

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Aralık 2013 / Sayı: 32 / Fiyatı: 7 TL

www.psmmag.com



SEÇİM ZAMANI:

Nakitsiz
toplum mu
cari açık mı?



**5 kıtaya ödeme sistemleri
ihraç ediyor**

B | K | M

**Konya ulaşımda
temassız ödemede Londra'yı
geride bıraktı**



**MasterCard ile yeni bir
dünyanın kapılarını açıyor**



**Burhan
KARAÇAM**

İlk kredinin, ilk kredi
kartının, ilk ATM'nin
arkasındaki bankacı

200

**milyon Euro'luk
yazarkasa POS pazarı**

**ÖDEME
SİSTEMLERİNDE
DEVİRİM**

İtibarın numarası

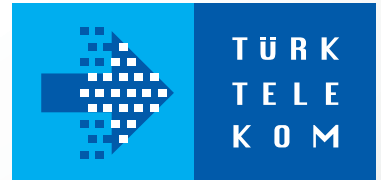


**İşte bu yüzden
Türkiye'nin en değerli markalarının
değişmeyen numarası da 444.**

Siz de şirketinize 444'lü bir numara alın,
Türkiye'nin her yerinden kolayca ulaşılan, itibarlı bir
şirket numarasına kavuşun. Hem de 444'lü numarası
olmayan rakiplerinizin önüne geçin.

Sınırlı sayıdaki 444'lü numaralara
sahip olmak için hemen Türk Telekom
ofislerine başvurun.

444 başka numaralara benzemez.
Kolay hatırlanır, zor unutulur.





Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Merhaba,

PSM'nin yeni ve çok farklı bir sayısını tutuyorsunuz elinizde. 'Fark'tan kastımız sayfa tasarımları, mizanpajı, yazı karakterleri ya da görselleri değil...

Elbette bu anlamda da değişiklikler yaptık. Önümüzdeki sayılarda da olacak. Amacımız, sizlere kolay okunur ve görsel açıdan daha zengin bir dergi sunmak. Ancak, bu yeni sayımızda da göreceğiniz gibi, asıl farkımız içeriğimiz olacak.

PSM, bundan böyle hem klasik anlamda bir sektör dergisi olmayacak hem de klasik anlamda bir sektör dergisi olacak...

"Nasıl yani" dediğinizi duyar gibiyiz.

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

Evet, PSM klasik, daha doğrusu gerçek anlamda bir sektör dergisi olacak. Belli bir disiplini olacak ve ödeme sistemleri sektörünün tüm temsilcilerini kapsayacak. Ancak öncelikli amacı, ödeme sistemlerinin bütün aktörleriyle birlikte sektörün vizyon kazanmasına katkıda bulunmak olacak. Bunun için de içeriğin önemli bir kısmını sektöre yol gösterecek, ufuk açacak haberler, dosyalar, röportajlar oluşturacak.

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

Ancak bunun da bir avantaj olduğuna karar verdik. Çünkü öğrendikçe heyecanlandık; heyecanlanınca yeni şeyler öğrenme şevkimiz arttı. Sonra bu heyecanı sayfalarımızda sizlere de yansıtmaya çalıştık. Ama klasik sektör dergileri gibi başkalarına da "öğretme" kaygısı gütmeyen... Zaten gazeteciliğin de tanımı bu değil mi?

Bu heyecanın bitmemesi, şevkimizin daha da artması için siz sektör temsilcilerinin, okurlarımızın desteğine ihtiyacımız var. Bizi bu yolda yalnız bırakmayacağınıza eminiz.

Herkeseye keyifli okumalar



www.psmmag.com

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

Barış Bekar
bbekar@finansgundem.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Filiz Sonmaz

ART DİREKTÖR
Halil Günüş

HABER MERKEZİ

**Fatih Rençberler, Selin Paratutmaz,
Burak Taşçı, Murat Demirbağ**

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER

**Fatih Tombuloğlu (Paris),
Sinem Büber Singh (New York), Özlem
Aydın (Londra), Zeynep Turan (Roma)**

FOTOĞRAF

Sinan Özel

ARŞİV VE ABONE SORUMLUSU

Özlem Özen
oozen@gundemmedyagrubu.com

REKLAM REZERVASYON

Neriman Aracı
naraci@psmmag.com

YÖNETİM YERİ

Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181, Efser Han Kat: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212.255.32.92-93-94
Faks: 0212.238.72.07

BASKI

Ömür Matbaacılık A.Ş.
Beysan Sanayi Sit. Birlik Cd. No:20
Haramidere/Beylikdüzü-İstanbul Tel: 0212 422 76 00

DAĞITIM

TELEKURVE: 0212 295 66 66

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.

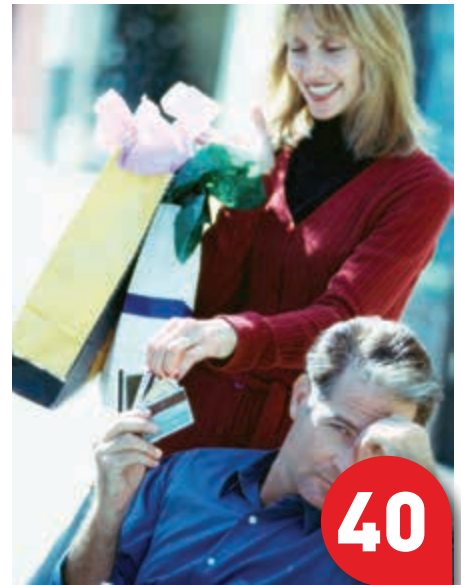
İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2013

6



40



24



20





34

AYIN EKİBİ

VakıfBank: 3 milyon kredi kartı, 125 bin POS, 114 bin üye işyerini yöneten ekip

6 KISA KISA & VİTRİN
Temassız kartın örnek ili: Konya

18 MEDYA
PSM, Gündem Medya Grubu çatısı altında

20 KAPAK
MasterCard, Provus'u neden aldı?

24 SÖYLEŞİ
Türkiye'yi krediyle, kartla, ATM'yle tanıştıran bankacı...

27 KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK
Engelsiz bankacılığın öncülüğünü Yapı Kredi yapıyor

28 BAŞARI ÖYKÜSÜ
Şile Plajı'nda doğan ödeme sistemleri devri

32 LOUNGE
Wings sahipleri havalimanında da ayrıcalıklı

40 DOSYA
Kredi kartlarında yeni dönem

48 SÖYLEŞİ
ATM'nin babası Diebold, yeni ürününü Türkiye'de tanıttı

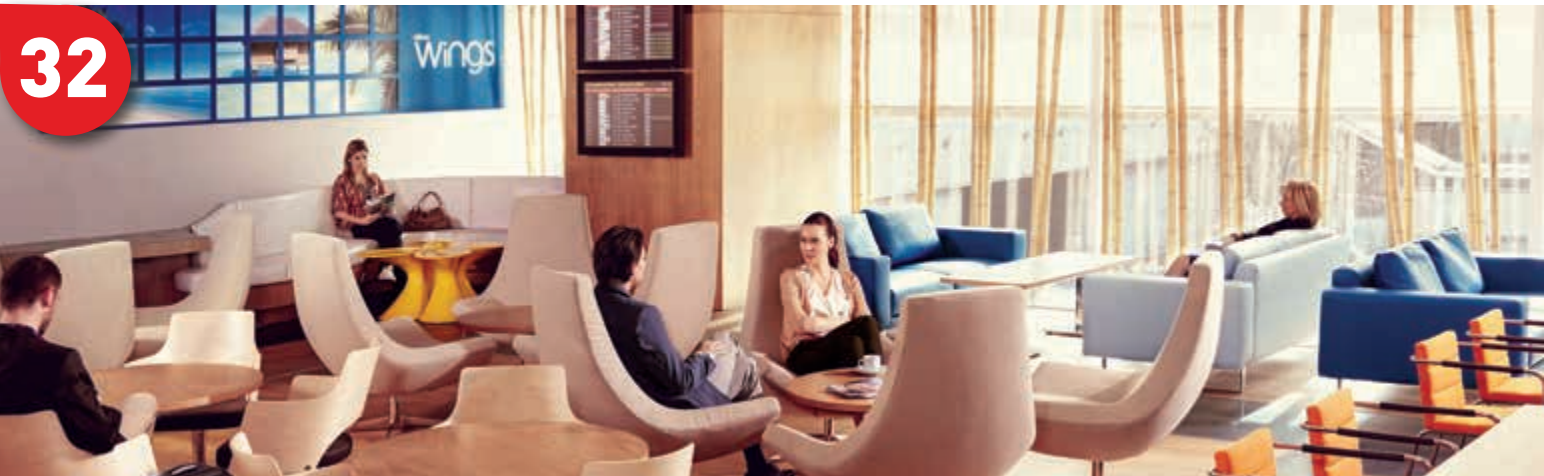
52 İNFO
200 milyon Euro'luk yazarkasa POS pazarı

60 VİZYON - KIVANÇ ONAN
POS sistemlerinin geleceği

62 EXTRE
Plastik kart sayısı 155 milyona ulaştı

64 DÜNYADAN
Banka kartları kredi kartını geçti

66 Bitcoin: Balon mu, geleceğin parası mı?



32

► İş Bankası mobil'i kullananlar kazanıyor



İş Bankası'nın 18 Kasım - 31 Aralık 2013 tarihleri arasında geçerli olacak kampanyasında, yıl sonuna kadar İşÇep, İşWap veya İşPad'i kullanan müşterilerine 50 Apple iPhone 5c ve 50 adet de Samsung Galaxy Note 3 hediye edecek. Söz konusu mobil kanalları yılbaşına kadar kullananlar haftada bir kez çekiliş hakkı olmak üzere toplamda en fazla 6 adet çekiliş hakkı kazanacak. İş Bankası kredi kartı olan, müşteri numarası olmayan müşteriler de İş Bankası'nın mobil uygulaması

İşÇep'e kredi kartı numarası ve kredi kartı şifresiyle giriş yaparak kampanyaya katılabilecek. Bireysel ve ticari müşteri numarası ve şifresiyle giriş yapanlara haftada bir kez çekiliş hakkı verilecek. Mobil cihazında İşÇep uygulaması olmayanlar isbank.com.tr/indir adresinden ya da cep telefonunun uygulama mağazasından uygulamayı indirebiliyor.



► Türkiye Finans, iOS'ta en beğenilen mobil banka

Türkiye Finans'ın mobil şubesi, Pozitron'un hazırladığı "Türkiye'de Mobil Bankacılık Uygulamaları" raporunun "En Beğenilen Mobil Bankacılık Hizmeti" listesinde birinci sırada yer aldı. İşlem sayısı, kullanıcı deneyimi, tasarım ve yazılımsal hatalar açısından müşteri oyları ve yorumlarının değerlendirildiği çalışmada, Türkiye Finans'ın iOS bankacılık hizmeti en başarılı uygulama oldu. Türkiye Finans Genel Müdürü Derya Gürerk, "Türkiye Finans



olarak uygulama bazlı mobil şubemizin ilk versiyonunu nisan ayı içinde iPhone kullanıcılarının hizmetine sunduk. Mobil bankacılık projemizin Android, Windows 8 ve tablet versiyonları ile HTML5

için çalışmaları da hızla devam ediyor. Tüm çalışmalarımızda müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini en üst düzeyde karşılamayı hedefliyor, projelerimizi bu doğrultuda hayata geçirmeye devam ediyoruz" dedi.



► KENTCARD AYRICALIKLARI

Konya'nın yeni çekim merkezi Kentplaza, Kentcard ile ziyaretçilerine avantaj ve sürprizler sunmaya devam ediyor. 19 Kasım 2013-14 Şubat 2014 tarihleri arasında Kentcard sahipleri, Kentplaza'dan yapacakları en az 75 TL'lik alışverişle, çok sayıda hediye için verileceği çekilişe katılma şansı yakalayacak. 21 Şubat 2014 tarihinde saat 14.00'te Kentplaza'da yapılacak çekiliş sonucunda; 1 kişi Mercedes C-180 Coupe AMG otomobil, 5 kişi iPhone 5 ve 5 kişi de iPad mini kazanacak.



► R2 SERVİS'İN 'YILDIZLAR TAKIMI' ANTALYA'DA BULUŞTU

Bilgi teknolojileri, ev elektroniği, iklimlendirme cihazları, ödeme kaydedici cihazlar, güç elektroniği gibi farklı alanlarda entegre hizmetler, proje tasarımı, uygulama, bakım-onarım, kurulum, garanti ve satış sonrası destek hizmetleri veren R2 Elektronik Servis'in 81 ilde 360 noktada hizmet veren servis ve satış noktaları Antalya'da bir araya geldi. Akfa Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Aktaş, R2 Servis ve Profilo Ödeme Sistemleri İcra Kurulu Başkanı Veli Tan Kırtış, R2 Servis Genel Müdürü Fulya Etkin ve Profilo Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Tunç Sarıbay'ın katılımıyla düzenlenen "Yıldızlar Takımı" buluşmasında 2013 yılı değerlendirildi, 2014 vizyon ve hedefleri katılımcılarla paylaşıldı.

YENİ NEO. ALIŞVERİŞTE HESABINI BİLENLERİN BANKA KARTI.

31 Aralık'a kadar Akbank üye işyerlerinde
50 TL ve üzeri alışveriş yapın, **%5 indirim** hesabınıza yatsın.
İşte bu da Neo farkı.



Kampanyaya
kayıt için
NEO yaz
4566'ya
gönder



Kampanya 1 Kasım-31 Aralık 2013 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanyadan kayıt işleminden sonra faydalanılır. Mevcut Neo sahipleri bu kampanyadan faydalanabilir. **Bir müşteri bir işlemde en fazla 5 TL, tüm kartlarıyla toplamda 40 TL indirim kazanabilir.** İndirim tutarı 2 işgünüde işlemin yapıldığı açık vadesiz mevduat hesabına iade edilecektir. Kazanılan indirim tutarı Akbank Direkt ve ATM'de hesap hareketlerinden görüntülenebilir. İndirim kazanımı gerçekleşen işlem iptal veya iade edilirse verilen indirim tutarı geri alınacaktır. Aynı gün aynı üye işyerinde yapılan işlemlerin ilki ödüllendirilir. Chip-para kullanımları, Neo Business, iade ve nakit çekim işlemleri kampanyaya dahil değildir. SMS tutarı KDV ve ÖİV dahil Turkcell için 0,65 TL, Avea için 0,50 TL, Vodafone için 0,40 TL'dir. Kampanyadan SMS gönderen ilk 50.000 müşteri yararlanır. Akbank üye işyerinde, Akbank POS'u ile işlem yapılmaması Akbank T.A.Ş.'nin sorumluluğunda değildir. Akbank T.A.Ş. kampanyayı durdurma ve değiştirme hakkını saklı tutar.



TV üzerinden interaktif alışveriş

TTNET'in yeni dönem TV platformu Tivibu, iş ortakları MasterCard ve CordisNetwork ile birlikte televizyon üzerinden e-ticaret dönemini başlattı. Tivibu ev kullanıcıları Tivibu Çarşı uygulamasıyla artık televizyon ekranı üzerinden ve sadece Tivibu kumandasını kullanarak alışverişlerini yapabilecek. Tivibu ev kullanıcıları, Tivibu Çarşı içinde yer alan farklı markaların mağazalarını ziyaret ederek, kataloglardan ürün detaylarını inceleyebiliyor. Kullanıcılar beğendikleri ürünleri MasterCard logolu tüm kredi kartları aracılığıyla güvenli bir şekilde satın alıyor. CordisNetwork, TTNET, MasterCard ve banka sistemlerinin ana bütünleştiricisi ve çözümün ödeme sistem sağlayıcısı olarak TTNET müşterilerine elektronik cüzdan ile güvenli alışveriş olanağı sağlıklı ve çözümün işletim ve yönetimini gerçekleştiriyor.

'ManageATM' ile uzaktan yönetim kolaylığı

Cardtek şirketlerinden CredoWork 'ManageATM' adıyla şube dışı ATM'ler için altyapı izleme-yönetim cihazı üretti. İlgili cihazla bankalar şube dışında bulunan ATM'lerine çok daha kolay ve hızlı erişim sağlayarak, maliyet ve iş gücü avantajı elde edecek. Esneklik, raporlama olanağı, ihtiyaçlar doğrultusunda gerekli revizyonların yapılabilmesi, merkezi yönetim yazılımı, online şifre doğrulama gibi özellikleriyle dikkat çeken CredoWork 'ManageATM' dış alarm ünitesi, ATM gövde sıcaklığıyla gövde sarsıntı sensörü, giriş kimlik doğrulama paneli ve enerji sarfiyatı ölçümüne de sahip. Ürün, ayrıca elektrik kesintilerini, UPS bypass durumunu ve tanımlanan sınır değerler üzerindeki ve altındaki elektrik sorunlarını merkeze haber vererek üst düzeyde güvenlik sağlıyor. Elektrik kesintilerinde dört saat süre iletişim olanağı sağlayan ürün, müşterileri için fark yaratarak, hızlı hizmet sunmayı ve ciddi bir tasarruf sağlamayı hedefleyen bankalar için büyük önem taşıyor.



ARVENTO, YİNE FAST50 LİSTESİNE GİRDİ

Araç takip sistemleri pazarında faaliyet gösteren Arvento Mobile Systems, bu yıl dördüncü kez Deloitte

Teknoloji Fast50 Programı'nda

'Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Şirketleri' arasındaki yerini aldı. 2008-

2012 yılları arasında

net satış gelirlerinde

kaydettikleri büyümeye göre değerlendirilen Deloitte Teknoloji

Fast50'de 2008 yılından bu yana yer alan

Arvento, 2013 yılının başından bu yana ulusal ve uluslararası kuruluşlar tarafından 5 kez ödüllendirildi. Türkiye'de geliştirip ürettiği teknoloji ile 22 ülkede daha faaliyet gösteren Arvento, Türkiye, Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri'ni kapsayan coğrafyada, araç takip sistemleri alanında pazar lideri konumunda bulunuyor.



"İlk kartım" ile bilinçli harcama dönemi



"Bizce Mümkün" anlayışı ile yeni bir hizmete imza atan Finansbank, ilk defa kredi kartı alan müşterilerinin farklı ihtiyaçlarını dikkate alarak İlk Kartım / Bilinçli Harcama Hareketi'ni başlattı. İlk Kartım sahipleri, limit sorgulama, borç hatırlatma servisi gibi özellikleriyle kartla yaptıkları harcamaları kolaylıkla kontrol edebiliyor, bütçelerini bilinçli yönetiyor. Finansbank Bireysel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Erkin Aydın, "Program kapsamında, ilk kez kart alanların bankacılık sistemiyle tanışması nedeniyle, özel bir iletişim dili ve bilinçlendirici bir yaklaşım sunuyoruz. Hedefimiz, bilinçli kart kullanıcıları olmalarını sağlamak. Bu amaçla Finansbank "İlk Kartım" programına borç ve ödeme zamanlarını hatırlatma servisini ekledik. Böylece gecikme nedeniyle ortaya çıkabilecek borç yükünü ortadan kaldırmayı hedefliyoruz. Ayrıca özel web sitesinde yer alan, bütçe yönetimi ve kart kullanımına ilişkin önemli bilgiler ile toplumumuzun finansal okur yazarlığını artırmayı amaçlıyoruz" dedi.



Asya Emeklilik

Bireysel Emeklilik Festivali

31 Aralık 2013'e kadar Asya Emeklilik'e katılan herkes, BESTival kapsamında %25 Devlet Katkısı'nın yanında daha pek çok avantaja sahip oluyor. Siz de hemen BESTival'e katılın, fırsatları kaçırmayın!

Bireysel Finansman Dosya Masraflarında %50 İndirim

Kart Aidatı YOK

Hesap İşletim Ücreti YOK

Şubesiz Bankacılıkta EFT, Havale Ücreti YOK

250₺'ye varan AsyaPuan

SMS Asya Emeklilik'e katılmak için **BES** yazıp **2792**'ye **mesaj atın.**

ASYA EMEKLİLİK
asyaemeklilik.com.tr

4 Kasım 2013-31 Aralık 2013 tarihleri arasında Bireysel Emeklilik sözleşmesini Asya Emeklilik'ten yaptırarak, 1 yıl düzenli katkı payı ödemesi yapan, yeni (ilk kez Asya Emeklilik müşterisi olan) bireysel katılımcılar; AsyaCard kredi kartı üyelik ücreti muafiyeti, Bank Asya hesap işletim ücreti muafiyeti, İnternet, ATM, Telefon Bankacılığı ve AsyaCep şubeden yapılan para transferlerinde % 100 indirim, şube kanalıyla yapılan para transferlerinde, konut ve taşıt finansman masraflarında, kiralık kasada ve 25 yapraklı çek karnesinde % 50 indirim kazanacaklardır. Katkı payı ödemesinin yapılmadığı andan itibaren kazanılan faydalar geçersiz olacaktır. Katılımcılar, katkı payını AsyaCard ile ödemeleri halinde, ilk ay ödediği katkı payının % 25'i kadar AsyaPuan kazanabileceklerdir. En fazla 250 TL değerinde AsyaPuan kazanılabilir. AsyaPuan kazanılması için 1 yıl boyunca her ay asgari 200 TL katkı payı ödemesi gerekmektedir. Katkı payı ödemesi 1 yıldan önce ilk katkı payı ödemesinin altına düşerse hediye verilen AsyaPuan kredi kartına borç olarak yansıtılacaktır. Kampanya tarihleri aralığında Kurumsal Finansman Desteği kullanan Köbi müşterilerimiz de avantajlı fon kullanım oranları ve komisyonlarımızdan yararlanabileceklerdir. Bireysel müşterilerimiz için kredi kartı üyelik ücreti muafiyeti BES sözleşmesi süresince, diğer avantajlar bir yıl boyunca geçerli olacaktır. Aktarım yapılan sözleşmeler kampanyaya dahil değildir. Kampanya hakkında detaylı bilgi için www.bankasya.com.tr

► Enpara.com 3 milyar TL mevduata ulaştı



Finansbank tarafından hayata geçirilen ve temel bankacılık hizmetlerini fiziksel şubeleri kullanmaksızın sadece dijital kanallar üzerinden yapma imkanı sunan ilk ve tek bireysel bankacılık uygulaması Enpara.com, birinci yılını kutluyor. Sistem, hizmete girdiği ekim 2012'den bu yana 110 bin müşteriye ve 3 milyar TL'yi aşan mevduat hacmine ulaştı. Finansbank Enpara.com Direktörü Elsa Pekmez Atan, "Ulaştığımız bu rakamlardan daha önemlisi, sayısız müşteri teşekkürü alan Enpara.com'un yüzde 99.7 oranında müşteri memnuniyeti yakalamasıdır. Birinci yılımıza özel olarak, aylık 500 TL'ye kadar internet alışverişlerinin yüzde 20'si nakit olarak iade ettiğimiz bir kampanyayla müşterilerimize teşekkür ediyoruz. Müşterilerin bankalarından beklentilerini yükseltmek ve her zaman müşterilerimize benzersiz fırsatlar sunmak istiyoruz. 2014 yılında da müşterilerimizi memnun etmeye devam edeceğiz; onların ihtiyaç ve taleplerini dinleyerek, kredi kartı gibi yeni ürünler ve yeni fırsatlar sunacağız" dedi.

Finansbank Enpara.com, bir yılda ulaştığı başarıyı ulusal ve uluslararası ödüllerle de taçlandırdı. Enpara.com'un kazandığı ödüller arasında 'En iyi web tasarımı' dalında Altın Örümcek, finans sektöründe en etkin iletişim kampanyası dalında Altın Effie ve 7 dalda Uluslararası Stevie İş Dünyası Ödülü bulunuyor.

► n11.com'dan üyelerine "11 Güvence"

5 bine yakın sanal mağazada, 5 milyonu aşkın ürün sunan n11.com, daha güvenli alışveriş deneyimi yaşamaları için üyelerine "11 Güvence" veriyor. Tüketicilerin yüzde 90'ının online alışverişi tercih etme sebebini güvensizlik olarak belirleyen GfK 2012 Tüketici Araştırması sonuçlarını baz alan n11.com, online alışverişte güven olgusunu artırmak için '11 Güvence' başlıklı bir çalışmaya imza attı. Kişisel verilerin izin dışı iletişimde kullanımı, satıcı ve platform güvenilirliği, ulaşılabilirlik ve sahte-taklit ürün endişelerinin sıralandığı araştırma sonuçları doğrultusunda n11.com paydaşlarına verdiği taahhütleri platformda ilan ederek, uygulamalarını garanti ediyor. Bu 11 Güvence ile n11 taahhütleri şöyle sıralanıyor:

Güvence ile n11 taahhütleri şöyle sıralanıyor:

- Tüketicinin Yanında,
- Orijinal Ürüne yüzde 100 Destek,
- 7/24 Çağrı Merkezi,
- Ödeme Koruma Sistemi,
- Onaylanmış Satıcılar,
- Kişisel Veri Güvenliği,
- Dinle-Anla-Uygula,
- Kullanıcı Odaklı Hizmet.



► "TEMASSIZ ÖDEMEDE" YENİ DÖNEM

Garanti Ödeme Sistemleri, cep telefonu ile temassız ödeme özelliğini, Turkcell işbirliğiyle MasterCard ve Visa kart kullanıcılarının hizmetine sunuyor. Turkcell Cüzdan'a MasterCard ve Visa kredi kartlarının tanımlanmasını sağlayan Garanti, 2010 yılında hayata geçirdiği Yakın Alan İletişimi uygulamasını genişletiyor. Konuyla ilgili bilgi veren Garanti Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Onur Genç, "Dünyada bir ilki gerçekleştirerek, cep telefonu ile temassız ödeme özelliğini, Turkcell işbirliğiyle MasterCard ve Visa kullanıcılarının hizmetine sunuyoruz. Amacımız uygulamaya önümüzdeki yıl American Express'i de katarak, tüm kart sahibi müşterilerimizin bu hizmetten yararlanmasını sağlamak" dedi.

Bİ' SÖZÜNÜZE, YAZARKASA POS HEDİYE!



Finansbank'a gelin, 3.000 TL'den başlayan seçeneklerle aylık Yazarkasa POS ciro sözü verin. Siz sözünüzü tutun, biz Yazarkasa POS için ödediğiniz tutarı ParaPuan olarak size verelim, Yazarkasa POS'unuz bedavaya gelsin. Detaylı bilgi Finansbank şubelerinde.



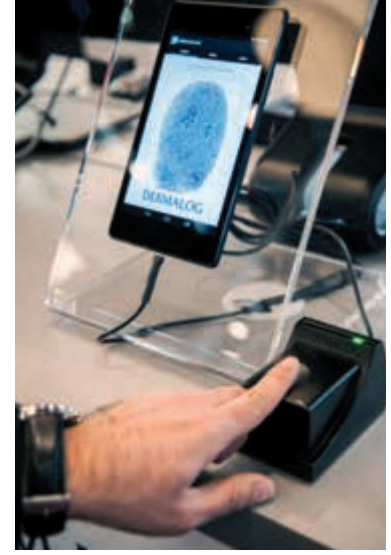
Örneğin 24 ay boyunca her ay için 10.000 TL POS cirosu sözü veren üye iş yeri, hem %1.53 POS komisyonundan yararlanıyor hem de 1.600 TL değerinde ParaPuan kazanıyor. Kazandıkları ParaPuan 24 taksitle ticari kredi/banka kartlarına yatırılıyor.

www.cardfinansticari.com.tr / 0850 222 1 900

ParaPuan bir sonraki takvim ayının ilk 10 günü içerisinde müşterilerin ticari kredi/banka kartlarına yüklenir. İlgili takvim ayında sözünü gerçekleştiremeyen üye iş yerlerine ParaPuan yüklenmeyecektir. Finansbank'ta kayıtlı ticari kartı olmayan müşteriler, kampanya sonuna kadar ticari bir kredi/banka kartına sahip olmaları durumunda, kazandıkları ParaPuan bu kartlarına yüklenir; aksi durumda ParaPuan yüklenmeyecektir. İptal ve iade işlemleri toplam ciroya dahil edilmeyecektir. Kazanılan ParaPuan 6 ay geçerlidir. Ayrıntılı bilgi cardfinansticari.com.tr'de.



20 bini aşkın ziyaretçi,
ödeme sistemlerinin en son
yeniliklerini keşfetti...



Ödeme sistemlerinin nabızı

Paris'te düzenlenen Cartes 2013 Fuarı, ödeme sistemlerinde en son teknolojilerin şovuna sahne oldu. Fuarda Türk şirketleri de boy gösterdi, verimli işbirliklerine imza atıldı...

Paris'te attı

Ödeme sistemlerini 360 derece kapsayan, Avrupa'nın en büyük sektörel etkinliği Cartes Fuarı, 19-21 Kasım 2013 tarihleri arasında Fransa'nın başkenti Paris'te düzenlendi. Uluslararası basın sponsorları arasında PSM'nin de yer aldığı fuara, Türkiye'den Cardtek Group'un yanı sıra KentKart, InoTec, İnfomatik gibi şirketler katıldı.

Bu yıl fuar alanları; kimlik uygulamaları, kart basım ve kişiselleştirme sistemleri, danışmanlık-test hizmetleri, ödeme sistemleri yazılımları-processing ve mobil ödeme alanları olmak üzere 5 kategoriye ayrıldı. Dünya çapından 450 şirketin katıldığı Cartes Paris, 137 ülkeden 20 bini aşkın ziyaretçiye kapılarını açtı.

Cardtek, Sesames'te finale kaldı

Fuarda yüzde 100 Türk sermayeli üç şirketten biri olarak stand açmanın gururunu paylaşan Cardtek CMO'su (Pazarlamadan Sorumlu Üst Düzey Yönetici) Erdal Yazmacı, Cartes Paris'le ilgili izlenimlerini şöyle anlattı: "Aslında bizim heyecanımız fuarın bir gün öncesinden, 18 Kasım Pazartesi günü başlamıştı. Sektörün en prestijli ödül programı

olan Sesames'te, 1000'e yakın başvuru arasından e-ticaret branşında 'TV Commerce' ürünümüzle finale kalan 3 kurumdan biri olduk ve dünya markası yüzlerce rakibi geçip finale kalma gururunu ve heyecanını yaşadık."

Cartes Paris'in Cardtek Group açısından çok verimli geçtiğini vurgulayan Yazmacı, "Standımızda 100'ün üzerinde firmayla toplantı yaptık, işbirliği teklifleri aldık. Bu yıl ayrıca Türkiye ve Azerbaycan'dan fuara götürdüğümüz müşterilerimizle de ayrı bir sinerji yakaladık ve 7 uluslararası yayına röportaj verdik" dedi.

İnfomatik 'inPOS m120'yi tanıttı

İnfomatik Bilişim Teknolojileri ise fuarda yüksek güvenlikli max32590 platformu ile geliştirilen PCI sertifikalı, GİB tebliğine uygun, EFT-POS özellikli yeni nesil ödeme kaydedici cihazı 'inPOS m120' ürünüyle yer aldı. İnfomatik Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Aykın Ademoğlu, "Yaptığımız yüzde 100 yerli üretimle yurtdışına ihracat yaparak ülke ekonomisine katkı sağlamak en büyük hedefimizi oluşturuyor. Bu hedefin bir yansıması olarak, Cartes Fuarı'nda yer aldığımız inPOS m120 ürünümüzle yurtdışında Türkiye'nin adını duyurmuş olduğumuz ve ülkemizi temsil ettiğimiz için büyük gurur duyuyoruz" dedi.



ZİRAAT'TEN BİR İLK!
HARCADIKÇA DA
BİRİKTİRDİKÇE DE
NAKİT KAZANDIRAN
TEK BANKA KARTI:
KAZANDIRAN BANKKART



Harcadıkça puan değil nakit para biriktiriyor.
Hesabınızdaki paraya da günlük faiz uyguluyor.*

Bankkartınızı Kazandırın Bankkart'a dönüştürmek için,
KAZANDIRAN yazın, boşluk bırakın, Bankkartınızın son 4 hanesi
ile birlikte 4747'ye SMS atın (Örneğin: KAZANDIRAN 1234).
Hâlâ Bankkartınız yoksa, hemen en yakın şubemize uğrayın.



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası



Otobüste, vapurda

'yetersiz bakiye' dönemi kapanıyor

Sayıları artan temassız kartlar artık kent içi ulaşımda da kullanılmaya başladı. Türkiye'de ilk kez Konya'da hizmete giren uygulama, diğer illerde de başlayacak...

Kredi kartının günlük yaşamda kullanım alanları genişledikçe, harcama hacimlerindeki yükseliş de ivme kazanıyor. Türkiye'de ilk kez Konya'da hizmete giren temassız kart uygulaması ile artık kent içi toplu taşıma ödemelerinde de kullanılmaya başladı. Halen Konya ve Londra olmak üzere dünyada sadece iki şehirde kullanılan 'temassız kart' uygulamasında Konya, raylı sistemlerde de geçerli olması itibarıyla öne çıktı. Londra Metrosu'nda temassız kart kullanımı 2014'te başlayacak.

Konya'da 20 tramvay durağı ve 340 otobüs ile hizmet verilen şehirci ulaşımında temassız kartlara ek olarak NFC uyumlu cep telefonları ile de ödeme yapılabiliyor. Kısa sürede diğer kentlerde de uygulanmaya başlayacak sistem ile elektronik bilet yükleme sorunu bitecek.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve Konya Büyükşehir Belediyesi'nin ortaklaşa yürüttüğü 'Konya Ulaşım Projesi' ile Konyalıların yanı sıra her yıl şehri ziyaret eden 2 milyon yerli ve 500 bin yabancı turist de ceplerindeki temassız özellikli kartlarla toplu taşımadan yararlanma imkanına sahip olacak. Konya ulaşımına yeni bir soluk getiren projenin tanıtım toplantısında bilgi veren BKM Genel Müdürü Soner Canko, Türk bankacılık sektörünün özellikle ödeme teknolojileri alanında dünyanın en yenilikçi pazarlarından biri olduğuna vurgu yaparak, Konya'daki uygulamayı '2023 Nakitsiz Ödemeler' hedefi doğrultusunda gerçekleştirilen çalışmalar çerçevesinde Türk Ödeme Sistemleri Sektörü'ndeki yeni bir başarı olarak niteledi.

9 banka aktif olarak kullanıyor

Canko, temassız kartların yakın bir zamanda diğer illerde de toplu taşımada kullanılmasını hedeflediklerini belirterek, şöyle konuştu: "Bu uygulama dünyada bir ilk. Eşi benzeri yok. Başka benzer projeler olmuş olsa da buradaki pek çok açıdan değişik bileşenleri bir araya getiren ilk. Türkiye'de cüzdanlarda 14 milyon temassız kart var. Dünyada bu rakam 600 milyon. Uygulama sayesinde bu kartlar otobüs ve tramvaylarda kullanılabilir. Pilot uygulama olarak Konya'da haziran ayında başladı. Şu an 9 banka aktif olarak katılıyor ama bütün banka-



'Konya Ulaşım Projesi'nin startını Soner Canko ve Tahir Akyürek'le birlikte Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakan Yardımcısı Yahya Baş verdi...



larla entegrasyon var. Her banka katılabilir. Kullanılmaya başladığından bu yana şehirde 173 bini geçen işlem sayısı gerçekleşti."

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek de bu projenin diğer illere örnek teşkil edeceğini belirterek, şehir halkının yanı sıra Konya'ya ziyaret eden turistlere de aynı kolaylığın sağlandığını ve böylece turizmde her anlamda katkı sağlandığını belirtti. Akyürek, "Dünyada yaygın olarak kullanılmadığını bilmiyordum. Londra Belediyesi ile birlikte bir ilk. Orada da metrolarda kullanım 2014'te başlayacak. Biz de otobüs tramvay hepsinde kullanılıyor. Günlük kullanım bin 800 kişi. Minibüs ve taksilerde de kullanılması için çalışma yapılıyor" dedi.

Konuşmaların ardından plaket töreni yapıldı. Canko, projenin Dubai'de yapılan bir yarışmada finale kaldığını hatırlatarak, buradan aldıkları final plaketini Başkan Akyürek'e takdim etti.

En kolay sigorta
parmağının ucunda...

 sigortayeri.com

Sigorta şirketlerinin
karşılaştırmalı fiyatlarıyla,
kolay ve hızlı sigorta,
sigortayeri.com'da!



EN BOL
SEÇENEK



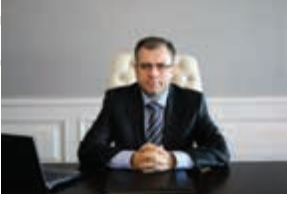
EN UYGUN
FİYAT



EN KOLAY
SİGORTA



► Şekerbank'a 4 yeni GMY



Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Meriç Uluşahin'e 4 yeni yardımcı geldi. Genel müdür yardımcılarının üçü banka içerisinden atanırken, biri ise dışardan atandı. Rixos Otelleri'nin CFO'su olarak görev yapan, Ziraat Bankası eski genel müdür yardımcısı Selim Güray Çelik Şekerbank'a GMY olarak atandı. Çelik ile beraber, Fatin Rüştü Karakaş, Nihat Büyükbozkoyun ve Feyza Önen de genel müdür yardımcılığı görevine atandı.

► BDDK'ya iki atama yapıldı



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (BDDK) iki yeni üye atandı. Görev süresi dolan Mustafa Akın ve Erol Berktaş'ın yerine BDDK Hukuk İşleri Daire Başkanı Olcay Turan ile Tasarruf Mevduatı ve Sigorta Fonu (TMSF) Sigorta ve Risk İzleme Daire Başkanı Muhiddin Gülal getirildi.

Tayfun Bayazıt sektöre döndü

Türk finans sektörünün yakından tanıdığı Yapı Kredi Bankası eski genel müdürü Tayfun Bayazıt, Doğan Holding, Migros ve TAV'daki bağımsız yönetim kurulu üyeliklerinin yanı sıra Mediobanca'nın bölgedeki stratejik gelişimine yardımcı olmak amacıyla gruba Yönetim Kurulu Başkanı ve Kıdemli Danışman olarak atandı. 1946 yılında İtalya'da kurulan ve İtalya'nın 2. Dünya Savaşı sonrasında yeniden inşasında önemli rol oynayan Mediobanca bugün dünyanın pek çok noktasında faaliyet gösteren uluslararası bir bankacılık grubu.

2014-2016 stratejik planı paralelinde uluslararası faaliyetlerini daha da genişletmeyi hedefleyen banka, özellikle danışmanlık ve kurumsal finansman alanlarında Türkiye ve komşu ülkelerdeki faaliyetlerini hızlı bir şekilde geliştirme kararı aldı.



► Ziraat Portföy ve Yatırım'a taze kan

Ziraat Bankası iştiraklerinden Ziraat Portföy ve Ziraat Yatırım'a yeni genel müdür atandı. Ziraat Portföy'e, İstanbul Portföy Genel Müdür Yardımcılarından Hakan Eryılmaz atandı. 1995 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İstatistik Bölümünden mezun olan Eryılmaz, 2001 yılında Yeditepe Üniversitesi'nde Finans ve Bankacılık üzerine MBA programından mezun oldu. 1995 yılında profesyonel olarak çalışmaya başladığı sermaye ve para piyasalarında bugüne kadar banka portföyü yönetmek dahil banka ve aracı kurumların Hazine ve yatırım bankacılığı birimlerinde görev aldı. Ziraat Yatırım'a ise Mehmet Gönen genel müdür olarak atandı. Gönen, daha önce Merrill Lynch Yatırım Bankası'nda çalışıyordu.



► VeriFone'un gözde pazarında pazarlama yapacak



Hande Özay Yağcı, VeriFone'un Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya'dan sorumlu pazarlama müdürü

oldu. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan Yağcı, uzman olarak girdiği Microsoft Türkiye'de 3 yıldır pazarlama iletişimi müdürlüğü yapıyordu.

Türkiye'nin En İyi Çağrı Merkezi Ödülü*

Türkiye Finans'ın



**En iyi hizmet iki
ödül getirdi.**

Bu yıl 8.kez düzenlenen Turkey Call Center Awards'ta
**500'den Az Koltuklu Çağrı Merkezleri" kategorisinde
kazandığımız "En İyi Çağrı Merkezi Ödülü" ile hizmet
kalitemizi tescillemiş olduk.



Turkey Call Center Awards
"En İyi Çağrı Merkezi" ve
"En Övgüye Değer Takım Lideri"
ödülleri.

turkiyefinans.com.tr / 444 2 444

[f /turkiyefinans](https://www.facebook.com/turkiyefinans) [t /turkiyefinans](https://www.twitter.com/turkiyefinans)

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



PSM

Gündem Medya Grubu çatısı altında



Gündem Medya Grubu; Finansgundem.com, Borsagundem.com, Otomobilsayfasi.com, Sigortagundem.com, Teknolojigundem.com ve Akıllı Yaşam Dergisi'nin ardından, ödeme sistemleri sektörünün tek yayın organı PSM ve Psmmag.com'u da bünyesine kattı...

mız devam ediyor. Ancak yazılı basında da fırsatlar çıktıkça yeni satın almalarla büyümeyi planlıyoruz. PSM, yayın grubumuzun okuyucu kitlesini oluşturan finans sektöründe en fazla tanınan ve okunan dergilerden biri. Bu satın alma her anlamda grubumuza büyük katkılar sağlayacak” dedi.

Psmmag.com da gruba katıldı

Medya Gündem Dijital Yayıncılık bünyesinde www.finansgundem.com, www.borsagundem.com, www.otomobilsayfasi.com, www.sigortagundem.com ve www.teknolojigundem.com gibi alanlarında en fazla takip edilen 5 önemli markanın bulunduğunu vurgulayan Barış Bekar, “Sigorta sektörüne yönelik Akıllı Yaşam dergisi, sektörün referans yayın organı konumunda. Deneyimli ekonomi gazetecilerinin hazırlayacağı PSM ise yeni dönemde daha zengin konularla okuyucularının karşısına çıkacak. Sadece Türkiye'deki değil dünyada bankacılık ve ödeme sistemleriyle ilgili yeni gelişmeler, yeni ürünler ve haberler dergimizin sayfalarında yer alacak” diye konuştu. www.psmmag.com isimli internet sitesinin de bundan böyle Gündem Medya Grubu bünyesinde yayın hayatına devam edeceğini sözlerine ekleyen Bekar, organik ve inorganik büyümeye devam edeceklerini vurguladı.

Medya Gündem Dijital Yayıncılık, bankacılık ve ödeme sistemleri sektörünün en önemli dergisi PSM'yi (Payment Systems Magazine - Ödeme Sistemleri Dergisi) satın aldı.

Finansgundem.com ve Borsagundem.com gibi alanında rakipsiz iki siteyi bünyesinde bulunduran Gündem Medya Grubu, sigorta sektörünün nabzını tutan Akıllı Yaşam Dergisi'nden sonra PSM ile yazılı medyada ikinci markaya ulaşmış oldu. 2008 yılından bu yana yayınlanan PSM, ödeme sistemlerinin rakipsiz yayın organı konumunda. Kredi kartları, e-ticaret, POS, ATM, mobil ödemeler başta olmak üzere bankacılık ve finans sektörüne yönelik haberlerin yayınlandığı PSM, Aralık 2013'ten itibaren yenilenen, güçlenen içeriği ve yeni yüzüyle her ay okuyucularıyla buluşacak.

PSM'nin bankacılık sektörüne yönelik yayın yapan tek dergi olduğunu belirten Medya Gündem Dijital Yayıncılık Yönetim Kurulu Başkanı Barış Bekar, “Dijital alanda yatırımları-

www.borsagundem.com



www.finansgundem.com



www.sigortagundem.com



www.otomobilsayfasi.com



www.teknolojigundem.com



GÜNDEM MEDYA GRUBU YAYINLARI

Üç deneyimli ekonomi gazetecisi Barış Bekar, Kayhan Öztürk ve Orhan Pala'nın girişimiyle kurulan ve 2010 yılı başında kurumsal kimliğe kavuşan Gündem Medya Grubu, kısa sürede büyük başarılar imza attı. Büyüme stratejisini internet haberciliği ve interaktif iletişim kanalları üzerine yoğunlaştıran Gündem Medya Grubu, yayın portalları Finansgundem.com, Borsagundem.com, Otomobilsayfasi.com, Sigortagundem.com ve Teknolojigundem.com aracılığıyla her gün yüz binlerce okuyucu kitlesine ulaşıyor. Şimdi bu sitelere Psmmag.com da eklenmiş durumda. Gündem Medya Grubu'nun yazılı basındaki ilk yatırımı Akıllı Yaşam Dergisi ise sigortacılık sektöründe en fazla takip edilen yayın organı konumunda. Dünyanın en bilinen ve en çok okunan ekonomi dergilerinden Fortune ile birlikte dağıtılan Akıllı Yaşam Dergisi, bu sayede şirket sahiplerinin ve üst düzey profesyonel yöneticilerin masasına ulaşan yayın organları arasında yerini almış durumda.



Gündem Medya Grubu ekonomi basınının güçlü kalemlerini transfer ederek editoryal kadrosunu güçlendiriyor...

BORSA TV VE FİNANS TV GELİYOR

Bankacılık, sigorta, borsa, faktoring ve leasing sektörünün her alanındaki gelişmeleri anında okuyucularına duyuran Türkiye'nin en kapsamlı ve güncel siteleri Finansgundem.com ve Borsagundem.com, izlenme oranını her geçen artırıyor. Gündem Medya Grubu'nun "yeni medya" olarak tanımlanan iPhone, iPad ve Android tabanlı uygulamaları için çalışmaları aralıksız sürüyor. Grup, IP TV yatırımlarıyla dijital platformdaki gücünü daha da artırmayı planlıyor. Bu doğrultuda Borsa.tv domainini satın alan grup, Finans TV için de altyapı yatırımlarını sürdürüyor. Ekonomigundem.com'un altyapısını hazırlayıp yayına hazır hale getiren Gündem Medya Grubu, başta emlak-gayrimenkul olmak üzere diğer sektörlerle yönelik siteler de kurmaya hazırlanıyor. Grup, bu doğrultuda ekonomi basınının güçlü kalemlerini transfer ederek editoryal kadrosunu güçlendiriyor.

MasterCard, Provus'u neden aldı?

Ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başlıyor. Yenilikçi çözümlere yönelen MasterCard, Türk şirketi Provus'u satın alarak dünyada bir ilke imza attı. Peki MasterCard bu operasyon sonrası nasıl bir strateji izleyecek, satın alınanın perde arkasındaki plan ne?

Filiz Sonmaz - PSM



MasterCard, ödeme sistemleri alanında Türkiye'nin önde gelen çözüm sağlayıcısı Provus'u satın aldı. MasterCard, global ödeme endüstrisinde faaliyet gösteren dünyanın en büyük şirketlerinden biri. Provus Bilişim Hizmetleri ise bankalara ödeme sistemi çözümleri ve işlemleri sağlayan bir kuruluş. MasterCard ile Provus aynı sektördeler ama farklı alanlarda faaliyet gösteriyorlar. Bu yüzden MasterCard'ın dünyada benzeri olmayan bu girişimi finans sektöründe büyük yankı buldu. Rekabet Kurulu onayını bekleyen satın alma henüz resmi olarak gerçekleşmediği için satışla ilgili detaylar da çok fazla bilinmiyor. Sektör profesyonelleri "MasterCard, Provus'u neden satın alıyor, nasıl bir strateji izleyecek, önümüzdeki dönem planları neler olacak?" şeklindeki sorulara yanıt arıyor. PSM olarak bu önemli satın almayı masaya yatırdık ve merak edilen soruların yanıtını araştırdık.

2007'de Turkven'e satılmıştı

MasterCard, 210'dan fazla ülkede tüketicileri, finans kuruluşlarını, satıcıları, hükümetleri ve işyerlerini birbirine bağlayan, dünyanın en hızlı ödeme işleme ağını işletiyor. MasterCard markalı ürünler ve çözümler; alışveriş, seyahat, işletme ve finansman yönetimi gibi tüm günlük ticari faaliyetleri daha kolay, daha güvenli ve daha etkili bir hale getiriyor.

Provus Bilişim Hizmetleri ve Provus Romania, 2001 yılında Servus Bilgisayar, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) ve şirket yöneticilerinin ortaklığıyla kurulmuş, 2010 yılına kadar kurucu ortak Alp Hepkarabelli ve Kemer Country'nin

kurucusu Edin ailesiyle anılan bir şirketti. 2004 yılında Türkiye'de ilk kredi kartını çıkaran ve kart operasyonları için dış kaynak kullanımı (outsourcing) hizmeti veren Anadolu Kredi Kartları'nı satın alarak bünyesine katmıştı. 2007 yılında ise Turkven Private Equity, Servus ve TSKB'nin hisselerini satın alarak Provus'un büyük ortağı olmuştu.

Türkiye'de faaliyet gösteren en büyük ödeme sistemleri dış

TURKVEN'İN 7'NCİ YATIRIMI PROVUS

Türkiye'nin ilk ve tek bağımsız girişim sermayesi şirketi olan Turkven'in 2007 yılında yüzde 70'ine ortak olduğu Provus, sağlanan finans desteğiyle pazardaki hâkim konumunu güçlendirdi. 5 yaşındayken Turkven'e satılan Provus Bilişim Hizmetleri, yabancı bankaların Türkiye'ye gelişiyle birlikte gelirlerini hızla artırdı.

Provus, Turkven'in Türkiye'deki 7'nci yatırımı oldu. 2002 yılında UNO ile ilk yatırımını yapan Turkven, bugüne kadar yatırım yaptığı şirketlere yaklaşık 1 milyar dolarlık fon kullandı. Turkven'in yatırım yaptığı şirketler şunlar:

Migros, Domino's Pizza, Mavi Jeans, Doğa Koleji, Golf, Digiturk, Tekin Acar, UNO, Anadolu Hastaneleri, Intercity, Pronet, Provus Bilişim...



Türkiye'nin ilk ve tek bağımsız girişim sermayesi şirketi olan Turkven'in 2007 yılında yüzde 70'ine ortak olduğu Provus, sağlanan finans desteğiyle pazardaki hâkim konumunu güçlendirdi.

benzer bir satın almaya gidip gitmeyeceğini ise zaman gösterecek.

MasterCard, Provus ile gelişmekte olan pazarlarda operasyonel işlem kapasitesini artıracak. Diğer taraftan, büyüyen ödeme sistemleri pazarında finans kurumlarına ve müşterilere ön ödemeli kartlar ve mobil ödemeler konusunda geliştirilmiş çözümler ve yenilikçi hizmetlere yönelmesi bekleniyor.

Provus'un bankacılık, telekomünikasyon ve perakende sektörlerinde hizmet verdiği birçok firma bulunuyor. Bu firmalara sadakat programları, ödeme sistemleri, issuer (kart çıkaran kuruluş) ve acquirer (üye işyeri anlaşması yapan kuruluş) çözümleri, ön ödemeli kart çözümleri ve ATM operasyon hizmetleri sunuyor.

Provus Genel Müdürü Tunç Daşar, Garanti Ödeme Sistemleri'ndeki genel müdür yardımcılığı görevindeyken sektörde öne çıkan bir isim. 2010 yılı son çeyreğinde Provus'un başına geçen Daşar, geldiği günden bu yana şirkete ve sektöre önemli kazanımlar sağladı.

Hedef: Yenilikçi çözümler

Provus CEO'su Tunç Daşar, satın almaya ilgili değerlendirmesinde çok önemli mesajlar veriyor: "Türkiye'deki geleneksel ve geleneksel olmayan müşterilere en gelişmiş ödeme çözümlerini ve altyapı hizmetlerini sunan şirketimiz için yepyeni bir sayfa anlamına geliyor. Geleceğe MasterCard ailesinin bir ferdi olarak bakıyoruz ve mümkün olan en geniş kitlelere yenilikçi ödeme çözümleri sunmaya odaklanmış durumdayız."

MasterCard Avrupa Başkanı Javier Perez de yaptığı değerlendirmede 'yenilikçi çözümler'in altını çiziyor. Perez, Provus'un satın alınmasıyla, müşterilerine değer katmak için yenilikçi çözümler geliştireceklerini Avrupa'daki işlem hacimlerini önemli oranda büyüteceklerini vurguluyor.

"Büyüyen bir pazar olmaya devam eden Türkiye, bu yapıyı-

kaynak kullanım şirketi olan Provus, Türkiye ve Romanya'daki bankaların büyük çoğunluğuna, ayrıca Kıbrıs, Arnavutluk ve Kosova'daki birçok yabancı bankaya hizmet veriyor. Merkezi İstanbul'da bulunan Provus, 6 ülkede faaliyet gösteriyor ve 5 milyon kart, 100 bin POS cihazı ve 5 bin 500 ATM için hizmet veriyor. Provus'un halen 59 adet yerel ve uluslararası müşterisi bulunuyor.

Provus, global bir marka olmak istiyor

Romanya'daki operasyon merkeziyle bölgede oldukça güçlü bir konuma gelen Provus, Romanya başta olmak üzere uluslararası pazarlarda global bir marka olmayı ve pek çok banka için hizmet vermeyi planlıyor. İşte MasterCard'ın bu hedef doğrultusunda Provus'a büyük katkı sağlaması bekleniyor.

Tabii bu satın almaya, MasterCard'ın bölgedeki işlem kapasitesi ve katma değer hizmetleri önerebilme olanakları da önemli bir biçimde gelişecek. MasterCard ayrıca, ezeli rakibi Visa'nın bir adım önüne geçmiş olacak. Visa'nın dünyada





Merkezi İstanbul'da bulunan Provus, 6 ülkede faaliyet gösteriyor ve 5 milyon kart, 100 bin POS cihazı ve 5 bin 500 ATM için hizmet veriyor. Provus'un halen 59 adet yerel ve uluslararası müşterisi var.

“Bizim platform sayesinde sadece yerel müşterilere hizmet sunmakla kalmayacak, tüm bölgeye yenilikçi ödeme çözümleri taşıyabileceğiz.”

Peki nedir bu yenilikçi çözümler? Satın alma işlemi yakından takip eden sektör profesyonellerinden aldığımız bilgilere göre, bu satın alma sonrası ilk hayata geçirilecek yenilikçi çözüm “Mobil Cüzdan” olacak...

Zaten MasterCard, “Turkcell Mobil Cüzdan” projesinin ortaklarından biri. Bu satın almanın hayata geçmesiyle birlikte seyahat-ulaşım gibi farklı faydaları birleştiren çözümlerin, teknolojiyi destekleyen yeni ödeme platformlarının, mobil telefon ve tabletlerin ödeme sistemleri dünyasında yer almasını sağlayacak yenilikçi projelerin gündeme gelmesi bekleniyor.

MasterCard bankalara rakip mi oluyor?

Ödeme sistemleri alanında bankaların çözüm ortağı konumundaki MasterCard'ın, bu satın almayla birlikte hayata geçireceği yenilikçi çözümlerle bankalara rakip konuma gelece-

la son derece heyecan verici bir ülke” diyen Javier Perez, satın alma konusundaki değerlendirmelerine şöyle devam ediyor: “Bu satın almayla sahip olduğumuz



RAKAMLARLA MASTERCARD / 1.7 milyar kart MasterCard logosu taşıyor

- MasterCard tüm dünyada geçerli ve yaygın bir ödeme sistemi kuruluşu. Aralarında MasterCard kredi kartları, Maestro online banka kartları ve Cirrus ATM nakit erişim kartlarının bulunduğu ödeme sistemleri MasterCard çatısı altında bulunuyor.
- 210 ülkede 25 binden fazla banka ve finans kuruluşu ile tüketici ve işyerlerine ödeme çözümleri sunan MasterCard, kart hamillerine 22 milyonu aşkın işyerinde işlem yapabilme ve 935 bin ATM'den 365 gün 24 saat nakit çekme imkânı sağlıyor.
- Maestro banka kartıyla ise 93 ülkede 7.3 milyondan fazla işyerinde işlem yapılabilir.

- Halen dünyada 1 milyar 64 milyon, Türkiye'de ise 39 milyon MasterCard ve Maestro sahibi bulunuyor.
- Türkiye'de MasterCard logolu kredi kartlarıyla günde 2.7 milyon, saatte 112 bin, dakikada 1.875 adet işlem gerçekleştiriliyor.
- Dünyada 1.7 milyar kart; MasterCard, Cirrus ve Maestro logosu taşıyor.
- MasterCard İstanbul Ofisi; Türkiye, İsrail, Kıbrıs ve Yunanistan'ın yanı sıra Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın oluşturduğu Güneydoğu Avrupa Bölgesi'nden sorumlu.



MasterCard Avrupa Başkanı
Javier Perez



Provus Genel Müdürü
Tunç Daşar

Javier Perez Türkiye'yi heyecan verici bir pazar olarak değerlendirirken; Tunç Daşar ortaklığın Provus için yeni bir sayfa olacağını vurguladı. Daşar, gelecekte daha geniş kitlelere yenilikçi ödeme çözümleri sunacaklarını açıkladı.

ği belirtiliyor. Aslında MasterCard bunun ilk adımını geçen yıl Provus ile birlikte hayata geçirdiği İninal kartla attı.

MasterCard ve Bilginet işbirliğiyle ortaya çıkan ve Provus Bilişim Hizmetleri ve Elektronik Kart'ın ortak markası olan İninal, ön ödemeli (prepaid) bir MasterCard hizmeti.

İninal'a sahip olmak için banka müşterisi olmanıza gerek yok. Bu kartla yurtiçi ve yurtdışında MasterCard logosu bulunan tüm işyerlerinde alışveriş yapılabiliyor. PTT, Migros ve Tanşaş gibi mağazalardan kartı beklemeden almak mümkün.

MasterCard, yurtdışında da benzer bir ürün çıkararak gelişmekte olan piyasalarda kök salmak üzere sürekli adımlar atıyor. Şirket, kısa bir süre önce Myanmar'da ilk ön ödemeli seyahat kartını devreye almış ve bunu ülkedeki ortağı CB Bank ile birlikte gerçekleştirmişti...

Satın alma dünyada yankı uyandırdı

MasterCard'ın Provus'u satın alma girişimi dünyada da önemli bir adım olarak yorumlandı. Amerika'da yapılan değerlendirmelerde MasterCard'ın özellikle küresel piyasalarda etkisini artırmak amacıyla bu satın almaya giriştiği yönünde görüşler öne çıkıyor. Bu girişimlerde, değişen piyasa koşullarına ayak uydurulabilmesi ve düzenlemelere yönelik zorluklar arasında daha rahat gezinebilme çabalarının etkili olduğu belirtiliyor. Bu girişimlerle şirketin küresel piyasalara daha iyi nüfuz edebileceği kaydediliyor. Türkiye'deki genişleme aynı zamanda MasterCard'ın Avrupa'daki ayak izlerini güçlendirecek bir adım olarak yorumlanıyor. Provus'un satın alınmasının şirketin ticari faaliyetler sepetiyle oldukça uyumlu olduğu vurgulanıyor.

Diğer taraftan MasterCard, Haziran 2013 sonu itibarıyla 1.61 milyar dolar tutarında güçlü bir operasyonel nakit akışına sahip. Bu rakam geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 51 artışı ifade ediyor. Risksiz bir bilanço, güçlü gider yönetimi ve çift haneli finansal büyüme gibi güçlü temeller sayesinde şirketin sermaye dağılımı çabalarının destek bulduğu görülüyor. Dünyanın iki numaralı kredi kartı şirketi MasterCard'ın bilançosunda yaşanan hızlı büyüme, dünya genelinde nakit yerine plastik kart kullanmayı tercih eden insan sayısındaki

artışa bağlıyor. Analistler, gelecekte bu oranın daha da artacağı görüşünde...

Daha çok kazanıyor, satın almalara yöneliyor

MasterCard ve rakibi Visa, son dönemde gelişmekte olan piyasalarda yeni işler koparabilmenin yollarını arıyorlar. Bunlar halen nakit ödemelerin kartla yapılan ödemelerden fazla olduğu, ancak kartla ödeme oranının her geçen gün artmakta olduğu piyasalar.

Bu kapsamda MasterCard'ın dünya genelindeki satın alma hacmi yüzde 14 artış gösterdi. Şirketin ABD'deki satın alma hacmi ise yıllık bazda yüzde 9 artışla 267 milyar dolar oldu. Yılın üçüncü çeyreğinde MasterCard'ın toplam net kârı 879 milyon dolar oldu. Bu da hisse başına 7.27 dolar kâr demek. Geçen yılın aynı döneminde toplam 772 milyon dolar ve hisse başına 6.17 dolar net kâr açıklanmıştı. Şirketin 2013 yılı üçüncü çeyrek satış gelirleri ise yüzde 16 artışla 2.22 milyar dolar oldu.

SÜRECİ DEUTSCHE BANK YÖNETTİ, DEVLER YARIŞTI

Turkven, 2007 yılında satın aldıktan sonra hızla büyüttüğü Provus'u bu yıl şubat ayında vitrine koydu. Satış sürecini ise Alman finans devi Deutsche Bank yönetti. Yaklaşık 8 ay süren satış sürecinde tamamı yabancılardan oluşan onlarca şirket, kıyasıya bir yarışa girişti. Sonuçta bu büyük yarışta MasterCard kazandı. Şimdi Rekabet Kurulu onayı bekleniyor. Yıl sonuna kadar gerekli izinlerin tamamlanmasıyla şirketin devrinin gerçekleşeceği tahmin ediliyor. Henüz gerekli izinler çıkmadığı için taraflar satış fiyatı konusunda rakam vermekten kaçınıyor.



Türkiye'yi krediyle, kartla, ATM'yle tanıştıran bankacı

Çok değil 25 yıl önce Türkiye'de bırakın ATM'yi; banka kartı, kredi kartı hatta bireysel kredi bile yoktu. Rakipleri “ne kadar para batıracak” diye izlerken Yapı Kredi, Türkiye'ye 60 yeni ürün getirerek yeni bir dönem başlatmıştı. İşte bu dönüşümün mimarı olan Burhan Karaçam'ın acı tatlı anıları...



25 yıl önce Türkiye'de bırakın kredi kartını, bireysel kredi kavramı bile yoktu. Sorsanız halkın büyük bir kısmı bunların en az 50-60 yıllık bir geçmişi olduğunu söyleyecektir. Ama Türkiye'nin bireysel kredi ve beraberinde diğer bireysel bankacılık ürünleriyle tanışmasının geçmişi 1988 yılına dayanıyor. 25 yıl önce adım adım başlayan bireysel bankacılık, bugün artık hem kişilerin hem de finans kuruluşlarının olmazsa olmazlarından. Başlı başına milyar dolarlık bir sektör haline geldi... Türkiye'yi banka kartıyla, ATM'yle, ihtiyaç kredisiyle, kredi kartıyla tanıştırsa bankacılık sektörünün yakından tanıdığı bir isim: Burhan Karaçam... Bankacılık kariyerine Pamukbank'ta başlayan, son olarak da Koçbank'ın kuruluşunda görev alan Burhan Karaçam, Yapı Kredi Bankası Genel Müdürü olduğu yıllarda bankacılık sistemine “bireysel” kavramını kazandıran isim oldu. Şu günlerde birçok sektöre danışmanlık hizmeti veren, projeler geliştiren BK Partners'la profesyonel yaşamına devam eden Karaçam'la, 1988'e yani yaşı 35'in altında olanların anımsamayacağı yıllara döndük...

1988'deki bankacılığa dönersek nasıl bir ortam vardı?

Bankalar daha çok kamuya, Hazine'ye borç vererek hayatına devam ediyor, büyük şirketlerle ticari bankacılık yapıyordu. O dönemde genel kanı Bankalar Yasası'nın bireysel kredilere izin vermediği şeklindeydi. Yapı Kredi olarak kurdığımız en büyük engel bu yaklaşım oldu. Yasada “hesap vaziyeti olmadan kredi açılmaz” deniyordu. Biz farklı bir yorum getirene kadar bu “hesap vaziyeti” durumu hep bilanço olarak nitelendirildi. “Bankalar Kanunu'nun her yerinde ‘mali tablolar’ diyor, burada neden ‘hesap vaziyeti’ ifadesi var” sorusuna yanıt aradık. Her türlü açıdan bunu inceledik ve bir engel olmadığını görünce de o zamanki adıyla ilk kez ‘ferdi ihtiyaç

TURKCELL VE SUPERONLINE TESADÜF DEĞİL

"O dönemde Turkcell ve Superonline yatırımları başladı. Yapı Kredi'nin Turkcell'e girmesi bir tesadüf değildir; tamamen bizim telefon bankacılığımızın uzantısı olarak çıktı ortaya. Superonline da tamamen bir Yapı Kredi yatırımıdır. Tüm bunların bizim çatımız altında olması bir stratejinin adımlarını oluşturuyor. Biz hizmetten gelir üretilmesi gerektiğini 20 yıl önce keşfettik."



kredisi' vermeye başladık. Bu hizmetimizi de "Yeni bir hayat" sloganıyla tanıttık. İlk bireysel krediyle birlikte birbiri ardına 50-60 bireysel bankacılık ürünü gelmeye başladı. Tüm bunları da 'aktif bankacılık' olarak adlandırdık. Bireysel krediler, 24 saat bankacılık, Telecard, ATM'ler, kredi kartları, POS'lar derken bugüne kadar geldik.

En son kredi kartını getirdiniz değil mi?

Evet, ilk etapta krediler ve 24 saat bankacılık geldi. İlk debit kartı Telecard adıyla vermeye başladık. Daha sonra ATM'ler ve kredi kartları geldi. O dönemde Türkiye'de ATM diye bir kavram yoktu. İş Bankası'nın çok başarılı bir stratejiyle devreye aldığı ve 'Bankamatik' adını verdiği makineler vardı ama o cihazların işlemleri çok kısıtlıydı. Biz ilk defa sistem olarak kurduk ve yaygınlaştırdık.

Ürün teminini nasıl sağladınız? Türkiye'de ne banka kartı ne de kredi kartı basımı yoktu...

Birçok ürünü ve bazı yazılımları yurtdışından aldık ama Türkiye'ye adapte etmekte hiç zorlanmadık, çok iyi bir ekibimiz vardı. Birçoğunun yurtdışında da iş deneyimi vardı. Türkiye'nin en ileri seviyedeki teknoloji kuruluşu Bilpa,

o günkü koşullarda en yaygın teknoloji ve bilgi işlem ağına sahipti. 1996 yılında Gebze'de açtığımız 'Yapı Kredi Bankacılık Üssü' adlı operasyon merkeziyle en üst düzeye getirdik. Banka ve kredi kartları yurtdışından geldi. Karbon kopya yöntemiyle çoğaltıyorduk. Ancak karbonları çıkarıp kötü niyetli amaçlar için kullanıldığını görünce karbonlu sliplere geçtik. Kısa bir süre sonra da elektronik POS'lar gelince işler daha kolaylaştı.

BİR HAFTADA 50 BİN HESAP AÇILDI

İlk ürünler çıktıktan sonra müşterilerin tepkisi nasıl oldu?

2 ya da 3'üncü yılın sonunda kredi kartı kullanıcı sayımız 500 bine ulaştı. Telecard adlı banka kartımız zaten kısa zamanda milyonlara ulaştı. İlk başlarda Telecard'a yükledik ve haftada 50 bine yakın hesap açıldığı günler oldu. Ben bankadan ayrıldığımda aktif 6 milyon müşteri hesabımız vardı. O dönemde vadesiz mevduat hesabına kaza güvencesi de getirdik.

ATM'ler geldi, arkasından kredi kartları... Orada nasıl bir tepkiyle karşılaştınız? Unutamadığınız ilginç anlar olmuştur...

Çok ilginç olaylar oldu. ATM'lerin açılışı büyük olay oluyordu. Basında çok geniş yer alıyordu. Anadolu'ya ATM götürdüğümüzde şube gibi büyük açılışlar yapıyor, kurdeleler kesiliyordu. İlin valisi, belediye başkanı açılışlara katılıyor, "Bizim ilimize de getirin" talepleriyle karşılaşıyorduk. Düşünün, bir gün önce cebinizde paranız yoksa hafta sonu ortada kalıyordunuz: Bırakın farklı bir şehirden para çekmeyi, aynı ildeki başka bir şubeden bile para çekemiyordunuz. Cuma günleri herkes banka şubelerine koşuyordu.

ÖZAL İKİ HAFTADA

BİR ARAYIP BİLGİ ALIRDI



Zor ama keyifli bir süreç yaşamışsınız. En çok zorlandığınız ürün hangisi oldu?

Kredili mevduat hesabı sistemini oluşturmak için 4 yıldan fazla uğraştık.

Kredili mevduat hesabının özelliği, aynı hesapta hem borç hem de alacak bakiyesi olması. O dönemde hesabın eksiye düşmesi gibi bir durum söz konusu olamazdı. Hem sistemi kurmak hem de alışkanlıkları yıkmak için uzun süre çalıştık. Ancak çıkınca bu ürün de büyük ilgi gördü.

Siz bunları yaparken rakipleriniz de boş durmamıştır. Nasıl bir rekabet ortamı oluştu?

Hayır, hemen başlamadılar. 7/24 saat bankacılık kolay bir iş değildi. Örneğin İş Bankası bile bizden çok sonra girebilirdi. Hazırlanmak zaman istiyor. Bu nedenle bir süre piyasada yalnız kaldık. Bir de sanırım bizim ne kadar para baturacağıımızı görmek istediler.

Bu işleri yapmak kolay olmadı. Herkesin gözü üzerimizdeydi;



Karaçam dosyalarının arasında sakladığı kredili mevduat hesabı başvuru formunu hazırladıkları dönemi anlatırken "İlk hazırladığımızda çok uzun ve karışık, ilerleyen süreçte kısalttık" dedi.



Merkez Bankası, Hazine karşı çıkıyor, ekonomi profesörleri karşı çıkıyor, bankacılar "Para batıracaklar, zaten durumları iyi değil" diyor. Sendikalar da "ATM'yi getirdiler, çalışanları işten atacaklar" diye karşı çıkıyor. Bizi tek destekleyen Başbakan Turgut Özal oldu. Eğer o olmasaydı, o günkü zihniyet bizim bunları yapmamıza uygun ortam sağlar mıydı emin değilim. Özal, Türkiye'ye yenilikleri getirmek istiyordu ve 2 haftada bir arayıp nasıl gittiğini sorardı. Hatta bankayı ziyaret ederek çalışmalarını yerinde incelerdi. Kapalıçarşı ziyaretinde de şubemize giderek kredi kartı başvurusu yapmıştı.

ÇALIŞANLARIN 3'TE 1'İ İŞTEN AYRILDI

Beklendiği gibi para batırdınız mı?

Beklenen olmadı, para da batırmadık! Kredi değerlendirme sistemini getirmiştik; kart başvurularını, kredi başvurularını titizlikle inceliyor ve derecelendiriyorduk. Tabii bu sistem de çok yadırgandı. Sadece bankacılık çevrelerinde değil, bankamızın içinde de... Şube müdürleri "Biz 10 bin TL'ye ya da 50 bin TL'ye kadar kredi vermeye yetkiliyiz. Ama bireysel kredilere genel merkez karar veriyor, 500 lira hatta kredi kartı ver-

KOMİSYON SORUNUNU DA BANKALAR YARATTI

"Kredi kartının yanı sıra bir diğer sorun da bankaların işlemlerden aldığı ücretler. Enflasyon düşünce müşteri kapma yarışına giren bankalar hiçbir hizmetten para almaz olunca 'bu işler bedava yapılıyor' algısı oluştu. Şimdi kâr marjları düşünce komisyon almak istiyorlar, bu da tartışma yaratıyor. Anladılar ama geç kaldılar."

KART BORÇLARI KREDİYE ÇEVİRMELİ

"Bugün Türkiye'de kredi kartları tartışılıyor. Kredi kartı kredilendirme aracı değil, bir ödeme aracıdır. Bu yanıltan dönülmeye çalışılıyor ama bankaların yapması gereken kart borcu birikmiş müşterilerinin borçlarını bireysel kredi vererek çözmek. Halk, bir karttan para çekip diğer kartının borcunu ödüyor. Bu sistem yürümez. Bankalar düşük enflasyon dönemine hazırlanmadıkları için herkese kart dağıttılar. Şimdi de bunun yarattığı sorunla boğuşuyorlar."

meye yetkimiz yok, bunu müşterimize açıklayamayız" dediler. İtirazlara karşın sisteme devam ettik. Bilgiyi toplamamız gerekiyordu, yanlış payımızı ortaya çıkarmamız için bu sistem şarttı. Vazgeçmedik çok büyük eğitimler verdik, yaklaşık 6 yıl çok yoğun eğitim süreci yaşadık. Bu dönemde direnenler ayrıldı. Çünkü bu sürece uyum sağlamaları gerekiyordu. Çalışanların 3'te 1'inden fazlası işten ayrıldı.

Rakipleriniz ne zaman girdi piyasaya?

Birkaç yıl sonra. Onlar piyasaya girdiğinde biz Gebze'deki "Bankacılık Üssü"nü temelini atmıştık. Birçok banka hala eski alışkanlıkla Hazine'ye borç vererek faaliyetlerine devam etti. Ancak enflasyon düşünce, 15 yıl geç kalmış da olsalar başladılar. O dönemde bizim kredi kartımızı kullanan birçok rakip banka yöneticisi müşterimiz vardı. Biz piyasayı geliştirdik, onlar da girdiler. Hazır bilgi ve yetişmiş eleman vardı, birçok çalışanımızı transfer ettiler. Biz de müşteri odaklı bir yapıya dönüştürerek "Burası Yapı Kredi, fark burada" dedik. ☹

“Engelsiz bankacılığın” öncülüğünü yapıyor

Yapı Kredi Bankası, 2008 yılında başlattığı ‘Engelsiz Bankacılık’ çalışmalarının meyvesini topluyor. 53 ilde 500 engelsiz ATM ile ortopedik ve görme engelli müşterilerine hizmet veren banka, bu yaklaşımıyla çok sayıda sosyal sorumluluk ödülü kazandı...

Bir süredir çeşitli mecralarda Yapı Kredi Bankası’nın “engelsiz bankacılık” temalı reklamlarını görüyoruz. Tüm müşterilere ihtiyaçları doğrultusunda hizmet vermenin yanı sıra dezavantajlı grupların hayata katılımını kolaylaştırmak amacı ve “herkese eşit hizmet vermeye başlayan Yapı Kredi, bu uygulamayla işitme engellilerin telefon bankacılığından ulaşamadıkları hizmetleri 7 gün 24 saat internet üzerinden eş zamanlı olarak vermeye başladı. Ayrıca “Söz Dinleyen Telefon Bankacılığı” teknolojisi kullanılarak, görme

GÖRME ENGELLİLER İÇİN 500 BEYAZ BASTON

Yapı Kredi, Türkiye Bankalar Birliği’ne üye tüm bankaların katılımıyla oluşturulan “Engelli Vatandaşlar İçin Bankacılık Hizmetleri Çalışma Grubu Başkanlığı”nı 2010-2013 dönemi için üstlendi. Yine 2010 yılında hazırlanan “Engelli Vatandaşlara Sunulan Bankacılık Hizmetlerinin Geliştirilmesine Yönelik Tavsiyeler Raporu” doğrultusunda engelsiz bankacılık hizmetlerinin yaygınlaştırılması için çalışmalara Türkiye Bankalar Birliği nezdinde devam ediliyor. Ayrıca engelsiz bankacılık hizmetlerinin geliştirilmesi sırasında Birleşik Sakatlar Federasyonu, İşitme Engelliler Federasyonu ve Altı Nokta Körler Vakfı gibi sivil toplum kuruluşlarıyla birlikte yol alınıyor. Yapı Kredi, bu yıl 3 Aralık Dünya Engelliler Günü’nde Altı Nokta Körler Derneği’ne 500 adet “beyaz baston” bağışında bulunarak görme engelli vatandaşlarımız için önemli olan bu ihtiyacın karşılanmasına katkıda bulundu.

YapıKredi



engellilerin piyasalardaki anlık değişimleri çağrı merkezi sesli yanıt sistemi üzerinden sesli olarak öğrenebilmesine olanak sağlandı.

2009 yılında ortopedik engelli, 2010 yılında ise görme engelli vatandaşlara yönelik “Engelsiz ATM” uygulamalarını hayata geçiren Yapı Kredi, Türkiye’de bir ilke de imza atarak 53 ilde sesli işlem özelliği tüm 500 yeni ATM kurdu.

“2011 yılında kurumsal sosyal sorumluluk alanında ‘Alın Pusula Halkla İlişkiler Ödülü’ne, 2012 yılında engelli çalışan istihdamı konusundaki çalışmalarımızla ‘TC Cumhurbaşkanlığı Ödülü’ne, yine aynı yıl İşitme Engelliler Federasyonu tarafından ‘Konuşmak Elimizde’ projemizle ‘İşitme Engelliler için Türkiye’nin İlkleri’ ödülüne ve son olarak bu yıl Türkiye Engelsiz Bilişim Platformu tarafından Engelsiz Bankacılık Programımızdaki uygulamalarımız ile ‘Engelsiz Özel Sektör Ödülü’ne layık görüldük.”

Şile Plajı'nda doğan ödeme sistemleri devi

Google, HP, Disney, Amazon, Harley Davidson, YouTube... Bu şirketlerin ortak noktası, garajda kurulmuş olmaları! Kurucularının hayat öyküleri de birbirine çok benziyor. Kimi okul harçlığıyla yaşıyor, kimi üniversiteden ayrılmış 20'li yaşlarının başında. Bir diğer ortak özellikleri de akranlarıyla iyi iletişim kuramayıp zamanlarının çoğunu bir şeyler icat etmeye adanmış olmaları. Sergey Brin ve Larry Page Google'u, Bill Hewlett ve David Packard HP'yi, Steve Chen ve Chad Hurley ise YouTube'u kurarak kısa sürelerde başarıyı yakaladılar. Şu anda milyar dolarlık servetleri var.

Garajda olmasa da yine 20'li yaşlarının yılların başında

Apple'ı kuran Steve Jobs, Microsoft'un kurucuları Bill Gates ile Paul Allen, Dell'i Texas Üniversitesi'nde öğrenciyken 19 yaşında kuran Michael Dell, yine Facebook'u üniversite öğrencisiyken tasarlayan Mark Zuckerberg de baş döndürücü başarı öyküleriyle milyar dolara ulaşmış girişimciler...

Acaba bizde garaj kültürü olmadığı için mi böyle milyar dolarlık başarı öyküleri çıkmıyor? Bazılarında göre bir etken olabilir ancak tek başına yeterli bir gerekçe olmadığı ortada. Kısacası "garaj bahane, fikirler şahane"...

Ashında Türkiye'de de sıra dışı, parlak başarı öyküleri var. Henüz milyar dolarlardan uzak olsalar da büyüme hızı, yaratıcılık açısından onlardan geri kalır yanları yok. Cardtek Group iyi bir örnek.



Bünyesindeki 5 şirketle Türkiye ve 5 kıtada uçtan uca ödeme sistemi çözümleri sunan Cardtek Group'ta 248 kişi çalışıyor. Çalışanların yüzde 76'sı mühendis. Yaş ortalaması ise 31...



Cardtek Group'un ilk şirketi SmartSoft'un iki kurucu ortağı: Murat Göksekin Güzel ve Erdal Yazmacı...

Tarih 30 Ağustos, yer Şile Plajı...

Yıl 2001, aylardan Ağustos. İki kafadar Murat Göksekin (Güzel) ve Erdal (Yazmacı) 30 Ağustos bayramını fırsat bilip Şile sahillerine atmışlar kendilerini...

Denizin, güneşin tadını çıkarıyorlar ama Murat sıkıntılı. Kaç zamandır Erdal'ı ikna etmek için fırsat kolluyor. Birçok kez konuyu açtığında Erdal, yurtdışında kariyer yapmayı planladığı için arkadaşının önerisini kabul etmiyor "Fikir güzel, geleceği parlak, yeter ki şu şirketi bir kuralım" diyor Murat... Peki neydi o parlak fikir?

Türkiye'de POS kullanımı hızla yayılmış ama bu cihazların üzerindeki kripto yazılımları yurtdışından ithal ediliyordu. Murat ve Erdal bu alanda yazılım üretebilirdi. Alandaki boşluğun, potansiyelin farkındalardı. Ama işi yapabilmek için

önce bir şirket kurmaları gerekiyordu.

Plajda yine açıyor konuyu Murat ve sonunda Erdal'ın inadını kırmayı başarıyor böylece SmartSoft'un temeli o gün Şile Plajı'nda atılıyor ve üç mühendis Murat Göksekin Güzel, Erdal Yazmacı ve Özgür Altuntaş, şirketi 11 Ekim 2001 tarihinde resmi olarak kuruyorlar...

"Kırık sandalyelere biz otururduk"

Fikir parlak, potansiyel yüksek ama cepte para yok. Şirket, o zamanlar bilgisayar, yazılım deyince ilk akla gelen yer olan Mecidiyeköy'de iki odasının kirasını karşılayabildikleri bir dairede faaliyete başlıyor.

İşe Türk bankacılık ödeme sistemlerine yönelik yazılımlar geliştirmekle başlıyorlar. 2001-2006 yılları arasında çipli kart

'CİVCİVLER' KULUÇKA PROGRAMIYLA KORUMA ALTINDA!

Cardtek Group'un merkezi, İstanbul Teknik Üniversitesi'nin (İTÜ) Maslak'taki Teknokentinde yer alıyor. Grup bünyesinde 248 kişi çalışıyor. Çalışanların yüzde 76'sı mühendis. Yaş ortalaması ise 31... Teknokent'in imkanlarından, devletin Ar-Ge teşviklerinden yararlanan grubun asıl büyük avantajı ise genç ve kalifiye eleman kaynağı... Güzel, insan kaynakları politikalarını ve İTÜ'nün bu konudaki işlevini şöyle anlatıyor: "İTÜ bizim için çok önemli bir insan kaynağı. Bilgisayar ve yazılım mühendisliği bölümü öğrencilerini üçüncü sınıftan itibaren stajyer olarak bünyemize katıyoruz. Dördüncü sınıftan itibaren de elemeleri yapıp okulları biten bitmez sürekli kadromuza katıyoruz. Aslında burada akademik kariyer konsepti var. Cardtek'te bankacılık kriptosu gibi çok spesifik konularda uzmanlaşıp kariyerleri için güçlü bir

başlangıç yapabiliyorlar. Bize gelen bu öğrencilere 'civciv' diyoruz. Bir kuluçka programımız var ve o civcivleri korumaya alıyoruz. Bu kuluçka döneminde Cardtek Academy şirketimizde, teknik takım liderlerimizin başkanlığında eğitim programlarına katılarak tek bir alanda değil, ödeme sistemlerinin her alanında uzmanlaşmalarını sağlıyoruz. 7-8 yıl önce İTÜ'den stajyer olarak işe aldığımız gençlerden Müdür pozisyonuna kadar yükselip, yurt dışı ofislerimizden dünyaya teknoloji ihraç ediyorlar. Bu güzel bir başarı. Üniversite içerisinde Teknokent'in bir başarısıdır." Cardtek Group, üniversite-sanayi işbirliğini çok önemli buluyor. Güzel, sadece İstanbul değil Anadolu'daki diğer üniversitelerle, teknokentlerle de işbirliklerini geliştireceklerini, İTÜ'de uyguladıkları sistemi yaygınlaştırmak istediklerini söylüyor.





Cardtek Group COO'su Murat G. Güzel, Avrupa, ABD ve Singapur'da açacakları yeni ofislerle hızlı büyümeyi sürdüreceklerini vurguluyor.

teknolojileri alanında yenilikçi yazılımlar geliştirip uzmanlaşıyorlar. Bu alandaki ilk müşterileri olan Yapı Kredi'ye satışlarını şu anda grubun CEO'su olan Ayşe (Nil Sarıgöllü) hanım vasıtasıyla yapıyorlar. İsterseniz öykünün bu kısmını Murat G. Güzel'den dinleyelim: “Yapı Kredi kart basım-kişiselleştirme yazılım işini bize verecekti. Müşteri proje ekipleri ile ofisimizde toplantı düzenleyeceğiz fakat ofisimizdeki masalar eski, sandalyelerin bazılarının tekerlekleri kırık. Düzeltecek paramız yoktu. Toplantılarda sağlam olanları müşterilere verip kırık ayaklılarda biz otururduk. Müşterinin o ortamı görünce işi bize vermeyeceklerini düşünmüştük...

İkinci dönüm noktası: CEO transferi

Yapı Kredi'nin o işi SmartSoft için önemli bir dönüm noktası oluyor. Yapı Kredi'nin verdiği güven ve referansla daha kolay iş almaya başlıyorlar. Sadece iş yapmakla kalmıyor, birçok kuruma çipli kart teknolojileri ve kriptoloji gibi konularda eğitimler de veriyorlar.

Bütün bu işler ve eğitimler SmartSoft'u bilinen bir marka ya-

yor. Çipli kart teknolojileri adeta ondan soruluyor. Ancak büyümek, yeni girişimler yapmak için kaynağa ihtiyaç var. Gelirler artıyor ama yatırım için yeterli değil. Bunun üzerine ortaklar, 2003 yılında devlet desteği için KOSGEB'e başvuruyor ve İTÜ'nün içine taşınarak KOSGEB desteklerinden yararlanıyor, kadroyu büyütüyor, yeni girişimlere, yatırımlara imza atıyorlar. Asıl önemli adımı da yönetimi profesyonelleştirerek atıyorlar. Bu noktada da sözü Murat G. Güzel'e bırakıyoruz:

“2007 yılında Ayşe hanımı transfer ederek yönetimi profesyonellere devrettik. Bu sanırım verdiğimiz en doğru karardı. O tarihte yaklaşık 26 kişiye çıkmıştı ekip. Karthı ödeme sistemleri alanında da faaliyet göstermeye başlamıştık. Ayşe hanım kurumsallaşmamıza öyle bir ivme kazandırdı ki 2009 yılında bize İnsan kaynakları alanında birçok sanayi devini geride bırakarak İstanbul Sanayi Odası İnovasyon Ödülü'nü kazandırdı. Kalite ve standartlarımızla öne çıktık. 2006 ile 2013 yılları arasında Türkiye ve yurt dışında ilk olan 18 yeni projeye imza attık ve çok önemli 14 ödül kazandık...”

2023 HEDEFİ YÜZDE 475 BÜYÜMEK...

Cardtek, sadece Türkiye değil Avrupa'nın, hatta dünyanın da en hızlı büyüyen grupları arasında. Cardtek'in grup şirketi SmartSoft Deloitte'un Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerini belirlemek amacıyla yürüttüğü “Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye” programında bu yıl üst üste 4. kez yer aldı. Şirketler, 2008-2012 yılları arasındaki net satış gelirlerinde kaydettikleri büyümeye göre bu programda yer almaya hak kazanıyorlar. Geçmiş beş yıldaki ciroasal büyüme oranı yüzde 755 olan Cardtek, 2023 yılına kadar ise grup ortalaması olarak yüzde 475 büyüme hedefi belirlemiş. Bu doğrultuda yurt içi ve yurt dışında yatay ve dikey büyüme adına atılacak adımlar ana plan

gerçevesinde belirlenmiş durumda.

Cardtek, şu anda Amerika kıtasında ABD ve Kanada'da faaliyet gösteriyor. Grup, Cardtek USA şirketiyle önümüzdeki dönemlerde Güney Amerika'ya da yönelmeyi planlıyor. Azerbaycan ofisiyle Türk Cumhuriyetleri, Dubai ofisiyle Ortadoğu, Polonya ofisiyle de Avrupa bölgesine hizmet veriyor. Güzel, “Küresel büyümemize Amerika, Bağımsız Devletler Topluluğu, Ortadoğu, Avrupa, Asya, Latin Amerika gibi bölgelerde yeni ofislerimizle devam etmeyi hedefliyoruz. Bu hedefler doğrultusunda 2014 itibarıyla global ve yerel büyümemize devam ediyor olacağız” diye ekliyor.

5 kıtaya ödeme sistemleri ihraç ediyor

Evet, SmartSoft'un kuruluş ve gelişim hikayesi kısaca böyle. Sonrasını hepimiz biliyoruz. SmartSoft'u 2009'da Credo-Work ve CordisNetwork, 2010'da Cardtek Academy, 2011 yılında da PhayMobile ve Cardtek USA izliyor...

Cardtek Group COO'su Murat G. Güzel, şu anda Cardtek Group'un Türkiye bankacılık sektörünün en büyük sistem entegratörü olduğunu vurguluyor. Güzel, "Cardtek Group olarak ödeme sistemleri sektöründe; başta bankacılık, finans olmak üzere bilişim, kamu ve özel sektör için yazılım ve güvenli donanım ürünleri, dijital ve mobil ödemeler, biyometri çözümleri gibi müşterilerimiz için hayatı kolaylaştıracak inovatif projelerle hizmet üretiyoruz" diyor.

Cardtek Group şirketleri, dünyada çapında büyüdüğü iş ortağı ve distribütör ağıyla, beş kıtada ödeme sistemleri alanında teknolojik ürünler ve hizmetler sunuyor. Grubun halen Türkiye ve çeşitli ülkelerde 13 ofisi, hizmet ve ürünlerini pazarlayan 40 civarında iş ortağı bulunuyor.

Türkiye'nin ödeme sistemlerinde dünya lideri olduğu, yük-



Cardtek
Group CTO'su
Özgür Altuntaş

sek teknolojiler üreten ve ihraç eden bir ülke olduğunu vurgulayan Güzel, "Cardtek grup şirketleri bu konuda yıllardır öncülük yapıyor. İhracat yaptığımız ülkeler arasında ABD, Fransa, İtalya, Almanya, İsrail, Nijerya, Kanada, Filipinler, Güney Afrika, Polonya, Azerbaycan, Çek Cumhuriyeti, Suudi Arabistan, Moldova ve Yunanistan yer alıyor. Ödeme sistemleri ihracat potansiyeli çok yüksek bir sektör. 2012 yılı ciromuzun yüzde 20'sini ihracat yoluyla sağladık. 2013 ihracat hedefimiz ciromuzun yüzde 30'u, 2014 yılı hedefimizse yüzde 40" diyor.

Güzel, asıl hedeflerinin ise ciroda ihracat-yurtiçi satış oranını yüzde 70-30 seviyesine getirmek olduğunu vurguluyor.



Cardtek
Group CEO'su
Ayşe Nil Sarıgöllü

Amerika'yı yeniden keşfediyorlar

Cardtek, 2013 yılının ikinci çeyreğinden itibaren büyük bankalar ve operasyon şirketleriyle portföyünü daha da zenginleştirirken, EMV (Europay, MasterCard, Visa) geçiş hazırlığı içinde olan Amerika kıtasındaki tüm ülkelere de başta ABD'nin başta olmak üzere, tüm Cardtek Group şirketlerinin ürünlerini tanıtmaya başlayarak iş ortakları

ediniyor. Cardtek USA, bir yandan da işbirliği içinde olduğu MasterCard ile bu bölgede NFC (Near Field Communication-Yakın Alan İletişimi) konusunda çalışmalar yürütecek. Murat G. Güzel, Kanada'da yaklaşık 35 yıldır IT konusunda faaliyet gösteren bir şirketle stratejik işbirliği anlaşması imzalayan Cardtek USA'nın Paragon, Zebra ve Matica gibi dev markalarla anlaşmalarının kapsamını genişleterek desteklediği çözüm ortağı ürün ailesini zenginleştirip globalleştirdiğini de vurguluyor. Cardtek ayrıca, Kuzey Amerika ve Güney Amerika'da kart üretim tesisleri olan bir şirketle anlaşma yaptı ve bu kanal üzerinden de çözümlerini tüm kıtaya tanıtmaya başladı.

SmartSoft'un kurucu ortakları (soldan sağa) Murat G. Güzel, Erdal Yazmacı ve Özgür Altuntaş, İTÜ Teknopark'taki ilk tesislerin önünde... Cardtek Group'un merkezi, şimdi yine İTÜ Teknopark bünyesindeki daha modern Arı 3 kompleksinde yer alıyor...





Wings sahipleri havalimanında da ayrıcalıklı

Havalimanı hizmetleri, havayolu şirketleriyle yapılan işbirlikleri bankaların rekabet ettikleri özel bir alan. Birçok banka havalimanı işletmecileriyle, havayolu şirketleriyle anlaşma yaparak müşterilerine daha özel hizmet sunmak istiyor. Kimi uçuş mili kazandırıyor, kimi özel araçla havalimanına transfer sağlarken, kimi de havalimanı lounge'larıyla fark yaratmayı hedefliyor. Akbank da bu bankalardan biri...

Uçuş mili kazandıran kredi kartı Wings'le bu alanın önemli oyuncularını arasında yer alan Akbank, İstanbul'daki dört lo-

unge'uyla müşterilerine hizmet veriyor.

Wings Kart sahipleri, İstanbul Atatürk Havalimanı iç ve dış hatlar, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı iç ve dış hatlardaki lounge ve yine aynı noktalardaki yüzde 55 indirimli valet parking hizmetinden yararlanabiliyor. Wings Private, Wings Black, Wings, Wings Business, Fish Black, Fish Platinum ve Akses Platinum sahiplerinin yararlanabildiği Wings Lounge'larında;

- Ücretsiz sunulan yiyecek ve içecek servislerinden faydalanmak,
- Müzik dinleyerek günlük gazete ve dergilere göz atmak ve

- İnternet hizmetlerinden yararlanmak mümkün.
Akbank, havalimanında sunduğu Wings Lounge hizmetlerine ek olarak yüzde 55 indirimli valet parking ve yine indirimli havalimanı shuttle hizmetleriyle kredi kartı müşterilerinin sadece uçuşlarında değil havalimanında da hayatlarını kolaylaştırıyor.
Yüzde 55 indirimli valet parking hizmetinden Wings, Axess ve Fish Kart sahipleri faydalanabiliyor.
Wings Black kart sahipleri tüm hizmetlerden ücretsiz yararlanırken Wings Kart kullananlar 25 TL ücret ödüyor. Ancak

bankanın lounge hizmetinden yararlanma kriterleri de var. Lounge'dan ücretsiz giriş yapılan durumlarda kart sahibinin son 6 ay içerisinde kartını en az 1 defa alışveriş işlemi kullanmış olması gerekiyor. Son 6 ay içerisinde kartını kullanmamış kart sahiplerinden 25 TL ücret alınıyor. Wings ve Wings Black ek kart sahipleri de asıl kart sahipleriyle aynı koşullarda Wings Lounge hizmetinden yararlanabiliyor. Wings sahibi özel bankacılık müşterileri ise Atatürk Havalimanı ve Sabiha Gökçen Havalimanı İç ve Dış Hat Lounge'larda 1 misafirini ücretsiz ağırlayabiliyor.

Akbank, kredi kartı müşterilerine Atatürk ve Sabiha Gökçen havalimanlarının iç ve dış hatlarında özel hizmet veriyor.





3 milyon kredi kartı, 125 bin POS, 114 bin üye işyerini **YÖNETEN EKİP**

VakıfBank, ödeme sistemleri operasyonunda son yılların en hızlı büyüyen bankalarından biri. VakıfBank'ın 2012 yılında kart cirosunu en fazla artıran banka olmasının arkasındaki güç, bu genç ekip. 2013'ü verimli geçiren takım, gelecek yıl da iddialı...



(Soldan sağa) Kadir Atasever, Funda Berberoğlu, Meriç Kaytancı,
Mine Kürklü, Ongun Ersun, Handan Develioğlu

VakıfBank Ödeme Sistemleri Başkanlığı bünyesinde 40 personel görev yapıyor. Kart Pazarlama Müdürlüğü'nde 17, Üye İşyeri Pazarlama Müdürlüğü'nde 13, Merkezi Satış ve İş Geliştirme Müdürlüğü'nde ise 10 çalışan var. Bu personele ek olarak sahada sıcak satışta Merkezi Satış ve İş Geliştirme Müdürlüğü'ne bağlı yaklaşık 115 kişilik Kredi Kartı Direkt Satış Ekibi ve 35 kişilik Üye İşyeri Direkt Satış Ekibi hizmet veriyor. Ödeme Sistemleri Operasyonları Başkanlığı altında ise Kart Operasyonları Müdürlüğü, Üye İşyeri Operasyonları Müdürlüğü, Kart Başvuru Yönetim Müdürlüğü olmak üzere 3 birimde toplam 174 personel görev yapıyor.

Bu genç bankacıların yaş ortalaması 31, ortalama çalışma süreleri ise 5 yıl. Yüzde 70'i uzman yardımcısı olan ekibin tamamı VakıfBank kökenli. Satışı, rakamları, pazarlamayı ve sahayı çok iyi biliyorlar.

Her ay kimlere hangi tür kampanyalar yapılacağına, hangi alanlara yönelineceğine bu ekipler karar veriyor. Kartları insanların cüzdanına koymakla işleri bitmiyor, bu kartların cüzdanlardan çıkıp kullanılması için de yoğun çaba sarf ediyorlar. Bu ekibinin başarısını VakıfBank Ödeme Sistemleri Başkanı Meriç Kaytancı anlattı, biz de sizlere aktarıyoruz.

Ciro ve işlem adedinde sektörü kattı

VakıfBank, 2012 yılının hem kredi kartı cirosunda hem de işlem adedinde en çok büyüyen bankası oldu. Sektördeki büyüme yüzde 24 düzeyinde gerçekleşirken, VakıfBank Worldcard 2012'de 13.7 milyar TL ciroya ulaşarak önceki yıla



Meriç Kaytancı
Ödeme Sistemleri
Başkanı

göre yüzde 42 büyüme sağladı. İşlem adedinde ise sektörün 2 katından fazla artış göstererek yıllık 120 milyon adedin üzerine çıkmayı başardı.

2013 yılı performansına bakıldığında da hızlı büyümenin sürdüğünü görüyoruz. İlk 10 aylık BKM verilerine göre VakıfBank, kredi kartı cirosunda yüzde 32 ile üçüncü, işlem ade-

VAKIFBANK'IN 2013 YILI KART KAMPANYALARI

GENEL KAMPANYALAR

- Her ay 5 olmak üzere 6 ayda toplam 30 otomobil hediyesi (3'er aylık kampanyalar)
- 10 alışverişten 1'i kadar Worldpuan hediye
- Gıda ve akaryakıtta her 100 TL alışverişe 100 TL'ye varan Worldpuan
- Gıda ve akaryakıt harcamalarında 5 x 100 TL'ye 50 Worldpuan
- 1000 TL faizsiz masrafsız 5 taksitle nakit avans kampanyası
- E-ticarette her 50 TL'ye 5TL Worldpuan
- E-ticarette 5 alışverişten biri bedava

TARAFTAR KART KAMPANYALARI

- Maçlara bedava bilet kampanyaları (2 bin 500'ün üzerinde taraftara bedava maç izleme şansı)
- Hediye forma kazanma şansları
- Kombine taksit



Mine Kürklü
Kart Pazarlama
Müdürlüğü
Kampanya ve
Ürün Yöneticisi





ORTAK MARKALI KARTLAR / Kurum ve meslek gruplarına özel avantajlar

VakıfBank, ortak markalı kartlarda da etkin. Banka, konuya daha çok sosyal proje gözlüğüyle bakıyor. Örneğin, Şişli ve Üsküdar sakinlerinin hizmetine sunulan Şişli ve Üsküdar kredi kartları ile bazı meslek gruplarına özel sunulan Öğretmenim, ASES, Kamusen Kredi Kartlarından kart aidatı alınmıyor. Bu kartlarla yapılan alışverişlerin belli bir yüzdesi ilgili kurumun yardım havuzu, yardım kampanyası veya sendikasına aktarılıyor. VakıfBank'ın bu kartlarından faydalanmak için belli bir meslek grubuna mensup olmak veya belli bir semtin sakini olmak gerekiyor. Şişli ve Üsküdar kredi kartları özel olarak Şişli ve Üsküdar belediyelerinin anlaşmalı üye işyerlerinde yüzde 30'a varan indirim, vergi ve harç ödemelerinde ise 3 taksit fırsatı sunuyor. Ayrıca kart sahipleri bu kartları kullanarak ekstra bir maliyet olmaksızın bir sosyal sorumluluk projesine de destek



oluyorlar. VakıfBank'ın meslek gruplarına özel olarak ASES Polis Bakım Sandığı, TCDD Vakfı, İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı üyelerine özel kartları

bulunuyor. Örneğin 'Öğretmenim kredi kartı' ile diğer kartlarla sunulan tüm hizmetler sunuluyor. Bununla birlikte bu kartla yapılan harcamalarla ekstra bir maliyet olmaksızın MEB tarafından yürütülen "Eğitime %100 Destek Kampanyası"na destek veriliyor. Kamusen kredi kartıyla yapılan harcamalarda, ekstra bir maliyet olmaksızın Kamusen'e kaynak aktarılıyor. Ayrıca, Kamusen ve Öğretmenim kartları için özel faiz oranı uygulanıyor. Diğer kartlarda yüzde 2.02 olan faiz oranı bu kartlarda yüzde 1.92 olarak belirlenmiş durumda.

dinde ise yüzde 19 ile ikinci hızlı büyüyen banka oldu. Meriç Kaytancı, ekim ayı sonu itibarıyla kredi kartı cirosunda yüzde 4.28, kredi kartı işlem adedinde ise yüzde 5.41 pazar payını yakaladıklarını anlatıyor.

VakıfBank, yine Ekim 2013 sonu itibarıyla 2 milyon 965 bin 462 kredi kartı sayısına ve yüzde 5.23 pazar payına ulaştı. Banka, 2013 yılının ilk 10 ayında üye işyeri sayısını 110 bin, üye işyeri cirosunu da 17.6 milyar TL'nin üzerine taşıdı.

Üye işyeri cirosunda yüzde 31 artışla 2013 yılının ikinci hızlı büyüyen bankası oldu.

Meriç Kaytancı, VakıfBank'ın kartlı ödeme sistemlerindeki hedefinin her zaman müşteri talep ve gereksinimlerini karşılamak olduğunu vurguluyor. Kaytancı, "Teknolojiyi takip eden yenilikçi yaklaşımlarla birleştirerek, müşteri sadakatini ve memnuniyetini sağlayacak ürün ve hizmet sunuyoruz" sözleriyle yaklaşımlarını özetliyor.



Bu genç bankacıların yaş ortalaması 31, ortalama çalışma süreleri 5 yıl. Yüzde 70'i uzman yardımcısı olan ekibin tamamı VakıfBank kökenli...



Merkezi Satış ve İş Geliştirme Müdürü Kadir Atasever, ekibin moral motivasyon kaynaklarından...

LIKECARD

2013 yılında VakıfBank, üniversite öğrencilerine özel LikeCard'ın lansmanını yaptı. LikeCard, VakıfBank'ın üniversite öğrencilerine yönelik tasarladığı ürün. LikeCard ile VakıfBank'ın kredi kartlarına sunduğu diğer tüm fırsatlardan yararlanmak mümkün. Ayrıca, sadece LikeCard sahipleri için oluşturulan özellikler ve kampanyalar sunuluyor.

Sadece bu kart sahiplerine özel Worldpuan'a ek olarak Likepuan kazanma şansı var. Kazanılan Likepuanlar www.likecard.com.tr web sitesinde yayınlanan Mini Cooper, iPhone 5 ve iPad çekiliş kampanyalarında çekiliş hakkı yerine kullanılabilir. LikeCard ile yapılan 75 TL ve üzerindeki sanal alışverişlerde, yüzde 10 Worldpuan hediye ediliyor.

Ekstresini sadece e-ekstre olarak isteyen LikeCard sahiplerinden kart ücreti alınmıyor. Doğum gününden önceki 1 hafta süresince yapılan alışverişlerde LikeCard sahiplerine ekstra Worldpuan hediye ediliyor. Like Card sahibi ikinci öğretim üniversite öğrencileri, harç ödemelerini ücretsiz, faizsiz 3 ay taksitlendirmeye yapabiliyor.



Olcay
Dokumacı





Kart Pazarlama Müdürlüğü İletişim ve Ürün Yöneticisi Funda Berberoğlu, müşterilerin yanı sıra ekibin sağlıklı iletişiminin de bel kemiği...



Ongun Ersun

TARAFKAR KARTLARI

MİLPLUS

ATM SAYISI 3 BİNE YAKLAŞTI



VakıfBank, Tarafkar Kredi Kartı programını Türkiye'de ilk uygulayan banka. Banka 4 büyük kulübe (Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray, Trabzonspor) ait 270 bin Tarafkar Kredi Kartı ile bu piyasanın yüzde 55'ini elinde tutuyor. Meriç Kaytancı, "Aylık harcama hacmi 150 milyon TL olan Tarafkar Kartlarımız, yüksek kullanım oranıyla da sektörde lider konumda" diyor.



MilPlus seyahat programını tercih edenler bu sayede ceplerinde taşıdıkları VakıfBank kredi kartlarıyla tüm seyahat fırsatlarından yararlanıyor, Worldpuanlarını 3 kat değerli kullanarak diledikleri havayoluyla, diledikleri yere bedava uçak bileti alabiliyorlar.

VakıfBank'ın Ekim 2013 sonu itibarıyla ATM sayı 2 bin 876 adede ulaştı. 2013 yılı sonuna kadar ATM sayısının 3 bine ulaşması bekleniyor. VakıfBank ATM'lerinden yıllık yaklaşık 150 milyon adet işlem yapılıyor. Bankadan nakit çekimlerde ATM'lerin payı yüzde 90'ın üzerinde. VakıfBank ATM'lerinden yaklaşık 210 adet kurumun tahsilatı yapılıyor.



Özgül Öcal Yavuz



Kart Pazarlama Müdürlüğü Ürün Yöneticisi Handan Develioğlu, VakıfBank'ın başarılı kampanyalarının mimarlarından...





Mobile Financial Service



Kredi kartlarında yeni dönem

Harcama limitleri sınırlanıyor, asgari ödeme oranları yükseltiliyor, ürün ve sektör bazında taksit azaltımı geliyor... Kredi kartlarıyla ilgili yeni düzenlemeler tüketiciyi, bankaları, ekonomiyi nasıl etkileyecek?

Ekonomi yönetimi kredi kartlarında yeni bir düzenlemeye gidiyor. Artık kredi kartı limitleri gelire ilişkilendirilecek, asgari ödeme oranı daha da artılacak. Bu doğrultuda Tüketici Yasası'nda değişiklik yapıldı ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) "Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik"i Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Ancak bu düzenlemelerin yeni kredi kartı alacaklar için geçerli olacağını belirtelim...

Neler değişti?

Yeni düzenlemeye göre, ilk defa kredi kartı sahibi olacak bir gerçek kişinin, tüm kart çıkaran kuruluşlardan temin ettiği kredi kartları için tanınacak toplam kredi kartı limiti, ilk yıl için ilgilinin aylık ortalama net gelirinin 2 katını, ikinci ve sonraki yıllar için ise 4 katını aşamayacak.

Yine ilk defa kredi kartı sahibi olacak bir gerçek kişinin, aylık veya yıllık ortalama gelir düzeyinin tespit edilememesi durumunda, tüm kart çıkaran kuruluşlardan edinilebilecek toplam kredi kartı limiti en fazla bin lira olabilecek.

Bin liraya kadar limitler hariç olmak üzere, aylık veya yıllık ortalama gelir düzeyi, kart hamili tarafından beyan edilen ve ilgili kuruluşlarca teyit edilen gelirler üzerinden tespit edilecek.

Kart çıkaran kuruluşların, müşterileri hakkında müşterinin kredi ödeme performansı, varlık ve yükümlülükleri, sosyal statüsü, eğitim düzeyi, yaşı ve benzeri ödeme gücünün de-

ğerlendirilmesinde etkili olabilecek hususlara ilişkin alacakları beyan ve temin edecekleri belgeler çerçevesinde yapacağı değerlendirmeler, ilgili kuruluşça yapılacak teyit niteliğini taşıyacak.

Limit artışı nasıl olacak?

Limit artış işlemi öncesinde, ilgili kişinin gelir düzeyi kontrol edilecek. Yapılan kontrollerde, kart çıkaran kuruluşlardan temin edilen toplam kredi kartı limitinin kart hamilinin gelirinin 4 katını aştığının tespiti durumunda, bu kartlar hakkında limit artış işlemi yapılmayacak.

Kredi kartlarında uygulanan borç/gelir oranının diğer bireysel kredilere de genişletilmesi üzerinde çalışılıyor.

Asgari ödemeye kademeli artış

Kredi kartı limiti 15 bin liraya kadar olan kredi kartlarına ilişkin ödenmesi gereken asgari tutar, dönem borcunun yüzde 25'inden 30'una, 15 bin liradan 20 bin liraya kadar limitli

Değişiklik sonrasında kartların yüzde 90'ının asgari ödeme oranının yükseleceği, 2011 yılında olduğu gibi kanuni takibe giren kart sayısında artış yaşanabileceği öngörülüyor.



76 milyonluk Türkiye’de, çocuklar ve yaşlılar çıkarıldığında kişi başına neredeyse 1 kredi kartı düşüyor. Ekim 2013 sonu itibarıyla Türkiye’de kullanılan kredi kartı sayısı 56.7 milyona, banka kartı sayısı ise 98.3 milyona ulaştı.





Taksit sayısı genelde 9... Elektronik, kuyumculuk ve iletişimde 6, beyaz eşya ve mobilyada ise 12 ayla sınırlandırılıyor. Tüketici kredilerinin vadesi 36 ayı, taşıt kredilerinin vadesi ise 48 ayı geçemeyecek...

kredi kartları içinse yüzde 30'dan 35'e çıkarıldı. Kart teslimi sırasında, kart sahiplerine bu bilgi yazılı verilecek ve kredi kartı sözleşmelerinde de bu husus açıkça belirtilecek. Yeni düzenlemelerle ayrıca, bir yıl içinde asgari ödeme tutarının toplam 3 kez ödenmemesi halinde dönem borcunun tamamı ödeninceye kadar kullanım ve nakit alımına kapatılacak ve limit artırımı yapılmayacak.

Taksitler sınırlandırılıyor

Kredi kartlarında ve bazı tüketici kredilerinde ürün bazında taksit sayısına sınır getirilmesi de gündemde. Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Orta Vadeli Programı açıklarken bu konuda şu değerlendirmeyi yapmıştı: "Ayakkabıya 24 taksit yapılıyorsa burada bir sorun görüyoruz. Mobilyada taksitin uzun olmasında problem yok..."

Bunun üzerine BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) Başkanı Mukim Öztekin, kredi kartıyla alışverişlerde genel taksit sayısını 9 ayla sınırlandıran düzenlemenin yılbaşından önce yürürlüğe girebileceğini açıkladı. Sınırlandırma

yapılırken en çok hangi sektörlerle ilişkin alışverişlerde taksitlendirme yapıldığına bakıldığını kaydeden Öztekin, 9 ayın da "taksit erteleme imkanları da dahil" olarak değerlendirilmesi gerektiğini ifade etti. "Birinci hedefimiz tasarrufları artırmak. Cari açığı da kısmen azaltacağını umu-

yoruz" yorumunu yapan Öztekin, düzenlemenin büyümeye olumsuz etkisinin az olacağını öngördü.

Tasarıya göre taksit sayısı genelde 9 ay; elektronik, kuyumculuk ve iletişimde 6 ay, beyaz eşya ve mobilyada ise 12 ayla sınırlandırılıyor. Benzer şekilde tüketici kredilerinin vadesi 36 ayı, taşıt kredilerinin vadesi ise 48 ayı geçemeyecek.

Ateş: "Karttan boşalan alanı tefeci doldurabilir"



Kredi kartlarıyla ilgili yeni düzenlemelere ilişkin en sert çıkış Denizbank Genel Müdürü Hakan Ateş'ten geldi. Katıldığı bir TV programında kredi kartı kullanımını kısıtlayacak düzenlemelerle ilgili konuşan Ateş, önu açık bir sektörün kısıtlanmaması gerektiğini söyledi:

"Bu yıl kredi kartıyla yapılan günlük harcama ortalama 1 mil-

yar TL seviyesinde. Kredi kartıyla harcamayı sınırladığınızda ihtiyaç ortadan kalkmıyor. Kampanyalar daraldığında tüketime ve aynı zamanda üretime de darbe vurursunuz. Kredi kartından boşalan alanı 'ayaklı banka' ya da tefeciler doldurabilir. Nakit ekonomisini kaydı ekonomiye çevirmek ekonomiyi kayda almaktır. Türkiye'de banka hizmeti alanların oranı yüzde 42. Daha gidecek yolumuz var. İleri giden bir sektörü aşırı kısıtlamamak gerekir."

Öngör: "İki hayır, iki evet"



60 milyar doları aşan dış ticaret açığı da hükümeti bu alanda yeni tedbirler almaya yönlendiriyor. Tüketimi kısmak isteyen ekonomi yönetimi de özellikle kredi kartlarıyla yapılan harcamaları frenlemek istiyor. Bunu yaparken de aynı zamanda düşük olan tasarruf miktarının artırılması öngörülüyor. Yakın-

da uygulamaya geçirilmesi planlanan tedbirler paketi hem bankacıları hem reel sektörü hem de tüketicileri yakından ilgilendiriyor. Yeni düzenlemeleri kredi kartlarının kitlelere yayılmasında büyük katkısı bulunan bankacılık sektörünün duayen ismi Garanti Bankası eski genel müdürü Akın Öngör'e sorduk.

Öngör, PSM'ye yaptığı açıklamalarda konuyu kamu otoritesi ve bankacılık sektörü olarak iki cephe olarak değerlendiriyor: "Yeni tedbirler bankaların çok geniş bir iş olanağının kısılması anlamına geliyor. Tüketici açısından baktığınızda, senet sepetle alışveriş yerine kartla yapılan taksitli alışveriş tüketicinin ihtiyaçlarının karşılanması açısından önemli. Tüketici açısından da yararlı. Bu yüzden getirilecek kısıtlamalar hem bankacılık sektörünü hem de tüketiciyi zorlayacak gibi görünüyor. Kamu yönetimi ve ekonomi politikası açısından baktığımızda ise ülkenin tasarruf oranının artması için tüketimi azaltmaya yönelik bu hareket doğru bir yaklaşım olarak gözüküyor. Şimdi kamu otoritesinin almış olduğu karar haksız mıdır? Hayır. Bankacılar ve tüketiciler açısından beğenilir mi? Ona da hayır. Hep şunu söylemek durumundayız: Biz kamu otoritesinin yerinde olsak bu kararı alır mıydık? Kesinlikle evet. Bankacılar olarak bu kararın alınmasından mutsuz olur muyduk? Ona da evet."

Kızılot: Olumlu ve olumsuz yönleri



Prof. Dr. Şükrü Kızılot, kredi kartına gelen yeni düzenlemenin getireceği pozitif ve negatif yönlerini Hürriyet Gazetesi'ndeki köşesinde kaleme aldı. İşte Kızılot'un o yazısında öne çıkan önemli noktalar:



Olumlu yönleri

Özellikle 12 taksitle altın ya da kontör satmış gibi "POS tefeciliği" yapanları orta-



dan kaldıracak veya minimum düzeye indirecek olması, son derece olumlu. Vatandaşa 12 taksitte altın veya kontör satmış gibi işlem yapıp, “sahte fatura” düzenleyen ve bu yolla komisyon karşılığı para satarak haksız gelir elde eden kuyumculara ve kontör satıcılarına “dur” deniliyor.

Beyaz eşya, elektronik eşya ve aletler, mobilya, perakende giyim, yurtiçi ve yurtdışı tatil turları gibi diğer sektörlerde “kredi kartı taksit sınırlandırması” ve tüketici kredilerine, konutta olduğu gibi sınırlama getirilmesi ise birer “frenleme” unsuru olabilecek. Bu uygulamalarla iç tüketimi kıyaslayıp, tasarrufları artırma, ithalatı azaltma ve cari açığı aşağı çekme amaçlanıyor.



Olumsuz yönleri

Yeni düzenlemelerle bir yandan bankalara “kredi kartı taksitlerini azalt” mesajı verilirken, diğer yandan bankaların müşterilerine verdiği kredi kartı limitlerini gelire göre düzenleterek banka müşterilerine “ayağını yorganına göre uzat” mesajı veriliyor. Bu yöndeki “ani frenleme”, tüketicilerin özellikle ciddi tutarda borçlu olan kesimini zor durumda bırakabilir. “Aşamalı bir azaltma” ise yaşanabilecek sorunları azaltabilir. Taksitlendirme olayındaki “sıkı fren” işletmelerin önemli bir kısmını olumsuz yönde etkileyecektir. Taksitli işlemlerin, talep yaratan ya da talebi artıran bir uygulama olduğu bir gerçek. BKM verilerine göre, yılın ilk 9 ayında kredi kartıyla yapılan ödeme tutarının yüzde 28’inde taksit seçeneği kullanıldı.

Ekonomiyeye olumlu etkileri

1) Belgesiz alışverişi önlüyor: Kredi kartıyla yapılan ödemelerin karşılığında, mutlaka fiş ya da fatura düzenlendiği için vergi kaybı önleniyor. Daha açık bir anlatımla; KDV satıcının cebine gitmiyor, elde edilen kazancın gelir ya da kurumlar vergisi ödeniyor.

2) Satıcıyı da belge almaya zorluyor: Banka kredi kartıyla yaptığı satışlara fiş ya da fatura düzenleyenler, mal alışları için de fatura almak mecburiyetinde kalıyor. Örneğin, konfeksiyon satan-toptancıdan, toptancı-fabrikadan, fabrikakumaşçıdan, kumaşçı-iplikçi ve boyacıdan, iplikçi-pamukçu-dan tüm mal alışları için belge almak zorunda kalıyor.

3) Ekonomide canlılık yaratıyor: Taksit gibi uygulamalarla, tüketicinin alım gücü artıyor. Perakende satışlarda, cironun önemli kısmı taksitli satışlardan oluşuyor. Bu da ekonomide canlılık yaratıyor.

4) Kayıt dışı istihdam önleniyor: Ücret ödemelerinin bankalar aracılığıyla ve kartlı sistemler kullanılarak yapılması, kayıt dışı istihdamı önlediği gibi, kayıt içinde kayıt dışılığı yani bordroda düşük ücret göstermeyi de engelleyebiliyor.

5) Ücretlilere vergi iadesinin kaldırılmasının olumsuz etkilerini önlüyor: Banka kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin karşılığında,

mutlaka fiş veya fatura düzenleniyor. Bu da ücretlilere vergi iadesinin kaldırılmasından kaynaklanan, belgesiz alışverişi önemli ölçüde önlüyor. Kartlı harcamalara yüzde 2-3 nakit puan verilmesi sistemi daha etkin kılabilir.

6) Harcama-vergi geliri etkisi: Kredi kartı harcamalarındaki yüzde 1’lik artış, vergi gelirlerini 10 binde 5 artırıyor. 1.000 TL’lik nakit kullanımı yerine 1.000 TL’lik kredi kartı kullanımı vergi gelirini 20 TL artırıyor.

7) Büyüme sağlıyor: Kredi kartları ile 1.000 TL’lik harcama GSMH’yi 0.0142 TL artırıyor. Bir taraftan büyümenin ihtiyaç olduğu talebi yaratılırken, diğer taraftan da büyüme sağlayan yatırımlara finansman oluşturuyor.

Canko: “Birikimlerimiz için de kullanıyoruz”



Dünyada kartlı ödeme fikrinin ortaya atılmasının üzerinden 126, ilk kredi kartının piyasaya sunulmasının üzerinden 63 yıl geçti. Kartlı ödeme sistemleri Türkiye’de ise 1968 yılında hayatımıza girdi. Ancak yaygın kullanımı 1990’lardan itibaren oldu. 1990 yılında 13 bankanın ortaklığıyla kurulan Bankalararası Kart Merkezi, ödeme sistemlerine yaptığı yatırımlarla, otoriteler de çağdaş düzenlemelerle

sistemin gelişimi ve büyümesinde önemli etken oldu.

Peki kredi kartı kullanımına yönelik son düzenlemelere BKM nasıl bakıyor? İşte BKM Genel Müdürü Soner Canko’nun değerlendirmeleri:

“Kartlı ödeme sisteminin bugün geldiği noktayı incelediğimizde kartların, hane halkının temel zorunlu ödemelerinin önemli aracı olduğunu görüyoruz. Bunlar arasında elektrik, su, doğalgaz ödemelerini de sayabiliriz. Son dönemde birikimlerimize yönelik yaptığımız ödemelerde de kredi kartını kullanmaya başladık. Emeklilik Gözetim Merkezi verilerine göre bireysel emeklilik ödemelerinin yüzde 61’lik kısmı kredi kartlarıyla yapılıyor. Bu oran, tasarrufların artması ve finansal istikrarın sağlanmasında kredi kartlarının ne derece önemli bir rol üstlendiğini de ortaya koyuyor. Kredi kartıyla sigorta ve vergi ödemeleri de dikkat çekiyor.

Limiti gelirin 4 katından fazla olanlar % 11

Limitin gelire ilişkilendirilmesine ve asgari ödeme oranının artırılmasına yönelik kararların da hem kartlı ödeme pazarına hem de Türkiye ekonomisine orta ve uzun vadede olumlu yansıtacağını düşünüyoruz. Aslında limitin gelirin dört katıyla sınırlandırılması bankaların da kart kullanıcılarının da yabancı olmadığı bir uygulama. LKS (Limit Kontrol Sistemi) adı verilen ve ilk kez kredi kartı alan bir kullanıcının toplam limitini ilk yıl aylık gelirin en fazla 2 katı, ikinci yıl ise aylık



BENZER DÜZENLEMELERİ AMERİKA DA YAPTI

Türkiye'de bugün gündeme gelen kısıtlamalar, 2008 krizi sonrası Amerika'da hayata geçirilmişti. Social Science Research Network, bu düzenlemelerin etkisini ortaya koyan bir araştırma yayınladı. Araştırmanın sonuçlarına göre, ABD'de kredi kartı komisyonlarına getirilen sınırlamalar, kredi kartı sahipleri açısından yıllık 20 milyar dolarlık tasarruf sağladı. Kurumun çalışmaları, düzenleyici otorite tarafından kart ücretlerine ve komisyonlarına getirilen sınırlamaların borçlanma maliyetlerini yıllık yüzde 2.8 oranında aşağı çektiğini ortaya koydu. Yeni düzenlemeler nedeniyle kredi kartı faizlerinde artış ya da kredi kartına erişimde azalma yaşanmadı. Düzenlemeler öncesinde pek çok analist bankaların ücret ve komisyonlardaki düşüşü dengelemek için böyle bir uygulamaya gideceğini öngörüyordu. Ancak beklendiği gibi olmadı...

gelirinin en fazla 4 katı olacak şekilde sınırlandırılan bir sistem zaten var. Dolayısıyla biz bu değişikliği LKS'nin genişletilmesi olarak yorumluyoruz. LKS, hem kullanıcılarda kart bilincinin oluşmasına katkı sağlayan hem de bankaların risklerini daha etkin yönetmesine aracılık eden önemli bir araç olduğu için düzenlemenin kartlı ödeme pazarını olumlu etkileyeceğini söylemek yanlış olmaz. Kart kullanıcılarının sadece yüzde 11'inin gelirlerinin 4 katından fazla limite sahip olduğu düşünüldüğünde de bankaların mevcut durumda riskini iyi yönettiğini söyleyebiliriz.

Sektör dışından borçlanma riski oluşabilir

Asgari ödeme oranının yükseltilmesi ve asgari ödemenin üç kez ödenmemesine yönelik kararlar ise küçük farklılıklarla zaten uygulanıyor. Bunlar bankalar ile kart sahiplerinin risklerini daha iyi yönetebilmesini amaçlayan uygulamalar. Ancak 2011 yılında da yapılan benzer bir düzenlemeyle asgari ödeme oranları yükseltilmiş ve o dönemde bu değişikliğe hazırlıksız yakalanan ve nakit akışını yönetemeyen kart sahiplerinin borçlarını ödeyemediğini ve kanuni takibe giren kart sayısında artış yaşandığını görmüştük. Değişiklik sonrasında kartların yüzde 90'ının asgari ödeme oranının yükseltilmesini ve 2011'de olduğu gibi kanuni takibe giren kart sayısında artış yaşanabileceğini öngörüyoruz. Öte yandan, yeni düzenleme

sonrasında finans sektörü dışında borçlanmanın artabileceğini ve bunun da kayıt dışını gündeme getireceğini söyleyebiliriz. Buna sektör olarak hazırlıklı olmalıyız.

Taksit seçeneğinin sektör bazında farklılaştırılmasının bankaların da uyguladığı bir yöntem olduğunu biliyoruz. Hatırlanacağı üzere 2005 yılında, kartların en yoğun kullanıldığı gıda ve akaryakıt alışverişlerinde taksit uygulamasına bankalar tarafından son verilmişti. Taslakla ilgili sadece bankacılık sektörü değil özellikle perakende sektörü olmak üzere tüm paydaşlar görüşlerini belirttiklerdir ve bu süreç neticesinde düzenleme son halini alacaktır. Şüphesiz ki bugüne kadar olduğu gibi bankacılık sektörü nihai kararlara hızla uyum sağlayacaktır. Ancak son 10 yılda ülkemizdeki büyümeye yönelik önemli katkıları olan, kayıt dışını azaltan ve perakende gibi birçok sektörün büyümesine aracılık eden 'kartlı ödeme sistemleri' konusunda yapılan düzenlemelerin tüm paydaşlar için büyük önem taşıdığı açıktır. Mal ve hizmet alım işlemlerinde yapılan sınırlamaların, kredi kartı ile gerçekleştirilen nakit çekim işlemlerde uygulanması ise kart kullanıcılarının sistem içinde limitleri dahilinde borçlarını yapılandırmak için kullandıkları finansman imkanını kısıtlamaktadır. Taksitli nakit avans kullanan kart kullanıcılarının toplam borç bakiyesinin değişimi incelendiğinde yaklaşık yüzde 55'inin borcu, taksitli nakit avansı kullandıkları aydan sonra düşmüş veya yaklaşık aynı seviyelerde kalmıştır. Taksitli nakit avans, hem tüketici davranış açısından hem de risk yönetimi açısından kart üzerinden verilen limit dahilinde bir tüketici kredisi uygulamasıdır. Bu nedenle taksitlendirme sürelerinde yapılacak kısıtlama aylık ödenmesi gereken borcu artırarak kart kullanıcısının sistem içinde kalmasını zorlaştırabilir ve kişileri kayıt dışına kaydırabilir."

AB, KOMİSYON ORANLARINI SINIRLAMAYA HAZIRLANIYOR

AB Komisyonu, kredi kartı komisyonlarını sınırlayacak düzenlemelere hazırlanıyor. Bankaların kredi kartı ve banka borçlanma kartlarında ödeme yapılırken alınan komisyonları sınırlayan önlemlerin önümüzdeki dönemde hayata geçirilmesi planlanıyor. Komisyon, yeni düzenlemelerin kart kullanımını kabul eden işletme sayısında büyük artış getireceğine inanıyor.

Yeni düzenlemeler, bankalar tarafından halen en yüksek yüzde 1.5 olarak uygulanan komisyon oranlarının banka kartlarında yüzde 0.2, kredi kartlarında ise yüzde 0.3 olarak sınırlandırılmasını öngörüyor.

Taslak düzenleme ayrıca, kredi kartıyla ödeme kabul eden havayolu şirketleri gibi kurumların alacağı komisyonları da sınırlıyor. Böylece tüketicilerin yıllık 730 milyon euro kâr edeceği hesaplanıyor.



Nakitsizliğe yolculuk



2011 yılında dünya genelinde toplam harcamalar 63 trilyon dolar olarak hesaplanıyor. Bu harcamaların yüzde 34'ü yani 21 trilyon doları nakit, yüzde 66'sı nakit dışı araçlarla ödendi...

Türkiye'de kredi kartı kullanımı ve satışında yeni sınırlamalar getirilmeye çalışılırken dünya büyük bir hızla, "nakitsiz yolculuğa" koşuyor. MasterCard tarafından hazırlanan bir rapor Belçika, Fransa ve Kanada'yı nakitsiz ekonomi olmaya en yakın adaylar olarak tanımladı. Kurumun yayınladığı "Nakitsizlik Yolculuğu" isimli raporda, 33 önde gelen ekonominin nasıl nakit tabanlıktan nakitsiz topluma doğru yol aldığı irdelendi.

MasterCard'ın raporunda tüketici ödemeleri değerlerine odaklanılıyor. Rapora göre, 2011 yılında dünya genelinde toplam harcamalar 63 trilyon dolar ve bu rakama perakende noktalarının satışları da dahil.

2011 yılında toplam küresel tüketim harcamalarının yüzde 34'ü yani 21 trilyon dolar nakit ödemelerle gerçekleşirken yüzde 66'sı (42 trilyon dolar) ise nakit kullanılmayan ödemelerle yapıldı.

Rapora göre nakit dışı harcamalarda yüzde 93 ile Belçika başı çekiyor. Belçika'da neredeyse nakit kullanılmıyor. Avrupa'nın diğer ülkelerinde de nakit yerine plastik kartların kullanımı oldukça yaygın. Fransa'da yüzde 92, Kanada'da yüzde 90, İngiltere'de yüzde 89, İsviçre'de yüzde 89, Avustralya'da yüzde 86 ve Hollanda'da yüzde 85 oranında.

Nakitsiz ödemeler bütün ülkelerde yaygınlaşırken bir yandan da yeni nakitsiz ödeme araçları örneğin cep telefonuyla yapılan ödemeler temassız kartlar ve çipler gibi araçlar devreye giriyor. Toplam tüketici harcamalarının yüzde 80'inin kartla yapıldığı ABD ve yüzde 69'da kalan Singapur gibi ülkelerin neredeyse nakitsiz bölge olma sınırına yaklaştığı, ancak daha çok tüketici alışkanlıklarının etkisiyle nakit kullanımında kaldıkları ifade ediliyor.

MİLLİ GELİRLERİN YÜZDE 1.5'İ NAKİT İÇİN HEBA OLUYOR

MasterCard raporunu değerlendiren Uluslararası Finans Kurumu IFC'nin Finansal Danışmanlık Hizmetlerine Erişim Bölümü Başkanı Peer Stein, "Nakit ulaştırılması zaman alan, taşıması risk barındıran ve ülkelere GSYH'nın (gayri safi yurtiçi hasıla) yüzde 1.5'i kadar maliyet getiren bir uygulama" diyor ve ekliyor:

"Ancak, nakit ödemelerden elektronik ödemelere geçişin bir gecede tamamlanacak bir yolculuk olmasını bekleyemeyiz.

Yine de teknolojik avantajlar ve kamu-özel sektör ortaklığıyla bu eğilim geçtiğimiz birkaç yılda önemli ölçüde güç kazandı."

Gelişmekte olan ekonomilerde ise tersine durumların söz konusu olduğunu belirten MasterCard raporunda şu oranlara dikkat çekiliyor: Endonezya'da yüzde 31, Rusya'da yüzde 31 ve Mısır'da yüzde 7 oranında nakit dışı harcama yapılıyor. Ancak gelişmekte olan ülkelerde ödemelerin yapısı gelişmiş ülkelere oranla çok hızlı değişebileceğinin de altı çiziliyor.

Son dönemde modern tüketici ödeme altyapılarını hayata geçiren Brezilya (yüzde 57), Polonya (yüzde 41) ve Güney Afrika (yüzde 43) gibi ülkelerin hızla nakitsiz hayata doğru geçtiği ve nakit kullanımından uzaklaştığı belirtiliyor.

Rapora göre, nakitten en hızlı uzaklaşma Çin'de yaşanıyor. 2006-2011 yılları arasında ülkede nakit ve nakit dışı ödemeler arasındaki fark 20 puan daralmış durumda. Çin'de ödemelerin yüzde 55'inin nakit dışı yollarla yapıldığı tahmin ediliyor. Birleşik Arap Emirlikleri, hükümetlerin elektronik ödeme araçlarını güçlendirerek sosyal ve ekonomik hedefleri desteklemeye çalıştığı ülkeler arasında başı çekiyor. Bu ülkelerde nakit dışı harcama oranı yüzde 26 seviyesinde. Bozuk teknolojik altyapısı nedeniyle Kenya ise yüzde 27 nakit dışı harcama oranıyla nakit ödemelerinin baskın olduğu ülkelere örnek teşkil ediyor.





Perakendecilerin gündemi de kredi kartları

13. Perakende Günleri'nde ağırlıklı olarak kredi kartları tartışıldı. Finansbank Başkanı Aras, kartlarla ilgili düzenlemelere gönderme yaparak "KOBİ'lere kredi verin, tüketicilere vermeyin" mesajı verildiğini söyledi. Aras, kısıtlamanın perakende cirolarını düşüreceğini de öngördü...

Ödeme sistemlerini en yoğun kullanan perakendecilerin yıllık zirvesi 20-21 Kasım tarihlerinde İstanbul'da Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda yapıldı. Bu yıl 13'üncüsü düzenlenen Perakende Günleri bir sürprizle başladı. Sektör çalışanlarından oluşan bir grup, sokak sanatçıların ritimleri eşliğinde, sektöre hicveden bir rap şarkısıyla zirvenin açılışını yaptı. CardFinans, Multi Development Türkiye ve Markafoni'nin ana sponsorluğunu üstlendiği 2 günlük etkinlikte perakendeciler farklı konuşmacıları dinleyip, deneyimlerini paylaştı, gelecek öngörülerini tartıştı. İlk oturumun moderatörlüğünü sektörün iki genç ismi üstlendi: Torunlar GYO Kurumsal İletişim ve Pazarlama İcra Kurulu Üyesi Zeynep Torun ve Mudo Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Taviloğlu...

Alışverişlerin yüzde 28'i taksitli

Son zamanlarda tartışılan taksitli alışverişe sınır hazırlığı Perakende Günleri'nde gündeme oturdu. Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Aras, bankalara "KOBİ'lere kredi verin, tüketicilere vermeyin" mesajının verildiğini belirterek, perakende cirolarının düşeceğini öne sürdü. Aras, alışverişin yüzde 28'inin taksitli alışverişlerle gerçekleştirildiğini açıkladı. Kredi kartlarına getirilen sınırlamanın perakende sektörünü olumsuz etkileyeceğini söyleyen Aras, sürdürülebilir başarı için sektör temsilcilerine, "Fiyat dışı rekabet ile gelirleri artırmaya odaklanın" tavsiyesinde bulundu.

Perakende sektörü ile bankacılığın birbiriyle etkileşim halinde olduğunu hatırlatan Aras, "Türkiye de dahil olmak üzere

dünyada stresli bir dönemden geçiliyor. 2013 yılında iki farklı Türkiye gördük. Türkiye'de Mayıs ayına kadar sakin bir piyasa vardı. Ancak mayısta FED Başkanı'nın açıklamalarıyla dünya allak bullak oldu. İkincisi ise Türkiye'de yaşanan Gezi Parkı olaylarıydı. Bu olaylar faiz ve kur üzerinde negatif etkilerde bulundu" yorumunu yaptı.

Bu iki olay üst üste oturunca yüzde 6 seviyesindeki faizlerin 9'u gördüğünü hatırlatan Aras, "Tahminlerimize göre Türkiye ekonomisi 2013 yılında yüzde 4'ün üzerinde büyüme sağlayacak. Ancak 2014'ü 2013'e göre daha az bir büyümenin yaşanacağı bir yıl olarak tahmin ediyoruz" dedi.

Pazar 295 milyar dolara ulaştı

İlk gün konuşmacıları arasında yer alan Multi Development Türkiye CEO'su Hulusi Belgü, Türkiye'deki alışveriş merkezlerinin 900 bin metrekare kiralanabilir alana ve 60 milyar TL yıllık ciroya ulaştığını vurguladı. Belgü, 2013 yılı AVM yatırımlarında Türkiye'nin Rusya'dan sonra dünya ikincisi olduğunu açıkladı. Tüm Alışveriş Merkezleri ve Perakendeciler Federasyonu (TAMPF) Başkanı Vahap Küçük ise Perakende Günleri'nde yaptığı konuşmada sektörün son 10 yılda önemli bir büyüme ivme yakalayarak 295 milyar dolar büyüklüğe ulaştığını ifade etti. Türkiye'nin Avrupa'da 7'inci büyük perakende pazarı olduğunu vurgulayan Küçük, sözlerini şöyle sürdürdü: "2013'te sıkıntılı günler yaşadık. Kış sezonu havaların iyi gitmesinden dolayı yavaş gidiyor ama yılı yüzde 12 büyümeye kapatacağız. 2014 belirsiz bir yıl. İki seçim var. Cari açık problemi ve döviz perakendeci üzerinde risk oluşturuyor. Bu riskleri iyi yönetmek lazım."



ATM'nin babası Diebold yeni ürününü Türkiye'de tanıttı

Dünyanın en büyük ATM üreticilerinden Diebold, Türkiye'de pazar payını yüzde 8'e çıkardı. Altus'u satın alarak büyüyen Diebold, her yıl yeni satılan ATM'lerin yüzde 30'unun Diebold olmasını hedefliyor. Şirket, değişen şube yapılanması için ürettiği ATM'sini de ilk kez Türkiye'de tanıttı

Dünya çapında ATM'lerin ilk seri üretimini yapan ABD'li Diebold, Türkiye'yi, Avrupa bölgesinde odaklandığı üç özel ülkeden biri seçti. Pazarı 2009 yılında PTTBank'a verdiği ATM'lerle giren ve 2012 yılında ATM servis pazarının önemli ismi Altus'u satın alarak yerleşen Diebold'un ülkemizdeki pazar payı yüzde 8'e ulaştı. PTTBank işbirliğinden sonra Türkiye'ye yatırım yapma kararı alan Diebold, sonuçlardan memnun kalmış olmalı ki yeni ürünü ILT'yi ilk kez İstanbul'da görücüye çıkardı. Bu yıl İstanbul'da düzenlenen "Teller Automation and Branch Cash Management" (Gişe Otomasyonu ve Şube Na-



kit Yönetimi) başlıklı toplantıya katılan Diebold, yeni ürünü ILT'yi burada bankacılarla buluşturdu. Toplantıya katılmak üzere İtalya'dan İstanbul'a gelen Diebold EMEA Direktörü Niccolo Garzelli ile dünya ve Türkiye pazarını, yeni ödeme sistemlerini konuştuk. Garzelli, yeni ATM'leri ILT'nin bankacılık sürecine nasıl katkı yapacağını da ilk kez PSM okurlarıyla paylaştı...

Türkiye pazarına geç girdiniz ancak hızlı bir gelişme gösterdiniz? Giriş hikayenizi ve bugün geldiğiniz noktayı paylaşır mısınız?

Diebold, dünyada ilk ATM'yi üreten şirket olmasına karşın Türkiye gibi gelişen bir pazara 2009 yılında PTTBank ile yaptığımız işbirliğiyle girdi. O dönemde PTTBank'a önce 830, ardından da toplamda 1000'e ulaşan ATM tedarik etti. PTTBank'a sadece ATM satmadık, hizmet ve servis desteği de verdik. Bu iş bize Türkiye'deki potansiyeli gösterdi. Daha sonra Vakıfbank ve Bank Asya ile de çalışmaya başladık. Diebold'un her bölgede özel önem verdiği, odaklandığı ülkeler vardır. Türkiye'de 2009-2010 yıllarında bu ülkeler arasına girdi. Buna paralel olarak burada yatırım kararı aldık ve Altus'la ilgilenmeye başladık. İki yıl süren görüşmelerin ardından 2012 yılında Altus'u satın aldık. Bir ülkede şirketiniz olması demek verdiğiniz hizmetlerin de artması anlamına geliyor. Şu anda Türkiye'de en büyük birden fazla üreticiye hizmet



Niccola Garzelli (solda) ve Bülent Tellioğlu ILT'yi bankacılara tanıttı.



ILT, para çekme ve yatırmanın yanı sıra imza bölümüyle de tüm bankacılık işlemlerini hızla yerine getiriyor.

veren bir yapı oluşturduk. 200'den fazla çalışanımız var. Ve pazar payımız da yüzde 8'lere ulaştı.

Türkiye'nin Diebold çatısı altındaki yeri hangi noktada? Ve pazardan beklentileriniz nedir?

Türkiye, EMEA dediğimiz Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinden oluşan yapılanma içinde yer alıyor. Avrupa'da kurulu ATM sayısı açısından değerlendirdiğimizde 5 ya da 6'ncı sırada yer alıyor. Diebold açısından değerlendirecek Türkiye'yi, çalışan sayısında Fransa'dan sonra 2'nci, pazar yani bizim etkinliğimiz olarak bakarsa 3 ya da 4'üncü sırada olduğunu söyleyebilirim.

Halka açık bir şirket olduğumuz için rakam ifade edemem. Ancak 2014'te de Türkiye bizim için özel önem verilmesi gereken, odaklandığımız ülkelerden biri olmaya devam edecek. Ülkede her yıl satılan yeni ATM'lerin yüzde 30'unu karşılamayı hedefliyoruz. Önem verdiğimiz bir diğer konu da güçlü servis ve destek hizmetleri. Müşterilerimize ve diğer üreticilerin cihazlarını kullananlara saha servisi, yazılım ve danışmanlık hizmeti alanındaki payımızı da artırmak istiyoruz.

Diebold, teknoloji ve inovasyona önem veren bir şirket. İstanbul'a da yeni bir ürünle geldiniz. Nedir bu yeni cihazın özellikleri?

Aslında yepyeni bir konsept. Tanıtımını 2014 yılında yapacağız ancak önce İstanbul'da ilk kez gün yüzüne çıkardık. Tüm

ILT İLE İMZA DA ATILABİLİYOR

Diebold'un yeni ürünü ILT ile para çekme, para yatırma, bozuk para üstü alma, barkod okutarak fatura ödemenin yanı sıra çek bozdurma gibi imza gerektiren birçok işlemi de yapmak mümkün. İmza için ayrılan özel bir bölüm var. Müşteri bu bölümdaki kalem kullanarak imzasını attığında, cihaz hemen banka kayıtlarındaki orijinal imzayla karşılaştırıp kontrol ediyor, doğruysa onayı veriyor. Diebold, ILT ile hem otomasyon hem de içerdeki görevlilerin aynı anda hizmet verebileceği bir konsept yaratmış durumda. Niccolo Garzelli, "Bu ürünü öncelikli olarak Türkiye gibi pazarlarda sunacağız. Çünkü Türkiye yenilikçiliğe ve teknolojiye oldukça meraklı ve bu tür ürünlerin kullanım oranı yüksek" diyor. Garzelli, bankaların bu fonksiyonlara isteğine göre yeni eklemeler yapmasının da teknolojik olarak mümkün olduğunu belirtiyor.



TÜRKİYE ATM PAZARI HER YIL YÜZDE 17 BÜYÜYOR

Diebold Türkiye'yi Bülent Telliöğlü yönetiyor. Uzun yıllar sektörde profesyonel yöneticilik yaptıktan sonra 2009'da Altus'u kuran Telliöğlü, şirketini sattıktan sonra Diebold'un yöneticisi olarak görevine devam ediyor. Telliöğlü, Türkiye ATM pazarını şöyle değerlendiriyor: "Türkiye, kurulu altyapı anlamında Avrupa'da ilk sıralarda yer alıyor. Ancak Türkiye'yi diğer ülkelerden ayıran önemli bir özellik var. O da sürekli büyüyen bir pazara sahip olması. Biliyorsunuz, biz kendi krizimizi dünyadan önce yaşadığımız için hem finans hem de diğer sektörler daha güçlü durumda. Ve 2007'den bu yana sürekli çift haneli büyüyen bir ATM pazarı var. Her yıl ortalama yüzde 17-18 büyüyor. Kısaca ATM pazarı her şeyden hızlı büyüyor.

Evet, Avrupa'da büyüyen ülkeler de var ama neredeyse tamamı tek haneli. Bir kısmı ise ekside. Türkiye'de daha yapacak çok iş var. Geniş bir coğrafya, genç ve kalabalık bir nüfus, teknolojiye yatkın bir ülke... Örneğin recycle denen cihazlar var. Bu ATM'lere tek bir yerden para yatırılıp çekiliyor. Yani benim yatırdığım parayı bir sonraki müşteri çekebiliyor. Bu da bankaların ikmal sıklığını azaltıyor. Avrupa'nın birçok ülkesinde yokken Türkiye'de yaygın. Geleceğin teknolojisi olarak isimlendirdiğimiz ATM'lerin bir bölümü de pilot uygulaması da olsa Türkiye'de var. Dünyada ise Çin'in dışında Brezilya ve Rusya çok hızlı büyüyen pazarlar arasında yer alıyor."

dünyada yaşanan şube transformasyonuna destek verecek bir ürün. Şubelerdeki yeniden yapılanmanın bir unsuru olarak tasarlandı. ILT adlı bu ürün, sokakta değil şube içinde olacak. Bir banko olarak düşünün; yüzü müşteriye dönük. Şubeye gelen müşteri, bu cihazla bankacılık işlemlerini hızlı olarak yapabilecek. Eğer bir görevliye ihtiyaç duyarsa banka çalışanıyla irtibata geçebilecek.

Şubelerde yaşanacağını söylediğiniz bu transformasyon hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bankaların şu ana kadar olan stratejileri müşteriye banka dışına çıkarmaktı, müşteri sokaktaki ATM'den, internet şubesinden ya da telefon bankacılığında yararlınsın, şubeye gelmesin bizim de maliyetlerimiz düşün yaklaşım vardı. Artık bu yavaş yavaş terk ediliyor. Çünkü bankalar müşterileriyle olan bağlantılarını, ilişkilerini kopardı. Artık müşteriye temel bankacılık hizmetleri dışında diğer ürünleri satmakta zorlanıyor oldular. İşte ILT, bu dönüşüme hizmet edecek. Bir banka müşterisini işlemi kendisi yapmak istiyorsa dahi şubeye girecek, ILT ile işini yapacak. Ancak şubede iletişim de

KASA ÜRETEREK BAŞLADI...

1859 yılında ABD'nin Ohio kentinde kurulan Diebold, kasa şirketi olarak faaliyetlerine başladı. 1959 yılında seri ATM üretimine başlayan şirketin dünya çapında 2 milyonun üstünde cihazı bulunuyor. Çin, ABD, Brezilya, Hindistan ve Macaristan'da üretim tesisleri olan şirketin çalışan sayısı 17 bine yakın. Şirketin cirosu ise 3 milyar dolar düzeyinde... Şirket, pazar payı olarak ABD kıtasında lider, Asya Pasifik bölgesinde 2'nci, Avrupa ve EMEA bölgesinde ise üçüncü sırada yer alıyor.

kurulacak, isterse yardım alacak, yeni ürünleri tanıyacak ve pazarlamaya daha elverişli bir ortam hazırlanmış olacak. Buradaki toplantıda bazı Türk bankaları da yeni şube konseptlerini anlattılar. Hepsi aynı şeyi istiyor: "Müşterimiz şubeye gelsin ama maliyetlerimiz de artmasın." Bu sadece Türkiye'ye özgü değil, tüm dünyada başlayan bir trend.

ATM teknolojilerinde nasıl yenilikler göreceğiz?

ATM'lerde eskiden hala da kullanılıyor tuşlarla işlem yapılıyor. Ancak artık dokunmak ekranlar yaygınlaşacak. Bir sonraki aşamada mobil teknolojiyle entegre hale gelecek bunun ardından da parmak izi, el izi, retina okuma gibi kişiye özgü teknolojiler yaygınlaşacak. Artık herhangi bir banka kartına gerek kalmadan parmak izinizle bu işi yapabileceksiniz. Türkiye'de bazı bankalar tarafından kullanılan bu tarz ATM'ler var ve yaygınlaşacağını düşünüyoruz. Bir sonraki aşamada video teknolojisi olacak. Düğmeye basıp banka görevlisiyle yüz yüze konuşabileceksiniz. ☹



BAZI ŞEYLER ZAMAN ALIR



BAZILARI DA
ZAMANI...

0212 295 66 66
www.telekurye.com.tr

 **telekurye**
"sözümüzün yolundayız"

200 milyon euroluk yazarkasa POS pazarı

Ekim ayında başlayan yazarkasa POS zorunluluğu süreci 2016 yılına tamamlanacak. Bu tarihe kadar fiş kesen tüm vergi mükellefleri yeni nesil cihazları edinmek zorunda. Bu zorunluluk 200 milyon euroluk yeni bir pazar anlamına geliyor. Haliyle hem üreticiler hem de bankalar kıyasıya bir yarışın içine girmiş durumda...



Ticarette hem yazarkasa hem POS özellikli ödeme kaydedici cihazları kullanma zorunluluğu 1 Ekim 2013'ten itibaren başladı. Düzenleme, ilk etapta seyyar EFT-POS cihazı kullananlar ve yol kenarı otopark hizmeti veren mükellefler için geçerli.

Maliye Bakanlığı'nın yayınladığı tebliğle belirlenen ve kamuoyunda yazarkasa POS (yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar) olarak bilinen hem yazarkasa hem POS cihazı olan ödeme kaydedici cihazları kullanma zorunluluğu şimdilik seyyar EFT-POS cihazı kullanan ve yol kenarı otopark hizmeti veren mükellefler için geçerli. Yazarkasa kullanmayıp müşterisine fatura kesen toptancılar ise perakendeci tarafı olmadığı için seyyar POS kullanımına devam edebilecek. Tüm cihazların yazarkasa POS'a geçmesi ise 2016 yılına kadar tamamlanacak. Önceki mevzuat hükümlerine tabi olan öde-

me kaydedici cihazlar 31 Aralık 2015'i geçmemek kaydıyla mali hafızaları dolana kadar kullanılmaya devam edecek. Mali hafızası dolanlar ve cihazı hurdaya ayrılan mükellefler ise hemen yeni nesil cihaza geçmek zorunda.

2.2 milyon POS cihazı var

Türkiye'de yaklaşık 2.2 milyon POS cihazı bulunuyor. Maliye, bu sistemle vergi gelirini yaklaşık 10 milyar dolar artırmayı hedefliyor. Ancak şu ana kadar geçiş istenilen seviyeye ulaşabilmiş değil. Sektör temsilcileri, zorunlu olmasına rağmen sadece yüzde 15 oranında geçiş olduğunu belirterek şu uyarıda bulunuyorlar:

“Sisteme geçiş yapmayanlar için ciddi cezalar söz konusu. 500 TL ile 3 bin TL arasında cezalar kesiliyor. Mükellefler hızlı hareket etmeli.”

Ekim başından itibaren yeni nesil cihaza geçmek zo-

runda olanların, cihazın faturasının düzenlendiği tarihten itibaren 90 gün içinde cihazı vergi dairesine kaydettirmeleri gerekiyor. Yeni nesil cihaz edinmek isteyenlerin bağlı bulunduğu vergi dairesine veya mal müdürlüklerine dilekçeyle başvurma şartı var. Dilekçede açıkça yeni nesil ödeme kaydedici cihaz isteği ve kaç adet istendiği yazılmalı.

Bu değişiklik ödeme cihazı üreticileri de için de yepyeni bir pazar anlamına geliyor. Maliye'nin bu kararı alacağı açıklamasının ardından bugüne kadar ödeme kaydedici ürünler geliştiren şirketler yeni nesil yazarkasa için çalışmaya başladı. Öte yandan, daha önce sektörde olmayan yeni şirketlerin de doğmasına yol açtı. Şu anda bazı şirketler ürünlerini bitirip yasal süreçlerini tamamlayarak satışa sundu. Bazı yerli ve yabancı şirketler ise onay sürecini bekliyor. Çünkü lisans almadan bu yeni nesil yazarkasa satmak mümkün değil.

Bankalar da kampanya düzenliyor

1 Ekim tarihiyle başlayan ve 2016'ya kadar sürecek olan geçiş süreci biraz sancılı geçiyor. Mükelleflerin konu hakkında yeterince bilgi sahibi olmaması, geçiş sürelerinin erteleneceği beklentisi ve cihazların çok yeni olması nedeniyle değişim istenen hızda olamıyor. Bu sıkıntıları bertaraf etmek isteyen üreticiler çeşitli kanalları kullanarak ürünlerini anlatıyor, reklam ve iletişim çalışmalarına hız veriyor.

Sistemin bir diğer tarafı da bankaları ilgilendiriyor. Bankalar, müşterilerine uygun koşullarda POS cihazı sağlamak ve elbette müşterilerini kaybetmemek hatta yeni müşteri kazanmak için kampanyalar düzenliyor. Kendisiyle çalışma sözü veren müşterilerine bedava POS cihazı sağlayanların yanı sıra ek fırsatlar, taksit imkanı sunanlar var.

İşin en önemli tarafı ise kuşkusuz vergi mükellefleri. Bu yoğun bilgi ve tanıtım bombardımanı altındaki mükellefler, ürün seçimi konusunda titiz davranıyor. Bankaların sunduğu fırsatları inceleyerek kendileri açısından en faydalısını bulmaya çalışıyor.

Ödeme sistemlerinin lider dergisi olarak bu sayımızda sektörün fotoğrafını çekmeye çalıştık. Yazarkasa POS üreticilerine ürünlerinin özelliklerini, müşterilerine sundukları fırsatları, tüketicilerin tercih ederken nelere dikkat etmesi gerektiğini sorduk. Platformun bir diğer ayağı olan bankalardan da üyelerine hangi fırsatları sunduklarını öğrendik, danışmanlık hizmetlerini inceledik.

Uzmanlar, tüketicilere şu önerilerde bulunuyor...

Sertifikasına mutlaka bakın

Cihazın bütünlük olup olmadığı çok önemli. Yani cihazın POS kısmı ayrı, yazar kısmı ayrı olmamalı ya da birbirine harici aparatlar yedek parça modüller ile bağlanmamalı. Tüm sistem tek cihaz üzerinde yürütülüyor olmalı. Daha sonra ise cihazın ulusal ve uluslararası tüm sertifikalarını ve onaylarını almış olmasına dikkat edilmeli.

Teknik özellikler karşılaştırılmalı

Yasal ve teknik zorunluluklar nedeniyle piyasadaki ürünlerin temel özellikleri birbiriyle aynı. Ancak cihazın kullanım kolaylığı, tuşlu ya da dokunmatik ekranlı olup olmaması, menüsünün sadeliği, pil ömrü, fiş uzunluğu gibi özellikler kullanım esnasında önem taşıyor. Bu nedenle mükellef, kendi ihtiyaçlarına uygun ürünleri seçmeli ki ileride sorun yaşamassın.

Satış ve bayi ağı kritik önemde

Ürün tercih ederken şirketin sunduğu teknik destek ve satış sonrası hizmetin kalitesi ve yaygınlığı büyük önem taşıyor. Herhangi bir teknik sorunda kolayca ulaşılabilecek yaygınlıkta bir teknik destek ağının yanı sıra yetmişmiş nitelikli elemanlarının olup olmadığı da incelenmesi gereken hususlar.



Profilo

Mükellefler, kalitenin yanı sıra servis ağına da dikkat etmeli



Profilo, VeriFone ile geliştirdiği yazarkasa POS cihazıyla sektörün iddialı oyuncularından biri. Şirketin İcra Kurulu Başkanı Veli Tan Kırtış, henüz mükelleflerin yüzde 15'inin dönüşüm yaptıklarını belirte-

rek "Denenmiş ürünleri ve servis ağı geniş şirketleri tercih etmeleri kendi yararlarına olur" diyor... KDV uygulamasının başladığı 1985 yılından bu yana ödeme kaydedici cihazlar üreten Profilo Ödeme Sistemleri, yeni nesil yazarkasalarda da iddialı. Pazarı ilk giren üreticilerden biri olan Profilo, çok sayıda bankayla da anlaşma yapmış durumda.

Profilo Ödeme Sistemleri İcra Kurulu Başkanı Veli Tan Kırtış, VeriFone işbirliğiyle ürettikleri yazarkasa POS'un rakiplerine göre çok farklı özellikleri olduğunu belirtiyor. Ürünlerinin dokunmatik ekranı ve fiş kapasitesinin fazlalığıyla öne çıktığını belirten Kırtış'ın tüketicilere bazı uyarıları da var. Kırtış ürünün kalitesi ve kullanım kolaylığının yanı sıra satış sonrası hizmet ağı geniş, müşteri memnuniyetine önem veren üreticilerin tercih edilmesini öneriyor...

1985 yılından bugüne 2 milyonu aşkın bir cihaz satışı yaptıklarını söyleyen Kırtış, şu an güncel olarak sahada sadece Türkiye'de 700 bini aşan aktif kullanılan cihazları olduğunu belirterek "2005 yılında dünyada ve Türkiye'de ilk kez akaryakıt sektöründeki pompalara yazar kasa konulması gündeme geldi. Bugün akaryakıt sektöründe pazarın yüzde 41'i bizim çözümlerimizi tercih ediyor. Daha organize perakendeciler ve daha büyük gros marketlere doğru gidildikçe bilgisayar tabanlı yazarkasalar var. Bu alanda da yeni dönemde farklı ürünlerle müşterilerimize seçenekler sunacağız" diyor.

Bu amaçla 110 ülkede 20 milyondan fazla kurulu EFT POS terminali bulunan VeriFone'la güç birliğine giderek Profilo VeriFone VX 680-E1'i geliştirdiklerini belirten Kırtış, ürünün özelliklerini şöyle anlattı:

VeriFone'un en başarılı ürün serisi olan VX serisinin, en modern ve kullanımı kolay, dokunmatik renkli-yüksek çözünürlüklü çok şık bir ekrana sahip, mobil kullanım için özel tasarlanmış, ergonomik, hafif modeli olan VX680 üzerinde VX 680-E1'i geliştirdik. Ürünü 577 gram ağırlığında, sadece 172 mm uzunluğunda, 82 mm genişliğinde, 69 mm yüksekliğinde ve rulo tüketiminin fazla olacağını düşünerek 15 metrelik rulo ile kullanılacak şekilde tasarladık. Ürünümüz her mobil cihazda olması gerektiği gibi, tek elle, avuç içinde kullanılabilir. Bu özellikleriyle rakiplerinden ayrışıyor.

Mükelleflere ürün alımında teknik özelliklerin yanı sıra servis kalitesine de dikkat et-

melerini öneren Kırtış açıklamalarını şöyle sürdürüyor: Türkiye'nin dört bir yanına satılacak bir ürün için diğer bir başarı kriterinin de satış sonrası servis kalitesi olduğunu biliyoruz. 300'den fazla şehir merkezinde, 2 bin 300 teknisyenimiz ve standart servis anlayışımızla mükelleflere Türkiye'nin her noktasında destek oluyoruz. Tasarımdaki kaliteden sonra tedarik, üretim ve son kontrol bizim kalite süreçlerimizi oluşturuyor. Bunun dışında da satış-satış sonrası hizmetlerle ilgili altyapılarımız mevcut. Satış sonrası hizmetlerimizi, R2 Servis çatısı altında Profilo Elektronik Servis ağı ile AKFA Holding Bilgi Grubu çatısı altında sürdürüyoruz.



VeriFone



Yazarkasa POS'ta

VeriFone-Profilo-Hugin ortaklığı



VeriFone, yazarkasa POS çalışmalarını 2012 Mayıs ayında başlattı. VeriFone Türkiye, Güneydoğu Avrupa ve Rusya'dan Sorumlu Genel Müdürü Onur Altunbaş, yerli ortak olarak Profilo ve Hugin'i seçtiklerini belirterek

"İş ortaklarımızın ikisi de Türkiye'de yıllardır yazarkasa alanında faaliyet gösteren, çok başarılı firmalar. Birlikte bu ürünleri geliştirdik. Şu an satışta ve büyük ilgi gören bu iki ürün, VeriFone ABD ve VeriFone Türkiye Ar-Ge merkezleri ve iş ortaklarımızın ortak çalışmalarını sonucu ortaya çıktı" diyor. Halen sahada 1 milyon 200 bin POS cihazının çalışır durumda olduğunu belirten Altunbaş, "Her bankanın

uygulaması sahadaki cihazlarımızda sorunsuz çalışıyor. Bankalarla ve saha hizmeti veren firmalarla koordineli olarak çalışıyoruz. Yeni sistem sayesinde, mevcut bankacılık uygulamalarıyla birlikte, kullanılmakta olan kontör yükleme, fatura ödeme gibi özel uygulamalar da yeni ödeme kaydedici POS cihazlarına yüklenebilecek" diyor. Türkiye'de 450-500 bin mobil POS terminali bulunduğu dikkat çeken Altunbaş, bu cihazların geleceğini şöyle değerlendiriyor: "Tüm cihazların değişeceğini sanmıyoruz. Örneğin bir restoranda ortalama 4-5 farklı mobil terminal var. Ancak her biri ayrı bir yazarkasa olarak değerlendirilmiyor. Bu nedenle işletmelerin 1 ya da 2 tane yazarkasa POS alacaklarını tahmin ediyoruz. Bunun sonucu olarak da 450 binin 100-150 bin adedini hedef pazar olarak görüyoruz. Pazarda 80-90 milyon dolarlık bir potansiyelden bahsedebiliriz."

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

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

Informatik Bilişim Teknolojileri

“Pil ömrü zayıf ürünleri tercih etmeyin”



Yazarkasa sektörünün en önemli oyuncularını arasında yer alan Informatik Bilişim Teknolojileri de pazara hızlı giren şirketlerden biri.

Fatih Projesi'nin

akıllı tahtalarını da temin eden şirket, ağırlıklı olarak ödeme sistemleri sektöründeki ürünleriyle tanınıyor. Sektörün 4 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştığını belirten Informatik Bilişim Teknolojileri Genel Müdürü Aykın Ademoğlu, gelecek yapının temel amaçlarından birinin nakit akışının izlenmesi ve raporlanması olduğunu belirterek “Yeni sistemle birlikte nakit

dâhil her türlü ödeme aracıyla yapılan işlemlerin verisi, merkezi bir biçimde kayıt altına alınmış olacak” diyor.

Hem Ar-Ge'si hem de üretimi Türkiye'de yapılan, yazılım ve donanımı Türk mühendislerine ait olan inPOS'la ödeme sistemleri sektöründe de yerlerini aldıklarını söyleyen Ademoğlu, kullanıcılara şu önerilerde bulunuyor:

Cihazın sistemini anlayarak rahat kullanabilmeleri önemlidir. Bu nedenle cihazın doğru kullanımına olanak sağlayacak özelliklerde olmasına dikkat etmeleri gerekiyor. Ayrıca, pil ömrünün uzunluğu da kritik. Çin'de üretilen kapasitesi zayıf, güvenli olmayan pillere sahip cihazlarla kullanıcılar sahada müşterileri karşısında zor durumda kalabiliyorlar.



Ingenico

Yazarkasa ile kredi kartını birleştiriyor

Yerli ortağı PAVO Elektronik'le geliştirdiği yeni nesil yazarkasa POS cihazı teknik inceleme sürecinde olan Ingenico, kredi kartı ve yazarkasa özelliklerini birleştirecek.

Ingenico Genel Müdürü Alpay Sidal, “Pazarda ilk olan uygulamalarımızı onay sürecinin ardından açıklayacağız” diyor. Halen 21 bankanın sadakat uygulaması dahil özel kredi kartı uygulaması ve yüzlerce kurumun katma değerli özel uygulamalarını gerçekleştiren Ingenico, bu uygulamaların tümünü geliştirdiği yazarkasalarda “yükle-çalıştır” modeliyle sunmayı hedefliyor.

2004'te Türkiye'de ilk kez Ingenico tarafından başlatılan ve ‘Ortak POS’ olarak bilinen birden fazla banka uygulamasının aynı cihazda çalışma özelliği de Ingenico yazarkasalar üzerinde yerini alacak.

Yüz binlerce esnafın Ingenico'nun ülke genelinde kurulu 1.5 milyonu aşkın ödeme terminali üzerinden milyarlarca liralık işlem yaptığı belirten Sidal, yazarkasa uygulamaları açısından gelişmiş özellikler taşıyan cihazlarının sadece kredi kartı uygulamaları değil, şu anda piyasada Ingenico EFT POS'larda kullanılan puan kullanma, taksit gibi sadakat programları ve işyerlerine ek faydalar yaratacak uygulamaları da içinde barındıracağını vurguluyor.

“Özellikle güvenlik konusunda 15 yıldır sahada milyonlarca cihazımızda sunduğumuz yüksek donanım ve yazılım standartlarımız aynı şekilde yeni yazarkasa POS'umuzda da yer alacak” diyen Sidal, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Seyyar EFT POS'ta güvenlik unsurlarımız, katma değer yaratan projelerimiz ve özel tasarımlarımızla tercih edilen firmalar arasındayız. Bu deneyimlerimizi şimdi yeni yazarkasa POS EFT cihazlarımızda da sunacağız. Cihazımızla ilgili detaylı bilgileri incelemek için tamamlanmasının ardından açıklayacağız.”

Vera Delta

Yeni nesil ödeme sistemlerini ihraç edebiliriz



MT Group, Türkiye'nin ilk yeni nesil EFT POS özellikli yazarkasasını üretti. Vera Delta markalı ürünlerin şu ana kadar 10 milyon işleme aracılık yaptığını vurgulayan

MT Group CEO'su Nusret Sancak, “Bu sistemleri başta ABD olmak üzere birçok ülkeye ihraç edebiliriz” diyor.

Vera Delta markasıyla Türkiye ve dünyanın ilk yazarkasa POS ürününe imza atan MT Group'un CEO'su Nusret Sancak, Türkiye'de günlük hayatta her gün kullanılan pek çok ödeme sisteminin dünyanın çok önünde olduğunu vurguluyor.

Tüm bu teknolojilerin yerel olarak geliştirildiğine de dikkat çeken Sancak, bu alandaki ihracat potansiyelini ise şöyle değerlendiriyor: “Ülkemizde üretilen tüm bu teknolojilerin kolaylıkla dünyanın her yerine ihracı mümkün. Hatta en büyük potansiyelin henüz EMV çip sistemine geçmeyen Amerika pazarı olduğunu söyleyebiliriz. Yazarkasa POS teknolojisiyle ülkemiz donanım üretiminde de çok önemli bir yol aldı. Bu teknolojilerin ihracı için büyük fırsatlar var.”

Yakın alan iletişimi (NFC) teknolojilerinin aynı hızla yaygınlaşmadığına vurgu yapan Sancak, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu konuda teknoloji standartları oturdu ancak ödeme servisleri sağlayıcısı için yasal mevzuat henüz tamamlanabilmiş değil.

İş Bankası

Kredi kartı kullanımını artacak



İş Bankası, yazarkasa POS'ların zorunlu hale getirilmesinin ardından müşterilerinin ihtiyaçlarına dönük çözümler üretmeye

odaklandı. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, uygulamanın hem bankalar hem de üye işyerleri açısından yenilikler getireceğini düşünüyor. Sezen, "Bankacılık sistemine etkilerine bakıldığında, ilk olarak POS cihazı sahipliği bankalardan üye işyerlerine geçecek. Bunun yanında orta vadede kullanımın artmasıyla kartlı ödeme kabul etmeyen işyerlerinin sisteme gireceğini düşünüyoruz. Bunun da

kayıt dışı ekonomiyle mücadele çalışmalarına olumlu etkisi olacak" diyor.

İş Bankası, müşterilerine cihaz temininde 4 farklı avantaj sunuyor:

- Yazarkasa POS'unu İş Bankası kredi kartıyla satın alanlara 100 TL değerinde MaxiPuan hediye ediliyor ve vade farksız 36 ay taksit olanağı sunuluyor.
- POS işlem hacmi taahhüdü karşılığında satın alınan cihazın bedeli İş Bankası tarafından ödeniyor.
- İndirimli faiz oranları ve 36 aya varan vadelerle Aylık Taksit Ödemeli Ticari Kredi kullanılıyor. Banka müşterilerinin kampanyalardan faydalanmak için yeni aldıkları cihazları ilgili vergi dairesine kaydetmesi ve İş Bankası'nın POS yazılımını kullanmaları yeterli.

Bank Asya

36 ay vade veya AsyaPuan iadesi seçenekleri



Bank Asya, üye işyerlerinin yazarkasa POS'a geçişini kolaylaştırmak için çeşitli kampanyalar hazırladı. Bank

Asya Bireysel Ürün ve Satış Yönetim Müdürü Gökhan Çeviker, sistemin yeni ve sadık müşteri portföyü, vadeli satış imkânı, rekabet üstünlüğünün kazanılması ve tüm bu ayrıcalıklarla beraber kârlılığın da maksimum seviyelere çıkarılabilmesi gibi avantajlar sağlayacağını vurguluyor. Çeviker, "Bu yöntem sayesinde tüm nakit akışlarını tercih ettikleri bankalar aracılığıyla kolaylıkla düzenleyebilecekler. Yeni sistem, kayıt dışı ekonominin önlenmesine

de önemli ölçüde katkı sağlayacak" diyor. Çeviker, KOBİ segmentindeki orta ölçekli işletmelerle ilave olarak, yeni üye işyerlerine de cazip ve rekabetçi POS çalışma koşulları sunduklarını söylüyor. Çeviker, kampanyanın ayrıntılarını şöyle anlatıyor: "Sistemimize dahil olan tüm üye işyerlerimiz, cazip POS çalışma koşullarının yanı sıra bankacılık ürünlerimizden de faydalanabiliyor.

Yeni nesil yazarkasa POS'ta ilk etapta Profilo ve Hugin ile anlaşma yaptık. Müşterilerimiz, AsyaCard avantajıyla, cihaz bedellerini 36 aya kadar vade farksız ödeme şansına sahip olacak. Ayrıca, ciro ve çalışma koşulu taahhütleriyle birlikte, ilgili cihaz için ödedikleri bedelleri AsyaPuan olarak geri alabilecekler.

Garanti

Taksit, kredi ve hediye Bonus...



Farklı üreticilerle anlaşmalar imzalayan Garanti Bankası, yazarkasa POS kullanmak zorunda olan müşterilerine farklı çözümler sunuyor. Banka, taksit ve kredi seçeneğinin yanı sıra 'ciro sözü' veren müşterilerine POS cihazı hediye ediyor...

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, yazarkasa POS'a geçiş sürecinde, sadece Garanti Bankası'na üye işyerlerine değil, yazarkasa POS'u satın almış ya da henüz almamış KOBİ'lere fayda sağladıklarını belirtiyor. Karadere, "Banka olarak hedefimiz, iş hayatının daha modern, verimli ve denetimi kolay ihale getirilmesinde etkili olacak bu geçiş sürecine, tüm işletmelerin hızlı ve verimli bir şekilde uyum sağlamasını desteklemek" diyor.

Banka, yeni nesil yazarkasa almak için süre tanınan işyeri sahiplerine ayrıcalıklı finansal ve operasyonel çözümler sunarak, yazarkasa POS'a geçiş sürecini fırsata dönüştürüyor. Banka, sadece birinci nesil değil, optik okuyucu, online sipariş toplama gibi çözümleriyle, ikinci nesil cihazları da portföyünde sunuyor.

Karadere, yazarkasa POS'a geçiş sürecinde KOBİ destek kredisi paketleri, taksit, hediye Bonus fırsatları ve avantajlı işyeri komisyon oranlarıyla sadece Garanti Bankası'na üye işyerlerine değil, yazarkasa POS'u satın almış ya da henüz almamış tüm KOBİ'lere fayda sağladıklarını belirtiyor.

Kampanyayla ilgili ayrıntılı bilgiye, Garanti şubelerinin yanı sıra "garantipos.com.tr", "bonus.com.tr" ve "garanti.com.tr/subesiz" internet adresleri ile 444 0 339 numaralı "POS destek hattı" üzerinden 3'ü tuşlayarak da ulaşılabilir. Ayrıca, 3340'a 'yazarkasa' yazıp gönderen müşteriler aranarak soruları yanıtlanıyor.

Akbank

50 lira 'chip-para' kazandıracak

Akbank, yazarkasa POS cihazı alacak müşterilerine iki farklı kampanya hazırladı. Kampanyalar hakkında bilgi veren Akbank Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Sindel, özellikle küçük esnaf için cihazı peşin almanın zor olacağını düşünerek vade farksız 36 ay taksit imkanı sunduklarını vurguluyor.



Sindel, "Kullanım zorluğunu da öngöreyerek yeni bir yazarkasa POS uygulaması geliştirdik. KDV mükellefleri, yazarkasa POS cihazlarına yükletecekleri bu uy-

gulamamızla kolay kullanım avantajının yanı sıra ilk işlemlerini yapar yapmaz 50 lira chip-para hediye kazanacak" diyor.

Hazırladıkları ikinci kampanya kapsamında belirlenen vadede taahhüt ettiği ciroyu gerçekleştiren müşterilerine cihaz bedelini her ay kredi kartına

chip-para olarak ödeyeceklerini belirten Sindel, bu kampanyanın müşteri başına 3 cihaz ve sınırlı adetlerle geçerli olduğunu sözlerine ekliyor.

Finansbank

ParaPuan'la bedava yazarkasa POS



Finansbank Bireysel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Erkin Aydın, yazarkasa POS geçişi ile işyerlerinin verimliliğinin ve banka

kartı kabul eden işyerlerinin sayısının artmasını beklediklerini söylüyor. Uygulamanın bankacılık sektörü açısından olumlu olduğunu kaydeden Aydın, "Mobil POS ile satış yapan işyerleri bu geçişten ilk etapta etkilendi. Bu nedenle kapıda ödeme alan, evlere servis yapan firmaların, masada ödeme alan restoranların, yol kenarı otopark hizmeti veren işyerlerinin yazar kasa POS kullanımını zorunluğu olduğundan kampanyalarımıza daha çok ilgi gösterdiler" diyor.

Firmaların öncelikle geçiş süreciyle nasıl olduğu konusunda bilgi edinmeye çalıştığını dile getiren Aydın, şunları söylüyor "Bu süreçte işyerlerimizi düzenli olarak bildirdik. Yazar kasa POS cihazını alan işyerleri, çalışacakları bankayı seçmek için kampanyaları takip etti.

Maliye Bakanlığı'ndan onaylı Arçelik, Profilo, Hügin yazarkasa POS firmaları ve onay sürecinde olan diğer yazarkasa firmalarıyla işbirliği içinde olduklarını vurgulayan Aydın, "İşyerlerimizin ihtiyaçlarına uygun kampanyalara devam ediyoruz. Yazarkasa POS sahibi olup, Finansbank uygulaması yükleterek aylık ciro sözü veren üyelerimiz, kampanya sonuna kadar her ay ParaPuan kazanma şansı elde edebiliyor. Avantajlı kampanyalarımızla müşterilerimiz yazarkasa POS'larını bedavaya getirebiliyor, çok cazip komisyon oranları ile çalışma fırsatını yakalayabiliyorlar" diyor.

Türkiye Finans

5 farklı avantaj paketi hazırladı



Türkiye Finans, perakende sektöründe faaliyet gösteren işyerleri için uygun çalışma koşulları ve avantajlı fırsat paketleriyle yazarkasa POS desteği sunuyor. Türkiye'de onay alan farklı

markalarla yapılan işbirliği çerçevesinde mobil olarak kullanılabilen yazarkasa POS'lar, uygun fiyatlama paketleriyle de dikkat çekiyor. İşyerleri, 5 farklı fiyatlama paketiyle peşin fiyatına 36 taksit imkanından yararlanabiliyor. Türkiye Finans Genel Müdür Yardımcısı Semih Alşar, aylık belli bir ciro sözü veren müşterilerin, her ay puan kazanarak cihazlarını bedavaya getirebileceklerini belirtiyor" diyor.

Alşar, "Müşterilerimizin tercihlerine göre, POS cihazını Siftah Kart, Faal Kart, Happy Card veya Business Card'la taksitli ticari ihtiyaç kredisiyle 36 aya varan vadelerle satın alabiliyor. Üye işyerlerimize ve yeni üye olacak işyerlerine özel avantajlar içeren 5 farklı fırsat paketi hazırladık. Ayrıntılar şubelerimizde" diyor.

DenizBank

57 bin talebin 44 bini tamamlandı

DenizBank, üye işyerlerinin yazarkasa POS'a geçişini sağlamak için anlaşma yaptığı kuruluşlarla birlikte üyelerine uygun koşullarda cihaz alımı ve teknik destek hizmeti veriyor. DenizBank Genel



Müdür Yardımcısı Gökhan Sun, "MT Bilgi Teknolojileriyle başlattığımız işbirliğine Profilo da katıldı. Yeni dönemin işletmeler tarafından yeterince anlaşılmadığını fark ettik. Birçok ilde toplantılar düzenledik. Müşterilerimize sunduğumuz kampanyalarla 57 bin talep topladık ve 44 bininin kurulumunun tamamlandık" dedi.

Paraf.

Her cumartesi
%25'e varan restoran
indirimi bu Paraf'ta!

Türkiye'nin her yerinde,
tüm restoranlarda,
her cumartesi Paraf Gold'a %10,
Paraf Platinum'a %25 indirim!*

Buyurun, ayrıcalıklar bu Paraf'ta!

HALKBANK

Ayrıntılı bilgi için: www.parafcard.com.tr • 444 0 400 Halkbank Dialog

*Kampanyadan Paraf Gold ve Paraf Platinum sahipleri yararlanabilir. Kampanya kapsamında bir müşterinin bir günde kazanabileceği indirim tutarı 25 TL ile sınırlıdır. Kampanya 35 TL üzeri işlemler için geçerli olup kazanılan indirim tutarları ekstrede görülebilecektir. ParafPara kullanılarak yapılan işlemler kampanyaya dahil değildir.



POS sistemlerinin geleceği



Kıvanç ONAN
PayPal Ülke Direktörü

Müşterilerin satış noktasındaki POS tecrübeleri önümüzdeki birkaç yıl içerisinde çok derin bir transformasyona hazırlanıyor. Mobil cihaz özelliklerinin katlanarak artması, hareket algılayıcı sensörlerin mağaza içinde telefonlar aracılığı ile birbirleriyle konuşabilecek bir teknoloji haline gelmesi, mağazaların tedarik zinciri, muhasebe ve arka ofis fonksiyonlarının bulut teknolojisine taşıyor olması, müşteri ve işyeri deneyimindeki hızlı gelişimi işaret ediyor.

Yeni POS teknolojileri deyince belki bir kısmınızın aklına kısaca ÖKC olarak anılan 'ödeme kaydedici cihazlar' gelebilir. Ne yazık ki ülkemizde vergi toplama gibi çok önemli bir sorunu çözmek için 1990'ların donanım ağırlıklı bir çözümüne odaklanıldı. İçerisine GPRS çipi yerleştirince de adı yeni mobil POS oldu. Bunun yerine; cihaz bağımsız yazılım, mobil ve bulut bilişim gibi modern teknolojiler kullanılabilir ve Türkiye'nin dünyada bu teknolojilere hızlıca liderlik etmesi mümkün olabilirdi. Maalesef olmadı ve az sonra bahsedeceğimiz yeni teknolojiler Türkiye'deki imkanları kısıtlı orta ve küçük işyeri sahipleri ve özellikle biz tüketiciler için yakın zamanda gerçekleşmeyecek gibi gözüküyor. Yine de Türkiye banka-

cılarının her zamanki pragmatik yaklaşımları bu durumu her zaman değiştirebilir.

Peki öngördüğümüz teknolojiler ve bu devrime yol açacak şartlar neler?..

Akıllı telefonlar

Akıllı telefonlar artık herkesin sahip olduğu cihazlar haline geldi. Tüketiciler, her geçen gün mobil cihazlarını ürün bilgisi, fiyat sorgulama, sosyal medyada değerlendirme ve danışma için daha da fazla kullanırken; işyerleri ve ürünle çok farklı şekillerde gerek internet gerekse mağaza içindeyken iletişim kurabiliyorlar.

Sensörler

Giderek arttığını gözlemlediğimiz mobil cihazlara yerleştirilen sensörler, işyerlerine daha önce karşılaşmadığımız derecede tüketici iletişim kurma yetkinlikleri kazandırıyor. Bu sensörler sayesinde tüketicinin davranışlarını ve niyetini gerçek zamanlı verilerle analiz etme imkânı doğuyor. Mağaza içi sensörlerle de iletişim halinde olan mobil cihazlar, bir müşteri almak istediği ürünün önünde ortalama süreden fazla durduğunda, hemen karşı teklif ve ürün bilgisi mesajlarıyla ve satış görevlisi-



“ Artık kasa önüne gidip stok bilgisi soracağımız günler geride kalıyor diyebiliriz. ”

nin müşterinin bulunduğu yere gönderilmesiyle, kişileştirilmiş, daha odaklı bir mağaza tecrübesi sunma imkânına kavuşuyor.

Bulut

Birçok firmanın arka ofis ve operasyonel sistemleri önümüzdeki birkaç yıl içinde hızla bulut teknolojisine taşınacak. Bulut teknolojisine taşınan bu bilgiler de özellikle POS inovasyon devrimi süresince, bu işyerlerine oldukça büyük imkânlar tanyacak. Mesela şirketlerin arka alandaki tüm bilgilerine ulaşabilme imkânı doğacak. Artık kasa önüne gidip stok bilgisi soracağımız günler geride kalıyor diyebiliriz.

Yeni girişimciler...

ABD ya da İngiltere gibi pazarlara baktığımızda, yeni start up'ların çok özel ve ilgi çekici bir çok POS teknolojisi ve tecrübesi tasarladığını görüyoruz. Bu yatırımlar, farklı POS ve arka ofis sistemlerinin entegrasyonunda çok önemli rol oynuyor. Geçtiğimiz 30 yılın “donanım” ağırlıklı kasa ve kart kabul sistemlerinin yerine, yazılım ve bulut teknolojilerinden faydalanan sayısız yeni uygulamalar göreceğiz.

Müşteri deneyimi örnekleri

• Mağaza içerisinde iletişim çoğunlukla kasalar üzerinden uygulanırken, gelecekte tabletler ve mobil telefonlarla ve hatta ihtiyaç olmadan mağazanın her yerinde yapılabiliyor olacak. Başka bir deyimle, kasada bekleme tarih olacak:

Müşteri: “Sadece mendil alıp çıkacaktım.”

Görevli: “Buyrun taradım. Çıkabilirsiniz.”

• Mağaza içerisinde tüketicilerin hangi ürünle daha fazla ilgilendiklerini takip etmek ve buna göre servise çıkmak:

“Bu televizyonu çok beğendiğinizi gözlemledik ve almanıza yardımcı olmak istiyoruz.

ÖZET

- POS sistemleri inovatif bir transformasyona hazırlanıyor.
- Bu noktada ortaya çıkan çözümler donanımdan çok yazılıma odaklanıyor; donanım için mevcut mobil ve tabletler ön plana çıkıyor.
- Mobil, sensörler ve bulut teknolojiler, özellikle POS'un inovatif dönüşümünü hızlandırıyor.
- Gerek işyerleri gerek tüketiciler için oldukça farklı deneyimler yaratmak, bu dönüşümün sonucunda mümkün olacak.
- Yeni iş modelleriyle daha ucuz ve daha katma değerli POS sistem sağlayıcıları geliyor. Eskilerin üstünlüklerini sürdürmesi zorlaşıyor.

Şimdi alıp televizyonu evinize götürebilir, 2 ay sonra ödemeye başlayabilirsiniz.”

• Satış temsilcilerinin bireysel tüketici bilgisine anında sahip olabilmesi, tüketicilere kişiselleştirilmiş bir tecrübe sunma imkânı tanıyor:

“Geçen hafta aldığımız pantolonunuzdan memnun kaldınız mı? Size ayrıca bilgi vermek isterim ki; onunla beraber giydiğiniz ceket bugün indirimde. Arzu ederseniz hemen satın alabilirsiniz.”

Donanımda farklılaşma

Bugün POS sistemleri deyince; oldukça pahalı ve sadece tek amaca hizmet eden donanım ağırlıklı bir yapı aklımıza geliyor. Geçtiğimiz yıllarda kullanımında artış gördüğümüz tablet ve telefon gibi daha uygun bütçeli cihazların, işyerlerinde daha da fazla kullanılacağını göreceğiz. Bahsettiğimiz teknolojilerle beraber farklı iş modelleriyle piyasaya yeni girecek sağlayıcılar; işyerleri için maliyeti azaltırken, aynı zamanda yeni kullanım alanlarını ve müşteri deneyimini iyileştirecek sayısız çözümler sunacaklar. Rekabetin çok yoğun yaşanacağı bu sektörde bakalım Türkiye'nin nasıl bir yönelimi olacak?

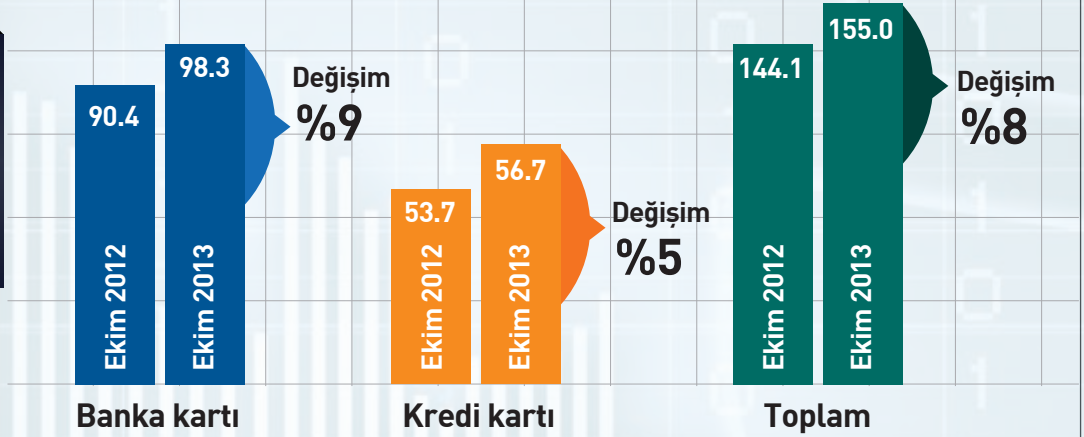


Plastik kart sayısı 155 milyona ulaştı

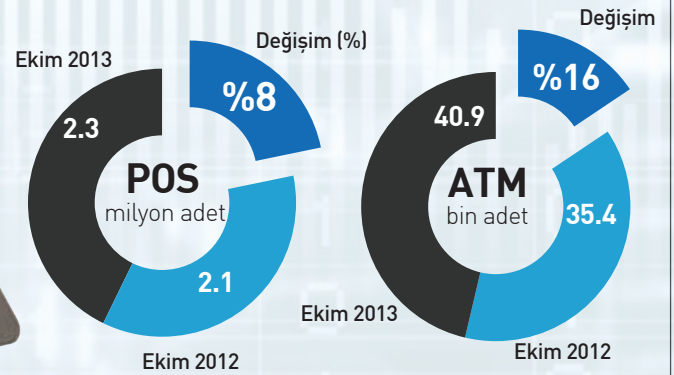
Bankalararası Kart Merkezi (BKM), Ekim 2013 sonu itibarıyla kartlı ödeme sistemi verilerini açıkladı. Buna göre Türkiye genelinde kullanılan kartların sayısı; 56.7 milyonu kredi kartı, 98.3 milyonu banka kartı olmak üzere 155 milyona ulaştı.

**Banka kartı ve kredi kartı sayıları gelişimi (Milyon adet)**

Kredi kartı sayısı yüzde 5 arttı

**ATM sayısı 40 bini geçti****2.3 milyon POS var**

Türkiye'deki ATM ağı hızlı genişlemesini sürdürüyor. Ekim sonunda 41 bin adede yaklaşan ATM sayısında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artış kaydedildi. Ekim sonu itibarıyla Türkiye'deki POS sayısı ise 2.3 milyona seviyesine ulaştı.

POS ve ATM sayıları gelişimi**Banka kartlarıyla ödemede rekor**

Ekim 2012 **28.7**
Ekim 2013 **32.8**

%14
Değişim

Kredi kartı

Ekim 2012 **1.6**
Ekim 2013 **2.1**

%33
Değişim

Banka kartı

Toplam

Ekim 2012 **30.3**
Ekim 2013 **34.9**
%15
Değişim

Banka kartı kullanımı yüzde 33 arttı
Kartlı ödeme tutarı

Kartlı ödemeler incelendiğinde; ekim ayında toplam 34.9 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapılırken banka kartlarıyla ödemelerin 2.1 milyar TL ile bugüne kadarki en yüksek seviyeye ulaştığı görülüyor. Banka kartlarıyla ödeme tutarında 2012 yılının Ekim ayına göre yüzde 33 büyümeye kaydedilirken kredi kartları ile ödeme tutarında büyümeye oranı yüzde 14 oldu.



Kışa hazırlık harcama kalemlerini değiştiriyor

Kartlı ödemelerin sektörel dağılımına bakıldığında; market, akaryakıt ve giyim ödemelerinin payının arttığı görülüyor. Ekim ayında market yüzde 16, akaryakıt yüzde 12 paya sahip olurken, kış aylarının başlamasıyla birlikte en önemli artışın gerçekleştiği sektör giyim oldu. Eylülde kartlı ödemeler içinde yüzde 8 paya sahip olan giyim, ekimdeki 35 milyar TL'lik hacimdeki payını yüzde 10'a yükseltti.

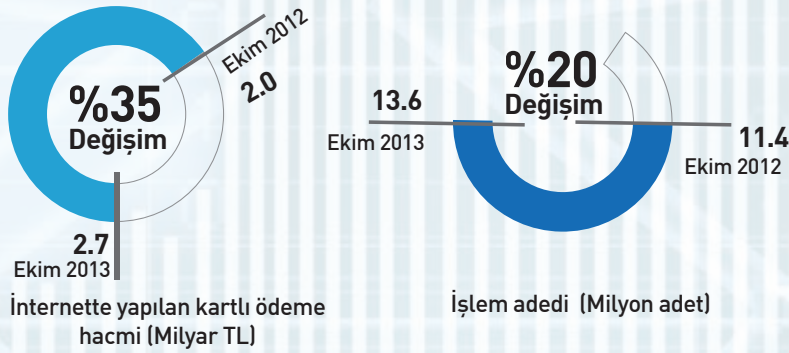
35 milyar TL'nin yüzde 10'u giyime harlandı

Sektörlerin toplam kartlı ödeme tutarı içindeki payı (%)



Sanal ortamda kart kullanım hacmi yüzde 35 arttı

İnternette yapılan kartlı ödemeler



İnternette 2.7 milyar liralık kartlı ödeme yapıldı

Ekim ayında internette yapılan kartlı ödeme tutarı 2.7 milyar TL seviyesinde oluşurken bu değer, internette yapılan ödemelerin tüm kartlı ödemeler içindeki payının yüzde 8 olduğunu gösteriyor. 2012 yılının ekim ayı ile kıyaslandığında büyüme oranları işlem adedinde yüzde 20, tutarında ise yüzde 35 olarak kaydedildi.

Kredi kartını yaz aylarında daha fazla kullanıyoruz

KART SAYISI VE İŞLEM VERİLERİ (2013)

| | Kart sayısı | | İşlem adedi | | İşlem tutarı (milyon TL) | |
|-----------------------|-------------|-------------|----------------------|----------------------|--------------------------|-------------------|
| | Kredi kartı | Banka kartı | Kredi kartı | Banka kartı | Kredi kartı | Banka kartı |
| 01-OCAK | 54.702.403 | 90.968.767 | 216.940.213 | 113.271.175 | 32.630,20 | 26.829,98 |
| 02-ŞUBAT | 55.239.577 | 92.734.887 | 202.344.569 | 107.705.189 | 29.936,55 | 26.299,46 |
| 03-MART | 55.744.399 | 93.787.942 | 230.464.016 | 127.915.430 | 34.387,57 | 29.624,98 |
| 1. DÖNEM | | | 649.748.798 | 348.891.794 | 96.954,32 | 82.754,42 |
| 04-NISAN | 56.027.431 | 94.515.431 | 229.437.913 | 126.709.345 | 33.990,31 | 29.514,23 |
| 05-MAYIS | 56.361.749 | 95.129.839 | 243.495.567 | 135.247.517 | 37.257,58 | 30.649,49 |
| 06-HAZİRAN | 56.540.132 | 95.829.390 | 234.737.164 | 129.182.449 | 35.728,49 | 30.617,45 |
| 2. DÖNEM | | | 707.670.644 | 391.139.311 | 106.976,39 | 90.781,17 |
| 07-TEMMUZ | 56.540.788 | 96.295.991 | 236.694.669 | 123.849.788 | 37.483,81 | 31.246,98 |
| 08-AĞUSTOS | 56.528.466 | 96.641.451 | 230.644.943 | 125.568.551 | 35.587,47 | 31.055,05 |
| 09-EYLÜL | 56.667.648 | 97.500.195 | 233.083.610 | 126.218.392 | 37.380,03 | 31.174,26 |
| 3. DÖNEM | | | 700.423.222 | 375.636.731 | 110.451,32 | 93.476,29 |
| 9 AYLIK TOPLAM | | | 2.057.842.664 | 1.115.667.836 | 314.382,04 | 267.011,90 |

Banka kartları kredi kartını geçti

Paranın yerini almaya başlayan plastik kartlarla yapılan işlemler 5 trilyon dolara yaklaştı. 2017 yılına kadar bu rakamın 7 trilyon doları aşması bekleniyor...

Banka kartlarıyla yapılan işlemler kredi kartına göre daha fazla arttı. The Nilsson tarafından yayınlanan rapora göre 20 yıllık bir sürenin ardından banka kartları (maaş kartları dahil) ile yapılan işlemler, 2012 yılında kredi kartıyla yapılan işlemleri geçti. Söz konusu raporda ödeme sistemlerine ilişkin 2017 yılına kadar ki süre için öngörülerde bulunuluyor. Raporda 2012 yılında banka kartları ve kredi kartları ile yapılan ödemelerin 4 trilyon 633 milyar dolar olduğu ifade ediliyor. Bu tutarın 2017 yılına kadar ise 7 trilyon 285 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Kredi kartları, 2012 yılında kartlı harcamaların yüzde 52.82'lik bölümünü oluşturdu. 2012'de maaş kartlarıyla yapılan ödemelerin oranı ise yüzde 47.18 oldu. 2011

yılında kredi kartlarının payı yüzde 52.63'tü. 2017 yılında harcamaların yüzde 54.72'sinin kredi kartları, yüzde 45.28'inin de banka kartlarıyla yapılacağı öngörülüyor.

Banka kartında Visa...

Visa banka kartlarının pazar payı, bütün ürün türlerinin satın alma hacmi dikkate alındığında yüzde 23.83 ile en üst düzeyde oldu. Visa kredi kartları ise kredi kartları arasında yüzde 21.18 payla ikinci sırada bulunuyor. Onu yüzde 12.70

ile American Express kredi kartı, yüzde 11.53 ile MasterCard kredi kartı ve yüzde 9.67 ile MasterCard banka kartı takip ediyor. Raporda, Visa kredi kartının satın alma hacminin 2017'de daha da artacağı ve yüzde 23.65 seviyesine ulaşacağı öngörülüyor. 2017 yılında Visa maaş kartının yüzde 22.98, American Express'in kredi kartının yüzde 13.36 seviyesine yükseleceği, MasterCard'ın kredi kartının pazar payının yüzde 10.82 ve maaş kartının ise yüzde 9.40 seviyesine gerileyeceği tahmin ediliyor.

Kart sayısı 14.4 milyar

Dünya genelinde ödemelerde kullanılan dolaşımdaki plastik kart sayısı, 2012'de bir önceki yıla göre yüzde 8.2 artışla 14.44 milyar adede ulaştı. Bu rakama dünya genelindeki Visa, MasterCard, American Express, Maestro, JCB, Diners Club ve UnionPay (Çin) gibi kartlar ile yerel ölçekteki RuPay, Elo, Discover, Interac, BC, Star, Bancontact, BankAxept, BCA, PostFinance, Girocard, CuentaRUT, Verve ve mağazaların kartları ile akaryakıt istasyonlarının kartları da dahil. 2012 sonunda küresel düzeyde genel kullanım amaçlı kartlar, toplam ödeme kartları içinde yüzde 56.11 oranında paya sahip. UnionPay marka kartlar ise dünya genelindeki bütün kartlar içinde yüzde 24.47 paya ulaştı.

Visa kartları yüzde 17.31, MasterCard kartları yüzde 8, Maestro, Amex, JCB ve Diners kartlarının toplam payı ise yüzde 6.31 düzeyini yakaladı. Özel etiketli kartlar ise 2012 yılında küresel düzeyde yüzde 39.31 oranında paya sahip oldu. Bunların pek çoğu perakendecilerin kullanımına sunulan hediye kartlarından oluştu. Yerel genel kullanım amaçlı kartların toplam içindeki payı ise yüzde 4.58 olarak gerçekleşti.



KREDİ KARTI YERİNE JETON

ABD'nin en büyük ödeme ağını oluşturan Visa, MasterCard ve American Express, internet üzerinden ve mobil cihazlar üzerinden yapılan ödemeler için hesap numarası yerine kullanılacak "dijital jeton" uygulamasını geliştirdiler. Bu jetonların güvenlik açısından yeni bir katman sağlayacağı ve tüccarların, dijital cüzdan işletmecilerinin ya da diğerlerinin hesap numaralarını depolamalarını önleyeceği belirtildi. Üç kart devinin uygulamaya almayı planladığı yeni



standardın dünya genelinde uygulamaya geçeceği ve diğer ödeme firmalarına ve sanayi ve ticaret gruplarına önümüzdeki dönemde yeni ürünün tanıtımına başlanacağı belirtiliyor. Jetonlar, kredi kartlarının arkasındaki manyetik bantlara eşdeğer olacak ve tüketici bilgilerini içerecek.

ZENGİNLERE ÖZEL KREDİ KARTI

Global krizden ağır yara alan Wells Fargo, daha fazla geri sağlayacak alanlara yöneliyor. Wells Fargo'nun üst düzey yöneticisi, şirketin kredi kartlarını kullandırmak için daha varlıklı müşteri arayışına girdiğini belirterek, böylece kredi kartı alanında daha etkin bir oyuncu olma stratejisinin güçlendirilmesinin hedeflendiğini açıkladı. Banka Analistileri Birliği tarafından Boston'da düzenlenen bir konferansta konuşan Wells Fargo Tüketici Krediler Bölümü Başkanı Avid Modjtabei, bankanın varlıklı kesim arasında net bir şekilde daha az temsil edilmekte olduğunu dile getirdi. Modjtabei, Wells Fargo'nun pazar payını önümüzdeki 18 aylık süre

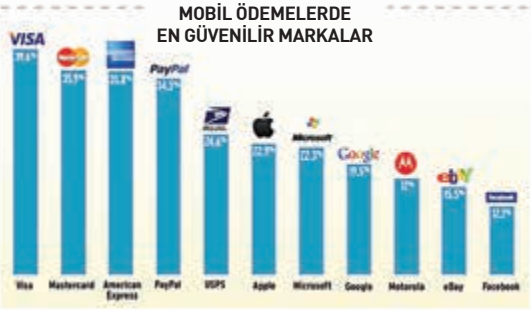
inde daha önce açıklanmış olan American Express Co ile ortaklığın da katkısıyla artıracaklarını belirtti. Wells Fargo'nun aktif kredi kartı müşterilerinin yalnızca yüzde 7'si varlıklı kesimden. Buna karşın sektör ortalaması yüzde 28 düzeyinde bulunuyor. Bankalar 250 bin dolarlık yatırım yapılabilir varlığı olan müşterileri varlıklı olarak kabul ediyor. Wells Fargo, 2014'ün ilk yarısında American Express ile ortak yeni ve daha rekabetçi kredi kartlarını ABD genelinde müşterileri hizmetine sunacak. Wells Fargo, ABD'nin en büyük konut ve oto kredisi kullandırıcısı konumunda olmasına rağmen

kredi kartı konusunda gerilerde kalıyor. Banka satmış olduğu Visa ve MasterCard'larda satın alma hacmi açısından 2013 ortalarında altıncı sırada yer alıyor.



UNICREDIT, MOBİL ÖDEMEDE FIRST DATA'YI SEÇTİ

İtalyan bankacılık devi UniCredit mobil ödeme stratejisinin yürütülmesinde destek olmak için First Data Corporation ile işbirliğine gidiyor. Unicredit'in First Data ile imzaladığı anlaşma, bankanın bazı ürünler ve çözümler getirmesini sağlayacak. Ki bunlar bankanın ödeme sistemlerini geliştirecek ve müşterilerine daha entegre bir ödeme tecrübesi sağlayacak. Unicredit, First Data'nın mobil ağ geçidini kullanarak pilot 2D barkodlar geliştirecek. Ayrıca QR kodu olarak bilinen hızlı karşılık kodları oluşturacak ve bu kodlar mobil ve e ticaret alım satımlarının ödemelerinde kullanılacak.



POS terminali üretiminde Asya Pasifik bölgesi açık ara önde gidiyor. Onu Avrupa ve Latin Amerika ülkeleri izliyor.

Ödeme kartı çıkaran şirketler, kartlı ödeme kabul eden işletmeler ve bu işletmelerin anlaşmalı olduğu bankalar, kart dolandırıcılığı nedeniyle 2012 yılında 11.27 milyar dolar kaybettiler...

PAYPAL, BRAINTREE'Yİ SATIN ALIYOR



Ebay'in sahip olduğu PayPal'ın, Braintree Payments Solutions'u almak üzere yürütülen görüşmelerde ilerleme sağladığı ve anlaşmaya yaklaştığı belirtiliyor. Braintree ile anlaşma PayPal'ın, Braintree'nin genişleyen ağından kazançlı işlem ücretleri ve komisyonlar temin etmesine ve veri erişimine imkan sağlayacak. Braintree'nin ağı halen OpenTable, Uber Technologies ve Airbnb gibi şirketlere yıllık 10 milyar doların üzerinde işlem hacmi sağlıyor.

Bitcoin: Balon mu, geleceğin parası mı?

2013, Japonya'da 5 yıl önce ortaya çıkan dijital para birimi Bitcoin için patlama yılı oldu. Fiyatı 900 dolarları gören yeni nesil para birimi için ikinci ATM Türkiye'de kuruldu...

Kasım 2011'de 2 dolardı. Ocak 2013'te 13, Mart 2013'te 32 dolara yükseldi. Tutabilene aşk olsun; önce 500 dolarlar, ardından bir spekülasyonla 300 dolara dönüş, tekrar bir çıkışla 900 dolar ardından yine bir çöküşle 460 dolar, şimdilerde ise 800 dolarların üstü...

İnternet üzerinden mal ve hizmet satın almada kullanılan, dijital para birimi Bitcoin'in akıl sır ermeyen fiyat hareketlerinden bahsediyoruz.

Aslında Bitcoin'in akıl sır ermeyen özellikleri fiyat hareketleriyle sınırlı değil. Hakkında bilinmeyen o kadar şey var ki... Yaklaşık 5 yıl önce Japonya'da ortaya çıktığını biliyoruz. Mucidinin Satoshi Nakamoto olduğu açıklanmıştı. Ama çok geçmeden bunun gerçek bir isim olmadığı ortaya çıktı. Hatta isimdeki "Sa"nın Samsung, "Toshi"nin Toshiba, "Naka"nın Nakamushi ve "Moto"nun da Motorola olduğu söyleniyor. Öyle ya da böyle, sanal para BitCoin'lerin popülerliği günden güne artıyor. Şu anda BitCoin'in en popüler olduğu yerler San Francisco, Berlin ve Arjantin...

Henüz hiçbir merkez bankası tarafından tanınmayan Bitcoin, bilgisayar algoritmalarıyla üretiliyor. Toplamda 21 milyon Bitcoin arz edileceği açıklandı. Yani ne kadar talep gelirse gelsin, arz bu rakamda sonlanacak. Bu arzın 12 milyonu şu an piyasada el değiştiriyor. Bu da 10 milyar dolar civarında bir hacmi ifade ediyor. Dünya çapında dolaşımda bulunan ABD Doları tutarının 1.2 trilyon olduğu düşünülürse önemli bir rakam... Bitcoin'ler için ATM'ler kuruluyor, internet üzerinden bazı kişiler ürünlerini binlerce Bitcoin'e satışa çıkarıyor, alışverişler yapılıyor, hatta online bahisler oynanıyor.

Bu arada, Kanada'nın ardından ikinci Bitcoin ATM'sinin İstanbul Atatürk Havalimanı'nda açıldığını da belirtelim. İsteyenler bozukluklarını ya da daha fazla parayı burada Bitcoin'e çevirebiliyor.

Euro'nun yerini alır mı?

Bu para biriminin herhangi bir devlet tarafından regüle edilmemesi, illegal işler ve terörist aktivitelerde kullanılma endişesini de



beraberinde getiriyor. Ancak öte yandan Alman hükümeti, Bitcoin için "resmi tanıma" sayılabilecek bir açıklama yaptı. Almanya Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, Bitcoin'lerin ülke genelinde vergi ödemek ya da ticari işlemlerde kullanılabileceği ifade edildi. Bakanlığın açıklamasında sanal paranın bir elektronik para ya da döviz olarak kabul edilmediği, sadece Almanya bankacılık kuralları dahilinde bir finansal enstrüman olarak görüldüğü de ifade edildi. Bunun üzerine uzmanlar, ileride Bitcoin'in Euro yerine kullanılabileceğini bile iddia ettiler. Bitcoin son yükselişi sırasında para sisteminde ciddi bir alternatif olarak düşünölmeye başlanmış, Çin'den bile yatırımcı çekmişti. Bitcoin'in yarattığı akımı inceleme altına alan ABD Kongresi konunun aktörlerini dinlemişti. Hatta ABD Merkez Bankası Başkanı Ben Bernanke, merkez bankasına dayanmayan bir sanal para birimi olarak Bitcoin'i denetleme yetkilerinin olmadığını, ancak sanal para biriminin doğru yenilik ve düzenlemelerle uzun vadede umut verici olduğunu belirtmişti.

Bitcoin'le uzay bileti alabilirsiniz!

Bu arada, Bitcoin'in kullanım alanlarına da her geçen gün yenileri ekleniyor. Güney Kıbrıs'ta bir üniversitenin kayıt parası olarak Bitcoin kabul etmesinden sonra, Sir Richard Branson da uzay gemisinde seyahat etmek isteyenlerden Bitcoin de alacağını duyurdu. Yani Bitcoin artık uzayda da geçecek! Branson'ın uzay gemisine binmenin bedeli ise 250 bin dolar olarak belirlendi.

Tabii ilgi böyle yoğun olunca Bitcoin hırsızlıkları, Bitcoin dolandırıcılıkları da duyulmaya başladı. Örneğin, 26 Ekim'de Avustralya'da Bitcoin takası yapan bir sanal bankanın soyulduğu ve tam 1.3 milyon dolar değerindeki Bitcoin hırsızlığı gerçekleştirildiği haberlere yansıdı.



ESNAFIMIZIN KAPISI HEP AÇIK KALSIN DİYE ŞEKERBANK'TAN TÜRKİYE'DE BİR İLK: AÇIK POS!

FATURA
ÖDEME

Mahalleli esnaftan
faturasını
ödeyebilecek.

0

KOMİSYON

Her ayın 15'inde
yapılan alışverişlerde
esnaf komisyon
ödemeyecek.

PROFESYONEL
YÖNETİM

Esnaf AÇIK POS ile
işini profesyonelce
yönetecek.

STOK TAKİBİ

Esnaf stok takibi
yapabilecek.

NAKİT ÇEKME

Mahalleli esnaftan
nakit para çekebilecek.

CEBE TL YÜKLEME

Mahalleli esnaftan cep telefonuna
TL yükleyebilecek.

Mahallemizi mahalle yapan esnafımızın yüzü hep gülsün diye, AÇIK POS şimdi Şekerbank'ta.



AÇIK
POS

Şekerbank

sekerbank.com.tr | 444 78 78

Yeni Nesil Yazar Kasa POS için İş Bankası'ndan dört dördlük fırsatlar!

Gelirler İdaresi Başkanlığınca zorunlu tutulan Yeni Nesil Yazar Kasa POS'unuzu alırken İş Bankası'nın size özel fırsat paketlerinden faydalanabilirsiniz.



Fırsat

1

100 TL
MaxiPuan

Fırsat

2

Maximum
Kart'ınıza vade
farksız
36 ay taksit

Fırsat

3

Ciro taahhüdü
karşılığı
ücretsiz ÖKC

Fırsat

4

İndirimli
Faiz Oranlı
Ticari Kredi

Siz de Yazar Kasa POS'unuzu İş Bankası fırsatlarıyla alın, kârlı çıkın.

Ayrıntılı bilgi: istekobi.com.tr/yazarkasa | Şubelerimiz

Kampanya BEKO 220TR, PROFİLO VX680E1, HUGIN VX675, VERA DELTA model cihazlar için geçerlidir. Her bir ÖKC için söz konusu avantajlardan sadece bir tanesi sağlanacak olup, avantajların birleştirilmesi mümkün olmayacaktır. MaxiPuan fırsatı yalnızca İş Bankası Maximum özellikli kredi kartları için geçerlidir. Vade farksız 36 ay taksit fırsatı İş Bankası Maximum özellikli kredi kartları, Şirket Kredi Kartları ve Vadematik kartları için geçerlidir. Kredi çeşitlerinde firma ve kefilleri için son karar Bankamız tarafından verilecektir. İş Bankası, kredi talebini reddetme ya da gerekli gördüğü takdirde farklı koşullarda kredi tahsis etme hakkına sahiptir. İş Bankası gerek görmesi halinde kampanya süresini, şartlarını, içeriğini değiştirebilir; güncelleyebilir ve kampanyayı sona erdirebilir.

