin açık rızası olmaksızın bu veriler işlenmeyeceği söyleniyor. Ama aynı maddenin ikinci fıkrasında “Sağlık

tabi tutuluyoruz.

Hayatımıza giren KVKK ise vatandaşların bilgilerinin ne şekilde muhafaza edileceğine dair daha detaylı tablo çiziyor. Burada Kişisel Verilerin Korunması Kurumu Başkan Prof. Dr. Faruk Bilir’in toplantılarda söylediği bir sözü gündeme getirmek istiyorum: “KVKK yasaklayıcı değil düzenleyici bir kanun.” Bankalar, düzenlemeler uymak için ciddi bir efor harcıyor. Amacımız vatandaşların temel hak ve özgürlüklerine saygılı, ülkemizin ekonomik güvenliği ve menfaatine ve kanunlara uygun olacak şekilde vatandaşlarımızın bilgisini kullanmak, işlemek ve onlara finansal hizmetler sağlamak.

Biz halkımızın alın teriyle kazandığı birikimlerini muhafaza etmekle yükümlü kuruluşlarız. Müşterilerimizin hesap güvenliğini sağlamak adına anne kızlık soyadı gibi bu tarz sorular soruyoruz. Kanunun altıncı maddesinin ikinci fıkrası “Kanunlarda açıkça belirtildiği şekilde kişisel veriler, veri sorumlusu tarafından uygun bir şekilde işlenebilir” diyor. Bankacılık mevzuatı da bize “Müşterilerinizin finansal işlemler sırasında güvenliklerini sağlayın” diyor. İşte biz hem kanuna hem de bankacılık mevzuatına uygun olarak bu tür soruları soruyoruz.

Bankacılık düzenlemeleri nedeniyle düzenli olarak bağımsız denetçiler tarafından denetleniyoruz. Veri saklama süremiz zaten yasalarla belirlenmiş durumda. Ancak devletin güvenliği gereği mali suçları saptamak amacıyla veriler uzun süreli tutuluyor. Bu verileri kanunun bize gösterdiği şekilde sadece ilgili kurumlarla, bankacılık hizmetlerinin sunulmasıyla ilgili konularda paylaşıyoruz. Bunun dışında herhangi bir şekilde müşteri bilgilerinin paylaşılması mümkün değil.

## “BİYOMETRİK VERİLERİN NASIL KAYDEDİLECEĞİ NET BİR ŞEKİLDE DÜZENLENDİ”

ve cinsel hayat dışındaki teknik kişisel veriler kanunlarda açıkça öngörüldüğü hallerde kişinin açık rızası olmaksızın işlenebilir” diyor. Yani kanunlar açıkça biyometrik verilerin işlenmesini öngörmüşse biz veri sahibinin açık rızası olmaksızın bu verileri işleyebiliriz. Kısacası ya kişinin açık rızasını almak gerekiyor ya da kanunun ilgili bir hükmüne dayanması gerekiyor. Bu iki madde dışında yapılırsa idari para cezaları söz konusu ki burada bir netlik yok. İdari para cezasının sınırı 1 milyon TL ama bunun kişi başına mı işlem başına mı olduğu da belirsiz. Dolayısıyla cezalar bu rakamların çok daha üstünde olabilir.

Cezai açıdan bakarsak TCK 135-136-137’nci maddelerindeki hükümler de söz konusu. Kişisel verilerin hukuka aykırı olarak kaydedilmesi ve ele geçirilmesi suçları tanımlanmış vaziyette. Burada da cezalar 1-6 yıl arasında değişiyor.



**MİRAY ILIKSOY**

**Vodafone Türkiye Hukuk Müdürü**

## “TÜM YAZIŞMALARIMIZI, ELEKTRONİK İLETİŞİMİMİZİ KEP İLE YAPMAYA BAŞLADIK”

**Müşterilerinizi ne şekilde bilgilendirdiniz, veri sahiplerinin şikayetleri, güncelleme ve bilgi edinme taleplerini nasıl karşılıyorsunuz?**

Biz de telekom olarak elektronik haberleşme mevzuatı konusunda kişisel verilerin korunmasına aşına bir sektörüz. KVKK'dan önce de bu kapsamda çeşitli yaptırımlara tabiydik. KVKK yürürlüğe girdiğinde geçiş sürecini oldukça



efektif bir şekilde kullanmaya çalıştık. Sadece bilgi ve hukuk departmanları açısından değil; yönetimin de desteğiyle tüm paydaşlarımızla çalışmalarımızı bu şekilde çerçevlendirmeye çalıştık. Kanunun hayatımıza getirdiği en önemli yeniliklerden biri olan müşterilerimizin bilgi edinme hakkını kullanabilmeleri için müşteri hizmetleri ve satış departmanlarıyla bir eylem planı oluşturduk. Şirket içinde bir gizlilik bildirimini şekillendirdik. Abonelerimizin, çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın verilerini ne şekilde kullanıyoruz, işliyoruz, gerektiğinde üçüncü partilere aktarıyor muyuz, ne kadar süreyle, hangi amaç ve kapsamda saklıyoruz gibi detayları çalıştık. Bu çalışmada veri sahibinin şirketimize karşı haklarını ne şekilde kullanabileceğine dair yönlendirmeler de yaptık. Bu kapsamda abonelerini ilk aydınlatan operatör olduğumuzu belirtmek isterim. Aydınlatma yükümlülüğü kapsamında tüm bilgileri şirketimizin internet sitesinde yayınladık. SMS, sesli yanıt sistemleri, mobil uygulamalar ve satış kanallarımız aracılığıyla abonelerimize ulaşmayı sürdürdük. Abonelerimizin sorularına yanıt bulacakları bir talep formu oluşturduk. Ayrıca tüm yazışmalarımızı, elektronik iletişimimizi KEP ile yapmaya başladık. Bu da bildirimlerde kimlik bilgilerinin üçüncü kişilerin eline geçmesini önleyen bir yapı. Şu aşamada şirketimize yapılan başvurulara baktığımızda dramatik bir tabloyla karşılaşmadık diyebiliriz. 22 milyona yakın abonemiz var ve farkındalık artukça ilgili taleplerin de artmasını bekliyoruz.

**“ŞİRKETLER ELDE ETTİKLERİ VERİNİN KAYNAĞINI SORGULAMALI”**

**Her şeyin bu kadar göz önünde olduğu, paylaşıldığı bu dijital çağda kişisel veri ne kadar korunabilecek?**

Toplum algısında kişisel veri ve izleme izinin birbirine karıştırıldığını görüyoruz. Ticari iletişim izni, en basit haliyle firmaların kampanya ve duyurularından haberdar olmak üzere tüketicilerin firmalara vermiş olduğu bir onay mekanizması. Bu kapsamda şirket, tüketiciyle iletişime geçip bilgilendirme yapıyor. Kişisel veriyi izleme ise bunun çok daha ötesinde, gerektiğinde üçüncü partilere aktarım yapılması gereken çok daha derinlikli ticari iletişim iznine tabi. Kişiler bu noktada tam olarak neye izin verdiklerini doğru bir şekilde analiz etmeli. Artık neredeyse ticari hayatın ve tüketici ilişkisinin ayrılmaz bir parçası haline gelen bu izinlerle ilgili ilk sorumluluk kişinin kendisinde. Yeni kanun aslında veriyi işleyen firmaların sorumluluk alanlarını ve yükümlülüklerini belirliyor. Burada tüketiciler nezdinde bu farkındalığın yaratılması önemli. Örneğin, şu sıralar “Get Contact” uygulaması oldukça popüler. Oysa bu uygulamayı kullandığımızda telefonunuzdaki bilgileri bir başkasının kullanımına sunmuş

oluyorsunuz. Uygulamanın popülerliği henüz o gizlilik ve kişisel verilerin önemine ilişkin hususların yeterince anlaşılmadığını gösteriyor.

Dikkat edilmesi gereken bir başka konu da şirketlerin elde ettikleri verilerin kaynağını sorgulaması. Piyasada “merdiven altı” olarak nitelenen, yetkisiz bir şekilde rehberlik hizmeti sunmaya çalışan ya da sunduklarını iddia eden firmalar var. Bunların veri setlerine itibar etmemek gerekiyor. Telekom sektöründe yaptırım konusuna gelince... Aslında elektronik haberleşme mevzuatı, genel kanundan önce de kişisel verilerin işlenmesine ilişkin hususlarda işletmecileri yükümlü kılmişti. Hatta BTK'nın idari yaptırımlar yönetmeliğinde de konuyla ilgili düzenlemeler var. Kişisel veri ihlallerine ilişkin hususlar farklı bir madde altında düzenlenmiş durumda. Yasa ve mevzuatlara aykırı durumlarda bir önceki yılın net satış cirosunun yaklaşık yüzde 3'üne kadar da idari yaptırımlar söz konusuydu. KVKK'nın devreye girmesiyle BTK da yönetmelik hazırladı. Abonelerin hakları düzenleniyor, veri sorumluluğuyla ilgili düzenlemeler yapılıyor ve spesifik olarak trafik ve konum verilerinin ne şekilde işleneceğine ilişkin başlıklar düzenleniyor. ◉

**TAYFUN ARABALI**  
Medipol Sağlık Grubu CIO'su

## “ZORUNLU OLMASA BİLE HASTALARIMIZDAN AÇIK RIZA ALIYORUZ”

**Sağlık verileriyle ilgili açık rıza alınması diye bir kavram var. Verinin alınması, işlenmesi, rızanın alınması işlemleri ne şekilde gerçekleşiyor, açık rıza konusunda istisnalar neler?**

Bir kişinin tüm tanı ve teşhis bilgileri, tahlil sonuçları, geçirdiği hastalıklar, kullandığı ilaçlar gibi geniş bir alanın kişisel sağlık verilerini oluşturduğunu görüyoruz. Kısaca sağlık verileri, bireyin doğumundan ölümüne kadar geçen sürenin tamamını kapsıyor. Kişisel sağlık verileri,



kanun kapsamında özel nitelikli kişisel veriler kapsamına alındı. Dolayısıyla ilgilinin açık rızası olmadan işlenmesi mümkün değil. Bununla birlikte yönetmelikte öngörülen bir istisna var. Örneğin, sır saklama yükümlülüğüne sahip kişi ve yetkili kurumlar açık rıza olmaksızın bilgiyi işleyebiliyor. Koruyucu hekimlik ve kamu sağlığının korunması gibi konularda da istisna var.

Burada bizim şöyle bir avantajımız var: Hekimler yaptıkları iş gereği zaten sır saklama yükümlülüğüne sahip, bu yüzden açık rıza almaya ihtiyaç yok. Ancak biz Medipol Sağlık Grubu olarak KVKK ile ilgili bir çalışma grubu oluşturduk ve tüm hastalarımızı bilgilendirmeye, açık rızalarını almaya karar verdik. Tüm hastalarımızdan açık rıza alıyoruz, çağrı merkezimizi arayarak randevu alanlardan aldığımız bilgileri kısıtladık. Kimin kişisel veriyi alacağını, işleyeceğini belirledik ve bunu düzenli aralıklarla denetliyoruz. Aldığımız her türlü sağlık verisiyle ilgili yapılan işlemlerde gerekli notları tutuyor ve hangi kişi, hangi bilgiyi ne zaman değiştirdi, ne zaman sildi gibi tüm bilgileri görebiliyoruz. Sistemlerin sürekli güvenlik güncellemeleri yapıyor, veri sızıntısını önlemek için araçlar kullanıyoruz. Bunun yanında dış dünyadan gelebilecek siber ataklara karşı sistemlerimizi güvenlik duvarlarıyla koruyoruz. Aynı önlemi iç ağımız için de kullanıyoruz. Medipol çalışanları, kişinin sağlık verilerini ancak verilecek sağlık hizmetinin sınırlarıyla, kendisine verilen yetkiler dahilinde işleyebiliyor ve erişebiliyor. Verilerin korunması ve saklanmasıyla ilgili de tüm tedbirleri alıyoruz.

**“SAĞLIK BAKANLIĞI DA  
BİR ÜST KURULLA  
DENETİM YAPMALI”**

**Sağlık verilerinin işlenmesi ve mahremiyetiyle ilgili yönetmelik neleri kapsıyor? Sağlık hizmetinden yararlanan bireyler, sağlık kurumlarındaki verileriyle ilgili mahremiyetleri açısından nelere dikkat etmeli?**

Kişisel sağlık verilerinin işlenmesinde mahremiyetin korunmasını öngören yönetmelik bu alandaki ilklerden biri aslında. Ekim 2016'da yürürlüğe giren yönetmelik, Kasım 2017'da güncellendi. 663 sayılı Sağlık Bakanlığı Teşkilat Kanunu ve 3359 sayılı Sağlık Hizmetleri Temel Kanunu baz alınarak çıkarılan yönetmeliğin temel amacı, kişisel sağlık verilerinin işlenmesiyle ilgili genel ilke ve esasların belirlenmesi. Yönetmelikte veri işleme, aktarma, koruma, silme gibi işlemlerle ilgili süreçler yer alıyor.

Bireylerin gittikleri sağlık kuruluşlarında mahremiyetin sağlanıp sağlanmadığını anlaması pek kolay değil. Sadece gözlem yaparak bu konu fikir sahibi olabilirler. Örneğin hastane bankosunda bir hastanın dosyası açık olabilir, ya da kayıt sırasında bir başkasının TC kimlik numarasını

görebilirsiniz. Ya da asansörde iki doktor hastalarının durumu hakkında görüş alışverişinde bulunuyor olabilir. Çalışanlar tarafından hastane ve hastayla ilgili sosyal medya paylaşımları da ihlal kapsamına girebilir. Biz bu tür sorunları yaşamamak için çalışanlarımızı sürekli bilgilendiriyoruz. Onun dışında bazı hastalıkları bir başka doktorla paylaşmak bile hastanın iznine tabi, bu konuda özel rıza alıyoruz. Ziyaretçi istemeyen hastalarımıza özen gösteriyoruz, hasta yakınlarına bilgi vermemeye çalışıyoruz. Gerçi bu Türkiye'de biraz zor ama uyguluyoruz.

Tabii bir de işin teknoloji boyutu var. Artık tüm yöneticiler teknoloji konusunda bilgi sahibi olmaya başladı. Tüm teknolojik altyapımızı yeniliyor, hastalarımızın internet üzerinden bilgilerine erişimlerini daha güvenli hale getiriyoruz. Son olarak da kamunun bu alanda denetim görevini aktif olarak yerine getirmesi gerektiğini düşünüyorum. Nasıl bankalar BDDK gibi bir kurumla muhatapsa, Sağlık Bakanlığı da bir üst kurul oluşturulup hem sağlık süreçleri hem de bilgi sistemleri düzenli olarak denetlemeli.



**NEVAL BERDİBEK**  
Koton Hukuk Direktörü

## “BİZ MÜŞTERİLERİMİZİN VERİLERİNİN SAHİBİ DEĞİL EMANETÇİLERİYİZ”

**Kanun hayatımızı ne kadar etkileyecek?  
Tehditler ve fırsatlar neler?**

Koton olarak 27 ülkede faaliyet gösteriyoruz; 508 mağaza-



**Verilerin güvenliği yüzde yüz nasıl sağlanabilir? KVKK kapsamında topladığınız verilerin güvenliğini nasıl sağlıyorsunuz?**

Faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısını, çalışan sayımızı ve iş ortaklarımızı düşününce çok sayıda veriyle muhatap olduğumuz görülmüyor. Biz verilerin güvenliği riskini ikiye ayırdık. Birincisi siber riskler ki bunu yüzde yüz bertaraf etmek mümkün değil. Ama basiretli tacirler olarak çalıştığımız şirketlerin atabileceği adımlar, alacakları önlemler var. Küresel arenadaysanız riskleri de küresel yönetmeniz gerekiyor.

zamız, on binlerce çalışanımız ve binlerce iş ortağımız var. Küresel arenada faaliyet gösterdiğimiz için farklı ülkelerde bu tür yasal düzenlemelere zaten tabiydik. KVKK'nın beraberinde pek çok fırsat getirdiğini düşünüyorum. Burada asıl vurgulanması gereken konu, biz müşterilerimizin verilerinin sahibi değil emanetçileriyiz. Dediğim gibi küresel arenada bu tür düzenlemeler iş süreçlerimiz kapsamında olduğu için Türkiye'de de kendi sektörümüzde aksiyon alan ilk şirketlerden biriyiz. Yasaya hazırlık süreci için hemen şirket bünyesinde konuyla ilgili uzman arkadaşlarımızı görevlendirerek bir departman oluşturduk. İnsan kaynaklarından bilgi teknolojilerine, pazarlamadan satış departmanına kadar her birimden sorumluların hukuk birimimizle uyumlu halde çalışmasını sağlayacak gruplar oluşturup, risk haritamızı belirledik.

Risk haritaları neticesinde sözleşmeler, bilgilendirme ve aydınlatma formları, iş süreçlerin iyileştirilmesi, teknik altyapıyla ilgili olarak yapılması gerekli güncellemeler gibi tüm aksiyon alacağımız alanları belirleyerek harekete geçtik.

Kişisel olarak KVKK'nın şirketlerin kurumsallaşmasına, kurum kültürüne katkı yapacağını düşünüyorum. Şirket olarak zaten belirlediğimiz standartlarımız vardı ama bu yasa, iş süreçlerimizi daha akışkan ve sürekli hale getirmemize katkı sağladı. Bugün şirkette herhangi bir sorun ortaya çıkması halinde hangi departman hangi aksiyonu alacağını biliyor; risklerimizin nereden çıkacağını tahmin edebiliyoruz. Bilginin bu kadar akışkan, teknolojinin bu kadar güçlü olduğu bir dünyada bütün riskleri bertaraf etmek mümkün değil ama en azından risklerimizi ölçebildiğimizi düşünüyoruz.

Bir başka konu da bu süreçlerin devamlılık gerektirmesi. Kişisel verilerin korunması, sürekli güncelleme ve bilgilendirme yapmayı gerekli kılıyor. Prosedürleri hazırladık, kapıyı kapattık gibi bir yaklaşım sağlıklı olmaz. Denetimlerin, eğitimlerin sürekli olması gerekiyor. Zafiyetlerini görüp önlem almayı, güçlendirme yapmayı gerektiriyor.

### “RİSKİN NEREDEN GELECEĞİNİ BİLMEK ÖNEMLİ”

Diğer bir risk de şirket içindeki zafiyetler olabilir. Örneğin iş başvuruları için CV'ler geliyor, çalışanların bilgileri toplanıyor. Bu bilgiler nerede toplanıyor, nasıl korunuyor dikkat etmek gerekiyor. Doğru aksiyonu almak için içeriden ve dışarıdan kişisel verilere ne kadar müdahale edilebilir olduğunu anlamamız lazım.

Biz bu alanda çalışmaya başlarken tüm sorulara yanıtlar aradık ve ardından harekete geçtik. Bunu tamamen kurumsal kültürümüzün bir parçası olarak değerlendirdik. Artık risk ortaya çıktığında ne yapacağımızı biliyoruz. ◉

**BORA GEMİCİOĞLU**  
ETİD Hukuk Danışmanı

## “E-TİCARET MÜŞTERİLERİNİN KAYGILARI ORTADAN KALKACAK”

**Tüketici açısından büyük kolaylık sağlayan e-ticaret yaygınlaşırken tüketiciler kendilerine ait bilgilerin gizliliği konusunda endişe duyuyor. İnternette alışveriş yaparken nelere dikkat etmeliyiz?**



ETİD (Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği), Türkiye'deki e-ticaret cirosunun yüzde 90'ının temsil eden şirketlerin üye olduğu bir dernek. Dernek bünyesinde yaptığımız çalışmalarda gördük ki gerek e-ticaret sektöründeki küçük firmalar gerekse tüketiciler açısından bir bilgilendirme eksikliği var. Şirketlerin bilgi almadan bu faaliyeti yürütmeleri söz konusu değil. Mutlaka kişisel verilere sahip olmalı ki hizmet verebilsin. Adı, soyadı, adresi, fatura bilgileri gibi... Tüketiciler bu bilgilerini veriyordu ama nasıl korunduğuna dair kaygıları vardı. Artık tedirgin olmalarını gerektirecek hiçbir durum yok. Sadece alışveriş yaptıkları sitelerin kanuna ne kadar uyum gösterdiğine dikkat etmeleri gerekiyor. Öncelikle verilerini vermeden önce kendilerine bir açıklama yapıp yapılmadığına, bu verilerin hangi amaçlarla kullanılacağına, ne şekilde işleneceğine, kimlerle paylaşılacağına net bir şekilde belirtildiğinden emin olmalılar.

Peki bu bilgilerin pazarlama faaliyetleri için kullanılması nasıl olacak? Burada da açık rıza ile ilgili önerilere bir metin geliyorsa ve rıza belirli bir konuya özgülenmişse özgür iradeleriyle kararlarını verebilirler.

Yine bu kanun ve kanunu takip eden düzenlemeler kapsamında farklı gereklilikler ortaya çıktı. E-ticaret sitelerinin çok yakın bir zamanda açılacak olan VERBİS portalına kayıt olması gerekiyor. Tüketiciler buna da dikkat etmeli. Çünkü e-ticaret firmalarının neredeyse tamamı veri sorumlusu sıfatıyla bu sicile kaydolmak zorunda olacak. Bence bu şartları sağlayan e-ticaret firması, bugün için bu mevzuatın gerekliliklerini yerine getiriyor denebilir. Bu firmalarla çalışan tüketiciler de kendilerini daha güvenli hissedebilir.

**“KAMUNUN VERİ PAYLAŞIMINDA GÜVENLİ ÜLKELERİ AÇIKLAMASI BEKLENİYOR”**

**Birçok e-ticaret sitesine ait gizlilik politikalarında, özellikle verilerin yerli ve yabancı ilişkili şirketler, ortaklar, bazı kamu kurumlarıyla paylaşıldığına yer verildiği gözleniyor. Kanunun üçüncü kişilerle paylaşma hallerinde getirdiği yükümlülükler neler, verilerin uluslararası dolaşımı nasıl olacak?**

Kanunda verilerin paylaşılmasıyla ilgili yurtiçi ve yurtdışı ayrı başlıklar halinde düzenlenmiş. Kanunun genel yaklaşımı bakımından incelediğimizde, kişisel verilerin paylaşılması aslında veri işleme tanımı içinde görülüyor. Bu konuda genel kural uygulanıyor. Genel kural da açık rıza varsa bunun yapılabileceği yönünde. Burada yurtiçi ve yurtdışı bakımından bir ayrım yok. Peki açık rıza nasıl olacak? Öncelikle belirli bir konuya ilişkin olması gerekiyor. Yani hangi ülke ya da kimle paylaşılacağına açık bir şekilde belirtilmesi ve bilgilendirme yapılması. Örneğin bir sözleşmenin yerine getirilmesi, bir kanun hükmünün sağlanması, bir hukuki hakkın kullanılması gibi istisnalar için yapıyorsa e-ticaret sitelerinin onay almasına gerek yok. Yurtdışına paylaşımında ise şöyle bir düzen var: Eğer paylaşılan ülkede kurul tarafından yeterli korumanın bulunduğu kabul ediliyorsa açık rıza aranmıyor. Ancak henüz bu ülkelerin hangisi olduğu açıklanmadı. Yeterli koruma bulunmuyorsa o zaman yine mevzuata göre ilgili ülke ilgili kurumun bu verilerin paylaşıldığı kurumun gerek Türkiye'de gerek kendi ülkesindeki kanunlara ve bu konudaki düzenlemelere uyduğunu taahhüt ettiği şeklinde bir yazı isteniyor.



**AYTEKİN GÜZELİŞ**

**ISACA İstanbul Chapter Yönetim Kurulu Üyesi**

## “ESKİDEN NAKİT KRALDI, ŞİMDİ KRAL BİLGİ”

### **Kişisel veriyi alıp işleyen ve kanuna uymak zorunda olan şirketlerde bilgi teknolojileri güvenliği nasıl sağlanmalı?**

Öncelikle metodolojide bir fikir birliğine varmak için iki noktada açıklama yapmak istiyorum. Veriyi korumak dediğimizde genelde teknolojiyle uğraşan arkadaşlar veritabanında duran veriyi korumak gibi algılıyor. Oysa veriyi sadece veritabanında dururken değil, örneğin ödeme sürecinde olduğu gibi sistemde akarken ve işlenirken de korumamız gerekiyor.



Veri kayıt sisteminin sadece elektronik ortamları değil manuel yapılan iş ve işlemleri de kapsadığını belirtmek gerekiyor. Örneğin İK bölümümüze gelen bir CV de bu kapsamda değerlendirilmek zorunda.

KVKK ile ilgili çalışmalara başlarken bence en başta, elimizdeki verileri ve bu verilere karşı yönelmiş risklerin neler olduğunu ortaya çıkarmalıyız. Kısaca risk analizi dediğimiz bir metodolojiye giriyoruz. Zaten kanun ve rehber dokümanda da bu önlemlerden söz ediyor. Bu yüzden kurumlara da denetçiler geldiğinde inisiyatiflerini bu yönde kullanacaktır. Her kurum kendi boyutuna, yetkisine, verisine göre en basitinden en komplekse doğru risk yönetim çerçevesi belirleyebilir. Burada önemli olan tutarlı olmak için yazılı bir süreç oluşturmak. Bu risk analizini yaptıktan, önlemlerimize de karar verdikten sonra üst başlık olarak gerekli politika ve prosedürlerin oluşturulması gerekiyor.

Dikkat edilmesi gereken bir başka konu da verinin imha süreci... Yılda birkaç periyotta kurumun belirleyeceği politikalar çerçevesinde bu imhaların otomatik olarak yapılması ve imha bilgilerinin de düzenli bir şekilde muhafaza edilmesi gerekiyor.

Gelelim en önemli risk unsuru olan insana... Güvenliğin en zayıf halkası olan insanı, yani çalışanlarımızı, iş ortaklarımızı bu prosedürler konusunda eğitmemiz gerekiyor. Dışarıdan gelebilecek siber saldırılar da bu yasayla artık çok daha önemli hale geliyor. Artık anti virüs, spam sistemlerini tüm şirketlerin kullanması ve güncel tutması bir zorunluluk oldu.

### **“ÖZEL NİTELİKLİ VERİLER İÇİN ÖZEL KORUMA KURALLARI VAR”**

### **Kanunda kişisel verilerin içinde özellikle belirtilmiş özel nitelikli kişisel verilerin korunması için hangi önlemlerin alınması gerekiyor?**

KVKK'nın temas ettiği aslında bilgi güvenliği. Literatürde bir bilginin güvenli unsurlarının sağlanması için bilginin gizliliğinin, bütünlüğünün ve ulaşılabilir olmasının sağlanması gerekiyor. Kanun da bu üç unsura temas ediyor. Bilginin gizli olması demek, gerçekten o bilgiye yetkili olan kişilerin erişmesi anlamına geliyor. Bütünlük yetkili veya yetkisiz kişiler tarafından müdahalelerle bu bilgi bütünlüğün bozulmaması; ulaşılabilirlikse o bilgiye yetkili kişiler tarafından istendiği zaman ulaşılabilir olmasını ifade ediyor. Özel nitelikli verilere döndüğümüzde, kurumlar risk analizlerine göre çok farklı tedbirler alabilir. Ama kanun özel nitelikli verilerin korunması için yeterli önlemlerin ne olduğunu açıklıyor zaten. Özel nitelikli veri nedir? Kişinin ırkı, etnik kökeni, siyasi düşüncesi, felsefi inancı, dini, mezhebi veya diğer inançları, kılık kıyafeti, dernek, vakıf veya sendika üyeliği, cinsel sağlığı, cinsel

hayatı, ceza mahkumiyeti ve güvenlik tedbirleriyle ilgili verileri ile biyometri ve genetik veriler özel nitelikli veriler olarak nitelendiriliyor. Bunlar için açık rıza şart.

“Yeterli önlemler nedir” dediğimizde açıklanan karar, üç noktaya temas ediyor. Birincisi, bu özel nitelikli verilerin işlenmesi için normal kişisel verilerden ayrılmış başka sistemli, tutarlı, nitelikli, ayrı politika ve prosedürlerin hazırlanması gerekiyor. İkinci başlıksa çalışanlara yönelik alınması gereken önlemler. Çalışanların hangi tür veriyi işledikleri, verinin hassasiyeti ve ihlali durumunda ne gibi sonuçlara yol açabileceğine dair bilgilendirilmesi ve eğitimi. Ve çalışanlarla gizlilik sözleşmesi imzalanması şart. Üçüncü başlıkta ise verilerin işlendiği, iletildiği ve muhafaza edildiği ortamlarla ilgili önlemler ele alıyoruz. Kurul bunu da ikiye ayırmış durumda: Eğer dijital ortamda muhafaza ediliyorsa kriptografiyi şart koymuş. Fiziksel ortamlarda muhafaza ediliyorsa yangın, sel, deprem, sabotaj gibi tehditlere karşı gerekli önlemlerin alınması öngörülmüş. En önemlisi de bu fiziksel ortama yetkisiz giriş çıkışların engellenmesi. ☹

# eCüzdan ile araç sürerken bile ödeme yapabilirsiniz



Cüneyt Uslu

## ESİN GEDİK

**7** 3 ülkede 100 bin kişilik çalışan kadrosuyla dünyanın önde gelen IT şirketleri arasında yer alan Atos, son dönemde kullanıma sunduğu yeni güvenlik çözümleri, olimpiyatlar için sağladığı teknoloji altyapısıyla gündemde. Yillardır Türkiye’de de faaliyet gösteren Atos’un dünya yapılanması içinde Türkiye önemli bir yere sahip. Atos Türkiye, halen 13 ülkeden oluşan MEA (Ortadoğu ve Afrika) bölgesindeki toplam cironun yaklaşık yüzde 80’ini tek başına karşılıyor. Bu ekibi ise Cüneyt Uslu yönetiyor. Teknolojinin ödemeler dünyasındaki rolünün artmasıyla birlikte farklı sektörlerden farklı şirketler, deyim yerindeyse her gün yeni bir ürünle, hizmetle tüketicilerin karşısına çıkıyor. Bu kervana teknoloji dünyasının küresel oyuncularından Atos da katıldı. Atos, şubat ayı sonunda Barcelona’da düzenlenen MWC’de (Mobil Dünya Kongresi) en yeni çözümü olan eCüzdan’ı tanıttı. Atos’un eCüzdan’ı, araç sürücülerinin mobil haldeyken güvenli ödeme yapmasına imkan tanıyor.

### Yepyeni bir yolculuk deneyimi

Atos’un eCüzdan teknolojisi, araç sürerken mobil cihazlar üzerinden birkaç işlemle ödemeyi mümkün kılıyor, vakit kaybını önüyor, sürücülere basit ve sorunsuz bir çözüm

Atos, araç içinden çıkmadan ödeme imkanı sunan bir ürün geliştirdi. eCüzdan adı verilen teknoloji sayesinde kullanıcılar, araçlarını sürerken ödeme yapabilecek. Atos’un Türkiye’ye getirmek istediği diğer çözüm ise şiddetli bir deprem sonrasında bile kesintisiz iletişim garantisi veren Hoox..

sunuyor. Atos Türkiye CEO’su Cüneyt Uslu, “Atos olarak kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırmaya devam ederken onların güvenliklerini de üst düzeyde tutuyoruz. Araç sürücülerini akıllı telefonlarından ya da bir diğer mobil cihaza tanımladıkları banka ya da kredi kartlarıyla ödemelerini birkaç saniye içinde yapabilecek. Ödeme sırasında oluşabilecek güvenlik sorunlarına karşı IT teknolojilerimizi devreye sokarak kişisel bilgi ve veri güvenliğini teminat altına alıyoruz. Bu sayede araçlarıyla seyahat halindeki yolcular hem kesintisiz hem de güvenli bir şekilde yolculuklarına devam edebiliyor” diyor.

### İspanya ordusunun da kullandığı Hoox için şebeke şart değil

Atos’un kısa bir süre önce Avrupa’da tanıtımını yaptığı,



Türkiye pazarı için de hazırlıklarını, görüşmelerini sürdürdüğü bir diğer ürünü ise Hoox...

Hoox, standart bir akıllı telefonun kullanılabilirliğini koruyarak, olası sorunlu durumlarda cihazın polis ya da askeri güçler tarafından güvenle takip edilebilmesini sağlayan, yanı sıra gizlilik ve esneklik seviyesini de garanti eden ilk 4G çözümü olarak dikkat çekiyor.

Hoox, 4G üzerinde profesyonel mobil radyo (PMR) ağlarına özgü bir veya birkaç kişi arasında eşzamanlı olarak konuşmayı sağlayan "bas-konuş" işleviyle yenilikçi güvenlik ve esneklik işlevleri sunarak, 4G'nin sunduğu yeni iletişim teknolojilerinden alınan verimi artırıyor. Cüneyt Uslu, bu yenilikle ilgili de şu bilgileri veriyor:

"Hoox, fiziki saldırılara ve iletişim engellemesine karşı tamamen korunan üç yenilikçi bileşene sahip modüler bir çözüm. Bu cihaz, herhangi bir GSM şebekesine ihtiyaç duymadan, uçtan uca kriptolu ve dışarıdan müdahale edilmesi mümkün olmayan bir telefon. Daha önce İspanya ordusunun sınır güvenliğini sağlamak için kullanılan ve test edilen bu cihazı şu anda Fransa ordusu ve İsviçre ordusunun özel hareket birimi kullanıyor. Türkiye'de de bazı kurumlarla görüşmelerimiz sürüyor. Fransa'dan demo için birkaç cihaz istedik, test çalışmaları başlayacak."

### Deprem sonrasında da kesintisiz iletişim sağlayacak

Uslu, Hoox'un sadece güvenlik için değil, doğal afetler sırasında da stratejik bir öneme sahip olacağına dikkat çekiyor. 1999 yılındaki Gölcük depremini Adapazarı'nda bizzat yaşadığını söyleyen Uslu, "O dönemde depremden 5 dakika sonra cep telefonu alt yapısı kullanılamaz hale



geldi. Türkiye bir deprem bölgesi, bu yüzden Hoox acil durumlarda insanların mobilize olup hiçbir networka, hiçbir GSM'e ihtiyaç olmadan haberleşmelerini sağlayacak. Ülkemizde bu alanda da kullanılmasını sağlamak için görüşmelerimiz sürüyor" bilgisini veriyor.

Uslu, şu anda kurumlarla en iyi modellemenin ne olacağı konusunda görüştiklerini belirterek şöyle devam etti: "Belediyeler acil durumlar için kendileri mi bu cihazı alsın, yoksa devlet himayesinde bir organizasyon tarafından alınıp ihtiyaç duyulan durumlar ve yerlerde mi kullanılınsın? Bu modelleme üzerinde çalışıyoruz." ☹



## ATOS, 300 YENİ MEZUN GENÇİ İŞE ALACAK

Türkiye çalışma hayatında da Z kuşağının hakim olacağı bir döneme giriyoruz. Y ve Z kuşağının teknolojinin içine doğmuş, özümsemiş olduğunu hatırlatan Cüneyt Uslu, "Bu kuşakların temsilcileri şirket vizyonuna büyük katkı sağlıyor, müşterilere yeni fikirlerle gidiyor. Biz de bu doğrultuda insan kaynakları birimimize 'Bu yılki işe alımlarımızın yüzde 80'ini yeni mezunlardan karşılayalım' önerisinde bulunduk" diyor. Uslu, Z kuşağının hayata bakışını, 9 yaşındaki oğluyla yaşadığı bir diyalogu anlatarak şöyle örneklendiriyor: "Bir gün oğluma 'Hadi Migros'a gidelim' dedim. 'Gitmemize gerek yok, mobil uygulamasını indirip oradan alabiliriz' cevabını verdi. Uygulamayı indirdik, ilk kez kullandım ve çok beğendim. İşte yeni mezunlar da hem bireysel hayatlarında hem de iş hayatlarında benzer bir yaklaşım içinde." Cüneyt Uslu, yeni mezunlara ulaşmak için İstanbul Teknik Üniversitesi



ile ortak bir çalışma yaptıklarını anlatıyor. Şu anda 350 olan çalışan sayısını 400'e çıkaracaklarını açıklayan Uslu, "Bu sayı 700'e ulaştığında 300 yeni mezunu şirket

bünyemize katmış olacağız. 300 yeni mezun bir şirketin kaderini değiştirebilir. Bu işgücü birikim ve öngörüyle bizi başka bir yere taşıyacak" değerlendirmesini yapıyor.



# Blockchain teknolojisini anlayabilmek

**S**on zamanlarda tüm dünyada blockchain dalgası hızla büyümeye ve beraberinde pek çok yenilik getirmeye devam ediyor. Ülkemizde de finans başta olmak üzere farklı sektörlerin blockchain konusundaki çalışmaları, üniversitelerimizin bu teknolojiye ilgisi, regülatörler nezdinde yapılan blockchain açıklamaları gibi pek çok gelişme bizlere bu teknolojinin gelecekte ne kadar çok alanda hayatımıza gireceğinin bir ispatı diyebiliriz. Geçtiğimiz aylarda blockchain konusunda;

- Akıllı sözleşmeler için otomatik denetim platformlarının geliştirildiği, böylelikle akıllı sözleşmelerin güvenlik ve denetim ihtiyacını otomatik olarak çözüldüğü,
- ICO'ların sigortalanması konusunda girişimler kurulmaya başladığı,
- Blockchain platformu üzerinde çalışan Finney gibi akıllı telefon ve bilgisayarların üretildiği,
- Sosyal medyada gücün içeriği üretende olduğu Steemit gibi merkezi olmayan yapıların gelişmeye başladığı,
- Singapur Merkez Bankası tarafından 4 farklı protokolde bankalararası yüksek tutarlı para transferlerinde oluşan problemlere çözüm önerilerini test edildiği,
- Avrupa'da 22 ülkenin deneyim ve teknik bilgi paylaşmak üzere bir araya geldiği duyuruldu.

Bunlar sadece farklı alanlarda yapılmış ama her biri hayatımızı ve alışageldiğimiz iş modellerini kökten değiştirecek örnekler.

Blockchain; dağıtık yapısı, kayıtların "değiştirilemez ve silinemez" olmasıyla getirdiği şeffaflık ve güvenlik, ayrıca "tokenizasyon" yapılarına uygunluğuyla mevcut iş model-

leri ve teknolojilerle çözemediğimiz veya zorlandığımız problemlere çözüm olmaya aday bir yenilik. Blockchain teknolojisini mevcut iş modelleri ve iş yapış şekilleriyle değil de tamamen yeni yapılarla kurgulamak gerekiyor. Ancak tüm bunları yapabilmek için de teknolojiyi ve getirdiklerini iyi anlamak şart.

Peki bu teknolojiyi anlayabilmek için neler yapıyoruz, gerekli çabayı sarf ediyor muyuz? Bana göre yapmamız gerekenlerin başında öncelikle teknolojinin getirdiği faydaları net olarak anlayabilmek geliyor. Tüm teknik detaylara hakim olup kod yazabilir hale gelmekten bahsetmiyorum elbette. Ancak bu teknolojinin özelliklerini bilmek gerekiyor ki ona göre doğru kullanım alanlarını belirleyebilelim, hangi problemleri çözebileceğimizi netleştirelim, potansiyelini öngörebilelim. Tabii dünyadaki örnekleri incelemenin, yakından takip etmenin önemini söylemeye bile gerek duymuyorum. Kullanım alanı belirlendikten sonra analiz kısımları için büyük kısmında anahtar yönetimi işi devreye girecek. Dolayısıyla bu işi de öğrenmek önemli. Kodu kendiniz yazmayacaksanız, kod yazabilen meraklı kişilere ulaşmanız gerekecek ki hiç de göz ardı edilmemesi gereken bir süreç. Şu anda blockchain hala gelişmekte olan bir teknoloji olduğu için küçük denemelerle başlayıp bolca deneme yapmak çok önemli kazanımlar getirecektir. Öğrendiklerimizi kendimize saklamamız; raporlar, toplantılar vasıtasıyla diğer kurumlarla de paylaşmamız ve karşılıklı bilgi alışverişinde bulunmamız herkese zaman kazandıracak, fayda sağlayacaktır.

Kısaca kendimizi geleceğe hazırlamak için yapmamız gerekenleri; merak et, dene ve üret diye özetleseک yanlış olmaz sanırım.



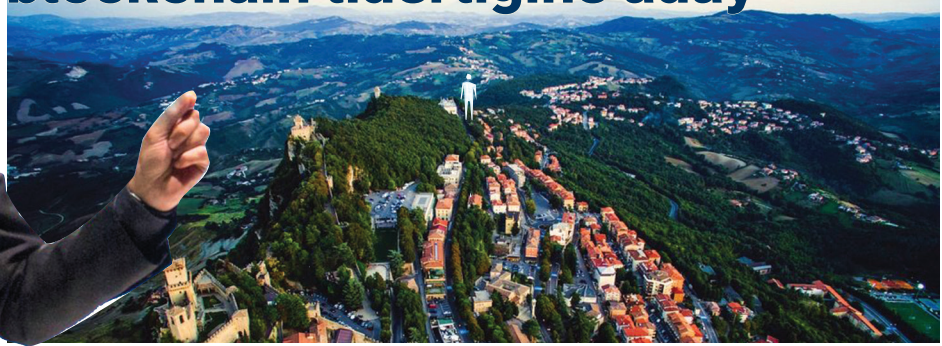
**Özge Çelik**  
Bankalararası Kart Merkezi  
İş Geliştirme Direktörü





Sergio Mottola

## 33 bin nüfuslu San Marino, dünya blockchain liderliğine aday



Dünyanın hem yüzölçümü hem de nüfus olarak en küçük ülkelerinden San Marino, ülkeyi blockchain merkezi haline getirecek bir proje başlattı. Yaklaşık 61 kilometrelik bir alan ve 33 bin kişiyle İstanbul'un bazı mahallerine eş nüfusa sahip San Marino, yakın gelecekte adından daha çok söz ettirebilir. Blockchain özelinde küresel liderlik yolunda hamle yapan ülke yönetimi,

bu hedef için çalışmalara başlamış durumda. Blockchain vizyonu hakkında Bankless Times'a açıklama yapan San Marino İnovasyon Enstitüsü Başkanı Sergio Mottola, uzun vadeli bir projeksiyonla hareket ettiklerini, günümüz kripto para karmaşasından uzak, blockchain'in yeteneklerini öne çıkaracak bir plan doğrultusunda ilerlediklerini ifade ediyor.

## Amerika kıtasına özel FinTech sandbox raporu

Amerika kıtasındaki ülkelere özel hizmet veren Inter-American Development Bank (IDB), kıtadaki FinTech sandbox uygulamalarını değerlendiren bir rapor yayınladı. Sandbox uygulamaları üzerine uzun süredir farklı haberler ve değerlendirmeler sunuyoruz. Finans sektöründe yenilikçiliği teşvik etmek amacıyla Birleşik Krallık'ta (İngiltere) FCA tarafından başlatılan sandbox uygulamaları artık dünyanın farklı ülke ve bölgelerinde kullanılıyor. Hatta İngiltere, sandbox uygulamalarını küresel ölçüde büyütmek için gayret gösteriyor.

## Litvanya'da şirketler blockchain üzerinde kurulacak

Litvanya, AB dışındaki ülkelerden birlik içindeki şirketlerini yönetmek için blockchain tabanlı şirket kurma ve ortaklık sistemi geliştiriyor. AB sınırları içinde faaliyet göstermeyen pek çok FinTech şirketi, birlik dahilinde bir şirket kurup yönetmeyi ve Avrupa pazarına açılmayı hedefliyor. Bu noktada Estonya, e-oturma ve e-şirket kurma imkanlarıyla Avrupa'nın öncü ülkelerinden biri. Şimdi bu kervana Litvanya da katılıyor. Ancak Litvanya bu çözümü blockchain sistemi üzerinden sunmayı hedefliyor. Böylece güvenli bir kayıt sistemi üzerinde uzaktan şirket kurmak, hatta var olan bir şirkette hisse edinmek mümkün hale gelecek.



## FinTech için güçlü bir aday: MISIR

FinTech ekosisteminin daha hızlı gelişmesi için bankacılık hizmetlerinin tabana yayılmadığı ülkeler daha şanslı görülüyor. Tıpkı Mısır gibi... Yaklaşık 100 milyon nüfus. Yüzde 14 ile dünyadaki en düşük banka hesabı penetrasyonlarından biri ve Ortadoğu ile Kuzey Afrika'nın en kalabalık ülkesi... Pek çok sektör temsilcisi için büyümeye açık bir pazar olarak görülebilecek Mısır için FinTech sektörü de benzer bir iddia içinde.

Damian Radcliffe, ZDNet'te yayınlanan makalesinde, bankacılıkla yeterince tanışmamış nüfusuyla Mısır'ın bir FinTech devrimi için uygun şartlara sahip olduğunu vurguluyor. Yazısında Kahire'deki Amerikan Üniversitesi İşletme Okulu'ndan Ayman İsmail'in görüşlerine yer veren Radcliff, Mısır'daki ekonomik yapıya dair çeşitli bilgiler de paylaşıyor. İsmail aynı zamanda, Afrika ve Ortadoğu'da 6 milyon kadar kullanıcı bulunan ve kendini bir teknoloji sağlayıcısı olarak konumlandıran mobil cüzdan şirketi PayMob'un kurucu ortağı ve başkanı.



# Girişimcilik ve inovasyon üssü: İTÜ ARI TEKNOKENT

İTÜ ARI Teknokent, teknoloji girişimcilerini emekleme aşamasında ellerinden tutup ayağa kaldırıyor, besleyip büyütüyor, omuz verip dünyaya açılmalarını sağlıyor... Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp, “İTÜ Çekirdek, İTÜ MAGNET ve Innogate ile sağladığımız entegre sistemin dünya çapında başka bir örneği yok” diyor...



Doç. Dr. Deniz Tunçalp

ABDULLAH  
ÇETİN

**K**endini “Türkiye’nin dünyaya açılan girişimcilik ve inovasyon üssü” olarak tanımlayan İTÜ ARI Teknokent, 10 binasında 270’in üzerinde teknoloji firmasına ve 7 binin üzerinde çalışana ev sahipliği yapıyor. Yılda 600’ün üzerinde proje geliştirilen merkezde bugüne kadar 148’i patentli 2 bin 500’ün üzerinde başarılı Ar-Ge projesine imza atılmış.

Türkiye’nin ticaret merkezi İstanbul’un kalbi Maslak’ta yer

alan İTÜ ARI Teknokent, bünyesinde barındırdığı firmalar ve girişimciler için farklı programlar yürütüyor. Avrupa’nın ikinci, dünyanınsa üçüncü (birinci Chicago 1871, ikinci Hollanda YesDelft!) en iyi kuluçka merkezi seçilen İTÜ Çekirdek Erken Aşama Kuluçka Merkezi, fikirlerini ticarileşebilir ürün ya da hizmete dönüştürmek isteyen girişimcilere ev sahipliği yapıyor. Kurulduğu 2012 yılından bu yana yüzlerce girişimin aldığı desteklerle başarılı olmasını ve şirketleşmesini sağlayan İTÜ Çekirdek, ülke genelinde





1.180 girişime ve 3 bin 345 girişimciye destek vermiş, 50 milyon TL'yi aşkın yatırım alan İTÜ Çekirdek girişimlerinin toplam değerlemesi 455 milyon TL'yi aşmış durumda. Türkiye girişimcilik ekosistemini girişimlerin kalitesi, dünya piyasalarındaki başarısı ve başarılı girişim sayısı bakımından büyümeyi hedefleyen İTÜ Çekirdek'in özel sektör ve kamu kurumlarından pek çok paydaşı bulunuyor.

İTÜ ARI Teknokent içinde dünyaya açılacak teknoloji girişimlerinin gelişimine katkıda bulunma amacıyla 2017'de oluşturulan İTÜ MAGNET İleri Aşama Girişimcilik Merkezi'nde 60 girişimci firma teknoloji geliştiriyor. Teknoloji firmalarının başarısını küresel pazarlarda da sürdürmesini sağlamak amacıyla 2014 yılında başlatılan Innogate Uluslararası Hızlandırma Programı ise İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle yürütülüyor. Bugüne kadar 95 firma program kapsamındaki eğitimlerden faydalandı, 48 firma ABD sürecine katıldı. 23 firma halen aktif olarak ABD'deki ihracat faaliyetlerine devam ediyor. İTÜ ARI Teknokent, bünyesindeki firmalar ve bu firmaların üretecekleri yeni teknolojiler yoluyla 2023 yılına kadar Ar-Ge gelirlerini bugünkünün 4 katına yükseltmeyi hedefliyor.

Doç. Dr. Deniz Tunçalp ile İTÜ ARI Teknokent'ten yararlanan kuruluşlara sunulan imkanların yanı sıra İTÜ Çekirdek, İTÜ MAGNET ve Innogate'ten oluşan girişimcilik programlarının ayrıntılarını konuştuk...

### **Önce kısaca teknokent fikrinin nasıl doğduğunu, girişimcilik ekosistemi açısından neyi ifade ettiğini anlatabilir misiniz? Bu açıdan İTÜ ARI Teknokent'in konumu nedir?**

Bu fikrin öncüsü San Francisco'da kendiliğinden ortaya çıkan Silikon Vadisi. Amerika'nın ardından bu yapıyı tekrarlamak için Fransa, Almanya ve İsrail'de başarılı örneklerini gördüğümüz teknokentlerin İTÜ de öncüleri arasında. Burada asıl amaç, üniversitelerin ürettiği bilginin ticari değerlere dönüşmesi, sonuçta da bir zenginliğin ortaya çıkması. Sanayici sorunu varsa çözmek için üniversiteye gelsin, üniversitede keşfedilmiş akıllı bir fikir insan-

lığa değer kazandırsın, ticari bir girişime dönüşüp başarılı olsun, ihraç edilip ekonomiye kazanç sağlasın. Yeni fikirlerin, yeni ürünlerin, yaratıcı insanların, iyi niyetli ticaret erbabının bir araya geldiği odaklarla bir etkileşim yani ekosistem oluşsun.

İTÜ, 245 yıllık geçmişiyle dünya çapında en köklü mühendis yetiştiren okullardan biri. İTÜ'de çok sayıda mühendislik programı var ve tamamı ABD'deki ABET'in (Mühendislik ve Teknoloji Programları Akreditasyon Kurulu) akreditasyonuna sahip. Bu da ABD'deki eşdeğerlerle aynı kalitede mühendislik eğitimi verdiğimizizi ortaya koyuyor. Hatta İTÜ, dünyanın en fazla akredite mühendislik bölümüne sahip üniversitesi. Bu da çok ciddi bir mühendis havuzu yaratıyor. Hangi alanda bir Ar-Ge projesi yapmak isterseniz onun gerektirdiği yetkinliği ister akademisyen mastır ve doktora öğrencisi ya da mezun olarak bulabiliyorsunuz.

### **Sanırım teknokente yer almak için başta Ar-Ge ve vergi olmak üzere teşvikler etkili oluyordur...**

Firmalar buraya öncelikle nitelikli insan kaynağına ulaşmak için geliyor. Yoksa Türkiye çapındaki 70 kadar tekno





kentin tamamı için aynı teşvikler geçerli. Ar-Ge merkezi olduğunuz takdirde kendi yerinizde de emsal vergi teşviklerinden yararlanabiliyorsunuz. Teknokentteki “katlama etkisi” çok daha önemli. Buradaki ortam ve iş ilişkileri sayesinde işlerini katlayarak büyüyen firmalar esas faydayı temsil ediyor.

İTÜ ARI Teknokent'in girişimcilere sunduğu avantajlara; çok farklı alanlarda uzmanlığın bir arada olmasını, nitelikli, iyi eğitim almış eleman bulunabilmesini, yan yana 270'ten fazla şirket ve 7 binin üzerinde çalışanın yarattığı sinerjiyi, dünyanın sayılı, ödül kazanmış “yeşil kampüsleri” arasında yer almasını, güçlü altyapısını örnek verebiliriz.

## İTÜ ÇEKİRDEK | ERKEN AŞAMA KULUÇKA MERKEZİ

**Peki İTÜ ARI Teknokent'te teknoloji firmalarına ne gibi imkanlar sunuluyor? İTÜ ARI Teknokent firması olmak için koşullar neler?**

İTÜ ARI Teknokent'in kapısı yenilikçi, rekabetçi, potansiyeli yüksek, nitelikli içeriğe sahip tüm projelere açık. Katılımcı adayının öncelikle ayrıntılı bir proje dosyası

oluşturması gerekiyor. Bu dosya önce dışarıdan bağımsız hakemlere gönderiliyor. Projenin yöneticileriyle görüşmeler, yerinde incelemeler yapılıyor. Ardından içeriden ve dışarıdan, projeye ilgili sektörün uzmanlarından oluşan bir heyetin önünde sözlü sunum yapılıyor. Başta Ar-Ge olmak üzere birçok kritere göre puanlama yapılıyor. Ar-Ge puanı yüksek olan öne geçiyor, düşük olan ebediyen sırada kalabiliyor.

**İTÜ ARI Teknokent'in aynı zamanda girişimcilik ekosistemine katkı sunan üç programı bulunuyor. Bunlardan ilk aşama olarak adlandırabileceğimiz erken aşama girişimcilik merkeziniz İTÜ Çekirdek'e katılmak isteyen girişimciyi ne gibi maliyetler bekliyor?**

İlk yıllarda girişimci ve girişimci adaylarından herhangi bir bedel talep etmiyorduk. Ancak artık işin niteliğine ve durumuna göre, örneğin başlangıç, fikir aşamasında ve daha fazla efor, emek gerektiriyorsa yüzde 3 hisse opsiyon hakkı alıyoruz. Daha olgunlaşmış, daha az desteğe ihtiyacı olan projelerde ise bu oran yüzde 1'e düşüyor. Bunu biraz da ahde vefa gibi değerlendirebilirsiniz. Daha sonra gelecek grupları desteklemek amacıyla alıyoruz. Bu da zorunlu değil, kimlerden alınacağı bir jüri tarafından belirleniyor. Bu hakkımızın süresi 3 yıl.

Aslında bu hisse opsiyonu, potansiyel yatırımcıyla masaya oturduğunda girişimcinin avantajına oluyor. Çünkü biz danışmanı olarak onunla beraber masada oluyoruz. Aynı zamanda Teknokent'in hissesinin olması girişimci için bir prestij unsuru oluyor. Bazen biz de gelecek gördüğümüz girişimlere para yatırarak hissedar olabiliyoruz. Girişimciden yana, onun adamı gibi davranıyoruz.

**Varsa İTÜ Çekirdek için başarı hikayelerine örnek verebilir misiniz?**

Onlarca örnek verebilirim. Güncel olarak İspanya, Almanya, Amerika'dan büyük şirketlerin ortak olmak istediği, müşteri olmak istediği projeler, girişimler var. Neredeyse her hafta bir taleple karşılaşıyoruz. Henüz firmaların kendisi duyurmadığı için ayrıntısını paylaşamayacağım ama örneğin Barcelona kulübü, burada geliştirilen bir hizmeti kullanmak istedi. Almanya'dan büyük bir kağıt üreticisi de başka bir firmamıza yatırım yapmak istedi.

## İTÜ ÇEKİRDEK'TE 300'DEN FAZLA GİRİŞİM ŞİRKETLEŞTİ

■ İTÜ Çekirdek, kurulduğu 2012 yılından bu yana toplam 25 bin 492 başvuru aldı. Merkez, son 7 yılda ülke genelinde 1.180 girişime ve 3 bin 345 girişimciye destek verdi. 50 milyon TL'yi aşkın yatırım alan girişimlerin toplam değerlemesi 455 milyon TL'yi aştı. İTÜ Çekirdek'te 300'den fazla girişim şirketleşti ve 800'den fazla kişiye istihdam yaratıldı.

■ İTÜ Çekirdek'te finansal teknolojilerden sağlık teknolojilerine, artırılmış gerçeklik uygulamalarından donanım projelerine, sigorta teknolojilerinden IoT'ye birçok teknoloji alanında girişim yer alıyor. Son yıllarda artan sayıdaki paydaşların da etkisiyle akıllı araçlar/otomotiv, enerji, finansal teknolojiler, sigorta/risk yönetimi teknolojileri alanlarında artan bir hareketlilik gözleniyor.

■ Merkezde girişimcilere açık ofis, mini MBA/girişimcilik eğitimi, satış koçluğu, teknik altyapı desteği, laboratuvar kullanım imkânı, laboratuvar sarf malzemelerinin yanı sıra iş dünyası ve akademiden 250'yi aşkın gönüllü mentor desteği sağlanıyor. Ayrıca, fikri mülkiyet haklarını koruyabilmeleri için, İTÜ'nün teknoloji transfer ofisi İTÜ NOVA TTO ile birlikte Türkiye, Avrupa ve Amerika'da patent alabilmeleri için patentin niteliğine göre mali destek ve danışmanlık hizmetleri veriliyor.

■ 2017 yılında 11 bini aşkın başvuru alıp 478 girişim ekibini destekleyen İTÜ Çekirdek, bu yıl bu çitayı daha da yükseğe taşımak istiyor.

■ Başvurular [www.itucekirdek.com](http://www.itucekirdek.com) adresinden yapılıyor.





İhracata dönük, dünya çapında ses getirecek projelere öncelik veriyoruz.

### **Girişimcilere 250'nin üzerinde mentorun destek olduğunu öğrendik. İTÜ Çekirdek'te kimler, hangi koşullarda mentorluk yapıyor?**

Sanılan aksine mentorlarımızın çoğu üniversite dışından. Az sayıda akademisyen mentorumuz da var. Aslında bu ihtiyaca göre belirleniyor. Akademik konuda bir uzmanlığa ihtiyaç varsa akademisyen mentor geliyor ama çoğu ticari ihtiyaçlar için bu hizmeti talep ediyor. Teknokentte mentorluk bir nevi bağımlılık yaratıyor. Hiçbir maddi beklenti olmadan bu işi yapıyorlar. Eğitilmiş, akıllı, deneyimli insanların birbiriyle etkileşiminden bir tatmin oluşuyor sanırım. Haftada 2-3 saatini bu duyguyu yaşamak için karşılık beklemeden harcıyor bu insanlar.

### **Startupların çoğunun battığı bir gerçek. İTÜ Çekirdek'te bu oran nasıl?**

Evet, dünya genelinde startup'ların yüzde 70-80'i batıyor maalesef. İTÜ Çekirdek'te bu oran yüzde 50'lerde. Bu oran ön kuluçka yani ilk kapıdan aldıklarımız için geçerli. Bir sonraki adımda ise elememizi geçenlerin yüzde 70-80'i yaşıyor. Çünkü biz "ölecek" olanı kapıdan içeri almıyoruz. Çok başvuru alıyoruz, en iyileri seçiyoruz. İş değil ilerlemeyi kriter alıyoruz. 2-3 ay içinde ne kadar hızlı ilerlediğine bakıyoruz. Zaten başta o işin iyi olduğunu, çok tutacağını bilsem ben yapardım değil mi? Yürüyen işe destek oluyoruz. 2 ay kadar bakıp yürümeyen, büyümeyen, yerinde sayan, bir müşteriyle örneğin pilot, deneme gibi bir çalışma yapmayan işlerin sahibine teşekkür edip yolları ayırıyoruz. Boy atanları içeride tutuyoruz. Yürümeden koşulmuyor. Aşama aşama, girişimci de melek yatırımcı da bir öğrenme sürecinden geçiyor. Ekosistem hep birlikte öğreniyor. Bu süreç çok kıymetli. 3-5 yıl öncesine çok daha iyi bir konumdayız. Gerçi bütün bu melek yatırımları topladığınızda Türkiye'de bir AVM kadar etmiyor. Bir yandan da İTÜ Çekirdek, sadece bir Big Bang'de 4.5 milyon dolarlık yatırım topladı. Bu da bardağın dolu tarafı.

### **Üniversiteler dışında birçok özel melek yatırım ağları, melek yatırımcılar boy göstermeye başladı. Onlarla ilişkileriniz ne durumda?**

Bu işte tüm yatırım ağlarıyla "el ele rekabet" yapıyoruz. Bütün melek yatırımcılara, melek yatırım ağlarına kapımız açık. Girişimcilerimize de rakiplerini bulup onlarla konuşmalarını, onları tanımalarını öneriyoruz. Çünkü rekabet ayakta kalma şartlarını güçlendiren bir durum. Biz tanışıyoruz, birlikte yol alıp almayacakları kendi kararları. Yatırım ağlarında, özellikle riski paylaşmak adına birlikte yatırım çok oluyor. Dolayısıyla İTÜ Çekirdek olarak da bütün yatırım ağlarına yatırım yapabilecekleri adayları yetiştirmiş oluyoruz.

### **TÜBİTAK BIGG kapsamında genç girişimci adaylarına 150 bin TL hibe ediliyor. İTÜ Çekirdek'teki girişimciler de bundan yararlanabiliyor mu?**

Kesinlikle. Hatta İTÜ Çekirdek, bu bireysel genç girişimci programında geçen yıl en fazla destek alan girişimci sayısını sağlayarak en iyi uygulayıcı kurum seçildi. Programa Türkiye çapındaki başvuruların birçoğunu İTÜ Çekirdek'ten biz yolluyoruz.

### **Gelelim İTÜ MAGNET'e... Orada süreç nasıl işliyor?**

Çekirdek'e bir fikir geliyor, melek yatırımcıyla birlikte startup olarak çıkıyor. İTÜ MAGNET'in ise genel olarak iki fonksiyonu var. Ağırlıklı olarak kurumların, bankaların, büyük grupların girişimcilikle ilgili programlarına yer, mekan sağlıyor. Yani bir banka ya da holding girişimciyle birlikte proje geliştirmek için ekstra bir mekân oluşturmak, yatırım yapmak zorunda kalmıyor. Gelip ekibiyle, girişimciye yönelik programını İTÜ MAGNET bünyesinde yürütebiliyor. Eğitim, seminer, hızlandırma programı, işbirliği gibi





konularda istediğini yapabiliyor. Bir diğer fonksiyonu ise, faturasını kesmiş, satışı olan ama yatırım ihtiyacındaki girişimciye VC'den (risk sermayesi) daha büyük yatırımcıları çekebilecek hale getirmeyi amaçlıyoruz. Bu tür firmaların bir arada bulunması bir sinerji de oluşturuyor. Biz de danışman firmalarla birlikte sorunu çözmeye çalışıyoruz.

#### Peki İTÜ MAGNET'te yer almanın bedeli nedir?

İTÜ Çekirdek'te her şey ücretsiz, sadece büyürsen yüzde 1 ya da 3 hisse opsiyon hakkı veriyorsun. İTÜ MAGNET'te ise koltuk başına, toplantı odası gibi kullanımlar için belli bir ücret ödeniyor. Bu da aslında kâr amaçlı değil oradaki maliyetleri çıkarmak için. Bir yerde girişimciyi motive etmeyi hedefliyoruz. Sürekli bedavaya alıştırmamış oluyoruz. Aslında İTÜ MAGNET'te "Hiçbir şey pahalı değil, her şey ücretli" stratejisini izliyoruz. Ticari aklı aşılacak istiyoruz.

#### Kimler İTÜ MAGNET'e dahil olabiliyor?

Kuluçka-Çekirdek aşamasını geçmiş, belli bir yatırım almış, büyüyebilir iş modeline sahip ama bir sebeple büyüyememiş girişimleri alıyoruz. Yüksek potansiyeli var ama bunu gerçekleştirememiş... Girişimin neden büyüyemediğini tespit edip gerekli adımların atıldığı bir yer olarak görüyoruz MAGNET'i. Çekirdek benzeri yapılardan mezun olmuş ya da evinin garajından, mutfağından çıkmış ama



## İTÜ MAGNET'TE PROTOTİPLEME LABORATUVARI KURULUYOR

İTÜ MAGNET İleri Aşama Girişimcilik Merkezi'nde yer alan 60 startup, ilk yılında toplamda 20 milyon TL ciroya ulaştı. Teknoloji alanında faaliyet gösteren bu firmalar 160'ı aşkın kişiye de istihdam sağladı. Kurulduğu 2017 yılında 41 etkinlik ve eğitime ev sahipliği İTÜ MAGNET, İTÜ ARI Teknokent bünyesinde İstanbul Kalkınma Ajansı işbirliğiyle yürütülen Innogate programı kapsamında 2018 yılında hayata geçecek ve en son teknolojiyle donatılacak prototipleme laboratuvarıyla da girişimcilerin prototiplerinin tasarım ve üretim süreçlerine yönelik destek olacak.

henüz olgunlaşmamış girişimlere 6 ay ile 2 yıl arasında değişen sürelerle omuz verilen bir yer...

Aslında "startup hastanesi", daha doğru deyişle problem çözme merkezi diye de adlandırmak mümkün. İngiltere ve ABD'de MAGNET benzeri yapılara "scale-up center" deniyor. Türkiye'de başka bir örneği yok. Yeni nesil kuluçka merkezi olarak nitelendiriliyor.

#### Ve son olarak Innogate...

Çekirdek ve MAGNET, Innogate'i besliyor. Tabii dışarıdan da firmalar gelebiliyor. İki tip teknoloji firmasına odaklanıyoruz Innogate'te. İlki "doğuştan küresel" işler. Örneğin, San Francisco'da bile parmak ısırtabilecek bir iş. İkinci odak firmamız ise Türkiye'de kendini kanıtlamış, pazarda yer edinmiş firmalar. Yani ABD'de bir ekibi besleyebilir hale gelmiş...

Innogate'in asıl amacı teknoloji ihracatı. Global pazarda ürününüzü satabilmeniz için ABD'den gelen danışmanlarla birlikte 2 ay süren bir kampta eğitim/danışmanlık/koçluk alıyorsunuz. Ardından 6 ay süreyle sizi Amerika'ya götürüyoruz. Tabii bunun bir maliyeti var. Innogate'in kurulum maliyetini Kalkınma Bakanlığı ve İstanbul Kalkınma Ajansı karşıladı. Kuruluşu devlet desteğiyle sağladığımız için sadece merkezin işletme, eğitim gibi masraflarını firmalardan aldığımız ücretlerle karşılıyoruz. Başvurularımız açık, www.innogate.org adresinden başvurularımızı alıyoruz.



#### Silikon Vadisi'ne götürdüğünüz teknoloji firmalarının ülkeyi terk etmesi gibi bir risk yok mu?

Hayır, tam aksine beyin göçüne engel oluyoruz. Evet, Innogate'i anlatıp "Amerika'ya startup götürüyoruz" deyince genelde beyin göçüne yol açmış gibi bir yanlış anlaşılmayla karşılaşılıyor. Ama gerçekte biz firmaya "Malını San Francisco'da sat ama merkezin, üretimi, mühendisliği İstanbul'da olsun" diyoruz. Türkiye'den beyin göçüyle gidebilecek başarılı gençleri, şirketleri teşviklerle, teknokent avantajlarıyla, programlarla İstanbul'da kalmalarını sağlıyoruz. Satış ve pazarlaması gidiyor sadece.

#### Şimdiye kadar bu şekilde kaç firmayı Amerika'ya götürdünüz?

2014 yılından bu yana 94 firma Innogate'te bu şekilde eğitim aldı, 48 firma da Amerika'ya götürüldü. 20'den fazla şirketin halen ABD'de ofisi var, buradan götürdüğü ürünleri orada satıyor. Sadece ABD değil Kanada, Avrupa'ya da satış yapanlar var. Şu anda 8 firmadan oluşan 7'nci ekip orada. Önümüzdeki dönemde sayı daha da artacak.



## Türkiye'de FinTech startup sayısı neden bu kadar az?

Öncelikle bankalarımız tarihsel olarak çok güçlü. Bu yüzden FinTech girişimleri için fazla bir alan bırakılmamış. Regülasyon da çok fazla izin vermiyor doğrusu. Bu da diğer alanlara göre FinTech alanında daha az startup çıkmasını beraberinde getiriyor. Onlar da değer zincirinin uçlarında, genelde ödeme konusunda, kartlı işlemlerde varlar. İTÜ Çekirdek'te bu alanda da imkanlar sunuyoruz. Teknolojiye dayalı ürün ve hizmete dönüşebilir, dijital bankacılıktan ödeme sistemlerine, risk analitiğinden dijital paraya, finans ve bankacılık sektörünü dönüştürme potansiyeline sahip FinTech teknolojisine yönelik girişimi olan her yaşta girişimciye kapımız açık.

## Bu konuda bankalarla ve diğer finans kurumlarıyla bir işbirliği söz konusu mu?

Evet. ING Bank, "Eski köye yeni adet" mottosu doğrultusunda İTÜ Çekirdek'teki FinTech startup'larını desteklemeye başladı. İş birliğimizin ikinci yılındayız. Mentorluk, müşteri olmak gibi destekler de var. Kullanabileceği bir hizmeti geliştiren FinTech startup'ının müşterisi oluyor, Türkiye'de başarılı olursa yurtdışına, ING Avrupa'ya da taşıma sözü veriyorlar. Yani iki aşamalı bir destek söz konusu. Hibe olarak maddi desteğin yanı sıra palazlanmış girişimleri kendi müşterileri ya da kendi yapısı içinde kullanmaya çalışıyorlar. Türkiye'de başarılı olursa da ING Avrupa ve ING'nin olmadığı yerlerde başka finans kuruluşlarına götürüyorlar.

Yine Allianz ve Anadolu Sigorta da aynı sektörde olmalarına rağmen İTÜ Çekirdek'teki InsurTech startup'larına engel koymadan destek sunmak üzere buradalar. Ülkemizdeki kurumsalların girişimcilik ekosistemine omuz



ING Teknoloji  
Genel Müdür  
Yardımcısı  
Bahadır Şamlı

İTÜ ARI  
Teknokent  
CEO'su  
Kenan Çolpan

omuza vererek destek olduğunu görmek ve katkı sunmak sevindirici.

## FinTech girişimci adayları için bir öneriniz var mı?

Aslında genç girişimciler FinTech değer zincirini bilmiyor. Bu yüzden de FinTech startup yatırımını bankacılığın, değer zincirini bilen bankacıların yapması gerekiyor. Yeni mezun gençlerden ziyade finansı bilen insanlar, bankacılar FinTech girişimcisi olmalı. O zaman belki daha çok FinTech inovasyonu görebiliriz. Nitekim ING de kendi personelini startup yatırımı için teşvik ediyor. ☹



## INNOGATE'İN BAŞARI HİKAYELERİ

- **Monument:** 900 bin dolarla Kickstarter'da en fazla fon toplayan Türk girişimi unvanını kazandı ve ACT Venture Partners öncülüğünde 1.4 milyon dolar yatırım aldı. Monument, halen Kaliforniya'da perakende satışlarına devam ediyor.
- **Mekansal İşler:** UrbanStat platformuyla 500 bin dolar yatırım alarak işini büyütme fırsatı elde etti.
- **SBS:** ABD'de online olarak Amazon, Walmart, E-Bay ile kendi internet sitesi üzerinden ihracat yapan SBS, 1.3 milyon Euro yatırım aldı. New York'ta 120 mağazaya giren SBS'nin Boston, San Francisco'da da perakende satış noktası bulunuyor. SBS, cirosunu 5 kat artırdı.
- **Invent:** Perakende şirketlerinin tedarik yönetimine

odaklanan iş analitiği girişimi Invent, Innogate sayesinde 2015 yılının ikinci çeyreğinde 3 binin üzerinde mağazaya sahip ilk ABD'li müşterisiyle çalışmaya başladı ve bugün cirosunun yüzde 15'i ABD'den geliyor.

■ **Repzone:** Innogate kapsamında doğru bağlantılara ulaşan Repzone, New York'ta çalışmalarını sürdürüyor.

■ **Logiwa:** Tedarik zinciri yönetimine getirdiği farklı yaklaşımla ABD pazarına Chicago'dan giren Logiwa, yüzlerce müşteriye ulaştı.

■ **ODC Business Solutions:** Innogate sonrası istikrarlı başarıya imza atan ODC Business Solutions, ürün yelpazesini geliştirdi ve küresel rekabette hızlandırdı.



# Güvenli kart kullanımı için

## DİKKAT edilmesi gerekenler



Dr. Soner Canko

**T**ürkiye’de banka veya kredi kartı kullanıcılarının sayısı her geçen yıl artıyor. Türkiye, “nakitsiz ödemeler toplumu” hedefine doğru hızla ilerlerken, kart kullanıcıları da daha bilinçli ve daha güvenli ödeme yapmaya ihtiyaç duyuyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) bu kapsamda kartlı ödeme yaparken dikkat edilmesi gereken önemli noktaları paylaştı...

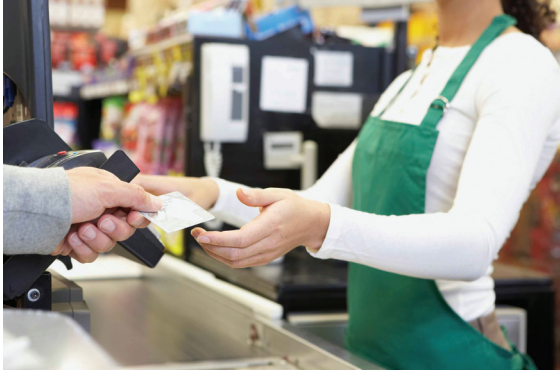
### “Kart kullanıcıları giderek bilinçleniyor”

Türkiye’de kart kullanıcılarının giderek bilinçlendiğini vurgulayan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, bilinçli kart kullanımının önemine şöyle dikkat çekiyor: “Türkiye kartlı ödemeler sektöründe dünyanın en gelişmiş ülkelerinden biri. Bankalar tarafından sunulan güçlü teknolojiler, Türkiye’yi banka ve kredi kartı dolandırıcılığı konusunda en güvenli ülkelere haline getirdi. Ancak şunu unutmamak gerekir ki, kurduğumuz bu gelişmiş sistemlerin hiçbiri kart kullanıcılarının kendi iradesiyle dolandırıcılarla paylaştığı kart bilgilerini koruyamaz. Dolayısıyla kart kullanıcılarını bilinçlendirme konusunda daha gidecek yolumuz var. Bu, bankacılık sektörünün yanı sıra ilgili tüm paydaşlarla ortak yürütülmesi gereken, sürekli ve uzun vadeli bir mücadele. Bu noktada BKM olarak eğitici ve bilinçlendirici çalışmalar yapmaya, projeler geliştirmeye devam edeceğiz.”

### Daha güvenli ödeme için nelere dikkat edilmeli?

Kart kullanıcıları, birkaç basit adımla kartlı ödeme işlemlerini daha güvenli hale getirebilir. İşte POS kullanımı, ATM ve internette yapılan işlemleri daha güvenli kılmak için dikkat edilmesi gerekenler:





### POS kullanımında...

■ Kartınızı ödeme yapmak için verdiğinizde POS dışında başka bir cihazdan geçirilmediğinden, ödeme yaptıktan sonra kartı geri aldığınızdan ve kart numaranızın not edilmediğinden emin olun.



### ATM'lerde...

■ ATM'lerde işlem yaparken tanımadığınız kişilerden yardım almayın. İşlem yaptığınız ATM'de özel olarak yerleştirilmiş bir cihazdan şüphe duyarsanız derhal bankanıza haber verin.

■ Kartınızın, çekmek istediğiniz paranızın ATM'de sıkışması durumunda kendi telefonunuzdan derhal bankanızı arayın, kartınızı kapattırmadan ATM başından ayrılmayın. Bu tip durumlarda size yardımcı olmak isteyen kişilere karşı dikkatli olun.

■ ATM'de şifrenizi girerken dışarıdan görünmemesine özen gösterin.



### Kart kullanımında...

■ Kredi/banka kartı ile yapılan alışverişlerde işyerinin düzenlediği satış belgesini inceleyerek üzerinde yer alan

bilgilerin (alışveriş tarihi, kart sahibi, alışveriş tutarı) doğruluğunu mutlaka kontrol edin.

■ Kredi kartı ekstreleri ve hesap hareketlerinizi düzenli olarak kontrol ederek tarafımızca yapılmayan ya da hesabınıza yansımayan işlem tespit etmeniz durumunda hemen bankanızla irtibata geçin.

■ Acil durumlarda hızlıca ulaşmak için banka telefon numaralarını telefonunuza kaydedin.

■ Kart şifrenizi en yakınlarınız ve banka personelleri de dâhil olmak üzere hiç kimseye paylaşmayın.



### İnternet üzerinden alışverişlerde...

■ Alışveriş yaparken bilinen ve güvenilir siteleri tercih edin. İnternet tarayıcınızın adres çubuğuna sitenin adresini yazarak siteye giriş yapmaya özen gösterin.

■ İşlemlerinizi güncel anti-virüs yazılımlarıyla korunan, güvendiğiniz cihazlar (hem cep telefonu hem de kişisel bilgisayar) üzerinden yapın. Girmek istediğiniz sitenin adresini tarayıcınıza kendiniz yazarak bu tarz bağlantıların içerisine gizlenmiş zararlı yazılımları önleyebilirsiniz.

■ SMS, e-posta ve sosyal medya üzerinden yönlendirildiğiniz veya arama motorları üzerinden giriş yaptığımız web sitelerinin adreslerinin bankanıza ait olduğundan emin olun ve sertifikalarını mutlaka kontrol edin.

■ Bankalara aitmiş görüntüsü verilen sitelere, banka logosu ve adı kullanılsa bile kart ve kişisel bilgilerinizi isteyen e-postalara itibar etmeyin, kart ve kişisel bilgilerinizi girmeyin.

■ Sosyal paylaşım sitelerini kullanıp sizden güvenlik açısından kritik bilgileri (kart bilgisi, şifre, telefonunuza gelen onay kodu, ürettiğiniz tek kullanımlık şifre vb) almayı deneyen dolandırıcılara dikkat edin.

■ İnternet ortamında bir kişinin kendisini tanıttığı kişi olduğundan emin olmak son derece zor olduğundan, güvenliğiniz açısından önemli bilgileri bu kişilerle kesinlikle paylaşmayın.

### Şifre ve kart bilgileri taleplerinde...

■ Telefonla arayıp kendini polis, savcı, bankacı veya sigortacı olarak tanıtan veya "Tebrikler ödül kazandınız!" diyerek sizden kişisel veya bankacılık bilgilerinizi isteyen kişilere karşı dikkatli olun ve bilgilerinizi asla paylaşmayın. ☹



# Kredi kartlarının gelişimi



Elif Bilge Eder

**İ**lk kredi kartımı 1980'lerin sonunda bir arkadaşımda görmüştüm. Diners Club markasını taşıyordu. Bu kartla imza karşılığı ödeme yapmak mümkündü. Ancak yurtiçinde yapılan harcamaların da hesap ekstresinde dolar olarak ödeniyor olması beni şaşırtmıştı. O günlerden ödeme sistemlerinin bugününü hayal edebilmek pek mümkün değildi tabii. Ama bugünden geçmişe bakarak, baş döndüren bu gelişimi birlikte değerlendirebiliriz. Kredi kartlarının 20'nci yüzyılın ilk yarısında ABD'de şekillenmeye başladığını görüyoruz...

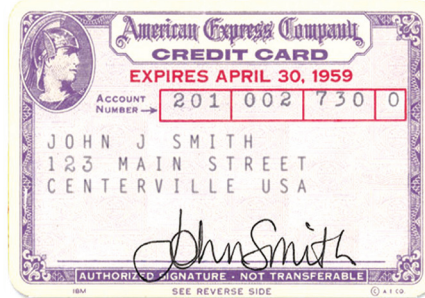
## 1900-1940'lar

ABD'li petrol şirketleri ve perakendeciler kendi satış noktalarında geçerli kredi kartı çıkarıyorlardı. O dönemdeki kredi kartları herhangi bir güvenlik unsuru içermeksizin; kâğıt, karton ya da metal gibi malzemelerle hazırlanıyordu.



## 1950'ler

İlk kredi kartı olarak kabul edilen Diners Club, seyahat ve eğlence harcamalarında kullanılmak üzere Diners Club kredi kartını çıkarıyor. 1958'de American Express seyahat ve eğlence kullanımlarına yönelik kredi kartı ihracına başlıyor.



Diners Club Card ve American Express "charge card" sistemini benimsemişti; harcanan tutarların son ödeme gününde tamamının ödenmesine dayalı bir sistem sunuyorlardı. Her iki şirket de A ve B+ gelir gruplarına yönelik ürünler sunduğu için geri ödeme şekli buna uygundu.

## 1960'lar

Çok amaçlı ve yaygın kullanıma uygun olarak bilinen Mastercard ve Visa markaları piyasaya çıkıyordu. Ülkemizde ise Diners Club kartlarıyla ilk kez 1968 yılında tanışıyoruz. Akabinde American Express onu takip ediyor. O dönemde Türkiye'de bu kartlara sahip olabilmek için yapılan başvurular yurtdışına gidiyor, onaylanması halinde kartlar yine yurtdışında basılarak hamiline ulaştırılıyor. Kart dünyası henüz küçük ölçekli ve entegre olmadığından hem kart sayısı hem de kart kabul eden işyeri sayısı oldukça az.



## 1970'ler

Elektronik kart işletimi devreye giriyor, bu sayede kart hamili limitleri sistemler üzerinden takip edilebilir hale geliyordu. Üye işyerleri alışveriş için müşterinin yeterli limitinin bulunup bulunmadığını 7/24 hizmet veren kart provizyon servisleri aracılığıyla sorgulayarak satış işlemlerini sonuçlandırabiliyordu. Bu altyapı sayesinde kart kabul eden işyerleri artmıştı. Kart hamilleri de daha geniş bir işyeri ağına kartlarını kullanmaya başladılar. O yıllarda elbette bugünkü POS cihazları yoktu. Kartlar kabartmalı basılıyor ve "imprinter" adı verilen aletle tamamen manuel işleyen bir sistemle işlemler yürütülüyordu. Üye işyerleri telefonla provizyon aldıktan sonra, kart hamillerine pelurlu, otokopili birbirine yapıştırılmış 3-4 sayfalık slipler imzalatıyor, imzalı slipler üye işyeri tarafından anlaşmalı bankalara ibraz edilerek ödemesi alınıyordu.

Ülkemizde ilk Eurocard/Mastercard kredi kartı 1976 yılında basılmıştı.

## 1980'ler

1984 yılında Visa Türkiye ofisinin açılmasıyla birlikte kredi kartlarının gelişim ivmesi de artıyordu. 1986'da yıllık kart ücreti bulunmayan ve ödül olarak nakit para veren ilk kart ürünü ABD'de Discovery tarafından duyurulmuştu.

1989'a kadar Türk Lirası konvertibl bir para birimi değildi. "Bu da ne demek" diye sorarsanız, TL sadece yurt içinde kullanılabilen



“Tüm veriye, olaylara ve bilgiye sahip olanın doğru kararı vermesi ‘liderlik’ değil, muhasebeciliktir.”

”

DEE HOCK



bir para birimidir, döviz bürosundan ya da bankadan gidip döviz alamaz, döviz hesabı açamazdınız. 1983 yılında ülkemizde kambiyo mevzuatının değiştirilmeye başlamasının ardından, 1989 yılında Türk Lirası konvertibl hale geldi.

Mahfi Eğilmez’in ifadeleriyle tanımlamak gerekirse konvertibilite “genel olarak bir değer bir başka değere dönüştürülebilmesi işlemi ve bu işlemin hangi koşullarla yapılacağını” ifade ediyor.

Türkiye’deki kart ihraç eden banka ve kart kullanımının paramızın konvertibl olarak kabulünden sonra artış gösterdiğini söyleyebiliriz.



### 1990’lar

1990’lı yılların sonlarında daha güvenli işlem imkânı sağlayan EMV çip çözümü geliştirilerek Avrupa’da uygulamaya alınmıştı.

1990 yılında bankalararası takas işlemlerini kolaylaştırmak amacıyla 13 bankanın ortaklığıyla Bankalararası



**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ**

çip ve öncü Türk bankacıları sayesinde geliştirildi ve kartlı ödemeler alanında önemli başarılar elde edildi.

Kart Merkezi (BKM) kurulmuştu. BKM’nin kuruluşu ülkemizdeki kartlı ödeme sistemlerinin gelişimini hızlandırdığı gibi, dünyada örnek gösterilen kart uygulamalarının temeli de yine bu yenilikçi ve öncü Türk bankacıları sayesinde geliştirildi ve kartlı ödemeler alanında önemli başarılar elde edildi.

### 2000’ler

İlk EMV çipli kredi kartı ülkemizde 2001 yılında çıkarıldı. Kademeli olarak EMV çip geçişi 2004 yılına kadar tamamlandı. Manyetik bantlı kartların kopyalanmasıyla oluşan dolandırıcılık vakaları EMV çipe geçiş sonrası oldukça azaldı. 5464 sayılı “Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu” 1 Mart 2006’da Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Uzun yıllar herhangi bir kanuna ya da mevzuata bağlı olmadığı halde banka bilançolarında önemli yer tutan kredi kartlarının bir kanuna bağlanması, o dönemde ben de dâhil bütün kartçılarını sevindirmişti. Bu gelişmeyi önemli bir kazanım olarak görmüştük.

2007’de çip ve PIN uygulamasıyla tüm EMV çipli kredi kartları şifreyle kullanılmaya başladı. Bu uygulama o dönemde kart hamilleri tarafından çok sevilirse de getirdiği güvenlik avantajlarından ötürü kısa sürede benimsendi.



Chip and PIN



### Kartlı ödemelerin geleceği

Kağıt baskılı “charge” kartlardan yüz tanımaya varan bu süreçte, başlangıcı 1950 olarak kabul edersek tam 68 yılı geride bırakmışız. Şimdi bugünden önümüzdeki 10 yıla baktığımızda bizi bekleyenleri de kısaca özetleyelim...

Biyometrikler çok hızlı bir şekilde ödeme güvenliğini sağlayıcı temel unsur olarak hayatımıza giriyor. Mastercard’ın yüz tanımayla ödeme güvenliği sağladığı “Selfie Pay” bunlara güzel bir örnek. Parmak izi doğrulamasıyla mağaza içinde yapılan ödemeler de gene bu alandaki gelişmelerden. Biyometrik doğrulamayla yapılan ödemelere hız, güvenlik ve kolaylık açısından bakıldığında, tüketiciler tarafından kabul göreceğine inanıyorum.

Gelişen EMV çipli, temassız ve sanal

kartlara; gelişmiş POS sistemleri, mobil ödemeler, temassız ödeme teknolojileri ve internet ödemeleri eşlik ediyor. Kasasız süpermarketler; yüz tanımayla hesap ödenebilen restoranlar da geleceğin yeni nesil üye işyeri karakterini belirliyor. ☹



# ÖDEMELER DÜNYASININ ÖDÜLLENDİRİLECEĞİ PSM AWARDS BAŞLIYOR

Gündem Medya Grubu yayınlarından PSM'nin 10'uncu yılına özel dağıtılacak "ödeme sistemleri ödülleri" için geri sayım başladı. İnovasyona dayalı teknolojik ürün ve hizmetlerin ödüllendirileceği PSM Awards'a, pazara sunulmuş yenilikçi ürünler ve süreç geliştirme-iyileştirme çalışmalarıyla başvurulabilecek...



Ödeme sistemleri sektörünün basılı tek yayın organı PSM'nin 10'uncu kuruluş yıldönümüne özel düzenlenen yarışma için başvuru süreci başlıyor. 1 Haziran'dan itibaren PSM web sitesinden (psmmag.com) yapılabilecek başvurular için son tarih 3 Eylül Pazartesi. Ödüllere ekim ayında kazananlara teslim edilecek. PSM Awards, yenilikçi ürün ve ödeme teknolojileri geliştirmeyi hedef alan süreç geliştirme-iyileştirme çalışmalarını desteklemek; inovatif proje ve ürünlerin ardındaki iş modellerini, deneyim ve birikimleri paylaşmak, ödeme sistemleri endüstrisinde yaratıcılığı teşvik etmek amacıyla düzenleniyor. Ödeme teknolojilerinin hayatımıza etkilerinden esinlenen program, aynı zamanda Türkiye'deki startup'ların potansiyelini gün ışığına çıkarmayı, onları ülke ekonomisine kazandırmayı hedefliyor.

Ödüllere merkezi ve/veya işletme yeri Türkiye sınırları içerisinde bulunan tüzel kişiliğe sahip KOBİ'ler, büyük ölçekli işletmeler, startup'lar başvurabilecek. Başvurular "Ürün Yeniliği" ve "Süreç Yeniliği" olmak üzere iki kategori altında toplanacak. Ödül programı için birden fazla kategoride başvuru yapmak mümkün. İlk aşamadaki genel uyum kontrolünün ardından; üniversite, özel sektör ve sivil toplum kuruluşu temsilcilerinden oluşan jüri üyeleri başvuruları değerlendirecek.



Tülin Çakmak

## PSM AWARDS KATEGORİLERİ

- En inovatif ürün
- En iyi mobil ödeme çözümü
- Yılın ödeme yeniliği
- En iyi online müşteri ödeme çözümü
- Yılın teknoloji sağlayıcısı
- En iyi ödeme sistemleri altyapısı
- Müşteri odaklılık
- Yılın Startup'ı

Detaylı bilgi için: [www.psmmag.com](http://www.psmmag.com)

## Sosyal sorumluluk projesi

Gündem Medya Grubu Danışmanı Tülin Çakmak, PSM Awards'un aynı zamanda ödeme dünyasının mimarlarını desteklemek ve teknolojiyi geliştirmek adına bir sosyal sorumluluk projesi olduğunu vurguluyor. Çakmak, "PSM'nin yayın hayatındaki 10'uncu yılını ekim ayında kutlayacağız. Ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren, inovatif projeler geliştiren çok değerli şirketlerimiz var. Hayatımızın hemen her alanına nüfuz eden böylesi önemli bir alanda sektöre hizmet etmek, yenilikçi projeleri ilk duyuran yayım olmak bizler için gurur verici. PSM Awards'u 10'uncu yıla özel ilk kez düzenliyoruz. Önümüzdeki yıllarda da sürdürerek bu ödül programını gelenekselleştirmeyi amaçlıyoruz. Ödemeler dünyasının tüm aktörlerini PSM Awards'a başvurmaya davet ediyoruz" diyor. ☺





Sadece en iyiler kazanır!

çok yakında



0212 255 32 92

www.psmmag.com

# İnternette alışveriş, sanal kart ve 3D güvenlik sistemi



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

**G**erek küresel alanda gerekse ülkemizdeki e-ticaret hacminin her geçen gün artmasıyla risklerin yönetimi daha önemli hale geliyor. Özellikle de riskleri minimize edebilecek, tüketicilerin daha güvenilir bir sistemde alışveriş yapmalarını sağlayacak farklı finansal çözümlerin hayatımıza girdiğine tanıklık ediyoruz. Söz konusu finansal çözümleri düzenleyen kuruluş olarak Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) güvenli ortamı oluşturma bakımından önemli bir rol üstlendiğini ve tüketiciler nezdinde çeşitli zararların önlenmesi yönünde bazı uyarılarda bulunduğunu görüyoruz.

İnternette alışverişte ödeme yöntemlerinin başında bankaların çıkardığı kredi kartları geliyor. Bunun yanı sıra ülkemizde faaliyette bulunan ödeme kuruluşları veya elektronik para kuruluşları da çeşitli çözümler sunuyor. Özellikle 11 tane lisanslı elektronik para kuruluşunun her geçen gün tüketiciler nezdinde daha geniş bir tabanda yayıldığı görülüyor. Ancak gün itibarıyla internette alışveriş yapan tüketicilerin çoğunun doğrudan bankalardan aldıkları araçlarla alışveriş yaptıkları görülüyor. Bu minvalde de sanal kart çözümünün e-ticaret hacminin artmasında önemli bir rol oynayabileceği düşünülüyor.

BDDK tarafından kamuoyunun aydınlatılması ve tüketicinin bilinçlendirilmesi amacıyla oluşturulan ve kurumun internet sayfasına eklenen SSS (Sıkça Sorulan Sorular) bölümünde dönem dönem bu konularla ilgili güncellemeler yapılıyor. Biz de yazımızda SSS linkinin altında "Banka ve Kredi Kartları" bölümünde yer alan internette alışveriş, sanal kart ve 3D güvenlik sistemiyle ilgili olarak derlenen bazı önemli bilgilere yer vereceğiz...

## SSL sertifika var mı, adres çubuğu yeşil mi?

BDDK, resmi internet sitesinde yayınladığı bölümde, tüketicilerin öncelikle kredi kartıyla internette alışveriş yaptıkları web sitelerinin ilgili güvenlik yazılımlarıyla korunuyor olduğu konusunda dikkatli davranmaları ve alışveriş sırasında otomatik programlarla başka sitelere yönlendirilmediklerinden emin olmaları gerektiğini vurguluyor. Ayrıca, alışveriş yapılan web sitesinin bağlantısının "https" üzerinden kimliği doğrulanmış bir SSL sertifika ile sağlandığının kontrol edilmesi ve adres çubuğunun yeşil renkte olması gerektiği, adres çubuğu yeşil renkte değilse söz konusu sitenin sahte bir internet sitesi olabileceği hususunu dikkate almaları gerektiği belirtiliyor.

## Sanal kart konusunda yanlış bilinenler

Yine BDDK sitesinde internette sanal kredi kartı kullanımı konusunda da ayrıntılı bilgilere yer veriliyor. Bilindiği üzere, sanal kredi kartı internetteki alışverişlerin riskini azaltmak üzere pazara sürülen bir çözüm olarak bugün çok sayıda kişi tarafından kullanılıyor. Sanal kart, adından da anlaşılacağı üzere sanal bir ürün olmakla birlikte fiziksel formu yok. Bazı bankalar, kullanıcıların isteğine yönelik çeşitli karton vb materyaller kullanarak yapılmış gerçek kart benzerinde sanal kart gönderiyorlar.

İşte BDDK, söz konusu "Sıkça Sorulan Sorular" bölümünde sanal kartın basılı olmayan ve fiziki bir varlığı bulunmayan, asıl karta veya kişinin hesabına bağlı olarak oluşturabilecek bir kart olduğu belirtiyor. Ayrıca, sanal kredi kartlarından yıllık üyelik ücreti, sanal kart oluşturma ve kullanma ücreti alınmayacağı açıkça ortaya konuyor. İnternet üzerinden sanal kartla güvenli bir şekilde alışveriş yapılmasının mümkün olduğu da açıklamalara eklenmiş durumda.

## Sanal kart üzerinde kalan bakiyelerin durumu

Sanal kartın limiti yok yani sıfır. Tüketicilerin kullanabilmesi için önce bankanın internet şubesine girerek "yükleme" menüsünden harcama yapacakları tutar kadar limiti sanal karta yüklemeleri gerekiyor. Sanal







**Alışveriş yaptığınız web sitesinin bağlantısının “https” üzerinden kimliği doğrulanmış bir SSL sertifika ile sağlandığını kontrol edin. Adres çubuğunun da yeşil renkte olması gerekiyor. Sanal kart üzerinde kalan tutarların başkaları tarafından kullanılmasını önlemek için işlem sonrası limitin sıfırlamasında yarar var. 3D şifresiyle yaptığınız işlemler sonucu ortaya çıkabilecek zararlardan tümüyle siz sorumlusunuz...**



karta yüklenen limit eş zamanlı olarak asıl kart limitinden düşürülüyor. Yüklenen limitin harcama tutarıyla eşit belirlenmesi durumunda, yapılan harcama sonrası sanal kart limiti otomatik olarak sıfırlanıyor. Harcama tutarından yüksek bir limit yüklenmesi durumunda ise sanal kart üzerinde kalıyor.

İşte BDDK, özellikle sanal kart üzerinde kalan tutarların başkaları tarafından kullanılmasını önlemek için işlem sonrası limitin sıfırlamasının uygun olacağını belirtiyor. Ancak sanal karta yüklenen limiti süreyle sınırlayarak, belirlenen sürenin sonunda kullanılmayan sanal kart limitinin asıl karta otomatik olarak geri yüklenmesinin sağlanması ilgili mevzuat bakımından da mümkün. Her durumda tüketicilerin sanal kart harcamalarını asıl karta ait hesap özetinden takip edebilmesinin sağlanması zorunlu.

### **3D güvenlik sistemi sorumluluğu tüketiciye yüklüyor**

İnternet üzerinden kredi kartıyla yapılan alışveriş işlemlerinin güvenliğinin artırılması için geliştirilen 3D güvenlik sisteminde ise sanal ödeme işlemi gerçekleşirken, banka tarafından tüketiciye, sadece kendisinin bildiği ödeme şifresi sorularak kimlik doğrulaması yapılıyor. Bu sayede yetkisiz kişilerce kredi kartlarının internet ortamında kullanılmasının önüne geçilmesi amaçlanıyor.

BDDK özellikle tüketicilerin banka tarafından cep telefonuna gönderilen 3D güvenlik şifresinin aynen kart şifrelerinde olduğu gibi banka çalışanı dahil hiç kimseye paylaşmaması gerektiğini vurguluyor. 3D şifresinin geldiği mesajda alışveriş yapılan firmanın bilgileri ve harcama tutarı yer alırken, söz konusu mesajla gelen şifreyi girmeden önce bu bilgilerin mutlaka kontrol edilmesi ve farklılık varsa şifrenin kullanılmaması ve bankanın bilgilendirilmesi gerektiği de açıklamalara eklenmiş durumda. 3D şifresiyle yapılan işlemler sonucu ortaya çıkan zararlardan tümüyle tüketicilerin sorumlu olacağı da açıklamalarda yer alıyor. ☹



**B K M**BANKALARARASI  
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

## Yabancı kartlarla yapılan havayolu ödemeleri 4 katına çıktı



TABLO 1

### Türkiye'de kullanılan kartların sayısı 198 milyona ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2018 yılı mart ayı verilerini açıkladı. BKM'nin verilerine göre, mart ayı sonunda Türkiye'de 63.4 milyon adet kredi kartı ve 134.6 milyon adet banka kartı bulunuyor. Mart 2017 sonuyla kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 7, banka kartı sayısında ise yüzde 12 artış görülüyor.



### Kart sayıları (Milyon adet)

	2017 Mart	2018 Mart	Değişim
Banka kartı	120.6	134.6	% 12
Kredi kartı	59.4	63.4	% 7
Toplam	180	198	% 10



TABLO 2

### Kartlı ödemeler geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17 arttı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla mart ayında toplam 64.3 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 57.1 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 7.2 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Büyüme oranları özelinde incelendiğinde ise banka kartıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 40 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 15 olarak gerçekleşti.



### Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

	2017 Mart	2018 Mart	Değişim
Banka kartı	5.2	7.2	% 40
Kredi kartı	49.6	57.1	% 15
Toplam	54.8	64.3	% 17

EXTRE



### Yabancı kartlarla yurtiçinde yapılan ödeme tutarı (Milyar TL)

Yabancı kartlar	2017 ilk çeyrek	2018 ilk çeyrek	Değişim
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)	3.65	5.95	% 63
Ortalama kartlı ödeme tutarı (TL)	460	584	

TABLO 3

### Yabancı kartlarla yılın ilk çeyreğinde 5 milyar 950 milyon TL ödeme yapıldı

BKM verilerine göre Ocak-Mart 2018 dönemini kapsayan yılın ilk çeyreğinde yabancı kartlarla yurtiçinde toplam 5 milyar 950 milyon TL tutarında ödeme yapıldı. Önceki yılın aynı döneminde 3 milyar 650 milyar TL olan kartlı ödeme tutarıyla kıyaslandığında, yüzde 63 oranında büyümeyle son yıllarda gözlenen en büyük artış gerçekleşti. İşlem başına yapılan ortalama kartlı ödeme tutarının ise 460 TL'den 584 TL'ye çıktığı görülüyor.

TABLO 4

### Yabancı kartlarla yapılan havayolu ödemeleri 4 katına çıktı

Yabancı kartlarla yurt içinde yapılan harcamaların sektörel dağılımı incelendiğinde, en fazla payın yüzde 34 ile havayolları sektöründe olduğu görülüyor. Havayollarını yüzde 15 ile konaklama, yüzde 12 ile giyim ve aksesuar, yüzde 7 ile seyahat acenteleri, yüzde 6 ile market ve AVM takip ediyor. 2017 yılının ilk çeyreğiyle kıyaslandığında kartlı ödeme tutarında en fazla artışın yüzde 318 ile havayollarında gerçekleştiği görülüyor. Turizmin ana sektörlerinden konaklama yüzde 42, seyahat acenteleri de yüzde 36 artışla yine en fazla büyüme görülen sektörler oldu.

Yaz dönemi için tatil planlamalarının yapıldığı bu dönemde, turizmin yapı taşları olan bu üç sektörde artışlar görülüyor. Ayrıca yine bu dönemde yabancıların geçen yıla göre çok daha fazla rezervasyon yaptırdığı ortaya çıkarken, bu üç sektörün toplam yabancı kartlarla yapılan ödemelerin yarıdan fazlasını oluşturması da göze çarpıyor.

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

	2017 ilk çeyrek	2018 ilk çeyrek	Değişim	Toplam içindeki payı
Havayolları	483	2.020	% 318	% 34
Konaklama	636	901	% 42	% 15
Giyim ve aksesuar	538	705	% 31	% 12
Seyahat acenteleri	320	436	% 36	% 7
Market ve AVM	219	333	% 52	% 6

## Temassız ödemeler yükselişte!



2018 YILINDA HEDEF:  
200 milyon adet temassız işlem

Türkiye'de temassız ödeme kullanımı katlanarak artmaya devam ediyor. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre,

Temassız işlem adedi 2016 yılında 45 milyon iken, 2017'de yüzde 96 artış göstererek 88 milyon adede çıktı. 2018'in sonunda hedeflenen işlem adedi ise 200 milyon!

Temassız kartlarda şifresiz işlem limiti

90 TL



Mart ayından itibaren 90 TL'ye çıkan temassız kartlardaki şifresiz işlem limiti kullanıcıların hayatlarını daha da kolaylaştırdı.

Temassız ödemeler güvenlidir

Temassız özellikli kart ve cihazlar ulusal ödeme şemalarının getirdiği güvenlik standartlarına tabidir. Ayrıca, ödeme kabul cihazları bankaların belirlediği risk kriterlerine uygun kişilere verilmektedir ve bankaların devamlı kayıt ve takibi altındadır.

Temassız ödemeler, kartın elden bırakılmamasına imkân sağladığı için kaybolma, çalınma ve kopyalanma riskini azaltır.

Temassız ödemeler ayrıca kasa yönetiminde nakit operasyonunun getirdiği hata, sahte para, nakit para taşıma ve nakit parayı koruma maliyeti konularında da avantaj yaratır.



# NAKİT

## krallık tahtını kimselere bırakmıyor

47 ülkede yapılan araştırmanın sonuçlarına göre alışverişlerde, ödemelerde nakdin payı azalmak bir yana artırıyor. Elektronik ödemelerin yaygın olduğu Amerika ve Asya ülkelerinde bile nakit kullanımında artış gözleniyor. Nakdin 2011'de küresel GSYİH içinde yüzde 8.1 olan payı 2016'da yüzde 9.6'ya yükseldi...



G4S araştırma şirketi, dünya nüfusunun yüzde 75'ini ve küresel GSYİH'nın yüzde 90'ını kapsayan 47 ülkeyi inceledi. Araştırma sonunda oluşturulan "Dünya Nakit Raporu"na göre, son yıllarda mobil cihazlar da dahil olmak üzere elektronik ödeme seçenekleri çoğalmasına rağmen nakit kullanım alışkanlığı artarak sürüyor. GSYİH'ya oranla dolaşımdaki nakit tutarı küresel düzeyde 2011'de yüzde 8.1'ken, 2016 yılında yüzde

9.6'ya yükselmiş durumda. Raporla farklı bölgelerdeki ödeme alışkanlıkları da inceleniyor. Avrupa'da satış noktasında yapılan işlemlerinin yüzde 80'i nakitle yapılırken, Kuzey Amerika kartlı ödemelerin en çok kullanıldığı bölge oldu. Asya'da çevrimiçi işlemlerde yükselmeye karşın hala birçok ülkede 4 alışverişten 3'ü nakitle yapılıyor. Kısacası Asya'da da hala nakit para denklemden çıkmış değil...

G4S Küresel Nakit Bölümü Genel Müdürü İsa Rosano, sonuçları şöyle değerlendiriyor: "Günümüz ekonomisinde nakit hala önemli bir aktör. Eldeki veriler, popülar düşüncenin aksine nakit talebinin kesin olarak GSYİH'ya göre arttığını gösteriyor. İnsanlar paraya güveniyor çünkü taşınması kolay, elde tutulabiliyor, korunuyor. Raporumuz sadece nakdi değil diğer tüm ödeme araçlarını içeriyor. Nakit önemli bir ödeme seçeneği olarak önemini koruyacak. Bu açıdan işletmelerin ve kurumların nakit döngüsünü verimli bir şekilde yönetmeye devam etmesi önemli."

### HER ÜÇ KİŞİDEN İKİSİNİN BANKA HESABI VAR

Rapor, bankacılık ve finans sistemiyle ilgili ilginç verileri de paylaşıyor. Örneğin, dünyadaki insanların üçte ikisinin bir banka hesabı var. Bu da nakdin, finansal katılımın temeli olduğu şeklinde yorumlanıyor. Dünya çapında dolaşımda olan 164 resmi ulusal para birimi bulunuyor. 197 ülkenin bir kısmı ortak para birimini kullanırken Panama ve Bhutan'ın birden fazla para birimi var.

#### Nakit neden tercih ediliyor?

- Tüketiciler ve pek çok işletme için maliyet etkinliği sağlıyor.
- Tüm dünyada insanlar ve işletmelerin çoğu parayı yay-



günlüğü nedeniyle tercih ediyor.

■ Arada başka bir taraf yani üçüncü bir taraf bulunmadığı için daha güvenilir bulunuyor.

■ Herhangi bir elektronik altyapıya bağlı olmadığı için alışverişte kesinti ya da kötü sürprizler yaşanma riskini ortadan kaldırıyor.

■ Fiziksel olarak var olduğu, yani elde tutabildiği için kontrol edilmesini, bütçe yapılmasını kolaylaştırıyor.

■ Komisyon, faiz gibi herhangi bir ek ücret ödenmesine gerek yok.

■ En önemli özelliklerinden biri de nakdin kişisel olması. Yani kişisel bilgilerin başkalarıyla paylaşılması zorunluluğu yok. Gizliliği sağlayan bir başka özelliği de ne satın aldığımızı hiç kimsenin, hiçbir kurumun bilmiyor oluşu.

### Tüm kıtalarda yaygınlığını koruyor

Raporda, nakit kullanımıyla ilgili ilginç veriler şöyle:

■ GSYİH'ya oranla dolaşımdaki nakdin dünya ortalaması yüzde 8.6'ya çıktı. Güney Amerika ise yüzde 16 ile nakdi en çok seven kıta...

■ ATM'lerin yaygınlaşması nakit kullanımı da etkiliyor.

ATM'lerden çekilen nakit miktarı 2015'te küresel düzeyde yüzde 4.6 artış gösterdi. Araştırma, ABD'de ATM'lerden nakit çekme işlemlerinin genelde 25 dolar ve altında tutarlar için yapıldığını gösteriyor.

■ Avrupa'daki satış noktasında işlemlerin yüzde 80'i nakitle yapılıyor. 2016 yılında Avrupa'daki tüm işlemlerin yüzde 60'ı nakitle yapılmış.

■ Araştırmanın yapıldığı ülkelerin yüzde 75'inde işlemlerin 50'sinden fazlası nakitle yapılmış.

■ İşletmelerin çoğu nakit kabul ediyor ama Uber gibi elektronik ödeme sistemlerinde nakit kullanılmıyor. Buna karşılık Asya, Afrika ve Güney Amerika gibi nakdi seven ülkelerde özel çözümler de gündeme geldi. Örneğin, Asya ve Orta-doğu'daki birçok ülkede online alışverişlerde kapıda ödeme imkanı veriliyor.

■ Araştırma, sadece iki ülkede nakit ödemelerde önemli bir düşüş olduğunu gösteriyor. Güney Kore'de, hükümetin madeni para sirkülasyonunu azaltma politikası doğrultusunda nakit kullanımında yüzde 14'lük düşüş yaşandı. En yüksek düşüşse yüzde 20 ile "nakitsiz toplum" yolunda önemli adımlar atan İsveç'te kaydedildi.



## Carrefour, mobil ödeme sistemini yaygınlaştırıyor

Perakende zinciri Carrefour, yeni mobil ödeme uygulaması Carrefour Pay'i mağazalarında kullanıma açıyor. Android üzerinde kullanılabilen Carrefour Pay ile müşteriler sadakat programlarına ve indirim kuponlarına erişebilirken, mağaza içi ödemelerini de hızlı ve kolay bir şekilde yapabiliyor. Uygulama şu anda Fransa'daki 3 bine yakın Carrefour mağazasında ve şirketin diğer ülkelerdeki temassız ödeme kabul eden mağazalarında kullanılabilir.

Carrefour Pay, Haziran 2016'da Fransa'da kullanıma açılan Apple Pay ile benzer özellikler içeriyor. Bu sayede ödeme süreleri kısılırken, özellikle dijital müşterilere pratik bir alışveriş deneyimi sunuluyor. Uygulamayı alışverişlerinde kullanmak isteyen müşterilerin banka veya kredi kartı bilgilerini Carrefour Pay'e önceden kaydetmeleri gerekiyor. Ardından bir alışveriş sırasında akıllı telefonun ilgili ödeme alanına okutulmasıyla pratik bir şekilde alışveriş tamamlanmış oluyor.

## Bu banka şubesinde robotlar çalışıyor!

Çin'in en büyük bankalarından China Construction Bank (CCB), robot personellerin görev yaptığı yapay zeka ve sanal gerçeklikle donatılmış yeni bir şube açtı. Şubenin kapısından giren müşterileri "gülümseyen" bir robot karşılıyor. Yüz tanıma sisteminden faydalanan robot, kapıdan girdiğiniz anda kim olduğunuzu anlıyor ve sorduğunuz sorulara sesli olarak yanıt veriyor.

165 metrekarelik şubede hesap açma, para transferi, döviz ve altın alım satımı ile varlık yönetimi için geliştirilmiş farklı robotlar da müşterilere hizmet veriyor. Bir insan personele ihtiyaç duyanlar için de özel bir oda ayrılmış. Ancak burada da müşteri temsilcisiyle video konferans yoluyla iletişim kuruluyor. Girişimin bir test çalışması olduğunu



söyleyen banka yetkilileri, müşterilerden gelen tepkileri değerlendirip iyileştirmeler yapacak. Örneğin bir müşteri, robotla iletişim kurmak (yüzünü gösterebilmek) için boy farkından dolayı "çömelmesi" gerektiğini belirtmiş. Bir başkası da bunun diğer sektörlerde de uygulanmaya başlayan sanal gerçeklikten çok farklı olmadığını ifade ediyor.

## JCB, biyometrik kredi kartları kullanmaya başlıyor

Japonya'nın Visa ve Mastercard'a rakip şirketi JCB'den parmak izi okuyuculu kart hamlesi geldi. Bu teknoloji için IDEMIA ve Toppan Printing ile işbirliğine giden şirket, kısa bir süre önce çalışanlarına yeni JCB biyometrik kartlarını teslim etmeye başladı. Kart sahipleri bir akıllı telefon ya da tablet uygulamasını kullanarak parmak izlerini kaydettiklerinde, kartın sağ alt köşesinde bulunan parmak izi sensörüne gömülü temassız ödeme teknolojisiyle, bu tip ödemeleri kabul eden yerlerde güvenli bir şekilde alışveriş yapabilecek.





## **BANKA ŞUBESİNİN İÇİNE PASTANE AÇTILAR!**



**➔** Dünyaca ünlü pasta şefi Iginio Massari, yeni dükkanını Intesa Sanpaolo'nun Milano şubesinin içine açtı. Şimdiye kadar ağırlıklı olarak ünlü isimlere ve politikacılara hizmet veren Massari, bu yeni konseptle banka şubelerinin bilindik soğuk ve gri havasını dağıtmak istediği için böyle bir yöntemi tercih etmiş. Banka şubesine gelenleri, fırından yeni çıkmış pasta ve kek kokusuyla karşılaşıyor. Milano şubesi, fiziksel şubelerin kapatıldığı bir dönemde kendisini yeni nesil trendlere uygun bir şekilde baştan tasarlamayı amaçlıyor. Intesa Sanpaolo Pazarlama Yöneticisi Andrea Lecce, müşterilere bankaya gitmek için güzel bir gerekçe sağlamak istedikleri için böyle bir yöntemi denemeye karar verdiklerini, sonuçlarından da memnun olduklarını söylüyor. Aslında bu proje, Intesa Sanpaolo şubelerini modern birer yaşam alanı haline getirmeyi amaçlayan 500 milyon Euro'luk çalışmanın ilk adımını oluşturuyor. Şef Massari ise "Bu oldukça zorlu bir iş olmasına karşın bir bankada hizmet veren ilk pasta şefi olmaktan mutluluk duyuyorum" diyor. Bankadaki pastane, Massari'nin 1971 yılından bu yana hizmet veren ve Brescia kentinde bulunan mekanından sonra ikinci adresi oldu. ☺



# YARINA İNAN



Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.  
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;  
yarın, hayalin hayatın olacak.

 **Ziraat Emeklilik**  
Geleceğiniz için daha fazlası

 Müşteri İletişim  
Merkezi  
[www.ziraatemeklilik.com.tr](http://www.ziraatemeklilik.com.tr)

Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.

 /ziraatemeklilik



# Merhaba Türkiye

Transferwise ve Birleşik Ödeme işbirliği ile  
Türkiye'den ya da Türkiye'ye %89 daha ucuz ve  
aynı gün uluslararası para transferi

GÜLE€ GÜLE€

¥ÜK\$€K

TRANŞF€R ÜCRETL€Rİ



[transferwise.com](https://transferwise.com)

// BİRLEŞİK ÖDEME |  TransferWise