

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Mart 2014 / Sayı: 35 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



monitise
POZITRON

Mobilde Türk - İngiliz aşkının perde arkası

LOOMIS
NAKİT LOJİSTİĞİNDE
YENİ TRENDLER



Taksit sınırı
taksit taksit aşıyor



MURAT SANCAĞ
"ASIL HAKSIZ REKABETE
UGRAYAN BENİM!"



Şekerbank
MÜŞTERİYE HİZMET
MEMLEKETE HİZMET

ISSN:1308-5077



9 771308 507002

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

PSM bayilerde

PSM'nin yeni yüzüyle sizlerle buluştuğu Aralık 2013 sayısında, bu sayfadan yayın politikamızı şöyle özetlemiştik:

"PSM, klasik anlamda bir sektör dergisi olmayacak. İşlevi sektör temsilcilerinden, şirketlerden, kurum ve kuruluşlardan gelen bültenleri, bilgileri aktarmakla sınırlı kalmayacak. Belli bir disiplini olacak ve ödeme sistemleri sektörünün tüm temsilcilerini kapsayacak. Ancak öncelikli amacı, ödeme sistemlerinin bütün aktörleriyle birlikte sektörün vizyon kazanmasına katkıda bulunmak olacak. Bunun için de içeriğin önemli bir kısmını sektöre yol gösterecek, ufuk açacak haberler, dosyalar, röportajlar oluşturacağız..." Sanırım gazetecilik refleksiyle haber tarafını biraz abartmışız! Sektörün temsilcilerinden, ilgililerinden, yakın çevremizden kiminle konuşsak "Sanki haber dergisi olmuş, neden PSM'yi bayilerde satmıyorsunuz?" tepkisini aldık. Bir yandan da dergiye ulaşamadığını, nerede bulabileceğini, nasıl abone olabileceğini soran telefonlar, e-mailler geliyordu. Biz de bunun üzerine Şubat 2014 sayımızdan itibaren PSM'yi belli başlı merkezlerde satışa sunmaya karar verdik. Dergiyi ilk etapta D&R mağazaları ile Dünya ve Remzi kitabevlerine dağıttık. Tanıtım yapmamıza rağmen ilk sonuçlar gayet olumlu. Önümüzdeki dönemde satış noktalarını ve dergi sayısını daha da artırmayı düşünüyoruz. Şubat sayımızdaki Mehmet Sezgin röportajı hayli ses getirdi. Ödeme sistemleri duayeninın çarpıcı tespit, uyarı ve önerilerine hak verenler de oldu, küçük itirazlarda bulunanlar da...

Bu sayımızda da sizleri deyim yerindeyse haber, röportaj, dosya yağmuruna tutuyoruz. Arkadaşımız Esin Gedik, yazarkasa POS'un öncüsü Murat Sancak ile keyifli bir röportaj yaptı. Sancak, dobra dobra hem eleştirileri yanıtladı hem de yeni plan ve hedeflerini paylaştı... Mobil ödeme sistemlerinin önemli şirketi Pozitron'un İngilizlere satışının perde arkasını da ilk kez PSM'den okuyacaksınız...

Türk bankacılık sistemine nakit lojistiği ve nakit yönetimi kavramlarını kazandıran Loomis Türkiye; ödeme sistemlerinin bir parçası olan e-imza ve e-fatura uygulamaları; taksit sınırlamalarını by-pass eden 'Türk işi' çözümler; eski bankacı Bülent Şenver'in Kitapcan kart; evrim geçiren banka soygunları ve daha fazlası...

Keyifli okumalar



www.psmmag.com

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

Barış Bekar
bbekar@finansgundem.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Sibel Köklü

ART DİREKTÖR
Halil Günüş

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

ARSİV VE ABONE SORUMLUSU
Özlem Özen
oozen@gundemmedyagrubu.com

REKLAM REZERVASYON
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

Neriman Aracı
naraci@psmmag.com

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

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

YAYIN TÜRÜ
AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz. Köşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2014





38

AYIN EKİBİ

ŞEKERBANK

Müşteriye hizmet, memlekete hizmet

6 VİTRİN
e-Devlet Kapısı bir ilke daha açıldı

16 ALIŞVERİŞ
Taksit sınırı 'taksit taksit' aşıyor

22 KAPAK
Bir zamanlar yetenekli ama yerli bir firma vardı!

26 NAKİT YÖNETİMİ
Merkez Bankası nakit lojistiğine de el atmalı

30 YAZARKASA POS
"Asıl haksız rekabete uğrayan benim!"

34 DANIŞMANLIK
Müşteri gözlüklü ödeme sistemleri doktoru

37 İŞBİRLİĞİ
Sigorta primini, katkı payını dijital cüzdanınla öde

44 YENİ ÜRÜN
Küresel kart adaptörü PayPal'ın Türkiye planları

46 VİZYON - BORA IŞIK
Paradigma değişince oyun yeniden başlar

48 SOSYAL SORUMLULUK
Cin fikirli bankacıdan 'cin fikir' kart projesi

50 ALACAK TAKİBİ
Recom, 17 çalışanıyla ayda 35 bin borçluyu arıyor

52 E-İMZA
11 yıllık sabrın ödülü: 400 bin e-imza, 5 milyon zaman damgası

54 E-FATURA
PayFlex'ten 3 grup için 3 e-fatura paketi

56 E-SOYGUN
Soygun da soyguncu da evrim geçiriyor

62 EXTRE
MTV ödemeleriyle internetten kartlı ödeme rekoru kırdı

64 DÜNYADAN
Dijital bankacılıkta önemli satın almalar

66 NOSTALJİ
Banka notu

22



BKM EXPRESS ÖDÜLE DOYMUYOR



Soner Canko

Bankalararası Kart Merkezi'nin Haziran 2012'den itibaren kullanıma sunduğu, Apple ve Google Play'de geliştirdiği mobil uygulamalarla büyümesini sürdüren BKM Express, uluslararası alanda bir ödül daha aldı.

Almanya'nın başkenti Berlin'de düzenlenen İşyeri Ödeme Ekosistemi Ödülleri'nde (Merchant Payments Ecosystem Awards) 'Yükselen Ödeme Sistemleri' kategorisinde ödül alan BKM Express, Avrupa'dan birçok finansal kurumu geride bırakarak mobil uygulamalarıyla ilgi odağı oldu. Bankalararası Kart Merkezi Dr. Soner Canko, ödülle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

"BKM Express ilk günden itibaren dünyanın ilgi odağı haline geldi. Dünyanın birçok ülkesinden BKM Express'i



dinlemek üzere profesyonelleri ve ödeme sistemleri sektörü temsilcilerini ağırlıyoruz. Geçen yıl yine Berlin'de düzenlenen İşyeri Ödeme Ekosistemi Ödülleri'nde (Merchant Payments Ecosystem Awards) ilk kez 'En İyi Kanal' ödülü almıştık. Bu yıl da mobil uygulamamız Emerging Payments ile 'Gelişen Ödemeler' ödülünü aldık. Türkiye'nin '2023-Nakitsiz Ödemeler Toplumu' hedefi doğrultusunda hayata geçirdiğimiz

projeler artık dünyanın her yerinde konuşuluyor. Bu da BKM olarak bizi gururlandırıyor."

Bankalararası Kart Merkezi'nin bankalar ve e-ticaret sektörü işbirliğiyle geliştirerek kullanıma sunduğu BKM Express; kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartları dijital ortamda tek bir cüzdanda bir araya getiriyor.

www.bkmexpress.com.tr üzerinden

BKM Express'e üye olan kart sahipleri daha hızlı ve kolay işlem yapabilme olanağına sahip oluyor. Apple Store ve Google Play'de yer alan BKM Express mobil uygulaması ile 7/24 para da gönderilebilir.

Avrupa temassız kart ve mobil ödemede gaza bastı



Merve Tezel

Visa; mobil operatörler, bankalar, perakendeciler, donanım üreticileri ve yazılım sağlayıcılarla birlikte çalışarak dünya genelinde mobil ödeme hizmetlerine erişimin ve kullanımın artırılmasını hedefliyor. Şirket, son 1 yılda bu tür çalışmalarla Avrupa çapındaki mobil ödeme hizmet altyapısını ikiye katladı. Mobil ödemelere artık Avrupa'daki birçok pazarda ülke genelinde erişilebilir.

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel, temassız kartlar ve kullanım noktalarının yaygınlaşmasını; hız kazanan mobil ve diğer ödeme şekilleri için ön koşul olması sebebiyle son derece önemsediklerini belirtiyor. Avrupa genelinde kullanımda olan 80 milyon temassız kartın, pazara sunulacak geniş ölçekli yeni mobil ödeme çözümlerinin temelini oluşturduğunu vurgulayan Tezel, konuyla ilgili şu değerlendirmeyi

yapıyor:

"Visa Europe olarak Türkiye'de bugüne kadar temassız ödemeler ve NFC için birçok altyapı yatırımı yaptık. Şimdi bu yatırımların çok daha geniş bir müşteri kitlesine ulaşmasını sağlayacak pek çok yeni gelişme kaydediyoruz. Örneğin, Visa kart bilgilerinin bulunduğu 'güvenli alan' artık ister SIM üzerinde, ister telefon üzerinde, ister ayrı bir aparatta ya da son olarak bulut üzerinde tutulabiliyor. Bu sayede banka ve mobil operatörler tarafından sunulacak geniş tabanlı çözümlerle mobil ödeme sistemlerinin ülkemizde de ivme kazanmasını öngörüyoruz."

Visa'nın mobil ve ödeme sistemleri oyuncularıyla işbirliği halinde yürüttüğü çalışmalar ve sonuçlarından bazıları şöyle:

- ✓ İspanya'da CaixaBank, Vodafone, Orange ve Telefonica işbirliğiyle Avrupa'nın en büyük ticari mobil temassız ödemeler hizmeti lanse edildi.
- ✓ Vodafone, mobil cüzdanı mWallet içindeki ilk hizmeti olarak İspanya ve Almanya'da SmartPass mobil ödemeler uygulamasını başarılı şekilde hayata geçirdi. Uygulama, İngiltere ve Hollanda'da da kısa süre içinde devreye alınacak.
- ✓ Fransa'da Orange Cash avec Visa mobil temassız ödemeleri ülkedeki Orange müşterilerine sunuldu.
- ✓ Türkiye'de Garanti Bankası ve Turkcell işbirliğiyle Visa kredi kartı sahibi milyonlarca Garanti müşterisi Turkcell Cüzdan'a kartlarını tanımlayarak temassız alışveriş yapabileme olanağına kavuştu.
- ✓ Telecom Italia ile yılın ilerleyen aylarında İtalyan pazarı genelinde heyecan verici yeni mobil ödeme hizmetlerinin hayata geçirilmesini sağlayacak yeni bir işbirliği gerçekleştirildi.
- ✓ Avrupa'da 18 pazarda Chip&PIN mPOS (mobil POS) hizmetlerine katılan işyerlerinin sayısı yüzde 100 artarak 30 binin üzerine çıktı.

Arge Finans'tan projenize destek!

Projeniz bizim için teminattır!



Aktif Bank'ın sunduğu Arge Finans Programı ile TÜBİTAK / TEYDEB onaylı projelerinizin ön ödemeleri için teminat mektubu almak artık çok kolay!

TÜBİTAK / TEYDEB tarafından onaylanmış, değerlendirme süreci devam eden veya henüz başvurusu yapılmamış tüm projelerinizin, ön ödeme için teminat mektubu almaya uygun olup olmadığını öğrenmek için argefinans.com'u ziyaret edin, kayıt olarak firmanızı ve projenizi tanıttın,

Arge Finans Programı'ndan
hemen yararlanmaya başlayın.



Ön Ödeme Alabileceğiniz TÜBİTAK / TEYDEB Hibe Programları

1501  TÜBİTAK SANAYİ AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI	1507  TÜBİTAK KOBİ AR-GE BAŞLANGIÇ DESTEK PROGRAMI	1509  TÜBİTAK ULUSLARARASI SANAYİ AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI	1511  TÜBİTAK ÖNCELİKLİ ALANLAR AR-GE PROJELERİ DESTEKLEME PROGRAMI	1512  BİREYSEL GİRİŞİMCİLİK AŞAMALI DESTEK PROGRAMI
--	---	---	---	--

► E-DEVLET KAPISI BİR İLKE DAHA AÇILDI



Garanti Bankası, www.turkiye.gov.tr sitesinin işletmecisi Türksat'la işbirliği yaparak, Garanti İnternet Şubesi'nde bulunan İMEİ ödeme hizmetini e-Devlet İMEİ kayıt

işlemleriyle entegre etti. Böylece ödemelerin e-Devlet sitesi üzerinden kolaylıkla yapılması sağlandı. Bu entegrasyon sayesinde kullanıcılar, yurtdışından getirdikleri cihazların İMEİ kayıt işlemlerini, vergi dairesine ya da banka şubesine gitmeden sadece interneti kullanarak yapabilir hale geldi. www.turkiye.gov.tr adresinde "Garanti ile ödeme"yi seçen kullanıcılar, ödemeyi kayıtlı eşzamanlı yaparak, İMEİ işlemlerini kesintisiz tamamlayabiliyor.

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, Garanti İnternet Şubesi'nin sunduğu kamu ödemeleri hizmetini e-Devlet Kapısı borç sorgulama ekranına taşıyan bu yeniliğin işlem kolaylığını artıracığını, önümüzdeki dönemde

farklı ödemeleri de bu platforma taşıyacağını belirtiyor. Başer, "Kişiselleştirilmiş ve kısaltılmış menü adlarıyla çok daha kolay ve hızlı işlem olanağı sunan Garanti İnternet Şubesi, e-Devlet standartlarına uygun teknolojik yeniliklerle müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya devam edecek" diyor. Kamu hizmetlerinin tek bir portaldan sunulmasını ve kullanıcıların devlet hizmetlerine elektronik ortamdan güvenli ve etkin erişimini sağlayan e-Devlet Kapısı

uygulamasına, www.turkiye.gov.tr adresinden erişilebiliyor. Uygulama, vatandaşların pek çok kamu hizmetine tek noktadan ve tek bir kimlik doğrulamasıyla ulaşmasını mümkün kılıyor.

Türksat Genel Müdür Yardımcısı Cemil Sağıroğlu, Garanti Bankası'yla yapılan işbirliğini şöyle değerlendiriyor: "Şu anda 17 milyon kullanıcı sayısına sahip www.turkiye.gov.tr üzerinden birçok kamu hizmeti alınabiliyor. Şimdi bütün bu sorgulama ve bilgilendirme hizmetlerine, internet bankacılığı aracılığıyla elektronik ödeme kabiliyeti de eklenmiş oldu. Bu adımı, e-Devlet Kapısı'ndan uçtan uca hizmet alabilmenin çok önemli bir halkası olarak görüyoruz."

► Worldcard artık daha esnek, daha teknolojik



Yapı Kredi, kartlı ödeme sistemlerinin teknolojik altyapısını Cardtek Group şirketlerinden SmartSoft'un OCEAN platformuyla yeniledi. Tüm Worldcard portföyü, 2012 yılında başlayan bu projeye aşama aşama, OCEAN platformu üzerinde Yapı Kredi için geliştirilen yeni sisteme sorunsuz şekilde transfer edildi. Bu platform değişikliğiyle Worldcard kolay yönetilebilir, esnek ve yeni bir teknolojik altyapıya kavuşmuş oldu. OCEAN Ödeme Platformu'nun Yapı Kredi fonksiyonlarıyla zenginleştirildiği bu uzun soluklu proje kapsamında Kredi Kartı Yönetimi, Ön Ödemeli Kart Yönetimi, Kampanya Yönetimi, Switch, Takas, Otorizasyon ve Chargeback sistemlerinin aktarımı tamamlandı. Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri ve Operasyon Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, projenin banka ve Worldcard açısından önemini şöyle anlattı: "Günümüzde bankalar, müşterilerine daha hızlı ve verimli hizmet vermek amacıyla yeni teknolojileri kendi iş süreçlerine uyarlamak durumundalar. Yapı Kredi olarak teknolojik altyapıya

yönelik yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Müşterilerimize hızlı, verimli, kolay ve güvenilir bir bankacılık deneyimi sunmaya odaklanıyoruz. Kartlı ödeme sistemleri alanında da müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha teknolojik ve güçlü bir altyapıyla karşılıyoruz. 2014 yılında da farklılaşmak ve müşterilerimize yeni çözümler sunmak doğrultusunda yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Bu dönüşüm projesiyle Yapı Kredi, kartlı ödeme sistemlerinde hem teknolojik altyapı hem de fonksiyonel anlamda Worldcard'ın geleceğe yönelik yatırımını tamamladı."

Cardtek Group Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel ise OCEAN Platformu'nun müşteri gereksinimlerini sorunsuz şekilde karşılamak üzere tasarlandığını vurguladı. Platformun ölçülebilirlik, esneklik ve yüksek performans sağladığını belirten Güzel, sözlerini şöyle sürdürdü: "Yapı Kredi'nin kartlı ödeme sistemlerini OCEAN Platformu'na sorunsuz şekilde aktardığımız için mutluluk duyuyoruz. Bu projede emeği geçen herkesi yürekten kutluyorum. Önümüzdeki dönemlerde Cardtek Group olarak Türkiye'nin önde gelen bankalarıyla gerçekleştireceğimiz benzer projeleri duyurmaya devam edeceğiz."

SmartSoft OCEAN platformu, bankaların, finansal kuruluşların, işlem merkezlerinin ve perakende sektörünün kartlı işlem operasyonları için dizayn edilmiş kapsamlı bir ödeme sistemi çözümü. Platform, servis odaklı mimarisi, parametrik alt yapısı ve çoklu kurum desteğiyle tüm sistemlere kolayca entegre olabiliyor ve tam bir uyum içinde çalışıyor.

Yeni Nesil YazarkasaPos'ta GARANTİ'li Teknoloji Ingenico'dan.

Üstün teknolojiye sahip Ingenico Yeni Nesil YazarkasaPos şimdi size özel fırsatlarla anlaşmalı banka şubelerinde.



Uzun pil ömrüyle kesintisiz servis.
Dokunmatik renkli ekranıyla kolay kullanım.
456 g ağırlığıyla gerçek bir Seyyar YazarkasaPos Ingenico iWE 280.

Detaylı bilgi için www.ikasa.com.tr'yi ziyaret edebilir ya da çağrı merkezimiz 0850 250 40 30'u arayabilirsiniz.

PAVO

ingenico®

beyond
payment

www.ingenico.com.tr

 [ingenicoturkiye](https://www.facebook.com/ingenicoturkiye) |  [IngenicoTurkiye](https://twitter.com/IngenicoTurkiye)

 **Garanti**
Başka bir arzunuz?

150 TL bonus, 9 taksit ve 6 ay ücretsiz banka uygulaması fırsatı ile Garanti Bankası şubelerinde.

► 2013, mobil ödemelerin dönüm yılı oldu

MasterCard ve Prime Research, dünya çapında Twitter, Facebook, blog ve forumlardaki 13 milyondan fazla sosyal medya yorumunun harmanlanmasıyla oluşturulan ikinci yıllık küresel "MasterCard Mobil Ödemeler Çalışması"nı yayınladı. Gerek tüketici gerekse işyerleri arasında mobil ödemelere yönelik hızla artan ilgiyi ortaya çıkaran çalışmaya göre, ticari işletmelerin yüzde 88'i mobil ödemeleri "çok müşteri çeken bir rekabet avantajı" olarak değerlendiriyor. Çalışmaya göre 2013 yılında, sosyal medyada mobil ödemeler üzerine yorum yapanların yüzde 81'i mobil ödeme aracı kullanmış. Bu oranın 2012 yılında sadece yüzde 32 olduğu göz önünde bulundurulduğunda, mobil ödemelere yönelik artan ilgi gözler önüne seriliyor. Mobil ödemelerle ilgili güvenlik kaygıları hala sürüyor. Ancak bu çalışma, tüketicilerin ve işyerlerinin "Neden mobil ödeme kullanayım" sorusundan "Hangi mobil ödeme seçeneğini kullanmalıyım" sorusuna geçiş yaptığını ortaya koyuyor.

✓ **Deneyimleme yükselişte, kafa karışıklığı düşüştü:** Bir önceki çalışmada tespit edilen mobil ödeme kullanımına ilişkin kafa karışıklığının yerini, ürünlerin kalitesi odaklı



yorumlar almış durumda. Araştırma, tüketicilerin mobil ödemeleri kullanıp kullanmamayı sorgulamaktan hangi mobil ödeme seçeneğini kullanacaklarını tartışmaya geçiş yaptığını ortaya koyuyor.

✓ Sosyal medya konuşmaları değişiyor:

Sosyal medyada mobil ödemeler konusundaki konuşmaların yüzde 81'i, mobil ödemeyi tercih edenler tarafından yapılıyor. 2012'de bu konuşmaların yüzde 68'i mobil ödemeleri hiç denememiş olanlar tarafından yapılıyordu.

✓ **Sosyal medya konuşmaları daha olumlu:** Mobil ödemelere ilgi, 2012'deki yüzde 58'ken 2013'te yüzde 74'e çıkarak önemli bir artış gösterdi. Sosyal medyada, 2012'de mobil ödeme aracı kullanmasa da konuyla ilgili olumlu düşünceye sahip olduğunu belirtenlerin oranı yüzde 76'ydı. Bu oran 2013'te yüzde 79'a yükseldi. Bu da tüketici deneyimi, teknik kalite ve iş yeri kabulündeki artışın göstergesi olarak kabul ediliyor.

✓ **Deneyimleme artıyor:** Çalışma, tüketicilerin mobil ödeme kullanımına eğiliminde de artış olduğunu gösteriyor. Sosyal medyada konuyla ilgili yorum yapan tüketicilerin mobil ödeme kullanmaya yönelik eğilimi 2012'deki yüzde 34'ten, 2013'te neredeyse iki katlık artışla yüzde 63'e çıktı.

► DIŞ TİCARETTE BPO DÖNEMİ

Türk Ekonomi Bankası (TEB) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) işbirliğiyle düzenlenen "Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinde Yeni Dönem" başlıklı seminerde "banka ödeme yükümlülüğü" nün (BPO) uluslararası ticaret yapan firmalara ne gibi kolaylıklar sağlayacağı masaya yatırıldı. Dünya ticaretinde açık hesap ödeme yönteminin payının hızla arttığına dikkat çeken TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, özetle şu konuşmayı yaptı: "Banka güvencesi sağlayan sağlam bir ödeme yöntemi olan akreditifin dünya ticaretindeki payı yüzde 15 civarında kaldı. Açık hesap ödeme yönteminin daha çok tercih edilme nedenlerinin başında operasyonel işlem kolaylığı geliyor. Fakat güvencesiz bir ödeme yöntemi olan açık hesap işlemleri tahsilat endişeleri yaratıyor. Bu endişeyi gidermek için kullanılan ihracat sigortaları da ihracattaki riski karşılayacak seviyede değil. Piyasanın hem operasyonel kolaylık hem de banka güvencesi sağlayan bir ödeme yöntemine ihtiyacı var. Bu ihtiyacı karşılamak üzere sunulan yeni ödeme yöntemi BPO, ticari işlemlerin daha kolay ve daha pratik şekilde gerçekleşmesine olanak verirken, banka destekli olması sayesinde de ihracatçılarımıza tahsilat güvencesi sağlıyor."



Phaymobile'in pratik mobil çözümleri Avrupa vitrinine çıktı

Cardtek Group, 24-27 Şubat 2014 tarihleri arasında İspanya'nın Barcelona şehrinde düzenlenen dünyanın en büyük mobil teknoloji fuarı GSMA MWC'de (Mobile World Congress) 4 yıldır olduğu gibi yine yer aldı. 1.700'den fazla şirketin katıldığı mobil teknolojiler fuarına bu yıl Cardtek Group şirketlerinden Phaymobile katıldı. Phaymobile, fuarda son dönemde daha da önem kazanan mobil ödemeler ve katma değerli servisler alanında geliştirdiği ürünleri ziyaretçilere tanıttı.

TSMxpert, Walletxpert, NFCxpert, M2Mxpert, Mobil Finansal Servisler, Mobil Test Araçları gibi ürünlerini ön plana çıkaran Phaymobile, bu ürünlerle mobil dünya ile ödeme, sadakat programları, biletleme ve geçiş kontrol iş kollarını teknolojik anlamda bir araya getiriyor. Söz konusu ürünlerle son kullanıcıya her alanda ödeme yapmak, geçiş kontrol sistemlerinde kolaylık sağlamak, kişi puan avantajı kazanımları, fatura ödemeleri ve para transferi gibi alanlarda mobil uygulama tabanlı pratik çözümler sunuluyor.



Fuarda Phaymobile'in NFC ve mobil finansal servisler için geliştirdiği mobil uygulamaları Walletxpert'in yeni versiyonu da ilk kez ziyaretçilere tanıtıldı.

“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 ödemedem** 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



"Şehir teknolojileri inşa eder"

Akıllı şehir çözümleri Almanya'da büyük sükse yaptı

Elektronik ücret toplama sistemleri sektörünün önde gelen şirketlerinden E-Kent, geliştirdiği elektronik biletleme ve ücretlendirme cihazlarını uluslararası arenada tanıttı. Almanya'nın Karlsruhe kentinde düzenlenen Uluslararası Toplu Taşımacılıkta IT Çözümleri Fuarı'na (IT-TRANS) katılan E-Kent, tamamı Türk mühendisliği ve Ar-Ge çalışmalarının ürünü olan cihazlarını geniş bir katılımcı ve ziyaretçi grubuna tanıttı.

Başta başkent Ankara'nın toplu ulaşımıyla ilgili olmak üzere 21 şehirde toplam 1 milyar adet işlemi yöneten E-Kent, IT-Trans Konferansı'nda konuşmacı olarak da yer aldı. Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Erigüç, Almanya'nın yanı sıra aralarında ABD, İngiltere, İsveç, Belçika, Çin ve Fransa'nın da bulunduğu 26 ülkenin katılımcılarına ulaşım sistemlerinin geleceği konusunda bilgiler verdi. Ödeme sistemlerinin insanların hayatlarına dokunduğunu ve E-Kent olarak müşteri deneyimiyle etkileşime geçilen zaman zarfında yararlı hizmetler verebilmek adına yeni çözümler ürettiklerini vurguladı. Kent yaşamını kolaylaştırmak için akıllı şehir teknolojileri üreten E-Kent'in şehirci ulaşım kullanıcılarına özel ürettiği SmartBanko, MiniBanko ve

RezerveBanko ürünleri fuarda yoğun ilgi gördü. Bu cihazlar akıllı kart satışı, elektronik biletleme ve ücret toplama işlemleri yapıyor. Kağıt ve madeni para, kredi kartı ve alternatif ödeme seçenekleriyle kullanıcının hızlı, ekonomik ve pratik işlem yapmasını sağlıyor. Aynı zamanda engelli bireyler için uluslararası erişilebilirlik (TSI) standartlarına göre üretilmiş Türkiye'deki ilk entegre teknoloji ürünü olma özelliğini de taşıyorlar.

SmartBanko, MiniBanko ve RezerveBanko cihazlarıyla 7 gün 24 saat kolay, ekonomik, pratik ödeme ve akıllı kart satışı yapılabiliyor. Erigüç, E-Kent İnovasyon Departmanı tarafından tasarlanan ve piyasaya sürülen cihazların tasarım, yazılım ve üretim sürecinde enerji verimliliği göz önünde bulundurularak çevre dostu parçalar kullanıldığını anlattı. Dış mekanlarda kullanılacağı için yüksek güvenlik özelliklerine sahip olan cihazların CE sertifikasıyla uluslararası standartlarına göre üretildiğini vurguladı.

Söz konusu cihazlar aynı zamanda E-Kent'in yeni gelir getirici katma değerli iş modellerinden biri olan, reklam ve kampanya yönetim sistemi AdverFast altyapısıyla entegre çalışarak, kişiye özel reklam ve kampanya da gösterebiliyor.



AZERBAIJAN, TOPLU ULAŞIMDA KARTLI SİSTEME GEÇTİ

Azerbaycan'ın başkenti Bakü'nün toplu taşınması, Cardtek Group şirketlerinden CordisNetwork tarafından geliştirilen projeye kartlı sisteme geçti.

MasterCard PayPass EMV'li kartların kullanıldığı projede, Azeri halkının yanı sıra yurtdışından ülkeyi ziyaret eden turistler de mevcutta bulunan aynı özellikli banka kartlarını toplu taşımada kullanabiliyorlar.

Bakü, 2 bin 500 otobüs validatörüyle önemli bir hacme sahip. Şehirdeki kartlı toplu taşımacılık sistemi öncelikle otobüslerde başladı.

Temassız özellikli banka kartıyla ulaşım ücretini ödeme imkanı sunan projeye kademeli olarak metro ve taksiler de dahil edilecek. MasterCard, CordisNetwork ve Asis işbirliğiyle gerçekleştirilen projeyi, Azerbaycan Ulaştırma Bakanlığı adına Baghlan

Holding yürütüyor. Banka kartları olarak önemli bir milat kabul edilen projenin bankacılık tarafındaki iş ortağı ise Bank of Azerbaijan oldu.

Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) bölgesinde 2012 yılından beri önemli projeleri Cardtek Group olarak geliştirdiklerini belirten CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak, projenin Bakü gibi çok hızlı gelişen ve dünyanın sayılı başkentlerinden birinde olmasının önemini vurguladı. Durak, "2 bin 500 otobüsle başlayacak proje,



şehrin tüm ulaşım sistemiyle entegre bir şekilde devam edecek. MasterCard PayPass özellikli EMV kartlar aynı zamanda tüm şehir yaşamının ayrılmaz bir parçası olacak ve Azerbaycan'da banka kartlarının kullanımında önemli bir milat olacak. Sadece banka kartlarının geçerli olacağı projede tüm sistem açık mimari ile çalışacak. Projenin bu büyüklükte komple açık sistem olarak tasarlanması ve ilk başkent projesi olması açısından tüm dünyaya örnek olacağını düşünüyoruz" dedi.

Cardtek Group, 2012 yılında hizmete açtığı Azerbaycan ofisinden, BDT bölgesinde kartlı ödeme sistemleri, ulaşım, sadakat kart ve mobil ödeme çözümlerine yönelik ürünleriyle aktif olarak yenilikçi projeleri hayata geçiriyor.

TEKNO TEKİR'LE
TÜRK TELEKOM'DA
YEPYENİ BİR DÖNEM BAŞLIYOR!



Akıllı ev telefonu çıktı!

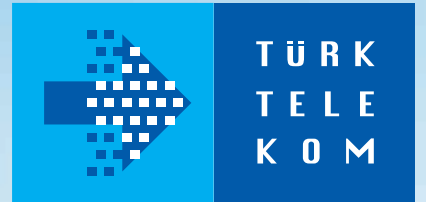
Türkiye'nin ilk akıllı ev telefonu E4 akıllı bir cep telefonunun tüm özelliklerini taşıyor.

E4'le ister oyun oynayın, ister müzik dinleyin, isterseniz de internete girin.

Ayrıca cep telefonunuzdaki rehberinizi kolayca E4'e aktarıp ev telefonunuzdaki bedava dakikalarınızla her yöne doya doya konuşabilirsiniz.

2TL
'den başlayan
taksitlerle

E4
Android işletim
sistemine sahip
ev telefonu



"Mutluluk evinizde"

31.05.2014'e kadardır. Dört Dörtlük paket ana tarifenin yanında ücreti karşılığında sunulur. Ayda 1000 dakikaya kadar (TT abonelerine yönelik) şehir içi, şehirlerarası, 444, 3 haneli kısa numara, yurt içi GSM ve 1. kademe uluslararası PSTN yönlerine görüşme imkânı sağlar. Diğer yönler ve paketi aşan dakikalar tarifi üzerinden ücretlendirilir; dakikalar sonraki aya devretmez. 12 TL kurgusunda tarifenin yanında cihaz için ayda 12 TL ödenir. 24 ay taahhüt veren, borcu olmayan, hat dondurma listesinde olmayan, bu kampanyanın diğer kurgularından yararlanmayan, detay alınamayan santrallerde olmayan, Uzak Mesafe Telefon/Sabit Telefon Hizmeti İşletmecisi aboneleri olmayanlar başvurabilir. Damga vergisi abone tarafından karşılanır. Gerçek aboneler TCKN bazında 1 hata 2; kurumsal aboneler VKN bazında 1 hata 5 adet E4 alabilir. Taahhüdün ihlal edilmesi halinde İhlal Halinde Ödenecek Ücret aboneye yansıtılır. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Android, Google, Gmail ve Youtube Google Inc.'nin ticari markasıdır. Ayrıntılı bilgi: 444 1 444 ve www.turktelekom.com.tr

Aralık ayında kartlarla 4 milyar liralık akaryakıt satıldı



EPDK (Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu) aralık ayı Petrol Piyasası Sektör Raporu'nu yayınladı. Buna göre rafinerici lisansı sahiplerinin aralık ayındaki toplam benzin ve motorin üretimi 942 bin 350 ton oldu. Aynı dönemde toplam petrol ürünleri üretimi 1 milyon 803 bin 109 ton seviyesinde oluştu. 2013 yılı toplamında ise 21 milyon 548 bin 321 ton petrol ürünleri üretimine ulaşıldı.

Aralık 2013 döneminde Türkiye genelinde kredi kartı ve banka kartıyla yapılan işlemlerin sırasıyla yüzde 9.87 ve 6.67'lik kısımları akaryakıt bayileri tarafından gerçekleştirildi. Akaryakıt bayilerinde yapılan satışların parasal tutarı ise aynı dönemde Türkiye genelinde kredi kartı ve banka kartıyla yapılan toplam işlem tutarlarının sırasıyla yüzde 10.64 ve 10.42'sini oluşturdu. Bu da Aralık 2013 döneminde akaryakıt bayileri tarafından kredi ve banka kartlarıyla yaklaşık 3.95 milyar TL'lik akaryakıt satışı yapıldığını ortaya koydu.

TÜRKİYE'NİN İLK RESMİ HAYRAN PORTALI YAYINA GİRDİ



CORDISNETWORK

Cardtek Group şirketlerinden CordisNetwork, Focus ve Funclub işbirliğiyle, eğlence dünyasına yön verecek yeni bir portal yayın hayatına başladı. Üyelerine, Türkiye'nin ve dünyanın en ünlü

sanatçıların organizasyonlarına katılma imkanının yanı sıra birçok farklı avantaj sağlayan Funclub, internet sitesi ve mobil uygulamalarda iOS ve Android uygulamalarıyla işleyen bir sistem olarak tasarlandı.

Türkiye'deki sanatçıları bir araya getiren ilk resmi hayran sitesi www.funclub.com.tr'yi ziyaret eden kullanıcılar, sevdikleri sanatçıların konser ve programlarıyla ilgili bilgi edinip, fotoğraf ve videolarını incelemenin yanı sıra sosyal medyadaki paylaşımlarını görebiliyorlar. Site üyeleri ise bu organizasyonların biletlerini herkesten önce satın alma imkanının yanı sıra konserler sırasında çeşitli sürprizlerle karşılaşıyorlar.

Funclub'ın sanatçı listesinde Aynur Aydın, Bengü, Burcu Güneş, Demir Demirkan, Enbe Orkestrası, Ferhat Göçer, Funda, Gökhan Sanlıman, Göksel, Gülşen, İrem Derici, Meyra, Model, Nil Karaibrahimgil, Ozan Çolakoğlu, Pentagram, Rafet El Roman, Sarp Gencarslan, Serdar Ortaç, Sertab Erener, Soner Sarıkabadayı, Teoman, Yalın, Yusuf Güney, Ziyet Sali gibi yıldızlar bulunuyor.

Funclub üyeleri, sevdikleri sanatçıların özel ürünlerine de sadece site üzerinden sahip olabiliyor. Sanatçıların seçtiği ve sadece Funclub üyelerine özel tasarlanan ürünler site üyelerine sunuluyor. Funclub sitesinin tüm sistem altyapısını hazırlayarak yöneten CordisNetwork, kayıt sonrası üye kartının hazırlanması ve kişisel bilgilerin saklanması aşamasında sistem güvenliğini sağlıyor, 7/24 müşteri hizmetleri de veriyor.

CardtekGroup



Ankara ofisini açtı

CardtekGroup, kamunun özellikle son dönemde artan ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yeni şirketi Cardtek Ankara'yı kurdu. Ağırlıklı olarak kamu sektörüne yönelik yazılım entegrasyon ve dönüşüm projeleri içinde yer alacak Cardtek Ankara, bankacılık ve finans alanlarında da projeler geliştirecek.

2007 yılından bu yana CardtekGroup bünyesinde çeşitli departmanlarda yönetici olarak görev alan Olcay Çat ise Cardtek Ankara'ya Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. İstanbul Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Çat, yeni yapılanmanın Ankara merkezli olmasının sektör dinamikleri açısından önemli olduğunu belirterek "CardtekGroup'un özellikle ödeme sistemleri sektöründeki bilgi birikimini kamu sektörüne taşıyacağız. Kurumlara özel çözümler geliştirerek danışmanlık hizmeti de vereceğiz" dedi.

Öte yandan CardtekGroup şirketlerinden CordisNetwork'te yeni bir atama yapıldı. Ödeme sistemleri dünyasına yönelik çözüm ve hizmetler geliştiren CordisNetwork'ün Genel Müdür

Ahmet Cengiz



Yardımcılığı'na Ahmet Cengiz atandı. Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra aynı üniversitenin Satış Yönetimi Bölümü'nü bitiren Cengiz, 2011'den bu yana CardtekGroup'ta görev yapıyor.

1 YIL 17 ÖDÜL

Bankacılık hizmetlerimiz, mobil uygulamalarımız ve insan kaynakları yönetimimizle ulusal ve uluslararası seçkin kuruluşlar tarafından tam 17 ödüle layık görüldük.

Bu gururu bize yaşatan herkese teşekkürlerimizle...

Banking Technology Awards 2013 - fastPay - Yılın En İyi Ödeme Sistemi
Financial World Innovation Awards 2013 - Twitter'dan Kredi - Müşteri Deneyiminde Mükemmellik
The Banker - Sosyal Medya Kullanımında İnovasyon - Twitter'dan Kredi, Şubeniz Facebook'ta
The Banker - Bireysel Bankacılık - Yılın Teknoloji Projesi - Şubeniz Facebook'ta, Cepte Vade, Twitter'dan Kredi
The Banker - Mobil Bankacılıkta İnovasyon - fastPay - Turuncu 24
Stevie Awards - Mobil Deniz - Gümüş Madalya
Global Financial Market Review - En İyi Bireysel Bankacılık Ödülü
Capital - En Beğenilen İlk Üç Bankadan Biri
MasterCard Worldwide - İşletme Kart - Türkiye'nin En İyi Ticari Kart Programı
Amerikan Eğitim ve Geliştirme Derneği (ASTD) - Deniz Akademi - The Best
Brandon Hall Mükemmellik Ödülleri - En İyi Eğitim Takımı - Gümüş Madalya
Brandon Hall Mükemmellik Ödülleri - En İyi Liderlik Gelişim Programı - Bronz Madalya
Brandon Hall Mükemmellik Ödülleri - En Başarılı Eğitim Sonuçları - Bronz Madalya
Brandwatch - En Güçlü 9. Sosyal Marka
ICMI - Yılın En Yenilikçi Müşteri Hizmetleri
Center Week Awards - Dünya Çapında Mükemmeliyetçi En İyi İş Kültürü
QM Awards - Turizm Sektörüne En Fazla Destek Veren Banka



Taksit sınırı 'taksit taksit' aşılıyor

BDDK'nın kredi kartlarına taksit sınırlaması getirmesi, taksite alışık olan tüketiciler için yeni bir dönem başlattı. Bazıları taksit sınırlamasını "Türk işi" çözümlerle, bazıları da yeni finansman modelleriyle aşıyor...

BARİŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com



Kredi kartında taksit uygulaması Türk tüketicisi için oldukça önemliydi. 10 liralık kitabı da 10 bin liralık beyaz eşyayı da kredi kartlarıyla taksitle almak mümkündü. Taksitli satışlar arup geri ödeme riski büyüyünce Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) önlem almakta gecikmedi. Daha önce market ve benzin alışverişlerinde taksit uygulamasını kaldıran BDDK, bu kez da kredi kartıyla yapılan diğer alışverişlere taksit sınırı getirdi.

Genel taksit sayısı, mevcut ortalama vade olan 9 ayla sınırlandırıldı. Ayrıca farklı sektör kategorilerinde farklı taksit sınırlamaları da getirildi. Örneğin, elektrikli ve elektronik eşya ile bilgisayar alımları, araç kiralama, telekomünikasyon ve kuyumculukla ilgili işlemlerde taksit sayısı 6 aya düşürüldü. Beyaz eşya ve mobilya alımlarında taksit üst sınırı ise 12 ay olarak belirlendi.

Taksit uygulaması, Türkiye'de kredi kartı kullananlar için "olmazsa olmazlar" arasında yer alıyor. BDDK kredi kartlarıyla taksitli alışverişi sınırlasa da bunu aşmanın birçok yolu bulundu bile... Bazıları Türk işi çözümlerle bu yasağı aşarken bazıları da yeni finansman modelleriyle taksitli alışverişin yolunu açıyor.

Bu uygulamaların en görüneni çek ve senetle satışa dönüş oldu. Elbette bu yeni ve bilinmedik bir konu değil. Kredi kartlarının bugünkü kadar yaygın olmadığı ve uzun vadeli





taksitler yapmadığı dönemlerde herkesin kullandığı çek ve senetle satış yine artmaya başladı. Bunun da tüketiciye bir maliyeti olduğunu söylemeliyiz.

Çek ve senetle satış, her esnafın aklına gelse de bir de hiç kimsenin aklına gelemeyecek Türk işi çözümler var. İşte piyasalardan duyduğumuz ve en çok uygulanan taksit sınırı aşma yöntemleri...

Türk işi çözümler

BDDK'nın yeni düzenlemesi uyarınca altın ve cep telefonu alımlarında artık taksit yapılamıyor. Ancak dediğimiz gibi, sınırları, yasakları aşmak için firmalar her gün yeni yöntemler keşfediyor. Bu yöntemlerin bazıları anlatıldığında şaka gibi görünse de satışlarda uygulanması dikkat çekiyor. Şimdilik en dikkat çeken uygulama ise telefon kılıfı alana telefonunun bedava verilmesi! Nasıl mı?

Bu yöntemle normal koşullarda 50 liraya satılan cep telefonu kılıfı, 12 taksitle 1000 liraya satılıyor. Bu kılıfı alanlara da cep telefonu hediye ediliyor. Bu yöntem, her ne kadar mantıklı gibi görünse de cep telefonu bayilerinde uygulandığına dair bilgiler geliyor.

2 kişilik 'butik' banka şubeleri açılıyor

Uyanık cep telefonu bayileri, Türk işi çözümleriyle taksit sınırlamasını aşarken bazı kurumsal şirketler de yeni finansman modelleri geliştirmeye başladı. Bu yönetime göre tüketici altın veya cep telefonu satın alırken ürünün bedeli tek seferde çekiliyor. Sonra tüketici, elindeki kredi kartı slibiyle bankaya gidip alışveriş yaptığını belgeliyor. Bunun üzerine banka, tüketiciye ürün için ödediği parayı verip karşılığında 12 taksitli bireysel kredi açıyor. Tüketici de bu sayede peşin aldığı ürünü taksitle ödeyebiliyor.

Elbette bu tür uygulamaların belli bir maliyeti var. Şimdilik bu uygulamanın sınırlı sayıda banka tarafından yapıldığı bilirse de önümüzdeki dönem-

de yaygınlaşması bekleniyor.

Bu uygulamayla pazar payı almak isteyen bazı bankaların, kredi kartıyla tek seferde yapılan alışveriş tutarını faizsiz bireysel krediye çevirdiği söyleniyor. Bazıları ise faiz alıyor. Kredinin faiz oranı ise yapılan alışverişin tutarı ve hangi firmadan alışveriş yapıldığına göre değişebiliyor.

Bu uygulamanın bir sonraki adımı ise teknoloji marketlerine anında tüketici kredisi başvurusu alabilen küçük banka şubelerinin açılması. Bir ya da iki çalışanın, yine bir ya da iki masayla görev alacağı bu butik banka şubeleri, müşteriden anında tüketici kredisi başvurusu alıp kredinin hızlıca onaylanmasına aracılık ediyor. Nitekim geçen ay Odeabank, belli başlı Vatan Bilgisayar mağazalarında oluşturduğu mini şubelerle; 2 bin 500 TL'ye kadar masrafsız, komisyonuz ve faizsiz olarak 12 vadeli kredi kullandırdı.

Hediye kartlar

Bir değişik yöntem de hediye kartları. Birçok teknoloji mağazasında satılan bu hediye kartları, tüketicilerin taksitle cep telefonu alabilmesi için yeni bir alternatif oldu. Bu hediye kartlarının taksitle satılmasının önünde herhangi bir yasal engel yok. Tak-





side özel-
likle pahalı
telefon almak iste-
yenlere öncelikle he-
diye kartı alması tavsiye
ediliyor.

Tüketici öncelikle satın alacağı cep telefonunun bedeli kadar hediye kartı alıyor. Bu kartı satın almak için de taksitli kredi kartını kullanıyor. Teknoloji mağazaları da müşterisine 9 aya kadar taksit yapıyor. Daha sonra müşteri hediye kartını kasaya teslim ederek istediği cep telefonuna kavuşuyor. Aylık ekstresinde ise o mağazadan yaptığı alışveriş, cep telefonu satışı değil hediye kartı bedeli olarak yansıyor. Böylece hem satıcı hem de alıcı cep telefonuna taksitli satış engelinin aşmış oluyor.

Kuyumcuların sanal şifre çözümü

Kuyumcular ve telefon mağazaları taksit engelini “sanal şifre” yöntemiyle de çözmeye çalışıyor. Bazı şirketlerse altına, halı faturası keserek taksit yapıyor.

Altına taksit yaşağı yüzünden satışları yüzde 60 oranında düşen kuyumcuların uyguladığı bir yöntem de “merdiven altı” kredi kartı komisyonculuğu yapan şirketlerle işbirliği yapmak oldu. Bu yöntemde sanal kart çekimleri ağırlık kazanıyor. Altın satışları yine sanal bir şifreyle taksitlendiriliyor. Sadece taksit yapmak için kurulan bu şirketler, kuyumculara komisyon oranlarının bulunduğu listeleri dağıtıyor.

Son dönemlerde halı, mobilya ya da beyaz eşya satmak üzere şirket kuranların sayısının artması bu sistemin yaygınlaştığını gösteriyor. Kart taksitine getirilen yasak sonrası giderek yayılan sanal sistem şöyle işliyor: Mağazalara dağıtılan broşürlerde, sadece bir kredi kartı için fiziki POS makinesi kullanıldığı dikkat çekiyor. Diğer kartların karşısın-



da ise “Sanal çekim, cep telefonuna şifre gelmektedir” uyarısı bulunuyor. Yani kuyumcu altını satıyor. Telefonla komisyoncu firmaya bilgileri veriyor, şirket de sanal çekim için sistem üzerinden taksitlendirmeyi yapıyor. Bu tür satışlarda taksit için yüzde 8-9 oranında komisyon almıyor. Ancak tek çekim yaparsanız oran yüzde 2.5 oluyor.

Türkiye Finans’tan Finansör Kart

Türkiye Finans Katılım Bankası tarafından geçen yıl hizmete sunulan Finansör Kart, taksit sınırlamasını aşmak için en makul uygulamalardan biri olarak göze çarpıyor. Benzeri kartların kısa sürede diğer bankalar tarafından da hızla yaygınlaştırılması bekleniyor.

Finansör Kart, tüketicinin tüketim malları, beyaz/kahverengi eşya, tüketici elektroniği, tekstil, eğitim ve sağlık gibi ihtiyaçlarını kolay, hızlı ve uygun ödeme koşullarıyla finanse etmeyi amaçlıyor. Türkiye Finans yetkilileri, Finansör Kart için cep telefonlarından “DESTEK” yazıp bir boşluk bırakarak TC kimlik numarasıyla birlikte 2310’a göndererek ya da Türkiye Finans şubelerinden hızlı bir şekilde başvuru yapılabileceğini söylüyor. Onaylanan limitinizi, başvuru yaptığımız Türkiye Finans şubesinde anında teslim alabiliyor; Finansör Kart ile Türkiye Finans ve yurtiçi diğer banka POS’larında hemen kullanabiliyorsunuz.

Finansör Kart’a tanımlı finansman limiti süreli oluyor. Yani baştan belirlenen süre içerisinde yapılan alışverişlerde geçerli. Müşterinin seçtiği ödeme gününde yapılan harcamaların toplamı Finansör Kart başvurusunda talep edilen taksit sayısına bölünüyor. Başta seçilen ödeme gününde, o ay ödenmesi gereken taksitler toplamı müşteriye bildiriliyor. Finansör Kart ücreti ve yıllık kart aidatı da yok. İşlem bazında hizmet ücreti almıyor. Alışveriş tutarına, alışverişin yapıldığı tarihten

ödeme tarihine kadar, müşteriyle en başta mutabık kalınan kâr oranı üzerinden günlük kâr işletiliyor. Limit kullanım süresince başta belirlenen kâr oranı değişmiyor. Limit geçerlilik süresi içinde anapara borcunun bir kısmı ya da tamamının ödenmesi halinde ödenen tutar kadar limitini yeniden kullanmak mümkün.

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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

BAŞARI HİKAYESİ

PCI-DSS standartları kapsamında, ödeme sistemlerinde verileri üreten, transfer eden, kabul eden ve işleyen CordisNetwork'un tüm süreçleri denetimlere onaylı durumda

Türk Ödeme Sistemlerinde Yeni Dönem Başladı...

odeabank

 **CORDISNETWORK**
MARCENT TECHNOLOGIES FOR BUSINESSWIDE PROCESSING

CordisNetwork bir CardtekGroup kuruluşudur

CordisNetwork, Processing kapsamında çok yönlü, yeni nesil ve alternatif çözümler ile hizmet almak isteyen tüm kuruluşlara uçtan uca çözümler sunarak rekabet dünyasında müşterilerine avantajlar sağlıyor

Türkiye bankacılık sektörüne yeni ve hızlı bir giriş yapan ve gerçekleştirdiği kampanyalarla adından söz ettiren Odeabank, bir Cardtek Group şirketi olan CordisNetwork'ten ödeme sistemleri operasyonları konusunda hizmet alıyor.

Ödeme sistemleri operasyonunda Odeabank'a hizmet sağlayıcı kuruluş olarak destek veren CordisNetwork, ödeme sistemlerinin tamamını destekleyen ürün ve çözümlerini operasyonel dış kaynak kullanımı yöntemiyle diğer banka ve şirketlere de sunmaya başladı.

Kapsamlı ödeme sistemi çözümü

SmartSoft OCEAN platformu bankaların, finansal kuruluşlarının, kamu ve perakende sektörünün kartlı ve kartsız işlem operasyonları için tasarlanmış kapsamlı bir ödeme sistemleri çözümüdür. Servis odaklı mimarisi, parametrik altyapısı ve çoklu kurum desteği ile tüm sistemlere kolayca entegre olan OCEAN tüm modülleri ile tam bir uyum içinde çalışıyor.

Müşteri İhtiyacına yönelik ürün ve hizmetler

CordisNetwork'ten hizmet alan kurumlar operasyon giderlerini en düşük maliyet ve en yüksek kalitede elde edebildikleri gibi ürün, promosyon, fiyat ve lokasyona yoğunlaşabilme ve rekabette daha avantajlı bir konuma gelebilme şansına sahipler. Odeabank müşterileri CordisNetwork'un sunduğu maliyet ve en yüksek kalitede hizmet avantajlarından faydalanabiliyor. Bunlara ek olarak Cardtek Group ürün ailesinin bankacılık yazılımları, CordisNetwork'un parametrik ve modüler altyapısı ile sadece ihtiyaç duyulan ya da hedeflenen ürünlere ilişkin hizmet alınabilmesine de olanak sağlıyor. CordisNetwork, Odeabank'a ana bankacılık paketi ve diğer alt modülleri ile entegrasyon sağlıyor.

OCEAN ödeme platformu ölçülebilirlik, performans, yoğun istek karşılama kapasitesi ve esnekliği, çoklu kurum, çoklu para birimi ve çoklu dil seçeneği sunuyor. 2014 öngörülerine göre finans sektöründe biten projeler ile birlikte, 40 milyonun üzerinde kredi kartı ve debit kart OCEAN platformundan yönetilecek.

CordisNetwork üzerinden Sanal POS (VPOS) hizmeti de almaya başlayan Odeabank, şubeden anında kart basım profesiyile de kart sayısını büyük ölçüde artıracak



CORDISNETWORK



CordisNetwork
Genel Müdür Yardımcısı
Hasan Murat YAĞCI

SmartSoft'un ürünü OCEAN ödeme platformu ile işletme ve operasyon hizmeti

CordisNetwork'un deneyimli ve konusunda uzman personelinin bilgi birikimini Odeabank müşterilerinin hizmetine sunduklarını belirten **CordisNetwork Genel Müdür Yardımcısı Hasan Murat Yağcı**, Odeabank'a, SmartSoft'un ürünü ödeme sistemleri platformu OCEAN ile işletme ve operasyon hizmeti sağladıklarını söyledi.

Kart ve kart sahibi bilgilerini korumak amacıyla belirlenmiş bir gereklilik olan PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standart) Sertifikası'nı ve ISO sertifikaları sahibi olduklarını belirten Yağcı, "CordisNetwork, veri güvenliğinde önemli bir standart olan PCI-DSS Sertifikası ile kart ve kart sahibi bilgilerini en güvenli şekilde koruyor.

Bu sertifikalarla ödeme sistemlerinde verileri üreten, transfer eden, kabul eden ve işleyen bir servis sağlayıcı olarak tüm süreçlerinin müşterilerimiz için uyumlu olduğunu kanıtladık. Ürün ve çözümlerimizi operasyonel dış kaynak kullanımı yöntemiyle diğer banka ve şirketlere de sunarak müşteri portföyümüzü artırmaya devam ediyoruz."



CordisNetwork'ten hizmet alan kurumlar operasyon giderlerini en düşük maliyet ve en yüksek kalitede elde edebiliyor, pazarlama karmaşasının 4P'si olan ürün, promosyon, fiyat ve lokasyona yoğunlaşabilme ve rekabette daha avantajlı bir konuma gelebilme şansına sahip olabiliyorlar

Kredi kartlarında rekabetçi servisler

Odeabank Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tayfun Küçük, bankanın kuruluş sürecinde özellikle bireysel ve ticari segmentteki müşterilerinin karşısına diğer bankacılık ürünlerinde olduğu gibi kredi kartlarında da rekabetçi servisler ile çıkmak istediklerini söyledi. "Bireysel bankacılıktaki hedeflerimiz doğrultusunda kredi kartları bizim için önemli faaliyet alanlarından biri olarak yer aldı. Hızlı ve kapsamlı bir değerlendirmeden sonra Cardtek Group'un temel bankacılık sistemimizle de entegre olan OCEAN platformunda karar kıldık. 4 ay gibi kısa bir sürede kredi kartı sistemimizi ayağa kaldırıp sertifikasyonlarımızı tamamlayıp pilota geçtik ve kısa süre içerisinde projenin tamamını hayata geçirdik. Şu anda OCEAN platformunda 150.000 adet kart sistemimize tanıtıldı. Kart geliştirimlerimizin yanısıra kart operasyonları konusunda da CordisNetwork'ten destek alıyoruz. Ortak işbirliğimiz çerçevesinde Cordis üzerinden VPOS (sanal POS) projesini de hayata geçirdik. Kart yaygınlaştırma kapsamında anında kart basım-kişiselleştirmeye de (Instant Card Issuing) yine SmartSoft ürünleriyle başlıyor olacağız. Kart alanında yeni ve öncü teknolojilerin ülkemize getirilmesi ve piyasaya uyarlanması ile büyütecek ve örnek servis uygulamaları ile piyasada aktif rol alacak bir banka olacağız."

odeabank



Odeabank
Genel Müdür Yardımcısı
Tayfun KÜÇÜK

OCEAN Platformu, bankaların finans kuruluşlarının, işlem merkezlerinin ve perakendecilerin kredi kartı, debit kart, POS'lüye iyyen ve ATM yönetimi için hem kart hem de otomasyon hizmeti (Issuing & Acquiring) sağlıyor. 2014 öngörülerine göre finans sektöründe biten projeler ile birlikte, 40 milyon üzerinde kredi kartı ve debit kart OCEAN platformundan yönetilecek

Bir zamanlar yetenekli ama yerli bir firma vardı!



Pozitron, 100 milyon dolara İngiliz Monitise Group tarafından satın alındı. Okul kantininde 4 arkadaş tarafından 2 bin dolar sermayeyle kurulan Pozitron, başlı başına bir başarı öyküsü. Şirketin kurucusu Fatih İşbecer, “Yerli şirket olduğumuz için çok zorluk çektik, Türkler yabancılara karşı daha toleranslı. Bu yaklaşım değişmeli” diyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



Mizah konusunda kimse elimize su dökmez, nitekim Gezi eylemleri döneminde buna sadece biz değil tüm dünya tanık oldu. İşte “Türkiye’de evlerin garajı yok o nedenle de teknoloji şirketi çıkmıyor” klişesi de bu yaklaşımın bir sonucu. “Neden bizde Bill Gates’ler, Steve Jobs’lar,

Mark Zuckerberg’ler çıkmıyor” diye konuşuyoruz.

Kamunun, özel sektörün, akademi dünyasının üzerinde en çok kafa yorduğu konu, yerli teknoloji şirketlerinin sayısının artması, yenilikçi fikirlerin ticarileştirilmesi, katma değeri yüksek üretim ve ihracat. Haliyle tüm bunlar da yetişmiş insan gücü, fikrin değer görüp desteklenmesiyle mümkün olabiliyor. Türkiye, girişimcilik konusunda yeterli potansiyele sahip ama sonuç bir yerlerde yanlışlık yapıldığını gösteriyor. Buna karşın bir elin parmaklarını geçmesi de olumlu örnekler de var. İşte bunlardan biri de şubat ayı içinde sektörün en çok konuştuğu şirket olan Pozitron...

Ödeme sistemleri sektörünün önemli paydaşlarından biri olan Pozitron, 100 milyon dolara İngiliz Monitise şirketine satıldı. Pozitron’un kurucusu Fatih İşbecer, “Ses getireceğini biliyorduk ama bu kadar ilgi beklemiyorduk. Hala telefonlarımız susmuyor, binlerce tebrik e-mail’i aldık. Çok olumlu geri dönüşü oldu” diyor.

Pozitron, tam da “ABD’deki garajda kurulan şirket” modeline uyuyor. Dört üniversite öğrencisinin okul kantinindeki sohbetlerinden çıkan bir şirket. Dört arkadaş 500’er dolar para koymuş, masa, sandalye ve bilgisayarlar evden getirilmiş. Bugün 100 milyon dolarlık büyüklüğe ulaşan şirketin tek sermayesi ise İTÜ’lü 4 arkadaşın bilgisi, eğitimi ve cesareti...

Fatih İşbecer satın almanın ardından süreci ilk olarak PSM’ye değerlendirdi. İTÜ Teknokent’teki ofisinde bulduğumuz İşbecer, ödeme sistemleri ve teknoloji şirketlerine ‘umut veren’ satın alma sürecini anlattı...





Yıl 1997, İTÜ Fen Edebiyat Fakültesi kantini

İnternetin yaygınlaşmaya başladığı yıllar, öğrencilerin önemli bir kısmı arkadaş sohbetlerinde neler yapabileceğini konuşuyor. Fatih İşbecer'in de aralarında olduğu dört arkadaş "hadi şirket kuralım" diyerek yola çıkıyor. Evden masa sandalyeler geliyor, herkes kendi bilgisayarını kullanıyor ve 500'er dolar da sermaye konularak 2 bin dolarlık şirket kuruluyor. "İlk dönemde eşe dosta iş yapıyorduk, hatta free lance çalışıyorduk" diyor İşbecer...

2000'den 2004 yılına kadar yine bilişim ve yazılım projeleriyle uğraşan ekibin en önemli kilometre taşı 2005 yılında mobil alana girme kararı oluyor. İşbecer, "Bu karar bizim için milat oldu ve uygulama tabanlı mobil teknolojileri seçtik. En doğru kararı vermişiz çünkü o zamanlar herkes başka teknolojilere odaklanmıştı" diyor.

Mobil alana yoğunlaşma kararıyla birlikte şirketin ortaklık yapısı da değişmiş. Kurucu ekipten sadece İşbecer kalmış. Yeni ortakları ise kardeşi Fırat İşbecer ve diğer ortağı Mete Balcı, ilk müşterileri ise Bilyoner ve Digtürk olmuş. Ancak sektörde tanınmalarını sağlayan projeyi İş Bankası'yla anlaşarak almışlar. İşbecer, bu süreci şöyle anlatıyor:

"Türkiye'nin ilk mobil bankacılık uygulamasını yaptık ve hala sektörde açık ara lider. İlk dönemlerde bazı sorunlar oldu ancak onlar ara uygulamalardı. 2008'de iPhone çıktı, onda da ilk uygulamayı İş Bankası geliştirdi ve dünyada dördüncü oldu. Şu anda en çok beğenilen, en kullanışlı uygulama, tüm

Pozitron'un İş Bankası için geliştirdiği mobil bankacılık uygulaması kullanım kolaylığı, kullanıcı sayısı gibi kriterlere göre dünyanın sayılı uygulamaları arasına girdi...



“BU MEVZUATLA ÖDEME SİSTEMLERİNDE İNOVASYON ÇIKMAZ”

Fatih İşbecer, röportajımız sırasında ‘Square’ adlı yeni bir ürün gösterdi. Küçük bir aparat, akıllı telefona takılıyork ve telefon POS cihazı haline geliyor. Bu aparat, kartların manyetik alanını okuyarak ödeme yapılmasını sağlıyor. İşbecer, son yılların en iyi ürünlerinden biri olarak gösteriyor Square’ı. “2 dolarlık bu cihazla POS sahibi oluyorsunuz ama bunu Türkiye’de kullanamıyoruz. Biz de Meksika’da bir start up girişimine verdik. ABD’de çok yaygın, Avrupa’da da kullanılmaya başladı” diyor. İşbecer, Türkiye’deki mevzuatın bu tür yenilikler için uygun olmadığını söylüyor. Chip&PIN’e geçen ilk ülke olduğumuzu anımsatan İşbecer, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Bu ürünü sadece banka kartları için kimse almaz. Aslında simitçi, taksici gibi POS verilemeyen birçok nokta kullanılabilir. Şu anda mevzuatı değiştirmek gibi bir çalışma gündemde değil. Peki ne oluyor? Büyük bir yabancı firma Türkiye’ye gelirse o zaman mevzuat buna uygun hale getiriliyor. Bu nedenle Türkiye’de ödeme sistemlerinde uzun bir süre inovasyon çıkmaz.”



sıralamalarda 5 yıldız alıyor. Kullanıcılar çok memnun düşünün 10 bin yorum var.”

İş Bankası ile yürütülen proje başarılı olunca diğer bankalarla anlaşmak kolay olmuş. Pozitron bugüne kadar Finansbank, Şekerbank, Al Baraka, Türkiye Finans, Yapı Kredi gibi birçok bankanın çözüm ortağı oldu, olmaya da devam ediyor. Pozitron’un ana faaliyet alanı mobil bankacılık, mobil bankacılıkta güvenlik, saha satış otomasyonları ve mobil ticaret. İşbecer “Aslında geleneksel bankacılıkta yapılan tüm işlemlerin mobil alana aktarılması bizim ilgi alanımızda yer alıyor. Sadece bankacılık değil farklı sektörlerde de çözüm geliştiriyoruz. İlaç da bunlardan biri” diyor.

“MOBİL CÜZDANLAR SADAKAT KARTLARINA DÖNÜŞECEK!”

Fatih İşbecer’le mobil ödemenin geleceğini de konuştuk. Ancak bu konuda karamsar bir tablo çiziyor. Türkiye’nin birçok yeniliği hemen kullanıma soktuğunu, ancak kullanım oranlarının çok az olduğunu düşünüyor. “Bunun için iş yapma kültürünün değişmesi, ortak çalışmaya yatkın olunması gerekiyor. Şimdi mobil cüzdanlar var ama yaygınlaşmıyor. Neden? Çünkü her büyük perakendeci kendi mobil cüzdanını çıkarmaya çalışıyor. Bir süre sonra bu iş sadakat kartlarına dönüşecek. Bu alandaki en iyi örnek BKM Express. Onu da birçok banka desteklediği için kullanım oranı hayli yüksek” diyor.

“Biz birbirimizi çok sevdik”

Fatih İşbecer’e satın alma sürecinin nasıl geliştiğini soruyoruz. Çok kısa sürede, 50 günde sonuçlanmış tüm işlemler. İşte İşbecer’in ağzından bu flaş ortaklığın kısa hikayesi: “Bizim gündemimizde şirketi satmak yoktu. Zaten son 3-4 yıldır düzenli olarak satın alma, ortaklık, birleşme gibi farklı farklı modellerde teklifler geliyordu. Ancak hızlı büyüdüğümüz dönemlerde ve bir ortağa ihtiyacımız yoktu. Yolumuz Monitise ile keşişti. Benzer teknolojilerimiz vardı ve iş yapma biçimimiz, hedeflerimiz birbiriyle örtüşüyordu. Karşılıklı olarak birbirimizi sevdik; klişe bir söz ama böyle oldu. Tüm bunların hepsi çok kısa sürede yaşandı. 3 ay önce tanıştık, satın alma konusu 50 gün önce gündemimize girdi ve 50 günde iş bitti.” Satın almanın ardından Pozitron’da pek bir değişiklik olmamış. Tabii şimdilik. 150 kişilik ekip çalışmaya devam ediyor. Ancak İşbecer, “150 kişilik bir şirkettik şimdi 1000 kişi olduk.



Ben de hayatımda ilk kez profesyonel hayata adım atmış oldum” diyor.

Monitise, Pozitron’u otonom yani özerk bir şirket olarak konumlandırmayı tercih etmiş. İşbecer, yeni hedeflerini “EMEA bölgesini bize bağladılar. Tam da bizim hedef pazarlarımız aslında. Ben de şirketin CEO’su oldum. Eski müşterilerimizle aynen çalışmaya devam edeceğiz. Hem yurtiçi hem de yurtdışında hızlı büyüyeceğiz” sözleriyle anlatıyor.

“Etnik ihracat yapıyoruz”

Pozitron, bu ortaklıktan önce de yurtdışına açılmış bir şirket. Kuzey Amerika, Avrupa ve Ortadoğu’da 12 ülkeye ürün ve çözüm ihraç ediyor. Şirketin son olarak üzerinde çalıştığı iki proje var; biri Suudi Arabistan, diğeri Katar’da.

Şimdi daha geniş bir coğrafyaya yayıldıklarını söyleyen İşbecer, “Monitise’in geniş bir ağı var, buna İstanbul da eklendi. Bizim açımızdan heyecanlı bir süreç” diyor.

Türkiye’nin yazılım ihracatı konusunda çok geride olduğunu düşünen İşbecer’in bu konudaki değerlendirmesi şöyle: “Yazılım ihracatı hiç yok değil ama etnik ihracat bizimki. Örneğin, Almanya ya da başka ülkelerdeki Türklere ait şirketlerle çalışılıyor yoğun olarak. Ancak son 3-5 yılda çok iyi genç fir-

malar çıktı ve ilginç teknolojiler satmaya başladılar. Bunun hızlanması lazım.”

“Türkler yerli şirket sevmiyor”

Fatih İşbecer, Türkiye’de teknoloji ve inovasyonun gelişmesinin önünde bazı engeller olduğunu düşünüyor. İşte İşbecer’in çarpıcı saptamaları:

“Pozitron’un bugüne kadar yaşadığı en büyük sıkıntı yerli bir firma olmasıydı. Türk şirketleri yerlilere ikinci sınıf muamelesi yaptığı için zorluklar yaşadık. Şimdi bu satın almayla bu sorunu da aşmış olacağız. İlginç bir şekilde Türkiye’de eşitler arasında yabancılar tercih ediliyor. Oysa tüm medeni ülkelerde bunun tersi olur, herkes kendi ülkesinin şirketine öncelik verir. Yabancıya karşı hem toleransları hem de bütçeleri daha geniş maalesef.

Genç girişimcilerin desteklenmesi gerekiyor. Küçük firmalar da büyüyecek ki hem sizin teknolojiniz gelişsin hem de yerel ekonomi güçlensin. Bu konuda sıkıntılar var. Bu konuda daha insafli olunması gerekiyor. Kamu yerli şirketleri destekliyor ama bunun sahaya yansması çok fazla olmuyor; özel sektörün de ikna olması gerekiyor. Çocukluğumuzda yerli malı haftası vardı, yeniden o mantığın işlemesi gerekiyor.”



24 MİLYON KULLANICISI VAR



Monitise, mobil cihaz aracılığıyla bankacılık, ödeme ve alışveriş işlemleri alanında

dünya liderlerinden biri. Önde gelen bankalar, ödeme şirketleri, perakendeciler ve telekom operatörleri için teknoloji ve servis geliştiriyor. Şirketin “bank anywhere” (her yerde bankacılık), “pay anyone” (kime istersen öde) ve “buy anything” (ne istersen al) sloganlarıyla geliştirdiği sistemleri 24 milyon kişi kullanıyor. İngiliz kökenli şirket, yıllık bazda 50 milyar dolar tutarında ödeme, satın alma ve para transferi gerçekleştiriyor.



Merkez Bankası nakit lojistiğine de el atmalı

Nakit taşıma işinin yüzde 60'ını özel şirketlere devreden bankalar, nakit yönetiminin yüzde 90'ını ise ellerinde tutuyor. Loomis Türkiye Başkanı Sarp Tarhanacı, bu konuda Merkez Bankası'nın öncülük yapması gerektiğini düşünüyor...

Bankaların aşçı, çaycı, temizlikçi çalıştırdığı dönemler mazide kaldı. Artık tüm bu hizmetler moda deyimle outsource ediliyor, bu işi profesyonel olarak yapan şirketlerden alınıyor. Ancak iş parayı yönetmeye gelince bankaların o kadar da istekli olmadık-

larını görüyoruz. Oysa para taşıma ve nakit yönetimi de bankaların asli görevi değil. Özellikle ABD ve Avrupa ülkelerinde nakit taşıma ve nakit yönetimi on yıllardır özel şirketlere devredilmiş durumda. Kökleri 1800'lü yıllara dayanan Loomis de bu alanda dünyanın önde gelen şirketlerinden biri...



Loomis Türkiye Başkanı Sarp Tarhanacı, bankalar için verdikleri hizmeti 'nakit lojistiği' olarak tanımlıyor. Şirketin altın ve kuyum sektörü için verdiği hizmetlerse taşıma, gümrükleme ve saklama konularında yoğunlaşıyor. Nakit lojistiği derken, nakitin sadece taşınmasını değil depolanmasını, tasnif edilip bantlanmasını, güvenli bir şekilde ilgili yerlere ulaştırılmasını içeren entegre bir çözümden söz ediyoruz.

Nakit yıllık maliyeti 1 milyar TL

Tarhanacı, bankaların nakit taşıma ve nakit yönetimini özel şirketlere devrederek ana işlerine daha iyi odaklanacaklarını düşünüyor. Aslında Loomis ve benzeri şirketlerin Türkiye'de hizmet verebilmesinin önu 2004 yılında çıkarılan Özel Güvenlik Kanunu'yla açıldı. O tarihten önce kurum ve kuruluşlar, silahlı ya da silahsız güvenlik elemanlarını kendi bünyelerinde istihdam etmek zorundaydı. Yeni kanunla bu tür hizmetler dışarıdan, özel şirketlerden de alınabilir hale geldi. Bankaların nakit operasyonlarının yıllık maliyeti 1 milyar TL olarak hesaplanıyor. Tabii bu işin yatırım, istihdam ve diğer boyutlarını düşününce çok daha büyük maliyetler söz konusu. Bankalar bu işler için çok büyük yatırımlar yapıyor. Kıymetli eşyaları, nakiti taşıyacak zırhlı araçlara, silahlı güvenlik ekip ve elemanlarına, nakit işleme merkezlerine ihtiyaç var. Özellikle nakit işleme merkezleri milyonlarca dolarlık yatırım gerektiriyor. İçerisinde milyon dolarlık para sayma makineleri olan; sayma, ayırıştırma, tasnif etme, bantlama işlemleriyle tıpkı bir fabrika gibi çalışan merkezler söz konusu.

"Merkez Bankası öncülük yapmalı"

Peki bunca avantaja rağmen bankalar bu işi neden profesyonel şirketlere devretmekte isteksiz davranıyor. Sarp Tarhanacı, bu soruyu şöyle yanıtlıyor: "Aslında son 10 yılda para taşıma hizmetinin yüzde 60'a yakın kısmı özel şirketlere devredildi. Ancak nakit yönetimi dediğimiz paranın sayılması, işlenmesi, depolanması hala yüzde 90'lar civarında banka-

ların bünyesinde yapılıyor. Daha çok orta ölçekli bankalar, para taşıma ve nakit yönetimiyle ilgili hizmetleri dışarıdan alıyor. İlk 5'te yer alan bankaların çoğu ise bu hizmetleri kendi bünyelerinde yürütüyor. Gerçi bakıldığında gelişmiş ülkelerde de bu süreç yavaş yavaş gelişmiş. Merkez bankalarının konumu ve desteği bu süreçte etkili oluyor. Avrupa'daki çoğu merkez bankasının nakit taşıma şirketlerinin gelişimini teşvik ettiklerini, özellikle yakın çevrelerindeki işlemleri özel sektöre verdiklerini görüyoruz. Bu ülkelerde merkez bankaları, özel nakit taşıma şirketinin kasasında tuttuğu parayı rezerv kabul edip ilgili banka ya da kuruluşa ödemeyi yapıyor.

MARKET SOYGUNLARINA KARŞI SAFE POINT

Loomis, perakende işletmelerine yönelik "Safe Point" (Akıllı Makine) projesini Türkiye'de de yaygınlaştırmayı planlıyor. Şu anda bazı noktalarda pilot uygulamaları başlatılan bu projeye satış noktalarındaki kasiyerler, kasalarında biriken nakiti gün içerisinde Safe Point'lere yatırarak; nakit kasaya yatırıldığı an işletmenin internet hesabında görünecek; Loomis ekipleri Safe Point'lerde biriken nakdi toplayıp işleyecek ve en geç ertesi gün de kullanılabilecek şekilde işletmenin banka hesabına yatırarak. Tüm nakit, kasiyerler tarafından Safe Point'lere yatırıldığı andan işletmenin banka hesabına geçirildiği ana kadar sigorta güvencesi altında olacak.





Loomis Türkiye, nakit yönetimindeki payını artırsa da hala faaliyetlerinin önemli bir kısmını altın ve mücevher taşımacılığı oluşturuyor.

Türkiye’de ise ancak para fiziki olarak Merkez Bankası’nın kasasına girdikten sonra transfer mümkün olabiliyor.”

En büyük risk yaya teslimatında

Loomis, nerede, ne zaman ve ne kadar nakite ihtiyaç olduğunu bazen bankayla birlikte bazen de kendi içinde belirleyip güvenli şekilde ihtiyacı karşılıyor. Bu bir şube veya ATM olabilir ya da bankanın çalıştığı perakende bir noktadan paranın alınıp kayıtlarına geçirilmesi olabilir.

Sarp Tarhanacı, Loomis’in müşterileri adına her türlü riski

üstlendiğini, bu riskleri iyi yöneterek teslim sorumluluğunu eksiksiz yerine getirdiğini vurguluyor. Şirketin ülke ve risklere göre kullandığı farklı ekipmanlar, çözümler bulunuyor. Duman dedektörleri, boya atıcılar, özel para taşıma çantaları gibi... Tarhanacı, “Personelimiz silahlı, araçlarımız zırhlı ve her türlü saldırıya karşı mukavemetli. Bizim işte asıl risk yaya tesliminde ortaya çıkıyor. Araçtan teslim yerine kadar yaya güvenlik görevlilerinin riskini sıfırlamak için ekibimiz ilgili bölgede ön çalışmalar yapıyor, gerekli tüm önlemleri alıyor” diyor.

VAHŞİ BATI’NIN EN HIZLILARI LOOMIS İÇİN ÇALIŞTI

Loomis’in kökleri 1800’lü yılların ortasına, Amerika’daki “altına hücum” dönemlerine kadar dayanıyor. Wells Fargo unvanıyla kurulan şirketin adı önce Ponny Express, ardından da Loomis’e dönüştü. Zırhlı at arabalarıyla altın taşımacılığı yapan şirket, o dönemde Wyatt Earp, Buffalo Bill, Bret Harte gibi Amerika’nın en hızlı silahşörlerini güvenlik görevlisi olarak istihdam etmesiyle tanınıyordu. Loomis’in Avrupa ve diğer bölgelere yayılması ise 1900’lü yıllarda kurulan İsveçli güvenlik şirketi Securitas tarafından 2000’li yılların başında satın alınmasıyla başladı. Halen 17 ülkede 20 binin üzerinde çalışanıyla faaliyet gösteren Loomis, ağırlıklı olarak bankacılık ve kıymetli madenler sektörüne hizmet veriyor. ABD’de pazar lideri olan şirket, Avrupa’da da oldukça güçlü konumda. Her gün 10 milyar euro değerinde nakiti işleyip nakleden Loomis, 6 bin 700 zırhlı araçla 100 bin müşteri noktasına uğruyor. Loomis çatısı altında müşteriler için kasalama yapılan yaklaşık 220 nakit merkezinde kağıt ve madeni paralar elden geçirilip işleniyor, müşterilerin nakit akışlarına yönelik analiz, planlama ve raporlama hizmetleri veriliyor.

Loomis, Türkiye’ye ise 2011’de Erk Armored Güvenlik Hizmetleri’ni satın alarak girdi. Bu şirketteki hisselerini Loomis’e satan Sarp Tarhanacı, küçük ortağı olduğu yeni şirketin Ülke Başkanlığı’nı üstlendi. Loomis Türkiye, halen 18 şube, 109 araç ve 356 çalışanıyla hizmet veriyor.

Altın taşımacılığında lider

Loomis Türkiye, altın ve değerli mücevher taşımada lider konumda. Zaten Sarp Tarhanacı tarafından kurulup Loomis tarafından satın alınan Erk Armored Güvenlik Hizmetleri’nin uzmanlık alanı da altın ve mücevherat taşımacılığıydı. Tarhanacı, altın rafinerileri, altın madenleri, altın imalathaneleri, kuyumcular, toptancılar, perakendeciler, neredeyse tüm büyük kuyum şirketleri için taşıma ve saklama hizmeti verdiklerini anlatıyor. “Rafineriden çıkan külçe altının imalatçıya, imalattan çıkan takı ve mücevherin toptancıya, oradan da ihracat noktasına veya perakende mağazalara ulaştırılmasıyla ilgili tüm süreçte varız. Türkiye’de gümrüklü altın antrepoşuna sahip tek firma biziz” diyor.

Loomis Türkiye, dünyaca ünlü markaların Türkiye’de düzenlenen tüm fuarlarda sergilediği yüksek değerli mücevherler için taşıma, gümrükleme ve saklama hizmeti de veriyor. Tarhanacı, Loomis dışında bu alanda kasalama hizmeti veren başka firma olmadığını vurguluyor.

Loomis Türkiye’nin faaliyetleri nakit taşıma ve nakit yönetimi ile diğer hizmetler şeklinde sınıflandırılıyor. Diğer taşımalar altın, kuyum, döviz, çek ve diğer kıymetli evrak taşımacılığını kapsıyor. Bu diğer hizmetler hala şirketin ciro-sunda yüzde 50’nin üzerinde paya sahip. Ancak Tarhanacı, bankacılık için verilen hizmetlerin payının her geçen gün arttığına işaret ediyor.

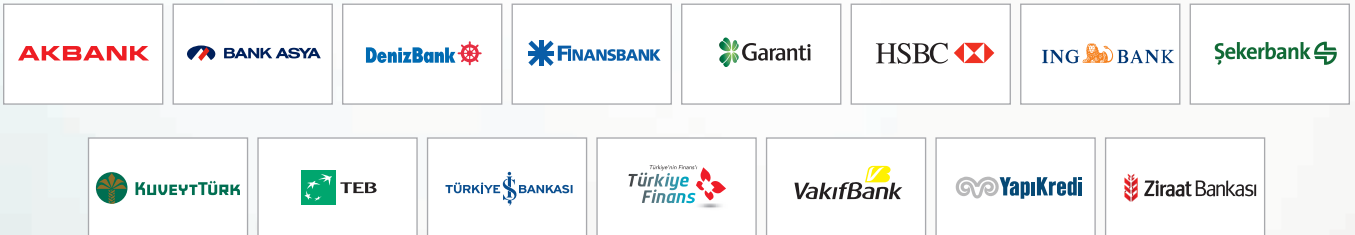
Loomis’in verdiği hizmetin bedeli yapılan iş bazında belirleniyor. Taşınan, ayrıştırılıp sayılıp bantlanan nakitin miktarı, altın-mücevherin değeri, sevk edildiği bölgenin uzaklığı gibi parametreler etkili oluyor.

BKM Express

Türkiye’de büyüyor, dünya ödüllendiriyor.



Kolay, hızlı ve güvenli ödeme sistemi BKM Express, kazandığı uluslararası ödüllere bir yenisini daha ekledi. Berlin’de düzenlenen **Merchant Payments Ecosystem Ödülleri’nde “Emerging Payments”** kategorisinde birincilik BKM Express’in oldu. Bankalararası Kart Merkezi olarak, bu başarımıza destek veren tüm paydaşlarımıza ve BKM Express’i kullanan herkese gönülden teşekkür ederiz.



“Asıl haksız rekabete uğrayan benim!”



Vera Delta markalı yazarkasa POS'ların üreticisi MT Grup Yönetim Kurulu Başkanı Murat Sancak, hakkındaki eleştirileri şaşkınlıkla, kızgınlıkla karşılıyor. “Maliye Bakanlığı süreyi iki kez uzattı, tebliğe uygun olmayan cihazlara onay verildi. Oysa ben devletimizin 2008 yılında aldığı kararlara güvenerek bu alana yatırım yaptım. Teknik servisinden sektör çözümlerine, çağrı merkezinden bayi kanalına 360 derece bir sistem oluşturdum, 55 bin işletmeye yazarkasa POS cihazı kurdum ve rakiplerimiz için de yeni bir pazar oluşturdum. Herkesin bana dua etmesi lazım” diyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Murat Sancak adını sağlık sektöründeki faaliyetleriyle duyumuştuk. Şu günlerde ise 2009 yılında kurduğu ve Vera marka yazarkasaları üreten MT Grup ile gündemde. Sancak'ın şirketi, Vera Delta markasıyla Türkiye'nin ilk yazarkasa POS'unu üretti. Aynı zamanda TÜBİTAK ve Maliye Bakanlığı'ndan onay olarak piyasa giren ilk şirket oldu.

Yoğun rekabetin yaşandığı sektörde Vera Delta ve Sancak'ın adı sıkça geçiyor. Hükümetin başka şirketlerin ürünlerine onay vermediği, süreci uzattığı bu nedenle haksız rekabet yarattığı iddialarını sektördeki herkes biliyor. Biz de Murat Sancak'la buluşup bu iddiaları sorduk.

Bir Türk şirketinin, Türk mühendislerinin geliştirdiği bir cihaza herkesin sahip çıkmasını isteyen Sancak “Aslında haksız rekabete uğrayan benim, Maliye Bakanlığı süreyi iki kez erteledi, teknik kılavuza uygun olmayan cihazlara onay verildi. Rakiplerim değil ben haksız rekabete uğradım” diyor.

Sektörün kendisine müteşekkir olması gerektiğini, çünkü yeni bir pazar yarattığını belirten Sancak, “Yeni teknolojiler, yeni cihazlar üzerinde çalışıyoruz. Kendi POS cihazımızı üreteceğiz, farklı ürünlere de imza atacağız” diyor...

Herkesin yanıtını merak ettiği soruyla başlayalım. Siz de duymuşsunuzdur, piyasada “Hükümet yazarkasa POS işinde Sancak'ı korudu, önce onun cihazına onay verdi, pazarda yayıldı, biz geç kaldık. Burada haksız rekabet oluştu” deniyor. Ne diyorsunuz bu iddialara?

Bunu söyleyen insanlar Sancak ailesini tanımıyor. Sancak ailesi, hükümetle, sayın başbakanımızla iyi ilişkiler içinde olmasına rağmen devletten herhangi bir ihale almadı. Bugüne kadar 3 hatta 2.5 ihaleye katıldık. Biri araç muayene istasyonlarıydı, onu Doğu Grubu aldı. İkincisi Salı Pazarı ihalesiydi onu da Doğu aldı. Sabah-atv'nin Çalık Grubu tarafından alınan ihalesine de

yabancı ortağımız vazgeçtiği için katılmadık. Zaten devletin bize destek vermesine ihtiyacımız da yok. Süreci şöyle anlatayım: Ben daha bu sektörün içinde yokken 2008 yılında Maliye Bakanlığı, Ekonomik Koordinasyon Kurulu kararını vermiş ve “31 Aralık 2012 tarihine kadar yazarkasa ile POS’u birleştireceğim” demiş. Biz ne yaptık? Ben devletimizin daha ben bu işin içinde yokken aldığı kararlara güvenerek hareket ettim. Hükümet beni korumuş olsaydı, tarih geldiğinde süreyi iki kez uzatmazdı. Biliyorsunuz tebliğin uygulanma süresi iki kez ertelendi. Hatta rakiplerime öyle bir hak verdi ki... Maliye “Ey üretici, onaylı şirket olabileceksen cihazımı 2014’e yetiştirebileceksen, buna inanıyorsan fatura da kesebilirsin” dedi. Yani rakiplerin önünü açtı. Haksız rekabete bana haksızlık yapıldı! Ey vicdan diyorum.

KILAVUZA AYKIRI CİHAZLAR YAPTILAR

Siz devletin kararlarına güvenip yatırım yaptığınızı söylüyorsunuz. Diğer yerli ve yabancı firmalar neden harekete geçmedi sizce?

Farklı nedenleri var ama en önemlisi bu ülkede pazarda söz sahibi olan şirketler işi farklı yöne çektiler. Dünyada iki güçlü POS şirketi var. Sektörde faaliyet gösteren yerli ve yabancı şirketler de var. Hiçbiri bu işe yönelmedi. Hatta pazar sahibi büyük şirketler “Zaten bu iş olmaz, biz engelleriz” diyerek Ar-Ge yatırımını yapmadılar. Oysa biz 4 yılda 65 milyon dolarlık yatırım yaptık. Tek hibrit üzerinde yazarkasa ve POS’u birleştiren tek şirket hâlâ biziz. Diğerleri bu işe inanmadıkları, devletlerine, hükümetlerine inanmadıkları için hiçbir çalışma yapmadılar. Baktılar ki bu işten dönüş yok, devlet kararlı... Ne yaptılar? Teknik kılavuza uygun olmayan kısa yoldan cihazlar ürettiler. Şu anda piyasada dünya devi diye övünüp reklam yapan iki şirket var; ikisinin de cihazı teknik kılavuza uygun değil. Yani yazarkasa ile var olan POS’u içeriden bir kabloyla birleştirip biraz da kozmetik kullanarak “yazarkasa POS yaptım” dediler. Maalesef TÜBİTAK da buna onay verdi. Normalde tebliğe ve teknik kılavuza aykırı ama bu ülkede, bürokraside böyle şeyler de olabiliyor. PSI “iki parçalı cihaz olamaz” diyor. Uzaktan yükleme yapılması gerekiyor. Bizim bir rakibimiz pazarlamasında bile kullanıyor, “Cihazınız arızalandığında bir parçasını alıp değiştireceğim” diyor. Oysa PSI kuralları bunu engelliyor.

Ancak piyasada bu yapının da yanlış olduğunu düşünenler var. Arıza durumunda sürecin uzadığı belirtiliyor...

Bu sürecin PSI kuralları belli; “Ya uzaktan yükleme yapacaksınız ya da güvenli odana alıp orada yükleme yapacaksınız” diyor. Biz uzaktan yükleme yapabiliyoruz. Hatta uzaktan reklam bile gönderebiliyoruz. Hatta bizim yazarkasa POS’umuza 3-5 tane değil 53 banka ayrı ayrı girebiliyor. Şu anda geliştirilmeye çalışan birçok ci-

ÖDEME SİSTEMLERİ İÇİN AR-GE ÇALIŞMALARI SÜRÜYOR

MT Grup bünyesinde 600 kişi çalışıyor. Bunların 375’i mühendis ve yeni ürünler, yeni projeler için Ar-Ge yapıyorlar. Murat Sancak “Gidin rakiplerimize bakın, en fazla 12 mühendisleri vardır” sözleriyle şirketine olan güvenini anlatıyor. MT Grup’un mühendisleri şu sıralar yeni yazarkasa POS cihazları ve farklı ödeme sistemleri araçları üzerinde çalışıyor. Otopark, restoran gibi farklı işletmeler için özel çözümler de geliştirdiklerini belirten Sancak, “Artık restoranlardaki sipariş terminallerine gerek kalmayacak” diyor.

haz 2 ayrı firmanın bir araya gelerek üretmeye çalıştığı cihazlar. Dünyada PCI 3.1 versiyonuyla ilk alan şirket biziz. Teknik kılavuzda “seyyar posun pil ömrü 18 saat olacak” diyor. Alın bakın cihazlara, 18 saat hangisi dayanıyor test edin. 1 saatte şarjı biten cihazlar var.

Mevcut cihazların boyutlarıyla ilgili de çok eleştiri oldu, bu konuda sizin düşünceniz nedir?

İlk cep telefonlarının çıktığı dönemi düşünün, kocamanlardı. Ayrıca bizim cihazımızı masaüstü ürünü olarak da kullanabiliyorsunuz. Küçük olması masaüstü kullanım için uygun değil. Masaya koyduğunuz zaman kolay işlem yapabilmesi lazım. Bizim hedefimiz de buydu zaten; satarken altına para kasası da koyuyoruz.

NEDEN MARKA YARATAMADIĞIMIZI ANLADIM

Sektörde çeşitli iddialar var. Örneğin bankacıların bir kısmı bu sisteme gerek olmadığı görüşünde. Bir kısmı da bazı uygulamaların değişmesi gerektiğini söylüyor. Siz ne düşünüyorsunuz?

Bizim ülkede yabancı hayranlığı olduğu için... Bir Türk şirketinin neden marka olamadığını bu süreçte gördüm. Dünyada olmayan bir cihazı Türk mühendisleri geliştirmiş, bir Türk şirketi bu yatırımı yapmış, üstelik bunu yaparken devletten yatırım teşviği almamış. Hatta şu anda teknokente bir yerimiz olsa çalışan teşviği de alabiliriz. Oralarda çalışanların maaşının yarısını devlet ödüyor. Rakiplerimize bakın, çoğu masraflarının önemli bir kısmını oradan alıyor. Biz bugüne kadar almadık.

Sistemin karışık olması da eleştiriliyor. 3-4 ayrı çıktı alınıyor. Oysa “Kredi kartı çıktısı fatura yerine kullanılabilir” deniyor. İleride bu tür





Kendisine her hafta birkaç yeni projenin geldiğini söyleyen Sancak, "Ülkeye katma değer yaratacak her projenin içinde olur, destekleriz" diyor...

değişiklikler olabilir mi? Sizce olmalı mı?

Şu anda üç fiş veriliyor. Daha önce de ikisini POS'tan, birini de yazarkasadan alıyordunuz. Bu konuda Maliye Bakanlığı'nın çalışması var, ikiye düşürecekler. Burada da yabancı hayranlığı var, belli firmaları ön plana çıkarmak istiyorlar. Biri bana milliyetçiliğin ne olduğunu anlatabilir mi? Ben bu yabancı hayranlığını anlayamıyorum. Bir Türk şirketi dünyada olmayan bir cihaz üretiyor. Aslında her Türk vatandaşı bu projemize destek vermeli. Vermiyorsa sorun var demektir.

DERDİMİZ PARA KAZANMAK DEĞİL

Şu anda pazarın geldiği nokta nedir? Kaç cihaz satıldı?

Türkiye'de 350-400 bin adet kablosuz yani seyyar POS vardı. Bunların değişmesi gerekiyordu. Ancak bugün baktığımızda 110 bin tanesi değişti. Bunların tamamı süreç içinde değişecek. Kanun gereği 2015 yılı sonuna kadar 1 milyon 800 bin kasanın tamamının değişmesi gerekiyor. Maliye Bakanlığı'nın

AİLEDE SON SÖZ ETHEM BEY'İN

Murat Sancak'la ailenin diğer yatırımlarını da konuştuk. 4 yılda Avrupa'nın en büyük ecza deposunu kurduklarını söyleyen Sancak, "Bizim devletle işimiz olmaz, bugünlere ticaret yaparak geldik. Geniş bir aileyiz. Herkesin farklı bir işi var; inşaat, teknoloji, matbaa, gıda gibi farklı sektörlerde varız. Şirketler aynı çatı altında değil ama birbirleriyle ortak olanlar var. Sonuç itibarıyla her işin başında Ethem (Sancak) Bey var. Ailemizin lideri o. Bizi diğer ailelerle karıştırmayın; parasal bağlantımız yoksa bile her durumda bir araya gelebiliriz. Tüm aile Hadımköy'de birlikte yaşıyoruz. Evlerimizi kendi inşaat şirketimiz yaptı. Tüm aile, kuzenler aynı yerde oturuyoruz.

belirlediği cezalar var ama devlet biraz tolerans tanıyor. Henüz denetimler başlamış değil.

Tüm yazarkasaların değiştiğini varsayarsak ne kadarlık bir parasal büyüklükten söz edebiliriz?

Aslında şöyle hesaplayabiliriz: Bir POS'un ortalama ömrü 2.5 yıl. Buradan yola çıkarak Türkiye'nin bir teknoloji çöplüğüne döndüğünü görebiliriz. Paralarımız yurtdışına gidiyor. Bu ülkede her yıl 700 bin POS satılıyor. Yazarkasa POS'ların ömrü 10 yıl olmak zorunda. Tebliğle belirlenmiş bu durum. Bankalar büyük bir POS maliyetinden kurtuluyor. İşletmelerin de mali hafıza değiştirme zorunluluğu ortadan kalkıyor. Daha önce mali hafızayı yenilemek için her yıl 110 dolar civarında harcama yapıyorlardı.

Şimdi bunları hesaba katarak bizim fiyatımızı tartışalım. Teknolojiyi ilk üreten olmamıza karşılık piyasaya en ucuz ürün veren şirketiz. Bilgisayarlı dediğimiz ama IP tabanlı olmayan, veri göndermeyen yazarkasaların fiyatı 1.500 ile 4 bin dolar arasında. Biz ne yaptık? Fiyatı 590 Euro olarak belirledik. Böylece bizim arkamızdan piyasaya girenler de bize yakın fiyatlar vermek zorunda kaldı.

Bugüne kadar 65 milyon dolar para yatırdık. Bunun henüz yüzde 1'ini bile kazanabilmiş değiliz ama biz parayı sevmeyiz. Böyle bir cihaz geliştirdiğimiz için mutluyuz. Sektörün bütün bileşenleri bana dua etmek zorunda. Sonuçta onlara bir pazar açtım. Ancak sektörün yaratacağı büyüklüğü ancak 2017-18 yıllarında görebiliriz. Çünkü o zaman tüm yazarkasaların yanı sıra POS'lar restoranlarda kullanılan sipariş terminalleri de değişecek.

AVRUPA'YA İHRACATA HAZIRLANIYORUZ

Yurtdışına dönük çalışmalarınız olduğunu da biliyoruz, hangi noktadasınız?

Evet, yurtdışı bizim için önemli şu anda. 5 Avrupa ülkesinin yanı sıra İran ve Azerbaycan'la ciddi görüşmelerimiz var. Ancak öncelikli olan Türkiye pazarının ihtiyacını gidermek. Yurtdışı örgütlenmemizi tamamlamaya çalışıyoruz, kadro oluşturuyoruz. Yılın ikinci yarısından itibaren yurtdışına ağırlık vereceğiz. Avrupa'ya direkt satış yapamıyorsunuz, oradaki bir teknoloji şirketiyle işbirliği yapmanız gerekiyor. Şu anda MasterCard'la birlikte bir Avrupa ülkesinde bizdeki sistemi kurmak için görüşmeler yapıyoruz.

Grup bünyesinde başka şirketleriniz var mı?

MT Sistem adında bir pazarlama şirketimiz var. Ayrıca yine teknoloji alanında başka projelerimiz var. IP tabanlı kasa yapacağız, POS şirketi olacağız, kendi POS cihazımızı, pinpad cihazlarımızı üreteceğiz. Bu ülkenin bize çok iyi bakması lazım.

Bu kadar projeniz varsa neden kamunun desteklerinden yararlanmıyorsunuz?

Biz aile olarak hep vermeye alıştık. Almayı bilmiyoruz. Ethem (Sancak) Bey tüm şirketlerimizin sahibi. Biz bu işe girdiysek, bir yerlere geldiysek onun öngörülleri sayesinde oldu. Ailenin lideri olarak ufkumuzu açan, önümüze yüksek hedefler koyan, "Yeniliklerin peşinde koşun" diyen kendisidir.

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



Müşteri İletişim
Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



/ziraatbankasi

Müşteri gözlüklü ödeme sistemleri doktoru

Başarılı kredi kartı kampanyalarının perde arkasındaki ismi Peppers & Rogers, müşteri başına verimlilik ve müşteri memnuniyetinde çok iddialı. Türkiye ve BDT'den sorumlu Ülke Müdürü Selim Uçer, "İstenirse proje bedelini hedefe göre belirliyoruz" diyor... **KAYHAN ÖZTÜRK** - kozturk@finansgundem.com



Peppers & Rogers Group'un Türkiye ve BDT bölgesinden sorumlu Ülke Müdürü Selim Uçer

Müşteri yönetimi, müşteri odaklılık, müşteri deneyimi, müşteri memnuniyeti... Müşteri eskiden de velinetti, kraldı ama hızla büyüyüp çeşitlenen tüketim, yoğun rekabet, teknoloji devrimi ve sosyal medyanın yükselişi bu kavramların önemini daha da artırdı.

1993 yılında dünyanın önde gelen pazarlama gurularından Don Peppers ve Martha Rogers tarafından kurulan Peppers & Rogers Group da işletmelerin her geçen gün zorlaşan rekabet koşullarında ayakta kalabilmesi için hayati öneme sahip olan pazarlama ve satış stratejileri, kanal ve müşteri yönetimi konularında danışmanlık hizmeti veriyor. 2000 yılından itibaren Türkiye'de de faaliyet gösteren şirketin başta bankacılık, holdingler, perakende, telekom ve enerji olmak üzere farklı sektörlerden müşterileri var.

Peppers ve Rogers tarafından dünya literatürüne kazandırılan "birebir pazarlama" kavramı, iletişimde marka yönetiminden müşteri yönetimine geçişi tanımlıyor. Bu kavram dört temel prensibe dayanıyor: Müşterilerini tanımla; onları grupla ve farklılaştır; çift yönlü iletişim kur; etkileşim yarat; her bir müşteriyi kişiselleştir...

Müşteri gözlüğüyle bakıyorlar

Peppers & Rogers Group'un Türkiye'deki en önemli faaliyet alanını kartlı ödeme sistemleri oluşturuyor. Orta ve büyük ölçekli hemen her bankayla şirketin yolu bir şekilde kesişmiş. Peppers & Rogers Group'un Türkiye ve BDT bölgesinden sorumlu Ülke Müdürü Selim Uçer, gizlilik anlaşmaları gereği isim veremiyor ama televizyonlarda rekla-

+5 +9 Taksit erteleme +2 +4



mını izlediğimiz, Facebook, Twitter gibi sosyal mecralarda kampanyaları yapılan, telefonlarımıza mesajları düşen pek çok kredi kartı uygulamasının arkasında danışman olarak yer aldıklarını vurguluyor. Uçer, “Bir yönetim danışmanlığı şirketi olarak, firmalara yeni iş alanlarından nasıl daha fazla verim ve gelir sağlayabilecekleri, müşterilerine nasıl benzersiz deneyimler sunup daha fazla gelir yaratabilecekleri, müşteri bağlılığını nasıl arttırabilecekleri konusunda tavsiyelerde bulunuyoruz” diyor.

Peppers & Rogers Group, Türkiye’deki bankalarla proje bazında çalışıyor. Başta kredi kartları olmak üzere müşteriye dokunan ürün ve hizmet stratejilerinin belirlenmesinde önemli rol oynuyorlar. Selim Uçer, bu stratejilerin müşteri ihtiyaç ve beklentileriyle örtüşmesi için müşteri deneyiminin kritik öneme sahip olduğuna dikkat çekiyor. “İster yeni bir ödeme sistemi olsun ister başka bir çalışma, mutlaka müşteri gözlüğünden bakmak gerekiyor. İşte bizim o tarafı daha iyi tasarladığımızı düşünüyoruz” diyor.

Peki müşteri gözlüğüyle görebilmek için Peppers & Rogers ne gibi çalışmalar yapıyor? Selim Uçer, iPhone örneğinden yola çıkarak şöyle anlatıyor: “Projeye başlandığında saha araştırmaları yapıp ilk tasarımları farklı müşteri gruplarıyla test ediyoruz. Artık müşteriye sadece sorular sormak yetmiyor. Farklı projelerden neyin çalışıp neyin çalışmadığına yönelik edinilmiş tecrübelerin daha etkin ve doğru sonuçlar verdiği bir gerçek. Örneğin, dünyada ilk dokunmatik telefonu Apple yapmadı. Hatta iPhone ilk çıktığında bütün özellikleri diğer telefonlara göre daha güçsüzdü. Kamera çözünürlüğü daha düşüktü, 3G’si yoktu, birçok özelliği daha geri durumdaydı. Ancak deneyimi iyi tasarlamışlardı. Entegre tasarım çok daha iyiydi. Müşteri beklentilerini daha iyi karşıladığı, kullanışı daha iyi olduğu için çok daha yüksek sonuçlara ulaştı. Bankalar açısından da müşteri deneyimi ve kullanım kolaylığı çok önemli.”

“Kart portföyleri gözden geçirilecek”

Selim Uçer, taksit sayısının ve harcama limitlerinin azaltılması gibi kart düzenlemelerinin bankaların müşteri portföylerini gözden geçirmelerine yol açacağını düşünüyor. “Hatta müşteri portföy yönetimini baştan yapılandırmak gerekebilir” diyor. Harcama ve limit tutarı yüksek müşterileri elde tutmanın önem kazanacağını vurgulayan Uçer, bu doğrultuda hizmet verdikleri bankaların tüm müşteri portföyünü birebir incelediklerini anlatıyor. Müşterinin birinci ya da ikinci kartı olmak yeni dönemde daha önemli hale gelecek. Kart sayısından ziyade kartların verimliliği, kart başına kârlılık ölçütü ön plana çıkacak. Selim Uçer, bu noktada müşteriye hangi kanallardan ve hangi şekilde ulaşılması gerektiğinin de önemine dikkat çekiyor. Aksi halde boşuna zaman ve para harcanmış olacağını, sonuçta da yarardan çok zarar edileceğini vurguluyor.

Peppers & Rogers, bankaların ödeme sistemleri politikasının belirlenmesinde önemli bir rol üstleniyor. Şirket, bankaların portföy-müşteri, ürün ve genel kartlı ödeme sistemleri stratejisinin belirlenmesi, yatırımın planlanması için yol gösteriyor. Genel stratejiden kasıt, örneğin banka kendi adına yeni bir kart mı çıkarmalı yoksa mevcut bir kart programına

ENERJİDEKİ BÜYÜK SİNERJİ!

Peppers & Rogers, Türkiye’de hedef sektör olarak enerjiye odaklanmış durumda. Selim Uçer, enerji dağıtımının özelleştirilmesinin yeni iş fırsatları yaratacağını düşünüyor. Bilindiği gibi elektrik ve doğal gaz dağıtımını büyük ölçüde özel sektöre geçti. Ayrıca belli bir tüketimin üzerine çıkan abonelere istediği dağıtıcıyı seçebilme özgürlüğü tanındı. Uçer, artık müşteriyi elde tutmanın zorlaşacağına, memnuniyetin daha önemli

hale geleceğine dikkat çekiyor. Yeni dönemin şirketler açısından avantajı ise gelir artırmak için farklı pazarlama fırsatlarının ortaya çıkması olacak. Uçer’in bu konudaki beklenti ve değerlendirmeleri şöyle:

“Biz enerjide de perakende sektöründe olduğu gibi grup şirketleri arasında oluşturulabilecek sinerjiye odaklanıyoruz. Bazı grup şirketlerinin her biri müşteriye ayrı ayrı değiyor. Doğru planlama yapılırsa kârlı müşteri sinerjileri yaratılabilir. Enerji dağıtım şirketlerine, abonelerine daha iyi bir kullanım deneyim sunabilmeleri, onları elde tutabilmeleri için danışmanlık yapıyoruz. Ayrıca kârlılık artışı için bir ürün stratejisi oluşturmalarına yardımcı oluyoruz. Bu şirketler abonelerine daha farklı ne götürebilir? İnternet, güvenlik sistemi... İleride çok daha farklı ürün ve hizmetler de gündeme gelecektir.”





Tunç Akyurt

YURTDIŞINA BİLGİ VE YÖNETİCİ İHRAÇ EDİYORLAR

Peppers & Rogers Group'un Türkiye ve Bağımsız Devletler Topluluğu'ndan (BDT) sorumlu Ülke Müdürü Selim Uçer, genç ama deneyimli bir yönetici. Boğaziçi Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra Koç Holding'de iş hayatına başlamış. Ardından önce Vodafone, sonra da Avea olmak üzere 6 yıllık telekom sektörü deneyimi yaşamış. 2013'te de Peppers & Rogers'a katılmış. Uçer'in telekom sektöründeki deneyimi, önümüzdeki dönemde hayatımıza daha çok girmesi beklenen mobil finansal uygulamalarda önemli bir avantaj olarak görülebilir. Akbank'taki genel müdür yardımcılığı görevinden ayrıldıktan sonra Peppers

& Rogers'a EMEA Bölgesi Finans Sektöründen Sorumlu Yönetici Ortak olarak katılan Tunç Akyurt ise bu alandaki tecrübesiyle dikkat çekiyor. Bankacılıktan önce danışmanlık yapan Akyurt'un iki alandaki deneyimiyle gruba değer katması bekleniyor.

Peppers & Rogers Türkiye; BDT'nin yanı sıra Ortadoğu, Kuzey Afrika gibi bölgeler için de önemli bir üs konumunda. Selim Uçer, daha önce Türkiye'ye bağlı olan ülkelerde açılan ofislere bilgi ve deneyim ihraç ettiklerini söylüyor. Türkiye ofisi aynı zamanda yurtdışına danışman yönetici de ihraç ediyor. Uçer, bu konuda Avustralya'ya atanan bir arkadaşlarını örnek veriyor.

ortak mı olmalı sorusuna yanıt veriliyor. Bilindiği gibi birçok banka kendisi kart çıkarmak yerine Worldcard, Bonus, Axess gibi kart programlarına dahil oluyor.

Peppers & Rogers'ın mobil finansal hizmetler konusunda da danışmanlık hizmetleri var. Bu konuda gerek bankalar gerekse telekom şirketlerine yine proje bazında çözümler sunuluyor. Uçer, ön ödemeli kartların, mobil cüzdanların hangi segmentlere, ne zaman ve hangi koşullarda sunulması, kimlerle ortaklık ve işbirliği yapılması konusunda danışmanlık yaptıklarını anlatıyor.

“Müşteri odaklılıkta rakipsiziz”

Peppers & Rogers Türkiye bünyesinde yaklaşık 50 danışman görev yapıyor. Şirketin hacim anlamında müşterilerinin yarısını finans, diğer yarısını da başta telekom, holding, perakende ve enerji sektörleri oluşturuyor. Danışmanlar, hizmet verilen projelerde tıpkı ilgili banka ya da diğer sektörden şirketlerin birer elemanı gibi çalışıyor, sorumluluk

alıyor. Uçer, yaptıkları işi bir nevi doktorluğa benzetiyor. “Nasıl ki doktorun işi hastasını iyileştirmeden bitmez, biz de proje başarıyla hayata geçmeden işimizi bitirmiş olarak görmeyiz” diyor.

Selim Uçer, müşteri stratejileri ve müşteri deneyimi konusunda uzmanlaştıklarını, sadece bu alanda danışmanlık verdiklerini belirtiyor. Bu konuda da mütevazılığa gerek duymuyor: “Yönetim danışmanlığı anlamında rakibimiz çok. Ancak sadece müşteriye, müşteri stratejilerine odaklanan; bütün Ar-Ge'sini, dünya çapında çalışmalarını buraya yöneltip, bu konuda benzersiz bir içeriğe, yetkinliğe sahip başka bir şirket yok.”

Peki Peppers & Rogers'ın verdiği hizmetin başarılı sonuç verip vermediği nasıl anlaşılıyor? Yani bu işin ölçütü nedir? Uçer, bu konuda da kendilerinden çok emin konuşuyor: “Bizim için en önemli ölçüt müşteri başına kârlılık, müşteri memnuniyetidir. Bütün projelerde gelir ve memnuniyeti arttırmaya odaklanıyoruz. Bankalar, şube ve kanal bazında her ay belli parametrelerle müşteri verimliliğini ve müşteri memnuniyetini ölçer. Danışmanlık hizmeti verdiğimiz bütün projelerde müşteri kârlılığı ve müşteri memnuniyetinin çok yüksek oranlarda çıktığını söyleyebilirim. Zaten böyle olmazsa yeni müşteri bulamaz, yeni proje alamazsınız.”

‘Kazan kazan’ işbirliği

Peppers & Rogers Türkiye, proje bazında çalışıyor. Proje ücretini de büyük ölçüde ne kadar süreyle ve kaç danışmanla hizmet verileceği belirliyor. Selim Uçer, daha önce çalıştıkları, tanıdıkları ve karşılıklı güven ortamının olduğu müşterilerle farklı modeller de uyguladıklarını anlatıyor. Bunu da şöyle açıklıyor:

“Projelerde hedef, sonuç odaklı anlaşmalar yapabiliyoruz. Örneğin, bir hedef belirliyor ve ‘O hedefe ulaşamazsak maliyetin yarısını almamız’ diyoruz. Ya da ‘Hedefi tutturup üzerine çıkamazsak maliyetine razı oluruz’... Bunları kendimizden çok emin olduğumuz için teklif edebiliyoruz. ‘Kazanırsan verir, kazanamazsan vermezsin’ diyoruz.”



Sigorta primini, katkı payını dijital cüzdanınla öde



Soner Canko



Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, internetten kartla yapılan ödemeler 2013'te önceki yıla göre yüzde 37 artarak 35 milyar TL'ye ulaştı. Hızlı büyümenin bu yıl da artarak sürmesi bekleniyor. Birçok sektörün yakalayamadığı bu büyüme oranı, internet üzerinden alışveriş imkânı sunan şirketlerin iştahını kabartıyor. Pazara her geçen gün yeni şirketler katılıyor. Sürekli büyüyen hacim ise e-ticarette güvenliğin önemini daha da artırıyor. Şirketlerin önemli bir kısmı bu noktada, 15 bankanın banka ve kredi kartlarıyla, kart bilgisine ihtiyaç duymadan internetten alışveriş yapma imkânı sunan, Türkiye'nin ulusal dijital cüzdanı BKM Express'i tercih ediyor. Halen perakendeden havayolu ulaşımına, yiyecekten çiçeğe 600'ü aşkın e-ticaret sitesi; güvenlik, kolaylık ve hız avantajlarına sahip BKM Express'i ödeme seçenekleri arasında sunuyor. 2012 yılında BKM tarafından geliştirilen ve 2013'te mobil uygulamalarıyla hızla büyüyen BKM Express, halen 15 banka, 600 üye



AXA SİGORTA

Uçak biletinden giyime, yiyecekten elektroniğe hemen her sektörde internetten güvenli ödeme sağlayan BKM Express, AXA Sigorta'yı da üye işyeri listesine dahil etti. Artık sigorta primi ve katkı payları da BKM Express ile ödenebilecek...

işyeri ve 250 bin kullanıcıyla cepten ödeme ve para transferi imkânı sağlıyor. Banka, GSM operatörü ve üye işyeri bağımsız ödeme imkânı sunan BKM Express, üye işyerlerini her geçen gün çeşitlendiriyor. BKM Express'in sektör portföyüne son olarak sigorta eklendi. AXA Sigorta, BKM Express üye işyerleri arasına katıldı. AXA Sigorta'nın BKM Express ile yaptığı işbirliği sayesinde artık dijital cüzdan üzerinden prim ve katkı ödemeleri yapılabilecek.

"BKM Express dünyaya örnek oluyor"

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, AXA Sigorta'nın üye işyerleri arasına katılmasıyla ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Öncelikle AXA Sigorta'yı tebrik ediyorum. Müşterilerine, BKM Express ile ödeme imkânı sağlayan AXA Sigorta, sektöründe bir ilke imza atmış oldu. BKM Express'in üye işyeri profili her geçen gün çeşitleniyor. Bugün kart kullanıcıları, internetten ve mobil uygulamamız sayesinde pek çok noktada ödeme ihtiyacını BKM Express ile karşılayabilir hale geldi. BKM Express 15 banka, 600 üye işyeri ve 250 bin kullanıcı ile bugün dünyanın örnek aldığı bir ödeme platformu haline geldi. Birçok ülkeye dijital cüzdanımız BKM Express ve mobil uygulamalarımızı anlatıyoruz."

Tahsilat alanında yenilikçi çözümler geliştirdiklerini belirten AXA Sigorta Direktörü ve Genişletilmiş İcra Kurulu Üyesi Hülya Gülendağ ise "Bu işbirliği sayesinde müşterilerimiz, prim ve katkı payı ödemelerini BKM Express aracılığıyla AXA Sigorta'nın internet sitesi üzerinden güvenle ve pratik şekilde yapabilecek" diyor.

Hülya Gülendağ





Müşteriye hizmet memlekete hizmet

Şekerbank Perakende Bankacılık Bölümü'nün 7 müdürlüğünde görev yapan 72 kişilik ekip; emeklilerin, gençlerin, altın yatırımcısının, esnafın, çiftçinin hayatını kolaylaştıracak ürünler geliştiriyor, müşterilerine terzi usulü hizmet sunuyor...

Anadolu Bankacılığı'nı misyon edinmiş, tabana yaygın bankacılıkta köklü bilgi birikimine sahip Şekerbank, sektöründe ilk ve tek olan uygulamalarla öne çıkıyor. Bu bakış açısı ile çalışmalarını yönlendiren Şekerbank Perakende Bankacılık ekibi bu ayki konuğumuz...

Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı Halit Yıldız'a bağlı bu bölüm tam yedi müdürlükten oluşuyor: İşletme Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü, Tarım Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü, İşletme Bankacılığı Satış Müdürlüğü, Perakende Krediler Süreç Yönetimi ve Özel Projeler Müdürlüğü, Ürün Geliştirme, Sigorta ve Nakit Yönetimi Müdürlüğü, Bireysel Pazarlama Müdürlüğü, Bireysel Satış Yönetimi Müdürlüğü. Şekerbank Perakende Bankacılık ekibi 72 kişiden oluşuyor. İşletme Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü'nde 7, Tarım

Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü'nde 8, İşletme Bankacılığı Satış Müdürlüğü'nde 5, Perakende Krediler Süreç Yönetimi ve Özel Projeler Müdürlüğü'nde 7, Ürün Geliştirme, Sigorta ve Nakit Yönetimi Müdürlüğü'nde 10, Bireysel Pazarlama Müdürlüğü'nde 21, Bireysel Satış Yönetimi Müdürlüğü'nde ise 14 kişilik bir ekip görev yapıyor. Bölümün yaş ortalaması ise 34.5...

“Disiplinli ve çözüm odaklıyız”

Halit Yıldız, Şekerbank Perakende Bankacılık ekibinde analitik düşünebilen, yenilikçi, fark yaratan, hızlı aksiyon alabilen ve yaptığı işin kalitesini yükselten çalışanların görev yaptığını belirtiyor. Yıldız, ekibe katılacak elemanlarda aradıkları özellikleri de şöyle sıralıyor:

“Birimimizde iletişim yönü kuvvetli, çözüm üretme kabiliyeti



Perakende Krediler Süreç Yönetimi ve Özel Projeler Müdürlüğü ekibi
(Soldan sağa) Süleyman Seçkin Güven, Aslıhan Selamoğlu, Nilay Oyar, Umut Uzunlar, Ebru Kurban Aksu, Elif Neslihan Sezgin, Havva Keskin



Halit Yıldız / Şekerbank Genel Müdür Yardımcısı

Şekerbank, son bir yıl içinde düzenlediği mevduat kampanyalarıyla 11 bin yeni müşteri kazandı. Vadeli ve vadesiz mevduatta yüzde 27 büyüme sağladı.

Banka, geçen yıl ATM sayısını da yüzde 55 artırdı. Ayrıca çağrı merkezi de dahil tüm kanallar üzerinden müşteriye ulaşarak ürün pazarlamasını artırmak, aynı zamanda müşterilerine anında destek verebilmek adına "web chat alive" yapısıyla çalışan "canlı destek" uygulamasını hizmete soktu.

yüksek çalışanlar görev yapıyor. Eleman seçiminde strateji ve politikaları sahaya etkin bir şekilde iletebilen, saha satış kadrosuna dönük 'coaching' ve 'mentoring' faaliyetlerini etkili ve sağlıklı bir şekilde yürütülmesi adına gerekli olan etkin ve sürekli iletişimi sağlayabilen; planlı, disiplinli ve istikrarlı bireylere öncelik veriyoruz."

Şekerbank Perakende Bankacılık ekibinin bankacılık mevzuatı hakkında bilgili, sigortacılık yasa ve mevzuatına hakim, BES Lisansı ve SEGEM Sertifikası'na sahip, nakit yönetimi alanında deneyimli, farklı birimlerle ve kurumlarla yapılan çalışmalar ve projeler kapsamında gerekli koordinasyonu sağlayabilecek bireylerden oluşmasına da önem veriliyor. "İnsan ilişkilerinde etkin ve etkili iletişimi olan, inisiyatif alabilen, uzlaştırıcı ve çözüm odaklı olabilen" bir ekiple çalıştıklarını vurgulayan Yıldız, "Analitik düşünebilen, kendi ekibi ve diğer çalışanlara saygılı, adil, özverili, paylaşımcı, katılımcı ve dayanışma içinde çalışabilen bir bölümümüz var" diyor.

Saha deneyimi önemli

Tarım Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü kapsamında çalışan kadronun önceki saha deneyimlerinin önem kazandığını vurgulayan Yıldız, "Örneğin birim bünyesinde yeni oluşturulan Tarımsal Proje Finansmanı Bölümü'nde daha önce tarım alanında projelerin değerlendirilmesi, fizibilite raporlarının oluşturulması, mali analiz alanlarında belli bir deneyim kazanmış, birikimli personel istihdam edilmiş durumda" diyor.

Bu ekip özellikle TKDK (Tarımsal ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu) ile banka arasında imzalanan kredi protokolü dahilinde, TKDK'ya intikal eden yatırım projelerinin denetlenmesi, denetim raporlarının düzenlenmesi, fizibil olan yatırım taleplerinin yatırımcının talebi halinde bankanın kaynaklarından kredilendirilebilmesi için ilgili şubelere yönlendirilme yapılabilmesi adına çalışmalar yürütüyor.

Her ayın 15'i 'Esnaf Günü'

Halit Yıldız üretime verdikleri desteği yıllardır çeşitli biçimlerde ifade ettiklerini vurgulayarak şu bilgileri veriyor: "Bu yıl, 60. kuruluş yılıımızda, her ayın 15'ini 'Esnaf Günü' ilan ettik. Tüm bir yıla yayılan kampanyamızda tüketiciyi esnaftan alışverişe yönlendirdik. Ülkemiz için ilk ve tek olan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı himayesinde yürüttüğümüz 'Kapımız Esnafa Açık-Her ayın 15'i Esnafın Günü' platformunda dev markaları bir araya getirdik. Özel sektör, kamu, sivil toplum kuruluşları ve tüketicilere-



Necmettin Şaş
İşletme Bankacılığı Satış Birim Müdürü





İşletme Bankacılığı Satış Müdürlüğü ekibi
(Soldan sağa) Gökhan Özçelik, Şebnem Doğan, Ahmet Çapaçatal, Zeynep Gürsu, Necmettin Şaş

Ücretsiz mobil bankacılık

Şekerbank, şubesiz bankacılık kanallarını daha etkin hale getirmek için proaktif adımlar atıyor. Bankanın internet şubesinden yapılan işlemlerde uygun masraf ve komisyon tutarları uygulanıyor. Şekerbank, mobil bankacılık hizmetini ise tüm müşterilerine ücretsiz sunuyor. "Şeker Mobil Şube" uygulamasına yeni özellikler de eklendi. Banka, Android işletim sistemine sahip telefonlar ve tablet bilgisayarlardan da mobil bankacılık hizmeti vermeye başladı. 2013 yılında, Şekerbank müşterilerinin avantajlı fiyatlarla ürün satın almalarını sağlamak üzere oluşturulan e-ticaret sitesi www.indirimo.com.tr devreye alındı. Birçok online alışveriş sitesiyle anlaşmalı olan bu platformda özel kampanyalar düzenleniyor.

ri esnafa buluşturan ve esnafa fayda sağlayacak birçok proje ve işbirliği içeren 'Açık' platformu kapsamında, 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 düzenliyorlar."

'Açık POS' teknolojiyle tanıştıyor

Yine geçen yıl bu ekip, üye işyerleri için Açık POS ürününü hizmete sunmuştu. Bu ürün sayesinde esnafın işleri teknolojik olarak da kolaylaşıyor. Yüksek çözünürlüklü renkli ekrana sahip yeni teknolojik POS terminal cihazlarına barkod okuyucu eklenerek, işletme sahibi işyerindeki tüm ürünlerin stok takibini kolayca yapabiliyor. Türkiye'de esnaf düzeyinde ilk kez



İşletme Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü ekibi
(Soldan sağa) Banu İlkehan, Nurcan Özgerçek, Onur Okay, Gülberk Ertap, Enis Bulca, Mehmet Çınar, Nilay Koç



Bireysel Pazarlama Müdürlüğü ekibi
(Ayaktakiler soldan sağa) Sibel Kurt, Mustafa Alper Cabbar, Özge Yeşilirmak, İlyas Baykan, Hakan Hakvar, Serkan Kavaklıoğlu, Nesrin Mete, Tolga Özköse (Oturantlar soldan sağa) Sevinç Türkmen, Erkan Subaşı, Seda Yücel, Özlem Boyraz

kullanılan bu sistem sayesinde ürünlerin barkodu satış sırasında okutularak stok devir hızı da işyeri tarafından izlenebiliyor. Eğer esnaf ayrıca bilgisayar kullanıyorsa internet üzerinden bir şifre girerek tüm işlemler için yönetim ekranı da sağlıyor. Açık POS'lardan her ayın 15'inde kredi kartı veya banka kartıyla yapılan alışverişlerden de işyerinden komisyon alınmıyor.

Anadolu insanını bankacılıkla tanıştıyorlar

Şekerbank, bireysel bankacılık alanında sahanın ihtiyaçları

doğrultusunda niş alanlar oluşturarak, özellikle yüzde 65'i Anadolu'da bulunan şubeleri aracılığıyla bankacılık hizmetleriyle henüz tanışmamış kesimlerin de bankacılık hizmetleriyle tanıştırmayı hedefliyor.

46 bin müşteri enerji tasarrufuyla tanıştı

Şekerbank'ın, enerji tüketiminin yüzde 72'sinin ithalatta karşılandığı ülkemizde enerji verimliliği yatırımlarının uygun koşullarda finanse edilmesi için geliştirdiği EKO kredi, bugü-



Bireysel Satış Yönetimi ekibi
(Soldan sağa) Tuğçe Köse, Yasemin Yardımcı, Şafak Bezirgan, İlhan Aksu (Oturant), Ecem Gürses, Fulya Tekiner, Hülya Özkan, Tayfun Kasapoğlu, Tuna Türkseven



Şafak Bezirgan
Bireysel Satış Yönetimi Birim Müdürü

ne kadar 46 bini aşkın bireysel müşteriyi enerji tasarrufuyla tanıştırdı. EKO kredi ile yapılan enerji verimliliği yatırımlarıyla 13.9 milyar kilovatsaat enerji tasarrufu elde edildi. Böylece toplamda 3.1 milyon ton CO₂ salımı engellenmiş oldu. 68 binin üzerinde konutun ıyaltıldığı EKO kredi kapsamında 120 milyon metreküp de doğalgaz tasarrufu sağlandı.

Sektörde bir ilk: Dönemsel faiz ödeme imkânı

Şekerbank, getirisiyle alakalı olduğu kadar geleneksel olarak da bir birikim tercihi olan altın yatırımları için, özellikle küçük tasarrufları teşvik etmeyi amaçlayan ürün ve hizmetler sunuyor. Yıldız, “Şekerbank olarak sektörde ilk ve tek olan başka bir uygulamayı daha hayata geçirdik. Dönemsel faiz ödemeye imkân sağlayan ‘Dönemsel Faiz Ödemeli Vadeli Altın Mevduat’ ürünümüzle ‘Sabit Faiz Ödemeli’ seçenek sunuyoruz. Müşterilerimiz, en az 1 yıl en çok 5 yıl olmak koşulu ile vadeli altın hesabı açabilmektedir. Bu mevduat ürünümüz ile müşterilerimiz biriktirdikleri altınları ile hesaben uzun vadeli altın yatırımı yaparken, kur getirisinden bağımsız olarak faiz getirisi de elde edebilmektedir. Müşterilerimiz aynı zamanda sabit dönemsel getiri

elde edebildikleri gibi faiz getirilerini 1-3-6 ayda bir vade sonu beklemeden altın cinsinden de tahsil edilebilmektedir” diyor.

Tarım bankacılığında ilkler

Şekerbank, tarım bankacılığı kapsamında da birçok yeni ürün ve hizmet sunuyor. Bunların çoğu da sektörde bir ilk özelliği taşıyor. Banka, EKO kredi Tarım ürünleriyle bugüne kadar 4 bini aşkın çiftçiyi, üreticiyi enerji tasarrufuyla tanıştırdı. Bu alanda 50 milyon TL’ye yakın kaynak kullandıran Şekerbank, seraların ıyaltımı, sulama kuyuları için güneş panellerinin kurulması ve su tasarrufu için sulama sistemleri gibi tarım sektörüne yönelik kredi ihtiyaçlarını EKO kredi Tarım ile karşılıyor.

Yine EKO kredi kapsamında güneş enerjisi sistemleriyle ilgili bir kampanya düzenlendi ve üreticilerin su ısıtma sistemlerinin güneş enerjisine dönüştürülmesi sağlandı. Şekerbank, söz konusu ihtiyacın karşılanması için sarf edilen çevreye zararlı ya da maliyetli enerji kaynaklarının kullanımının azaltılmasıyla hem üreticilerin yakıt giderlerinin azaltılmasına katkı sağlıyor hem de çevrenin korunmasına destek oluyor. Söz konusu kampanyayla geçen yıl yaklaşık 3 bin üretici çevreye dost enerji sistemiyle tanıştı.



Tarım Bankacılığı Pazarlama Müdürlüğü ekibi

(Soldan sağa) Selime Yıldız, Hamdi Uslu, Burçin Şenel, Emine Sancak, İbrahim Turgutalp, Hüseyin Can Özen



Ürün Geliştirme Sigorta ve Nakit Yönetimi Müdürlüğü ekibi
(Soldan sağa) Betül Yorgun, Celalettin İrfan Kuru, Ceren Çekmer, Umut Kuvvet, Aydan Çelik (Oturun), Şermin Işıl Yücel, Sezen Amanvermez Karahan

Şekerbank'ın çiftçiler için geliştirdiği yeni ürünü "Çiftçi Bağ-Kur KMH" ise Bağ-Kur'a üye çiftçilerin yıl boyunca tahakkuk edecek prim borçlarının aylık olarak Şekerbank tarafından ödenmesini içeriyor. Böylece çiftçiler, prim borçlarını yılda bir kez hasat zamanında ödeyerek sigorta güvencesini kesintisiz sürdürebiliyorlar.

22 ürün, 38 kampanya

Şekerbank'ın Ürün Geliştirme, Sigorta ve Nakit Yönetimi Müdürlüğü ekibi, 2013 yılında 22 ürün geliştirip 38 kampanya düzenledi. Ayrıca 70'in üzerinde ürün ve kampanya revizyonuna imza attı. Halit Yıldız, ürünlerin şubelere operasyonel yük getirmeden problemsiz çalışması, müşteri ve müşteri gruplarının ihtiyacına göre esnek bir şekilde ve çok hızlı bir şekilde yapılandırılarak pazarlama birimlerine teslim edilebilmesinin önemli olduğunu vurguluyor. Yıldız, "Birim olarak, fark yaratan ve spesifik müşteri kitlelerinin ihtiyaçlarına daha çok hitap eden özelleşmiş ürünler yaratmayı, pazarlama birimlerinin ürün ve kampanya taleplerine hızlı ve yaratıcı şekilde destek veremeyi amaç edindik" diyor.

Eve teslim emekli maaşı

Şekerbank, emeklilere eve teslim maaş uygulamasından özel destek hattına, şubede işlem önceliğinden sigortaya birçok farklı hizmet sunuyor. Banka sektörde bir ilke imza atarak, şubeye gidemeyecek durumda olan emeklilerin maaşlarını evlerine teslim ediyor. Maaşlarını Şekerbank şubelerinden alan emekliler içinse sıra numarası alma makinelerine bir tuş eklendi. Böylece emeklilerin sıra beklemeden işlem yapabilmesi sağlandı. Bankanın sadece emeklilere özel oluşturduğu 444 0 344 numaralı emekli destek hattı ise tuşlama yapmadan direkt müşteri temsilcisiyle iletişim kurma imkanı sunuyor.

Bu müdürlük bünyesindeki Sigorta Yönetimi Servisi "koordinasyon merkezi" olarak görev yapıyor. Nakit Yönetimi Servisi ise pazarlama birimleri ve şubelerin nakit yönetimi faaliyetlerini koordine ediyor. Pazarlama ve satış için taleplerin fizibilitesini yapmak, protokol hazırlamak-sonuçlandırmak, IT proje taleplerini karşılamak, IT koordinasyonu ve projelerini yürütmek, müşteri/firma şikâyetlerini sonuçlandırmak gibi konularda her türlü desteği veriyor.



İbrahim Turgutalp
Tarım Bankacılığı Birim Müdürü

Küresel kart adaptörü PayPal'ın Türkiye planları



PayPal, 2011'de girdiği Türkiye'de 3 yılda 3 kat büyüdü. Ülke Direktörü Onan, hızlı büyümenin, Türkiye'yi PayPal'ın potansiyeli yüksek 20 bölgesi arasında öne çıkardığını belirterek "Bu büyüme yeni ürünlerimizle daha da artacak" diyor...

şacaklarını belirten Onan, 2016 ve 2017 yıllarını ise önemli bir milat olarak görüyor. Kıvanç Onan, ABD'de, Avrupa'da birçok ülkede kullanılan, müşteriye mağazaya girdiğinde tanıyan ve ona özel kampanyalara imkan sağlayan uygulamaların da Türkiye'ye getirileceğini anlatıyor.

PayPal, 2011 yılında Türkiye'ye geldiğinde üye sayısı 850-900 bin arasındaydı. Onan, 3 yılda kaydedilen aşamayı şöyle özetliyor: "Şimdi kullanıcı sayımızı 2 milyonu aştı. Üye işyerimiz de binin altındaydı. Şimdi 4 binin üzerine çıktı. Ciro olarak da yurtdışına yönelik e-ticaret hacmiyle birlikte yaklaşık 3 kat büyüdük."

Küresel kart adaptörü

Kıvanç Onan, PayPal'ı bütün kartların adaptörü olarak tanımlıyor. "Sonuçta hangi ülkede olduğunuzun önemi yok; 193 ülkede, 26 farklı para birimiyle işlem yapabiliyorsunuz. Herhangi bir bankayla çalışma zorunluluğu da yok. Yani tamamen bağımsız, gerçek anlamda küresel bir kart adaptöründen söz ediyoruz" diyor.

Gerek bankalar, gerek teknoloji şirketleri gerekse PayPal gibi yeni modellerin yer aldığı ödeme sistemleri sektörü hızla büyüyor. Onan da bu büyümeye vurgu yaparak, sürekli gelecekte kullanılacak çok sayıda yeni ürün ve hizmetin geliştirildiğini anlatıyor. Ancak Onan'ın dikkat çektiği noktalar da var:

"Bizim açımızdan en önemli öncelik tüketiciye açılabilme. Tasarladığımız her yeniliğin, tüketiciye değer sunması gerekiyor. Bunu yaparken de var olan yapılarla işbirliği içinde olmalıyız. Bankalar da operatörler de perakendeci de ürün de bu platformda uyum içinde olmalı. Biz bu parametreleri dikkate alarak projeleri hayata geçiriyoruz. Yaygın işbirliği ağımız da daha kolay hareket etmemizi sağlıyor."

Bankalar dışında ödeme sistemlerinin yeni aracı PayPal, Türkiye'de hızla büyüyor. Geçen ay TEB ve MasterCard'la işbirliği halinde Türkiye'yi yeni bir ön ödemeli kartla tanıştıran PayPal, önümüzdeki dönemde de yeni ürün ve hizmetleriyle tüketicinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor.

PayPal Türkiye Ülke Direktörü Kıvanç Onan, "PayPal yeni girdiği her ülkede, 3 yılda 2 kat büyüme hedefi belirlemiştir durumda. Ancak Türkiye'de 3 yılda 3 kat büyüdük. Türkiye, PayPal örgütlenmesi içinde en hızlı büyüyen üç ülkeden biri konumunda. Diğerleri Rusya ve Brezilya" diyor.

Onan, bu hızlı büyümeye paralel olarak yavaş yavaş halihazırda Türkiye'de olmayan yeni ürün ve hizmetleri de getirmeye başlayacaklarını söylüyor. Önümüzdeki iki yılda yeni ürünleri PayPal Nakit Kart'ı yaygınlaştırmak için çalış-

Batıda İngiltere, doğuda Türkiye

Kıvanç Onan, tüketicilerin hayatını kolaylaştıracak her türlü işbirliği ve kampanyanın ajandalarında yer aldığını belirtiyor. Ardından da bu doğrultuda PayPal'ın oynayacağı rolü şöyle anlatıyor:

“Bizim Türkiye’de yapmaya çalıştığımız, ilk planda tüketiciyi internette daha fazla alışveriş yapmaya teşvik etmek, güvenlik kaygılarını azaltmak. İkinci olarak da Türkiye’deki girişimcilerin, işletmelerin yurtdışına açılmalarını, ihracatlarını arttırmalarını sağlamak. Bugün İngiltere’ye baktığımızda, Batı Avrupa’nın e-ticarette en çok alışveriş yapan ülkesi konumunda olduğunu görüyoruz. Türkiye’ye gelindiğinde gerek ürün gerekse yapısal açıdan baktığımızda Rusya’dan Ortadoğu’ya, Balkanlar’dan Kuzey Afrika’ya en ciddi potansiyelin burada olduğu görülüyor. Hedefimiz bir yandan yeni ürünlerle pazar payını artırmak diğer yandan internet kullanımını yaygınlaştırmak” diyor.

PAYPAL KİMDİR?

1998’de kurulan PayPal, bir e-posta adresi olan tüm işletme ve tüketicilerin tüm dünyada güvenli ve uygun maliyetli online ödeme yapabileceği bir platform olarak faaliyet gösteriyor. PayPal’ın üç farklı online ödeme hizmeti bulunuyor: PayPal global ödeme hizmeti, Payflow Gateway ve Bill Me Later. Şirketin açık ödeme platformu olan PayPal X, geliştiricilerin birden çok platform ve cihazda yenilikçi ödeme uygulamaları oluşturmalarını sağlıyor.

PayPal, halen 193 ülkede kullanılabilir. Türk Lirası, ABD Doları ve Euro da dahil olmak üzere 25 para biriminde ödeme yapılmasını destekliyor. 2002 yılında eBay tarafından satın alınan PayPal’ın şirket merkezi ABD Kaliforniya’da bulunuyor.

BANKA HESABI, KREDİ KARTI OLMAYANA PAYPAL NAKİT KART

PayPal, şubat ayında Türkiye’de bir ilke imzatarak bankada hesabı olmayanlar için ön ödemeli bir kart çıkardı. Kıvanç Onan, bu kartın bankalaşmamış nüfusa, internet alışverişlerinde bazı çekincelerle mevcut kartlarını kullanmayan kişilere, 15 yaş üzeri gençlerin harçlıklarını yatırılabilecekleri kontrollü, güvenli ve kapsamlı bir ödeme alternatifini olduğunu vurguluyor.

İlk yıl için 100 bin PayPal Nakit Kart satışına ulaşma hedefi belirlediklerini söyleyen Onan, 3 yıl içinde de 1 milyona ulaşacaklarını öngörüyor. PayPal daha önce İtalya’da benzer bir kartı kullanıma sunmuş ve 3 yılda bu rakama ulaşmıştı.

Ön ödemeli sistem sayesinde herhangi bir banka hesabına bağlı olmadığından, kartı edinmek için sadece kimlik, iletişim ve adres bilgilerinin web sitesi üzerinden girilmesi yeterli oluyor. Onan, “Diğer ön ödemeli kartlarda bulunmayan online hizmetler kapsamında, karttaki bakiyenin görüntülenmesi ve harcamaların kontrol edilmesi gibi işlemler de rahatlıkla yapılabilir. Özellikle bütçe kontrolü, güvenlik ve internet kullanımı gibi amaçlarla ön ödemeli kartlar büyük bir ivme kazanıyor. Biz de misyonumuza bağlı olarak hızla büyüyen e-ticaret pazarı ile internette alışverişin yaygınlaşmasına katkı



sağlıyoruz” diyor.

Onan, kartı çıkarmadan önce pazar araştırması yaptıklarını ifade ederek “Mobil bir sistemi de tercih edebildik ancak Türkiye’de akıllı telefonların penetrasyonu yüzde 30-35 civarında. Hem banka hesabı olmayan geniş bir kitle var hem de var olan kartlarını internette kullanmak istemeyen, bu iki kesimin rahatlıkla kullanacağı bu

ürüne odaklandık” diyor.

PayPal Nakit Kartlar; Migros, Teknosa mağazaları ve PTT şubelerinin yanı sıra www.PayPal.com/nakit web sitesinden 5 TL bedelle temin edilebiliyor. “İnternette, sokakta, alışveriş tek kartta” sloganıyla tanıtılan PayPal Nakit Kart, yurtiçinde ve yurtdışında, hem internet üzerinden hem de sokaktaki mağazalarda yapılan alışverişlerde kullanılabilir. 81 ilde satışı planlanan PayPal Nakit Kart’ı diğer ön ödemeli kartlardan ayıran en büyük özelliklerden biri de tüketicilerin istedikleri zaman kartlarına yükledikleri parayı ATM’lerden çekebilmesi. PayPal Nakit Kart’ı kullanıma açmak için önce maksimum 300 TL nakit yüklemek gerekiyor. Bu işlem Migros mağazalarında 2 TL, TEB ATM’lerinde ise 1 TL karşılığında yapılabilir. TEB ATM’lerinden 1 TL karşılığında PayPal Nakit Kart’tan para da çekilebilir. Diğer bankaların ATM’lerinden para çekmenin ücreti ise 5 TL.

Paradigma değişince oyun yeniden başlar



Bora Işık
Bankalararası Kart Merkezi
Ürün Yönetimi Müdürü

Ünlü gelecek bilimci Joel Barker “Paradigma değişince oyun yeniden başlar” der. Oyunun parçalarından birinin değişimi oyunu tamamen değiştirebilir. Nitekim 2007’de Apple’ın iPhone’u tanıtmasıyla beraber cep telefonu pazarı da tamamen değişti. Daha önce diğer şirketler tarafından denenilen ve başarısızlıkla sonuçlanan dokunmatik telefonlar birden başarılı oldu. Bu sefer dokunmatik telefonların başarılı olmasının birçok etkeni vardı ama Corning’in ürettiği cam ekranın (Gorilla Glass) dokunmatik ekran deneyimine desteği yadsınmaz. Corning dayanıklı bir cam üretmeyi başardı ve bu adım, dokunmatik ekran ve akıllı telefon deneyimini tamamen değiştirdi.

Cam sektöründeki bir değişiklik cep telefonu pazarında bir paradigma değişikliğine neden oldu. Cep telefonu satışlarında bir numara olan Finlandiyalı şirketin satışları altüst oldu, Apple çok hızlı şekilde iPhone satışlarıyla bir numaraya oturdu ve uzun bir süre de bir numarada kaldı.

Gündelik hayatımızda disiplinlerarası etkileşim o kadar arttı ki bir disiplinindeki (sektördeki) değişim bir diğerini tamamen değiştirebiliyor. Bu değişim birçok firmanın hayatımızdan çıkmasına neden olurken, birçok yeni firmanın da hayatımıza girmesini sağlıyor.

Birçok fikir, proje fanuslarda kaldıkça hayatımıza nüfuz edemiyor. Bir ürünün hayatımıza nüfuz edebilmesi için ekosistemiyle hayatımıza girmesi gerekiyor. Tek taraflı değişim beraberinde pek bir şey getiremiyor. Bir örnek vermek gerekirse; 2013 yılında adından çokça söz ettiren “akıllı saatler” insanların yüzünde bir tebessüm bırakmayı başardı ama o beklenen “Jetgiller” tarzı hayat beklentisine ulaştıramadı.

Peki dijital dünyada ve özellikle mobil dünyada paradigma değişimine neden olabilecek bazı önemli faktörler neler olabilir?

Akıllı ev cihazları

İnşaat sektörü dünyada son 10 yılda o kadar çok gelişti ki artık bir yıldan kısa bir sürede bir evi, apartmanı hatta bir kuleyi inşa etmek mümkün. Bununla beraber dünyada özellikle metropollerde bir değişim dalgası yaşanıyor.

Bir yıldan kısa sürede inşaat yapılabilen bir teknolojik ortamda akıllı ev cihazlarına da daha çok ilgi duyulacak ve hayatımıza daha çok nüfuz edecek gibi duruyor. Akıllı cihazlar sadece ev aletleriyle sınırlı değil tabii ki. Giyilebilir (wearables) akıllı cihazlar da hayatımızın bir parçası haline gelmeye başlıyor.

Nesnelerin interneti

Her nesne internete bağlanıp birbiriyle iletişim kurabilecek. Bu konuda hep buzdolabı örneği verilir. Buzdolabında peynir azalınca mobil cihaza haber vermesi ve sizin de bir tuşla eve peynir siparişi verdiğiniz bir dünya hayal ediliyor. Fakat geldiğimiz nokta bundan çok daha uçuk. Örneğin Volvo, arabayla yolun konuştuğu ve kaza yapmayan arabalar üretmeyi hayal ediyor. Buzdolabıyla mobil cihazın konuşmasındansa, arabayla yolun konuşması insan hayatına çok daha büyük bir katma değer sağlayabilir. Tabii herkes gelişmeleri kendi açısından değerlendirmek istiyor. Bir örnek vermek gerekirse; Avrupa Birliği’nin uzun zamandır arabaları uzaktan polis marifetiyle durdurmak üzerine çalışma yaptığı ortaya çıktı. Böylece Avrupa Birliği kaza yapılmasını önleyebilmek, kaçakları durdurmak gibi kazanımlar hedefliyor. Tabii bu tip yaklaşımlar, “büyük birader” (big brother) korkusu nedeniyle insanların bu tip teknolojilere mesafeli yaklaşmasına neden oluyor.

Psikolojik faktörler

Özel hayatın mahremiyetinin korunması da bir başka sorun gibi görünüyor. Amerika’da bazı restoran ve barlarda “Sadece insanlar girebilir”, “Köpek giremez” levhaları vardır. Şimdi bunlara Google Glass görseli üzerine çarpı atılmış levhalar eklenmeye başladı. İnsanların hem “büyük birader”den hem de mahremiyetine girilmesinden çekinmeleri için bugün dahi yeterli nedenleri var. Buna neden olan en büyük psikolojik etkense kannaatimce kontrolün insanların kendilerinde olmadığını hissetmesi. Birinin arabayı (polis yapabilirse başka biri de yapabilir) kendi isteğinin dışında her an durdurabilmesi, uygunsuz fotoğraflarının çekilmesi gibi ihtimaller insanların kontrolün artık kendi ellerinde olmadığını hissetmelerine ve rahatsız olmalarına neden oluyor.

Ekosistemin gelişebilmesi için psikolojik faktörlerin de aşılması gerekiyor.

Pazaryeri ve kiralama trendleri

Kullanıcıların oluşturduğu içerik kavramı, pazaryeri oluşturma mantığıyla harmanlanarak büyüyor ve yeni bir ticaret modeli oluşuyor. Pazaryeriyle beraber büyüyen bir ikinci kavram ise “kiralama”. Kiralama daha önce genelde şirketler için bir seçenektir. Ancak artık ölçek ekonomisi ve artan vergilerle sahip olmanın giderek zorlaşması ve pahalı hale gelmesi gibi birçok nedenle kiralama son kullanıcının dünyasına girmeye başladı. Kiralama, kullanıcı içeriği, pazaryeri kavramları



“Corning, Gorilla Glass’i geliştirmeseydi belki de dokunmatik ekran ve akıllı telefon deneyimi bu kadar hızlı gelişip yaygınlaşmayacaktı.”



ÖZET

birleşince Airbnb gibi kullanıcıların birbirlerine ev kiralayabildikleri çözümler ortaya çıktı. Bu tür çözümler, insanlara kullandıkları eşyalarını dijital, mobil ortam üzerinden kiralama fırsatı sağlıyor ve bir “kazan kazan” ilişkisi doğuyor.

Kiralama mantığı o kadar büyüyor ki artık sunucu almak da anlamsız hale geliyor. Bulut sistemleri kiralama (kullandığın kadar öde) mantığıyla ön plana çıkarken mobilin orkestra edeceği bir büyük fikir olan ekosisteme bambaşka açılardan hizmet vermeye başlıyor. Mobil cihazlar akıllanıyor ve bulut teknolojisiyle her türlü veriye istenildiği anda ulaşılabilir.

Biyometrik

Ev sahipleri evlerini, araç sahipleri araçlarını, kiracıyı dahi görmeden kiraya vermek istiyor. Bunun için akıllı kartlar gibi ara teknolojilerle ilerleniyor. Biyometrik ise kendini tanıtarak kiralama işleminde kullanılacak en iyi yöntemlerden biri. Apple’ın iPhone 5S ile birlikte çalışmaya başlayan parmak izi tanıma teknolojisi ise sadece kiralamada değil birçok alanda kullanılabilir. Parmak izi tanıma teknolojisinin kullanılacağı en önemli alanlardan biri de ödeme sistemleri. Parmak izi tanımayla güvenlik sağlanabilir. Son kullanıcı açısından daha da önemlisi “kolaylığı” beraberinde getirmesi. Güvenlik ve kullanılabilirlik terazisi bozulmadan bir üst seviyeye taşınması, beraberinde paradigma değişikliğini getirecektir.

Mobil ödeme

Ekosistemin önemli parçalarından biri olan ‘beacon’ların hayatımıza giriyor olması büyük önem taşıyor. Beacon’a mobil cihazımızla iletişim kuracak bir başka akıllı cihaz diyebiliriz. Mobilin aracılık kabiliyetini artıracak bir ürün olduğu düşünülüyor ve başarılı olma ihtimali yüksek. NFC, mobil kullanıyor ama aracılık etmesine izin vermiyordu. Bu sefer mobilin ödeme sistemlerinde doğru bir kullanımdan bahsedebiliriz.

Orkestra şefi olarak mobil

Bulut, akıllı cihazlar, nesnelerin interneti,

Bulut, akıllı cihazlar, nesnelerin interneti, mobil cihazlar gibi ekosistemin parçalarını düşündüğünde, son kullanıcıları çok daha kolay; çözüm sağlayıcıları ise çok daha karmaşık bir hayat bekliyor... Mobil cihazlar henüz orkestra şefi olarak görev yapmıyor; ayrı bir enstrüman gibi hayatımızın içinde yer alıyor. Ekosistem ancak mobilin orkestra şefliğine soyunmasıyla tamamlanabilecek.

mobil cihazlar gibi ekosistemin parçalarını düşününce, son kullanıcıları çok daha kolay; çözüm sağlayıcıları ise çok daha karmaşık bir hayat bekliyor. Mobil, yukarıda bahsi geçen ekosistemin parçalarının belki de tek hazır parçası olarak diğer ürünlerin hayatımıza girmesi için bekliyor. Ürünler ise başka ürünlerin hayata geçmesini bekliyor. Mobil cihazlar önemini artıracak, nesnelere ile mobilin konuşabildiği yerde göz kırpması kadar kolay görünmez alışverişler gerçekleştirilmesini sağlayacak. Tüm ürünlerin hayata geçmesi ve fanusların ortadan kalkmasının ardından mükemmel senkronizasyon gerçekleşecek. Ekosistem, ‘mobil’in tamamen bir orkestra şefi olmasını sağlayacak. Mobil cihazlar henüz orkestra şefi olarak görev yapmıyor; ayrı bir enstrüman gibi hayatımızın içinde yer alıyor. Ekosistem ancak mobilin orkestra şefliğine soyunmasıyla tamamlanabilecek.



Cin fikirli bankacıdan 'cin fikir' kart projesi

Eski bankacı Bülent Şenver, çocuklara kitap okumayı sevdirmek için yeni kart projesi başlattı. MasterCard onaylı ve dünyada bir ilk olan KitapCan kartıyla sadece kitap alınabiliyor...

BERRİN VİLDAN UYANIK



rin ya zamansızlığı bahane ettiğini ya da fiyatlardan yakındığını belirtiyor. Kitap okumanın faydaları tartışılmaz. Şenver, kitap okumanın öncelikle insanın vizyonunu, hayal gücünü geliştirip aynı zamanda kendine olan güvenini artırdığını vurguluyor. İşte yıllardır Türklerin kitap okumadığını gözlemleyen 'cin fikirli' bankacı Bülent Şenver, Türk insanına kitap okumayı nasıl sevdirebiliriz ve nasıl okutabiliriz sorusuna yanıt ararken geliştirmiş bu projeyi...

“Herkes Her Yerde Kitap”

Kitapcan projesinin arkasında kurumsal anlamda “Herkes Her Yerde Kitap Vakfı” yer alıyor. Yaklaşık 10 ay önce “Herkes Her Yerde Kitap” sloganını kullanmaya başlayan vakıf, kendini kitap okutmak için 365 gün tam mesai harcamak amacıyla kurulmuş bir sivil toplum hareketi olarak tanımlıyor. Vakfın kurucularından Bülent Şenver, çalışmalarla ilgili şu bilgiyi veriyor: “İlgiden son derece memnunuz. Vakıf kurulur kurulmaz kitap konusunda farklı farklı öneri ve talepler gelmeye başladı. Mesela ‘Evide birikmiş kitaplarım var, vakfınıza versem ihtiyaç sahiplerine iletir misiniz’ diyenler oldu. Bu tür talepleri memnuniyetle kabul ediyoruz. Bir taraftan da kampanyalara başladık. Önce beş tane Migros mağazasında kitap toplama kampanyası yaptık. Kampanya 30 gün devam etti ve 29 bin kitap toplandı. Çoğu evlerde birikmiş kitaplardı. Roman, hikâye, ders kitapları bile gelmiş. Bu toplanan kitapları ayırtmak için vakıf olarak ‘Kitapcan Mahalle Kitaplıkları’ kurduk.” Tabii KitapCan Mahalle Kitaplığı deyince öyle büyük mekânlar aklınıza gelmesin. Şenver, kitaplıkların az sayıda ve küçük bir ortamda olması gerektiğini belirterek “Her mahallenin bir kitaplığı olsun” fikrinden yola çıktıklarını, orada yaşayan her yaşta insanın kütüphanedeki kitaplardan faydalanmasını istediklerini anlatıyor. Herkes Kitap Vakfı, bu konuda belediyelerle de işbirliği yapıyor. Mardin’de başlayan bu projenin Türkiye’nin birçok iline yayılması hedefleniyor.

“Herkes istediği kitabı alsın istedik”

Bülent Şenver’den, Kitapcan’ın adını ve logosunu ünlü reklamcı Serdar Erener’in tasarladığını öğreniyoruz. Şenver, isimsiz ve şifresiz olan Kitapcan kartının çıkış noktasını ise şöyle anlatıyor:

“Çocukların, gençlerin kitabı emek harçayarak alması gerektiğini düşündük. Yani hediye edilen kitabı kendileri almalıydı. Böylece hem kendi ilgi ve zevklerine göre kitap seçebilecek hem de hediye de olsa bedeli gördükleri için değerini daha iyi anlayabileceklerdi.”

P amukbank’ın genel müdürüken sektörde birçok ilke imza atmıştı Bülent Şenver. Bugün kullandığımız birçok kartı yıllar önce hayata geçirmişti. Şimdi yine ilginç bir projeye çıktı karşımıza...

Kitapcan, D&R mağazalarında çocuklara kendi kitaplarını alma fırsatı sunan, MasterCard onaylı ön ödemeli bir kart. Şenver, bu projenin dünyada bir ilk olduğunu vurguluyor ve “Bu projeye çocuklar hem kartla tanışacak hem de kitap okuma alışkanlığı kazanacak” diyor. Bilindiği gibi Türkiye’de okuma alışkanlığı oldukça düşük. Halkımız kitap okumuyor. Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında ortaya çıkan istatistikler düşündürücü. Bülent Şenver, Türkle-

BÜYÜKLERE DE KİTAPCAN HEDİYESİ!

Bülent Şenver, Kitapcan'ın yılbaşı, doğum günü gibi özel dönemler için alternatif hediye olabileceğini düşünüyor. Nitekim 200 çalışanı olan bir şirketin böyle bir uygulama başlattığını anlatıyor. Söz konusu şirket, Kitapcan kartlarından 200 tane almış ve 50'er TL yükleterek çalışanlarına yılbaşı hediyesi olarak vermiş. Şenver, "Şirket; kalem, ajanda, çikolata vereceğime kitap alması için kart vereyim dedi ve çok güzel oldu. Bu personele yapılmış bir yardım, hediye gibi de düşünülebilir" diyor.

Kitapcan ile sadece kitap alınabiliyor. Herkese Kitap Vakfı, Türkiye çapında en yaygın kitap satış noktalarına sahip olduğu için D&R ile anlaşma yapmış. Kitapcan kartları, D&R mağazalarının kasalarından temin edilebiliyor. Bu kartlara istediğiniz kadar TL yükleyip istediğinize hediye edebiliyorsunuz. Bülent Şenver, bu projenin insanları çocuk yaşta ödeme sistemleriyle tanıştıracığına da dikkat çekiyor:



"Düşünün, 7 yaşında bir çocuğa bile Kitapcan kartı hediye edebilirsiniz. Böylece o çocuk hayatında ilk kez MasterCard onaylı, ön ödemeli bir kart kullanmış olacak. Yani bu yaşlarda bir çocuk hem kendi başına kitap alabilecek, hem kartla tanışacak hem de ödeme sistemlerine dolaylı da olsa giriş yapmış olacak." Şenver, kartı çocukların yanı sıra yetişkinlerin de kullanabileceğini iyi bir doğum günü hediyesi olabileceğini söylüyor.



SİZ DE 'KİTAP VELİSİ' OLABİLİRSİNİZ

Kitapcan, isteyen herkese "Kitap Velisi" olma fırsatı da sunuyor. Herkese Kitap Vakfı, ihtiyacı olan çocukları tespit ediyor ve isteyenlerin onlara Kitap Velisi olabilmesi için aracılık yapıyor. Şenver, bu uygulamanın ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"İsteyen herkes, bizim belirlediğimiz ya da kendi seçtikleri bir çocuğun Kitap Velisi olabilir. Kitapcan'a her ay bütçenize göre istediğiniz kadar kitap ücretini otomatik olarak yükleyebilirsiniz. 3, 6 ya da 12 ay süreli velilik sistemi oluşturduk. Yani 3 ay süreyle bir çocuğun Kitap Velisi olmak istiyorsanız 150 TL yükleyip hediye ediyorsunuz. 6 aylık veliliği tercih ediyorsanız 300 TL gibi..."

Yakında vakfın internet sitesinde kitaba ihtiyacı olan öğrencilerin listesi konacak. Kitap Velisi olmak isteyenler buradan da başvurabilecek ve seçtikleri vadeye göre tutarı EFT'yle vakfın Garanti Bankası'ndaki hesabına aktaracak.



17 çalışanıyla ayda 35 bin borçluyu arıyor

Alacak tahsilatı yapmak üzere kurulan Recom kısa sürede yabancıların da dikkatini çekti ve CRIF şirketin büyük hissedarı oldu. Sektörün 3 yıl içinde 4-5 kat büyüyeceğini öngören Recom Genel Müdürü Selim Tezel, “Finansman süresi kısaldıkça bu iş daha önemli hale gelecek” diyor..

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Bankaların son yıllarda satış ve pazarlamaya ağırlık vermesi yeni iş alanları yaratmaya başladı. Ana işlerine yoğunlaşan bankalar, “yan işleri” dış kaynak kullanarak yürütüyor. Moda deyimle outsource ediyorlar...İşte bu alandaki açığı gören birçok profesyonel de bankalara hizmet vermek için yeni işler kuruyor. Yapı Kredi’de genel müdür yardımcısıyken profesyonel hayattan ayrılıp kendi işini yapmaya karar veren Selim Tezel de 2012 yılı sonunda Recom Danışmanlık ve Eğitim Hizmetleri’ni kurmuştu.

Kısa sürede teknik altyapı çalışmalarını tamamlayan Recom, 2013 yılının nisan ayından itibaren hizmet vermeye başladı. Şirketin faaliyet alanını kısaca “alacak yönetimi” olarak tanımlamak mümkün. Recom, ağırlıklı olarak bankalar ve GSM şirketlerinin alacak tahsilatlarına aracılık ediyor.

Recom, yeni bir şirket olmasına rağmen yabancıların ilgisini çekmeyi başardı. İtalyan kredi raporlama devi CRIF, 2013 sonunda şirketi bünyesine kattı. Önceki yıl Finar, D&B Türkiye ve Kompas Türkiye’yi bünyesine katan CRIF, Recom’un da dahil olmasıyla Türkiye’de de alacak tahsilatı alanında hizmet vermeye başladı.

Ortaklık nasıl gelişti?

Recom’un kısa sürede ulaştığı başarı hikayesini şirketin kurucusu ve Genel Müdürü Selim Tezel’le konuştuk. CRIF’in Türkiye’de 2013’ün ocak ayından bu yana faaliyet gösterdiğini hatırlatan Tezel, ortaklık sürecini şöyle anlatıyor:

“Tüm kredi döngüsü içerisinde bu işleri tamamlamak için arayıya girmişler. İlk temasımız mart sonu nisan başı gibi oldu. Görüşmeye başladığımızda şirket vardı ama faaliyeti yoktu. CRIF pazarı iyi bilen bir grup ve açığı görüyor. Bizim yaptığımız işi yapan çok fazla şirket yok. Onların en büyük özelliği, finansal kurumlara iş yapmaları. Tahsilat, alacak yönetimi sistemlerine ihtiyaç duyuyorlar. Oturduk konuştuk. Stratejilerimizin çok benzer olduğu ortaya çıktı. Biz de kuruluşumuzdan beri finansal kurumlara çalışıyoruz. Ayrıca fatura tahsilatı ve benzeri konularda faaliyeti olan KOBİ’ler arasındaki ilişkileri düzenleyecek kadar geniş bir altyapı kurduk. Anlaşınca da sözleşmeyi imzaladık. Böylece şirketin büyük ortağı CRIF oldu.”

Recom’un hisselerinin büyük bölümü CRIF’e geçse de Selim Tezel’in ortaklığı ve Genel Müdür unvanı devam ediyor. Şirkette şu

anda 17 kişi çalışıyor. Yabancı sermaye desteğiyle büyümeyi planlayan Recom, yıl sonuna kadar çalışan sayısını 90'a çıkaracak. 2015 yılında ise 250 kişilik ekibe ulaşmayı planlıyor.

Selim Tezel, finansmana ulaşmak zorlaştıkça şirketlerin alacaklarını daha hızlı döndürmeye çalışacaklarını öngörüyor. Bu doğrultuda da yaptıkları işin öneminin her geçen gün artacağını ve çok ihtiyaç duyulacağını düşünüyor.

Recom'un müşterileri arasında bankalarla birlikte telekom ve enerji dağıtım şirketleri başı çekiyor. Aslında müşterisinden alacağı olan tüm şirketler alacak tahsil konusunda Recom'a başvurabiliyor. Hatta birbirlerine fatura kesen KOBİ'lerin bile alacak tahsilatlarına aracılık ediyorlar.

Süreç nasıl işliyor?

Recom alacak tahsilatında farklı süreçler izliyor. Dosyanın türüne göre farklı modeller, stratejiler uygulanıyor. Tezel, "İtalya'da CRIF, 500 kişiyle bu işi yapıyor. Dünya üzerinde 2 bin çalışmanı olan bir şirket. Bu bizim için büyük bir avantaj. Bu istatistikleri ve modelleri burada da uygulayacağız. Her müşteri grubuna farklı iletişim stratejisi geliştiriyoruz" diyor.

Recom'da tahsilat aşamasında ikna yoluyla müşteriye en uygun çözümü sunmayı esas olduğunu vurgulayan Tezel, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Biz sulh yoluyla tahsilat yapıyoruz. Bizimki yasal takip falan değil. İcraya gitmiyoruz. Yasal süreç başlamadan önce devreye giriyoruz. Eğer biz de başarılı olamazsak dosya yasal sürece giriyor."

Recom, müşteriyle anlaşma sürecinde, fatura kesildikten yasal takip sürecinin başladığı zamana kadar bütün aşamalarda hizmet veriyor. Kısacası müşterinin geciken alacağını mümkün olan en kısa sürede tahsil etmeye çalışıyor. Eğer tercih ederlerse kâr-zarar hesabına göre alacak tahsilatında indirim de yapılabilir. Ama bunu Recom değil müşteri belirliyor. Tezel, "Erken ödemeye yüzde 10 indirim veren de var, 5 taksit yapan da" diyor.

İkinci ofis İzmir'de açılacak

Recom, yakında Anadolu'ya açılmak için de planlar yapıyor. İstanbul dışındaki ilk ofis bu yıl açılacak. Selim Tezel; eleman, kira, alt-

Selim Tezel, "Son ödeme tarihinin üzerinden 30 gün gecikmiş borcun tahsilat oranı yüzde 60-70'e çıkabiliyor. Bu süre 90 güne çıktığında ancak yüzde 10'u tahsil edilebiliyor" diyor.



yapı açısından daha uygun gördükleri İzmir'e öncelik vereceklerini açıklıyor. İstanbul'da Anadolu yakasında da bir ofis açılması planlanıyor. Bu iki ofisin açılmasıyla birlikte çalışan sayısı da 90'a çıkacak. Şu anda Recom'un sözleşme yaptığı 5 müşterisi bulunuyor. Bu şirketler için ayda 35 bin tahsilat araması yapıyor. Ancak Tezel, bu alanda eleman bulmanın zorluğundan yakınıyor. "Yıpratıcı bir iş. Sürekli negatif bir işin içindesiniz. Karşıdaki kişiden borcunu ödemesini istiyorsunuz. Onun için de gelen fazla kalmıyor" diyor. Tezel, CRIF'le ortaklığın Recom bünyesindeki çalışanlara kariyer olanağını genişleteceği için eleman bulma konusunda ellerinin rahatlayacağını da sözlerine ekliyor.

Ne kadar gecikirse o kadar zor

Peki Recom'un aradığı borçlularda tahsilat oranı ne kadar? Selim Tezel, bu sorunun cevabının borç portföyü ve gecikme süresine bağlı olduğunu belirtiyor: "Mesela son ödeme tarihinin üzerinden 30 gün gecikmiş borcun tahsilat oranı yüzde 60-70'e çıkabiliyor. Bu süre 90 güne çıktığında yüzde 10'u ancak tahsil edilebiliyor."

Recom'un tahsilat aracılığı yaptığı banka müşterileri arasında kredi kartı kullanıcıları başı çekiyor. Tezel, limitlerin sınırlandırıldığı bu dönemde kart borçlarının tahsilatının daha da önemli hale geldiğine dikkat çekiyor. "Biz ne kadar çabuk alacak tahsil edersek o kadar çabuk limit açılır; sistem de daha sağlıklı yoluna devam eder" diyor. Selim Tezel, limit ve taksit sınırlaması nedeniyle ödemelerin kredi kartı dışında çek, senet ve benzeri alternatif araçlara yönelmesi durumunda işlerinin etkilenmeyeceğini öngörüyor. Bu tür ödemeleri kabul eden şirketlerin de potansiyel müşteriler arasında olduğunu belirtiyor.



11 yıllık sabrın ödülü: 400 bin e-imza, 5 milyon zaman damgası

E-dönüşüm sürecindeki gecikmeye karşın yatırımı kesmeyen E-Güven, bu sabrının meyvelerini yüzde 60 pazar payıyla topladı. E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, “2014 e-imza yılı olacak” diyor... **NERİMAN ARACI** - naraci@psmmag.com

E-GÜVEN
Elektronik Bilgi Güvenliği A.Ş.

Türkiye, e-dönüşüm için ilk önemli adımları 2003 yılında atmış, 15 Ocak 2004 tarihinde 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu TBMM’de kabul edilmiş, 24 Temmuz 2004’te de yürürlüğe girmişti. Amaç, başta kamu olmak üzere farklı kurum ve kuruluşların verdiği hizmetleri, işlemleri elektronik ortama taşımak; bürokrasiyi azaltıp başta kağıt kullanımı olmak üzere birçok alanda tasarruf sağlamaktır.

Kanun, kısa sürede hazırlanıp yürürlüğe girdi ama uygulaması o kadar hızlı olmadı. 1-2 yıl içinde ilgili bakanlıkların, büyük özel şirketlerin e-imza sistemine geçeceğini öngörüp bu alana yatırım yapanların çoğu hayal kırıklığına uğradı. Hatta birkaç milyon dolarlık yatırımla kurduğu şirketin kapısına kilit vuranlar oldu... İşte o dönemde e-imzanın, e-dönüşümün geleceğine inanarak yatırım yapanlardan biri de Eczacıbaşı Grubu olmuştu. Faruk Eczacıbaşı ve Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) önderliğinde 2003 yılında kurulan E-Güven, sonunda sabrının meyvelerini almaya başlamış görünüyor.

Pazar payı hedefi yüzde 75

E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, Türkiye’nin e-dönüşümde potansiyelin henüz 10’da 1’ine ulaşabildiğine dikkat çekiyor. 2014’ten itibaren sürecin hızlanacağına inanan Orhun, bu yıl devreye girecek yeni e-dönüşüm projeleriyle e-imza kullanımının yüzde 30 artmasını bekliyor. “E-Güven olarak biz de bir yıl içinde yüzde 30 büyümeyi ve pazar payımızı yüzde 60’tan 75’e çıkarmayı hedefliyoruz” diyen Orhun, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Vatandaşlarımızın yüzde 61’i kamu hizmetlerinden yararlanmak için yüz yüze iletişimi tercih ediyor. 2013 yılı verilerine göre e-imza kullanıcılarımızın yüzde 54’ü 40 yaş üstü. Öncelikle e-imza ile sağlanan zaman ve operasyon

verimliliğine dikkat çekmeliyiz ki bugün yüzde 38 olan e-devlet hizmetlerinden yararlanma oranımızı Avrupa Birliği seviyesine çıkarabiliriz.”

E-Güven, sabıka kaydı alımından e-kimlik işlemlerine, Merkezi Sicil Kayıt Sistemi’nden (MERSİS) e-fatura uygulamasına çok çeşitli alanlarda hem bireylerin hem kurumların kullanımı için gerekli e-imzanın üreticisi numunda.

Türkiye’nin içinde bulunduğu e-dönüşüm sürecinin nihai hedefinin hem kurumlara hem vatandaşlara zaman ve operasyon kolaylığı sağlamak olduğunu vurgulayan Orhun, “Bu sürecin arzu edilen seviyeye ulaşabilmesi için kurumların sistemlerini elektronik ortama taşınması yeterli değil. Vatandaşlarımızın da elektronik ortamda başlayan bir işlemi elektronik ortamda sonuçlandırarak donanıma sahip olması gerekiyor. Bunun için en önemli araç e-imza. Kimlik doğrulama ve imza gerektiren süreçler, ancak e-imza kullanımıyla sonuca ulaşabilir. Böylece gerçek anlamda zaman ve operasyon verimliliği sağlayabiliriz” diyor.

E-Güven, kurulduğundan bu yana 400 bin e-imza ve 5 milyonun üzerinde zaman damgası üretmiş. Sektörün tüm mobil imza ihtiyacını tek başına karşılamış. Bu üretimin büyük bir kısmı ise 2013’te gerçekleşmiş. Can Orhun, e-dönüşüm sürecinin ivme kazanmasıyla 2013’te 80 bin e-imza ve 2 milyon zaman damgası üretmek için yüzde 70 ciro artışıyla tamamladıklarını vurguluyor.

“Sırada akaryakıt ve alkol var”

E-dönüşüm projelerinin 2014’te yaygınlaşacağını ve bunlara yenilerinin ekleneceğini belirten Orhun, “Sağlık ve finans e-imza kullanımında öncü sektörler. E-fatura projesinin yaygınlaşmaya başlamasıyla akaryakıt ve alkollü içecekler sektörlerinde de e-imza kullanımını artacak” diyor.

Can Orhun

E-Güven, sağlıktan akaryakıt, finanstan taşımacılık sektörüne çok geniş bir yelpazede hizmet veriyor. Akaryakıt sektörünün önemli markalarından Opet'le çalışıyor. Medical Park Hastaneler Grubu'na hastane içi uygulamalarda kullanabilecekleri e-imza altyapısını sağlamış. Belki de en büyük projesini ise bir meslek örgütüyle yapmış. Can Orhun, bu önemli projenin ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Türk Eczacıları Birliği'nin projesinde yer alarak 20 bin eczacıya e-imza sağladık. Artık doktorlar reçeteleri e-izmalarıyla MEDULA sistemi dahilinde elektronik ortamda eczane sistemine girecek, eczacı da e-reçeteyi görüp işlemi yaptıktan sonra gerekli bilgileri Sağlık Bakanlığı'na yine e-izmasıyla bildirecek. E-dönüşümün önemli bir kolu olan MERSİS projesi kapsamında Uşak, Alaşehir, Gebze, Körfez, İznik ve İzmir Ticaret Odaları ile de işbirliğine gittik. Elektrik Mühendisleri Odası da en önemli iş ortaklarımız arasında.”

E-devlet, e-şirket, e-fatura, Kayıtlı Elektronik Posta (KEP), Ulusal Yargı Ağı Bilgi Sistemi (UYAP), Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS), Elektronik Kamu Alımları Platformu (EKAP) ve Elektronik Genel Kurul gibi uygulamalar E-GÜVEN'in e-imza sağladığı diğer projeler arasında yer alıyor.

İnternet bankacılığının önünü açtı

Peki e-imza ve e-dönüşüm süreçleri ödeme sistemlerini nasıl etkileyecek? Can Orhun, bu soruyu şöyle yanıtıyor: “Bankaların internet üzerinden verdiği hizmetlerin her geçen gün gelişmesi ve yaygınlaşması e-izmanın önemini artırıyor. 2007'de Turkcell'le hayata



geçirdiğimiz mobil imza projesi, internet bankacılığına yeni bir soluk getirdi. Bu sayede kullanıcılar, elektronik imzalarını cep telefonlarında taşımaya başladı. Artık istedikleri yerde ve istedikleri zaman internet bankacılığı işlemlerini yüksek güvenlikle yapabiliyorlar.”

Birden fazla bankanın internet bankacılığı hizmetlerinden yararlanan kullanıcılar için de ayrı şifre zorunluluğunu ortadan kaldıran mobil imza, iş süreçlerini hızlandırmasının yanı sıra her işlem kullanıcılarına yasal bir güvence sunuyor. Mobil imza kullanıcıları her işlem için kendi kanıtlarını oluşturuyor.

İmzala-Gönder yeter

E-Güven, bankalara, müşterilerinden gelen e-izmalı dokümanları açıp doğrulayabilecekleri e-imza altyapısını da sağlıyor. Orhun, bankaların tüm işlemlerini e-imza ile yürütmek isteyen müşterilerini kendilerine yönlendirebildiğini

söylüyor. E-Güven de bu müşterilerin “İmzala-Gönder” sistemine geçmelerini sağlıyor. İmzala-Gönder kullanıcıları, birçok imza yetkilisinin onayı gereken bir süreci elektronik ortamda hızlı bir şekilde tamamlayabiliyor. Bu e-imza altyapısıyla çalışan bir sistem olduğu için de imza yetkilisinin ofiste olmasına gerek duyulmadan her an her yerde işlem yapmaya imkân tanıyor. Kısacası E-Güven, bankalarla müşteriler arasındaki e-izmalı iletişimi sağlıyor.

E-Güven'in 7 katmandan oluşan güvenlik sistemi, POS cihazlarının bankalar ve POS sahipleriyle iletişimini de sağlıyor.

e-GÜVEN ÜRÜN VE HİZMETLERİ

e-İmza: Elektronik dokümanları imzalamak için kullanılan ve ıslak imzayla aynı hukuki geçerliliğe sahip elektronik veri. E-imza, elektronik işlemlerde gönderilen bilginin yolda değişmediğini, gönderen kişiye ait olduğunu ve inkar edilemeyeceğini garantiliyor.

Mobil İmza: 5070 sayılı Elektronik İmza Kanunu'nda tarif edilen ve ıslak imzayla eşdeğer elektronik imzanın, GSM SIM kartları kullanılarak atılmasını sağlayan bir servis.

e-İmza Yazılım Kütüphaneleri: Kurumların kendi e-imza ve mobil imza uygulamalarını geliştirebilmelerine imkan veren yazılımlar. Bu kütüphaneler sayesinde çeşitli formatlarda imza oluşturabilen ve doğrulayabilen uygulamalar geliştirilebiliyor.

İmzala Gönder: İmza gerektiren kurumsal dokümanların kontrol, onay ve imza yetkilileri arasında otomatik dolaştırılarak elektronik veya mobil imzayla imzalanmasını ve başka sistemlere aktarılmasını sağlayan web uygulaması.

PDF Signer: PDF formatındaki dokümanların toplu bir şekilde elektronik imzayla imzalanması ve zaman damgası hizmeti amacıyla geliştirilmiş bir yazılım.

EBİMZA: Masaüstünde e-izmalı dosya oluşturma, oluşturulmuş elektronik imzayı doğrulama ve zaman damgası hizmeti alabilme amacıyla geliştirilmiş bir istemci yazılımı.

Tasdx: Bilgisayar ortamındaki verilerin elektronik olarak damgalandığı zamanı ve o tarihten itibaren üzerinde hiçbir değişiklik yapılmadığını gösteren, herhangi bir uyumsuzlukta delil olarak kullanılacak bir zaman damgası uygulaması.

Zaman Damgası: Elektronik verinin üretildiği, değiştirildiği, gönderildiği, alındığı ve/veya kaydedildiği zamanın tespit edilmesi amacıyla, elektronik sertifika hizmet sağlayıcısı tarafından elektronik imzayla doğrulanan kayıt.

SSL: Sunucu güvenliğini artıran ve güvenlik gerektiren tüm sunucu-istemci işlemlerinde daha güvenli bir ortam sağlayan güvenli sunucu sertifikaları.

Güvenlik Sertifikası: Dosya şifreleme, elektronik posta şifreleme, elektronik posta imzalama gibi yasal bağlayıcılık gerektirmeyen ancak yüksek güvenlik gerektiren tüm işlemlerde kullanılan sertifikalar.



PayFlex'ten 3 grup için 3 e-fatura paketi

Innova Bilişim Çözümleri, PayFlex "Eko", "Standart" ve "Pro" paketleriyle; e-fatura sistemine geçmek ve e-fatura arşivi kurmak için bilgi işlem yatırımı yapmak istemeyen işletmelere uçtan uca çözüm sunuyor...

FATİH RENÇBERLER / frenberler@teknolojigundem.com



Murat Kayıhan

Türkiye'nin bürokrasiyle savaş planı adım adım uygulamaya geçiyor. E-fatura ve e-defter de bu savaşın önemli silahları arasında. Bürokrasiyi azaltan, işlemleri kolaylaştıran, kayıt dışı ekonomiyi engelleyen bu uygulamanın ulvi bir amacı daha var: Kağıt tüketimini azaltarak ormanın, çevrenin korunmasına katkıda bulunmak...

Evet, Vergi Usul Kanunu (VUK) tebliğiyle hayata geçirilen, veri formatı ve standardı Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından belirlenen e-fatura uygulamasına başvuru tarihi 31 Mart'ta doluyor. Maliye Bakanlığı, son dakikada "Bu bir şakaydı" demezse 1 Nisan 2014 tarihinden itibaren, 2011 yıllık cirosu 5015 sayılı kanuna tabi olan mükellefler için 25 milyon TL, 4760 sayılı kanuna tabi olan mükellefler için 10 milyon TL'nin üzerinde olan işletmelerin tamamı faturalarını elektronik ortamda hazırlayıp elektronik ortamda kesip saklayacak.

Aslında son başvuru tarihi 31 Aralık 2013'tü. Yoğunluk nedeniyle 31 Mart 2014'e ertelendi. Sistem tam anlamıyla devreye girdiğinde, Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği'nin tahminlerine göre 300 milyon dolarlık cazip bir e-fatura pazarı ortaya çıkacak.

Bu kanun kapsamında olan firmaların sayısının yaklaşık 30 bin olduğu hesaplanıyor. Şimdiye kadar 19 binin üzerinde şirketin e-faturaya geçtiğini söyleyen Innova Finansal İşlem Çözümleri Direktörü Murat Kayı-

han, bu aşamada yolun önemli bir kısmının alındığına işaret ediyor. Ciro sınırı 5 milyon TL'ye indirildiğinceyse sayı tahmin etmek oldukça zorlaşacak. İşte bu noktada kayıt dışılığın ölçülmesi ve kayıt altına alınabilmesi çok daha önem kazanacak.

3 kıtadan 28 ülkeye ihracat

Innova Bilişim Çözümleri, e-faturanın yanı sıra 2014 sonuna kadar geçilmesi planlanan e-defter uygulamasına da iddialı hazırlanıyor. 1999 yılında kurulan Innova, 2007'de Türk Telekom Şirketler Grubu'na dahil olduktan sonra deyim yerindeyse gaza bastı. Murat Kayıhan, başta telekomünikasyon, finans, üretim, kamu ve hizmet olmak üzere her sektördeki kuruluşlara platform bağımsız çözümler sunan Innova'nın uluslararası standartlarda ürettiği çözümlerin şimdiye kadar 3 kıtadan 28 ülkeye ihraç edildiğini vurguluyor.

800'ün üzerinde profesyonel çalışanı olan Innova; İstanbul, Ankara ve Dubai'deki ana ofislerinin yanı sıra Türkiye'nin çeşitli bölgelerine yayılmış 13 ofisiyle faaliyet gösteriyor. Şirketin hizmetleriyle ilgili referanslara baktığımızda dünyada bir ilk olan ve sıra beklemeden muayene olma imkanı sunan "Merkezi Hekim Randevu Sistemi" (MHRs) göze çarpıyor. Innova ayrıca kurumlara özel kiosklar tasarlıyor, ödeme sistemlerinin birçok alanına yönelik ürün ve çözümler sunuyor.

Innova'nın faaliyet alanlarını, ürün ve çö-

zümlelerini anlatmak için bu sayfalar yetmez. Özellikle ödeme sistemleriyle ilgili çözümlerine, hizmetlerine önümüzdeki sayılarda yer vereceğiz. Bu sayfalarda ise Murat Kayıhan ile şirketin e-fatura çözümü PayFlex'i konuşacağız...

Önce e-fatura nedir, ne işe yarar kısaca anlatabilir misiniz?

E-fatura, bir yerde üretilen faturanın elektronik ortamda ve Gelir İdaresi Başkanlığı'na (GİB) kayıtlı olarak karşı firmaya iletilmesi ve karşı tarafın da o faturayı kabul etmesi mantığına dayanıyor. Tabii fatura elektronik ortamda gönderildiğinden, işin içine bir de elektronik imza ve saklama hizmeti giriyor. İki şirket de zorunluluk kapsamındaysa artık bu şirketlerin birbirlerine kâğıt fatura kesmesi mümkün değil. GİB ayrıca, tüm mükelleflere oluşturdukları e-faturayı 5 yıl arşivleme/saklama zorunluluğu da getiriyor.

Temelde firma kendi sisteminde fatura bilgilerini üretiyor, faturayı göndereceği firma, e-faturaya kayıtlıysa sisteminde "e-fatura üret" seçeneğini oluşturuyor ve karşıdaki firmaya gönderiyor. İşte bu noktada işletmelerin karşısına üç çeşit e-fatura oluşturma sistemi çıkıyor.

Nedir bu sistemler? Neden 3 farklı sistem?

GİB, e-fatura alanında kurumları, büyüklüklerine göre üç grupta değerlendiriyor. GİB portalına aylık 5 bin adet olan e-fatura yükleme sınırı, 1 Nisan 2014 itibarıyla 500'e adede düşürüldü. Birinci grup olarak adlandırdığımız 500'ün altında aylık fatura kesen mükellefler, e-fatura uygulamasına ait temel fonksiyonların internet üzerinden kullanımını sağlamak amacıyla oluşturulan ve www.efatura.gov.tr internet adresinde hizmete sunulan e-fatura portalı aracılığıyla fatura kesebilirler. Ancak küçük işletmelerin bu faturayı üretebilmesi için GİB'den dijital mühür almaları ve ürettikleri e-faturayı 5 yıl saklamaları gerekiyor. Biz bu firmalara Innova'nın PayFlex e-fatura portalını küçük bir aidat karşılığında kullanıma açarak, daha kullanışlı bir portal ve 10 yıl süreyle fatura arşivleme hizmeti sunuyoruz.

500'den daha fazla e-fatura kesme ihtiyacı olan mükellefler için özel entegratörlerden hizmet almaları veya kendi bilgi işlem sistemi üzerinden portala bağlanarak fatura kesmeleri ve arşivlemeleri gerekiyor. Biz her iki gruba da hizmet veren bir oyuncuyuz. Kendi bünyesinde bilgi işlem sistemi kurma maliyetine katlanmak istemeyen mükellefler, bizimle özel entegratörlük anlaşması yaparak tüm e-fatura süreçlerini bizim üzerimizden yürütüyor. Biz yazılım, bilgi işlem altyapısı, e-fatura portalı, e-fatura arşivleme gibi tüm bu hizmetleri mükelleflere sağlıyoruz.

Üçüncü grupta yer alan yani yüksek sayıda fatura düzenleyen gelişmiş bilgi işlem sistemlerine sahip mükellefler, kendi sistemlerini GİB sistemine entegrasyon hizmeti sunuyoruz.

İnnova'nın sunduğu çözüm neleri kapsıyor? E-faturaya geçiş sürecinde mükelleflere ne gibi bir fayda sağlıyor?

E-fatura çözümüne geçmek isteyen mükelleflere bulut tabanlı "PayFlex e-fatura" çözümünü Innova güvencesiyle sunuyoruz. PayFlex e-fatura, hem Universal Business Language hem de Elektronik Fatura Kayıt Sistemi'ne uyumlu bir çözüm. Maliye



Bakanlığı'nın standartlarına uygun ve otomatik yasal fatura alışverişi sağlayabiliyoruz. E-fatura sistemine geçmek ve e-fatura arşivi kurmak için bilgi işlem yatırımı yapmak istemeyen firmaların tüm e-fatura süreçleri, uçtan uca Innova tarafından yönetiliyor. Innova, 7x24 kesintisiz çalışma garantisi verdiği sistem sayesinde, firmalar ile GİB arasındaki tüm ilişkileri tek elden yönetiyor, aynı zamanda müşterilerinin faturalarını kendi sistemlerinde arşivliyor. Bu sayede işletmelerin ayrıca e-fatura arşiv sistemi kurmasına gerek kalmıyor. Müşterilerimiz faturaların saklanması dahil tüm süreçlerde e-fatura sistemini kullanabiliyor. Ayrıca mevzuat takibi, yasal uyum, güncelleme, bakım gibi konularla da ilgilenmiyorlar.

E-fatura şirketlere ne gibi avantajlar sunuyor?

Mükellefler, e-fatura sayesinde öncelikle kâğıt faturalardan kurtulacak. Kağıt faturaların basılması, gönderilmesi, alınması, saklanması gibi maliyetler ortadan kalkacak. İşlemler ve ödemeler hızlı, verimli ve çok daha düşük maliyetli hale gelecek. Şu anda tek bir kağıt faturayı karşı tarafa göndermenin en düşük maliyeti yaklaşık 3 TL. En basitinden düşündüğümüzde, kurumların kargo ve kağıt masrafından ve faturaların işlenmesi için gerekli operasyon maliyetinden kurtulmaları büyük bir tasarruf sağlayacaktır. Yine e-fatura sayesinde ödeme ve tahsilat süreçlerini hızlandıracak, doğanın korunması ve daha az enerji harcanmasına katkı sağlayacaklar.

PayFlex e-fatura çözümünüzün şirketlere maliyeti nedir? Ne kadar bir sürede altyapılarını uyumlu hale getiriyorsunuz?

Mükelleflerin e-fatura sistemine geçişte kendi işlem hacimlerine göre uygun paketi seçebilmesi için "Eko", "Standart" ve "Pro" olmak üzere üç farklı hizmet paketi hazırladık. Bu paketlerinin içeriğini de innova.com.tr/efatura adresinde yayınladık. E-fatura arşivleme, mali mühür, online ERP entegrasyonu ve yerinde kurulum gibi seçeneklere göre hizmet bedelleri değişebiliyor. Innova olarak hizmet anlaşması yaptığımız şirketleri en hızlı ve güvenli bir şekilde e-fatura gönderip alrı hale getirebiliyoruz.





Soygun da soyguncu da evrim geçiriyor

Maskeli, silahlı soyguncuların yerini siber korsanlar alıyor. En büyük silahları ise klavye... Sadece bir günde çantalara sığmayacak kadar, 40 milyon doları götürebiliyorlar. Üstelik kılık kıyafet değiştirmeye, ülke dışına kaçmak için uzun uzun plan yapmaya da gerek duymu-

yorlar. Hatta bazıları çaldıkları parayla satın aldığı lüks malları sosyal medyada göstermekten bile çekinmiyor. Teknoloji, soygunların da soyguncuların da hızla evrimleşmesine yol açtı.

İşte son yılların en popüler soygunları, yeni soygun yöntemleri, bunlara karşı geliştirilen yeni savunma önlemleri, çıkarılabilecek dersler...

VIRUS





FBI ajanlarını 15 yıl peşinden koşturan 'trençkotlu' soyguncular, yıllar sonra çok basit hatalar sonucu yakayı ele verdi.

Trençkotlu soyguncular

ABD tarihinin en büyük banka soygunu, 10 Şubat 1997 günü bankanın kapalı saatlerinin hemen arkasından trençkot, güneş gözlüğü ve FBI kepleri takmış iki adam Tacoma'nın güneyindeki Lakewood'ta bulunan Seafirst Bank'ın kapısına yaklaşıncaya başladı. İçeride, üç veznedar ışıkları söndürmeye ve kasayı kilitlemeye hazırlanıyordu. Uzun boyuyla 'sırık' olarak tanınan 57 yaşındaki Billy Kirkpatrick ve kısa boylu ortağı 53 yaşındaki Ray Bowman, ocak ayının çoğunu bankayı dışardan izleyerek geçirdiler, yerel halkla uyum için zaman harcadılar. Federal dokümanların ve şahitliklerin daha sona ortaya koyduğu üzere ikili, bir şehir otelinde konakladı, kaliteli restoranlarda yemek yedi hatta Washington Üniversitesi'nde bir piyano resitaline katıldı.

Haftalarca bankayı gözetlemenin ve bir kaçış rotası belirlemenin ardından soyguncu ikili, nihayet heyecanlı bir şekilde kilitli kapının önünde durdular. İki de kasanın alışılmadık miktarda bir nakitle dolu olduğunu biliyordu. Bu nakit, Fort Lewis'teki askerlere ödenecek maaşlardan kaynaklanıyordu.

Orta Batılı bu hırsızlar, ilk eğitimlerini 1970'lerde stüdyolardan disko kayıtları çalarak aldılar. 1980'lere gelindiğinde ABD bankalarını silahları için bir hedef tahtası olarak kullandılar. Bu tarihten itibaren ülke genelinde 26 soygun yaparak 3.5 milyon dolar çalan ikili, FBI'dan bir haydut takma adı alma onuruna erişti: "Trençkotlu soyguncular"...

FBI ajanları, onların kim oldukları hakkında en ufak bir fikre sahip değildi ve 15 yıl boyunca onları bulmaya çalıştı. Bu seferki soygun, iki banka 'sanatçısı'nın son ve en büyük performansını olacaktı. Küçük bir maymuncuk kullanarak kapı kilidini açtılar ve silahlarını doğrultarak içeri girdiler. Kadınların kasaya girmesini istediler ve bileklerini plastik kelepçelerle bağlayıp hızla paraları çantalarına doldurmaya başladılar. Dakikalar içinde bir metal sepet yardımıyla hantal çantalarını taşıyarak kapıya yöneldiler, çalıntı Cherokee ciplerine içinde 4 milyon 461 bin 681 dolar bulunan çantaları yüklediler ve cipleri karanlığın içine sürerek gözden kayboldular. Trençkotlar atıldı ve temizlendi soygundan geriye sadece paralar kaldı. Çok fazla nakit almışlardı ve bunu evlerinde ya da arabalarında saklayamazlardı. Aradan bir yıl geçmeden Kirkpatrick, hız sınırını 7 mil aşığı gerekçesiyle Nebraska eyalet polisince durduruldu. Şüphelenen görevlinin arabanın bagajında yaptığı aramada 2 milyon dolara yakın para bulundu. Bulunan paranın bir kısmının izi Lakewood'a kadar sürülebildi.

Bowman ise bir inşaat şirketine ev almak için 174 bin dolar ödemek gibi bir hata yaptı. Bu işlem IRS ajanlarının dikkatini çekti. Bu da bir soruşturmanın filizlenmesine neden oldu ki soruşturmanın sonunda Bowman'ın 480 bin dolar nakiti ele geçirildi. Bu paranın bir kısmı Seafirst bankasının bantlarını taşıyordu. 1999 yılına gelindiğinde ikili trençkotlarını hapis hane elbiseleriyle değiştirmiş ve 15 yıldan fazla hapis cezası almışlardı.

Suç aleti: Bilgisayar klavyesi

Washington eyalet tarihinin en büyük silahsız soygunu ise 2013 yılında gerçekleştirildi ve ne kimse yakalandı ne de isimleri belirlenebildi. Hatta kurbanlar üç gün sonrasında kadar soyulduklarını bile anlamadı. Hırsızların silaha, kostüme ya da kaçış aracına ihtiyacı yoktu. Hatta eyalette olmaları bile gerekmiyordu. Zira onlar siber hırsızlardı. Leavenworth Hastanesi'nin Bank Of Amerika'daki hesabını her kim kırdıysa -ki muhtemelen Rus ya da Ukraynalılardı- sadece bir bilgisayarın klavyesini kullandı.

Elektronik dalgalar, sağlık merkezinin fonlarına yöneldi ve oradaki parayı internet üzerinden 96 özel banka hesabına kaydirdi. Daha sonra bu paranın bir kısmı yurtdışı hesaplara aktarıldı. İlçe yetkilileri, bu paranın 415 bin dolarını kurtarmayı başardı ve 600 bin dolar civarında bir para kayboldu. Bu da Washington'da bildirilen en büyük siber soygun oldu.

2012'nin Ekim ayında da hırsızlar Burlington Belediyesi'nin Bank of America'daki hesabından 400 bin dolar çalmıştı. Elektronik olarak ele geçirilen hesaptaki para, iki günlük bir süre içinde başka hesaplara dağıtıldı ve arkasından siber alemde kaybolup gitti. Bu tip soruşturmalarda başarı şansı çok düşük olduğu için Burlington Belediyesi parasına veda etti.

Bir günde 40 milyon dolar

Yukarıda anlattığımız hırsızlıklar, Orta Doğu'da ortaya çıkarılan 45 milyon dolarlık siber hırsızlığın yanında sönük kalıyor. Bir yıl kadar önce bir kısmı tutuklanan 6 New Yorklu, 20 ülkede çalışarak iki gün içinde toplam 45 milyon dolar çaldılar. Bu hırsızlık, Orta Doğu'daki iki bankada gerçekleşti.

New York savcısı bu konuda "Bu siber örgütler, silah ve maske yerine dizüstü bilgisayar ve internet kullanıyorlar" ifadelerini kullandı. Savcı Loretta Lynch, "İnternet üzerindeki veriler kadar hızlı



hareket eden örgüt, çalışma yöntemini New York caddelerinden, uluslararası şirketlerin bilgisayar sistemlerine yönlendirdi ve yüzlerce ATM'den milyonlarca doları birkaç saat içinde çalabilecek duruma geldi" dedi.

Bankaların veritabanları siber hırsızlar tarafından kırıldı. Bu hırsızlar, kartların limitlerini ve erişim şifrelerini yeniden belirleyebiliyor. Tüm bunlar sayesinde de dünyanın en büyük banka hırsızlığına imza attılar.

Güncellerken davetiye çıkarıyorsunuz!

Tipik olarak siber suçlar internet hırsızlığı, soygun ya da herhangi bir sitenin taktit edilmesi gibi yollarla kendini gösteriyor. Dolandırıcılık içeren bu durumda, sıklıkla kişisel bilgisayar sistemlerine sızacak yazılımlar kullanılıyor. Örneğin Avrupa'da geçen yıl tutuklanan İsveçli siber korsan Mikael Patrick Sallnert, yargılanmak üzere Seattle'a getirildi. Pek çok suçu bulunan Sallnert, bir virüsle bilgisayarları etki altına alan uluslararası ağdaki rolü nedeniyle hapiste. Söz konusu uluslararası ağ, 1 milyona yakın kullanıcıyı etkiledi. Bu kullanıcılar, bilgisayarlarının zarar gördüğünü zannederek söz konusu ağın yol açtığı sorunu çözmekten başka bir işe yaramayan antivirüs yazılımını satın aldı. Bu satın almalar sırasında 70 milyon dolar çalındı. Sallnert bu işlem için bir kredi kartı servisi kullandı ve bu paranın 5 milyon dolar kadarıyla söz konusu işlemleri gerçekleştirdi. Eski Washington Post yazarı ve şimdilerde siber güvenlik konusunda bir blog yazan Brian Krebs, "Siber suç kurbanlarının çoğu henüz hedef alınmadı" diyor. Krebs, siber korsanların genellikle başarılı olmasının en son güvenlik güncellemelerini yapmayan ve teknolojiye yabancı olan insanları hedef almalarından kaynaklandığını belirtiyor. Bu nedenle güvenlik yazılımlarını güncellemeyi, yabancı bir şehrin tenha sokaklarında sarhoş bir halde dolaşarak hırsızlara davetiye çıkarmaya benzetiyor.

Paul Allen yatıyla gezerken...

Hepimiz muhtemel kurbanlar olsak da genellikle bu konuda varlıklı ve zengin kurbanlar hakkındaki haberleri duyuyoruz. Bu durum iki ilginç olayda kendini gösterdi. Bu olayların kurbanlarından biri Mariners'in sahibi Felix Hernandez, diğeri de Seahawks'ın sahibi Paul Allen oldu. Her ikisi de düşük teknoloji kullanan haydutların kurbanı oldular.

Allen'in olayında Pennsylvania'da bir asker olan Brandon Lee Price, bir gün Citibank'ı aradı ve Allen gibi davranarak Allen'in Seattle'daki adresini ve telefon numarasını değiştirdi ve onu Pittsburgh'a taşınmış gibi gösterdi. Ayrıca Citibank'ı kendisine yeni bir kart göndermesi konusunda kandıran Price, Allen'in adına gelen bu kartla 15 bin dolarlık Western Union transferi gerçekleştirdi. Sonrasında kartla bir kredi ödemesi yaptı. Allen ise bu sırada her şeyden habersiz yatıyla geziyordu.

Ancak banka, olayı fark etti ve FBI, Price'ın partisini bastı. Avukatı, Price'ı eğitim alamamış ve gençliğinde kafasına aldığı darbelerin etkisinde kalmış biri gibi gösterse de mahkeme bunu kabul etmedi ve 8 ay hapis cezasına çarptırıldı.

Arkadaş kazığı

175 milyon dolarlık 7 yıl vadeli sözleşmesiyle profesyonel beyzbol liginin en pahalı tutucusu olan King Felix (Felix Hernandez), federal müfettişlere yaptığı açıklamada o ve karısı Sandra'nın kredi kartlarından birinin 2012 yılında tamamen kurutulması konusunda hiçbir fikirleri olmadığını belirtti. Aynı takımın bir başka oyuncunun eşi Maria "Jackie" Peguero -ki kendisi takımdan Carlos



Peguero ile evliydi- Sandra'nın kartıyla bir mağazadan 180 bin dolarlık alışveriş yapma suçuyla mahkemeye çıktı. Asker Pierce'in yaptığı gibi o da bankaya adres değişikliği bildirerek bu sayede Sandra'nın kartını online kullanabilmişti. Sandra'nın kartından üç aylık bir sürede 60 ayrı sipariş verdi. Tek bir gün içinde yaptığı bazı alışverişler 10 bin dolar sınırını geçti. Jackie Peguero, yapmış olduğu satın almaları gizleme gereği duymamıştı. Twitter ve diğer sosyal medya hesaplarından, aldığı ürünlerle çekilmiş resimlerini paylaştı. Ajan Audley, moda fotoğrafları çekimine benzer çekimlerde Peguero'nun 200 dolarlık ipek bluzunu, 1.750 dolarlık Gucci marka el çantasını gösterdiğini ve bunların Hernandez'in kartındaki harcamalarla örtüştüğünü söyledi.

Milyoner futbolcu ya da ünlü milyarder bekarın başına gelenler; isimsiz pek çok kadın ve erkek kurbanın da başına gelmiştir ve gelecektir. Çok eski ve bilinen bir yol olan ve e-mail ya da sosyal medya yoluyla yapılan bilindik bir dolandırıcılık yöntemiyle piyangodan büyük miktarda bir ikramiye kazandığınızı bildirir, ancak bu paranın transferi için sizden bir ön ödeme isterler. Bu



Paul Allen



hem para sızdırmak hem de kimlik bilgileri hırsızlığı için başvurulan bir yöntemdir.

Kurban savcının intikamı

ABD savcısı Durkan, kredi kartı hırsızlarıyla yalnız bir kanun adamı değil aynı zamanda bir kurban olarak da konuşabiliyor. Çünkü savcı, utanarak da olsa 43 yaşındaki Ana M. Crisan'ın kendisini dolandırdığını itiraf ediyor. Crisan, ATM kartlarına bir kopyalama cihazı ve kameralar yerleştirerek 237 banka hesabını ve şifrelerini ele geçirdi. Durkan'ın hesabı da bunların arasındaydı. Crisan yakalanıp 4 yıl hapis cezasına çarptırılmadan önce 1000 doları savcı Durkan'a ait olmak üzere 125 bin dolarlık dolandırıcılığa imza atmıştı.

Bu tecrübenin ardından Durkan'ın motivasyonu dijital suçlarla mücadelede odaklandı. Onun siber suçlara karşı bu yüksek profili kendisini diğer siber güçlerin bir hedefi haline getirdi ki bu güçlerin arasında Anonymus da yer aldı. Durkan, bugün ABD Adalet Bakanlığı'nın siber suçlar bölümünde birkaç sandalyenin ya sahibi ya ortağı olarak görev yapıyor.

Durkan'ın ofisi, bazı üstün yetenekli siber hırsızlara ve yazılım korsanlarına suçlamalar getirdi. Bunlar arasında Romanya vatandaşı 29 yaşındaki Daniel Munteanu da yer aldı. Munteanu, beş eBay müşterisini dolandırarak 120 bin doların üzerinde para çalmakla suçlanıyor. Munteanu, bir eBay satıcısı gibi davrandı ve sahte pasaportlar ve mail hesapları kullanarak eBay'den satılan ürünlerin paralarını kendi hesaplarına transfer ettirdi.

Durkan, internet suçlarının bazılarını yönelik mücadelenin sert bir savunucusu oldu. Geçen yıl mart ayında Kongre'de yaptığı konuşmada bir uyandı bulundu ve bazı internet suçları için cezaların artması gereğine işaret etti. Bu anlamda veritabanlarını kırarak kredi kartı bilgilerini çalan yazılım korsanlarına halen en fazla 5 yıl hapis cezası verilebildiğini hatırlattı. Ayrıca yasa koyuculardan bilgisayar yoluyla yapılan dolandırıcılık ve yasa dışı eylemlerin organize suçlar kapsamında değerlendirilmesine yönelik düzenlemelere gidilmesini istedi. Ancak federal yargıçlar, uygun bir suç bulduklarında ve bir mesaj vermek istediklerinde çok sert cezaları zaten uyguluyorlar.



King Felix

Durkan'ın hedefindeki yazılım korsanı, Anonymus isimli gruptan 32 yaşındaki Barrett Brown'un davası bu açıdan ilginçtir. Brown, bir yıldan fazla bir süreyi Teksas hapisanesinde geçirdi ve eğer suçlu bulunursa 105 yıllık bir hapis cezasına çarptırılması mümkün.

Bir diğer internet aktivisti 26 yaşındaki Aaron Swartz, akademik belgeleri telefon ve bilgisayar yardımıyla yasadışı olarak indirme suçlamasıyla 35 yıl hapis cezası ve 1 milyon dolar para cezasıyla karşı karşıya kaldı. Savunma için yaptığı teklif, savcılar tarafından iki kez reddedilince Swartz, Brooklyn'deki evinde kendini asarak hayatına son verdi.

2012 yılında Seattle'da siber hırsızlar, 36 yaşındaki John Earl Griffin ve 39 yaşındaki Eugene Lowe sırasıyla 7 ve 6 yıl hapis cezası aldılar. Onların suçları online ve offline suçların bir karışımıydı. Yaptıkları dolandırıcılıkta "savaş sürüşü" olarak bilinen bir yöntem kullanan ikili, kablosuz ağları tespit etmeye yarayan bir vericiyle Seattle caddelerini dolaştılar. Böyle bir ağ bulduklarında elektronik olarak işletmelerin ağlarına sızdılar. Bilgisayarlara kötü amaçlı yazılımlar yerleştirdiler. Ayrıca fiziki olarak da bazı işletmelere gizlice girdiler ve oralarındaki bilgisayarlara kötü amaçlı yazılımlar yerleştirdiler, daha sonra bu sistemlerdeki şifreleri ele geçirme imkanına sahip oldular. Maaş hesaplarına ve ticari hesaplara sızarak bu hesaplar üzerinden Amazon ve eBay'den alım yaptılar. Seattle polisi tarafından yakalanıncaya kadar bu ikili, 50'den fazla işyerini soymuş ve 3 milyon doların üzerinde para götürmüştü.

Durkan'ın ofisinin gündeminde yüksek profilli bir yazılım korsanı olan Dimitri Olegoviç Zubaka da var. Bu Rus yazılımcı, geçen yaz Amazon ve diğer e-ticaret sitelerine botnet saldırıları şüphesiyle Güney Kıbrıs'ta gözaltına alınmıştı. Zubaka'nın tutuklanması küresel düzeyde önemli bir haber oldu ve siber suçlarla mücadelede uluslararası işbirliği ruhunu yansıttı.

Bu olayda İnterpol ve Güney Kıbrıs hükümeti birlikte çalışarak tutuklamayı gerçekleştirdi. Ancak bu olayın daha az duyulan yanı ise bazı bloglarda Zubaka'nın Rus devleti için çalışan bir yazılım korsanı olduğunun yazılmasıydı. Kendisinin bu aşamada Rusya'da gözaltında olduğu ve yakında serbest bırakılacağı düşünülüyor.

Teklif cazipse iki kez düşünün

E-soyguncular paraları transfer etmek için de dolandırıcılık yöntemleri kullanıyor. İşte bir örnek: Rus siber hırsızlar, yaptıkları hırsızlık için 100 farklı suç ortağından yardım aldılar. Bu insanlar evden yürütülen bir işte çalışmak üzere işe alındıklarını zannediyordu. Bunlardan biri iş arayan 31 yaşındaki Jesus Contreras'tı. Yapacağı iş paraları yurtdışına transfer etmek ve yüzde 8 komisyon almaktı. Contreras, bu şekilde para kazanmanın doğru olamayacak kadar güzel olduğunu düşünmeye başladı. Ancak ödenmesi gereken faturaları vardı ve babası da hastanede yatıyordu. Durumun fark edilmesi sonrasında Bank of America, Contreras'ın ve aynı durumdaki birkaç kişinin hesaplarını dondurdu. Contreras'ı ve diğerlerini sözde işe alan sahte şirket, görevlilerin ifadelerine göre Rusya ve Ukrayna'da faaliyet gösteren uluslararası bir organizasyonun parçası.



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 120 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.

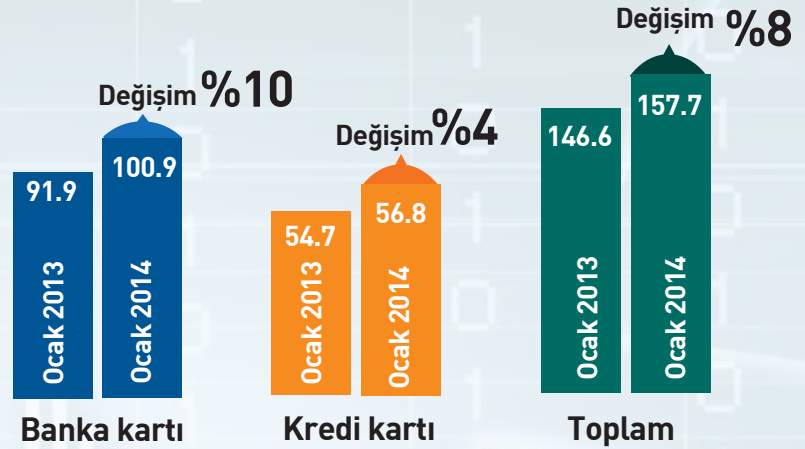
Bu formu 0 212 238 72 07 no'lu faks ya da Cumhuriyet Cad. No:181 Efser Han Kat:8 Harbiye - Şişli / İstanbul adresine gönderiniz.

MTV ödemeleriyle internetten kartlı ödeme rekoru kırıldı

Banka kartı ve kredi kartı sayıları gelişimi (Milyon adet)

Toplam kart sayısı 157.7 milyona ulaştı

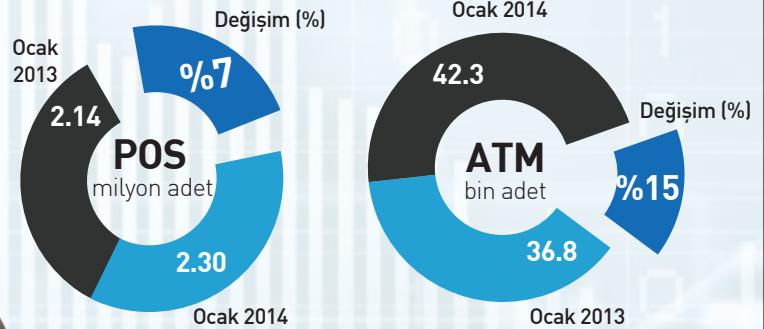
Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2014 yılı ocak ayına ait kartlı ödeme sistemleri verilerini açıkladı. BKM verilerine göre, Ocak 2014 sonunda Türkiye'de 56.8 milyon adet kredi kartı, 100.9 milyon adet banka kartı olmak üzere toplamda 157.7 milyon adet kart bulunuyor.



POS ve ATM sayıları gelişimi

Ocak 2014 sonu verileri; Türkiye'deki ATM sayısının bir yıl öncesine göre yüzde 15 artarak 42 bini aştığını, POS sayısının ise yüzde 7 büyümeyle 2.3 milyona ulaştığını gösteriyor.

ATM sayısı 42 bini aştı



Kredi kartıyla ödemeler yüzde 17 arttı

Ocak ayında toplamda 36.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Bu işlemlerin yüzde 5.5'i banka kartlarıyla yapıldı. Banka kartlarıyla ödeme tutarı yüzde 35'le hızlı büyümesini sürdürürken kredi kartlarının da bir yıl öncesine kıyasla büyüme oranı yüzde 17 oldu.

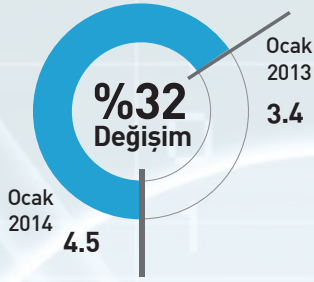


Alışverişte banka kartı kullanımı yaygınlaşıyor

Banka kartlarının alışverişlerde kullanım yaygınlığı her geçen gün artıyor. Özellikle düşük tutarlı ödemelerde kullanılan banka kartlarının, kartlarla yapılan toplam ödemelerdeki payı 2013 yılının ocak ayında yüzde 16 seviyesindeydi. Bu oran 2014 yılının ocak ayında yüzde 19'a yükseldi.

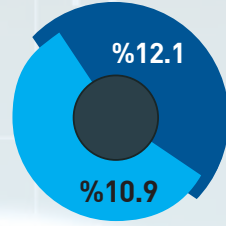


İnternette yapılan kartlı ödeme hacmi (Milyar TL)



MTV ödemeleri, internetten kartlı ödemeleri 4.5 milyar TL'ye yükseltti

Motorlu Taşıtlar Vergisi (MTV) ödemeleri her geçen dönem daha fazla internet üzerinden yapılıyor. Nitekim 2014 yılı Ocak ayında, MTV'nin ilk taksiti nedeniyle internetten yapılan kartlı ödemelerde bugüne kadarki en yüksek seviyeye ulaşıldı. Ocak ayında internetten 4.5 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Bu rakam, Türkiye'de gerçekleşen tüm kartlı ödemelerin yüzde 12'sinin internetten yapıldığına işaret ediyor. İnternette yapılan ödemelerin yüzde 34'ü ise MTV ödemelerinin de dahil olduğu "hizmet" sektöründe gerçekleşti.



Toplam kartlı ödemeler içindeki payı

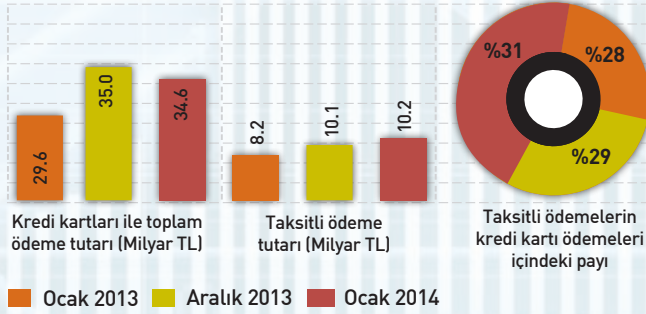
Düzenleme öncesinde taksitli ödemelerin payı arttı

BDDK'nın 1 Şubat 2014 tarihinden itibaren geçerli olan taksit düzenlemesi yürürlüğe girmeden önce taksitli ödemelerin toplam kredi kartı ödemeleri içindeki payının arttığı dikkat çekti. Bir yıl önce yüzde 28 olan taksitli ödemelerin toplam içerisindeki payı, 2014 yılının Ocak ayında yüzde 31'e yükseldi. Bu artışta taksit kısıtlamasından dolayı öne alınan talebin ve taksitli kampanyalar ile MTV ödemelerinin etkili olduğu gözlemlendi.

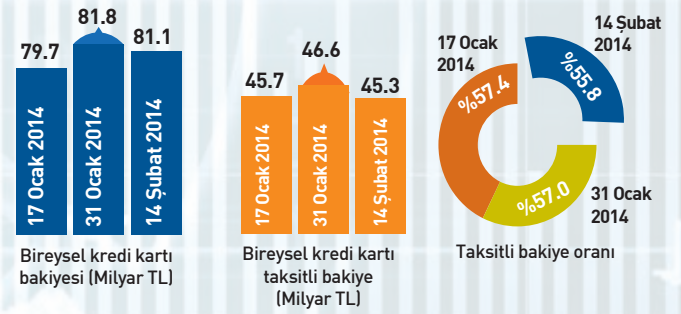
Şubat ayında toplam borç içinde taksitin payı geriledi

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) haftalık olarak açıkladığı bireysel kredi kartı bakiye değerleri incelendiğinde, 1 Şubat 2014'te yürürlüğe giren taksit düzenlemesi sonrasında taksitli bakiyenin payında azalma görülüyor. TCMB verilerine göre, taksitli bakiyenin toplam bireysel kredi kartı bakiyesine oranı bir ay öncesinde (17 Ocak verilerine göre) yüzde 57.4 seviyesindeydi. En güncel veri olan 14 Şubat 2014 değerlerine göre bu oran yüzde 55.8'e geriledi.

Taksitli ödemelerin gelişimi ve taksitli ödeme oranı



Bireysel kredi kartı bakiye gelişimi ve taksitli bakiye oranı



* Yukarı soldaki tabloda yer alan BKM verileri, ilgili ay içerisinde gerçekleşen kartlı ödeme tutarını ve bu tutar içerisinde taksit oranını yansıtır.

* Sağdaki tabloda yer alan TCMB verileri, belirtilen tarih itibarıyla vadesi gelmemiş borçlar da dahil olmak üzere bireysel kredi kartlarına ait toplam borç bakiyesini ve bu bakiye içerisinde taksitli işlemlerden kaynaklanan bakiyeyi yansıtır.

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

Dijital bankacılık için iki önemli satın alma

MasterCard C-SAM'i, BBVA ise Simple'ı satın aldı. MasterCard bu satın almayla mobil cüzdanlar; BBVA ise küresel dijital bankacılık işlemleri ve müşteri deneyimi konusunda güç kazanacak...



MasterCard, mobil cüzdanlar ve cihazlar için yazılım ve hizmetler sağlayan C-SAM'i satın almak üzere anlaşmaya vardı. MasterCard bu satın almayla birlikte mobil cüzdanlar ve küresel ödeme çözümleri konusunda gelişim ve uygulamalarına hız vermiş olacak. Buna Master Pass dijital hizmetlerinin sunumu da dahil olacak.

MasterCard'ın Gelişen Ödeme Sistemleri Bölümü Başkanı Ed Mc Laughlin konuya ilişkin açıklamasında, "Tüketiciler bugün dijital bir hayat tarzı yaşıyor, alışveriş yapmak için yeni ürünler ve araçlar kullanıyor. MasterCard'a C-SAM'in mobil tecrübesinin katılması tüketicilerimize daha geniş bir alana yayılan daha iyi ve daha hızlı mobil ve sanal çözümler sunmamızı sağlayacak" ifadelerini kullandı.

C-SAM CEO'su ise "Bu ortaklık şirketimizin tarihi açısından önemli bir kilometre taşı oldu. MasterCard ile uzun ve güçlü bir ortaklığın keyfini çıkararak takımımız, resmi olarak yenilikçi ve sektör lideri bir kuruluşa resmen katılarak bu takımın bir parçası olmaktan heyecan duyuyor" dedi.

MasterCard, C-SAM'in mobil platformlar aracılığıyla inovatif ve güvenli çözümler sağlaması konusunda finansal kurumlara destek verecek. C-SAM'in cihazlara yönelik uygulamaları ve altyapısı, MasterPass'in hem mağaza içinde hem de internet üzerinden birkaç ayrı

iletişim teknolojisi yoluyla kullanılmasına olanak tanıyacak. Bu iletişim teknolojileri arasında NFC, QR/barkodlar gibi konular yer alacak. Bu arada, taraflar arasındaki anlaşmanın mali detayları yani satış fiyatı açıklanmadı. Anlaşmanın resmi otoritelerin onayından sonra bu yılın ilk çeyreğinde tamamlanması bekleniyor.

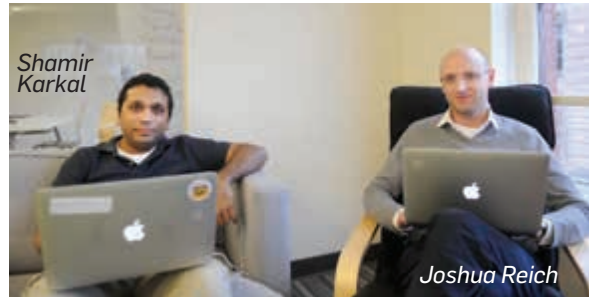
Garanti'nin ortağı geleceğe yatırım yapıyor

İspanya'nın ikinci büyük bankası BBVA ise online bankacılık uygulamalarının sahibi Simple'ı 117 milyon dolara satın alıyor. Doğu Grubu'yla birlikte Garanti Bankası'nın büyük ortağı konumunda olan İspanyol BBVA, online bankacılık uygulamalarıyla tanınan bir start-up şirketine yatırım yaptı. Bu noktada, start-up'ın parlak bir fikirle başlatılmış, kârlılık potansiyeli yüksek girişimler, şirketler için kullanılan bir kavram olduğunu belirtelim...

ABD'de Shamir Karkal ve Josh Reich tarafından kurulan

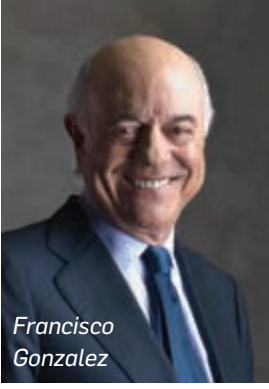


Ed Mc Laughlin



Shamir Karkal

Joshua Reich



Francisco
Gonzalez



Simple, müşterilerine bankacılık işlemleriyle ilgili detaylı analizler sunan uygulamalara sahip. Portland merkezli start-up, bugüne kadar özgür ruhla kurulmuş ve geleneksel bankaları eleştiren söylemleriyle dikkat çekiyordu. Müşterilerin finansal işlemlerini detaylı şekilde analiz eden uygulamalara sahip olan Simple, BBVA'nın 100 bin kişilik yeni bir müşteri tabanına ulaşmasına imkan tanıyacak. 2009'da kurulan Simple, 2013 yılı başında 19 bin kullanıcıya sahipti. 1 yıldan kısa sürede 100 bin kişiye ulaşmayı başararak hızlı bir büyüme yakaladı.

BBVA tarafından yapılan açıklamada, kurumun teknolojik değişimlere öncülük etme ve bunu finansal hizmetler sektörüne yansıtma çabalarının bir parçası olarak Simple'ı satın alma konusunda anlaşmaya varıldığı belirtildi. BBVA Başkanı ve CEO'su Francisco Gonzalez, Simple'in dijital bankacılık

dünyasındaki tüketici tecrübesinin eşsiz düzeyde olduğunu belirterek "Simple bizim küresel dijital işlemlerimizi güçlendirirken BBVA de Simple'ın büyüme potansiyelinin en üst seviyeye çıkmasını sağlayacaktır" dedi.

Bu arada, BBVA'nın satın aldığı Simple'ın adını değiştirilmeyeceği de açıklandı. Simple'da çalışan 92 kişiyi, şirketin kurucu ortağı ve CEO'su Joshua Reich ile CFO Shamir Karkal yönetmeye devam edecek.

BBVA, söz konusu satın almayı ABD merkezli iştiraki BBVA Compass Bancshares aracılığıyla tamamlayacak. Bu iştirak, geçmişte Simple'ın yeni ürünler ve hizmetler geliştirmesine büyük destek sağlamıştı. Simple, yeni dönemde ABD ötesine geçmek ve yeni piyasalara girme şansını yakalamış olacak.



BANKALAR SIM ENGELİNİ BULUTLA AŞACAK



Ödeme sistemlerinin iki devi Visa ve MasterCard, Host Card Emulation (HCE) ile işbirliği kararı aldı. Bir bulut tabanlı mekanizma olan Host Card Emulation, yakın alandaki araçların birbirleriyle haberleşmesine olanak sağlıyor. Bu sistem sayesinde,

bankaların telekom şirketlerine ihtiyacının ortadan kalkacağı belirtiliyor.

HCE, yakın alan iletişimi (NFC) uygulamalarında kullanıcılara akıllı telefonları aracılığıyla ödeme yapma imkanı sağlıyor. Bu işlem sırasında finansal kurumların izniyle ödemelerin güvenli sanal bir bulut aracılığıyla gerçekleşmesi sağlanıyor. Hem Visa hem de MasterCard tarafından yapılan açıklamada, bankaların HCE'yi uygulamaya sokmalarını kolaylaştıracak yeni araçların hayata geçirileceği belirtildi.

Visa'nın ödeme standartlarının başlangıç hali, bulut tabanlı gelişimleri kısa bir süre önce uygulamaya almıştı. Şimdi kendi bulut tabanlı ödeme sistemlerini geliştirmek isteyenler, HCE'yi geliştirilmiş bir yazılım kitine entegre edip yeni bir uygulama olarak hizmete alacak.

Visa'nın gelecekteki ödeme sistemleri standartları, QR kodlarının desteğini ve uygulama içi ödemeleri içerecek. Bu yeni hizmetler ve platform, 16 haneli ödeme numaraları yerine dijital jetonlar üretecek. MasterCard'ın konuya ilişkin açıklamasında ise bu yılın ilk yarısında uzaktan ödemelere ilişkin güvenli ödeme spesifikasyonlarının devreye alınacağı vurgulandı. Bu sistemin de Capital One ve Banco Sabadell ile birlikte geliştirileceği belirtildi.



AMAZON'DAN DİJİTAL PARA ATAĞI

Amazon'un dijital para birimi Kindle Fire, tablet bilgisayarlar dışında da kullanılmaya hazır hale getirildi. Artık Kindle Fire, Bitcoin gibi her alanda kullanılabilir. Kindle Fire, daha çok e-ticaret devi Amazon'un sanal para biriminin satın alınabileceği, harcanabileceği ve Android tabletler ve telefonlar üzerine odaklanmış ABD, İngiltere ve Almanya'ya yoğunlaşmış bir sistem. Bu sistem üzerinde Amazon'un para birimini kullanmak için Amazon'un özel Appstore uygulamasını indirmek gerekiyor. Amazon, geçen yıl alternatif ödeme metodu olarak kendi para birimini ortaya çıkarmıştı. Pratikte bu sistem Microsoft'un Xbox konsüllerindeki gibi benzer bir şekilde çalışıyordu.

Bu sanal para birimini 500 adedi 5 dolara, 1000 adedi 10 dolara denk gelen demetler halinde satışa sunuldu. Tüketici bunları App Store mağazalarından uygulama satın almakta dolar yerine kullandı. Bu sistem beraberinde bazı avantajlar da getirdi. Örneğin, bazı yazılımları indirirken ya da oyunlarda bazı seviyelere gelince ek jeton kazanma imkanı sağlandı. Bu fikrin temelinde internet üzerinden güvenli alışveriş yapılması yatıyor.



Banka notu

Tarihi kayıtlara göre paranın bir belge haline dönüşmesinin geçmişi M.Ö. 118 yılına kadar gidiyor. O tarihlerde Çinliler ilk kez deri para kullanmış; paranın kağıt haline dönüşümünü de M.S. 806 yılında yine Çinliler yapmış. Daha önceki yıllarda ise yani deri ve kağıt para yokken deniz kabuğu, kıymetli metaller gibi araçlar para yerine kullanılmıyormuş.

Kağıt paranın yaygın olarak kullanımı hatta basımı 17'nci yüzyıla rastlıyor. İlk kağıt para 1690'lı yıllarda Amerika Birleşik Devletleri'nde Massachusetts hükümeti tarafından basılarak dolaşıma çıkarıldı. 1694 yılında ise İngiltere Merkez Bankası kağıt parayı bastı, ardından diğer ülkeler bu yeniliği izledi.

Kağıt paranın yani 'banknot'un tarihi böyle. Peki ismi nereden geliyor? Bunun da ilginç bir tarihi var. Henüz banknotun olmadığı yıllarda değişim için değerli madenler ya da kıymetli eşyalar kullanılıyordu ama bu da çeşitli riskleri beraberinde getiriyordu. Özellikle İngiltere'deki sarraflar, hırsızlığa karşı tedbir almak için ellerindeki kıymetli eşyayı darphaneye bırakmayı tercih ediyordu. 1640'ta İngiltere Kralı I. Charles darphanedeki kıymetli emanet eşyaya el koyunca, varlıklarını korumak için sarraflar aralarında yeni bir organizasyon kurdular. Bir süre sonra halk da 'alternatif darphaneye' altın ve mücevherlerini emanet olarak bırakmaya başladı. Buraya emanetlerini bırakanlara bir makbuz veriliyordu. Bu makbuzun adı ise Türkçe "esnaf notu" anlamına gelen "goldsmith's notes"tu. Bir süre sonra tüccarlar mal değişimi yerine bu kağıtları kullanmaya

başladı. 1694 yılında İskoçyalı W. Paterson İngiltere Bankası'nı kurdu, devletten resmen banknot çıkarmak yetkisini aldı. Bu yıllarda tüccarlar ve halk ellerindeki değerli madenler, mücevherler ve eşyaları bankalara bırakmaya başladı. Bankalar da bu kişilere teslim aldıklarına dair kağıtlar veriyordu. İşte bu kağıtların adı 'bank notes'tu. Bugünkü kağıt paraların yani banknotların adı işte bu izi taşıyor.

Osmanlı'da Tanzimat'la çıktı

Osmanlı İmparatorluğu'nda ilk banknotlar Tanzimat döneminde tedavüle çıktı. İlk Osmanlı banknotları, Abdülmecit tarafından 1840 yılında "Kaime-ı Nakdiye-ı Mutebere" (Para Yerine Geçen Kağıt) adıyla piyasa sürüldü. Aslında paradan çok faiz getirili borç senedi veya hazine bonusu niteliği taşıyordu. Elle basılan ve üzerlerinde mühür olan bu paraları, farklı versiyonları izledi. Osmanlı İmparatorluğu, 1856 yılında kurulan Osmanlı Bankası'na hükümetin biçimde kağıt para basmayacağı ve başka bir kuruma da bastırmayacağı taahhüdünde bulunarak, 30 yıl süreyle kağıt para ihracı imtiyazını verdi.

Birinci Dünya Savaşı sırasında bankayla çıkan sorunlar nedeniyle Osmanlı, altın ve Alman hazine bonolarını karşılık göstererek dört yıl boyunca, yedi tertipte toplam 160 milyon liranın üzerinde banknot çıkardı. Bu banknotlar "Evrak-ı Nakdiye" adı altında Türkiye Cumhuriyeti'ne geçti.

Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından 30 Aralık 1925 tarihinde çıkarılan bir kanunla cumhuriyetin ilk banknotlarının basılmasına karar verildi. Bu kanunla, birinci emisyon grubu banknotlar 5 Aralık 1927 tarihinde dolaşıma çıktı. Harf Devrimi'nden önce bastırılan bu banknotların ana metinleri eski yazı Türkçe, kupür değerleri ise Fransızca olarak yazıldı. 3 Ekim 1931 tarihinde ise Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası faaliyete geçti ve banknot basma yetkisine haiz tek kurum haline getirildi.



*Yastık altında değil
güven
altında!*

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



Hayal ettik,
Tasarladık,
Ürettik



Yeni Nesilin Öncüsü
VERA Delta

444 22 62

www.vera360.com



VeraYazarKasaOfficial

VeraYazarKasa

VERA Delta
YAZAR KASA + POS



mtbilgi teknolojileri