

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

5

popüler kart
dolandırıcılığı
yöntemi



Ocak 2014 / Sayı: 33 / Fiyatı: 7 TL

www.psmmag.com



M-TİCARET VE MOBİL
FİNANSAL HİZMETLERDE

Avrupa'ya örnek olduk

mobey forum

Neden en çok
Türkiye'de satılıyor?



"Açıl susam
açıl" değil

AliPay

Plastikkart
CEO'su

Ali Yıldız:

Yazarkasa POS
büyük bir eksikle çıktı!





BKM Express uygulamasıyla...



7/24 Para Gönder

Cep telefonu ya da kart numarasına 7/24 para gönderebilirsiniz.



Alışveriş Yap

Cep telefonunuzdan yapacağınız internet alışverişlerinde, kart bilgisi vermeden, hızlı, kolay ve güvenli ödeme yaparsınız.

**Ücretsiz uygulamayı
HEMEN İNDİRİN**

B K M
express

bkmexpress.com.tr



B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Temassız olmuyor!

Son günlerde Beşiktaş'tan Üsküdar'a motorla geçtiniz mi? Geçtiyseniz temassız özellikli kartınızı kullandınız mı? Kullanamadınız... Çünkü artık Dentur gişelerinde temassız geçiş özelliği yok. İlgili bankayla anlaşma sonlandırılmış.

Şimdiye kadar hemen her banka temassız özellikli kredi kartı çıkardı. Peki hangimiz, hangi mağazada, restoranda, kafede, büfede kullanıyoruz?..

Anlaşılan Türkiye temassızda hızlı koştu çabuk yoruldu.

Peki bunun nedeni ne? Ödeme sistemlerinin ilgili aktörlerine sorduk. Herkes topu birbirine atıyor. Çözüm ortakları bankaların ilgisizliğinden yakınıyor; bankacılar kanun koyucuların, karar vericilerin gerekli adımları atmadığından... Sanki herkes kulağının üstüne yatmış bir yerlerden bir işaret gelmesini bekliyor.

Nedenleri ne olursa olsun, Türkiye'nin Avrupa'ya hatta dünyaya öncülük ettiği bir alanda geri adım atmasının bir bahanesi olamaz. Yoksa bir bakarsınız o öncülüğü bir başka ülke kapıvermiş...

Nereden mi çıkarıyorum bunu? Geçen ay Mobey Forum, İstanbul'da toplandı. Burada bir parantez açıp, henüz 2 yıl önce üyesi olduğu bu dünyanın en büyük mobil finansal hizmetler forumunu Türkiye'de toplanmaya ikna eden BKM'yi kutlamak istiyorum...

İşte bu önemli etkinlikte, PSM olarak Mobey Forum'un Genel Başkanı Jordi Gaus ile röportaj yapma ve sohbet etme imkanı bulduk.

Gaus, aynı zamanda İspanya'nın en büyük bankalarından Caixa'nın mobil ödemelerden sorumlu yetkilisi. Kendisine ödeme sistemleri konusunda İspanya'nın geldiği aşamayı sorup, Türkiye'yle bir karşılaştırma yapmasını istedik.

İspanya ile Türkiye'nin bu alanda neredeyse başa baş gittiğini anlattı. 2023 yılına kadar "Nakitsiz Türkiye" hedefi belirlendiğini aktardığımızda ise çok şaşırıldı. "İnanılmaz, bu muhteşem bir hedef! Size iyi şanslar diliyorum" dedi. Ardından da şöyle ekledi:

"Ancak şu aşamada bu bizim konumuz değil. Bir gün tüm dünyanın bu hedefe ulaşacağını öngörüyoruz. 10 yıl içinde bunun mümkün olup olmayacağını söylemek için erken. Ancak temassız kart sisteminin, mobil ödemelerin bu hedefe katkıda bulunacağını söyleyebilirim."

Bunun üzerine İspanya'nın temassız ödeme konusunda hangi aşamada olduğunu sorduk. İspanya'da 300 binden fazla temassız özellikli POS terminali bulunduğunu anlattı. Caixa Bank'ın sadece Barselona'daki 500 ATM'sinin temassız işlem yapmaya uygun olduğunu vurguladı...

Peki bizde durum ne dersiniz? Plastik kart CEO'su Ali Yıldız, şimdilik seyyar satış yapan işletmelerin, 2016 sonuna kadar da tüm işyerlerinin sahip olması gereken yeni yazarkasa POS'larda temassız özelliğinin zorunlu tutulmadığını söylüyor!

Türkiye'nin "nakitsiz ödemeler toplumu"na giden yolu açık olsun...



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
Esin Gedik

HABER MÜDÜRÜ
Filiz Sonmaz

ART DİREKTÖR
Halil Günç

HABER MERKEZİ
Berrin Vildan Uyanık, 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
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

Neriman Aracı
naraci@psmmag.com

YÖNETİM YERİ
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efsar Han Kat: 8
Harbiye / Sisli - 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

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 • OCAK 2014

18



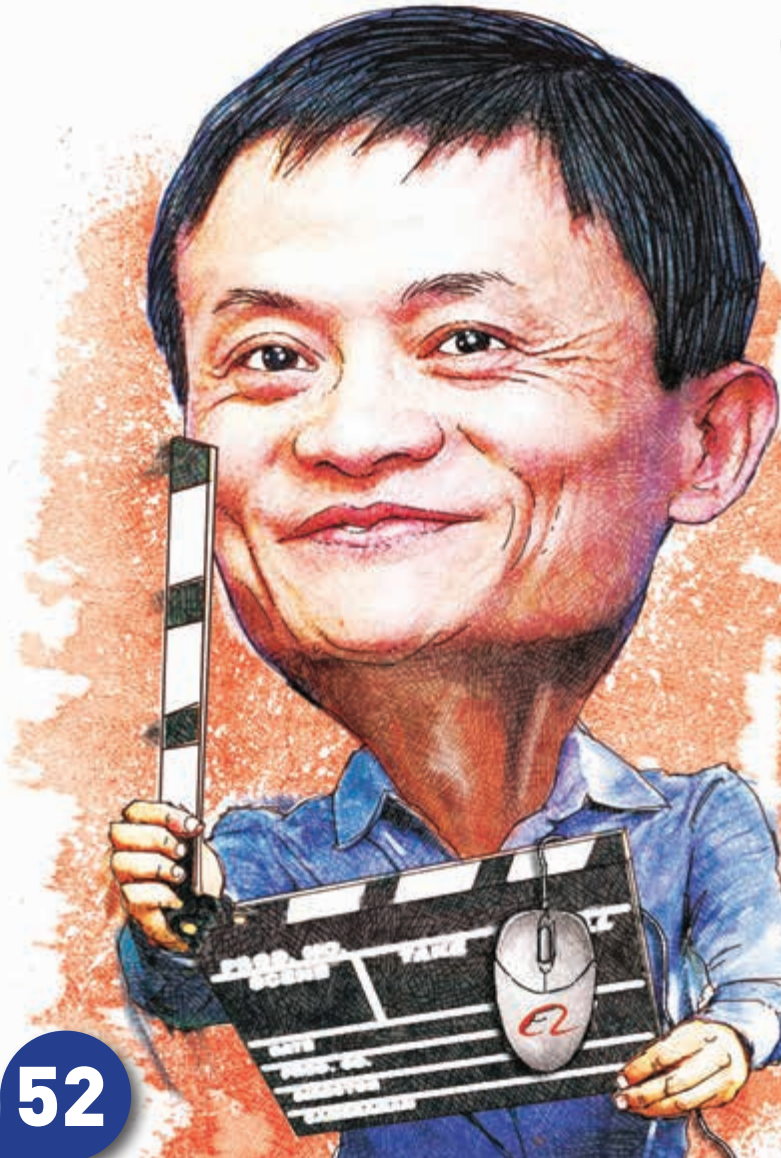
16



28



52





34

AYIN EKİBİ

CordisNetwork:
Ödeme sistemlerinin global çözüm ortağı

6 VİTRİN
Parakod ile gazete ilanından alışveriş dönemi

16 GÜNDEM
En çok para sayma makinesi Türkiye'de satılıyor

18 KAPAK
Avrupa, mobil ödemede Türkiye'yi örnek alıyor

24 SÖYLEŞİ
Plastikkart CEO'su Ali Yıldız: "Yazarkasa POS büyük bir eksikle çıktı!"

28 ETKİNLİK
Mobil alışverişte Apple'cılar Android'çilerden daha bonkör!

32 VİZYON - ÖZGE ÇELİK
"Mobil cüzdanlar kişiselleştirilmeli"

38 YENİ ÜRÜN
Hem kıbleyi gösteriyor hem indirim yapıyor

40 SÖYLEŞİ
MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney: "Kum saati dijital doğanlar için dönüyor"



52 E-TİCARET
Sanal mağaranın kapılarını açan yeni şifre: Alipay

56 EĞİTİM
Bankacılara mesleki İngilizceyi hakıyla öğretiyor

58 PARA
Paranın dili olsa...

60 ONLINE
Dolandırıcıların el kitabındaki 5 hırsızlık yöntemi

62 EXTRE
Banka kartı sayısı 100 milyona dayandı

64 DÜNYA
PayPal'ın Başkanı da Bitcoin kullanıyor!

66 NOSTALJİ
ATM'nin mucidi Anadolu'dan çıktı



24

58



► Visa'ların yüzde 20'si temassız



Merve Tezel

Gelişen teknolojiyle birlikte tüketicilerin ödeme yöntemleri de hızlı şekilde değişmeye devam ediyor. Geçen yıl Eylül ayında Türkiye'de 4.6 milyon adet olan Visa temassız kart sayısı, son 12 aylık dönemde yüzde 41 artışla 6.5 milyona yükseldi. Bu büyümeyle Türkiye'de Visa kredi kartlarının yüzde 20'si temassız özelliğine sahip oldu. Eylül 2013 sonu itibarıyla Avrupa'daki temassız Visa kartların sayısının 73 milyon olduğu göz önüne alındığında, Türkiye'deki temassız kartların oranı Avrupa'nın yüzde 9'u oldu. Bireylerin sahip oldukları temassız kartları kullanabilecekleri POS terminallerinin sayısı da artmaya devam ediyor. Önceki yıl eylül ayında 58 bin olan temassız POS'ların sayısı yüzde 35 artarak 78 bine yükseldi. Temassız kartlarla tüketicilerin yaptığı ortalama alışveriş ise 19.8 TL olarak hesaplandı. Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel, "Temassız kullanım noktalarının yaygınlaşmasına, ileride hız kazanacak olan NFC ve diğer yenilikçi ödeme şekilleri için önkoşul olması sebebiyle de çok önem veriyoruz" diyor.

► "Açık POS" ile esnaf komisyon ödemiyor



Şekerbank'ın Gümrük ve Ticaret Bakanlığı himayesinde ve Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu'nun (TESK) desteğiyle hayata geçirdiği "Kapımız Esnafa Açık-Her Ayın 15'i Esnafın Günü" platformu birçok kurumu bir araya getiriyor. Gümrük ve

Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, bu gelişmeyi "Esnafımız için yapılan her çalışma doğrudan hanelere ulaşan berekettir" sözleriyle değerlendirdi.

Şekerbank Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Basri Göktaş, projeyi esnafın iş hacmini artırarak kapılarının açık kalması, böylece üretime ve ülke ekonomisine katkı sağlamak amacıyla başlattıklarını vurguladı. Şekerbank Genel Müdürü Meriç Uluşahin ise bu proje sayesinde 380 esnaf odasına

bağlı 206 bin esnafa ulaştıklarını açıkladı. "Kapımız Esnafa Açık" platformu kapsamında, Türkiye'nin dev markalarının "Her Ayın 15'i Esnafın Günü" ne özel kampanyalar sunduğunu hatırlatan Uluşahin, "Açık POS ile her ayın 15'inde yapılan alışverişlerde komisyon ödenmiyor, aynı zamanda stok takibi yapılabilir" dedi.

► ENGELLİ ATM SAYISINI 700'E ÇIKARIYOR



Yapı Kredi Alternatif Dağıtım Kanalları (ADK) Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, "Şu anda 53 ilde 500'ün üzerinde görme engelliler için ATM'miz var. Önümüzdeki yıl ATM sayılarını 700'e çıkaracağız" dedi. Doğan, 3 Aralık Dünya Engelliler Günü dolayısıyla engellilere yönelik bankacılık çalışmaları hakkında bilgiler verdi. Çağrı merkezinde işlem yapmak isteyen işitme engelli bir müşterinin yaşadığı zorlukları fark etmeleriyle "Engelsiz Bankacılık" çalışmalarına başladıklarını söyleyen Doğan, daha sonra ilgili kurumlarla bir araya gelerek engellilerin bankacılık ihtiyaçlarını belirlediklerini anlattı. Bu konuda neredeyse tüm dünya ülkelerini incelediklerini anlatan Doğan, Türkiye'de 8,5 milyon engelli birey bulunduğunu ve bunun önemli bir sayı olduğu vurguladı. Doğan, "Bu vatandaşlarımızın topluma ve bankacılık alanına kazandırılması bizim için önemli. Finansal dünyada onların da gizlilik ve mahremiyetinin çok önemli olduğunu düşündüğümüz için bankacılık anlamında ihtiyaçlarını karşılamak istedik. Görme engellilere yönelik sesli Qmatik, yani banka sıralama sistemi üzerinde de çalışıyoruz" dedi.



İtibarın numarası

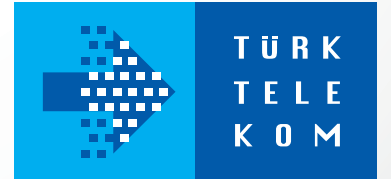


**İşte bu yüzden
Türkiye'nin en değerli markalarının
değişmeyen numarası da 444.**

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.



ATM yoksa Petrol Ofisi'nden para çek



Visa Europe'un geçen yıl hayata geçirdiği, banka kartıyla yapılan alışverişlerde ATM'ye gitmeye gerek kalmadan, anlaşmalı işyerlerinin kasalarından para çekmeye olanak tanıyan POS Para hizmeti yaygınlaşmaya devam ediyor. Visa banka kartı sahipleri artık Petrol Ofisi kasalarından da para çekebilecek.

Uzun yolculuklarda ya da acil durumlarda nakit çekmek için ATM arama ihtiyacı ortadan kaldıran ve hâlen Türkiye genelindeki CarrefourSA, CarrefourSA Expres, Kiler, Real, Şok, Dia ile D&R'in anlaşmalı mağazalarında geçerli olan POS Para hizmetine Petrol Ofisi de katıldı. Bu anlaşmaya göre Petrol Ofisi'nden en az 10 TL alışveriş yapan Visa banka kartı sahipleri, kasalardan 100 TL'ye kadar nakit para çekebiliyor. Şu anda Petrol Ofisi'nin 25 akaryakıt istasyonunda başlayan POS Para hizmetinin yeni istasyonların da katılımıyla daha geniş bir kullanım alanına yayılması hedefleniyor.

Kredi raporlama devi CRIF, FinTech 100'de



Kredi raporlama, bilgi ürünleri ve çözümleri alanında Avrupa'nın önemli şirketlerinden CRIF, American Banker, Bank Technology News ve IDC Financial Insights tarafından yayınlanan

2013 FinTech 100'e girmeyi başardı. FinTech 100 listesindeki şirketler, küresel gelirlerine ve finansal istikrarlarına göre sıralanıyor. İtalya'da 1988 yılında kurulan CRIF, 40'tan fazla ülkede 2 bin 400'ün üzerinde banka, kredi birliği, finansal ve finansal olmayan kuruluşa hizmet veriyor. Toplam cirosu 2012 yılında 285 milyon euro olan CRIF'te çalışan sayısı 2 binin üstünde. CRIF, bu yılın ocak ayında, Türk iş dünyasının ticari ve finansal bilgi gereksinimini karşılamak üzere Finar Enformasyon Derecelendirme ve Danışmanlık'la kardeş firmaları D&B Türkiye ve Kompass Türkiye'yi bünyesine katmıştı. CRIF CEO'su Carlo Gherardi, "FinTech 100'de yer almaktan dolayı çok gururluyuz. Geçen yıl muazzam bir büyüme yaşadık ve bu büyümenin kesinlikle devam etmesini bekliyoruz" diyor.



Phaymobile alışverişi cep telefonuna taşıdı



Cardtek Group şirketlerinden Phaymobile'ın geliştirdiği MAV (Mobile Application Enabled for Visa payWave) uygulaması sayesinde Visa kartlarla alışveriş cep telefonlarına da girdi. Mobil ödeme alanında Türkiye'de ve dünyada pek çok projeye imza atan Phaymobile'ın MAV uygulaması her türlü mobil cüzdanla kolayca entegre edilebiliyor ve uygulama farklı işletim sistemli mobil cihazlarda kullanılabilir. Phaymobile Genel Müdürü Özgür Güngör ise ürünün özellikleri ve çıkış süreciyle ilgili şu bilgileri veriyor: "Visa tarafından uygulanan 300'den fazla testi başarıyla geçen bu uygulamamız, bağımsız altyapısı sayesinde bankaların ve diğer kurumların mobil cüzdanlarına kolayca entegre edilebilir ve yönetilebilir."

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel "Yenilikçi ve teknolojik çözümlerle tüketicilerin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Mobil ve temassız ödeme çözümleri en önemli başlıklarımız arasında yer alıyor. Phaymobile ile gerçekleştirdiğimiz projeye Visa kart sahiplerinin kartlarını her türlü mobil cüzdana tanımlayarak, NFC özellikli cep telefonlarıyla temassız alışveriş yapmasını sağladık" diyor.

"ÇOK İSTERSİN AZ ÖDERSİN"

Türkiye'de e-ticaretin hızlı gelişimi, bu alanda yapılan girişimlerin artmasını, çeşitlenmesini de beraberinde getiriyor. "Online outlet merkezleri" de bunlardan biri... Bu alanda faaliyet gösteren şirketler arasına Markado.com da katıldı. Markado.com'un kurucusu Kadircan Erkıralp, "Kendimizi, markalı ürünlerin online outlet merkezi olarak tanımlıyoruz. Müşterilerimize en çok aradıkları markaların seri sonu, outlet ve indirimli ürünlerini çok cazip koşullarda sunarken, tedarikçilerimize de sipariş yönetimi, müşteri hizmetleri, lojistik depolama gibi tüm operasyonel hizmetleri imkanları sağlayan bir yapı oluşturduk. Altyapı avantajımızı kullanarak tüketicilerimize yılın her günü fırsatlar sunabiliyoruz" diyor. "Çok istersin az ödersin" sloganıyla tüketiciye seslenen Markado.com'un bünyesinde 1200 markanın 100 binden fazla ürünü satışa sunuluyor. Erkıralp, bu sistemi yurtdışına da taşımak için çalışma yürüttüklerini, grup olarak 2015 yılında 200 milyon liranın üzerinde ciroya ulaşmayı hedeflediklerini anlatıyor. Markado Group bünyesinde Grupfoni.com ve Sanalreyonum.com siteleri de bulunuyor. Erkıralp, halen 17 farklı yeni girişim ve devralma projesi üzerinde çalıştıklarını, 2015 sonuna kadar Markado Group çatısı altındaki faal girişimlerin sayısını 30'a çıkarmak istediklerini söylüyor.



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://twitter.com/turkiyefinans)

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

► Avrupa'nın yeni cüzdanı V.me by Visa

Visa'nın dijital cüzdan hizmeti V.me by Visa, İngiltere, Fransa, İspanya ve Polonya'da hayata geçti. Bu pazarlarda ilk etapta lansmanı gerçekleştiren Nationwide Building Society (İngiltere), BPCE ve LCL (Fransa) ING Bank Slaski (Polonya) ile İspanya'da yürütülen pilot çalışmaların ardından yakın zamanda, bu dört pazarın tümünde kredi kartı ihraç eden diğer büyük bankalar da bu hizmeti vermeye başlayacak. Basit ve güvenli bir online ödeme hizmeti sunan

V.me by Visa, online alışverişte tüketici güvenini artırırken, ödeme aşamasında yarım kalan satışların oranını da azaltacak. İngiltere'de, tüm kart sahipleri dijital cüzdan hizmetinden yararlanabilecek. Diğer pazarlarda ise hizmet, şu an sadece belirli bir tüketici grubunun kullanımına açık ancak önümüzdeki aylardan itibaren daha geniş kitlelere sunulmaya başlayacak. Halihazırda 1,400'ü aşkın üye işyeri tarafından kabul edilen V.me by Visa'nın, 2014 yılının Ocak ayına kadar 4 bin üye işyeri tarafından kullanılması bekleniyor.

Visa Europe Üye İlişkileri ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Steve Perry, "V.me by Visa, üye işyerleri ile bankalara Avrupa'nın tamamında geçerli olacak bir hizmet sunuyor. Cep telefonları, tabletler ve dijital ödemelerin kullanımı ticaretin de doğasını değiştirdi. Tüketiciler, herhangi bir cihazı kullanarak arzu ettikleri üye işyerinden kart bilgilerini paylaşmaksızın alışveriş yapabilmek istiyor. İşte bu yüzden de üye bankalarımız ve üye işyerlerimiz ile birlikte çalışarak tüketicilerin V.me by Visa'nın sunduğu ölçek ve uluslararası erişimden faydalanmasını sağlıyoruz" dedi.



► Şube değil 'teknoloji üssü'

odeabank

Bankacılık sektörünün yeni oyuncusu Odeabank, şubelerini teknoloji üssüne dönüştürüyor. Odeabank, "gişe önü tablet kullanımı projesi"

ile Türkiye'de bir ilke imza atıyor. "Kişiyi özel bankacılık" vizyonuyla sektöre hızlı bir giriş yapan Odeabank'ın müşterileri, gişe önünde bulunan Windows 8 tabanlı tabletler sayesinde işlemlerinin yapılmasını beklerken banka kampanyalarından haberdar olabilecek, gişe çalışanı tarafından gerçekleştirilen işlemi tablet üzerinden izleyebilecek ve dekontunu görüntüleyebilecek. Dekontunu basılı almanın yanı sıra elektronik olarak da almak isteyen müşteriler, yine tableti kullanarak banka veri tabanında kayıtlı bulunan e-posta adreslerine dekontlarını gönderebilecek ve aldıkları hizmetin kalitesini değerlendirebilecek. Şubelerdeki bekleme alanlarını

da müşterilerinin rahatını düşünerek tasarlayan Odeabank, üzerinde interaktif uygulamaların ve oyunların bulunduğu dokunmatik masaların yanı sıra bilgilendirici dijital ekranları da kullanıma sunuyor.



► PCI-DSS ONAYLI İLK VERİ MERKEZİ VERİFONE'DAN

VeriFone, PCI-DSS (Payment Card Industry-Data Security Standards) onaylı veri merkeziyle Türkiye ödeme sistemleri sektöründe yeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Kredi kartı sektöründe tüm dünyada kabul edilen güvenlik sertifikası standardı olan PCI-DSS (Ödeme Kartı Endüstrisi-Veri Güvenliği Standartları) ile VeriFone'un servis sağlayıcı olarak hizmet vereceği merkez, banka, üye işyeri ve tüketicileri koruyan güvenli altyapısı sayesinde hızlı ve esnek çözümler sunacak. Veri merkezi, tüm GSM operatörleri ve bankalarla çalışabildiği için esnek ve yönetilebilir hizmetler sunuyor ve kayıt dışı ekonomiyi önleme çalışmalarına destek oluyor.



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

*Günlük faiz kazanabilmek için Bankkartınıza bağlı hesabınızda 250 TL bakiye bulunması yeterlidir. Bakiyenizin en fazla 2.500 TL'lik kısmına faiz işletilecektir. Kazandırın Bankkart güncel oranları www.ziraatbank.com.tr'de yayınlanmaktadır.

▶ Parakod ile gazete ilanından alışveriş yaptıracak



Yalçın Sezen



Kredi kartı taşımadan cep telefonundan QR kodla mobil ödeme kolaylığını sağlayan İş Bankası, şimdi de İşCep Parakod hizmetiyle gazete ve dergi ilanlarından,

afişlerden anında alışveriş yapma fırsatı veriyor. İşCep Parakod hizmeti ile e-ticaret ve mağaza alışverişlerinde QR kod ile kredi kartı olmadan alışveriş yapabilmeyi sıra artık gazete, dergi veya afiş gibi basılı birçok mecradan da alışveriş yapılabiliyor. İş Bankası Kültür Yayınları ile başlatılan uygulamayla İş Bankası müşterileri, İşCep Parakod özelliğini kullanarak gazete üzerindeki QR kodu cep telefonu kameralarından okutup ilanda yer alan İş Bankası Kültür Yayınları'na ait kitap setlerini anında satın alabiliyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, yeni uygulamayla ilgili şu bilgiyi verdi:

“Akıllı telefon sayısının artmasıyla QR kodun pazarlamada kullanım alanının genişleyeceği öngörüsü, mobil cihaz ve internet kullanımındaki gelişmeleri de göz önünde bulundurarak 2012 yılında Türkiye’de bir ilk olan İşCep Parakod’u müşterilerimizin kullanımına sunmuştuk. Şimdi de Parakod uygulamasına getirdiğimiz yenilikle bir ilke daha imza atarak gazeteden cep telefonu ile QR kodu okutarak alışveriş dönemini başlattık. Parakod’un şipşak özelliğiyle müşterilerimiz yalnızca gazete değil dergi, afiş yada katalog gibi tüm basılı malzemelerde gördükleri ürünü anında yalnızca QR kodunu okutarak satın alabilme kolaylığını yaşayacak.”

İş Bankası'nın mobil bankacılık uygulaması İşCep'in içinde bir özellik

olarak yer alan Parakod'u kullanabilmek için öncelikle İşCep kullanıcılarının müşteri numarası ve şifresi ya da kredi kartı bilgileri ile yeni özelliği aktive etmesi gerekiyor. Uygulamada, cep telefonu üzerinde kredi kartlarına ait son kullanım tarihi, kart numarası, şifre gibi hiçbir bilgi tutulmuyor ve aktivasyon bir defa gerçekleştiriliyor. Kasım ayı itibarıyla 7 bin 985 üye işyerinde aktif olan Parakod uygulamasını 100 bine yakın kişi kullanıyor. Parakod uygulaması Android ve iOS işletim sistemine sahip cep telefonlarında çalışıyor. Bu cihaza sahip İşCep kullanıcıları, diledikleri Maximum özellikli İş Bankası kredi kartlarını uygulama içindeki Parakod seçeneğiyle aktive ettikten sonra anlaşmalı e-ticaret sitelerinde ödeme ekranında, anlaşmalı mağazalarda POS cihazı ya da pinpad ekranında ve en son geliştirmeye ilan veya afişlerin üzerinde yer alan QR kodu cep telefonlarının kameralarından okutarak alışverişlerini anında tamamlayabiliyorlar.

▶ GENÇ VAKIFBANKLI ÜNİVERSİTEYE MINI COOPER'YLA GİDECEK

Üniversite öğrencilerine özel olarak geliştirilen Like Card, gençlerin hayatını kolaylaştıran fırsatlar sunmanın yanı sıra çekilişle çok özel hediyeler kazandırıyor. 5 Temmuz-31 Ekim 2013 arasında likecard.com.tr adresinde düzenlenen çekiliş kampanyasının talihlileri belli oldu. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nden Gamze Doğan, Mini Cooper'ını teslim aldı. Çekilişte ayrıca 5 genç iPhone 5, 15 genç ise iPad kazandı. Like Card sahipleri harçlarının yanı sıra peşin olarak yaptıkları etkinlik harcamalarında da ücretsiz ve faizsiz 3 ay taksitlendirme fırsatından yararlanabiliyor. Gençlerin özel günlerini unutmayan Like Card, doğum gününden önceki bir hafta süresince yapılan her 50 TL ve üzeri işlemde 5 TL Worldpuan kazandırıyor. Like Card kullanıcıları her 75 TL ve üzerindeki sanal alışverişlerinde yüzde 10 Worldpuan kazanıyor. Her dönem okuldaki başarısını belgeleyen öğrenciler, 10 bin Likepuan'a kadar ekstra puan kazanıyor. MilPlus Seyahat Programı'yla Like Card'la kazanılan Worldpuanlar, uçak

bileti alırken 3'e, otobüs bileti alırken ve yurtiçi/yurtdışı otel-tur rezervasyonlarını yaptırırken 2'ye katlanıyor. Like Card kullanıcılarına özel 7/24 Asistans Hizmetleri ise hediye alımından çiçek gönderimine, araç kiralamadan sağlığa birçok hizmetten yararlanma şansı sunuyor.



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!*

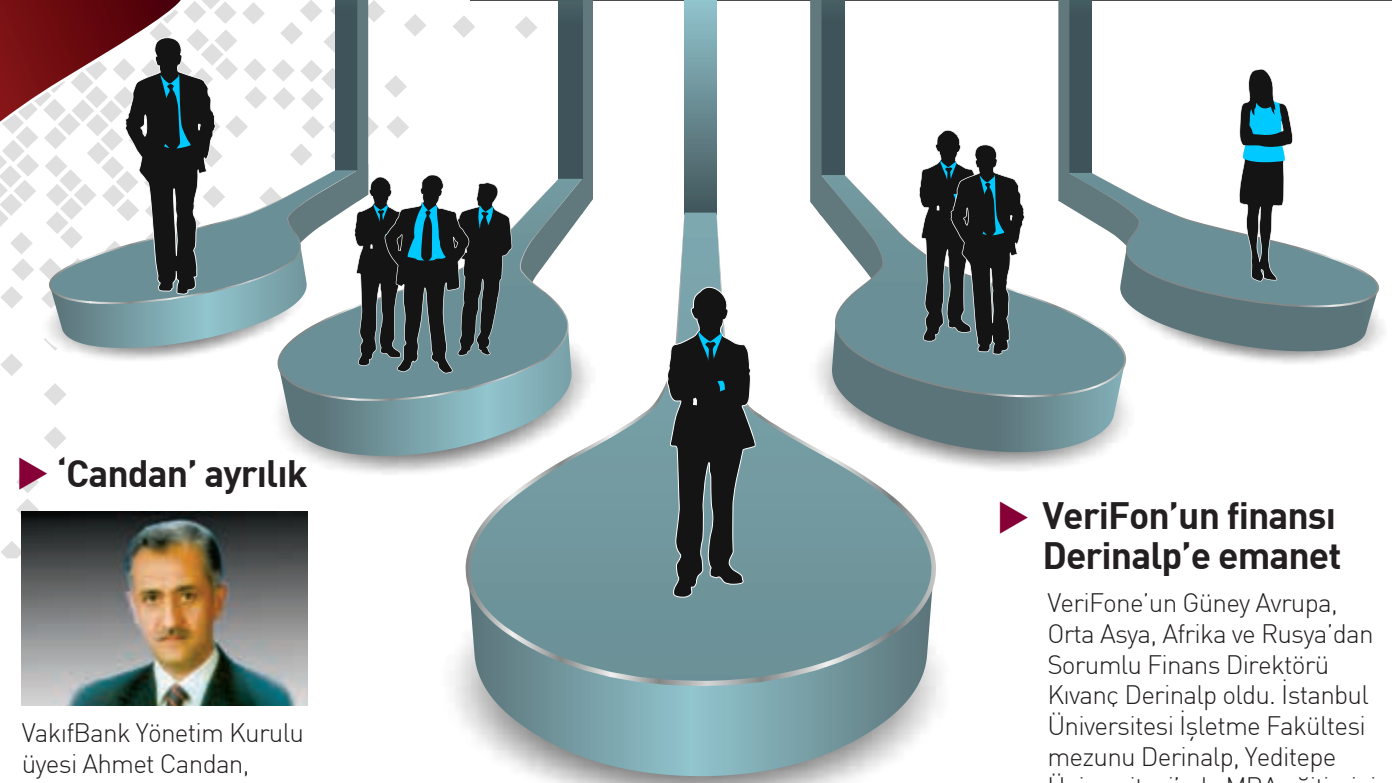
Buyurun, ayrıcalıklar bu Paraf'ta!

 **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.





► 'Candan' ayrılık



VakıfBank Yönetim Kurulu üyesi Ahmet Candan, görevinden istifa etti. Candan, VakıfBank'taki görevine devam ederken İller Bankası Genel Müdürü olarak atanmış ancak kısa bir süre sonra bu görevinden istifa etmişti. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi mezunu olan Candan, Maliye Bakanlığı'nda müfettiş yardımcısı olarak başladığı çalışma hayatını özel sektörde yönetici olarak sürdürdü.

► Kadri Mutlu okullu oldu



Denizbank Kurumsal İletişim Müdürü Kadri Mutlu, banka ile yollarını ayırdı. Uzun süredir Denizbank'ta görev yapan Kadri Mutlu, yurtdışında eğitimine devam edecek. Denizbank Kurumsal İletişim Müdürü olarak, bankada birçok başarılı projeye imza atan Kadri Mutlu, bankacılık ile ilgili eğitim almak üzere bir süre yurtdışına gidecek. Kadri Mutlu, önce Malta daha sonra da ABD'ye giderek bankacılık sektörüyle ilgili eğitim alacak.

O artık danışman!



ING Bank'ta Genel Müdür Yardımcısı Cem Mengi, Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı olarak atandı. ING Bank bünyesine Nisan 2011'de Kurumsal Bankacılıktan sorumlu Genel Müdür Baş Yardımcısı olarak katılan Mengi, Mart 2014'te yapılacak Olağan Genel Kurul'da

ING Bank Yönetim Kurulu Üyeliğine aday gösterilecek Mengi, Genel Müdür Baş Yardımcısı olarak görev yaptığı dönemde sorumlu olduğu faaliyet alanlarında desteğini yeni görevinde de devam ettirecek. Mengi'den boşalan koltuğa ise Gerlach Jacobs oturacak. Jacobs, ING Bank bünyesine 1 Şubat 2014 itibarıyla, "Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı" ve "İcra Kurulu Üyesi" olarak katılacak. Jacobs, mevcut görevlerine ek olarak genel kurulda ING Bank Yönetim Kurulu Üyeliği'ne de aday gösterilecek. Jacobs, 1989 yılında ING Grubu'na uluslararası yönetici adayı olarak katılmış, daha sonra Hong Kong, Los Angeles, Meksiko ve New York'ta çeşitli görevler üstlenmişti. 2009 yılında İngiltere, İrlanda ve Orta Doğu bölgelerinden sorumlu Kurumsal Bankacılık CEO'su olarak atanan Jacobs, 2011'den bu yana Nakit Yönetimi ve İşlem Bankacılığı Global Başkanı olarak görevini sürdürüyor.

► VeriFon'un finansı Derinalp'e emanet

VeriFon'un Güney Avrupa, Orta Asya, Afrika ve Rusya'dan Sorumlu Finans Direktörü Kıvanç Derinalp oldu. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Derinalp, Yeditepe Üniversitesi'nde MBA eğitimini tamamladı. İş hayatına 2002 yılında Ernst & Young'ın denetim bölümünde başladı. Ardından Alstom Grid'de finans kontrolörlüğü görevini yürüttü. Derinalp, VeriFon bünyesine katılmadan önce General Electric'te finans müdürü olarak görev yapıyordu.



► ECB'nin denetimi Nouy'dan sorulacak



Daniele Nouy, ECB'nin banka denetim, gözetim kurulunun başkanlığına atandı. AB hükümetleri,

Nouy'un Euro Bölgesi bankalarının tek elden denetimi için oluşturulan kurulun başkanlığına atanmasını onayladı. Nouy, Fransa'da finans şirketlerinin denetiminde sorumlu French Prudential Supervision and Resolution Authority'de Genel Sekreter olarak görev yapıyordu.

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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



verisoft

En çok para sayma makinesi Türkiye'de satılıyor

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Yüzde 100 yerli üretimimiz olmamasına karşın dünyada en çok para sayma makinesi Türkiye'de satılıyor. Bunun en önemli nedeni ise piyasada nakdin hâlâ revaçta olması. Pazar da oldukça geniş farklı para birimlerini aynı anda sayabilen de var, sahte parayı ayırt eden de... Fiyatları ise 1.500 TL'den başlıyor...



Su sıralar ‘ayakkabı kutusu’ kadar meşhur olan bir başka eşya da para sayma makinesi. Bu popülerlik çok eskilere dayanıyor, dost sohbetlerinin, iş planlarının en önemli mevzuularından biri... Örneğin, 2-3 arkadaş bir araya gelip “parlak” projelerini konuşurken, illa biri çıkıp “İlk iş para sayma makinesi alalım” der. Bazıları tarafından artık klişe olarak görülse de ben de bu repliği sık sık kullananlardan biriyim. Arkadaşlarla buluşup dergi, gazete ya da internet sitesi kurmak üzere konuştuğumuzda konuyu illa ki “Tamam, yarın ilk iş bir para sayma makinesi alalım” sözleriyle tamamlarım.

17 Aralık’ta yapılan yolsuzluk operasyonları sırasında evi basılan ve tutuklanan İçişleri Bakanı Muammer Güler’in oğlu Barış Güler’in evinden para sayma makinesi çıkınca, yeniden dost sohbetlerinin ana konusu haline geldi bu cihaz...

Biz de PSM olarak bu sektörü mercek altına alalım dedik ve yaptığımız araştırmalar gösterdi ki son yıllarda dünyada en fazla para sayma makinesinin satıldığı ülke Türkiye...

Tamamı Uzak Doğu’da üretiliyor

Bu durumun iki nedeni olabilir; birincisi halkımız çok iyi kazanıyor, ikincisi de hala nakdin en yoğun kullanıldığı ülkemiz. Sektörün en eski şirketlerinden Segma Limited’in Genel Müdürü Gürhan Özalp, para sayma makinelerine ilginin son yıllarda arttığını söylüyor. 1980’li yıllardan itibaren bu sektörün içinde olduğunu hatta piyasanın en eski satıcılarından olduğunu söyleyen Özalp, Türkiye’de para sayma makinesi üretilmediğini, bazı montaj işlerinin yapıldığını anlatıyor. Dünyada para sayma makinesi üretiminin eskiden Avrupa ülkelerinin tekelinde olduğunu belirten Özalp, “Nasıl tüm üretim Uzak Doğu’ya kaydıysa para sayma makinelerinin de tamamı artık Çin, Güney Kore gibi ülkelerde üretiliyor. Zaten çok geniş bir sektör değil; herkes birbirini tanır, pazardaki oyuncu sayısı fazla değil” diyor.

Özalp, Türkiye’de yılda ortalama 3 bin adet para sayma makinesi satıldığını söylüyor. Ancak bu rakama bankaların alımları dahil değil. Bankalar, toplu alımlar için ihale açıyor. Bankaların alımlarıyla birlikte yıllık para sayma makinesi satışları 7-8 bine ulaşıyor.

Özalp, eskiden sadece büyük şirketlerin, kuyumcuların, döviz büfelerinin para sayma makinesi aldığı belirterek “Şimdi de daha küçük şirketlerin yanı sıra bireysel müşteriler de bu ürüne ilgi gösteriyor. Buradan nakit paranın kullanımının arttığını anlıyoruz” yorumunu yapıyor.

Benzin istasyonları bozuk para makinesi alıyor

Son dönemde satışı artan bir diğer ürün de bozuk para sayma makineleri. Fırıncılar, marketler, gazete bayilerinin yanı sıra benzin istasyonları da bozuk para sayma makinelerine ilgi gösteriyor. Minibüs şoförleri, gün boyu biriktirdikleri bozuk paraları akşamları benzin istasyonlarına götürerek mazot almında kullanıyor. Benzin istasyonları da bu paraları tek tek saymak yerine bozuk para sayma makinesi almayı tercih ediyor. Bu makinelerin fiyatı 400-500 TL arasında değişiyor.

SAHTE PARAYI TANIYANA İLGİ ARTIYOR

Özalp’in verdiği bilgiye göre son günlerde ilgi gören bir diğer cihaz da sahte para makinesi. “Piyasada o kadar çok sahte para var ki” diyen Özalp, bankaların yanı sıra nakit çalışan birçok şirketin bu makineleri aldığını belirtiyor. “Birkaç kez sahte para alıp zarar eden vatandaşın aklı başına geliyor ve soluğu bizim gibi satıcıların yanında alıyor” yorumunu yapıyor.

Sahte parayı tespit eden cihazların satış fiyatı 500-700 TL arasında değişiyor. Bazı makineler sadece sahte TL ayrımı yaparken, bazıları euro ve ABD Doları için de kullanılabilir.

Klasik makinelerin yanı sıra şu sıralar en çok satılan makineler farklı para birimlerini aynı anda sayanlar. Yeni modeller sahte parayı da ayırt ediyor...

OPERASYONDA GÖSTERİLENİN FİYATI 4 BİN TL

Para sayma makinelerinin fiyatları özelliklerine göre değişiyor. Standart bir makinenin satış fiyatı 1.500 TL. Ancak 8-9 bin TL’ye ulaşanlar da var. Son dönemde tek bir para birimi yerine euro, dolar, Türk Lirası gibi farklı para birimlerini aynı anda sayan makineler de kullanıma sunuldu. Bu makinelerin fiyatı 5-6 bin TL civarında. Hem farklı para birimlerini sayan hem de sahte parayı ayırt eden makineler ise 9 bin TL’ye kadar çıkıyor.

Gürhan Özalp, görüntülerinden anladığı kadarıyla İçişleri Bakanı Muammer Güler’in oğlu Barış Güler’in evinde bulunduğu iddia edilen cihazın fiyatının 4 bin TL olduğunu söylüyor.

Avrupa, mobil ödemede Türkiye'yi örnek alıyor

Alman Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Karasu, BKM'nin e-cüzdan uygulamasının Avrupa'da bir ilk olduğunu belirterek "Bizde de çalışmalar var ama bitmiş bir proje yok, herkes sizin projenizden ilham alıyor. Türkiye, mobil ödemede dünyanın en iyi ülkelerinden biri" diyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



İbrahim Karasu

İstanbul'da düzenlenen Mobey Forum'un konuşmacıları arasında Alman Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Karasu da vardı. Karasu, Türkiye'yi sık ziyaret eden isimlerden biri. Uzun yıllardır Almanya'da Bankalar Birliği'nde yöneticilik yapan Karasu, dünya ödeme sistemlerini yakından izliyor. Mobey Forum'da yaptığı konuşmada internete ulaşım oranlarının mobil bankacılığın gelişimi ve yaygınlaşmasıyla doğru orantılı olduğunu belirten Karasu, "Tüm bilgiler ve veriler ışığında söyleyebilirim ki dünyada özellikle de Avrupa'da, Türkiye mobil ödemeler konusunda birinci sırada. Bu konuda kendinize haksızlık etmeyin" diyor. Karasu ile Mobey Forum sonrası mobil ödeme sistemlerini konuştuk.

Mobey Forum, uluslararası toplantıların yapılma periyodunu göz önüne alırsak çok sık toplanıyor. Nedenini anlatabilir misiniz?

Haklısınız, diğer sektörlerde göre sık bir araya geliyoruz. Yılda 4 kez, farklı ülkelerde toplanıyoruz. Periyot sıklığı, sektörün özelliğinden kaynaklanıyor. Sürekli yeni gelişmeler oluyor, konuşulacak konular birikiyor. Çünkü bizim alanımız sadece ödemeler değil, daha kapsamlı. Ödeme sistemlerinin yanında bankacılık sektörünün karşı karşıya olduğu dijitalleşme konusu var. Altyapı, ürünler ve sistemlerin yeniden dizayn edildiği bir süreç yaşıyoruz. Bu da zaman alıyor, bankaların yanında diğer sektörlerin de birlikte yürümesi gerekiyor. Bu nedenle daha sık buluşmalarımız oluyor. Her toplantıda yeni bir gün-

N B U L

10 - 13

İSPANYA TEMASSIZDA TÜRKİYE'DEN HIZLI ÇIKTI



Jordi Gaus / Mobey Forum Yönetim Kurulu Başkanı

İspanya ve Türkiye, ödeme sistemleri, finansal hizmetler konusunda dinamik, yeniliğe açık ve sürekli kendini yenileyen ülkeler. İki ülkenin de bu alanda gelişmiş sistemleri var. Aslında birbirlerine çok benziyorlar.

İspanya'da temassız okuyucular çok yaygın. 300 bin civarında temassız POS cihazı var. Başta Madrid ve Barcelona olmak üzere büyük şehirlerde ulaşımdan alışverişe pek çok alanda temassız teknolojilerinden yararlanmak mümkün. İspanya'da ATM cihazlarından da temassız işlem yapılabilir. Çalıştığım Caixa

Bank, bu alanda birçok ilke imza attı. Bankanın sadece Barcelona'daki 500 ATM'sinde bu özellik var.

Diğer şehirlerde de oldukça yaygın. Temassız işlemler, NFC altyapısı sayesinde yakında mobil telefonlarla da yapılabilir.

Caixa Bank'ın şimdilik Türkiye'de herhangi bir faaliyeti yok. Ancak herhangi bir işbirliği teklifi gelirse değerlendirebiliriz. Garanti Bankası'nın bir başka İspanyol bankacılık grubu BBVA ile ortaklığı var. Biz de Garanti Bankası yetkilileriyle bilgi alışverişinde bulunuyoruz.

dem, yeni bir gelişme tartışılıyor. Ayrıca ayrıca düzenleyici kurumların da neler yaptığını öğreniyoruz.

Şu günlerde Avrupa mobil ödeme sistemlerinin gündeminde ne var?

Yeni uygulamalar var. Mobil ödeme sistemleri çok tartışılıyor. Ancak en önemli konu, ortak bir sisteme geçilecek olması. Avrupa'daki bankalar, 1 Şubat 2014 tarihinde ortak sistem olan SEPA'yı kullanmaya başlayacak. Bu üç ayaktan oluşuyor: Havaleler, otomatik ödemeler ve bir diğeri de 'direct debit' dediğimiz doğrudan borçlanma olarak sayabiliriz.

Bu sistem sektöre nasıl bir yenilik getirecek?

Kısaca şöyle özetleyeyim: Ülke farklılığı ortadan kalkacak. Yani Berlin'de yaşayan biri, bankacılık işlemlerini Paris'teki

bir banka üzerinde yapabilecek. Kısacası Avrupa tek bir ülkeye dönüşecek.

Şu anda her ülkenin bir otomatik ödeme sistemi var. Ancak ulusal olarak işliyor. Şöyle örnek vereyim: Berlin'de yaşayan biri Cannes'daki yazlığının faturalarını ödemek için Fransa'da hesap açmak ve o hesapta para buldurmak zorunda. Artık böyle bir zorunluluk yok. Avrupa Birliği üyesi tüm ülkelerdeki işlemlerini tek bir banka hesabı üzerinden yapabilecek. İşte Avrupa'da bankalar buna hazırlanıyor, altyapılarını oluşturmaya çalışıyor. Aslında bankalar hazır. Ancak şirketlerin de tüm işlemlerini bitirmesi gerekiyor.

Tüketici açısından mecburiyet 1 Şubat 2016'da başlayacak. Düzenleyici kurum burada tüketicilere 2 yıllık süre tanıdı. Ancak IBAN numarası olan herkes Şubat ayı itibarıyla sistemi kullanabilir.





Bu sistemin bireysel kullanıcıların yanı sıra sanırım şirketler açısından da ciddi bir katkısı olacak...

Evet, şirketler açısından çok daha önemli. Bir şirket düşünün; 20 ülkede faaliyet gösteriyor. 20 tane banka hesabı var. Oysa artık tek banka hesabıyla çalışabilir. Bu da büyük tasarruf sağlayacak. Çünkü parasını tek bir hesapta toplayacağı için nakit yönetimini daha verimli yapacak. Ancak küçük ve orta boy ölçekli işletmelerin de hazırlıklarını bitirmesi gerekiyor.

Mobil ödemeler konusunda hangi gelişmeler yaşanıyor?

Mobil ödemeleri geliştirmek için bankaların da teknoloji şirketlerinin de yoğun çalışmaları var. Mobil olarak müşteriyle iletişim kurma, ürünleriyle ilgili bilgi vermek gibi konular Avrupa bankalarının gündeminde şu anda.

Şu anda Türkiye, internet ve mobil ödemeler konusunda kendi ulusal sistemini kurmuş durumda. Hatta birçok Avrupa ülkesinin çok önünde. Teknoloji ve inovasyona açık. Örneğin BKM, Express Wallet'ı çıkardı. Çok başarılı bir proje olduğunu düşünüyorum. Halen bu hizmet Avrupa'nın birçok ülkesinde yok. Bazı bankaların ya da telekomünikasyon şirketlerinin çalışmaları var ama yürürlüğe girmiş değil.

BKM'nin mobil ticaret için gelin geliştirdiği uygulama çok iyi ve öncü olabilecek bir çalışma. Her ülke kendi altyapısına uygun çalışmalar yürütüyor ama fikir olarak BKM'nin bu projesini kullanıyor. Ödemeyi onaylamak, güvenliliğini sağlamak her ülke için farklı proseler gerektiriyor. Müşteri alışkanlıkları da önemli. Örneğin, Almanya'da otomatik ödeme sistemi çok yoğun; yüzde 40 ile Avrupa ortalamasının çok üstünde. Alman müşteri bunu seviyor ama Finlandiya'da bu çok az...

"BİZ FİNLANDIYA'DA BOZUK PARA TAŞIMAYIZ"



Sirpa Nordlund
Mobey Forum Yöneticisi
Direktörü Sirpa Nordlund

Finlandiya ve diğer İskandinav ülkelerinde ATM kullanımı çok yaygın. ATM başına verimlilik de diğer Avrupa ülkelerine göre daha yüksek. Bizde alışverişlerde kredi kart çok yaygın. Biz bozuk paraları taşımıyoruz bile, çocuklara veririz. Finlandiya'da kredi kartıyla

ödemelerin oranı yüzde 65, yüzde 35 de nakit... Türkiye, finansal hizmetler konusunda oldukça gelişmiş durumda ve çok dinamik. Hizmet ve ürün yelpazesi de oldukça geniş. Özellikle mobil finansal hizmetlerde kaydedilen gelişme dikkate değer. İskandinav ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de insanların artık daha az nakit kullandıklarını, daha fazla kart kullanımına yöneldiklerini gözlemliyoruz. Mobil finansal hizmetlerdeki gelişime bağlı olarak bunun daha az plastik kart, daha çok mobil ödeme şekline dönüşeceğini öngörüyoruz.

BKM EXPRESS ŞİMDİ DE ANDROİD'Lİ TABLET VE CEPLERDE



BKM Express hızlı büyümesini sürdürüyor. 2013 yılının Temmuz ayında BKM Express'i iPhone uygulamasıyla akıllı cihazlara taşıyan Bankalararası

Kart Merkezi (BKM), Android tabanlı diğer mobil cihazları da bu projesine dahil etti. Böylece BKM Express Mobil, tüm akıllı cihazlarda her an, her yerden para transferi ve alışverişi mümkün hale getirdi. İnternette alışverişte kart bilgisi girmeden hızlı, kolay ve güvenli ödeme imkanı sunan BKM Express, mobil alışveriş (m-ticaret) ve para transferinde de ödeme sistemlerine yeni bir soluk kazandırmış oldu.

BKM Express Mobil uygulaması Apple Store ve Google Play Store'dan ücretsiz indirilebilir. BKM Express Mobil kullanıcıları, BKM'nin anlaşmalı olduğu 220 üye işyerinden kart numarası girmeden alışveriş yapabiliyor. Kolay arayüzü ve basit ekranlarıyla dikkat çeken uygulamada para gönderme işlemi ise 1 dakika bile sürmüyor. Alıcı, cep telefonuna gelen SMS'teki şifreyle ATM'den 7/24 gönderilen parayı çekebiliyor.



ÖDEME SİSTEMİ UZMANLARI İSTANBUL'DA BULUŞTU



mobey forum
mobile financial services

Mobil finansal hizmetler konusunda dünyanın en önemli

organizasyonu olan ve üç ayda bir düzenlenen Mobey Forum, 11-12 Aralık tarihlerinde tek Türk üyesi Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ev sahipliğinde İstanbul'da toplandı. Avrupa ve Kuzey Amerika bölgelerindeki 35 ülkeden 55 kurumu temsil eden 110 katılımcı, iki gün boyunca Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki başarısını ve mobil finansal hizmetler alanındaki gelişmeleri mercek altına aldı. Katılımcılar, mobil cüzdanlara yönelik bankaların stratejileri, uluslararası havaeleler ve yakın alan iletişimi (NFC) konularında bilgi alışverişinde bulundu, birebir görüşmelerle işbirliği imkanları değerlendirildi. BKM'nin güvenli e-ticaret için geliştirdiği BKM Express uygulamasının mobil versiyonu da Mobey Forum'un önemli gündem maddelerinden biri oldu. Farklı ülkelerden gelen Mobey Forum üyeleri, BKM Express ve BKM Express Mobil'i tüm detaylarıyla inceleme ve deneme fırsatı buldu.

E-ticaret pazarı 30 milyar TL'ye dayandı

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Mobey Forum öncesinde düzenlenen basın toplantısında, bu önemli etkinliğin Türkiye'de düzenlenmesini şöyle değerlendirdi: "Mobey Forum, mobil hizmetler alanında dünyanın sayılı organizasyonlarından biri. Her 3 ayda bir dünyanın farklı ülkelerinden birçok profesyoneli bir araya getiren forumun 2 yıldır Türk üyesiyiz ve tüm bankalarımızı bu platformda temsil ediyoruz."

Canko, Türkiye'nin özellikle mobil ticaret ve finansal hizmetler alanında çok önemli bir gelişme gösterdiğini de şu rakamlarla anlattı: "E-ticaret hacminin hızla arttığı Türkiye'de, internetten yapılan kartlı ödeme tutarı 2013 yılında yaklaşık 35 milyar TL'ye ulaştı. Araştırmalar gösteriyor ki önümüzdeki 3 yıl içinde fiziki mağazalardan yapılan alışverişler, ağırlığını internet alışverişine bırakacak. Akıllı cihazların hayatımızın vazgeçilmez parçası haline gelmesi artık mobil alana yatırımları da şekillendiriyor."

Araştırmalara göre cep telefonumuza her gün 150 kez bakıyoruz. Günde ortalama 1 saatimizi akıllı telefonlarımızla geçiriyoruz. Bu da akıllı cihazların hayatımızdaki önemini ortaya koyuyor. E-ticaret sektöründe faaliyet gösteren birçok şirket, mobil cihazlarda uygulamalarıyla yerini alıyor. Akıllı cihaz kullanıcıları, hem alışverişlerini hem de bankacılık işlemlerini mobil cihazlar üzerinden kolay, her an ve en önemlisi güvenle gerçekleştirmek istiyor. BKM Express, internette olduğu gibi mobil uygulamasıyla da güvenli, hızlı, kolay alışveriş ve para transferinde önemli oyuncu olarak öne çıkıyor."

4.3 milyon mobil bankacılık müşterisi var

Türkiye'de internet bankacılığı müşterilerinin hızla artarak 20 milyona ulaştığını vurgulayan Canko, "Bunların 4.3 milyonu aynı zamanda mobil bankacılık müşterisi. Mobil ticarete (m-ticaret) inanılmaz bir büyüme var. ABD'de mobil ticaret, 2012'den 2013'e yüzde 82 artışla 39 milyar TL'ye ulaştı. Rakam küçük gibi görülebilir ama önümüzdeki yıllarda da yüzde 100'ler civarında büyüme bekleniyor" dedi. Türkiye'deki banka ve kredi kartı sayısının 156 milyona ulaştığını hatırlatan Canko, POS sayısında Avrupa lideri, ATM sayısında ise 6'ncı sırada yer aldığını vurguladı. Canko, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de halen 47 bin civarında ATM bulunuyor. Sayı, çok gibi görünebilir ama özellikle İskandinav ülkeleriyle kıyaslandığında bu alanda yetersizlik olduğu görülüyor. ATM başına verimliliğin en yüksek olduğu İsveç, Norveç, Danimarka gibi ülkelerde 10 bin kişiye 1 ATM düşüyor. 75 milyonluk nüfusumuzu göz önüne aldığımızda ATM sayısının artabileceği söylenebilir." Türkiye'nin temassız teknolojisinde kaydettiği gelişmeye de dikkat çeken Canko, bu özelliğe sahip kart sayısının 14 milyona, POS terminali sayısının da 70 bine ulaştığını açıkladı. Son bir yılda temassız işlem sayısının ise yüzde 142 arttığını vurguladı.

Mobey Forum için İstanbul'a gelen katılımcılar tarihi ve kültürel mekanları gezme fırsatı buldular





Beren'in
Elbisesini İzlerken
Alabileceksiniz!

tivibu®

DÜNYADA BİR İLK!

Televizyon Üzerinden e-Ticaret Dönemi Türkiye'de Başladı, Dünyaya Yayılacak

TTNET'in yeni dönem TV platformu Tivibu, yenilikçi uygulamalarına bir yenisini daha ekleyerek 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 rahatlıkla yapabiliyor.

Tivibu Ev kullanıcıları, Tivibu Çarşı içinde yer alan farklı markaların mağazalarını ziyaret ederek, kataloglardan ürün detaylarını inceleyebilir, beğendikleri ürünleri MasterCard logolu tüm kredi kartları aracılığıyla güvenli bir şekilde satın alabiliyorlar.

A alışveriş keyfi Tivibu kumandanızın ucunda

Tivibu Çarşı ile televizyon üzerinden e-ticaret dönemi başladı. Tivibu Ev servisi kullanıcılarının yararlandığı interaktif uygulama ile televizyon üzerinden rahatlıkla alışveriş yapılabilir, kullanıcılar Tivibu Ev kumandalarında yer alan "interaktif" tuşuna basarak Tivibu Çarşı'ya kolayca ulaşabiliyorlar.

Dizi ve filmlerdeki beğendiğiniz ürünleri satın alma imkanı

Tivibu Çarşı uygulaması için geliştirilen altyapı ile birlikte Tivibu Ev kullanıcıları, yakın dönemde, ayrıcalıklı alışveriş deneyimlerine bir yenisini daha ekleyecek. Tivibu Ev kullanıcıları, dizilerdeki ya da filmlerdeki oyuncuların beğendikleri elbiselerini ve aksesuarlarını, kumandalarının tek tuşu ile satın alabilecek.

Geleceğin televizyon yayıncılığı olarak tanımlanan IPTV teknolojisiyle yayın yapan Tivibu Ev, izleyicilerin istediği zaman seyredileceği film, dizi, spor, belgesel, çocuk, müzik gibi binlerce içeriğin yanı sıra interaktif uygulamalarıyla da farklı deneyimler sunuyor.



BAŞARI HİKAYESİ



TTNET Genel Müdürü
Abdullah Orkun KAYA

"Tivibu Çarşı e-ticarete yeni bir boyut kazandırdı"

"TTNET 360 vizyonumuz ile dijital ekosistemi büyümeye ve hayatı kolaylaştıracak çözümler sunmaya odaklandık. Yeni dijital yol haritamızı oluştururken global ve yerel iş ortaklarımıza çağında bulunduk. 2013 yılı içerisinde e-ticaret, dijital ödeme sistemleri gibi alanlarda önemli teknolojik yenilikleri ve çözümleri kullanıcılarımızın hizmetine sunduk. Tivibu Çarşı uygulaması dijital inovasyon temelli yeni vizyonumuzun en önemli adımlarından biri oldu. İş ortaklarımız MasterCard ve Cardtek Group şirketlerinden CordisNetwork ile hayata geçirdiğimiz Tivibu Çarşı uygulaması, e-ticaret alanına da yeni bir boyut kazandırdı. Dijital çarşımızı büyütme ve geliştirmek için buradan farklı sektörlerdeki tüm markalara, yayıncılara, dizi, film ve program yapımcılarına çağırda bulunduk. Yerel markalar Tivibu Çarşı'da mağaza açarak sadece hizmet verdikleri bölgede ürünlerini ilgili hedef kitleye tanıtır ve reklam maliyetlerini azaltabilecekler. Tivibu platformu şimdiye dek Türkiye'de birçok ilki gerçekleştirdi. Yeni dijital çözümler ve teknolojiler geliştirmeyi sürdüreceğiz."



MasterCard Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü Mete GÜNEY

"Tivibu Çarşı dünyada bir ilk"

"MasterCard İstanbul ofisi olarak, "hızlı büyüyen pazarlar" diye adlandırılan 10 ülkenin yönetiminden sorumluyuz. Bugüne kadar rekabetçi ve yeniliklere açık bir coğrafyada, hem Avrupa'ya hem de dünyaya referans teşkil edecek ödüllü uygulamalar geliştirdik ve kendi alanımızda ilklerin markası haline geldik. Şimdi dünyada bir ilki daha gerçekleştiriyoruz ve herhangi bir ağa bağlanabilen tüm cihazları ödeme sistemlerine entegre etme yolundaki kurumsal vizyonumuzu gerçekleştirmeye bir adım daha yaklaşıyoruz. Dünyada ilk kez internete bağlanabilen televizyonlar üzerinden uçtan uca açık, çevrim içi ve entegre bir alışveriş çözümü sunduk. Bu uygulamayı MasterCard'ın faaliyet gösterdiği diğer ülkelerde de yaygınlaştıracacağız. Türkiye'de e-ticaret her yıl ortalama yüzde 50 oranında büyüyen, önü çok açık bir alan. E-ticaretin ülkemizin 2023 hedeflerini yakalamasında önemli bir yere sahip olduğunu düşünüyoruz ve e-ticaretin gelişmesi adına çalışmalarımıza her platformda devam ediyoruz. İş ortaklarımızla gerçekleştirdiğimiz bu çalışma da, e-ticarete verdiğimiz önemin bir göstergesidir."



Cardtek Group Genel Müdürü
Murat Göksekin GÜZEL

"Banka sistemlerinin ana bütünleştiricisi olarak güvenli, alışveriş olanağı sağlıyoruz"

"Cardtek Group şirketlerimizden CordisNetwork Tivibu Çarşı uygulamasının arkasındaki teknolojiyi hayata geçirdi."

CordisNetwork, TTNET, MasterCard ve banka sistemlerinin ana bütünleştiricisi ve çözümün ödeme sistem sağlayıcısı olarak TTNET müşterilerine elektronik cüzdan ile güvenli alışveriş olanağı sağlamakta ve çözümün işletim ve yönetimini gerçekleştirmektedir. Grup şirketlerimizin faaliyet gösterdiği alanlarda daima ilklere imza atması bizim için gurur kaynağıdır.

Dünyada bir ilk olma özelliğini taşıyan Tivibu Çarşı uygulaması sayesinde de tüketiciler e-ticarete hiçbir güvenlik sorunu olmaksızın televizyonlarından alışveriş yapma şansını elde ediyorlar. CordisNetwork mühendislerinin uzun süren çalışmaları sonucunda sorunsuz şekilde çalışan bir teknoloji altyapısı oluşturuldu. Bu da tüketicilerin güvenli, kolay ve üstelik de kısa sürede satın alma işlemini gerçekleştirmesine olanak sağlıyor."

Yazarkasa POS büyük bir eksikle çıktı

Türkiye mobil ve temassız ödemede neden geç kaldı? Ödeme sistemleri için büyük değişim olarak lanse edilen 'yazarkasa POS' bu açığı kapatabilir mi? Plastikkart CEO'su Ali Yıldız, bu sorulardan yola çıkarak sektöre önemli öneriler ve uyarılarda bulunuyor...

ORHAN PALA

Fotoğraf: SİNAN ÖZEL

Dünya adım adım nakitsiz topluma doğru ilerliyor. Bu şekilde ekonomiler kayıt altına alınıyor, para taşıma maliyetleri minimuma indiriliyor. Diğer taraftan mobil ödeme sistemleri ve temassız teknolojileri hayatı kolaylaştıran çözümler olarak sunuluyor. Peki ödeme sistemleri alanında başarılı uygulamalarıyla dünyaya örnek olan Türkiye bu değişimin neresinde? Mobil ödemeler ve temassız kart uygulamaları neden beklenen başarıya ulaşmadı? Yazarkasa POS uygulamasındaki en büyük eksiklik nedir? Bu soruların yanıtını ve plastik kartlardaki dönüşüm sürecini, sektörün en önemli isimlerinden Plastikkart CEO'su Ali Yıldız ile Silivri'deki şirket merkezinde konuştuk. Yeni uygulamaların başarıya ulaşabilmesi için bankacılara uyarılarda bulunan Yıldız, "Ben bir bankanın kredi kartlarının pazarlamasında olsam üniversitelere yönelik projelere çok önem verirdim" diyor ve 'yazarkasa POS' uygulamasında büyük bir eksik olduğunu vurguluyor. İşte Ali Yıldız'dan PSM'ye özel açıklamalar...

Hayatımızın her alanına giren plastik kartlar akıllı kartlara dönüştü. Nakitsiz hayata geçmek için adımlar atılıyor. Türkiye bu değişim ve dönüşümün neresinde?

Evet, tüm gelişmiş devletler artık nakitsiz hayatı hedefliyor. Ekonomiyi kayıt altına almak istiyorlar. Türkiye, bu konuda oldukça ileride. Teknolojiye hızlı adapte olabilen bir toplumumuz. Türkiye'de etkin bir şekilde kartlı yaşama geçiş 2000'li yıllardan önce başladı, 2003'te ise kredi kartlarında çipe geçtik. 2009'a geldiğimizde kredi kartlarının tamamı çipe geçmişti. Çin'de ise çipe geçiş bu yıl başladı. Amerika, hala hazırlık aşamasında. Büyük bir ihtimalle 2014'ün sonunda ufak adetlerle başlayıp, 2015'te hacimli bir şekilde çipe geçecek. Bu iki çok büyük marketin çipe geçişiyle birlikte dünyadaki kredi kartlarının çok büyük bir kısmı "akıllı" hale gelecek. Amerika'da çip, bazı temassız uygulamalarda kullanılıyor. Ancak hem temassız hem temassız çalışan kart tipleri yok.

Elektronik pasaportu dünyada ilk yapan ülkelerden biri ama finans tarafında diğer ülkelerden biraz daha geriden geliyor. Çin ve Amerika'nın çipe geçişi dünya çapında kartlı ödeme hacmini bir anda 3-4 kat artıracak. Türkiye'de banka ve kredi kartı sayısı 155 milyonu buldu. Bunun 55 milyonu kredi kartları, 100 milyona yakını da banka yani debit kartlarından oluşuyor. Toplumumuzda banka kartlarını alışverişlerde kullanma alışkanlığı yok. Genellikle kredi kartlarını kullanıyoruz. Oysa Avrupa'ya baktığımızda daha çok banka kartları kullanılıyor. Kredi kartları oran olarak daha az.

Bu alanda dünyada öncüyüz. Birçok ilk Türkiye'de hayata geçirildi. Mesela hem temassız hem temassız kart uygulamasını dünyada ilk uygulayan ülkelerden biriyiz. Şu anda Türkiye'de çok başarılı işler yapmış büyük bankaların yöneticileri, dünyanın başka yerlerinde bunun uygulamalarını hayata geçiriyor.

Burada Türk halkının da yeni teknolojileri çabuk kabulleniyor olmasının etkisi var mı?

Yatkinlik var ama halk, her şeyi kolay kolay kabullenmiyor, kendisine sunulanların en avantajlısını tercih ediyor. 2009 ve 2010 yıllarından bu yana NFC dediğimiz yakın alan iletişimi teknolojisini konuşuyoruz. Telefonla ödeme, mobil ödeme konusunda birçok pilot uygulama yaptık. Ancak bir türlü bunları yaygınlaştıramadık. Çünkü bunların avantajlarını halka gösteremedik ve yaşatamadık. Uzun süredir "mobil ödeme, temassız ödemeler geliyor" diye konuştuk. Konuşmaya da devam ediyoruz ama ilerleyemiyoruz.

GSM şirketleri mi yavaş davranıyor, sorun sizce nerede?

GSM şirketlerinden öte temassız uygulamalar, bankacılık sistemleri dünyasını çok genişletecek bir teknoloji. Artık paranın yerini tamamıyla alabilecek gerçek bir çözüm var elimizde. Bunun yanında hızlı ve güvenilir bir şekilde para transfer edebilecek bir altyapı. Ancak ödeme dünyasında kullanılabilmek için karşı tarafın da hazır olması gerekiyor; yani ödeme



Ali Yıldız

terminallerinin. Sahada 2 milyon POS terminalimiz var. Bu terminallerin temassız işlem kabul edebilmesi için eklemeler yapılması gerekiyordu. Her bankanın kendi nedenlerinden dolayı bu süreç çok yavaş ilerledi. Halen sahada sadece 60 bin temassız terminal olduğunu biliyoruz. Bunların kaç çalışır durumda, kaç rafın üzerinde duruyor, kasiyerlerin yüzde kaçını kullanmayı biliyor büyük bir soru işareti. Öte yandan kart sahiplerinde bilgi eksikliği var. İnsanlar bu yeni teknolojinin hayatı nasıl kolaylaştırabileceğinin farkında değil.

Bankalar kârlı görmediği için mevcut yapıdan vazgeçmek istemiyor olabilir mi?

Bankaların bakış açısını bilmiyorum ama bu işe hemen yatırım yapmak istemediler. Belki de 1-2 yıldır konuşulan ve yatırıma şu anda girmeye başlayan yazarkasa POS terminaleri gelecek endişesiyle de bu geçişi yapamamış olabilirler. Ya da gündün güne yeni regülasyonlarla azalan karlılıklar altında yatırım yapacak bütçeleri yaratamadılar. Bu geçişi yapmanın sahada terminal sayısı artmadı. Artmayınca dönüşüm gerçekleşmedi. Dönüşüm olmayınca da çok fazla tercih edilen ödeme sistemi olmadı. Bu aslında bir anlamda yumurta tavuk hikâyesi; yatırım yapmazsanız, o yöne enerjinizi nakletmezseniz, sahadakileri eğitmezseniz; tanıtım, reklam, yatırım yapmazsanız sonuç başarılı olmaz. Yatırım yapan ve reklam yapan bankalar da oldu tabii. Eksiklikler nedeniyle cebinde bu kartı taşıyanlar bile temassız arayüzü olduğunun farkına varamadı. Kullanıcı çok fazla POS makinesi bulamadı. Bulduğunda da kullanmayı bilemedi. Benim gibi sektörün içinde olan insanlar bunları kullanmak için savaş verir duruma geldi. Büyük süpermarketlerde temassız işlem yapabilmek için kaç kez kendimi kasiyerle mücadele eder halde buldum. “Çalışmıyor” diyorlar. Ben de “Çalışıp çalışmadığını deneyerek görmek istiyorum” diyorum ve sonra çalıştığı ortaya çıkıyor. Kasiyer için yeni bir şey olması, bir motivasyon olması lazım. Belki de market tercih etmiyor, nakdi tercih ediyor. Kredi kartından işlem yapmak daha kolay geliyor olabilir, uğraşmak istemiyordur. Bunlar benim kişisel düşüncelerim.

Bazen kafelerde “Burada 30 kişi bekliyor niye temassız kart koymuyorsunuz” diye soruyorum; “Merkezden karar veriliyor, bilmiyoruz” diyorlar. Herkesin kendi nedeni olabilir. Bir taraftan vatandaşa yeni bir hizmet, ekonominin kayıtlı hale gelebileceği güzel bir sistem var. Öteki tarafta ise farklı kullanıcıların farklı çıkarları ve gerçekleri var.

Bunun yanında sistemlerin de regüle edilmesinde fayda var. Bu Bankalararası Kart Merkezi olabilir. Birkaç şehirde bankaların yaptığı projeye kullanılmaya başlandı. Ben temassız kartımı sadece orada değil, tuttuğum takımın maçına girerken de kullanmak istiyorum. Hazır İstanbul’a bu kadar modern bir altyapı kurulmuşken bir otoparkta niye temassız kartla ödeyemiyorum, niye nakit vermek zorundayım. Mesela “İstanbulkart” bizim de tedarikçisi olduğumuz bir proje. Bu kartın kullandığı iletişim arayüzü ile bankaların kullandığı aynı değil. Bu yüzden bazı sıkıntılar yaşıyoruz.

Belediyeler komisyon, ücret istediği için mi entegrasyon sağlanamıyor?

Burada teknoloji farklı.. Kısacası yapamayacağımız bir şeyle karşı karşıyayız. Bu bir yazılım sistemiyle aşılabılır bir sorun değil mi? Bütün kartlara uygun hale getirilemez mi?

Evet, uygulanabilir. Mesela çok yeni, dünyada eş benzeri ol-





Yıldız, şu anda bir bankanın ulaşım, eğlence merkezlerinde hatta maçlara girerken kullanabileceği bir kart hazırladığını ve bunun örnek olacağını söylüyor...



mayan bir proje geliyor. Yine bir Türk bankası yapıyor bunu. Tüm stadyumların girişinde kimlik kartı olarak kullanılacak bir kredi kartı çıkarıyor. Bu çok özel bir kart olacak. Ulaşım, eğlence merkezlerinde, müzelerde kullanılabilir. Aslında burada ek yapılması gereken şey her iki taraf için de fayda yaratmak; hem banka hem kullanıcı. İşte o zaman başarı yakalanır.

Yazarkasa POS da bence harika bir düşünce. Türkiye'deki şirketlerin neler yapabileceğinin harika bir kanıtı oldu. Dünyada bu konuyla ilgili Ar-Ge yapmış, ileriye gitmiş birçok şirket varken; bir anda bu konuda hiç çalışma yapmamış, sadece yazarkasa tarafında kalmış Türk firmalarıyla Türk yazılımcılarının bir araya gelerek, çok kısa bir zamanda başarılı bir iş yapabildiğini gördük.

Burada hükümetin de biraz etkisi oldu mu?

Haklısınız, hükümetin de etkisi oldu. Ama keşke sektörü bütünüyle bu işin içine alabilecek bir yapı kurgulansaydı. Şu anda piyasaya çıkan yazarkasa POS'larda ne yazık ki temassız arayüz yok. Düşünün, Türkiye'deki hemen her işyerinin alması gereken bir cihaz var. O cihazı Türkiye'de tedarik edebilecek 3-4 firma var. Bunlar Maliye Bakanlığı tarafından onaylanmış üreticiler. Firmalar bunu almakla mükellef. Ayrıca ucuz da değil; 1000 TL'nin üzerinde cihazlar. Küçük bir pizzacı da olsanız bu makineyi almak zorundasınız ama sıfırdan yapılan bu cihazlar temassız alışverişe uygun değil. Yani yazarkasa POS'larla hızlı bir alışveriş yapabilecek şansa sahip olmayacaksınız. Cebinizde temassız kart var ama makine bunu kabul etmiyor. Bence sıfırdan yapılan bu makine-



lerin en büyük eksikliği bu. Küçük bir yazılıma bu özellik eklenebilirdi. Böylece hem işyerine hem de kart sahibini büyük avantaj sağlardı.

Unutuldu mu? Sektör bu sorunu hiç dile getirmedi mi?

Ben çok dile getirdim. Hâlâ da getiriyorum. Firmaların ilgili kişilerle konuşabildiğimde söyledim. Belki bu bir pazarlama stratejisidir ama Türkiye'deki üye işyerlerinin çoğu zengin değil. Belki süpermarketler ve büyük marketler böyle bir şeyi kaldıracak ama küçük esnaf bunu kaldıramaz. Bu bir pazarlama stratejisi olmamalı. İleride "Cihazınıza bu eklemeyi yapayım, kullanmaya devam edin" deseniz, bu kolay bir iş olmayacak. Çünkü cihazın neredeyse tamamının değişmesi gerekecek. Bu kamuyu ilgilendiren bir konu ve "Almak zorundasın" deniliyor. Milyarlarca lira sokağa atılmadan önce bu cihazlar her ihtiyaca cevap verecek şekilde imal edilmeli.

Kredi kartlarına yönelik yeni düzenlemeler ödeme sistemlerini nasıl etkileyecek? BKM'nin verilerine baktığımızda kart kullanımının düzenli olarak arttığını görüyoruz...

Adet bazında önceki yıla göre yüzde 3-4 büyüme görüyorum. Bence kart artışı, nüfus ve nüfusun yapısıyla çok orantılı. Ödeme sistemlerinin çok hızlı büyüdüğü bir dönem geçirdik. Kredi kartlarında son 15 yılda yükselen bir ivme yaşadık. Bu olması gereken bir evrimdi. Ardından bankalar daha çok kârlılığa önem vermeye başladı. 2014'te de daha çok kâr odaklı olacaklar. Artık kampanyalar kart sayısını artırmaktan ziyade kâr yaratma odaklı yapıyor. Limit ve diğer yeni düzenlemeler doğrultusunda daha hassas olacaklar.

Bankaların yeni çözümler geliştirmesi gündeme gelir mi?

Evet, müşterilerine daha çok fayda sağlayıp oradan gelir elde etmeye çalışacaklar. Segmentlerle ilgili yeni ürünler çıkar-



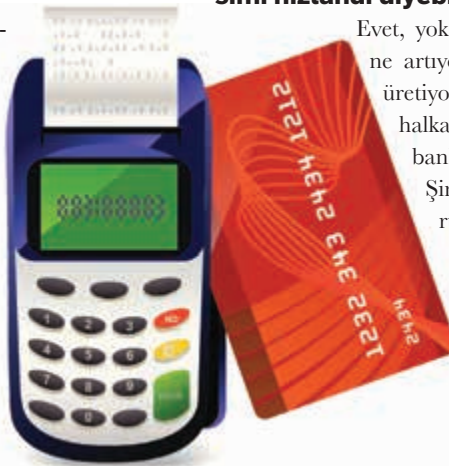
Yıldız, Yayın Danışmanımız Orhan Pala'nın sorularını yanıtladı...

bilirler. Yeni düzenlemeler doğrultusunda örneğin, 1 Ekim 2013'den itibaren verilen kartlarda gelir ile oranlı tek limit uygulaması olacak. O zaman, 1 Ekim'den önce kart almayanlar kim diye düşünüyoruz; gençler ve çocuklar aklıma geliyor. Demek ki gençlere yönelik yeni bir şeyler olacak. Ben bir bankanın kredi kartlarının pazarlama bölümünde çalışsam, üniversitelere yönelik projelere çok önem verirdim. Oradan itibaren bu insanları sadakatle bankanıza bağlayabilirsiniz. Ben, 1993 yılından bu yana tek bir kredi kartımı yoğun olarak kullanıyorum. Aslında şu anda bankaların reklamlarında kullandığı görsellere baktığımızda da bu yönde bir hareket olduğunu görüyoruz. Alışveriş merkezlerinde çocukları yakalamaya başlıyorlar artık. Türkiye hızlı büyüyen, genç nüfusu çok hızlı artan, yaş ortalaması 28-29 olan bir ülke. Elektronik ticarete yeni başladık ama her yıl yüzde 100'lerde büyüyoruz. E-ticaretin en önemli aracı da kredi kartı. Nakit ödeyemezsiniz ki bilgisayarda. Mesela burada da güvenilir uygulamalar öne çıkacak...

Yine ilk kez Türkiye'de başlatılan bir proje var. Dünya çapında ödül alan e-TV projesi "Tivibu Çarşı"yı, CordisNetwork ile MasterCard birlikte geliştirdiler. Artık dijital platformda, televizyonda kredi kartıyla ödeme yapabiliyorsunuz. Dijital platformlar, internet yeni ticaret ortamları ve Türkiye'de çok fazla kullanılıyor özellikle de gençler tarafından...

Anlaşılan teknoloji açısından hiçbir eksikliğimiz yok. Ancak mobil ödeme konusu yavaş ilerliyor. Sorun GSM şirketleri mi?

Temassız tarafında sorun, altyapının olmaması. Terminal koyabilmek için o lisansa sahip olmanız ya da temassız özellikli yazarkasa POS'ların olması lazım. Turkcell, Avea, Vodafone istediği kadar sahaya NFC özelliğe sahip telefon çıkarırsınız... Bu uçacağımızın çok olup da havalimanımızın olmaması gibi bir şey. Havada kalır uçaklar. Kabul tarafında problem var. Temassız kartlarımız, NFC özelliği taşıyan telefonlarımız var; bunları ilk yapan ülkelerden biriyiz. Avea'nın Garanti Bankası'yla, Turkcell'in Akbank, Yapı Kredi, İş Bankası'yla yürüttüğü, büyük bankaların hemen hepsinin



hazır olduğu projeler var. Bu arada, biz de Turkcell'in NFC server'larını host ediyoruz. Altyapısı, yazılımı Smart Soft tarafından yapıldı. Ama işlem karşılama ve akıllı telefonlardaki yetersizlikler nedeniyle beklentileri karşılamıyor.

Dijital kimlik kartları çıktı ve çok konuşuldu. Siz de aktif olarak katıldınız. Bu sistem hayata geçecek mi? Ne zaman kullanabileceğiz?

Evet, Plastkart olarak bu konuda TÜBİTAK'la birlikte çalıştık. Pasaportta uygulanmaya başladı. Her şeyin bir kartta olması ilk başta güzel görünüyordu ama yönetilmesi çok zor. Ehliyetin, kimliğin, sağlık bilgilerinin yönetim merkezleri farklı. O otoriteleri bir araya getirmek, veritabanlarını birleştirip tek bir standarda sokmak oldukça zor. Ayrıca tek kartınızı kaybettiğinizde hayatınızın hepsinin bloke olması gibi bir riskle karşı karşıyasınız. Örneğin, alkollü araç kullandığınızda ehliyetinize el konuyor. O zaman kimliğinizde mi yok olacak? Bunun gibi çıkmazlar var...

Türk Telekom kartlarını basmaya devam ediyorsunuz değil mi? Yılda kaç kart basıyorsunuz?

Evet, devam ediyoruz. Ancak telekom kartlarındaki hacim çok düştü. Bir zamanlar 30 milyondan fazlaydı. Şimdi ise neredeyse 5-6 milyona düştü. Artık hayatımız mobil.

Sayı olarak azalsa da daha nitelikli kartlar basımı hızlandı diyebilir miyiz?

Evet, yoksa ciromuz düşerdi zaten. Aksine artıyor. Artık daha komplike kartlar üretiyoruz. Mesela 2004'te hisselerimizi halka arz ettiğimizde, yılda 1 milyon banka ve kredi kartı üretiyorduk. Şimdi 25-30 milyon kart üretiyoruz. Bir taraf daralırken diğer taraf genişliyor. Zaten telefon kartlarının belli bir ömrü olduğu çok aşikârdı. Belki ileride bambaşka bir teknoloji gelir ve mobilin yerini alır. Biz de bu yönde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Mobil alışverişte Apple'cılar Android'cilerden daha bonkör!

“Webrazzi Ödeme Sistemleri’13” konferansında, başta mobil e-ticaret olmak üzere ödeme sistemlerindeki son trendler tartışıldı. Yeni uygulamaların yanı sıra kullanıcı profillerindeki gelişim ve değişim de katılımcılarla paylaşıldı...

Aralık ayında İstanbul’da Point Hotel’de gerçekleştirilen “Webrazzi Ödeme Sistemleri’13” konferansı, ödeme sistemleri sektörünü bir araya getirdi. Konferansta sektörün farklı kesimlerini temsil eden isimler,

Konferansın açılışında bir söyleşiye katılan BKM Genel Müdürü Soner Canko, internet üzerinden yapılan kartlı ödemelerin toplam içindeki payının yüzde 8.4’e ulaştığını açıkladı...

gelecek öngörülerini paylaştı. BKM, TEB, ininal, E-Kent ve Tmob’un sponsorluğunda yapılan konferansta BTC/Türk Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı Kerem Tibuk, Tmob CEO’su Rudi Dökmecioğlu, BiTaksi CEO’su Nazım Salur, Pozitron CEO’su Fatih İşbecer, Hepsiburada.com Genel Müdürü İlker Baydar, E-kent İş Geliştirme Direktörü Artun Kumrulu, Limango IT Direktörü Hakan Erdoğan, ininal’ın kurucusu Bülent Tekmen, Joygame CEO’su Barış Özistek ve Biletix Genel Müdürü Kemal Erdine konuşmacı olarak katıldı.

Toplantının açılışının ardından ilk oturum, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Soner Canko ile Webrazzi’nin CEO’su Arda Kutsal’ın söyleşiyle başladı. Dünyadan ve Türkiye’den 2013 yılındaki online ve mobil ödeme eğilimleri hakkında bilgi veren Canko, internette yapılan kartlı ödeme tutarının toplam kartlı ödemeler içindeki payının 2013 yılı sonunda yüzde 8.4’e ulaştığını açıkladı. Geçen yıla göre bu payın 1.2 puan arttığına dikkat çeken Canko, internette yapılan kartlı ödemeler içinde sektörlerin payının hizmet alanında yüzde 20, havayollarında yüzde 17, elektronikte ise yüzde 17 olarak gerçekleştiğini belirtti.

Perşembe internette alışveriş günü

Türkiye’deki yaklaşık 57 milyon kredi kartından 18 milyonunun internet alışverişinde kullanıldığını söyleyen Canko, internet alışverişlerinde en yoğun günün perşembe olduğunu belirtti. Tabletten yapılan alışverişin akıllı telefonları geçtiğine dikkat çeken Canko, “Ayrıca Apple cihaz sahiplerinin Android sahiplerine kıyasla daha çok internette alışveriş yaptığını saptadık. İnternette alışverişlerde cinsiyet karşılaştırmasında erkekler önde gidiyor. Kadınlarda bu oran yüzde



BİTAKSİ HAFTADA YÜZDE 30 BÜYÜYOR!

İstanbul'da yaklaşık 18 bin taksi ve 50 bine yakın taksi şoförü var. Bunların yaklaşık 4 bini 'BiTaksi' uygulaması kullanıyor. BiTaksi uygulamasının indirilme sayısının 250 bini geçtiğini ve indirenlerin yarısına yakınının düzenli olarak kullandığını söyleyen BiTaksi kurucusu Nazım Salur, haftalık olarak yüzde 30 büyüdüklerini açıkladı. İstanbul'da günlük 700 bin taksi yolculuğu yapıldığını belirten Salur, "Şu anda bu sayının yüzde 1'ine bile ulaşamadık ama 2014'te bu rakamı yakalayacağız. Uzun vadede de hedefimiz yüzde 10" dedi. Salur, son dönemde önemli geliştirme olarak kredi kartıyla ödeme seçeneğini eklediklerini belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "BiTaksi'de günlük ödemelerin yüzde 15'i kredi kartıyla yapılır hale geldi. BiTaksi aracılığıyla yapılan günlük seyahatlerde ortalama taksimetre tutarını 18 TL olarak belirledik. Kredi kartıyla günde 150-200 adet ödeme işlemi yapılıyor." BiTaksi, 2014 yılında 1 milyon kullanıcıya ulaşmayı hedefliyor. Nazım Salur, 2014 yılında yapılacak ödemelerde kredi kartının oranının da yüzde 50'nin üzerine çıkacağını öngördü.



"ASENKRON ÖDEME SİSTEMİ KULLANILMALI"

Türkiye'de ödeme sistemlerinin çeşitliliğine değinen Limango IT Direktörü Hakan Erdoğan, asenkron yani satın alma işlemi ile ödemenin aynı anda yapılmadığını belirterek "E-ticaret sektöründe iade riskinden dolayı çok fazla tercih edilmiyor" dedi. Kamuoyunda ödeme sistemleri konusunda bazı yanlış bilgiler olduğuna da dikkat çeken Erdoğan, "Bilinenin aksine kart bilgileri çeşitli standartlara uyulduğu takdirde saklanabiliyor. Online dünya, offline'dan daha güvenli. 3D Secure yöntemi sadece müşteriyi değil aynı zamanda üye işyerini de koruyor" bilgisini verdi.

36 iken erkeklerde yüzde 47. En fazla alışveriş yapan yaş aralığı erkeklerde 35-44, kadınlarda ise 45-54" dedi.

Haftada 20 bin TL'lik Bitcoin hacmi

Son dönemde çalkantılı günler yaşamasına karşın Bitcoin'in her geçen gün daha fazla ilgi gördüğünü belirten Bitcoin Türkiye Başkanı Kerem Tibuk, Türkiye'de günlük işlem hacminin 20 bin TL'ye ulaştığını söyledi. Tibuk, "Dünyada ise şu anda 24 saatte 50-100 milyon dolar arası Bitcoin işlemi gerçekleştiriliyor. Bugünkü değerlendirme üzerinde piyasadaki toplam Bitcoin'in değeri 6-7 milyar dolar oldu" dedi. 2140 yılında Bitcoin üretiminin durdurulacağını belirten Tibuk, "21 milyon adet üretilecek. İlk 4 yıl içinde 10 dakikada 50 bin Bitcoin üretimi yapılacak, zamanla bu hız azalacak ve 2140 yılında ise tamamen bitecek" bilgisini verdi.

Banka şubesini cebe yüklediler

Tmob Kurucu ve CEO'su Rudi Dökmeçioğlu da konuşmasında cüzdansız geleceği anlattı. Mobil ödemeler konusunda NFC'nin çok uzun yaşayamadan ölme noktasına geldiğini savunan Rudi, bugün NFC'yle mobil ödemelerin sadece binde birinin gerçekleştiğini söyledi. Dökmeçioğlu, cüzdansız gelecekte operatörlerin şekillenmesiyle ilgili olarak işbirliği yaptıkları Vodafone Cep Cüzdan örneğini de izleyicilere anlattı. Cep Cüzdan'la para transferi, Cep Lira yükleme



Ödeme sistemlerinde farklı sektörlerin yeni uygulamalarının tartışıldığı konferansta Biletix, müşterileri için yeni bir kart hazırladığını duyurdu. Bir diğer yenilik haberi ise ininal ve PayPal'in ortak kart çalışması...



işlemleri gerçekleştirilebiliyor, QR-Kod ile para gönderme yapılabilir. Herhangi bir şubenin yaptığı tüm işlemleri yapabilen bu uygulama, kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor ve şirketlerin giderlerini azaltıyor.

Biletix de özel kart çıkardı

Webrazzi Ödeme Sistemleri 2013 konferansının öğleden sonraki oturumlarında e-ticaret konuşulmaya devam etti. Limango'nun IT direktörü Hakan Erdoğan'ın ardından ininal'in kurucusu Bülent Tekmen sahneye çıktı. Tekmen, bir yıl önce lansmanı yapılan ininal'in son durumuyla ilgili bilgi verdi. Bugün 1000 üye işyeri, 10 bin satış ve dolmuş noktasıyla toplam 200 bin müşteriye ulaşan ininal, Türkiye'deki pek çok önemli firmayla çalışmaya başladı. ininal'in partnerlerinden Biletix'in Genel Müdürü Kemal Erdine ve Joygame'in CEO'su Barış Özistek'in de katılımıyla ön ödemeli kartların online alışverişteki önemi konuşuldu. Barış Özistek, ininal'in bir ödeme seçeneği olarak sunulmasının ardından 2 ay içinde Joygame'in cirosunun içindeki payının yüzde 5'e yükseldiğini açıkladı. Biletix de kendi ön ödemeli kartının duyurusunu ilk kez "Webrazzi Ödeme Sistemleri'13" konferansında yaptı. ininal'in diğer kartlarından



farklı olarak Biletix'le birlikte geliştirdiği bu kart, aslında bir hediye kartı olarak hazırlanmış ve sadece Biletix'ten yapılan alışverişlerde kullanılabilir.

Kemal Erdine'nin paylaştığı rakamlara göre Biletix'in toplam aktif üye sayısı 4 milyon 876 bin. Bu rakam, 1 yıl içinde en az bir kez alışveriş yapan üyelerin toplamı. Bülent Tekman, ininal'in PayPal ile bir kart çalışması içinde olduğunu da açıkladı. Tekman'ın ifade ettiği bir diğer yenilikse online para yükleme sisteminin hayata geçecek olması... ☹

E-KENT, MARKALARLA İŞBİRLİĞİ YAPACAK



E-Kent, Türkiye'nin çok sayıda ili için çeşitli ödeme sistemleri çözümleri sunuyor. E-Kent İş Geliştirme Direktörü Artun Kumrulu, 5'i büyükşehir olmak üzere 21 ilde, 5 milyon kartla hizmet verdiklerini ve ulaştıkları günlük yolcu sayısının ortalama 2.5 milyonu bulunduğunu vurguladı.

Ödeme sistemlerinde hız, yaygınlık ve erişimin üç önemli kriter olduğuna dikkat çeken Kumrulu, "Hız, ulaşım sektöründe ise en önemli kriter. Alışveriş yaparken birden çok kart üzerinden seçim yapıyorsun ama ulaşımında tek bir kart var ve çok hızlı çalışmak zorunda. Aksi takdirde yaşanan teknik bir sıkıntı tüm şehri bir kaosa sürükleyebilir" dedi.

Kullanıcılarının hangi lokasyonlarda ne kadar zaman geçirdikleri bilgisine teknolojik olarak sahip olan E-Kent, markalarla anlaşarak lokasyon bazlı fırsatlar sunmayı planlıyor.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Mobil cüzdanlar kişiselleştirilmeli



Özge ÇELİK
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Müdürü

Mobil ödeme yani mobil cihaz aracılığıyla mal veya hizmet satın alınması tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de en çok konuşulan konulardan biri haline geldi. Bu konuda her geçen gün hızla artan çalışmalar, müşterilere ve işyerlerine pek çok alternatifini beraberinde getiriyor. Bunların bir kısmı hiç kullanılmadan yok olurken bir kısmı da cüzdanımızda yerini almaya aday hale geliyor.

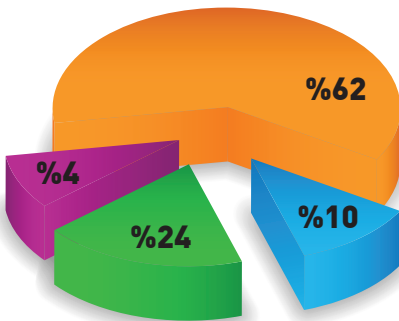
Ülkemizde 2000'lerin başında cep telefonundan para gönderme ve WAP uygulamaları sayesinde mobil bankacılıkla tanıştık, 2009 yılından itibaren cep telefonu numaramızla ödeme yapmaya başladık. Daha sonra bankaların mobil operatörler/telefon ya da çip üreticileri ile birlikte yaptıkları NFC (Near field communication-Yakın alan iletişimi) yani mobil cihazla temassız ödeme çözümleriyle tanıştık.

Teknolojik yeniliklere paralel olarak mobil cihaz kullanımının artışı sürdüreceği ve 2017 yılında akıllı telefon kullanan sayısının 1.7 mil-

yara ulaşması bekleniyor. Bu gelişmeler, doğrudan ödeme sistemlerini de etkiledi ve dijital cüzdanlar, bulut çözümleri hayatımızda yerlerini almaya başladı.

Dijital cüzdanların en temel işlevi, kartlarımızı bir kere tanımladıktan sonra artık yanımızda kartımız olmasa dahi kolayca internetten, mobil cihazımızdan veya POS'tan ödeme yapabilmemiz. Ancak bir dijital cüzdanın kullanıcılar tarafından kabul görmesi ve kullanılması için sadece ödeme yapabilmesi yeterli değil. Ödemenin arka planda ve görünmez olması, kullanıcının hayatına mutlaka kolaylık, ek fayda sağlaması gerekiyor. Amerika'da yapılan bir araştırmada 10 müşteriden 9'unun bir şeyler satın almak için aynı ödeme yöntemini kullandığı belirlenmiş. Bir kullanıcının alışkanlıklarını değiştirmek, hele ki finansal alışkanlıklarını değiştirmek hiç kolay değil. Bunun için ödeme işleminin ön planda olduğu değil; kullanıcının işine yarayan, hayatını kolaylaştıran ek faydalar yaratan çözümler oluşturmak önemli. Kul-

**TÜKETİCİLERİN ÖNEMLİ BİR BÖLÜMÜ
1 DİJİTAL CÜZDAN KULLANMAYI
TERCİH EDİYOR**



Cüzdan sayısı

- 1
- 2
- 3 ila 5
- 5'ten fazla



“Kapıdan giren müşterinin kim olduğunu bilip ona göre hizmet verme dönemi başlayacak”

lanıcılar da ileride en çok işlerine yarayan dijital cüzdana karar vererek onu kullanmaya başlayacaklar. McKinsey'nin yaptığı bir araştırmada, kullanıcıların yüzde 62'si tek bir dijital cüzdan kullanacağını düşündüğünü belirtmiş...

Gelecek...

Gelişen teknolojiyle birlikte kullanıcıların ihtiyaçları her geçen gün değişiyor. Bu da işlem akışlarının da değişen ihtiyaçlara uyum sağlamasını gerektiriyor. Burada en iyi örneği müzik piyasasında yaşadık. Kullanıcıların artık tüm albümü değil sadece belirli şarkıları çok kolay bir şekilde almak ve hemen dinlemeye başlamak istemesi, akıllı telefonlar, bulut altyapıları bir araya geldi ve yeni işbirlikleri ve kolay ödeme akışları oluşturuldu. Bu sayede de düşen gelirler tekrar artmaya başladı.

Bugün herhangi bir e-ticaret sitesine girdiğimizde tüm hareketlerimiz, incelediğimiz ürünler, geçmiş alışverişlerimiz işyerleri tarafından görülebiliyor, böylece bize özel fırsatlar, ürünler sunuluyor. Kaç kere bir mağazaya girip, ürünleri incelediğinizi ve satın almadan çıktığınızı düşünün ya da en çok satın aldığımız üründe indirim olduğunu fark etmediğinizi... Mağazalar için en büyük zorluklardan biri müşterilerinin kim olduğunu ödeme anına kadar bilmemeleri. Ancak işyerleri yavaş yavaş "ibeacon" gibi örneklerle müşterileri kapıdan içeri girer girmez haberdar olmaya başladılar. İşyerlerinin bu bilgiye sahip olması alışveriş deneyimimizi değiştirecek en önemli gelişmelerden biri. Çünkü bu sayede dijital cüzdanlar da en önemli özelliklerinden biri olan "kişiselleştirilmiş" hizmeti müşterilere tam da ihtiyaç duydukları anda yani alışveriş yaparken sunabilecekler.

Diğer yandan "ibeacon" gibi teknolojilerin daha önlerinde almaları gereken çok yol ve kullanıcıları ikna etmeleri gereken konular var. Örneğin kullanıcıların cihazlarındaki Bluetooth seçeneğini sürekli açık tutmaları, ilgili uygulama için konum bilgilerine izin vermeleri ve bilgilendirmeleri almayı kabul

ÖZET

Dijital cüzdanlarının oluşturduğu bilgiyi kullanarak müşteriye "kişiselleştirilmiş" hizmet sunma dönemi başlayacak. Bu sayede artık alışverişler hem daha eğlenceli hem de interaktif hale gelecek. Hem tüketicinin hem de perakende sektörünün geleneksel davranış kalıpları değişecek...

etmeleri gerekiyor. Yani hem alışkanlıklarda değişiklik hem de kişisel bilgi paylaşımı ve mahremiyet konuları öne çıkıyor. Ödemede kullanılabilmesi için ise gerekli güvenlik standartlarını sağlaması gerekiyor ki henüz bu konuda yeterli bilgi yok.

Mobil ödemelerin kullanıcılara getireceği en büyük avantaj, alışveriş deneyimlerinin çok daha eğlenceli ve interaktif hale gelecek olması. Kullanıcılar değişen alışveriş deneyimleriyle birlikte işyerleriyle daha çok karşılıklı etkileşim halinde olacak. Bu nedenle geliştirilen mobil çözümlerin işyerlerince de benimsenebilmesi ve kolay uyum sağlanabilmesi çok önemli. Aksi halde bugün bazı çözümlerde gördüğümüz gibi; gazetelerde duyurulan hizmetlerden faydalanmak için bayilere/işyerlerine gittiğimizde nasıl kullanıldığı hakkında hiçbir fikri olmayan satış elamanlarının müşterilerde yarattığı olumsuz algıyı geri çevirebilmek çok daha zor.

Geleceğin mobil ödemeleri konusunda çok fazla fikir ortaya atılacak ve pek çok yeni yöntem denenecek. Tüm bu çalışmalar sırasında aklımızdan hiç çıkarmamız gereken bir konu "müşteri her zaman haklıdır" olmalıdır. Geliştireceğimiz servis kullanıcının yaşadığı problemlere bir çözüm getirmeli ya da hayatını kolaylaştırmalı. Mobil ödemeler hayatımıza büyük bir hızla girdi, tam olarak yaygınlaşabilmesi için ise daha önünde zaman var. Sektör olarak bu süreci çok iyi değerlendirmeli ve en iyi çözümleri üretmek için çok çalışmaya devam etmeliyiz.





Ödeme sistemlerinin global çözüm ortağı!



CordisNetwork yeni nesil çözümleriyle bankacılık - finans, kamu, perakende ve mobil ödemeler sektörlerine servis sağlayıcı olarak hizmet veriyor. Verdiği hizmetlerin gerektirdiği sertifika süreçlerini başarıyla tamamlayan CordisNetwork, PCI DSS sertifikasının yanı sıra veri güvenliği, iş sürekliliği, hizmet yönetimi ve olağanüstü durum yönetimi alanlarında ISO sertifikaları sahibi...

Cardtek Group şirketlerinden CordisNetwork, finansal kuruluşlar için ödeme hizmetleri, GSM operatörleri ve bankalar için para transfer çözümleri, belediyeler için şehir kart uygulamaları ile perakende sektörü için sadakat kartları gibi hizmetler sunan global bir çözüm ortağı. Grup bünyesindeki şirketlerinin hizmet vermekte olduğu sektörlerde dış kaynak kullanımı ve servis sağlayıcı olarak kendini konumlandıran CordisNetwork, bankaların yanı sıra ödeme sistemlerinde yer almak isteyen diğer kurumlara da hizmet veriyor. CordisNetwork müşterileri, dış kaynak kullanımının getirdiği maliyet avantajıyla hem geleneksel çözümlere hem de yeni nesil çözümlere ulaşabiliyor.

CordisNetwork, İstanbul Ataşehir'deki merkez ofisinin yanı sıra İstanbul Teknik Üniversitesi kampüsündeki Ar-Ge merkezinde faaliyetlerini sürdürüyor. Şu anki donanım ve yazılım altyapısıyla 100 milyon adet kartı ve 2-3 milyon terminali yönetebilecek kapasiteye ulaşan şirket, 2009 yılında kuruldu. Cardtek'in idari grup kadrolarından 72 kişinin de destek hizmeti verdiği şirkette 45 kişi çalışıyor. Bu kadronun yüzde 80'ini mühendisler oluşturuyor. Şirketin yapılanması "Teknoloji-Yazılım Grubu", "Operasyon" ve "Satış-Pazarlama" olarak üç gruba ayrılmış durumda.

CordisNetwork, geleneksel ürünlerde direkt bankalara operasyon hizmeti vermenin yanında, kamu, perakende ve mobil sektöre sunduğu çözümlerle finans sektörü ile bu sektörler arasında köprü olarak her iki tarafın sistemlerini birleştirme misyonunu da üstleniyor. Cardtek Group bünyesindeki diğer şirketlerle de ortak sinerji içinde çalışıyor.



50 BİNİ AŞKIN TERMİNALİN TÜM İŞLEMLERİ YÖNETİLİYOR

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar ile yazarkasa ve POS cihazının uyumlaştırılması projesinde sektörde ilk üretim yapan firmanın çözüm ortağı olan CordisNetwork terminal üzerinde çalışan EMV bankacılık uygulamasından, gün sonu uygulamalarına kadar yazılım altyapısının geliştirilmesi ve aynı zamanda TSM sistemi üzerinden terminal yönetim, parametre yönetim, monitoring ve bankalara işlem yönlendirme operasyonlarını yürütüyor. Şu anda sahada 50 bini aşkın yazarkasa POS üzerinden bankalara aktif hizmet verdiklerini söyleyen Yağcı, entegrasyonu tamamlanan 5 yeni bankayla da Ödeme Kaydedici Cihaz (ÖKC) için pilot çalışmalara başladıklarını söylüyor. Yeni yılın ilk çeyreğinde hizmet verilen banka sayısının 10'a ulaşacağını belirten Hasan Murat Yağcı, buna bağlı olarak CordisNetwork üzerinden hizmet verilecek yazarkasa POS sayısının hızla büyüyeceğini ifade ediyor.

Yeni teknoloji ve çözümlerle banka ve perakende pazar oyuncularına rekabette avantaj sağladıklarını belirten Yağcı, müşterilerine "Siz satışa odaklanın, biz sizi yeni nesil teknoloji ve çözümlerimizle hayallerinizin ötesine taşıyalım" diyor.



İbrahim Durak, Genel Müdür



Hasan Murat Yağcı, Genel Müdür Yardımcısı

TV'DE SEYRETTİĞİNİZ DİZİDEKİ BEĞENDİĞİNİZ KAZAĞI ALABİLECEKSİNİZ...



Mobil ödeme sistemlerindeki etkinliğini her geçen gün artıran CordisNetwork, iki yeni uygulamayı daha hayata geçirmiş durumda. Bunlardan biri BiTaksi, diğeri de TTNET ve MasterCard ile birlikte geliştirilen Tivibu Çarşı... Hasan Murat Yağcı, her iki uygulamada da tüm altyapı hizmetlerinin kendilerine ait olduğunu vurguluyor. Yağcı, "Kısaca bu projelerde kart sahibine 'Wallet' çözümüyle hem kolaylık hem de güvenli işlem yapabilme imkanı sağlıyoruz, aynı zamanda finansal işlemleri bankaya yönlendirerek gerçekleştiriyoruz. Burada diğer şirketlerden farklı bir yönümüz ortaya çıkıyor. Çünkü sunduğumuz inovatif ürünler yeni nesil ödeme sistemleri için hem kullanıcıya hem de bankalara avantaj sağlıyor" diyor.





Ayşe Nil Sarıgöllü, Cardtek Group CEO



Cordis Network Genel Müdürü İbrahim Durak, Genel Müdür Yardımcısı Hasan Murat Yağcı ve şirket çalışanlarıyla Atışehir'deki merkez ofislerinde buluştuk. Kredi kartı kullanırken her alanda aksaksız hizmet almayı sağlayan, yeni teknolojiler geliştirerek hem finans dünyasının hem de tüketicilerin hayatlarını kolaylaştıran ekibi yakından tanımaya çalıştık.

CordisNetwork binası yüksek dereceli bir güvenlik sistem ile tasarlanmıştır. Son sistem cihazların tamamı yurtdışından getirilmiştir. Kapı girişleri başta olmak üzere, binanın dış güvenliği 7/24 kameralarla izleniyor. İlgili çalışan personel dışında hiç kimse sistem odalarının bulunduğu bölümlere giremiyor. Her katta biyometrik parmak okuyucu sistemi var. Tüm birimlerin giriş çıkışları kontrol altında tutuyor. Kullanılan network ve donanım ise çalışanların dahi göremeyeceği şifreleme yöntemleriyle korunuyor. CordisNetwork'ten hizmet alan ve almak isteyen banka-finans, kamu, özel sektör müşterilerine ileri teknolojik altyapıyla MasterCard, Visa ve BDDK gibi kural koyucuların talep ettiği standartlarda hizmet veriyorlar.



Sistem Operasyon Departmanı



Ahmet Cengiz, Satış ve Ürün Yönetimi Direktörü

Kart, POS ve ATM operasyonu

CordisNetwork'de debit, kredi kartı ve prepaid kartların operasyon hizmetleri de yürütülüyor. Kart operasyonları, konusunda bankaların stratejik ve business kararları doğrultusunda yönlendirilmiş sistem Cordis'in uzman ekibiyle bankalara minimum iş yükü bırakılarak yönetiliyor. Şirketin operasyon merkezi, bankaların ATM, POS ve işyeri operasyonuyla ilgili süreçlerinin yönetimini de gerçekleştiriyor.



Kurumsal İletişim Departmanı



Mali İşler Departmanı

E-ticaret

E-ticaret işlemleriyle ilgili çözümler ve operasyon hizmetleri de mevcut. Sunulan hizmetleri PayFOR Sanal POS çözümü ve internette Visa/MasterCard tarafından standardı belirlenen güvenli ödeme hizmetleri (MPI-ACS) altyapısı üzerinden veriyor.

Taraftar kart uygulamalarının yanı sıra eğlence dünyasına yeni bir soluk...

CordisNetwork'te sadakat kart ve taraftar kart uygulamaları için de çözümler üretiliyor. Yıldız isimlerin konser ve benzeri organizasyonlarına, perakende satılmayan birçok promosyon ürününe ve kişiye özel aktivitelere kolayca erişilebilecek bir portal da çok yakında hizmete girecek projeler arasında.



Hem kibleyi gösteriyor hem indirim yapıyor

Türkiye Finans, müşterilerine verdiği özel hizmetlere 'Haremeyn Şua' kartını da ekledi. Bu kart, özel teknolojisi sayesinde hem kibleyi gösteriyor hem de hac ve umre ziyareti yapacaklar için özel fırsatlar sunuyor...

Türkiye Finans, geçen yıl çıkardığı Haremeyn adlı kartının bir üst modelini piyasaya sundu. Haremeyn Şua, bildiğimiz plastik kredi kartı ancak özel bir teknoloji sayesinde dünyanın neresinde olursanız olun kibleyi gösteriyor. Türkiye Finans, Haremeyn Şua kartı İstanbul'da düzenlenen 5. Hac ve Umre ve

İnanç Turizmi Fuarı'nda tanıttı. Fuarda bankanın standına ilgi oldukça yüksekti. Kartın tanıtımı için fuarı ziyaret eden Türkiye Finans Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Semih Alşar, ilginin büyük olduğunu belirterek "Müşterilerimize sunduğumuz özel hizmetlere bir yenisini daha ekledik. Geçen yıl ilk kez Haremeyn kartı çıkardık, ardından bir adım daha ileri giderek Haremeyn



Türkiye Finans, Hac Fuarı'na pazarlama ekibiyle katıldı.

HACILARA ASİSTAN DESTEĞİ

Kart sahipleri, hac ve umre ziyaretleri sırasında özel hizmetlerden yararlanabiliyor. Kart Koruma Planı kapsamında Mekke ve Medine'de hastane, karakol, kaza, hırsızlık, kaybolma gibi konularda acil destek hizmetleri veriliyor. Hukuki danışmanlık ve Arapça lisan desteği de asistanlık hizmetleri kapsamında yer alıyor.



Şua'yı tasarladık" diyor.

Bu arada anımsatmakta fayda var; Haremeyn, hac ve umre ziyaretlerinin yapıldığı Mekke ve Medine bölgesine verilen ad. Müslümanlar açısından 'kutsal bölge' olarak nitelendiriliyor. Haremeyn Şua'yı ise Türkçe'ye 'kutsal ışık' olarak çevirmek mümkün.

Haremeyn kartın, hac ve umre ziyareti yapmak isteyen kişiler için hazırlandığını anımsatan Alşar "Kart, büyük ilgi görmüştü, şu anda 20 bin civarında kullanıcısı var. Bu yıl yeni bir sürpriz yaparak teknolojik bir özellik ekledik" diyor.

Yüzde 40 indirim sağlıyor

Alşar, kibleyi gösteren ilk kartın Abu Dabi'de kullanıldığı söyleyerek "Dünyada ikinci uygulama. Ancak Türkiye açısından bir ilk. Sadece hac ve umreye gidecekler için değil namaz kılan herkes için önemli bir fonksiyonu var. Sonuçta bazı yerlerde vatandaşlar kiblenin nerede olduğunu saptama konusunda sorun yaşıyor" diyor.

İçinde dijital bir pusula olan kartı yurtdışında getirdiklerini belirten Alşar, hedeflerinin bir yıl içinde 50 bin kullanıcıya ulaşmak olduğunu belirtiyor. Alşar, kartın kullanıcılara sunduğu hizmetleri ise şöyle sıralıyor:

"Haremeyn Şua Kart'ın sahipleri ilk alışverişlerinde 50 TL bonus kazanıyor. Anlaşmalı hac ve umre seyahat firmalarından yapılacak harcamalarda Haremeyn Şua Kart'a peşin

fiyatına 6 taksit imkanı bulunuyor. Ayrıca anlaşmalı hac ve umre seyahati malzemeleri satan mağazalarda, seyahat acentelerinde, restoranlarda, butik otellerde ve kiralık tatil villalarında yüzde 40'a varan indirim fırsatı sunuyor.

Haremeyn Şua Kart kullanıcıları, harcamalarından kazandıkları bonusları anlaşmalı dernek ya da vakıflara bağışlayabiliyor. Ayrıca Haremeyn Şua Kart başvurusu yapanlara, 2000 TL değerinde 0 kar oranlı, 10 taksit avantajıyla kart şeklinde ihtiyaç finansmanı finansör (kredi) de veriyoruz."

Müşteri özel hizmet bekliyor

Alşar, Türkiye kredi kartı pazarının doygunluğa ulaştığını düşünüyor. "Artık herkesin cüzdanında bir ya da iki tane kart var. Müşterinin sizi seçmesi, ürününüzü alması için farklılık yaratmanız gerekiyor" diyen Alşar, Türkiye Finans'ın da bu strateji doğrultusunda yeni ürünler geliştirdiğini vurguluyor. Daha spesifik müşteri gruplarına göre kartlara bazı özellikler eklediklerini söyleyen Alşar, son dönemde geliştirdikleri ürünleri şöyle anlatıyor:

"Öncelikle 'Happy' adlı kartımızı çeşitlendirdik. Anne ve anne adaylarına yönelik 'Happy Anne'yi çıkardık. 'Happy Zero' adıyla kredi kartı aidatı ödemek istemeyen müşterilerimiz için farklı bir kart tasarladık. Haremeyn Şua da bunun bir devamı... Önümüzdeki dönemde de çalışmalarımız sürecektir. Kart ürünlerimizi daha spesifik, daha küçük parçalarda sunmayı hedefliyoruz. Örneğin gençlere dönük bazı hazırlıklarımız var, müşterilerin talep ve ihtiyaçlarını alıp kredi kartı paketi ürünlerimizi sunacağız."

"Türkiye'nin bankası olduk"

Türkiye Finans'ın 250 şubesiyle Türkiye'deki dört katılım bankasından biri olduğunu hatırlatan Alşar "Yaygın şube ağıımızı daha da artıracaktır. Artık tüm Türkiye'ye hizmet veriyoruz diyebiliriz. Türkiye'de bundan 10 yıl önceki gibi katılım bankacılığı kalmadı. Faizsiz bankacılığı tercih eden bir temel kitlemiz var ama her kesimden, her inanıştan ve yaş grubundan müşterimiz var. Bankacılık hizmetlerini katılım bankacılığının ilkelerinden ödün vermeden yapıyoruz. İsbetli ürün ve hizmetlerimiz farklı kesimlerin de ilgisini çekiyor" diyor.





“Kum saati dijital doğanlar için dönüyor,”

MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney, “2016’da dijital şehirler, 2023’te nakitsiz Türkiye hedefleri hiç uzak değil. Bu hedeflere ulaşmada öncülüğü ise 1994’te internetle doğan, internetle büyüyen nesil yapacak” diyor...

BARIŞ BEKAR
bbekar@psmmag.com

MasterCard’ın ülkemizdeki geçmişi 1960’lı yıllara dayanmasına karşın Türkiye ofisini 1993 yılında açtı. 2013’ün Aralık ayında da Türkiye’deki 20’nci yıllarını kutladılar.

MasterCard açısından Türkiye pazarı çok önemli. Zaten rakamlar da bunu açıkça gösteriyor. 2013’ün ilk 9 ayında Avrupa’da MasterCard kredi kartıyla yapılan işlemlerin yüzde 9’u Türkiye’de gerçekleşmiş. Bu sonuçla Türkiye, İngiltere’nin ardından Avrupa ikincisi olmuş...

MasterCard, Türkiye’deki 20’nci yılını kutlamalarında bu dönemin hem MasterCard hem de Türkiye ödeme sistemleri sektörü açısından bilançosunu da açıkladı. Bir başka deyişle

Mete Güney, ödemelerin tamamının elektronik ortamda yapılması durumunda, Türkiye’de yüzde 30 olarak hesaplanan kayıt dışılık oranının yüzde 10’a indirilebileceğine dikkat çekiyor.

20 yıllık “Z raporu”nu kamuoyuyla paylaştı.

İlerleyen sayfalarımızda, “MasterCard Türkiye’nin 20. Yılı” sunumundan önemli bölümleri sizlerle paylaşacağız. Öncesinde MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney ile yaptığımız bu söyleşide, uzak gibi görünen ama okuyunca mümkün görüneceğini düşündüğümüz önemli öngörülere dikkatinizi çekmek istiyoruz...

Ödeme sistemleri dünyasının geleceğinde neler var? Nakitsiz toplum bir ütopya mı yoksa hedeflendiği gibi 2023’te mümkün mü?..

Öncelikle Türkiye’nin böyle bir hedef belirlemesini çok önemli buluyorum. Ülkemizde böyle bir algı olması beni çok mutlu ediyor. Dünyada nakitsiz topluma ulaşmak için hedef koymuş başka bir ülke yok. Belki tam olarak yüzde 100’e ulaşmak mümkün olmayacaktır. Çünkü her zaman nakit olacaktır. Bazı insanlar kayıt dışı kalmak isteyebilir. Alternatifleri olmak zorunda ama o hedefe doğru ne kadar yol alırsak bizim için o kadar iyi. 2023 olmasın da 2033



BANKALARA ASLA RAKİP OLMAYIZ

MasterCard, Provus'u satın alınca "Acaba bankalara rakip mi olacak" diye yorumlar yapılmıştı. Mete Güney, öncelikli hedeflerinin Provus'un Türkiye'de kazandığı bilgi birikimini, know how'ını yurt dışına taşımak olduğunu vurguluyor. Ardından da MasterCard'ın bankalarla ilgili politikasını şöyle açıklıyor: "Bizim keskin bir çizgimiz var. Hiçbir zaman kart çıkarmayacağız, hiçbir zaman POS koymayacağız. Bu bir restoranın, bir firmanın;

franchise verdiği girişimcinin yanına şube açması gibi bir şey olur bu. Mantiği, izahı olamaz. MasterCard standartları, teknolojiyi geliştiriyor, sonra da onu iş ortaklarına veriyor. Kart çıkarmak, kart kabul etmek onların işi. Biz o alana hiçbir zaman girmeyiz. Zaten baktığımızda her projenin, her uygulamanın arkasında mutlaka bir banka vardır. Biz bankalara destek olmak, değer katmak için varız. Her zaman da bu çizgide devam edeceğiz."

olsun. Önemli olan, toplumda bu algının yerleşmesi. Nitekim artık her yıl 2-3 puan pay alıyoruz nakitten. Son 10 yılda iyimser bir hesapla yüzde pay 30 almışız. Şu anda Türkiye'de kredi kartı-nakit dengesi yüzde 35-65'e gelmiş durumda.

Süreç nasıl hızlandırılabilir?

Bu tamamen teknolojileri ne hızla adapte ettiğimizle alakalı. Akıllı telefonlar, diğer mobil iletişim araçları, hayatımıza daha fazla girdikçe hedefe yürüyüşün hızlanacağını düşünüyorum. Ama nakdi tamamen ortadan kaldırmanın zor olduğu da bir gerçek. Yurt dışında katıldığım bir konferansta bir konuşmacı ilginç bir örnek vermişti: Eskiden plak vardı, kaset geldi onu öldürdü. Sonra CD'ler kaseti, flash diskler de CD'yi öldürdü. Ödeme sistemleri dünyasına baktığımızda ise parayı Lidyahılar buldu diyorduk. Öncesinde barter vardı. Sonra manyetik şeritli kartlar geldi, onu çipli kartlar izledi. Kaset-CD ilişkisi gibi olmadı bunların hepsi hala ortada duruyor, yeni teknoloji eskisini yok etmedi. Paralel olarak yaşıyorlar ama birinin payı giderek artıyor. Dengeler değişiyor. Sürecin nasıl hızlanacağına dönecek olursak... Türkiye'nin yeni jenerasyonu bu konuda en büyük güç olacaktır. Bildiğiniz gibi internet Türkiye'de 1994 yılında girdi. O gün doğanlar, bugün 19 yaşında. 3 yıl sonra üniversiteden mezun olacaklar. "Digital natives" (dijital doğanlar) diye adlandırılan, internetle doğup internetle büyüyen bu nesil, artık para kazanıp tüketmeye başlayacak. O zaman da kum saatini çevireceğimiz yer orası olacak.

Doğrudan harcamasalar da harcamalarımızı yönlendiren daha genç nesil de nakitsiz toplum hedefine katkı yapacak. Örneğin, 3 yaşındaki oğlum iPad'i benden daha iyi kullanıyor. Öyle bir nesil geliyor ki, hayatları internet, hayatları dijital yaşam. Böyle bir kitlenin nakit kullanım alışkanlığı çok daha düşük olacaktır. Daha çok internetten alışveriş yapacaklar. Bütün bunlar dijital ödemelerin büyümesi açısından önümüzde bir fırsat olarak duruyor.

NAKİT KULLANMA MALİYETİ 43 MİLYAR TL

Mevcut duruma bakarsak, aslında kart sayısı açısından 155 milyon adet yüksek bir rakam olarak görünüyor. Kullanım oranı mı düşük?

Elimizdeki son veriler, Türkiye'de 26 milyon kişinin kredi kartı, 33 milyon kişinin de banka kartı olduğunu gösteriyor. Yetiştin nüfusta ciddi bir erişim var. Yüzde 40 civarında bankacılık sistemiyle tanışmamış bir kitle var. Ancak bu yüzde 40'ı sıfırlamak mümkün değil. Belki mevcut kart sahipliğini yüzde 10-15 daha artırmak mümkün olacaktır. İngiltere'ye bakıldığında, her 4 yetişkinden 3'ünün kartı var. Orayı baz alırsak biraz gerideyiz. Kullanım düzeyine baktığımızda ise her 100 liralık harcamanın 35 lirası karttan geçiyor. Kuzey Avrupa ülkelerinde örneğin Norveç'te tüm tüketim içinde nakit kullanımının oranı sadece yüzde 13. Yani 100 liranın 13 lirasını nakitle harcıyorlar. Kalanı ya kart ya da elektronik transfer. İngiltere'de kredi kartının oranı yüzde 60 civarında. Türkiye'de yüzde 35'teyiz. Bu payın artmasında e-ticaretin, özellikle son dönemde hızla



yükselen mobil ticaretin önemli olduğunu düşünüyorum. İnternette alışverişlerde ödemelerin yüzde 95'i kartla yapılıyor. İnternette alışveriş yapabilmeniz için elinizde mutlaka bir kart olması gerekiyor. Zorunlu değil ama kart çok daha kolaylaştırıyor.



Sanırsınız bu kayıt dışı ekonominin azaltılması açısından da önemli bir gelişme...

Kesinlikle. Hatta bu konuda MasterCard olarak, Boğaziçi Üniversitesi işbirliğiyle "Türkiye'de Nakit ve Kart Ödemelerinin Karşılaştırmalı Maliyeti" başlıklı bir rapor hazırladık. Geçen ekim ayında kamuoyuyla paylaştığımız bu raporda, ödemelerin tamamının elektronik ortamda yapılması durumunda kayıt dışının ne kadar azalacağıyla ilgili çarpıcı sonuçlar var. Üniversitenin yaptığı analizlere göre kayıt dışının oranı yüzde 30. Eğer yüzde 100 oranında elektronik ödemelere geçebilirsek bu oranı yüzde 10'a düşürebiliriz. Bu bile Türkiye için çok büyük bir kazanım. Otomatik olarak 20 milyar TL'yi kayıt içine alıp ek gelir yaratıyor. Tek tasarruf, bu değil elbette. Nakit kullanımının getirdiği maliyet 43 milyar TL olarak hesaplanıyor. Ödemelerin tamamen kartlı sisteme, elektronik ortama taşınması halinde bu maliyet de ortadan kalkacak.

Bu olumlu gelişmelere karşın kredi kartı kullanımını sınırlayan yeni düzenlemeler gündemde, nasıl değerlendiriyorsunuz?

Taksit sınırlaması, limit sınırlaması gibi düzenlemeler elbette sektörde bazı soru işaretleri yaratacaktır. Tüketiciler daha mı az kullanacak, başka enstrümanlara mı yönelecek? Bunu hep beraber göreceğiz. Ancak rakamların derinine indiğimizde, taksit için getirilen üst sınırlar, iki sektör hariç zaten piyasa ortalamalarına uygun görünüyor. Yani taksit konusunu bozmuyor. Beyaz eşyada maksimum 12 ay dediler; zaten şu anda ortalama 9 ay. Mobilyada da 12 ay dendi; oradaki ortalama 8 ay. Giyimde ortalama 6 ay... Telekom ve beyaz eşya dahil elektronik eşyada ise durum biraz farklı. Burada üst sınır 6 aya indi. Mevcut ortalama ise 9 ay. Bu iki sektörün kartlı ödemelerdeki payı yaklaşık yüzde 13 civarında hesaplanıyor. Dolayısıyla yeni düzenlemelerin kart kullanımına etkisinin sınırlı olacağını düşünüyorum. Kaldı ki sistem kendi içinde bu etkiyi azaltacak çözümler geliştirecektir. Yeter ki çözümler bankacılık sistemi içinde bulunsun, bu sınırlamalar kayıt dışı finansman arayışlarına yol açmasın...

2014 yılına yönelik beklentileriniz nedir? Kart sınırlamaları, son dönemdeki gelişmeler sektörü nasıl etkileyebilir?

Genel anlamda 2014'ten beklentilerimiz olumlu. Son gelişmeler nasıl etkileyecek şimdiden kestirmek zor ama bu yıl da 2013 kadar büyüme öngörüyoruz. Tabii bir seçimler dönemine giriyoruz. Malum, seçim dönemlerinde harcamalar artar. Zaten nakitten karta bir geçiş var. Bunları üst üste koyduğumuzda en az 2013 kadar büyürüz diye düşünüyorum.

Mobil uygulamaların çok hızlı gelişip yaygınlaştığını vurgulayan Mete Güney, "Kısa bir süre içinde BiTaksi örneğinde olduğu gibi yeni projelerle karşınıza çıkacağız" diyor.



Mobil ticaretin en hızlı büyüyen kategori olduğu dikkat çekiyor. Mobil alışveriş için temassız teknolojisi önemli bir unsur. Ancak nedense Türkiye bu konuda hızlı hareket etmiyor gibi...

Mobil ödemeler, temassız teknolojisi MasterCard'ın çok önem verdiği konular. Hatta temassız kartı Türkiye'de ilk lans eden MasterCard'dır. Garanti Bankası'yla birlikte yapmıştık. O zamandan beri bu o ürünün elçisi gibi mağazaları dolaşıyorum. Temassız özelliğini kullanıp çevreye örnek olmaya çalışıyorum. Hatta sistem çalışmadığında o işletmenin yöneticisine sorunum ne olduğunu soruyorum. Bilmemek ya da ilgisizlik nedeniyle çoğunda, sistem çalışsa da kullanma yönünde bir isteksizlik olduğunu görüyorum. Kısacası bu konu bizim istediğimiz, hedeflediğimiz yere gelmedi. Ben de artık sadece birkaç yerde kullanabiliyorum. Bunlardan biri de MasterCard'ın proje ortağı olduğu, alt yapısını sağladığı BiTaksi uygulaması. Telefonumdaki tek tuşa basıyorum, iki dakika içinde taksit geliyor, yine tek tuşla telefonda ödeme yapıyorum. Tabii bu işin ardından MasterCard'ın olması beni daha çok mutlu ediyor. Mobil uygulamalar çok hızlı gelişip yaygınlaşıyor. Bu tür yeni planlarımız, çalışmalarımız var. Bu yılın ilk çeyreğinde yine güzel projelerle karşınıza çıkacağız.

MOBİL ÖDEME DİJİTAL ŞEHİRLERLE GELİŞECEK

Şehiriçi toplu ulaşımaya yönelik de bazı temassız uygulamaların yaygınlaştığına tanık oluyoruz. Burada nasıl bir gelişme olacak?

Bu tarz uygulamalar kısa sürede çok artacak hayatımızda. Geçenlerde Ericsson'un bir raporunu okudum. Tamamen dijital bir şehir konseptinden bahsediyor. "2016 yılında şehirde yaptığımız her şey dijitalleşecek veya dijital üzerinden erişilebilecek" diyorlar. Zaten biletleri alabiliyorduk ama şehir içindeki ulaşım, otobüsler nerede, kaç dakika sonra gelecek bunları cep telefonumuzdan takip edebileceğiz. Yaşadığımız şehirle ilgili vergilerimizi cep telefonu üzerinden ödeyebileceğiz, şehirde ne oluyor, nerede bir aktivite var hepsini oradan görebileceğiz. "Dijital şehir" konseptinin bir parçası olarak bu tarz uygulamalar hayatımıza daha çok girecek. Böylece daha çok mobil ödeme, daha çok elektronik ödeme yapıyor olacağız.

Yazarkasa POS zorunluluğunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni bir teknoloji olmasına karşın cihazlar için temassız özelliğinin zorunlu tutulmaması eleştiriliyor...

Yazarkasa POS enteresan bir uygulama. Çıkış noktası çok iyi. Bizim de hep değindiğimiz, kayıt dışı ekonomiyle savaş için çıkarılmış bir uygulama ve dünyada başka örneği yok. O açıdan cesur bir yaklaşım. Türkiye'de 2.3 milyon adet POS terminali var. Bu sayıyla Avrupa lideriyiz. Zorunluluk şimdilik mobil POS'larla sınırlı deniyor. Onların sayısı da 600-700 bin civarında. Bu kadar yaygın bir sistemi baştan aşağı değiştirmek kolay bir şey değil. Düşünün, 2.3 milyon POS'u piyasadan toplayıp yerine yeni bir cihaz, yeni bir sü-

reç getireceksiniz. Bunun operasyonu, eğitimi, yönetimi var. Üstelik bu cihazlar daha komplike; yazarkasa da içine girdi. Örneğin, fatura vermek istediğinizde arkadan bir numara almanız gerekiyor. Ama sonuçta elimizdeki cep telefonları da başta böyle çıkmamıştı. Takoz gibiydiler. Zamanla bu noktaya geldi.

Temassız açısından bu cihazların avantajı hepsinin IP tabanlı olması. IP tabanlı olması, bu cihazlara internetten ulaşabilmeniz, farklı uygulamaları üzerine koyabilmeniz anlamına geliyor. Temassız özelliği de kolayca eklenebilir. Nitekim bazı üreticilerin zaten yazarkasa POS'larını temassız özelliği yüklü şekilde çıkardıklarını görüyoruz.

PROVUS'LA KNOW HOW İHRAÇ EDECEĞİZ



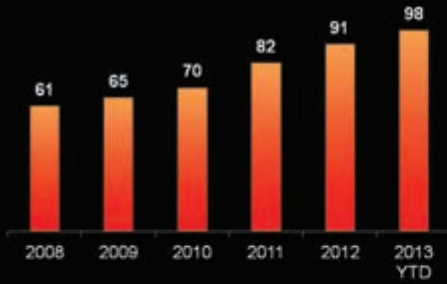
Güney, MasterCard'daki görevi gereği Balkanlar'dan ve Türk Cumhuriyetleri'nden de sorumlu. Güney, Provus'un Türkiye'deki deneyimlerini özellikle bu bölgelere taşımayı amaçladıklarını belirtiyor. Ardından da bu ortaklığın yurt dışı ve Türkiye'de sağlayacağı açılımları şöyle anlatıyor: "Provus örneğin, kartların taksit altyapısını sağlıyor, puan sistemlerini geliştiriyor. Bunları yurt dışına taşıyarak hem MasterCard hem de Türkiye için değer yaratacağız. Öte yandan Türkiye'deki bankalara daha fazla değer katmak, daha fazla hizmet sunmak için de Provus bize büyük bir güç sağlayacak. MasterCard'ın bazı teknolojileri var ve biz onları Türkiye'de bir platformumuz olmadığı için kurgulayamıyorduk. Şimdi Provus üzerinden o teknolojileri getirip bankalarımıza sunabileceğiz. Örneğin, risk ölçmeyle ilgili bir ürünümüz var. Kartı kullananın gerçek sahibi olup olmadığını belirleyebiliyor. Bankaların yatırım yapmaya gerek duymadan kullanabileceği sofistike sistemlerimiz, muhasebe araçlarımız var. Bütün bunları Provus aracılığıyla bankaların hizmetine sunabileceğiz. Yeni teknolojiler geliştirmek için de Provus'un Ar-Ge gücünden faydalanmak istiyoruz. Türkiye, yeni teknolojileri çok hızlı benimseyen ve geliştiren yaratıcı bir ülke. Bu momentumu değerlendirmek için de Provus bize büyük güç sağlayacak."



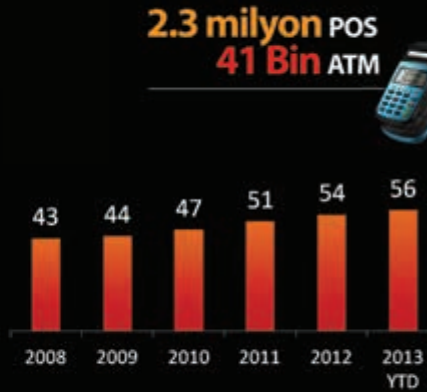
Ödeme araçlarının tarihi



Banka kartı, kredi kartı, ATM ve POS sayıları



98 milyon
BANKA KARTI



56 milyon
KREDİ KARTI



Geçtiğimiz 10 senede
bütün ürünler ortalama
3 kat arttı!



Kartlar ne kadar kullanılıyor?

Kart sektörünün büyüklüğü birçok ülkenin **GSYH'sından büyük**

İlk Dokuz ayda

Kredi kartlarıyla

2013 yılında **314** Milyar TL ciro

2003 yılında **27.5** Milyar TL ciro



2.1 Milyar adet işlem

0.6 Milyar adet işlem



Banka kartlarıyla

2013 yılında **267** Milyar TL ciro

2003 yılında **34.2** Milyar TL ciro



1.1 Milyar adet işlem

0.26 Milyar adet işlem



GSYH'nın **25%'i** kadar alışveriş kart ile yapıldı

Kartlarla saniyede ortalama **130** işlem yaptık

2013 İlk 9 Ay İşlemleri

KREDİ KARTI İLE 314 milyar ciro
2.1 milyar işlem

BANKA KARTI İLE 267 milyar ciro
1.1 milyar işlem

20 yıl önceki tablo

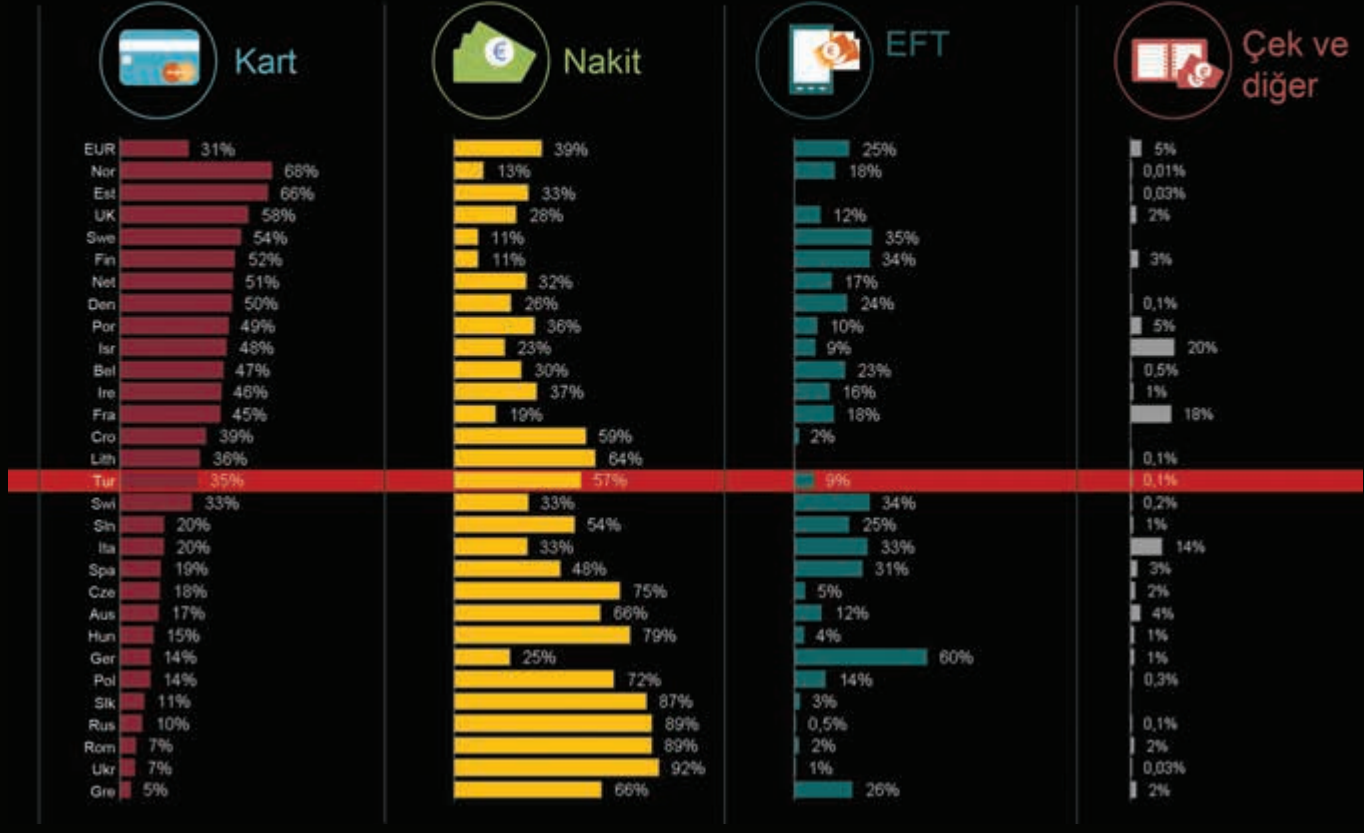
Yıl **1993**
12,6 milyon BANKA KARTI
1.3 milyon KREDİ KARTI
Yapılan harcama **14.9 Milyar TL**

39 KAT ARTIŞ!

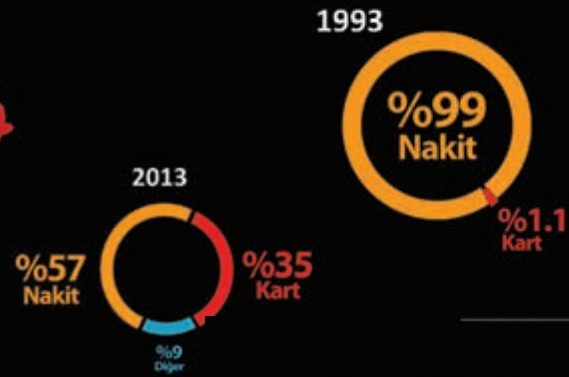
Cüzdanlardaki 1 ya da 1'den fazla kart sahipliğine göre

26 milyon KREDİ KARTI HAMİLİ
33 milyon BANKA KARTI HAMİLİ

Hangi ülkede ödeme sistemlerinin kullanım oranı ne düzeyde?



20 yıl önceki tablo



20

MASTERCARD
TÜRKİYE'NİN
20. YILI

Türkiye Nakitsiz Toplum hedefine günden güne yaklaşıyor



Türkiye MasterCard'ın Avrupa'daki 2. büyük pazarı.

MasterCard 2013/3. çeyrek sonuçlarına göre ise MasterCard kredi kartları ile yapılan **Avrupa'daki işlemlerin 9%'u Türkiye'de gerçekleşiyor.**

Avrupa'daki
Her 9 karttan biri Türkiye'de
Her 6 POS'tan 1'i Türkiye'de
Her 6 temassız karttan biri Türkiye'de

2013 ilk dokuz ayda MasterCard markalı kredi kartlarıyla **saniyede 47 işlem gerçekleştirildi.**

BKM Ekim 2013 verilerine göre **MasterCard**, kredi kartlarında kullanım bazında diğer tüm ödeme sistemlerinin üstünde

10.yılında da Türkiye'de liderdi, bugün de kredi kartı cirosunda lider konumda

Türkiye, **POS sayısı** açısından **Avrupa'da birinci sırada**
Türkiye kredi kartı sayısı açısından **Avrupa'nın İKİNCİ**, Banka kartı açısından **ÜÇÜNCÜ büyük pazarı konumunda**



Türkiye'deki ödeme sistemlerinin başarısında MasterCard'ın rolü

İlklerin Öncüsü
Türkiye



MasterCard PayPass, dünyada ilk kez Türkiye'de etiket şeklinde tüketicilere sunuldu. Cep telefonları bu sayede temassız ödeme aracına dönüştü.

2007-08

Model bağımsız NFC-Paypass sim kartlı Bonuslu Avea hayata geçti. Sadece SIM kart değiştirerek mobil ödeme yapılabilmeye başlandı.

2010 Aralık

Dünyadaki ilk mobil cüzdan olma özelliği taşıyan PayPass NFC tabanlı mobil cüzdan platformu Cep-T Cüzdan hayata geçti.

2011 Nisan



2006

Avrupa'nın ilk MasterCard PayPass temassız ödeme teknolojisi Türkiye'de hayata geçti.



2007

MasterCard PayPass, kol saati, anahtarlık gibi farklı şekillere taşındı.

2008-09

MasterCard ilk Paypass'li SIM kart ve NFC teknolojisini Turkcell, Garanti Bankası ve Akbank ile gerçekleştirdi.



2012-13

Hem NFC hem MFS özelliğine sahip ilk cüzdan, Televizyon'dan ödeme Mobil in app ödeme fonksiyonu başladı



MasterCard Türkiye'ye neden yatırım yaptı?

MasterCard, Türk Şirket Provus'u satın alıyor

10 Ekim 2013

Tavsiye Et 38 Tweetle 14 G+1 Facebook'ta Paylaş e-posta



MasterCard, Türkiye'nin önde gelen ödeme çözümleri sağlayıcısı Provus'u satın alıyor. Satın almayla, MasterCard'ın bölgedeki işlem kapasitesi ve katma değer hizmetleri önerebilme olanakları önemli bir biçimde gelişecek.



Türkiye'deki know-how'ı bölgeye ihraç etmek



Türkiye'deki iş ortaklarına daha fazla değer yaratmak



Yeni çözümler, teknolojiler geliştirmek

10 yılda kart hamillerinin davranışları nasıl değişti?

Cüzdanlardaki ortalama kredi kartı sayısı

2003 1.6 2012 1.7

Ortalama aylık alışveriş tutarı

2003 600 TL 2012 900 TL

Ortalama aylık kullanım sıklığı

2003 5.4 2012 7

Yeni düzenlemeler sektörü nasıl etkiler?

Yeni Düzenlemelerle Sınırlı etki

| Sektör | Tüm kredi kartı harcamalarındaki payı | Mevcut Ortalama Taksit Sayısı |
|-------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| Market | 15% | - |
| Benzin | 11% | - |
| Gıda&Yemek | 10% | - |
| Elektronik-B.Eşya | 8% | 9 |
| Giyim | 8% | 6 |
| Telekom | 5% | 9 |
| Mobilya | 4% | 8 |

Taksit Türk tüketicisi için olmazsa olmaz

| | Çok önemli + Önemli (%) |
|---|-------------------------|
| Taksit olanakları | 92 |
| İndirim olanakları | 88 |
| Nakit yerine geçen para puan kazanmak | 80 |
| En az iki kat puan kazanmak | 69 |
| Taksit ertelemek / atlatmak | 67 |
| Daha fazla işyerinde kampanyalar | 64 |
| Çekiliş ile araba, seyahat vb. kazanmak | 63 |
| Uçuş milli kazanmak | 51 |
| Çeşitli hediyeler kazanmak | 50 |
| Cep telefonuna kontör kazanmak | 50 |

Taksitli İşlemlerin Payı



Nakitsiz Türkiye hedefi neden bu kadar önemli?



Önümüzdeki dönemde Türkiye'de en çok büyüme gösterecek alanlar

Önümüzdeki dönem için e-ticaret, mobil cüzdanlar ve yeni kart ürünleri ön planda olacak



2016'da E-ticaret yapan kişi sayısı 16 milyona çıkacak



5 yıl sonra cep telefonlarımızdan yaptığımız alışveriş bilgisayarlardan yaptığımızdan fazla olacak



2015'te Banka kartları ile yaptığımız alışveriş sayısı para çekme sayısını geçecek.

Cüzdanı evde unutmak diye bir bahane kalmayacak mı?

Dünyada yeni çıkan sanal ödeme çözümleri gelecek vaat ediyor mu?

Her gün yeni bir digital cüzdan çözümü çıkıyor ancak bunlar içinden hayata daha çok değer katanlar kalıcı olacak.

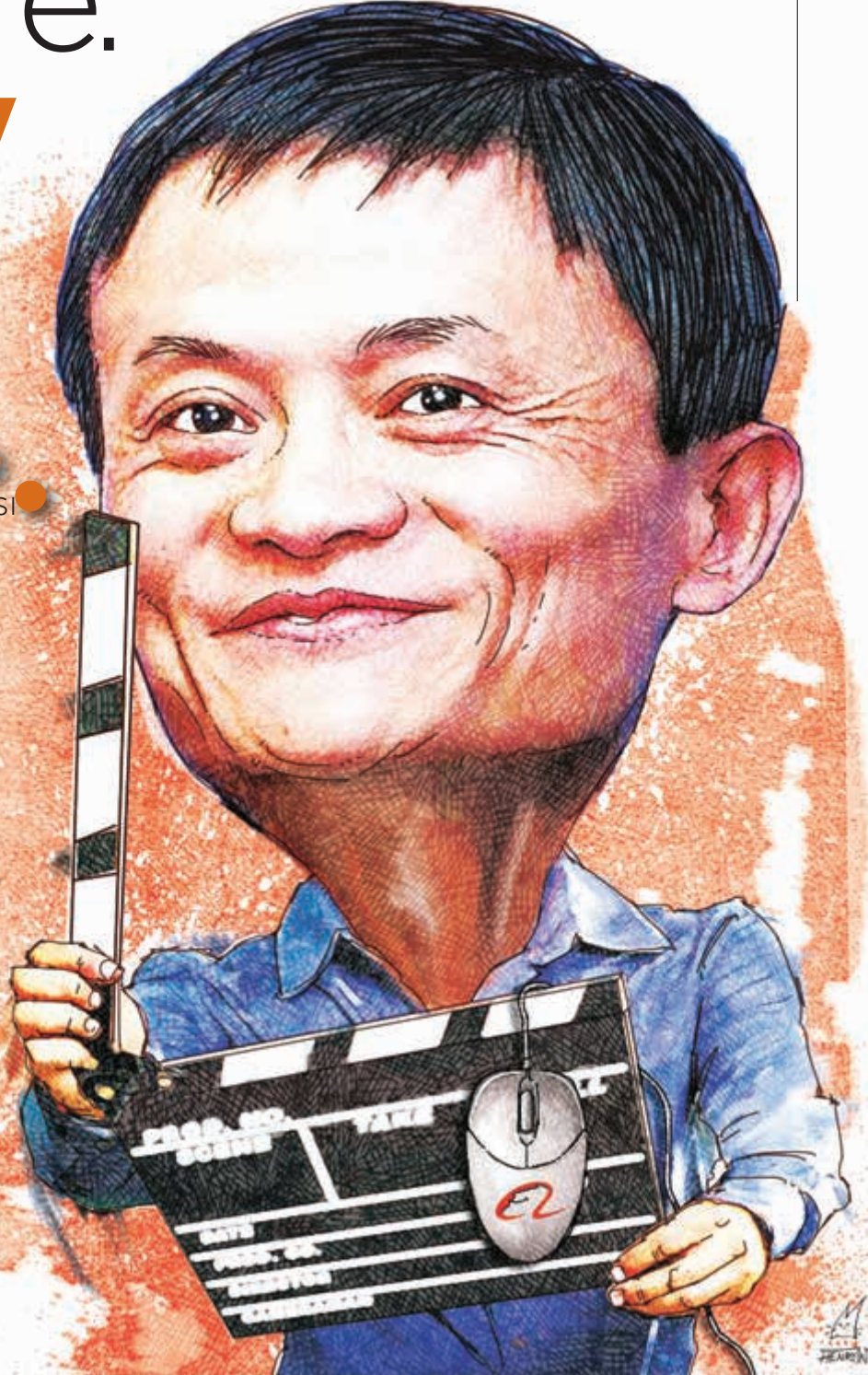


Sanal mağaranın kapılarını açan yeni şifre: AliPay



Modern zamanların Alibaba'sı en büyükleri ikiye katladı. Çinli dev, 100 milyarlarca dolarlık sanal hazinenin kapısını açan sihirli sözcüğü de değiştirdi: "Açıl susam açıl" değil "AliPay"...

Ali Baba ve Kırk Haramiler masalını bilmeyen, duymayan yoktur. Kırk Haramiler, "Açıl susam açıl" sihirli sözcüğünü söyler ve mağaranın kapısı açılır; Ali Baba, Kırk Haramiler tarafından çalınarak bu mağaraya saklanmış olan altınları, hazinayı görür. Ali Baba, son derece yetenekli kadın kölesi Morgiana'nın yardımıyla, ağabeyini öldüren Kırk Haramilere bir oyun oynar. Akıllı Morgiana, kötü adamları sıcak yağın içinde yakarak öldürür ve Ali Baba'yı kaçınılmaz kötü kaderinden kurtarır. Hazineleri ele geçirir ve sonsuza kadar mutlu yaşarlar... Bu hikayeden çıkarılması gereken ders ise eğer ortada altın ya da değerli bir hazine varsa asla ve asla bir kadını karşına almaz.





Alibaba Group, bilinen adıyla Alibaba.com'un hikayesi de geçmişte yaşananlara benziyor. Ancak günümüzün Alibaba'sında hazine bir mağara yerine online olarak saklanıyor. Çin'in internet devi Alibaba tarafından kontrol çeşitli hazine de altın yerine ticari birimlerden oluşuyor. Alibaba'nın iki ayrı pazaryeri var. Bunlardan biri Taobao

olarak bilinen ve tüketiciden tüketiciye (C2C-consumer to consumer) işlemlerin yapıldığı sistem. Diğer ise diğer Tmall. İşletmelerden tüketiciye (B2C-business to consumer) yönelik çalışan sistem. İşte bu iki sistemde 2012 yılında, sektörün dev isimleri Amazon ve eBay'in toplamından (170 milyar dolar) daha fazla para döndü. Yine bu sistemin kapısını açan sihirli sözcük ise artık "Açıl susam açıl" değil, "AliPay" oldu.

AliPay, Çin'de en yaygın kullanılan online ödeme sisteminin adı. Bu sistem, 2004 yılında hayata geçirildi ve şu anda 800 milyon adet hesaba ulaşmış durumda. Bu rakam, şirketin batılı rakiplerinden PayPal'ın 6, Amazon'un 4, Apple iTunes'in ise 1.5 katını ifade ediyor. Kırk Haramiler gibi hazine biriktirmekte olanları ise milyonlarca Çinli tüketici oluşturuyor. Bu insanlar, Çin'de giderek büyüyen orta sınıfın bir parçası ve artık internet üzerinden akıllı telefonlar başta olmak üzere dünya çapındaki birçok ürün ve hizmeti almaya yöneliyorlar.

'Black Friday'i 6'ya kattı

2014 yılında halka arz edilmesi beklenen Alibaba, hisse satışından 120 milyar dolar civarında gelir sağlamayı planlıyor. Bu rakam Facebook ve Amazon'un değeriyle aynı seviyeleri, eBay'in değerininse iki katını ifade ediyor.

Alibaba, dünyada en fazla günlük online alışverişin yapıldığı sisteme sahip. Çin'in "Bekarlar Günü" olarak kutlanan 11 Kasım 2013 tarihinde 6 milyar dolarlık işlem yapıldı. Bu rakam ABD'nin "Kara Cuma" (Black Friday) tatili satışlarının 6 katına karşılık geliyor.

Rakamlar ve gelinen nokta, eski bir İngilizce öğretmeni olan Jack Ma'nın çok doğru bir iş yaptığını gösteriyor. Jack Ma, 20 yıl önce kurduğu bu şirketle Çin'de ticaretin doğasını şekillendirdi.

E- ticaret hızla büyüyor

ABD'de Amazon'un kurulmasının 19 yıl ve Apple'ın iPhone'u ortaya çıkarmasının 7 yıl sonrasında bugün ABD nüfusunun yüzde 98'i temel geniş bant hizmetlerine erişim imkanına sahip. Bu insanların yüzde 80'i söz konusu hizmetlere erişiyor. Yine nüfusun yüzde 65'inin akıllı telefonu var. ABD'de perakende satışların yüzde 5 kadarı e-ticaret hesaplarından yapılıyor. Tablet bilgisay-



DÜNYAYA E-TİCARETİ ÖĞRETEN İNGİLİZCE ÖĞRETMENİ

İngilizce öğretmeni Jack Ma, 1995 yılında Chinapages.com'u küresel internet piyasasına tanıttı. Bu sistem, eBay ve Amazon tarafından izlendi. Chinapages, birkaç yıl sonra faaliyete giren VC Money ile birlikte Alibaba.com'u kurdu. Alibaba.com tüccarları bir pazaryerinde bir araya getirdi ve B2B alıcıları ve satıcıları için etkin bir pazar oluşturdu.

Jack Ma'nın öncelikli hedefi, Çin piyasasını yurtdışı alıcılara açmak ve ucuz Çin mallarının satılmasını sağlamaktı. Ancak Alibaba, bugün isteyen herkesin istediği her şeyi alıp satabileceği bir platform haline geldi. Jack Ma'nın başarısında etkili olan unsurlardan biri de online pazar yerinin dilini İngilizce olarak seçmesi oldu. İngilizce sisteme üye alıcıların ve satıcıların pek çoğu tarafından anlaşılabilir bir dil olduğu için başarı getirdi. Sistemin Çince olması bu potansiyeli sınırlayabilirdi. Bugün Alibaba.com'da 1 milyarın üzerinde ürün listelenmiş durumda ve dünyada en çok ziyaret edilen 20'nci site konumunda bulunuyor. Jack Ma, tüketicilerin tamamen farklı ihtiyaçları olduğunu biliyor. Tüketicilerin mal ve hizmetlere erişimi, büyük şehirlerdeki becerikli tüccarların erişimleriyle sınırlı. Daha küçük çaplı ve küçük şehirlerde yerleşik tüccarlar ise aynı erişime sahip değil. Aynı şekilde online tacirlere erişim de farklı nedenlerle de olsa zorluklar içeriyor. Bu nedenler, genişbant internet erişiminin olmaması, internet üzerinden faaliyet gösteren Çinli tacir sayısının azlığı, herhangi bir tüccardan alım yapmak için yeterli ödeme metodlarının olmaması ve güven eksikliği olarak özetlenebilir.

yarlar ve cep telefonları üzerinden satışlar büyümeye devam ediyor. Öyle ki son bir yılda mobil e-ticaretin global hacmi yüzde 182 artışla 39 milyar dolara ulaştı. Bu rakamın top-



TAOBAO, ALİBABA İÇİN YENİ BİR AÇILIM OLDU

Alibaba, 2013 yılında Taobao'yu devreye aldı. Burası Çinli tüketicilerin PayPal gibi ödeme metodlarını kullanarak alışveriş yapmalarına ve kötü niyetli tüccarlardan korunmalarına yardımcı olan bir sistem. Taobao ayrıca, bu platformun başarısı için kullanıcılarına bazı farklı hizmetler sunuyor. Bunlar arasında ticari işlemlerin finanse edilmesi ve buna yönelik krediler de yer alıyor.

Tmall ise 2008 yılında farklı bir amaçla açıldı. Bu online mağaza, tanınmış ve bilinen markaların ürünlerini satın almak isteyen Çinli tüketicilere hizmet veriyor. Tmall, ünlü perakendecilerin tüketicilerden gelen talebe karşılık vermelerine yardım ediyor. GAP, Nine West, Adidas, The NFL, P&G, RayBan, Dell gibi markalara hizmet veriyor.

lam e-ticaret içindeki payı küçük görülebilir ama önümüzdeki yıllarda da benzer oranlarda hızlı artış olacağını öngörmek için kahin olmaya gerek yok.

Örneğin, 2013 yılında ABD'deki "Kara Cuma" tatilinde online satışlar, 2012 yılındaki hacmine göre yüzde 20 oranında arttı. Mobil satışlar, online satışların dörtte birini, tablet üzerinden satışlar da yarıdan fazlasını oluşturdu. PayPal, küresel satış hacminde yüzde 124 oranında ve yeni müşteri hacminde yüzde 90 oranında artış sağladı.

Çin nüfusunun yarısı internet kullanıyor

Çin'deki gelişmelere gelince... 2012 yılı verilerine göre Çin nüfusunun yalnızca yüzde 43'ü internet erişimine sahipti. Bu oran bugün yüzde 50'ye yaklaşmış durumda. Bununla birlikte bu kesim yüksek bir harcama gücüne sahip durumda. Özellikle tek çocuk sahibi olan Çinli aileler, çocukları için hiçbir harcamadan kaçınmıyor. Bekarlar ise bir günde 6 milyar dolarlık harcamayla potansiyellerini ortaya koymuş durumda.

Öte yandan, 50 yaşın üzerindeki nüfus, tek çocuklarının mirasını seyahat ve lüks tüketim mallarına harcıyor. Nüfusun bu kesiminin dörtte biri düzenli olarak online oluyor. Alibaba.com verilerine göre Çinli tüketiciler, geçen yıl Çin dışına 83 milyon seyahat gerçekleştirdi ve 100 milyar dolar harcama yaptı.



Çin'in ABD'nin sahip olduğu genişbant internet erişiminin yarısı kadarına ulaşmak için yaklaşık 20 yıl daha bekleyebileceği belirtiliyor. Bununla birlikte işler sanıldan hızlı ilerliyor. Online erişim giderek artan bir hızla akıllı mobil cihazlara yöneliyor. Çin'de bugünlerde satın alınan her 10 telefonda 9'u akıllı. Ülkede sadece bu yılın ağustos ayında 30 milyon adet akıllı telefon satıldı. Bu haliyle bile Çin'in akıllı telefon piyasası ABD'ninkinden 3 kat daha büyük.

Tüm bu faktörler bir araya gelince Çin e-ticaret piyasasında patlama yaşanıyor. Analistlere göre, yıllık yüzde 120 seviyesine varan büyüme yaşanıyor. Morgan Stanley tarafından yapılan analizlere göre, Çin'de internet üzerinden alışveriş yapanların sayısı yarım milyara yaklaştı. Bu rakam, son üç yılda iki katından fazla artışa işaret ediyor. Bu hızlı artışta akıllı telefonlar üzerinden yapılan satışların payı büyük. Alibaba, bu akıllı telefonların Çin halkının alışveriş yapmak için kullanacağı ana kanallardan biri haline gelmesini bekliyor.

Yabancıların Çin pazarına girmesi zor

Çin hükümeti yabancı firmaların önüne pek çok engel koymuş durumda. KFC ve Starbucks gibi bazı markalar bu bariyerleri aşmayı başardı. Ancak Çin'de mağaza açan Home Depot ve Best Buy gibi pek çok firma, bu mağazaları çeşitli nedenlerle kapatmak zorunda kaldı. eBay, bir Çinli alışveriş sitesi satın aldı ve ardından da kapatmak zorunda kaldı. PayPal, Çin'de iş yapmak için başvurdu, ancak hala lisans için bekliyor. Çin, finans kuruluşlarının önüne bariyerler kurmakla tanınıyor. Ancak konu internete geldiğinde bu bariyerler daha da yükseliyor.

Batının PayPal'i, Çin'in AliPay'i var

AliPay, Çin'de üç taraflı dijital ödeme sağlayıcısı üç şirketten biri. Diğer ikisi Unionpay ve Tenpay. AliPay, 800 milyon kullanıcıyla online işlemlerin yarıya yakınına imza atıyor.

Ancak operasyonları PayPal'a göre farklılık gösteriyor. AliPay gibi PayPal de dijital hesaplar sağlıyor ve bu hesapları normal banka hesapları gibi fon kaynaklarına bağlıyor. Ancak PayPal'in aksine AliPay, ödeme işlemlerinin tamamlanması için satılan malın teslim edilmesini ve alıcının teslim aldığı maldan memnuniyetini belirtmesini bekliyor. Bunun ardından satıcının hesabına para aktarılıyor. Bunun sonucunda AliPay ne tüketicilere ne de satıcılara erişme konusunda sorun yaşıyor. Bu sistemle Çin'in en çok kullanılan online ödeme sistemi oldu.

20 yıllık tecrübeye sahip Alibaba ve çalışanları, Çinli tüketicileri çok iyi tanıyor. Örneğin, Çinlilerin bebek ürünleri ve seyahat harcamalarını yurt dışından yaptığını biliyorlar. Çinlilerin önemli bir bölümünün Visa, MasterCard, American Express ya da Discover gibi kredi kartları ya da sanal cüzdanları bulunmuyor. İşte bu bilgi ve avantajlar Alibaba için her gün milyarlarca dolarlık harcamaya dönüşüyor.

AliPay, geçen kasım ayında UATP ile bir anlaşma imzaladı. Bu anlaşmayla seyahat düşkün Çinli tüketicilere seyahat masraflarını AliPay hesabı üzerinden yapabileme imkanı sağlıyor. UATP, küresel düzeyde her büyük havayolu şirketi, oteller, seyahat acenteleri ve raylı sistemler tarafından kabul edilen bir ödeme sistemi sunuyor. İşte bu sisteme dahil olan AliPay, turizm cirosundan oldukça yüksek artış bekliyor.

En kolay sigorta
parmağının ucunda...



sigortayeri.com

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



Bankacılara mesleki İngilizceyi hakkıyla öğretiyor

a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı'nın kurucusu Feray Polat Sarı, birçok ülkede 'kişiyeye özel' mesleki İngilizce eğitim programları arıyor. Bankacılar ve diğer sektör yöneticilerini, farklı ülkelerden meslektaşlarıyla 4 kişilik özel sınıflarda buluşturuyor...

BERRİN VİLDAN UYANIK



Sarı, birçok sektörün İngilizce için tercih ettiği bir isim. Başarısının sırrı ise kişiyeye ve talebine göre eğitim düzenlemek...

Referans listesi hayli uzun Feray Polat Sarı'nın. İş Bankası da onunla çalışıyor, Akbank, Garanti, ING Bank da... Sadece bankacılar değil Arçelik, Allianz, Hyundai, Ford, Unilever, Bosch gibi şirketlerin yolu da "İngilizce eğitim meleği" Sarı ile kesişmiş. Sarı'nın 1997 yılında kurduğu a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı, başta bankacılık, otomotiv, sağlık, sigorta gibi sektörlerin sık sık kapısını çaldığı bir şirket. Çünkü İngilizcenin amansız hakimiyetindeki küresel ve profesyonel bir dünyada, özellikle bu dili öğrenmek veya eksikliğini tamamlamak ya da

mesleki İngilizcesini üst seviyeye çıkarmak isteyen profesyonelleri, "kişiyeye özel programlar" ile yurtdışına eğitime gönderiyor. Tepe yöneticileri, aynı rütbedeki yabancı meslektaşlarıyla 4 kişilik özel sınıflarda buluşturup, özel öğretmen eşliğinde arzu edilen eğitimin verilmesini o sağlıyor. Bugüne kadar çeşitli sektörlerden çalışanlar, yaz okulları ve yabancı bir ülkede üniversite okumak isteyen öğrenciler dahil 5 bin kişiyi, 4 kıtadaki şöhreti sınırları aşmış çok özel okullara götürüp getirdiklerini söyleyen Feray Polat Sarı, dünyadaki dil okullarını, üniversiteleri ziyaret edip seminerler veriyor. Sarı ile İngilizce ve iş dünyasının bağlantısını konuştuk.

MAILING

Önce sizi ve yaptığınız işi tanıyabilir miyiz? Bu işe nasıl başladınız ve süreç nasıl gelişti?

Uludağ Üniversitesi Otel Yöneticiliği bölümünü bitirdikten sonra 1995-1997 yılları arasında Oxford'da İngilizce dil eğitimi aldım. Aynı zamanda halkla ilişkiler programına katılıp diploma sahibi oldum. Türkiye'ye döner dönmez aynı yıl a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı'nı kurdum. Aslında bu işe hiç yabancı değildim. Ailemde birçok eğitimci var. Babam öğretmen. Amacım hem yaptığım işten keyif almak hem de az ama iyi diyalog kurabileceğim insanlarla çalışmaktır. Kısa sürede yoğun ilgi görünce bir dönem Alanya'da da şube açtık. Ancak bu iş yükünü daha da artırdı. Böyle olunca insanlarla birebir ilgi azalmaya başladı. Bu yüzden tekrar butik olarak çalışmaya devam ettik. Zaten yurtdışında çalıştığımız okullar da bu şekilde. Yaklaşık 300 okulun resmi temsilcisiyiz. Üniversiteye yerleştirme yapıyoruz. Bunun dışında yaz okulları 9-19 yaş arası öğrenci de gönderiyoruz.

En çok hangi sektör eğitime ilgi gösteriyor?

Bankacılıktan otomotive hemen her sektörden çalışanları gönderiyoruz. Sektör bazında en çok bankacılık çalışanları müşterilerimiz. Bankacılık sektöründeki birçok üst düzey yönetici bizim eğitim programımızla gitti.

Türkiye'deki bankaların yabancı gruplara satılmasıyla beraber dil öğrenme zorunluluğu arttı. Bu yüzden de bankacılık sektöründen bu eğitimlere katılmak için talep oldukça fazla. Şubede çalışan biri belki İngilizce pratik yapmak için bu eğitimlere gidiyor. Ancak üst düzey bir yönetici zaten belli bir seviye İngilizce bildiği için daha çok bankacılık terimleriyle ilgili eğitim almak ve bilgi paylaşımı için bu tür eğitimleri tercih ediyor. Mesela eşim de bir bankada yönetici; kendisini iki haftalık bir eğitime gönderdik. Biz de bankacılara özel, iki haftalık ama sabahtan akşama kadar olan 40-50 saatlik programlar hazırlıyoruz. Aslında 'kişiyeye özel programlar' hazırlıyoruz diyebiliriz.

Banka yöneticilerine özel programın içeriği nedir ve nelere öncelik veriyorsunuz?

Bankacılar ve özellikle üst düzey yöneticiler daha çok teknik ve sunum tekniklerinin kullandığı programları tercih ediyor. Mesela 4 kişilik sınıflar oluşturuluyor. Bunların tamamı farklı ülkelerden gelen bankacılar oluyor. Aynı zamanda hem bankacılık sektöründe deneyimli hem de öğretmen olan bir kişi bu programa dâhil ediliyor. İtalya'dan, Fransa'dan da bankacılar geliyor ve toplamda 4 kişilik yönetici ve bankacı olan bir sınıf oluşturuluyor. Bu sınıfta da bankacılıktan, bankacılığın teknik terimlerden anlayan, belki bir dönem bankacılık yapmış bir öğretmen eğitim veriyor. Program sabah 08.30'da başlayıp akşam saat 5'e kadar devam ediyor. Zaten bu programa katılan yöneticilerin belli bir düzeyde İngilizceleri oluyor. Bu yüzden program daha çok konuşmayla geçiyor. Daha sonra akşam yemeği düzenleniyor. Böylece sabah saat 08.30'dan akşam saat 10'a kadar öğretmenle birlikte iki hafta boyunca vakit geçiriliyor. Bazen, orta kademe yöneticiler yıllık izinlerini birleştirip bir aylığına da gidebiliyor. Kişiyeye özel

briefing

meeting

DO YOU SPEAK ENGLISH?

programlar hazırladığımız için kişi buraya gelip isteklerini ve beklentilerini bize anlatıyor. Biz de kişinin mevcut durumuna göre özel bir program düzenliyoruz. 16 yılda gönderdiğimiz 5 bin öğrenciden 450'sini bankacılar oluşturdu. 500'ü ise diğer sektörlerden.

3 ÖNEMLİ KRİTER: SEVİYE, ZAMAN, BÜTÇE

a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı; İngiltere, Amerika, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, İrlanda, İskoçya, Fransa, Almanya, İspanya, Malta ve Çin'de, ülkelerinin yetkili kuruluşlarınca onaylı eğitim kurumlarının Türkiye temsilciliğini yapıyor. Aynı zamanda UED (Uluslararası Eğitim Danışmanları Derneği) üyesi olan firma, 2013 yılında kurulan YEDAD'ın (Yurtdışı Eğitim Danışmanları ve Acenteleri Derneği) da kurucu üyesi.

a&f Yurtdışı Eğitim Danışmanlığı'nın hizmetleri arasında yurtdışı üniversite eğitimi, yurtdışı yüksek lisans eğitimi, yurtdışı dil okulu, sertifika ve diploma programları, sınav hazırlık kursları (IELTS, TOEFL), iş İngilizcesi programları, mesleki İngilizce programları (bankacılık, otomotiv, hukuk, denizcilik ve IT) sektörlerinin yanı sıra Teacher Training ve 9-19 yaş aralığında yurtdışı yaz okulları yer alıyor. Özellikle iş ve mesleki İngilizce programlarında uzmanlaşan şirket, yöneticilerin iş hayatında ihtiyaç duyduğu yabancı dil yetkinliğini desteklemeyi amaçlıyor. Yabancı dil seviyesi, ihtiyaç duyulan gelişim alanları, eğitime ayrılacak zaman ve bütçe gibi tüm kriterler dikkate alınarak kişiyeye özel eğitim programları oluşturuluyor.

Yurtdışında birçok eğitim kuruluşunun temsilciliğini de yapan a&f, İngiltere'de bulunan okullar British Council, Amerika okulları ACCET, Kanada okulları Languages Canada, Avustralya okulları NEAS, Malta okulları FELTOM onaylarına sahip.



Paranın dili olsa...



Madeni parayı, banknotu kim icat etti? En çok sıfırlı parayı hangi ülke kullandı? En büyük ebatlı ve en değerli paralar kime ait?..

Yazıyı kim icat etti? Parayı kim buldu? Eminiz bu soruları kime sorsanız, tamamına yakınının ilk yanıtı “Parayı Lidyalılar buldu” olacaktır. Neden mi? Çünkü yazı yazmayı bilmeyen de para kullanıyor!..

Şakası bir yana para, hayatın en önemli parçalarından biri. Milyarlarca insan daha çok kazanmak ve daha iyi yaşamak istiyor. Her ne kadar artık paranın yerini fiili olarak kredi kartları almış olsa da hala “cebinde nakit olanlar” kendini daha güvende hissediyor.

Peki dünyanın en büyük paraları hangileri biliyor muyuz? Bol sıfırlı, çok değerli paralara kimler imza atmış? Şu an dünyada

kullanılan en büyük banknot hangi ülkeye ait?..

Tarihi kaynaklar dünyada ilk kağıt parayı Çinlilerin kullandığı yazıyor. MS 618-907 yılları arasında hüküm süren ilk Tang Hanedanlığı döneminde kağıt para kullanılmaya başlanmış. Başlangıçta tahvil benzeri bir işlevi olan banknotlar daha sonra yaygınlaşmış. Ancak dünyada yaygın kullanımı ve Avrupa'ya gelişi 17'nci yüzyıla rastlıyor.

En çok sıfırlı para Macarlara ait

Dünyada bugüne kadar bol sıfırlı çok banknot basılmış ancak en çok sıfırlı para Macarlara ait. 20 sıfırlı Macar banknotu 100 kentişyon Pengö'ydü. Yani 100.000.000.000.000.000.000...



1946 yılında basılan bu bol sıfırlı paranın o zamanki değeri ise sadece 0.20 Amerikan Doları'ydı.

En değerli para

Şu an kullanımında olmayan en değerli para ise 1 milyon dolarlık banknotlar. Koleksiyoncular arasında 10 binlerce dolara el değiştiren bu paralar, 1988'de, dünyanın birçok hükümeti için para basan Amerikan banknot şirketi tarafından basılmıştı. Her yönüyle gerçek paraya benzeyen banknotun taklit edilememesi için o dönemde gerçek paralarda bile bulunmayan özel güvenlik önlemleri alınmış ve her banknot için ayrı sertifika basılmıştı.

Günümüzde ABD'de piyasada kullanılan en büyük para 100 dolar. Ancak ABD, 1928 yılında büyük buhranın çanlarının çalındığı bir dönemde halkın kullanımı için 500 dolar basmıştı. ABD'nin 25. Başkanı olan William McKinley'in portresini taşıyan bu paralar bir süre kullanıldı ve daha sonra basımı durdu. Günümüze ulaşanları ise artık sadece özel koleksiyonlarda yer alıyor.

İngilizler de sıralamada

İngiltere banknot konusunda çok muhafazakâr bir ülke. Halk arasında kullanımda olan en büyük banknot 50 pound. Bankalararası piyasada daha büyük banknotlar kullanılsa da bunlarla günlük hayatta karşılaşılması imkânsız. Ancak İngiltere Bankası 2. Dünya Savaşı'nın ardından Marshall Planı başladığında geçici bir süre kullanılmak üzere 1948 yılında 1.000.000 pound basmıştı. Sadece ABD hükümeti tarafından kullanılmak üzere tasarlanan bu banknotların basımı birkaç ay sonra durduruldu.

En büyük para Filipinler'e ait

Filipinler de banknot konusunda ilklere sahip bir ülke. Çok sıfırlı olmasa da dünyanın boyut açısından en büyük parasına sahipler. İspanyol sömürgesinden kurtuluşları anısına 1998 yılında basılan 100 bin pezo, koleksiyonlar için üretildi. Bu özel para 35.6 x 21.6 cm büyüklüğünde.

En değerlisi Kuveyt Dinarı

Dünyanın en değerli para birimleri ekonomik duruma göre değişiklik gösterebiliyor. Ancak yıllardır birinci sırada Kuveyt Dinarı yer alıyor. 1 Kuveyt Dinarı, şu günlerde 3.54 ABD Doları değerinde. Türk Lirası olarak değeri ise 7.1 düzeyinde. İkinci sırada İngiliz Sterlini var. Euro ve İsviçre Frangı da en

değerli para birimleri listesinde yer alıyor.

İsviçre ve Kanada binlik seviyor

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler daha küçük para birimlerini kullanmayı tercih ediyor. 500'lük banknotları pek çok para biriminde görmek mümkün değil. Ancak İsviçre Frangı ve Kanada Doları'nın 1000'lik banknotları dolaşımda. Her ne kadar halk arasında kullanımı çok az olsa da piyasada bulunmak mümkün. Aynı durum euro için de geçerli, dolaşımdaki en büyük banknot 500 euro.

Enflasyon rekoru Zimbabwe'de

Son yılların sıfırlı para rekoru ise Zimbabwe'ye ait. Ülkede enflasyon birkaç yıl önce yüzde 231 milyondü. Yönetim de bunun üzerine son yılların en büyük parasını basma kararı almıştı. Çünkü en küçük bir ödemeyi yapmak için halk araçlarıyla para taşımaya başlamıştı. 1 kilo et almak için valizle para taşımak gerekiyordu. Ülke yönetimi de çareyi daha büyük banknotlar basmakta buldu. Ülkede kullanılan en küçük banknot 100.000.000.000 Zimbabwe Doları.



Dolandırıcıların el kitabındaki

Kamuya açık bölgelerdeki ücretsiz internet bağlantılarına güvenmeyin, bilgilerinizi sizi telefonla arayanlarla paylaşmayın, sosyal medyada tuzağa düşmeyin...



HIRSIZLIK YÖNTEMİ

internet üzerinden ve cep telefonları aracılığıyla yapılan ödemeler hızla yaygınlaşıyor. Büyüyen pazar, güvenlik endişelerini de beraberinde getiriyor.

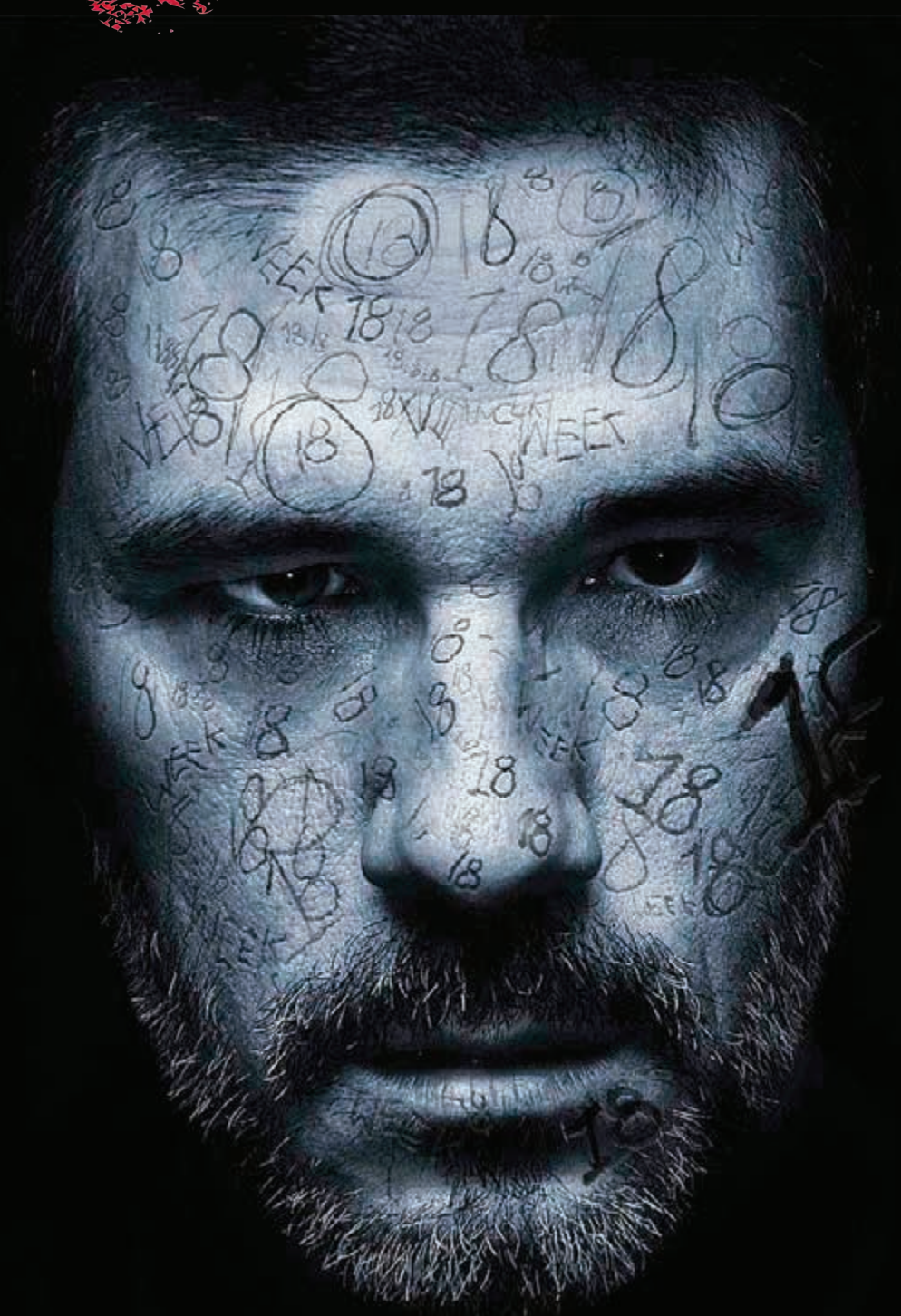
E-ticaretin hızlı büyümesi ve dolandırıcılık yollarının artması, e-ticaret işletmelerini koruma stratejileri geliştirme ve satışların güvenli bir şekilde yapılmasını sağlama çabalarını da ticaretin hızıyla paralellik gösteriyor.

Yeni nesil online ve mobil kredi kartı ödemeleri ve kimlik doğrulama sistemleri sağlayıcısı Jumio, "Dolandırıcının El Kitabı" adıyla yayınladığı raporda, online kimlik hırsızlığı ve dolandırıcılık için kullanılan 5 yolu açıkladı ve tüketicileri uyardı.

Raporda kendisi de eskiden bir dolandırıcı olan ancak şimdi dolandırıcılıktan korunma uzmanı olarak görev yapan ünlü isimlerin uyarıları da var.

85 milyar \$'ı çalacaklar!

Jumio Pazarlama ve Strateji Bölümü Yetkilisi Marc Barach, konuya ilişkin açıklamasında, "Dolandırıcılık büyük bir problem ve yakın bir zamanda ortadan kalkacağı da yok. Bu yolla yalnız-



ca İngiltere’de 85 milyar dolarlık yıllık kayıp yaşanması bekleniyor. Bu ortamda biz tüketicilerin siyah perdenin arkasına bakmasını ve gerekli önlemleri alarak dolandırıcılık kurbanı olmalarını önlemek istedik” diyor. İşte geçmişte çok sayıda kişiyi ağına düşürmüş

Tony Sales başta olmak üzere çok sayıda dolandırıcının bilgisine başvurularak hazırlanan kart ve kimlik bilgilerini çalmak için kullanılan en önemli 5 yöntem:



1

ÜCRETSİZ WIFI BAĞLANTILAR

Dolandırıcılar yerel kafelere ve Wi-Fi bağlantısı bulunan diğer mekanlara yerleşerek buradaki işletmenin adı ile aynı adı taşıyan bir Wi-Fi ağı kuruyor. Bu taklit ağ sayesinde o mekana gelip internete bağlanmak isteyenlere erişiyorlar. Bu ağ üzerinden internete bağlanan kullanıcılar, ağa yerleştirilmiş olan şifreleme araçlarıyla bir kurban haline geliyor ve dolandırıcılar çeşitli programlarla kullanıcıların şifrelerine ve diğer bilgilerine erişebiliyor.



KAYIT GÜNCELLEME

Gerek online gerekse offline olarak bankacılık bilgilerinin güncellenmesi için çalıştıklarını iddia eden dolandırıcılar, bu yolla yüklü miktarda kimlik bilgisi topluyor. Dolandırıcılar bir anketör gibi davranarak kapı kapı dolaşarak ve vatandaşların adreslerini, doğum tarihlerini, mail adreslerini ve diğer bilgilerini elde edebiliyor. Tüketiciler telefon ya da maille de aynı şekildeki tuzaklara düşebiliyor.



4

KAYIT GÜNCELLEME

Milyonlarca kişinin her gün online olduğu sosyal medya siteleri, dolandırıcılık için sıcak bir yuva haline geldi. Dolandırıcılar bu ağlardaki masum kullanıcıları hedef alarak onların arkadaşı oluyor. Daha sonra da bu kurbanların arkadaş listelerindeki insanları inceliyor. Onların sık gittikleri restoranlar, mağazalar gibi yerleri belirleyerek kendilerine oradan ulaşıyor ve süsü vererek ücretsiz hizmetler vaat ediyor ve bu hizmetin sunulması için kimlik doğrulaması ister gibi tüketicilerin kimlik bilgilerini ele geçiriyor.

3

MÜŞTERİ SADAKATI PROGRAMLARI VE PAZARLAMA TEKLİFLERİ

Bu yöntemde dolandırıcı kurbanını arar ve bir ticari işletme adına indirim teklifinde bulunur. Teklife karşılık küçük bir ödeme ya da kişisel bilgileriyle kayıt olmasını ister. Bu ‘fırsatı’ kaçırmak istemeyip kişisel bilgilerini verenler artık bir kurban haline gelmiştir.

5

YERALTI DOLANDIRICI FORUMLARI

Bazı ‘yeraltı’ sitelerinde dolandırıcılar, aralarında kredi kartı numaraları ve banka hesap detayları gibi ayrıntıları paylaşabiliyorlar. Burada dolandırıcılık için gereken bilgilerle bu bilgileri kullanabilecek olanların buluşma yeri olarak nitelenebilecek bir pazar oluşuyor. Güvenilir olmayan sitelerde, kart ve kimlik bilgilerini paylaşan kişilerin bilgileri bu sitelerde illegal olarak para karşılığında satılabilir.



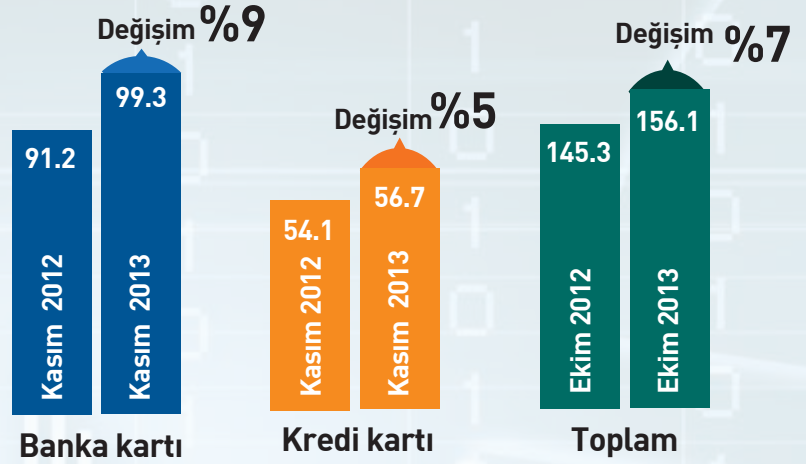
5

KART İSTATİSTİKLERİ

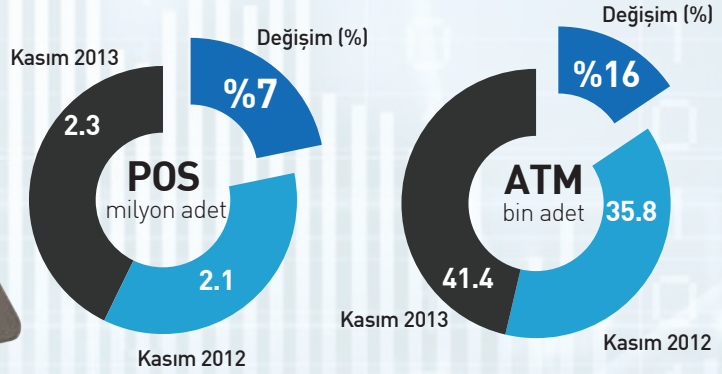
Banka kartı ve kredi kartı sayıları gelişimi

Banka kartı sayısı
100 milyona dayandı

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) 2013 Kasım ayına ait kartlı ödeme sistemleri verilerine göre Türkiye'de kullanılan kredi kartı sayısı 56.7 milyon, banka kartı sayısı ise 99.3 milyon adede ulaştı. 2012 yılının aynı ayına göre kredi kartındaki artış oranı yüzde 5, banka kartındaki ise yüzde 9 seviyesinde oluştu.



BKM verilerine göre, Kasım 2013 sonunda ATM sayısı 41 bini aşarken POS sayısı ise 2.3 milyon seviyesine ulaştı. Bu değerler, geçen yılın aynı ayına göre büyüme oranlarının ATM sayısında yüzde 16, POS sayısında ise yüzde 7 olduğunu gösteriyor.

ATM
sayısı yüzde
16 arttı

Banka kartlarıyla ödemeler yüzde 35 arttı

Kartlarla kasım ayında yapılan ödemeler incelendiğinde, geçen yılın aynı dönemine göre banka kartlarında yüzde 35'le istikrarlı büyümenin sürdüğü, kredi kartlarında ise yüzde 12'yle yavaşlama olduğu görülüyor. Kredi kartıyla ödemelerin artışı ekim ayında yüzde 14 seviyesindeydi.



Harcamada ilk 5 sektör değişmedi

Kartlı ödemelerin sektörel dağılımına bakıldığında, kartlı ödeme tutarı içerisinde en fazla paya sahip olan 5 sektörün sıralamasında değişiklik olmadığı görülüyor. Market alışverişleri, kasım ayında da yüzde 16 ile kartlı harcamalardaki en yüksek payı korudu. Buna karşılık, ekim ayında bayram alışverişlerinin de etkisiyle payı yüzde 10'a yükselen giyim sektörü, kasımda tekrar yüzde 8'e geriledi.

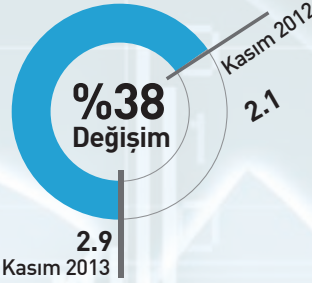


Kartlı ödemelerin yüzde 8.4'ü internetten yapıldı

İnternette yapılan ödemeler, kartlı ödeme sistemlerinin parlayan yıldızı olmayı sürdürüyor. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 38 büyüme gösteren internetten kartlı ödemeler, kasım ayını 2.9 milyar TL seviyesinde tamamladı. İnternette kartlı ödemelerde işlem başına ortalama tutar 199 TL olurken tüm kartlı ödemeler içerisinde internetten ödemelerin payı yüzde 8.4'e ulaştı.

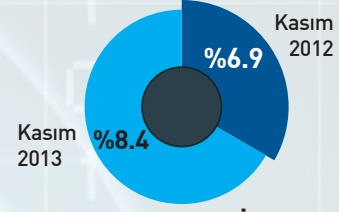
İnternette kartla 2.9 milyarlık alışveriş yaptık

İnternette yapılan kartlı ödemeler



İnternette yapılan kartlı ödeme hacmi (Milyar TL)

Toplam kartlı ödemeler içindeki payı



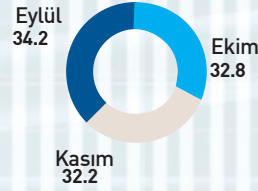
İnternette kartlı ödemelerde ortalama işlem tutarı (TL/İşlem)



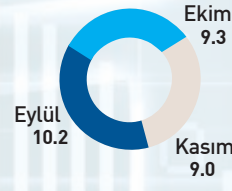
Taksitli ödemelerin payı azalıyor

BKM verileri incelendiğinde, kredi kartıyla yapılan ödemelerin içerisinde taksitli işlemlerin payının son 2 ayda azaldığı gözleniyor. Eylül ayında kredi kartıyla ödemelerin yüzde 29.8'i taksitli işlemlerden oluşmuştu. Bu oran ekim ayında yüzde 28.4, kasım ayında ise yüzde 27.8 seviyesine geriledi.

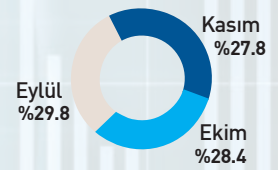
Kredi kartı ile ödeme tutarı (Milyar TL)



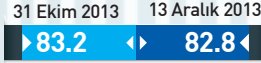
Taksitli yapılan alışveriş tutarı (Milyar TL)



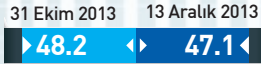
Taksitli alışverişlerin payı



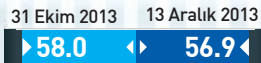
Bireysel kredi kartı bakiyesi (Milyar TL)



Bireysel kredi kartı taksitli bakiye (Milyar TL)



Taksitli bakiye oranı (%)



Toplam borç içinde de taksitin oranı düştü

Bankacılık Denetleme Düzenleme Kurumu'nun (BDDK) açıkladığı kredi kartı bakiye değerleri incelendiğinde de taksitli bakiye gelişiminde BKM verilerine paralel bir tablo ortaya çıkıyor. BDDK verilerine göre sonraki dönemlere ait borç tutarını da içeren bireysel kredi kartı borç bakiyesi içinde taksitli bakiyenin payı yüzde 58'den 56.9'a geriledi.

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 |



David Marcus

PayPal'ın Başkanı da Bitcoin kullanıyor!

Dijital para birimi Bitcoin, ödeme sistemlerinin gündeminden düşmüyor. PayPal Başkanı bile cebinde bu paradan olduğunu itiraf etti!

İnternet üzerinden alışverişlerde kullanılmak üzere oluşturulan sanal para birimi Bitcoin, artık otoriteler tarafından da kabul ediliyor. PayPal Başkanı David Marcus'a göre, Bitcoin'in devrim benzeri değişim şansı var. Marcus, önümüzdeki 10 yıllık sürede online ödemelerin bambaşka bir yapıya bürüneceğini öngörüyor. Bitcoin'in diğer teknolojilere oranla ticarete devrim yapma şansının daha yüksek olduğunu düşünen Marcus, konuyla ilgili bir konferansta yaptığı konuşmasında "Bitcoin'den gerçekten hoşlanıyorum. Benim de elimde Bitcoin bulunuyor. Ancak insanların Bitcoin'i bugün için yeterince anlamadığını sanmıyorum. Bu nedenle insanların PayPal hesaplarını Bitcoin'le ilişkilendirmeye hazır değilim" dedi.

"Bitcoin bir para birimi değil"

David Marcus, Bitcoin ile ilgili değerlendirmesini şöyle sürdürdü: "İnsanların kafası karışmış durumda. Çünkü onlar Bitcoin'in şifreli bir para birimi olduğuna inanıyor. Oysa Bitcoin para birimi değil, bir stok değer. Varlıklarınızı yerleştirmeniz için uygun bir mekan. Örneğin, özellikle Arjantin gibi yüzde 40 enflasyonun olduğu bir yerde paranızı yerel para birimi yerine Bitcoin'de depolamak çok mantıklı. Bitcoin ayrıca, eğer risk iştahınız yüksekse iyi de bir yatırım aracı. Ancak onu volatilité sona erinceye kadar bir para birimi olarak tanımlayamayız. Ne zaman ki düzenlemeye yönelik çerçeve netleşir. O zaman bu durum yeniden ele alınabilir."

Güvenlik endişeleri artıyor

Giderek daha fazla insanın ilgi gösterdiği dijital para birimi Bitcoin'in kuru oldukça dalgah bir seyir izliyor. Ancak güvenlikle ilgili sorunlar da endişeleri artırıyor. Bitcoin'le yapılan işlemlerin geri döndürülemez olması satıcılar tarafından bu para birimini cazip kılıyor. Ancak bu durum bir anlaşmazlık yaşandığında ya da bir dolandırıcılık olayında çözümsüzlükleri de beraberinde getiriyor. Bitcoin'in çekirdek kurucu ekibi bu sorunun çözümü için Bit-



Jerry Brito

coin ödemeleri ile teslimatlar arasında belli bir süre koymayı değerlendiriyor.

Bitcoin'in güvenlik endişelerine yönelik son olay, internet üzerinde ilaç alım satımı yapılan bir pazar olan Sheep Marketplace'te yaşandı. Bu platformun operatörleri hem tüketiciler hem de dağıtımçılar

tarafından 40 milyon dolar değerindeki Bitcoin'i çalmakla suçlanıyor.

Mercatus Araştırma Merkezi'nin üst düzey araştırmacısı Jerry Brito, bu tür hırsızlık haberlerinin ardından, Bitcoin'in tüketiciler arasında şüpheli bir para birimi olarak görülmeye başladığına dikkat çekiyor.

Dolandırıcılık siteleri ya da saadet zinciri olarak bilinen sistemleri durdurmanın zorluğunun hangi para biriminin kullanıldığından bağımsız olduğunu belirten Brito, eski model bilgisayar güvenliğiyle fayda sağlanabileceğini, ancak bunun yetersiz kalabileceğini vurguluyor.

Güvenlik için çözüm arayışı

Wedbush Securities'in analistlerinden Gil Luria, benzer dolandırıcılık ve mağduriyetlerin kredi kartları ve diğer ödeme araçları için de geçerli olduğunu belirtiyor. Bitcoin daha fazla kullanım alanı buldukça plastik kartlardaki güvenlik önlemlerinin benzerlerinin bu alanda da alınabileceği ve buna göre güvenlik standartları geliştirilebileceğini söyleyen Luria, "Bunlar arasında Bitcoin stoklarının internet bağlantısı olmayan bilgisayarlarda tutulması da yer alabilir" diyor.

2014 başında devreye girecek olan 0.9 versiyon ödeme protokolünün Bitcoin işlemlerinin güvenliğini artırmayı bekleniyor. Bitcoin'in çekirdek geliştiricilerinden Jeff Garzik, bunun Bitcoin'in hayata geçmesinden bu yana en büyük değişim olacağına inanıyor.

Version 0.9 ile işlemlere geri döndürülebilirlik özelliğinin kazandırılması hedefleniyor. Bu durum teslimatlar ve ödeme arasına süre koyacak ve taraflara vazgeçme şansı taniyacak.



BITCOIN'E İSLAMİ RAKİP: ALLAHCOIN

"İslami internet parası" olarak nitelendirilen Allahcoin, piyasaya sunuldu. Bu para, dünyanın herhangi bir yerindeki kurum ya da kişilere ödeme yapmanıza imkan tanıyor. Bitcoin'le aynı protokolleri kullanıyor. Üstelik daha hızlı işlem onaylama imkanına sahip. Ki bu süre ortalama 2.5 dakika civarında ve hafıza kartlarında skript bazlı algoritmalar kullanıyor. Allahcoin'in hedeflerinden biri, 'İhvanı Müslüman' örgütünü finanse etmek. Allahcoin ile yapılan alışverişlerde ve harcamalarda yüzde 10 bağış ismiyle kesinti yapılacak ve bu paralar da 'İhvanı Müslüman' örgütüne gidecek. Örgüt ise sağlanan fonu İslam iteratürünü öğretmek, hastane yapmak, dünya genelinde şeriatı yaymak gibi amaçlar için kullanacak.



JP MORGAN DA BITCOIN'DEN ESİNLENMİŞ!

Dünyanın en büyük yatırım bankalarından JP Morgan'ın ağustos ayında, internet ödemelerinde kullanılacak elektronik para transferi sistemi olarak tanımladığı bir patent başvurusunda bulunduğu ortaya çıktı. Sistemin insanlara faturalarını ve alışverişlerini elektronik transfer fonlarıyla ödeme imkanı sunacağı açıklandı. Ancak yakından bakınca işleyişinin neredeyse Bitcoin ile aynı olduğu fark edildi. Sistemin bir başka özelliği, küçük miktardaki alışverişlerde işlem ücreti alınmaması. Bu da yine Bitcoin sisteminde bulunan bir özellik...



Mark Carney

İNGİLTERE PLASTİK BANKNOTA GEÇİYOR

sistemine geçişi onaylıyor. Daha sağlıklı ve uzun ömürlü olan plastik paraların en çok eleştirilen özelliği ise çok kaygan olması. Uygulama 5 sterlinlik banknotla başlanacak. Yazar Jane Austen'in resmini taşıyan 10 sterlinlik banknot ise yaklaşık bir yıl sonra plastik olacak.

Yıkabiliyor, ama ütülemeyin!

Yeni banknotlar, polipropilen içeren, ince, şeffaf ve esnek bir tabakadan yapılıyor. Yeni para sahteciliğe karşı da önemli koruma sağlıyor. İngiltere Merkez Bankası yönetimi, bu banknotların kağıt banknotlara göre 2.5 kat daha uzun süreyle kullanımda kalabileceğini öngörüyor. Bu paralara çamaşır makinesinde bir şey olmayacak. Ancak ütü gibi aşırı ısı altında eriyebiliyor. Yeni banknotların basım maliyeti, başlangıçta daha fazla olacak. Ancak İngiltere Merkez Bankası, daha dayanıklı olduğu için uzun dönemde kağıt banknotlardan daha ucuza geleceğini iddia ediyor. Yeni paralar, halen dolaşımda olanlardan daha küçük boyutlarda olacak. Dolaşıma

kademeli olarak sokulması, nakit makinesi operatörlerine ATM'leri, yeni ve küçük banknotlara göre değiştirme fırsatı verecek. Plastik banknotlar Birleşik Krallık'ta ilk kez kullanıma girmiyor. 1999 yılında Kuzey İrlanda Merkez Bankası, 2000 yılını kutlayan bir hatıra banknotu olarak polimer 5 sterlin basmıştı. Öte yandan, plastik para kullanılan ülkelerden biri de Kanada. Kanada Merkez Bankası eski başkanı Mark Carney, halen İngiltere Merkez Bankası'nın başkanlığını yürütüyor. Carney, Kanada'daki sistemi İngiltere'ye taşımak için kararlı bir tutum sergiliyor.

Çamaşır makinesinde yıkanabilir plastik banknotların 2016 yılında İngiltere Merkez Bankası tarafından dolaşıma sokulması planlanıyor. Banka, polimer banknotların 100 yılı aşkın süredir kullanılmakta olan kağıt banknotlardan daha temiz ve daha güvenli olduğunu savunuyor. Üzerinde Winston Churchill'in resmi olan 5 sterlinlik banknot, ilk plastik para olacak. 1988 yılında Avustralya'da başlayarak şimdiye kadar yaklaşık 20 ülkede polimer banknot kullanıma sokuldu. İngiltere Merkez Bankası, kağıttan polimer banknotlara geçişi düşündüğünü eylül ayında açıklamıştı. Önerilen değişiklik hakkında kamuoyunun tepkisini ölçmek için İngiltere'nin çeşitli bölgelerinde anketler yapılıyor. Yaklaşık 13 bin kişiyle yapılan anketin sonuçlarına göre halkın yüzde 87'si plastik banknot



ATM'nin mucidi Anadolu'dan çıktı

1939 yılında, Türkiye'den göçmüş Ermeni asıllı Simjian tarafından icat edildi; Citibank deneyip rafa kaldırdı, İngilizler yaygınlaştırdı. 1967'de elektroniği yapıldı...

“Kaçan fırsatlar” iş dünyasının en ilgi çekici haberleri arasında yer alır. İlk bilgisayar “bu tutmaz” diye önemsemeyenler, cep telefonunu “kullanılan yok” diye reddeden işadamları ve profesyonel yöneticiler, üniversitelerde, MBA programlarında “case study” olarak işleniyor. Öğrencilere, ‘siz bu hataya düşmeyin’ mesajı veriliyor.

ATM'nin icadı ve ilk kullanılmaya başlaması da bu sınıfa giren hikayelerden biri. Peki tam adı “automatic teller machine” olan Türkçede “otomatik vezne makinesi” olarak adlandırılan ATM'nin mucidinin Gaziantep doğumlu, Ermeni asıllı Luther Simjian olduğunu biliyor muydunuz?..

Simjian, 1939 yılında bir bankanın duvarına monte edilecek makine yapmaya karar verdi. Hayatı icat yapmakla geçen Simjian, bu buluşuyla ilgili 20'ye yakın patent aldı. Sonra da Citibank'ı ikna ederek ilk ATM'nin kullanılmasını sağladı...

Citibank “ilgi yok” diye geliştirmede

28 Ocak 1905'te Gaziantep'te doğan Luther Simjian, zorunlu göç nedeniyle ailesiyle birlikte doğduğu toprakları terk etmek zorunda kaldı. Önce Beyrut, ardından Marsilya'ya geçen Simjian ailesi, 1920 yılında ABD'nin Connecticut kentine yerleşti. Tıp eğitimi gören Simjian, 1934 yılında New York'a taşınarak fotoğrafçılık üzerine çalışmalar yapmaya başladı.

İlk büyük ticari buluşu, kendi kendine poz ve odaklama yaparak fotoğraf çekimi yapan bir makineydi. İnsanın tüm açılardan kendisini görmesini sağlayan Reflectone adını verdiği,

hareketli aynalardan oluşan bir masa da icat etti. O yıllarda otomatik para çekme makinesi üzerine yoğunlaşan Simjian, hedefine 1939 yılında ulaştı. Günümüz ATM'lerinde de hala bulunan özelliklere sahip makinesini deneme kullanımı için Citibank'a verdi. Ancak banka 6 ay sonra “talep çok az” diyerek kullanımını durdurdu. Simjian da başka bir bankanın kapısını çalmak yerine farklı buluşlara yöneldi. Uçaklar için uçuş hız göstergesi, otomatik pul ölçüm makinesi, renkli x-ray cihazı, teleprompter, tıp ve fotoğraf bilgisini birleştirerek mikroskop görüntülerini fotoğraflama, sualtı fotoğraf makinesi gibi onlarca buluşa imza atan Simjian, son patentini 1997 yılında, ölmeden önce 92 yaşında, ahşap müzik aletleri için ses geliştirme ve iyileştirme süreci üzerine aldı.

Türkiye'ye Bankamatik olarak girdi

Simjian peşini bıraktıktan sonra farklı ülkelerden mucitler, ATM üzerine çalışmalarını sürdürdü. İcatlarıyla ünlü İskoçya'dan James Goodfellow adlı mucitin ATM konusunda patente sahip olduğu biliniyor. 1967 yılında İngiliz John Shepherd-Barron tarafından icat edilen cihaz ise Londra'da Barclays Bank tarafından kullanıldı ve ilk elektronik ATM olarak tarihe geçti. 1968 yılında ABD'den Don Wetzel de bir ATM cihazına imza attı.

Ancak o yıllarda ATM kullanımını yok denecek kadar azdı. Birkaç banka, bir elin parmaklarını geçmeyen ATM'lerle hizmet veriyordu. Bu cihazların hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelmesi 1980'lerde başladı. Türkiye'de ilk ATM'yi ise 1988 yılında İş Bankası “Bankamatik” adıyla kullanmaya başladı. Hatta bu yüzden günümüzde pek çok insan bütün ATM'leri ‘Bankamatik’ olarak telaffuz ediyor. İş Bankası'ndan sonra Yapı Kredi de çok daha gelişmiş özelliklere sahip ATM'leri Türkiye'ye getirerek öncülük yaptı. ☹

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

Tarihin tüm güzelliklerini ke fetmeniz için

MAXIMUM KART

aynı zamanda *M zekaart*

Tüm iŐ Bankası Maximum Kart sahipleri, M zekaart'la giriş yapılan
T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı müze ve  ren yerlerini
1 ay boyunca ücretsiz ziyaret ediyor.



T.C.
KÜLTÜR VE TURİZM
BAKANLIğI

TÜRSAB MÜZE
GİRİŐİMLERİ

maximum

maximum.com.tr

