

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

EYLÜL 2016 / SAYI: 65 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com



**VAKIFBANK'IN İLKLERE İMZA ATAN
ÖDÜLLÜ ÜRÜNLER GELİŞTİREN EKİBİ**



**ZİRAAT KATILIM FON
KULLANDIRIMINDA
10 MİLYARA KOŞUYOR**



**E-TİCARETTE
KEYFİNİZİN
'KAHYASI' VAR!**



**DAĞITIMCILARIN ÇÖZÜM
ORTAĞI PAYNET'TEN
YENİ BİR İŞ ALANI**



CARDTEK, DUBAİ'DE EMPAY ÖDEME SİSTEMİNİ KURUYOR

DUBAİ'DE SU, ELEKTRİK VE GAZ, RESTORAN ZİNCİRLERİ, TAKSİLER,
LOYALTY PROGRAMLARI, DÖVİZ BÜROLARI VE DAHA BİRÇOK ALANDA
ÖDEMELER MOBİL CİHAZLARLA YAPILACAK



ABD İLE ÇİN ARASINDA UNICORN SAVAŞLARI

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

pibion
MT360E
Yeni Nesil Yazarkasa POS

TÜBİTAK
VE MALİYE
BAKANLIĞI
ONAYLI!

ÖMÜR BOYU EKÜ GARANTİSİ

SEYYAR
ya da
SABİT

GMP3 ENTEGRASYONU



mikrosaray
Ödeme Sistemleri

www.mikrosaray.com.tr
www.yeninesilpos.com

444 31 81



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Üzüm mü yiyelim, bağcıyı mı dövelim?

“426 sıra no’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’nin 4’üncü bölümünün (c) bendine göre yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanma mecburiyeti 1/1/2017 tarihinde başlayacak olan düşük ciroolu mükellefler ile harici donanım ve yazılımlarının ödeme kaydedici cihazlarla entegrasyonu zamana ihtiyaç gösteren mükelleflerin mecburiyete geçiş tarihleri 1/1/2018 olarak yeniden belirlenmiştir.”

İşte 5 Ağustos 2016 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanarak alarak yürürlüğe giren bu tebliğ değişikliği, deyim yerindeyse yeni nesil ödeme kaydedici cihaz üreticilerini isyan ettirdi.

Peki bu ne anlama geliyor? Öncelikle 2014 yılı cirosu 150 bin TL’nin altında olan ve yeni nesil ödeme kaydedici cihaz özelliği taşımayan yazarkasalarını veya POS’larını değiştirmeleri için 1 Ocak 2017 tarihine kadar süre tanınan işletmelere 1 yıl ek süre verildiği anlamına geliyor.

Hatırlanacağı gibi Maliye Bakanlığı, ağırlıklı olarak restoranlarda, marketlerde, büyük perakende mağazalarında kullanılan ve “PC POS” olarak da bilinen “bilgisayar bağlantılı ödeme kaydedici cihazları” kullanan mükelleflere de ciroya bağlı olmaksızın 1 Ocak 2017’ye kadar süre tanıdı. Bu işletmelerin, GMP3 adı verilen bir protokolle mevcut cihazlarını yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla entegre edip GİB ile iletişim yapabilir hale getirecekti. Şimdi tebliğ değişikliğiyle birlikte bu mükellefler de ekstra 1 yıllık erteleme hakkı kazanmış oldu.

Ancak görüştüğüm bazı sektör temsilcileri, ertelemeyi yararlanacak mükelleflerin bunlarla da sınırlı kalmayacağını, hatta yüzde 95’lik kesimin bu fırsatı kullanabileceğini iddia ediyor. Nasıl mı?

Diyelim ki 2014 yılı cirosu 500 bin TL olan bir işletme var. Normalde 1 Ekim 2016’ya kadar yeni nesil ödeme kaydedici cihaz edinmesi gerekiyor. Ancak yine diyelim ki bu işletmenin bir restoran, perakende gibi bir uygulaması var ya da almayı planlıyor.

Maliye’den denetimci geldiğinde “Ben otomasyon programı kullanıyorum, GMP3 ile entegre yapacağım, Bu yüzden ben de o gruba giriyorum” diyebilecek.

Sektör temsilcileri “harici donanım ve yazılımlarının ödeme kaydedici cihazlarla entegrasyonu zamana ihtiyaç gösteren mükellefler” ibaresini de anlamakta zorlanıyor. Sonuçta oldukça uzun ve zahmetli bir sürecin ardından yeni nesil ödeme kaydedici cihaz üreticisi lisansı alabilen, milyonlarca dolarlık yatırım yapan, 2016 yılı yazarkasa dönüşüm takvimine güvenerek stok yapan yazarkasa ve POS üreticilerinin büyük bir hayal kırıklığı yaşadığı görülüyor. “Bu kadar yatırım yapan firmalar 1.5 yıl daha dayanabilir mi? Özellikle de yabancı sermayeli yazarkasa ve POS firmaları bu durumu yurtdışındaki patronlarına nasıl anlatacak? Madem erteleme düşünüyorlardı neden Aralık 2016’da açıklamadılar” şeklinde eleştiriler var.

Bakalım Maliye Bakanlığı ve GİB, üreticilerin bu konudaki isyanını nasıl karşılayacak? Keyifli okumalar.



www.psmmag.com

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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Esin Gedik, Berrin Uyanık Bekar,
Seda Uygun Pala

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

FOTOĞRAF
Çelik Çelikyaman

GÖRSEL TASARIM
Medya Gündem
Dijital Yayıncılık

HABER MERKEZİ
Fatih Rençberler, Serap Sürmeli,
Selin Paratutmaz

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

REKLAM & REZERVASYON
suygun@psmmag.com

YÖNETİM YERİ
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han Kat: 8
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 • EYLÜL 2016



28

18



AYIN EKİBİ

VAKIFBANK

VakıfBank'ın ilklere imza atan, ödüllü ürünler geliştiren ekibi



6

VİTRİN

Türk bankalarına güven, dünya ortalamasının üstünde

18

KATILIM BANKACILIĞI

Ziraat Katılım fon kullandırımında 10 milyara koşuyor

22

GİRİŞİM

Cardtek, Dubai'de EmPay ödeme sistemini kuruyor

26

E-TİCARET

PayU Türkiye, 19 bin kişiyi ve 942 internet sayfasını dolandırılmaktan kurtardı

28

ÖDEME HİZMETLERİ

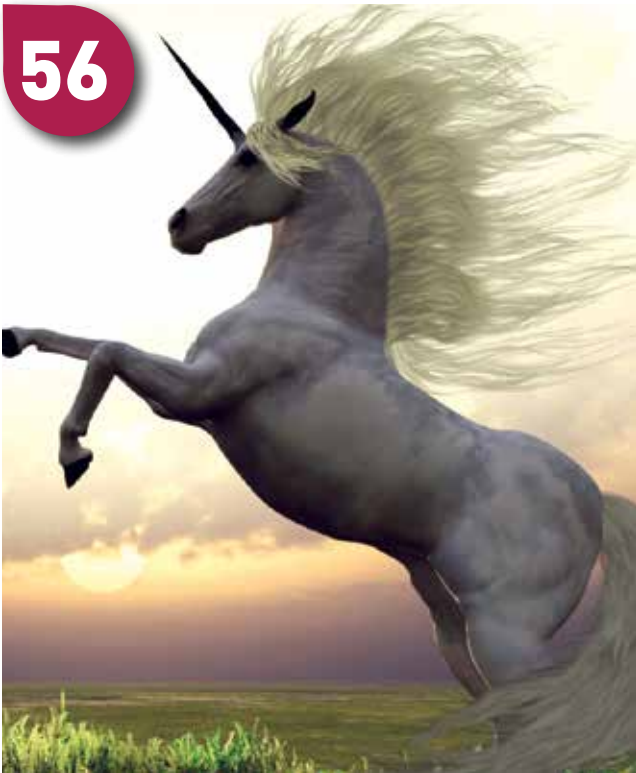
BDDK lisanslı ilk operatör markası Paycell oldu

30

ÖDEME HİZMETLERİ

Dağıtımçıların çözüm ortağı Paynet'ten yeni bir iş alanı: B2B2C

56



38

FİNTECH - ÖZGE ÇELİK

FinTech ekosistemi baş döndürüyor

40

ÖDEME HİZMETLERİ

Paratika'nın en büyük kozu güvenlik olacak

44

VİZYON - ELİF BİLGE EDER

Cüzdanlar dijitalleşiyor

46

ENTEGRASYON

Perakendecilerin Akıllı Satış Asistanı

48

KARGO

E-ticarette keyfinizin 'kahyası' var!

50

MEVZUAT

Elektronik para ihracı ile ön ödemeli kart ilişkisi

52

ARAŞTIRMA

Bu kodları doğru okuyan AVM'ler kazanır

56

FİNTECH - UNICORN

ABD ile Çin arasında "tek boynuzlu at" savaşları

62

EXTRE

Temmuz ayında 48.5 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

64

DÜNYADAN

Apple Pay, Avustralyalı bankalara karşı ilk raundu kazandı

66

NOSTALJİ

İlk mobil ödeme SMS mesajıyla yapıldı

► Türk bankalarına güven, dünya ortalamasının üstünde

Uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi EY'nin (Ernst & Young) bankaların tüketici ihtiyaçlarıyla bağlılığını ölçmek amacıyla dünya genelinde 32 ülkede 55 binden fazla banka müşterisinin görüşünü alarak oluşturduğu "Küresel Bireysel Bankacılık Bağlılık Endeksi"ne göre, müşteri ilişkisinin temeli olan bağlılığı yeniden inşa etmek, yenilikçi ve kullanışlı ürünlerle günümüzün tüketici ihtiyaçlarıyla bağlılığını güçlendirmekten geçiyor. Tüketicilerin bankaları bugün hangi hizmet ve ürünler için kullandığı ve gelecekte nasıl kullanmak istediklerine dair hem mevcut hem de geleceğe yönelik göstergeleri içeren EY Endeksi, bankaların temel finansal hizmet sağlayıcı rolüne ilişkin çarpıcı bulgular içeriyor. Bankalar dört temel değişken özelinde mercek altına alınıyor ve en yüksek değerlendirme 100 rakamıyla ifade ediliyor. En yüksek değerlendirme, tüm finansal ürünlerin kullanılmaya devam edildiği, bankaların birincil finansal hizmet sağlayıcı olarak görüldüğü,



Selim Elhadeef

bankalara bilgi güvenliği ve şeffaflık gibi konularda tümüyle güven duyulduğu ve finansal danışmanlık, yeni ürün ve hizmetlerle ilgili olarak başvurulduğuna işaret ediyor. Endekste "0" değeri ise müşterilerin tüm finansal işlemleri için sadece banka dışı kurumları kullandıklarını ifade ediyor. Endekse göre, bankaların tüketiciyle bağlılığına dair küresel ortalama 75.1 seviyesinde gerçekleşti. Finlandiya, Almanya, Yeni Zelanda ve Norveç bankalarının sırasıyla 82.7, 81.1, 80.6 ve 80.5 ile tüketiciyle arasında en yüksek bağlılığı sağladığı görülürken; Suudi Arabistan, Endonezya, Çin ve Hindistan bankaları sırasıyla 59.7, 66.9, 69.5 ve 71.1 ile en düşük değerlemeleri aldı. Türk bankalarında tüketici bağlılığının 75.6 ile küresel ortalamasının üzerinde olduğu görüldü. Türk bankalarıyla

aynı değerlemeyi alan Birleşik Krallık bankalarını, Yunanistan (76.9) ve İspanya (77.6) takip ediyor. 30 yıl kadar önce bankaların finansal danışmanlık ve hizmetlerde neredeyse rakipsiz olduğunu ve bankalara derin bir güven duyulduğunu belirten EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri Selim Elhadeef, "Türk bankalarının tüketici taleplerini karşılamak için günümüzün şartlarına uygun adımlar attığını görmek Türk bankacılık sektörü temellerinin sağlam olduğuna dair güçlü bir kanıt teşkil ediyor. Araştırmamız, bankaların tüketici tercih ve beklentilerinin hızlı bir şekilde değişmesi ve kullanımı kolay FinTech ürünlerinin geleneksel bankacılığa bir alternatif olarak yükselişi gibi faktörlerin sonucu olarak tüketiciyle bağının geçmişteki kadar güçlü olmadığını ortaya koyuyor" değerlendirmesini yaptı.



ATM'nin iki devi birleşti

ABD merkezli ATM üreticisi Diebold'un Alman rakibi Wincor Nixdorf AG'yi satın almasının ardından "Diebold Nixdorf" markasıyla hizmet verilmeye başladı. Birleşme işleminin ardından şirketin yeni internet adresi de DieboldNixdorf.com oldu. 2015 yılının ekim ayı itibarıyla global ATM gelirine göre ikinci büyük şirket olan Diebold, pazarın üçüncü büyüğü Wincor Nixdorf AG için 1.7 milyar Euro'luk (1.9 milyar dolar) satın alma teklifi yapmıştı. Resmi birleşmeyi duyuran Diebold Nixdorf CEO'su Andy Mattes, bağlantılı ticaret fırsatlarından



Andy Mattes

esinlenerek çıktıkları yolda Diebold Nixdorf'un insanların finansal kurumlar ve perakendecilerle olan etkileşimin geleceğini değiştireceğini vurguladı. Mattes, "Diebold Nixdorf, tek bir organizasyon olarak en iyi teknolojileri, hizmetleri ve inovasyonları sunacak" dedi.



OLIVETTI VERIFONE YAZARKASA POS'LAR İŞİNİN EHLİ ESNAFIN YAZDIĞINI KAZANCA ÇEVİRİYOR.



Yeni nesil Olivetti Verifone Yazarkasa POS'lar; dönen standı, piyasanın en geniş ekranı, saniyede 30 satır slip yazma ve sabit telefon hattı üzerinden çalışma özellikleriyle Bosch, Siemens ve Profilo Yetkili Satıcılarında sizi bekliyor.
Bu kazancı kaçırmayın!



Olivetti | **Verifone®**

Detaylı Bilgi İçin **0 850 622 9 728**

YENİ NESİL BÜTÜNLEŞİK MASAÜSTÜ YAZARKASA

TEKNİK ÖZELLİKLER

✓ PCI PTS 4.X Onaylı	Temassız Kart	100.000 PLU	Saniyede 30 Satır Yazıcı Hızı
Akıllı Kart (Çipli Kart)	Geniş Dokunmatik Ekran	Ethernet ve Dial-Up Bağlantı	Güçlü İşlemci
Manyetik Kart (Eski tip Banka kartı)	Güçlü Mali Hafıza	1.2 M Satır EKÜ Kapasitesi	Linux Tabanlı İşletim Sistemi

EK KABİLİYETLER

Banka Yazılımlarına Uygun	Stok Yönetimiyle Uyumlu	Opsiyonel Barkod Okuyucu	Fatura Ödeme ve TL Yükleme İşlemi Yapar
---------------------------	-------------------------	--------------------------	---

BOSCH
Yaşam için teknoloji

SIEMENS
Ev Aletleri

PROFILO
dayanıklı ev aletleri

www.verifoneyazarkasa.com
www.olivetti.com.tr
yazarkasa@verifone.com

Yeni kanun gereği, Yeni Nesil ÖKC'ye geçiş bu yıl kademeli olarak yapılacaktır. Vergi mükelleflerinin 2014 yılı satış ciroları esas alınarak 1/4/2016 tarihinden itibaren yeni nesil ÖKC'ye geçişler başlayacaktır.
*426 Sıra Numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 3100 sayılı Katma Değer Vergisi Mükelleflerinin faaliyetlerinde seyyar EFT-POS cihazı kullananlara ve yol kenarı otopark hizmeti veren mükelleflere 1/10/2013 tarihinden itibaren EFT-POS özelliği olan yeni nesil ödeme kaydedici cihazları (ÖKC) kullanma mecburiyeti getirilmiştir.

► BKM Express.Dark Passage, Brezilya yolcusu

Türkiye'nin ilk dijital cüzdanı BKM Express'in ana sponsoru olduğu Türkiye'nin en köklü elektronik spor kulübü Dark Passage'ın League of Legends (LoL) takımı, League of Legends Şampiyonluk Ligi'nin en büyüğünü belirleyen Türkiye Büyük Finali'nde kupanın sahibi oldu. BKM Express.Dark Passage, Türkiye'yi temsil etmek üzere Brezilya'da düzenlenecek Uluslararası Wild Card turnuvasına katılma hakkı da kazandı.

Türkiye'de eSpor'un en önemli etkinliği olarak gösterilen League of Legends Türkiye Büyük Finali, 13 Ağustos'ta Ülker Sports Arena'da 12 bin izleyicinin katılımıyla gerçekleştirildi. Büyük heyecana sahne olan finalde BKM Express.Dark Passage, SuperMassive takımını mağlup ederek, 3-0'lık skorla şampiyonluğa ulaştı.

BKM Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, yarışma ve şampiyonlukla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"Türkiye'nin ilk dijital cüzdanı BKM Express olarak Türkiye'de hızla gelişen elektronik sporlara destek olmak amacıyla Dark Passage'ın League of Legends takımının ana sponsoru olduk. Elektronik spor dünyasında Türkiye açısından büyük bir önem taşıyan bu etkinliğin şampiyonu olarak, ülkemizi Brezilya'da gerçekleştirecek Uluslararası Wild Card turnuvasında temsil edecek BKM Express.Dark Passage takımını kutluyoruz. Dijital



teknolojilerle iç içe yaşayan genç nüfusumuzun elektronik sporlara yatkınlığı ışığında eSpor meraklısı kitlelerin tıpkı internet ve mobil ödemelerde olduğu gibi eSporda da hız ve kalite talep ettiklerinin farkındayız. eSpor alanına verdiğimiz destekle hem oyunculara hem de izleyicilere BKM Express'in sunduğu güvenli, hızlı ve kolay ödeme çözümlerini tanıtmayı hedefliyoruz."



Küresel FinTech Merkezleri Federasyonu kuruldu

Dünya çapında farklı ülke ve şehirlerde faaliyet gösteren 23 FinTech organizasyonu, bir çatı altında toplanarak güçlerini küresel arenada birleştirmek adına önemli bir adım attı. Küresel FinTech Merkezleri Federasyonu (Global FinTech Hubs Federation- GFHF) resmen faaliyete başladı. GFHF görevini küresel FinTech ekosisteminin gelişimi için birlik sağlamak,



bilgi ve deneyimlerin paylaşımını sağlamak ve FinTech merkezleri arasında işbirliği için köprüler kurmak olarak tanımlıyor. FinTech İstanbul'un da üyesi olduğu federasyon çatısı altında altı kıtadan 23 büyük FinTech merkezi yer alıyor. GFHF'nin merkezi ise şu anda FinTech'in küresel başkenti olarak kabul edilen Londra'da bulunuyor.

esnaffinans

"BEREKET VERSİN"

gururla sunar

Esnaflımız Gülsün, Bereketini Görsün!

- 3 aya varan taksit erteleme imkanı
- 3 ayda bir ödeme imkanı
- Esnek taksitli ödeme planı avantajı

Kampanya son başvuru tarihi 31.10.2016'dır. Kampanya kapsamında; ürün ve hizmet alımlarınız için 24 aya varan vade avantajıyla 250.000 TL'ye kadar, taşıt alımlarınız için 48 aya varan vade avantajıyla 250.000 TL'ye kadar, gayrimenkul alımlarınız için 60 aya varan vade avantajıyla 500.000 TL'ye kadar finansman desteği sunulmaktadır. Kampanyadan 0-2 milyon TL aralığında net satışı olan şirketler yararlanabilir. Banka finansman başvurularını serbestçe değerlendirme ve uygun görmediği başvuruları onaylamama hakkına sahiptir. Banka kampanya fiyatını gerekli gördüğü durumda bilgi vermeksizin değiştirebilir veya kampanyayı durdurabilir. Detaylı bilgi için www.turkiyefinans.com.tr ve Türkiye Finans Şubeleri'ne başvurabilirsiniz.

الأهلي
NCB



Türkiye Finans
bir NCB kuruluşudur.

turkiyefinans.com.tr / 0 850 222 22 44



/turkiyefinans



/turkiyefinans

Türkiye'nin Finans'ı
**Türkiye
Finans**



► Mobil ödeme için işbirliği yaptılar

Başta ön ödemeli kartlar olmak üzere ödeme hizmetleri sunan Birleşik Ödeme Hizmetleri ve E-Para A.Ş., Turkcell'in ödeme çözümleri alanında faaliyet gösteren şirketi Turkcell Ödeme Hizmetleri A.Ş. ile mobil ödeme sözleşmesi imzaladı. Bu sayede Birleşik Ödeme müşterileri, Turkcell Ödeme Hizmetleri'nin sunduğu Paycell mobil ödeme altyapısını kullanarak, sadece cep telefonu numarasıyla, kredi kartı veya nakit ihtiyacı olmadan ödeme yapabilecek. Kullanıcıların bu ödemeleri, faturalı hatlarda ilgili dönem faturalarına yansıtılırken, kontrollü hatlarda kontör düşüşü şeklinde tahsil edilecek.

Ödeme sistemlerindeki teknolojik gelişmelerle beraber mobil ödemenin kullanıcı deneyimi açısından son derece önemli hale geldiğinin altını çizen Birleşik



Kutay
Yalınkılınç

Ödeme Ürün ve İş Geliştirme Direktörü Kutay Yalınkılınç, anlaşmayla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Turkcell Ödeme Hizmetleri ile imzaladığımız mobil ödeme

sözleşmesi sayesinde ödeme kanallarımıza bir yenisini ekledik. Kullanıcılar cep telefonları üzerinden en iyi müşteri deneyimiyle kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde ödeme yapabilecek. Günlük hayatta sıkça zaman ayırmak durumunda olduğumuz fatura ödeme, harç ödeme ve diğer tüm mikro ödemeleri mobil cihazlarımızla hızlıca yapmak mümkün olacak."

BİRLEŞİK ÖDEME
akıllı ödeme teknolojileri

**PAY
CELL**

Finansbank ve UnionPay'den işbirliği

Çin'de 2002 yılında yerel ödeme sistemi olarak kurulan ve şu an 160 farklı ülkede faaliyetini sürdüren UnionPay, Finansbank ile işbirliğini tamamladı. ATM ve POS cihazlarında UnionPay kartlarının kabul edilmesine olanak sağlayacak geliştirmeyi tamamlayan

Finansbank, artık ATM'lerinde daha çok kart sahibine hizmet sunabilecek ve Finansbank POS'u olan işyerleri tüm dünyadan müşterilerinden UnionPay kartlarla ödeme alabilecek. Finansbank ile UnionPay arasında tamamlanan proje doğrultusunda, dünyanın kart adedi bakımından

en büyük ödeme sistemi sayılan UnionPay kullanıcıları, para çekme ve bakiye sorma işlemlerini, Türkiye'de 620'den fazla şubeyle hizmet sunan Finansbank'ın ülke genelindeki yaklaşık 3 bin ATM'sinde de gerçekleştirebilecek.



anlaşmayla UnionPay kartlarla Türkiye genelinde ulaşılan ATM kapsamı da yüzde 40'a ulaşmış olacak.

Finansbank Bilgi Teknolojileri, Operasyon, Kanallar ve İş Geliştirme Genel Müdür

Yardımcısı Mehmet Kürşad Demirkol, "UnionPay ile yaptığımız bu anlaşma sayesinde dünyadaki kart kullanıcılarının yüzde 95'ine hizmet verebilir hale

Aynı anlaşmayla Finansbank'ın ülke genelinde 200 bine yaklaşan üye işyeri ile 270 bin POS'unda da UnionPay kart kullanıcıları alışveriş yapabilecek. Bu

geldik. Finansal çözümlerimizle yanlarında olduğumuz milyonlarca kişiye UnionPaykart sahiplerini de eklemden mutluluk duyuyoruz" diyor.

İşsiz kaldığınızda kredi borcunuzu da yanınızda götürmeyin.



Kredi Koruma Sigortası yaptırın, işsiz kaldığınızda borcunuzu biz ödeyelim.*
Siz de hemen şubelerimize gelin, borç ödemenizi Ziraat güvencesi altına alın.



Ziraat Sigorta

Güvenceniz için daha fazlası



**Müşteri İletişim
Merkezi**
www.ziraatsigorta.com.tr

*Ziraat Bankası'ndan alacağınız kredi için Ziraat Sigorta'dan yaptıracağınız Kredi Koruma Sigortası ile poliçe dönemi için 6 ay, kredi dönemi için de 12 ay süreyle, sizin adınıza kredi borç ödemeniz yapılmaktadır. Yaptıracağınız Kredi Koruma Sigortası ile poliçenizde istem dışı işsizlik, kaza sonucu vefat, kaza sonucu maluliyet, kaza veya hastalık sonucu iş görememe ve hastane gündelik tazminatı olmak üzere 5 farklı teminat sunulmaktadır.

Ziraat Sigorta, Ziraat Finans Grubu üyesidir.



► Garanti, mobil bankacılıkta 3 milyon müşteriye ulaştı

Garanti Bankası, mobilde 3 milyon aktif müşteri sayısı ile önemli bir büyüklüğe ulaştı. Garanti Bankası'nın 3 milyonuncu mobil müşterisi, Siirt'te ikamet eden bir müşteri oldu. 3 milyonuncu mobil müşteri olduğu haberini Garanti Bankası'nın aramasıyla öğrenen müşteri, teknoloji alışverişlerinde kullanabileceği ödülün de sahibi oldu. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Toplam 4.4 milyona ulaşan aktif dijital müşteri sayımız, Garanti'nin dijital bankacılık alanında ne derece yaratıcı ve yenilikçi bir kurum olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor. Bu müşterilerimiz arasında Garanti Bankası mobil uygulamalarını kullanan kişi sayısının 3 milyona ulaşması bizim için ayrı bir mutluluk ve motivasyon kaynağı" diyor.



Didem Dinçer Başer

Bankacılıkta SMS ile kimlik doğrulamanın sonuna yaklaşıyor

KOBİL Türkiye Ülke Müdürü Ümit Yaşar Usta, Pokemon GO benzeri birçok oyun ve uygulamanın kullanıcıların telefonlarına erişmek için izinler istediğine ve bu izinlerin kimlik doğrulamada SMS şifrelerini

kullanan bankacılık işlemlerinde çok ciddi bir risk yarattığına dikkat çekiyor. Usta, KOBİL'in sunduğu mAST çözümünün bugün için SMS-şifrelere alternatif olarak yüzde 25 pazar payına ulaşabilmiş tek güvenlik çözümü olduğunu belirtiyor.

Merkezi Almanya'da bulunan Türk teknoloji şirketi KOBİL'in geliştirdiği mIdentity Application Security Technology (mAST) çözümü, Türkiye'de halen 9

bankanın mobil bankacılık ve internet bankacılığı girişlerini, kullanıcı kimliklerini ve hesaptan para çıkışlarını korumak amaçlı kullanılıyor. 3 milyon üzerinde aktif kullanıcısı bulunan çözüm, Türkiye Bankalar Birliği'nin en son verilerine göre, Türkiye'de her dört mobil bankacılık kullanıcısından biri tarafından kullanılıyor.

KOBİL'in mAST çözümünün mobil bankacılık uygulamasının aktif edildiği andan itibaren bankanın uygulamasını müşteri cihazıyla ilişkilendirdiğini ve bu uygulamanın başka cihazlara kopyalanmasını engellendiğini söyleyen Usta, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

"Kullanıcı mobil bankacılığa giriş yaparken bildiği unsur olarak (1. faktör) şifresini giriyor ve sahip olduğu unsur olarak aktivasyon yaptığı mobil cihazını (2. faktör) kullanması gerekiyor. Farklı bir cihaz veya farklı bir şifre kullanılması durumunda giriş işlemi durduruluyor. Dijital imzayla giriş yapan kullanıcının hesabından para çıkışlarını da aynı cihaz üzerinde imzalaması istenebiliyor. Bu sayede sadece bankacılık giriş işlemi değil, para transferleri de 2-faktör kimlik doğrulamayla korunuyor. Uygulamaya yapılabilecek saldırılar, müdahaleler ise merkezi sistem tarafından algılanmakta ve işlem otomatik olarak durduruluyor."





Ankara'daki İlk ve Tek **PCI-DSS Sertifikalı** Veri Merkezi



7x24 PROFESYONEL SERVİS

Tamamı Üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun teknik ekip ile 7x24 kesintisiz teknik destek.



OPERATÖRDEN BAĞIMSIZ

Toplam 3 adet 10 Gbit fiber hat ile Ankara'da emsalsiz altyapı. Multihome BGP ve Bursa Disaster Merkezi.



TSM DENEYİMİ

TSM, Dış Hizmet Sağlayıcılığı, e-Fatura, KEP, Disaster ve Yük dengeleme gibi ileri düzey konularda deneyimli kadro.



DEĞİŞMEYEN PERSONEL

Size her telefon ettiğinizde tekrar tanışma faslı yaşatmayan sabit kadro.

VeriTeknik

2004 yılından bu yana Veri Merkezi hizmetlerini mühendislik yaklaşımı ile vermektedir.

İş sürekliliği objektifi altında, sürdürülebilirlik, felaketten kurtarma, yük dengeleme ve yük paylaşımı konularında uzmanlaşmıştır.

BİRÇOK NEDENİNİZ VAR

Mesleki Sorumluluk Sigortası, PCI-DSS 3.1, IPv6, TSE Belgeli Veri Merkezi, TS 13080, TS 13242, TS 12498, ISO 27001, ISO 27035, ISO 9001, ISO 2000-1, ISO 22301, ISO 24762, N+1 Jeneratör, N+1 UPS, N+1 Personel, N+1 Uplink, %99.99 uptime, Makale Arşivi, 3. Şahıs Mallarını Kapsayan Sigorta, Linux Yönetim Kitabı.

► Visa'dan olimpiyat sporcularına finansal eğitim

Visa, kişisel bütçelerini yöneterek finansal geleceklerini kontrol altına almalarına yardımcı olmak amacıyla olimpiyat sporcularına yönelik hazırlanan küresel finansal eğitim programını 2016 Rio Olimpiyat Oyunları'nda duyurdu. Uluslararası Olimpiyat Komitesi (IOC) işbirliğiyle geliştirilen program, hem aktif hem de yakında emekli olacak sporculara, spor kariyerleri boyunca ve sonrasında sağlam bir gelecek inşa etmeleri için kişisel finans yönetimi becerisini kazandırmayı hedefliyor. Visa'nın Latin Amerika ve Karayipler'den Sorumlu Grup Yöneticisi Eduardo Coello, "Visa olarak 30 yıldan bu yana Olimpiyat Oyunları'nın sponsoruyuz. Sporculara, hem kişisel hayatlarında hem de spor kariyerlerinde potansiyellerini gerçekleştirmeleri için ihtiyaç duydukları kaynak ve desteği sunuyoruz. Bu program sayesinde bir yandan olimpiyat ruhuna bağlılığımızı ve desteğimizi pekiştiriyoruz, bir yandan da finansal eğitim alanındaki küresel uzmanlığımızı sporcuların talep ettiği eğitim ihtiyacını karşılamak üzere



ortaya koyuyoruz" dedi. "Sporcular için Pratik Para Becerileri" isimli program, Visa'nın, ödüllü kişisel finansal eğitim programı içeriğinden faydalanarak hazırlandı. Program finansal planlama ve karar alma, hedef

belirleme, bütçe oluşturma ve birikim, bankacılık hizmetleri ve para yönetimi gibi konuları kapsıyor. Sporculara sağlanacak eğitimler ilk etapta İngilizce, Fransızca, Portekizce ve Çince olmak üzere dört dilde verilecek. İlk kapsamlı eğitim, Amerika Birleşik Devletleri Olimpiyat Komitesi (USOC) işbirliğiyle sonbaharda düzenlenecek Sporcu Kariyer Zirvesi'nde verilecek.

Müslüman turistlerin tatil için ilk üç tercihi: Malezya, BAE ve Türkiye

MasterCard ve CrescentRating'in ilkini 2011 yılında hazırladığı "Müslümanların Seyahat Tercihleri Endeksi" raporunun 2016 versiyonu yayınlandı. Raporun sonuçları, kendileri için en kutsal ay olan ramazan ayını ibadet ederek ve oruç tutarak geçirdikten sonra bayramda seyahat etmek isteyen Müslüman tatilcilerin tercihlerine de ışık tutuyor. İlk rapordan beri Müslüman turistlerin en çok tercih ettiği ülke olan Malezya'yı, bu yılki raporda Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye takip ediyor. Geçen yıl altıncı sırada yer alan Endonezya'nın dördüncü sıraya yükseldiği, ardından diğer Müslüman ülkeler Katar, Suudi Arabistan'ın geldiği göze çarpıyor. Rapora göre, Müslüman nüfus 2030 yılında toplam dünya nüfusunun yüzde 26'sını teşkil edecek, bu

doğrultuda tüm dünya ekonomisi için olduğu kadar küresel turizmde de Müslüman turizmin ağırlığı giderek artacak. Büyük çoğunluğu

Malezya, Endonezya, Türkiye, Nijerya, Bangladeş ve Körfez ülkelerinde yaşayan genç ve para harcamaya hazır Müslüman nüfus, birçok endüstri için odak segmente dönüşmüş durumda. Tatil tercihlerinde aile değerlerine ve İslami koşullara uygun lokasyonları tercih eden Müslüman turistler, ürün ve hizmetlerde helal kriterlerinin sağlanmasını ve ibadet edebilecekleri ortamın bulunmasını vazgeçilmez olarak görüyor. Endekse göre, bir önceki raporda 108 milyon olan tatilci sayısının 2015 yılında 117 milyona ulaştığı tahmin ediliyor. Bu da global seyahat ekonomisinin yüzde 10'una karşılık geliyor. Seyahat eden Müslüman sayısının 2020'de 168 milyona ulaşması, seyahat giderlerinin de 200 milyar doları aşması bekleniyor.



► Avrupa'ya hesaba para göndermek sadece 15 Euro

"Hızlı ve ucuz para transferi" sloganıyla 2010 yılında faaliyete başlayan UPT (Uluslararası Para Transferi), PTT şubelerinde başlattığı yeni kampanyayla Avrupa'ya "hesaba" para gönderimlerinde tüketicilere önemli bir fayda sağlama iddiasında. 10 bin Euro'ya kadar olan hesaba gönderimlerde geçerli olan kampanyayla ücret sadece 15 Euro olarak belirlendi. 29

Avrupa ülkesini kapsayan bu kampanya Almanya, Avusturya, Belçika, Bulgaristan, Çekya, Danimarka, Estonya, Fransa, Finlandiya, Hırvatistan, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İtalya, İzlanda, Letonya, Litvanya,

Lüksemburg, Macaristan, Malta, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Slovakya, Slovenya ve Yunanistan'daki banka hesaplarına 10 bin Euro'ya kadar olan gönderimler için geçerli olacak.

Yurtdışında anlaşmalı banka ve kurumlarla 222 ülke ve 400 bin noktaya ulaşan UPT, hızlı ve ucuz para transferi imkanıyla Türkiye'den dünyanın



pek çok noktasına para gönderme imkanı sunuyor. Resmi kayıtlara göre 3 milyonun üzerinde Türkün yaşadığı Avrupa'da 1.6 milyon Türk nüfusuyla Almanya ilk sırada yer alırken, onu Fransa, Hollanda ve Avusturya takip ediyor. Türkiye'den Avrupa'ya para transferindeki tablo da bu ülkelerdeki Türk nüfusuyla benzer bir paya sahip. Yakınlarına, Avrupa'da okuyan çocuğuna para göndermek isteyen ancak yüksek ücretler nedeniyle çözüm arayan aileler için UPT, yeni kampanyasıyla en uygun çözümü sunmayı amaçlıyor.

"Avrupa'ya 10 bin Euro'ya kadar hesaba para gönderimlerinde 15 Euro öde" kampanyasıyla ticari ödeme yapmak isteyenler, UPT şubelerinden açacakları ödeme hesabı vasıtasıyla yararlanabilecek.

PaybyMe, ön ödemeli kart hizmetini durdurdu

PaybyMe, kullanıcılarına gönderdiği bir mesajla ön ödemeli PaybyMe kart programını kapattığını duyurdu. 2002 yılında kurulan PaybyMe, iş ortaklarına çevrimiçi ödeme ve mobil ödeme hizmetleri sunuyor. Çevrimiçi oyunlar ve sosyal ağlara odaklanan Klon Ödeme A.Ş.'nin bir iştiraki olan PaybyMe, Şubat 2013'te DenizBank ile imzaladığı bir ortaklıkla ön ödemeli kart pazarına da girmişti. Şirket kullanıcılarına gönderdiği mesajda, kart programının kapatıldığı ve kullanıcıların tüm soruları ve kart bakiye iadesi için müşteri hizmetlerine ulaşabileceğini belirtti. Şirketin açıklaması şöyle: "Türkiye'de hizmetini vermekte olduğumuz PaybyMe kart ürününü

bazı regülatif sebeplerle kapatmak zorunda kaldık. PaybyMe kart; Google Play, AppStore, Blizzard, EA Origin, Ubisoft, Steam, X-Box ve Playstation Network gibi yüzlerce dijital mağazada kullanılabilen, kullanıcıların oldukça beğenisini

toplamış ve kullanıcı sayısı her geçen gün katlanarak artan bir üründür. PaybyMe kart ve cüzdan servisimizin tekrar hayata geçmesi ve gerekli izinlerin alınması için firma olarak çalışmalarımız sürecektir."



Cardtek, Uluslararası Yeni Atamalarla FinTech Alanında Dünya Liderlerinden Biri Olmaya Hazırlanıyor

Finansal teknolojiler alanının önde gelen şirketlerinden Cardtek, gerçekleştirdiği yeni işe alımlarla varlığını tüm dünyada yaymaya devam ediyor.

Yurt içi ve yurt dışındaki müşterilerine ödeme sistemleri alanında uçtan uca çözümler geliştiren Cardtek Şirketler Grubu, dünya çapında güçlü bir oyuncu olmak için çalışmalarını hızlandırdı. 2016 yılı itibarıyla Cardtek Şirketler Grubu'nun rotası global finansal teknolojiler liderlerine çevrilmişti. Yatırımları ile birlikte çalışan kadrosunu da büyüten Cardtek Şirketler Grubu öncelikle Kuzey Amerika, Avrupa, Ortadoğu ve Pasifik'te bünyesine kattığı yeni yöneticilerle hizmet ağını genişletiyor. Önümüzdeki beş yıl içinde dünya sıralamalarını zorlamayı amaçlayan şirket, pazarda çözümleriyle fark yaratmaya hazırlanıyor.



Cardtek Uluslararası Atamalarla Güçleniyor

Cardtek, Chief Commercial Officer'ı Murat Göksenin Güzel, "2016 yılı bizim için bir dönüm noktası oldu. Sadece faaliyetlerimizle değil başarılarımızla sınırları aşmaya devam edeceğiz. Allemize çok değerli üyeler katıldı. Yıl sonuna kadar büyüme hedeflerimiz doğrultusunda işe alımlara devam ederek aramıza yeni katılan üyelerimizle birlikte hedeflerimize yürümeye devam edeceğiz." dedi.

EMEA / Sinem Altuncu, EVP

Uzun yıllar Cardtek Şirketler Grubu'nda çalışmakta olan Sinem Altuncu, küresel büyüme stratejilerinin önemli bir halkası olan Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'ya satış ve iş geliştirmeden sorumlu EVP olarak atandı. Altuncu, Cardtek'in bölgelerdeki pazar payını arttırmak ve yeni ortaklıklar yaratmak için çalışacak.



Pasifik / Gökhan İnönü, EVP

2013'den beri Cardtek Şirketler Grubu'nun Amerika pazarındaki stratejilerine yön veren Gökhan İnönü, Pasifik Bölgesi EVP'si olarak atandı. İnönü yeni görevinde tüm Pasifik Bölgesi'nin idari, teknik, satış yönetiminden sorumlu olacak. İnönü, "Bölgede, Cardtek'i bilinir, tercih edilir bir çözüm ortağı haline getirmek amacıyla olduğumu ve grubun geniş ürün yelpazesi ile bilgi ve tecrübemizi, iş ortaklarımıza ve müşterilerimize aktararak ödeme sistemlerinin gelişmesine de katkı sağlıyor olacağız." dedi.





Avrupa / Krzysztof Fidura, Country Manager

Krzysztof Fidura, 2011 yılından bu yana Polonya'da mobil teknolojiler alanında çözümler geliştiren Cardtek'in Polonya Ülke Müdürü oldu. Geçtiğimiz 15 yılda, ödeme sistemleri alanında uluslararası firmalarda üst düzey yöneticilik yapmış olan Fidura, Cardtek Şirketler Grubu'na katılmaktan büyük mutluluk duyduğunu, yakın zamanda bankacılık ve bankacılık dışı farklı sektörlerde, Cardtek'in bölgede çok güçlü bir çözüm ortağı olacağına inancını belirtti.

Orta Doğu / Mohammed Ajmal Basheer, Regional Sales Director

Orta Doğu ve Hindistan'da ödeme sistemlerindeki yaratıcı çözümleriyle adını duyuran Cardtek Şirketler Grubu'nun Ortadoğu Bölge Satış Direktörü Mohammed Ajmal Basheer oldu. Basheer'in ekibe katılmasıyla Orta Doğu Bölgesi'nde büyümeye olan kararlılığının altını çizen grup Dubai'de geçtiğimiz yıllarda da önemli projelere imza atmıştı.



Kuzey Amerika / Emilian Elefteratos, EVP

25 yılı aşkın bir süredir global şirketlerde yöneticilik yapan Emilian Elefteratos, Cardtek Şirketler Grubu Kuzey Amerika satış ve pazarlamadan sorumlu EVP olarak göreve başladı. Elefteratos, Kuzey Amerika pazarının büyük ve yeniliklere açık bir pazar olduğunu, bu pazarda Cardtek'in yenilikçi ve güvenli çözümlerini yaygınlaştırmayı hedeflediğini söyledi.

Artun Kumrulu, EVP, Business Development

Ödeme sistemlerinde iş geliştirme ve satış konularında yöneticilik tecrübesi bulunan Artun Kumrulu, Cardtek Şirketler Grubu'na Global İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Artun Kumrulu, kartlı ödeme sistemlerinin finans dışı sektörlerde de kullanılabilmesine yönelik inovatif çözümler geliştirecek.



Bahadır Koçtürk, EVP, Global Alliances & Partner Management

Son 16 yılda uluslararası birçok firmada üst düzey yöneticilik yapan Bahadır Koçtürk, İş Ortakları Yönetimi EVP'si olarak Cardtek Ailesi'ne katıldı. Cardtek büyüme stratejileri doğrultusunda uluslararası platformlarda atılacak yeni adımlarda önemli bir rol üstlendiğinin farkında olduğunu belirten Koçtürk; Cardtek çözümlerinin global olarak yaygınlaştırılmasında en önemli desteğin, vizyon sahibi bir ekip ile mümkün olabileceğini ve Cardtek Ailesi'nde bunun mevcut olduğunu belirtti.



Ziraat Katılım, kamunun ilk katılım bankası olarak 29 Mayıs 2015 tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından hizmete açıldı...

Ziraat Katılım fon kullandırımında 10 milyara koşuyor

Ziraat Katılım, şube sayısındaki artışa bağlı olarak, 2016 sonuna kadar nakdi ve gayrinakdi kümülatif fon kullandırım hacmini 10 milyar liraya ulaştıracak. Tarımın finansmanı için katılım bankacılığına uygun ürünler geliştirmeyi planlayan banka, ilk aşamada endüstriyel tarımı finanse edecek...

SEDA UYGUN PALA

Ziraat Katılım, 29 Mayıs 2015 tarihinde kamunun ilk katılım bankası olarak hizmet vermeye başladı. Banka ilk yılında Türkiye genelinde 40 şubeye ulaştı. Bu şubelerin 11'i İstanbul'da bulunuyor. Diğerleri ise Adana, Aksaray, Ankara, Antalya, Aydın, Bursa, Çorum, Diyarbakır, Elazığ, Gaziantep, Hatay, İzmir, Kahramanmaraş, Kayseri, Kocaeli, Konya, Kütahya, Rize, Sakarya, Şanlıurfa ve Van'da hizmet veriyor.

Peki Ziraat Katılım, önümüzdeki dönemde nerelerde yeni şubeler açacak? Şubeleşme, fon kullandırımı, ağırlık verilecek alanlar, yeni ürün ve hizmetler konusunda neler planlanıyor? Dijital bankacılık ve ödeme sistemleriyle ilişkiler

nasıl şekilleniyor? Tüm bu soruları ve daha fazlasını Ziraat Katılım Genel Müdürü Arslan'a yönelttik. İşte cevapları...

Ziraat Katılım, ilk faaliyet yılında nasıl bir tablo sergiledi?

Öncelikle Türkiye gelirinin yüzde 70'inin temsil edildiği bölgelerde şube ağını kurmayı başardık. Bu yılki hedefimiz 50 şubeye ulaşmak. Buna rahatlıkla ulaşabileceğimizi düşünüyorum. 2017 yılı sonunda 100 şubeye ulaşmayı hedefliyoruz. İlk etapta Trabzon, Sivas, Samsun, Afyon, Eskişehir, Uşak ve Denizli'de şube açacağız. Önümüzdeki dönemde İstanbul'da da daha fazla yoğunluk verebiliriz.

Toplam çalışan sayımız 630'a ulaştı. Yıl sonu itibarıyla bu

sayının 700'e çıkacağını öngörüyoruz. Çalışanlarımız hem katılım hem de konvansiyonel bankalardan geliyor. Ayrıca sınavlarla da 200 civarında çalışanı bünyemize kattık.

Fon kullandırımı konusunda hangi seviyelere ulaştınız?

Bankamızın kuruluşundan sonraki ilk birkaç aylık dönemde fon toplamaya çaba gösterdik. Belli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra fon kullandırımına hız verdik. Hem nakdi hem de gayrinakdi fon kullandırıyoruz. Bu dönemde nakdi ve gayrinakdi toplam 5 milyar TL'yi aşan finansman sağladık. Yıl sonunda nakdi ve gayrinakdi kümüle fon kullandırım tutarının, şube ağıнын artmasına da bağlı olarak 10 milyar liraya ulaşacağını öngörüyoruz.

Kamunun katılım bankacılığına girmesiyle birlikte müşterilerimizden yoğun bir ilgi gördük. Genel profile baktığımızda, müşterilerimizin yüzde 70'inin konvansiyonel bankalarda hesapları bulunan kişilerden oluştuğunu görüyoruz. Hatırlanacağı gibi, kamu katılım bankalarının kurulma gerekçelerinden biri de yüzde 5 olan katılım bankacılığı payının daha da yükseltilmesiydi. Müşteri profilimiz göz önüne alındığında da bu amaç doğrultusunda yol alındığını görüyoruz. Mevcut katılım bankalarından müşteri çekmek yerine geleneksel banka müşterilerini kazanmak suretiyle katılım bankacılığının payını artırmayı arzu ediyoruz. İlk bir yıllık süreçte de belirlediğimiz hedefe uygun hareket ettiğimiz görülüyor.

Bu hızlı başlangıç kârlılığa nasıl yansıdı?

Ziraat Katılım hala yatırım döneminde. Yatırım maliyetlerine rağmen, 2016 yılının haziran bilançosunda 2.5 milyon TL kâr açıkladık. Kısacası kuruluşumuzun ilk yılında kâra geçtik. Bir yılını henüz doldurmuş ve şubeleşmesine devam eden bir kurum adına bu seviyeyi çok önemli bir başarı olarak görmek gerekir. Bu noktada şunun altını çizmek istiyorum: "Ziraat" gerçekten de önemli ve güvenilir bir marka. Ziraat markasının gücüyle yakaladığımız sinerjiyle kısa dönemde bu rakamlara ulaştık. Bu güçlü markanın avantajıyla kurumsal, girişimci ve bireysel müşterilerimizden olumlu tepkiler alıyoruz. Kamunun katılım bankacılığında yer alması sektörde gözle görülür bir canlanmaya yol açtı. Şu ana kadar 80 binin üzerinde müşteri hesabı açtık. Tabana yaygın bir müşteri portföyümüz var. Anadolu'da şubeler açtıkça hem bilinirliğimizin hem de müşteri sayımızın artacağına inanıyorum.

Fon kullandırımında müşteri portföyüne göre nasıl bir dağılım var?

Toplam fon kullandırımımızın yüzde 90'ı kurumsal firmalar, yüzde 10'unu da bireysel tüketicilere yönelik gerçekleştirdik. Şube ağıнын gelişmesi ve müşteri sayısının artmasıyla birlikte girişimci KOBİ'lere daha fazla ağırlık vereceğiz.

Önümüzdeki dönemde başka hangi alanlara, sektörler ağırlık vereceksiniz?

Biliyorsunuz, tarım Ziraat markasının varoluş nedenlerinden biridir. Tarım sektöründe de katılım bankacılığına uygun ürünler geliştirmek suretiyle yer almak istiyoruz. Devletimizin tarım sektörüne sağladığı sübvansiyonları katılım bankacılığı uygulamalarıyla sentezleyip, yeni ürünlerle piyasaya girmek istiyoruz. Burada ilk aşamada yığın

işlemlerden ziyade endüstriyel tarımla başlamak istiyoruz. Gelecek yılın ilk aylarından itibaren bu ürünümüzü müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz.

Gündemde sermaye artışı da var mı?

Şu anda ağırlıklı olarak katılım ve cari hesaplarla fonlama yapısını oluşturuyoruz. Uluslararası piyasalardan da fon sağlıyoruz. Daha bir yılı tamamlamadan 155 milyon dolarlık ilk murabaha sendikasyonu ile 100 milyon TL tutarlık ilk sukuk işlemini tamamlamıştık. Bunun haricinde Körfez ülkelerindeki katılım bankaları başta olmak üzere yine katılım prensiplerine uygun kuruluşlarla ikili anlaşmaları imzaladık. Bir taraftan katılım fonu ve cari hesap dediğimiz fonlarda artış olurken, diğer taraftan da farklı kaynaklardan finansman sağlıyoruz. Fon kullanma noktasında talep daha fazla. Biz aktif-pasif ve risk yönetimi ilkeleri çerçevesinde bu süreci başarılı bir şekilde yönetiyoruz. Bildiğiniz gibi kuruluş sermayemiz Hazine tarafından sağlandı. Bankacılık sermaye yeterlilik rasyosu kriterinden dolayı sermayeye dayalı yapılan bir faaliyet söz konusu. Büyüme hızımıza baktığımızda, mevcut sermayemiz Ziraat Katılım için orta ve uzun vadede yeterli bir tutar değil. İhtiyacımız olduğunda Hazine Müsteşarlığı ile görüşerek sermayemizi artırabiliriz. Bunun için doğru ve iyi tanımlanmış iş modelini hissedarlarımıza sunmamız lazım.

Önümüzdeki dönemde yeni ürün ve hizmetler çıkarmayı planlıyor musunuz?

Ziraat Katılım olarak kâr/zarar ortaklığına dayalı ürünlerin uygulanması noktasında gayret göstereceğiz. Yatırımcının elinde yatırım için gerekli bilgi ve tecrübe var. Katılım bankasının elinde de sermaye var. Kâr/zarar ortaklığı bu ikisinin bir araya gelip yatırıma dönüşmesiyle oluşan kârın mutabık kalınan oranda bölüşülmesi, zarar oluşursa bunun



Ziraat Katılım

Paylaştıkça daha fazlası



Osman Arslan



da yine belli oranlarda paylaşılması üzerine kurulu bir sistem. Bu uygulamalar çok kolay olmamakla birlikte gerekli altyapılar oluşturulduğu takdirde, iyi projelerle birlikte hayata geçebilecektir. Ziraat Katılım olarak sektörün bu noktadaki uygulamalarını geliştirmek istiyoruz. Bu doğrultuda ürün geliştiriyoruz. Önümüzdeki günlerde bir iki projeye bu yöndeki ilk adımlarımızı atacağız.

Genel olarak katılım bankacılığın geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Katılım bankacılığı son 13 yılda önemli bir ivme kazandı. Sektöre yeni oyuncular gelmesi durumunda katılım bankacılığındaki hareketlilik artacaktır. 2023 yılı itibarıyla katılım bankacılığının payının yüzde 15 olması gibi ciddi hedef var. Bu hedefe ulaşılabilmesi için yeni katılım bankaları kurulması gerektiği gibi ilave sermaye artırımları da gerekecektir. Çünkü mevcut sermaye yapısıyla yüzde 15 paya ulaşmak kolay değil. İnaniyorum ki doğru tanımlanmış iş modelleri, yeni katılım bankaları ve yeni ürünlerle bu hedefi yakalayacağız.



YENİ NESİL YAZARKASA POS CİHAZLARINA ENTEGRASYON TAMAM

Ziraat Katılım, kuruluş aşamasından itibaren bireysel ve tüzel banka kartı sunmaya başlamıştı. Banka, 2015 yılı sonundan bu yana da müşterilerine POS cihazları tahsis ediyor. 2017 yılı içerisinde ödeme sistemleri ürünlerine Ziraat Katılım Kredi Kartı'nın kazandırılması için çalışmalara hızla devam ettiklerini açıklayan Osman Arslan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Her geçen gün POS ve üye işyeri sayımız hızla artıyor. Bizi heyecanlandıran bu artış, motivasyonumuzu da güçlendiriyor. Geçen ağustos ayı içerisinde yeni nesil ödeme kaydedici (ÖKC) yazarkasa POS cihazlarına entegre olarak müşterilerimize ÖKC hizmeti de sunmaya başladık.

Bireysel bankacılık ürünlerimiz arasına finansman limitli banka kartını da ekledik. Arkasında çalışan ihtiyaç finansmanı olan bu ürün, müşterilerimize birçok sektörde katılım bankacılığına uygun, taksitli alışveriş yapma imkanı sunuyor."

Arslan, günümüzde artık bir standart haline gelen dijital bankacılıkla ilgili çalışmalara ise şöyle dikkat çekiyor: "Kurulduğumuz günden itibaren internet bankacılığında bireysel ve kurumsal müşterilerimize sunduğumuz geniş işlem setimiz ve 2016 yılı sonuna doğru devreye alacağımız mobil bankacılık uygulamamızla müşterilerimize eksiksiz dijital deneyim yaşatmak istiyoruz."



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

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.



METRO
“Her An Her Yerde Her Zaman”



Cardtek, Dubai'de EmPay ödeme sistemini kur

Haziran ayında Dubai ofisini açan Cardtek, bölgedeki ilk önemli projesini PSM'ye açıkladı. Dubai'deki mobil ödeme platformu EmPay'in altyapısını Cardtek kuruyor. Ekim ayında başlayacak projeye su, elektrik, gaz aboneliklerinde, loyalty programlarında, okullarda, restoran zincirlerinde, taksilerde ve daha birçok alanda ödemeler mobil cihazlar üzerinden yapılabilir.



ABDULLAH ÇETİN

Temelleri 15 yıl önce iki genç mühendis tarafından atılan Cardtek, “küresel marka olma” hedefi doğrultusunda bir önemli adım daha attı. Nisan ayında MV Holding ve Revo Capital’in gruba ortak olmasıyla yurtdışı faaliyetlerine hız veren grup, 10 Haziran’da da Dubai ofisini açtı.

Cardtek Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel, Dubai’deki ofis üzerinden Katar, Ürdün, Kuveyt, Suudi Arabistan, Yemen gibi bölge ülkelerinde yeni projeler geliştireceklerini, büyük ihalelere katılacaklarını söylüyor.

Dubai ofisi, Cardtek’in EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde yürüteceği faaliyetler için önemli bir üs olacak. Bu noktada Güzel, Cardtek olarak yurtdışı faaliyetleri Kuzey Amerika (ABD ve Kanada), Güney Amerika, EMEA ve Asya Pasifik olmak üzere dört yönetim bölgesine ayırdıklarını açıklıyor. Söz konusu bölgelerdeki faaliyetler Murat Göksenin Güzel’e bağlı dört genel müdür yardımcısı tarafından yönetilecek. EMEA’da Sinem Altuncu, Kuzey Amerika’da Emilian Elefteratos, Güney Amerika’da Carlos Seijas, Asya Pasifik ülkelerinden de Gökhan İnönü sorumlu olacak.

EmPay, Dubai’nin ulusal ödeme platformu olacak

Cardtek, Toronto ve Chicago’daki ofisleri üzerinden yıllardır ABD’de çeşitli projeler üzerinde çalışıyor. ABD’nin EMV (Europay, MasterCard, Visa) geçişi için önde gelen finans kuruluşlarıyla çalışmalar yürüten Cardtek, bu ülkedeki birçok şehir için açılan toplu ulaşım ihalelerine de teklifler veriyor. Yurtiçinde İzmir’in toplu ulaşımı için açılan elektronik ücret toplama ihalesini kazanan Cardtek, hatırlanacağı



**Murat
Göksenin Güzel**

uyor



Cardtek'in Dubai ofisi, 8 Haziran 2016 itibarıyla Internet Media City'de hizmete girdi. Bu önemli serbest bölgede Oracle, IBM, MasterCard gibi teknoloji devleri de faaliyet gösteriyor...



SİNEM ALTUNCU, EUROGIA GENEL SEKRETERİ OLDU

Sinem Altuncu, EMEA bölgesindeki önemli sorumluluğunun yanı sıra gruptaki CFO'luk (finansman sorumlu üst düzey yönetici) görevini de sürdürüyor. 2010 yılında Cardtek'e katılan Altuncu, öncesinde İnterbank, Dışbank ve Citibank'ta uzun yıllar bankacılık deneyimine sahip.

Cardtek'te muhasebe, finansman gibi mali işlerin yanı sıra yatırım teşvik bölümü Altuncu'ya bağlı. Yine Cardtek'in merkezinin bulunduğu İTÜ Teknokent'le ilişkileri de o yürütüyor. Altuncu, Cardtek'in geliştirdiği Ar-Ge projelerinin TÜBİTAK ve Avrupa Birliği fonlarından onay

gibi Hindistan'ın Bangalore kentinin "akıllı ulaşım" altyapısını da üstlenmişti. Güzel, yine Hindistan'ın milli ödeme sistemi RuPay'ın altyapısının kurulmasında da Cardtek'in çok önemli bir rol üstlendiğini hatırlatıyor...

Başta kart ve işlem (transaction) yönetimi, fraud (sahtekarlık) ve risk yönetimi, ödeme servisi sağlayıcılığı, akıllı ulaşım, dijital-mobil ödemeler, EMV geçişi ve donanım temini olmak üzere ödeme sistemleri için uçtan uca çözüm sağlayan Cardtek, halen bu alanlarda pek çok ülkede projeler yürütüyor. Güzel, "Sadece Türkiye değil dünya çapında da ödeme sistemlerinde ürün gamı bu kadar geniş, uçtan uca ve 360 derece hizmet verebilen başka bir şirket yok. Bu da bizi gerek yurtiçi gerekse yurtdışında katıldığımız ihalelerde öne çıkarıyor, avantajlı kılıyor" diyor

Nitekim Güzel, Dubai ofisini açtıktan hemen sonra Birleşik Arap Emirlikleri'nde (BAE) çok önemli bir proje üstlendiklerini açıklıyor. Bu projenin ayrıntılarını da Cardtek'in EMEA bölgesinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sinem Altuncu şöyle anlatıyor:

"Dubai'deki ödeme sistemlerinde yeni bir dönemi başlatacak olan 'EmPay' projesini üstlendik. Bu proje, Dubai'deki su, elektrik, gaz tüketiminde, loyalté programlarında (indirim ve puan kullanımları), okullarda, restoran zincirlerinde

ve hibeler alınmasında önemli rol almış, liderlik yapmış bir isim.

Bu arada Sinem Altuncu'nun 10 Haziran'da EUROGIA Genel Sekreteri seçildiğini de belirtelim. EUROGIA, Avrupa çapında alternatif enerji kaynakları yaratılmasına yönelik çalışmalar yürüten, mevcut kaynakların daha verimli ve etkin kullanımını sağlamak için gerekli teknolojilerin üretilmesini teşvik etmeyi amaçlayan bir EUREKA kümesi. EUROGIA'nın görevleri arasında kamu/özel iştirak Ar-Ge ortaklığıyla sürdürülebilir yatırımlar sağlamak da var.



ve daha birçok alanda ödemelerin mobil cihazlar üzerinden yapılmasını sağlayacak. Proje, bankalar, döviz büroları gibi kurumların bazı işlemlerinde de kullanım alanı bulacak. Yine mobil operatör hatları üzerinden de EmPay ile ödeme yapılabilir.

Mikro SD kartlara entegre edilmiş özel bir NFC modülüyle çalışan bu sistem sayesinde her türlü telefonda rahatça mobil ödeme yapılabilir. Cardtek olarak bu projenin yazılım altyapısını üstlendik. Buluttaki yönetimini de biz yapacağız. Yine bu projede Cardtek'in TSM (güvenilir servis sağlayıcı) altyapısı ve dijital cüzdan platformu kullanılacak. Dubai'ye TSM kurulumunu da biz yapıyoruz. Ekim ayı gibi projenin lanse edilmesi planlanıyor."

EmPay önemli bir referans olacak

Cardtek, EmPay projesiyle başlattığı bu önemli işbirliğini bölgedeki diğer ülkelere de taşımayı planlıyor. Altuncu, "EmPay projesinin sadece Dubai değil, Ortadoğu'daki birçok ülke için de model olacağını düşünüyoruz" diyor.

TÜM ÖDEMELERİN YÜZDE 17'Sİ EMPAY ÜZERİNDEN YAPILACAK

- Birleşik Arap Emirlikleri'nde yaklaşık 8 milyon kimlik kartı kullanılıyor. EmPay projesi doğrultusunda, önümüzdeki 3 yıl içinde tüm kart sahiplerine NFC modülü yüklü mikro SD kartların dağıtılması planlanıyor.
- EmPay projesi için yıllık 694 milyon dolar bütçe belirlendi.
- Birleşik Arap Emirlikleri bünyesindeki tüm ödemelerin yüzde 17'sinin EmPay projesi üzerinden yapılması öngörülüyor.
- Emirliklerde sadece yıllık eğitim bedeli için okullara 1.1 milyar dolar ödeniyor.
- Dubai hükümeti, "akıllı şehir" projeleri içinse 12.5 milyar dolar kaynak ayırmış durumda.



Cardtek Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü, "Cardtek olarak bugüne kadar 400'den fazla proje tamamladık, ödüller kazandık ve dünya çapında 'ilk' olan 21 projeye imza attık. Dubai'deki EmPay projemiz de yine önemli bir 'ilk' ve model olacak" diyor...

Cardtek, yine Dubai merkezli olmak üzere farklı projeler için de pazar araştırmalar yapıyor. Sinem Altuncu, CEO düzeyinde Dubai'nin önemli yöneticilerine bir sunum yaptıklarını, özellikle Cardtek'in "akıllı şehir" projelerinin büyük ilgi gördüğünü vurguluyor.

Ulaşımdan söz açılmışken Altuncu, Hindistan'da Bangalore'nin ardından Koçi (Kochi) şehrinin de akıllı ulaşım projesini üstlendiklerini açıklıyor. Diğer birçok kentte de hazırlandıkları ihaleler olduğunu anlatıyor.

2017'den sonra Afrika'ya da odaklanacak

Bilindiği gibi Dubai'de birçok alanda vergi yok, olanlarda da oranlar hayli düşük. Ancak Sinem Altuncu, emirliğin ödemelerin kayıt altına alınması açısından yazarkasa POS cihazlarına da sıcak baktığını belirtiyor. Altuncu, Türkiye'den Ortadoğu ülkelerine ödeme sistemleri donanımı ihracına doğrudan ya da dolaylı olarak katkıda bulunmanın da hedefleri arasında olduğunu sözlerine ekliyor.

Cardtek'in EMEA bölgesinin yükselen ama riskli pazarı Afrika için de planları var. Ancak Altuncu, Afrika ülkelerine yavaş ama emin adımlarla girmekten yana. Şimdilik hazırlıkların, temasların sürdüğünü; 2017 yılından itibaren bu bölgeyle ilgili planları da aşama aşama hayata geçireceklerini söylemekle yetiniyor. ☺



Tarık Tombul

PayU Türkiye, 19 bin kişiyi ve 942 internet sayfasını dolandırılmaktan kurtardı

2016 yılının ilk 8 ayında Türkiye'deki e-ticaret işlemlerinde 27 milyon liralık dolandırıcılık girişimini engelleyen PayU, yüzde 99.2 yakalama oranıyla dolandırıcıların korkulu rüyası haline geldi...

Sunduğu birçok ödeme servisiyle e-ticaret sektörünün Türkiye'deki lideri olan PayU Türkiye, 2016 yılının ilk 8 ayında kendi sistemleri üzerinden yapılan e-ticaret işlemlerinde 27 milyon liralık dolandırıcılık (fraud) girişimini engelleyerek yaklaşık 18 bin 777 kart hamilini ve 942 internet sitesini dolandırılmaktan kurtardı. Basit, güvenli ve yenilikçi altyapısıyla öne çıkan PayU Türkiye, bu başarısıyla güvenilir bir iş ortağı olduğunu bir kez daha kanıtlamış oldu.

Gerçek kart sahiplerinin ele geçirilmiş kart bilgileriyle PayU üye işyerlerinden yapılmak istenen dolandırıcılık işlemlerinin neredeyse tamamını engelleyen PayU Türkiye, 2015 yılının aynı döneminde ise yine yüzde 99'un üzerinde bir engelleme oranıyla 47.8 milyon TL değerinde dolandırıcılık girişiminin önüne geçmişti.

PayU Türkiye, ileri teknolojiyle desteklenmiş güvenlik çözümlerini kullanarak üye işyerlerini ciddi bir mali yükten kurtarıyor. Dünyada 100 binden fazla işyerine 250'den farklı ödeme yöntemi sağlayan PayU, online ödeme ihtiyaçlarına

en doğru çözümü sunarken, ödemelerde doğabilecek tüm riskleri de minimuma indiriyor.

En fazla dolandırıcılık turizm sektöründe yaşandı

Son teknoloji sanal POS çözümlerinin yanı sıra 250'den fazla farklı fraud filtresi ve uzman ekibiyle üye işyerlerine 7/24 manuel takip hizmeti de veren PayU Türkiye'nin paylaştığı rakamlara göre, 2016 yılının ilk 8 ayında turizm, dolandırıcılık girişimlerinin en fazla yaşandığı sektör olarak öne çıktı. Turizmi sırasıyla elektronik ile "katalog satışları" kategorisinde değerlendirilen çok amaçlı ürün satan mağazalar, giyim ve saat & aksesuar sektörü takip etti...

PayU üye işyerleri asıl işlerine odaklanırken riskleri en aza indiriyor

E-ticaret dünyasındaki deneyimiyle tüm ihtiyaçları karşılamak için çalışan PayU Türkiye'nin basit ve yenilikçi ödeme çözümlerinden yararlanan üye işyerleri, asıl işleri-

ne ve müşterilerine daha fazla odaklanabiliyor. Kredi kartı ve farklı ödeme seçeneklerini güvenle sunarak daha çok müşteriye ulaşan ve işlerini büyüten bu işyerleri satışlarını da PayU'nun ödeme sistemleri sayesinde daha artırıyor. Gelişmiş fraud (sahtecilik) önleme filtreleri ve deneyimli anti-fraud ekibi sayesinde üye işyerleri, ödeme güvenliğinden endişe duymadan ticari faaliyetlerini artırabiliyor.

“Bizimle çalışan işyerlerini çok ciddi bir mali yükten kurtarıyoruz”

PayU Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Tarkan Tombul, e-ticaret sektöründe banka ve kredi kartlarıyla yapılan dolandırıcılık girişimlerine karşı PayU'nun, geliştirdiği ileri teknolojik altyapı üzerine kurulu güvenlik çözümleriyle, müşterilerini “chargeback” (ters ibraz) ve itibar risklerine karşı koruma çemberi içerisine aldığını vurguluyor. Tombul, “Gelişmiş anti fraud filtrelerimiz realtime (gerçek zamanlı) olarak belirlenen risk skorunun üzerinde ki işlemleri izlemeye alıyor ve bu işlemler konusunda uzman analistler tarafından incelenerek sonuçlandırılıyor. Aynı zamanda işyeri tarafında oluşabilecek suistimaller de internal fraud (iç sahtecilik) riskine karşı günlük olarak takip ediliyor” diyor. Bu hizmetle müşterilerine büyük bir katma değer sağladıklarının altını çizen Tombul, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Biz bu hizmeti katma değerli bir servis olarak sunuyoruz. Bu hizmetimiz sayesinde kart sahipleri harcama itirazıyla uğraşmıyor, bankaların fraud/harcama itirazıyla ilgilenen birimleri ve şubeleri meşgul edilmiyor, yasal takip sorunları ortadan kalkıyor, üye işyeri yetkili ve yöneticileri savcılık ve emniyet yazıları ile daha az muhatap oluyor ve e-ticarete olan güven daha da sağlamlaşıyor. Bizimle çalışan işyerlerini çok ciddi bir operasyonel ve mali yükten kurtarıyoruz.” Geçen yılla karşılaştırıldığında özellikle turizm sektöründeki artışa dikkat çeken Tombul, kötü geçen bir dönem olmasına karşın beklenildiği üzere sahtecilik girişimlerinin neredeyse üç kat artış gösterdiğini belirterek, dolandırıcıların özellikle yurtdışı kartlarla acente ve otellere yönelik girişimlerde bulunduklarını, fakat PayU kullanan üye işyerlerinde başarılı olamadıklarını belirtiyor. ☺



FRAUD GİRİŞİMLERİ HANGİ SEKTÖRLERİ NASIL ETKİLEDİ?

2015 ilk 8 ay

Elektronik	% 37.14
Katalog satışı	% 24.74
Turizm	% 13.42
Mobilya	% 6.64
Giyim	% 6.38
Diğer	% 11.67

Toplam tespit	47.832.381
Tespit oranı	% 99.32
Etkilenen işyeri	888
Etkilenen müşteri	33.026

2016 ilk 8 ay

Turizm	% 35.75
Elektronik	% 18.22
Katalog satışları	% 17.60
Giyim	% 10.97
Saat & Aksesuar	% 6.11
Diğer	% 11.35

Toplam tespit	27.001.893
Tespit oranı	% 99.23
Etkilenen işyeri	942
Etkilenen müşteri	18.777



Kaan Terzioğlu

BDDK lisanslı ilk operatör markası Paycell oldu

BDDK'dan faaliyet iznini alan Turkcell Ödeme Hizmetleri, Paycell markasıyla akaryakıt istasyonları ve restoranlarda başlattığı mobil ödeme deneyimini hızla diğer sektörlere de yayacak...

Turkcell müşterilerinin ödeme çözümleri konusunda hayatını kolaylaştırmak amacıyla kurulan Turkcell Ödeme Hizmetleri, Ağustos 2016 itibarıyla BDDK'dan lisanslı bir ödeme kuruluşu olarak hizmet vermeye başladı.

Turkcell faturasıyla ödeme de dâhil olmak üzere birçok alternatif ödeme seçenekleri sunan Turkcell Ödeme Hizmetleri, yeni dönemde "Paycell" markası altında faaliyetlerini çeşitlendirerek müşteri bazını daha da genişletmeyi hedefliyor. Turkcell Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Melike Kara, gelişmiş teknolojik yeteneklerle yeniden tanımlanan ödeme ekosistemi sayesinde Paycell'in artık hem Turkcell abonelerine hem de diğer müşterilere hizmet vereceğini açıklıyor. Turkcell Ödeme Hizmetleri'nin ödeme kuruluşu olarak faaliyette bulunma izni alan lisanslı ilk operatör işbirliği olduğu-

na dikkat çeken Turkcell Genel Müdürü Kaan Terzioğlu ise yeni dönemle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Turkcell iletişim alanında gösterdiği kapsama gücünü müşterilerine finansal hizmetleri ulaştırırken de göstermeyi hedefliyor. 2016 başında Turkcell Finansman A.Ş. ile BDDK'dan tüketici finansmanı alanında lisans almıştık. Şimdi de Turkcell Ödeme Hizmetleri A.Ş. ile ödeme hizmetleri alanında lisans aldık. Mobil ve dijitalleşme her sektörü yeniden tanımlanıyor. Kuşkusuz ödeme hizmetleri de hepsinin tamamlayıcısı olarak öne çıkıyor. Dijitalleşen dünyada hem işyerlerine hem de son tüketicilere Paycell ile yeni nesil ödeme hizmeti sunmayı hedefliyoruz. Bu yeni dönemde Paycell markasıyla hizmet veren ödeme platformumuzun sadece Türkiye'de değil bölge ülkelerinde de değer yaratacağına inanıyorum."

“Kullanım alanı her geçen gün genişleyecek”

Paycell ile artık gerçek mobil ödeme deneyimi sunmaya başladıklarını vurgulayan Melike Kara, lisansın müşterilere sağlayacağı avantajları şöyle anlatıyor:

“Turkcell Ödeme Hizmetleri, 2010 yılında Turkcell Mobil Ödeme markasıyla başlatıldığı ödeme çözümlerini artık BDDK’dan aldığı lisansla yeni alanlara taşımaya hazır. Turkcell Mobil Ödeme, Turkcell müşterilerinin faturaları veya TL bakiyeleri üzerinden binlerce üye işyerinde kret kartı ya da nakde ihtiyaç duymadan ödeme yapma imkânı sunuyordu. Sadece geçen yıl yaklaşık 2.5 milyon Türkce abonesi bu ödeme hizmetlerini kullanmıştı. 2016 yılında Paycell markası altında birleştirdiğimiz ödeme hizmetlerimizi akaryakıt, restoran, e-ticaret başta olmak üzere birçok sektörde yaymaya devam edeceğiz. Turkcell’den aldığımız teknoloji gücü ve yeni lisansımız sayesinde müşterileriniz artık daha çok alanda Paycell ile kusursuz ödeme çözümleri yaşayacak.”

Akaryakıt ödemesi için araçtan çıkmaya gerek yok!

Melike Kara’nın sözünü ettiği sektörel işbirliklerinin ilk örneklerinden biri geçen haziran ayında, akaryakıt konusunda duyurulmuştu. Bu doğrultuda Shell & Turcas ile Turkcell Ödeme Hizmetleri arasındaki işbirliğiyle akaryakıt istasyonlarında kredi kartıyla ödeme yapmak için sıra bekleme dönemini sona erdirecek adım atıldı. Turkcell’in yeni ödeme platformu Paycell’i kullananlar, öncelikle Shell’in 42 istasyonunda araçlarından inmeden yakıt ödemelerini yapabilir hale geldi. Her model telefonda ve internete bağlanmaya gerek kalmadan, sadece cep telefonuna gelen mesajı onaylayarak ödeme imkânı sunan bu uygulamayı kullananlar, artık saniyeler içinde ödeme yapıp yakıtlarını alarak zaman kaybetmeden istasyondan ayrılabilir. Sadece Turkcell müşterilerine özel olarak başlatılan bu uygulama, kısa sürede daha fazla Shell istasyonunda ve yine Paycell ile diğer GSM operatörlerinin aboneleri tarafından da kullanılabilir.

Araçtan inmeden rahat ödeme imkânı sunan Paycell, özellikle çocuğunu araçta yalnız bırakmak istemeyen ebeveynler, yaşlılar ve engelli müşteriler için büyük kolaylık sağlıyor. Turkcell’in yeni ödeme platformu Paycell ile ödeme



yapılmasını sağlayan uygulama, ayrıca Shell ClubSmart Card taşımadan puan kazanmaya da imkân tanıyor.

Restoranlarda tek dokunuşla mobil ödeme deneyimi başladı

Turkcell Ödeme Hizmetleri, sektörel işbirliklerinin bir diğerini ise eğlence ve yiyecek-içecek sektörlerine yönelik olarak hayata geçirdi. Doğuş Müşteri Sistemleri’nin hayata geçirdiği Türkiye’nin eğlence ve yaşam tarzı mobil uygulaması ZUBİZU, Turkcell ile stratejik bir işbirliğine imza attı. d.ream iş ortaklığında, Türkiye çapındaki pek çok restoranda başlatılan bu mobil ödeme sistemi sayesinde, yeme-içme deneyiminde yeni bir sayfa açılması amaçlanıyor. Kısa sürede sayısı 1 milyonu aşan ZUBİZU üyeleri, Paycell uygulamasını kullanarak yanlarında kredi kartı veya cüzdan olmasa bile ödemelerini tek dokunuşla yapabiliyor. Türkiye’de ilk defa ZUBİZU için hayata geçirilen mobil ödeme özelliği, tek dokunuşla hem indirim ve avantajlar kazanmayı hem de ödeme yapmayı mümkün kılıyor.

Turkcell Ödeme Hizmetleri, bu uygulamayı kısa bir süre içerisinde perakende sektöründe de hızla yaygınlaştırmayı planlıyor. ☺



Melike Kara

PAYCELL HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER

- Paycell, kredi kartlarını güvenli bir şekilde saklayan ve talimat üzerine Paycell anlaşmalı işyerlerinde kart verilerinizi paylaşmadan tek tıkla alışveriş yapmayı sağlayan bir ödeme platformu olarak tanımlanıyor.
- Paycell tüm müşterilere açık. Turkcell, Vodafone veya Türk Telekom aboneleri de dahil herkes kullanabiliyor.
- Hangi bankadan kartınız olursa olsun fark etmiyor; uygulamaya dilediğiniz kartı ekleyebilirsiniz. Hatta Turkcell müşterileri kart bile eklemeyen Turkcell fatura veya TL bakiyesine yansıtarak Paycell ile ödeme yapabiliyor.
- Tüm ödeme markalarını destekliyor. Amex, Visa, MasterCard, Troy fark etmeksizin tüm kartlar

eklenebiliyor.

- Telefon markanız veya içindeki işletim sistemi ne olursa olsun kullanılabilir.
- Paycell, müşterileri Turkcell network’üneyken veya işyeriyle yaptığı özel entegrasyon sayesinde daha log-in aşamasındayken tanıyor. Dolayısıyla başka bir Paycell işyerinden kartı varsa yeni işyerinde otomatik olarak öneriyor. * Paycell sadece mobil uygulamalarda değil, e-ticaret bazlı çalışan işyerleri için web tabanlı, hatta perakendeciler için yazarkasa POS sistemleri entegrasyonlarına da imkân sağlıyor. Bu sayede firmaların mağaza, web ve mobil tüm kanallarına entegre edilebiliyor.



Dağıtımçıların çözüm ortağından yeni bir iş alanı: B2B2C

Arena Bilgisayar'ın departmanlığından bağımsız bir şirkete terfi eden Paynet, BDDK'dan faaliyet iznini de aldı. Dağıtım zincirlerine yönelik tahsilat yönetimi çözümünü farklı sektörlerin kullanımına açmak isteyen şirket, proje finansmanı, buluttaki satışların yönetilmesi gibi yeni projeler üzerinde de çalışıyor. Paynet'in bir diğer hedefi ise Hintli ortağı Redington'ın hakim olduğu Ortadoğu, Afrika ve Güney Asya pazarlarına açılmak...

ESİN GEDİK

6 493 sayılı “Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Kanunu”, hem yeni girişimlere yol açıyor hem de çok sayıda şirketin “kabuğunu kırıp” farklı sulara yelken açmasına fırsat yaratıyor. Bu şirketlerden biri de geçen ay BDDK'dan ödeme hizmetleri sunucusu lisansı alarak bugüne kadar sürdürdüğü faaliyetlerini yasal altyapıya kavuşturan Paynet oldu... Paynet, geçmişi 15 yıla dayansa da “şirket” unvanını 2015 yılında kazanabildi. Arena Bilgisayar'ın bir departmanı olarak faaliyet gösterirken yeni yasanın getirdiği potansiyeli kul-

lanmak isteyen Paynet, 2015 yılında şirketleşerek BDDK'ya lisans başvurusunu yapmıştı.

Paynet, 2000'li yıllardaki zorlu ekonomik ortamın yarattığı büyüme ve tahsilat sancılarını çözmek amacıyla Arena Bilgisayar bünyesinde kredi kartıyla B2B (kurumdan kuruma) ödeme altyapısını kurmuştu. Arena, böylece tüm dağıtım ağına kredi kartlarıyla ödeme yapmanın yolunu açmıştı. 2004 yılında ise sanal POS kullanımına başlandı. 2009'da bir başka yenilikteydi sıra: Fiziki POS çözümü olan ve tüm kartlarla uyumlu olarak çalışan PayPos, Arena bayilerinin kullanımına sunuldu.

2007 yılına kadar Arena Bilgişiyar'ın CFO'su olarak görev yaptıktan sonra Paynet'in Genel Müdürü olan Serkan Çelik, 2010'a gelindiğinde kurdukları bu sistemi dışarıya açmaya karar verdiklerini anlatıyor. "Ancak bu işin yasal altyapısı olmadığı için çok da istahlı davranmadık" diyen Çelik, lisans süreciyle birlikte uzun zamandır hazırlandıkları Arena'dan bağımsız bir şirket olarak büyüme planlarını hayata geçirdiklerini söylüyor.

"Bizim işimiz B2B2C"

Paynet'in kurduğu sistem; üretici, ana dağıtıcı, bölge bayişi, bayi gibi satışın içinde bulunan tüm kesimlerin ödeme ve tahsilat sorunlarını yönetiyor, kampanyalar düzenlenmesine fırsat veriyor ve tüm süreci tek bir merkezden yönetiyor.

Çelik, yaptıkları işin bankaların bu alanda sunduğu hizmetten çok farklı olduğunu, işi dağıtım olan bir firmanın ihtiyaçlarından yola çıkarak geliştirildiği için çok daha verimli çalıştığını belirtiyor. "İhtiyacımız nedir sorusunu sorup ona göre yazılımı dizayn ettik. Ana şirketten bayiye ve tüketiciye uzanan bir sistem geliştirdik" diyen Çelik, bankaların sunduğu çözümlerin çoğunun sahaya inince uygulamasında sorunlar yaşandığına dikkat çekiyor.

Proje finansmanına aracılık edecekler

Peki Paynet tarafından geliştirilen bu yazılımın diğerlerinden farkı ne? Çelik, bu sorumuzu şöyle yanıtlıyor:

"Bir sistemde bulunan tüm kategorilerin ana üretici, onun altındaki dağıtıcı, bölgesel dağıtıcı ve satıcının ihtiyaçları birbirinden çok farklı. Biz her basamak için ayrı bir modül geliştirdik, önceliklerine göre sistemlerini kurduk. Hatta kullandıkları arayüz bile farklı. Bu sistemi kendi şirketimizde deneyip sürekli geliştirdiğimiz için de müşterimizin ihtiyacına göre hızla yeni eklemeler, çıkarmalar ya da düzenlemeler yapabiliyoruz. Bir ürünün satışı internet sitesi, üretici firmaların mağazaları, franchise ve bu franchise'ın web sitesi, dağıtım ağı, zincirler mağazalar ya da kurumsal satışlar şeklinde yapılabilir. Bu araçlardan birini de hepsini de kullanıyor olabilirsiniz. Bu zincirlerin tamamına tek bir ürünle hizmet veremezsiniz. Yani biz B2B2C (kurumdan kuruma, kurumdan bireysel müşteriye) işi yapıyoruz; işin içinde hem şirketlerin birbiriyle yaptığı ticaret var hem de müşteri tarafı var... Çelik, bu sistemle orta ve küçük çaplı bayilerin büyük zincirler karşısında daha kolay rekabet edebildiklerini de ekliyor. Bölgesel kampanyalar, özellikle münhasır olmayan bayilerde markaya özel çeşitli avantajlar, taksitlendirmeler gibi çok sayıda işlemin yapıldığını anlatıyor.

Paynet, yaklaşık 15 yıldır kullandığı ve sürekli geliştirdiği bu



çözümü şimdi dağıtım ağıyla çalışan şirketlere pazarlayacak. Aslında bu alandaki çalışmalara başlamışlar bile. Öyle ki Serkan Çelik, Paynet'in toplam iş hacmi içinde Arena'nın payının kısa sürede yüzde 60'lara düştüğüne dikkat çekiyor. Paynet, var olan bu ürünüyle büyüyecek ama portföyünü de geliştirme çalışmalarını sürdürüyor.

Buluttan satışlara çözüm üretecekler

Çelik, sadece kredi kartı sistemlerine bağlı kalacak ürünler değil, yeni alanlara da yoğunlaşacaklarını söylüyor. Şu an üzerinde çalıştıkları ürün, proje finansmanına aracılık etmek. Çelik, "Burada kastettiğim proje finansmanı sağlamak değil. Müşterilerimizi bankalarla bir araya getirecek sistemi kurup finansmanın ödenmesine aracılık etmek. Örneğin, daha önce TEB ile birlikte teknoloji finansmanı modeli geliştirmiştik. Şimdi bunu farklı sektörlerde de uygulamak istiyoruz. Örneğin bir dağıtım zincirinin bayisi, kredi kartını açacak büyüklükte bir satış yapacak. Burada ister tüketici ister bayi olsun kredi bulunmasına yardımcı olmak, kredinin paylaşımını yapmak, ödenmesine aracılık etmek istiyoruz" diyor. ➤

"BANKALARIN 3'E YAPTIĞI BEN 2'YE YAPARIM" DİYEN AYAKTA KALAMAZ

Serkan Çelik'e, lisans süreci sonrasında Türkiye ödemeler sistemini nasıl bir geleceğin beklediğini de soruyoruz. Bankaların ağırlığına vurgu yapan Çelik'in bu konudaki görüşleri şöyle:

"Türk bankacılık sistemi gayet iyi. Yurtdışında çok defalar bulunmuş biri olarak bunu rahatlıkla söyleyebilirim. Her şey bir günde değişecek gibi bir durum yok ama bazı gerçekler de var. Tüm dünyada ödeme sistemlerine çözüm arayışları var ve bizim gibi şirketler çıkıyor.

Bankaların veremediği bazı hizmet ve ürünleri yapıyorlar ama bu iş ancak bankalarla işbirliği halinde olabilir. Bu hem sistemsel hem de pazarlama açısından sürecek. Müşterilerden gelen talepler var ve bankaların bunların tamamına cevap vermesi zor. Ancak sadece 'Bankaların 3'e yaptığı ben 2'ye yaparım' mantığıyla hareket edenlerin uzun süre ayakta kalması mümkün değil. Birilerinin parasının hareketini yönetiyorsanız, hem sistem hem de kurumsal olarak karşı tarafa güven vermeniz lazım."



Kerem Kalelioğlu
Pazarlama ve Ürün
Geliştirme Direktörü

Hakan Kocatürk
Satış Direktörü

Serkan Çelik
Genel Müdür

ŞİRKET 1 YILLIK, ÇALIŞANLARI 7 YILLIK!

Paynet'te şu anda 20 kişilik bir ekip çalışıyor. Üç direktörün görev yaptığı ekipte 6 kişi yazılımdan sorumlu. Diğerleri ise satış, operasyon ve pazarlamada mesai yapıyor. Serkan Çelik, "Şirketimiz yeni ama çoğu Arena bünyesindeki Paynet'ten geçtikleri için şirket tecrübesi 7-8 yıl, yaş ortalamamız da 29" diyor.



Paynet'in üzerinde çalıştığı bir diğer yeni çözüm de bulut teknolojileri konusunda. Bulut teknolojilerinin hızla büyüdüğünü ve geleneksel tahsilat sistemlerini altüst ettiğini vurgulayan Çelik, "Artık satıcı ile alıcının asla yüz yüze gelmediği bir sistem var. Buna uygun tahsilat çözümleri üzerinden çalışıyoruz, bulut üzerinden yapılan satışların yönetilmesini sağlayacağız" diyor.

Şirketin en önemli hedeflerinden biri de tüm bu çözümleri yurtdışına da pazarlamak. Buradaki üçüncü güç ise Arena'nın yüzde 50 ortağı olan Hintli Redington Grubu olacak. Redington'ın Ortadoğu, Afrika ve Güney Asya bölgesinin en büyük IT dağıtıcısı olduğunu hatırlatan Çelik, "Bunlar bizim için bakir ve kolaylıkla girebileceğimiz bölgeler. Hem arkamızda Redington'ın olması hem de bu pazarların hızlı gelişmesi bizim için bir fırsat" diyor.

"Biz köfteciyiz, kebab yapmayacağız"

Çelik, ödeme şirketi lisansına sahip olan şirketlerin önünde çok sayıda farklı alternatif olduğunu, ancak Paynet'in odak noktasının endüstri ve satış olduğunu özellikle vurguluyor: "Bizim açımızdan bakarsanız iki temel alternatif var. Biri e-ticaret sitelerinin satışlarına aracılık etmek -ki bunu zaten yapıyoruz. Ancak ana odak noktamız karmaşık dağıtım zincirinin içinde olmak. Bireysel tüketicilere dönük bir çalışma içinde olmayacağız. Bizden hizmet alan müşterimizin her türlü ödeme aracını kabul edebileceği bir sistemi kurup yönetmek ana faaliyet alanımız olarak kalacak."

Bu süreçte yasal düzenlemeleri de yakından takip ediyor Paynet yöneticileri... Yazarkasa POS dönüşüm sürecinde fiziksel POS üreticileriyle yakın işbirliği içinde çalışacaklarını belirten Çelik, "POS üreticileriyle birlikte onların cihaz ve yazılımlarına uygun çözümler geliştireceğiz. Zaten yasal düzenlemeler de münhasır çalışmayı ortadan kaldıracak bir altyapı hazırlıyor. Artık her şirket her şirketle çalışabilecek. Zaten teknoloji sektörünü geçmişinden münhasırlık gibi bir kavram yok. Biz IT sektöründen doğduk; gençlerimizde herkesle her işi doğru ve hızlı bir şekilde yapmak var" yorumunu yapıyor.

Çelik, "Fiziksel POS işine girecek misiniz" sorumuza ise çarpıcı bir yanıt veriyor:

"Köfte köfteci de kebab kebabçıdır; herkes en iyi bildiği işi yapmalı. POS üretiminde de bireysel tüketicilere dönük çalışma içinde olmayı planlamıyoruz." ☹

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



FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



VakıfBank'ın ilklere ödüllü ür



imza atan ünler geliştiren ekibi

VakıfBank'ın yurt dışı borçlanma enstrümanları ve yatırımcılarla ilişkileri, Hasan Ecesoy başkanlığındaki bu genç ve dinamik ekibin sorumluluğunda. VakıfBank Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri Başkanlığı tarafından geliştirilen ve Türkiye için bir "ilk" olan borçlanma ürünleri, çok sayıda uluslararası ödül aldı...

Müşteriyle doğrudan teması olmayan, ancak bankaların gelirlerinde ve karlılığında vazgeçilmez öneme sahip olan bölümler vardır. Yurt dışı borçlanma enstrümanları geliştirilmesi, uluslararası ve yatırımcılarla ilişkilerin yürütülmesi de bu kapsamda değerlendirilir. İşte VakıfBank'ta bu önemli bölümler tek bir başkanlık çatısı altında hizmet veriyor. Evet, bu sayımızda "Aydın Ekibi" sayfalarına VakıfBank'ın Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri Başkanlığı'nı konuk ediyoruz...

20 kişilik dinamik ve genç ekip

VakıfBank Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri Başkanlığı, iki farklı müdürlük ve bu müdürlüklere bağlı farklı departmanlardan oluşuyor. VakıfBank'ta Hasan Ecesoy; Hazine Başkanlığı, Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri Başkanlığı ile Yurt dışı Şubeler Koordinasyonu'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyor.

Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri Başkanlığı bünyesindeki Dış İlişkiler ve Muhabir Bankalar Müdürlüğü çatısı altında dış ticaretin finansmanı ve yapılandırılmış finansman servisleri veriliyor. Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü bünyesinde ise hisse senedi ve sabit getirili menkul kıymet yatırımcı ilişkileri, sürdürülebilirlik servisi ile kurumsal yönetim mevzuatı çerçevesinde bankanın özel durum açıklamalarının, ortaklarla ilişkilerin ve genel kurulların yapılmasından sorumlu servisler görev yapıyor.

Dış İlişkiler ve Muhabir Bankalar Müdürlüğü'nde müdür ►



**VakıfBank Hazine Başkanlığı,
Uluslararası ve Yatırımcı
İlişkileri Başkanlığı
ile Yurtdışı Şubeler
Koordinasyonu'ndan sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı
Hasan Ecesoy**



“DARBE GİRİŞİMİNİN ARDINDAN İLETİŞİME ÖZEL ÖNEM VERDİK”

Hasan Ecesoy: “Başarısız darbe girişimi sonunda özellikle yurt dışında ülkemiz aleyhine bilinçli olduğunu düşündüğümüz şekilde sürekli bir negatif haber akışı olduğunu üzülerek izledik. Buna bağlı olarak uluslararası yatırımcıların mevcut endişelerini gidermek adına VakıfBank olarak 18 Temmuz Pazartesi sabahından itibaren yatırımcılarımızla ve muhabirlerimizle iletişime geçerek, hazırladığımız açıklamayı ivedilikle gönderdik. Akabinde, gerek telefon görüşmeleri gerekse diğer alternatif kanallardan tüm yatırımcılarımızla ve muhabirlerimizle iletişimimizi sürdürdük. Özellikle bu tür olağanüstü durumlarda iletişim çok önem kazanıyor. Ekip olarak bu anlamda oldukça hızlı ve pro-aktif bir tutum sergilediğimizi söyleyebilirim.”

dışında 13, Yatırımcı İlişkileri Müdürlüğü'nde ise beş kişi çalışıyor. Mustafa Turan, Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri Başkanı; Ali Tahan ise Yatırımcı İlişkileri Müdürü olarak görev yapıyor.

Hasan Ecesoy, “Başkanlığımızın çok geniş yelpazedeki bu yoğun iş yükü, başkan ve müdürlerimizle birlikte toplam 20 genç arkadaşımızın sorumluluğunda. Bankamızın tüm iş birimlerinde olduğu gibi genç ve dinamik bir ekibimiz var, onlarla gurur duyuyoruz” diyor.

Hasan Ecesoy ve Mustafa Turan ile yönettikleri birimin yanı sıra bankaların yurt dışı borçlanmalarını ve VakıfBank'ın bu alandaki çalışmalarını da konuştuk...

Bankaların yurt dışı borçlanması söz konusu olunca aklın ilk sendikasyon kredileri geliyor. Bu algının oluşmasını neye bağlıyorsunuz?

Hasan Ecesoy: Haklısınız, öyle bir algı var. Sendikasyon kredileri, yurt dışı borçlanmadan sorumlu birimler tarafından temin edilen en eski finansman ürünü. Sanırım bu yüzden böyle bir algı oluşmuş durumda. Nitekim biz

de VakıfBank olarak, 1999'daki 52.5 milyon dolarlık ilk işlemimizin ardından her yıl düzenli olarak sendikasyon kredisini yeniliyoruz. Bugün geldiğimiz noktada, toplamda 1.8 milyar doların üzerinde sendikasyon kredisi taşıyoruz. Türk bankacılık sektöründe sendikasyon kredileri, yazılı ve görsel medyada geniş yer bulması sayesinde daha çok biliniyor.

Ancak yurt dışı borçlanma içerisinde sendikasyon kredilerinin payının azaldığı görülüyor. Bu durum VakıfBank için de geçerli mi?

Hasan Ecesoy: Kesinlikle öyle. Burada iki hususu özellikle vurgulamak gerekiyor. İlki; bizim sendikasyon kredisi bakiyemiz yıllar itibarıyla ABD doları cinsinden arttı. Diğer bir ifadeyle payının düşmesi nominal bakiyenin azalmasından kaynaklanmıyor. İkincisi; bu durum, yurt dışı borçlanma kapasitemizin ve ürünlerimizin çok farklılaşmasının ve zenginleşmesinin bir sonucu ki, özellikle pasiflerimizin vadesinin uzaması ve bilanço yönetimi açısından bu gelişmeleri son derece sağlıklı ve pozitif buluyoruz. Bunu rakamlarla açıklamak gerekirse, çok geriye gitmemize gerek yok, 2012 yılında bile sendikasyon kredileri toplam yurt dışı fonlamamızın üçte birini oluşturuyordu. Bugün geldiğimiz noktada ise bu oranın 2012 seviyesinin yarısına indiğini görüyoruz. Toplam yurt dışı borçlanmamızın pasifler içindeki payı ciddi oranda artarken, sendikasyon kredilerinin toplam yurt dışı borçlanma içindeki payının dört yıl öncesine göre dahi yarı yarıya düşmesi diğer yurt dışı kaynakların ne kadar öne çıktığını açık bir şekilde gösteriyor. Bu noktada, bankamızın yurt dışı borçlanma çeşitliliği ve yurt dışı borçlanmanın toplam pasifler içindeki payı gibi kriterler bakımından daha çok özel bankalarla benzeştiğini söyleyebiliriz.

VakıfBank'ın yurt dışı borçlanmasındaki bu artışı nasıl açıklıyorsunuz?

Mustafa Turan: Yurt dışı kaynaklarımız arasında sendikasyon kredisi haricinde seküritizasyon kredisi,



**Uluslararası ve Yatırımcı İlişkileri
Başkanı Mustafa Turan**

Hasan Ecesoy

**Yatırımcı İlişkileri Müdürü
Ali Tahan**

uzun vadeli eurobond ihraçları, kısa vadeli tahsisli bono satışları, sermaye benzeri tahviller, post-finance kredileri ve uluslararası finansal kuruluşlardan sağlanan krediler bulunuyor. Son dönemde yurt dışı tahvil ihraçları çok ön plana çıktı. Özellikle ülkemizin ve bankamızın iki kredi derecelendirme şirketi nezdinde “yatırım yapılabilir” seviyeye yükseltilmesi, bu alandaki aktivitelerimizin ivme kazanmasını beraberinde getirdi. Farklı vadelerde, değişik para birimlerinde, çeşitli özelliklerde, pek çok değişik yapıda tahvil ihraçları yaptık. Bu alanda pek çok kategoride illere imza attık. Orta vadeli tahvil ihraç programını (GMTN) kuran ilk Türk bankasıyız. İlk Basel III uyumlu sermaye benzeri tahvil ihracı, Hazine Müsteşarlığı dışında Türkiye’nin ilk euro cinsi eurobond ihracı, konut kredilerinin teminata alınması suretiyle Türkiye’nin ilk euro cinsi ipotek teminatl menkul kıymet (covered bond) ihracı da ilk etapta sayabileceğim ve diğer Türk bankalarına örnek teşkil eden ürünler. Bu açıdan baktığımızda, alanında Türkiye’de hep “ilkleri” gerçekleştiren banka olarak özellikle yurt dışı piyasalarda haklı bir itibar kazandığımızı söyleyebilirim.

Yurt dışı tahvil ihraçlarının bankanız bilançosuna nasıl bir etkisi oldu?

Hasan Ecesoy: Bu sayede hem daha uzun vadeli hem daha uygun maliyetli kaynakları ülkemize getirerek, reel sektöre ve ülkemiz ekonomisini desteklemeye devam ettik. Malum, Türk bankacılık sektörünün yapısal bir sorunu olan aktif-pasif vade uyumsuzluğu var. Yani pasiflerin vadesi, aktiflerin vadesine göre daha kısa. Bu tahvil ihraçlarıyla, ihtiyacımız olan uzun vadeli kaynağa uygun maliyetlerle ulaşma şansına sahip olduk. Bugün rahatlıkla, bankamızın YP (yabancı para) bilanço tarafında; YP aktifler ile YP pasifler arasında vade uyumsuzluğu sorunun bertaraf edildiğini, YP pasiflerimizin YP aktiflerimize göre daha uzun ortalama vadeye sahip olduğunu söyleyebilirim. Geçmiş dönemlerde sektör için sorun teşkil eden bu duruma ilişkin olarak geldiğimiz bu olumlu noktanın devamlılığını sağlamayı çok önemsiyoruz.

Bu noktada tahvil ihraçlarının banka imajına ve bilinirliğine katkısını da vurgulamak gerekiyor sanırım...

Mustafa Turan: Uluslararası sermaye piyasalarındaki aktivitelerimiz sayesinde, çok farklı yatırımcı gruplarına hitap eden farklı ürünler geliştirdik ve bu sayede bankamızın bilinirliğini, imajını ve marka değerini güçlendirdiğini memnuniyetle görüyoruz. Ayrıca, hem bankamızın uzun vadeli kaynaklarını çeşitlendirdik hem de yatırımcı tabanımızı genişletmiş olduk. Tahvil ihraçlarımızın gerek yurt içi gerekse yurt dışında kazandığı ödüller, bu anlamda bize çok büyük bir motivasyon kaynağı oluyor. Örneğin, geçen yıl gerçekleştirdiğimiz, ülkemizin Basel III uyumlu sermaye benzeri ilk tahvil ihracına, Bonds & Loans 2015 Ödül Töreni’nde “Yılın En İyi Uluslararası Tahvil İhracı” ödülü verildi. Benzer şekilde, bu yılın nisan ayında yine ülkemizin ilk euro cinsi “covered bond” (teminatl bono) işlemimiz, The Covered Bond Report adlı dergi ile Uluslararası Sermaye Piyasası Birliği bünyesinde faaliyet gösteren İTMK Yatırımcı Konseyi tarafından ortak düzenlenen ve Avrupa’nın en prestijli ödül törenlerinden biri olarak gösterilen organizasyonda “Yılın En İyi İlk Covered Bond İhracı” ödülüne layık görüldü. Aynı işlemimiz, Eylül 2016’da Almanya’da düzenlenecek Avrupa Covered Bond Konseyi (ECBC) Konferansı’nda ödül alacak işlemler arasında en güçlü aday olarak yatırımcıların oylamasına sunuldu. Oradan da ödülle döneceğimize yürekten inanıyoruz. Uluslararası yatırımcılar nezdinde sahip olduğumuz bu imaj sayesinde, Türk bankacılığını, mevzuatını, sermaye ve Basel uygulamalarını, likidite durumlarını, sektör dinamiklerini anlamaya çalışan, gerek hisse senedi gerekse sabit getirili menkul kıymet alanındaki pek çok yatırımcının bizleri aradığını ya da toplantı talep ettiğini görüyoruz. Benzer şekilde, diğer Türk bankalarının da aynı programları kurmak amacıyla bankamızdan destek almasını, sektör nezdindeki imajımızı göstermesi bakımından oldukça önemli buluyoruz.

FinTech ekosistemi baş döndürüyor



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Direktörü

FinTech ekosistemindeki gelişmeler baş döndürücü bir hızla gerçekleşiyor. Bir yandan blockchain teknoloji üzerinde çalışmalar son sürat devam ederken bir yandan da ülkeler FinTech'in başkenti olma yolunda birbirleriyle yarışıyor. Örneğin Dubai'de hükümet blockchain projelerini desteklemesi için bir teknoloji fonuna 275 milyon dolar kaynak ayırırken, Singapur hükümeti çeşitli yasal düzenlemelerle ülkeyi bir FinTech merkezi yapma konusunda çalışmalara başladı. Hatta geçtiğimiz günlerde Singapur Merkez Bankası sektör uzmanlarının bir araya gelerek bilgi alışverişinde bulunabileceği FinTech Yenilikçilik Merkezi'ni duyurdu. İşte her geçen gün yeni bir gelişmenin yaşandığı FinTech ekosistemindeki en güncel haberlerden kısa bir derleme...

Blockchain teknolojisi finansın tam kalbinde yer alacak

Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) yayınladığı bir rapor, Bitcoin'in temelinde yatan

teknolojinin küresel finansal sistem açısından önemine dikkat çekti.

WEF Finansal Hizmet Endüstrileri Başkanı Giancarlo Bruno, rapor içindeki bir görüşünde "Blockchain teknolojisi finansal endüstrilerin çevresinde değil, tam olarak kalbinde yer alacak" ifadesini kullandı.

Rapora göre, bu gelişmelerin büyük kısmı finans sektöründeki görünür sahnenin arkasında usulca gerçekleşecek. Böylece tüketiciler yaşanan gelişimi fark etmeyecek ancak finansal servislerin maliyetlerindeki düşüş doğrudan tüketicilere yansıtılacak.

Diğer yandan, blockchain ve FinTech'in bir arada kullanılması ile finansal servislere erişimi olmayan yardıma muhtaç milyonlarca insanın hayatını kolaylaştıracak çözümler oluşturulmaya başlandı.

Örneğin, BanQu isimli girişim mülteciler için bir devlete ait olmayan ancak ekonomik açıdan geçerliliği olacak bir kimlik sistemi üzerinde çalışıyor. Sistem blockchain teknolojisini kullanıyor ve mültecilerin cep telefonlarıyla haklarındaki temel bilgileri girerek ve



“Blockchain teknolojisi finansal endüstrilerin çevresinde değil, tam olarak kalbinde yer alacak.”



fotoğraflarını çekerek sadece izin verilen noktalarda erişilmesi mümkün olan bir dijital kimlik kaydı oluşturmamı sağlıyor. Bu kimlik kaydı bir blok zincirine kaydediliyor.

Milenyum nesli FinTech'in ne olduğunu bilmiyor ama onsuz da yapamıyor

Finansal uygulamaların uygulama mağazası olma motto-suyla yola çıkan Bud tarafından yapılan araştırmaya göre, milenyum neslinin yüzde 92'si FinTech kavramından habersiz. Öte yandan, aynı neslin yüzde 20'si mobil ödeme sistemlerini kullanıyor ve giyilebilir teknolojilere karşı büyük bir merakları var.

Milenyum nesli kişiselleştirilmiş çözüm ve ürünlere büyük ilgi gösteriyor ki bu verilerin ışığı altında geleneksel finans ve bankacılık sektörlerinin yenilikçi finans teknolojilerini

kullanmadan bu nesle ulaşmasının kolay olmadığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Örneğin, sadece bir cep telefonu uygulaması olarak, “dijital banka” mottosuyla kurulan Mondo bir toplu fonlama platformu üzerinden sadece 90 saniyede 1 milyon sterlinden fazla kaynak toplamayı başarmış ve daha sonra 7 milyon sterlin yatırım almıştı.

Bu yılın mart ayında faaliyete geçen Mondo, aradan dört ay bile geçmeden 52 bin kayıtlı kullanıcıya ve 20 milyon sterlin para transferi hacmine ulaştı. Bu açıklamadan günler sonra ise Mondo, Birleşik Krallık'ta lisans alarak finans sektörüne resmen adım atmaya hak kazandı.

Geleceğin FinTech'çileri

Tüm bu gelişmelerden görüldüğü gibi, çok daha dijital bir dünyaya doğru hızla yol alıyoruz. Özellikle “doğuştan dijital” olan yeni neslin beklentisi çok büyük. Çünkü dijitallik onların hayatlarının doğal bir parçası. Bir yandan bu gençler için çok daha yenilikçi finansal çözümler üretirken bir yandan da onlara FinTech'i anlatıp kendilerinin yeni bir dünya yaratmalarını sağlamak mümkün. Özellikle son dönemde yatırımların da artmasıyla gençlerin bu rüzgardan daha çok faydalanması gerekir. Çok kısa bir zaman önce 100 tane girişimci adayı üniversite öğrencisine FinTech'i anlattıktan sonra gözlerindeki parıltıya ve istekte bu gücü bizzat görmüş biri olarak bunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. ☺

BLOCKHAIN NEDİR?

Blockchain, merkezi bir otoriteye ihtiyaç duymadan işlemlerin izlenmesini, geriye dönük sorgulamasını sağlayan güvenli ve şeffaf yeni nesil bir teknolojidir. Blockchain'de her bir işlem dijital olarak imzalanır, zincirleme bir modelle dağıtık yapıda tutulur ve kimse bu kaydı değiştiremez.

Asseco SEE'nin e-ödeme alanında faaliyet gösteren iştiraki Nestpay Ödeme Hizmetleri, BDDK'dan faaliyet iznini aldı. Paratika markasıyla sanal POS çözümü sunan şirket, özellikle kart bilgileri güvenliği ve fraud önleme konusunda iddialı...



Paratika'nın en büyük kozu güvenlik olacak

Asseco SEE bünyesinde faaliyet gösteren Nestpay Ödeme Hizmetleri A.Ş., 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkındaki Kanun" çerçevesinde BDDK'dan faaliyet iznini aldı. E-ticaret firmalarına sanal POS hizmeti vermek için kurulan Nestpay Ödeme Hizmetleri, "Paratika" markasıyla sanal POS hizmeti verecek.

Paratika, birden fazla bankanın sanal POS altyapısına entegre olarak, anlaşmalı bankaların kredi kartlarına taksit imkânı sunuyor. Tek fiyatlama ve tek panelden mutabakat kolaylığıyla üye işyerlerine paket olarak sanal POS çözümü sağlıyor.

Bilindiği gibi kart kullanıcılarının en hassas olduğu konuların başında, kredi kartı güvenliği ve kart bilgilerinin kopyalanması geliyor. Nestpay Ödeme Hizmetleri Genel Müdürü Hatice Ayas, bu doğrultuda Paratika'nın kredi kartı saklama işlemlerini, kredi kartı veri ve işlem güvenliğinde dünyanın en üst düzey standardı olan PCI-DSS sertifikasıyla uyumlu olarak güvenli şekilde yapacağını vurguluyor. Ayas, "Paratika'nın kredi kartı saklama hiz-

metinden yararlanan e-ticaret firmaları ayrıca, tek tıkla ödeme kolaylığıyla son kullanıcılara hızlı ödeme imkanı sunabilecek" diyor.

Hatice Ayas, BDDK lisansının NestPay Ödeme Hizmetleri'nin önümüzdeki dönemde yürüteceği faaliyetlere nasıl yansıtacağını ise şöyle açıklıyor: "Asseco SEE olarak Türkiye'nin önde gelen bankalarına ve e-ticaret firmalarına geniş bilgi birimimiz ve tecrübemizle kapsamlı e-ödeme çözümleri sunuyoruz. Şimdi de NestPay Ödeme Hizmetleri'nin markası Paratika ile e-ticaret yapmak isteyen tüm firmalara sanal POS çözümü sunacağız. Paratika ile e-ticaret sektörünün gelişimine katkı sağlarken, hem e-ticaret firmalarına hem de son kullanıcılara hızlı, pratik ve güvenli çözümümüz sayesinde önemli avantajlar sunacağız."

"E-ticarete sahtekârlığa geçit yok"

Ayas, Paratika'nın etkili sahtekârlık (fraud) kontrolleriyle "ters ibraz" riskini azaltmak için gerekli tüm kontrolleri titizlikle yapacağını vurguluyor. Bu konuda grubun konusunda uzman fraud ekibi tarafından tüm şüpheli işlemler 7/24 izlenecek ve anında önleneyecek. Ayas, "Paratika'nın içerisinde barındırdığı özellikler sayesinde işlemin yapıldığı PC, tablet ya da telefonun daha önce herhangi bir sahtekârlık işlemiyle ilişkili olup olmadığı kontrol edilebiliyor. Riskli görülen işlemlere zamanında müdahale edilerek oluşabilecek muhtemel zararlar önleniyor" diyor. ☹

paratika
ASSECO
SOUTH EASTERN EUROPE

Borsa = Gündem Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Hepsi ve daha fazlası için



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



e-Dönüşümün olmazsa olmazı "HSM"



Cardtek olarak siz e-Dönüşüm konusunda ne gibi çözümler sunuyorsunuz?

Adından da anlaşıldığı gibi e-Dönüşüm projeleri önceden farklı metotlarla yapmaya alışkın olduğumuz birçok resmi işlemi elektronik ortama taşıyor. Faturalaştırma, tebligat gönderme, resmi evrak imzalama ve hatta tapu ipoteği fık işlemleri gibi birçok işlemi artık elektronik ortamda yapıyoruz. Bu işlemler çeşit ve sayı yönünden sürekli artış gösteriyor, uygulamalar daha geniş bir tabana yayılıyor.

Tüm bu işlemlerin ortak yönü ilgili otorite tarafından temin edilen elektronik sertifikalar (Mali Mühür Sertifikası/Elektronik İmza) ile imzalanıyor olmaları. Elektronik sertifikalar birtakım kriptografik işlemler neticesinde elde ediliyor ve elektronik imzalama ve imza doğrulama dediğimiz işlem de aslında bir kriptografik işlem. Örneğin e-Fatura düzenleyen "A şirketi" bu faturayı TUBİTAK bünyesinde Ulusal Elektronik ve Kriptoloji Araştırma Enstitüsü'ne bağlı olarak kurulan Kamu Sertifikasyon Merkezi (Kamu SM) tarafından temin edilen ve A şirketine özgü Mali Mühür Sertifikası ile imzalıyor. Faturanın muhatabı olan "B şirketi" imzalama işlemi sayesinde bu faturanın gerçekten A şirketi tarafından üretilip üretilmediğini ve fatura içeriğinin doğru ve değiştirilmemiş olduğunu kontrol edebiliyor. Bu örnek tüm elektronik imzalama işlemleri için geçerli. İşte bizim sunduğumuz çözümler burada devreye giriyor. Elektronik sertifikaların oluşturulması için gerekli kriptografik anahtarların mümkün olan en güvenli ortamda üretilmesi, saklanması ve imzalama işlemlerinin doğru ve güvenli şekilde yapılması ancak HSM'ler (Hardware Security Modul-Donanım Güvenlik Modülü) sayesinde mümkün olabiliyor. Bu durum tüm dön-



Cardtek / Bölge Satış Direktörü
Tolga Dördüncü

yada olduğu gibi ülkemizde de regülasyonlar yoluyla belirleniyor.

e-Fatura dönemine girilmesiyle yüksek frekansta fatura kesen orta ve büyük ölçekli şirketlerin tümünün güvenlik ve verimlilik açısından HSM geçişini yapması gerekliliği ortaya çıktı. e-Faturalar, portal, özel entegratör ya da doğrudan entegrasyon ile kullanılmaya başlanabiliyor. Biz de şirketlere en verimli, yüksek performanslı, güvenli ve sürekli hizmeti sunan Hardware Security Module (HSM) ile iş ortaklarımızın rekabet avantajı kazanmasını sağlıyoruz.

2016 yılında gerek e-Fatura çözümlerinizi gerekse HSM tarafında entegratörlerle nasıl bir iş bağınız olacak? Bu alanda beklentileriniz ve stratejiniz nedir?

e-Fatura kullanıcı sayısı arttıkça frekans da artıyor. Operasyonlarını büyütmek ya da mevcut boyutunu korumak isteyen şirketlerin giderek daha çok paydaşı e-fatura sistemine geçecek. e-Dönüşümün kırtasiye, taşıma ve saklama maliyetlerinde sağladığı kolaylığın daha da ötesinde, HSM'in erişim güvenliği ve kullanıcı tabanlı sorunlar açısından şir-

ket verilerini güvence altına alarak sağladığı risk maliyeti yönetimi olanakları şirketlerin bilanço yönetiminde çok önemli bir noktaya geldi. Stok ve tedarik yönetimi ile performans izleyebilme faydalarıyla e-Defterin önemi her geçen gün artıyor. Biz de sahip olduğumuz vizyon ve uzman ekiplerimizle e-Dönüşüm konusunda iş ortaklarımızla birlikte şirketlere rehberlik etmeye ve bu süreçte onlara destek olmaya devam ediyoruz.

e-Fatura kesebilen şirket sayısının 2016 sonuna kadar 100.000'e ulaşması ön görülüyor.

e-Faturaya geçiş ve e-Arşiv ile döküman sınıflandırma ve şeffaflığına odaklanan şirketler, buradan kazandıkları fayda, maliyet tasarrufu ve operasyonel avantajı rekabet avantajına dönüştürerek, yeni iş modelleri geliştirebiliyor. e-Dönüşüm aynı zamanda şirketlerin hizmetlerini mükemmelleştirmesine de olanak sağlıyor. Örneğin satış verilerine elektronik olarak ulaşabilen ve bu verileri okuyabilen şirketler, edindikleri bilgilere göre envanter yönetimi ve ürün portföyü geliştirme sayesinde müşterilerinin en çok tercih ettiği ürünleri ve ürün kombinasyonlarını onlara sunabiliyor. Bu noktada sunduğumuz hizmet, şirketlerin sadece altyapısal performansını değil, sundukları ürün ve hizmetler ile iş modellerini doğrudan etkiliyor. Bu nedenle orta ve büyük ölçekli tüm şirketler arasında e-Fatura kesebilmekten fayda sağlayacak.

HSM teknolojisi sunan diğer rakiplerinizden sizi farklılaştıran nedir?

Cardtek Hardware Solutions olarak yıllardır sadece e-Dönüşüm alanında değil bankacılık ve ödeme sistemleri gibi birçok özel alanda da HSM hizmetleri sunuyoruz. Cardtek'in ürettiği projelerin büyük bölümü HSM içeriyor. Biz sadece HSM satışı yapan ve teknik desteği veren bir kuruluş olmaktan çok oldukça özel alanlarda HSM içeren projeler üreten bir kuruluşuz. Bu konuda yıllardır kazandığımız tecrübe bizi rakiplerimizin önüne geçiriyor.

10'u aşkın iş ortağımızla dünya çapında 50 civarında müşterimize HSM içeren projelerde destek olduk. Mevcut durumda satışını ve desteğini gerçekleştirdiğimiz HSM sayısı 300'e ulaştı.



e-Dönüşüm sürecinde "HSM", yapının kilit taşı haline geldi. Cardtek; müşteri operasyonlarının kurulum ve sonrasında sektreye uğramasını engellerken FIT Solutions; şirketlerin iş süreçleri ve devlet ile olan ilişkilerini dijital ortama taşımalarını sağlıyor. Migros ise her iki firmadan aldığı hizmet sayesinde yaklaşık 2 milyon sayfa baskı tasarrufu yaptı.

MİGROS



Migros / BT-Data Center
Altyapı Çözüm Yöneticisi
Sebahattin Altan

e-Fatura dönüşümünün Migros'un operasyonel ve mali süreçlerine katkısı ne oldu?
Yaklaşık 2 milyon sayfa baskı tasarrufunun yanında, kullanıcı elinin değdiği fatura sayısında yaklaşık %75 tasarruf sağlandı.

HSM kullanımıyla yaklaşık ne kadar fayda sağladınız? HSM kullanmadan önce (veya

kullanmıyor olsaydınız) ne tür zorluklarla karşılaşılırdınız?

HSM kullanmanın faydasını iki bölümde değerlendirebiliriz:

- a) Kullanıcı eliyle girilen fatura sayısı dolayısıyla sağlanan fayda
- Matbu gelen faturaların tasnifi, değerlendirilmesi ve sisteme girilmesinde sağlanan insan kaynağımızın daha etkili yönetimi,
 - Faturaların arşivlenmesi ve depolama maliyetleri,
 - Borç/İade faturalarının kargo maliyetleri,
 - Gelen/giden faturalar arasındaki kayıp problemlerinin ortadan kalkması.

- b) Resmi defterlerin basımı ile sağlanan fayda
- Yıl içinde gerçekleşen resmi defter basımı (yevmiye+kebir),
 - Bu defterlerin noter tarafından onaylanma maliyetleri,
 - Baskısı yapılan defterlerin belli sayfa sayısı ile ciltlenme maliyetleri,
 - Printer enerji ve toner maliyetleri,
 - Basımı yapılan ciltlenmiş defterlerin depolanma maliyetleri,
 - Baskı yapılan süre içinde insan kaynağı maliyetleri ile ciddi anlamda tasarruf edilmesi sağlamıştır.

Özellikle resmi defter basımı sırasında koli iç ve dış numara karışıklıkları, kağıtların yırtıl-

ması, printer sorunları inanılmaz derecede problem yaratan unsurlardır. Eğer HSM kullanmıyor olsaydık, bunlarla uğraşırken diğer yandan yukarıda belirttiğimiz kazançları sağlayamayacaktık.

Bu dönüşüm için neden Cardtek ve FIT Solutions ile çalışmayı tercih ettiniz?

FIT Solutions'ı tercih etmemizdeki en önemli sebep; e-Dönüşüm® sürecine en başından beri GIB ile yakın temasta bulunarak şekil veren, katkı sağlayan bir firma olmasından kaynaklandı. Bu da elbette bizim için güven teşkil etti.

Cardtek ile çalışmamızın en önemli nedeni; doğru ürün konumlandırma ve satış sonrası destek konularındaki başarısıdır.

Proje aşamasında mevcut ihtiyaçlarımızı belirleyip en uygun çözümü önerdiler. HSM (Hardware Security Modul) olarak Thales NH2061 nShield Connect 1500+F3 (2 adet) ve NH2054 nShield Connect 500+F3 (1 adet) donanımları kullanılmaktadır. Aldığınız donanım ne olursa olsun belirleyici en büyük etken, satış sonrası alacağınız hızlı ve doğru destektir. Bu aşamada Cardtek teknik ekibi kurulum ve kurulum sonrasında hızlı geri dönüşleri, önerileri ve aksiyonları ile doğru bir tercih ve doğru bir partner ile devam ettiğimizi göstermektedir.

e-Fatura Kullanıcı sayısı nedir?

Şu anda Türkiye'de e-Fatura mükellef sayısının 52 bine yaklaştığı görülmektedir. 1 Nisan 2014'den itibaren yaklaşık 250 milyon adet e-Fatura işlendi. Ayda ortalama 9-10 milyon e-Faturaya karşılık gelen bu oranın, yeni dönemde aylık 12-13 milyona çıkmasını öngörüyoruz.

e-Fatura kullanımı şirketlerde basım, arşivleme, kargo maliyetlerini azaltıp şirketlere birçok alanda avantaj sağlıyor. e-Fatura sayesinde birim başı ortalama 6 TL olan kağıt fatura maliyetleri, 2 kuruşa (0,02 TL) kadar düşüyor. Öte yandan sağlanan bu kolaylıklar sayesinde çalışanlar fatura basma, zarflama ve kuryeye verme gibi işlemlerle harca-yacakları zamanı kendi yeteneklerini daha verimli şekilde kullanacakları, şirkete katma değer sağlayan alanlara kaydırabiliyor ve şirketin genel performansının yükselmesine katkıda bulunabiliyorlar.

FIT e-Fatura çözümü, e-Fatura düzenleme işlevinin yanı sıra, e-Fatura alımı ve yönetimi işlevi de sunuyor. Dijital faturaların güvenli bi-

çimde alınmasına yönelik, iş akışı işlevselliği de içeren entegre bir araçlar bütünü olarak öne çıkıyor. Alınan faturaların eksiksiz olup olmadıkları otomatik kontrolden geçerek, ilgili satın alma ya da satış emri ile eşleştiriliyor.

e-Dönüşüm başlığında e-Fatura nasıl bir role sahip?

e-Fatura, e-dönüşüme bir giriş kapısı gibi. Şirketlerin en büyük kırtasiye harcamaları arasında olan faturalaşmayı elektronik ortama taşıdığınız anda hem muazzam miktarda tasarrufun önü açılmış oluyor, hem de e-fatura ile entegre kullanılarak katma değer sağlayacak e-Arşiv, e-Defter, e-İmza, e-Yedekleme gibi daha birçok e-Dönüşüm ürününe geçiş sağlanıyor.

KOBİ'ler ve büyük ölçekli şirketlerin dönüşlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Faturalaşma masrafını 300'de 1'e indirdiğiniz ve bu işlemin iş yükünü neredeyse sıfırladığınız anda ister büyük, ister küçük, isterse KOBİ olsun tüm boyutlardaki işletmeler konuyla ilgileniyor. Entegrasyonun erken safhalarında şirketlerin doğal ola-



FIT Solutions / CEO
Koray Gültekin Bahar

rak soruları oluyor ancak entegrasyon tamamlanıp aktif kullanıma geçildikten sonra olumsuz dönüş almıyoruz.

Cüzdanlar dijitalleşiyor



Elif Bilge Eder
Danışman

Tarihte ilk para milattan önce üçüncü yüzyılda bir Anadolu uygarlığı olan Lidyalılar tarafından bulundu. İlk kâğıt para ise 806 yılında Çinliler tarafından üretilerek kullanılmaya başladı. Ancak ödeme yöntemlerindeki değişimin başlangıcı, 1921 yılında ABD’de Western Union tarafından çıkarılan ilk kredi kartına dayanıyor. Ülkemizin kredi kartıyla tanışması ise 1968 yılında Dinners Club ile gerçekleşiyor. Dünyada kart ve ödeme sistemleri icat edildiği ilk günden beri, kendini sürekli geliştiren ve yenileyen bir trend takip ediyor. Ülkemizde de bu alandaki en yeni teknolojilerin takibi, kullanımı ve günlük hayatımıza uyarlanması anlamında ödeme sistemlerinin geldiği seviye takdire değer. Bu yüzden, son günlerin en popüler uygulamalarından olan Pokemon GO’yu kendi ödeme sistemlerine entegre ederek ürün kullanımını arttırmayı hayal eden vizyon sahibi profesyonellerimizin sayısının hiç de az olmadığını düşünüyorum.

Ödeme yöntemleri dönüşüyor

Hızla gelişen internet ve temassız teknolojilerle birlikte ödeme yöntemleri de bu yöne doğru evriliyor. Bu evrimleşme, işlem hızı ve kolaylığı sağlarken bir yandan da daha güvenli sistemlere geçilmesine olanak tanıyor. Yakın gelecekte cebimizdeki şişkin cüzdanların yerini dijital cüzdanların alacağını ve fiziki kartların ise dijitalleşerek buluttaki bir veriye dönüşeceğini şimdiden söyleyebiliriz. Hatta öyle ki bu değişim aslında başladı bile. Ülkemizde bu alanda uygulama geliştiren ve hizmet veren birçok banka ve kuruluş var.

Rekabette avantaj

Dijital dönüşümün kaçınılmaz olduğu günümüzde, bankalar artık sadece marka değeri ya da iyi fiyatlamayla rekabette avantaj elde edemiyorlar. Müşterinin talep ve ihtiyaçlarını doğru okuyarak geliştirecekleri katma değerli yeni ürün, hizmet ve benzersiz müşteri deneyimiyle bu mümkün olabiliyor.

Görünen o ki dönüşümün en etkin yaşandığı alan ödeme sistemleri. Bu noktada, banka-müşteri ilişkisini sağlam bir temele oturtabilmek ve müşteri sadakatini sağlayabilmek için müşteri verisini iyi kullanabilmek ve katma değerli ürünlere odaklanmak gerekiyor.

Günümüzde tüketiciler günlük ihtiyaçlarının büyük bir kısmını internet üzerinden karşılayabiliyor. Bu anlamda dijital cüzdanlar müşterinin talep ve ihtiyaçlarını anlayabilmek ve müşteriye özel hizmetler sunabilmek açısından oldukça önemli.

Dijital cüzdanların en temel özelliği kredi kartı, banka kartı, ön ödemeli kart ya da nakit gibi ödeme araçlarını dijital hale dönüştürmesi. Ancak elbette sadece bununla sınırlı kalmayıp sadakat, bütçe, fatura ödeme ve bilet işlemleri gibi fonksiyonları da içerecek şekilde geniş bir spektrumda hizmet sunulabiliyor.

Banka uygulamaları

Ülkemizde bankalar, dijital cüzdan uygulamalarına 2011 yılından bu yana yatırım yapıyor. Bu süreçte geline nokta temel fonksiyonlarıyla aşağıdaki tabloda karşılaştırmalı olarak bulabilirsiniz:

		TÜM BANKA KARTLARI	PARA TRANSFERİ	İNTERNET ALIŞVERİŞ	TEMASSIZ ÖDEME	TAKSİT	PUAN	İŞLEM GÜVENLİĞİ	GOOGLE PLAY YÜKLEME SAYISI
BKM	BKM EXPRESS	✓	✓	✓	-	✓	✓	✓	100 BİN-500 BİN
İŞ BANKASI	PARAKOD	✓	-	✓	✓	-	-	✓	100 BİN-500 BİN
GARANTİ BANKASI	BONUSFLAŞ	-	-	✓	✓	✓	✓	✓	1 MİLYON-5 MİLYON
YAPI KREDİ BANKASI	YAPI KREDİ CÜZDAN	-	-	-	✓	-	✓	✓	100 BİN-500 BİN
DENİZBANK	FASTPAY	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1 MİLYON-5 MİLYON
ING BANK	PARAMARA	✓	✓	-	✓	-	✓	✓	100 BİN-500 BİN

“Küçük başlayın,
büyük düşünün”

Steve Jobs



Bankalar dijital cüzdan uygulamalarını geliştirmeyi sürdürüyor, her geçen gün yeni fonksiyon ve özellikler duyuruyor. Kullanımdaki dijital cüzdanların yoğunlaştığı temel fonksiyonlar tablomuzdan net bir şekilde anlaşılabilir. BonusFlaş, fastPay gibi 1 milyon yükleme eşliğini aşan uygulamalar; temassız ödeme, internetten alışveriş, takstitlendirme ve puan toplama gibi fonksiyonları bir arada barındırıyor. Bu da tüketici açısından fiziki kartla mümkün olan fonksiyonların mobil ödemeler için de kullanabilmesi halinde, dijital cüzdana olan rağbetin artacağını bir göstergesi.

Fark yaratan dijital cüzdanlar

Bankaların rekabette öne geçebilmek için standart fonksiyonların yanında cüzdan uygulamalarına farklı özellikler de eklediklerini görüyoruz. İşte bunlara verebileceğimiz örnekler:



ParaKod: Barkod okutularak alışveriş yapılabilir. Sine-ma bileti ya da fatura ödemelerinde de benzer şekilde cep telefonuna barkod bilgisi okutularak ödeme işlemleri gerçekleştirilebilir.

BonusFlaş: Kampanya-ların takibi konum bazlı yapılabilir gibi, kişiye özel kampanya ve öneriler de mevcut. Ayrıca uygulama içinde taksitli MTV ödeme menüsü de bulunuyor.



Yapı Kredi Cüzdan: Harita üzerinde AVM bazındaki kampanyalar görüntülenebilir. Genel ve müşteriye özel kampanyalar için de ayrı menüler bulunuyor.

fastPay: ATM'den kartsız para çekme işlemi yapılabildiği gibi üye işyerlerinde "hands-free" ödeme de mümkün. Uygulama konum bazlı kampanyalar menüsü ile hem kredi kartı, hem de cüzdan bakiyesinden ödeme imkânlarını da kullanıcılarına sunuyor.

ParaMara: Apple Watch desteği, arkadaşın-dan para isteme gibi özellikleri barındırıyor. ATM'den kartsız para çekme, ön ödemeli kart yaratma ve cep telefonlarına TL yükleme gibi fonksiyonlarıyla aslında bana göre genç jenerasyonu hedefleyen farklı bir uygulama.



Dijital cüzdan mobil bankacılığa karşı

Gerek ülkemizde ve gerekse diğer ülkelerde "dijital cüzdan" ile "mobil bankacılık" uygulamalarının birbirinden ayrı tutulduğunu görüyoruz. Bu bakış açısı aslında tüketiciye kendini güvende hissettirecek bir yaklaşım içeriyor. Zira "dijital cüzdan" uygulaması alışverişte, kampanyaları incelerken ya da kart limit ve işlemlerinizi gözden geçirirken olur olmaz her yerde kullanılabilir. Oysa "mobil bankacılık" tüketici açısından daha mahrem ve herkesle paylaşılmaması gereken bilgiler içeriyor. Ancak yine görüyoruz ki "dijital cüzdan" ile "mobil bankacılık" uygulamalarının birleştirilebileceğine ve tek uygulama altında kullanımına dair tartışmalar sürüyor. Bana göre belli bir olgunluğa gelene ve süreçler sadeleşene dek bu iki uygulama birbirinden ayrı şekilde gelişimini sürdürecektir.



Perakendecilerin Akıllı Satış Asistanı

PayFlex Akıllı Satış Asistanı; yeni nesil ödeme kaydedici cihazına ürün tanımlamak, satış, stok ve sipariş bilgilerini anlık olarak takip edip yönetmek, kesilen her fiş sonrası merkezi bir noktadan raporlama yapmak isteyenler için entegre bir çözüm sunuyor...

Türk Telekom'un bilgi teknolojileri çözümleri sağlayıcısı şirketi Innova, PayFlex "Akıllı Satış Asistanı" çözümüyle yeni nesil ödeme kaydedici cihazların mevcut sistemlerle tam entegrasyonu için altyapı sunuyor. Bu sayede, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlardan yapılacak satış işlemlerine ait satış, stok ve sipariş bilgileri, işletmede kullanılan ERP sistemine anlık olarak aktarılabilir. PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü aynı zamanda, satış işlemlerinin ERP sistemi üzerinden yönetilmesini sağlayan güçlü

altyapı gereksinimine de cevap veriyor.

PayFlex Akıllı Satış Asistanı, ERP (kurumsal kaynak planlama) kullanmayan işletmeler için de yeni nesil ödeme kaydedici cihazla ürün tanımlama ve satış yönetimine imkân veriyor. Bu işletmeler için yalın ve modüler yapısı sayesinde etkili stok yönetimi altyapısı sağlıyor. Bulut çözüm olarak tasarlanan Akıllı Satış Asistanı sayesinde satış bilgilerinin anlık takibi yapılabilir, kesilen her fiş sonrası merkezi bir noktadan raporlama alınabiliyor.

Bilindiği gibi, yeni nesil ödeme kaydedici cihazların kulla-

nımına geçişle birlikte, perakende satış yapan mağazalarda nakit ve kredi kartıyla yapılan tüm tahsilatların bu cihazlar üzerinden bankalara ve Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) sistemlerine anlık olarak iletilmesi gerekiyor. Söz konusu yasal düzenlemelere göre, perakende sektöründeki işletmelerin müşterilere verecekleri yazarkasa fişlerinin ve tüm bilgi fişlerinin yine bu cihazlar tarafından üretilmesi gerekiyor.

Tüm ERP sistemleri ile yazarkasalar arasında köprü görevi görüyor

Türk Telekom iştiraki İnnova, başta telekomünikasyon, finans, üretim, kamu ve hizmet olmak üzere tüm sektörlerle yönelik yenilikçi ve platform bağımsız çözümler geliştiriyor; işletmelerin müşteri profillerine, kurumsal yapılarına, stratejik hedeflerine ve beklentilerine uygun nitelikte çözümler sunuyor.

İşte İnnova, platform bağımsız yaklaşımının avantajlarını PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümünde de ortaya koyuyor. PayFlex platformu, esnek ve modüler yapısı sayesinde, yeni nesil ödeme kaydedici cihaz kullanım zorunluluğu bulunan ve bu cihazları mevcut ERP sistemlerine entegre etmek isteyen perakende şirketlerinin geçiş süreçlerini büyük ölçüde hızlandırıyor ve kolaylaştırıyor.

PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar üzerinden gerçekleştirilen tahsilat işlemlerinin etkili bir şekilde yönetimi ve işletmenin kullandığı ERP sistemleriyle iletişim kurulabilmesi için ihtiyaç duyulan ara katman işlevini başarıyla yerine getiriyor.

PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü, ödeme kaydedici cihaz ve ERP kısıtlaması olmadan çift yönlü entegrasyon kolaylığı sağlıyor. Tam entegrasyon desteğinin yanı sıra ERP ve ödeme kaydedici cihazlar tarafında banka yönetimi, slip mesaj yönetimi, ürün listesi yükleme gibi özellikleri de barındırıyor.

PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü, piyasada yer alan tüm yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla entegre olarak çalışabiliyor. ERP sistemleri, PayFlex Akıllı Satış Asistanı sayesinde yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla kolayca iletişim kurabiliyor. PayFlex Akıllı Satış Asistanı'nın yüksek uyumluluk düzeyi, ana iş konusu ERP entegrasyonu olmayan cihaz üreticileri için de önemli bir avantaj oluşturuyor. Böylelikle cihaz üreticileri çözümlerini müşterilerine sunarken, piyasada kullanılan tüm ERP sistemleri ile ayrı ayrı uyumluluk sağlamaya çalışmak yerine PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümünü kullanarak gereken esnekliği yakalayabiliyor.

Perakende şirketleri hız ve esneklik kazanıyor

PayFlex Akıllı Satış Asistanı, firmalara mevzuatın öngördüğü yeni tahsilat, ürün, sipariş, banka ve slip yönetimine geçiş süreçlerinde yüksek esneklik ve uyumluluk avantajı sağlıyor. PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümünün dikkat çeken başlıca özelliklerini şöyle sıralamak mümkün:

- Tahsilat işlemi kredi kartıyla yapılacaksa, PayFlex Akıllı Satış Asistanı iş kuralları tanımlanmasına ve bu sayede tahsilatın varsayılan banka yerine farklı ve avantajlı bankalardan yapılabilmesine olanak sağlıyor.
- PayFlex Akıllı Satış Asistanı, tahsilat işleminin sonrasında ödeme kaydedici cihazlardan çıkacak bilgi fişlerinde yer alacak bilgileri düzenleme ve müşteriye kampanya mesaj-

larını iletme olanağı da sunuyor.

- Son kullanıcıya verilen bilgi fişlerinin yönetimi, ekstra kâğıt ihtiyacını da en aza indirerek kâğıt israfını ortadan kaldırıyor.
- İnnova'nın PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü, ERP'den ödeme kaydedici cihazlara ürün listesi yüklenmesine de hızlı ve kolay bir şekilde olanak tanıyor. İlgili düzenlemelere göre perakende satış işleminde, ürünlerin ödeme kaydedici cihazlarda tanımlanmış olması bir zorunluluk olarak bulunuyor. PayFlex Akıllı Satış Asistanı, ürün listesinin ERP sisteminden alınıp yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara kolayca yüklenmesini sağlıyor.
- İnnova'nın PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü, ERP terminalle ödeme kaydedici cihaz eşleştirmesinin de hızlı ve kolay bir şekilde yapılmasını sağlıyor. Birden fazla ödeme kaydedici cihazın ve ERP terminalinin kullanıldığı mağazalarda terminal ile cihaz arasındaki eşleştirme işlemi kolayca yapılıyor. Bu sayede tahsilat, satış işleminin gerçekleştirildiği ERP terminaline bağlı cihaz üzerinden yapılıyor.
- PayFlex Akıllı Satış Asistanı, stok kontrol süreçlerini de kolaylaştırıyor. Satış yapılan ürün stoklu bir üründen, ERP'ye stoktan düşme işlemi için gereken bilgi aktarımı hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştiriliyor. Böylece işletme, anlık stok takibi yapabiliyor.
- PayFlex Akıllı Satış Asistanı çözümü aynı zamanda PayFlex e-Fatura ve PayFlex e-Arşiv ile tam entegre olarak çalışabilecek şekilde tasarlanmış durumda. Bu sayede e-Fatura ve e-Arşiv kullanan işletmelerin bu sistemler kapsamında yaptıkları satışların bilgileri otomatik olarak ilgili sistemlere iletebiliyor ve tahsilatlar yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar üzerinden yapılabiliyor. ☺



Avukatlık işlerini azaltıp iki arkadaşıyla birlikte Kahyam'ı kuran Didem Yanlı, kargo teslimatında yeni bir dönem başlattı. Kahyam, e-ticaret sitelerinden aldığınız ürünleri, akşam 20.00-24.00 arasında istediğiniz yere teslim ediyor...



Didem Yanlı

E-ticarete keyfinizin 'kahyası' var!

SERAP SÜRMELİ

Hani oturduğun yerden sipariş ver' diyorlar ama oturduğun yere gelmiyor ya, işte biz e-ticaret şirketlerinin bu vaatlerini gerçek kılıyor ve paketlerini müşterilerinin kapılarına kadar götürüyoruz. İnternette alışveriş yapan müşteriler paketleri teslim alacakları saatleri kendileri seçtiği için de paketlerin ulaşamama sorunu tam olarak ortadan kalkıyor..."

Yeni nesil kargo şirketlerinden Kahyam'ın kurucusu Didem Yanlı, yaptıkları işi böyle özetliyor. Kahyam'ı piyasadaki rakiplerinden farklı kılsa teslimat zamanının kesin sınırlarla belirlenmiş olması. Haftanın 7 günü, akşam saat 20.00 ile 24.00 arası teslimat yapıyorlar.

Peki bu saatlerde hiç esneklik yok mu? Yanlı, "Şimdilik böyle. Ancak talebe göre ilerleyen dönemlerde bir esneklik olabilir" diye yanıtlıyor.

Varsayalım ki şehir dışındasınız ve internet üzerinden verdiğiniz sipariş de gelmek üzere. Ne yapacaksınız? Yanlı'nın buna da yanıtı hazır: "Bu hizmetin içinde depolama da var. Tatilde ya da iş seyahatinde olduğunuzda ürününüzü

depomuza koyuyor, 30 gün içinde de istediğiniz zaman, istediğiniz yere iletiyoruz."

Bu sıra dışı hizmetin bedeline gelince... Kahyam'ın paket teslim ücretleri 14.90 TL'den başlıyor. Paketin büyüklüğü ve ağırlığına göre fiyatlar değişebiliyor.

Amerika'yı yeniden keşfettiler

Hizmeti kısaca anlattıktan sonra isterseniz Kahyam'ın kurucularını da biraz tanıyalım. Didem Yanlı, aslında Koç Üniversitesi mezunu genç bir avukat. Ancak Kahyam kurulduktan itibaren avukatlık işlerini epey azaltmış ve tamamen bu yeni girişime odaklanmış.

Yanlı, Kahyam'ı hem lise hem de üniversiteden arkadaşı olan Tamer Sarıtepe ve onun kuzeni Feyza Sarıtepe ile birlikte kurmuş. Sermaye olarak da tamamen bu üç ortağın birikimleri kullanılmış. Yanlı, Kahyam fikrinin nasıl ortaya çıktığını ve neleri amaçladığını ise şöyle anlatıyor:

"Aslında benim de kafamda uzun zamandır bir şeyler yapmak vardı ama bu 'bir şey'in Kahyam olması Tamer'in Amerika gezisi sırasında bu servisi görmesiyle ortaya çık-

tı. Kahyam da özünde bir teslimat servisi ama klasik bir kargoculuk hizmeti değil. Yurtdışındaki karşılığı ‘randevulu teslimat’ olarak geçiyor. Bu tür bir hizmeti Türkiye’de veren ilk firma biziz. Bu klasik kargo firmalarının yaptığı gibi, ürününüzü alıp bir yere götürme ya da bir yerden alıp size getirme işi değil. Biliyorsunuz artık e-ticaret hızlı büyüyor ve insanlar da internetten alışveriş yapmayı daha çok tercih ediyor. Ama bir yandan da internetten alışveriş yaptığımızda paketimizin nereye gittiğini, nereye geleceğini ya da evde değilse nasıl ulaşacağını dert ediyoruz. Diyelim ki işyerine söyledik, bu sefer de insanlar ne der, yanlış anlaşılır mı, meraklı gözlerle nasıl uğraşırım gibi sorularla boğuyoruz. İşte Kahyam, tüm bu soru ve sorunları ortadan kaldıracak bir girişim olarak ortaya çıktı.”

“Keyfine düşkün insanların kahyası”

Didem Yanlı, herhangi bir sınırlama yapmasalar da Kahyam’ın daha çok “beyaz yakalı” olarak tabir edilen kesime hitap ettiğini söylüyor. Özellikle paketlerini ofise getirtmek istemeyen, evinde teslim almak isteyen kişiler tercih ediyormuş. Tabii bir de gün içinde sabit adresi olmayacak şekilde çalışanlar var. Yanlı, “Ama bu illa ki çalışan kesimin bizi tercih edeceği anlamına gelmiyor. Gün içinde evde dahi olsanız, hangi saatte geleceğini bilmediğiniz kargo firmasını beklerken eve hapsoluyorsunuz. Kısacası eve hapsolmak istemeyen herkesin de bizi kullanmak isteyeceğini düşünüyoruz. Kahyam, keyfine düşkün insanların kahyası olsun istiyoruz” diyor.

Peki sistem nasıl işliyor? Önce Kahyam’ın internet sitesi (www.kahyam.co) üzerinden ücretsiz olarak üye oluyorsunuz. Ardından adınıza bir adres tanımlanıyor. Bu adres de Kahyam’ın deposu oluyor. Kullanıcı, internet alışverişini sırasında tanımlanan bu adresi giriyor. Müşterinin paketi Kahyam’a ulaştıktan sonra, 30 gün içerisinde istenilen gün ve saatte, istenilen yere teslimat yapılıyor.

E-ticaret dışında ürün kabul etmiyorlar

Kahyam, e-ticaret konusu olmayan hiçbir ürünü kabul etmiyor. Yani normal kargo firmalarında olduğu gibi kişisel bir ürün gönderemiyorsunuz. Didem Yanlı, “Kesinlikle satılması hukuken izinli ve kargo şirketinin de kontrolünden



geçen ürünleri taşıyoruz. Gelen paketlerin içeriğini göremediğimiz için o ürün yanlış mı, içinde bir zarar var mı bilmemiz mümkün değil. Ancak bize teslim edilen ürünlerin kırık veya ezik gibi ayıpları açıkça görülüyorsa bunu hemen müşterilerimize bildiriyoruz” diyor.

Yanlı, Kahyam’ın Türkiye’de birebir örneği olmadığını vurguluyor. Ancak benzer hizmeti veren kargo şirketleri olduğunu da söylemeden geçemiyor: “Örneğin bazı kargo şirketleri, ‘Dilerseniz istediğiniz akşam teslimat yapabiliriz’ diyor. Biz deneme amaçlı bu firmalardan bazı taleplerde bulunduk; ‘Bugün 20.00’de paketimi getirin’ ya da ‘Hafta sonu getirebilirsiniz’ gibi... Ancak bu sistemin Türkiye’de vaat edilen şekilde çalışmadığını gördük. Çalışsa da çok daha pahalıya mal oluyor.”

ÖĞRENCİLER VE EK İŞ ARAYANLAR İÇİN CAZİP BİR SECENEK

Kahyam butik bir şirket. Üç ortak dışında iki çalışanı daha var. Didem Yanlı, dağıtıcıları bu sayının içine katmadıklarını, çünkü bir “dağıtıcı havuzu” sistemiyle çalıştıklarını anlatıyor. “İnsanlar bize başvuruyor ve eğer uygun bulunurlarsa kendi seçtikleri gün ve saatlerde çalışma talebinde bulunuyorlar. Böylece dağıtıcılarımız kendi çalışma planlarını kendi yapma özgürlüğüne sahip

oluyor” diyor. Yanlı, Kahyam’ın çalışma saatleri 20.00-24.00 arası olduğu için, mesaisi 17.30’da bitenlerin bile bu işi rahatlıkla yapabileceğini belirtiyor. Ancak Yanlı, dağıtıcı istihdamında önceliği mümkün olduğu kadar üniversite öğrencilerine verdiklerini vurguluyor. Öğrencilerin hem okullarından geri kalmadan para kazanabileceğine dikkat çekiyor.

Elektronik para ihracı ile ön ödemeli kart ilişkisi



YTT Hukuk Bürosu

Av. Çağrı Coşar - Av. Kortan Toygar

Bu yazımızda ödeme hizmetleri sektöründe farklı çözümlerin sunulduğu bir alana göz atıyoruz. Bilindiği gibi, ödeme hizmeti sunucuları ve elektronik para kuruluşları 2013 yılında çıkarılan 6493 sayılı kanunla ilk kez düzenleme altına alındı. Getirilen düzenlemeler bakımından halihazırda ön ödemeli karta dayalı ödeme hizmeti sunan kuruluşlar BDDK nezdinde lisans almak durumunda kaldı veya 6493 sayılı kanunla getirilen istisnalardan yararlanma yönünde kendi içlerinde düzenlemelere gittiler.

Aslında elektronik para ihracının Türkiye’de regüle edilmeye başlamasıyla ön ödemeli kartlar hukuki zemine kavuşmuş oldu. Geleneksel olarak, bankalar müşterilerine ödeme hesapları (mevduat hesapları) aracılığıyla ödeme hizmeti sunarken, elektronik para kuruluşları ön ödemeli kartlar ve/veya hesaplar çerçevesinde ödeme hizmeti sunuyor. Bankalar banka kartı ihraç ederek mevduat hesabının; elektronik para kuruluşları ise ön ödemeli kart ihraç ederek veya elektronik para

hesabının kullanılması için ihraç ettikleri kartlarla ödeme hizmetlerini sunuyor...

E-para lisansı ön ödemeli kartı zorunlu kılmaz

Ön ödemeli kart hizmeti sunan kuruluşların mutlaka elektronik para kuruluşu lisansı almasının gerekli olup olmadığı sorusuyla sıkça karşılaşıyoruz. Öncelikle belirtmek gerekir ki elektronik para kuruluşu lisansının temel özelliği, elektronik para ihracına imkan vermesidir. Bu lisans çerçevesinde ihraç edilen elektronik paralar ön ödemeli hesaplara aktarılmak ya da ön ödemeli kartlara yüklenmek suretiyle kullanıcıların hizmetine verilebilir. Mevzuat hükümleri çerçevesinde, her elektronik para lisansı almış kuruluşun ön ödemeli kart çıkarması gerektiği algısı doğru değildir. Nitekim ön ödemeli karta dayalı olmayan elektronik para hizmeti vermek de mümkündür.

Gelelim her ön ödemeli kart hizmeti sunan kuruluşun lisans alması gerekip gerekmediğine... Bilindiği gibi, kanunun 18’inci maddesinin beşinci fıkrasında “Elekt-





Elektronik para kuruluşu lisansının temel özelliği, elektronik para ihracına imkan vermesidir. Bu lisans çerçevesinde ihraç edilen elektronik paralar ön ödemeli hesaplara aktarılmak ya da ön ödemeli kartlara yüklenmek suretiyle kullanıcıların hizmetine verilebilir. Mevzuat hükümleri çerçevesinde, her elektronik para lisansı almış kuruluşun ön ödemeli kart çıkarması gerektiği algısı doğru değildir. Nitekim ön ödemeli karta dayalı olmayan elektronik para hizmeti vermek de mümkündür...

ronik parayı ihraç eden kuruluşun sadece kendi mağaza ağında, sadece belirli bir mal veya hizmet grubunun satın alınmasında veya yapılan bir anlaşma sonucunda sadece belirli bir hizmet ağında kullanılabilen ön ödemeli araçlar bu kanun kapsamı dışındadır” deniyor. Madde metni incelendiğinde, hangi iş modelinin kanun kapsamında olacağı veya olmayacağı konusu oldukça tartışmalı görülüyor. Dolayısıyla BDDK’nın elektronik paranın istisnasının kapsamına ilişkin değerlendirmeyi hangi kriterleri esas alarak yapacağı son derece önemlidir. Bu çerçevede, ön ödemeli karta dayalı proje geliştiren kuruluşlar bakımından haklı gerekçelerle akla ilk gelen soru, bizce faaliyet iznine ihtiyaç duyup duymadığı olmalıdır.

İlgili mevzuat hükümleri çerçevesinde birçok ön ödemeli karta dayalı iş modelinin kapsam dışında tutulabileceği ve özellikle Avrupa Birliği’ndeki uygulamaların bizim mevzuatımızda da yer bulduğu görülüyor.

Avrupa direktifleriyle uyum konusunda sıkıntı yok

Türkiye’deki mevzuatla kapsam dışı bırakılmak istenen ön ödemeli karta dayalı iş modelleri Avrupa Birliği Elektronik Para Direktifi ile de kapsam dışı bırakılmış durumda. AB direktifinin gerekçesinde, sadece sınırlı bir şekilde kullanılabilen, belirli ihtiyaçların karşılanmasına yönelik ön ödemeli araçlarda saklanan parasal değerlere direktif kapsamında elektronik para hükümlerinin uygulanmayacağı belirtiliyor. Buna gerekçe olarak da bu araçların elektronik para hamiline söz konusu aracı sadece elektronik parayı ihraç edenin işyerlerinde veya ihraç edenle yapılan ticari anlaşma kapsamında sınırlı hizmet sağlayıcı ağında mal ve hizmet satın alınmasında kullanma hakkı vermesi gösteriliyor. Aynı zamanda direktif gerekçesinde “Bir ödeme aracı, belirli bir mağaza veya mağaza zincirinde mal ve hizmet alınmasında veya satış noktalarının coğrafi konumuna bakılmaksızın sınırlı çeşitte mal ve hizmetin alınmasında kullanılıyorsa, bu ödeme aracının sınırlı bir ağ içerisinde kullanıldığı kabul edilmelidir” deniyor.

Bu ödeme araçlarının; mağaza kartlarını, petrol kartlarını, üyelik kartlarını, kamusal ulaşım kartlarını, sosyal düzenlemelerdeki amaçların elde edilmesine yönelik olarak hukuki vergi veya iş düzenlemeleri ile kullanımı teşvik edilen yemek fişleri veya işverenlerin çocuk bakımı, temizlik, ütü gibi mal ve hizmetlerin alınmasına yönelik olarak çalışanlarına verdikleri hizmet fişlerini içerebileceği belirtiliyor.



Bu gerekçeye benzer istisnaların kanunun 12’nci maddesinin ikinci fıkrasıyla BDDK’nın yorumlarına da yansıdığı görülüyor. Ancak belirli kullanım amacına yönelik bir ödeme aracının, genel kullanım amaçlı hale dönüşmesi veya kullanıldığı coğrafi alanın genişlemesi halinde söz konusu muafiyet ortadan kalkacaktır. Bu sınırların aşılabileceğinin takdiri ise BDDK tarafından yapılacaktır. Bununla birlikte, sürekli olarak büyüyen bir hizmet sağlayıcı ağı için tasarlanmış ön ödemeli kartların istisna kapsamında değerlendirilmesinin güç olduğu kanaatindeyiz.

Tüm bu açıklamalar göz önünde bulundurulduğunda, ön ödemeli karta dayalı hizmetlerin kanun kapsamına girip girmediği ve lisans alınmasının gerekli olup olmadığının somut uygulamalar özelinde ayrıntılı biçimde değerlendirilmesi, özellikle Avrupa direktifleri dikkate alınarak 6493 sayılı kanunun 18’inci maddesinin beşinci fıkrası çerçevesinde yorumlanması gerektiğini düşünüyoruz. ☺



Bu kodları doğru okuyan AVM'ler kazanır

Aışveriş merkezlerini ziyaret edenlerin ne kadarı müşteri? En çok hangi yaş grubundaki tüketiciler alışveriş yapıyor? Kadınlar mı yoksa erkekler mi daha çok harcıyor? AVM'lerin hangi dönemlerde çekiliş kampanyaları yapması daha avantajlı?..

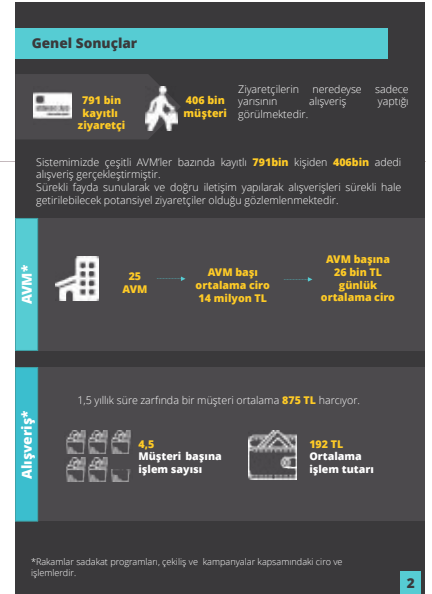
Açık Kart, sadakat programları altyapı ve yönetim hizmetlerini sürekli veya kısa dönemli kullanan 25 alışveriş merkezinin (AVM) müşterilerinin demografik bilgileri ile 1 Ocak 2015-1 Temmuz 2016 tarihleri arasındaki alışveriş davranışlarını inceledi. Araştırmanın sonuçlarına göre, söz konusu 25 AVM'nin 791 bin kayıtlı ziyaretçisi, 1 Ocak 2015 ile 1 Temmuz 2016 tarihleri arasında, 1,8 milyon adet alışveriş işlemi için 355 milyon TL tutarında ödeme yaptı. Bu noktada, araştırma rakamları incelenirken müşterilerin sadakat programları, çekiliş ve kampanyalarda kayıtlı oldukları alışverişlerinin kapsama dahil edildiğini

belirtelim.

Yine 791 bin kayıtlı ziyaretçiden 406 binin alışveriş yaptığını, yani "müşteri" olarak tanımlanabileceğini belirtmekte yarar var. Bu da ziyaretçilerin neredeyse sadece yarısının alışveriş yaptığını gösteriyor.

Araştırma sonuçlarına göre, müşteri başına işlem sayısı 4.5. Ortalama işlem tutarı ise 192 TL. Söz konusu 1,5 yıllık süre zarfında bir müşteri ortalama 875 TL harca-

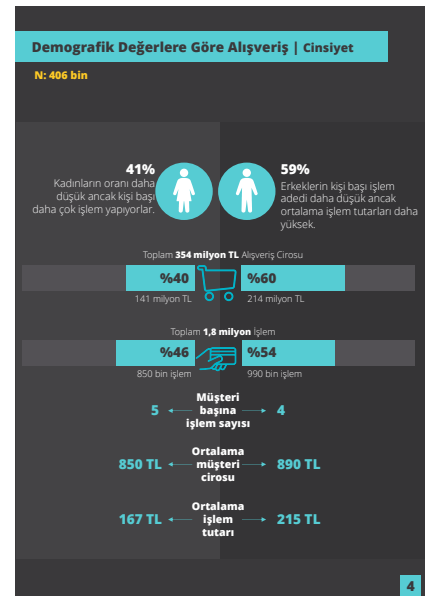
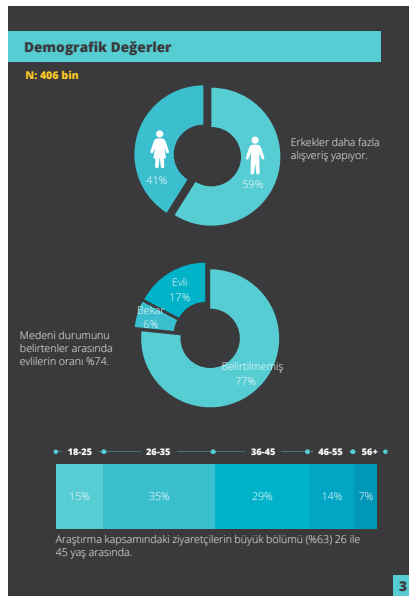
Açık'kart



miş. İncelenen 25 AVM'den elde edilen sonuçlar, AVM başına ortalama cironun ise 14 milyon TL olduğunu ortaya koyuyor. Buna göre AVM başına günlük ciro da 26 bin TL'ye denk geliyor. Yine söz konusu rakamların sadakat programları, çekiliş ve kampanyalar kapsamındaki ciro ve işlemler olduğunu belirtelim. Yoksa AVM başına toplam ciroların çok daha yüksek olduğu bir gerçek...

İşlem sayısında kadınlar, ciroda erkekler önde

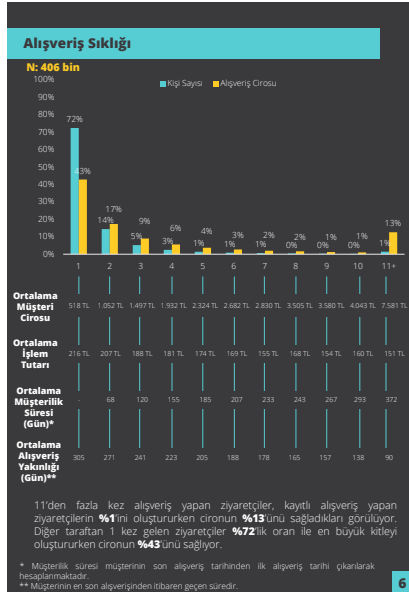
Araştırma kapsamındaki ziyaretçilerin yüzde 63 gibi önemli bir bölümünü 26 ile 45 yaş arasındaki tüketiciler oluşturuyor. Alışveriş yapanlar cinsiyetine göre incelendiğinde yüzde 59'unun erkekler, yüzde 41'inin de kadınlardan oluştuğu görülüyor. Kadınlar kişi başına daha çok iş-





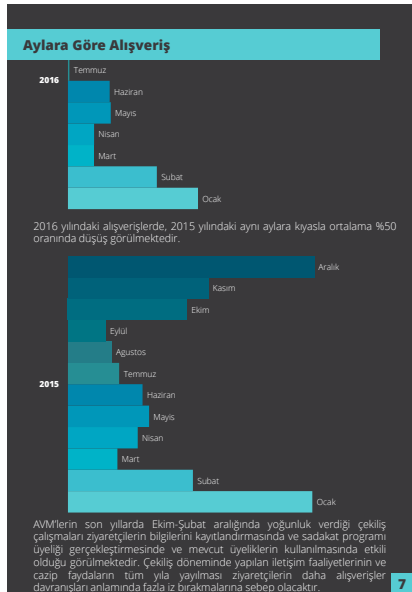
Demografik Değerlere Göre Alışveriş Yaş				
N: 406 bin				
Yaş	Ciro Payı	Ortalama İşlem Sayısı	Ortalama Müşteri Ciro	Ortalama İşlem Ciro
18-25	%11	3,6	673 TL	189 TL
26-35	%32	4,3	808 TL	186 TL
36-45	%31	5,0	919 TL	185 TL
46-55	%17	5,1	1.085 TL	215 TL
56-65	%7	4,9	1.057 TL	217 TL
66+	%2	4,2	894 TL	212 TL

En yüksek işlem sayısı 46-55 yaş arasındaki kitle tarafından gerçekleştirilmektedir. Yaş azaldıkça veya arttıkça işlem sayısı da düşmektedir. Aynı durum ortalama müşteri cirou için de geçerli olmakla birlikte 56-65 yaş arasında en yüksek işlem başına ciro gerçekleşmektedir.



lem yapıyor. Erkeklerin kişi başı işlem sayısı daha düşük olsa da ortalama işlem tutarları yüksek. 354 milyon TL'lik toplam harcamanın yüzde 60'ını (214 milyon TL) erkekler, yüzde 40'ını (141 milyon TL) kadınlar gerçekleştirmiş durumda. Müşteri başına işlem sayısına gelince; 850 bin işlem (yüzde 46) kadınlar, 990 bin işlem (yüzde 54) erkekler tarafından yapılmış. Müşteri başına işlem kadınlar 5, erkeklerde ise 4... Ortalama müşteri cirou kadınlar 850, erkeklerde 890 TL. Kişi başına ortalama işlem tutarı ise kadınlar 167, erkeklerde 215 TL.

Açık Kart'ın araştırmasına göre, en yüksek işlem 46-55 yaş arasındaki kitle tarafından yapıyor. Yaş azaldıkça veya arttıkça işlem sayısı da düşüyor. Aynı durum ortalama müşteri cirou için de geçerli olmakla birlikte, işlem başına en yüksek ciro 56-65 yaş arasında gerçekleşiyor.



"Kampanyalar tüm yıla yayılmalı"

25 alışveriş merkezinin aylık alışveriş cirolarına bakıldığında, 2016 yılındaki işlemlerde, 2015'in aynı aylarına kıyasla ortalama yüzde 50 düşüş dikkat çekiyor. AVM'lerin son yıllarda genelde ekim-şubat aralığında yoğunluk verdiği çekiş çalışmalarının, ziyaretçilerin bilgilerini kayıtlıdır ve sadakat programı üyeliklerinde ve mevcut üyeliklerin kullanılmasında etkili olduğu görülüyor.

Açık Kart yetkilileri, çekiş döneminde yapılan iletişim faaliyetlerinin ve cazip faydaların tüm yıla yayılmasının, ziyaretçilerin daha alışverişler davranışları anlamında daha fazla iz bırakacağı düşünülüyor.

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

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adres ve Fatura Bilgileri:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

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

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

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



ABD ile Çin arasında “tek boynuzlu at” savaşları

Microsoft, Apple, Google, Facebook... Birkaç “genius” (deha) tarafından ev garajlarında, öğrenci yurtlarında, teknoparklarda kurulan ve kısa zamanda milyar dolarlık büyüklüğe ulaşan şirketlerin hikayelerine alıştık. Şimdilerde ise sahne sırası FinTech’lerde...

Evet, finans sektörü için teknoloji üreten şirketlerin sayısı hızla artıyor. Hatta birçoğu birkaç yıllık geçmişlerine rağmen milyar dolarlık değere ulaştı. Değeri 1 milyar doların üzerinde olan FinTech girişimleri dünyada “unicorn” yani “tek boynuzlu at” olarak adlandırılıyor.

Business Insider tarafından derlenen listeye göre, şu anda dünyada değeri 1 milyar doların olan 27 FinTech girişimi bulunuyor. Listeyi şirketlerin pazar değerine göre hazırlayan Business Insider, şirketlerin faaliyet alanları ve neden önemli olduklarına dair kısa bilgileri de paylaştı.

Söz konusu listenin en dikkat çeken özelliği, en büyük değere sahip FinTech şirketlerinin Çin’de yoğunlaşması. İkinci sırada ise ABD, özellikle de Silikon Vadisi’ndeki şirketler yer alıyor.

Listenin ilk üç sırasını Çinli Alibaba’nın mobil ödeme şirketi Ant Financial (60 milyar dolar), Çinli P2P kredilendirme şirketi Lufax (18.5 milyar dolar) ve yine Çinli çevrimiçi alışveriş finansal servisleri sunan JD Finance (7 milyar dolar) paylaşıyor...

Ant Financial Alipay'in ve Çin'in en büyük ödeme sistemi

Değeri: 60 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Şirket, Alipay'in 450 milyon kullanıcısının mobil ödeme ağını çalıştırıyor.

Neden önemli: Ant Financial Alipay Çin'in mobil ödeme devî. Şirket, Alibaba'nın dışında e-ticaret zincirleri için kupon ve kartla ödeme yapılmasını sağlıyor.

Merkezi: Hangzhou, Çin

Kuruluş yılı: 2004

Aldığı yatırım tutarı: 4.5 milyar dolar



Lufax

Çinli kişiden kişiye borç verme platformu

Değeri: 18.5 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Çin'in kişiden kişiye finansman sağlayan en büyük platformu. 80 şehirde 100'den fazla işyerinde online operasyon yapıyor.

Neden önemli: Lufax kurulduğu günden bu yana 20

bin ayrı işlemle 2.5 milyar dolarlık finansman sağladı.

Şirket, ülkenin en büyük sigorta şirketi olan Ping An Insurance tarafından kontrol ediliyor.



Merkezi: Şanghai, Çin

Kuruluş tarihi: 2011

Aldığı yatırım: 1.69 milyar dolar



JD Finance

Online alışveriş için online finansman

Değeri: 7 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Online finansal servis hizmeti veriyor.

Neden önemli: JD Finance, Çinli online alışveriş zinciri JD.com'un yan şirketi. Şirket, JD.com'dan alışveriş yapanlara kredi kartıyla ödeme altyapısı hizmetini veriyor.

Merkezi: Chaoyang, Çin

Kuruluş tarihi: 1998

Aldığı yatırım: 1 milyar dolar

Qufenqi

Taksitle elektronik alışveriş hizmeti veriyor

Değeri: 5.9 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Çin'de online elektronik alışveriş yapanlara aylık taksitlerle ödeme imkanı sunuyor.

Neden önemli: Çin'in hızlı büyüyen ve satın almaya



tutkulu sınıfını hedefleyen şirket, kısa zamanda çok önemli miktarda işleme konu oldu. Birçok Çinli şirketin aksine yatırımcılar, bu sektörün hızla büyüme potansiyeline sahip olduğunu düşünüyor.

Merkezi: Pekin, Çin

Kuruluş yılı: 2014

Aldığı yatırım: 874 milyon dolar

Stripe

Online ödeme işlemi

Değeri: 5 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Küçük işletme ve şirketlerin internet üzerinden ödeme kabul etmelerini sağlıyor.

Neden önemli: Fitbit, Pinterest, Twitter, Salesforce.com, Lyft, The Guardian, Kickstarter ve Reddit gibi önemli kuruluşlar bu şirketle çalışıyor.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2010

Aldığı yatırım: 260 milyon dolar



SoFi

Öğrenci kredisi için refinansman sağlıyor

Değeri: 4 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Öğrencilerin borçlarının yapılandırılması, mortgage ve diğer kişisel borçlar için P2P finansman sağlıyor.

Neden önemli: 150 bine yakın üyesinin 10 milyar dolarlık borcunu finanse etti. Ancak SoFi gibi endüstriler online kredi büyümesindeki yavaşlamadan şikayetçi.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2011

Aldığı yatırım: 1.3 milyar dolar

Credit Karma

Ücretsiz kredi notu hesaplaması yapıyor

Değeri: 3.5 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Ücretsiz online kredi raporları sağlayan şirket, maliyetini müşterilerinin finansal odaklı reklamlarında yer alarak karşılıyor.

Neden önemli: 60

milyon kullanıcısı olan

şirketin yatırımcısı Google Capital.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2007

Aldığı yatırım: 368 milyon dolar



Oscar Health Online sağlık sigortası

Değeri: 2.7 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Obama yönetimi tarafından çıkarılan sosyal güvenlik ve sigorta uygulamasının ardından dijital sağlık sigortası hizmeti veriyor.
Neden önemli: Şirket 16 ay içinde 1 milyar dolar değerinde değerleme aldı.

oscar



Yatırım yapanları içinde PayPal kurucularından Peter Thiel, Goldman Sachs ve Asya'nın en zengin isimlerinden Li Ka-shing de bulunuyor.

Merkez: New York, ABD

Kuruluş tarihi: 2013

Aldığı yatırım: 727.5 milyon dolar

Mozido Mobil ödeme ve cüzdan sağlayıcısı

Değeri: 2.4 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Beyaz etiketli mobil ödeme, alışveriş ve pazarlama ürünü. Küçük işletmelerin müşterileri için sadakat puanları hizmeti de veriyor.

Neden önemli: Meksika, Güneydoğu Asya ve Afrika gibi gelişmekte olan pazarları hedefliyor ve bu ülkelerde tüketicilere bir basamak atlatarak mobil para hizmeti veriyor. Google'un eski CEO'su Eric Schmidt, TomorrowVentures aracılığıyla şirkete ilk yatırım yapan isimler arasında bulunuyor.

Merkez: New York, ABD

Kuruluş tarihi: 2005

Aldığı yatırım: 307.2 milyon dolar



Adyen Online ödeme işlemcisi

Değeri: 2.3 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Birden fazla yöntem ve işlemle ödeme kabul eden bir platform.

Neden önemli: Müşterileri arasında Facebook, Airbnb, Uber, SoundCloud Netflix gibi şirketler bulunuyor. Jack Dorsey ve Mark Zuckerberg gibi isimler tarafından desteklenen Iconiq Capital'den yatırım aldı.

Merkez: Amsterdam, Hollanda

Kuruluş tarihi: 2006

Aldığı son yatırım: 266 milyon dolar



GreenSky İşletmeler için tüketici finansmanı sağlıyor

Değeri: 2 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Özellikle küçük ve orta boy ölçekli işletmelerin müşterileri için tüketici finansmanı sağlıyor. Ev geliştirme, sağlık ve perakende alanlarında yoğunlaşmış durumda.

Neden önemli: GreenSky'nin iş ortakları arasında Home Depot, Room to Go, Mac Tools gibi ABD'nin önde gelen şirketleri var.

Merkezi: Atlanta, ABD

Kuruluş tarihi: 2006

Son aldığı yatırım: En az 150 milyon dolar



Klarna Online ödeme platformu

Değeri: 2.25 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Kullanıcı dostu mobil ve web üzerinden ödeme hizmeti veriyor.

Neden hareketli: Geçen yıl anavatani İsveç'te 9 milyar dolarlık toplam online ödemelerin yüzde 30'una denk işlemi yönetti. PayPal'ın yan kuruluşu olan Silikon Vadisi merkezi Sequoia Capital de yatırımcıları arasında yer alıyor.

Merkez: Stockholm, İsveç

Kuruluş yılı: 2005

Aldığı son yatırım: 291.3 milyon dolar



ZhongAn Insurance Çinli online sigorta şirketi

Değeri: 2 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Çin'in ilk online sigorta şirketi

Neden önemli: Alibaba'nın kurucusu Jack Ma, Tencent Başkanı Ma Huateng ve PingAn Başkan Ma Mingzhe gibi etkili isimler tarafından kuruldu. Şirket, Reuters'a göre bu yıl Çin'de 2 milyar dolarlık bir halka arz planlıyor.

Merkezi: Şangay, Çin

Kuruluş yılı: 2013

Aldığı son yatırım: 931.3 milyon dolar



Zenefits Küçük işletmelere İK çözümleri hazırlıyor

Değeri: 2 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Küçük işletmelerin maaş bordrosu, insan kaynakları yönetimi, sağlık sigortası ve şikayet yönetimini sağlayacak yazılımlar geliştiriyor. Sunduğu platform ücretsiz ancak gelirini sağlık sigortası brokerlerinin komisyonlarından sağlıyor.

Neden önemli: 2013 yılında 1 milyon dolar olan gelirini 2014 yılında 20 milyon dolara çıkardı. Ancak, bu yıl lisansı olmadığı için bazı yerlerde yaptığı sigorta satışı yüzünden değer yitirdi.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2013

Son aldığı yatırım: 583.6 milyon dolar



One97 Hindistan'ın en büyük mobil cüzdanı

Değeri: 2 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Hindistan'ın en büyük pazar yeri ve mobil cüzdan uygulaması olan Paytm'i geliştirdi. Bireylerin online olarak fatura ödemelerini ve alışveriş yapmalarını sağlıyor.

Neden önemli: Paytm'in 50 milyon kayıtlı cüzdan müşterisi var ve her gün 800 bin sipariş alıyor. Uber de şirketin partnerleri arasında yer alıyor.

Merkezi: New Delhi, Hindistan

Kuruluş tarihi: 2000

Aldığı son yatırım: 585 milyon dolar

Avant Credit Online kredi platformu

Değeri: 2 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Online kredi hizmeti veriyor.

Neden önemli: Şirket kurulduğu 2012 yılından bu yana 450 bin kişiye 2 milyar dolarlık kredi kullandı. Ancak, son zamanlarda online kredi sektöründe gözlenen yavaşlama Avant Credit'i de etkiledi.

Merkezi: Chicago, ABD

Kuruluş tarihi: 2012

Aldığı son yatırım: 654 milyon dolar

AVANT

Prosper P2P kredi platformu

Değeri: 1.9 milyar dolar

Ne iş yapıyor:

Tüketiciler için kişiden kişiye borç veren bir pazar yeri platformu.

Neden önemli: 6 milyar doların üzerinde kredi kullandıran bir platform.

Destekçileri arasında Google'un eski CEO'su Eric Schmidt'in kurduğu, Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren Sequoia Capital ve Credit Suisse bulunuyor.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2005

Aldığı son yatırım: 354.9 milyon dolar

PROSPER

FinancialForce.com

Bulut temelli yönetim yazılımları üretiyor

Değeri: 1.5 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Bulut temelli finansal servis uygulamaları, faturalandırma, tedarik zinciri yönetimi, muhasebe gibi çözümler üretiyor.

Neden önemli: Aralarında Hewlett Packard, Lexmark gibi devlerin de olduğu çok sayıda şirket tarafından ürünleri kullanılıyor.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2009

Aldığı son yatırım: 193.9 milyon



TransferWise Uluslararası para transferi yapıyor

Değeri: 1.1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Bankalardan daha hızlı ve daha ucuz şekilde online uluslararası para transferi yapıyor.

Neden önemli: Şirket, kurulduğu tarihten bu yana 4.7 milyar dolarlık transfer gerçekleştirdi. Şu anda da ayda 783 milyonluk işleme imza

atıyor. Virgin Atlantic'in kurucusu Sir Richard Branson ve Silikon Vadisi fonlarından Andreessen Horowitz da şirketin yatırımcıları arasında yer alıyor.

Merkezi: Londra, İngiltere

Kuruluş tarihi: 2010

Aldığı son yatırım: 116.3 milyon dolar

TransferWise

Gusto

Online maaş bordrosu hizmeti

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Online maaş bordrosu yönetimi yapıyor

Neden önemli: ZenPayroll olarak bilinen eski ve küçük işletmeler için bulut tabanlı bordro ve vergi hesaplamaları yazılımları yapıyor. 25 binden fazla şirket tarafından ürünleri kullanılan Gusto'nun destekçileri arasında Google Capital de bulunuyor.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2011

Aldığı son yatırım: 161.1 milyon dolar



Funding Circle

Küçük işletmeler için P2P platformu sağlıyor

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Küçük işletmelerin P2P yöntemiyle kredi bulmasını sağlayan pazaryeri.

Neden önemli: Kurulduğu tarihten bu yana dünya çapında 2.5 milyar dolar, İngiltere'de ise 1.8 milyar dolarlık işleme imza attı. Şirketin yeni hedefi Amerika kıtasında büyümek.

Merkezi: Londra, İngiltere

Kuruluş tarihi: 2009

Aldığı son yatırım: 273.2 milyon dolar



Funding Circle





Kabbage Online kredi platformu

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Küçük işletmeler için online kredi sağlayan bir platform.

Neden önemli: Kabbage sosyal medya verilerini kullanarak 7 dakika içinde kredi notunu belirleyip kredi sürecini sonlandırabilecek bir altyapıya sahip. Santander Bank kısa bir süre önce platformun ortağı oldu.

Merkezi: Atlanta, ABD

Kuruluş tarihi: 2009

Aldığı son yatırım: 238.6 milyon dolar



Jimubox P2P kredi sağlayıcısı

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Küçük işletmeler ve tüketiciler için P2P (kişiden kişiye) kredi sağlıyor.

Neden önemli: Şirket son yıllarda Çin'de "internet finansmanı" olarak adlandırılan ve hızla büyüyen pazarın önemli bir temsilcisi konumunda.

Merkezi: Pekin, Çin

Kuruluş tarihi: 2013

Aldığı son yatırım: 131.2 milyon dolar



Coupa Software Bulut tabanlı harcama yönetimi

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Bulut tabanlı harcama yönetimi sistemleri geliştiriyor.

Neden önemli: Coupa, yazılımında sektöründe şirketlerin ve bireylerin maliyetlerini yönetme hizmeti veriyor ve kendisini "tasarruf servisi" olarak adlandırıyor.

Özellikle satış ekipleri maliyetlerin yüzde 80'ini bu servisi kullanarak yönetiyor.

Merkezi: Kaliforniya, ABD

Kuruluş tarihi: 2006

Aldığı son yatırım: 169 milyon dolar



Zuora Şirketler için hızlı abonelik servisi

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Şirketler için kolayca abonelikleri almalarını sağlayan yazılımları geliştiriyor.

Neden önemli: Financial Times'ın bulut depolama şirketi Box, Dell, DocuSign, ve ZenDesk gibi şirketler Zuora'nın servislerini kullanıyor.

Merkezi: San Francisco, ABD

Kuruluş tarihi: 2007

Aldığı son yatırım: 242.5 milyon dolar



China Rapid Finance Çinli P2P kredi sağlayıcısı

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Tüketiciler arasında borç verme işlemi yapıyor

Neden önemli: Çin'in en büyük tüketici kredisi sağlayan pazaryeri konumunda. Platform üzerinden bugüne kadar 4.7 milyon işlem karşılığında 4.4 milyar dolarlık finansmana aracılık etti. Şirketin ABD'de halka açılma planları da var.

Merkezi: Şanghay, Çin

Kuruluş: 2001 yılında kuruldu ancak 2011'de faaliyete başladı.

Aldığı son yatırım: 56 milyon dolar



Rong360 Finansal karşılaştırma sitesi

Değeri: 1 milyar dolar

Ne iş yapıyor: Finansal arama motoru

Neden önemli: Rong360, Çin'de önemli bir dalga haline gelen tüketiciler için ürünleri ve fiyatları karşılaştırma işlemini yapıyor. Şirketin yatırımcıları arasında Google, Apple ve WhatsApp'ın ilk yatırımcısı olan Sequoia Capital de bulunuyor.

Merkezi: Pekin, Çin

Kuruluş tarihi: 2011

Aldığı son yatırım: 258 milyon dolar

Bunlar da Avrupa'nın “tek boynuzluları”

Ağustos sayımızda Türkiye’de sayıları hızla artan start-up’ların aldıkları yatırımları paylaşmıştık. Bu araştırmamızın hemen ardından yatırım analizi çalışmalarıyla tanınan araştırma şirketi CB Insights, ülkeler bazında Avrupa’nın en çok yatırım alan teknoloji şirketlerini sıraladı. Söz konusu sıralamada Türkiye’den listeye giren girişim iyzico oldu.

Söz konusu araştırma, 2014’ten sonra en az 1 milyon dolar yatırım alan, borç finansmanı kullanmayan şirketleri kapsıyor. Renkli harita, Avrupa’da teknoloji yatırımlarının tüm Avrupa kıtasına yayılmış olduğunu gösteriyor.

Listede Spotify, 2.3 milyar dolar yatırımla ilk sırada yer alıyor. Alman Delivery Hero 1.3 milyar, Fransız BlaBlaCar ise 355 milyon dolarlık yatırımla onu takip ediyor. Çek Cumhuriyeti’nden güvenlik girişim AVAST Software, Hollandalı FinTech girişimi Adyen ise Avrupa’nın 100 milyon dolardan fazla yatırım alan girişimleri arasında dikkat çekiyor.

İrlanda, İspanya, Danimarka ve Slovakya gibi girişimciliği yeni özendirmeye başlayan ülkelerde de en az bir tane 100 milyon dolardan fazla yatırım alan girişim var.

Bu yılın birinci çeyreğinde 26.5 milyon, ikinci çeyrekte ise 7.5 milyon dolarlık yatırım toplayan iyzico sayesinde Türkiye, CB Insights’ın ülke sıralamasında 24’üncü oldu. Türkiye’nin altında Doğu Avrupa ülkeleri yer alırken, Batı ve Kuzey Avrupa ülkeleri ise haliyle listenin üst sıralarına yerleşmiş durumda. Araştırmanın ekosistemi en zayıf ülkesi ise Slovakya olarak açıklandı ve ülkenin en çok yatırım alan girişimi 1 milyon dolarla parola yönetim şirketi SaferPass oldu.

Aşağıda listelenen 33 özel teknoloji girişiminden yalnızca 7’si unicorn yani 100 milyon doların üzerinde yatırım alan şirket konumunda. Bunlar da Spotify, Delivery Hero, BlaBlaCar, FarFetch, Adyen ve Avast olarak sıralanıyor. ☺

CB Insight tarafından hazırlanan ve Avrupa’nın en çok yatırım alan teknoloji şirketleri sıralamasında Türkiye’den iyzico, 24’üncü sırada yer aldı. 33 şirketin bulunduğu listede sadece 7 şirket, 100 milyon doların üzerinde yatırım alarak “unicorn” unvanını kazandı...



AVRUPA'NIN EN ÇOK YATIRIM ALAN GİRİŞİMLERİ

- 1 Spotify (İsveç)
- 2 Delivery Hero (Almanya)
- 3 BlaBlaCar (Fransa)
- 4 FarFetch (Birleşik Krallık)
- 5 ru (Rusya)
- 6 Adyen (Hollanda)
- 7 Future Finance (İrlanda)
- 8 Cabify (İspanya)
- 9 Trustpilot (Danimarka)
- 10 Avast (Çek Cumhuriyeti)
- 11 NEXThink (İsviçre)
- 12 Vinted (Litvanya)
- 13 TTTech Computertechnik (Avusturya)
- 14 CCP Games (İzlanda)
- 15 M-Files (Finlandiya)
- 16 poLight (Norveç)
- 17 Carmudi (Lüksemburg)
- 18 DocPlanner (Polonya)
- 19 UniPlaces (Portekiz)
- 20 Itineris (Belçika)
- 21 ShopFully Group (İtalya)
- 22 com (Güney Kıbrıs)
- 23 Lingvist (Estonya)
- 24 Iyzico (Türkiye)
- 25 ADASWorks (Macaristan)
- 26 CloudPayments (Letonya)
- 27 Busfor (Ukrayna)
- 28 Pollfish (Yunanistan)
- 29 Gjirafa (Arnavutluk)
- 30 NETOPIA Systems (Romanya)
- 31 Oddsium (Malta)
- 32 Content Insights (Sırbistan)
- 33 SaferPas (Slovakya)

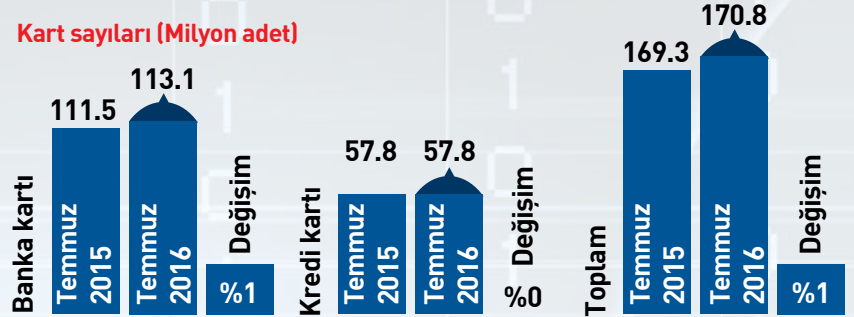
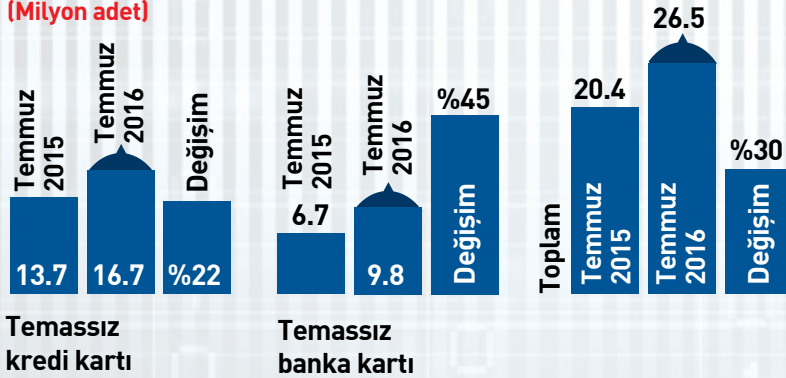
Temmuz ayında 48.5 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

TABLO 1

Temmuzda toplam banka ve kredi kartı sayısı 170.8 milyon oldu

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) Temmuz 2016 sonu verilerine göre, Türkiye genelinde kullanılan banka ve kredi kartlarının sayısı 170.8 milyon seviyesinde oluştu. Bu sayının 113.1 milyonunu banka kartları, 57.8 milyonunu da kredi kartları oluşturuyor. 2015 yılının aynı ayına göre banka kartlarında yüzde 1 artış kaydedilirken kredi kartları neredeyse aynı seviyelerde kaldı. Asıl dikkati ise Haziran 2016 sonu itibarıyla 174.5 milyon olan toplam kartı sayısında gerçekleşen yüzde 2 azalma çekti. Bu sırada dış gelişmenin başlıca sebebi ise faaliyet izinleri iptal edilen Bank Asya'nın tasfiye süreci nedeniyle yaklaşık 1.2 milyon adet kredi kartı ve 2.9 milyon adet banka kartının kullanımdan kaldırılması oldu.

Kart sayıları (Milyon adet)

Temassız kart sayısı
(Milyon adet)

TABLO 2

Temassız kartların istikrarlı büyümesi sürüyor

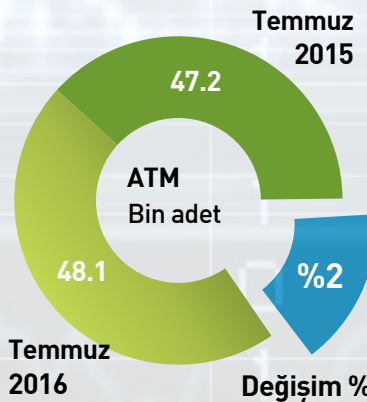
BKM verileri, Temmuz 2015 sonunda 13.7 milyon olan temassız özellikli kredi kartı sayısının, son 1 yılda yüzde 22 artışla 16.7 milyon seviyesine ulaştığını ortaya koyuyor. Aynı dönemde temassız özellikli banka kartı sayısı yüzde 45 artışla 9.8 milyon oldu. Toplamda ise Temmuz 2016 sonu itibarıyla temassız banka ve kredi kartı sayısı 26.5 milyon buldu.

TABLO 3

ATM sayısında yüzde 2 artış var

Bankalararası Kart Merkezi'nin Temmuz 2016 sonu verilerine göre, Türkiye genelinde hizmet veren ATM sayısı 48.1 bin seviyesinde oluştu. Bu rakam, geçen yılın aynı dönemindeki 47.2 bine göre yüzde 2 artışa karşılık geliyor.

ATM sayısı (Bin adet)



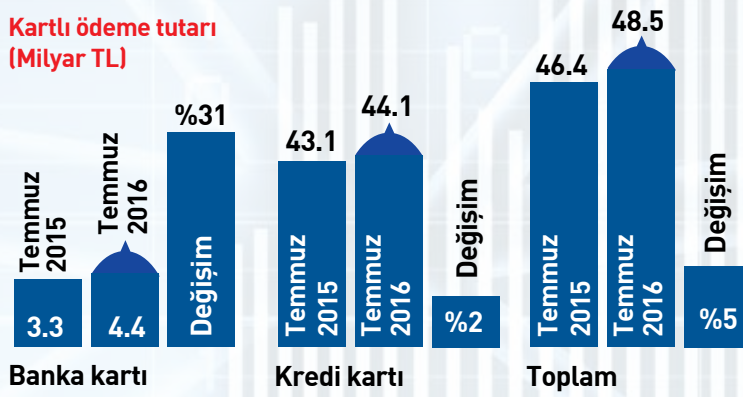
TABLO 4

Taksitli ödeme tutarı yüzde 2 azaldı

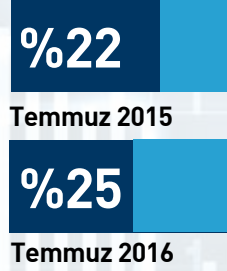
2016 yılı temmuz ayında banka ve kredi kartlarıyla yapılan toplam ödemelerin tutarı, 2015'in aynı ayına göre yüzde 5 artışla 48.5 milyar TL oldu. Aynı dönemde banka kartlarıyla yapılan ödemeler yüzde 31 artışla 4.4 milyar, kredi kartlarıyla yapılan ödemelerse yüzde 2 artışla 44.1 milyar TL'ye ulaştı. Kredi kartlarıyla yapılan 44.1 milyar TL'lik ödemenin yüzde 24'üne karşılık gelen 10.8 milyar TL'yi taksitli tutar oluşturdu. Taksitli ödemelerin tutarında 2015 yılının temmuz ayına göre yüzde 2 azalış dikkat çekti.



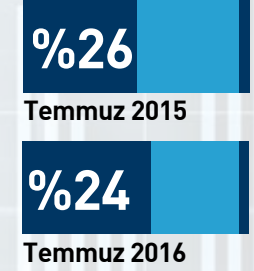
Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



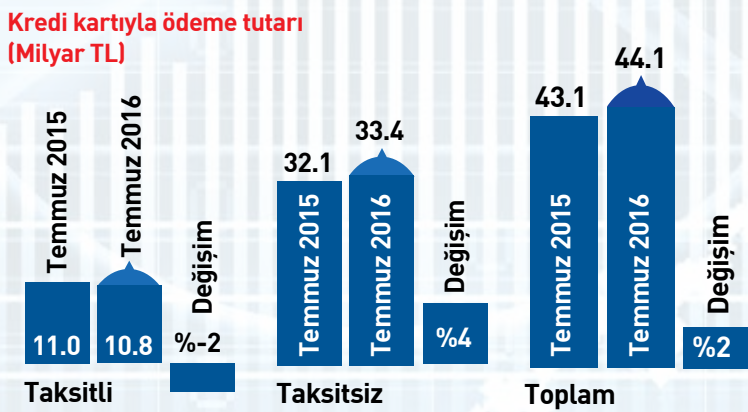
Banka kartlarının kartlı ödeme adedindeki payı



Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemelerindeki payı



Kredi kartıyla ödeme tutarı (Milyar TL)





Apple Pay, Avustralyalı bankalara karşı ilk raundu kazandı

Avustralyalı bankalar ile Apple Pay savaşında şimdilik galip ABD'li şirket oldu. Dört Avustralya bankası, Apple'ın iOS altyapısının tekel oluşturduğunu ve şirketin yüksek komisyon istediğini belirterek kamuya şikayet dilekçesi vermişti. Bankalar kendilerinin oluşturacağı NFC sistemine izin verilmesini istiyor



Ödeme dünyasında yeni bir dönemin başlangıcı olarak görülen Apple Pay, Samsung Pay gibi uygulamalar tepkilere de yol açabiliyor. Bunun en somut örneği Avustralyalı bankalar ile Apple Pay arasında yaşanan dava süreci oldu...

Apple Pay'in Kasım 2015 tarihinde Avustralya'da resmi olarak kullanılmaya başlamasının ardından dört banka bir araya gelerek Apple'ı Avustralya Rekabet ve Tüketici Komisyonu'na şikayet etmişti. Commonwealth Bank, National Australia Bank, Westpac ve Bendigo, Avustralya Rekabet ve Tüketici Komisyonu'na kendilerinin sunacağı NFC ödeme sisteminin kabul görmesi için de başvuruda bulunmuştu. Bu Dört banka, Apple'ın Avustralya için American Express ile ortaklaşa kurduğu NFC altyapısına komisyon ödemek istemediklerini açıklamış ve haksız rekabetin uygulandığını dile getirmişlerdi.

Komisyon oranı yüksek bulundu

Bankalar, kendi dijital cüzdan uygulamalarını sunmak istiyor ve Apple'ın iPhone üzerinde uyguladığı sınırlamalara tabi

olmak istemiyorlardı. iOS cihazlarında NFC altyapısıyla ödeme sistemi konusunda Apple'ın tekel olduğundan şikayetçi olan bankalar, Google, Samsung ve Microsoft gibi dijital cüzdan uygulamalar sunan diğer firmaların daha yapıcı davrandıklarını ve Android platformu üzerinde sorun yaşamadıklarını dile getirmişlerdi. Şikayet edilen bir diğer konu da Apple'ın istediği komisyon oranının yüksek oluşuydu...

"Karar için henüz erken"

Kısa bir süre önce söz konusu şikayet görüşüldü ve Avustralya Rekabet ve Tüketici Komisyonu, "Böylesi köklü bir değişiklik kararı almak için henüz erken" yanıtını verdi. Komisyon, bankalara düzgün işleyen Apple Pay altyapısının yerine kendi altyapılarını kurmalarının zaman alacağı, şu an için böyle bir girişimde bulunmanın erken olduğunu bildirdi. Komisyon, incelemenin tam olarak yapılabilmesi için birkaç ay daha geçmesi gerektiğini belirtse de bu eğilimin değişmeyeceğinin sinyallerini vermiş oldu.



KÜRESEL ÖDEME GÜVENLİK STANDARTLARI GÜNCELLENDİ

PCI Security Standards Council (PCI SSC), küresel veri güvenlik standardı için bir güncelleme yayınladı. Konsey, müşterilerin ödeme bilgilerine yapılan saldırıların önüne geçmek için 3.1 adlı versiyonu 3.2'ye yükselttiğini açıkladı. PCI SSC Teknoloji Şefi Troy Leach, Avrupalı tüketicilerin kart ve biyometri verilerine ulaşmak için saldırılarda bir artış saptadıklarını söyledi. Leach, yeni sürüm olan 3.2'nin kart veri işleme ortamlarına idari erişimi olan herhangi bir personel için çok faktörlü kimlik doğrulama içerdiğini belirtti. Yeni versiyon, SSL ve erken TLS internet güvenlik protokolleri için gün sonu tarihleri etrafında kart verilerini toplayarak servis sağlayıcıları için güncellemeler de içerir. PCI SSC Genel Müdürü Stephen Orfei ise yeni sürümü daha 'olgun bir standart' olarak adlandırıyor. Orfei, "Yeni sürüm 3.2, kuruluşların kritik veri güvenliği denetimlerinin yıl boyunca güvenli kalması için gerekli olan açıklamalara sahip ve bunlar da süregelen



Stephen Orfei

güvenlik izleme sürecinin bir parçası olarak test edilmesini de sağlıyor" dedi. Konsey, manzaraya bakarak revizyonlar yapabileceğini de açıkladı. PCI DSS sürüm 3.1'ün kul-



lanımı 31 Ekim 2016 tarihinde sona erecek. Yeni versiyonunun ise tam verimli olarak kullanımı için kuruluşlara 1 Şubat 2018'e kadar süre tanınacak.



"HAPPY HOUR" SATILDI

Restoran ve bar gibi mekanlar için mobil ödeme hizmeti veren PaidEasy, Happy adlı uygulamayı satın aldı. Happy, kullanıcıların kendi aralarında "Happy Hour" adı verilen 60 dakikalık buluşma etkinlikleri gerçekleştiren bir uygulama... Kullanıcılar, Happy uygulaması aracılığıyla harita üzerinden çevresindeki etkinlikleri ve mekanları görebiliyor, yeni keşifler yaparak arkadaşlarını mekanlara davet ederek, özel indirimlere de sahip olabiliyor. ABD'nin büyük şehirlerinde çok sayıda kullanıcısı olan PaidEasy ise farklı bir yeme içme kültürü yaratma iddiasında. Kullanıcılar, yeni mekanları uygulama üzerinden keşfederek, mekanların Yelp puanlarını inceleyebiliyor ve buraya gitmek istediklerinde Uber entegrasyonu ile ulaşımını sağlayarak mekana gidebiliyor. Tüm bu işlemlerin ardından kullanıcı, PaidEasy üzerinden gerçek zamanlı ödeme yapıyor.



JAPON RAKUTEN DE BITCOIN'E MERAK SALDI

Japon e-ticaret devi Rakuten, Bitcoin hizmeti veren Bitnet adlı şirketi satın aldığını açıkladı. Rakuten, Bitcoin cüzdanı olarak hizmet veren Bitnet'e iki yıl kadar önce 14,5 milyon dolarlık yatırım yapmıştı. Kulislerde satın almadan önce Bitnet'in bir süredir zor durumda olduğu, bazı yönetici ve çalışanlarının işten ayrıldığı konuşuluyor. İngiltere Belfast merkezli Bitnet'in bir Ar-Ge merkezi olarak faaliyet göstermesi planlanıyor. Blockchain odaklı bir Ar-Ge merkezi olarak çalıştırılacak olan Bitnet, Rakuten'in e-ticaret ve finansal teknolojiler alanındaki hizmetlerine destek verecek.



İlk mobil ödeme SMS mesajıyla yapıldı



Dünya ödeme sistemleri pazarındaki ağırlığını giderek artıran ilk mobil ödemeyi hangi şirket, nerede uygulamaya soktu biliyor musunuz? Bu soruya yanıt verenlerin çoğunun bölge olarak ABD ya da Londra'yı söyleyeceğini tahmin etmek güç değil. Şirket olarak da büyük olasılıkla bir GSM operatörü ya da banka adının verilmesini bekleyebiliriz. Oysa yanıt çok şaşırtıcı... Evet, ilk mobil ödemeyi kullanan şirket Coca-Cola, yer ise Finlandiya'nın başkenti Helsinki.

İlk mobil ödeme, telefon mesajıyla gerçekleştirildi. Yıl 1997... Coca-Cola, Helsinki'nin merkezi yerlerinde bulunan 100'e yakın otomat makinesinde SMS ile satış yapmaya başladı. Müşteri önce makinede ürününü seçip bankaya cep telefonu ile mesaj gönderiyor, ödemenin yapılmasının ardından ürününü alıyordu. Bu işlemin banka tarafında ise Fin bankası Merita Bank yer alıyordu. Bu model, daha sonra birçok şirket tarafından kullanılmaya başlandı. Bu alandaki ikinci ürünse 1998 yılında Financial Times tarafından ödüle layık görülen Motorola ve Logica'nın çalışması oldu. İki şirket, e-ticaret sunucusunu hayata geçirdi. Aynı yıl cep telefonu siteleri dijital içerik satışına başladı. İlk ürünleri ise farklı zil melodileriydi. Bu melodileri satın alanlar ödemeleri telefon üzerinden yapıyordu. Bu işi baş-

latansa Finlandiyalı Radiolinja şirketi idi. 1999 yılında da Filipinler'den Smart Money ile Japon NTT DoCoMo's'un ortaklığıyla mobil ticaret için iki büyük ulusal ticari platform kuruldu...



verisoft, e-Fatura ve Yeni Nesil ÖKC TSM çözümlerini **THALES** nShield ürünleriyle güvence altına alıyor.



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

- Ağ Güvenliği Çözümleri
- Oracle ve Microsoft SQL Veri Tabanı Şifrelemesi
- PCI DSS Uyumluluk Çözümleri
- e-Ticaret ve Tokenization Çözümleri
- Uçtan Uca Şifreleme Çözümleri
- P3 EMV Veri Hazırlama Çözümleri
- TSM Güvenli Oda ve ÖKC Sertifika Çözümleri



THALES



verisoft

YTU Teknopark, AR-GE B1 N11 Esenler 34220 İstanbul
Tel: +90 212 483 72 72 Faks: +90 212 225 97 54
thales@verisoft.com / www.verisoft.com



Hoş geldin Troy!

Troy ile birlikte Türkiye kartlı ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başladı. Troy logosu banka kartlarımızın ve kredi kartlarımızın sağ alt köşesinde yerini aldı.

Troy'un arkasında bankacılıktaki bilgi birikimi, deneyimi ve teknolojisi ile Türkiye var. Bu yüzden adımız "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi"nden geliyor. Türkiye'nin "TR"si, Ödemenin "O"su ve Yönteminin "Y"sinden oluşan kısaltmayla ona "Troy" adını verdik. Troy, Türkiye'ye özel olacak, Türkiye kazanacak.

Türkiye'deki tüm POS, ATM ve e-ticaret siteleri 1 Nisan'dan itibaren Troy logolu kartlar ile işlem yapmaya hazır hale geldi. Çok yakında cüzdanlarımızda da Troy logolu kartları görmeye başlayacağız. Troy'u evinizde, işyerinizde ve tüm ödemelerinizde kullanabilirsiniz.



Şimdi sıra sizde!

Kartınız hangi bankadan olursa olsun ödeme yönteminiz Troy olsun

Troy, Türkiye'nin Ödeme Yöntemi