

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Şubat 2014 / Sayı: 34 / Fiyatı: 7 TL

www.psmmag.com

ÖDEME SİSTEMLERİNİN
DUAYENİ MEHMET SEZGİN:

Yazarkasa POS'a gerek yok
fiş = slip
olsun iş bitsin

Sen sus kartının
RENGİ
konuşsun!

Türkiye'nin
dijital cüzdan
haritası

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
yönecek.

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



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Yazar kasa kasa POS'larım var!

Sonunda benim de bir takıntım oldu! Her yerde POS görüyorum. Rüyalarıma bile giriyorlar. Kasa kasa yazarkasa POS'lar...

Gittiğim kafenin, restoranın garsonu hesabı getirdiğinde ne kadar ödeyeceğime değil elindeki cihazın ne olduğuna bakıyorum. Önce "Yazarkasa POS mu yoksa mobil POS mu" diye soruyorum. Yazarkasa POS ise "Temassız özelliği var mı temassız" diyorum. Ardından da memnun olup olmadıklarını sorguluyorum.

Oğlumun pizza ya da lahmacun siparişlerini getiren kuryelerle de aynı muhabbeti yapıyoruz. Belli ki onlar da epey dolmuş; bıraksam işi gücü unutup saatlerce konuşacaklar.

En çok otorizasyon sorunundan şikayet ediyorlar. Yani ödeme onayının alınacağı merkezle irtibatla sık sık sorun yaşanıyor. Kimi pilin çabuk bittiğinden yakınıyor. Kimi menünün karmaşık olduğunu, yanlış işlem yapınca düzeltmenin çok zor olduğunu söylüyor. Kimi tuşlardan şikayetçi; "Sıfıra bir kez basıyorum üç sıfır birden yazıyor. 20 TL yazayım derken 20 bin TL olacak diye ödüm kopuyor" diyor. Kimi ağır olduğunu söyleyip şakayla karışık "kas yaptırıyor" diye pazularını gösteriyor...

Memnun olanlar da var elbette. Ancak sayıları kesinlikle daha az. Peki sektörün ilgilileri, POS üreticileri, satıcıları, çözüm sağlayıcıları bu işe ne diyor?

Profilo Ödeme Sistemleri İcra Kurulu Başkanı Veli Tan Kırtış, Verifone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, Mikrosaray Genel Müdürü Latif Güler'le konuştuk. Yetinmedik, bu cihazlar için dışarıdan çözüm sağlayan Cardtek gibi grupların üst düzey yöneticilerine danıştık. En önemlisi de ödeme sistemlerinin tartışmasız duayeni Mehmet Sezgin'e sorduk...

Hepsi sektörün önde gelen temsilcileri olan, yetkinlikleri tartışılmayan bu isimlerin görüş ve önerilerini ilerleyen sayfalarımızda okuyabilirsiniz. Bazılarına geçen sayımızda yer vermiştik, bazılarında da önümüzdeki sayılarda vereceğiz. Bu noktada sektörün diğer iki önemli oyuncusu Vera Delta ve Beko'nun yöneticilerine henüz ulaşamadığımızı belirtmem gerekiyor...

"Peki bu görüşmelerde ne sonuca vardınız" dersiniz, sanki bu iş biraz aceleye getirilmiş gibi. Görüşmelerimizde, sohbetlerimizde "Erken kalkın yol alır" diyen de oldu, "Hızlı giden atın..." diye başlayan atasözünü örnek gösteren de... Üstü kapalı da olsa uzun onay süreçleriyle bazılarında avantaj sağlandığını ima edenler de oldu. "İyi ki bizim ürünümüz sonra çıktı, şimdi herkes kalitenin farkını görecek" diyenler de...

Elbette sorumlu gazetecilik gereği, imaların yöneldiği adrese de yanıt hakkı vereceğiz. Amacımız polemik yaratmak değil. Bu noktadan sonra geçmişteki hatalardan, eksikliklerden ziyade gelecekte yapılabilecek doğrulardan söz etmek gerekiyor. Madem bu adım kayıt dışı ekonomiyi azaltıp toplumun refahını artırmak için atıldı; bizim de bu çorbada tuzumuz, katkımız olsun istiyoruz. Ha bir de artık yazarkasa POS kabusu görmek istemiyorum. Lütfen bundan sonra üretilecek cihazlar arıza çıkarmasın! Önümüzdeki sayıda buluşmak üzere...



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

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
naracil@psmmag.com

YÖNETİM YERİ
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han Kat: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

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

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 • ŞUBAT 2014

28



46



42



18



32

6





34

AYIN EKİBİ

Ziraat Bankası:
4 birimdeki 500 çalışanıyla
10 milyon müşteriye ulaşıyor

6 VİTRİN
Temassız ödemede üst sınır 50 TL oldu

18 KAPAK
Mehmet Sezgin: "Yazarkasa POS'a gerek yok; fiş eşittir slip olsun iş bitsin"

26 POS
"Yazarkasa POS esnafa yeni kazanç kapıları açacak"

28 STİL
Sen sus kartının rengi konuşsun!

32 POS
"Cihaz değil sektörel çözüm satacağız"

38 ATM
GRG fiyatına değil kalite ve tasarımına güveniyor

42 AKILLI ULAŞIM
Kentkart'ın gözü dışarıda

46 M-TİCARET
Türkiye'nin dijital cüzdan haritası

52 VİZYON - AYCAN AYDOĞAN
Siber suçlarla mücadelede ABD ve Avrupa'dan öndeyiz

54 DİJİTAL PARA
Bitcoin'le neler alabilirsiniz?

56 DOSYA
Esnaf dostu kartlar

62 EXTRE
2013'te 400 milyar TL'nin üzerinde kartlı ödeme yapıldı

64 DÜNYADAN
Siz yeter ki yenilik çıkarın; kullanıcı hazır

66 NOSTALJİ
İlk banka kartını Delawere çıkardı



38



26

► DENİZBANK - SİMİT SARAYI İŞBİRLİĞİ

Denizbank, Simit Sarayı ile düzenlediği ortak kampanya kapsamında fastPay kullanıcılarına ilk 7 TL ve üzeri ödemelerde çay ve simit tutarı kadar para iadesi fırsatı sunacak. Kampanyadan DenizBank üyesi olmayan tüm fastPay kullanıcıları da yararlanabilecek. Simit Sarayı'ndan alışveriş yapan fastPay üyeleri, 3 kez 10 TL ve üzeri ödeme yapmaları halinde ise ödedikleri tutarın 10 TL'sini geri alabilecek. Her hafta sonunda, hak edilen 10 TL iade, direkt olarak kullanıcıların fastPay bakiyelerine aktarılıyor.

DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Murat Çelik, Mart 2014 sonuna kadar devam edecek kampanyaya dair şunları aktardı: "Simit Sarayı'yla yaptığımız işbirliğiyle simit severlerimizin hayatını fastPay ile kolaylaştırıyoruz. fastPay'i benzerlerinden farklı kılan en önemli özellikler; para transferinde gönderici ve alıcının DenizBank müşterisi olmasına gerek kalmadan işlem yapılabilmesi, sesle para gönderme ve kullanıcıların restoranda kasaya gitmeden direkt ödeme yapabilmesi. Uygulamamızda DenizBank ATM'lerinden kartsız para çekebilme özelliği de var."

► Visa'nın kankaları sınır tanımıyor!



VISA Paramı Yönetebiliyorum

Türkiye'de gençlere finansal okuryazarlık kazandırmak amacıyla Visa Europe tarafından hayata geçirilen 'Paramı Yönetebiliyorum' projesi dördüncü yılını tamamladı. Bugüne dek 23 bin kişinin yüz yüze eğitim aldığı projenin başarısını ölçümleyebilmek amacıyla yapılan 2013 etki analizine göre; gençlerin yaptıkları bütçeye sadık kalma oranı yüzde 56'dan yüzde 83'e yükselirken, enflasyon etkisini hesap edebilenlerin oranı eğitim sonrasında iki katına çıkarak yüzde 60 oldu. 'Paramı Yönetebiliyorum' projesinin, 2013 sonuçlarının açıklandığı toplantıda konuşan Visa Europe Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, projeyi Türkiye'den Avrupa'ya ihraç etmekle kalmayıp, birçok uluslararası otoritenin de gündemine taşıdıklarını söyledi. Ülman "Birleşmiş Milletler Genel Sekreter Yardımcısı Sigrid Kaag ile Visa Europe olarak İstanbul'da bir araya gelerek projenin ulaştığı noktayı ve elde ettiği başarıları konuştuk. Ayrıca, OECD'nin davetlisi olarak kurumun Paris'teki genel merkezinde gerçekleşen Finansal Okuryazarlığın Geliştirilmesi için Küresel Politika Araştırma Sempozyumu'nda, 'Paramı Yönetebiliyorum' modelini yenilikçi yönleriyle sunduk" dedi.

MAHKUMLARA DA BÜTÇE ÖĞRETİYORLAR

- ✓ 15-30 yaş arasındaki Paramı Yönetebiliyorum gönüllü eğitmen sayısı 357'ye ulaştı. Bu eğitmenler, ulaştıkları yaşlıtlarına tıpkı birer 'kanka' gibi davranıp onların anlayabileceği dilde eğitim veriyorlar.
- ✓ Dört yılda 65 ilde 23 bin kişiye Paramı Yönetebiliyorum eğitimi verildi. Yarısı erkek yarısı kadın olan her katılımcının 10 kişiye öğrendiklerini aktardığından hareketle 230 bin kişiye ulaşıldığı tahmin ediliyor.
- ✓ Proje dahilinde işitme ve görme engellilere, okuma yazma bilmeyen kadınlara, cezaevlerindeki mahkumlara da eğitimler verildi.
- ✓ Yeni başlatılan online eğitimlerin de katkısıyla 2014 yılında 40 bin kişiye Paramı Yönetebiliyorum eğitimi verilmesi hedefleniyor.
- ✓ Kalkınma Bakanlığı'nın girişimiyle 10. Kalkınma Planı'na dahil edilen finansal okuryazarlık seferberliğinin bir aşaması olarak önümüzdeki dönemde Milli Eğitim Bakanlığı'nın bu konuyu eğitim müfredatına dahil etmesi bekleniyor.

SEYYAR

YAZARKASAPOS... ŞİMDİ HAZIR!



Seyyar dediğin cihaz taşınabilir olmalı.
Pili uzun süre dayanmalı.
Hızlı ve dayanıklı olmalı.
Seyyar yazarkasaPOS'unuz iWE280 gibi olmalı.

PAVO

ingenico®

beyond
payment

www.ingenico.com.tr

iWE280 anlaşmalı banka şubelerinde.



PCI3.X



Akıllı Kart



Manyetik Kart



Temassız Kart



Dual SIM



GPS
(Opsiyonel)



Multimedya



Dokunmatik
Renkli Ekran

KONYA ULAŞIM PROJESİ DÜNYAYA ÖRNEK OLUYOR



Elkart'a yazılımsal ve donanımsal destek veren Banksoft'un kurucusu İsmet Yurtseven ile Minova'nın kurucu ortağı Semih Altunay'a teşekkür plaketi verildi...

Banksoft ve Minova desteği

Projenin hızlı ve güvenli bir şekilde hayata geçirilmesinde iş ortaklarının çalışmaları da önemli rol oynadı. İş ortaklarının desteği ile Konya Büyükşehir Belediyesi'nin toplu ulaşımında kullanmakta olduğu elektronik ücret toplama sistemi (Elkart), temassız bankacılık kartlarının EMV (Europay, MasterCard ve Visa) standartları çerçevesinde hızlı ve güvenli bir şekilde kullanılabilmesi için gerekli altyapı çalışmalarını tamamladı. Söz konusu entegrasyon çerçevesinde, merkezi

sistemde ve araç içerisinde ödemenin kabul edildiği cihazlarda (validatörlerde) gerekli donanımsal ve yazılımsal geliştirmeler Bankalararası Kart Merkezi'nin iş ortakları Banksoft ve Minova firmaları tarafından gerçekleştirildi. Banksoft; kartlı sistem kuruluşlarının kuralları ve güvenlik standartları, ulusal kurum ve kuruluşların düzenlemeleri ve konu ile ilgili mevzuat çerçevesinde, bankacılık kartlarının kabulünü sağlayan yeni bir sistem kurdu. Minova ise validatörlerde hem bankacılık kartlarının hem de mevcut şehir kartı olan Elkart'ın kabul edilebilmesi için gerekli donanımsal ve yazılımsal güncellemeleri sağladı.

Türkiye'de bir ilk olan Konya Ulaşım Projesi, Avrupa'nın en büyük bilet ve yolcu bilgilendirme kongresi olan "Uluslararası Ulaşım Biletleme Teknoloji Kongresi 2014 Ödülleri"nde (Transport Ticketing 2014) finale kalan 3 şehir arasına girmeyi başardı. Konya Ulaşım Projesi, ABD'nin Utah eyaletinde uygulanan Ön Ödemeli Toplu Ulaşım Sistemi ve Güney Afrika'nın başkenti Cape Town'da uygulanan Toplu Ulaşım Ücretlendirme Sistemi ile birlikte en başarılı uygulamalardan biri olarak kabul edildi. 2013'ün son çeyreğinde Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve Konya Büyükşehir Belediyesi işbirliği ile hayata geçirilen Konya Ulaşım Projesi ile Londra'dan sonra ilk kez toplu ulaşımında kart kullanımı gündeme geldi. Hatta bu projeye Türkiye, Londra'dan bir adım öne geçerek temassız özellikli kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartları otobüslerin yanı sıra tramvaya da taşıyarak dünyada bir ilke imza atmıştı.

Dünya veri güvenliği devi Cardtek'le Türkiye'de



Cardtek Group bünyesinde faaliyet gösteren CredoWork, dünyanın önde gelen veri koruma çözümleri şirketi SafeNet Inc. ile işbirliği yaptı. CredoWork, bundan böyle SafeNet'in donanım ve yazılım ürünlerinin temsilciliğini yapacak. Bankacılık-finans sektörüne sunduğu güvenlik çözümlerini yaptığı yeni işbirlikleriyle güçlendiren CredoWork, aynı zamanda kuruluşlara satış sonrası hizmet sağlıyor ve tek noktadan anahtar teslim servis sunmaya hazırlanıyor.

Cardtek Group şirketleri, yeni anlaşmaların yanı sıra bankacılık işlemlerinde teknolojinin kusursuz ve sorunsuz çalışmasını sağlayacak yatırımlarına devam ediyor. Bu stratejinin bir parçası olan SafeNet Inc. işbirliğiyle bankacılık sektörüne veri koruma ürünleri satışının yanı sıra satış sonrası teknik destek hizmeti de verecek. Böylelikle hizmette 7/24 sürdürülebilirlik sağlanacak.

Cardtek Group Partner Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ziya Beceren, daha



kesintisiz ve sorunsuz hizmet için kuruluşlara karşı sorumlulukları olduğunu vurgulayarak bu işbirliğinin önemini şöyle anlattı: "Sektörümüz itibarıyla yaptığımız iş titiz ve hassas olunmasını gerektiriyor. Hizmetin kuruluşlar açısından gerçek anlamda tatmin edici olabilmesi için donanım-yazılım ve satış sonrası destek olarak tek elden verilmesi daha önemli hale gelmeye başladı. Bu şekilde

hizmet kalitemizi artırdığımız gibi genişleyen iş ağımla konumumuzu güçlendireceğiz. SafeNet HSM'leri ile hedefimiz bankacılık sektöründeki müşterilerimizin memnuniyetini en üst seviyede artırmak."

Yüksek öneme sahip bilgilerin güvenliğini ve verilerin korunmasını sağlayan SafeNet Inc, dünya çapında günlük 1 trilyon dolar değerinde elektronik banka transferinin sorunsuz şekilde yapılmasını temin ediyor. Şirket, 100 ülkede 25 binden fazla müşterisi için dijital kimlik, yazılım güvenliği ile 80 milyondan fazla donanım anahtarı ve sertifikalı güvenlik ürünleri çözümleri de sunuyor.

“En yakın şubemiz”

Kuveyt Türk'ten, siz nereye giderseniz oraya gelen şube:

Mobil Şube



Mobil Şube'de
**İŞLEM ÜCRETİ
YOK!**

Birçok bankacılık işleminizi dilediğiniz yerde, **işlem ücreti ödemedi**n kolayca yapabilirsiniz.
Kuveyt Türk'ün ücretsiz Mobil Şube uygulamasını cep telefonunuza yüklemeniz yeterli.

444 0 123 • www.kuveytturk.com.tr

Available on the
App Store

Get it on
Google play



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK



Zeynep Şener

Mobilexpress'in hedefi 200 bin kullanıcı

TTNET ve Avea'nın yeni nesil ödeme sistemi TTNET&Avea Mobilexpress, 2014 yılında hızlı büyümeyi hedefliyor. Mobilexpress'in, internet alışveriş ve ödemelerinde hızlı ve güvenli ödemenin yenilikçi bir yolu olarak kullanıcıların karşısına çıktığının bilgisini veren TTNET&Avea Mobilexpress CEO'su Zeynep Şener, aralarında Morhipo, Avea ve TTNET online işlem merkezlerinin de bulunduğu işbirliğinde oldukları 40'a yakın e-ticaret sitesinin ödeme adımında kullanıcıların Mobilexpress ile çok daha pratik ve güvenli bir alışveriş deneyimi yaşayabileceklerini söyledi. Cep telefonu ve kredi kartına sahip olan herkesin Mobilexpress'te kısa bir sürede ve hiçbir ücret ödmeden bir hesap oluşturup alışveriş yapabileceğini belirten Şener, "Mobilexpress'in 2014 yılı hedefleri arasında hem Mobilexpress ile ödeme alınan e-ticaret firması sayısını kısa vadede 4 katına çıkarmak hem de TTNET, Avea ve Türk Telekom'un öncülüğünde başlattığı SMS ile fatura ödeme sistemini elektrik dağıtım şirketleri başta olmak üzere diğer alanlara da yaymak bulunuyor. Mobilexpress olarak 2014 yılının ortası itibarıyla üye tabanımızı da 200 bin kişiye çıkarmayı hedefliyoruz" diye konuştu.



TEMASSIZ ÖDEMEDE ÜST SINIR 50 TL OLDU

2007 yılından bu yana temassız ödemelerde uygulanan üst limit tutarı, yılbaşından itibaren 35 TL'den, 50 TL'ye yükseldi. Temassız özelliği taşıyan kartların yaygınlaşması ve kart kullanıcılarının da küçük tutarlı ödemelerde temassız ödemeyi tercih etmeleri üst limit artışında etkili oldu. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) Genel Müdürü Dr. Soner Canko artışa dair şu bilgileri verdi: "Küçük tutarlı alışverişlerde kart kullanıcılarının kasada zaman kaybetmeden hızlı ve kolay ödeme yapmasını sağlayan temassız ödemeler hızlı büyüyor. 2007 yılından bu yana şifre girmeden gerçekleştirilen temassız ödemelerde uygulanan üst limitin 35 TL'den 50 TL'ye yükselmesi kart kullanıcıları için önemli bir avantaj sağlıyor. Yaşanan bu gelişmeler nakitsiz ödemeler toplumu hedefine hızlı bir şekilde ilerlediğimizi gösteriyor."

BKM'nin yaptığı bir araştırmaya göre, 50 TL'nin altındaki alışverişlerde, şifre girmeksizin kartı POS'a yaklaştırmanın yeterli olduğu temassız ödemeler, nakit ödemelere göre çok daha kısa sürede gerçekleşiyor.

PaybyMe Kart'a yeni iş ortakları



PaybyMe Kart, iş ortakları arasına Blizzard

ve Twitch'i katarak, gelişmeye ve büyümeye devam ediyor. Çevrimiçi ödeme aracı olan diğer ön ödemeli kartlardan farklı olarak kart sahiplerinden ücret talep etmeyen PaybyMe Kart'ın iş ortakları arasında Wargaming (World of Tanks, World of Warplanes), Crytek (Warface), Valve (Steam), Humble Bundle, Jinx, Amazon, Origin, PlayStation Network, X-Box Live, Uplay, Appstore, Google Playstore, Samsung Appstore, Windows Phone, Sanalika, Futbol Yıldızı, Gamekeystore, Nova Worlds, 337com, Epin, MTC Game, Bynogame de yer alıyor. PaybyMe, oyuncuların istekleri doğrultusunda iş ortakları arasına Twitch ve Battle.net'i de ekleyerek ağını genişletti.



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

- Türkiye İş Bankası Taksim (1052) Şubesi 0895916 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.
- Garanti Bankası Cumhuriyet Caddesi Şubesi (772) 6299155 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.
- Denizbank Harbiye Şubesi (2060) 7716533-351 no'lu hesabına yatırdım, fotokopisi ektedir.

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

► CredoWork'ün ManageATM'sine 'Yenilikçilik' ödülü

Cardtek Group şirketlerinden CredoWork, şube dışı ATM'ler için geliştirdiği altyapı izleme-yönetim cihazı ManageATM ile 12. TESİD (Türkiye Elektronik Sanayicileri Derneği) Yenilikçi Yaratıcılık Ödülleri'nde 'KOBİ Dalında Yenilikçi Ürün Ödülü'ne değer görüldü. ManageATM, finans sektöründe bankaların şube dışında bulunan ATM ortamlarını çok daha kolay ve etkin şekilde yönetmesini sağlıyor.

Bankalara maliyet ve işgücü avantajı sağlayan ManageATM, esnek yapısının yanı sıra raporlama kolaylığıyla da dikkat çekiyor. Ürün, çeşitli sensörleri yardımıyla sorun tanılamaya imkan verirken, UPS arızaları ve şebeke elektrik kesintilerinde 4 ila 8 saat süre ile cihazla iletişim (GPRS) devam edebiliyor. Uzaktan erişim özelliğiyle de kurulduğu sistemde dış fan, klima, iç-dış aydınlatma ve ATM'nin enerjileri kesilip tekrar açılabilir. ManageATM, uzaktan yönetim ve hata tanılama-giderme fonksiyonları ile hızlı hizmet sunmayı ve ciddi bir tasarruf sağlamayı hedefleyen bankalara kolaylık sunuyor. CredoWork Genel Müdürü Gökhan Koldaş, Ödül töreninde yaptığı açıklamada ManageATM ile Türkiye'de yeni bir ilke daha imza attıklarını söyledi.



Gökhan Koldaş

► Dikkat! Para grip yapabilir

MasterCard öncülüğünde, Oxford Üniversitesi bilim adamları tarafından Avrupa çapında gerçekleştirilen araştırma, her gün temas edilen banknotların kirlilik derecesini ortaya çıkardı. Araştırma kapsamında gerçekleştirilen bilimsel test sonuçları, banknotların üzerinde 26 bini aşkın bakteri bulunduğunu kanıtladı. Araştırmayla ilgili bilgi veren MasterCard Europe Temel Ürünler Başkanı Jennifer Rademaker, "Paranın her gün temas ettiğimiz diğer nesnelere kıyasla açık ara farkla en kirliliğe sahip olduğu yaygın olarak paylaşılan bir görüş."

Avrupalıların çoğunluğunun, sırf hijyenik nedenlerle kart ile ödeme yapmayı tercih ettiğini ve bunu daha basit ve açık bir ödeme şekli olarak değerlendirdiğini görüyoruz. Çoğunluğun kartlı ödemeyi daha hijyenik bulduğunu söylemek de doğru olacaktır" dedi.



► HAZIR GIYİMCİLER E-DÖNÜŞÜMLE İHRACATINI ARTIRACAK

Türkiye'nin Kayıtlı Elektronik Posta (KEP), e-Fatura ve e-Arşiv hizmetlerini bir arada sunan ilk ve tek kurumu TÜRKKEP ile Türkiye Moda ve Hazır Giyim Federasyonu (TMHGF) "E-Dönüşüm İşbirliği" protokolü imzaladı. "E-Dönüşüm İşbirliği" protokolüyle TMHGF üyesi 28 dernek, 7 bin üye ve sektörden 3 bin firma artık TÜRKKEP hizmetlerinden özel koşullarda, avantajlı biçimde yararlanabiliyor. "E-Dönüşüm İşbirliği" protokolünün imzalandığı toplantıda konuşan TÜRKKEP İcra Kurulu Üyesi Özcan Ermiş, "Bu işbirliğiyle TMHGF üyelerine KEP, e-İmza, e-Fatura, e-Defter, e-Mutabakat gibi pek çok e-dönüşüm hizmeti sunacağız. Bu hizmetleri sunarken, TMHGF üyeleri TÜRKKEP'in Türkiye genelindeki 100'ü aşkın başvuru merkezine 7/24 ulaşabilecekleri gibi yerinde başvuru hizmet avantajından da faydalanabilecekler" dedi. Toplantıda, TMHGF Başkanı Hüseyin Öztürk de şunları aktardı: "2012-2013 döneminde 27 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik ve bu alanda Çin'den sonra dünyanın ikinci büyük üretici ülkesiyiz. Sektör olarak biz büyük bir aileyiz ve TÜRKKEP ile işbirliğimizin tüm üyelerimize önemli faydaları olacağına inanıyoruz."



Özcan Ermiş

Türkiye'nin En İyi Çağrı Merkezi Ödülü* Türkiye Finans'ın



**En iyi hizmet iki
ödül getirdi.**

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



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

turkiyefinans.com.tr / 444 2 444

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

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

► CardFinans, Angry Birds oynuyor!

Angry Birds karakterleriyle tasarlanan CardFinans GO Angry Birds, 2014 yılı boyunca her ay en az 4 kez internet üzerinden alışveriş yapan gençlere alışverişlerinden birini hediye ediyor. Angry Birds karakterlerinin tasarımına sahip CardFinans GO Angry Birds kartını 18-26 yaş arasındaki müşterilerinin hizmete sunan Finansbank, gençleri bilinçli harcamaya yönlendirmeyi amaçlıyor. İlk defa kredi kartı alacak müşterilerini eğlenceli ürünler ile bankacılık dünyası ile tanıştıran Finansbank, Angry Birds'ün yaratıcısı Rovio Entertainment ile anlaşarak Angry Birds'ün eğlenceli karakterlerine sahip CardFinans GO Angry Birds kredi kartını Aralık 2013 sonu itibarıyla piyasaya çıkardı. CardFinans GO Angry Birds ile genç Finansbanklılar internet üzerinden yaptıkları alışverişlerde taksit, indirim, ParaPuan fırsatlarından yararlanabiliyor. Kampanya, 31 Aralık 2014 tarihine kadar geçerli olacak.



► A&T Bank güvenliği için KOBIL'i seçti



Veri ve dijital kimlik sektöründe faaliyet gösteren KOBIL Türkiye, A&T Bank'ın internet bankacılığı altyapısını, en yeni güvenlik ürünü AST ile koruyacak. 2014'ün ikinci çeyreğinden itibaren AST çözümü A&T

Bank bünyesinde internet bankacılığı hizmetlerinin güvenliğinin sağlanması için devrede olacak. Başta İsviçre ve Alman bankaları olmak üzere yurt dışındaki birçok finans kuruluşunda kullanılan AST çözümünü diğer e-kimlik çözümlerinden ayıran en önemli fark, ürünün güvenlik kontrollerinin çoğunu otomatik olarak yaparak son kullanıcıların güvenlik ihmallerini dahi kapatabilmesi. KOBIL'in iPhone, iPad, Android ve Windows da dahil olmak üzere tüm platform ve cihazlarda çalışmak için tasarlanan çözümü güvenliği otomatik olarak sağlamanın yanında müşterilerin kaygılarını ortadan kaldırıyor. A&T Bank işbirliğiyle Türkiye'de KOBIL'in güvenlik teknolojilerini kullanan banka sayısı 13'e yükselmiş oldu.

► PARA SİHİRBAZLARI İSTANBUL'DA BULUŞUYOR

Nakit yönetimi konusunda dünyanın önde gelen profesyonellerini buluşturan ICCOS EMEA organizasyonu İstanbul'a geliyor. 24-26 Şubat tarihleri arasında Swissotel'de düzenlenecek seminerde dünyada nakit dolaşımıyla ilgili son gelişmeler, maliyet düşürme teknikleri, stratejiler, örnek uygulamalar paylaşılacak. Ayrıca "Nakit Yönetimi ve Nakit Devridaimi" başlıklı bir sunum yapılacaktır. Türkiye'de de ofisi bulunan Çinli ATM ve para sayma makineleri üreticisi GRG Banking, 1995'ten bu yana düzenlenen ve her yıl önemli merkezlerde yapılan ICCOS seminerinin Gümüş sponsorluğunu üstleniyor. GRG, seminer alanındaki standında H68 Model Recycler (çevrim özellikli) ATM'sinin yanı sıra CM200 ve CM400 model para sayma ve düzenleme makinelerini sergileyecek.



ZİRAAT İNTERNET ŞUBESİ SINIFININ EN İYİSİ OLARAK ÖDÜLLENDİRİLDİ!



Yeni Nesil İnternet Şubemiz, Interactive Media Awards tarafından **“Sınıfının En İyisi”** olarak ödüllendirildi. Türk bankacılığında bir ilk olan bu ödülle, bir internet şubesinden çok daha fazlası Ziraat'te!

 **Ziraat Bankası**
Bir bankadan daha fazlası

MasterCard'dan yaratıcı fikirlere destek



MasterCard ve Girişim Fabrikası "MasterCard Innovation Challenge Turkey" adlı programla uluslararası arenada başarı yaratacak uygulanabilir inovatif fikirleri destekleyecek.

MasterCard'ın Özyeğin Üniversitesi işbirliğiyle hayata geçirdiği "MasterCard Innovation Challenge Turkey" inovasyon programına, 'Dijital Hayat', 'Nakitsiz Toplum',

'Kamu ve Kurumlara Yönelik Çözümler', 'Perakende' ve 'İstanbul'un Sorunları' konularında başvurular kabul edildi. 25 Ocak 2014 tarihinde sona eren programa başvurulardan, jüri değerlendirmesini geçen gençler, 5 haftalık hızlandırılmış program ve eğitimle fikirlerini olgunlaştıracak. Girişimci aday gençlerden birinci seçilen inovatif fikir sahibine 15 bin TL, ikinci seçilen fikir sahibine 10 bin TL, üçüncü seçilen fikir sahibine ise 5 bin TL para ödülü verilecek.



GARANTİ VE TURKCELL'DEN DÜNYADA BİR İLK



Didem Dinçer Başer

Garanti Bankası müşterileri, Turkcell'le yapılan işbirliği kapsamında, 'anında' mobil imza sahibi olabiliyor. Uygun kapasiteye sahip SIM kartı bulunan müşteriler, Garanti İnternet Şubesi'ne girip başvuruda bulunarak, mobil imza alabiliyor. Dijital platformlarda ıslak imza yerine kullanılabilen yasal kimlik doğrulama sistemi mobil imzayla

birçok e-devlet hizmetine erişebiliyor. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Turkcell işbirliğiyle yürüttüğümüz mobil imza hizmetiyle bankamızda bugüne kadar 1 milyonun üzerinde internet şubesi girişi yapılırken, 100 binden fazla para çekme işlemi gerçekleştirildi. Şimdi teknolojik gelişmeler sayesinde mobil imza hizmetini daha da hızlı hale getirdik" dedi.

Turkcell Genel Müdür Yardımcısı Selen Kocabaş da "2007'de, Türkiye için bir ilk olarak hayata geçirdiğimiz mobil imza uygulamamızı, Garanti Bankası'yla kurduğumuz işbirliği sayesinde bir adım öteye taşıyoruz. Anında mobil imza olanağıyla, Garanti Bankası müşterileri online işlem menüsü üzerinden mobil imza aboneliğini başlatıp, işlemi aynı gün içinde sonuçlandırabilecek. 80'den fazla farklı uygulama kapsamında, 2013 yılında 7 milyon mobil imza atıldı" dedi.

Mobil para devi Monitise, Pozitron'u satın aldı



Fatih İşbecer

monitise™

Türkiye, Ortadoğu ve diğer uluslararası pazarlardaki kurumlara mobil bankacılık, mobil ödemeler ve mobil ticaret çözümleri sunan Pozitron, mobil para alanında dünya liderleri arasında yer alan ve hisseleri Londra borsasında işlem gören Monitise Plc tarafından

100 milyon dolar bedelle satın alındı. Türkiye'de kurulan ve merkezi İstanbul'da bulunan Pozitron; bankacılık, telekomünikasyon, perakende ve ilaç sektörlerindeki 30'dan fazla şirkete yeni nesil mobil çözümler sunuyor. Bu şirketler arasında Türk Hava Yolları, eBay, ING, BNP Paribas bünyesinde faaliyet gösteren TEB, GlaxoSmithKline ve Hepsiburada yer alıyor. Pozitron, yerel finans pazarında Türkiye'nin en büyük bankası Türkiye İş Bankası, dördüncü büyük özel bankası Yapı Kredi ve BKM'ye (Bankalararası Kart Merkezi) hizmet veriyor. Şirketin Ortadoğu'daki müşterilerinin arasında ise Ortadoğu'nun en büyük 15 bankası arasında yer alan ANB ve Katar'ın en büyük katılım bankası QIB dikkat çekiyor.

Fatih İşbecer'in 2000 yılında yazılım geliştirme firması olarak kurduğu Pozitron, 2005 yılında Mete Balcı, ardından Fatih İşbecer'in katılmalarıyla mobil teknoloji alanında hızlı bir büyüme sürecine girmişti. Pozitron'u bünyesine katan Monitise ise "mobil para" (mobil cihazlar aracılığıyla bankacılık, ödeme ve alışveriş işlemleri) alanında dünya liderlerinden. Halen 24 milyon tüketicinin "bank anywhere" (her yerde bankacılık), "pay anyone" (kime istersen öde) ve "buy anything" (ne istersen al) işlemleri için Monitise'in patentli teknolojisinden faydalandığı, yıllık bazda 50 milyar dolar tutarında ödeme, satın alma ve para transferi yapıldığı belirtiliyor.



Alpay Sidal

Ingenico'nun yazarkasa POS'u **piyasaya çıktı**

Ingenico'nun, yazarkasa alanında iş ortağı PAVO ile ortaklaşa geliştirdiği yeni nesil EFT POS özellikli seyyar yazarkasa cihazı iWE280, TÜBİTAK tarafından yapılan teknik inceleme sürecini tamamlayarak Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan onay aldı. Pil performansı ile arka arkaya yaklaşık 250 kredi kartlı işlem yapabilen iWE280, saniyede 30 satır baskı yapan hızlı yazıcıya sahip. iWE280 üzerinden çipli ve manyetik kartlı ödemelerin yanı sıra cep telefonu ile NFC veya banka ve ulaşım kartları gibi temassız ödeme özelliği olan kartlarla da ödeme yapılması mümkün. Ürünün sahada devam eden detaylı testlerden sonra satışına onay verildiğini belirten Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, "Ingenico'nun kurumsal ve global yaklaşımı gereği, piyasaya sunulacak hiçbir yeni cihazı sahada test etmeden satışa sunmayız. Uzun bir çalışmanın sonucunda ortaya çıkarttığımız yeni cihazımız testlerin tamamlanmasının ardından satışa başladı. Yeni yazarkasa POS cihazımız iWE280'de de iddialı ve kalitemizi artırarak sürdüreceğiz" dedi.



Yazarkasa POS'a gerek yok; fiş eşittir slip olsun iş bitsin

Ödeme sistemlerine sadece Türkiye değil dünya çapında yeni bir soluk getiren Mehmet Sezgin, BBVA'ye transferinden sonra ilk kez PSM'ye konuştu. Sektörün ülkemizdeki gelişimini öven Sezgin, çuvaldızı da esirgemedi: "Temassızı beceremedik, mobil pazarlamada geri kaldık, yazarkasa POS gereksizdi"...

KAYHAN ÖZTÜRK - kozturk@finansgundem.com



Sadece Türkiye değil dünya çapında bir duayen Mehmet Sezgin. Ödeme sistemleri sektörünün tartışılmaz otoritelerinden. Türkiye'yi çipli kredi kartıyla, EMV kartla, havayolları mil programıyla, temassız kartla, dijital cüzdanla tanıştırdı.

"Bonus" markasını yarattı. Kartla POS'u birleştirerek ödeme sistemlerinde dünya çapında yeni bir model oluşturdu. Sonra İspanyol bankacılık devi BBVA'nın Garanti'ye ortak olmasıyla buraya transfer oldu. Şimdi BBVA'nın ödeme sistemlerinden sorumlu başkanı... İspanya'dan, Türkiye'den ABD'ye bile ödeme

BBVA Ödeme Sistemleri Başkanı Mehmet Sezgin dünya çapında sektörün gidişatında söz sahibi isimlerinden biri...



sistemleri ihraç eden bir lider konumuna ulaştı...

Kamuoyu onu Muhtar Kent, Cem Kozlu, Mehmet Öz kadar tanımasa da Türk bankacılık sektörünün dünyadaki yüz akı Sezgin. Ama o bu konuda oldukça mütevazı. Espriyle karışık, duayen değil sektörün “dinozoru” olarak tanımıyor kendini...

Evet, ödeme sistemlerinin tek basılı yayın organı olarak sektörün duayenini sayfalarımıza konuk etmenin gururunu yaşıyoruz bu ay. Mehmet Sezgin’le Garanti Bankası’nın İstanbul’daki genel müdürlük binasında buluştuk. Ancak Garanti Ödeme Sistemleri Eşbaşkanı’ndan ziyade BBVA Ödeme Sistemleri Başkanı şapkasıyla cevapladı sorularımızı. Dışarıdan bir göz gibi değerlendirdi Türkiye ödeme sistemleri sektörünü. Övgülerini de eleştirilerini de sakıncımadı. “Mütevazılığa gerek yok, birçok alanda Türkiye’den iyisi yok” dedi önce. Ancak ardından çuvaldızı da batırdı: “Temassızı beceremedik, mobil pazarlamada geri kaldık...”

Mehmet Sezgin’in yazarkasa POS konusunda da önemli tespitleri ve çarpıcı eleştirileri vardı. Hangi konuda mı? Lütfen okumaya devam edin...

Ödeme sistemlerinde Türkiye’nin konumu nedir?

Kart ve üye işyerini bir araya getirme, çip teknolojisini doğru kullanma, chip&PIN teknolojisine geçiş, BKM (Bankalararası Kart Merkezi) ve Kredi Kayıt Bürosu (KKB) gibi kurumları uyum içinde çalıştırma ve bu teknolojilerle pazarlamayı yan yana götürebilme gibi başlıklar dikkate alındığında Türkiye’den iyisi yok. Bu konuda hiç alttan almaya, alçak gönüllü olmaya gerek yok...

Garanti Ödeme Sistemleri’nin de kurucusunuz. Ödeme sistemleri deyince herkesin aklına önce Mehmet Sezgin geliyor. Bu işe nasıl başladınız?

Ben Garanti’ye Akın (Öngör) bey döneminde MasterCard’dan bahsettiğim bu modeli uygulamak amacıyla geçtim. Akın beye, rahmetli Ayhan (Şahenk) beye “Bir kart şirketi kuramayalım” dedim. Çünkü bu sadece kredi kartı işi değildi. POS tarafıyla, banka kartlarıyla, ticari kartlarıyla bir bütündü. “Bunları bölmeyelim. Bölsek fokusu kaçırırız” dedim.



Mehmet Sezgin, Garanti Bankası - Migros işbirliği ile hayata geçen Money Card’ın da mimarı...

Ödeme sistemlerinde Bonus’la başarılı olunca, diğer birçok banka da bunu örnek alarak örgütlendi. Eskiden POS, ATM gibi alanlar alternatif dağıtım kanallarına, kartlar ise bireysel bankacılığa bağlıydı. Garanti Ödeme Sistemleri’nden sorumlu genel müdür yardımcılıkları oluştu.

Şimdi BBVA’nın operasyonlarına bakınca bu modelin ne kadar doğru olduğunu görüyorum. Gelişen ülkelere baktığımızda hepsinde gerek kart gerekse POS penetrasyonu açısından alınacak çok yol olduğu görülüyor. Dolayısıyla her iki tarafa da odaklanmanız gerekiyor. 50 milyon kart verdyseniz 50 bin POS’la olmaz. En az 5 milyon da POS’unuzun olması gerekiyor.

BONUS’U ABD’YE TAŞIYOR

BBVA’de neler yapıyorsunuz? Garanti Bankası’yla nasıl bir işbirliği söz konusu?

BBVA’nın 7 ülkede operasyonları var. Merkezi İspanya’da ol-



makla birlikte en büyük operasyonu Meksika'da bulunuyor. Meksika'nın iki büyük bankasından biri olan Bancomer'in sahibi. Bu bankanın Meksika'daki pazar payı yüzde 30-35 civarında. 3 bin 500'e yakın şube, 7 bin ATM, 12 milyon kredi kartı, 17 milyon banka kartı, 200 bin POS'uyla çok büyük bir operasyondan söz ediyoruz.

Meksika 120 milyon nüfuslu, Türkiye'nin yaklaşık üç katı coğrafi alana sahip büyük bir ülke. IT altyapısı güçlü ama kredi kartı ve POS sayısı bizden az. 25 milyona yakın kredi kartı var. POS sayısı ise buna oranla çok düşük. İşyeri sayısının da çok artması gerekiyor. Daha önce onlar da bizdeki gibi taksit, puan, kampanya denemeleri yapmış ama başarılı olamamışlar.

Garanti Teknoloji yaklaşık 1 yıldır Bancomer ile çalışıyor. Garanti Ödeme Sistemleri'nin başında biliyorsunuz Reha Emekli var. Hüsnü Erel de Bancomer'le bu alandaki işbirliğini yürütüyor. Oraya Garanti'nin kampanya modülünü taşımak için çalışıyoruz. Puanların kullanımı için kampanyalar geliştirilmesini amaçlıyoruz bu çalışma.

ABD'de ise BBVA'nın ortak olduğu Compass bankasıyla Garanti'nin Bonus'una benzer bir kart projemiz var. 750 şubeli bir banka bu. 300 bin kredi kartı, 1.2 milyon da debit kartı var. Kaliforniya'dan Florida'ya kadar Sunbelt (Güneş Kemer) diye adlandırılan bir bölgede hizmet veriyor Compass. Oranın altyapısı bambaşka... Biliyorsunuz ABD yakında çip sistemine geçecek. Bu konuda da Türkiye'nin 2007 yılında geçtiği chip&PIN sistemindeki deneyimi aktarma konusunda avantajlı olacağımızı düşünüyorum.

Orada Bonus marka olarak kullanılabilir mi?

Henüz marka araştırması yapıyoruz. ABD, 300 milyon üzerinde nüfusu olan devasa bir pazar. Marka seçiminde titiz olmak gerekiyor. Biliyorsunuz bonus "hediye" anlamına geliyor. Ancak hatırlanacağı gibi 2008 krizinde bankacıların aldığı bonuslar çok eleştiri konusu olmuştu. "Bankers bonus" diye gündeme gelmişti. Bunu tersine çevirebilecekse çok işimize yarayacak. Aksi halde başka bir marka bulmamız gerekecek. Meksika'da Bancomer bu konuda kendi programını yapmış. Onlar Vida Bancomer markasını kullanıyor. Vida "yaşam" anlamına geliyor. Orada da biz kartın şeklini, yaklaşımını değiştirdik. Yakında bizdeki gibi kalp şekli olan kartları sunacağız. Önemli olan sistemin doğru oluşturulması, yaklaşımın doğru olması...

İspanya'da durum nasıl? Türkiye ile benzerlikler, farklılıklar neler?

BBVA olarak İspanya'da çok daha farklı bir uygulama yaptık. Şimdi onu Türkiye'ye getirmeye çalışıyoruz. Garanti'nin 500



binden fazla POS'u var. Bonus kartlarıyla yapılan işlemlerin yarıdan fazlası bu POS'lardan geçiyor. Dolayısıyla biz pek çok kampanyamızı rahatlıkla kendi POS'larımızla yapabiliyoruz. Ancak her pazar bizim gibi değil. Örneğin İspanya'da Santander, BBVA ve La Caixa gibi büyüklerin yanı sıra yüzlerce yerel banka var. Bunların çoğunu da yerel yönetimler kontrol ediyor. Onlar da pek çok işyerine POS cihazı vermiş. Dolayısıyla hiçbir bankanın payı yüzde 50'nin üzerine çıkamıyor. O zaman POS ile kart pazarını nasıl bir araya getireceğim? Bilindiği gibi dünya mobil pazara doğru gidiyor. Android ve iPhone için bir kart uygulaması geliştirelim dedik. Bunun içine işlemlerin, ekstrelerin görülebilmesi için operasyonel özellikler de konulacak elbette. Peki POS olmadan da ben oraya loyalty uygulamalarını, taksit vs özellikleri koyabilir miyim? İşte biz İspanya'da bunun için gerekli yazılımları, altyapıyı hazırladık. Ardından da BBVA Wallet'ı (Cüzdan) çıkardık. Uygulamayı indirdiğinde otomatik olarak BBVA'den aldığın tüm kartlar ekranda görülüyor. İstersen o ekrandan bir sticker ısmarlayabiliyorsun. Sticker'ı ekrana yapıştırdığında temassız ödeme yapabiliyorsun. Ya da normal kartınla ödeme yaptığında bütün bilgiler BBVA Wallet'a geliyor. İşlemi yaptığın anda, aynı saniyede o ekrana slobinin kopyasını yansıtıyoruz. O anda sana taksit isteyip istemediğini soruyor. Böylece POS olmadan da otorizasyon merkezinden onay aldığın için taksit seçeneğini sunabiliyorsun.

Ancak bu uygulama Türkiye için şu an çok yaygınlaşabilecek potansiyele sahip değil. İspanya'da bu işlemleri mümkün kılan akıllı telefonların kullanım oranı yüzde 50-60'larda. Türkiye'de ise henüz yüzde 30'larda... O sistemi ikinci olarak ABD'ye götüreceğiz. Çünkü orada akıllı telefon kullanım oranı yüzde 75'lere ulaşmış durumda.

“SLİP EŞİTTİR FİŞ, POS EŞİTTİR YAZARKASA POS”

Söz POS'tan açılmışken, Türkiye'nin dünya çapında bir ilk olarak lanse ettiği yazarkasa POS hamlesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kayıt dışı ekonomiyi kayıt altına almayı amaçlayan girişimleri elbette destekliyoruz. Ancak bunun için yazarkasa POS diye bir yeni bir cihaza gerek yoktu. Neden ayrı bir cihaza gerek duyuldu anlayamadım. Kartla işlem yapıyorsunuz; kart numaranız var mı? Var. Adresin, telefonun bankada var mı? Var. Vergi kaçırman mümkün olabilir mi? Hayır. TC kimlik numaran, vergi numaran, hangi işyeri adına ne kadarlık işlem yaptığın belli mi? Belli. O zaman neden ayrı bir cihaza gerek var ki? O zaman Maliye Bakanlığı ne diyebilirdi? “Senin POS'tan çıkardığın bu slip aynı zamanda geçerli yasal bir belgedir.” Fiş eşittir slip. O zaman bankacı olarak bana şunu söyleyebilirsin: “O slibin fiş olarak geçerli olabilmesi için şu şu bilgileri de ekle.” Yani ayrı bir makineye gerek yok.

Ama “Maliye ile direkt bağlantı kurulacak, anında denetim olacak” deniyor...

Maliye'ye bilgiler aynı anda düşse ne yapacak? Nasıl kontrol

JET LAG'E KARŞI HINCAL ULUÇ FORMÜLÜ

BBVA Ödeme Sistemleri Başkanı Mehmet Sezgin, işi gereği çok seyahat ediyor. Zamanının önemli bir bölümünü uçaklarda geçiriyor. İspanya, Türkiye, ABD, Meksika, Kolombiya arasında mekik dokuyor. Hatta dönem dönem Çin'e bile gidiyor. Bu durum Sezgin'de de doğal olarak uçakla uzun mesafe seyahat edenlerin karşılaştığı jet lag sorununa yol açıyor. Mehmet Sezgin, bu soruna nasıl çözüm bulunduğunu şöyle açıklıyor: “Hıncal (Uluç) abiyle sohbet ederken bu konu gündeme gelmişti. Bana bu sorunun nasıl üstesinden gelebileceğimi şöyle anlattı: ‘Gittiğin yer uçakla kaç saat sürüyorsa o kadar gün orada kalacaksın. 1 saatlik mesafedeyse 1 gün, 2 saatse 2 gün, 7 saatse 1 hafta. Bu kurala uyarsan jet lag sorunu yaşamazsın.’”

yapacak? Günlük, haftalık, aylık veya yıllık ciroya bakarsın. Anlık baksan ne olacak? Kaldı ki şaşı olursun vallahi; anında geçen milyonlarca bilgiyi nasıl kontrol edeceksin? Dünyadaki uygulamaya bakalım. Örneğin ABD'de kasa ile POS eşittir. Slip ile fiş-fatura aynıdır. Zaten bir bankanın verdiği bir belge nasıl yasal belge olmaz ki... Yıllarca biz BKM olarak, Bankalar Birliği olarak hükümetlere gidip bunu anlatmaya çalıştık. Fiş eşittir slip olsun iş bitsin dedik. Türkiye'de hala fiş ile fatura ayrımı var. Maliye'ye sorsanız size “Faturada daha fazla bilgi var” diyeceklerdir. Ne bilgisi var? “Adres bilgisi var...” Kartla ödeyince zaten adres var. Hangi ülkede yaşıyoruz?



7 ÜLKEDE 15 KİŞİDEN SÜREKLİ RAPOR ALIYOR

Mehmet Sezgin, İspanya'nın ikinci büyük bankası BBVA'nın (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria) Ödeme Sistemleri'nden sorumlu Başkanı. Garanti Bankası'nın yanı sıra BBVA'nın Portekiz, ABD, Güney Amerika ve Çin'de ortak olduğu bankaların ödeme sistemleri eşbaşkanlığı görevini yürütüyor. Kısacası BBVA'nın bulunduğu her ülkedeki ödeme sistemleri operasyonunun yüzde

veritabanıyla işyerinin gitmek istediği müşteriyi bulmasına yardımcı oluyorum. İkincisi mobil cüzdandan bunu dijital ortamda daha fazla nasıl geliştirip yaygınlaştırabileceğim üzerinde çalışıyorum. Tabii bunun yanında satış artırmak, riski daha iyi kontrol etmek için de çalışmalarımız var. BBVA olarak her yerel bankanın IT'si ile ortak çalışıyoruz, stratejilerde beraberiz. Her ülkenin ödeme sistemleri bölümü kendi bankasına ve bana rapor veriyor. Bana raporlama yapan 15 kişi var. Türkiye'den (Garanti) 3, İspanya'dan 7-8, ABD'den birkaç kişi, Meksika'dan birkaç kişi, Güney Amerika'dan birkaç kişiden sürekli bilgi alıyorum. Bütün bu bilgiler, raporlar stratejimizi en iyi şekilde uygulamamıza yardımcı oluyor. Görevim, dünya çapında en iyi uygulamaları görüp; BBVA'nın İspanya ve diğer ülkelerdeki ortaklarının müşterilerine en iyi ürün ve hizmetleri sunmasına katkı sağlamak. Nerede hangi iyi uygulama varsa onu alıp hayata geçirilmesini sağlamak, sinerji yaratmak.”

Mehmet Sezgin hakkında daha ayrıntılı bilgi için: <http://www.msazgnblog.com/about>

50'si Mehmet Sezgin'e, yüzde 50'si ise o yerel bankanın ödeme sistemleri başkanına bağlı. Sezgin, yaptığı işi şöyle tanımlıyor: “Global olarak baktığımızda ben iki şey yapıyorum. İlk POS pazarı ile kart pazarını yan yana getiriyorum. Elimdeki

BBVA Bancomer 12 milyon kredi kartı, 17 milyon da banka kartıyla Meksika'nın iki büyük bankasından biri



Peki bu konuda kimin hatası var?

İkna edemediysem benim hatam var! Benim derken bankacılık sisteminin hatası var. Demek ki bunu iyi anlatamamışız. Orta vadede bu konuda aklın yolunun ortaya çıkacağına inanıyorum. Er ya da geç sorunlar çözülecektir.

Yazarkasa POS cihazlarına gelince... İlk çıkan cihazların çok hantal olduğunu görüyorum. Madem bir cihaz yapacaksınız bari güzel yapın. Son çıkanlar iyi de ilk çıkanlar tasarım faciası. Bütün dünya tasarımı öne çıkarıyor. Tasarımın T'si yok. Gerçi hardware (donanım) bu işin bir parçası. Asıl önemlisi software (yazılım). Bu işi yıllardır yapan firmalar var. Yeni yapanlarla yine az sorun çıkıyor. Ama er ya da geç sorunlar çözülecektir. Ancak burada temassız konusunun çok önemli olduğunu düşünüyorum. Dediğimiz gibi dünya mobil sistemlere gidiyor. Mobil telefonu bu cihazların neresine sokacaksınız. Mutlaka temassız özelliğinin olması gerekiyor. Madem Maliye'nin getirdiği zorunlulukla önümüzdeki 3-5 yılda tüm POS'ları değiştireceğiz, bunların tamamı temassız olsun.



"70 BİN TEMASSIZ POS'U ARA Kİ BULASIN"

Türkiye neden temassızda geç kaldı? Bu konu neden bu kadar önemli?

Aslında Garanti olarak, MasterCard işbirliğiyle 2006 sonunda temassız özelliğini Türkiye'ye getirip Avrupa'da bir ilke imza atmıştık. Avrupa'da temassız ödemeyi biz başlattık. Bugün Türkiye'de 55 milyon kredi kartının 16 milyona yakını temassız özellikli. Buna karşılık temassız ödeme yapabileceğiniz POS sayısı ise sadece 70 bin. 2.3 milyon POS'un içinde ara ki bulasın...

Türkiye'nin ödeme sistemlerinde dijital devrimi yapabilmesi için tüm POS'ların temassız ödeme özelliğine sahip olması gerekiyor. Zaten 10 yıl sonra plastik kalmayacak. Hepimiz dijital cüzdandan kullanacağız. Şimdi ben baktığımda cep telefonumun ekranını kart olarak görüyorum. Zaten içindeki sim çiple aynı. Aynı şirketler üretiyor, teknolojileri aynı...

Artık cep telefonu değil elimizde küçük bilgisayarlar var. Ayrıca Türkiye'de Apple Store'lar açılmaya başlayınca Türkiye'de tablet patlaması olacak. Bankalar akıllı mobil cihazlar üzerinden yeni kampanyalar geliştirecek, işlemler, ekstreler anında ekranlardan görülebilecek, limit artış ve ek kart istekleri daha kolay ve anında karşılanabilecek. BKM Express uygulamasını bu doğrultuda atılmış önemli bir adım olarak görüyorum. İleride daha iyi sonuçlarını göreceğiz.

Temassız ödemeler için limitin 50 TL'ye çıkarılmasını nasıl buluyorsunuz? Ödenecek tutar 55 TL olunca ne oluyor?

Bunu kabul ettirebilmek için çok yaklaşık bir yıl uğraştık. 50 lirayı geçince PIN numarası gireceksin. Biz bu sorunu yıllarca önce Garanti'nin Migros için çıkardığı Money Card'da çözmüştük. O zaman Visa bu çözüme karşı çıkmıştı. Ama biz ısrar edip uyguladık ve başarılı oldu. Sonra Visa da kural değiştirdi ve tüm dünyada limit artışında PIN uygulamasına geçildi. Bu işlemde de karta ihtiyaç yok. 55 TL ya da daha yüksek tutarlı ödeme halinde PIN numaranı girip hızlıca işlemini tamamliyorsun.



Hayatınızda fark yaratacak yenilikler, fırsatlar Deniz'de.

Türkiye'de bireyselden KOBİ'ye, ticariden yatırım bankacılığına kadar tüm faaliyet alanlarında her kesimi kucaklayan; tarımda, kamu projelerinde, eğitimde, denizcilikte ve sağlıkta denizin bereketini ülkesinin geleceğine taşıyan yenilikler, fırsatlar Deniz'de.

Hayat Deniz'de güzel!



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank 

www.denizbank.com | 444 0 800

Veri Yönetiminde



HSM

Veri güvenliği
ve şifreleme
çözümleri

CARDTEKGROUP

CredoWork, bilgi güvenliği denilince ilk akla gelen en büyük uluslararası şirket olan Thales e-Security ile gerçekleştirdiği işbirliği çerçevesinde ödeme sistemleri sektörüne HSM'lerle (Hardware Security Module-Donanım Güvenlik Modülü) güvenilir veri yönetiminde maksimum güvence sağlıyor.

Standartlarla Tescilli; PCI SSC, Global Platform ve MULTOS International dahil önde gelen kuruluşların gelişen standartlarına sahip...

Güvenli şifreleme, anahtar koruması ve anahtar yönetimi yanında değiştirilmeye karşı dayanıklı ortam...

THALES payShield 9000 çip, temassız çip ve güvenli mobil elemanlar için kart bazlı ödeme uygulamalarını destekliyor...

Cardtek Group şirketlerinden CredoWork bilgi güvenliği denilince ilk akla gelen en büyük uluslararası şirket olan Thales e-Security firmasıyla anlaşıyor. Thales dünyanın en hassas bilgi güvenliğini 56 ülkede 40 yılı aşkın tecrübesi ile sağlıyor ve veri güvenliği koruma çözümlerinin önde gelen global üreticisi.

Thales'in geliştirdiği HSM'ler dünyada ödeme sistemlerinde kredi kartı işlemlerinin yaklaşık yüzde 80'inden kullanılıyor. payShield 9000 çip, temassız çip ve güvenli mobil elemanlar için kart bazlı ödeme uygulamalarını destekleyerek PCI SSC, Global Platform ve MULTOS International dahil önde gelen kuruluşların gelişen standartlarını içeriyor.

HSM'ler sehtekarlık, dolandırıcılık ve ele geçirme gibi her zaman var olabilecek riskleri minimuma indiriyor ve hata toleransı yüksek olan işlemlerden, güvenli işlem ortamına sorunsuzca geçişi sağlıyor. Son yıllarda artan güvenlik ihlalleri bilginin hızlı ve güvenli bir şekilde iletilmesini gerektiriyor. HSM'ler ödeme sistemlerine güvenli şifreleme, anahtar koruması ve anahtar yönetimi yanında değiştirilmeye karşı dayanıklı bir ortam sağlıyor. Thales HSM'lerin hayatı kolaylaştıran bir diğer özelliği de güvenli uzaktan izleme ve yönetimi desteklemesi.



Maksimum Güvence!



CredoWork Genel Müdürü
Gökhan Koldaş

Ödeme sistemleri dünyasında finansal bilgilere erişimin güvenli olmasını sağlıyoruz...

CredoWork Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Koldaş, ürünü anahtar teslim olarak müşterilerle buluşturacağını belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "Müşterilerimize değer katacak önemli özelliklerden birisi de satış sonrası teknik destek hizmetinin CredoWork tarafından verilerek başka bir aracıya ihtiyaç duyulmamasıdır. Ekibimiz Thales e-Security Londra'da uzmanlık eğitimlerini tamamladı. HSM'lerin kurulmasının yapılacağı bankalara kullanıcı eğitimi ekibimiz tarafından veriliyor. Böylece kullanıcılar ilk adımdan itibaren hep bizimle irtibatla olduklarından doğacak herhangi bir problemi işbirliği içinde en hızlı şekilde çözebiliyoruz. Finansal işlemlerin gerçekleştiği tüm bilgilere kötü niyetli kişilerin erişimini engellemek ve güven altına almak için Thales HSM ürünü tüm dünya tarafından tercih ediliyor. Bu tercihin oluşmasının da haklı nedenleri var. Biz Thales'le çalışmaya karar vermeden önce dünyadaki diğer benzer ürünleri de araştırdık. Thales'in bankacılık işlemlerinde ve ödeme sistemlerinde köklü geçmişine bakıldığında bugüne kadar ilgili ürünlerde hiç bir güvenlik açığı görülmemiş. Bu da bizim bu ürünü seçmemizdeki en önemli unsurlardan biri oldu."

THALES



Thales, e-Security Küresel Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı John Stephens

Dünya ödeme sistemlerinin yüzde 80'inin veri güvenliğini sağlıyoruz...

Thales, e-Security Küresel Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı John Stephens "Veri güvenliği ihlalleri hakkında sürekli yayınlanan haberler müşterilerin güvenini sarsmakta ve güvenlik konusunun gündemimizde en üst düzey önem taşımasına yol açmaktadır. Thales veri güvenliği ve şifreleme çözümleri konusunda kanıtlanmış bir başarı geçmişine sahip olmakla birlikte en üst düzey güvenlik sağlamak konusunda uzmandır. Cardtek Group'un müşterilerinin en değerli varlıkları olan verilerini ve iş süreçlerini korumak için inovatif ve yüksek kaliteli güvenlik çözümleri için bizi tercih etmiş olmasından ötürü memnuniyet duyuyoruz."



Basarı Hikayesi



“Yazarkasa POS esnafa yeni kazanç kapıları açacak”



VeriFone, onay sürecini eylül ayında tamamlamasına rağmen kısa sürede 42 bin yazarkasa POS satışına ulaştı. VeriFone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, cihaz mülkiyeti işyerine geçtiği için kazanç artıracak birçok yeni uygulama geliştirilebileceğini vurguluyor...

VeriFone
THE WAY TO PAY™

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

S eçimler ve değişen gündem nedeniyle ne kadar denetlendiğini, ceza kesilip kesilmediğini bilmiyoruz ama Ekim 2013'ten bu yana seyyar satış yapan işletmelerin yazarkasa POS kullanması zorunlu. Yine yasal zorunlulukla 2016 yılına kadar da tüm POS ve yazarkasaların yazarkasa

POS'a dönüştürülmesi öngörülüyor.

Yazarkasa POS gerekli miydi, mevcut mobil POS'larla bir çözüm bulunabilir miydi tartışılır. Sonuçta böyle bir karar alındı ve Türkiye dünya çapında bir ilke imza atarak ödeme sistemlerinde yeni bir dönem başlatmış oldu. Bu yeni dönemin neler getireceğini POS pazarının lideri VeriFone'un Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş'a sorduk...

Altınbaş, öncelikle VeriFone olarak değişen koşullara, ihtiyaçlara en hızlı şekilde uyum sağlayıp yanıt verebilecek altyapıya sahip olduklarını vurguluyor. “Bugün yazarkasa POS, yarın başka bir proje olur; projeler, bütçeler, hedefler değişebilir. Önemli olan sizin ekibinizin, altyapımızın güçlü, müşterilerinizle ilişkinizin iyi ol-

masıdır. Yazarkasa POS projesi de gösterdi ki VeriFone her türlü yatırımı yapmaya, müşteri taleplerini karşılamaya hazır bir firma. İsmine yakışır çözümleri en kısa sürede yine sektöre sundu. Önümüzdeki dönemlerde de sunmaya devam edecek” diyor.

Arayı hızlı kapattı

Peki VeriFone, yazarkasa POS modellerini piyasaya sunmakta neden gecikti? Onur Altınbaş, bu noktada yepyeni ve farklı özelliklere sahip bu cihazın başta MasterCard ve Visa standartlarına uyum süreci; TÜBİTAK, Sanayi Bakanlığı, Maliye ve daha birçok kurum ve kuruluşun onayını alması gerektiğini hatırlatıyor. Tabii bütün bu süreç de ayları hatta yıllı bulabiliyor.

Veriler kesin olmasa da şimdiye kadar 120-125 bin civarında yazarkasa POS cihazı satıldığı belirtiliyor. Altınbaş, eylül ortası gibi Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan





onayı alan VeriFone'un ocak sonu itibariyle 42 bin yazarkasa POS satışına ulaştığını söylüyor. Bu kadar kısa sürede pazarın üçte birini nasıl ele geçirdiklerini sorduğumuzda Altınbaş şöyle yanıtıyor:

“Kurumsal, büyük müşterilerin yüzde 95'i VeriFone'u tercih etti. McDonald's, Burger King, Dominos Pizza, Papa John's gibi toplu alım yapan fast food zincirlerini bunlara örnek verebilirim.”

“600 bin hedefi mümkün değil”

Onur Altınbaş, orta ve uzun vadede ise yazarkasa POS pazarında da yüzde 50'nin üzerinde pazar payına ulaşacaklarını öngörüyor. Bu noktada da Türkiye çapında 2.3 milyon adet olan toplam POS'un 1.2 milyonunun VeriFone ürünü olduğunu vurguluyor. Yazarkasa POS uygulaması başlayınca piyasada 600 bin adetlik pazar oluştuğu dile getirilmişti. Altınbaş, bu rakamı gerçekçi bulmuyor. Gerekçesini de şöyle açıklıyor: “Bu sayı piyasada bulunan 600 bin civarındaki mobil POS'un tamamının yazarkasa POS'a dönüşeceği hesabıyla tahmin edilmişti. Ancak tamamının dönüşmesi mümkün görünmüyor. Örneğin, Emirgan'daki Sütüş'te daha önce 12 tane mobil POS kullanılıyordu. Bu POS'ları bankalar verdiği için işyeri sahibi açısından maliyeti o kadar önemli değildi. Şimdi kendi satın aldığı için '2-3 tanesi benim işimi görür' diyor. Dolayısıyla pazarın şimdilik 150 binlerde oluşabileceğini söyleyebiliriz. Asıl değişim ve dönüşüm 2015-2016 yıllarında yaşanacak. 2.3 milyon POS'un tamamı olmasa da o zaman 1-1.5 milyon adetlik bir pazardan söz edebileceğiz.”

Tamamı temassız özellikli

VeriFone, POS konusunda yazarkasa piyasasının tanınmış markaları Profilo ve Hugin ile işbirliği yapıyor. Profilo ile ortak geliştirilen yazarkasa POS modeli 'VX 680-E1', Hugin'le geliştirileninki ise 'VX 675 ECR' modelini taşıyor. Onur Altınbaş, bu modellerin başta küçük boyutları olmak üzere birçok özelliğiyle rakiplerinden ayrıştığını belirtiyor. Nitekim Hugin VX 675 ECR da “Dünyanın en küçük yazarkasa POS'u” diye lanse edilmişti. Altınbaş, Maliye tarafından zorunlu tutulmamasına rağmen, ekstra maliyeti göze alarak bütün yazarkasa POS'ları temassız özellikli ürettiklerini vurguluyor. Bu özellik sayesinde temassız özellikli kartlar ve akıllı telefonlarla ödeme yapabilmek mümkün.

VeriFone, rekabette teknik destek ve tamir altyapısının gücüne de güveniyor. İstanbul Seyrantepe'deki 5 katlı tamir merkezinde bankalar için kurulan 1.2 milyon POS'un yanı sıra yeni yazarkasa POS'lar için de tamir ve teknik destek hizmeti veriliyor. Onur Altınbaş, VeriFone'u rakiplerinden ayıran bir başka özelliğinin de POS swap'ı olduğunu belirtiyor. Yani herhangi bir işyerindeki POS cihazı bozulduğunda, hemen içindeki bilgilerin swap yoluyla aktarıldığı yeni bir cihaz temin ediliyor, böylece işletmecinin mağduriyeti engelleniyor, hiçbir şey olmamış gibi işlemlere devam edilebiliyor.

Kuruyemişçi Hasan abiye ek gelir

Malum kamunun, hükümetin yazarkasa POS uygulamasıyla amacı kayıt dışı ekonomiyi kayıt altına almak. Tüm yazarkasa ve POS'lar yazarkasa POS'a dönüştüğünde işlemler elektronik ortamda kayıt altına alınacağı için kontrol kolaylaşacak, kontrolün zahmeti ve maliyeti de azalacak.

Peki bu yeni sistem esnaf, kafe-restoran sahipleri, marketler, mağazalar, mağaza zincirleri, kısacası işletme ve işletme sahipleri için ne getirecek? Özellikle küçük esnafın satın almakta zorlanabileceği yazarkasa POS'un maliyetini çıkarmak, hatta kazanca çevirmek için neler yapılabilir?

Onur Altınbaş, her şeyden önce yeni dönemde cihaz sahipliğinin değişeceğine dikkat çekiyor. Yazarkasa POS'tan önce bankalar işyerlerine POS'ları bedelsiz olarak kuruyor, dolayısıyla bu cihazlarla yapılan uygulamalar için inisiyatif de bankalarda oluyordu. Son dönemde 3-4 bankanın bir araya geldiği ortak POS'lar yaygınlaşsa da hala 5-6 hatta daha fazla POS'un sıra dizildiği büyük mağaza ve işyerlerine rastlamak mümkün. Bankalar başta puan olmak üzere birçok sadakat programlarını POS'lar üzerinden yürütüyor.

İşte Altınbaş, şimdi yazarkasa POS'un sahibi işletmeci olacağı için onun söz sahibi olacağı, kazanç artırıcı birçok uygulama geliştirilebileceğini vurguluyor. Bu konuda da şu örneği veriyor: “Bankacılık dışında verilebilecek birçok katma değerli hizmet söz konusu. Örneğin fatura ödemeleri, kontör yüklemeleri gibi... Şimdi işyeri uygun olan yazarkasa POS sahipleri için bu ve benzeri uygulamaları geliştirip yeni kazanç kapıları açmak mümkün hale geldi. Karar değişmezse 2015 sonuna kadar köşedeki bakkal da yol üzerindeki kuruyemişçi Hasan abi de gidecek yazarkasa POS alacak. Dükkanlarını fatura ödeme, kontör satma noktasına çevirebilecekler. Biz de bu konuda başka neler yapılabileceği konusunda şimdiden çalışmalara başladık.”

3 KİTADAN 50 ÜLKE TÜRKİYE'NİN SORUMLULUĞUNDA



Onur Altınbaş, 7 yıldır VeriFone'da çalışıyor. Eylül 2013'te VeriFone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü olarak atandı. Daha önce yurtdışı pazarlardan sorumluydu. 2008'de 15 Balkan ülkesi Türkiye ofisine bağlanınca Altınbaş, elinde çanta ülke ülke gezip

VeriFone Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki deneyimlerini anlatmış. 3 yıl böyle geçtikten sonra Rusya ve Türk Cumhuriyetleri de Türkiye'ye bağlanmış. Ardından Ortadoğu ve Afrika da dahil olunca 3 kitadan 50 ülke Türkiye ofisinin sorumluluğu altına girmiş. Altınbaş, unvanından da anlaşılacağı gibi Balkanlar, Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve Türkiye'den sorumlu. Altınbaş, kendi bölgesinde şu an en hızlı büyüyen pazarın Rusya olduğuna dikkat çekiyor. Örneğin, DenizBank'ı satın alan Rus Sberbank, geçen yıl 450 bin adet POS almak için ihale açmış. Bu ihaleyi de VeriFone kazanmış. Altınbaş, Türk Cumhuriyetleri ve Afrika'da da yüksek potansiyel olduğunu, ancak ödeme sistemleri altyapısı anlamında daha çok yol almaları gerektiğini belirtiyor.



Sen sus kartının rengi konuşsun!



ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Gold neden sarı, platinum neden gri? Kadınlar kırmızı kart mı seviyor? Bankacılar kart rengini belirlerken nelere dikkat etmeli? İşte renk uzmanı Oya Komar'dan hem bankacılar hem de tüketici için tüyolar...

Kredi kartının süresi bitince bankam yenisini gönderdi. Ancak rengi ve tasarımı farklıydı. Yeşil olan kartın rengi sarı, sektörde yaygın kullanılan adıyla 'gold' olmuş, tasarımı da değişmişti. Uzun süre alışveriş yaparken kartı cüzdanımda bulmakta zorlandım, farklı kartlar verdim. Bu belki alışkanlık belki de yeni renk ve tasarıma uyum sağlayamamamla ilgiliydi. Buradan yola çıkarak kredi ve banka kartlarının renk ve tasarımlarının insanlar üzerindeki etkilerini ele almaya karar verdim. Renkler üzerine yaptığım kısa bir araştırma her rengin farklı bir anlamı olduğu gibi kişilerin tercihleri ve ruh hallerinin yanı sıra alışveriş tercihlerini de etkilediğini öğrendim. Peki, dünyada milyarlarca insanın kullandığı banka ve kredi kartlarının renkleri, tasarımları neye göre belirleniyor? Üretim aşamasında

renk uzmanlarının görüşleri alınıyor mu? Harcama limitlerine ve kullanıcılara sunduğu ayrıcalıklı hizmetleri olan kartların renkleri istenen etkiyi yaratıyor mu?

Bu soruları renk danışmanlığı yapan Colourfit şirketinin kurucusu Oya Komar'a yönelttim. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan Oya Komar, kişisel renk danışmanlığı eğitimini İngiltere'de tamamlamış. Türkiye'de Colourfit markasıyla renk danışmanlığı yapıyor.

Önce renklerin alışveriş tercihleri üzerindeki etkisini kısaca anlatabilir misiniz?

Modern dünyada hızla gelişmekte olan ticaret faaliyetlerinde renklerin etkisini göz ardı etmemek gerekiyor. Özellikle giyim sektörü için renklerin ahengini bilmek bulunmaz fırsat doğrusu. Düşünün, bir mağazada onlarca kıyafetten sadece bir ya da birkaçının dikkatimizi çeki-

yor olmasının bir nedeni olmalı öyle değil mi? Çoğu zaman kıyafetini üzerimizde nasıl duracağıyla ya da bedeniyle değil de renk açısından bizde uyandırdığı etkiyle onu almaya ya da almamaya karar veririz. Renkler, biz alıcılar ile satıcılar arasında adeta bir köprü vazifesi görür. Çünkü renkler, ürünün alınması aşamasında çok keskin ve baskın bir ölçüt oluşturur. Görselliğin çok büyük bir kısmını da bildiği üzere doğru renk tercihleri oluşturur.

Ben alışveriş söz konusu olduğunda renklerin etkisini üç farklı boyutta değerlendiriyorum. İlki, işimizi görecektir veya yaratmak istediğimiz algıya hizmet edecek belli bir renkten yola çıkarak planladığımız alışverişler. Kırmızı gülden siyah üzüme, sürekli kullandığımız ojedden bir süredir zihnimizde şekillenen duvar boyasına kadar azımsanmayacak sayıda alışveriş renk odaklı yapıyoruz.

İkinci olarak renk algısı ve psikolojik çağrışımlar baz alınarak şekillendirilmiş mağaza görsel düzenlemeleri ve yönlendirmelerinden etkilenen alışverişimiz. Ürünlerin fiyat aralıklarına dair bilinçaltımızda oluşan algı mağazaya girip girmeme kararımızı belirliyor. Yenilikleri veya indirimleri renkle vurgulayan yönlendirmeler aklımızda olmayan ürünleri de seçimimize sunmuş oluyor.

Üçüncü ve son olarak da bir giysi ya da obje gördüğümüzde, yakından incelemek veya denemek için öncelikle renginin bize cazip gelmesi, beğenimize hitap etmesi gerekiyor. Renge odaklanmasanız dahi, bazı renkleri ve tonları gözünüzün nasıl otomatik olarak görmezden geldiğini, atladığını farketmiş olmalısınız.

Araştırmalar kişiye veya ürüne olumlu ya da olumsuz değer biçme konusunda rengin yüzde 62 ila 90'a arasında bir payı olduğunu gösteriyor.

Kredi kartlarının klasik, plus, elite, gold, platinum gibi kategorileri var. Hepsinin de rengi farklı. Örneğin gold kartlar genellikle sarı, platinum platin rengi yan gri... Sizce bu kategorilerin renk seçimleri doğru mu?

Öncelikle değerli metal görünümü, yüksek kalite algısını her zaman yaratmıştır. Ancak doğru ton kullanımı ve kontrastların nasıl kullanılacağı, algıyı şekillendiren asıl unsurlardır.

RENK, PAZARLAMA STRATEJİSİNİ DE BELİRLİYOR

Öncelikle ürünün özelliklerini, hedeflediği kitleyi, rekabette farklılaştığı noktayı değerlendirip renkle bir çağrışım atamak gerekiyor. Çağrışım sonrası karta bir kimlik kazandırmak gerekiyor. Kart sahibinin kendisi ile özdeşleştirmesini istediğimiz bir kişilik. Bu da ton ayarıyla yapıyor. Tonu belirledikten sonra en estetik görüntüyü yakalayabilecek tonla uyumlu çizgiler, desenler ve kontrast oranları devreye giriyor.

Tüm bu çalışmalar aslında kartın pazarlama aşamasındaki söylem, vurgu ve ifadelerle de bir zemin hazırlıyor. Planlama, pazarlama, satış üçgeninde çelişen nokta kalmıyor, direkt hedefe odaklanılıyor.

Coğrafyamızda kişilerin renge dair sezgisel seçimlerini içeren mevcut istatistikler doğrultusunda yapılacak bir test grubu araştırması da, ölçümlene yapabilmek ve çalışmanın verimliliğinin teyidi adına şart. Rengin ifade gücünün bilimsel kullanımıyla kurgulanmış ürünlerin, kullanıcıya sunduğu "kendini ait hissetme" özelliğiyle rekabette öne geçeceğine inanıyorum.

Kredi kartı gibi, kendi içinde bütünlüğü yeterli, başka bir objeyle uyum içinde olma zorunluluğu olmayan bir tasarımda, değerli metal rengi uygun görünüyor. Bununla birlikte, metalin ışıltısı verilemediğinde, bahsettiğiniz üzere sarı ve gri/siyah renk söz konusu oluyor. Genelde kart-

OYA KOMAR KİMDİR?

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Oya Komar, kişisel renk danışmanlığı eğitimini İngiltere'de aldı. Kişisel imaj yönetimin ilk adımı olan renk danışmanlığı alanında bireylere ve kurum çalışanlarına kurucusu olduğu "Colourfit" markası ile hizmet vermeye devam ediyor. 2 bini aşkın kişiyle yaptığı birebir uygulamaların deneyimi, gözlemleri ve araştırmalarıyla meslek eğitimleri veriyor. Komar'ın renkler konusunda yazdığı "%100 Yakıştır - Bütünleyen Giysi, Saç, Makyaj ve Aksesuar Tonları" kitabı Haziran 2013'te piyasaya çıktı.



"Gri ve siyah elegans, prestij ve güç algısı yaratmakta en başarılı renk ailesine dahil. Tabii bu işin de kuralı var..."

ların üstünde de bu yetersizliğin gold, platinum ve benzeri sözcüklerle takviye edilmesi gerekiyor.

Tahminim o ki, vasat bir göze, kredi kartı konusundan bahımsız, bu üç rengi algıladığı değer sıralamasına göre dizmesini istesek, gri, yaptığı gümüş çağrışıyla, altını temsil eden sarıdan daha değersiz bir sıraya oturacaktır.

HER KADIN KIRMIZI SEVMEZ!

Bazı bankalar kadınlar için kırmızı renkli özel kart çıkardı. Sizce bu doğru bir strateji mi?

Ekonomik gücünü yakalamış, kendi ve yakın çevresinin kişisel ihtiyaç ve lükslerini karşılayabilen bir kadının "güçlüyüm" hissiyatını, çok ince bir çizgiyle küçük bir renk tonu oynamasıyla ayrıştan "seksiyim" hissiyatına yaklaştırmamak gerektiğini düşünüyorum.

Sanırım bankacılık sektörü de kadın kitleyi kozmetik, giyim, kişisel bakım tüketicisi çerçevesine hapsedmeyip çocuk, aile sağlığı, ev ihtiyaçları tüketiminde karar mekanizması olduğunu varsayarak adım atıyordu.

Bu nedenle, kadını hedefleyen branding uygulamalarında genelde daha sakin, flu, mavimsi-pembemsi soğuk alt tonlu renklerden oluşan, degrade geçişler önerilir ve hitap edilen duygu dişilikten ziyade mahremiyet ve anaçlıktır.

EN PRESTİJLİSİ SİYAH

ABD'de en popüler renk mavi; bu nedenle bankaların çoğu kartlarında bu rengi tercih ediyor. Ancak bir statü sembolü olan American Express, paranın rengi olduğu için yeşili kullanıyor. Bankanın tercih ettiği bir diğer renk ise gold, gri ve siyah... En prestijlisi olan American Express Centurion'un rengi siyah. Rengin ağırlığının yanı sıra kart da titanyumdan üretilmiş; yani hem rengi hem de malzemesiyle ben 'ucuz değilim' diyor.

Gri ve siyah elegans, prestij ve güç algısı yaratmakta en başarılı renk ailesine dahil. Tabii bu işin de kuralı var. Siyah ya da griyi tek başına kullanmak bu etkiyi yaratmakta çok daha başarılı. Ancak her iki rengi aynı tasarımda kullanmak, bir ışık oyunu yaratmaya çalışmadığımız sürece, düşük kontrastlı bir tasarıma dönüştüyse, hedeflenenin tam aksine, ulaşılması çok kolaymışçasına bir algı yaratıyor. Bu tasarımda ısrarcı olunacaksa, en azından kabartma baskıların açık-koyu kontrastı yaratacak bir renkte belirlenmesi nispeten amaca daha iyi hizmet edecektir.

Sarı renge geldiğimizde, yine doğal metalik yansımının olmadığından yola çıkarak, farklı tonlardaki sarıların birbirinden tamamen farklı çağrışımları olduğunu hesaba katmak gerekiyor.

Netliğini yitirmemiş bir açık limon sarısı, az önce bahsettiğimiz gri ve siyah ailesinde yer alırken ve prestiji vurgulayabilmekteyken, toprak tonlarına daha yakın kırık bir ton olan hardal sarısı ancak güvenilirliliği çağrıştırabiliyor, prestij kelimesi yalnızca kartın isminde yaşamaya devam ediyor, renk tarafından desteklenmiyor.

Kredi kartlarında bizzat denk gelmedim ama canlı bir sarının -hafızanızda canlandırabilmeniz için ayçiçeği diyeyim- yapacağı etki ise tamamen eğlenceli ve hatta yanlış bir kompozisyon yapıldıysa ciddiyetsizliği gündeme getirebilir. Bu tonlarda bir sarıyı bir gold kartlara uygulamaktansa, gençleri veya hızlı alışveriş hedefleyen bir seride kullanmak daha verimli olacaktır. Gri ve siyah kartların, istenmeyen algı yaratılması riski konusunda yine de sarı kartlardan daha şanslı olduğunı düşünüyorum.

Bankalar da kendilerine ait kartlar için özel renkler seçiyor; kimi yeşil, kimi mavi, kimi mor... Sizce bu seçimleri yaparken nelere dikkat etmelidir?

Kart satışı ve ölçümleme süreçlerine ancak bir tüketici

kadar aşına olduğundan, uygulanabilirlikler ve rekabette öne çıkma konularında renk önerisinde bulunabilmek için öncelikle trans disiplinler bir çalışma gerektiğini düşünüyorum. Yine de genel renk kurallarından yola çıkarak değerlendirmenin faydalı olabileceğini düşündüğüm başlıkları şöyle sıralayabilirim:

Kartın hangi özelliğinin vurgulanarak satışının yapılacağı önemli bir kriter. Karta bir kimlik kazandırmak için renk eşleştirmesini hedef kitesinden reklam kampanyalarına kadar geniş bir yelpazedeki tüm unsurları gözetenek yapmak gerekiyor.

Çağrışımı kültürel olarak da değerlendirip rengi ve tonu belirledikten sonra, ilgili renk ailesine uyumlu çizgi ya da kavislerin, fontların, kontrast oranlarının görsel tasarıma dahil edilmesi gerekiyor. Her ne kadar bu metodoloji deneme yanılma adımlarını pas geçiyor olsa da, elbette karar adımı öncesinde tasarımı test edip ölçümlemek ve tekrar bir ince ayar yapmak şart.

ÖNEMLİ OLAN KENDİ KARTINIZI SEÇTİRMEK

İnce ayardan kastınız nedir, hangi kriterlere bakılmalı?

Birçok parametre var elbette. Ancak öncelikle kartın tanıtımı esnasında renge bir isim atanırsa, örneğin yeşil yerine zümrüt yeşili olarak lanse edilirse zihinde kartın yer etmesi kolaylaşıyor, cazibesi artıyor.

Hayali bir alışveriş senaryosu oluşturalım. Kullanıcıya yansıyan faydaların aynı olduğunu varsayacağımız iki kart söz konusu olsun. Hatta satış elemanını, kasiyeri, garsonu, ödeme kuyruğunda arkamızda bekleyen kişiyi, ödeme yapıpken beraberimizde bulunan kişileri de devre dışı bırakmak adına internet üzerinden yapılan bir alışverişi ele alalım. Üşengeçlik ihtimalini de düşünelim, her iki kartı eşit uzanma mesafesine koyalım. Hatta her iki kartı da örneğin kırmızı yapalım.

Bu iki karttan, canlı ve portakalimsi kırmızı olanın hızlı ve düşünülmezsizin yapılan rutin bir alışveriş için kullanılabileceğini, üzerine düşünülmüş, nispeten pahalı bir alışverişte ise yakuta çalan koyu kırmızı kartın tercih edilebileceğini rahatlıkla öngörüyorum.

Kartın sunduğu avantajlar, ayrıcalıklı hizmetler, görsel olarak prestij nesnesi olma potansiyeli, kendini ifade etme imkanı sunan ki-

şiselleştirme özellikleri gibi farklı parametrelerin ötesinde, birden çok sayıda kredi kartını beraberinde taşıyan kişiye, diğerlerinin arasından kendi kartınızı seçtirmek ve kullanılabilmek en büyük başarıdır diye düşünüyorum.

İşadamları ve şirketler için çıkarılan exclusive kartların rengi ve tasarımı ne olmalı, bankalar neye dikkat etmeli?

Sektör dinamiklerine hakim olmaksızın aklıma ilk gelecek renk mavi ailesi olurdu. Yine de alternatiflere bir göz atalım. Mavi; güvenilir, analitik ve akılcı algısıyla, zihin faaliyetlerini destekleyen bir renk olduğundan iş dünyasını temsil edebilme gücüne sahip. Mavi klasörler, mavi tükenmez kalemler, mavi mürekkepler, takım elbiselerle kombine edilmek üzere beyazdan sonra en çok tercih edilen mavi gömlekler bunun kısmen bir kanıtı.

Koyu mavi-lacivert aralığında bir ton, bu ulaşılmak istenen çağrışımla beraber, siyaha yaklaştığı ölçüde daha ciddi ve profesyonel algılanacaktır. Fakat bu segmentte olasılıkla çoğu kart benzer renkte olduğundan ve kartın sunabildikleri birbiriyle yarıştığından, renkle farklılaşabilmek, benzer teklifler içerisinde en hatırdaki kalınır olabilmek, belki daha kolay.

Alternatif renkler söz konusu olduğunda lacivert, gri ve siyah ile benzer renk koordinatlarına sahip bordo, mürdüm ve indigo renklerinin doğru tonlarını eklemek mümkün. Belki klasik takım elbise ve aksesuar renkleri diye genellemek uygun olacak bu durumda.

Kurumsal kimliğin bir uzantısı olarak, sürdürülebilirliğe verilen önem etrafında kendini konumlandırarak şirket kartlarında, PVC'ye alternatif doğa dostu pratik ve ekonomik bir malzemenin kabul görmesi ve yaygınlaşması sonrası, malzemenin işlem görmemiş rengiyle bu algıya ulaşmayı denemekte de fayda var.

KARTIN MALZEMESİ DE DEĞERLİ OLMALI

American Express gibi kısıtlı bir kesim tarafından kullanılan çok özel kartlar da var. Bunlar diğerlerinden farklı olduğunu doğru renk seçimiyle ifade edebiliyor mu?

İlk 5 sıradaki kartlar aynı renk ailesinden seçilmiş, neredeyse nötr sayılabilecek, renk içermeyen kartlar. Amerika'yı baştan keşfetmeye gerek yok, bu aileden seçeceğimiz renklerle risk almazsınız. Olasılıkla bu nedenledir ki, kartın mülkiyetini vurgulamak isteyen kart sahiplerini cezbedecek, satış odağı olan sosyal ortam ayrıcalıkları haricinde kartı farklılaştırma ihtiyacı doğuyor.

Düşündüğünüzde herhangi bir karttan daha ağır veya bir yüzeye konulduğunda sesi farklı kartlar bu yöntemle diğerlerinde ayrıştırılıyor. 5 duyardan ne kadarına hitap edebilirsiniz o kadar farklılaşan bir kart ortaya çıkıyor.

Mesleğim gereği, farklı sektörlerden çok sayıda yeni tasarıma rastlıyorum. Görsel albenisi bu segmente sunulan mevcut kartlardan çok daha yüksek, hayal ettiğim yaklaşımları gerçekleştirebilmiş renkli tasarımları görmek çok hoşuma gidiyor. Butik tasarımlı, emsali az, malzemesi değerli, sanat eseri görünümlü kartların özellikle Türkiye'de çok ilgi göreceğine ve satışı kolaylaştıracağına inanıyorum.



Cihaz değil sektörel çözüm satacağız”

Yazarkasa POS sektörünün yeni oyuncusu Mikrosaray, Pidion markalı ürün için ön lisans sürecini tamamladı. Nisan ayında satışa hazırlanan Mikrosaray'ın Genel Müdürü Latif Güler, “Cihazımız sektörlere özel çözüm sunabilecek şekilde tasarlandı, isteyen kendi yazılımını yükleyebilecek” diyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



Latif Güler

Yazarkasa POS, son ayların en hareketli pazarı. Görünen o ki bu hareketlilik önümüzdeki dönemde daha da artacak. Çünkü her geçen gün pazara yeni oyuncular giriyor. Bunlardan biri de Mikrosaray...

Evet, Mikrosaray'ın cihazlarını Güney Kore'den ithal edip yazılımını geliştirdiği Pidion markalı yazarkasa POS'lar TÜBİTAK'tan ön onayı aldı. Şirket, pazara girmek için Gelir İdaresi Başkanlığı'nın vereceği son onayı bekliyor.

Mikrosaray, pek çoğumuz için yeni bir isim olabilir ancak yazarkasa sektörünün yakından tanıdığı bir şirket. 1986 yılından bu yana faaliyette. Uzmanlık alanı restoran sektörüne dönük çözümler üretmek. Mikrosaray Genel Müdürü Latif Güler, tarihçelerini kısaca şöyle özetliyor:

“1996 yılında Maliye Bakanlığı tarafından onaylı ilk yazarkasayı üreten şirketiz. 2004 yılına, yani Micros el değiştirene kadar bu şirketin Türkiye'deki ilk ve tek distribütörü olarak faaliyet gösterdik. Bu tarihten sonra da yine Micros'un Türkiye'de satış yaptığı kullanıcılara teknik destek verdik.”

Restoran, kafe ve barlarda gördüğümüz dokunmatik ekranlı, bilgisayara bağlı cihazları yazarkasaya dönüştüren Mikrosaray, 2 yıl önce yazarkasa POS tebliğinin çıkmasının ardından tamamen bu alana odaklanmaya karar vermiş. Latif Güler, “Yaklaşık 2 yıldır çalışmalarımız sürüyordu. Eylül ayında cihazımız eksiksiz olarak hazır hale geldi ve TÜBİTAK'tan ön onayı aldı. Şimdi Maliye Bakanlığı'nın, Gelir İdaresi'nin son onayını bekliyoruz. Tahminlerimiz nisan ayında piyasaya gireceğimiz yönünde” diyor.

“Restoranlar bizi tercih edecek”

Güler, Pidion markalı yazarkasa POS'ların teknik özelliklerinin yanı sıra yazılım olarak da piyasada var olanlardan farklı olduğunu iddia ediyor. Güler, cihazdan ziyade sektörel çözümlere odaklandıklarını belirterek konuyu şöyle açıklıyor:

“Şu anda yazarkasa POS'ları en yoğun olarak restoranlar kullanıyor. Biz de bu alanda uzman olduğumuz için geliştirdiğimiz cihaz, restoranın kullandığı yazılımla çok kolay uyumlu hale getirilebilir. Cihaz, kullanılan sistemin bir parçasına dönüştürülebilir; kullanıcı yeni bir sistem kurmak yerine cihazımızı alıp üzerine yazılım yükleyebilecek. Restoran yazılımlarının önemli bir kısmı Windows CE tabanlı. Bizim ürünümüz de öyle. Garsonların sipariş almak için kullandığı cihazlara ve restoranın ana kasasındaki programının aynısını bizim cihazımıza yükleyerek, uyumlu hale getirerek kullanabilirler. Bu şöyle örnekleyeyim: Garson, içinde restoranın kullandığı yazılımın yüklü olduğu bizim ürünümüzle hem siparişi alabilecek hem de ödemeyi yapabilecek. Cihaza ‘Masa 35, iki pizza, 2 kola’ yazacak, bu sipariş hazırlanacak, müşteri ödemeyi yaparken masa 35'i seçecek ve müşterinin kartını alıp ödemeyi sonlandıracak. Ek olarak ana hafıza-

“ŞİMDİYE KADAR SATILAN CİHAZLAR DA DEĞİŞECEK!”

Şu ana kadar 125 bin civarında yazarkasa POS satıldığını söyleyen Latif Güler, bunların önemli bir kısmının da yakında değişeceğini iddia ediyor. Visa'nın POS'lardaki bankaların key güncellemelerini daha güvenli olduğu için uzaktan yapma kararı aldığını hatırlatan Güler, “Eski ve yeni tüm POS'ların buna uyumlu olması gerekiyor. Dolayısıyla bugüne kadar satılan ve bu yeni sisteme uygun olmayan tüm yazarkasa POS'ların da iade edilip yeni sisteme uyumlu hale getirilmesi gerekecek” diyor. Latif Güler, aynı şekilde ilk etapta satılan ve kullanıcıların sıkıntı yaşadığı, memnun olmadığı cihazlarını da değiştireceklerini düşünüyor.

2016'YA HAZIRLANIYOR

Mikrosaray'ın bir diğer projesi de 2016 yılına kadar devreye girecek ve tüm yazarkasa kullanıcılarını kapsayacak olan değişiklik. Latif Güler, şu anda mobil POS'ların yazarkasa POS'a dönüştürüldüğünü, ancak 2016 yılına kadar tüm yazarkasaların, özellikle de sabit yazarkasaların değişeceğini belirterek "Bu alana dönük çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Hatta ürünümüzü büyük ölçüde tamamladık, haziran ayında onayımızı alacağız" diyor.



ya gidip başka bir işlem yapmasına gerek kalmayacak. Başka bir makine kullanması da gerekmeyecek."

Geç kalmadınız mı?

Yazarkasa POS piyasasına aylar önce girmiş ve ciddi satış rakamlarına ulaşmış şirketler var. Henüz değişim tam olarak gerçekleşmemiş olsa da pazarda ciddi bir rekabet söz konusu. Latif Güler'e "Biraz geç kalmadınız mı" diye soruyoruz. Güler'in yanıtı şöyle:

"Biz de bu konuyu kendi aramızda tartıştık. İş ortaklarımızdan bazıları da sordu. Halen onaylı beş firma var. En son lisans alan şirket (Ingenico'yu kastediyor), dünyanın en büyük POS makinesi üreticisi. Onlar da mı geç kaldı? Önemli olan piyasaya erken girmek değil, müşterinin taleplerine yanıt verebilmek. Biz aslında daha şanslıyız; sahayı inceleme fırsatımız oldu, nerede sorunlar yaşandığını saptadık ve ortaya daha komplike bir ürünle çıktık."

İspark da Bluebird kullanıyor

Mikrosaray, yazarkasa POS cihazlarının donanım kısmını Güney Kore'den ithal ediyor. Üreticisi ise Bluebird adlı bir şirket. Bluebird, aynı zamanda İspark elemanlarının kullandığı POS



Mikrosaray'ın yazarkasa POS'u Pidion'un üreticisi Bluebird'ün ödeme sistemleriyle ilgili farklı ürünleri de var.

cihazlarının da üreticisi. Latif Güler, Mikrosaray'ın satışa sunacağı yazarkasa POS'ların her türlü dış hava koşullarına uygun olarak üretildiğini vurguluyor.

Güler, "Sıcak veya soğuk her ortamda sorunsuz çalışabiliyor. Tuş kilidi su geçirmez. Düşme testlerinden de başarıyla çıktı. Ekranı gorilla glass. Yani çok zor kırılan bir cam. Bu özellikler seyyar çalışan işletmeler için çok önemli. Bir diğer özelliği de ekranı çok küçük tutmamız. Hem işlem yapılan ekran hem de müşteri ekranını küçük tuttuk. Çünkü ekran ne kadar büyük ve renkli olursa pil de o kadar hızlı tüketiyor" diyor.





4 birimdeki 500 çalışanıyla 10 milyondan fazla müşteriye ulaşıyor

Ziraat Bankası Ödeme Sistemleri Grup Başkanlığı, 22 milyon banka kartı, 3.5 milyon kredi kartı ve 5 bin 400 ATM'yi yönetiyor. Geçen yıl iki yeni banka kartı çıkaran, internet şubesini ve sitesini yenileyen ekip, bu yıl da bankanın mobil internet şubesini yenileyecek...

Ziraat Bankası, iki yıl önce başladığı önemli bir değişim ve dönüşüm sürecini tamamladı. Bankadaki bu değişimi müşterilerine en iyi yansıtan bölümlerden biri de Ödeme Sistemleri Grup Başkanlığı...

Ziraat Bankası Ödeme Sistemleri, 4 farklı bölümden oluşuyor: Kartlı Sistemler Bölüm Başkanlığı, Kart Operasyonları Bölüm Başkanlığı, Dağıtım Kanalları Bölüm Başkanlığı ve Müşteri İletişim Merkezi.

Kartlı Sistemler bünyesinde banka kartı, kredi kartı, üye işyeri ve POS yönetimiyle ilgilenen birimler yer alıyor. Dağıtım Kanalları bünyesinde ise ATM yönetimi, in-

ternet, dijital kanalların yönetimi ile ilgili birimler bulunuyor. Müşteri İletişim Merkezi ile birlikte bu ürün ve kanalların yönetimi Ödeme Sistemleri bünyesinde yürütülüyor. Ayrıca "müşteri bildirim yönetimi" olarak adlandırılan müşteri şikayetleri birimi de bu bölüm altında faaliyet gösteriyor.

Ziraat Bankası Ödeme Sistemleri Grup Başkanlığı'nın başında deneyimli bankacı Osman Tanaçan var. Ziraat Bankası için Ödeme Sistemleri Grup Başkanlığı'nın işlevi çok önemli. Çünkü, banka bu alanlarda oldukça etkin ve bu etkinliğini de artırarak sürdürmek istiyor. 22 milyon adet banka kartıyla sektör lideri olduklarını vur-



Kartlı Sistemler Bölüm Başkanı Gökhan Aydemir ve ekibi



Osman Tanaçan / Ödeme Sistemleri Grup Başkanı



Osman Tanaçan, "En fazla ATM'si olan iki bankadan biriyiz. Derginiz yayınlandığında ATM sayımız 6 bine daha da yaklaşmış olacak" diyor.

gulayan Osman Tanaçan, "Bu alanda yüzde 22 pazar payına sahibiz" diyor. Tanaçan, Ziraat Bankası'nın müşteri sayısının bu kadar fazla olmasının ardında yatan etkeni şöyle anlatıyor: "Bu ülkede yaşıyorsanız yolunuz mutlaka Ziraat Bankası'ndan geçmiştir. Ya öğrenciyken krediniz bankadan ödenmiştir ya da çalışırken maaşınız yatırılmıştır. Bunlar olmadıysa bile emekli olunca maaşınızı Ziraat Bankası'ndan alıyorsunuzdur." Ziraat Bankası'nın 3.5 milyon civarında da kredi kartı bulunuyor. Kredi kartları Maximum işbirliğiyle yönetiliyor. Sahada 130 bin civarında POS'u bulunan Ziraat'ın 5 bin 400 ATM'si ise Türkiye'nin tüm köşelerine kadar yayılmış durumda. Osman Tanaçan, "En fazla ATM'si olan iki bankadan biriyiz. Derginiz yayınlandığında ATM sayımız 6 bine daha da yaklaşmış olacak" diyor.

10 milyondan fazla aktif müşteri

Ziraat Bankası Ödeme Sistemleri Grubu'nun çağrı merkeziyle birlikte 500 kişiyi bulan ekibi, aktif 10 milyonun üzerinde müşteriye hizmet veriyor. Tanaçan, "Banka kartları ve ATM tarafında çok güçlüyüz. 150 yıllık, köklü bir banka olmanın avantajlarını kullanıyoruz. Bir bankadan daha fazlası olarak Ziraat Bankası'nın gücünü biliyor ve faaliyetlerimizi bu çerçevede yönetiyoruz" diyor.

Kazandıran Bankkart

Ziraat Bankası, geçen yıl 'Kazandıran Bankkart' sloganıyla yeni bir banka kartı çıkardı. "Bir banka kartı nasıl kazandırır" diyebilirsiniz. Tanaçan, çift taraflı kazanç sağlayan bu uygulamanın mantığını şöyle anlatıyor:

"Bankkart ürün özelliklerini geliştirirken kullanıcıların harcama kültürlerini de geliştirmeyi hatta değiştirmeyi hedefliyoruz. Kredi kartı özel ve güzel bir ürün; iyi bir ödeme aracı. Ama doğru ve bilinçli kullanılması lazım. Kredi kartları ile ilgili son dönemde yeni



Barış Yıldırım / Dağıtım Kanalları Bölüm Başkanı





Kart Operasyonları ekibi (Bölüm Başkanı Sinan Kadioğlu, Müdür Zeynep Terim ve Müdür Özkan Sevimli)

düzenlemeler yapıldı. Bu konuda bilinçli kredi kartını bilinçli kullanma kültürünün de gelişmesi çok kritik. Ama bunun yanında kredi kartı kullanmayan, kullanamayan ya da kullanmak istemeyen bir kitle var. Biz ‘Madem kredi kartı kullanmıyorsun nakit de kullanma. Maaşımı çekip bütün harcamalarımı nakit yapma. Paran bankada dursun, POS’ta alışveriş yaparken Kazandıran

Bankkart’ını kullan; hem hesabındaki paraya Ziraat Bankası faiz versin hem de alışverişlerinden nakit indirim kazan’ diyoruz. Yani parasını bankada tutup banka kartıyla harcama yapan müşterilerimize günlük faiz veriyoruz. Ayrıca harcama yaptıkça da hesabına para yatırıyoruz.” Kısacası Ziraat Bankası, bu kartla müşteri davranışının değişme-



Dağıtım Kanalları Bölüm Başkanı Barış Yıldırım ve ekibi



**İhsan Ünsal / Müşteri İletişim
Merkezi Bölüm Müdürü**



Gökhan Aydemir
Kartlı Sistemleri Bölüm Başkanı

sini hedefliyor, nakit yerine ödeme sistemleri içinde harcamalarını yapсын, bütçesini de kontrol etsin istiyor. Böylece hem müşterinin kazanmasını hem de ödeme sistemlerinin etkinliğinin artmasını amaçlıyor.

2 milyon internet müşterisi var

Ziraat Bankası, yine geçen yıl 'Genç Bankkart' adıyla gençlere yönelik bir kart daha sundu. Genç Kart Kredi ve Yurtlar Kurumu'ndan kredi alan öğrencilere veriliyor. Öğrencilerin Bankkart'ı olan Genç Bankkart, harçlık avans özelliği ile faizsiz, ücretsiz avans imkanı sunuyor...

Alternatif dağıtım kanallarında ise ATM, Ziraat'ın en önemli gücü. ATM adedinde pazar payı yüzde 14 olmasına karşılık, işlem hacmindeki payı yüzde 23'e çıkıyor. Banka, kısa sürede son teknolojilere sahip 1.300 yeni ATM kurdu. Tanaçan, Ziraat ATM'lerindeki işlem adetlerinin sektör ortalamasının üzerinde olduğunu, yani çok daha verimli kullanıldığını belirtiyor.

Ziraat Bankası, internet bankacılığında da büyümesini sürdürüyor. Geçen yıl hem internet sitesini hem de internet şubesini yenileyen bankanın internet bankacılığı müşteri sayısı 2 milyona ulaşmış durumda. Osman Tanaçan, "Yenilenen internet sitemiz ve internet şubemiz, modern tasarımı ve menü optimizasyonu ile ödül aldı. Bu yıl da mobil şubemizi yenileyeceğiz" diyor.

Fiyatına değil kalite ve tasarımına güveniyor

GRG Banking, sessiz sedasız girdiği Türkiye ATM pazarındaki payını yüzde 5'e çıkardı. "Rekabette önceliğimiz fiyat değil kalite ve tasarım" diyen GRG Banking Genel Müdürü Soylu, 2 yıl içinde pazar payını yüzde 10'a çıkaracaklarını öngörüyor...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

G Çin, dünyanın üretim merkezi unvanını pekiştirdikten sonra ikinci adım olarak farklı ülkelerdeki yatırımlarına hız verdi. Bu kapsamda Çinliler, Türkiye'de de satın alma ve ortaklıkların yanı sıra şirket kurma çalışmalarını sürdürüyor. Enerjiyle başlayan ve teknolojiyle devam eden Çinli şirketlerin yatırımları, finans sektöründe de etkisini gösteriyor. Ancak bu durumu, ekonomiyle yakından ilgilenenler dışında bilen oldukça az. Çünkü Çinliler sessiz ancak hızlı çalışmayı seviyor. Bu nedenle kamuoyunun Çinli firmaların Türkiye'deki yatırımlarıyla ilgili pek bilgi sahibi olduğu söylenemez.

Türkiye pazarına yatırım yapan GRG de bu şirketler arasında yer alıyor. Aslında Türkiye'ye 2010 yılında gelen şirket, 2011'de "GRG Bankacılık Ekipmanları" adlı şirketi kurdu, Nisan 2012'de de Hakan Soylu'yu genel müdür olarak atayarak faaliyetlerine hız verdi.

Çin'de 120 bin ATM'si var

GRG Banking, Çin'de oldukça büyük bir grubun bünyesinde faaliyet gösteriyor. Yatırım, inşaat ve finans alanlarında faaliyet gösteren GRG'nin büyük ortağı ise Çin devleti. Zaten GRG de Çin ordusuna, deniz kuvvetlerine haberleşme sistemleri gibi yüksek teknoloji ürün ve hizmetler temin ediyor. 1999 yılında kurulan GRG Banking ise bankacılık ve finans sektörü için yazılım ve donanım geliştiriyor. Son 6 yıldır Çin'de bu alanda pazar lideri. Türkiye de dahil 70 ülkede faaliyet gösteren şirket, özellikle ATM konusunda oldukça iddialı.

GRG Bankacılık Ekipmanları Genel Müdürü Hakan Soylu, "Geçen yıl Çin'de 57 bin ATM satıldı. Türkiye'de şu anda toplam 41 bin ATM bulunduğu göz önüne alınırsa pazarın büyüklüğü daha iyi anlaşılacaktır. Çin'de şu anda toplam 480 bin ATM var. GRG'nin bu pazardaki payı yüzde 25'in üzerinde" diyor.

GRG Banking, diğer pek çok şirketten farklı olarak yazılımından donanımına her şeyi kendi üretiyor, satışından satış sonrası destek hizmetlerine bütün süreçleri kendi bünyesinde yönetiyor. Tabii bu durum doğal olarak GRG için önemli bir fiyat avantajı yaratıyor. Ancak Soylu, önceliklerinin fiyat rekabeti olmadığını şu sözlerle anlatıyor: "Evet, fiyat avantajımız var ama bu bizim için bir öncelik değil. Biz ürünlerimize çok güveniyoruz. Bu yüzden bankalara 'Deneyin, memnun kalırsanız alın' diyoruz."

En büyük müşterisi Ziraat Bankası

Türkiye'de GRG Banking'in en büyük müşterisi Ziraat Bankası. Hakan Soylu, bu bankanın 81 ildeki şubelerinde 1.500 civarında GRG ATM'si kullanıldığını, tamamının son teknolojiye sahip olduğunu vurguluyor.

GRG Banking, Ziraat Bankası'na monitoring altyapısı da



Hakan Soylu, GRG olarak artık BNA çözümüyle de Türkiye pazarında yer aldıklarını ve ATM'lerinin avuç içi damar tanıma ve temassız işlem yapabilme özelliğine sahip olduğunu söylüyor.



ATM'de son yenilikleri Türkiye'ye getiren GRG, kısa bir süre sonra para sayma makinelerini de piyasaya sunacak.

sağlıyor. Hakan Soylu, bankanın bünyesindeki toplam 5 bin 500 ATM'yi bu sistem üzerinden izlediğini söylüyor. Bu sistem sayesinde arıza, para durumu, bilgi aktarılması gibi birçok tespit ve işlem yapılabilir.

GRG için İş Bankası ise daha çok potansiyel müşteri konumunda. Aslında İş Bankası'yla görüşmeler yaklaşık 2 yıl önce başlamış. Soylu, tereddütleri gidermek için İş Bankası'na deneme amaçlı ATM'ler verdiklerini anlatıyor. Banka çalışanları deneme ve testleri başarılı sonuç verince Ocak 2013'te ilk parti ATM'ler İş Bankası'na teslim edilmiş. Soylu, halen İş Bankası'nın İstanbul'daki belli şubelerinde GRG ATM'lerini kullandığını söylüyor. Daha büyük partilerde alım için teknik desteğin nasıl çalıştığını görmek istiyorlarmış. Soylu, "Acelemez yok. Bizim için müşterinin üründen memnun olması önemli" diyor. Ardından da personel sayısı, tamir-teknik destek ve saha operasyonlarıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Ben GRG'de Nisan 2012'de işe başladım. O dönemde sadece 2 kişi vardık. Önce tamamı Türk personelden oluşan teknik destek ve tamir merkezini kurduk. Finans departmanının ardından satış ekibini oluşturmaya başladık. 2012 sonunda da saha destek operasyonu için start verdik.

Şu anda Türkiye çapında saha desteği verebilecek konumdayız. 10 ilde ofisimiz, 12 ilde de bireysel olarak temsilcimiz bulunuyor. Toplam 43 çalışanımız var. Önümüzdeki mart ayının başında halen eğitimde olanlar ve yeni katılanlarla birlikte kadromuzu 60 kişiye çıkarmış olacağız."

Çoklu kimlik doğrulaması geliyor

GRG'nin Ziraat Bankası'na temin ettiği ATM'lerin tamamında avuç içi tarama-damar izi tanıma özelliği bulunuyor. Yine tamamı temassız işlem yapabilme özelliğine de sahip. Hakan Soylu, güvenli işlem yapabilme açısından en

etkili yöntemlerden biri olarak kabul edilen avuç içi damar tanıma sistemine ilginin her geçen gün arttığına dikkat çekiyor. Öyle ki şimdiden Ziraat Bankası'nın bilgi bankasında 600 bine yakın kart müşterisinin avuç içi damar kaydı toplanmış.

Soylu, bu noktada güvenliği daha da artırmak için yürütülen bir çalışmayı ise şöyle paylaşıyor: "Bankacılık sisteminin TÜBİTAK'la yaptığı bir çalışma var. Yakında ATM'lerde parmak izi, avuç içi damar, retina gibi ayırt edici kişisel bilgilerin kimlik numarasına göre yüklendiği

**ATM yeri sıkıntısı yaşayan bankalara seçenek:
Dünyanın en az yer kaplayan ATM serisi...**

H68N



H68NL



ABD'de yaklaşık 900 kişiye 1 ATM düşüyor. Bu sayı Avrupa'da 1.600, Türkiye'de ise 1.900 kişiye 1 ATM şeklinde. Türkiye'deki ATM sayısının önümüzdeki 5 yıl içinde 53-55 bine ulaşacağı öngörülmüyor.

bir hafıza yeri oluşturulması planlanıyor. Bu sistem devreye girdiğinde artık işlem yapanın gerçekten o kişi i olup olmadığı konusunda herhangi bir şüphe kalmayacak.”

Bu ATM'leri kandırmak imkansız!

Hakan Soylu, GRG'nin “ürün ağacı” olarak tanımladığı sistemin el değmeden son kullanıcıya kadar paranın takibini mümkün kıldığını vurguluyor. Bu sistemde ATM'ye yatırılan ya da çekilen paranın seri numaraları anında tespit edilebiliyor. Soylu, “Hatta bunu ATM'den parayı çeken kişinin makbuzuna dökülecek yazılım ve teknolojiye de sahibiz” diyor. Bu özellik GRG'nin vezne tipi para sayma makinelerinde de bulunuyor. Yeri gelmişken, GRG Banking'in yakında bu cihazları da Türkiye'de satışa sunacağını belirttim. Soylu, 24-26 Şubat tarihlerinde İstanbul'da

düzenlenen bir etkinlikte tanıtılacak GRG para sayma makinelerinin üç farklı modelde olacağını belirtiyor. Soylu, “GRG'nin metro, metrobüs, otobüs, vapur gibi toplu ulaşım araçlarına yönelik bilet ve kart satışıyla ilgili ürün çözümleri için de girişimlerde bulunabiliriz” diyor.

Türkiye'de 1.900 kişiye 1 ATM düşüyor

GRG Banking, halen 2 bine yakın ürünüyle Türkiye ATM pazarında yüzde 4-5 civarında paya sahip. Hakan Soylu, önümüzdeki 2 yıl içinde bu oranı yüzde 10'a çıkaracağını öngörüyor. Bu hedefi, Türkiye'nin bu alandaki yüksek potansiyeli doğrultusunda belirlemişler.

Rakamlara göre ABD'de yaklaşık 900 kişiye 1 ATM düşüyor. Bu sayı Avrupa'da 1.600, Türkiye'de ise 1.900 kişiye 1 ATM şeklinde. Bu da Türkiye'de yüksek bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Afrika ve Asya'da potansiyelin daha yüksek olduğu ülkeler var ama bilinen riskler nedeniyle şirketler Türkiye kadar ilgi göstermiyor.

Soylu, Türkiye'de 41 bin civarında olan ATM sayısının 5 yıl içinde 53-55 bine ulaşacağını öngörüyor. Her yıl satılan ATM'lerin yüzde 10 ile 15'i yenileme-değiştirme amaçlı alınıyor. Geçen yıl 5 binin üzerinde ATM satıldığını hatırlatan Soylu, “Sadece para çekilebilen, diğer özellikleri olmayan ATM sayısı 9-10 bin civarında” diyor.



VTM İLE İNSANSIZ ŞUBE DÖNEMİ BAŞLADI

başlattıklarını, bu konseptteki ilk şubenin de Mayıs 2013'te hizmete girdiğini anlatıyor. GRG Banking, Kuveyt Türk'ten sonra Avrupa'nın önde gelen bankalarından Alman Commerzbank'a da VTM temin etmeye başladı. Soylu, 6 Aralık'ta lansmanı yapılan bu işbirliğinin GRG açısından önemini şöyle değerlendiriyor:

“100 yılı aşkın geçmişi olan, köklü bir bankayla çalışmak bizim için Avrupa'da önemli bir referans olacak. Ayrıca UniCredito ve BNP Paribas gibi diğer büyük Avrupa bankalarının da ihalelerine katılıyoruz. GRG, Litvanya'dan sonra şimdi Almanya'da da şirket kuruyor. Dünya çapında gerekli tüm sertifikasyonları tamamlamış durumdayız.”

VTM, müşterinin herhangi bir görevliye ihtiyaç duymadan tüm işlemlerini yapabileceği, bir nevi insansız şube konsepti. Soylu, piyasada farklı markaların benzer ürünleri olsa da VTM'nin bazı özellikleriyle ayrıştığını belirtiyor. “Üstelik GRG'ninki gibi sahada kullanılanı da henüz yok” diyor.

Soylu, modüler olan, müşteri ve banka ihtiyaçları doğrultusunda yeni özellikler eklenebilen VTM'lerin işleyişini şöyle anlatıyor: “VTM'lerden, normal bir şubede verilen tüm hizmetleri almak mümkün. TL, döviz veya altın hesabı açıp kapatmak, kredi kartı veya kredi talebinde bulunmak, fatura ödemek, hatta hediye kart almak mümkün. Üstelik yine VTM'den ıslak imzalı belge alıp verebiliyorsunuz. İsterseniz bu işlemleri VTM'nin 22 inçlik dokunmatik ekranlarından kendiniz yönetiyor, isterseniz yine aynı ekrandaki butona dokunarak çağrı merkezi elemanı aracılığıyla yapabiliyorsunuz. VTM'de A4 boyutunda herhangi bir dokümanı veya pasaport benzeri çok sayfalı kitapçıkları yazdırmak mümkün. Kimliğinizi, ehliyetinizi, pasaportunuzu tarayıcıya koyduğunuzda karşındaki bankacı işlemi ve doğrulamayı yapıyor. İmza gerektiren işlemlerde, makineden çıkacak belgeye ıslak imzanızı atıp tekrar ilgili bölüme koyarak karşı tarafa gönderiyorsunuz.”

GRG Banking'in ATM'lerinin tamamı son teknolojiye sahip ama asıl iddialı olduğu ürünü VTM (Video Teller Machine)... Bu yeni teknolojinin, geleceğin bankacılığını şekillendirmede önemli bir rol oynaması bekleniyor. GRG'nin Türkiye'deki ilk VTM müşterisi Kuveyt Türk oldu. Halen bankanın VTM konseptli 22 “insansız şubesi” pilot olarak hizmet veriyor. Hakan Soylu, Kuveyt Türk'le VTM işbirliğini Haziran 2012'de

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için

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





Kentkart'ın gözü dışarıda

İzmir'de başlattığı akıllı toplu ulaşım çözümlerini Türkiye'nin önemli bir bölümüne yayan Kentkart, yurtdışında hedef büyüttü. Sırbistan'dan Ürdün'e, Katar'dan Pakistan'a 10 ülkeye ihracat yapan şirketin hedefinde şimdi de Amerika var...

FİLİZ SONMAZ - fsonmaz@psmmag.com



Türkiye'nin Avrupa ve Amerika'ya kıyasla geç başlayıp hızlı yol aldığı alanlardan biri de toplu ulaşım çözümleri. Nüfus açısından belli bir sayının üzerindeki illerimizdeki, hatta belli başlı ilçelerimizdeki toplu ulaşım araçlarında artık dünyanın en gelişmiş akıllı bilet uygulamalarını görmek, kullanmak mümkün. Öyle ki bazı şirketlerimiz bu ürün ve çözümleri bir süredir yurtdışına da ihraç ediyor.

Evet, Kentkart'tan bahsediyoruz. 1998 yılında İzmir'de Dr. Mazhar Basmacı ve Ahmet Basmacı kardeşler tarafından kurulan, manyetik turnike sistemleri ithalatıyla başlayıp temassız ve ön ödemeli akıllı kart çözümlerinde dünya çapında bir oyuncu haline gelen Kentkart'tan...

Kentkart'ın İzmir'de başlayıp Türkiye çapındaki 20 il ve ilçe ile Sırbistan'dan Ürdün'e, Katar'dan Pakistan'a yurtdışında 10 ülkeye yaydığı toplu ulaşım çözümlerini, şirketin İstanbul'daki ofisinde Uluslararası Pazarlama Müdürü Güliz Öztürk'le konuştuk...

İzmir Kentkart ile başlayan yolculuk...

Öztürk, Kentkart'ın 15 Mart 1999'da temassız akıllı kartlarla elektronik ücret toplama projesiyle ilk işini aldığı, dünya üstünde lider bilgi teknolojilerinden biri olmayı hedeflediğini ve bu hedefleri tutturmak için büyük çaba sarfettiğini vurgulayarak söze başlıyor. Bugün gelinen noktada ise Kentkart, 11 ülkedeki toplam 31 şehirde aktif olarak çalışıyor.

Bütünleşik bilet sistemleri ve entegre akıllı ulaşım sistemleriyle Doğu ve Güneydoğu Avrupa ülkeleri ile Ortadoğu'da pazar lideri olma yolunda hızla ilerliyor.

1.5 milyar yolculuğa aracılık yapıyor

Kentkart, İzmir'deki bütün test ve uygulamalarda başarılı olan sistemlerini kısa sürede diğer şehirlere de taşımaya başlamış. Güliz Öztürk, "İzmir bizim için önemli bir referans oldu. Ardından hızla Manisa, Denizli, Adana, Çanakkale, Bandırma, Gebze, Kocaeli, Edirne, Mersin, Yozgat, Sivas, Muğla, İnegöl, Karadeniz Ereğlisi, Alanya gibi il ve ilçelere de bu hizmeti yaydık. Son olarak Aydın'da son teknoloji kamera sistemiyle ilgili bir sözleşme imzaladık. Bodrum'da da

RAKAMLARLA KENTKART

- ✓ Türkiye'de 20'nin üzerinde, yurtdışında 11 şehirde akıllı toplu ulaşım çözümleri sunuyor.
- ✓ Türkiye'de her gün 4 milyon, yılda 1.5 milyar yolculuk Kentkart'ın kurduğu sistemlerle yapılıyor.
- ✓ Kentkart, Eylül 2013 sonu itibarıyla 12 milyon adedi aşkın kart sattı. Tek veya birkaç kullanımlık kart satışları ise 25 milyona ulaştı.
- ✓ Şirketin yurtiçi ve yurtdışındaki toplu ulaşım araçlarına taktığı validatör sayısı yaklaşık 17 bini buldu. Otobüs içlerine de bine yakın yolcu bilgilendirme sistemi taktı.



Kentkart'ın mobil yolcu bilgilendirme uygulaması

imzalar atıldı; şu anda sistemin kurulması için çalışmalar sürüyor” diyor.

Kentkart, şu anda Türkiye çapında 20 civarında il ve ilçede akıllı toplu ulaşım çözümleri sunuyor. Güliz Öztürk, bu merkezlerde yaklaşık 12 milyon insana ulaştıklarını vurguluyor. Kentkart’ın verilerine göre, bu 12 milyon insanın 4 milyonu aktif olarak her gün akıllı kart kullanıyor. Öztürk, “Yıl toplamında 1.5 milyar yolculuğa akıllı kartlarımızla yardımcı oluyoruz” diyor.

Güliz Öztürk, Kentkart’ın geliştirilen proje, cihaz takılan araç, hizmet verilen bölge, taşınan yolcu ve yolculuk sayısı, kart kullanımı gibi alanlarda dünyanın sayılı oyuncularından biri olduğunu söylüyor. Kentkart; İzmir, Adana, Mersin, Kocaeli ve büyükşehir statüsüne geçirilme kararı alınan Muğla ile birlikte hizmet verilen büyükşehir belediyesi sayısında da lider konumda.

Ar-Ge Merkezi itici güç oldu

Kentkart, kurulduğundan bu yana sadece Türkiye değil dünya çapında da ilklere imza atmış. 1999’da katıldığı Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği’nin (UITP) en kıdemli üyelerinden biri. 2000 yılında Paris CARTES fuarındaki Sesames yarışmasında “Akıllı Kartlarla En İyi Toplu Taşıma” uygulaması ödülüne layık görüldü. 2010 yılında ise Dubai’de düzenlenen dünya kongresinde “Toplu Taşımada Sürdürülebilirlik” sertifikasını aldı. Güliz Öztürk, aktif ola-



rak UITP’nin organizasyonlarında yer aldıklarını, alanlarındaki bütün fuarlara katıldıklarını, hatta bazılarında sponsor olduklarını paylaşıyor.

Kentkart, toplu taşıma çözümlerinde dünya çapındaki ilklerinden birini 2004 yılında gerçekleştirmiş. Tek bir cihaz içerisinde elektronik ücret toplama ve araç takip sistemini bir araya getirerek bu konuda faydalı model belgelerini de almış. Öztürk, “Diğer firmalar da bir süre sonra bizi örnek alıp, araç takip ve elektronik ücret toplamayı bir araya getirmeye başladılar”

diyor.

Öztürk, 2009 yılında ise Çanakkale’de, Türkiye ve dünyada ilk kez hareket eden toplu taşıma araçları yani otobüslerde temassız kredi kartı kullanımını başlattıklarını vurguluyor. Kentkart, halen Çanakkale’nin yanı sıra Mersin, İnegöl, Sivas, Muğla, Alanya, Sivas ve Kocaeli’nde bu sistemi aktif olarak kullanıyor.

İşte gerek donanım gerekse yazılım için yaptığı bu yatırımlar, 2012 yılında Kentkart’ın Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bir Ar-Ge merkezi olarak kabul edilmesini sağlamış. TÜBİTAK’ın Ar-Ge desteklerinden yararlanan şirket, yine TÜBİTAK’la birlikte birçok proje yürütüyor. Tabii bu gelişmeler ihracata da yansımış. Öztürk, son 5 yılda cihaz satışlarının hızla arttığına dikkat çekiyor. Son üç dört yıldır tüketici elektroniği dalında Türkiye’de ihracat rekorunu 10 firma arasına Kentkart da giriyor. Güliz Öztürk; Beko, Arçelik, Vestel gibi devlerin yanı sıra artık



KENTKART’IN TEMASSIZ KART ÇÖZÜMÜ LONDRA’DA ÖDÜL ALDI

Kentkart, Londra’da düzenlenen MasterCard Transport Ticketing Fuarı’nda “En İyi Hizmet Uygulaması” ödülünü kazandı. Şirket, 27 Ocak’ta Londra’da düzenlenen törenle ödülünü aldı. Kentkart, 2000 yılında da Paris’te düzenlenen CARTES akıllı kart fuarında Sesames “En İyi Toplu Taşıma Uygulaması” ödülüne layık bulunmuştu.

MasterCard, her yıl dünya çapında sıra dışı başarı gösteren akıllı bilet ve ücret toplama sistem sağlayıcılarını ödüllendiriyor. Kentkart da çok amaçlı EMV temassız akıllı kart KentPay projesiyle bu ödülü almayı hak kazandı. MasterCard’ın Mchip Advance temassız akıllı kartı, müşterilerine dünyanın her yerinde EMV temassız okuyucularıyla ulaşım ve ödeme hizmetlerini alabilmelerini; POS cihazları ya da ATM’leri kullanarak karta ya da çipe kolayca yükleme yapabilmelerini sağlıyor. Akıllı kart aynı zamanda, ulaşım için kullanılacak miktarla alışveriş için kullanılacak bakiyeyi ayrı ayrı depolayarak kartın ulaşım ve alışveriş ceplerinin kontrolünde büyük kolaylık sağlıyor.

Kentkart'ın da adının ihracatla anılmaya başladığını vurguluyor. Öte yandan Kentkart, 2013 yılında TOBB ve Harvard Üniversitesi tarafından düzenlenen Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilk 100 şirketi listesinde yer aldı.

İhracatta iki farklı model uyguluyor

Evet, Kentkart yurtiçindeki büyümesini sürdürüyor. Ancak artık Türkiye'de dikey büyüme için potansiyel eskisi kadar yüksek değil. Nüfus olarak potansiyeli yüksek olan il ve ilçelerin çoğuna Kentkart ve rakipleri ulaşmış durumda. Bu yüzden Öztürk, yurtdışı pazarlama çalışmalarına ağırlık verdiklerini anlatıyor. Şirket, 2007 yılından bu yana Avrupa'ya, Ortadoğu'ya, hatta Uzakdoğu'ya aktif şekilde ürün ve hizmetlerini ihraç ediyor. Öztürk, ihracatta iki farklı model uyguladıklarını söylüyor. Ardından da bu modelleri şöyle anlatıyor:

“Bazı bölgelerde toplu taşıma operatörleri, bu işleri hakıyla yapabilecek kapasitede, yetkin insanlar çalıştırıyor. Bu ülkelerde sistemin sadece satışı ve satış sonrası bakım sözleşmesiyle ilerliyoruz. Ama bazı ülkelerde, mesela Sırbistan'da yap-işlet-devret modeliyle, finansmanını da kendimiz bulup kendimiz getirerek 10 yıl süreli sözleşme imzaladık. 10 yıl süreyle işin tamamen bakımı, sistemin güncellenmesi gibi konuların tümünü biz yapacağız.”

Belgrad'ın karakışında mucize yarattılar

Kentkart'ın yurtdışında satış, satış sonrası hizmet ve işletmecilik yaptığı ülke sayısı Kuveyt'le birlikte 10'a yükseldi. Şirketin halen akıllı toplu ulaşım çözümü sunduğu şehirler Miskolc, Tatabanya (Macaristan), Lahor (Pakistan), Belgrad (Sırbistan), Doha (Katar), Tczew (Polonya), Amman (Ürdün), Halep (Suriye), Kuwait City (Kuveyt) ve Üsküp (Makedonya) olarak sıralanıyor.

Kentkart'ın Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da 2.5 yıl önce devreye aldığı sistem şirket için çok önemli bir referans niteliğinde. Güliz Öztürk, bu sistemin kurulma sürecini şöyle anlatıyor:

“Belgrad'a özel Kenttablet adını verdiğimiz bir kasa geliştirdik. Bu şehrin akıllı toplu taşıma çözümünü 1 yıl gibi kısa bir süre içerisinde hem donanım hem de yazılım anlamında geliştirdik, montajını yaptık ve sistemi devreye aldık. Burada bir nevi terzi işi, müşterinin isteğine göre ürün ve çözüm ürettik. Bu şekilde, bu kadar kısa sürede dünyada bu işi yapabilecek başka bir firma bulamazsınız.

Belgrad'ın toplu ulaşımı için 6 bin 525 validatör ve 2 bin sürücü paneli taktık. Montaj aşaması kış aylarına denk geldi. Üstelik otobüslerin çalışmadığı gece saatlerinde çalışmak zorundasınız. Geceleri saat 12'den sabah 6'lara kadar çalışıldı. Arkadaşlarımızın elleri, parmakları dondu. Sırtlarında 40 kiloluk ağırlıklarla her akşam minimum 10 otobüsü bitirmek zorunda kaldılar. Üstelik bizim gibi kapalı otobüs depoları da yok. Buna rağmen sistemi başarıyla oturttuk, şimdi sorunsuz tıkır tıkır çalışıyor. Yine Sırbistan'da ilk kez tramvay projesi gerçekleştirdik. Daha önce tramvaya, trolleybüse herhangi bir cihaz takmamıştık. Bu araçlarda ani voltaj yükseliş düşüşleri yaşanabiliyor. Cihazların bu konuda özel koruması olması gerekiyor. Bütün bu sorun ve engel-



Yurtdışında toplu ulaşım ile ilgili hemen her fuara katılan Güliz Öztürk, Kentkart'ın İzmir'de, Belgrad'da, Lahor'da başarılarını birer case study olarak katılımcılarla paylaşıyor.

leri tecrübemizle aşmayı başardık.”

Kentkart'ın Pakistan'ın Lahor kentindeki projesi ise bambaşka bir bölgede açılım sağlamış. 7 milyon nüfuslu bu şehirde günlük 350-400 bin yolcunun taşındığı bir metrobüs projesi bu. Öztürk, şu anda 27 kilometrelik bir hatta hizmet veren metrobüs projesinin 1 yılı aşkın bir süredir sorunsuz olarak çalıştığını, yakında yeni hatların açılacağını anlatıyor.

AB'de ya şirket alacak ya şirket kuracak

Kentkart, önceki yıl Sırbistan'daki yerel ortağı Apex'in yüzde 55 hissesini alarak büyük ortak konumuna gelmiş. Güliz Öztürk, bir sonraki aşama olarak AB'den bir firma satın almayı ya da kurmayı düşündüklerini açıklıyor.

Kentkart, yurtdışında Körfez ülkeleri, Doğu Avrupa, Avrupa ve Kuzey Afrika'yı hedef pazar olarak belirlemiş durumda. “En büyük hedefimiz tabii ki Amerika” diyor Öztürk ve şöyle ekliyor: “Kuzey Amerika ilk hedefimizde. Güney Amerika planlarımız ise ekonomik durumun düzelmesi ve siyasal çatışmaların azalmasına bağlı. Bazı ülkeler çok karışık, oralara girme konusunda yeterince cesaretli olamıyoruz. Ama bu yönde bir hayalimiz var. Son 4 yıldır Amerika'daki tüm büyük fuarlara katılıyoruz. APTA'nın bütün fuarlarına katıldık. Bu biraz da imaj yaratma amacını taşıyor. Yılda en az 10-12 fuara, konferansa katılıyoruz. Buralarda İzmir'de, Belgrad'da, Lahor'da yaptıklarımızı birer case study gibi anlatıyoruz. Bir yandan da dünyada sektörümüzdeki yenilikleri, yeni trendleri öğreniyor, gelecekte farklı neler yapabileceğimizi araştırıyoruz.”

Türkiye'nin dijital cüzdan haritası

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



2017 yılından itibaren m-cüzdanların akıllı telefon kullanıcıları tarafından ilk tercih edilen ödeme yöntemi olması bekleniyor. Şu anda Türkiye'de yüzde 30 civarında olan akıllı telefon penetrasyonu arttıkça mobil ticaret ve dijital cüzdanlar daha da yaygınlaşacak...

Son 20 yılda hızla gelişen e-ticaret ve m-ticaret trendleri, ödeme sistemlerinde köklü değişikliklere neden oldu. Geleneksel alışveriş yöntemlerinin yanına online alışveriş, temassız alışveriş ve son olarak da mobil alışveriş yöntemleri eklendi. Yeni yöntemler ışığında ödeme sistemlerinin sayısı da hızla artış gösterdi. 2001 yılında dünyada yalnızca bir tane ödeme sistemi kullanılırken günümüzde kullanımda olan 150, geliştirilmekte olan ise 90 ödeme sistemi bulunuyor. Ödeme sistemlerinin genel özellikleri arasında kredi ve banka kartı desteği, online ve mobil alışveriş, mağaza-içi alışveriş, para çekme ve para gönderme yer alıyor. Mobil cihazların yaygınlaşması ile birlikte e-ticaret hızla m-ticarete dönüşürken, günümüzde mobil kullanıcı sayısı yüzde 90 penetrasyon oranı ile 67 milyona ulaştı.

Mobildeki bu hızlı yükseliş ise alışverişlerin fiziksel mekânlara bağımlı olmaksızın istenilen yer ve günün istenilen anından yapılabilmesinin önünü açtı. Bu hızlı değişime ayak uyduran işyerleri geleneksel sabit POS cihazlarına mobil POS'lar eklemeye başladı. Carlisle & Gallagher Consulting Group'un araştırmalarına göre m-cüzdanların 2017 yılında akıllı telefon kullanıcılarının ilk tercih ettiği ödeme yöntemi olması bekleniyor.

Kullanımdaki POS'ların yüzde 31'i mobil

Bankalararası Kart Merkezi'nin Eylül 2013 verilerine göre Türkiye'de 2013 yılında mobil POS sayısı 714 bin adede ulaşmış bulunuyor. Mobil POS'lar, kullanımda olan POS cihazlarının yüzde 31'lik dilimini oluşturuyor ve bu oran hızla artıyor. Kullanıcılara sabit ve mobil internet üzerinden para saklama ve harcama olanağı tanıyan dijital cüzdanlar ise bu dönüşümün sembolü haline geliyor. Ödeme sistemleri hala yeni bir alan olmakla birlikte, Türkiye pazarında hem PayPal gibi hem uluslararası markalar hem de Türk firmalar faaliyet gösteriyor. Raporla göre en popüler özellikler arasında kredi/banka kartı desteği ve online alışveriş özellikleri yer alırken, mağaza içi alışveriş gibi özelliklerin daha az sistem tarafından desteklendiği ortaya çıkmıştır. Hem m-ticaret, hem de e-ticaret'in tetiklemesiyle ortaya çıkan ödeme sistemlerinin yüzde 56'sının son dönemde pazarı hızla büyüyen mobil uygulamalara yatırım yaptığı görülüyor.

Dijital cüzdan ne işe yarar?

Kullanıcılara farklı işlevler sunan, e-cüzdan ve m-cüzdan olarak kategorilendirilen dijital cüzdanlar Pozitron'un raporunda ayrıntılarıyla inceleniyor. Pozitron Kurucusu ve CEO'su Fatih İşbecer, ödeme sistemlerinin hem yurtdışında hem de Türkiye'de en çok bankalar, telekomünikasyon ve teknoloji firmalarının ilgisini çektiğini belirterek "Ödeme sistemleri sadece bir cüzdan olmaktan öte, küçük çaptaki firmaların internet üzerinden ödeme almalarını kolaylaştıran ve pazarın büyümesinde aktif rol oynayan servisler haline geldi. Firmaların müşteri deneyimini zenginleştirip, kişiselleştirerek, memnuniyet seviyesini ve müşteri sadakatini artırmalarını da sağlıyor" diyor. İşbecer, "Pozitron olarak, potansiyeli son derece yüksek olan bu alanın mevcut durumunu tüm yönleriyle kamuoyuna ve ilgililere aktarmak istedik. Eminiz ki, bu alana yapılacak

yatırımlar ileride katma değerli servis ve kazanç olarak yatırımcılara geri dönecektir" yorumunu yapıyor.

"Türkiye'nin Dijital Cüzdan Haritası" raporu, farklı türlerdeki m-cüzdanları şöyle sıralıyor:

- ✓ İşyeri sanal kartlarının tanımlandığı, işyerine özel m-cüzdanlar
- ✓ İçerisine kullanıcı kartı tanımlanabilen, NFC sistemli, her işyerinde kullanılabilen m-cüzdanlar
- ✓ İçerisine banka/kredi kartı tanımlanabilen ve anlaşmalı birçok işyerinde kullanılabilen m-cüzdanlar
- ✓ Bankalar ya da telekomünikasyon firmalarının sunduğu m-cüzdanlar
- ✓ Cüzdan türlerinin tamamının ya da bir kısmının özelliklerini içeren m-cüzdanlar...

Dijital cüzdan nedir?

Dijital cüzdan paranın saklanması ve harcanmasına imkan veren ve kullanıcının elektronik cihazlarında bulunan bir yazılımdır. Kredi kartlarının, banka kartlarının veya ön ödemeli kartların tek bir yere tanımlanabileceği elektronik bir cüzdandır. Dijital cüzdanlar kullanıcı ve banka arasındaki iletişimi sağladıklarından cüzdan üzerinde yapılacak işlemlerde yetki kullanıcıya ait olmakla birlikte güvenlik çoğunlukla bankaların sorumluluğundadır. Dijital cüzdanlar, e-cüzdan ve m-cüzdan olarak ikiye ayrılabilir. Bazı uygulamalar iki platformda da hizmet verirken bazıları ürün stratejilerini sadece online ya da mobil olarak kurgulamıştır.

TÜRKİYE'DEKİ E-CÜZDANLAR



BKM Express



BKM Express bankalarla ve üye işyerleriyle anlaşarak kullanıcılarına alternatif ödeme yöntemleri sunan Bankalararası Kart Merkezi'nin bir hizmeti. 2012 yılında online olarak kullanıma açılan BKM Express web ve mobil olarak hizmet veriyor. Üyelerine hiçbir ücret ödemediği banka veya kredi kartlarını ekleyerek işlem yapabilme olanağı sunan sistemden yararlanmak için kullanıcılar bir e-posta adresi ve belirleyecekleri bir şifre ile "BKM Express" hesabı açıp kart bilgilerini tanımlıyor. Üye işyerleri için de sistem ücretsiz. İşyerleri herhangi bir komisyon ücreti ödemeyen ve mevcut sanal POS'ları ve üyelik sözleşmesini doldurarak sisteme kaydolabilirler. BKM Express, kullanıcılarına farklı banka kartlarına tek bir yerden ulaşabilme, kart bilgisini paylaşmadan online alışveriş yapabilme imkanı sunuyor. Alışveriş platformunun web sayfasından ya da mobil uygulamasından ödeme aşamasına gelen kullanıcılar "BKM Express ile Öde" seçeneğini seçtikten sonra yönlendirildikleri BKM Express sayfasına, e-posta ve şifrelerini belirterek giriş yapıyor ardından kart ve ödeme şekli (taksit-peşin) seçip, cep telefonuna gelen doğrulama şifresini girerek online alışveriş işlemini tamamlıyor.

12 banka ile işbirliği
iOS ve Android uygulaması,
Mobil web ve internet sitesi
150 online üye işyeri
App Store puanı: 4,8 / 5

Skrill

Skrill, kullanıcılarına dünya çapında alışveriş yapma olanağı veren online bir cüzdan sunuyor. Skrill mobil uygulamasına kullanıcının daha önce web üzerinden belirttiği PIN numarasıyla giriş yapılıyor. Kullanıcı uygulamada bakiye görüntüleyebilir, geçmiş işlemleri görebilir. Skrill biri kişisel, diğeri ticari olmak üzere iki tür üyeliğe sahip. Kişisel hesaba sahip kullanıcılar Visa, Master, American Express, JCB ve Diners Club International olan hesap veya banka/kredi kartlarını ekleyebilir, para gönderebilir, çevrimiçi alışveriş ve uluslararası ödeme yapabilir. Ticari hesaplı müşteriler ise web sitelerinde ödeme kabul edebilir, tedarikçilere ve çalışanlara ödeme yapabilir ve uluslararası ticari ödemeleri gerçekleştirebilirler. Kullanıcılar sisteme giriş yaptıklarında bakiyelerini görebilir, Skrill iT özelliğini kullanarak bir e-posta adresiyle 40 farklı para biriminde 200 ülkedeki herhangi birine para gönderebilirler. Kullanıcılar, Skrill'in anlaşmalı olduğu 156 bin üye işyerinde online alışveriş yapılabilir ve online oyun sitelerine para transferi yaparak kazandıkları parayı 3,50 Euro işlem ücreti ile çekebilirler. Skrill kullanıcıları isterlerse yıllık 10 euro ücretli ön ödemeli bir karta da sahip olabilirler.

156 bin online üye işyeri



PayPal, kredi kartlarını güvenli bir ortamda saklayarak internet ve mobil üzerinden güvenli alışveriş yapılmasına olanak sunan bir ödeme sistemi. Web ve mobil olarak hizmet veriyor. Bireysel kullanıcılar ücretsiz olarak hesap oluşturabilir, kart tanımlamasını yaptıktan sonra PayPal ile ödeme yapmaya başlayabiliyor. Alışveriş yapılan üye e-ticaret sitelerinde "PayPal" ile öde seçeneğine tıklayarak, hesaba tanımlanmış kredi kartı ya da PayPal bakiyesinden satın alma işlemini gerçekleştiriyor. PayPal uygulaması üye bankaların banka kartlarını da destekliyor. Güvenli alışverişin yanı sıra PayPal bakiyesindeki parayı kullanarak Türkiye içindeki herhangi birine para gönderilebilir. Banka ya da kredi kartından para göndermek standart bir ücrete tabi. Para gönderme işlemini tamamlamak için para gönderilen kişinin telefon numarasının ya da e-posta adresinin girilmesi yeterli. PayPal tüketicilerin yanı sıra satış yapanlara da PayPal ile ödeme kabul etme seçeneği sunuyor. Üye işyerlerine yüzde 3,4 + 0,45 TL tutarındaki standart tarife uygulanıyor.

3500 üye işyeri
Web, Android ve iOS
uygulamaları
App Store puanı: 3,2 / 5

PayPal



fastPay

fastPay operatörden bağımsız olarak çalışan, cepten cebe para transferi yapılmasını sağlayan bir DenizBank hizmeti. Bu hizmetten sadece DenizBank müşterileri değil, DenizBank ATM'sinden para yükleyen herkes yararlanıyor. DenizBank müşterileri uygulamayı kullanarak "Mevduat Hesabına", "Kaptan Hesabına" (Fon Hesabı) ve "Kurtaran Hesabına" (KMH) ait bakiyeyi fastPay bakiyesi ile eşleştirebiliyor. Uygulamaya TC Kimlik numarası ve belirtilen 6 haneli şifre ile kayıt olunur. Kayıt tamamlandıktan sonra kullanıcılar "cüzdanım" menüsünden bakiyelerini görebilir, Para Gönder menüsünden telefon numarası girerek para gönderebiliyor. Ayrıca sesle (iPhone ve iPadlerde) ya da EFT ile para gönderimi imkanı da var. Sistemle gelen parayı da şifre girerek çekmek mümkün. "Ödeme yap" menüsü kullanılarak üye işyerine fastPay bakiyesi, bağlı DenizBank hesabı ya da DenizBank kredi kartı ile ödeme yapılabilir. Üye işyerleri isim veya uzaklıklarına göre listeleniyor.

DenizBank üye işyerleri
iOS, Android ve
Windows Phone uygulamaları
App Store puanı: 3,9 / 5

Garanti CepBank



Garanti CepBank, online ya da mobil şubeye girmeden istenen kişiye para gönderimi yapılmasını sağlayan bir uygulama. Para gönderilen kişinin Garanti Bankası müşterisi olmasına gerek olmadığı gibi gönderilen para

Türkiye'deki tüm Garanti ATM'lerinden çekilebilir. Garanti CepBank hizmetine üye olmak için Garanti Bankası'na ait herhangi kartın son 6 hanesini, kart şifresi ve cep telefonu numarası girilmesi yeterli. Garanti CepBank'ı kullanarak para göndermenin yanı sıra TL yükleme, kredi kartı borcu ödeme, bakiye görüntüleme gibi işlemler yapılabiliyor. Para gönderme işlemi kısa mesaj göndererek de gerçekleştirilebilir.

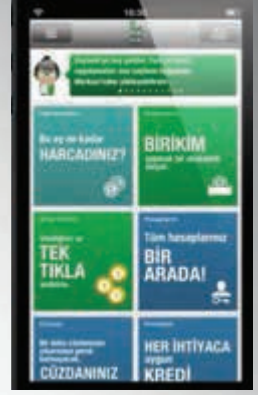
Garanti CepBank ile toplu ödeme yapıldığı durumlarda "hesabı paylaş" menüsü kullanılarak kişi başına düşecek miktar hesaplanabilir. Bump ile transfer seçeneği kullanılarak içinde Garanti CepBank yüklü iki telefon aynı anda sallanarak para transferi gerçekleştirilebilir. Hareketler menüsünden uygulama üzerinden son bir hafta içinde yapılmış hareketler takip edilebilir, dilenen aksiyon iptal edilebilir. Şans oyunları ödemeleri ve OGS ödeme işlemleri gerçekleştirilebilir.

iOS ve Android uygulamaları
App Store puanı: 2,5 / 5

iGaranti, Garanti Bankası'nın akıllı para yönetimi için sunduğu bir uygulama. iGaranti kullanarak mağazalarda ve internette QR kod ile ödeme yapılabilir. Üye işyerleri ve internet sitelerinde satın alma aşamasına geldiğinde gösterilen QR kod okutulup, cihazda gösterilen onay kodu girilerek satın alma işlemi tamamlanabilir.

iGaranti'nin sunduğu bir diğer özellik ise sosyal para transferleridir. Uygulama, Facebook hesapları ile eşleştirilip, Facebook üzerinden diğer iGaranti kullanıcılarına para transferi yapma özelliğine sahiptir. Yapılan işlemler hafızada tutulur, aynı işlem tekrarlanacağına hesap bilgilerinin yeniden girilmesine gerek kalmaz. Uygulama üzerinden para göndermenin haricinde para isteme işlemi de gerçekleştirilebilir.

iCüzdan özelliği ise kullanıcılara tüm kartlarını bir yerde toplama fırsatı sunar. Tüm banka kartları, sadakat kartları ve ehliyet bilgileri iCüzdan üzerinde tutulabilir. Uygulama içinde saklanan bu kartları kullanarak temassız işlem gerçekleştirilebilir, kart ödemesi ve GSM TL yükleme yapılabilir ve ATM'lerden Paracard ile bankacılık işlemleri gerçekleştirilebilir.



iGaranti

3 üye işyeri
iOS ve Android uygulamaları
App Store puanı: 3,0 / 5

İşCep Parakod



İşCep Parakod, Türkiye İş Bankası'nın müşterilerine kartları yanında olmadan alışveriş yapma fırsatı sunan bir özellik. İş Bankası müşterileri, İşCep uygulamasını kullanarak parakod üzerinden kullanmak istedikleri banka ve kredi kartlarını seçebilir, bu kartları mağaza içi ve online alışveriş sitelerinde ödeme yapmak için kullanabilirler.

Parakod, müşteri numarası ya da kredi kartı numarası girerek aktive edilebilir. Aktivasyonun tamamlanmasının ardından, kullanıcının seçmesi için hesaba bağlı olan tüm kredi kartları ekrana gelir. Seçim tamamlandıktan sonra Parakod aktif hale gelir. POS cihazlarında Parakod ile ödeme yapmak için kasada İşCep üzerinden müşteri numarası ve şifre ile Parakod girişi yapılır, kullanılmak istenen kart seçilir ve telefonun kamerası kullanılarak POS cihazında gösterilen QR kod okutulur. Kullanıcı telefonda işlemi onaylayıp, şifresini girdikten sonra işlem tamamlanmış olur. Anlaşmalı online mağazalarda da aynı akış geçerli. Satın alma aşamasında "İşCep Parakod ile Öde" seçilir web sitesinin ekranında çıkan QR kod okutulur, işlem telefonda onaylanır. Site yapısına göre bu aşamada uygulanması gereken ek basamaklar olabilir.

8 bin üye işyeri
iOS ve Android uygulamaları
App Store puanı: 4,4 / 5*



Mobilexpress, kullanıcılarının ürün ve hizmet ödemelerini cep telefonlarıyla yapmalarını sağlayan bir mobil alışveriş ve ödeme platformu. Mobilexpress Eylül 2013 itibarıyla TNET & Avea markalarıyla birlikte çalışıyor. Mobilexpress platformu, operatör, banka ve cihaz tipinden bağımsız bir şekilde kredi kartı bazlı olarak çalışan bir m-Cüzdan altyapısına sahip. Mobilexpress kullanıcılarına 4 farklı hizmet sunuyor: Offline Alışveriş ve Ödeme, Online Mobil Ödeme, Fatura Ödeme, TL Yükleme. Mobilexpress kullanıcıları offline reklamlardan SMS göndererek veya

reklamdaki QR kodu Mobilexpress uygulamasıyla okutarak anında alışveriş ve ödeme yapıyor. E-Ticaret sitelerinde veya online işlem merkezlerinde, Mobilexpress'te kayıtlı cep telefonu numaralarını girerek veya ekrandaki QR kodu Mobilexpress uygulamasıyla okutarak anında ödeme yapabiliyor. Ayrıca SMS'le fatura üzerindeki QR kodunu okutarak ya da anlaşmalı firmaların online işlem merkezlerinde Mobilexpress'le Öde'yi kullanarak anında faturalarını ödeyebilirler. Son olarak, SMS'le ya da anlaşmalı firmaların online işlem merkezlerinde "Mobilexpress ile Öde'yi kullanarak anında TL yükleyebilirler.

42 üye işyeri
iOS uygulaması

Mobilexpress

MobiKasaba



MobiKasaba, iOS ve Android platformlarında çalışan QR kodlu bir mobil ödeme sistemi. Kullanıcılar, MobiKasaba uygulamasıyla MobiKasabalı üye işyerlerinde mobil ödemelerini yapıp harcama miktarlarına göre indirim kazanıyor. Uygulamaya giren kullanıcı "ayarlar" sekmesinden tüm bankaların Visa, MasterCard anlaşmalı kredi ve sanal kartlarını MobiKasaba'ya kaydedilebilir. Kullanıcılar, menüdeki "yerler" kategorisinden çevrelerindeki MobiKasabalı işyerlerini ve varsa indirim miktarlarını öğrenebiliyor. İndirimler kazanılan işyerinde harcanabildiği gibi indirim miktarı MobiKasaba'yı kullandıkça kullanıcının ödeyeceği hesaptan düşüyor.

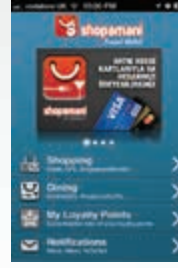
4 üye işyeri
iOS ve Android uygulamaları

Turkcell Cep-T Cüzdan

Turkcell'in abonelerine sunduğu bir m-Cüzdan uygulaması olan Cep-T Cüzdan'la, cep telefonlarından TL yüklemek, paket satın almak ve cep telefonuna para göndermek mümkün. Kullanıcılar, günlük fırsat ve özel alışveriş sitelerinde sunulan fırsatları da izleyerek satın alabiliyor. Ayrıca kullanıcı bilgilerini girmeden cep telefonu numaralarıyla anlaşmalı internet sitelerinden de alışveriş mümkün. Bunlara ek olarak Turkcell Cüzdan, NFC özellikli telefona sahip

olan kullanıcılarına temassız ödeme noktalarında cep telefonu ile ödeme yapabilme imkanı da veriyor. Turkcell Cüzdan kullanıcıları, herhangi bir banka müşterisi olmalarına gerek olmadan dilerlerse Turkcell Cüzdanlarına nakit para yükleyebilir. Garanti Paramatiklerdeki "Kartsız İşlem" menüsünden veya Turkcell İletişim Merkezlerinden GarantiParam olarak Turkcell Cüzdan'a nakit para yüklenebilir. Banka veya kredi kartlarını eklemek isteyen kullanıcılar ise Turkcell Cüzdan'a Akbank, Denizbank, Garanti Bankası, İş Bankası ve Yapı Kredi Bankası'nın Mastercard/Maestro logolu kartlarını ekleyebilirler ve bu kartlarla telefonlarının NFC özelliğini kullanarak temassız işlem yapabilirler.

5 anlaşmalı banka
2 para gönderme hizmeti veren banka
40 online üye işyeri
iOS ve Android uygulamaları
App Store puanı: 2,4 / 5



Shopamani SmartWallet, konum tabanlı indirimli alışveriş hizmeti veren bir m-Cüzdan uygulaması... Kullanıcılar, Shopamani ile uygulama içindeki Shopamani Market'te anlaşmalı markalardan alışveriş yapabilir, uygulamaya ekledikleri kartları veya Paypal hesaplarıyla üye işyerlerinde ödeme yapabilirler. Ayrıca anlaşmalı kurumların sadakat kartlarını ekleyerek puan kazanabilir, hediye çekleri toplayarak bunları daha sonra harcayabilirler.

Uygulama lokasyon bilgilerine göre kullanıcıya etrafındaki fırsatları gösterip bunlardan yararlanma olanağı da veriyor. Kullanıcılar, Shopamani SmartWallet'ta alışveriş listesi oluşturabilirler ve arkadaşlarının alışveriş listelerini inceleyip onlara bu listedeki ürünlerden birini veya kupon/indirim çeki gönderebilirler.

Uygulamaya kart eklemek için kullanıcı öncelikle bir PIN oluşturur, kart bilgilerini yönlendirildiği Paythru platformuna girmek gerekiyor. Kullanıcı sistemden "Kredi Kartı ile Öde" opsiyonunu seçtiğinde sistem kullanıcıdan PIN ister, ardından ödeme işlemi sırasında Paythru vasıtasıyla banka bilgileri online olarak sorulur. Bankanın sistemine yönlendirilen kullanıcının ödeme süreci tamamlandıktan sonra kredi kartı bilgileri sistemden kaybolur.

Shopamani SmartWallet

180+ üye işyeri
iOS ve Android uygulamaları



Vodafone Cep Cüzdan, Vodafone Türkiye'nin iPhone ve Android telefonlarda ücretsiz olarak abonelerine sunduğu bir m-Cüzdan uygulaması. Bu uygulamayla kullanıcılar GSM numarasına para gönderebilir, tüm Vodafone'lulardan para isteyebilir, Vodafone faturasız hatlara Cep Lira yükleyebilir. Ayrıca Vodafone paketlerini satın alabilir, herhangi bir fiziksel kartın fotoğrafını çekerek uygulamada saklayabilir ve en yakın Vodafone Cep Merkezi adres ve iletişim bilgilerini öğrenebilirler. NFC uyumlu cihaza sahip

kullanıcılar ise Vodafone NFC kampanyalarından faydalanabilirler. Vodafone Cep Cüzdan'ın tüm özelliklerinden yararlanmak için Vodafone Cep Nakit kartının Cep Cüzdan'a tanımlı olması gerekir. Vodafone Cep Cüzdan'ın diğer bir özelliği de "Biriktir Gönder" hizmeti. Bu hizmetle kullanıcılar hesaplarında para biriktirebilir, biriktirilen parayı istenilen kişiye istenilen zamanda transfer edebilirler. Ek olarak Vodafone Cep Cüzdan, kullanıcılarına internetten alışveriş yapma imkanı da sağlıyor.

PTT anlaşmalı
iOS ve Android uygulamaları
App Store puanı: 3,9 / 5

Vodafone Cep Cüzdan



Ininal, Türkiye ve yurt dışında kullanıcıların alışveriş yapmasına imkan veren ön ödemeli bir MasterCard'dır. Gerçek bir kart olan Ininal ile banka müşterisi olmadan indirimli alışveriş fırsatlarından yararlanmak, MasterCard işareti bulunan internet siteleri ve mağazalardan alışveriş yapmak mümkün. Sistemde kullanıcı kart limitini kendi belirliyor ve kişisel bilgileri paylaşmayarak güvenli alışveriş yapıyor. Ininal kartı PTT, Migros, Tansaş ve Samsung satış noktalarından alıp para yüklemek mümkün. Ayrıca internetten de sipariş imkanı var. Kullanıcıların kartı aldıktan sonra web sitesi üzerinden GSM numarası ile kartı aktif hale getirmeleri gerekiyor. Ininal Kart'a yükleme noktalarında bir seferde maksimum 300 TL ve toplamda 2 bin TL para yüklemesi olacak şekilde yükleme yapılabilir. Daha sonraki yüklemelerde ücret alınır.

Ininal

▶ **1000+ online üye işyeri**
Web Uygulaması

Mikro Ödeme



Mikro Ödeme'nin sunduğu mobil ödeme servisi, cep telefonu ile satın alınan hizmet veya ürünün bedelinin GSM faturası ya da hatta

bulunan bakiye ile ödenmesini sağlayan bir servistir. Web tabanlı bu hizmetten hattı mobil ödemeye açık olan tüm operatör kullanıcıları yararlanabiliyor. Mikro Ödeme 3pay kullanıcılarına üç farklı servis sunuyor: SMS ile ödeme, 3PayCüzdan ve Mikro Ödeme Ön Ödemeli Kart. "SMS ile öde" servisinde ödeme kullanıcının SMS'i göndermesi tahsil edilir ve üye işyeri bilgilendirilir. Kullanıcıdan operatörün belirlediği SMS ücreti ve satın alınmak istenen ürün bedeli kadar ödeme alınır. 3pay Cüzdan ise kullanıcıların Mikro Ödeme web sayfasından kullanıcı bilgileri ile erişebildikleri bir servis. Kullanıcılar, mikro ödeme servislerini kullanarak yaptıkları tüm işlemleri görebilir ve tüm bankaların kredi kartlarını sisteme ekleyebilirler. Kayıtlı kartları kullanarak online alışverişlerinde 3pay'li üye işyerlerinde kart bilgilerini tekrar yazmadan bu sistem üzerinden ödeme yapabilirler. Kullanıcıların belirli online sitelerde kullanabileceği Mikro Ödeme Ön Ödemeli Kart ise D&R mağazalarından temin edilebilir.

▶ **1000+ üye işyeri**
Web uygulaması

iPara

iPara, kredi kartı bilgilerini web siteleriyle paylaşmadan alışveriş yapmayı sağlıyor. Web üzerinde hizmet veren sistemi kullanabilmek için önce kayıt olmak gerekiyor. Hesap oluşturulduktan sonra kullanıcılar, kredi kartını tanımladıktan sonra alışverişe başlıyor. Kredi kartları haricinde hesaba Multinet kart tanımlaması da yapılabilir.

İşyerleri ise mağaza tanımlama formunu doldurarak iPara üzerinden ödeme kabul etmeye başlayabiliyor. Mağazalar için iPara üyesi olmak ücretsizdir.

▶ **200+ üye işyeri**
Web uygulaması



iyzico, bankalar ve alternatif ödeme yöntemleriyle e-ticaret siteleri arasında bulunan bir B2B sistemi. Web üzerinde hizmet veriyor. Firmalar iyzico ile anlaştıktan sonra, bankalar tarafından iyzico'ya verilmiş olan sanal POS'ları ve alternatif ödeme yöntemlerini kendi e-ticaret sitelerinde kullanabilirler.

iyzico sistemi sadece internet mağazaları ve e-ticaret şirketleri tarafından kullanılıyor. Uygulama şirketlere abonelik sistemi de getiriyor. Bu sistem, şirketlerin sundukları ürün veya hizmet karşılığında aylık ücret almalarını sağlıyor.

iyzico sistemini kullanmak isteyen işyerleri, web sitesinden kaydolup aldıkları bilgilendirme mailinde belirtilen belgeleri sisteme yükleyerek 48 saat içinde iyzico'yu kullanmaya başlayabiliyor.



iyzico

▶ **800+ üye işyeri**
8 banka
web uygulaması

Siber suçla mücadelede ABD ve Avrupa'dan öndeyiz



Ayca AYDOĞAN
BKM Güvenlik Yönetmeni

2013 yılının son günlerinde Amerika'da kartlı ödeme sistemlerine yönelik gerçekleşen veri hırsızlığı olayı ödeme sistemleri sektörünün önemli gündem maddesiydi. Amerika'nın "Black Friday" (Kara Cuma) olarak adlandırdığı büyük indirim gününü de kapsayan Noel öncesi indirim dönemi olan 27 Kasım -15 Aralık 2013 tarihleri arasında Amerika'nın en büyük perakende mağazalar zincirlerinden biri olan Target'tan işlem yapan 70 milyon müşterinin kişisel bilgileri ve 40 milyon müşterinin kredi ve banka kartı bilgisi çalındı. Bu olay, son dönemde kartlı ödeme sektöründe yaşanan en büyük data hırsızlıkları arasındaki yerini aldı.

Olayın hemen ardından perakende zinciri Target ilk yaptığı açıklamada kart numarası, son kullanma tarihi, müşteri adı, kartın arka yüzünde yer alan 3 haneli güvenlik kodunun (CVV2) çalındığını açıkladı. Bu açıklamayı daha sonra şifrelenmiş kart şifresi bilgisinin (PIN) de veri hırsızlığı kapsamında dolandırıcıların eline geçtiğini fakat şifrenin kullanılan güvenlik algoritmaları sebebiyle güvende olduğunu belirtti.

Konuyla ilgili araştırmalar hala devam ederken Target, Ocak ayında ilk bulguların POS cihazlarına yüklenen korsan bir yazılım sonucu data hırsızlığının yaşandığına işaret ettiğini açıkladı. Target yaşanan bu sızıntı sebebiyle zarar gören itibarını düzeltmek ve müşteri güvenini tekrar sağlamak için milyonlarca dolarlık reklam faa-



liyetlerine başlamış durumda ve firmanın yüklü miktarda cezalarla da karşılaşabileceği bekleniyor.

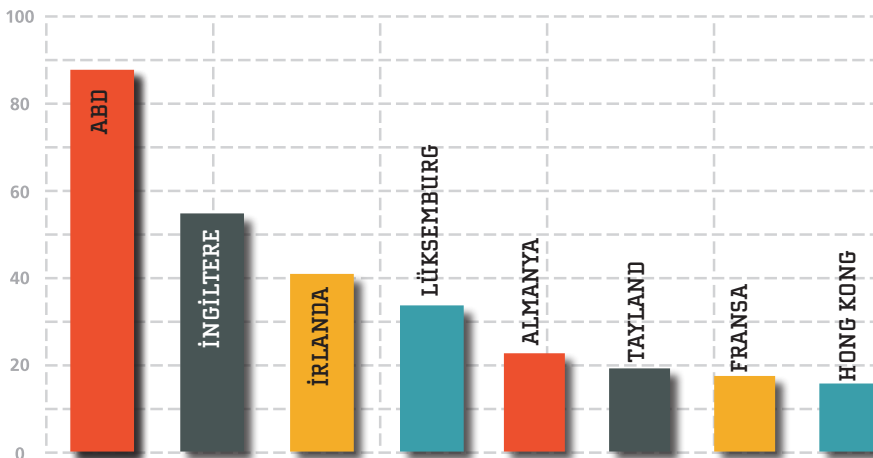
Sahteciliğin yüzde 45'i ABD kaynaklı

Bu olay, kartlı ödeme sektöründe yaşanan dolandırıcılıklar açısından gözleri yeniden Amerika'ya çevirdi. Amerika, kartlı ödeme sistemlerinde sahtecilik ve dolandırıcılık olaylarının artmaya devam ettiği neredeyse tek bölge. Dünyadaki kartlı ödeme sistemleri cirosunun yüzde 24'ü Amerika'da gerçekleşirken, toplam dolandırıcılıkların yüzde 45'i Amerika kaynaklı. Amerika'da her 100 dolarlık harcama karşısında 6 cent'lik dolandırıcılık yaşanıyor.

Amerika chip&PIN'e geçmekte geç kaldı

Amerika'da sahteciliğin bu kadar yoğun yaşanmasının en önemli sebeplerinden biri halen chip&PIN teknolojisine geçilmemiş olması. 2015 sonbaharında Amerika'daki yaklaşık 8 milyon işyerinin chip&PIN'li işlem kabul edebilecek EMV teknolojisine uyumlu cihazlara geçiş yapması gerekiyor. Bugün bu işyerlerinin yüzde 10 kadarının EMV uyumlu olduğu tahmin ediliyor. Bunun yanında bugün itibarıyla Amerika'daki kartların sadece yüzde 1'i çipli. İşyerleri EMV uyumlu olsa bile Amerika'da dolaşımda bulunan tüm kartların çipli olması daha uzun bir vadeye yayılacak. Bugün 80'den fazla ülke çip (chip) teknolojisini kullanıyor. Avrupa'da 2002 yılın-

Türkiye'de 2013 yılı kredi kartı dolandırıcılık bildirimlerine göre en çok dolandırıcılık yaşanan ülkeler



Grafikte de görüleceği gibi ülkemiz kartlarımızın dolandırıcılıklara maruz kaldığı ülkelerin başında da ABD ilk sırada geliyor.

“Veri hırsızları artık kart kopyacılığı yerine kart bilgilerini ele geçirip internetten işlem yapıyor”



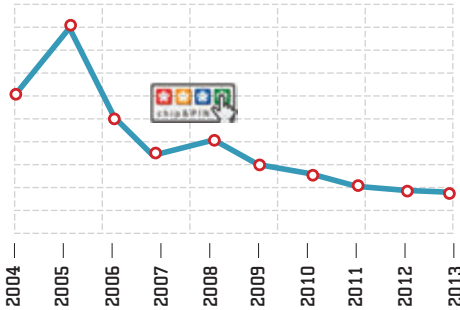
ÖZET

da başlayan geçiş halen devam ederken, bölgede EMV uyum oranı yüzde 80'ler civarına yükselmiş durumda.

Türkiye 2007 yılında şifreli sistemi tamamladı

Türkiye ise bu anlamda gelişmiş birçok ülkeyi geride bıraktı. Ülkemizde chip&PIN geçişi 2006 yılında başladı ve 2007 Haziran ayında tamamlandı. Bugün ülkemizde tüm kredi kartları çipli basılırken, kart kabul eden tüm terminaler de EMV uyumlu. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve BKM üyesi bankaların hayata geçirdiği chip&PIN uygulaması sayesinde Türkiye'de yüz yüze yapılan işlemlerde yaşanan dolandırıcılıklar önemli bir düşüş kaydetti.

Türkiye'de yüz yüze işlemlerde yaşanan dolandırıcılık olaylarının yıllara göre değişimi ve chip&PIN etkisi



Sahtecilik şekil değiştirdi

Kart kullanım alanlarının yaygınlaşması ve e-ticaret hacmindeki artışla birlikte gerek Türkiye'de gerekse gelişmiş birçok ülkede ödeme sistemlerine yönelik sahtecilikte şekil değişti. Bugün kart kopyacılığı yerine kart bilgilerini ele geçiren veri hırsızları, internet üzerinden yapılan işlemlerde dikkat çekmeye başladı. Türkiye bu anlamda da yaptığı çalışmalarla sahteciliğin minimum düzeyde yaşanması için gerekli önlemleri alarak ödeme sistemlerindeki başarısını sürdürüyor.

Firmalara büyük iş düşüyor

Bilindiği gibi kartlı ödeme sektöründeki işyerleri için işyerlerinin uymak zorunda olduğu bilgi güvenliği standartları PCI Konseyi

Bugün 80'den fazla ülke çip teknolojisini kullanıyor. Avrupa'da 2002 yılında başlayan geçiş halen devam ederken, bölgede EMV uyum oranı yüzde 80'lere yükselmiş durumda. Amerika'daki kartların sadece yüzde 1'i çipli. Türkiye ise 2006 yılında başladığı chip&PIN geçişini Haziran 2007'de tamamladı.

tarafından belirleniyor. PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standards) olarak adlandırılan bu standartlara kart bilgisini işleyen, ileten ve saklayan her işyerinin uyumluluklarını yıllık işlem adetlerine göre belirlenen seviyeleri kapsamında belgelemeleri gerekiyor. 2013 Mayıs ayından beri PCI Konseyi Danışma Kurulu üyesi olan Bankalararası Kart Merkezi, Türkiye'de PCI-DSS uyumlu işyeri sayısının ve sektördeki bilgi güvenliği farkındalığının artırılması için birçok çalışmaya imza atmaya devam ediyor.

Ödeme sistemlerinde yaşanan bu tür olaylar nedeniyle tüm firmalar gibi kartlı ödeme sektöründe faaliyet gösteren işyerlerinin de siber suçlara imkan vermeyecek siber güvenlik önlemlerini hayata geçirmeleri, bu konuda yatırım yapmaları ve çalışanlarının da bu tip saldırılara karşı farkındalıklarını arttırmaları konusunda çalışmalar yapması gerekiyor.

Target örneğinde olduğu gibi yaşanacak olumsuz bir olayda müşteri güveninin kolayca sarsılabileceği ve firmalarla beraber tüm ödeme sistemleri sektörünün de itibarının ve imajının bozulabileceği düşünülürse, sektördeki tüm paydaşların güvenlik algısını en üst düzeyde tutmak için ortak çaba göstermeleri ve rekabetçi ortamda işyerlerinin güvenlikle ilgili konuları bir maliyet unsuru olarak görmeden hareket etmeleri hem kart kullanıcıları hem de kart kabul eden işyerleri açısından büyük önem taşıyor.





Nakit para ve kredi kartının alternatifi olarak çıkan Bitcoin üzerindeki tartışmalar sürüyor. Buna karşın, Bitcoin'in kullanım alanları da gittikçe genişliyor. İlk başlarda daha çok yasa dışı ürünlerin satışında kullanıldığı iddia edilen Bitcoin artık sandviç satışından uzay seyahatine, üniversite harcından tatil için ev kiralamaya kadar birçok alanda kullanılabiliyor. İşte ilginç ve yeni harcama alanlarından küçük bir seçki...

**Bitcoin'le
saçınızı kestirin,
tatile gidin**



Saç sakal tıraşı

Reno Nevada'da Josh Arias adındaki bir kuaför bir müşterisinin önerisinin ardında Bitcoin ile ödemeleri kabul etmeye başladı. Şu an için sadece bir müşterisi Bitcoin ile ödeme yapsa da Arias, tüm müşterilerinin bu yöntemi kullanmış olmalarını diliyor. ABD'nin Nevada eyaletinin ikinci büyük kenti olan Reno Nevada'ya yolunuz düşerse saçınızı Bitcoin kullanarak kestirebilirsiniz. Josh Arias, eylül ayından itibaren 18 doların üzerindeki harcamaları Bitcoin'le kabul etmeye başladı. Küçük işletmelerin çok düşük kar marjlarıyla çalıştığını anımsatan Arias, müşterilerinin kredi kartı ile harcama yapmalarını yerine Bitcoin kullanmalarını halinde hem onların hem de kendisinin daha kazançlı olacağını düşünüyor.



Antika saat, Picasso imzalı kroki

Yıldızlı bir Fransız saati, Pablo Picasso'ya ait orijinal bir kroki, Ölüler Kitabı'ndan bir papirüs... Tüm bu antika ürünleri artık Bitcoin ile almak mümkün. Çünkü Aspire Auction adlı açık artırma sitesi, sanat eserleri ve antika ürünlerine Bitcoin ile teklif verilmesine izin vermeye başladı. Sitenin sahibi Michale Kondratov, Bitcoin kullanan kitleyi de müşterileri arasına katmak istediği için bu kararı aldığını belirtiyor. Kondratov, bu kararının da faydasını görmüş. Kısa bir süre önce 8 bin dolarlık bir elmas küpe satan şirket, 70 Bitcoin komisyon kazanmış. Kondratov, satışı Bitcoin yerine dolarla yapsaydı şu anda zararda olacağını da söylüyor.

NBA'e de girdi

Dünyanın en çok izlenen ABD basketbol ligi NBA'in önemli takımlarından Sacramento Kings, lisanslı ürünlerinin Bitcoin'le satın alınabileceğini açıkladı. Türk basketbolcu Hidayet Türkoğlu'nun da uzun yıllar formasını giydiği Sacramento Kings'ten yapılan yazılı açıklamada, 1 Mart itibarıyla sporseverlerin Kings Team Store üzerinde yapılacak ürün alışverişi ve bilet satın alımlarının Bitcoin'le gerçekleştirilebileceği belirtildi.



Nice'te tatil

Fransa'nın Güney sahilindeki Nice'e tatile gidecekseniz üç yatak odası, iki banyo ve özel terası olan bir daireyi Bitcoin'le kiralayabilirsiniz. Geceliği 270 dolar olan yenilenmiş olan bu ev, Cimiez'deki sakin bir yerleşim bölgesinde bulunuyor ve Marc Chagall ve Henri Matisse müzelerine de yürüme uzaklığında. Evi kiraya veren şirket "Mutlulukla Bitcoin de kabul ediyoruz" notu düşmüş. Hatta "Nice sizin tarzınız değilse, Hırvatistan evleri ve San Francisco'da bir pansiyon var" diyorlar.



Uzay seyahati ve uçak bileti

Yenilikleriyle tanınan İngiliz Virgin Galactic adlı şirket 250 bin dolar değerindeki uzay gezilerinin ödemelerini Bitcoin ile de almaya başladığını açıkladı. Bu rüzgara kapılan şirketlerden biri de CheapAir.com. Bu şirket uçak biletlerinin ödemelerini Bitcoin ile kabul ediyor. Kısa bir süre önce bu sisteme geçen şirketin yetkilileri 6 bin 800 dolarlık Bitcoin ödemesi aldıklarını belirtiyor.

Elektronik sigara

İrlandalı Karl Edwards, Avustralya'da Amerikalılara elektronik sigara satışı yapıyor ve ülkeler arası transferin kolay olmasından dolayı da Bitcoin ile ödeme kabul ediyor. Bitcoin'den oldukça etkilenen girişimci, Bitcoin ile ödemelerin yapıldığı BuyByBitcoin adlı Amazon benzeri bir site de kurdu.



Şimdilik TV çerçevesi

Framethetv.com adlı internet sitesi ilk olarak duvara monte edilen düz ekran TV'ler için sattığı çerçevelerin ödemelerini Bitcoin ile yapmak isteyenleri reddetmiyor. Teksas Austin merkezli bu şirket, resim gibi duvara monte edilebilen televizyonların yanı sıra kamuflaj için özel parke çerçeveleri yapıyor.



Üniversite harcı

Güney Kıbrıs'taki bir üniversite öğrenci harçlarının Bitcoin ile ödenebileceğini duyurdu. Gençler arasında popüler olan bu ödeme aracına bir üniversitenin onay vermesi doğal! Bir diğer neden ise geçen yıl yine Güney Kıbrıs'ta kullanıma açılan dünyanın ilk Bitcoin ATM'si olabilir.

Subway'den sandviç

Allentown Pennsylvania'daki bir Subway şubesi sandviçlerini Bitcoin ile satmaya başladı. Bir sandviçin bedeli ise 0,006 Bitcoin gibi ilginç bir bedele sahip. Dükkan sahibi Sapan Şah, 2013'ün son günlerinde bu ağa dahil olduklarını belirterek "Ortalama olarak bir günde, 2-3 müşterimiz Bitcoin'le ödeme yapıyor. Dükkanın sahibi ve çalışanları ödemelerin sorunsuz olduğunu ve zamanla Bitcoinli müşterilerinin artacağını düşünüyor.



Esnaf dostu kartlar

Bankalar, 2 milyonu aşkın bakkal, kırtasiye, şoför gibi küçük esnafı müşteri yapabilmek için cazip paketler oluşturuyor, ayrıcalıklı kredi kartları çıkarıyor. Esnafa ücretsiz EFT'den özel faizli krediye pek çok avantaj sunuluyor...

Türkiye bankacılık sektörü son yıllarda ciddi bir değişim içinde. Enflasyon ve faizlerin düşmesiyle devlet tahvili ve bonoya ilgisi azalan bankalar, son yıllarda gerçek işlerine yani müşteriye odaklandı. Bu trend de beraberinde yepyeni ürünler ve hizmetlerle tanışmamıza yol açtı. Sadece özel bankalar değil kamu ve katılım bankaları da büyük şirketlerin yanı sıra bireysel müşteriler, KOBİ'lere, gençlere, emeklilere, çiftçilere özel hizmetler ve ürünler çıkardı. Bu halkaya son olarak esnaf da eklendi. Bankaların küçük esnafa dönük ilgisi 2012 yılında başladı. 2013'te ise rekabet ve ürün çeşitliliği tavan yaptı. Sayıları 2 milyonu aşan bakkal, kırtasiye, şoför gibi küçük esnafı müşterileri haline getirebilmek için birbirinden cazip kampanyalar düzenleyen bankalar, esnaf odaları, TOBB, ticaret ve sanayi odalarının yanı sıra çeşitli finansal kuruluşlarla da işbirlikle-

rine imza atarak hizmet yelpazesini genişletti. Esnaf ve KOBİ'leri kapmak için yaşanan yoğun rekabet, özel 'esnaf paketleri' oluşturulmasına yol açtı. Uygun faizli kredi, danışmanlık hizmeti, esnaflara özel kredi kartları, çeşitli meslek odalarıyla yapılan anlaşmalar, ürün ve hizmet çeşitliliği yarattı. Artık birçok banka belli işlem hacimlerini garanti altına alan küçük esnafın EFT, havale gibi işlemlerinden masraf almıyor. Bazı bankalar da söz konusu işlemlerde yüzde 50'ye varan indirimler uyguluyor. Ayrıca hesap işletim ücreti ve kredi kartı aidatı da talep edilmiyor. Bu alandaki rekabet yeni ürünlerle hizmetlerle sürececek gibi. Biz de PSM olarak bankaların esnaf müşterileri için çıkardığı özel kartları mercek altına aldık. Hemen her bankanın esnafa dönük özel kartları var. Bazı bankalar normal kredi kartına "business" özellikleri ekleyerek sunarken bazıları çok daha geniş fonksiyonları olan kartlara sahip...





Suat İnce



En geniş kart portföyü İş'te

İşini geliştirmek ve rekabet ortamına uyum sağlamak için finansman ihtiyacı duyan esnafı 'Bayi Kart', 'Ticari Bankamatik Kartı', 'Vadematik' ve 'Şirket Kredi' adlı kartlarla hizmet veren İş Bankası geniş bir portföye sahip.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Suat İnce, "Esnaf müşterilerimiz acil nakit avans ödemesi, kart yenilemesi, kayıp çalıntı sigortası, ferdi kaza sigortası, alışveriş sigortası gibi özellikleri bulunan Maximum Şirket kredi kartlarını, firmaları adına yapılan seyahat, konaklama, temsil, ağırlama ve diğer harcamalar için hem yurt içinde hem yurt dışında kullanabiliyor. Yapılan harcamalarda MaxiPuan kazanabiliyor, kazanılan puanları Maximum üye işyerlerinde anında kullanabiliyorlar. Ayrıca Maximum Şirket kartıyla yurtdışı harcamalar o ülkeye ait para birimi cinsinden yapıp kartlarına Türk Lirası olarak yansımaları sağlıyor" diyor.

İş Bankası, Vadematik Kart sahibi olanlara ise işlem anında veya sonradan vadelenendirme ve taksitlendirme imkanı sağlıyor. Bu kartın, hesap özeti erteleme özelliğiyle ekstra finansman gibi avantajları da var. İnce, kartla ödeme kabul eden tedarikçi firmalar için de vade sonunda tahsilat riskini ortadan kaldırarak peşin fiyata vadeleli ve taksitli satış yapma imkanı sağladıklarını belirtiyor.

Şirket kredi kartı özelliğiyle tüm işyerlerinde alışveriş imkanı da sunan Vadematik, Maximum özelliğiyle alışverişlerden Maxipuan da kazandırıyor. Vadematik Kart kullanan esnaf, harcamalarını ara ödeme zorunluluğu olmaksızın, tedarikçinin belirlediği faiz oranından bağımsız olarak vadelendebiliyor ve azami 3 ay olmak üzere vade süresine kendileri karar verebiliyor. Taksitlendirme özelliğiyle taksit yapmayan tedarikçilerden aldıkları mal ve hizmetleri yine tedarikçinin belirlediği faiz oranlarından bağımsız olarak, azami 12 taksite kadar taksitlendirebiliyorlar.

Bayi Kart özel fırsatlar sunuyor

Suat İnce, Bayi Kart'ın ise bayi ve toptancı niteliğindeki müşterilerine yüksek hacimli satış yapan esnaf için tasarlanmış bir ürün olduğunu belirtiyor. İnce, "Üzerinde kullanıcı firmanın logosu bulunan Bayi Kart, bayi ve müşterilere, özel finansal koşullarla yalnızca kullanıcı firmadan mal alımında kullanmaları için tahsis ediliyor" diyor. Ticari amaçlı kullanım için firmalara özel hazırlanan bir banka kartı olan, ATM ve POS'larda kullanabilen Ticari Electron Bankamatik kartlarsa, firmaların vadesiz mevduat hesaplarına ulaşmalarını ve 7 gün/24 saat işlem yapabilmelerini sağlıyor.

Esnaf ve KOBİ'lerin dinamik, pratik ve esnek yapılarını yakından takip ederek, ekonomideki anlık değişimler, gelişmeler paralelinde yurt çapına yayılmış 1.289 şube ve 25 bölge satış müdürlüğüyle müşterileri ihtiyaçlarını aynı esneklikle karşılamaya çalıştıklarını ifade eden İnce, "Dönemsel gelir elde eden, faaliyet gösterdikleri sektör veya yöre nedeniyle aylık düzenli nakit akışına sahip olmayan veya yılın belli dönemlerinde nakit akışlarının yoğunlaşmakta olduğu sektörlerdeki esnaf müşterilerimize esnek geri ödemeli taksitli ticari kredi ürünlerimizi sunuyoruz. Anaparası ve faizi kredinin vadesinden önce

tamamen ödenmek koşuluyla 'Erken Kapama Özellikli Spot Kredi' ürünümüzle de faizi vade sonuna kadar sabitleyebiliyor; böylece müşterilerimize kullanım esnasında kolaylık sağlıyoruz" diyor.



Yapı Kredi'nin esnaf portföyü 6 milyar TL'ye ulaştı

"Hizmette sınır yoktur" anlayışıyla esnafın da finansal ihtiyaçlarına dönük özel çözümler

geliştiren Yapı Kredi, 2013 yılında esnaf müşterilerine yönelik dönemsel nakit destek kredisi kampanyaları düzenledi. Son olarak ekim ayında 'Sıfır Faizli Esnaf Destek Kredisi' kampanyasını başlatan banka, uygun faiz oranı ve vadelerle kredi kullandı. Banka yöneticilerinin verdiği bilgiye göre turizm, perakende, imalat gibi farklı sektörlerde özel şekillendirilen, iş döngülerine uygun, yatırıma yönelik, esnek ödeme imkanı sunan krediler, ilgili sektörler tarafından büyük ilgi görüyor. Yapı Kredi, imalat sektörüne özel, 6 aya kadar ödemesiz 60 ay vadeli donanım kredisinin de aralarında yer aldığı finansman ve diğer kredi ihtiyaçlarına yönelik, avantajlı bankacılık işlemleri, dış ticaret hizmetleri de veriyor.

Perakende sektörüne yönelikse hırdavat, nalbur, toptan gıda sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lere Trio Kart, Metro Club Card ve Bizim Profesyonel Kart ile farklı vadelerdeki ödeme ihtiyaçları için müşteriye özel çözümler sunan Yapı Kredi, bu kartlarla anlaşmalı firmalardan uzun vadeli taksitlerle her türlü ürün alımı sağlıyor.

Esnafın piyasalarda rekabetin sağlanabilmesi, tekelleşmenin önlenmesi, tüketicilere farklı hizmet, ürün ve fiyat alternatifleri sunulabilmesi açısından büyük önem taşıdığı düşünülen Yapı Kredi, 2013 yılında 200 bine yakın esnaf müşterisine 6 milyar TL'ye yakın finansman sağladı.

Bankanın esnaf müşterileri için özel kartları da var. Her türlü işletmenin ihtiyacına uygun olarak tasarlanan World Business kartı, esnafın tüm harcamalarını yapmasının yanı sıra vadeli mal ve hizmet alımı sağlayan bir ticari kart. World'ün sunduğu taksit ve erteleme fırsatlarına sahip olan bu kartın, taksitli nakit avans özelliği sayesinde işletmeler, acil nakit ihtiyaçlarını da karşılayabiliyor.

Banka, World Business kart sahibi esnafın ödemelerini daha uzun vadelere yapıp, mal veya hizmetlerinde uygun ve rekabetçi fiyatlama yapmalarına da yardımcı oluyor. Yapı Kredi'nin bir diğer esnaf kartı ise kullanıcı yetkileri belirlenerek, arzu edilen sayıda çalışanın kullanımına sunulabilen, ticari banka kartı olan Business TLcard.

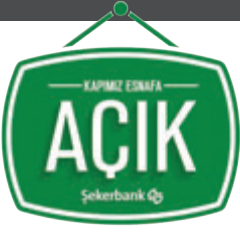


Halit Yıldız



Şekerbank'ın kapısı esnafa açık

Şekerbank, esnafa dönük çalışmalarını hızlandıran bankalardan biri. Bankanın 60'ncı yılına özel geliştirilen hizmet paketleri arasında esnaf bankacılığının da önemli bir yeri var. Şekerbank'ın bu alandaki en yeni hizmeti 'Kapımız Esnafa Açık' projesi. Şe-



kerbank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Halit Yıldız, “Şubat 2013’te başlattığımız, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı himayesinde ve Türkiye genelindeki 82 Esnaf ve Sanatkarlar

Odaları Birliği ile 3 bin 100 Esnaf ve Sanatkarlar Odası’nı kapsayan ‘Kapımız Esnafa Açık’ projemizi TESK desteğiyle yürütüyoruz. Esnafa fayda sağlayacak birçok işbirliği, proje, ürün ve hizmetin sunulduğu bu platformla tüketicileri her ayın 15’inde esnafa alışveriş yapmaya yönlendirilerek esnafın iş hacminin artmasını ve böylece kapılarının hep ‘açık’ kalmasını, üretimin ve beraberinde ülke ekonomisinin canlanmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz” diyor.

Şekerbank, “Kapımız Esnafa Açık-Her Ayın 15’i Esnafın Günü” platformunda dev markaları bir araya getiriyor. Vodafone, Coca-Cola İçecek, Visa, Pınar, Milangaz gibi önemli markalar ‘Her ayın 15’i Esnafın Günü’ne özel hem esnafa hem de tüketiciye özel kampanyalar düzenliyor.

Açık POS nakit para da veriyor



Esnafa dönük hizmetleri bir paket halinde sunduklarını söyleyen Yıldız, üye işyerlerine kurdukları Açık POS sayesinde esnafın işini teknolojik olarak da kolaylaştırdıklarını vurguluyor. POS terminal cihazlarına eklenen barkod okuyucu sayesinde

işyerinde yer alan tüm ürünlerin stok takibi kolayca yapılabilir. Yıldız, bu sistem sayesinde ürünlerin barkodu satış sırasında okutularak stok devir hızının da eş zamanlı olarak izlendiğini söylüyor. Yıldız, “Eğer esnafımız ayrıca bilgisayar kullanıyorsa internet üzerinden bir şifre girerek tüm işlemler için yönetim ekranı da sağlayabiliyoruz. AÇIK POS’lardan her ayın 15’inde kredi kartı veya banka kartıyla yapılan alışverişlerden de işyerinden komisyon almıyoruz. Bu uygulamayla esnafımız da kazanıyor” diyor.

Açık POS, ihtiyaç duyulması halinde nakit para da sağlayabiliyor. İşyeri müşterisi, banka kartıyla en az 10 TL’lik alışveriş yapıldığında 100 TL’ye kadar nakit para çekebiliyor. Çekilen tutar esnafın hesabına ertesi gün yatar.

“Üreten paket” internet sitesi de kuruyor

Şekerbank’ın misyonu doğrultusunda bankacılık hizmetlerinden faydalanan tabanı genişletmek amacıyla 2008 yılında Türkiye’de ilk kez esnafa ve mikro işletmelere özel bir kredilendirme süreci oluşturulmuştu. Halit Yıldız, “Bu yöntemle kırsal kökenli müşterilerimizin zirai ve ticari tüm üretimini bir arada değerlendirip, daha önce hiç banka kredisi kullanmış olmasalar bile onlara finansman imkânı sağlamaya başladık. Şu an sektörde bu yöntemi bu segmentlere uygulayan ilk ve tek bankayız. Nakit akışına dayalı yürütülen bu süreçle bugüne kadar Türkiye genelinde 20 bin esnaf ve mikro işletme ilk kez bankacılıkla tanıştı. Bu çalışma kapsamında bugüne kadar 122 milyon euro kredi kullandırdık” diyor.

Şekerbank, esnaf ve küçük işletmelere özel olarak geliştirdiği Üreten Paket kapsamında da esnaf ve küçük işletmelerin bankacılık işlemlerinde yüzde 50’ye, kredi faizlerinde ise yüzde 20’ye varan oranlarda indirim sağlıyor. Yıldız, Üreten Paket sahibi esnaf ve işletmelerin uretinedestek.com sitesi üzerinden kendi web sitelerini ücretsiz kurabildiklerini de vurguluyor.

Halen 450 bine yakın esnaf ve mikro işletme müşterisine aktif olarak

hizmet verdiklerini ifade eden Yıldız, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Toplam kredi portföyümüzün yüzde 15’ini esnafa ve mikro işletmelere kullandırdığımız krediler oluşturuyor. Bu oran sektörde yüzde 6.6’lar civarındadır. 2012 yılında toplam esnaf ve mikro işletme kredilerinde yüzde 15 büyümeye sağlandı. Bu oran Şekerbank’ta ise yüzde 44 seviyesinde oluştu. Bu alanda 2013 yılını da yüzde 35 civarında büyümeye hedefimiz paralelinde kapattık.



Büyük düşünene büyük destek

Esnaf rekabetinde iddialı olan bankalardan biri de DenizBank... 275 bin “İşletme Kart” kullanıcısı olan Denizbank, esnaf müşterileri için ‘çözüm ortağı’ mantığıyla hareket ediyor. DenizBank KOBİ ve Tarım Bankacılığı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Sun, “KOBİ’lerimize ihtiyaçlarını tek elden yönetme imkânı sağlayan, kullanımı kolay ve geniş kapsamlı ürün seçeneği sunan İşletme Kart yıllardır ticari kart pazarındaki liderliğini kimsese bırakmadı” diyor.

Sun, İşletme Kart’ın, KOBİ’lere alışveriş ve ödemelerinde takip kolaylığının yanı sıra çok sayıda çözüm ortağıyla birlikte kullanıcılarının karşısına her dönem başka ticari kartlarda rastlanmayan avantajlı kampanyalarla çıktığını vurguluyor. Gökhan Sun, tek kart içerisinde hem uzun vadeli ihtiyaçlar için sektörüne göre ödemesiz dönemli taksitli kredi sunan, hem kredili hesabı barındıran hem de ‘Business Kart’ gibi kullanılabilen İşletme Kart’ın teknolojik altyapısı itibarıyla da Türkiye’de bir ilk olduğuna dikkat çekiyor.

“Müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun yenilikçi ve özel çözümler kapsamında Türkiye’de bir ilke imza atarak hafta sonu faizsiz kredi hizmetini başlattık” diyen Sun, bu hizmetin altyapısını şöyle anlatıyor: “Bilindiği gibi esnafın ödemeleri genelde hafta sonları olur. Faturalar, çalışanların haftalıkları... Esnafımız bu ödemeleri ve faizini dert etmesin, hafta sonu ödemeleri için parayı cumadan ATM’lerimizden kullansın, hafta sonu işini görsün, pazartesi günü kullandığı tutarı yine herhangi bir DenizBank ATM’sinden yatarsın ve hiçbir masraf, komisyon, faiz ödmeden bu imkândan faydalansın istedik.”

“Büyük düşünene KOBİ’ye büyük destek” kredisiyle piyasada mevcut benzer kampanyalar arasındaki en rekabetçi vade ve faiz oranlarını sunduklarını belirten Sun, “KOBİ’lerimizin 1 milyon TL’ye kadar kredi taleplerini 10 yıla varan vadelerle karşılıyoruz. KOSGEB ile yürüttüğümüz yeni finansman modeliyle KOBİ’lerimiz artık KOSGEB desteklerinden daha aktif faydalanabiliyor. Geçmişte KOBİ’ler KOSGEB tarafından onaylanan projelerini ilk aşamada finanse etmek zorunda kalıyordu. Yeni uygulamayla birlikte KOSGEB onayını aldıktan sonra DenizBank’a başvurmaları halinde onay aldıkları proje bedeli kadar kredi kullanabiliyor; proje bittikten sonra da kredilerini KOSGEB’den gelen bedellerle kapatabiliyorlar” diyor.

Sun, sadece KOBİ’lerin talep ve sorularına hızla yanıt verebilmek ve işlemlerini şubeye gitmeden halledebilmeleri amacıyla KOBİ’lere özel iletişim merkezi bünyesinde özel müşteri temsilcilerinin görev yaptığını anlatıyor. DenizBank’ın KOBİ İletişim Merkezi, sadece 3 saniye bekleme süresiyle aylık yüzde 97 oranında çağrı karşılama iddiasına sahip. ▶



Gökhan Sun



Menduh Kara



130 bin müşteri 200 milyon TL kredi

KOBİ ve esnafa sunulan ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi, kalitesinin artırılması bankalarının stratejik hedefleri arasında ilk sıralarda yer alıyor. Türkiye Finans Girişimci Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Menduh Kara, “Türkiye KOBİ pazarından almış olduğumuz payla birlikte katılım bankacılığın genel bankacılık sek-

törü içindeki payını artırarak daha fazla KOBİ'nin yatırımlarına aracılık etmeyi ve bu paralelde hizmet ağıımızı ve müşteri portföyümüzü genişletmeyi amaçlıyoruz. Bu çerçevede her yıl genişlettiğimiz ürün yelpazemizle, ‘Girişimci İş Ailesi’ olarak 250 şubede 546 kişilik bir satış ekibiyle KOBİ'lere danışmanlık vermeye ve yanlarında olmaya devam ediyoruz” diyor.

Türkiye Finans, Ocak 2013'te, KOBİ bankacılığının yanı sıra işletme bankacılığını da kurmuştu. Kara, bu alandaki gelişmeleri ve Türkiye Finans'ın çalışmalarını şöyle anlatıyor: “Sektördeki toplam KOBİ kredilerinin yüzde 21'i mikro olarak ifade edilen ve cirosu 1 milyon TL'nin altında olan esnaf ve küçük işletmelerin kullandığı kredilerden oluşuyor. İşletme bankacılığıyla yıllardır hizmet verdiğimiz KOBİ'lerdeki uzmanlığımızı ve deneyimimizi sayıları yaklaşık 2 milyonu bulan esnaf ve işletmelere taşımaya hedefliyoruz. TESK ile yaptığımız işbirliği, geliştirdiğimiz kartlı ürünleri bir kredi kanalı haline getirme isteğimiz, şube dışı başvuru kanallarımızı artırma çalışmalarımız, fuar ve zirvelere etkin katılımımız ve yeni çıkarmayı planladığımız ürünler esnaf ve işletmelere yönelik üstlendiğimiz misyonumuzun ilk adımları oldu.”

İşletme bankacılığı bünyesinde şu an için cirosu 2 milyon TL'nin altında olan yaklaşık 130 bin müşteriye işletme ve KOBİ portföyüyle hizmet verdiklerini söyleyen Kara, sözlerini şöyle sürdürüyor: “2013 yılı başında yaklaşık 50 milyon TL olan kredi büyüklüğü 2013 Eylül ayı itibarıyla 200 milyon TL seviyelerine ulaştı. Önümüzdeki yıl da yine benzer bir oranla portföyümüzü büyütmeyi hedefliyoruz. Ticari kredileri kartlara yükleyerek müşterilerimize erişim ve kullanım kolaylığı sağlayan Faal Kart ve Siftah Kart'ı, 2013 Mayıs ayı itibarıyla kullanıma sunmuştuk. Kısa sürede 4 bin 500 adedin üzerinde kullanıcıya ulaşan Faal Kart'ın risk bakiyesi 45 milyon TL'ye geldi.”

Türkiye Finans, esnaf ve işletmelerin özellikle şube yetkilerindeki kredi taleplerini orta ve uzun vadede kartlı ürünleriyle hızlı bir şekilde cevaplamayı ve yönetmeyi planlıyor. Kara, kartlı ürünlerde hızın büyük bir öneme sahip olduğuna vurgu yaparak “Örneğin, kartın teslim edilmesi de dahil tüm süreci şubede başlayıp şubede bitecek şekilde düzenlenen altyapısıyla öne çıkan Faal Kart çok kısa sürede ticari kredi limitinin karta yüklenebildiği ve anında kullanım kolaylığı sunan bir ürün” diyor. Menduh Kara, esnaf ve işletmelerin ihtiyaçlarının sadece kredi ürünleri olmadığını hatırlatarak sözlerini şöyle sürdürüyor: “Nakit yönetimi, POS, sigorta, çek karnesi gibi günlük iş yaşamımızın parçası olan ürünlerde de esnaf ve işletmelere hizmet veriyoruz. Son 2 yılda POS cihazlarımızı daha ergonomik cihazlarla değiştirdik. Ayrıca yazarkasa POS tebliğiyle ilgili altyapı çalışmalarını tamamlayıp ödeme kaydedici cihazları esnafın hizmetine sunan ilk bankalardan biriyiz. Günlük nakit akışları oldukça yoğun olan ve günün her saatinde para yatırma-çekme gibi işlemleri gerçekleştirmeye ihtiyacı olan esnaf ve işletmelere Paratik

Ticari Kart isimli tüzel debit kartımızı da yılbaşı itibarıyla sunduk. 40 binin üzerinde müşterimiz Paratik Ticari Kart ile bankamızdan hizmet alıyor.”

Temmuz ayında Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu ile işbirliği protokolü imzaladıklarını anımsatan Kara, bu işbirliği çerçevesinde ürün paketleri ile Faal Kart başta olmak üzere POS, Çek Karnesi, Sigorta gibi ürünlerimizi tüm esnafa daha avantajlı bir şekilde vermeye başladıklarını belirtiyor.

Kara, Türkiye Finans'ın yeni dönem çalışmaları hakkında da şu bilgileri veriyor: “Bizim için esnaf bankacılığı alanında mobilite önemli bir kavram. Mevcut ve yeni ürünlerimizde mobilite ekseninde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Önümüzdeki yıl müşterilerimize SMS, internet bankacılığı gibi şube dışı kanallardan kredi limit talepleri alınarak birkaç dakika içerisinde değerlendirilecek ve cevap verilecek şekilde yeni kanallar sunmayı planlıyoruz” diyor.

Türkiye Finans'ın bir diğer projesi ise nakit akışı dönemsel olarak farklılık gösteren esnaf ve işletmelerin ihtiyaçlarına yönelik Faal Kart ve Siftah Kart ürünlerinin fonksiyonlarını artırmak.



Metin Karabiber



Ticari kredi kartında ikinci

Esnafa dönük hizmetleri kapsamında ticari kart ürünleriyle farklılaşmayı hedefleyen Finansbank, bu alanda CardFinans Vade Kart ve KOBİ CardFinans Business adlı iki ürüne sahip. Finansbank KOBİ ve Tamm Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı

Metin Karabiber, ticareti daha güvenli hale getiren CardFinans Vade Kart ile işletme sahiplerine daha avantajlı işlem yapma ve nakit akışlarını daha kolay yönetme imkanı sunduklarını söylüyor. KOBİ CardFinans Business ise Finansbank'ın KOBİ'lere özel olarak tasarladığı bir ticari kredi kartı. Karabiber, “CardFinans kredi kartı özelliklerine sahip bu ürünü; firma, işyeri sahipleri ve çalışanlarına yönelik harcamalar için tasarladık. Ayrıca ticari harcamalarında kredi kartı kullanmayı tercih etmeyen ancak kartlı ödeme sistemlerinin yarattığı avantajlardan yararlanmak isteyen firmalar için de CardFinans KOBİ Nakit banka kartımız bulunuyor” diyor.

Karabiber, Finansbank'ın ticari kredi kartlarıyla ilgili şu bilgileri veriyor: “Ekim 2013 itibarıyla 195 bin 450 adet ticari kredi kartı müşterimiz bulunuyor. Ticari kredi kartları pazarında sayı açısından yüzde 18.95 pazar payıyla ikinciyiz. 2013 başından bu yana KOBİ'lerin bankalardaki işlem hacimleri artıyor. Özellikle nakdi kredilerde tüm bankalarda yüzde 21 hacim artışı gözleniyor. Bu oran Finansbank'ta yüzde 40 seviyelerinde. 2010 Ocak ayında yüzde 3.78 olan ticari kart payımızı 3 yılda yüzde 18.95'e çıkardık. Ticari kartlara ilginin artacağını düşünüyor ve esnafa özel çözümleri hayata geçirmeye devam ediyoruz.”

Finansbank, 2013 yılının son çeyreğinde ‘Bizce Mümkün’ adını verdiği yeni stratejisiyle müşteri odaklı faaliyetlerini sürdürdü. Karabiber, “Eylül sonu itibarıyla KOBİ'lere toplam 2.6 milyar TL'lik nakdi ve gayri-nakdi kredi kullandırdık. Ekim sonu rakamlarına baktığımızda da 100 binden fazla işletmeye toplam 4 milyar TL'lik nakdi kredi kullandırdığımızı görüyoruz. Bunun yüzde 70'i taksitli ticari kredi niteliğinde” diyor. Finansbank, esnafa yönelik hizmetleri kapsamında sermaye ihtiyacının taksitli geri ödemelerle şekillendirilebildiği, beklenmeyen kısa süreli nakit ihtiyaçlarından yatırım için büyük tutarlı ve uzun vadeli kredilere tüm taleplerin karşılanabileceği finansman seçenekleri sunuyor. Karabiber, bu konuda 7646 SMS hattıyla aynı gün için başvuru sonucu alınabilen ‘KOBİ Para Cep’te kredi ürününü örnek gösteriyor. Finans-

bank, bu ürünle esnafın 50 bin TL'ye kadar kredi ihtiyacını hızla çözebiliyor.

16 bin müşterisine AYF kullandırdı

Metin Karabiber, son 3 yıldır Avrupa Yatırım Fonu (AYF) garantör-lüğünde KOBİ'lere verdikleri teminat desteğini yükseltmeyi başardıklarını anlatıyor. Karabiber, "İşletmelerin kurulduğu günden itibaren AYF kredisi olanağını sunmamız piyasada Finansbank'ı bir adım öne çıkararak tercih edilen banka statüsüne soktu. Finansbank olarak kaynağımızın önemli kısmını, sadece sektöründe belirli bir yere gelmiş ve kendini kanıtlamış işletmelere değil, yeni kurulan işletmelere finansman ve teminat desteği olarak da aktarıyoruz. Sene başından bu yana AYF kapsamında 16 bin müşterimize toplam 500 milyon TL'ye yakın kredi kullandırımı sağladık" diyor.

Finansbank'ın farklılaştığı bir diğer hizmet ise franchise sahibi olmak isteyen KOBİ'lere yönelik. Banka, sıfırdan iş sahibi yapan Franchise paketiyle yıllık resmi cirosu 2 milyon TL'yi geçmeyen KOBİ'lere cazip koşullarla franchise giriş bedelini yada sermaye ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir paket sunuyor.

Karabiber, altyapı geliştirmesi olarak yatırım yaptıkları, gerçek kişi ticari işletmelere hizmet vermek üzere faaliyete geçirdikleri 'KOBİ Bulut' hakkında ise şu bilgileri veriyor: "Müşterilerimiz 0850 222 1 900 no'lu KOBİ Bulut Çağrı Merkezi telefonunu arayarak hesap hareketleri hakkında bilgi alabiliyor, üye işyeri işlemleri, kart başvurusu ve takasta çeki olup olmadığı gibi kritik bilgilere hızla ulaşabiliyor. KOBİ tarafında ihtiyacın hızla ve kaliteli karşılanmasını sağlayacak önemli bir kanal olarak önümüze çıkan KOBİ Bulut Çağrı Merkezi'ni önümüzdeki dönemde daha etkin bir noktaya taşıyacağız."

Finansbank, aralık ayında yepyeni bir kampanyayla müşterilerinin karşısına çıkmıştı. Karabiber, "Herkes bir finansçı lazım" diyoruz ve Türkiye'nin finansçısı olma hedefiyle 2014'e girdik. Çünkü Finansbank kurulduğu günden bu yana 'müşterisinin sorununu çözen, müşterisine yardımcı olan banka' olarak biliniyor ve tercih ediliyor. Bankamızın hizmet anlayışı da bu düşünceyle şekilleniyor" diyor.

AKBANK

100 bin TL'ye kadar kredi

Akbank, "Esnaf Destek Paketi" ile esnafın 100 bin TL'ye kadar olan ihtiyaçlarını esnek ödeme planlarıyla karşılıyor. Akbank Ticari ve KOBİ Bankacılığında Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kaan Gür, bu paket kapsamında sundukları hizmetleri şöyle özetliyor:

"Pakette çek karnesi, POS hizmetleri, otomatik ödeme talimatı, vergi, SGK benzeri yasal ödemeler gibi birçok ürün ve hizmet var. Ayrıca bu paketten yararlanarak Ticari Artı Para Kredisi ile kredi kartı kullananlar, banka şubelerimizden 10'ar adet havale, EFT işlemi ve çek tahsilatını ücretsiz gerçekleştirebiliyor."

Birikimlerini altın olarak tutan ve Akbank'ta değerlendiren esnaf için "Esnafa Altın Kredi"yi hayata geçiren Akbank, bunu kefiliz ve uygun faiz koşullarıyla kullanmıyor. Bankanın en yeni ürünü ise "Anında Kredi Paketi". Bu paket sayesinde KOBİ'ler artık işyerlerinden ayrılmadan bir SMS'le 50 bin TL'ye kadar Taksitli Ticari Kredi, Ticari Artı Para, Akses Business ve Çek Karnesi için başvuruda bulunabiliyor.

KOBİ'lere cirolarına uygun aylık sabit ücret ödeyerek POS kullanma imkanı sağlayan EkoPOS'u da hayata geçirdiklerini söyleyen Kaan Gür, "Bin TL ciroya kadar aylık 19, 2 bin TL ciroya kadar aylık 24, 3 bin TL ciroya kadar aylık 29 TL sabit ücret seçenekleri sunulan EkoPOS ile tüm KOBİ'ler POS sahibi olabilecek" diyor.

Garanti

EasyCard'dan erken ödeme indirimi



Nafiz Karadere



Garanti Bankası, esnafın finansal ihtiyaçlarını karşılamamın yanı sıra danışmanlık hizmeti de sunuyor. Devamlı sahada olduklarını ve esnafı dinleyip ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler ürettiklerini söyleyen Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, "Örneğin esnaf müşterimiz sadece kimlik belgeleriyle 1 günde 20 bin TL'ye kadar kredi kullanabiliyor. Ayrıca her türlü POS hizmetini de hızlı şekilde sunuyoruz. POS-ON sayesinde cirosu düşük işyerlerine, seçtikleri pakete göre aylık sabit ücret ödeyerek üye işyeri avantajı sağlıyoruz" diyor. Garanti Bankası ayrıca yeni bir şirket kartı EasyCard'ı tasarladı. Bu kartla ekstre borcunu erken ödeyenlere yüzde 1 indirim, 20 güne kadar faizsiz geri ödeme ve uygun oranlarla kredilendirme ve indirimlerden yararlanma imkanı sunuluyor. Bankanın çek muadili bir ürün olan "Garanti Ödeme"si de bulunuyor. Karadere, bu ürünün bir anlamda banka garantili, vadeli sanal bir çek gibi işlem gördüğünü ifade ediyor.

Garanti, yeni iş kuran esnaf ve KOBİ'ler için "İşimi Kuruyorum Destek Paketi" hazırladı. Nafiz Karadere, "Yine bu paket kapsamında üç yıldır faaliyet gösteren, yıllık ciro/bilanço büyüklüğü 2 milyon Euro'nun altında olan ve çalışan sayısı 10'u aşmayan işletmelere, cazip faizli AYF (Avrupa Yatırım Fonu) destekli kredi sağlıyoruz. Ayrıca bu işletmelere altı ay boyunca ücretsiz para transferi ve kredi vadesi boyunca hesap işletim ücreti muafiyeti sunacağız. Maddi teminat gösteremeyenlerin şahıs kefaletiyle kredi kullanmasına da imkan tanıyoruz" diyor.

Esnafa yönelik 30 Haziran'a kadar sürecek bir kampanya başlatan Garanti Bankası, bu kapsamda 60 aya varan vadeler ve yüzde 0.75'ten başlayan faiz oranlarıyla 50 bin TL'ye kadar kredi veriyor

BANK ASYA

Bank Asya 'özgür taksit' veriyor

Esnaf müşterilerine özel Asyacard Business ve Asyacard Ticari Business kredi kartları çıkaran Bank Asya, bu kartlarla özel fırsatlar sunuyor. Örneğin kart sahiplerinin yaptıkları 50 TL ve üzeri peşin alışverişlerin hesap kesim tarihine kadar bankaca önceden belirlenmiş olan vadelerde kâr payı ve işlem ücreti karşılığında murabaha şartlarına uygun olarak taksitlendiriliyor. Asyacard Business ve Asyacard Ticari Business ile yapılan tüm peşin işlemler, nerede yapılmış olursa olsun, uygun bir kâr payı ve işlem ücreti karşılığında taksitlendiriliyor. 50 TL ve üzeri tüm işlemler için 'Özgür Taksit' fırsatı da veren banka, işlem üst sınırı da koymuyor. Bu seçenekte işlem sınırlaması da yok.

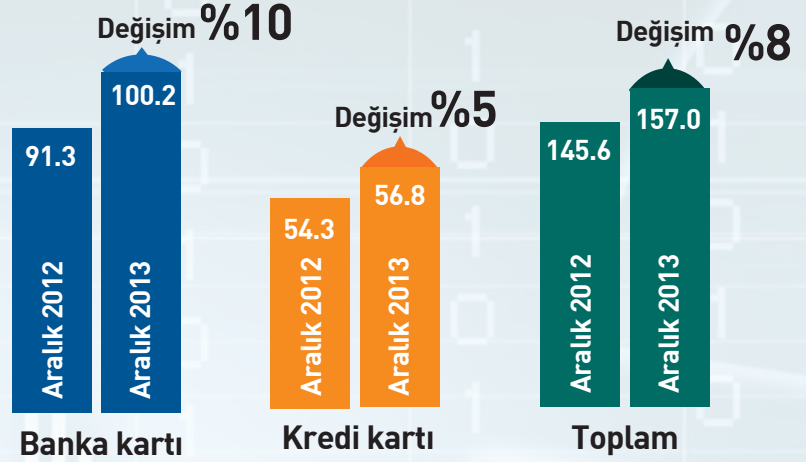
Öte yandan, dönem içinde yapılan ve hesaba yansıyan peşin satış işlemleri için, hesap kesim tarihine kadar istenilen zamanda taksit imkanından yararlanmak mümkün. Banka Özgür Taksit uygulamasında ilk ay kâr payı da almıyor.

KART İSTATİSTİKLERİ

Banka kartı ve kredi kartı sayıları gelişimi

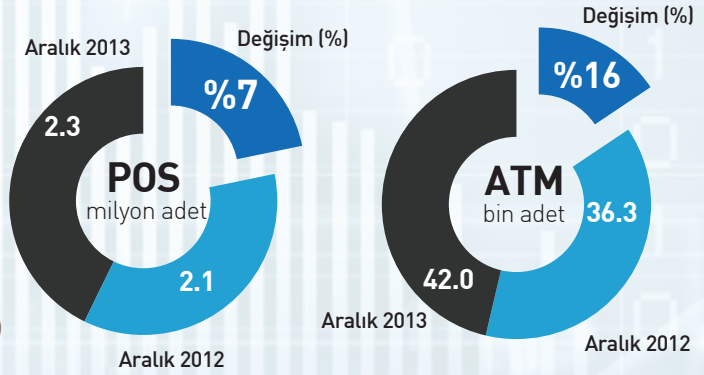
2013'te 400 milyar TL'nin üzerinde kartlı ödeme yapıldı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), kartlı ödeme sistemlerinde 2013 yılına ait verileri açıkladı. BKM verilerine göre, 2013 yılı sonunda Türkiye'de 56.8 milyon adet kredi kartı, 100.2 milyon adet banka kartı olmak üzere toplamda 157 milyon adet kart bulunuyor.



Kartlı ödeme sistemlerinin ATM ve POS ağındaki yaygınlaşması incelendiğinde 2013 yılında ATM sayısının yüzde 16 artarak 42 bine, POS sayısının ise yüzde 7 artarak 2.3 milyon adede ulaştığı görülüyor. POS'ların yüzde 27'si, kasanın uzağında ödeme imkanı sunan, özellikle restoran ve kafe gibi işyerlerinde tercih edilen mobil POS'lardan oluşuyor.

ATM sayısı 42 bine ulaştı



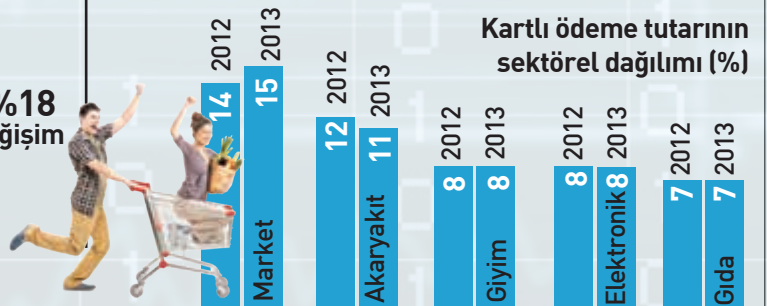
Banka kartlarıyla borçlanmadan, cebimizdeki parayı kullandık

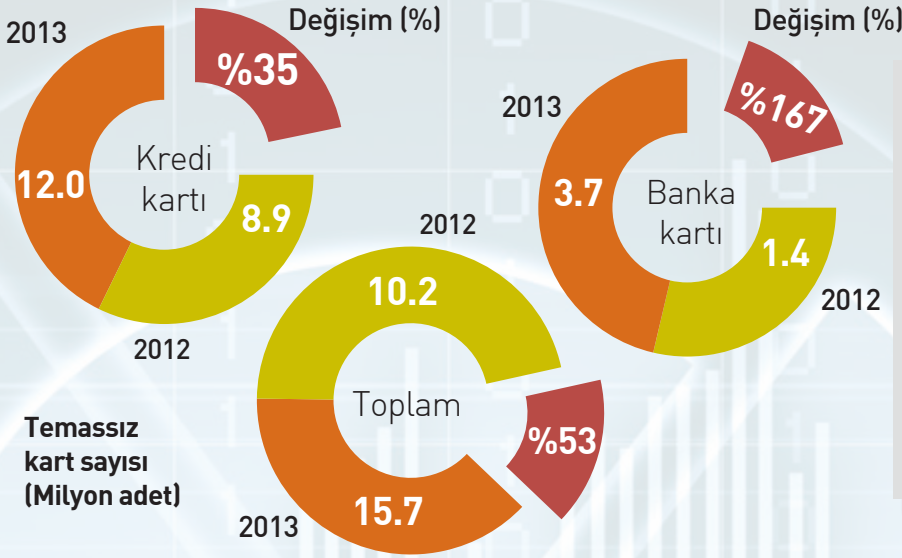
Kartlı ödeme tutarlarındaki gelişim ele alındığında; kredi kartlarında büyüme oranının yüzde 17 olduğu, banka kartlarının ise yüzde 36 ile kredi kartlarından hızlı büyüdüğü görülüyor. 2013 yılında toplam kartlı ödeme tutarı 409 milyar TL olurken bu tutarın 22 milyar TL'si, diğer bir ifadeyle yüzde 5.4'ü banka kartlarından geldi.



Kartla ödeme en fazla market ve akaryakıt alışverişi için yapıldı

Kartlı ödemelerin sektörel dağılımına bakıldığında 2013 yılında en fazla paya sahip olan beş sektörün, kartlarla yapılan toplam ödeme tutarının yarısını oluşturduğu görülüyor. 2012 ile kıyaslandığında en fazla paya sahip olan "market" sektörünün yüzde 14'ten 15'e yükselmesi ve "akaryakıt" sektörünün yüzde 1 gerileyerek 2013 yılında yüzde 11 paya sahip olması dikkat çekiyor.





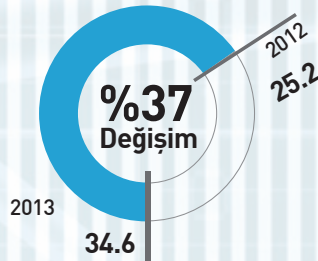
Temassız kart sayısı 16 milyona dayandı

2013, temassız ödemelerde de önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl oldu. Temassız kredi kartı sayısı 12 milyon adede ulaşırken toplam kredi kartları içerisinde temassız özelliğe sahip olanların payı yüzde 21 oldu. 3.7 milyon temassız banka kartı da dikkate alındığında ortaya çıkan tablo, 2013 sonu itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 16 milyon adet temassız kart olduğunu gösteriyor.

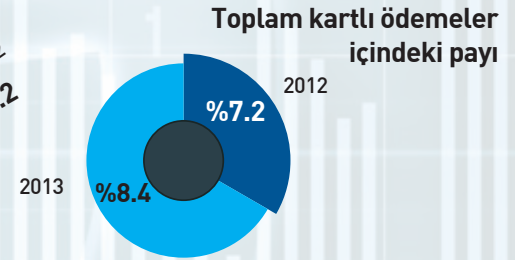
İnternette yapılan kartlı ödemelerin payı artıyor

2013, kartlı ödeme sistemlerinde internette yapılan ödemelerin parlamaya devam ettiği bir yıl oldu. Yıl boyunca yaklaşık 35 milyar TL tutarında kartlı ödeme internetten yapıldı. Bu tutar 2012 yılına kıyasla yüzde 37 büyümeye işaret ediyor. İnternette kartlı ödemelerin tüm kartlı ödemeler içerisindeki payı incelendiğinde ise internet ödemelerin yaygınlaştığı, yani bilgisayar başından ve mobil cihazlarımızdan daha fazla ödeme yaptığımız görülüyor. 2012 yılında yüzde 7.2 olan internetten kartlı ödemelerin toplam içindeki payı 2013'te yüzde 8.4'e yükseldi.

İnternette yapılan kartlı ödemeler



İnternette yapılan kartlı ödeme hacmi (Milyar TL)



Kartlı işlemlerde ortalama tutar

2013 (TL)

155,21 241,03

Kredi kartı Banka kartı

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
10-EKİM	56.682.219	98.334.683	223.831.460	128.510.924	35.848,30	33.283,67
11-KASIM	56.741.654	99.333.981	216.108.662	129.830.600	35.287,83	31.049,67
12-ARALIK	56.835.221	100.164.954	232.424.274	134.877.306	38.380,08	32.501,44
4. DÖNEM			672.364.396	393.218.830	109.516,22	96.834,79
12 AYLIK TOPLAM			2.730.207.060	1.508.886.666	423.898,27	363.846,69

Siz yeter ki yenilik çıkarın; kullanıcı hazır

Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 14 ülkeden 2 bin 239 kişiyle yapılan ankete göre, akıllı telefon kullanıcıları yeniliklere açık. İşte mobil bankacılığın en çok kullanılan fonksiyonları...

Tüketiciler akıllı telefonlarla yapılabilen bankacılık işlemlerinin daha da artmasını istiyor. FICO tarafından açıklanan uluslararası bir anketin sonuçları, kullanıcıların bugünkü akıllı telefon uygulamalarının izin verdiğinden daha fazla bankacılık işlemini mobil bankacılık yoluyla yapmak istediğini ortaya koyuyor. İngiltere, Avustralya, Brezilya, Çin, Fransa, Almanya, Hindistan, İtalya, Japonya, Güney Kore, Meksika, Rusya, Türkiye ve ABD'den 2 bin 239 kişiyle yapılan anketin sonuçlarına göre mobil bankacılıkta en çok kullanılan fonksiyonların başında, yüzde 75'le hesap bakiyelerinin kontrolü yer alıyor. Yatırımcıların yarısından fazlası (yüzde 59) muhtemel bir dolandırıcılık faaliyeti konusunda bildirim almayı istiyor. Mobil bankacılık işlemlerinde hesaplardan ödeme yapmak yüzde 53, hesaplar arasında para transferi ise yüzde 50 pay alıyor.

55 yaşın üzerinde ilgi azalıyor

Nüfus dağılımı açısından bakıldığında, akıllı telefonlar tarafından sağlanan bankacılık hizmetlerine en çok genç insanlar

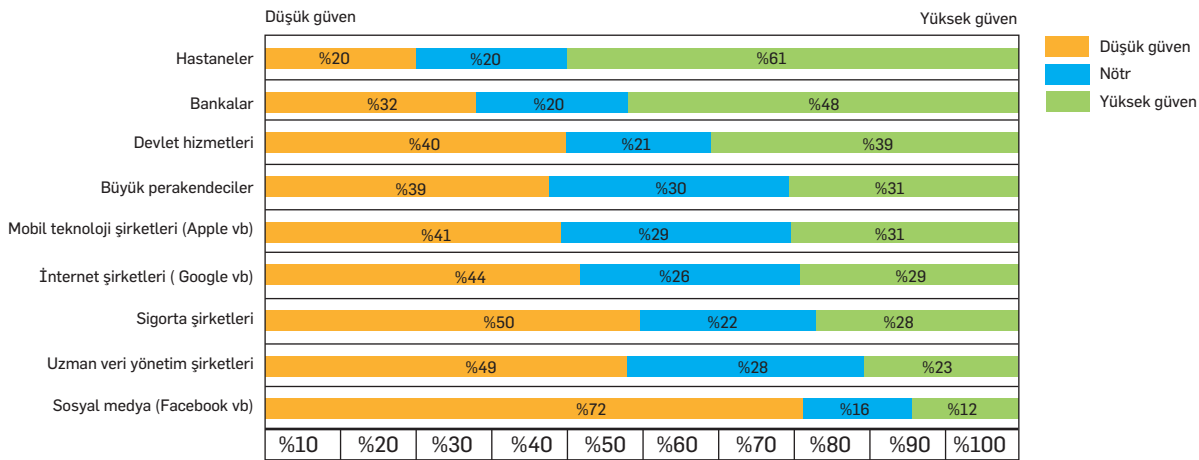
ilgi gösteriyor. Kredi kartı ödeme emirlerine yönelik hatırlatmalar ve limit uyarılarını akıllı telefon yoluyla almak isteyenlerin çoğu 25 ila 39 yaş arasındakilerden oluşuyor.

Akıllı telefonlar açısından en az popüler servisler yeni ürün ve hizmetler konusundaki bilgi notları. Bu ürüne 55 yaşın üzerindekiilerin ilgisi ise sadece yüzde 6.5 düzeyinde.

Erkekler daha fazla kullanıyor

Anket, akıllı telefon yoluyla bankacılık işlemlerine erkeklerin kadınlara oranla daha fazla ilgi gösterdiğini ortaya koyuyor. Dünya genelinde 1 milyardan fazla tüketicinin cebinde akıllı telefon bulunduğunu hatırlatan FICO İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Ürün ve Teknoloji Müdürü Stuart Wells, "Bu durum ileri görüşlü bankalara, kendilerini farklılaştırmak ve müşterileriyle ilişkilerini güçlendirmek için benzersiz bir fırsat sunuyor. Güçlü analitik, kişiselleştirme ve otomatik iletişim ile ses, uygulamalar, metin ve konum bilgilerini birleştirme avantajı sağlayan mobil bankacılık, önümüzdeki dönemde çok daha önemli bir dağıtım kanalı konumuna gelecek" dedi.

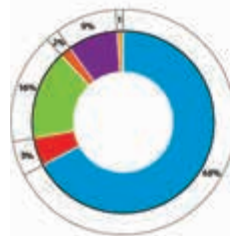
KİŞİSEL DATA KULLANIMINDA ORGANİZASYONLARA GÜVEN DÜZEYİ



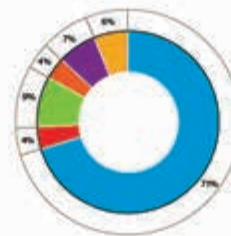
HANGİ KANAL HANGİ AMAÇLA KULLANILIYOR

- Online
- Mobil web sitesi kullanımı
- Mobilde uygulama kullanımı
- Telefon bankacılığı
- ATM/Banka şubesi
- Hiçbiri

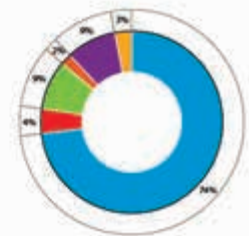
Bakiye sorma/Denetleme



Hesaplar arasındaki transferler



Hesaplardan yapılan ödemeler



CEP'TEN, TABLETTEN ÇEK ÖDENECEK, BANKACILAR İŞSİZ KALACAK!

İngiliz hükümeti, mobil telefonlardan çekle ödeme yapma imkanı sağlayacak yasal düzenlemeleri hayata geçirmeye hazırlanıyor. Bankalar da hazırlıklara başladı. Nitekim Barclays Bank, mobil hesaplardan çek kontrolü ve çekle ödeme için bir pilot uygulama başlatıyor. Barclays yöneticisi Steven Roberts, akıllı cep telefonlarında fotoğrafla çek kontrolü ve ödeme imkanı sağlayan teknolojiyi önümüzdeki aylarda tüketicilerle test etmeye başlayacaklarını açıkladı. Roberts, "Bu yenilik, çeklerinizi sadece şubede değil aynı zamanda akıllı telefon ya da tablet PC'nizi kullanarak ödemenize imkan tanıyacak. Bir kitap ya da filmi saniyeler içinde indirebiliyorsanız, mevduat hesabınıza ve çekinize de aynı hızla ulaşabilmelisiniz" dedi. Dijital hizmetlerin artması ve yaygınlaşması bankaların personel sayısını azaltmasına yol açıyor. Örneğin Barclays, mobil bankacılıktaki artışa bağlı olarak bu yıl 1.700 eleman çıkarmayı hedefliyor.



- 1659 – Bilinen ilk İngiliz çekinin kullanıldığı tarih
- 1717 – Bank of England ilk basılı çeki tanıttı
- 1770 – Günlük çek takası resmiyet kazandı
- 1811 – Bilinen ilk kişiselleşmiş çek basıldı
- 1965 – 30 sterline kadar olan kısmı garanti altına alınan ilk çek kartı yayınlandı
- 1966 – BarclayCard İngiltere'de ilk kredi kartını tanıttı
- 1985 – Çek ve kredi takas şirketi kuruldu
- 1987 – İlk borçlanma kartı – Connect – Barclays tarafından hayata geçti
- 1989 – İlk telefon bankacılığı işlemleri başladı
- 1990 – Çek hacmi zirve seviyesini gördü
- 1997 – İlk internet bankacılığı hizmeti faaliyete girdi
- 2005 – Shell ödemelerde çek kabul etmeye son verdi
- 2007 – Çek hacmi bu tarihe kadar görülen en sert düşüşünü yaşadı
- 2008 – Önde gelen perakendecilerin çoğunluğu çek kabul etmeyi durdurdu
- 2008 – Online ödemeler, telefonlar ödemeler gibi daha hızlı ödeme sistemleri devreye girdi.

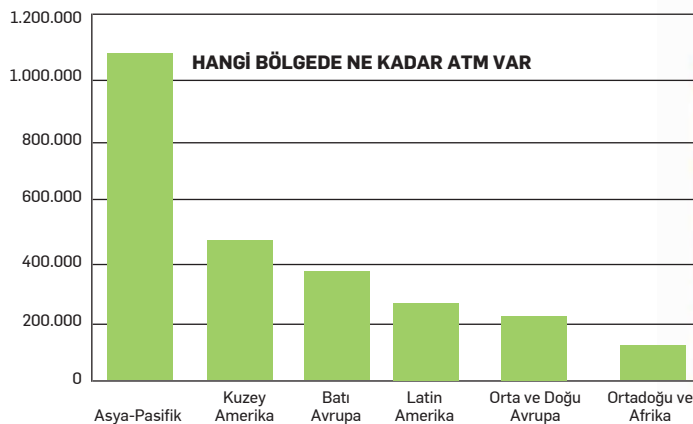
4 YILDA 1 MİLYON YENİ ATM KURULACAK

2013 yılında dünya genelinde kurulan ATM sayısı 180 binin üzerinde artış gösterdi. Böylece küresel düzeyde ATM sayısı yıl sonunda 2.6 milyon adede ulaşmış oldu. Londra merkezli stratejik araştırma ve danışmanlık firması RBR'ın düzenlediği "Küresel ATM Piyasaları ve 2018'e Yönelik Beklentiler" başlıklı araştırmasına göre 2018 yılına kadar dünya genelinde 1 milyon yeni ATM'nin yerleştirilmesi bekleniyor. Bunların 800 bininin ise Asya'da olacağı öngörülüyor. Asya-Pasifik bölgesinde Çin, 2012 yılı verilerine göre 400 bin ATM ile



ilk sırada yer alıyor. Böylece Çin, ATM sayısında ABD'nin ilk sıradaki yerini ele geçirmiş oldu. Hindistan da yüzde 44 artışla ATM pazarı açısından yüksek potansiyelini ortaya koymuş durumda. ATM yatırımları bankalarla sınırlı değil. Banka dışı ATM yatırımları

da önemli boyutlara ulaştı. RBR'ın araştırmasına göre bağımsız ATM sağlayıcıları (IAD) küresel düzeyde yüzde 17 paya sahip. Ancak banka dışı ATM hizmeti veren kurumların yatırımları bölgelere göre değişiyor. Kuzey Amerika'da IAD'ler bütün ATM'ler içinde yüzde 50 paya sahip. Asya-Pasifik, Batı Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da bu oran yüzde 10 civarında seyrediyor. Doğu Avrupa ve Latin Amerika'da ise yüzde 2'nin altında. Banka dışı ATM hizmeti sunucuları da boyut ve sektörler açısından farklılık gösteriyor. Batı piyasalarında örneğin ABD, Almanya ve İngiltere'de ticari IAD'ler yıllardır mağazalar, dükkanlar ve barlarda kullanılıyor. Dünyanın en güçlü piyasalarından biri olan Hindistan'da ATM sektörü, banka dışı yatırımlarda, Tata gibi sanayi sektörünün devleri ve özelleştirilmiş ATM işletmeciliği şirketi Prizm Payments öncülüğünde geliyor. Bu model Asya ve diğer gelişmekte olan piyasalara örnek olarak gösteriliyor. Bankacılık sektörü ve banka dışı unsurlar bölgede önümüzdeki dönemde ATM uygulamalarını artırmayı planlıyor.





İlk banka kartını Delawere çıkardı

Debit kart, Türkiye'de yaygın kullanılan adıyla banka kartları, dünyada en çok kullanılan ödeme sistemleri arasında yer alıyor. Şu anda Türkiye'de 100 milyon banka kartı olduğu biliniyor ve bunlar son yıllarda sadece ATM'lerden para çekmek için değil alışverişlerde de kullanılıyor. Hatta 2013 yılında banka kartlarıyla yapılan alışverişlerde rekor kırıldı. Peki ilk banka kartı ne zaman kullanıldı? Kim tarafından geliştirildi?

Aslında bugün nakdin dışında alternatif ödeme araçlarının çoğunun kullanımı ATM'lerin yaygınlaşmasıyla başladı. Geçen sayımızda ATM'lerin 1950'lerde kullanılmaya başladığını yazmıştık. İlk banka kartı da ATM'lerden hemen sonra 1960'ların ikinci yarısında üretildi ve kullanılmaya başladı.

İlk banka kartı, Kansas City Federal Rezerv tarafından yayınlanan bir rapora göre 1966'da çıkarıldı. Aynı rapor, ilk kullanan bankanın ise ABD'de düşük vergilelikle tanınan Delaware Bank olduğunu belirtiyor.

Pilot olarak başlayan uygulama, tarihler 1970'e geldiğinde yaygınlaşmaya başladı. Kaynaklar, o yıllar-

TÜRKİYE'NİN İLK DEBİT KARTI: WORLD

Banka kartlarının Türkiye'de kullanımı Avrupa'dan biraz daha geç bir döneme rastlıyor. Ülkemizdeki kullanım grafiği de aslında dünyayla benzerlik gösteriyor. Yapı Kredi Bankası'nın ilk ATM'yi getirmesinin ardından yani 1990'dan bir yıl sonra ilk banka kartı da halkın hizmetine sunuldu. Türkiye'nin ilk banka kartı olan Worldcard bugün, aynı bankanın kredi kartına da adını verdi. Türkiye'de şu anda 98 milyon banka kartı, 56 milyon da kredi kartı bulunuyor. 2013 yılının ilk 10 aylık rakamlarına göre banka kartlarıyla yapılan alışveriş adedi 460 milyonu geçti. Para çekme işlemi ise bu rakamın 2 katı kadar.

da ATM'lerin de yaygınlaştığını, sadece ABD ve İngiltere değil diğer ülkeler, özellikle de Avrupa'da kullanımının arttığını yazıyor. 1990 yılına gelindiğinde dünyada banka kartlarının yaklaşık 300 milyon işlem için kullanıldığı istatistiklere girdi. Ardından ise kart yaygınlığı ve kullanım miktarı deyim yerindeyse uçuşa geçti. The Nilson'un raporu, 2012 yılı sonu itibariyle dünya genelinde ödemelerde kullanılan toplam plastik kart sayısının 14.4 milyara ulaştığını ortaya koyuyor.



*Yastık altında değil
güven
altında!*

**Altın birikiminizi Bank Asya altın hesabına emanet edin,
Bank Asya güvencesinde daha da değerlensin.**





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