

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ARALIK 2018

Sayı: 92 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

ZİRVE YOLUNDA

Işıl Akdemir Evlioğlu:
“Yetkinliklerinize
odaklanarak
daha başarılı işler
yapabilirsiniz!”



**Türkiye'nin bankacılık
sisteminde geçen
ilk yerli yemek kartı**



**Ücretsiz uluslararası
para transferi Türkiye'de**



**Paynet'ten bir ilk:
Sanal ve fiziki POS birleşti**



Onur Alver:

**“GİB SIM kart ile tüm
cihazlar yazarkasa
POS'a dönüşsün”**



Param POS'da Kurulum, Kullanım, Ek POS, İşlem Ücreti ve Ciro Taahhüdü **YOK!**



İhtiyaç duyabileceğiniz tüm ödeme kanallarının hepsi ParamPos ile tek bir entegrasyonla mümkündür. Hem siz hem müşterileriniz güvenli ve kolay tahsilatın rahatlığını yaşayın. Operasyonel yüklerle uğraşmayın!



QR Kodu okutarak başvuru sayfasına ulaşabilirsiniz.



ParamPOS

parampos.com
0850 988 0 999

ParamTMPOS

"Yüksek Komisyon Oranlarına Paydos"

EDITÖRDEN...



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

PSM, 10 yaşında!

Ödeme sistemleri sektörünün basılı tek yayın organının 92'nci sayısını tutuyorsunuz elinizde. PSM'nin kuruluşundan bu yana 10, Gündem Medya Grubu bünyesinde yayınlanmaya başlamasından bu yana da 5 yıl olmuş. 10'uncu yılınızı özel bir ödülle kutluyoruz. 12 Aralık Çarşamba günü İTÜ ARI Teknokent'te düzenleyeceğimiz PSM AWARDS törenine tüm okurlarımızı buradan davet ediyorum...

5 yıl önce Gündem Medya Grubu bünyesinde yayınlanan ilk sayıyı elime aldım ve editör yazısını yeniden okudum. Eski mektupları okur gibi hissettim, biraz duygulandım. Bir kısmını buradan sizlerle paylaşmak istedim. Umarım o zaman verdiğimiz vaatleri yerine getirebilmişizdir...

PSM, bundan böyle hem klasik anlamda bir sektör dergisi olmayacak hem de klasik anlamda bir sektör dergisi olacak...
"Nasıl yani" dediğinizi duyar gibiyiz.

Evet, PSM klasik anlamda bir sektör dergisi olmayacak. İşlevi sektör temsilcilerinden, şirketlerden, kurum ve kuruluşlardan gelen bültenleri, bilgileri aktarmakla sınırlı olmayacak...

PSM klasik, daha doğrusu gerçek anlamda bir sektör dergisi olacak. Belli bir disiplin olacak ve ödeme

sistemleri sektörünün tüm temsilcilerini kapsayacak. Ancak öncelikli amacı, ödeme sistemlerinin bütün aktörleriyle birlikte sektörün vizyon kazanmasına katkıda bulunmak olacak. Bunun için de içeriğin önemli bir kısmını sektöre yol gösterecek, ufuk açacak haberler, dosyalar, röportajlar oluşturacak.

Bizce bu konuda en büyük avantajımız, editöryal ekibimizin neredeyse tamamının ekonomi gazetecilerinden oluşması. Sektöre yabancı değiliz. Dönem dönem haberler yaptık. Grubumuzun internet sitelerinde ödeme sistemleriyle ilgili gelişmelere atlamadan yer veriyoruz. Ancak itiraf edelim; PSM'nin bizim için 'ilk' olan bu sayısını hazırlarken ödeme sistemleri hakkında neredeyse hiçbir şey bilmediğimizi fark ettik...

Ancak bunun da bir avantaj olduğuna karar verdik. Çünkü öğrendiğimize heyecanlandık; heyecanlanınca yeni şeyler öğrenme şevkimiz arttı. Sonra bu heyecanı sayfalarımızda sizlere de yansıtmaya çalıştık. Ama klasik sektör dergileri gibi başkalarına da "öğretme" kaygısı gütmeyen... Zaten gazeteciliğin de tanımı bu değil mi? Bu heyecanın bitmemesi, şevkimizin daha da artması için siz sektör temsilcilerinin, okurlarımızın desteğine ihtiyacımız var. Bizi bu yolda yalnız bırakmayacağınıza eminiz. Herkese keyifli okumalar.



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

DANISMAN, Marka ve Etkinlik Yönetimi
tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

YÖNETİM YERİ

Şirket 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 • ARALIK 2018



58

ÖDÜL

Türkiye'nin Ödeme Oscar'ları törenine davetlisiniz!



6

VİTRİN

Ücret almayan, müşterisine aidat veren kredi kartı 2 yaşında

18

mPOS

"GİB SIM kart ile tüm cihazlar yazarkasa POS'a dönüşsün"

22

YENİLİK

Türkiye'nin bankacılık sisteminde geçen ilk yerli yemek kartı: Yemekmatik

24

REGÜLASYON

"Yemek kartlarında asıl rekabet şimdi başlıyor"

26

YEMEK KARTLARI

"İskonto yasağı Multinet Up'ı öne çıkaracak"

28

İŞBİRLİĞİ

Vodafone Türkiye'nin yazarkasa POS tercihi Ingenico oldu

30

YILDÖNÜMÜ

3 yılda 4.3 milyon finansal işlem, 4 milyon ödeme...

32

YATIRIM

İş Bankası Çin'de inovasyon merkezi açtı

34

ZİRVE YOLUNDA

"Yetkinliklerinize odaklanarak daha başarılı işler yapabilirsiniz!"

36

POS

Paynet'ten bir ilk: Sanal ve fiziki POS birleşti

38

ANALİZ

GCC elektronik ödeme pazarı: Bahreyn ve Kuveyt

44

KART

VakıfBank'tan 5 yeni kart birden

46

VİZYON

Akıllı ekonomilerde bankalar için bir gelecek var mı?

48

PARA TRANSFERİ

% 100 dijital olduğu için ücretsiz!

50

E-TİCARET

Kasımda alışveriş aşkı başkadır!

52

FINTECH DÜNYASINDAN GELİŞMELER

Adı ne olursa olsun deneyimin değiştiği cuma!

54

GAYRİMENKUL

Tapu.com'da pazarlık dönemi başladı

56

İOT GÜVENLİĞİ

Nesnelerin de kimliği olmalı ve teyit edilebilmeli

60

MEVZUAT

Ödeme ve elektronik para kuruluşlarının 2018 karnesi

62

EXTRE

Kredi kartı kullanıcıları ortalama 2.2 karta sahip

64

DÜNYADAN

Günümüz finans kurumlarının yüzde 80'i 2030'da tarihe karışacak!

► Ücret almayan, müşterisine aidat veren kredi kartı 2 yaşında

Türkiye’de tüketiciler tarafından 65.5 milyon üzerinde kredi kartı kullanılıyor. Alışveriş ve farklı ödemelerini kredi kartıyla yapanların sayısı ise her geçen gün artıyor. Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre eylül ayında kredi kartıyla yapılan ödeme tutarı 65 milyar TL’yi aştı. Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi’nin Temmuz 2018 verileri ise 2.3 milyon üzerinde kişinin kredi kartı borcu nedeniyle yasal takibe intikal ettiğini veya yasal takibinin devam ettiğini gösteriyor.

Kuveyt Türk Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Oral, kredi kartı kullanımında özenli olunması gerçeğinden yola çıkarak hizmete sundukları Sağlam Kart ile müşterilerine destek olduklarına dikkat çekiyor. Sağlam Kart’ı bütçe dostu olarak tanımladıklarını ifade eden Oral, “Bu kartla ihtiyaç duydukları anda müşterilerimizin yanında oluyoruz. Burada özellikle dikkat çektiğimiz konu ihtiyaç. Sağlam Kart’ı müşterilerimizin gereksiz harcamalarını önlemek



ve temel ihtiyaçtan kaynaklanan harcamalarında kullanmalarını sağlamak üzere kurguladık. Müşterilerimize sağlık ve eğitim sektöründe vade farksız 5 taksit imkânı sunuyoruz. Konut, seyahat, yol yardımı, concierge gibi birçok alanda asistan hizmetlerinden de yararlandırıyoruz” diyor. Sağlam Kart, yıl boyunca her ay 200 TL ve üzerinde kullanım yapan ve hesap özeti vaktinde ödeyen müşterilerine 50 TL değerinde “Altın Puan” veriyor. Oral, müşterilere kısıtlı ve süreli puanlar yerine diledikleri şekilde kullanabilecekleri veya tasarruf edebilecekleri “Altın Puan” hediye etmeyi tercih ettiklerini belirtiyor ve şöyle ekliyor: “Kartını düzenli kullanan müşterilerimizin 50 TL’leri bu yıl şubat ayı itibarıyla



hesaplarına yatmaya başladı. Sağlam Kart’ın kazandırdığı Altın Puanlar 10 TL’yi aştığında müşterilerin altın cari hesabına aktarılıyor. Kart sahipleri bu hesapta altınlarını biriktirebiliyor, TL’ye çevirebiliyor ya da gram altın olarak şubelerimizden alabiliyor.”

ALBARAKA TÜRK müşterileri , Pttmatiklerden ücretsiz işlem yapabilecek

Albaraka Türk, PTT A.Ş. ile işbirliği yaparak, müşterilerinin Türkiye genelindeki 3 bin 500’den fazla Pttmatik’ten ücretsiz olarak yararlanmasını sağlamaya başladı. İşbirliği için düzenlenen imza töreni, Albaraka Türk Genel Müdür Başyardımcısı Turgut Simitcioğlu ve PTT A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Canbolat’ın katılımıyla Albaraka Türk’ün İstanbul’daki genel merkezinde yapıldı. Simitcioğlu, “Bu işbirliğiyle 320 olan ATM sayımızı yaklaşık 10 katı kadar artırarak 3 bin 500’ün üzerine çıkarıyoruz. Müşterilerimiz tüm Pttmatik’lerden kampanya süresince

ücretsiz olarak para çekebilecek ve bakiye görüntüleyebilecek. Bu stratejik işbirliği müşterilerimizle daha fazla noktada temas etmemizi sağlayacak. PTT’nin yaygın ağının katkısıyla müşterilerimiz özellikle para çekme konusunda daha rahat hareket edebilecek” dedi. Yusuf Canbolat ise işbirliğini şöyle değerlendirdi: “Pttmatik’ler geniş hizmet ağımızın önemli bir parçası olarak Türkiye’nin dört bir yanında yer alıyor. Ülkemizde başka hiçbir banka ATM’sinin bulunmadığı 174 yerleşim yerinde sadece Pttmatik’ler hizmet veriyor. Bugün Albaraka Türk ile imza attığımız ortak ATM



projesi de müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarma, insanımızın hayatını kolaylaştırma, ülke ekonomisine katkı sunma bakımından önemli faydalar sağlayacağına inanıyorum.”

YIL 2018 Biz 70'iiz

#akbank70iz

Sanatçının
tutkusuna
yetmişiz.

AKBANK

sizin için

► VakıfBank, “Nakitsiz Azerbaycan” için dijital rehberlik yapacak

VakıfBank, dijital bankacılık deneyimlerini paylaşmak üzere Azerbaycan Merkez Bankası yöneticileriyle başkent Bakü’de bir araya geldi. VakıfBank heyeti görüşmede, Mastercard danışmanlığında projelendirilen ve hükümet programına alınan “Nakitsiz Azerbaycan” projesi hakkında bilgi aldı. Mobil temassız ödeme, Mastercard NFC ödeme, Masterpass ödeme platformuna banka kanallarından kayıt olma projelerini de kapsayan dijital bankacılık alanındaki bilgi donanımı ve deneyimlerini Azerbaycanlı yöneticilerle paylaştı. VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı İlker Yeşil, ziyarette ilgili şu bilgileri paylaştı: “Dijital dünyada müşterilerimizin ‘yanındaki güç’ olma adına önemli yeniliklere imza atıyoruz. Sektörün en iddialı uygulamalarından biri olan ve şu anda 3.3 milyon müşterimizin kullandığı VakıfBank Mobil’i sürekli olarak yenilikçi çözümlerle güncelliyoruz. Bu yönde attığımız adımlardan biri olan ve sektörde bir ilk olarak



öne çıkan Masterpass özelliği de müşterilerimize büyük kolaylık sağlıyor. Bu sayede VakıfBank Mobil kullanıcılarımız, kartlarını bir kez tanımladıktan sonra online alışveriş site ve uygulamalarında, kart bilgilerini paylaşmadan hızlı ve güvenli bir şekilde alışveriş yapabiliyor.



Aynı zamanda Masterpass’e üye işyerleri için de önemli

bir çözüm sunmuş oluyoruz. NFC özellikli Android telefonlara sahip müşterilerimiz de yine VakıfBank Mobil üzerinden temassız ödeme özelliğini aktif hale getirerek, temassız POS cihazlarına sadece cep telefonlarını dokundurarak hızlı ve güvenli bir şekilde alışveriş

yapabiliyor. Mobil bankacılık alanındaki tecrübelerimizi kardeş ülke Azerbaycan’la paylaşmaktan büyük memnuniyet duyduk.”

Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Genel Müdürü Yiğit Çağlayan ise “Bu projeyle Azerbaycan’da dijital ödemelerin yaygınlaşmasının önündeki engellerin kaldırılması ve toplam ödemeler içinde yüzde 2 olan kartlı ödemelerin payının yüzde 30’a yükselmesi hedefleniyor. Hız, güvenlik ve kolaylık gibi dijital ödemelerin sunduğu avantajların tüm toplumların refah seviyesini daha da iyi noktalara getireceğine inanıyoruz. Bu konuda öncü bankalarımızdan biri olan VakıfBank’ın Türkiye’deki uygulamalarını Azerbaycan Merkez Bankası ile paylaştık” dedi.

Yemek kartını taşımak zorunda değilsiniz

Sodexo Restaurant Pass yemek kartı kullanıcıları, artık Sodexo Mobil uygulaması üzerinden kartları yanlarında olmasa bile ödeme yapabiliyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri İcra Kurulu Başkanı Eda Uluca Özcan, bu yeni özelliğin nasıl kullanılacağıyla ilgili ilgili şu bilgileri veriyor:

“Kart kullanıcılarımız önce Sodexo Mobil uygulamasında yer alan ‘Mobil Ödeme’ linkine tıklayarak ödeme için kullanılacak bakiyeyi seçiyor. Ardından ‘Mobil Ödeme Kodu Al’ butonuna basıyor. Sonra da 6 haneli mobil ödeme kodunu, POS/ÖKC cihazına girilmesi için kasa görevlisine iletiyor. Böylece ödeme kolay ve güvenli bir şekilde tamamlanıyor.”

SODEXO’DA MOBİL ÖDEME DÖNEMİ BAŞLADI!



sodexo
YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

Eda Uluca Özcan


Ödemelerin Bir Adım Ötesi





Verisoft ödeme sistemlerinde en yenilikçi teknolojileri ilk geliştiren ve müşterilerine ilk öneren şirket olarak 34 yıldır sektörün hep bir adım ötesinde, teknolojinin dönüşümüne öncülük ediyor.

Türkiye'nin 16 büyük bankası, Verisoft Yazarkasa POS çözümleri ile bir yılda 1 milyarın üzerinde işlem gerçekleştiriyor.





 Kartlı Ödeme Çözümleri

 Dijital Ödeme Çözümleri

 POS Yazılım ve Entegrasyonu

 Sahtekarlık Önleme ve İzleme Sistemi

 Sadakat Kart Uygulamaları

 Kart Basım ve Kişiselleştirme Çözümleri

 Ödeme Donanım Çözümleri

 verisoft

sales@verisoft.com | 0212 483 72 72
verisoft.com

► İş Bankası'ndan ihracatçı KOBİ'lere özel TurkishExporter üyeliği indirimi

Türkiye İş Bankası, 200'e yakın ülkedeki alıcılardan gelen ürün taleplerini Türk ihracatçılarına ileten ve Türk firmalarına ihracat kanalları sağlayan bir platform olan TurkishExporter ile işbirliğine gitti.

Bu kapsamda 1 yıllık TurkishExporter üyeliği, İş Bankası kredi kartı ya da İş Bankası hesabından havale yöntemiyle ödemelerde yüzde 25 indirimli olarak sunuluyor. Kadın girişimciler içinse yüzde 30 indirim uygulanıyor.



2 milyondan fazla yabancı kullanıcısı ve 10 milyona yakın yabancı ithalatçı şirket kaydı içeren veri bankası ile Türk firmalarını yabancı alıcılarla buluşturan TurkishExporter, üyelerine Türkçe ile birlikte 6 dilde tanıtım hizmeti veriyor. KOBİ'ler, paket üyeliği sonrası İş Bankası şubelerinden ilk kez alacakları İhracatçı Kart'ları bu işbirliği çerçevesinde 1 yıl boyunca kart aidatı ödemedi kullanabilme imkanına sahip oluyor.



İş Bankası'nın İhracatçı KOBİ'lere özel sunduğu İhracatçı Kart ile KOBİ'ler, Türkiye'de bir ilk olarak hem şirket kredi kartının tüm özelliklerinden faydalanıyor hem de İş Bankası aracılığıyla yaptıkları ihracat işlemlerinden MaxiPuan kazanıyor.

Şeffaf ve adil para transferi için önemli bir adım

Küresel para transferi ve ödeme platformu UPT ile Dünya Tasarruf ve Perakende Bankacılık Enstitüsü (WSBI) ortaklığında, Aktif Bank'ın ev sahipliğinde "İnovasyon Çalıştayı" yapıldı. Türkiye ve bölgedeki inovasyon ekosisteminin yanı sıra dijital bankacılığın da tartışıldığı etkinliğe, 15 ülkeden yetkililer katıldı. Etkinliğin açılış konuşmasını, WSBI Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdüren, Aktif Bank Yönetim Kurulu Başkan Vekili (UPT Yönetim Kurulu Başkanı) Mehmet Usta ve WSBI Genel Müdürü Chris de Noose yaptılar.

Çalıştay vesilesiyle UPT ile WSBI arasında, para transferi alanında adil ticari koşullar taahhüt eden ve 80 ülkeden 6 bin finansal kuruluşun dahil olabileceği bir işbirliği başlatıldı. Chris de Noose, Mehmet Usta ve UPT Genel Müdürü Serhan Kavi tarafından imzalanan anlaşma kapsamında UPT, WSBI'nin uluslararası para transferlerinin



şeffaf ve hesap verilebilir koşullarda yapılması amacıyla başlattığı "Adil Para Transferi Platformu" inisiyatifinin ilk uygulayıcısı olacak. Böylece WSBI üyesi bankalara ve finansal kuruluşlara yüksek kalitede para transferi hizmeti sunabilecek. İlk aşamada WSBI'nin Asya'daki üye kuruluşlarına hizmet erişimi sağlayacaklarını belirten Kavi, "Dünya Bankası verilerine göre düşük ve

orta gelirli ülkelerdeki para transferi hacmi 2017'de yüzde 8.5 artış gösterdi. Tüm dünyada ise 613 milyar dolar olan para transferi hacminin 2018 yılında da yüzde 4 (24.5 milyar dolar) artış göstermesi bekleniyor. Bu veriler para transferi alanında hem bireylere kolaylık sağlamanın hem de şeffaf, adil koşullarda hizmet sunmanın ne kadar önemli olduğunu gösteriyor" dedi.

maximum

SİNEMA KEYFİ MAXIMUM'DA!

Cinemaximum'da her gün
Maximum Seans 8 TL,
Maximum Menü %25 indirimli.



App Store'dan
İndirin

Google Play
'DEN ALIN

Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr



Ziraat Maximum Kartlar, Ön Ödemeli Kartlar, Şirket Kredi Kartları ve Vadematik kartlar, Maximum Seans ve Maximum Menü uygulamasından faydalanamamaktadır.

► BKM'nin kapısını dijital cüzdanınızla açabilirsiniz!

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), ziyaretçi girişleri noktasında kişisel verilerin güvenliğini sağlamak amacıyla, entegre güvenlik ve iş zekâsı teknolojileri şirketi Sensormatic ile işbirliği yaptı. BKM'den gelen talep doğrultusunda Sensormatic yazılım ekibi tarafından hazırlanan Passware çözümü, BKM Express ile yapılan entegrasyon sayesinde bina giriş-çıkışlarında ziyaretçilerin kimliklerini teslim etmeleri zorunluluğunu ortadan kaldırıyor. Kişisel verilerin güvenli-

ği için önemli bir yenilik sunan bu çözüm sayesinde ziyaretçi giriş-çıkış süreçleri çok daha verimli ve güvenli hale geliyor.

Öte yandan, BKM'nin öncülüğünde bir sivil toplum kuruluşuna bağış yaparak giriş yapma özelliği de Passware çözümüne eklendi. Nisan 2018 itibarıyla tüm özellikleriyle devreye alınan bu yeni çözüm, sivil toplum kuruluşlarına (STK) destek sağlamaıyla da öne çıkıyor. BKM'nin

dijital cüzdan çözümü BKM Express'e entegre edilen çözüm, ziyaretçilerin STK'lara doğrudan bağış yapabilmesine olanak tanıyor. BKM ofisine gelen ziyaretçiler, resepsiyon bölümündeki tablette bulunan QR kodu BKM Express uygulaması üzerinden okutarak Darüşşafaka'dan Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na kadar çok sayıda STK'ya 1 TL'lik bağış yapabiliyor. Sistem, yapılan bağış sonrası gelen ziyaretçiyi otomatik olarak tanıyor ve herhangi bir kimlik tespitine gerek kalmıyor.

“Kişisel verilerin güvenliği tüm dünyada önem kazanıyor”

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Cankö, işbirliğinin hedeflerini şöyle açıklıyor:



Dr. Soner Cankö



“Kişisel verilerin güvenliği ve korunması tüm dünyada giderek daha fazla önem kazanmaya başladı. BKM olarak biz de Sensormatic Passware çözümüyle bina giriş-çıkışlarını kişisel verilerin korunması açı-

sından çok daha güvenli hale getirdik. Bu projede kullanılan inovasyon, kişisel verilerin güvenliğini sağlayan dijital bir akış olarak dikkat çekiyor. Bu çözümü hayata geçirirken, BKM Express'in doğrulanmış kimlik bilgilerine sahip olmasının sağladığı avantajdan yararlandık. Doğrulanmış kimlik bilgileri sayesinde ziyaretçilerden kimliklerini almaya gerek kalmadan giriş yapabiliyor. Hedefimiz, ihtiyaç olduğu kadar bilgiyi dijital olarak almaktı ve bunu başarmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Üstelik hedefimizi bir basamak daha yukarı taşıdık ve toplumsal fayda için STK'lara bağış yapma özelliğini de projeye dâhil ettik. BKM Express'i kullanan ziyaretçilerimiz, ofisimize geldiklerinde diledikleri STK'ya 1 TL bağışta buluna-



İsmail Uzelli

rak kimliklerini teslim etmeden giriş yapabiliyor.”

Sensormatic CEO'su İsmail Uzelli ise Passware'in sadece Türkiye değil dünyada da örnek bir proje olduğunu vurguluyor ve “BKM için kendi ekibimiz tarafından hazırlanan bu proje, kartlı giriş-çıkış sistemlerinin sadece takip amaçlı değil, topluma destek amaçlı olarak da kullanılabileceğini gösterdi. Benzer çalışmaları devreye almak ve diğer ülkelerde de hayata geçirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz” diyor.



Çapraz satış yapma özelliği için



V240M'Yİ
KEŞFEDİN!

En yeni özellikleri, işlev ve performansa ilişkin son gelişmeleri tek bir çatı altında verimli ve uygun maliyetli bir çözümle birleştiren V240m ile yeni gelir fırsatları yaratmaya hazır olun.

V240m ile basit bir ödeme işleminden puanlarla ya da dijital kuponlarla ödeme alma özelliğine her türlü ihtiyacınızı her yerde karşılayabileceksiniz.

 @verifoneturkiye
 0212 335 34 34

36 YILDIR
İŞLETMELERİN BÜYÜMESİNE
KATKI SAĞLIYORUZ

Verifone®
verifone.com.tr
pazarlama@verifone.com

► Garanti, Mikro Yazılım'da "internet şubesi" açtı

Mikro Yazılım ile Garanti Bankası, Mikro Yazılım kullanıcılarının işini kolaylaştıracak önemli bir işbirliğine imza attı. Anlaşma kapsamında kullanıcı firmalar, Mikro Yazılım programlarıyla Garanti İnternet Şubesi işlemlerini yapabilir hale geldi. Mikro Yazılım'ın "Mikro Jump" ve "Mikro Fly" programlarını kullanan firmalar, Garanti Bankası online toplu ödeme servis entegrasyonu sayesinde artık ödemelerini zaman kaybetmeden yapabiliyor. Garanti İnternet Şubesi üzerinden yaptıkları toplu havale ve EFT işlemlerini bu



Büyümek isteyen her şirkete lazım.

programlar üzerinden yaparak takip edebiliyor. Böylece Mikro Yazılım kullanıcılarının ödeme evrakları otomatik şekilde oluşurken zamandan ve ek çabadan tasarruf ediliyor. Mikro Yazılım Garanti Bankası entegrasyonu sayesinde; ödemeler tamamlandığında otomatik

muhasebeleşiyor, tek ekrandan EFT ve havale işlemleri tamamlanıyor, ödeme akıbetlerinin takibi aynı ekran aracılığıyla yapılıyor, sisteme tanımlanan tüm hesapların bakiyeleri kullanıcılara özel Mikro Jump ve Mikro Fly ekranlarından görüntülenebiliyor.

Kadınsız teknoloji olmaz!

Dünya çapındaki profesyonellerin sürekli değişim geçiren dijital dünyanın yapıcı potansiyelini görmelerine yardımcı olan ISACA (Bilişim Sistemleri Denetim ve Kontrol Birliği), 7 Kasım Çarşamba günü İstanbul'da, Biznet Bilişim'in ana sponsorluğunda "SheLeadsTech Çalışma Grubu Etkinliği" düzenledi. Etkinlikte sektörün önemli isimleri tarafından kadınların siber güvenlik sektöründeki yeri tartışıldı. ISACA İstanbul Başkanı Funda Çetintaş, açılış konuşmasında teknolojiye kadın işgücünün artmasının öneminden bahsederek, "Ülke bağımsız bakıldığında teknoloji sektöründe kadın istihdamı çok düşük. Bu sektöre kadınların da ilgi göstermesi için kadın liderlerin ilerlemesi ve artması gerekiyor" dedi.

Çetintaş, siber güvenlik sektörü özelinde kadınların daha fazla istihdam edilmeye başladığını, ancak henüz yeterli oranda olmadığını da vurguladı.

Dijital dönüşümden kaynaklanan eşitsizliklere dikkat çeken TÜBİSAD Başkanı Erman Karaca ise Türkiye'nin bu konuda risk altındaki ülkelerden biri olduğuna işaret ederek şu değerlendirmeyi yaptı: "Sektörün geleceği için dijital eşitsizliklerin giderilmesine ve dijital yetkinliklerin geliştirilmesine odaklanmak büyük önem taşıyor. Teknolojiye çalışan kadın erkek eşitliği ancak okul yıllarında kız



Funda Çetintaş

Hakan Terzioğlu

Pelin Pehlivan

öğrencilerin bu alana daha fazla yöneltilmesiyle başarılabilir. BM, bu şekilde giderse eşitliğin ancak 2030'lu yıllarda sağlanabileceğini öngörüyor."

Konuşmaların ardından, EnerjiSA Bilgi Güvenliği Risk ve Uyum Grup Müdürü ve ISACA İstanbul Teknolojiye Kadın Lideri Pelin Pehlivan'ın yöneticiliğinde "Siber Güvenlik Sektöründe Kadın Olmak"; Biznet Bilişim Genel Müdür Yardımcısı Hakan Terzioğlu'nun yöneticiliğinde de "Erkeklerin Gözünden Siber Güvenlikte Kadınlar"

panelleri yapıldı.

Etkinlikte, Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) yaptığı araştırmadan, istihdamda kadın erkek eşitliğinin küresel GSMH'yı yüzde 3.7, Türkiye'ninkini ise yüzde 4.8 artıracakı öngörüsü paylaşılarak kadın işgücünün ekonomi için öneminin altı çizildi. Teknoloji sektörü özelinde ise kadının giderek bu alandan uzaklaşmaya başladığı belirtildi. 1980'lerde bilgisayar mühendisliği seçenlerin yüzde 37'sinin kadın olduğu, günümüzde ise yüzde 18'e düştüğü hatırlatıldı.

Türkiye'nin değeri, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

Kartınız hangisi olursa olsun, sağ alt köşesinde TROY olsun.



troyodeme.com

[f /TROYOdeme](https://www.facebook.com/TROYOdeme) [t /TROYOdeme](https://twitter.com/TROYOdeme) [i /troy_odeme](https://www.instagram.com/troy_odeme) #sagaltkose

troy
Türkiye'nin Ödeme Yöntemi

TROY, Bankalararası Kart Merkezi tarafından hayata geçirilen Türkiye'nin ilk ve tek yerli ödeme yöntemidir. TROY logolu kartınızı bankanızdan isteyebilirsiniz.

► E-dönüşüm sürecinde e-dekont altyapısı da tamamlandı

Ödeal, ödeme teknolojileri ve e-dönüşüm konusunda TOBB ve Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) işbirliğinde, Ankara ve İstanbul'da düzenlenen etkinliklere katıldı. Etkinliklerin ilk bölümünde, GİB uzmanları tarafından "Yazarkasa kullanımında mükelleflerin sorumlulukları" konulu bir seminer düzenlendi. "POS-yazarkasa entegrasyonu", "e-arşiv fatura, yazarkasa ilişkisi", "satış otomasyon sistemleriyle entegrasyon" ve "bayilik modeli" konularını içeren seminerde güncel bilgiler paylaşıldı. İkinci bölümde düzenlenen "Perakende Teknolojisinde Yenilikler ve Uyum" başlıklı panelde ise GİB Grup Başkanlarından Abdullah Kiraz, GİB'in e-dönüşüm çalışmalarıyla ilgili bilgiler verdi. Kiraz, 80 bin vergi mükellefinin e-faturaya geçtiğini, bu sayede 22 milyar adet

faturaya denk gelen 300 bine yakın ağacın kesilmekten kurtulduğunu vurguladı. 2020 sonuna kadar bu sayının 2-3 katının hedeflendiğini ifade eden Kiraz, e-arşiv ve e-defter çalışmalarının ardından tüm bankaları ilgilendiren e-dekont çalışmalarının da tamamlandığını açıkladı. Tamamen milli üretim olan, açık kaynak kodlu GİB işletim sisteminin 40 bin lokasyonda kullanıldığını da sözlerine ekledi. Kurucusu



olduğu Ödeal'in KOBİ'lerin bankacılık sistemine tıpkı büyük firmalar gibi ulaşmasını sağlamak üzere kendini konumlandığını vurgulayan Fevzi Güngör ise "Mevcut finansal yapıda KOBİ'lerin, küçük esnafın finansal erişime erişimi maalesef pek ekonomik değil. Nitekim devlet de bu yüzden bizim gibi banka olmayan, inovatif ve teknolojiyi odak alan kuruluşlara lisans verdi. Ödeal olarak bizle çalışan, vergi mükellefi olan küçük esnaf adına, oldukça teknik ve bir sürü yorucu prosedürü bulunan yazarkasa ve POS uygulamalarındaki tüm sürecin uygulama ve sorumluluğunu üstleniyoruz."

TechnoPole POS aparatları Hepsiburada'da

Yazarkasa terminalleri, EFT POS ve PIN pad cihazları için aparatlar üreten TechnoPole, online pazaryeri Hepsiburada.com'u da satış kanalları arasına ekledi. Şimdiye kadar 10 binden fazla üretilip satılan TechnoPole ürünlerine böylece çok daha hızlı ve kolay erişilmesi amaçlanıyor. TechnoPole aparatları ve montaj kitleri; mağaza, süpermarket, restoran, fast-food gibi işletmelerin kasa ve satış hizmeti yapılan noktalarının darlığı ve kullanım alanı sınırlarına karşı ergonomik bir çözüm olarak öne çıkıyor.



► Ortadoğu'da dijital ödemeler için "altına hücum" devri kapıda

Blockchain Türkiye Zirvesi 2018, 18-20 Kasım tarihlerinde Ankara'da düzenlendi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu tarafından MenaPay ana sponsorluğunda düzenlenen etkinliğe 11 ülkeden 40'ı aşkın uzman katıldı. Zirvede blockchain alanında karşılaşılan teknolojik engeller, yasal mevzuat ve kanunlarla ilgili düzenleme çalışmaları masaya yatırıldı. Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki (MENA



Bölgesi) ilk İslami hukuk kurallarıyla uyumlu ödeme sistemi olarak nitelendirilen MenaPay, konferans boyunca yapılan panel ve oturumlarda

blockchain teknolojisinin finans dünyasına getirdiği ezber bozan dönüşümü detaylandırdı. MenaPay İş Geliştirme Direktörü Burak Eridir, "İslami Finans Kurallarına Uyumlu Blockchain ve Ortadoğu'nun Dijitalleşmesine Katkısı" konulu sunumunda Ortadoğu'da yüzde 84'lük bir kesimin dijital ödeme sistemleriyle henüz tanışmadığına dikkat çekerek, İslami kurallara uygun bir ödeme sisteminin taşıdığı yüksek potansiyelin altını çizdi.

YEMEKMATİK İLE BANKALAR İLK DEFA YEMEK KARTI SEKTÖRÜNE ORTAK ÇÖZÜM SUNUYOR



yemekmatik

BANKACILIK SEKTÖRÜNE KATKI

Yapılan altyapı çalışmaları sonucu sektörde **bankacılık kart altyapısında geçen** ilk yemek kartı, Kartlar, Banka POS'ları ve BKM (Bankalararası Kart Merkezi) sistemlerinden geçtiği için **üst düzey para ve data güvenliği**,

Dünyada yeme-içme sektörünün kendi yapılanması olan **Federasyon destekli ilk yemek kartı**,

Türkiye'nin **TROY logolu ilk** yemek kartı,
Türkiye'nin **e-para lisanslı ilk** yemek kartı,



Yemekmatik kartlarına yatırılan tutarlar elektronik para olduğu için 6493 sayılı Kanun uyarınca çıkarılan Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para İhracı ile Ödeme Kuruluşları ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Yönetmeliğin 27 nci maddesi uyarınca Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda bloke edilir. Dolayısıyla, güvenli altyapısı sayesinde hem Üye İşyerleri hem de çalışanlarına yemek yardımı yapan Kurumsal Firmaların alacak ve ödemeleri güvence altındadır.

Vergi Avantajı

Operasyonel ve İdari Kolaylık

Geniş Üye Ağı

Kolay Bakiye Yükleme

Online İşlem Takip Yönetimi,

Üst düzey güvenlik

Yemekmatik Tarafından Düzenlenen Tek fatura ile Muhasebe İşlem Kolaylığı

BKM Express ve Param Yemekmatik Mobil Uygulamalar ile entegrasyon

Mobil Ödeme

Yeme-içme ve diğer sektörlerde özel avantajlar

KURUMSAL AVANTAJLAR

YEMEKMATİK AVANTAJLARINDAN FAYDALANMANIN TAM ZAMANI

www.yemekmatik.com.tr info@yemekmatik.com.tr

7/24 Çağrı Merkezi 0 850 433 14 10



troy | param



“GİB SIM kart ile tüm cihazlar yazarkasa POS’a dönüşsün”



Onur Alver

Verisoft’un yeni nesil ÖKC zorunluluğu nedeniyle Türkiye pazarına sunamadığı mPOS çözümü Slovakya’da kullanılmaya başladı. Sırada diğer Avrupa ülkeleri, ABD, Kanada ve Latin Amerika var. Verisoft CEO’su Onur Alver, mPOS’ların yanı sıra akıllı telefon ve tabletleri de kolayca yazarkasa POS’a çevirebilecek bir fikir öneriyor...



ABDULLAH
ÇETİN

iş dünyasının morali bozuk. Nasıl olmasın ki? Kur artışları, yükselen faiz ve yüksek enflasyon ortamı hemen her kesimi olumsuz etkiliyor. Konkordato haberleri vakayı adiyeden oldu. Peki ihracat ağırlıklı çalışan firmalar halinden memnun mu?

Cirosunun yüzde 60’ını yurtdışı faaliyetlerinden sağlayan Verisoft’un CEO’su Onur Alver’in kapısını, hem bu soruya yanıt bulmak hem de krizin sektörü nasıl etkilediğini öğrenmek için çalmıştık. Söz dönüp dolaşp yine yeni nesil ödeme

kaydedici cihaz, yani yazarkasa POS zorunluğuna geldi. İyi ki de gelmiş... Sadık okurlarımız hatırlayacaktır, ödeme sistemleri sektörünün duayeni Mehmet Sezgin, 4 yıl önce PSM aracılığıyla “Yazarkasa POS’a gerek yoktu, fiş eşittir slip olsun iş bitsin” önerisini yapmıştı. O tespit ve önerisinin ne kadar yerinde olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Şimdi sektörün bir başka duayeni Onur Alver de benzer bir tespit yapıyor ve sıra dışı bir fikir ortaya atıyor. Umarız bu kez ilgili kesimlerin dikkatini çekebiliriz...

34 yıldır teknoloji geliştirip ihraç eden bir şirketin kurucusu olarak birçok kriz yaşamış olmalısınız? Bu son krizi değerlendirebilir misiniz?

Evet, en ağırları 1994 ve 2001 olmak üzere birçok kriz yaşadık. 1994 krizinde, gecelik faizlerin yüzde 1000'leri bulunduğu dönem bizim için önemli bir deneyim olmuştu. O tarihlerde Verisoft olarak Garanti Bankası'na POS temin ediyorduk. Garanti'nin en önemli POS müşterilerinden biri de Migros'tu. Bankalar faizleri, perakendeciler de enflasyonu fiyatlarına yansıtılabildiği için krize rağmen satışlar azalmamış, aksine artmıştı. 1994 ve 2001 krizleri, yüksek borçluluk nedeniyle özellikle kamu sektörünü vurmuştu. Bu krizde ise durum farklı, en büyük risk özel sektörün döviz borçları. Aslında sorunu büyüten kurların bu kadar uzun süre stabil seyretmesi, bir başka deyişle TL'nin aşırı değerli oluşuydu. Bu da özellikle bizim gibi ihracatçı firmalar için dezavantaj yaratıyordu.

İhracatın cironuzda önemli bir ağırlığı olduğunu biliyoruz. Kur artışları ihracatı artırma anlamında size motivasyon sağlıyor mu? Yeni pazarlar, yeni projeler söz konusu mu?

Şu anda ihracat gelirlerinin cironuzdaki payı yüzde 60 civarında. Hedefimiz bu oranı yüzde 70-75'lere çıkarmak. Bu doğrultuda yurtdışı işlerimizi artırmaya karar verdik. Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da yaptığımız gibi Güney Amerika pazarında da öncelikli yapacağımız iş, kart paketlerimizin satışı olacak. Orta Avrupa'da, Slovakya'da başlattığımız mPOS projesini de ABD ve Kanada'nın yanı sıra Latin Amerika ülkelerine taşımak istiyoruz. Yine Amerika'da sertifikasyon çalışmalarını bitirmek üzere olduğumuz Android POS çalışmamız var. Bu inovatif çözümü de önümüzdeki yıldan itibaren ABD'nin yanı sıra Güney Amerika pazarına da sunmayı amaçlıyoruz.

Ödeme sistemleri açısından son dönemde Polonya, Estonya, Slovakya, Macaristan gibi Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin adını daha sık duyar olduk. Nedir bu pazarları cazip kılan?

Öncelikle inovatif ürünlere çok açıklar. Halkların eğitim seviyesi yüksek. Bu da haliyle kültür adaptasyonunu, yeniliklerin kabul ve kullanım oranını yükseltiyor. Bahsettiğiniz pazarlarda özellikle temassız kullanımı çok yaygın. Böyle olunca da mPOS örneğinde olduğu gibi yenilikler kolayca uygulama alanı bulabiliyor.

mPOS ürünlerinin daha ziyade Latin Amerika pazarında yaygın olduğunu biliyorduk. Avrupa'da da böyle bir trend mi başladı?

Evet, özellikle de Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde bu ürünler için yüksek bir potansiyel var. Örneğin, Slovakya adeta bir laboratuvar gibi... PSD2, GDPR kuralları geçerli. Orada mPOS'u yaygınlaştırmak çok kolay. Keza geçenlerde gittiğim İngiltere'de de gördüm, klasik POS cihazı kalmamış, herkes şık tabletlerle satış yapıyor. Onların yanına da birer iZettle mPOS koymuşlar. Ödemeyi bir FinTech üzerinden alıyorlar.

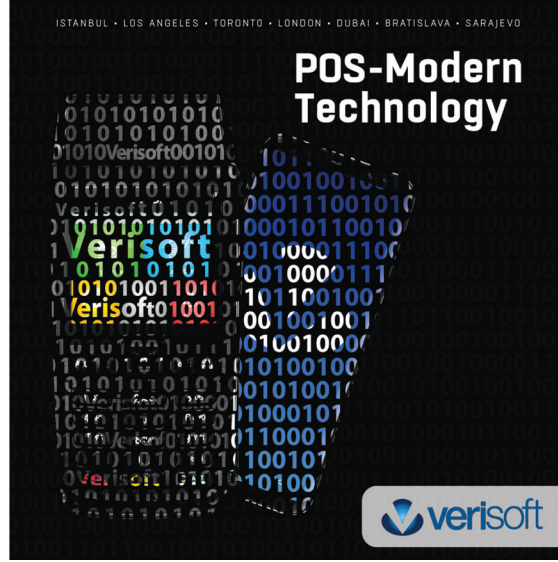
Bahsettiğim pazarlarda ise Türkiye'dekine benzer bir yeni nesil ÖKC düzenlemesi yok. mPOS'lar için mali hafıza kullanılması gerekmiyor. Bizde ise Android tabletler ya



da iPad ile satış yapmanız neredeyse imkansızdır. Ne yapacaksınız, iPad'in içine mali hafıza yerleştirecek, cihazın üzerine kurşun mühür mü basacaksınız?

Kısacası yazarkasa POS düzenlemesi bu tür inovatif yeniliklerin önünü biraz tıkkıyor. Oysa dünya bambaşka bir yöne gidiyor. Mobil uygulamalar, mobil ödemeler, IoT'ler... Modern, uygulama esaslı bir ödeme inovasyonunu geliştirip yayabilseydik, belki de bugün dünya çapında birçok FinTech şirketimiz, onların yaygın çözümleri olacaktı. Hal böyle olunca biz de Slovakya, Kanada, İngiltere, ABD gibi pazarlarda çözüm geliştirip sunma durumunda kalıyoruz. Gerçi yazılım, inovasyon merkezimiz Türkiye ama ülkemizi bu çözümler için laboratuvar olarak kullanamıyoruz. Halbuki EMV konusunda böyle yapıp, örneğin bu konudaki çözümlerimizi Ortadoğu'da çok daha kolay kabul ettirebilmiştik. ▶





Çok ilginç bir noktaya geldiniz. 4 yıl kadar önce, o dönemde Garanti Bankası'nın yanı sıra İspanyol BBVA'in ödeme sistemleri başkanlığını yapan Mehmet Sezgin ile bir röportaj yapmış ve Ekim 2013'te devreye giren yeni nesil ÖKC zorunluluğu ile yazarkasa POS cihazlarını konuşmuştuk. "Yazarkasa POS'a gerek yoktu, fiş eşittir slip olsun iş bitsin" çıkışıyla epey ses getirmişti. Şimdi gelinen noktada siz bu dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni nesil ÖKC düzenlemesi ve yazarkasa POS, fikir olarak güzel bir projeydi ama koşullarının, kurallarının illa ki böyle olması gerekmiyordu. Yepyeni ve farklı bir cihaz yerine mevcut donanımlar üzerine yazılımla bir çözüm

geliştirilebilirdi. Nitekim Hırvatistan, Makedonya gibi ülkelerde bunun örnekleri var..

Size sorulsaydı nasıl bir sistem önerirdiniz?

Çok daha basit, mevcut cihaz ve uygulamalarla uyumlu, daha kolay geliştirilebilecek alternatifler tabii ki vardı. Örneğin, tıpkı GSM operatörlerinin yaptığı gibi GİB (Gelir İdaresi Başkanlığı) de POS cihazlarının içine bir SIM kart takabilir, istediği tüm bilgilerin onun içinde toplanmasını sağlar, isterse sadece ve sadece kendisi görebilirdi. Bu "GİB SIM kart" mPOS'lara, akıllı telefonlara, tabletlere de yazarkasa POS işlevi kazandırır, böylece Türkiye'nin milyarlarca dolar ödeyerek POS ithalatı yapmasına gerek kalmazdı. Dile kolay, Türkiye'nin 450 milyar dolarlık dış borçla boğuştuğu bir dönemde 3-4 milyar dolarlık bir döviz tasarrufundan bahsediyoruz...

Peki bu sistem nasıl işleyecekti? Geç kalmış da değiliz sanırım...

Bilindiği gibi bütün POS cihazlarının içinde SAM (secure access module) denilen bir aparat bulunur. Bu soketin üzerine SIM boyutunda bir akıllı kart takarak, her işlem için GİB'in dijital imzasını atabiliriz, dolayısıyla o cihazı yeni nesil ÖKC'ye yani yazarkasa POS'a dönüştürebildik. Önemli olan o işleme bir dijital imza atmak. İşlem ödeme aşamasına geldiğinde SIM karta bilgi gönderilir, SIM kartta GİB'in dijital imzası atılır, sonra o işlem buluta atılır ve devlet de onu kayıt altına almış olurdu. Sonra da GİB, yine bulut üzerinden istediği işyerinin verisine ulaşır istediği bilgiyi görebilirdi. Böylece kağıttan da kurtulmuş olurduk.

Dediğiniz gibi, geç kalmış değiliz. Zararın neresinden dönlürse kârdır. Basit bir SIM kart ile tüm POS cihazları, akıllı telefonlar, tabletler birer yazarkasa POS'a dönüştürülebilir.

LONDRA MERKEZLİ PREPAID FINANCIAL SERVICES, ÖN ÖDEMELİ KARTLARINI VERISOFT ÇÖZÜMÜYLE BASACAK

Verisoft; bankalar, finans şirketleri, zincir mağazalar, akaryakıt istasyonları ve daha birçok sektör tarafından tercih edilen PowerEMV çözümüyle ABD, Kanada ve Körfez ülkelerinde edindiği referanslara şimdi de İngiltere'den Prepaid Financial Services'i (PFS) ekledi. PFS, müşterilerine kart basım/kişiselleştirme hizmeti vermek üzere başlattığı yeni projede iş ortağı olarak Verisoft'u seçti. Birçok ülkedeki 1700'den fazla kurumsal müşterisi için bugüne kadar 5 milyonu aşkın kart basan ve 2 milyar Euro'ya yakın bütçenin yönetimini sağlayan PFS, müşterilerinin ihtiyacı olan küçük montanlı ön ödemeli kartların kişiselleştirme/basım servisini



başlatarak hizmet ağını genişletmiş oldu.

Kasım ayı başında PFS'in İrlanda'daki eCOMM tesislerinde kurulumu tamamlanan projede, CIM markalı kart basım cihazlarıyla

günlük 2 bin adede kadar kart basılabiliyor. Projede kullanılan güvenli ödeme donanımı Thales HSM ise dünya çapında yapılan kartlı ödemelerin yaklaşık yüzde 80'ini güvenlik altına alıyor.

GİB'in Ankara'da devasa bir veri merkezi kurup işlemleri anlık takip etmesi de söz konusuydu. Ama şimdiye kadar böyle bir adım atıldığını duymadık...

Biraz önce de belirttiğim gibi, fikir yanlış değildi. Çünkü bütün ülkeler daha fazla vergi toplamak, kayıt dışı ekonomiyi engellemek istiyor. Ancak bunun için özel donanım yaptırmak, özel veri toplama sistemleri kurmak gerekiyor muydu? Artık tüm dünyada bunlara "zahmetli sistemler" olarak bakılıyor. "Sürtünmesiz" diye tabir edilen ödeme sistemleri tercih ediliyor. Kolaylık ön planda.

Bizim de içinde yaşadığımız krizi fırsata çevirmek amacıyla daha vizyoner çözümler geliştirmemiz gerekiyor. Tasarruf açısından da önemli bu...

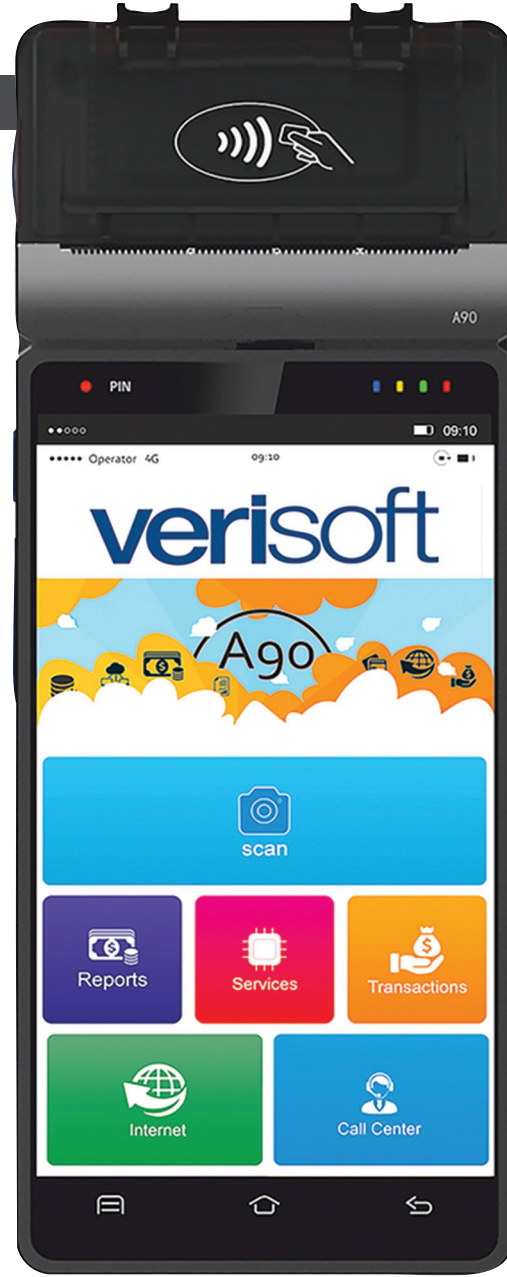
Geliştirdiğiniz teknolojinin dünyayla paralel, senkronize olması gerekiyor. Ancak bu şekilde Türkiye gibi büyük bir pazarda geliştirip, olgunlaştırdığımız, geniş bir kullanıcı kitlesi oluşturduğunuz teknolojiyi, ürünü ihraç edebilir, kabul ettirip yaygınlaştırabilirsiniz. Nitekim Verisoft'un yüzde 60 ihracata ulaşmasının temelinde de Türkiye'nin 2003 yılında EMV teknolojisini Avrupa'da ilk uygulayan ülke olması yatıyor. Keza kartlarla ilk temassız ödeme işlemi de ülkemizde yapıldı. Biz bu ilkler sayesinde Ortadoğu'da, Avrupa'da, Afrika'da, Kanada'da, ABD'de ürün sattık. Türkiye'nin bu ilkleri küresel bir teknolojinin eseriydi.



İhracatı artırma planlarınıza dönecek olursak, bu alandaki proje ve işbirliklerinizin gelişimini öğrenebilir miyiz?

Özellikle ABD ve Kanada'da adım ilerleyen bir stratejik planımız var. Oradaki işimiz büyük ölçüde sertifikasyonlara dayalı. POS çözümleri sunmak, kart çıkarmak ve sonra onları kişiselleştirebilmek için ayrı ayrı testlerden geçip gerekli sertifikaları almamız gerekiyor. Kart çıkarma sertifikasyonlarımızı tamamladık ve devreye aldık. POS sertifikasyonunu da yıl sonuna kadar tamamlamış olacağız. ABD pazarının yüzde 70'ine sahip olan First Data'nın sisteminde onaylanmış, son teknoloji Android POS cihazımızı önümüzdeki yıldan itibaren bu şirketin müşterilerine sunuyor olacağız.

First Data işbirliği ve onun gerektirdiği sertifikasyonlara sahip olmak Verisoft için şubede anında kart basma, şubelere kiosk kurma gibi fırsatları beraberinde getiriyor. Bize doğal bir müşteri tabanı sağlıyor First Data. İşte bu yüzden "stratejik işbirliği" diyoruz. POS işi de bu noktadan sonra devreye giriyor. Kart sorununu çözdüğümüz bankaya gidiyor, örneğin üye işyerlerine yönelik POS da temin edebileceğimizi söylüyoruz. Burada da pazarın lideri First Data referansı bize kapı açıyor. ABD'de 15 bine yakın küçük ve orta ölçekli banka var. Bunlar eyalet, il hatta kasaba bazında faaliyet gösterebiliyor. Bazılarının 5-10, bazılarının 300-400 şubesi var. Dolayısıyla bu bankaların kart, POS gibi işleri kendi bünyelerinde yapma lüksü yok. Bu tür işlerin neredeyse tamamı üçüncü parti, entegratör firmalara devredilmiş durumda. Bu şekilde outsource edilen hizmetlerin tartışmasız pazar lideri ise First Data... Biz de First Data'nın muazzam kanalını kullanarak; esnek, Lego örneği uygulanabilir paketlerimizle ABD pazarında büyümek istiyoruz. ☺



FLYPOS İLE SLOVAKYA'DA KAPIDA GÜVENLİ VE HIZLI ÖDEME DÖNEMİ BAŞLADI

Slovakya'nın en büyük bankalarından CSOB'un mPOS ihalesini kazanan Verisoft, bankanın processing şirketi SIA ile sertifikasyon işlemlerini tamamladı ve ürün sahaya sunuldu. CSOB, ülkedeki bu ilk mPOS ürününün özellikle esnafın, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ilgisini göreceğini düşünüyor.

RedDot tasarım ödüllü FlyPOS, 60 gram ağırlığı ve süper ince gövdesiyle dünyanın en hafif ve küçük POS cihazı. FlyPOS, temassız işlemler için Mastercard, Visa, payWave, Amex gibi sertifikalara sahip. İsteğe bağlı bağımsız veya Bluetooth ile eşleştirilmiş Android ya da iOS işletim sistemlerine sahip tabletlerin yanı sıra mobil POS cihazlarıyla beraber çalışabiliyor.

Onur Alver, "mPOS cihazları için Türkiye'de de büyük bir potansiyel var. Özellikle yazarkasa POS muafiyeti olan küçük esnaf, boya-badanacı, pazarcılar, oto yedek parçacısı, tamirci gibi genelde kayıt dışı çalışan bir kesimin kayıt altına alınması için önemli bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. NFC teknolojisiyle mobil cihazdan ödeme alabilen bu cihazların maliyeti yazarkasa POS'a göre çok daha düşük" diyor.

Türkiye'nin bankacılık sisteminde geçen ilk yerli yemek kartı: YEMEKMATİK

Türkiye Lokantacılar ve Pastacılar Federasyonu tarafından geliştirilen, alanında lider ve yenilikçi teknoloji firması İnfoteks tarafından yazılımları yapılan Türkiye'nin en büyük elektronik para şirketi Turk Para'nın kart platformu ve önde gelen bankaların POS altyapısını kullanan Yemekmatik, ilk 6 ay içinde 50 bin üye sayısına ulaşmayı hedefliyor...



Türkiye’de 7 milyar TL büyüklüğe sahip yemek kartı sektörü, yerli bir oyuncuya kavuştu. Türkiye Lokantacılar Federasyonu’nun çalışmaları sonucu altyapısı oluşturulan Yemekmatik yemek kartı platformu, ilkleri ve avantajlarıyla hayata geçti.

Türk Para ile yapılan işbirliğiyle Türkiye’nin ilk e-para altyapısına sahip, ilk Troy logolu ve ilk bankacılık altyapısını kullanan yemek kartı olarak kullanıma sunulan Yemekmatik, üye işletmelerdeki mevcut anlaşmalı banka ödeme terminallerini kullanıyor. Mevcut banka terminallerinin kullanımı sayesinde işletmeler, hem ek maliyetten kurtuluyor hem de hızlı üyelendirme ile Yemekmatik kart kullanıcılarına prosedüre takılmadan, uygulama yüklenmesini beklemeden hizmet vermeye başlayabiliyorlar.

“Sektörde kartlar yeniden karılacak”

Yemekmatik Genel Müdürü Onur Karadağ, birçok ilke ve avantaja sahip olan Yemekmatik’in kısa zamanda en geniş üye işyeri ağına sahip yemek kartı platformu olacağını öngörüyor. Karadağ, üye işyerlerine ayrı bir cihaz maliyeti oluşturmadıklarını, kapalı devre çalışan yemek kartı uygulamalarının aksine Yemekmatik ile tüm işlemlerin ilk defa bankacılık ödeme sistemlerinden geçeceğini vurguluyor.

Karadağ, Ticaret Bakanlığı’nın yemek sektöründeki tüm tarafları bir araya getirip görüşleri aldıktan sonra 22 Mayıs tarihinde yönetmelik yayınladığını hatırlatıyor ve “Yemek kartlarındaki koşulları belirleyen bu yönetmeliğe göre, 22 Kasım tarihi itibarıyla tüm yemek kartı firmalarının üye işyerlerinden aldıkları komisyon oranı azami yüzde 6 ve ödeme vadesi de 30 gün olacak şekilde düzenlendi” diyor. Onur Karadağ, söz konusu düzenlemeyle yemek kartı sektöründe kartların yeniden karılacağını, önümüzdeki dönemde çalışanlarına yemek kartı yardımı yapan kurumsal firmalara ve kullanıcılara; geniş üye ağı, güvenli altyapı, geniş sadakat programı, iyi hizmet veren firmaların tercih edileceğini belirtiyor.

Banka kartı gibi yemek kartı

Onur Karadağ, Yemekmatik kartlarının farklı, yeni, güvenli ve kolay kullanımıyla herkes için birçok avantajı beraberinde sunacağını altını çiziyor. Karadağ, bu avantajları da şöyle anlatıyor:

“Yemekmatik yemek kartları, Türk Para’nın Param Kart altyapısının yanı sıra anlaşmalı bankaların POS altyapısını kullanıyor. Bu sayede de tıpkı bir banka kartı gibi güvenli ve yaygın olarak kullanılabilir. Aynı zamanda hem çalışanlarına yemek yardımı yapan firmaların yaptığı ödemeleri, hem de üye işletmelerin alacaklarını, kamu tarafından sürekli denetlenen ve gözetilen güvenli bir sisteme emanet etmelerini sağlamış oluyoruz. Çalışanlarına Yemekmatik yemek kartlarıyla yemek yardımı yapan firmalar, Yemekmatik’in düzenlediği yüzde 8 KDV dahil fatura sayesinde kolay muhasebe kaydı, yüzde 90’ın üzerinde vergi avantajı, idari ve operasyonel kolaylık, çalışanlara daha geniş üye ağında kullanım imkanı sunuyor.”

Yemek kartı sektöründe bankacılık sistemine entegre ilk yemek kartını lanse etmekten duydukları memnuniyeti ifade eden Karadağ, “Bu inovatif modelle tüm tarafların avantaj sağladığı bir iş ortaklığı ekosistemi kuruldu. Oluşturulan kart altyapısıyla firmaların yemek öncelikli



kurumsal ihtiyaçlarına farklı bakiye yönetimleriyle çözüm sunulabilecek” diyor.

BKM Express’e de tanımlanabiliyor

Troy özellikli Yemekmatik kartları hem BKM Express hem de Yemekmatik mobil uygulamalarına tanımlanabiliyor. Onur Karadağ, mobil uygulamalar ile kullanıcıların yanında kartları olmasa bile, mobil ödeme, lokasyon bazlı üye arama, bakiye yükleme gibi işlemlerin kolaylıkla yapılabileceğini vurguluyor.

Param altyapısını kullanan Yemekmatik kartlarıyla hem yeme-içme hem de market, akaryakıt, giyim perakende, elektronik perakende, e-ticaret gibi farklı alanlarda yapılan alışverişler için bir sadakat programı oluşturuldu. Kullanıcılar tanımlanan bakiyeler ile tüm bu noktalardan yaptıkları alışverişlerden çeşitli avantajlar elde edebilecek. Kurumlar da akaryakıt, ödüllendirme, yardım, eğlence gibi diğer kurumsal harcamalarını aynı kart üzerinde farklı bakiye yönetimleriyle yapabilecek.

Nakitsiz toplum hedefine destek olacak

Onur Karadağ, Yemekmatik’in asıl amacının Yemek kartı pazarını büyütmek, “nakitsiz ödemeler toplumu” yolundaki çalışmalara destek olmak olduğunu vurguluyor. Yeme-içme sektörünü dönüştürecek birçok projenin çalışıldığını, yemek kartı hizmetinin başlangıç olduğunu, önümüzdeki süreçte yemek sektörü dikeyinde tedarik, sipariş, P2P gibi farklı projelerin hayata geçirileceğini anlatan Karadağ, “Bu sayede Yemekmatik kullanıcılarının daha fazla noktada hizmet almasını sağlayacak, dolayısıyla seçme özgürlüğü sunacak, farklı ürün ve işbirlikleri ile kullanıcı memnuniyetinin artmasına katkıda bulunacağız. Yemekmatik aynı zamanda birçok kampanya ve ödül sistemiyle kullanıcılarını mutlu edecek avantajlar dünyasının kapılarını açacak” diyor. ☺



yemekmatik

“YEMEK KARTLARINDA asıl rekabet şimdi başlıyor”



Yemek kartı komisyonlarının yüksekliğinden şikayet eden lokantacı esnafın kararlı mücadelesi sonuç verdi ve ilgili yönetmelikte değişikliğe gidildi. Yemek kartları için üye işyerlerinden alınacak komisyon için üst sınır yüzde 6 olarak belirlenirken, firmalara ödendiği belirtilen iskontolar da yasaklandı.

Peki bu yönetmelik değişikliği yemek kartları sektörünü, üye işyerlerini ve kart kullanıcılarını nasıl etkileyecek? Yemekmatik Genel Müdürü Onur Karadağ, 6 madde altındaki değişiklikleri yorumladı...



1 Yemek kartlarında yüzde 12'lere kadar çıktığı belirtilen komisyon oranları için üst sınır yüzde 6'ya indirildi...

Ticaret Bakanlığı'nın sektördeki tüm tarafları bir araya getirip görüşlerini almasından sonra komisyon üst sınırı yüzde 6 olarak belirlendi. Yeme-içme sektöründe yüksek komisyon uygulaması işletmelerin maliyetlerini ve sürdürülebilir ticaretlerini olumsuz etkiliyordu. Bu durum pek çok işletmenin kapanmasına veya kapanma noktasına gelmesine, yemek fiyatlarının bile artmasına sebep oluyordu. Komisyonun dışında 120 günlere çıkan ödeme vadelerinin de 30 gün olarak belirlenmesi müşterilerine hizmet veren işletmelere finansal destek sağlamış olacak.

2 Yemek kartı hizmeti veren kuruluşlar, sözleşme yaptıkları özel ve kamu sektöründeki işverenlere doğrudan ya da dolaylı olarak herhangi bir iskonto uygulayamayacak. İşyeri sahipleri de yemek kartı şirketlerinden iskonto ya da başka bir menfaat talep edemeyecek...

Üye işletmeler tarafında gittikçe artan yüksek komisyon-

ların başlıca gerekçesi olarak özel ve kamu sektöründeki işverenlere yapılan iskontolar gösteriliyordu. İskontoların kaldırılması, yemek kartı sisteminin yüzde 90'a varan vergi avantajı, tek faturayla gider yönetimi, operasyonel ve idari kolaylık gibi özelliklerini ön plana çıkaracak. Maliyetleri düşürüp hizmet kalitesini artıracak uygulamalar geliştirebilen, kullanıcılarına daha fazla üye işyeri sağlayabilen, operasyonel kolaylıklar sunabilen firmaların önümüzdeki dönemde daha avantajlı olacağını düşünüyoruz.

3 Yemek kartı şirketleri, sözleşmeyle belirlenen komisyon dışında, uygulama barındırma, kira, sarf malzemesi, işletim, teknik destek, bakım bedeli ve depozito gibi adlar altında herhangi bir bedel talep edemeyecek...

Yemek kartı sisteminde işletmeler için en büyük sorunlardan biri de ilgili kalemler altında çok yüksek bedellerin sürekli olarak alınmasıydı. Yeme-içme sektöründe faaliyet gösteren bir işletmenin tüm yemek kartlarıyla anlaşma yaptığı düşünülürse, her bir firmanın POS cihazı veya POS yazılımı yüklemesi gerekiyor. Özellikle paket servis hizmeti veren işletmelerin yemek kartları için birçok cihaz buldurması gerekiyor. Bu da hem gereksiz maliyet hem de birçok cihazın kasa bölgesinde sınırlı alanda buldurulması gibi zorluklara neden oluyor. Yemekmatik ise uyguladığı iş modelinde, işletmelerde anlaşmalı mevcut bankacılık ödeme terminallerini kullanıyor. Bu yüzden satış noktalarına ekstra cihaz konumlandırmıyor, uygulama yüklemesi ve dolayısıyla herhangi bir altyapı bedeli yansıtmıyor.

4 Belirlenen komisyon oranının üstüne çıkılması ve yasak olan bedellerin alınması halinde rekabetin korunması kanunu kapsamında yer alan ceza yönetmeliğinin gerektirdiği yaptırımlar uygulanacak...

Kanun ve yönetmelikler, ilgili sektörün ve bu sektörde faaliyet gösteren firmaların rekabeti ihlal edici uygulamalarını önlemek için çıkarılıyor. Rekabetin oluşması; operasyon kalitesi, müşteri memnuniyeti gibi özelliklerin iyileştirilmesi, farklı faydaların oluşturulmasını sağlıyor. Farklı iş modelleriyle ilgili taraflara faydalar sunabilecek yeni oyuncuların sektöre girişini kolaylaştırdığı için yönetmelikleri destekliyoruz.

5 Ay sonu veya yıl sonu itibarıyla yemek kartında kalan bakiye, herhangi bir şart aranmaksızın bir sonraki aya veya yıla devredilebilecek...

Yemek kartlarında kalan bakiyelerin bir sonraki yıla devredilmemesi, çalışan memnuniyetsizliğine yol açan bir uygulamaydı. Sorun yaşayan çalışanlar şikayetlerini çalıştıkları kuruma aktarıyor ama günün sonunda çözüm sağlanamıyordu. Firma tarafından ödemesi yapılmış, çalışanın hakkı olan fakat kullanılmamış bakiyeler artık yemek kartı firmaların uhdesinde kalmayacak, alışverişe



Onur Karadağ

dönerek harcanacak. Bu da hem kullanıcı memnuniyeti hem de işletmelerin cirolarını artırıcı bir düzenleme oldu.

6 Yemek kartı hizmeti sunmak isteyen kuruluşlar, faaliyete başlamadan önce bakanlığa bildirimde bulunacak. Düzenleme yemek kartlarıyla aynı amaçla kullanılan yemek çekleri, çevrimiçi sistemler ve benzeri uygulamalar için de geçerli olacak...

Yemek kartı sektörüne yıllar içerisinde birçok firma giriş yaptı. Maalesef birçok firma rasyonel çalışmalar yürütmediği için kapandı. Bu firmalar kapanırken hem üye işletmelere ödemelerini yapamadı hem de kartlarında bakiye bulunan birçok çalışan ve dolayısıyla çalıştıkları kurum mağdur oldu. Burada para yönetimiyle ilgili bir hizmet söz konusu. Sektörde faaliyet gösteren veya gösterecek firmaların bakanlığa bildirimde bulunması, şeffaflığın yanı sıra bazı mağduriyetlerin önlenmesini de sağlayacak. Çalışanları için yemek kartı hizmeti alacak kurumların bildirimde bulunan firmaları tercih etmesi oldukça önemli. Bankacılık sistemlerinden geçen, Troy logolu ve e-para özellikli Yemekmatik yemek kartları, hem bakiye ödemesi yapan kurumların ödemelerini hem de üye işletmelerin alacaklarını korumalı hesaplarda tuttuğu için güvence sağlıyor. ☹

“İSKONTO YASAĞI Multinet Up’ı öne çıkaracak”

Multinet Up CEO’su Demirhan Şener’e göre işyeri sahiplerine iskonto yasağı, dijital ürün ve hizmet sunan yemek kartı şirketlerini avantajlı kılacak. Şener, “21 bin kurumsal müşterisi, 2 milyon kart kullanıcısı ve 40 bin üye işyeriyle Multinet Up bu yeni dönemde konumunu daha da güçlendirerek büyümeye devam edecek” diyor...

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan ve yemek kartı sektörünü düzenleyen “Perakende Ticarete Uygulanacak İlke ve Kurallar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” 22 Kasım 2018 itibarıyla yürürlüğe girdi. Peki yönetmelik değişiklikleri sektörde faaliyet gösteren şirketleri nasıl etkileyecek? Multinet Up CEO’su Demirhan Şener, “Araştırmalara göre yemek kartı tercihi; vergi avantajı, iskonto sağlanması ve çok sayıda restoranda kullanılabilir olmasına göre belirleniyor. Şimdi iskonto devre dışı kaldı. Bu durumda en önemli tercih sebebi, yemek kartı şirketinin anlaşmalı restoran sayısı ve kampanyalı olduğu nokta sayısı olacak. 21 bin kurumsal müşterisi, 2 milyon kart kullanıcısı ve 40 bin üye işyeriyle Multinet Up bu yeni dönemde konumunu daha da güçlendirerek büyümeye devam edecek” diyor.

Çalışan başına yıllık 4 bin TL tasarruf

İskonto yasağının dijital dünyaya ayak uyduran ve faydalar sağlayan şirketleri öne çıkaracağını düşünen Şener, Gelir Vergisi Kanunu uyarınca yemek kartı kullanımına yüzde 100 vergi avantajının devam ettiğini hatırlatarak şöyle devam ediyor:

“Yemek yardımlarının nakit yerine yemek kartı olarak yapılması durumunda SGK işveren hissesi, SGK işçi primi, gelir vergisi ve damga vergisi maliyetleri işverene yansımıyor. Firmalar ilgili tüm vergilerden muaf. Vergi avantajı sayesinde çalışan başına yıllık 4 bin TL’nin üzerinde tasarruf



Demirhan Şener

sağlanıyor. Bu da yıllık yemek giderlerinde yüzde 50’ye yakın avantaj demek. Yemek kartı hizmetinden faydalanarak çalışanlarınıza özgür seçim hakkı sunmaya, firma giderlerinizi kontrol altına almaya, tüm operasyonu tek fatura ve tek kartla kolayca yönetmeye devam edebilirsiniz.”



İLK ÇİPLİ KART, İLK MOBİL UYGULAMA, İLK MOBİL ÖDEME...

Multinet Up, yemek giderlerinden akaryakıt, araç kiralama hediye kartına, uçak biletinden kargoya kurum ve kuruluşların pek çok gereksinimi için çözümler sunuyor. Multinet Up müşterilerinin yüzde 70’inin aktif olarak kullandığı kurumsal interaktif servisler üzerinden çalışan bakiyeleri kolayca yönetilebiliyor ve otomatik yükleme tanımlanabiliyor. Kayıp veya çalıntı halinde ise anında müdahale edilerek olası bakiye kaybının önüne geçiliyor. Demirhan Şener, “1999 yılında sektöre çipli kart teknolojiyle girerek bir ilke imza atmıştık.



Devamında ilk temassız kartı sunduk. 2015 başında ilk mobil uygulamayı geliştirdik. 2017 başında ise mobil uygulamayı mobil cüzdana çevirdik ve QR ile mobil ödemeye geçtik.

Bugün sahadaki 25 binden fazla noktada mobil ödememiz kullanılabilir durumda. Haziran 2018 itibarıyla 1 milyona yakın kullanıcısı olan mobil cüzdanimiz MultiPay ile online sistem üzerinden yükleme ve harcamalar saniyeler içinde takip edilebiliyor, Multinet Up kartının temassız özelliğiyle hızlıca ödeme yapılabiliyor. Kartın yanınızda olmasa bile MultiPay uygulaması üzerinden QR kodla saniyeler içinde ödeme yapılabiliyorsunuz. Yapılan işbirlikleri ise kart kullanıcılarına yıl boyunca farklı markalarda indirim ve kazanç sağlıyor” diyor. ☺

Geleceğin POS'u

Telefonunuz şimdi POS'unuz

Cardtek Soft POS uygulaması ile, akıllı telefonunuzu ve tabletinizi POS cihazına dönüştürebilirsiniz.

Tüm Android cihazlarda yüksek güvenlik standartları ile çalışan, yazılım temelli bir temassız POS terminali olan "Cardtek Soft POS", tüm temassız kredi kartları, dijital cüzdanlar ve giyilebilir teknolojilerle uyumludur.



Your Phone
Your POS

CARDTEK
soft
pos



Güvenli

- EMV, PCI DSS standartları ile uyumludur
- EMV'li temassız kartlar, dijital cüzdanlar ve giyilebilir teknolojileri destekler
- İşlem sırasında hassas veriler telefonda saklanmaz



Esnek ve Kapsamlı

- Mobil operatör bağımsızdır
- Ödeme şeması bağımsızdır



Hızlı ve Kesintisiz

- Hızlı bir temassız ödeme deneyimi sağlar
- Kartla yapılan temassız ödemelere benzer deneyim sunar
- E-mail veya SMS ile slip gönderimi yapılabilir

www.cardtek.com

CHICAGO • TORONTO • DUBAI • WARSAW • ISTANBUL

CARDTEK

Vodafone Türkiye'nin yazarkasa POS tercihi Ingenico oldu



vodafone
ingenico
GROUP

Ingenico yazarkasa POS'lar için geliştirilen satış uygulamasıyla Vodafone Türkiye mağazalarında özel paket satışları, TL yükleme, fatura ödeme gibi birçok satış işlemi tek cihaz üzerinden yapılabilir hale geldi...

Yazarkasa POS cihazlarında donanım zenginliği ve dayanıklılığı ön plana çıkaran Ingenico, farklı sektörler için geliştirdiği uygulamalarla da müşterilerine teknolojinin getirdiği kolaylık ve pratikliği birlikte sunuyor. Şirketin bun anlamda işbirliği yaptığı son şirket ise Vodafone Türkiye oldu...

Vodafone Türkiye mağazalarında artık Ingenico mobil ve masaüstü cihazlarıyla nakit ve kartlı TL yükleme, paket satışı, fatura ödeme ve daha birçok işlem yapılabilir. Vodafone mağazalarına özel geliştirilen uygulama sayesinde Ingenico yazarkasa POS'ları sadece KDV fişi değil, katma değerli servis satışları için de kullanılabilir hale geldi.

Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal, "Uçtan uca ödeme konusunda dünya lideri bir şirket olarak Vodafone Türkiye ile iş ortaklığı yapmak bizim için son derece önemli. Sahadaki 150 bin mükellefimize, 215 bin cihazla aktif hizmet veriyoruz. Bu tecrübeyi Vodafone mağazalarına taşımaktan mutluluk duyuyoruz. Diğer tüm iş ortaklarımızda olduğu gibi Vodafone Türkiye için de özel olarak geliştirdiğimiz uygulamalarımızla daha yüksek katma değer sağlamayı hedefliyoruz. İşbirliğimizin verimli bir şekilde uzun yıllar devam etmesini diliyorum" diyor.

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy ise işbirliğini şöyle değerlendiriyor: "Vodafone Türkiye olarak en iyi müşteri deneyimini



Engin Aksoy



Alpay Sidal

sunma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Müşteri deneyimine daha fazla odaklanmayı, pazar dinamiklerine daha hızlı yanıt vermeyi ve dijital teknolojilerden en iyi şekilde faydalanmayı gerektiren yeni dönemle birlikte mağaza kanalmızda da yenilikçi uygulamalara imza atıyoruz. Ingenico ile yaptığımız işbirliği sayesinde Vodafone mağazaları iş akışlarını hızlandırarak, müşterilerine en iyi deneyimi sunma imkânı bulacak." ☺

INGENICO YAZARKASA POS ALANA 3 YILLIK FULL KASKO HEDİYE

Ingenico Group, 19 Kasım'da başlayan Full Kasko kampanyasıyla seyyar olarak kullanılan iWE280 veya masaüstü olarak kullanılan iDE280 yazarkasa POS olarak mali kurlumunu yapan herkese 3 yıl süreli Full Kasko hediye ediyor. 31 Aralık'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, "Ingenico Full Kasko" kampanyasıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Müşterilerimizden gelen geri bildirimleri her zaman önemsiyoruz, onları dinliyoruz. Full Kasko kampanyası da bu geri bildirimlerden aldığımız yorumlar sonrası tekrardan hayata geçiyor. Ingenico markasına güvenen kullanıcılarımızı düşünerek kurguladığımız kampanyamızda, günlük koşuşturma sırasında veya günlük kullanımlarda olabilen kullanıcı hatalarından kaynaklı, düşürme, çarpma, ıslatma ve buna benzer sebeplerle cihazda oluşabilecek tüm arızalar 3 yıl süresince ücretsiz olarak giderilecek."



Bankkart Combo

Seni düşünür o

Sizin için bir karttan daha fazlasını düşündük!

Bankkart Combo'yla kredi kartı ve banka kartını birleştirip içine sizi düşünen birçok özellik ekledik. Teknolojisiyle ve avantajlarıyla Bankkart Combo'nun hayatınızı kolaylaştıracak dünyasına sizi de bekleriz.



Kredi kartı ve banka kartı tek kartta!

Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankkart
Combo

Twitter Facebook Instagram YouTube /bankkart

0850
258
00 00 Müşteri İletişim
Merkezi
www.bankkart.com.tr

3 yılda 4.3 milyon finansal işlem, 4 MİLYON ÖDEME...

BonusFlaş, üçüncü yılını kırılması güç rekorlarla geride bıraktı. 6 milyon BonusFlaş kullanıcısı, 1800 sitede ve mobil uygulamada GarantiPay ile ödeme yapabiliyor, çeşitli kampanyalardan da yararlanabiliyor...

BonusFlaş uygulaması üçüncü yılını geride bırakırken, 6 milyon indirme sayısı Türkiye'nin en çok kullanılan mobil cüzdan oldu. Kampanya ve kart bilgileriyle ödeme fonksiyonunu birleştiren uygulama üzerinden bugüne kadar 22 milyon kampanya katılımı, 4.3 milyon finansal işlem ve 4 milyon ödeme işlemi yapıldı. BonusFlaş uygulamasının içinde yer alan GarantiPay ise kullanıcılarına online alışveriş ödemesinde sağladığı hız, kolaylık ve güvenlik standartlarıyla e-ticaret pazarının en çok tercih edilen ödeme seçeneklerinden biri olmayı sürdürüyor. 6 milyon BonusFlaş kullanıcısı, Türkiye'nin önde gelen web sitelerinin de aralarında bulunduğu 1800'e yakın sitede ve mobil uygulamada GarantiPay ile ödeme yapabiliyor; çeşitli kampanyalardan da yararlanabiliyor. BonusFlaş önde gelen platformların yanı sıra Garanti Bankası kredi kartı sahiplerine gib.gov.tr'de online vergi ödemesi imkanı da sağlayan ilk cüzdan oldu. Kullanıcılar, tekstilden gıda sektörüne kadar çok sayıda alışveriş sitesi/mobil uygulamada geçerli kampanyalar kapsamında GarantiPay ile yapılan ödemelerde daha fazla bonus/mil kazanabiliyor.



Işıl Akdemir Evlioğlu

kullanıcıları araçlarından inmeden akaryakıt ödemelerini kredi kartından saniyeler içinde yapabiliyor.



BonusFlaş ile Android işletim sistemli telefonlarda plastik karta gerek kalmadan tüm temassız POS cihazlarında mobil ödeme yapılabilir. Mobil ödeme için 90 TL altı işlemlerde telefonun POS'a yaklaştırılması yeterli. Akaryakıt alımında ise anlaşmalı BP istasyonlarında hayata geçirilen BP'de "Araçta Ödeme" seçeneğiyle BonusFlaş

10 kişiden 9'u tekrar kullandı

Garanti Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Işıl Akdemir Evlioğlu, BonusFlaş'ın 3 yıllık serüvenini şöyle özetliyor: "6 milyon indirme sayısı ve her 10 kişiden 9'unun tekrar kullanması, uygulamanın müşterilerimiz nezdinde ne derece önemli değer yarattığını ortaya koyuyor. Ulaştığı görüntülenme sayısı, yapılan finansal işlemler ve ödemelerin yanı sıra yaklaşık 22 milyon kampanya katılımının sağlandığı BonusFlaş, müşterilerimizin kendilerine en uygun kampanyayı seçip en kazançlı şekilde alışveriş yapmasını sağlayan önemli özellikleriyle yenilikçi olduğu kadar ihtiyaca cevap veren yönleriyle de öne çıkıyor. Diğer yandan, uygulamaya entegre ettiğimiz ödeme çözümlümüz GarantiPay ise e-ticarette fark yaratan güvenlik, hız ve kullanım kolaylığıyla alışveriş döngüsünü tamamlayarak kullanıcılarına önemli bir değer yaratıyor. Son 1 yıl içerisinde uygulamamıza BP'de araçta ödeme, kart başvuru ve limit takibi, 24 saat geçici kapama ile dijital ekstre tercihi yapma özellikleri de ekleyerek yeni fonksiyonlar katkık. Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz."

ÜÇÜNCÜ YILINDA BONUSFLAŞ...

İndirilme sayısı.....	6 milyon
Kampanya sayısı.....	18 bin
Kampanya katılım sayısı.....	22 milyon
Toplam görüntüleme sayısı....	1.4 milyar
GarantiPay üye işyeri sayısı....	1800



POS'tan daha ötesi...

2 mp kamera

5" HD IPS ekran

Android 6.0

4G / WiFi /
Bluetooth

Quad Core Cortex A7, 1.3 GHz

7.2V/2600m Ah Li-ion pil



İBRAHİM KARAOĞLANOĞLU Cad. No: 27 KAĞITHANE - SEYRANTEPE - İSTANBUL
0212 280 96 66

İŞ BANKASI Çin'de inovasyon merkezi açtı



Teknoloji ve dijitalleşme çalışmalarını ülke sınırlarının ötesine taşıyan İş Bankası'nın, Silikon Vadisi'nden sonra yurtdışındaki ikinci inovasyon merkezi Çin'de açıldı. İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, üçüncü merkezin Londra'da açılacağını açıkladı...



Türkiye İş Bankası'nın teknoloji iştiraki Softtech'in Silikon Vadisi'nden sonraki ikinci inovasyon merkezi Çin'in ve dünyanın sayılı metropollerinden Şanghay'da hizmete girdi. Merkezin açılış töreni; Şanghay Başkonsolosu Sabri Tunç Angılı, İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, Genel Müdür Yardımcıları Hakan Aran ve Yalçın Sezen, Softtech Genel Müdürü Melih Murat Ertem ile Softtech Çin Ülke Müdürü Onur Yavuz ve bankanın Çin Temsilcisi Doruk Keser'in katıldığı törenle 29 Ekim 2018 tarihinde yapıldı. Türkiye'nin yerli sermayeli en büyük yazılım şirketi olan

Softtech, bankacılık ve finans alanında sahip olduğu tecrübesini ve gücünü yeni açtığı ofisle Çin'e de taşıyarak, bu pazardaki işbirliği fırsatlarını değerlendirecek, buradaki inovatif kültürü ve teknolojinin yaygın kullanımını yakından takip edecek.

Büyük veri, yapay zeka, bulut hizmetler, nesnelerin interneti, siber güvenlik gibi yeni teknolojilerin son derece önemli hale geldiği günümüzde İş Bankası'nın dijital dönüşüm sürecine katkıda bulunacak olan Çin ofisi, çeşitli işbirliği modelleriyle Softtech ürünlerinin değişik pazarlara girmesinin de yolunu açacak.

Softtech, Silikon Vadisi'nin ardından Şanghay'daki mer-

keziyle Çin gibi büyük bir pazarda yüksek teknoloji firmaları ve FinTech şirketlerini yakından izleme imkanı da bulacak. Diyalog bankacılığı, yapay zeka, robotik teknolojiler, mobil teknolojiler ve siber güvenlik alanlarında çalışmalar yürüten Softtech ve İş Bankası'nın çalışanları, Çin'deki ofiste belirli aralıklarla görev alarak, inovasyon projelerine doğrudan katılacak ve bu yolla teknolojideki yeni gelişmeleri yerinde ilk olarak deneyimleyebilecek.

“Normal iyi” artık insanlara yetmiyor”

Adnan Bali, Çin'deki inovasyon merkezinin açılışına ilişkin yaptığı açıklamada, baş döndürücü hızda bir teknolojik dönüşümün yaşandığı ve her geçen gün daha da ivmelenen dijitalleşme sürecinde Türkiye İş Bankası'nın öncü kurum olma rolünü sürdürdüğünü vurguladı. Bali, tarihsel geçmişine bakıldığında ilk Bankamatik, ilk internet şubesi, ilk mobil bankacılık uygulaması “İşCep”, yapay zeka temelli ve doğal dil işleme yeteneğine sahip yazılı ve sözlü diyalog bankacılığı hizmeti “Maxi” gibi teknolojide pek çok ilki hayata geçiren İş Bankası'nın “yenilikleri takip eden değil, takip edilen bir kurum” olduğunun altını çizdi. Bali, “İş Bankası, nasıl ki kuruluşundan bu yana bankacılık faaliyetlerinin ötesinde hep daha fazlasını yaptıysa, müşterilerinin teknolojinin getirdiği kolaylık ve hızdan faydalanması, tüm iş yapış süreçlerinin buna adapte edilmesi, sağlam ve güçlü bir şekilde varlık göstererek öncü konumunun pekiştirilmesi için bu alandaki dönüşümü gerçekleştiriyor” dedi.

Küresel ekonomideki paradigmaları değiştirecek şekilde dünyanın hızla dijitalleştiği ve teknolojik yeniliklerin şekillendirdiği günümüzde, hiçbir kurumun trendlerin gerisinde kalmak gibi bir lüksü olamayacağına dikkat çeken Bali, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Müşterilerimiz, iş ortaklarımız, çalışanlarımız ve iş modellerimize taraf olan her unsur dönüşüm sürecini tetikliyor. Son dönemde yaygınlaşan mobil teknolojiler, büyük veri, yapay zekâ çözümleri bankacılık sektörünü de etkiliyor. Bankacılık faaliyetlerinin dijitalleşmesi; etkin müşteri ilişkileri, kişiselleşen ürün ve hizmetler, yüksek verimli operasyonlar, bankacılık faaliyetlerinin yaygınlaştırılması gibi pek çok alanda fırsatlar sunuyor. Artık ‘normal iyi’ insanlara yetmiyor, tüketici kararlarını değiştirmiyor.”

“Çin teknolojiyi hızla çoğaltıp, çok çabuk yaygınlaştırıyor”

Adnan Bali, dijital çağda yeni fırsatlar, yeni işbirlikleri yaratmanın, girişimcilik dünyasını desteklemenin İş Bankası'nın bu konudaki vizyonunun bir parçası olduğunu vurguluyor. Bu kapsamda da teknoloji ve dijitalleşme çalışmalarını ülke sınırlarının ötesine taşıdıklarını belirtiyor. 2016 yılında ABD'deki Silikon Vadisi'nde bankanın teknoloji iştiraki Softtech'e bağlı Maxitech'i kurduklarını hatırlatan Bali, oradaki çalışmalar ve Çin'deki yeni merkezin hedefleriyle ilgili de şu bilgileri paylaştı:

“Dijital dönüşümün kalbinin attığı yer olan Silikon Vadisi'nde dünyanın en önemli girişimcilik ekosistemindeki yeni oluşum ve teknolojilerle ilgili gelişmeleri takip ederek, işbirliği fırsatlarını değerlendiriyoruz. Ayrıca sektördeki öncü konumumuzu pekiştirecek şekilde yapay zekâ örneklerini, iş akitlerini, endüstrilerini enteresan şekilde etkileyecek olan yazılımları, robotik endüstrileri yerinde görüp, yakından izliyoruz. O bölgedeki bütün atmosferi, iklimi



ve inovatif kültürü sonuna kadar hissedecek şekilde çalışıyoruz. Aynı yaklaşımla Çin'de de bir inovasyon merkezi açmaya karar verdik ve bu yöndeki çalışmalarımızı hızla sonuçlandırarak 29 Ekim'e yetiştirdik. Açılışın bu anlamlı günde olmasını da ayrıca kıymetli buluyorum. Çin'i teknolojiyi hızla çoğaltabilen, çok çabuk yaygınlaştıran bir ülke olduğu için seçtik. Dünyanın en kalabalık nüfusuna sahip, aynı zamanda en büyük ekonomilerinden biri olan Çin, barındırdığı potansiyelle herhangi bir şeyi anormal derecede hızlı çokluyor. Bu yönüyle bakıldığında Çin'i inovasyonun başka bir aksı olarak değerlendiriyoruz. Finansal teknolojiler açısından iyi bir pazar oluşturan Çin'de, hem yeni fırsatlar ve işbirlikleri yaratmak hem de böyle geniş bir pazarda yer almak büyük önem taşıyor. Buradaki inovasyon merkezimizin, Çin'de dijitalleşme ve teknolojik yenilikler alanında bize yeni ufuklar açacak bir platform olacağına, Çin ile Türkiye arasında yeni bir köprü kuracağına inanıyorum. Nitekim bu yöndeki sınır ötesi faaliyetlerimiz bununla da kalmayacak. Teknoloji konusunda önemli teşvikler getiren Londra'da da inovasyon merkezi açmayı planlıyoruz.” ☺





Lise öğrenimini Ankara Atatürk Lisesi'nde tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 2003'te mezun oldu. Aynı yıl küresel bir danışmanlık şirketinde danışman olarak çalışmaya başladı. Bir yandan da Kellogg School of Management'ta MBA eğitimini tamamladı. Danışmanlık kariyerinde, bankacılık ve ödeme sistemleri sektöründe gerek Türkiye gerekse yurtdışında pazarlama, strateji, operasyon, risk gibi birçok alanda projeler yönetti. Garanti Ödeme Sistemleri'ne (GÖSAŞ) pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak 2012 yılında katıldı. Ocak 2017'den bu yana da Genel Müdür olarak görev yapıyor.

*Işıl Akdemir Evlioğlu
Garanti Ödeme Sistemleri
Genel Müdürü*



tulin.cakmak@gundemmedyagrubu.com

Tülin Çakmak

*Zirve
Sohbetleri*

Sizi bilmem ama Bonus deyince benim aklıma kıvrık ve kabarık saçlar geliyor. Öyle ki bu stil artık “Bonus kafa” diye adlandırılıyor. Rengiyle, stiliyle, jingle’ıyla kafalara kazındı Bonus. Ha bir de kitabı oldu... Ödeme sistemleri sektörünün duayeni, Bonus’un yaratıcısı, Garanti ve BBVA’ın tepe yöneticisiyken emekli olup myGINI startup’ını kuran Mehmet Sezgin’in kaleme aldığı “Hikayesi En Bol”dan bahsediyorum elbette... Mehmet Sezgin kitabının imza töreninin ardından basın toplantısı yaparken, hemen

yanında Garanti Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Işıl Akdemir Evlioğlu oturuyordu. GÖSAŞ’ın eski ve yeni CEO’sunu yan yana görünce, yenilikçi ve samimi stratejisiyle sektörün iletişim dilini değiştiren Bonus’un, enerjisini bu işe gönül veren ekibinden aldığını düşündüm. Toplantının sonunda biz hanımlar baş başa kalınca konu inovasyondan öteye taşındı ve sektörün kadın istihdamı sorununa geldi. Işıl Hanım GÖSAŞ’ta bu konuya ayrı bir önem verdiklerini belirtirken, gözlerindeki samimiyet içimi ısıttı. İşte o güzel sohbetten “Zirve Yolunda”ya yansınlar...



Yetkinliklerinize odaklanarak daha başarılı işler yapabilirsiniz!

Ödeme sistemleri ve ilişkili sektörleri kadın çalışanlar ve kariyerleri açısından nasıl buluyorsunuz?

Aslında genel inanın aksine finans, kadın çalışanların ağırlıklı olduğu bir sektör: Hem Garanti Bankası'nda hem de Garanti Ödeme Sistemleri'nde (GÖSAŞ) kadın ağırlıklı bir yapı var. Biz ödeme sistemleri çatısı altında ürün yönetimi, marka yönetimi, dijital pazarlama, pazarlama iletişimi, satış yönetimi gibi birçok alanda çalışıyoruz. Birçok birimin başında kadın müdürlerimiz var. Bugüne kadar genel müdür yardımcılığı koltuğunda oturan arkadaşlarımız olsa da Garanti Ödeme Sistemleri'nin ilk kadın Genel Müdürü olmanın da hakkı gururunu yaşıyorum.

Şirketinizdeki kadın-erkek çalışan dağılımı nasıl?

Genel olarak baktığımızda yüzde 48 kadın oranı olduğunu görüyoruz. Merkezi ekipte görev alan arkadaşlarımızı da baktığımızda ise bu oranın yüzde 65'e kadar çıktığını memnuniyetle söyleyebilirim

Şirketinizde kadın yöneticilerin artmasına yönelik bir uygulama var mı?

Topluma ve ekonomiye katkısı birçok araştırma tarafından ortaya konulan toplumsal cinsiyet eşitliği, Garanti'nin de önceliklerinden biri. Banka dahilinde Cinsiyet Eşitliği Komitesi, fırsat eşitliği modeli, adil ücretlendirme politikası, üst yönetimde kadın oranının artırılması için kurulan Kadın Yöneticiler Girişimi, "Annelik Deneyimi" projesi ve Aile içi Şiddet Platformu gibi uygulamalarla toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması adına çalışmalar yapılıyor. GÖSAŞ'ın yönetim seviyesindeki kadın oranı yüzde 49. Bu konuda birçok şirket için öncü olmanın hakkı gururunu yaşıyoruz. İşe alım süreçleri de dahil olmak üzere kadın ve erkek çalışanlarımızı her türlü insan kaynağı sürecinde cinsiyet ayrımı yapmaksızın değerlendiriyoruz. Her zaman kadın ve erkek tüm çalışanlarımıza eşit fırsatlar sunma ilkesiyle hareket ediyoruz. Tüm arkadaşlarımız için olan katılımcı yapımız ve kadın erkek farkı gözetmeden performansla dayalı kültürümüzle bu dengeli yapının devamını sağladığımızı inanıyoruz

Kadının iş hayatında güçlenmesi için sizce neler yapılabilir?

Kadınların istihdamı tam ve eşit katılımı, hem makro hem de mikro düzeyde ekonomiye olumlu katkılar sağlıyor. Kadınların daha iyi ekonomik olanaklara sahip olması ekonomik büyümeyi hızlandırıyor. Kadın erkek dengesinin oluşabilmesi için tüm şirketlerin proaktif efor göstermesi gerektiğini düşünüyorum. Kadınların da kendi içlerinde birbirini desteklemesi gerekiyor tabii ki. Kadınlar hemcinslerine mentorluk yapmalı, onlara destek

ve rol model olmalı. Mesela ilk çocuğum olduğunda ev ve iş hayatımı ne şekilde dengeleyebileceğimle ilgili en büyük desteği o dönem kadın iş arkadaşlarımdan almıştım. Başarabileceklerimle ilgili beni cesaretlendirmişlerdi. Birbirimize vereceğimiz destek gerçekten çok kıymetli. Kadınlar da yardım istemekten çekinmemeli. Ki bu konu aslında iş hayatında kadın erkek ayrımı olmadan herkes için geçerli.

Kariyerinin başındaki kadın yönetici adaylarına ilk tavsiyeniz ne olur?

Bu konudaki ilk ve tek tavsiyem, yöneticilik yolunda kadın oldukları için yaşayabilecekleri dezavantajlara değil, yetkin bir genç olarak elde edebilecekleri başarıya odaklanmaları olur. Biz 3 kız kardeşiz ve üçümüz de çeşitli kurumsal firmalarda önemli rollerde çalışıyoruz. Ailemde hiçbir zaman meslek ve kariyer seçiminde "kız çocukları için", "kız çocuklarına uygun" gibi etiketlemeler kullanılmadı. Aksine, özellikle de bir kadın olarak kendi ayakları üzerinde durabilmenin önemi konuşuldu. Sanırım bu bakış açısının tüm aileler ve gençlerimizde olması gerekiyor. Ancak o zaman kendi yetkinliklerimize odaklanıp daha başarılı işler yapabileceğimizi düşünüyoruz.

Üniversitelerin başta bilgisayar, yazılım ve elektronik olmak üzere teknolojiyle ilgili mühendislik bölümlerine kadınların ilgisinin azlığını nasıl değerlendiriyorsunuz, bu konuda ne önerirsiniz?

Aslında bunun geçmişten gelen bazı öğretilerle ilgili olduğunu düşünüyorum. Yukarıda bahsi geçen sektörlerin erkek egemen bir yapısı var ve kadınların yapamayacağına ya da boş yere "yorulacağına" yönelik önyargılar malum. Güzel olansa artık üniversite öncesi eğitim sisteminde yavaş yavaş bu değişimin tüm öğrenciler için başlamış olması. Hiçbir şeyin aynı kalmadığı, geleneksel iş yapış şekline ayrılmadığımız bu çağda, biraz daha yavaş olsa da değişeceğimize inanıyorum.

Anne olmak çalışan bir kadının kariyerini nasıl etkiliyor?

Anne olmanın benim iş hayatımdaki etkisi çok pozitif oldu. Çocuk sahibi olmak, empati konusundaki gelişime muazzam destek sağladı. Aynı şekilde, onların önyargısız ve yaratıcı düşünme şekillerinden her gün yeni bir şeyler öğreniyorum. Tabii ki çocuk sahibi olmanın getirdiği birçok ek sorumluluğum var, ben de herkes gibi bir şeye yetişmekte zorlanırken buluyorum kendimi. Ancak bir yandan da iş ve ev hayatımı planlamak, zaman yönetimi konusunda daha becerikli olmanızı sağlıyor. Özetle, çocuklar hayatımıza büyük bir zenginlik katıyor. Bu zenginlik iş hayatımızın da daha zengin bir bakış açısıyla bezenmesine katkı sağlıyor. ☺



PAYNET'TEN BİR İLK: Sanal ve fiziki POS birleşti



Bakay Korkmaz

Ağırlıklı olarak geniş bayi ağına sahip şirketlerin ödemelerine aracılık eden Paynet, sanal POS teminini de hizmetleri arasına ekledi. Bu sayede her karta taksit yaptırabileceklerini söyleyen Paynet Genel Müdürü Bakay Korkmaz, “ÖKC olarak da kullanılacak mobil fiziki POS’umuzun testleri bitti, bu ay pilota alıyoruz” diyor..

ESİN GEDİK

BDDK onaylı banka dışı en büyük ödeme sistemleri organizasyonlarından biri olan Paynet Ödeme Sistemleri, müşterilerine sunduğu hizmetlerin arasına sanal POS’u da ekledi. Sanal POS sisteminin perakendede vade sorununu çözdüğünü, müşteri için de istediği her karta taksit yapma imkanı sağladığını hatırlatan Paynet Genel Müdürü Bakay Korkmaz, “Aynı özelliklere sahip, ÖKC olarak da kullanılacak mobil fiziki POS cihazımızın testini kasım ayında tamamladık. İlk etapta Ingenico cihazlara Paynet uygulaması (aplikasyon) olarak yüklenebilecek. Aralık ayı itibarıyla pilot olarak müşterilerimize bu ürünü sunmaya başlıyoruz” diyor. Bu hibrit ürünün “çoklu kanal” (omni channel) stratejisine güzel bir örnek olduğunu düşünen Korkmaz, getireceği

yenilikleri ise şöyle anlatıyor: “Müşterilerimiz isterse sanal POS cihazını PayPortal üzerinden ya da direkt mobil cihazlar üzerinden kullanabilecek. ÖKC özellikli fiziksel POS kullanmak isteyen müşterilerimiz de sanal POS ile aynı özelliklerden yararlanabilecek. Dolayısıyla sanal ve fiziki dünyayı aynı çözümle birbirine bağlamış olduk.” 2018 yılının ilk 9 ayında 15 bin üye işyerine ulaşan Paynet’in müşterilerinin önemli bir bölümünü bayi ağı olan kurumsal şirketler oluşturuyor. Yine yılın ilk 9 ayında net satışlarını, 2017’nin aynı dönemine göre yüzde 150 artırdıklarını vurgulayan Bakay Korkmaz, “Bugün sayısı 15 bine yaklaşan müşterimizle BDDK onaylı, Türkiye’nin bankacılık sistemi dışındaki en büyük bayi ağı ödeme ve tahsilat organizasyonu olma unvanını büyük bir gururla taşıyoruz” diyor.

GCC ELEKTRONİK ÖDEME PAZARI: BAHREYN VE KUVEYT



AHMET ALPTEKİN

Bölgenin en büyük FinTech merkezini kuran Bahreyn, Türkiye ile sıcak ilişkiler kurma arzusunda. Bahreyn'de sunulan FinTech avantajları diğer Körfez ülkelerine örnek olacak bir bütünlük ve plan içinde... Yeniliklere açık ve GCC içinde yenilikleri en hızlı uygulayan pazar olan Kuveyt ise finansal erişimi artıracak projelere ağırlık veriyor...



Eylül ve ekim sayılarında Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) ülkelerini elektronik ödeme sistemleri perspektifinden mercek altına almış ve Birleşik Arap Emirliği, Suudi Arabistan, Katar ve Umman analizlerimizi tamamlamıştık. Üçüncü bölümde Kuveyt ve Bahreyn ödeme sistemleri pazarlarını inceleyip dizimizi tamamlıyoruz. Ama öncelikle siyasi ve ekonomik alanda 1981'den bu yana işbirliği içindeki Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi'ni kısaca tekrar hatırlayalım...

GCC; Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden oluşuyor. Gümrük birliği, pazar birliği ve ortak para hedefleri var. GCC ülkeleri 55 milyon nüfusa ve 1.4 trilyon dolar GSMH'ya sahip. Umman ve Suudi Arabistan dışındaki ülkelerin nüfusunun yarıdan fazlası göçmen çalışan...

	BAE	Bahreyn	Katar	Kuveyt	Umman	Suudi Arabistan
GSMH (Milyar \$)	377.44	34.90	166.33	120.35	74.27	683.83
Nüfus (Milyon)	10.14	1.50	2.74	4.41	4.13	32.38
Göçmen nüfus oranı (%)	88	51	74	74	45	37
Petrol ihracat üyeliği	OPEC	-	OPEC	OPEC	-	OPEC
Hidrokarbon geliri (GDP %)	35	28	59	53	50	52

GCC ülkelerinin diğer ortak özelliği hidrokarbon ihracatçısı olmaları. Bu ülkelerin hidrokarbon ihracatından elde ettiği gelir,

GSMH'larının önemli bir bölümünü oluşturuyor. GCC ülkelerinin bir diğer ortak özelliği ise yönetim şekilleri; tüm GCC ülkeleri monarşik birer rejim...

GCC ülkelerinin işbirliği içinde olduğu diğer bir alan da ödeme sistemleri. Bu alan GCC ülkeleri merkez bankaları komitesi üzerinden yönetiliyor. Tüm ülkeler kendi ödeme sistemlerine sahip. Yaygın ödeme yöntemi ise nakit. Elektronik ödemeler, yönetimlerin finansal erişimi artırma ve çalışan maaşlarının korunması yönündeki çabaları doğrultusunda yakın geçmişte büyük gelişme göstermiş. Çalışan maaşlarının korunması sistemi (WPS Wage Protection System), Bahreyn dışındaki tüm GCC ülkelerinde uygulanan bir denetim mekanizması. Bu uygulamaya göre işverenler, çalışanlarının ücretlerini yerel banka hesaplarına yatırmak zorunda. Bahreyn de bu uygulamaya yakın zamanda geçeceğini duyurdu.

Ayrıca tüm dünyada olduğu gibi, ticaretin büyümesi de elektronik ödemelerin gelişmesine katalizör oluyor.

BAHREYN

Körfez bölgesinin en büyük FinTech merkezini kurdular

Önce ülkenin jeopolitiği üzerinde kısaca duralım... Bahreyn 1.5 milyonluk bir ada. Nüfusun yarıdan fazlası göçmen; Bahreynli nüfusu 677 bin. Bahreyn ile Suudi Arabistan arasında iki ülkeyi karayoluyla bağlayan uzunca bir köprü var. Bu köprünün inşası henüz ortada Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi yokken Suudi Arabistan ile Bahreyn emirliği arasında konuşulmaya başlamış. 1986 yılında yani GCC'nin oluşumundan 5 yıl sonra da tamamlanmış ve açılmış.

Bahreyn'in denizden yaklaşık 45 kilometre güneydoğusunda Katar var. Ancak Katar ile Bahreyn arasında bir köprü mevcut değil. Deniz seferleriyle bağlantı dahi yok. Haziran

2017'de Katar'la komşularını karşı karşıya getiren ve halen de devam eden diplomatik kriz dolayısıyla Suudi Arabistan'ın öncülüğündeki koalisyonda yer alan Bahreyn, bu ülkeyle diplomatik ilişkilerini Şubat 2018 itibarıyla kesmiş durumda. Bahreyn ile Türkiye ise sıcak ilişkiler tesis etme arzusu içinde. Bahreyn kralı 15 Temmuz'dan 1 ay sonra Türkiye'ye resmi ziyarette bulunan ilk Arap liderdi. Geçenlerde düzenlenen Bahreyn Uluslararası Havacılık Sanayisi Fuarı'na katılan 148 firmadan sadece üçü Türk firmasıydı. Arzu var gibi ama yeterli değil sanki. Havacılık sanayisi Bahreyn'in ilgi alanında. Ancak ondan daha da fazla ilgi duyduğu bir alan da finansal teknolojiler. Bahreyn Mer-



kez Bankası içinde FinTech özel iş birimi var. Bahreyn Ekonomi Geliştirme Kurulu, FinTech sektörünü desteklemek için 100 milyon dolar fon ayırdığını ve önümüzdeki haftalarda bu fonun kullanılmaya başlayacağını duyurdu. Bir süre önce de Bahreyn Geliştirme Bankası ayrıca, gelişim projelerini fonlamakta kullanılmak üzere 100 milyon dolarlık bütçe ayırdığını duyurmuştu.

Bu yılın başında FinTech'leri desteklemek üzere Singapur ile ortak olarak Bahreyn FinTech kurumu (Bahrain Fintech Bay) oluşturuldu. Bu yapı Körfez'deki en büyük FinTech merkezi durumunda. Bahreyn'de sunulan FinTech avantajları diğer Körfez ülkelerine örnek olacak bir bütünlük ve plan içinde.

Ülkenin küçük olmasının verdiği avantaj, hidrokarbon geliri payının diğer GCC ülkelerine kıyasla düşüklüğü ve 2030 hedeflerinin bir sacayağının teknolojik gelişim olması gibi faktörler Bahreyn'i farklı kılıyor. Türk firmalarının ve girişimlerinin bu fırsatları değerlendireceğini umuyorum.

Ödemelerin merkezinde BENEFIT var

Bahreyn Merkez Bankası, ülkedeki bankacılık sektörünü regüle eden tek kurum. Bahreyn'de epeyce fazla banka var. 23'ü perakende bankası olmak üzere sayıları 92'ü ulaşmış durumda.

Bahreyn bankalarının toplam özkaynağı 189 milyar dolar. Bu büyüklükle GCC bankacılık sektöründeki payı yüzde 9 ve 6 ülke içinde 5'nci sıradalar. Bankacılık sektörü özkaynaklarının GSMH'ya oranı sıralamasında ise açık ara en yüksek orana sahip ülke konumunda.

ATM'lerden çekilen nakit tutarının yıllık yüzde 9 artmasından ve Merkez Bankası nakit para basımındaki yıllık yüzde 7 artıştan da anlaşılacağı üzere Bahreyn'de de diğer bölge ülkeleri gibi ödemelerde yüksek oranda nakit kullanılıyor. Bahreyn Merkez Bankası, bankacılık sektörünün ödeme servislerinin daha verimli yönetilmesini amaçla perakende ödeme hizmetlerini BENEFIT şirketine dev-

retmiş. BENEFIT, perakende bankacılık hizmeti sunan en etkin 17 bankanın ortaklığıyla kurulmuş bir elektronik ödeme hizmetleri servis sağlayıcısı. Elektronik kartlı ödemeleri oluşturan ATM ve POS işlemleri BENEFIT sistemi üzerinden geçiyor. BENEFIT şirketinin yan kuruluşu olan Sinnad ise kart basım, ATM ve POS işletim hizmetleri veriyor. Ülkede iki tane daha özel kart kişiselleştirme merkezi var: Global Payment Services ve Arab Financial Services. Coğrafi küçüklüğü dolayısıyla Bahreyn, anında basım (instant issuance) pazarının pek rağbet görmediği bir pazar.

E-ticaret hızlı büyüyor

Nüfusu 1.5 milyon olan Bahreyn'de finansal erişim yüzde 83 civarında. Pazarda yaklaşık 1.3 milyon ödeme kartı var. Bahreyn'de kişi başına yaklaşık 1 ödeme kartı düşüyor. En büyük 5 banka ödeme kart pazarının yüzde 90'ını yönetiyor. Bunlar sırasıyla National Bank of Bahrain, Bank of Bahrain Kuwait, Gulf International Bank, Ithmaar Bank ve Arab Banking Corporation.

Bahreyn e-ticaret hacmi hızlı bir artışla 950 milyon dolara yükselmiş durumda. Bunda ülke yönetiminin katkısı

BAHREYN	
Kişi başına kart sayısı	1.00
Kart başına harcama (\$)	3.500
E-ticaret hacmi (Milyar \$)	0.95
Finansal erişim (15+ yaş)	% 83
1000 kişiye düşen POS sayısı	15
1000 kişiye düşen ATM sayısı	0.4
Ödeme kartı sayısı (Milyon)	1.25
ATM sayısı	570
POS sayısı	17.500



internet ve akıllı telefon penetrasyonunun gelişmesi ve artan genç nüfus önemli bir etken. Geçen yılki öngörüye göre, 2021 yılı itibarıyla e-ticaret hacminin 1 milyar dolara ulaşması bekleniyordu. Ancak anlaşılan Bahreyn bu hedefe 2019 yılı itibarıyla ulaşacak. Bahreyn'de e-ticarette kullanılan ödeme seçenekleri kredi kartları, önödeme kartları, mobil ödeme çözümleri ve nakit şeklinde sıralanıyor. BENEFIT, ülkedeki tüm ATM ve POS terminallerinden gelen işlemlerin yönlendirmesini yapıyor. Tüm bankalar sisteme dahil. Tüm kartlar EMV özelliğine sahip, ödeme kabul cihazları da EMV'yi destekliyor.

POS cihazlarının sayısında yıllık yüzde 9 civarında artış var. Ülkedeki POS terminalleri 17 binin üzerinde. Bahreyn'de kişi başına düşen POS terminal adedi GCC ortalamasından yüksek. Bin kişiye 15 adet POS makinesi düşüyor. GCC ülkeleri ortalaması ise 12 terminal.

ATM'lerde de yıldan yıla artış devam ediyor. Toplam ATM sayısı 570'i aşmış durumda. Ancak Bahreyn, kişi başına düşen ATM sayısında GCC ülkeleri ortalamasının altında. Bin kişiye yarım ATM bile düşmüyor. Ancak bu aslında yeterli bir oran. Çünkü Bahreyn, coğrafi yapı itibarıyla dağınık bir yerleşim düzenine sahip değil.

Alternatif ödemeler

Bahreyn pazarında yaygın alternatif ödeme metodu sunan firmaları iki kategoriye ayırabiliriz.

■ Uluslararası dijital cüzdan çözümleri:

Masterpass ve PayPal



■ Yerel dijital cüzdan çözümleri: VivaCash, bWallet, EasyPay, Fortumo, BenefitPay ve MaxWallet



Bahreyn alternatif ödeme yöntemleri ve mobil cüzdan çeşitliliği açısından bölge ülkelerine kıyasla gelişmiş bir pazar. Pazardaki 6 dijital cüzdan uygulamasını kısaca inceleyelim...

• **Viva Cash:** Mobil operatör Viva Bahrain ile ödeme servisi sağlayıcısı SADAD'ın işbirliğiyle 2018 yılı başında kullanıma sunuldu. Uygulamayla yurtiçi ve yurtdışı para transferi ve fatura ödemeleri yapılabilir. Ayrıca QR kod teknolojisiyle mağaza içinde ödeme imkanı sunuyor.

• **bWallet:** Mobil operatör Batelco ile Arab Financial Services firmasının Ocak 2018'de piyasaya sunduğu mobil cüzdan çözümü. Uygulama, para transferi ve mağaza içi ödeme imkanı sunuyor. Para transferi için gerekli tutar banka kartıyla yüklenebiliyor. Mağaza içindeki ödemelerde QR kod teknolojisi kullanılıyor. bWallet, MasterPass entegrasyonuna da sahip.

• **EasyPay:** Ithmaar bankası, Arab Financial Services ve mobil operatör Batelco'nun çıkardığı bu çözümlerle kullanıcılar mobil telefonlarını kullanarak temassız ödeme yapabiliyor. Ödeme için gerekli tutar banka kartıyla aktarılabilir.

• **Fortumo:** Nispeten eski bir alternatif ödeme yöntemi olan Fortumo ile ödemeler cep telefonu hattı (postpaid) veya prepaid (ön ödemeli) hesabından karşılanıyor.

• **BenefitPay:** Merkez Bankası ve BENEFIT'in ortak çıkardığı bu ulusal mobil cüzdanla ödemeler, banka kartı tanımlanmak suretiyle QR kod teknolojisi kullanılarak yapılıyor. Servis 2017 yılından beri kullanılıyor.

• **MaxWallet:** Bahreyn merkezli Credimax şirketinin Mastercard işbirliğiyle 2017 yılında piyasaya sunduğu bu dijital cüzdanla mağaza için ödemeler, QR kod teknolojisi kullanılarak yapılıyor. E-ticaret ödemeleri de yine Mastercard teknolojisiyle yapılabilir.



KUVEYT

Yenilikleri en hızlı hayata geçirebilen pazar

Kuveyt, Körfez İşbirliği Konseyi'nde "saygın moderatör" konumundaki ülke. İçinde bulunduğu coğrafyayı inceleyince de bu rolün doğal bir sonuç olduğu anlaşılıyor. Suudi Arabistan ve Irak arasında sıkışmış, İran'dan dar bir kara parçasıyla ayrılmış olan Kuveyt'in büyüklüğü Kayseri'den büyük değil.

Dicle ve Fırat nehirlerinin verimli topraklarına ve suyu erişimi olmayan Kuveyt, kurak bir çöl üzerinde kurulmuş. Bununla birlikte yeraltı hidrokarbon kaynakları yönünden zengin bir ülke. Tarihsel olarak deniz ticaretiyle uğraşan Kuveytliler, Irak'ın kontrolü kimdeyse o himayede yaşamış. Bu yaşam tarzı Kuveytlilerin devamlı ve düzenli olarak İran, Irak ve Arap Bedevileriyle ilişkide olmasına yol açmış. Kuveytliler bu ilişkiler neticesinde Bedevi, Sunni ve Şiilerden oluşuyor. Bu yapı Kuveyt'i becerikli bir diplomasi uygulayıcısı olmaya zorlamış.

Dikkatinizden kaçmadığını tahmin ettiğim bir konuyu da tekrar vurgulamak istiyorum: İncelediğimiz tüm Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerinin önemli bir ortak paydası da hepsinin hidrokarbon gelirleriyle mevcut yapılarını kurduğu... Körfez İşbirliği Konseyi'nin hayata geçmesiyle birlikte hidrokarbon gelirlerine bağımlılığı azaltmak için projeler üretmeye başlamaları da diğer ortak özellikleri.

Hepsinin bir vizyonu var ve bunun planını dünyayla paylaşıyorlar. Kuveyt de bir istisna değil...

Kuveyt'in 2035 vizyonu, bugün yüzde 53 civarında olan petrole bağımlılığının sürdürülebilir bir zenginlik ile yer değiştirmesi üzerine kurulmuş. Önce gerekli altyapıyı tamamlayacak, ardından gerçek anlamda özel sektörü yaratacak, sonra da inovasyon ve bilgiye dayalı bir ekonomiyle yeni bir gelecek kuracaklar. Mevcut planlara göre henüz altyapı tamamlama aşamasındalar. Tüm bunlar petrol





gelirleriyle fonlanacak. Hedef, ülkeye yatırımcı çekmek. Bunun nasıl yapılacağını belirlemişler. Son 20 yıla bakıldığında da bu konuda başarılı oldukları görülebiliyor.

Kuveyt genel anlamda yeniliklere açık ve GCC içinde yenilikleri en hızlı uygulayan pazar. Bunu destekleyen bir veri de kişi başına yapılan kartlı ödeme tutarı. Kuveyt, GCC ülkeleri içinde açık ara en yüksek harcama tutarına sahip; kart başına yılda 7 bin 300 dolar harcama yapıyor. En yakın takipçisi BAE'de bu tutar 3 bin 700 dolar.

Kuveyt bankaları yeni teknolojileri uygulamakta da genelde önde gidiyor. Örnek olarak NBK bankasının Mastercard ile Mayıs ayında uygulamaya başladığı biyometrik kredi kartları bölgede bir ilk. Banka kullanıcıları, kredi kartlı ödemelerinde PIN girmek yerine kart üzerindeki parmakizi sensörüne dokunmak suretiyle ödemeyi tamamlayabiliyor.

Benzer şekilde öncü Kuveyt bankaları, swift transferini blockchain altyapısı kullanarak yeniden düzenleyen Ripple uygulamasını denemeye başladı. Merkez Bankası'nın onayı sonrasında Türkiye'den Kuveyt'e para transferi yapmak havale yapmak kadar hızlı ve düşük maliyetli hale gelecek.

Finansal erişim oranı ortalamanın altında

Ülkede 11'i yerel, 12'si de uluslararası olmak üzere 23 banka faaliyet gösteriyor. Bankacılık sektörü Kuveyt Merkez Bankası tarafından regüle ediliyor. Kuveyt bankacılık sektörünün özkaynak büyüklüğü 212 milyar dolar. Bu tutarla GCC ülkeleri içindeki payı yüzde 10. Verileri bir perspektife oturtabilmek için ülkemizdeki bankaların özkaynak büyüklüğünün Türkiye Bankalar Birliği'nin hazırladığı verileri itibarıyla 85 milyar dolar olduğunu belirtelim.

KUVEYT



Kişi başına kart sayısı	1.2
Kart başına harcama (\$)	7.300
E-ticaret hacmi (Milyar \$)	1.7
Finansal erişim (15+ yaş)	% 80
1000 kişiye düşen POS sayısı	13
1000 kişiye düşen ATM sayısı	0.5
Ödeme kartı sayısı (Milyon)	4.5
ATM sayısı	2.200
POS sayısı	55.000

Tüm GCC ülkelerinde olduğu gibi Kuveyt'de de ödemelerde nakit kullanımı en yaygın yöntem. Perakende ödemelerinde kartlı ödemeler büyük bankaların ortağı olduğu KNET sistemi üzerinden geçiyor. Kuveyt'te finansal erişim GCC ortalamasının altında, yüzde 80 seviyesinde. Bunun önemli bir nedeni de çalışan maaşlarının korunması sisteminin (WPS) çoğu GCC ülkelerine göre daha geç başlamasından kaynaklanıyor. Son yıllarda yaygınlaşan İslami bankacılık ürün ve hizmetleriyle bu oranın daha da artacağı öngörülüyor.

E-ticaretin en güvenli olduğu ülkelerden biri

Nüfusu 4.4 milyon olan Kuveyt elektronik ödeme pazarında yaklaşık 4.5 milyon ödeme kartı var. Ödeme kartlarının yüzde 80'den fazlası banka kartı (3.7 milyon). Kredi kartları ise ödeme kart pazarının yüzde 15'ini oluşturuyor (700 bin).

Visa ve Mastercard eşit oranda pazarı domine ediyor. Yakın zamanda KNET ile anlaşma yapan UnionPay de

American Express ve Diners Club'tan sonra pazarda kendine yer arıyor.

Kuveyt'te kart sayısına göre en büyük 5 banka sırasıyla KFH, NBK, Commercial Bank of Kuwait, Gulf bank ve Ahli United Bank. Sektörün yüzde 80'ini temsil eden bu bankaların kredi kartı pazarındaki payı ise yüzde 97.

Kuveyt, elektronik ödeme altyapısında GCC ortalamasının üzerinde. Ülkede 55 bin POS terminali ve 2 bin 200 ATM var. Kişi başına düşen POS sayısında üçüncü, ATM sayısında ise ikinci sıradalar.

Tüm bölge ülkelerinde olduğu gibi Kuveyt'te de e-ticaret, internet penetrasyonunun artışı ve akıllı telefon sahipliğinin yaygınlaşmasıyla birlikte doğal bir büyüme kaydetmiş. Ancak diğer ülkelerden farklı olarak devreye alınan ve güvenlik algısını yükselten teknik sistem de e-ticaret hacminin daha da artmasında etkili olmuş. KNET'in devreye aldığı güvenli otantikasyon sunucusu, e-ödeme işlemlerinin güvenliğini tek kullanımlık şifre kullanımıyla artırmış. Ülkedeki e-ticaret hacmi 1.7 milyar dolar civarında ve yıldı ortalama yüzde 10 büyümeye devam ediyor.

Alternatif ödemeler

Kuveyt'te ödeme kartlarına ve nakit ödemeye alternatif ödeme çözümlerini iki kategoride inceleyebiliriz.

■ **Uluslararası dijital cüzdan çözümleri:** Mastercard, PayPal, Visa Checkout, PaySafeCard



■ **Bölgesel dijital cüzdan çözümleri:**



• **KFH Wallet:** Temmuz 2017'de KFH bankasının kullanıma açtığı dijital cüzdan uygulaması. Bu çözümle Mastercard ve Visa marka kredi kartları ve ön ödemeli kartlar tanımlanarak mağaza içinde temassız ödeme imkanı sunuluyor. Güvenlik şifre veya cep telefonunun parmak izi otantikasyonu ile sağlanıyor.

• **Zain Pay:** Zain mobil operatörü tarafından doğrudan faturaya yansıtılan mobil operatör cüzdanı uygulaması. Ödeme yöntemini destekleyen online mağazalardan dijital içerik alınımında kullanılıyor. ☹



GCC FIRSATLARINI KAÇIRMAMAK İÇİN...

Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) ülkeleri 1940'lardan bu yana petrol çıkarıyor. Özellikle 1970'lerden sonra petrol fiyatlarını kontrol ederek gelirlerini yüksek seviyelere çıkarmayı başardılar. Petrol gelirine bağımlı olmamaları gerektiğini de o yıllarda tespit edip bölgesel işbirliği içine girdiler. Eşzamanlı olarak ekonomilerini ve geleceklelerini petrole bağımlılıktan kurtarmak için bir dizi plan üzerinde çalışmaya başladılar. Bu planlarını hayata geçirmek için diğer ülkelere ihtiyaçları vardı ve o zamanlarda hazır olan ve teknik

birikimleri olan ülkelere işbirlikleri ve anlaşmalar yaptılar, ayrıcalıklar sundular. Bunlar genelde gelişmiş batılı ülkelerdi. Bugün bu coğrafyadan büyük gelir elde eden şirketlerin hepsi, elverişli şartlar altında 1980'lerde yatırımlarını yapmaya başlayarak bugün Ortadoğu coğrafyasında avantajlı konuma geldi. Şimdilerde GCC ülkeleri 1980'lerdeki duruma benzer, ancak yeni bir planlama içinde. Yeni işbirlikleri belirleniyor, yeni ayrıcalıklar ve imtiyazlar sunuluyor. Bu süreç daha ne kadar devam eder bilmek zor ama

fazla vakit olmadığını düşünüyorum. Tarihsel olarak Körfez'de yatırımları olan batılı ülkelere başka Güney Kore, Çin, Hindistan, Singapur ve Rusya bölgeye yatırımlarını artırarak önümüzdeki süreçte bölge ülkeleriyle işbirliği kurmak istiyor. Bu fırsat aralığını kaçıran ülkelerin özel sektör şirketleri, tabiiyle GCC pastasından pay alamayacak. Bir iyi haberle dizimi bitirmek istiyorum: Türkiye, gerçekten istekli olması ve elini taşın altına koymasıda durumunda bu coğrafyada tercih edilen ülkelere biri olacaktır.

VakıfBank'tan 5 yeni kart birden

Private, Platinum Plus, Platinum Bankomat... VakıfBank, özel bankacılık hizmetleri kapsamında üst segment müşterileri için yurtdışı seyahatlerinde ve uçuşlarda birçok avantaj sağlayan ikisi kredi kartı, üçü de bankomat kart olmak üzere beş yeni kartı hizmete sundu...

VakıfBank, müşterilerinin “Yanımdaki Güç” sorumluluğuyla, onların beklenti ve ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştiriyor. Bu amaçla banka, özel bankacılık hizmetlerinden yararlanan üst segment müşterileri için Private, VIP segment müşterileri için Platinum Plus, özel üst segmentte yer alan bireysel müşterileri için de Platinum Bankomat kartlarını hizmete sundu. Ayrıca yurtdışı seyahatlerinde ve uçuşlarda müşterilerine indirim ve avantajlar sağlayan Platinum Plus ve Private adıyla iki yeni kredi kartı çıkardı.

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı İlker Yeşil, hizmete sundukları üst segment Bankomat kartlarıyla yapılacak alışverişlerden kart sahiplerinin binde 5'e varan oranlarda Bankomat Para kazanacağını açıklıyor. Ayrıca üst segment bankomat kartlarıyla VakıfBank müşterilerine özel ATM para çekim, POS alışveriş ve internet alışveriş limitleri verileceğini vurgulayan Yeşil, “Kart sahipleri diledikleri zaman internet bankacılığı kanalından bu limitlerini değiştirebilecekler” diyor.

İşlemlerin yüzde 7'den fazlası VakıfBank kartıyla yapılıyor

Türkiye'de kredi kartıyla alışveriş tutarının 2018 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla yüzde 17 büyüdüğünü, VakıfBank'ın ise aynı dönemde yüzde 26 büyüme sağladığını vurgulayan İlker Yeşil, şu değerlendirmeyi yapıyor: “Pazarda en fazla büyüme artışını sağlayan üçüncü banka olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bugün itibarıyla 4.5 milyondan fazla kredi kartımız müşterilerimizin kullanımında bulunuyor. Tüm işlemlerin yüzde 7'sinden fazlası

VakıfBank kredi kartları aracılığıyla yapılıyor. Benzer başarıyı, banka kartları alanında da sergiledik. Üçüncü çeyrek sonunda kart sayısında en çok artış sağlayan ikinci banka; banka kartıyla alışveriş ciro büyümesinde ise en başarılı üçüncü banka olduk. Özellikle dijital bankacılık alanındaki yatırımlarımızın

kart pazarında da olumlu yansımalarını görüyoruz. Müşteri deneyimine verdiğimiz önemle ürün ve hizmetlerimizi sürekli olarak güncelliyoruz. Bu amaçla iki yeni kredi kartı ve üç yeni bankomat kartımızı özel bir müşteri kitlesinin kullanımına sunuyoruz. Bu kartlarımızla sağladığımız özel avantaj ve ayrıcalıklarla müşterilerimizin yanındaki güç olmaya devam edeceğiz.”

Ücretsiz Lounge hizmeti

VakıfBank Platinum Plus kredi kartı sahipleri, bir misafi-



İlker Yeşil

riyle beraber Sabiha Gökçen ve Esenboğa havalimanlarında yılda 6 kez, Private kredi kartı sahipleri ise 12 kez lounge hizmetinden ücretsiz faydalanabilecek. Her iki kartın da kullanıcılarına, 1-7 günlük Avrupa seyahatlerinde ücretsiz seyahat sigortası hakkı tanınacak. Platinum Plus kredi kartı sahipleri ayrıca, uçak bileti almalarında Worldpuanlarını 3 kat, Private kredi kartı sahipleri ise 4 kat daha değerli kullanma avantajına sahip olacak. ☺

VakıfBank



Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,
uzmanlardan öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika haberleri

Hepsi ve daha fazlası için



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



AKILLI EKONOMİLERDE bankalar için bir gelecek var mı?



HAVVA CANİBEK
Bankalararası Kart Merkezi (BKM)
Ürün Yönetimi Müdürü

Bankaların kendilerini yeni dünyaya hazırlaması gerekiyor. Akıllı ekonomilerde dijital platformlar, dijital varlıklar, akıllı kontratlar ve dijital kimlik alanında proaktif stratejiler geliştiren ve kendilerini buna göre pozisyonlayan bankalar kazanacak...



“Bankalar, 20’nci yüzyıldan kalma iş modelleri ve operasyonlarını değiştirmezse 2030 yılı itibarıyla bugün piyasada bulunan kurumların yüzde 80’i hayatımızdan çıkmış olacak.”

DAVİD FURLONGER, GARTNER

Son yılların en popüler sorularından biri bankaların gelecekte hayatımızda olup olmayacağı. Daha geçtiğimiz günlerde, dünyaca ünlü araştırma şirketi Gartner “Bugün piyasada bulunan finans kurumlarının yüzde 80’inin 2030 yılına kadar yok olacağı”na dair kehanetini yayınladı.

Kimi kaynaklara göre, tarihi milattan önce 3500 yılına kadar uzanan bankacılık sistemi aradan geçen binlerce yılda kuşkusuz çok çetin testlerden geçti. 1900’lü yılların başında hayatımıza giren modern bankacılığın nispeten kısa tarihinde bile bankalar çeşitli badireler atlattı.

Peki bugün resmi değiştiren ne? Teknoloji mi? Sosyoekonomik değişimler mi? Ya da bunların bir harmanı mı?

Birinin kozu çeviklik, diğeri güven...

Teknoloji çok hızlı geliyor ve hayatımıza hayal edebileceğimizin ötesinde bir hızla nüfuz ediyor. Bir yandan da dijital doğan Z kuşağının iş hayatına adım attığı bu günlerde, yükselen orta sınıftan, yaşlanan dünyamızla birlikte nüfus piramidinin tersine dön-

meye başladığından, değişen iş yapış biçimlerinden -gig ekonomi yani kişilerin farklı şirketlerde geçici pozisyonlarda çalışması gibi kavramlar yeni hayatımızın abc’si oldu artık- bahsediyoruz.

Bu değişimin ekonomi, toplumsal yapı ve demografi üzerindeki etkilerini ise henüz bilemiyoruz. Senaryolar havada

uçuyor. Birkaç yıl önce, yapay zeka ile birlikte insanların sonu mu geldi diye endişeli endişeli beklerken, bugün geleceğin insan-sız olmayacağını konuşur olduk. “Artificial intelligence” kavramı yerini yapay zekanın insana karşı değil, insanı desteklemek için kullanıldığı “augmented intelligence” yani “artırılmış zeka” kavramına bıraktı. Kısacası kafalar karışık...

Benzer bir şey bankacılığın geleceği için de geçerli. Birkaç yıl önce, “FinTech”ler ve “TechFin”lerin yükseldiği yeni ekosistemde bankalar için felaket senaryoları yazılırken, son dönemlerde FinTech’ler ve bankaların birbirleriyle işbirliği içerisinde büyüyeceği bir gelecek de konuşur olduk. Fintech şirketlerinin inovasyon kasları, çeviklik ve dijital iş modeli gibi avantajları ortaya koyacakları bu gelecekte, bankalar da büyüklük, marka değeri ve en önemlisi “güven” unsurunu maysaya getirebilecek.

“Akıllı ekonomi” için bankaların üstleneceği üç rol

Yol engelsiz olmasa, özellikle büyük teknoloji firmalarının tehditleri devam edecek olsa da akıllı davranacak bankalar için hala bir gelecek var gibi görünüyor. Öte yandan, bankaların rolünün değişeceği de aşikar. Eski bir bankacı olan Urs Bolt, pek çok finansal işlemin geleneksel bankacılık





sisteminin dışına çıkacağı, anlık ödeme sistemlerinin gelişimiyle oyunun bambaşka bir seviyeye taşınacağı geleceğin “akıllı ekonomileri”nde bankaların üstleneceği rol ilişkin üç senaryodan bahsediyor:

Senaryo 1: Dijital bir platforma sahip olan finansal kurumlar; büyüklük, düşük maliyet tabanı ve sahip olduğu müşteri bilgisi gibi avantajlarını da kullanarak, yeni **servisler** yaratıp **yeni pazarlara** giriş yapacak. Ancak, yukarıda bahsedilen %20'lik kesimin sadece **%5 gibi küçük bir kısmı** bunu gerçekleştirebilecek kaslara sahip.

Senaryo 2: %20'lik kesimden %15'in altındaki **küçük bir diğer kısım, ürün/servislerini ayırıştırıp dijital platformlara angaje olarak birer fintech şirketine dönüşecek.**

Senaryo 3: Yukarıda bahsedilen %20'lik kesimin %80 gibi **büyük bir kısmı** ise **dijital platformların sağladığı düşük maliyet avantajını** kullanarak **düşük gelirli segmentler için servis brokerliği** rolünü üstlenecek.

İlk iki senaryoda, bankalar bireysel müşterinin temas noktası olmaktan çıkacak, B2B'ye yönelerek, “toptan bankacılık”, özel ve kamu altyapı projelerinin finansmanı işlerini yapacak. Bu yeni dünyada, bankaların rafa bir ürün koymaları yeterli olmayacak, zira müşterilerin zamanları daha kıymetli hale gelecek. Bu noktada sahneye önce, robotlar, büyük veri, yapay zeka teknolojileri ile “context based banking”, sonra da “peer-to-peer” iş modelleri çıkacak. Üçüncü senaryoda ise ödemeler, krediler, mevduat gibi temel finansal işlemler blockchain'e taşınacak. Blockchain'in bankaların temel değer önermesi olan “güven ve şeffaflık” unsurunu sağlaması ise bankalara olan ihtiyacı azaltacak. Kısaca “akıllı ekonomiler” ile birlikte yeni oyuncular ve yeni iş modellerinden oluşan yeni bir finansal sisteme ihtiyaç olacak. Bu yeni dünyada, merkezi yapılara ihtiyaç azalsa da otomatize edilemeyecek işlemlerle güven unsurunun daha da

önem kazandığı karmaşık finansal işlemler için bir otorite arayışı olacak. Bunu anlayabilen bankalar ise yeni dünyada, blockchain teknolojisi üzerine kuracakları yeni servislerle, farklı şekillerde kendilerine yer bulabilir:

- Altyapı finansmanı gibi karmaşık işlemler/servisler
- Koordinasyon gerektiren doğrulama hizmetleri (tokenizasyon vb)
- Fiziksel ve dijital varlıkların saklanmasına yönelik servisler
- Dijital kimlik, otontikasyon/doğrulama, otorizasyon servisleri (biyometrik, blockchain, bot, BT güvenliği teknolojileri)

Kişisel verinin yönetimi ve korunması

Bolt'a göre, kişisel verilerin saklandığı cüzdan çözümlerinin hayatımızın her alanında yerini alacağı gelecekte, bankalar kişisel verilerin saklanması ve yönetimi hizmetleri için güvenilebilecek en doğru yerler olarak kendilerine yer bulabilir.

Gartner ise bugünkü finansal kurumlardan 2030 itibarıyla ayakta kalacak yüzde 20'lik kısmın üstleneceği rol için yine üç senaryo yazıyor:

Senaryo 1: “Bankalar, yerini üçüncü partilere bırakacak.” Bankalar, finansal işlemler için sadece birer veri sağlayıcı olacaklar.

Senaryo 2: “Bankalar yeni bir finansal ekosistemde bir giriş noktası olacak.” Düzenleyici kurumların zorlamasıyla yeni oyuncular bankalarla iş birliğine gidecek.

Senaryo 3: “Bankalar, varlıkların saklandığı yerler olacak.”

Özetle, bankaların kendilerini yeni dünyaya hazırlamaları gerekiyor. Akıllı ekonomilerde dijital platformlar, dijital varlıklar, akıllı kontratlar ve dijital kimlik alanında proaktif stratejiler geliştiren ve kendilerini buna göre pozisyonlayan bankalar kazanacak. ☹

**% 100 dijital
olduğu için
ÜCRETSİZ!**



Yüksek işlem ücretleri ödemeksizin yurtdışından Türkiye'ye para transferi yapmak artık mümkün. 47 ülke arasında uluslararası, hızlı ve ücretsiz para transferi sunan TransferGo, Türkiye ofisini hizmete açtı...

Uluslararası çevrimiçi para transfer hizmeti sağlayan TransferGo, Türkiye'ye yönelik ücretsiz para transferi servisini başlattı. Bu girişim, yurtdışında yaşayan Türklerin veya Türkiye'ye para göndermek isteyen kişilerin para transfer hizmetleri için herhangi bir ücret ya da komisyon olmadan, üstelik ortalama piyasa kuru üzerinden para göndermelerine imkan sağlayacak. Litvanya'da 2012 yılında kurulan TransferGo, o günden bu yana her geçen yıl büyüdü ve eriştiği ülke sayısını artırdı. Genel merkezi İngiltere'de bulunan şirket, şeffaflığa, güvene ve kullanıcı deneyimine dayalı sistemiyle dünyanın dört bir yanında 700 binden fazla müşteriye ulaştı. TransferGo, dünya çapında 47 ülke arasında uluslararası, hızlı ve ücretsiz para transferi hizmeti sunuyor. TransferGo ile potansiyel para birimi dalgalanmaları hak-

kında endişelenmeye de gerek kalmıyor. Çünkü alıcı, kendi ülkesinin para birimiyle ve tam olarak ayırtmış olduğu tutarı teslim alıyor. Gönderilen her ülkedeki alıcı kendi para biriminden tahsil ettiği için transferin yapıldığı yerden döviz çakışı da önlenmiş oluyor.

Transfer ortalama kur üzerinden çevriliyor

TransferGo para transferlerinin ücretsiz olması gerektiğine inanıyor ve bu vizyondan hareketle faaliyet gösteriyor. TransferGo'nun kurucu ortağı ve CEO'su Daumantas Dvilinskas, "Günümüzde müşterilerin yurtdışında yaşayan arkadaşlarına veya ailelerine aynı yurtiçi para transferlerinde olduğu gibi hiçbir masraf ödmeden, hızlıca ve basit şekilde para transferi yapabilmesi gerektiğine inanıyoruz. Anlaşılması güç olabilen karmaşık ücretlendirme yapılarının ortadan kaldırılmasıyla insanlar en iyi şekilde para transferini yapabilmeli. Müşterilerimizin hiçbir işlem ücreti olmayan ve ortalama piyasa kuru üzerinden bir hizmet sunduğumuza dair bize güvenmesi önceliğimiz" diyor.

TransferGo müşterilerine gönderim hızına dayalı birkaç servis seçeneği sunuyor. "Freemium" (Ücretsiz) seçeneği 3 iş gününde parayı ilgili hesaba ulaştırıyor. "Premium"

transferGo™

(Şimdi) seçeneği ise premium bir hizmet sağlayarak, sadece 30 dakikada bu işlemi tamamlıyor. Premium seçeneklerin yüksek oranda tercih edilmesinin “Ücretsiz” seçeneğini mümkün kıldığını anlatan Dvlinkas, Türkiye pazarındaki potansiyeli ise şöyle değerlendiriyor: “Türkiye’de giderek artan sayıda tüketici para transferleri için yüksek ücretler ödemekten kaçınıyor. İşlemlerinde hız, basitlik, güvenilirlik ve güvenlik istiyor. Büyük bir heyecanla girdiğimiz Türkiye pazarında da tüketicilerin kısa bir zaman içinde TransferGo’nun kattığı faydalar ve hayata getirdiği basitliği fark edeceğini düşünüyoruz.”

İngiltere’deki otorite tarafından denetleniyor

TransferGo, FCA (Mali Tutum Otoritesi) tarafından denetlenen ve işlemleri HMRC (Birleşik Krallık Gelir ve Gümrük İdaresi) tarafından kontrol edilen lisanslı ve yetkili bir ödeme kuruluşu olarak müşterilerine güven sağlıyor. Diğer bir deyişle TransferGo, herhangi bir ticari bankayla aynı güvenlik standartlarını tüketiciye sunuyor.

TransferGo Türkiye Ülke Müdürü Senem Öztürk’ün verdiği bilgilere göre, bağımsız bir tüketici değerlendirme web sitesi olan Trustpilot’ta müşterilerin yaptığı bir dizi değerlendirme de TransferGo’nun tüketici nezdinde de güvenilir olduğunu ortaya koymuş. İşlemlere yapılan yorumların yüzde 91 gibi yüksek bir yüzdesi “excellent” yani “mükemmel” kategorisinde bulunuyor.

Öztürk, TransferGo’nun Türkiye’de güvenilir iş ortağı Turk Para ile birlikte hizmet vereceğini anlatıyor. BDDK’dan elektronik para lisansı bulunan Turk Para ile işbirliği sayesinde TransferGo’nun tüm faaliyetleri ve işlemleri ilgili mevzuatlara uygun bir şekilde yürütülecek. Senem Öztürk, TransferGo’nun, 2018 yılında Europas Ödülleri’nin “Yılın En Hızlı Yükselen Girişimi” kategorisinde finalist olarak aday gösterildiğini de sözlerine ekliyor.



Ülke Müdürü olarak TransferGo İstanbul ofisinin başına getirilen Senem Öztürk, Turkcell’de mobil pazarlama liderliği ve “büyük veri” ürünleri müdürlüğü, sonrasında da Beymen’de kampanya ve pazarlama müdürlüğü deneyimine sahip...

EN PAHALI SEÇENEK 2.99 EURO

TransferGo’nun “Freemium” yani ücretsiz seçeneğini tercih ederseniz, 3 iş günü içinde komisyonsuz olarak paranızı aktarabiliyorsunuz. “Standart” seçeneğinde ise para ertesi gün hesaba aktarılıyor. Bu seçeneğin ücreti 99 Euro Cent. “Aynı Gün” seçeneğinde tutar 1.99, “Şimdi” seçeneğinde ise 2.99 Euro oluyor. Üstelik bu bedeller tutar bağımsız. Yani 100 ya da 2 bin Euro için ücret değişmiyor. Senem Öztürk, TransferGo’nun rakiplerine göre daha uygun hatta ücretsiz para transferi yaptırabilmesinin arkasında yüzde 100 dijital ortamda hizmet vermesinin yattığını vurguluyor. Öztürk, yine rakiplerden farklı olarak alıcının, parasını teslim almak için banka şubesi ya da başka bir kuruma gitmek zorunda kalmadığına dikkat çekiyor.



ORTAKLARI ARASINDA TÜRKLER DE VAR

Girişim sermayesi fonu Revo Capital’in ilk yurtdışı yatırımı olarak dikkat çeken TransferGo, yıllık hacmi 600 milyar dolar olarak hesaplanan uluslararası para transferi piyasasında hızla büyüyor. Ripple’in

da stratejik partneri konumunda olan TransferGo, kuruluşundan bu yana ortalama yüzde 100’ün üzerinde büyüyerek yıllık para transferi hacmini 600 milyon Euro’nun üzerine çıkardı. Kurucu takımında

Özcan Tahincioğlu, Cenk Bayrakdar, Bora Yılmaz gibi isimlerin yer aldığı Revo Capital, TransferGo için Vostok Emerging Finance liderliğindeki 10 milyon dolarlık yatırım turuna 3.65 milyon dolarla katılmıştı. ☺



Black Friday, Yalnızlar Günü, Cyber Monday derken kasım ayında e-ticaret ve kartlı harcamalar tavan yaptı. Dünyanın en ücra köşesinde bile internet erişimi ve kredi kartı olan herkesin dahil olabildiği bu indirim ayında 100 milyar doları aşkın alışveriş yapıldı. Türkiye de bu akımdan geri kalmadı ve 23 Kasım'daki "cuma çılgınlığı" geçen yıla göre yüzde 38 büyüme getirdi...

ABD'de her yıl kasım ayının üçüncü cumasına denk gelen indirim çılgınlığının jenerik ismi haline gelen "Black Friday" artık tüm dünyaya mal oldu. Türkiye'de geleneksel ve dini gerekçelerle "Black Friday" adının tepki çekmesi üzerine bu yıl perakendeciler "nevi şahsına münhasır" isimler buldu. Kimi "efsane"yi tercih etti, kimi "süper cuma" dedi, kimi "gözü kara indirim" gibi ilginç sloganlar kullandı.

Adı her ne olursa olsun, pazarlamanın ve iletişimin insanların davranışları üzerinde yarattığı etkiyi bir kez daha hep birlikte yaşadık. Gece 12 olmadan kahvelerini alıp ellerin-

deki listeyi bilgisayarının başına geçener, "Ben görmeden almam" diyerek mağazaların kapısında birikenler, bir elbiseyi "İlk ben gördüm" diyerek çekiştirenler kadınlar... Nakitle yapılan harcamaları saptamak zor ama Black Friday, doğası gereği e-ticaret siteleri ve kartlı ödemelerin ağırlıkta olduğu bir etkinlik. Dolayısıyla Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından açıklanan veriler, toplam tutar hakkında bir fikir oluşmasını sağlıyor.

BKM'nin 28 Kasım'da açıkladığı rakamlarla göre, 23 Kasım Cuma günü 3.4 milyar TL'lik kartlı ödeme yapılmış. 2017 yılının aynı günüyle karşılaştırıldığında yüzde 38 artışa işaret ediyor.

Bu yılın bir diğer rekoru da internetten yapılan kartlı ödemelerdeki artış. Cuma günü her 3 alışverişten 1'i internet üzerinden yapıldı ve online kartlı ödemeler 1 milyar TL ile rekor kırdı. 110 bin farklı kart ise kampanyanın gerçekleştiği gün internetten yapılan ödemelerde ilk kez kullanıldı. Aynı gün, 2 milyon farklı kart da internet ödemeleri için kullanıldı. Geçen yıl bu sayı 1.2 milyondur.



İnternet trafiği yüzde 850 arttı, lüks siteler tercih edildi

Bu yılı ilginç kılan bir başka gelişme de ön ödemeli kartlarla yapılan alışverişlerdeki artış oldu. ininal'in tespiti, ön ödemeli kartların Black Friday'in önemli harcama kanallarından biri olduğu yönünde. Geçen yıla kıyasla ininal kartlarla yapılan Black Friday günü harcamaları yüzde 67 artmış ve e-ticaret harcamalarında geçen yılın lideri olan oyun kategorisini de geride bırakmış.

E-ticaret platformlarına altyapı hizmetleri sunan Medianova'nın verilerine göre, e-ticaret sitelerinin trafiği geçen yıl Black Friday'de yüzde 160 artarken, bu yıl yüzde 850'ye varan oranlarda artış kaydedilmiş. İndirimleri takip eden tüketicilerin bir günlük alışveriş çılgınlığı, lüks segmentte tekstil ürünü satışı yapan sitelerin trafiğini ise yüzde 600'lere yaklaşan oranlarda artırmış.

Elektronik eşya güne damgasını vurdu

23 Kasım'da kartlarla yapılan toplam 975 milyon TL'lik ödemenin 602 milyon TL'si (yüzde 62) elektronik eşya, giyim ve havayolları sektörleri için yapılmış. Elektronik eşya alışverişleri internetten toplam kartlı ödemelerin yüzde

37'sini oluşturuyor. Giyim ve aksesuar yüzde 17, havayolları sektörü ise yüzde 8 pay aldı.

Benzer eğilim ABD'de de görüldü. Alışveriş yapanların sayısı geçen yıla göre azalsa da ABD'lilerin büyük çoğunluğu da elektronik eşya almayı tercih etmiş.

Yalnızlar Günü'nün ödeme aracı biyometrik teknolojiler oldu

Kasım ayındaki tek alışveriş çılgınlığı Black Friday değil elbette. Birkaç yıldır derinden derinden gelen 11 Kasım Yalnızlar Günü de alışveriş şenliğine dönüştü, hatta Black Friday'i sıkıştırılmaya başladı.

Dünyanın en büyük e-ticaret platformu Alibaba, liderlik ettiği 11 Kasım Yalnızlar Günü'nde bu yıl 30.8 milyar dolarlık gelir elde ederek gücünü ortaya koydu. Bu özel gün için sadece ABD'de 165 milyon kişi harcama yaptı, kişi başına alışveriş tutarı ise 313 dolar olarak gerçekleşti.

Yalnızlar Günü özelinde hazırlanan bir rapor, Alibaba'nın rekor cirosunun dışında ilginç bir gerçeği de ortaya çıkardı. Alipay kaynaklı rapora göre Çinli kullanıcılar, ödemelerinde biyometrik teknolojileri sıklıkla kullanmış. Alışverişleri için ödeme yapan kullanıcıların yüzde 60'ı bu işlemlerinde parmak izi ve "selfie" teknolojilerini tercih etmiş. Alibaba Group'un ödeme teknolojileri alanında hizmet veren dijital cüzdanı Alipay, tüm dünyada 870 milyon kişi tarafından kullanılıyor.



BLACK FRIDAY BİR ALDATMACA MI?

Aslında bu tartışma yeni değil ama bu yıl daha da alevlendi. Çünkü araştırma şirketi Which'in raporuna göre, Black Friday'de indirimli olarak satışa sunulan her 10 üründen 9'u yıl içerisinde çok daha uygun bir fiyata satın alınabiliyor.

2017 yılında yapılan araştırma için Black Friday'den önceki aylarda; aralarında TV, kamera ve fitness malzemeleri gibi ürünlerin bulunduğu 94 popüler ürünün fiyatları takip edildi. İncelenen fiyat değişimleri sonucunda ürünlerin yüzde 87'sinin yılın diğer zamanlarında daha ucuza satıldığı görüldü.

Which yöneticilerinden Alex Neil, "Araştırmamızın sonuçları, Black Friday'i sabırsızlıkla bekleyen çok sayıda kişiyi hayal kırıklığına uğrattı. Bu dönemde şirketler bizi 'sınırlı süre için büyük indirim' vaadiyle bombalarken, arka planda kurgulanan senaryonun çok da masum olmadığını görüyoruz. Tüketiciler Black Friday gibi dönemlerde mutlaka detaylı araştırma yapmalı" diyor. Araştırmada gerçek örneklerle de yer veriliyor. Örneğin, 60 inçlik LG marka bir televizyon Amazon'da, Black Friday'e özel 50 sterlin indirim

yapılarak 799 sterlinden satılmış. Ancak aynı ürün aralık ve ocak aylarında en az dört gün boyunca 150 sterlin indirimli olarak satılmış. Bir başka örnekte ise Sony Cybershot HX60B Superzoom fotoğraf makinesi incelenmiş. PC World tarafından Black Friday'de 10 sterlin indirimle 189 sterline satılan ürün, 2016 yılının haziran, temmuz ve aralık, 2017'nin de ocak aylarında bu fiyattan 10 sterlin daha indirimli alınabilmiş. Bireysel olarak bir TV modeli için ben de bu incelemeyi yaptım ve alışveriş planımı erteledim.



Kara...
Süper...
Şahane...

Adı ne olursa olsun deneyimin değiştiği CUMA!

Yakın zamana kadar her yıl kasım ayında yapılan ve "Black Friday" olarak isimlendirilen indirim günlerini sadece haberlerden takip ediyorduk.

ABD'de Şükran Günü'nden sonra gelen ilk cumaya özel olarak düzenlenen indirim kampanyalarını, ilk kez 1961 yılında Amerika'da bir gazete "Black Friday" (Kara Cuma) olarak andı. Çünkü o gün mağazalar ve yollarda kimi zaman insanların birbirine zarar verecek boyutlara ulaştığı izdihamlar yaşanmıştı. Mağazalar çok erken saatte açılıp gece geç kapatılıyor, insanlar avantajlardan faydalanmak için de mağazalara hücum ediyordu...

Son birkaç yıldır ülkemizde de Efsane Cuma/Şahane Cuma/Süper Cuma gibi farklı isimlerle aynı tarihte indirimler, kampanyalar düzenlenmeye ve bu indirim gününü bizler de dört gözle beklemeye başladık.

Ancak konunun benim en çok ilgimi çeken kısmı alışveriş deneyimi... Eskiden haberlerde birbirinin elinden ürünleri çekiştiren insanlar görüyorduk. Yeni dönemde ise insanlar mağazalara koşmak yerine sıcak evlerinden



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

internet üzerinden indirimli ürünleri kapmaya başladı. Adobe'nin bir araştırmasına göre bu yıl Şükran Günü'nden "Black Friday"ın bitimine kadar 2 milyar dolarlık alışveriş işlemi akıllı telefonlar üzerinden yapıldı.

Çevremden gördüğüm/duyduğum ve kendim deneyimlediğim kadarıyla ülkemizde de durum benzer oldu. Örneğin ben hiçbir mağazaya gitmedim ama internet üzerinden birkaç indirimli ürünü satın alabildim.

BKM tarafından da 23 Kasım ile ilgili veriler paylaşıldı ve sonuçlar alışveriş deneyiminin değiştiğini açıkça ortaya koyuyor:

■ 23 Kasım'da 3.4 milyar adet kartlı ödeme gerçekleşti ve kartlı ödemeler 2017 yılındaki indirim gününe göre yüzde 38 büyüdü.

■ 110 bin adet kart ilk defa internette kullanıldı.

■ 2 milyon farklı kart tarafından 1 milyar TL'lik internetten kartlı ödeme yapıldı.

■ İnternette yapılan kartlı ödemeler geçen yılki indirime göre yüzde 68 oranında arttı!

Bu tablo bize perakende sektörünün kendisini teknolojiyle birlikte yenileyip güncel tutmasının önemini bir kez daha göstermiş oldu. İnternet ve mobil deneyimi iyi olan perakendeciler yine kazandı. Kim bilir birkaç yıl içerisinde bu özel günü artık "Mobil Cuma" olarak anmaya başlayabiliriz. Şimdiden mutlu yıllar!

belgem.io, eğitim sertifikalarını blockchain altyapısında saklayacak

Bankalararası Kart Merkezi, Microsoft ve VeriPark ortaklığında geliştirilen belgem.io projesiyle eğitim sertifikaları blockchain tabanlı dijital dünyaya taşıyor. Tüm dünyayı derinden etkileyecek ve günümüz iş dünyasını dönüştürecek blockchain teknolojisini hayatın içine dâhil eden belgem.io ile eğitim sertifikaları güvenilir bir şekilde dijital ortamda saklanıyor.



Nijerya, FinTech lisanslama sistemine geçiyor

FinTech platformları Nijerya'nın finans sistemi için her geçen gün daha önemli hale geliyor. Ülkenin merkez bankası (CBA) da Nijerya'daki FinTech şirketlerine özel bir lisans sistemini hayata geçirmeye hazırlanıyor. CBA, hazırladığı teklif taslağında FinTech şirketlerinin yükselişiyle birlikte mevcut finans sistemindeki bilinen risklerin daha da açığa çıktığına değiniyor. Buna karşılık bankanın bulduğu çözüm ise tüm FinTech şirketlerini ve ödeme servis sağlayıcıları kapsayacak bir lisans sistemi geliştirmek. CBA böylelikle siber güvenlik risklerine, sermaye yetersizliğine ve operasyonel aksamalara dönük endişelerin önüne geçmeyi planlıyor. Açıklanan planlara göre "temel", "standart" ve "süper" olmak üzere üç farklı lisans türü, farklı aktivitelere



izin vermek için kullanılacak. Küçük girişimler için FinTech sektörüne girişte bir bariyer oluşturması beklenen bu sistemde, hissedar fonu olarak en

az 275 bin dolarlık sermayeye ihtiyaç duyuluyor. "Süper" lisans almak isteyenlerin kasaında ise 14 milyon dolar olması gerekiyor.

Avrupa Birliği, blockchain için vites yükseltti

Avrupa Komisyonu, "Dijital Tek Pazar" adını verdiği program ile blockchain için bir platform oluşturarak, kıtanın önde gelen bankalarını bu platforma katılmaya çağırdı. Avrupa Birliği ülkelerindeki farklı sektörleri güçlendirmek için blockchain'den de faydalanmak isteyen komisyon, Brüksel'de düzenlediği toplantıda sektör liderleriyle birlikte, blockchain teknolojisiyle geliştirilebilecek yeni inovatif yöntemleri ele aldı. Avrupa Komisyonu Komiseri Mariya Gabriel ile İletişim Ağları, İçerik ve Teknoloji Genel Müdürü Roberto Viola'nın koordinasyonunda düzenlenen toplantının amacı blockchain'den nasıl optimum faydanın sağlanabileceğini ortaya çıkarmak olarak açıklandı. Avrupa Birliği, blockchain'in sadece finans değil farklı sektörleri de dönüştüreceğine inanıyor.

TAPU.COM'da PAZARLIK DÖNEMİ başladı



Emre Erşahin

Ağırlıklı olarak bankaların elindeki gayrimenkullerin satışına aracılık yapan Tapu.com, 3 yılda 1000 civarında tapu devriyle 100 milyon TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaştı. Bugüne kadar "açık artırma" sistemiyle çalışan Tapu.com, satışları canlandırmak için "pazarlık" yöntemini de başlattı...

Emre Erşahin, kurucusu olduğu Tapu.com'u "sadece ekspertiz raporlu gayrimenkulleri alıcılarla buluşturan Türkiye'nin ilk ve tek online gayrimenkul platformu" olarak tanımlıyor. Sahibinden.com genel müdürlüğünü bırakıp, şeffaf bir piyasada bilinçli alıcıların vereceği tekliflerle bir gayrimenkulün piyasa değerini bulabileceği düşüncesinden yola çıkarak bu işe soyunmuş Erşahin. Fikir, orijinalliğiyle kısa sürede sadece yurtiçi değil yurtdışındaki

yatırımcıların da ilgisini çekmeyi başarmış. Dünya Bankası kuruluşu IFC, Avrupa Kalkınma ve İmar Bankası ve Avrupa Yatırım Fonu'nun kaynak sağladığı Digital East'in yanı sıra aralarında Hasan Aslanoba'nın da bulunduğu yerli yatırımcılar toplamda 4.1 milyon dolarlık yatırım yapmış.

Şubat 2015'te kurulan Tapu.com, aynı yılın ağustos ayından bu yana "açık artırma" sistemiyle gayrimenkul satıcı ve alıcılarını bir araya getiriyordu. Emre Erşahin, konut satışlarındaki durgunluğun da etkisiyle "pazarlık usulü" satışlara da başladıklarını söylüyor. Yani artık alıcılar, belirlenen bedelin altında da teklif verebilecek.

RAKAMLARLA TAPU.COM

- Platformda yayınlanan ilanlar ayda 10 milyon kişiye ulaşıyor. Her ay düzenli olarak 500 bin alıcı adayı Tapu.com'u ziyaret ediyor.
- Tapu.com'da her 5 tapudan 1'inin satışı, ilana çıkarılmasını takip eden 15 gün içerisinde tamamlanıyor.
- Tapu.com, Ağustos 2015'ten bu yana 3 bin 500 civarında gayrimenkul ilanı listelerek 1000 konutun satışına aracılık yaptı, 100 milyon TL'nin üzerinde satış hacmine ulaştı. Şimdiye kadar Ankara, Bursa, Antalya, Samsun ve Sakarya da dahil 71 farklı ilde tapu devri tamamladı.

2.5 milyonluk tapu devir pazarında yüzde 1 pay hedefliyor

3 yılda 3 bin 500 civarında tapuyu satışa çıkaran Tapu.com, 1000'e yakın devir işlemiyle 100 milyon TL'yi aşkın hacme ulaşmış. 4.1 milyon dolarlık yatırıma karşılık bu tutarın yeterli bulup bulmadığını sorduğumuzda Emre Erşahin, potansiyelin yüksekliğinden yola çıkarak şu yanıtı veriyor: "Tapu.com'un amacı, vatandaşların bilgi ve fiyat şeffaflığı içinde, piyasa dengesi doğrultusunda gayrimenkul fırsatla-

rına ulaşmasını sağlamak. 2017'de 2.5 milyon gayrimenkul tapu işlemi yapıldı Türkiye'de. Avrupa'da birkaç büyük ülkenin toplamında ancak bu sayıya ulaşılabilir. Bizim hedefimiz, bu devasa pazardan yüzde 1 pay alabilmek. Bu da yıllık 25 bin civarında tapu devri demek ki Tapu.com'u, Türkiye'nin en büyük internet teknoloji şirketi yapar."

"Artık satıcılar değil, alıcılar pazarı var"

Erşahin, özellikle 2015 yılından bu yana oluşan gayrimenkul stoğunu ve içinde bulunduğumuz kriz ortamını Tapu.com açısından bir fırsat olarak görüyor. Bu gelişmelerin gayrimenkul sektörüne yansımaları ise şöyle değerlendiriyor:

"Türkiye'de yıllar içinde bir 'satıcılar pazarı' oluşmuş. Gayrimenkuller genelde eksik ya da yanlış bilgilerle satışa sunulmuş. Talep ağırlıklı bir piyasa olduğu için de fiyatlar şişmiş. 'Nasıl olsa satılır' anlayışıyla satıcının dikte etmeye çalıştığı bir fiyat ortamı oluşmuş. Ekonomik krizler çabuk atlatıldığı için de bugüne kadar piyasa dersini almamış. Satıcının dikte ettiği pazarda 'Ben sana bu kadar bilgi veriyorum, fiyatı da bu, alırsan al' deniliyor. İlanlık iş modelinin de işine geliyor bu. Hızlı büyüme dönemlerinde, talebin arzın üstünde olduğu dönemlerde bu model işe yaradı. Ancak güven bunalımı ve şişkin fiyat döneminin bitmesiyle birlikte koz alıcının eline geçmeye başladı. Stoklar artıp talep azalınca da satıcılar pazarı, alıcılar pazarına dönüştü."

Emre Erşahin, kur artışlarıyla birlikte bu yılın mart-nisan aylarında belirginleşen bu trendin başlangıcının 2015'e kadar gittiğine işaret ediyor. Kredi bolluğu döneminde beton yapılan yatırımların bir sonucu olarak görüyor. "Aslında satıcılar stok fazlası oluşturarak kendi elleriyle kozu alıcılara verdi" diyor.

Klasik ilan sisteminin alıcılar pazarına uygun olmadığını düşünüyor Erşahin ve şöyle devam ediyor: "Satıcının ne istediği önemli değil artık. Tıpkı hisse senedi, tahvil piyasalarında olduğu gibi verilen teklifleri işi edip değerlendirerek şişkin fiyatları indirmek, dengeyi sağlamak gerekiyor. İşte biz Tapu.com ile bunu yapıyoruz. Açık artırma sistemiyle başlamıştık, fiyatlar yukarı gidiyordu. Şimdi pazarlık sistemini başlattık, fiyatlar aşağı da gidebilecek. Sistem yine şeffaf olarak işleyecek."

Ekspertiz raporu olmayan Tapu.com'a giremiyor

Erşahin, gayrimenkul satışında en önemli unsurun şeffaflık ve güven olduğunu vurguluyor. Malum, vatandaş gayrimenkul alıp satarken tutunacak bir dal arıyor. Erşahin, Tapu.com'un alıcı lehine avantaj sağlamak, "eksik bilgiyi tamamlamak" üzere yola çıktığını anlatıyor:

"Bankaların kredi verirken kullandığı bir ekspertiz sistemi var. İşte bu, gayrimenkul bilgisi açısından tutunulabilecek en sağlam dal. SPK lisanslı eksperler tarafından hazırlanıyor raporlar. Banka o rapora güveniyor, şubesinden çıkmadan krediyi veriyor. Tapu.com da platformuna sadece ekspertiz raporu olan tapuları alıyor. Bu raporlar, gerek tapu dairesi gerekse belediyeler açısından bir sıkıntı olup olmadığını ortaya koyuyor."

"300 tapuyu bir günde yayına alabiliriz"

Tapu.com tek yetkili olarak çalışıyor. Yani satıcıyla münhasırlık sözleşmesi imzalıyor. Emre Erşahin, şeffaf bir or-

The screenshot shows the Tapu.com website interface. At the top, there's a navigation bar with 'Konut', 'Ticari', 'Arsa', 'En Yeniler', and 'Nasıl Tapu Alınır?'. A search bar contains 'Tapu.com'da ara'. Below the navigation, there's a filter section for 'Emlak Tipi' (Property Type) with options like 'Daire (551)', 'Villa (16)', and 'Bina (55)'. There's also a 'Satıcı' (Seller) filter with options like 'Bankadan (491)', 'İnşaat Firmasından (14)', 'Şirketten (55)', 'Vakıftan (41)', and 'Sahibinden (31)'. The main content area shows three property listings for 'Satılık Konut' (Real Estate for Sale) in Gaziosmanpaşa, İstanbul. The first listing is 'Nef Ortayaka Projesinden 2+1 105 m2 Daire' for 460,000 TL. The second is 'Nef Ortayaka Projesinden 1+1 62 m2 Daire' for 270,000 TL. The third is 'NEF Çekmeköy Projesinde 1+1 65 m2 Daire' for 330,000 TL. Each listing includes a 'DETAYA GİT' (Go to Details) button.

tamda alıcı ile satıcıyı koruyan bir sistem geliştirdiklerini, bu sayede diğer bütün kanallardan çok daha hızlı bir şekilde betonu nakde çevirebildiklerini vurguluyor. "Faizlerin yüzde 25'lerde seyrettiği bugünlerde herkes bir an önce betonu nakde dönüştürmek istiyor. Çünkü artık biliyor ki elindeki gayrimenkulün değeri 1 yıl içinde yüzde 25 artmayacak" diyor.

Tapu.com'un aynı zamanda uçtan uca hizmet veren bir teknoloji firması olduğunu belirten Erşahin, sözlerini şöyle sürdürüyor: "300 tane tapuyu bir günde yayına alabilecek teknolojik altyapıya sahibiz. Otomatik pazarlama kampanyalarını açıp kapatabilen bot'larımız var. Gerekirse 1100 tane tapunun 3 bin kampanyasını insansız olarak yönetebiliriz."

Bankalar daha uygun fiyat belirliyor çünkü...

Tapu.com'un elinde tamamı ekspertiz raporlu ve çoğu bir an önce satılıp nakde çevrilmek istenen gayrimenkuller var. Bu tür gayrimenkuller de genelde finans sektörüne ait olduğu için satıcıların çoğunu bankalar oluşturuyor. Fiyatlarının uygunluğu ise finans kurumlarının bir an önce nakde dönüştürme isteğiyle piyasadan daha uygun fiyat belirlemesinden kaynaklanıyor.

Tapu.com halen 14 finansal kurumla çalışıyor. Bunların 8'i banka, 5'i leasing, 2'si de varlık yönetim şirketi. Erşahin, kısa bir süre içinde 2 bankayla daha çalışmaya başlayacaklarını söylüyor.

ÇORBADA DÜNYA BANKASI VE HASAN ASLANOBA'NIN DA TUZU VAR

Türkiye'nin yanı sıra uluslararası düzeyde de ilgi çeken Tapu.com'a, Earlybird Venture Capital liderliğinde "Digital East" fonu yatırım yaptı. Digital East, ağırlıklı olarak Dünya Bankası'nın yatırım ayağı IFC ile Avrupa'nın en büyük kurumsal yatırımcıları arasında yer alan Avrupa Kalkınma ve İmar Bankası (EBRD), Avrupa Yatırım Fonu (EIF) tarafından sağlanan kaynaklardan oluşuyor. Tapu.com'un aldığı ve toplamda 4.1 milyon dolara ulaşan yatırımlarda Aslanoba Capital'in kurucusu Hasan Aslanoba, Can Yücaoğlu, Seha İşmen Özgür, Banu Küçükkel gibi isimlerin de payı bulunuyor. ☺

Nesnelerin de kimliği olmalı ve teyit edilebilmeli

Bankacılık işlemlerinde artık IoT (nesnelerin interneti) teknolojileri de oyuna dahil oluyor. Ancak yeni deneyimlerin hayata geçirilmesi, IoT'lerin de gerçek kişiler gibi birer kimliklerinin olmasına ve bu kimliklerinin güvenilir bir şekilde teyit edilebilmesine bağlı...



Koray Arkan

Bankacılık sektöründe teknolojik gelişmelerin de etkisiyle dijital bankacılığı kullananların sayısı hızla artıyor. Araştırmalar internet ve mobil bankacılık kullanımının son 10 yılda yaklaşık 5 kat, işlem hacminin ise 10 kattan fazla artış gösterdiğini ortaya koyuyor.

Kullanıcı sayısının artması sektörde dönüşümü zorunlu kılarken yapay zeka, blockchain, nesnelerin interneti gibi yeni nesil teknolojiler de bu dönüşümün en önemli aktörleri arasında yerini alıyor. KOBIL Bölge Satış Müdürü Koray Arkan, yeni teknolojilerin tüm bankacılık süreçlerini dönüştüreceğini öngörüyor. IoT teknolojisinin finansal işlemlerde yaratacağı etkilere dikkat çeken Arkan, konuyu dijital bankacılıkta güven açısından şöyle değerlendiriyor:

“Bugüne kadar bankacılık işlemleri hep kişi ve banka arasında olacak şekilde uygulanıyordu. Artık finansal işlemler söz konusu olduğunda IoT teknolojilerinin de oyuna dahil olduğunu görmeye başlıyoruz. Bugün şaşırtıcı bir senaryo gibi görünse de yakın gelecekte buzdolaplarımızın online marketlerden alışveriş yapması bize normal gelmeye başlayacak. Evimizde masamıza koyduğumuz Google Home, Alexa gibi cihazlarla konuşarak internetten alışveriş yapacağız. Bu yeni deneyimlerin hayata geçirilmesi ise IoT'lerin de gerçek kişiler gibi birer kimliklerinin olmasına ve

bu kimliklerinin güvenilir bir şekilde teyit edilebilmelerine bağlı olacak.”

IoT'nin sağladığı milyarlarca aracın birbiriyle konuşabilmesi gerçekliğinin bankacılığı yeni boyutlara taşıyacağına işaret eden Arkan, bu teknolojiyle bankaların müşteri bilgilerini araç ve cihazlar üzerindeki sensörler sayesinde anlık olarak elde edebileceğini vurguluyor. Bankacıların bu verileri müşteri memnuniyeti odaklı kampanya, ödül, ürün ve çözümler geliştirmede kullanabileceğini ifade eden Arkan, bu sayede müşteri memnuniyetinin de sağlanabileceğini dile getiriyor.

Güven zincirindeki en temel halkaya dikkat!

Koray Arkan, bankaların kullanıcı deneyimini zenginleştirmek ve kullanıcılarla her an iletişimde olmak için bankacılık sektörünün IoT teknolojilerinden yararlanmasını gerektiğinin altını çiziyor. Ancak bu süreçlerde siber saldırıların da göz ardı edilmemesi gerekiyor Arkan'a göre:

“Mobil ve internet bankacılık işlemlerinde en gelişmiş güvenlik unsurlarını kullanırken, aynı zamanda en iyi kullanıcı deneyimini de sağlayabiliyoruz. Öyle bir teknoloji üretmeliyiz ki kullanıcıyı doğrulamadan önce platform güvenliği sağlanabilmeli. Bunun güven zincirindeki en temel halka olduğunu söyleyebiliriz. Yani cihaz güvenliğini sağlamadan uygulayacağımız tüm doğrulama yöntemleri en başından kırılmaya açık olacaktır. Biz KOBIL olarak güvenlik sistemleriyle entegre çalışan çözümlerimizle cihaz ve uygulamalarda kimlik doğrulama güvenliğini sağlayarak kullanıcılara dijital platformlardan yararlanma imkanı sağlıyoruz.”

KOBIL //
secure your identity



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com

17 Aralık 2013 Salı 14:39

Finans Gündem

ARAAMA YAP

ANA SAYFA GÜNDEM BANKACILIK FİNANS KULİSİ SİGORTA - BES VE HAYAT EMLAK-MORTGAGE PARA PİYASA LEASING/FAKTÖRİNG RÖPORTAJLAR YAZARLAR

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

Öne Çıkan Haberler

- İngiltere'de enflasyon hedefler dahilinde**
İngiltere'de enflasyon Kasım ayında beklenmedik şekilde yavaşlayarak son dört yılın en düşük seviyesine indi
- MOBİL**
Uç yönlü görüşme yapabilen akıllı telefon
Uç yönlü görüşme yapabilen dünyanın ilk akıllı telefonu: GSmart SIMBA SX!
- Altınbaş'ta atama**
Bir imalat patronu daha gözaltında
Merkez faizi sabit tuttu
AHİM Perinçek'i haklı buldu
Japonya tahvil ihracını artıracak
Sırbistan faizi indirdi

Haberleri sitenize ekleyin

Finans Hattı

- Sırbistan faizi indirdi
- Almanya'nın tüketici güveni yükseliyor
- 2013 altından çıkış yılı oldu

ASKERİ HELİKOPTER DÜŞTÜ 4 ÖLÜ
Ankara'da askeri helikopter düştü
Ankara'da Çiğdem yakınında askeri helikopter düştü. Helikopterde bulunan diğer 4 asker şehit oldu...

Her 50 TL'lik alışverişinize 15 otomobilden biri hediye

MERKEZ 'AYNEN DEVAM' DEDİ FAİZ DEĞİŞTİRİLMEDİ

DEV MARKALAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 > Tümü

Can'a Geleceğinin MALAGELSİN
canageceginemalagetsin.com
TEB

**FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ**

Türkiye'nin Ödeme Oscar'ları TÖRENİNE DAVETLİSİNİZ!

Inovasyona dayalı ödeme sistemleri ödülleri **"PSM AWARDS"** için başvuru ve jüri değerlendirme süreci tamamlandı. Kazananlar 12 Aralık Çarşamba günü İstanbul'da düzenlenecek ödül töreninde açıklanacak. İTÜ ARI Teknokent'te yapılacak törene tüm **PSM** okurları davetlidir...



2008 yılında yayın hayatına başlayan Ödeme Sistemleri Dergisi PSM, uçtan uca ödeme sistemlerine yönelik özgün ve katma değerli içeriğiyle bankacılık, telekom, teknoloji, e-ticaret, kamu, FinTech ve startup'ların başvuru kaynağı olmaya devam ediyor. 10'uncu yılını kutlayan PSM, sektöre özel başlattığı ödül programı PSM AWARDS ile yine bir ilke imza atıyor. Teknolojide inovasyona dayalı bir prestij ödülü olan PSM AWARDS, yenilikçi ürün ve ödeme teknolojilerinin gelişmesini hedef alan ürün ve hizmetleri

geliştirmek, iyileştirme çalışmalarını desteklemek, inovatif projeleri öne çıkararak bunların gelişimindeki deneyimlerin ve birikimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla düzenleniyor. Bu yıl ilki düzenlenen ödül programı, ödeme sistemleri endüstrisindeki yaratıcılığı teşvik üzere gelenekselleştirilecek. Türkiye'nin önde gelen bankalarının, FinTech ve startup'ların katıldığı ödül programına 50'ye yakın başvuru yapıldı. 31 Ekim'de tamamlanan başvuru sürecinin ardından 5 Kasım'da bir ön final yapıldı. 9 Kasım'da ise kazananları belirlemek üzere İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Doç. Dr. Deniz Tunçalp, myGini CEO'su Mehmet Sezgin, Türkiye Finans Yöneticileri Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Önder Halisdemir, WBA Global Kurucu Ortağı Dr. Özgür Güngör, ÖDED Başkanı Burhan Eliaçık ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) Genel Sekreteri Dr. A. Mete Çakmakçı, Finans Kulüp'te bir araya geldi. Jüri toplantısına PSM kurucu ortağı Kayhan Öztürk ve Yayın Danışmanı Abdullah Çetin de katıldı.



Davetlisiniz...

12 Aralık 2018 | 15:00 – 18:30

İTÜ Ayazağa Kampüsü, Teknokent ARI3 Konferans Salonu, Maslak İstanbul

Sponsorlar



Başvuru ücretleri "Yarını İnşa Et" için bağışlandı

Jüri üyeleri, 7 kategorideki 39 başvuruyu değerlendirerek ilk 3'e girenleri belirledi. Visa ve NCR'in sponsorluğunda düzenlenen PSM AWARDS'un kazananları 12 Aralık Çarşamba günü İstanbul'da düzenlenecek törenle sahiplerini bulacak. Bu arada, aynı zamanda teknolojiyi geliştirmek ve gençleri desteklemek adına bir sosyal sorumluluk projesi olarak da bir ilke imza atan yarışmanın başvuru gelirlerinin Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) "Yarını İnşa Et" eğitim programına bağışlandığını belirtelim. ☺

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

GMD
GÜNDEM MEDYA GRUBU

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli 120 TL'yi

Erişim Medya Radyo Televizyon ve Dergi Yayıncılık A.Ş.'nin

Hesap

772 - 6298270 TL

IBAN

TR54 0006 2000 7720 0006 2982 70

Banka / Şube

GAR/ CUMHURİYET CD/TAKSİM

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

ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA KURULUŞLARININ 2018 KARNESİ



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

27 Haziran 2013 tarihli Resmî Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren 6493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Muhabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun” Türkiye’de ödeme hizmetleri ve elektronik para faaliyetlerine ilişkin mevcut yasal düzenlemeyi oluşturuyor. Söz konusu kanun ve ilgili alt düzenlemeler kapsamında faaliyette bulunan kuruluşların tüm sektörlerde dijital dönüşümün karşı konulamaz ilerlemesiyle daha fazla görünür hale geldiklerini ve muazzam büyümeler kaydettiklerini izliyoruz.

Tüketici alışkanlıklarındaki büyük değişimlere ve teknolojiye dönüşüme paralel olarak ödeme sektörü de hızlı bir gelişim gösteriyor. Bankalararası Kart Merkezi’nin (BKM) verilerine göre, 2008 yılı sonunda Türkiye’de kullanıcılara sunulan kartların toplamı 104 milyon adetti. Ağustos 2018 sonu itibarıyla 65.2 milyon kredi kartı, 139.2 milyon da banka kartı olmak üzere toplam 204.4 milyon adede ulaşıldı.

Bu veriler nakitsiz topluma giden yoldaki hızlı ilerlemeyi de ortaya koyuyor. KOBİ’lerdeki dijital dönüşüm ve özellikle e-ticaret ile m-ticaretin gösterdiği yükseliş de nakitsiz toplum hedefine önemli katkılar sağlıyor. FinTech’lerin e-ticaret ve m-ticaret’teki rolünün ve yakın gelecekteki yerinin doğru anlaşılması gerekiyor. E-ticaret ve m-ticaretin büyümesinde en önemli rollerden biri bu kuruluşlara düşüyor.

Dijital dönüşüm, sanal mağazaların en önemli satış kanalı olarak kabul edilmesini sağlıyor. Çünkü kolay ve hızlı ödeme yöntemlerinin önemi giderek artıyor. Bu kap-

samda bankaların yanı sıra Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) nezdinde faaliyet izni almış ödeme kuruluşları ile elektronik para kuruluşları önemli projelere imza atmaya başladı.

33 ödeme, 14 de elektronik para kuruluşuna ulaşıldı

Bu yıl BDDK nezdinde ödeme hizmetleri ve elektronik para alanlarında faaliyet göstermek üzere izni bulunan ödeme ve elektronik para kuruluşlarının sayısı çok fazla artmadı. Ancak farklı iş modellerinin hayata geçirilmesi, bu kuruluşların üzerlerinden geçen işlem sayıları ile miktarları ve uluslararası işbirliklerinin artış gösterdiğini gözlemliyoruz. BDDK kayıtlarına bakıldığında, 2017 yılını bitiren lisanslı olarak 29 ödeme kuruluşu ile 10 elektronik para kuruluşu faaliyet gösteriyordu. 2018 yılının aralık ayı itibarıyla ise 33 ödeme kuruluşu ile 14 elektronik para kuruluşunun lisanslı olarak faaliyette bulunduğu görüyoruz.

Ödeme kuruluşu faaliyetlerinin ağırlığı sanal POS’ta

Ödeme kuruluşlarının sunabileceği ödeme hizmetleri 6493 sayılı kanunun 12’nci maddesinde tanımlanıyor. Bu maddenin birinci fıkrasının ‘a’ ve ‘b’ bentlerinde sayılan hizmetler temel olarak ödeme hesabı işletimi faaliyetlerini ifade ediyor. En yaygın şekilde karşılaştığımız iş modeli, ödeme hizmeti kullanıcısı adına tahsilat işleminin yapılarak ilgili fonların ödeme hizmeti kullanıcısına ait ödeme hesabında toplanması, sonrasında ödeme kullanıcısının banka hesabına iletilmesi şeklinde. Bu faaliyetin genelde sektörde sanal POS hizmeti olarak karşımıza çıktığını, diğer bir deyişle ödeme hizmeti kullanıcısı olan üye kuruluşlar adına tahsilat işlemlerinin yapıldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Aynı maddenin ‘ç’ bendinde para havalesi işlemleri, ‘d’ bendinde GSM şirketlerinin iştiraki olarak kurulmuş şirketlerin yürüttüğü bilişim veya elektronik haberleşme cihazı aracılığıyla yerine getirilen ödeme hizmetleri, ‘e’ bendinde ise fatura ödemesine aracılık faaliyetleri yer alıyor.

Elektronik para kuruluşlarının gözdesi ön ödemeli kartlar

Elektronik para kuruluşları ise bir ödeme aracının ihracı veya kabulü işlemlerini yeri-





2018 yılı, ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının artık geniş bir kesim tarafından tanınıp kullanıldığı, sektörün hızla geliştiği ve pazar payının büyüdüğü bir dönem olarak kayda geçti. Lisanslı kuruluşlar tarafından sunulan hizmetler çerçevesinde birçok farklı iş modelinden söz etmek mümkün. En genel anlamda para transferi hizmetleri, ödeme hesabı işletilmesi, fatura ödemelerine aracılık hizmetleri ile elektronik para ihracından bahsedilebilir.



ne getiriyor. Elektronik para ilgili mevzuatta “elektronik para ihraç eden kuruluş tarafından kabul edilen fon karşılığı ihraç edilen, elektronik olarak saklanan, kanunda tanımlanan ödeme işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılan ve elektronik para ihraç eden kuruluş dışındaki gerçek ve tüzel kişiler tarafından da ödeme aracı olarak kabul edilen parasal değer” olarak tanımlanıyor.

Elektronik para kuruluşu bir ödeme aracı ihraç edip, bu ödeme aracının üye işyerlerinde kullanılması kaydıyla ödemenin yapılmasına aracılık edebiliyor. Aynı zamanda, ödeme aracı (kart, e-cüzdan vb) kullanılarak para havalesi işlemleri yapılması faaliyetlerini yürütebiliyor. Elektronik para hizmetine en iyi örnek olarak, ön ödemeli kartların farklı üye işyerlerinde kullanılması gösterilebilir.

İlgili lisans sahibi kuruluş bu faaliyetlerden hangisini yerine getirmek için BDDK'dan izin almışsa faaliyetini sadece o alanlarla sınırlı tutmak zorunda. Aksi takdirde cezai müeyyidelerle karşı karşıya kalabiliyor.

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

2018, rüştü ispat etme yılı oldu

2018 yılı, ödeme hizmetleri sektöründe faaliyet gösteren ödeme ve elektronik para kuruluşlarının artık geniş bir kesim tarafından tanınıp kullanıldığı, sektörün hızla geliştiği ve pazar payının büyüdüğü bir dönem olarak kayda geçti. Lisanslı kuruluşlar tarafından sunulan hizmetler çerçevesinde birçok farklı iş modelinden söz etmek mümkün. En genel anlamda para transferi hizmetleri, ödeme hesabı işletilmesi, fatura ödemelerine aracılık hizmetleri ile elektronik para ihracından bahsedilebilir.

2019'un tüm PSM okuyucuları ve ödeme hizmetleri sektörüne hayırlı ve uğurlu olmasını diliyoruz. ☹

B K MBANKALARARASI
KART MERKEZİ

KATKILARIYLA

KREDİ KARTI KULLANICILARI ORTALAMA 2.2 KARTA SAHİP

TABLO 1

Türkiye'de kullanılan kart adedi 208 milyona ulaştı

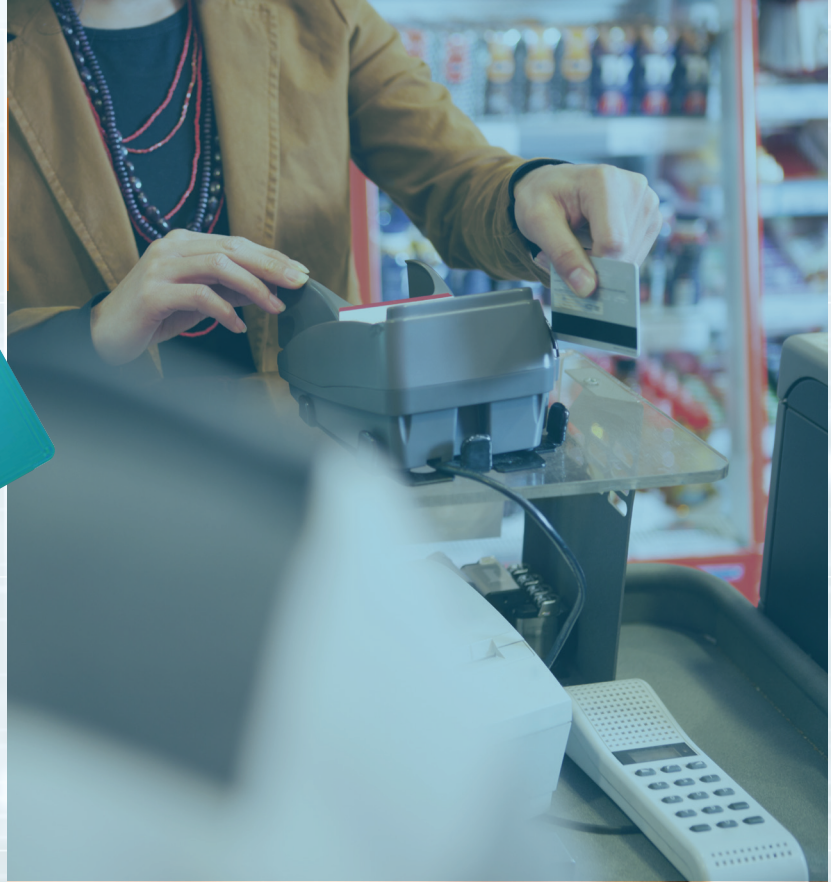
Bankalararası Kart Merkezi (BKM) 2018 yılı ekim ayı verilerini açıkladı.

BKM'nin verilerine göre, ekim ayı sonunda Türkiye'de 65.7 milyon adet kredi kartı ve 141,9 milyon adet banka kartı bulunuyor. Ekim 2017 ile kıyaslandığında kredi kartı sayısında yüzde 7'lik, banka kartı sayısında ise yüzde 11'lik artış görülüyor.

Ekim 2018 sonu itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 66 milyon adet kredi kartı, 142 milyon banka kartı bulunuyor. Güncel veriler, Türkiye'deki 25.4 milyon kişinin, cüzdanlarında ortalama 2.2 kredi kartı taşıdığını ortaya koyuyor...

Kart sayıları (Milyon Adet)

	2017 Ekim	2018 Ekim	Değişim
Banka kartı	128	141.9	% 11
Kredi kartı	61.5	65.7	% 7
Toplam	189.5	207.6	% 10



TABLO 2

Kartlı ödemeler ekim ayında yüzde 21 arttı

BKM verilerine göre, banka kartları ve kredi kartlarıyla ekim ayında toplam 71.8 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 62.9 milyar TL'si kredi kartlarıyla ödenirken, 8.9 milyar TL'sinde banka kartları kullanıldı. Banka kartlarıyla ödemelerde önceki yılın aynı dönemine göre büyüme oranı yüzde 36 olurken, kredi kartıyla ödemelerde ise bu oran yüzde 19 olarak gerçekleşti. Toplam kartlı ödemeler büyümesi ise yüzde 21 oldu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

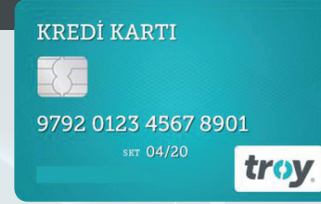
	2017 Ekim	2018 Ekim	Değişim
Banka kartı	6.6	8.9	% 36
Kredi kartı	52.9	62.9	% 19
Toplam	59.5	71.8	% 21

EXTRE

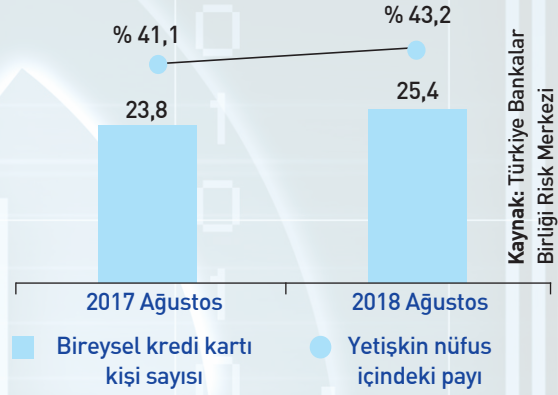
TABLO 3

HER 5 YETİŞKİNDEN 2'Sİ
KREDİ KARTI SAHİBİ

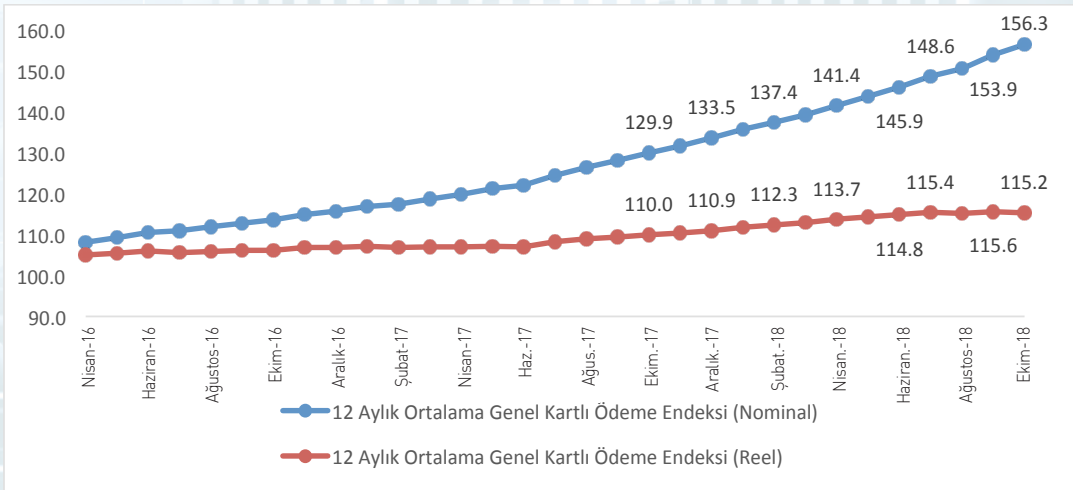
Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi'nin açıkladığı 2018 yılı ağustos sonu verilerine göre yaklaşık 25.4 milyon kişinin kredi kartı bulunuyor. Toplamda 61.7 milyon bireysel kredi kartı bulunduğu, bunların da 55.5 milyonunun fiziki kart olduğu göz önüne alındığında, Türkiye'de kredi kartı sahiplerinin cüzdanlarında ortalama 2.2 kredi kartı taşıdığı ortaya çıkıyor. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, bu sonucu şöyle yorumluyor: "Söz konusu değer, kart sahiplerinin sağlık gibi acil ihtiyaçlar veya planlanmamış olası yüksek tutarlı ihtiyaçlar için tedbir amaçlı olarak ilave kart taşıdığını, ihtiyaç duymadığı fazla kartları ise kullanmadığını gösteriyor. Türkiye'de yaklaşık 59 milyon olan 18 yaş ve üzeri yetişkin nüfusun yüzde 43'ünün bir ya da birden fazla kredi kartı bulunuyor. 2017 yılında yüzde 41 olan bu oranın yüzde 43'e yükselmesi finansal kapsayıcılığı artırma yolunda önemli bir gelişme. Ancak halen kat edilecek önemli bir mesafe var. Kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında kart sahipliğinin artırılması konusunda daha fazla çaba harcamalıyız."



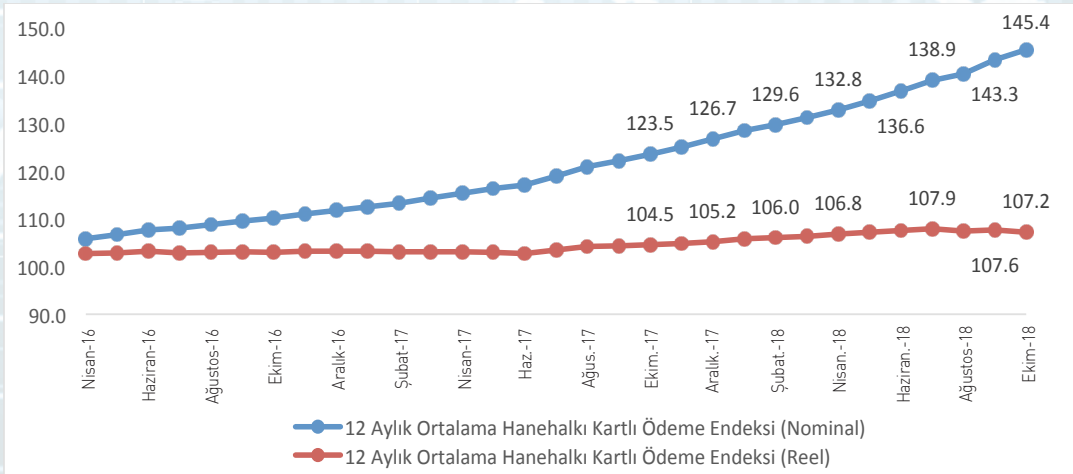
Bireysel kredi kartı kişi sayısı (Milyon Adet)



BKM KARTLI ÖDEME ENDEKSİ (KARTMETRE)

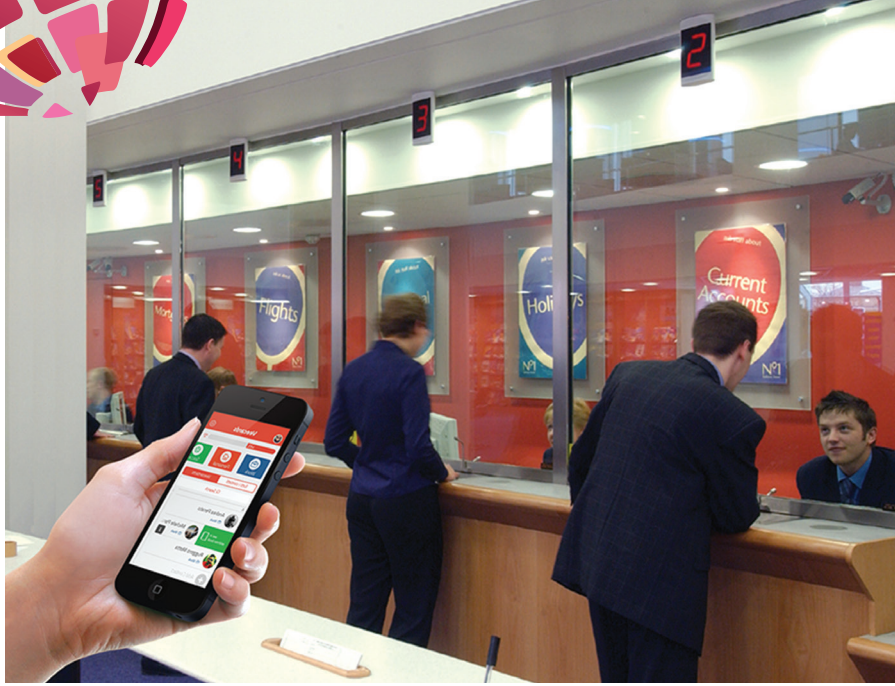
12 aylık
Ortalama
Genel Kartlı
Ödeme
Endeksi

Genel Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ekim ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 20.4, reel olarak ise yüzde 4.8 büyümeye görülüyor.

12 Aylık
Ortalama
Hanehalkı
Kartlı Ödeme
Endeksi

Hane Halkı Kartlı Ödeme Endeksi'nin 12 ay hareketli ortalama gelişimi incelendiğinde, ekim ayında 1 yıl öncesine göre nominal olarak yüzde 17.7, reel olarak ise yüzde 2.5 büyümeye görülüyor.

Kartmetre ile ilgili ayrıntılı bilgilere BKM web sitesinden erişilebilir: <https://bkm.com.tr/raporlar-ve-yayinlar/kartmetre/>



Gartner'a göre bankalar, 20'nci yüzyıldaki bakış açılarını ve işletme modellerini sürdürmeye devam ederse ciddi bir tehlikeyle karşı karşıya kalacak. Finans kurumları, dijital platformlar inşa ederek ya da farklı platformlarda satmak üzere daha niş ürün ve hizmetler üretmek dijital iş dünyasında hızlı hareket etmek zorunda...

GÜNÜMÜZ FİNANS KURUMLARININ yüzde 80'i 2030'da tarihe karışacak!



Değişim, dönüşüm dünya var olduğu günden beri devam ediyor ama hiç bu kadar "yıkıcısını" yaşamamıştık. Klişe olacak ama gün geçmiyor ki hayatımıza bir yenilik girmesin... Yeni yeni alıştığımız, benimsediğimiz birçok eşya, ürün bile kısa sürede eskiebiliyor. Ancak bu kez, yüzlerce yıldır varlığını sürdüren bankalar ciddi tehdit altında.

Bir süredir teknolojiyle birlikte finans dünyası yepyeni oyuncular kazanıyor, yeni sistemler ortaya çıkıyor. Kimenin aklına bir gün bu yeni oyuncuların bankaları tehdit edeceği gelmiyordu. Özellikle FinTech'lerin sektöre iyice dahil olmasıyla sadece çağa ayak uydurabilen şirketlerin ayakta kalabileceği bir döneme adım adım yaklaşıyoruz. Bu çarpıcı gerçeği bu kadar net bir şekilde dile getiren son araştırma ise Gartner imzasını taşıyor...

Kasım ayının sonlarında kamuoyuyla paylaşılan rapor, "Bugün piyasadaki finans kurumlarının yüzde 80'i, 2030



yılına kadar tarihe karışacak" diyor. Gartner, FinTech şirketlerinin zamanla piyasada çok daha büyük etkiler yaratacağını düşünüyor. Raporu yorumlayan Gartner Başkan Yardımcısı ve analist David Furlonger, "Bankalar 20'nci

yüzyıldaki bakış açılarını ve işletme modellerini sürdürmeye devam ederse ciddi bir tehlikeyle karşı karşıya kalacak. Finans kurumları, dijital platformlar inşa ederek ya da farklı platformlarda satmak üzere daha niş ürün ve hizmetler üretmek dijital iş dünyasında hızlı hareket etmek zorunda" diyor.

Gartner'a göre şu üç farklı firma türü dijital dönüşümün galibi olacak:

1 Enerji şirketleri: Kendi dijital platformuna sahip olan şirketler, halihazırdaki ölçeklerini, düşük maliyetli altyapılarını ve ellerindeki geniş kullanıcı bilgisini kullanarak yeni servisler, yeni pazarlar oluşturabilecek.

2 FinTech'ler: Şahıs şirketleri ve yan kuruluşlar ayrıştıracak. Bu şirketler dijital platformların bir parçası olacak ama yüzde 15'ten daha azı başarılı bir şekilde kendini FinTech'e dönüştürebilecek.

3 Uzun kuyruklu firmalar: 2004 yılında ortaya atılan "uzun kuyruk" kavramı, büyük satış/dağıtım ağına sahip şirketlerin düşük talep gören ürünlere yönelerek çoklu satışla yüksek piyasa payı yakalama stratejisini ifade ediyor. Buna göre geleneksel finansal kurumların yüzde 80'i şube ağını kullanarak finansal servislere erişimi az olan, düşük gelirli dünya nüfusuna ürün sunmak veya çok yüksek gelirli müşterilere paket (bundle) ürünler/hizmet sunmak için kendini dönüştürecek.

Rapor, dijital dönüşüm dünyanın birçok yerinde hız kazanırken bazı ülkelerdeki muhafazakar düzenlemelerin inovasyonu engellediğine de vurgu yapıyor. Olumlu örnekleri ise "Avustralya, Brezilya, Çin, Hindistan, İngiltere

gibi ülkeler, dönüşümü hızlandırmak için ellerinden geleni yapıyor” sözleriyle veriyor.

Beğenide hala bankalar ilk sırada ama...

Gartner, yine kasım ayında, bankalar ve diğer dikey sektörler tarafından sunulan dijital hizmetlere yönelik algıları araştıran bir rapor yayınladı. Buna göre bankacılık sektörünün sunduğu dijital hizmetlerin tüketici tarafından gördüğü değer, perakende sektörüyle birlikte ilk sırada yer alıyor. Gartner'ın araştırması, tüketicilerin üç faktörü

çevreleyen duygularını soruşturuyor: Kullanım kolaylığı, güven seviyesi ve yaratılan değer.

Gartner, sektörleri sıralamak için 100 puanlık bir puan sistemi kullanmış. Bankalar sıralamaya liderlik etse de sadece 61 puan (kamu sağlayıcılarına toplu olarak verdikleri “berbat”tan sadece 9 puan yüksek) toplayabilmiş. Bankaların dijital bankacılık araçları ve çözümleri, kullanıcıların yüzde 16'sına (75-100 arası bir endeks skoruyla) “keyifli” görünüyor. Bankaların dijital hizmetlerini kullananların yüzde 26'sı ise “hayal kırıklığı” yaşamış.

HONG KONG METROSUNA QR KODLA BİNEBİLİRSİNİZ



Kalabalık bir yolcu kitlesine sahip olan Hong Kong metrosunda ulaşım herkes için biraz daha kolaylaşacak gibi. Alibaba ile anlaşmaya varan metro ağı, QR kodla ödeme almaya hazırlanıyor. 2020'nin ikinci yarısından itibaren hayata geçirilecek projeye yolcular, ödemelerini Alipay uygulaması üzerinden QR kod okutarak yapabilecek. İnternetin çok zayıf olduğu durumlarda bile kullanılabilen QR uygulaması, aynı zamanda Çin gibi diğer ülkelerden gelen

yolcular için de ulaşımı daha kolay hale getirecek. Hong Kong'da şu anda “Octopus” adı verilen ulaşım kartı kullanılıyor. Alipay, 35 milyon kullanıcıya sahip olan ve Asya bölgesinde çok sevilen bu kartı yenilikçi teknolojilerle “emekli etmek” istiyor. Alipay Hong Kong'da hareketli günler geçirirken, en önemli rakiplerinden Apple Pay'in de Tokyo'da yine mobil uygulama üzerinden temassız ulaşım çözümlerini hayata geçirmek için çalıştığını belirtelim.

Kahvenin parasını kupanızla ödemek ister misiniz?

Türkiye'de de şubeleri bulunan uluslararası kahve zinciri, yeni bir ödeme uygulaması başlattı. Costa Coffee, Barclays ile işbirliği yaparak ödeme yapabilen kahve kupaları üretti. Kahveseverler, bu kupaları satın alarak içtikleri kahvenin ödemesini temassız teknolojiyle yapabiliyor. Barclaycard entegreli kupalar, temassız ödeme aparatı içeren bir silikon tabana sahip. Bu bölüm, yıkarken kupadan çıkarılabilir. Kullanıcılar bu aparata sahip kupalarını, Costa Coffee'nin yanı sıra temassız ödeme kabul eden diğer işletmelerde de kullanabiliyor. Harcama takibi, bakiye yükleme, hesap iptali gibi işlemler de akıllı kupanın marifetleri arasında.



Costa Coffee tarafından 15 Euro'ya satılan “akıllı” kupalar, kahve dükkanının tüm mağazalarından temin edilebiliyor. Şirket, her satışın 1 Euro'sunu Costa Foundation'a bağışlıyor.



İsveç'te deri altına çip modası yaygınlaşıyor!

Nakitsiz ödemeler toplumu yolunda çok önemli bir seviyeye gelen İskandinav ülkelerinde art arda yenilikler yaşanıyor. En şaşırtıcı haberse İsveç'ten geldi... Ülkede deri altına mikro çip taktırmak trend haline geldi. El derisinin altına, başparmak ve işaret parmağı arasına basit bir cerrahi işlemle yerleştirilen mikroçipler, bankakredi kartı, bilet, anahtarlık gibi insanların yanında taşınması gereken çeşitli nesnelerin görevini üstleniyor. Bu sayede kullanıcılar, ilgili cihazlara ellerini okutarak alışverişten ulaşım ödeme işlemlerini de yapabiliyor. Bu şekilde mikroçip kullananların sayısının geçen yıla göre yaklaşık 50 kat arttığı belirtiliyor.

Bedeli 180 dolar olan çipler, GPS içermediği için kişinin izlenme, takip gibi bir sorun yaşamamasını önüyor. Ülkede yeni teknolojiyi benimseyenler olduğu gibi karşı çıkanlar da var. Karşı çıkanlar, çiplerle özel bilgilerin üçüncü kişilerle paylaşılacağı, insanların her dakika takip altında olabileceğini iddia ediyor. ☹

HEM UFKUNUZ GENİŞLESİN

hem kızların eğitimine katkıda bulunun



Mehmet Sezgin

Ödeme sistemleri sektörünün duayeni Mehmet Sezgin, “Büyük bir şirkette, genç bir şirket ruhuyla lovemark nasıl yaratılır” sorusuna “Hikayesi En Bol” ile yanıt veriyor. Sezgin, 17 Nisan 2000’de kullanıma sunulan ve bugün Türkiye’nin en güçlü lovemark’ları arasında yer alan Bonus kart fikrinin nasıl doğduğunu anlatarak başladığı kitabının zorlu yazılış sürecini şöyle anlatıyor:

“Hikayesi En Bol, Garanti Bankası’ndan BBVA’ye geçmemim ardından çok uzun iş yolculukları sırasında ortaya çıktı. Önce işletmecilik ve yöneticilikle ilgili bir blog açtım. Orada yayınladığım yazıları da birleştirerek, zaten kafamda olan Bonus hikayesini işletmecilikle ilişkilendirip kitaba dönüştürdüm. Asıl amacım ‘Okulda öğretilenler kitaplarda kalmamalı, iş hayatına yansıtılmalı. Bunları iş hayatına da uygularsanız başarılı olursunuz’ diyebilmektir. Hikayesi En Bol aslında bir işletmecilik kitabı. Bu yüzden bölümler halinde yazdım. Kitabın daha rahat okunabilmesi için de ODTÜ’deki öğrencilik dönemimden itibaren hikâyeyi ilişkilendirdim. Bonus fikrinin doğuşu ve süreçlerini farklı bölümlerde kaleme aldım.”

Kitabında özellikle genç yönetici ve öğrencilere seslenen Sezgin, “Büyük şirketlerin ellerindeki büyük imkanlarla

topluma ekonomik değer katması daha kolay. Bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde onlara büyük iş düşüyor. Eğitim, sanat ve spora zaten yatırım yapıyorlar ama ellerindeki yetenekli insanların önlerini daha fazla açmaları gerekiyor” diyor.

Şirketlerin daha yaratıcı olması gerektiğini düşünen Sezgin, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Teknolojiyle iç içe olup yenilik peşinde koşmaları şart. Bunu yapabilmek için de

yöneticilerin sabah işlerine şevkle, motivasyonla gelmesini sağlamaları lazım. İş hayatındaki sıkıcılığı azaltmak, daha keyifli ortamlar yaratmak zorundalar. Kitabımın bu açıdan da gençlere, yöneticilere, hatta genel müdürlere ilham vereceğini düşünüyorum. Şirketlerimizin daha yaratıcı olma yolunda harekete geçmesine bir nebze katkıda bulunabilirsem çok mutlu olacağım.”

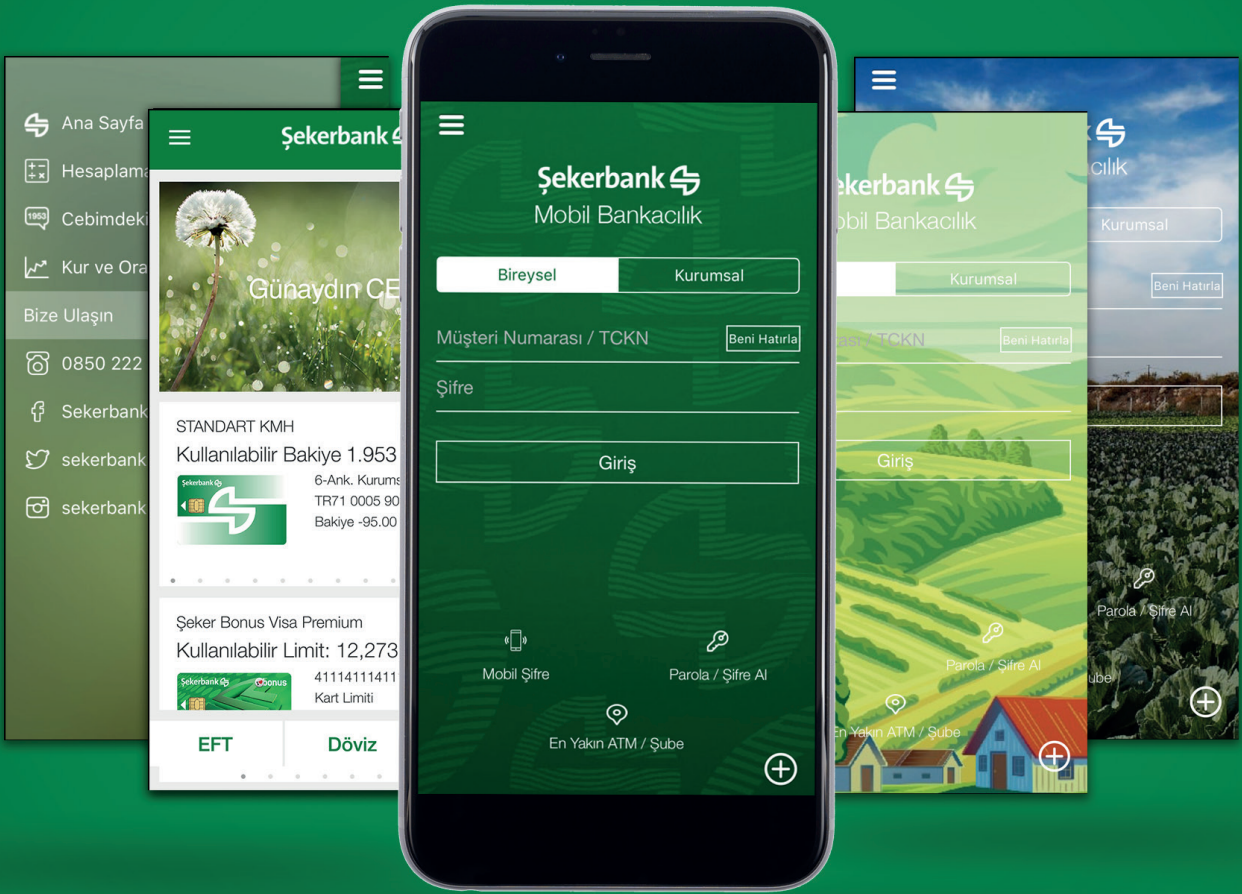


Kitabın geliri ÇYDD’ye bağışlanıyor

Mehmet Sezgin halen, 2 yıl önce ABD’de kurduğu myGini isimli FinTech startup’ını yönetiyor. Sezgin, “Hikayesi En Bol” isimli kitabının imzası için Türkiye’ye geldi ve 9 Kasım’da Brand Week İstanbul’da bir imza günü düzenledi.

Bu arada, “Hikayesi En Bol”un satışından elde edilecek gelirin kız çocuklarının eğitimi için ÇYDD’ye bağışlanacağını belirttim. ☺

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



Şekerbank 

YAZARKASAPOS'TA 3 YIL BOYUNCA FULL KASKO FIRSATI DÜŞTÜ, KIRILDI, ISLANDI, BOZULDU DERDİ YOK!



Ingenico'dan
kaçırılmayacak
fırsat!

19 Kasım - 31 Aralık
tarihleri arasında
Seyyar iWE280 ve
Masaüstü iDE280
satın alan herkese
Ingenico'dan 3 yıl
boyunca, kullanıcı
hataları da dahil tüm
onarımlar için
full kasko hediye.

- Kampanya 19 Kasım - 31 Aralık 2018 tarihleri arasında Seyyar YazarkasaPOS iWE280 ve Masaüstü YazarkasaPOS iDE280 satın alarak malileştiren iş yerleri için geçerlidir.
- Kampanya kapsamında satın alınan cihazlar, fatura tarihinden itibaren 3 yıl süresince, kullanıcı hataları da dahil tüm arızalarda ücretsiz olarak onarılır. • Kampanya cihazın düşme, sıvı teması, teknik arıza gibi konularda onarım ve yerinde servis hizmetlerini kapsamakta olup kayıp, çalıntı gibi durumları kapsamaz. • Adaptör, pil, base, EKÜ, SIM kart vb. aksesuarlar garanti ve full kasko kapsamı dışındadır. • Kampanyadan faydalanabilmek için Seyyar iWE280 ve Masaüstü iDE280'in kampanya süresi içinde (19 Kasım-31 Aralık) satın alınması ve süre bitmeden kurularak malileşmesi zorunludur. • Kampanya stoklarla sınırlıdır. • Ingenico kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. • Kampanya detayları için www.ikasa.com.tr adresini ziyaret ediniz.



0 850 250 40 30

www.ikasa.com.tr

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr