

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Nisan 2014 / Sayı: 36 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



MOBİL ÖDEMEDE GSM ATAĞI

Turkcell, Avea ve Vodafone'un
alışverişte, ulaşımda, finasta
yeni temassız planları



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

FATURA
ÖDEME

Mahalleli esnaftan
faturasını
ödeyebilecek.

0

KOMİSYON

Her ayın 15'inde
yapılan alışverişlerde
esnaf komisyon
ödemeyecek.

PROFESYONEL
YÖNETİM

Esnaf AÇIK POS ile
işini profesyonelce
yönetecek.

STOK TAKİBİ

Esnaf stok takibi
yapabilecek.

NAKİT ÇEKME

Mahalleli esnaftan
nakit para çekebilecek.

CEBE TL YÜKLEME

Mahalleli esnaftan cep telefonuna
TL yükleyebilecek.

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



AÇIK
POS

Şekerbank 
sekerbank.com.tr | 444 78 78



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Bari bu treni kaçırmayalım

Bazı sektörlerdeki küçük istisnaları saymazsak, Türkiye'nin donanım üretiminde treni çoktan kaçırdığı bir gerçek. Bu saatten sonra çip, kart, ekran üretip Çin'le, Tayvan'la, Kore'yle yarışacak halimiz yok. Peki yazılım geliştirmede, çözüm üretiminde şansımız var mı?

Ödeme sistemleri penceresinden baktığımızda çok olumlu bir tabloyla karşı karşıyayız. Vitrin kısmında, bankacılık uygulamaları ve teknoloji kullanımındaki başarımızı zaten bütün dünya kabul ediyor. Biz de yurtdışına gittiğimizde Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki farkını net bir şekilde görüyoruz. Bu başarıya karşın uygulamaların, teknolojilerin arkasındaki entegrasyonu sağlayan yazılımcılar, çözüm ortakları hak ettiği ilgiyi görebiliyor mu? Bu sorunun yanıtına geçmeden önce Türkiye'nin, Türk mühendislerinin ödeme sistemleri entegrasyonunda imza attığı işlerden birkaç örnek vermek istiyorum... Cardtek Group şirketlerinden SmartSoft, Yapı Kredi'nin toplamda 30 milyon kartını sıfır hatayla yeni bir platforma taşıdı. SmartSoft'un OCEAN platformu, başta Yapı Kredi'nin İtalya'daki ortağı UniCredito olmak üzere yurtdışındaki birçok büyük bankanın ilgi odağı olmuş durumda... İngiltere'de Metrobank'ın InstantEMV geçişini sağlayan Verisoft, şimdi de Amerika pazarına giriyor. Ayrıntılarını ilerleyen sayfalarda okuyabilirsiniz. Ingenico bir Fransız şirketi. Ancak Türkiye'de, Türk mühendislerinin geliştirdiği, sadece dış tasarımı yani makyajını Fransızların yaptığı yazarkasa POS, şimdi tüm dünyaya pazarlanacak. Paris'te görüştüğümüz Ingenico CEO'su Philippe Lazare, Türkiye'deki ekip için gurur okşayıcı iltifatlarda bulundu... Almanya'da İsmet Koyun'un kurduğu KOBIL ile İngiltere'de Melih Abdulhayağlı'nın kurup ABD'de dünya şirketi yaptığı Comodo'yu da atlamayalım. İnternet ve online ödeme güvenliğinde dünya çapında kabul gören bu markaları yaratan Koyun ve Abdulhayağlı, "ahde vefa" borçları olmadığı halde Türkiye'ye özel önem veriyor, anavatanları için bir şeyler yapmaya çalışıyorlar... Verilebilecek daha çok örnek var. Sorunun cevabına gelince; ödeme sistemleri için çözüm sağlayan entegratörler, kendilerini kamuoyuna tanıtmada maalesef ulusal medyadan destek göremiyor. Bir başka sorun ise Türk şirketlerinin yerli şirketlerle çalışmak istememesi. Sunduğu ürün ve hizmet yabancı rakiplerinin önünde de olsa yerli şirket oldukları için "pazarlık kartı" daha sert kullanılıyor. Hakkını yemeyelim, devlet, özellikle teknokentlerde faaliyet gösteren şirketlere Ar-Ge desteği veriyor. Ancak bu başarıların yurtdışına taşınabilmesi ve dünya ödeme sistemleri merkezi olabilmemiz için çok daha fazlasına ihtiyaç var... Herkese 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

ARŞİV VE ABONE SORUMLUSU
Özlem Özen
oozen@gundemmedyagrubu.com

REKLAM REZERVASYON
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

Neriman Aracı
naraci@psmmag.com

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

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

YAYIN TÜRÜ
AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)
PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.
Köşe yazıların yazarlarının sorumluluğundadır.

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • NİSAN 2014



TURKCELL



20



Mobil Ödeme



avea mobil ödeme



38



28

ingenico



48

42



44



Merve Tazel

Europe Türkiye Ürün Müdürü

Berna Üzman

Visa Europe Bölge Genel Müdürü

Mark Antipol

Visa Europe İcra Direktörü



34

AYIN EKİBİ

TÜRKİYE FİNANS'IN
"TEKNOLOJİK BEYİNİ" ONLARA EMANET

6 VİTRİN
Türk şirketleri internete sıcak,
e-ticarete soğuk

20 MOBİL ÖDEME
Üç silahşörler 'mobil ödeme'
yarışına hazırlanıyor

28 YAZARKASA POS
Kalbi, beyni Türk; gövdesi,
makyajı Fransız!

32 VİZYON - ÖZGE ÇELİK
Ödemelerin görünmez geleceği

38 GİRİŞİM
Verisoft okyanus ötesinde büyüyecek

42 ÇÖZÜM ORTAKLIĞI
30 milyon kartın platformunu
sıfır hatayla değiştirdiler

44 KART PAZARI
Ticari ve banka kartları çıkışta,
temassızda kıpırdanma var

48 KART DOLANDIRICILIĞI
Kart dolandırıcılığında İngiltere'yi
yakalamamız imkansız!

50 ETKİNLİK
Kartlı ödemelerin güvenliği
İstanbul'da masaya yatırıldı

54 E-GÜVENLİK
Bankaları SMS yükünden kurtaran
teknoloji Türkiye'de

56 İZLENİM
"Alışveriş daha kolay,
ödeme de görünmez olmalı"

58 E-GÜVENLİK
IBM'in, NASA'nın internet güvenlikçisi,
ODTÜ'den ihracata başlıyor

60 MOBİL ÖDEME
Mobil ödemeyi kullanan rekabette
öne geçecek

62 EXTRE
Taksit sınırlaması alışverişi yavaşlattı

64 DÜNYADAN
Alışveriş de reklam da mobile kayıyor

66 NOSTALJİ
Modern bankanın temeli
Mezopotamya'da atıldı

50



“AKILLI HARÇLIK” FİKRİNE MASTERCARD’DAN ÖDÜL



MasterCard’ın Özyeğin Üniversitesi işbirliğiyle global başarı yakalayacak inovatif fikirleri desteklemek amacıyla hayata geçirdiği “MasterCard Innovation Challenge Turkey” programının kazananı belli oldu. Toplam 122 projenin başvurduğu yarışmada, finale kalan altı inovatif fikir arasında “Akıllı Harçlık” projesi birinciliğe layık görüldü.

Online çeviri temelli “Hızlı Çeviri” projesi ikinci olurken, öğretmen ve öğrencileri bir platformda buluşturan “Go and Teach” fikri de üçüncü oldu. Yaratıcı fikir sahipleri toplam 30 bin TL ile ödüllendirildi. İstanbul Teknik Üniversitesi öğrencileri Serdar Demireren ve Özgür Erol’un projelendirdiği, Nakitsiz Toplum kategorisindeki, “Akıllı Harçlık” fikri, 6-15 yaş grubundaki çocukların ebeveynlerinin kontrolünde tasarruf yapmalarını ve para harcamalarını amaçlıyor. “Akıllı Harçlık” sisteminde, ebeveynlerin talimatı doğrultusunda, belirli periyotlarda çocukların kartlarına para yatırılıyor ve yine ebeveynlerin takip ve izinleri dahilinde çocuklara bu parayı harcama, biriktirme ya da bir yere bağışlama imkanı sunuluyor. İnanal Kurucusu ve CEO’su Çelik Ören, Özyeğin Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Esra Gençtürk ve Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Direktörü İhsan Elgin’den oluşan jürinin değerlendirmesi sonucunda birinci seçilen inovatif fikir sahibine 15 bin TL, ikinci seçilen fikir sahibine 10 bin TL, üçüncü seçilen fikir sahibine ise 5 bin TL para ödülü verildi.

Teknosa’dan mobil atak



Türkiye teknoloji perakendeciliği sektörünün önemli oyuncularından Teknosa, tüketicilere ulaştığı her kanalda büyümeye devam ediyor. ‘Herkes için Teknoloji’ felsefesiyle Türkiye’nin dört bir yanında mağaza sayısını artıran Teknosa, aynı zamanda Teknosa.com ve mobil uygulamasındaki büyümeyi istiyor.

Tüketicilerin teknoloji ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla binlerce çeşit ürünün satışı yapan Teknosa’nın mobil uygulaması, 3 ayda 350 bin kez indirildi. Uygulama, her geçen gün daha fazla müşterinin tercihi olurken, mobilden alınan sipariş oranı, toplam online siparişlerin yüzde 6’sına ulaştı. Teknosa’nın çoklu kanal stratejisinde mobilin

çok önemli olduğuna dikkat çeken Teknosa Pazarlama Direktörü Cem Işık, uygulama hakkında değerlendirmesinde, “Müşterilerimiz, ilgisini çeken bir ürünü yakından incelemek veya mobilden satın alıp mağazadan teslim almak istediğinde en yakın mağazamızın bilgilerine rahatlıkla ulaşabiliyor. Daha pek çok hizmeti içeren uygulamamız, tanıtımı yapılmadan 3 ayda 350 bin kez indirildi. Hedefimiz uygulama



1. yılını tamamlarken 1 milyon kullanıcıya ulaşmak” dedi. Türkiye genelinde Teknosa mobil uygulamasını en çok kullanan şehirler sırasıyla İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana oldu. Ayrıca uygulamayı indiren ilk 10 il arasında Diyarbakır, Samsun ve Muğla yer alıyor. Teknosa mobil uygulaması, Türkiye’den olduğu kadar yurtdışından da büyük ilgi görüyor. Mobil uygulamanın yurtdışında en çok ilgi gördüğü ülkeler ise Kıbrıs, Amerika, Almanya ve Irak olarak sıralanıyor.

DÜNYANIN 1 NUMARALI MOBİL UYGULAMASI



Siz de Akbank Direkt Mobil'i
hemen indirin, dünyanın en iyi mobil
uygulamasını kullanmaya başlayın.



YAPI KREDİ PRIVATE BANKING'E İKİ ÖDÜL BİRDEN



İmre Tüylü



Türkiye'de ilk özel bankacılık hizmetini hayata geçiren Yapı Kredi Private Banking, son dönemde dünyada kullanımı yaygınlaşan Davranışsal Finans teorisini Türkiye'de ilk olarak Seyir Defteri ürünü ile uygulamaya başlamıştı. Yapı Kredi Private Banking bu ürünü ile sektörün saygın yayınlarından Private Asset Management (PAM) Dergisi'nin 'Özel Bankacılıkta Inovasyon' ödülüne layık görüldü. Yapı Kredi Private Banking, Türkiye'de bir ilk olarak başlattığı bağış danışmanlığı hizmeti ile de 'Filantropi Alanında En İyi Hizmet Veren Banka' seçildi. Yapı Kredi Özel Bankacılık ve Varlık Yönetimi Pazarlama ve Ürün Yönetimi Direktörü İmre Tüylü, "Türk bankacılık sektörünü sanat, vergi, miras danışmanlığı kavramlarıyla tanıştıran kurum olarak sektörde yine bir ilk olan bu yeni hizmetlerimizin saygın kuruluşlar tarafından tescillenmesinin mutluluğunu yaşıyoruz" şeklinde konuştu. Koç Üniversitesi'nin akademik katkısı ve TÜBİTAK desteğiyle gerçekleştirilen Seyir Defteri projesinin Türkiye'de davranışsal finans yaklaşımının risk ölçümüne dahil edildiği ilk uygulama olduğunu belirten Tüylü; "Müşterimizin 18 sorudan oluşan Finansal Davranış Formu'na verdiği yanıtları ve bankamız ile temasa geçtiği ilk andan itibaren yaptığı tüm finans tercihlerini harmanlayarak finansal davranışlarının özetini çıkarıyor, sonrasında ise bir 'Müşteri Karnesi' oluşturuyoruz. Amacımız, müşteri odaklı bankacılık anlayışımız çerçevesinde daha özel ve çok daha verimli bir hizmet sunabilmek. TÜSEV ile

beraber yürüttüğümüz Filantropi Danışmanlığı'nda ise amacımız müşterilerimizi etkili ve sürdürülebilir bağışçılığa teşvik etmek. Bu hizmeti talep eden özel bankacılık müşterilerimizi, danışmanlarımız aracılığı ile bağış yapmak, vakıf kurmak, çeşitli projeleri desteklemek gibi konularda ilgili yerlere yönlendiriyoruz" dedi.

Türk şirketleri internete sıcak, e-ticarete soğuk

MasterCard tarafından Yöntem Araştırma ve Danışmanlık'a yaptırılan "MasterIndex Ekonominin Nabızı" araştırması, işyeri sahiplerinin e-ticaret yaklaşımını belirledi. Araştırma kapsamında, Türkiye'nin kentsel nüfusunu temsil eden 12 ilde, 1 ila 50 kişi arasında eleman çalıştıran işyerlerine yönelik olarak gerçekleştirilen araştırma için çeşitli sektörlerden toplam 200 işyeri sahibi ya da üst düzey yöneticisiyle görüşüldü. Yapılan görüşmelerde, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yüzde 11'inin e-ticaret yaptığı, yüzde 6'sının ise e-ticaretin ne olduğunu bilmediği ortaya çıktı. Ülke ekonomisinin gelişimi açısından e-ticaretin önemli bir rol oynadığını söyleyen MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney, "Yaptığımız araştırmaya göre, iş dünyasında internet penetrasyonu yüzde 90, web sitesine sahip firmaların oranı da yüzde 80. İnternete erişim ve kullanım oranlarına baktığımızda yüzde 11'lik e-ticaret

uygulaması bizlere önümüzde kat edilecek daha çok yol olduğunu gösteriyor" dedi. İşyerlerinin yanı sıra Türkiye'de



yetişkin nüfusun 54 milyon olmasına ve 42 milyonunun internet erişimi olmasına rağmen, e-ticaret yapanların sayısı 10 milyonda, online işlem yapanların sayısı yüzde 15'te kalıyor. MasterIndex Ekonominin Nabızı Araştırması'na göre, işletmelerin toplam cirosunun yüzde 12'si e-ticaret uygulamalarından

geliyor. Raporda işyerlerinin, e-ticaret uygulaması sayesinde dünyanın her yerinde ürün ve hizmetlerini duyurabildiklerine, yeni ve global pazarlara girebildiklerine, 24 saat hizmet verip, satış yapabildiklerine, tüketicileriyle doğrudan iletişim kurabildiklerine, zaman ve mekan bağımsızlığı kazandıklarına ve ticari işlemlerinin maliyetinin düştüğüne de vurgu yapılıyor.



“Akılcı bir yaşam için İnovasyon”



Cardtek Group'un “Akılcı bir yaşam için İnovasyon” hedefi ile ödeme sistemleri sektöründe gerçekleştirdiği ilkler, 2013 yılında da ulusal ve uluslararası bir çok değerli kuruluş tarafından ödüllendirildi. Grup şirketlerimiz adına aldığımız bu ödülleri paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz...

EBA European Business Awards 2013 - İnovasyon Kategorisi Ulusal Şampiyon ve Ruban d'Honneur
ACT Canada Innovation Award 2013 - PALMARIS - Anında Kart Basım Sistemi Ödeme İnovasyonu (Everlink)
Deloitte Technology Fast50 2013 Ödülü - Fast50 Türkiye Kazananı
SESAMES Awards 2013 - TV Commerce - e-commerce Finalist
TESİD Yenilikçilik Yaratıcılık Ödülleri - ManageATM - Yenilikçi Ürün Ödülü
ISO İnovasyon Ödülleri 2013 - İnsan Kaynağı - İnovasyon Ödülü



İŞ BANKASI BAĞDAT'TA ŞUBE AÇTI



Türk firmalarının yurtdışı yatırımlarının var olduğu pazarlarda hizmet vermeyi amaçlayan Türkiye İş Bankası, yurtdışı şube ağına bir yenisini daha ekleyerek Irak'ın başkenti Bağdat'ta şube açtı. Bağdat şubesi ile İş Bankası'nın yurtdışındaki toplam şube sayısı 21'e ulaştı. Müşterilerinden mevduat temininin yanı sıra kurumsal

ve ticari bankacılık alanlarında faaliyet gösterecek olan İş Bankası Bağdat Şubesi'nde müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere bir Bankamatik bulunuyor. Türkiye 2013 yılında Irak'a 12 milyar dolar tutarında ihracat gerçekleştirdi, aynı yıl Irak'tan yapılan ithalat tutarı 145 milyon dolar oldu. Türkiye'nin dış ticaret sıralamasında Irak, 2013 yılında 9. sırada yer aldı.

Bağdat'ta 2013 yılı rakamlarına göre yatırım ve müteahhitlik hizmetleri veren yaklaşık 50 Türk firması bulunuyor. Türkiye'nin Irak'ta en büyük tedarikçi konumunda olması ve Irak bankacılık sektörünün gelişmeye açık yapısı göz önüne alındığında, İş Bankası'nın "bölgesel lider banka" olma vizyonu doğrultusunda önemli bir konuma sahip olması hedefleniyor.

Aktif büyüklük açısından Türkiye'nin en büyük bankası olan İş Bankası'nın KKTC'de 15, Irak'ta 2, Bahreyn, Gürcistan, Kosova ve İngiltere'de 1'er olmak üzere toplam 21 yurtdışı şubesi, Çin ve Mısır'da birer temsilciliği bulunuyor. Moskova merkezli iştiraki İşbank Rusya ve Frankfurt merkezli iştiraki İşbank AG aracılığıyla da 6 ülkede 29 şubeyle bankacılık hizmeti sunan İş Bankası, Gürcistan, Kosova ve İngiltere'de ikinci şubelerini açma çalışmalarını sürdürüyor.

Alpaslan Yalçın, Cardtek Ankara Genel Müdürü oldu

Kamu kurum ve kuruluşlarına, merkezi Ankara'da olan ve ülke genelinde hizmet veren büyük kuruluşlar ile belediyelere ödeme sistemleri, mobil ödeme, e-dönüşüm ve ulaşım alanında hizmet vermek amacıyla kurulan Cardtek Ankara'nın genel müdürü olarak Alpaslan Yalçın atandı. Cardtek Ankara Genel Müdürü Alpaslan Yalçın, 1987 yılında Gazi Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden mezun oldu ve 27 yıllık kamu tecrübesine sahip.

Cardtek Ankara, Alpaslan Yalçın'ın çeyrek asrı aşan kamu tecrübesi ve Cardtek Group'un ödeme sistemleri alanında dünyaya örnek projelerinden kaynaklanan deneyimiyle Ankara'da büyük ölçekli projelere imza atmayı hedefliyor. Yalçın, konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Cardtek Group şirketlerinin bankacılık ve finans alanındaki ürün yelpazesinin genişliği, bu alanlardaki bilgi ve becerileriyle konusuna vakıf yetkin yazılım kadromuzdan alacağımız güçle, Cardtek Ankara olarak önemli bir fark yaratacağımıza inanıyoruz" dedi.

Kamunun son dönemde artan ihtiyaçlarına yönelik çözümler sağlayan Cardtek Ankara bünyesinde Mart 2014 itibarıyla göreve başlayan Alpaslan Yalçın, 1987 yılında istatistikçi olarak girdiği PTT'de, 1996 - 2003 yılları arasında çeşitli birimlerde orta ve üst düzey yöneticilik yaptı. Yalçın, 2003 yılından bu yana, PTTBank Daire Başkan Yardımcılığı görevini sürdürüyordu.



“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 ödmeden** 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

Türk KOBİ'leri kredi kartı uzmanı çıktı

American Express, faaliyet gösterdiği İngiltere, İtalya, Almanya, İsrail ve Türkiye pazarlarında her yıl KOBİ'ler özelinde yürüttüğü Small Business Barometers araştırmasının 2013 verilerini açıkladı. Araştırma, bu yıl toplam 1.250 KOBİ sahibi ve yöneticisiyle gerçekleştirildi. Kredi kartı konusunda birçok soruya da yer verilen araştırmanın sonuçlarına göre Türkiye'deki KOBİ'ler kurumsal kredi kartından nasıl faydalanacağını Avrupalılardan daha iyi biliyor. KOBİ'lerin yüzde 95,6'sı kart kullanımı esnasında ödül puan ve mil kazanırken, yüzde 64,61'i şirket kredi kartlarının nakit akışı yönetiminde çok faydalı olduğunu belirtiyor. Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 47,8'i, kredi kartının



tedarikçiyle yaptıkları ödeme koşulları pazarlığında ayrıcalık sağladığına değiniyor. Yüzde 35'i ise kredi kartı kullanımının kredibilitelerine olumlu yansıdığını vurguluyor.

KOBİ'lerin yüzde 37'si, şirket kredi kartı kullanımının, temel sorunları arasında yer alan kişisel ve şirket harcamalarını birbirinden ayırma konusuna çözüm getirdiğini söylüyor. Araştırmaya göre katılımcıların yüzde 42'si kredi kartından kazandıkları ödülleri düzenli olarak kullanırken, yüzde 34'lük kesim ise düzenli olmasa da ödüllerden faydalanıyor. Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 11,2'si ayrı 2 kart kullanmaktansa, bireysel kredi kartlarını iş harcamaları için kullanmayı daha elverişli ve kolay buluyor. Taksitlendirme işlevi ise katılımcıların yüzde 26,4'ü için kredi kartı kullanımını tercih etmelerinin birinci sebebi olarak görünüyor. Şirketlerin yüzde 16,4'ü ayda en az 1 kez, işyerine hammadde ve malzeme alımında bireysel kredi kartını, KOBİ'lerin yüzde 22'si ise şirket kartını kullanıyor. Aylık ödemelerinde banka transferiyle nakit ödemeyi tercih edenler, yüzde 23,6'lık oranla piyasada başı çekiyor.

SAVURGAN KOCAYA KREDİ KARTI YASAK

Ankara 11'inci Aile Mahkemesi, aileyi koruyan ilginç bir tedbir kararı verdi. İki çocuklu bir ev kadınının talebi üzerine, kocasına 'kredi çekememe ve kredi kartı almama' yasağı kondu. Emsal olacak bu kararla karı-kocaların aşırı kredi çeken eşlerine karşı dava açıp kısıtlama talep etmelerinin yolu açıldı. Ankara'da oturan E.Ç adlı kadın, Ankara Nöbetçi Aile Mahkemesi'ne başvurarak kocası E.Ç'nin ailevi yükümlülüklerini yerine getirmede gerekçesiyle aile birliğine müdahale kararı verilmesini talep etti. E.Ç dilekçesinde, 12 yıllık evli ve iki çocuklu ev kadını olduğunu belirtti. E.Ç, kocasının sürekli bankalardan kredi çekmesi ve kredi kartı borçları yüzünden oturdukları evi sattıklarını ve aile çevrelerinden yardım aldıklarını kaydetti. Son

6 yıldır çok büyük maddi sıkıntı yaşadıklarından, ne zaman düze çıksalar eşinin bankalara yeniden borçlandığından yakınan kadın, kocasının 'kredi çekememesi ve kredi kartı alamaması' için tedbir konulmasını istedi. Davaya bakan Ankara 11'inci Aile Mahkemesi Hâkimi Mustafa Karadağ da tedbir konulmasına ve banka genel müdürlüklerine yazı yazılmasına karar verdi. Türkiye Bankalar Birliği'nin açıkladığı istatistiklere göre bireysel kredi ve kredi kartı borcunu ödemeyenlerin toplamı 2009'da 441 bin kişi iken, 2013'te 1 milyon 82 bine çıktı. Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü'nün araştırmasına göre ise 10 çiftten 7'sinin evliliği kredi kartı borcu yüzünden sallantıda. Kadınların yüzde 40'ı kart borcu yüzünden eşyle her gün tartışıyor.



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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

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

2022'de 10 milyon kişinin yıllık geliri 35 bin doları aşacak



EY'nin "Hızlı Gelişen Pazarlar" raporuna göre 2022 yılında aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 25 ülkede yıllık geliri 35 bin doların üzerinde olan kişi sayısı 200 milyona ulaşacak. Türkiye için bu rakam 10 milyon kişi olarak tahmin edilirken Çin'de 80 milyon, Brezilya ve Rusya'da ise 15 milyon olacağı öngörülmüyor.



Aralarında Türkiye'nin yanı sıra Çin, Brezilya, Arjantin, Çek Cumhuriyeti, Birleşik Arap Emirlikleri, Polonya, Gana ve Kazakistan'ın bulunduğu 25 ülkeye ait ekonomik tahminlere yer verilen raporda, önümüzdeki dönemde söz konusu pazarlarda orta sınıfın önemli ölçüde genişleyeceği ifade ediliyor. Ülkelerin ekonomik büyümelerine ilişkin tahminlerin de yer aldığı 'Hızlı Gelişen Pazarlar' raporunda, 2013 yılı ortasından beri yaşanan bozulmaya rağmen Türkiye ekonomisinin büyümeye devam ettiği belirtiliyor. "Yatırımcıların risk almaya daha az gönüllü olduğu bir dönemde, cari açığı kapatmak için duyulan büyük miktarda dış finansal kaynak ihtiyacı Türk Lirası'nda değer kaybının süreceği anlamına geliyor" yorumu yapılan raporda şu uyarılar yer alıyor: Hane halkı ve şirketler kısa vadede daha ihtiyatlı olacak. Bunları göz önünde tutarak 2013'te gerçekleşen yüzde 4,2'lik büyümenin ardından 2014 yılında Türkiye'nin gayri safi milli hasılası yüzde 3,3 büyüyecek. 2013'teki nispi yavaşlamanın ardından hızlı gelişen 25 ülkenin toplam ortalama büyümesi 2014 yılında yüzde 4,7'ye, 2015'te ise yüzde 5'e çıkacağına işaret ediyor.

ŞEKERBANK'TA BAYRAK DEVRİ



Şekerbank Genel Müdürü Meriç Uluşahin 31 Mart 2014 itibarıyla emekli olarak görevinden ayrılırken, bankanın Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Halit Yıldız, 1 Nisan 2014 tarihinden itibaren Şekerbank'ın yeni Genel Müdürü olarak atandı. Bankacılık sektöründe 30 yıla varan deneyimi bulunan ve Şekerbank'taki kariyerine 2009'da İşletme ve Tarım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı olarak başlayan

Şekerbank

Halit Yıldız, 2014 başından bu yana Şekerbank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu. 1960 doğumlu olan Yıldız, Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi, Muhasebe ve Finans bölümünden 1984 yılında mezun oldu. 1986 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde MBA yapan Yıldız, 1989 yılında aynı üniversitenin "Ekonomi-Finans" bölümünde "Ticari Bankacılık ve Türkiye" konulu tezi ile yüksek lisansını tamamladı. Yıldız, meslek hayatına 1987 yılında İktisat Bankası'nın borsa merkezinde satış temsilcisi olarak başladı. 1987-2003 yılları arasında kariyerine Pamukbank'ta devam eden Yıldız, daha sonra iş yaşamını Akbank'ta sürdürdü ve 2003-2008 yılları arasında bankanın perakende kredileri bölüm yöneticisi ve perakende kredilerden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak çalıştı. Anadolu bankacılığı misyonuyla esnaf ve küçük işletmelere özel bankacılıkta son dört yılda sektörün üzerinde performans gösteren Şekerbank'ın Türkiye geneline yayılmış 71 il ve 101 ilçede 312 şubesi bulunuyor.

**Herkesin, her şeyin bir
Finansör'ü var.
Daralmayın
Ferahlayın.**

Kart ücreti yok
Dosya masrafı yok
40.000 TL'ye varan limit
6 ay kullanım süresi
Peşin fiyat avantajı

Finansöre hemen
başvurmak için
DESTEK
yaz bir boşluk bırak
TC KİMLİK NUMARAN
ile birlikte
2310'a gönder.



**Eğitimin
Finansörü**



**Evliliğin
Finansörü**



**Sağlığın
Finansörü**

**Mobilyanın
Finansörü**

**Teknolojinin
Finansörü**



**Happy'nize
Finansör**

Finansman limiti kapsamında yapılan alışveriş tutarına, alışverişin yapıldığı tarihten ödememen yapıldığı tarihe kadar günlük kar işletilmekte olup her alışveriş işlemi üzerinden hizmet ücreti alınır. Seçilen paket tipine göre hizmet ücretleri değişiklik göstermektedir. Hesap kesim tarihinde, gerçekleşen işlemler toplamının 50 TL altında kalması durumunda, işlemler hesap özeti peşin olarak yansıtılmaktadır. Türkiye Finans, Finansör ürününe ait paket/kampanyayı durdurma veya değiştirme hakkını saklı tutar.

finansor.com.tr
turkiyefinans.com.tr
0 850 222 22 44 / 444 2 444
f /turkiyefinans t /turkiyefinans

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





Ayşe Nil Sarıgöllü

► Cardtek'in yenilikçi yaklaşımı ödüllendirildi

Cardtek Group, İSO İnovasyon Ödülleri "İnsan Kaynağı" kategorisinde "İnovasyon Ödülü" ne layık görüldü. Cardtek ödülü, insan kaynakları alanında gerçekleştirdiği yenilikçi, inovatif fikirleri destekleyen ve uygulayan yaklaşımıyla elde etti. Cardtek, detaylı süreç yönetimi olarak bilinen Scrum metodunu Türkiye'de insan kaynakları alanında kullanan tek şirket olarak tanınıyor. Cardtek Group'un çalışanlarına kendi kariyer planlamalarını yapmaya fırsat veren yaklaşımı, çalışanların başarısında önemli rol oynuyor. Cardtek Group CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü "Cardtek Group olarak inovasyonu destekleyen bir yönetim anlayışını benimsiyoruz. Değerler sistemimizi ve yönetim yapıımızı bu anlayışla oluşturuyoruz. Bu amaçla, farklı uygulamalar geliştirdik. Firma içinde inovasyon kültürünü destekleyen, açık, görünür, çalışanlarca anlaşılabilir ve paylaşılabilecek bir değerler sistemi oluşturduk. Çalışanlarımızın açık iletişimini, farklı düşünmesini, inisiyatif ve risk almasını teşvik eden ve başarısızlıklar için tolerans sağlayan bir kültürel ortam oluşturduk. İnovatif yaklaşımımızın iş süreçlerimizde yarattığı değişimi de heyecanla gözlemliyoruz" dedi.

► KREDİ RİSKİ KIRMIZI ALARM VERİYOR



Dr. Selim Seval

D&B Türkiye, 12 bölgede 81 ilde 80 binden fazla şirketin kredi riskini değerlendirdiği D&B Türkiye Kredi Risk Endeksi'nin 2013 yılı son çeyrek verilerini açıkladı. Bölge, il ve sektör bazında yapılan araştırmaya göre Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin riskinde beklenmeyen sertlikte bir artış ortaya çıktı. Toplam altı ana sektör altında toplanan şirketlerin değerlendirildiği araştırmada, kredi riski en düşük iller Karaman, Bolu, Edirne,

Kırşehir, Yozgat ve Kastamonu oldu. Adıyaman, Burdur, Batman, Çanakkale, Düzce, Erzincan ve Van ise riski en yüksek iller olarak belirlendi.

D&B Türkiye Danışma Kurulu Başkanı Dr. Selim Seval, Türkiye geneline bakıldığında, 2013'ün son çeyreğinde kredi riskinin büyük oranda arttığını ve beklenmeyen sertlikte bir riskin ortaya çıktığını belirtti. "Bu çalışmamız Türk ekonomisinin kalp atışlarını yansıtıyor. Bu çalışma sayesinde Türkiye global arenada da kendini ifade edebiliyor" diyen Seval, şu bilgileri verdi:

"Türkiye Kredi Risk Endeksi çalışmasının başladığı 2011 yılından bu yana en az riskli sektör üretim olmaya 2013'ün son çeyreğinde de devam etti. Son çeyrekte perakende ticaret tekrar en yüksek riskli sektör oldu. Perakende ticaret ve üretim sektörleri çok geniş faaliyet yelpazeleri içeriyor. Ancak her perakende ticaret riskli, her üretim konusu da risksiz demenin doğru bir yaklaşım olmayacağına da dikkat çekmek isterim. Bu iki sektörün alt açılımlarına bakılması gerekir. Son çeyreğin en sevindirici haberi, ekonomik faaliyeti hesaplanamayan il sayısının 16'ya düşmesi oldu. Yeterli ekonomik etkinlik olmadığı için kredi risk endeksi hesaplanamayan il sayısı üçüncü çeyrekte 19'du. 2011'de endeks hesaplanmaya başladığında 20'den fazla il çalışmaya dahil edilemiyordu."

Banvit taraftarlarına özel



Türkiye İş Bankası, Banvit Basketbol Kulübü taraftarlarına özel yeni bir kredi kartı çıkardı. Takımın turuncu beyaz renkleriyle özel olarak tasarlanan İş Bankası Banvit Maximum Kart ile taraftarlar, hem kulüplerine destek oluyor hem de Maximum Kart kampanyalarından ve ayrıcalıklardan yararlanıyor. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen konuya ilişkin açıklamasında, "Kart sahibi olan taraftarlar, bankamızın sunduğu kampanyalardan ve ayrıcalıklardan yararlanarak yaptığı harcamalarda kazanırken, bir taraftan da harcamalar üzerinden bankamız tarafından Banvit Basketbol Kulübü'ne katkı sağlıyor" dedi. Banvit Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Görener de Banvit'in, 1994 yılından bu yana Basketbol Kulübü ile liglerde yer aldığını, şu anda sıralamada lider konumunda bulunduğunu belirterek, "İş Bankası ile birlikte hayata geçirdiğimiz Banvit Maximum Kart projesinin kulübümüze, taraftarımıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

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.

Kaptanın seyir defterinden...

Milyon TL	31.12.2012	31.12.2013	Değişim
Toplam Aktifler	56.495	79.668	%41
Nakit Krediler	38.801	56.466	%46
Gayrinakdi Krediler	12.381	18.416	%49
Mevduat	34.985	49.702	%42
Net Kâr	720	1.011	%40
Özkaynak*	6.552	8.442	%29
Özkaynak Getirisi	%14,0	%17,2	–
Şube Sayısı**	624	713	%14

Bağımsız denetimden geçmiş konsolide verilerden oluşmaktadır.

* Sermaye benzeri krediler dahil.

** Yurtdışı iştirak şubeleri dahil.



SBERBANK

DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

81 ilde, 713 şube ve 14.413 denizcimizle siz neredesiniz biz de oradayız!

- ❖ Citibank bireysel bankacılık bölümünün satın alımıyla aramıza katılan 1.340 arkadaşımıza ek olarak 3.400 işe alım gerçekleştirdik. Toplam 4.740 yeni denizcimizle Türkiye'nin istihdama en fazla katkı sağlayan bankası olduk.
- ❖ Her yıl olduğu gibi bu yıl da
 - Tarımın finansmanında 3,1 milyar TL kredi hacmi ve %23,5 pazar payıyla,
 - Kamu finansmanında 600'ün üzerinde belediyeye sağladığımız 1,2 milyar TL kredi hacmi ve %39 pazar payıyla özel bankalar arasında liderliğimizi açık ara sürdürüyoruz;
 - Ülkemizin geleceği turizm sektöründe 4,8 milyar TL kredi hacmi ve %16,3 pazar payıyla,
 - Türk sporunun finansmanında 641 milyon TL kredi hacmiyle,
 - Ticari kartlar pazarında 653 bin kartla sektör liderliğini koruyoruz.
- ❖ 2013'te aktif, kredi ve mevduatını en fazla artıran bankalardan biri olduk. Nakdi kredide %46, mevduatta %42, aktifte %41 büyümeye sağladık.
- ❖ Bankacılık hizmetlerimiz, mobil uygulamalarımız ve insan kaynakları yönetimimizle ulusal ve uluslararası seçkin kuruluşlar tarafından aşağıda bir kısmını paylaştığımız tam 17 ödüle layık görüldük:
 - Banking Technology Awards 2013 - fastPay - Yılın En İyi Ödeme Sistemi
 - The Banker - fastPay - Turuncu 24 - Mobil Bankacılıkta İnovasyon
 - 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 Ödülü
 - Brandon Hall Mükemmellik Ödülleri: En İyi Eğitim Takımı (Gümüş), En İyi Liderlik Programı (Bronz)
 - Brandwatch - En Güçlü 9. Sosyal Marka
 - QM Awards - Turizm Sektörüne En Fazla Destek Veren Banka
- ❖ Finansal başarılarımızın yanında sosyal sorumluluklarımızı da unutmuyoruz. İstanbul Devlet Senfoni Orkestrası'nı, Uluslararası Bodrum Bale Festivali'ni ve Uluslararası İstanbul Opera Festivali'ni destekliyor, Avrupa CEV Voleybol Şampiyonlar Ligi'ne adımızı veriyoruz.

80 milyar TL konsolide aktif büyüklükle Türkiye'nin ilk 5 özel bankasından biri olmamızı sağlayan ve bu cesur yolculuğumuzda bizi 17 yıldır yalnız bırakmayan 7,1 milyon müşterimize teşekkür ederiz. Şimdi hissedarımız, dünyanın önde gelen finans devlerinden **Sberbank**'ın rüzgârıyla hayatınızda fark yaratmaya devam edeceğiz.

Çünkü hayat Deniz'de güzel...

Hakan ATEŞ

DenizBank 
FİNANSAL HİZMETLER GRUBU

denizbank.com / 444 0 800

Üç silahşörler 'mobil ödeme' yarışına hazırlanıyor

Turkcell Cüzdan kart platformuna dönüşüp temassız ödemeyi yaygınlaştıracak. Avea, akıllı şehirlerinin navigasyonu olacak. Vodafone, iBeacon ile kasa sıralarını ortadan kaldıracak...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Ödeme sistemlerinin mobil platforma hızlı kayışı sektöre bankalar dışında çok sayıda yeni oyuncunun da girmesini sağladı. Alternatif ödeme platformlarının yanı sıra mobil ödemenin çok önemli bir ayağı olan GSM operatörleri için de yeni bir hizmet, ürün ve kâr alanları yarattı. Artık dünyanın dört bir yanında GSM operatörlerinin çeşitli ürünlerle ödemelere aracılık ettiklerini, geleneksel ödeme araçlarının yerini aldığını görüyoruz. Türkiye'de de benzer bir durum yaşanıyor. Üç GSM operatörü de mobil ödeme dünyasının önemli bir oyuncusu olmak için çalışmalar yürütüyor. GSM operatörleri, mobil cüzdanlar ve bankaları aynı platformda buluşturan sistemlerin yanı sıra toplu taşıma sektörü için ürettikleri yeni uygulamalarla ödeme dünyasının güçlü oyuncular olacağını sinyallerini veriyor. Her ne kadar sektörün teknoloji ayağında etkin olan oyuncular geç kaldıklarını düşünse de GSM operatörleri "Önümüzde çok ciddi bariyerler vardı, bir kısmını geçtik ama hala sorunlar yaşıyoruz" sözleriyle bu eleştirileri yanıtlıyor. PSM olarak Türkiye'deki GSM şirketlerinin ödeme alanındaki faaliyetlerini mercek altına aldık...

"TÜKETİCİYE 'AL KULLAN' DEMEKLE OLMUYOR"



**PhayMobile Genel Müdürü
M. Özgür Güngör**

Mobil ödeme dünyasında çözülmesi gereken temel sorunlar, aktörlerin birbirleriyle ilişkilerinin tanımlanması yani iş modelleri. İşin başlarında operatörler dominant bir rol almak istedi. İlk bariyer bu oldu, onlar da zamanla yaklaşımlarını değiştirmeye başladı. Operatörler "Sistemin sahibi biziz ve burada yapılacak ödeme işlemlerinden belirli bir pay istiyoruz, ayrıca veri bizim üzerimizden taşınacak" dediler. Ancak verinin taşınırken güvenli gitmesi gerekiyordu, bu alanda teknoloji eksikti ve TSM'ler geliştirilerek bu sorun çözüldü. Şimdi veri hem güvenli gidiyor

hem de banka ve operatörlerin kullanıcı bilgileri kendilerinde kalıyor. Ama iş modelinde kimin ne kadar pay alacağı yüzde 100 çözülmüş değil, dünyada ve Türkiye'de tartışmalar var. Ancak Türkiye'nin bu alana erken girdiğini söyleyebiliriz. Örneğin biz Turkcell'le ilk NFC'li ödeme sistemi geliştirdik. Başka operatörlerin de benzer uygulamaları var. Eskiden cihaz ve okuyucu sorunu vardı. NFC'li cep telefonlarının sayısı artıyor, ancak okuyucu sorunu var. Bunlar en büyük engeller...

Dünyada durum nedir? Türkiye olarak iyi durumda görünüyoruz. Sistem ve altyapı olarak iyi uygulamalar da hazır ama kullanım oranı düşük. Tüketicilere "al biz bunu yaptık, kullan" dedik, oysa onun tüketicinin günlük hayatında kolay kullanılabilir hale getirmemiz gerekiyor.

Kredi kartı da ev anahtarı da telefona girecek



yılında başladığımızda sadece ön standartlar vardı. 2009 yılında standartlar yazılı hale geldi. Bunların teknolojisinin geliştirilmesi ve uygulanmaya başlaması ise 2010 yılına denk geldi. Ancak NFC destekli telefon sayısının artması gerekiyor. Biz bu işe başladığımızda NFC'yi destekleyen bir ya da iki telefon modeli vardı. İnsanlardan sırf NFC kullanayım diye telefonlarını değiştirmesini bekleyemezsiniz. O nedenle Turkcell T serisi cihazlarımızı çıkarmaya başladığımızda NFC özelliğini koydu. Dünyaca ünlü üreticiler de artık bu alana girdi. Bir başka bariyer de temassız okuyucuların azlığı. Bugün plastik kartlarla bile temassız işlem yapacak yer sayısı oldukça az. O nedenle bankaların üye işyerlerindeki temassız terminal sayısının artış hızı önemli. 2.3 milyon POS var ama bunların yaklaşık 90 bininde temassız okuyucu var. Onları arayıp bulmanız gerekiyor:

Apple'ın telefonları dünyada çok yaygın olarak kullanılıyor. Ancak NFC yok, yakın zamanda bekliyor musunuz?

Sürekli bu konuyla ilgili patent almasına karşın Apple hala bunun teknolojisini geliştirmiş değil. Bizce müşterisine sunacağı hizmetin sorunsuz ve mevcut deneyimi iyi hale getirinceye kadar bekliyor, acele etmiyor.

İş ortağınız bankaların bu alana bakışı nasıl?

Temassız ödemeler bankalar için ek gelir sağlamadı. Başlangıçta daha küçük tutarlı alışverişler temassız kartlarla yapılır ve kredi kartı kullanımı artar beklentisi vardı ama olmadı. Dolayısıyla bankalar ek kar elde edemedikleri için üzerine ek bir yatırım yapmak istemediler. Bu nedenle büyüme hızı yavaşladı NFC'lerin. Bu sadece Türkiye'de değil dünyada da sorun. Ancak bunun alternatifleri yaratılmaya çalışılıyor:

PLASTİK KARTLAR HAYATIMIZDAN ÇIKACAK

Dünyaya baktığımızda nasıl bir manzara var?

NFC ile dünyanın birçok yeri aynı durumda. Aslında şu andaki ödemelerde bir sıkıntı yok, kartı takıp işlem yapıyorsunuz. Örneğin ulaşım gibi daha hızlı hareket edilmesi gereken yerler var. Avrupa'nın birçok yerinde, özellikle Londra'da birçok toplu taşıma aracında ek bir kart yerine kredi kartıyla ödeme yapma imkanı var. O zaman hayatımızdan bir kartı çıkarmış oluyor; cep telefonuyla ödeme yapabiliyorsunuz. Cep telefonu artık yaşamın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Dünyada insanlar üç şeyi yanlarına almadan sokağa çıkmıyor; evin anahtarı, cep telefonu ve para. Para ve anahtar bir süre sonra cep telefonunun içine girecek. O zaman bu cihaza telefon demek biraz hakaret olacak.

Araştırmalar cüzdanını kaybeden bir kişinin ortalama 24 saat içinde fark ettiğini söylüyor. Oysa cep telefonunuzu kaybettiğinizde en geç 2 saat içinde bunun farkına varıyorsunuz. Bu nedenle bizim öngörümüz mutlaka anahtarlar da kimlik kartları da telefonların içine girecek. Plastik kartlar da değişecek. Eski dönemin ürünleri bunlar. Ne işe yapıyorlar? Sizin banka nezdinde kimliğinizi simgeliyor. POS cihazına takıyorsunuz, ödemeyi yapıyorsunuz. Önümüzdeki dönemde POS cihazları cep telefonuyla işlem yapmaya uyumlu hale geldiğinde plastik kartlara ihtiyacımız kalmayacak. ▶

Türkiye'de mobil ödeme alanına ilk giren GSM operatörü Turkcell oldu. Turkcell Cüzdan, 2008 yılında ilk mobil ödeme ürünü olarak piyasaya sunuldu. Turkcell Cüzdan'ın yaygınlaştırmanın yanı sıra cep telefonlarının toplu taşımada kullanılması için de çalışmalar yürütülüyor. Turkcell, Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi'yle yaptığı işbirliğini farklı illere yaymak için çalışma yürütüyor. Deniz ulaşımında da Mavi Marmara ile yeni bir hizmet başlatıldı. Turkcell Finansal Servisler Direktöre Ali Salcı ile şirketin bu alandaki çalışmalarını ve sektörü konuştuk...

Turkcell'in mobil ödeme alanındaki çalışmalarının geçmişinden söz eder misiniz?

Ben 2009 yılında Turkcell'e katıldım. O dönemde Türkiye'deki ilk NFC uygulaması zaten kullanılmaya başlamıştı. O zaman bu iş dünyada da çok yeniydi. Mobil servisler, son yıllarda GSM operatörlerinin odaklandığı alanlardan biri. Cep telefonları artık yaşamın bir parçası haline geldi. Böyle olunca da ödeme aracı olarak da kullanılması kaçınılmaz olarak hayatımıza girdi. Türkiye'deki bankacılık sistemi çok ileri, ödeme sistemlerinde dünyada lider ülkelerden biriyiz. İnternet bankacılığı kullanma oranları da çok yüksek. Hal böyle olunca mobilde finansal işlemlerin yapılması ve operatörlerin de bu alanda hizmet sunmaya başlaması şaşırtıcı değil.

Çizdiğiniz manzaraya katılıyorum ama GSM şirketlerinin özellikle Türkiye'de bu konuda geç kaldığı şeklinde eleştiriler var...

Geç kaldığımızı söyleyemeyiz hatta daha ileri noktadayız. Şöyle düşünün, biz 2005'te NFC alanında Garanti Bankası ve Akbank çözüm üretin ilk şirketiz. Ancak teknolojik olarak çok çeşitli bariyerlerle karşı karşıyayız. Öncelikle teknolojinin ve standartların oturması gerekiyordu. Biz 2005





Ali Salcı, mobil ödemede en önemli faktörün kullanıcının hayatını kolaylaştıracak bir deneyim sunmak olduğunu belirtiyor...

Artık numarayı da bilmenize gerek kalmayacak; sizi tanıyan ve güvendiğiniz bir sistem olduğunda sadece bir şifreyle işlem yapacaksınız. İnsanların çoğu artık bırakın kredi kartı numarasını, kimlik numarasını bile bilmiyor. Cep telefonu numarasını bilmeyen insan ise yok denecek kadar az. Biz de buraya odaklanıyoruz.

Turkcell Cüzdan'ın kullanım oranı ne düzeyde?

Biz Turkcell Cüzdan'la plastik kart taşımayı ortadan kaldırıyor, işlemi kolaylaştırıyoruz. Kredi kart numaranızı bir kez giriyor, sonra ödemelerinizi kart şifrenizle yapıyorsunuz. Kullanım oranlarına gelince, biz aslında Turkcell Cüzdan'ı tüm bankaların kartlarının eklenebileceği bir platform olarak tasarladık. Şu anda Garanti ve Akbank var. Diğer bankaların ilgisi beklediğimiz şekilde olmadığı için kullanım sınırlı kaldı. Biz de bu gerçeği fark edip cüzdana tüm banka kartlarının eklenebileceği bir platforma dönüştürme çalışmalarımızı hızlandırdık.

Bankalar neden ilgi göstermiyor, ödemeye başka bir kurumun aracılık etmesini mi istemiyorlar?

Bence bankaların şu anki gündemlerine baktığımızda taksite getirilen sınırlamalar limitlerle ilgili sorunları var. Bankalar ciddi şekilde kredi kartı işinin kendisiyle ilgili sorunlar yaşıyor. Bu nedenle geleceğe dönük ve inovatif projeler biraz daha geride kaldı. Belli bir oranda risk almanız, yatırım yapmanız gerekiyor. Bankalar da şu anda bu tür işlere girmek istemiyor.

Öznel sorunlarına karşın bankalar prensip olarak bu alana uzak duruyordu. Değişiyor mu bu yaklaşım?

Türkiye'de Temmuz 2013'te ödeme sistemleri kanunu çıktı, ikinci düzenlemeler bekleniyor. Bugüne kadar ödeme sistemleri bankaların elindeydi. Yeni kanun kapsamında lisans alan kurumlarda ödeme sistemi kurabilecekler. Öyle bir çağda yaşıyoruz ki Apple'a bakın, telefon üreticisi ya da müzik satıcısı değildi. Bugün baktığımızda dünyanın en büyük perakendecilerinden biri oldu. Artık müşteri hizmeti en iyi kimden alabiliyorsa onu tercih ediyor. Sonuçta bankalar her zaman olacak, çok sıkı regülasyonlar olacak, ödeme sisteminde çözüm başka yerden de gelebilir. Tüm teknoloji şirketleri ödeme sistemleri üzerinde çalışıyor. Eminim yakında Apple da yeni bir ürünle çıkabilir. Google zaten çalışmaya başladı. Bu konuyla ilgilenilmemesi imkansız. Teknoloji sayesinde bariyerler çok daha hızlı kalkıyor.

ULAŞIMDA HEDEFİMİZ KÂR DEĞİL

Cep telefonlarının ulaşımda kullanılması alanında durum nedir?

Ulaşım çok önemli alanlardan biri. Biz de bu alana odaklanıyoruz. Birkaç çalışmamız oldu. Şanlıurfa Belediyesi ile işbirliği yaptık ve Urfa Kart'ı çıkardık. NFC'li telefonlarda Turkcell Cüzdan'ı yükleyip kullanıyorsunuz. NFC yoksa telefonunuza Urfa Kart'ı yükleyebilirsiniz. 1 yıl önce başladık ve çok başarılı sonuçlar aldık, yoğun bir kullanım var. Çok yoğun bir otobüs kullanımı var. Bu başarılı sonuçların ardından başka illerde de yakında kullanılmaya başlayacak çalışmalarımız var. Ankara, İzmir olmayabilir ama yakında birkaç büyükşehir belediyesiyle çalışmaya başlayabiliriz. 3 ay önce "SMS Jeton" adlı bir hizmet de başlattık. Bu konuda deniz motorları işleten Mavi Marmara şirketiyle işbirliği yaptık. Ücretsiz olarak SMS gönderiyor ve cebine gelen elektronik bileti okutup motora biniyorsunuz. Sıra beklemiyorsunuz. Bunun da kullanımı giderek artıyor.

Büyük kentlerin akıllı ulaşım hizmetlerini kendi bünyelerinde geliştirmeyi tercih etmelerinin nedeni ne olabilir?

Biz kullanıcılarda alışkanlık yaratacak servisler olarak görüyoruz toplu taşıma çözümlerini. Para kazanacağımız bir alan olarak konumlandırmadık. İnsanların bu servisleri kullanarak hayatlarını kolaylaştıracak hale getirmeyi istiyoruz. Bu yapıldıktan sonra insanlar kolaylık için kendileri bile ek para ödemeyi kabul edebilir. Öncelikli olan insanlara bu kolaylığı yaşatmak.

Bu işten operatörlerin kârı, çıkarı ne olacak?

SMS'le ödeme hizmetimizi geçen yıl 2 milyon kişi kullandı. 10.5 milyon işlem gerçekleşti, 115 milyon lira ciro yapıldı. Bu hizmet özellikle dijital ödemede kullanıldı. Oyun oynayan insanlar puan alıyor. Bu rakamın çok önemli bir bölümü Facebook oyunlarını içeriyor. Kredi kartı olmayan insanlar ya da küçük ödemeler için kartlarını kullanmak istemeyenler bu hizmeti kullandı. Burası bizim bir gelir beklentisi içinde olduğumuz bir alan, ancak ulaşım bir kamu hizmeti. Önemli olan maliyetleri artırmadan kullanımı yaygınlaştırmak. Bu alanda bir hizmet sunarak Turkcell'in tercih edilmesini sağlamayı amaçlıyoruz. Paradan daha çok hedefimiz bu. Bize bağlılık yaratan servislerin yanı sıra kâr hedeflediğimiz hizmetler de var. Her uygulamaya kâr odaklı olarak bakmıyoruz.

"RAKİPLERİMİZ DE BAŞARILI İŞLER YAPIYOR"

Sizin dışınızda genel olarak sektöre baktığımızda durum nasıl?

Turkcell bu konuda öncülük yaptı ama diğer operatörlerin de bu alanı boş geçmediğini görüyoruz. Onlar da geliştirmelerini yapıyor ve bence ortaya güzel çözümler de çıkıyor. Türkiye ödeme sisteminde nasıl dünyada öncüyse mobil ödemeler ve operatörler aracılığıyla yapılan işlemlerde de öncü olacağını düşünüyorum. Nüfus yapımız, altyapımız ve GSM operatörlerinin bakış açısıyla potansiyeli olan bir alan.

Ulaşım önemli bir konu ve tek operatörün yer alabileceği bir alan değil. Düşünün, İstanbul Büyükşehir Belediyesi "Ben sadece tek bir operatörle hizmet veriyorum" diyemez. Hizmetin herkesi kapsamaması gerekecek.

Yeni Kuşak HSM Ürünleriyle Fark Yaratın

CredoWork, Thales e-Security ürünleriyle bilginin saklanması, şifrelenmesi ve bütünlüğünün korunması konularında finans sektörüne geniş bir ürün yelpazesi sunuyor...



THALES

payShield 9000



- Ödeme sistemleri projeleri için tasarlanmış çok amaçlı ve alanında özel sertifikalı çözümdür.
- Belli başlı ödeme sistemleri uygulamaları için hazır ve kanıtlanmış sektör standartlarında çözümler sunar.
- Yedeklemeli donanım özelliği, sahada değiştirilebilen bileşenler, 'cluster' yapısı ve hata önleme özellikleri ile iş sürekliliğini sağlar.
- Birçok "local master key" (LMKs)'in tek bir HSM'de desteklenmesi ile farklı uygulamaların aynı HSM üzerinde kriptografik izolasyon ile kullanımını olanaklı kılar.
- Yedekli güç kaynağı ve iki adet Ethernet host bağlantısı ile esnek ve kesintisiz çalışma imkanı sunar.



Key Management Device

Anahtar Yönetimi ürünü güvenlik personelinin HSM'ler ile fiziksel temas olmaksızın anahtar bileşenleri girişleri, anahtar oluşturma, uygulama anahtarlarının taşınması gibi operasyonları yüksek güvenlik ile yapmasına olanak tanır.

Remote HSM Manager

HSM yönetim yazılımı cihazların uzaktan yönetimini sağlar. Farklı lokasyonlardaki HSM cihazları tek bir merkezden fiziksel ziyaret yapılmaksızın yönetilebilir. Bu sayede zaman ve maliyet tasarrufu sağlanır.



**CREDOWORK**
SMART DEVICES FOR SUSTAINABLE BUSINESS

www.credowork.com

CredoWork bir  **CARDTEKGROUP** kuruluşudur



Akıllı kentlerin navigatörü olacak



Zeynep Bosna

yonda, günlük hayatımızda karşımıza çıkan bütün ödeme ihtiyaçlarını cep telefonlarıyla gerçekleştirmek mümkün olacaktır.

Avea bu alanda ne zaman çalışmaya başladı, hangi ürünlerle sektöre giriş yaptı?

Teknolojiyi müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran bir araç olarak görüyor; kendile-

rine iyi ve değer yaratan deneyimler yaşatmak üzere çalışıyoruz. Önceliğimiz müşterilerimizin tüm bu süreçlerde en iyi hizmeti almasını sağlamak. Bunu da tek başımıza değil bu ekosistemde çözüm üreten tüm iş ortaklarımızla birlikte gerçekleştiriyoruz. 2010 yılında hizmete sunduğumuz ilk finansal servisimiz; telefon bağımsız SMS bazlı bir çözüm olan "Avea Mobil Ödeme" hizmeti kısa bir zaman dilimi içerisinde 2 milyon Avea müşterisine ulaştı ve çevrimiçi ödemelerde tercih edilen çözümlerimizden biri oldu.

TTNET ve Avea olarak kullanıcılara sunduğumuz hizmetimiz Mobilexpress'le de internetten alışveriş ve ödeme imkanı sağlıyoruz. Çok daha hızlı, kolay ve 'güvenli' bir dönemin kapılarını araladık. Kullanıcılarımız, kredi kartlarını Mobilexpress hesaplarına tanımlayarak internet sitelerinde cep telefonu numaralarıyla çevrimiçi ödemelerini yapabildikleri bu platform sayesinde hem zamandan hem ulaşımdan tasarruf sağlıyor.

Yine özellikle internet ödemelerinde ihtiyaç duyulan elektronik para ihtiyacına yönelik geliştirdiğimiz A+Para Kart ürünümüzü de çok yakın bir zaman içerisinde, Avea satış noktalarında müşterilerimizle buluşturacağız.

Avea, cep telefonu müşterilerine sunduğu hizmetler arasına mobil ödemeyi de ekledi. Mobil ödeme uygulamasının yanı sıra TTNET işbirliğiyle oluşturduğu Mobilexpress hizmetiyle de bu alandaki yerini aldı. Avea İş Ortaklığı Yönetimi Direktörü Zeynep Bosna, şirketin bu alana yaklaşımını, ürünlerini ve gelecek planlarını anlattı...

GSM şirketlerinin mobil ödeme sisteminin bir oyuncusu haline gelmesinin dünya ve Türkiye'deki gelişimi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Mobil ödeme sistemleri, mobil iletişim servislerinin sektörel kullanım alanlarını geliştireceği gibi daha fazla kullanıcıyı da ürün ve hizmetlere erişimi mobilden sunarak sektöre dahil edecek. Bu da operatörleri, mobil iş modellerinin geliştirilmesinde ve uygulanmasında çok önemli bir noktaya taşıyacak. Özellikle bankacılık sisteminde olmayan kitlenin çevrimiçi mağazalar ve sosyal ağlarda yaptığı ödemeler artacaktır.

Günümüzde internet kullanıcılarının sayısı 37 milyona ulaştı. Öte yandan internet üzerinden aktif alışveriş yapan kitle yaklaşık 8 milyon. İki değer arasındaki farkın oluşmasında iki farklı neden var. Birincisi, kredi kartı bilgisinin paylaşılmak istenmemesi; bir diğer deyişle güvenlik kaygıları. İkincisi ise internet üzerinde ödeme yapılabilecek bir ödeme enstrümanına sahip olunmaması. İşte bu noktada hem müşterinin güvenlik isteklerine cevap verebilecek hem de internet ve fiziksel mağazalarda ödeme yapılmasını sağlayabilecek ürünler sunabilecek oyuncuların başında, hali hazırda kendi müşterileriyle yüksek seviyede etkileşime sahip operatörler geliyor.

Küresel bir bakış açısıyla operatörlerin özellikle müşterilerine perakende, ulaşım, finans gibi dikey sektörlerde ürün ve hizmetlere mobilden ulaşımı sağlamak üzere çalışmalarını sürdürdüklerini söylemek doğru olacaktır. Avea olarak öncülüğünü yaptığımız bu viz-





Kullanım oranları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Teknolojiyle birlikte mobilleşen yaşamlarımızda tüm işlerimizi en pratik ve en hızlı şekilde yapmak istiyoruz. Artık birçok farklı fatura ödemesini tek bir ekrandan yönetebildiğimiz, gündelik para değiş tokuşlarını, ulaşım ödemelerini, kredi, sigorta, bilet ve okul harcamalarını mobil ortamda yapabildiğimiz bir dünya hayal ediyoruz.

Bunun önemli örneklerinden biri, Türkiye genelinde 2 bine yakın üye işyerinde geçerli olan mobil ödeme servisimiz. Şu ana kadar 2 milyona yakın müşterimiz, Avea Mobil Ödeme servsinden faydalandı.

GSM operatörlerinin ödeme sistemlerinden alacağı pay gelecekte nasıl şekillenecek? Yeni ürün ve hizmetler söz konusu olabilir mi? Avea'nın üzerinde çalıştığı yeni projeler var mı?

Son yıllarda müşterilerimizden gelen yoğun talep doğrultusunda telefonun bir ödeme aracı olarak konumlandırılması için gerekli çalışmalarını bir süre önce başlattık. Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri dikkate alındığında Türkiye çok gelişmiş bir finans ve bankacılık sektörüne sahip. Genç nüfusumuzu göz önünde bulundurduğumuzda bankacılık sektörünün ulaşamadığı 20 milyona yakın bir kitlenin olması, bu alanda hala çok ciddi bir büyüme potansiyelinin söz konusu olduğunu gösteriyor. Türkiye'deki GSM aboneliği penetrasyon oranı ise yüzde 95 gibi yüksek bir seviyede. Bu noktada 20 milyon müşterinin nakit ve diğer bilinen ödeme araçları dışında ödeme yapabilecek konumda olduğunu öngörüyoruz. Ancak bu hizmetlerin yaygınlaşabilmesi için mobil ödeme teknolojilerinin basit ve kolay şekilde müşterilere sunulması gerekiyor.

Uzun vadede mobil finansal servislerin operatörler için katma değer sağlayacağına inanıyor ve faaliyet alanımızın önemli bir parçası haline geleceğini düşünerek bu alandaki yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu kapsamda internette yapılan ödemeler, cep telefonuyla perakendede yakın alan ödemeleri ve ulaşım ödemelerine yönelik çalışmalarımız devam ediyor.

DİĞER SEKTÖRLER DE İLGI GÖSTERMELİ

Ödeme sistemlerinin önemli isimleri GSM şirketlerinin bu alanda geç kaldığını ya da yavaş davrandığını düşünüyor? Sizin bu konudaki görüşünüz nedir?



Özellikle akıllı cep telefonlarının sunduğu çoklu fonksiyonlarla mobil günümüzde önemli bir noktaya gelmiş durumda. Akıllı telefon penetrasyonunun artmasıyla birlikte önümüzdeki dönemde müşterinin hayatında mobilin daha da önemli bir rol üstleneceğini söylemek yanlış olmaz.

Öte yandan, mobil ödeme hizmetleri konusunda sağlıklı bir ekosistemin kurulması günümüzde sadece operatörler tarafından göğüslenmesi gereken bir konu olarak algılanmamalı. Bu konuda bankalara, ulaşım firmalarına, ürün ve hizmetlerin sunulduğu sanal veya fiziki mağazalara, ödeme sistemlerinin her alanında bulunan aracı kuruluşlar gibi ekosistem oyuncularına önemli roller düşüyor. Mobil ödeme teknolojilerinin hayatımıza girme hızı, ekosistemde bulunan bütün oyuncuların müşteri ihtiyaçlarını gözeterek aynı hedefe odaklanmasıyla doğru orantılı olacaktır.

ULAŞIM İÇİN TEKNOLOJİ GELİŞTİRİLMELİ

Cep telefonlarının kent içi ulaşım gibi yaygın alanlarda henüz Türkiye'de kullanılmıyor olmasının nedenlerini anlatabilir misiniz?

Dünyanın pek çok büyük şehrinde kişi başına düşen akıllı telefon oranı her geçen gün giderek artıyor. Geleceğin şehirleri de akıllı telefonlarla şekilleniyor. Son dönemde temassız kart uygulamaları, ön ödemeli kartlar, mobil ödemeler ve toplu taşımayla ilgili yapılan pilot uygulamaların öne çıktığını

görüyoruz.

Akıllı şehirler ve akıllı belediyecilik için ülkemizde de bazı çalışmalar ve önemli projeler hayata geçirilmeye başladı. Ancak elbette bazı uygulamaların yaygın olarak kullanılmaya başlaması için öncelikle bu sistemleri kullanmayı sağlayacak uygun teknolojik altyapının ve en önemlisi standartların oluşturulması gerekiyor. Avea olarak biz de geleceğin akıllı şehirlerinin sosyal ve kültürel navigasyonu için çalışıyoruz.



Nakit Kart ve Cep Cüzdan'la iddiasını gösterdi



ve ücretsiz aktarılabilir. 4848'i arayan ve bakiye aktaran Vodafone'lulara hiçbir ek ücret yansıtılmıyor.

Kullanım ücreti yok

Vodafone Cep Cüzdan'ın diğer bir özelliği de "Biriktir Gönder" hizmeti. Cep Cüzdan kullanıcısı Vodafone'lular "Biriktir Gönder" hesaplarında

para biriktirilebilir, sonra da bu parayı istediği kişiye istediği zamanda transfer edebilir. Vodafone Türkiye Bireysel Servisler Direktörü Ömer Kuyucu, uygulamayla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Vodafone Türkiye olarak, mobil iletişim teknolojilerinin olanaklarını abonelerimiz için hızlı, kolay ve erişilir kılmaya çalışıyoruz. Cep Nakit ile başladığımız mobil finans hizmetlerini akıllı telefonlara taşıyoruz ve ödüllü Vodafone Cep Cüzdan uygulamamızla müşterilerimizin birçok finansal işlemi kolayca yapmasına olanak sağlıyoruz. Cep Cüzdan uygulamasını yükleyen ve ücretsiz olarak kullanan iPhone ve Android telefon sahibi abonelerimize para transferi, yakın alan iletişimi (NFC) hizmetleri ve Cep Nakit Kart yönetimi sunuyoruz. Anında ve ücretsiz olarak yaratılabilen sanal Cep Nakit hesabıyla müşterilerimizin dijital ortamda ürün satın almasını hem kolaylaştırıyor hem de güvenilirliğini artırıyoruz. Ve tüm bunlar karşılığında Cep Cüzdan kullanımından herhangi bir faiz ya da aylık/yıllık kullanım ücreti talep etmiyoruz. Kısaca Vodafone Cep Cüzdan'ı Vodafone'luların hayatını kolaylaştırmak hedefiyle hayata geçiriyoruz. Vodafone Türkiye olarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da mobil finans hizmetlerinin yaygınlaşması yolunda çalışmalarımıza devam edeceğiz."

Vodafone Türkiye, temassız yeni bir Bluetooth teknolojisi olan iBeacon'ı Vodafone Cep Cüzdan'a entegre ederek dünyada ve Türkiye'de ilk kez kullanıma sunuyor. Akıllı telefonlardan ödeme yapmayı pratik, güvenli ve hızlı kılan iBeacon ile mağazalardaki kasa sıraları ortadan kalkarken, mağaza içi fırsat ve indirimler doğrudan müşterilerin cebine gelebilir.

Vodafone da Türkiye'de 2012 yılı ekim ayında çıkardığı 'Cep Nakit Kart' hizmetiyle mobil ödeme dünyasındaki yerini aldı. Cep Nakit Kart ile Vodafone aboneleri, PTT şubelerine gitmeden istedikleri kişiye para aktarabilir ve faturasız hatlarına lira yükleyebilir. Kart, Visa tabanlı olduğu için, Visa kullanılan tüm işyerlerinde alışveriş yapma ve ATM'lerde para çekme imkanı da sunuyor. Cep Nakit Kart sadece Vodafone abonelerine açık ve 5 TL karşılığında 444 PTT şubesinden veya Vodafone şubelerinden satın alınabilir.

Vodafone'un bu alandaki bir diğer ürünü ise Cep Cüzdan. Cep Cüzdan uygulamasını yükleyen iPhone ve Android telefon kullanıcısı Vodafone aboneleri; para transferi, internette alışveriş, Cep Lira yükleme, para biriktirme, Vodafone paketleri satın alma gibi birçok mobil finansal işlemi, uygulama kullanım ücreti ödemediği kadar kolaylıkla yapabilir.

Vodafone, birkaç ay önce Cep Nakit Kart uygulamasına yeni bir özellik daha ekledi. Vodafone Cep Nakit Kart sahipleri HGS'ye bakiye aktarma işlemi de yapabilir. Cep Nakit Kart'ın bakiyesinden istenilen miktar, 4848 Cep Nakit Hattı aranarak HGS hesabına kolayca

iBEACON DA CÜZDANA GİRDİ

iBeacon, Bluetooth Low Energy (BLE) teknolojisini kullanıyor. iBeacon cihazı mağazada ödeme noktasına yerleştirildikten sonra kasiyer için geliştirilen "Cep Cüzdan Kasiyer" uygulaması kasada bulunan bir iPhone veya Android cihaza yükleniyor. Böylelikle kasada temassız ödeme sistemi kullanıma hazır hale getiriliyor.



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 başarıımıza destek veren

tüm paydaşlarımıza ve BKM Express’i kullanan herkese gönülden teşekkür ederiz.

AKBANK

BANK ASYA

DenizBank

FINANSBANK

Garanti

HSBC

ING BANK

Şekerbank

KUVEYTTÜRK

TEB

TÜRKİYE BANKASI

Türkiye Finans

VakıfBank

YapıKredi

Ziraat Bankası

BKM
express

bkmexpress.com.tr

BKM
BANKALARARASI
KART MERKEZİ



Ingenico'nun yeni nesil yazarkasa POS'u iWE280 piyasaya iddialı bir giriş yaptı. Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, 3 ay dolmadan 40 bine yakın cihaz sattıklarını açıkladı. CEO Philip Lazare ise "Türklerin bu faydalı icadını tüm dünyaya pazarlayacağız" dedi...

Kalbi, beyni **Türk** gövdesi, makyajı **Fransız!**

Ingenico, mobil POS pazarındaki liderliğini yazarkasa POS'a da taşımayı hedefliyor. Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, ocak ayında piyasaya sunulan yeni nesil yazarkasa POS iWE280'in üç ay dolmadan 27 bin 500 adet satış rakamına ulaştığını açıkladı. Sidal, 10 bin adet sipariş için de anlaşma aşamasında olduklarını ekledi. Sizler bu dergiyi okurken muhtemelen Ingenico, Türkiye'de 40 bin civarında yazarkasa POS satışına ulaşmış olacak.

Öncelik anlaşması gereği şirketin yeni nesil iWE280 yazarkasa POS'ları şu anda Garanti Bankası kanalıyla işyerlerine satılıyor.

Sidal, "Yakında diğer bankalar aracılığıyla da satışlarımız başlayacak" dedi. Kamu bankalarıyla da 15 bin cihazlık anlaşma yapılmış ama Sidal,

gizlilik anlaşması gereği bu bankaların ismini açıklamadı.

Ingenico yeni nesil yazarkasa POS cihazı iWE280'i tanıtmak, gelecek plan ve hedeflerini paylaşmak için Paris'teki merkezinde bir toplantı düzenledi. PSM olarak bizim de katıldığımız toplantıda Ingenico Başkanı ve CEO'su Philippe Lazare, grubun faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri verdi: "Ingenico, 31 yıllık bir grup. Hisseleri halka açık ve Paris Borsası'nda işlem görüyor. Şirketimizin piyasa değeri 3.5 milyar euro. Son 7 yılda bu değeri 5 katına çıkardık. 2013 yılı ciromuz 1 milyar 371 milyon euro. Şirketimizin EBİTDA (FAVÖK - Finansal giderler, amortisman giderleri ve vergi öncesi kâr) oranı yüzde 21 seviyesinde. Her yıl ciromuzun yüzde 10'unu Ar-Ge çalışmalarına ayırıyoruz. Bu sayede farklı ülkeler için çözümler, ürünler geliştirebiliyoruz. Son olarak yazılımı ve içindeki tüm

bileşenlerin Türk mühendisleri tarafından İTÜ Teknokent'teki tesislerimizde geliştirildiği, dış tasarımının Paris'teki merkezimizde yapıldığı yazarkasa POS cihazımızı buna örnek gösterebilirim.” Ingenico'nun cirosunun yüzde 70'i cihaz satışlarından, yüzde 30'u da servis gelirleri ve bankacılık işlemlerinin yapılması için verilen hizmetlerden kaynaklanıyor. Grup, ödeme sistemleri için üç farklı katmanında ürün ve hizmet sunuyor. Bunlardan biri POS cihazlarıyla mağazalarda yapılan fiziki ödemeler, ikincisi online ortamdaki e-ticaret ödemeleri, üçüncüsü de akıllı telefon, tablet mobil cihazlarla yapılan ödemeleri kapsıyor.

İtalya'ya, Rusya'ya, Afrika'ya da satılacak

Toplantıda, Ingenico'nun EMEA bölgesinden sorumlu Başkan Yardımcısı Jacques Behr ise fikir olarak ortaya atıldığında bir tehdit olarak gördükleri yazarkasa POS zorunluluğunun kendileri için yeni bir dünyanın kapılarını açtığını vurguladı. Behr, “Farklı senaryolarla farklı hizmetlerin sunulabileceği yeni bir ortam oluştu. Bu cihazımızı diğer bazı bölgeler ve ülkelerde de sunmak için çalışıyoruz. Şimdi bazı ülkelere talep almaya başladık” dedi.

Yeni nesil yazarkasa POS'larla mali hafızanın bütünleşik bir yapının içine alınmasını dünya için bir ilk olarak değerlendiren Behr, Türk hükümetinin koyduğu bu kuralı verginin denetlenmesi, kayıt dışı ekonominin azaltılması açısından olumlu bulduğunu ifade etti. Ardından da şu itirafı yaptı:

“Doğrusu 18 ay önce yazarkasa POS zorunluluğu açıklandığında önce bir tehdit olarak görmüştük. Sadece teknoloji sağlayan bir şirket haline gelebilirdik. Başka büyük firmalara parça tedarik eder ve Türkiye'den çekilebilirdik. Ya da bir yazarkasa şirketiyle işbirliği yapabiliirdik ama biz her şeyiyle kendimiz yepyeni bir cihaz yapmaya karar verdik. Ürünümüzün tüm kontrolünü elimizde tutmak istiyorduk. Bu ürünün dünyada da potansiyeli olduğunu gördüğümüz için tek başımıza yapmak istedik. Türkiye'deki pazar payımızı da korumak, yükseltmek; bize sadık kalan müşterilerimizi de hayal kırıklığına uğratmamak istedik. Türkiye'deki ekibimize de güvendik elbette.”

Ingenico, bu potansiyel doğrultusunda başta İtalya, Rusya, Ukrayna gibi ülkeler ile Afrika, Ortadoğu gibi bölgelerde yeni nesil yazarkasa POS cihazını pazarlamayı planlıyor.

Sahada 20 yıllık test deneyimi

Ingenico, yazarkasa POS cihazını Haziran 2013'te tamamladı. Ancak hemen satışa başlamadı. Sidal bunun nedenini şöyle açıkladı: “Bazı firmalar acele edip gerekli testleri yapmadan satışa çıkıyorlar. Böyle olunca da sahada sorunlar çıktı. İşyerlerinden, kullanıcılardan inanılmaz şikayetler geldi. Bazı firmaların 500 cihazı kurabilmek için 5 bin kez sahaya gitmek zorunda kaldıklarına şahit olduk. Ingenico'nun ise bir ilkesi vardır; sahada 20 yıllığa karşılık gelecek şekilde test edilip denenmeyen bir cihazı satışa sunmayız. En az 100 noktada bu cihazları kuracak; aylarca test edip gerekli feedback'leri alacak, talepleri, alışkanlıkları değerlendirip öyle piyasaya çıkacağız. İşte biz bütün bu süreçleri tamamladıktan sonra cihazımızı piyasaya sunduğumuz için uygulamada hiçbir sorun yaşamadık.”

“Niyet okuyamazsınız ki...”

Hükümet, ekonomiyi kayıt altına almak, vergi denetimini daha sağlıklı yapabilmek için yazarkasa POS zorunluluğunu da içeren ilgili eylem planını 2008 yılında açıklamıştı. Ardından da bu sistem için 2011 yılına kadar süre verilmişti. Sonra bu süre iki kez revize edildi. Sidal, buna rağmen teknik şartnamenin Ekim 2012'de açıklandığını hatırlattı ve şöyle ekledi: “Yoruma, tahmine göre cihaz üretemezsiniz.” Sidal, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Örneğin, Ekim 2012'de açıklanan teknik şartnamede 'yazarkasa POS cihazında GPS özelliği olacak' deniyordu. Siz GPS özelliğinin şart olacağını nasıl tahmin edebilirsiniz ki?”

Yine ethernet özelliği de olması gerektiği belirtilmişti.

Seyyar bir cihazda ethernet niye zorunlu oldu ki? Dolayısıyla eylem planı gerçek anlamda bir teknik şartname değildi. Hükümet,

Ekim 2012'de teknik şartnameyi açıkladı ve biz yaklaşık 9 ay gibi bir sürede bu cihazı geliştirip Haziran 2013'te de gerekli testlere başlayacak duruma getirdik. Gerekli



“TÜRKİYE'Yİ TÜRK YÖNETİCİLER YÖNETİR, ONLAR KARAR VERİR”



Philippe Lazare

Ingenico şimdiye kadar 5 önemli satın alma yaptı. Grup, donanım alanında Fransız Sagem ve Çinli Landi firmalarını satın aldı. Bunlar önemli POS üreticileri. Satış ve pazarlama kanalı anlamındaki adımlar ise Türkiye'de Planet, Rusya'da da Arcom'un satın

alması oldu. Ardından Endonezya'da da bir satın alma yapıldı. Ingenico, ödeme sistemlerindeki etkinliğini artırmak için Almanya'da Easy Cash, Belçika'da ise online ödemelerin önde gelen şirketi Ogone'u da bünyesine kattı. Philippe Lazare, önümüzdeki dönemde de satın almalarla büyüyeceklerini açıkladı. “Planet gibi kanal, Ogone gibi teknoloji açısından bize yeni açılımlar sağlayacak satın almalar yapacağız. Ancak 2014 planlarımız arasında böyle bir satın alma yok” dedi. Lazare, Ingenico'nun Türkiye pazarına ve ülkedeki ekonomik, siyasi gelişmelere bakışını ise şöyle anlatıyor: “2006 yılında Türkiye'ye doğrudan girmeye karar vermiş, 2007'de de distribütörümüz Planet'i satın alarak bu kararımızı hayata geçirmiştik. Türkiye'deki yetenekli ekibe güvendik ve aynı ekibe yönetmesi için de Ortadoğu operasyonumuzu bağladık. Ekonominin iyi durumda ve Ingenico'nun büyümesi için potansiyeli yüksek bir pazar. Biz kısa vadeli politik gelişmelere göre hareket etmeyiz. Türkiye'deki yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ingenico, yerel ofisleri yerel yöneticilere bırakır. Türkiye'ye de Fransa'dan müdahale etmeyiz, oradaki yerel yöneticilerimiz yönetir. Bunun daha verimli olduğunu düşünüyoruz.”





Ingenico Başkanı ve CEO'su Philippe Lazare, Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, Ingenico Başkan Yardımcısı Jacques Behr...

"İ-CİRO" İLE UZAKTAN ANLIK İŞLEM VE CİRO TAKİBİ



Ingenico, yeni nesil yazarkasa POS cihazı iWE280 ile işyerleri sahiplerinin hayatını kolaylaştırmayı, onlara ekstra kazanç imkanları sunmayı planlıyor. "Bu cihaz, sadece KDV fişi kesmek için satın alınmamalı" diyen Alpay Sidal, bu doğrultuda geliştirdikleri "i-ciro" uygulamasını şöyle anlattı: "Yeni nesil cihazımız iWE280 yeni bir dönem başlatacak. İşyerlerine sadece KDV fişi basan ve vergi takibi getiren bir ürün satmayı hedeflemedik. Ek kazanç imkanları yaratarak onların hayatını kolaylaştıracak bir platform kurmayı hedefledik. Örneğin, yazarkasa POS cihazımızdaki uygulamaların tamamını akıllı telefon ve tabletlere taşıyabiliyoruz. Dünya çapında bir ilke imza atarak 'i-ciro' uygulamasını geliştirdik. Apple ve Android versiyonları bulunan bu uygulamayla işyeri sahibi, telefonundan, tablettinden, PC'sinden cirosunu, nakit akışını, hangi bankanın kartıyla ne kadar işlem yaptığını günlük, haftalık, 6 aylık, yıllık infografik şeklinde görebiliyor. Kendisi işyerinde olmasa da yapılan işlemleri anlık takip edebiliyor. İlk 6 ay için bu uygulamadan işletme sahiplerini ücretsiz olarak yararlandıracağız."

tüm onayları alıp testleri de tamamladıktan sonra Ocak 2014 gibi satışa sunduk."

Tek şarjla 400 işlem

Sidal, Ingenico'nun yazarkasa POS'u iWE280'in tek board üzerinde tasarlandığını vurguladı. Yani diğer bazı örneklerde olduğu gibi yazarkasa kısmı başka, POS kısmı başka firmalarca üretilip birleştirilmemiş. iWE280'in tüm yazılımı ve içerisindeki donanımsal bileşen Türk mühendisleri tarafından İTÜ

Teknokent'te geliştirilmiş, Dış tasarımını yani makyajı ise Paris'te yapılmış. Cihazların üretimi de Vietnam'da, Jabil adında bir firma tarafından gerçekleştirilmiş.

Sidal, iWE280'in boyutlarının küçüklüğü açısından piyasada ikinci, hafiflik konusunda ise birinci olduğunu vurguladı: "450 gramla piyasadaki en hafif cihaz bizimki. Zaten PCI'nın tanımına göre zaten 500 gramın altındakilere seyir; üstündekilere masaüstü deniyor. Oysa piyasada 850-900 gramlık örnekleri var." Kılavuzda belirtilmediği halde iWE280'in temassız özellikli olduğuna dikkat çeken Sidal, "Belki 12 ay sonra temassız zorunluğu gelecek. O zaman şu anda sahada kullanılan cihazların önemli bir kısmı değişmek zorunda kalacak. Ayrıca biz POS'tan çıkan üç nüshayı ikiye indirdik. Bu konuda GİB'in tebliği çıktı, biz de fişle sibi tek parça halinde veriyoruz" dedi.

iWE280'in içindeki SIM kartı cihaz üzerinde banka uygulaması varsa hediye ettiklerini belirten Sidal, tek şarjla 400 işlem yapabilen cihazın stand by pozisyonunda 3 gün bekleyebildiğini vurguladı. Piyasada 36 işlem yapınca şarjı biten cihazlar olduğunu iddia eden Sidal, şimdiden elindeki cihazları iWE280 ile değiştirmek için başvurular olduğunu söyledi.

2013'te 7 milyon POS sattı

Ingenico, dünya çapında POS pazarının yaklaşık yüzde 30'unu elinde bulunduruyor. Avrupa, Kanada, EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika), Asya Pasifik, Endonezya ve Latin Amerika bölgelerinin pazar lideri konumunda.

Philippe Lazare, 2013 yılında 7 milyon adet POS cihazı sattıklarını açıkladı. Bu rakamın 2.2 milyonunu Çin pazarı oluşturuyor. Çin'e bu ülkedeki POS üreticisi Landi'yi satın alarak giren Ingenico, kısa sürede inanılmaz bir hızla büyümüş. Lazare, "Bu satın almadan önce Çin'de Ingenico ve Landi'nin toplam satışı 200 bin civarındaydı. 2013'te ise 2.2 milyon POS sattık" dedi.

Ingenico, son dönemde en fazla satış Almanya'da yapmış. Bu ülkeyi Brezilya ve Çin takip ediyor. Avrupa'nın kart liderleri İngiltere ilk 5'te, Türkiye ise ilk 10'da yer alıyor. Jacques Behr, Ingenico'nun satış listesinde Almanya'nın ilk sırada yer almasının nedenini, bu pazarlardaki eski cihazların değişim zamanının gelmesine bağladı.

Behr, "Bugün Fransa'ya bakın, çoğu yerde 10 yıllık POS cihazları görürsünüz. Türkiye'de de önce mobil, ardından cihazların değiştirilme zorunluluğuyla büyük bir pazar ortaya çıkacaktır. 2016 yılında Türkiye'yi de Ingenico'nun ilk 5 pazarı arasında görebiliriz" dedi.

Ingenico, geçen yıl Türkiye'de ise 327 bin POS cihazı satmış. Alpay Sidal; POS, PIN pad ve kiosklar dahil edildiğinde toplam 400 bin civarında cihaz sattıklarını açıkladı.

Hizmet gelirlerine odaklanacak

Ingenico, 2014 yılında cirosunu yüzde 10 artırmayı hedefliyor. POS satışlarında bu oranda artış beklenmiyor. Grup, asıl servis ve bankacılık işlemlerinden sağladığı geliri artırma planlarını da bu yıl içinde hayata geçirmeye hazırlanıyor. Bu alandaki büyüme hedefi yüzde 15 düzeyinde tahmin ediliyor. Sidal, "Türkiye'de de asıl amacımız yazarkasa POS satmak değil; arkasındaki hizmetlerimizle, çözümlerimizle kazanmak istiyoruz. Yani bahsettiğimiz yüzde 30 civarındaki servis, hizmet gelirlerinin payını artırmayı amaçlıyoruz" dedi.

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

Ödemelerin görünmez geleceği



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Müdürü

Ülkemizde neredeyse yarım asırdır kartlarla kolayca ödeme yapılabiliyor. Hatta öyle ki yanında nakit taşıyanların sayısı her geçen gün azalıyor. Hem kullanıcılar hem işyerleri kartla ödeme yapmaktan ve almaktan çok memnun çünkü işlemler güvenli. Kart kullanıcıları nasıl kullanacaklarını biliyor ve saniyeler içerisinde işlemlerini gerçekleştirebiliyorlar. Hem de her yerde ve her defasında...

Diğer yandan, gerek teknolojik gelişmeler gerek kullanıcı alışkanlıklarının ve beklentilerinin değişmesi nedeniyle son yıllarda pek çok alternatif ödeme yöntemi sunulmaya başladı. Alışveriş deneyimini değiştirecek, işyeri ve müşterilere yeni faydalar sağlayacak yeni ödeme çözümleri üzerine büyük bir yarış var. Peki, geleceğin ödeme yöntemleri şekillenirken neler önemli olacak?

Ödemeler görünmez hale geliyor

Mobil uygulamaların hayatımıza girmesinin en önemli nedenlerinden biri hayatımızı çok kolaylaştırıyor olması. Otel/uçak rezervasyonumuzu televizyonun karşısında yapıyoruz, bulunduğumuz yere taksi çağırıyoruz, işyerinden market alışverişlerimizi yapıyoruz. Üstelik tüm bu işlemlerde ödemeleri mobil uygulamalar sayesinde kartımızı cüzdanımızdan hiç çıkarmadan hatta yanımızda bile olmasına gerek olmadan kolayca yapıyoruz. Biz kullanıcılar bir uygulamayı indirip, kart bilgilerimizi tanımlamaya ve sonra ödemelerimizi çok kolay bir şekilde yapmaya alışmaya başladık.

Diğer yandan mobil uygulamalarla ilgili çalışmalar o kadar hızlı geliyor ki yakın gelecekte evimizdeki fırının, klimanın da birer mobil uygulaması olacak. Ancak bugün nasıl gittiğimiz her mağazaya bir kartımızı bırakmıyorsak, her mobil uygulamaya da bir kart eklemek zorunda kalmayıp tüm ödeme işlemlerimizi tek bir yerden yönetecek uygulamalara ihtiyaç

olacak. Hem kullanıcı deneyimi hem güvenlik açısından bugün nasıl tek bir cüzdanımız var ve ödemelerimizi oradan yönetiyorsak, dijital cüzdanlarda da aynı ihtiyaç ortaya çıkacak.

Geleceğin ödemeleri bulutta yatıyor



Görünmez hale gelen ödeme yöntemleri beraberinde bulut çözümleri getirecek. Bulut çözümlerinin kullanılmaya başlanması, işyerlerine daha düşük maliyetlerle hatta POS cihazlarına gerek olmadan ödeme alma

imkanı sağlayacak. Böylece mağaza içinde interaktif bir şekilde, kasalarda kuyruklar oluşmadan yeni alışveriş deneyimleriyle tanışacağız. Kart bilgilerinin bulutta tutulması beraberinde bu bilgilerin güvenle taşınması konularını gündeme getirdiği için yeni yöntemler ve kavramlar hayatımıza girecek. Bu konuda ödeme sistemlerinin aktörleri, tıpkı Chip&Pin'de yaptıkları gibi bir araya gelerek standartları oluşturma konusunda çalışmalara çoktan başladılar.

Sisteme yeni oyuncular girmeye devam ediyor

Dijital ödemeler ve mobil cihazlar pek çok yeni oyuncunun piyasaya girmesini ve yeni yöntemler oluşturmasını kolaylaştırıyor. Bu nedenle de finansal kurumlar, çoğu zaman kendilerini aynı kural ve kanunlar tarafından düzenlenmeyen ve henüz yeterli büyüklükte olmadığı için kural koyucuların gözünden kaçan oyuncularla yarışırken buluyorlar. Üstelik bu yeni oyuncuların pek çoğu kuruldukları günden beri dijital dünyanın içinde. Bu sayede de çok daha esnek çözümler sunabiliyorlar. Örneğin ocak ayı, Apple'ın ödemelerle ilgili yaptığı yeni patent başvurusu ve dijital cüzdanlarını ne zaman piyasa çıkaracaklarını tartışarak geçti. Apple'ın yaklaşık 650 milyon dijital hesapla yeni bir dijital cüzdan sunmasının diğer oyuncuların gözünü korkuttuğu muhakkak.

Tüm bunların yanında bir de işlem mali-

“Herkes ödemelerin yüzde 50’den fazlasının ne zaman mobil cihazlarla yapılacağını merak ediyor. Bu konuda duyduğunuz cevapları 2 ile çarparsanız gerçek zamana ulaşırsınız.”



yetlerini düşürmek için kendi sistemlerini kurmaya başlayan oluşumlarla karşılaşmaya başlıyoruz. Bunların en güçlülerinden biri Amerika’da 30’dan fazla mağaza zincirinin bir araya gelerek kurduğu MCX (Merchant Customer Exchange). MCX, 700 milyon müşteri hesabıyla kendi ödeme sistemini kurma yönündeki çalışmalarına hızla devam ediyor.

ÖZET

Yeni bir ödeme yönteminin başarısı için en temel kriter, sistemi kullanan yeterli sayıda müşteri ve işyerinin olması. Ancak müşteri alışkanlıkları kolay kolay değişmiyor. Onları ikna etmenin tek yolu onlara puanlar, ödüller vermek değil. Çok iyi bir kullanıcı deneyimiyle de ikna olabiliyorlar. İyi bir müşteri deneyiminin başlangıç noktası ise sunulan çözümlerin tüm cihazlarda, mobil operatörlerde, finansal kurumlarda çalışabilmesi yani tamamen bağımsız olması.



Kazanan ve kaybedeni müşteri belirliyor

Yeni bir ödeme yönteminin başarısı için en temel kriter, sistemi kullanan yeterli müşteri ve işyerinin olması. Bu biraz da “yumurtatavuk” ilişkisine benzese de asıl belirleyici olan müşteriler. İşyerleri kendisine yeni müşteri getireceğine inandığı noktada yeni sistemlere çok çabuk adapte oluyor. Nitekim ülkemizde e-ticarette ödeme yöntemi olarak pek çok alternatif sunan işyerlerinde bunu görebiliyoruz.

Ancak müşterilerin alışkanlıklarını, özellikle de ödeme ve finansal hizmetlerle ilgili olanları değiştirmek kolay değil. Amerikan Merkez Bankası Fed’in yaptığı bir araştırmaya göre, 10 müşteriden 9’u bir şeyler satın almak için hep aynı ödeme yöntemini kullanıyor. Dolayısıyla önce müşteriyi ikna etmek gerekiyor. Biliyoruz ki müşteriler deneyime çok önem veriyor, müşteriyi ikna etmenin tek yolu onlara puanlar, ödüller vermek değil. Çok iyi bir kullanıcı deneyimiyle de müşteriler ikna olabiliyor. İyi bir müşteri deneyiminin başlangıç noktası ise sunulan çözümlerin tüm cihazlarda, mobil operatörlerde, finansal kurumlarda çalışabilmesi yani tamamen bağımsız olması.

Değişim ne beklediğimiz kadar hızlı, ne de çok yavaş gerçekleşiyor

Ödeme sektöründe çalışan pek çok kişi, 2007’lerde NFC uyumlu cihazlarla ilgili yapılan öngörülerini hatırlayacaktır. O zamanki öngörülere göre bugün cihazların neredeyse tamamının NFC uyumlu olması ve herkesin NFC kullanarak ödeme yapması gerekiyordu...

Ödeme sistemlerindeki geçmiş inovasyonlara baktığımızda değişimin çok yavaş gerçekleştiğini görüyoruz. Örneğin, kredi kartları çıktıktan sonraki ilk büyük inovasyon olarak kabul edilen ATM’lerin kullanılmaya başlaması 20 yıl sürmüştü.

Market Platform Dynamics CEO’su Karen L. Webster’in bu konuda çok güzel bir yorumu var: “Herkes ödemelerin yüzde 50’den fazlasının ne zaman mobil cihazlarla olacağını merak ediyor. Bu konuda duyduğunuz cevapları 2 ile çarparsanız gerçek zamana ulaşırsınız.”

Bundan sonraki gelişmelerin eskiye göre çok daha hızlı olacağı kesin; tüm dünyada gençler yeni teknolojilere çok ilgi duyuyor ve yeni yöntemleri kullanmaya eskiye göre çok daha açıktır. Yeter ki beklentileri en iyi ve hızlı şekilde karşılansın.





Türkiye Finans'ın “teknolojik beyni” onlara emanet

Kredi kartları, banka kartları, hediye kartları, krediler, ATM'ler, POS'lar, çağrı merkezi... Türkiye Finans Alternatif Dağıtım Kanalları ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürlüğü'nün genç ekibi, yenilikte, yeni ürün geliştirmede sınır tanımıyor...

Türkiye'nin en hızlı büyüyen katılım bankalarından Türkiye Finans, son yıllarda yaptığı yeni ürün ve hizmet atağıyla dikkat çekiyor. Yeni kredi kartları, farklı müşteri profiline ihtiyaçlarına yanıt veren ürün paketleri, müşterilerin bankayla ilişkisini kolaylaştıracak ve güçlendirecek yenilikler...

Tüm bu hizmet şemsiyesinin arka planında ise dev bir ekip ve teknolojik yatırım bulunuyor. Evet, PSM'nin bu ayki konuğu Türkiye Finans Alternatif Dağıtım Kanalları (ADK) ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürlüğü...

2012 yılında kurulan ve bankanın hızlı büyümesinde büyük emeği olan müdürlüğün altında üç farklı birim görev yapıyor: Bölümün tepe yöneticisi, 2012 yılında bankaya katılan ADK ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürü Selma Alp. Sami İmamoğlu, müdürlüğün alternatif dağıtım kanalları yazılım servisini yönetiyor. Cem Başcı ödeme sistemleri yazılım ekibinin sorumlusu, Erol Erdaş ise ADK ve Ödeme Sistemleri analiz ekiplerinin yöneticisi olarak çalışıyor.

ADK ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürü Selma Alp, “Birimiz 2012 yılında alınan bir kararla kuruldu. Ben de 23 Mayıs 2012'de göreve başladım” diyor. Müdürlüğün kurulma amacını müşteriye dokunan ödeme sistemleri alanında ve şube dışı kanal-

larda hızlı ilerlemek, üretkenliği artırmak ekipler arası bağlantıyı güçlendirmek olarak özetleyen Alp, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Aslında bankada bu işi yapan bir birim öncesinde de vardı. Önce yazılım ve analiz müdürlükleri altında görev yapan ekipler bir araya getirildi. Daha sonra ekip hızla büyüdü; o dönemde 25-30 kişiden oluşan ekibimiz şu anda 50 kişiyi geçti.”

Müdürlüğün çalışmaya başlamasıyla birlikte kısa zamanda yerinde bir karar verildiği de ortaya çıkmış. Çünkü 2012 yılında kısıtlı olan kart ürünü sayısında ciddi bir artış yaşanmış. Selma Alp, “Hem var olan ürünleri iyileştirip yaygınlaştırdık hem de çok sayıda yeni ürüne imza attık. Şu dönemde yeni üründen daha çok var olan ürünlerin fonksiyonlarının artırılması, müşteri deneyiminin iyileştirilmesi gibi çalışmalar yürütüyoruz” bilgisini veriyor. Geniş ürün portföyünün bankalar için önemli olduğunu belirten Alp, “Diğer bir önemli nokta da var olan ürünlerin kullanımını artırmak. Ürün çıkarırsınız ancak yaygın ve verimli kullanılmıyorsa, müşterileriniz memnun değilse, zorluk yaşıyorsa çok da anlamlı bir iş yapmış olmazsınız” yorumunu yapıyor.

“Düzenlemeler planlarımızı değiştirdi”

Türkiye Finans ADK ve Ödeme Sistemleri ekibi aslında şu sıralarda yeni ürünler üzerinde çalışıyor olacak ancak yasal değişiklikler nedeniyle bu planlarını biraz ertelemişler. 2014 yılım-



Ön sıra: Mehmet Çavdar, Emrah Kuşbudu, Hüseyin Cem Başcı, Hüseyin Demir, Selma Alp, Yunus Kılıç, Emre Erdem, Ahmet Erpulat, Semih Yiğit, Tuğba Amil, Ayşegül Sezen, Hüseyin Bahçeci

Arka sıra: Ali Özdemir, Selami İpek, Onat Tanrıöver, Murat Gürdal, Lokman Öcek, Yavuz Çekiç



ADK ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürü
Selma Alp

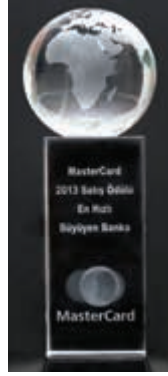
müşteri deneyimi anlamında önemli bir dönem olarak gören Alp, "Aslında çok sayıda projemiz var ve müşterilerimize verdiğimiz önemi biraz daha ön plana çıkarmak istiyoruz. Deneyimleri iyileştirecek projelerimiz var. Ancak biliyorsunuz ödeme sistemlerinde gündem değişti, kredi kartlarıyla ilgili bazı yasal düzenlemeler gündeme geldi. Biz de bu düzenlemelere ayak uydurmak için planlarımızda biraz değişiklik yaparak bu tarafa yoğunlaştık" diyor.

Finansör'e ilgi artıyor

Yeni yasal düzenlemeler Türkiye Finans'ın 'Finansör' adlı ürününe ilgiyi de artırmış. Müdürlüğün diğer bilgi sistemleri ekipleriyle birlikte çalışarak geçen yıl uygulamaya aldığı bu ürün aslında bir finansman paketi. Selma Alp, bu ürünle ilgili şu bilgileri veriyor: "Finansör aslında bir finansman ürünü ama sahada kart şeklinde kullanılabilir. Finansör bir kredi kartı olmadığı için 36 aya kadar vade verebiliyoruz. Finansman ihtiyacının karta uygulanmış hali olarak kullanıcılara sunulan alternatif bir ürün. Taksit sınırlamasının ardından diğer bankaların da Finansör'e benzer ürünler hazırladıklarını görüyoruz. Finansör giderek hacmi ve adedi artan bir ürün. Biliyorsunuz kredi kartı sürekliliği olan bir ürün, limiti kadar kullanabiliyorsunuz. Finansör ise aslında bir finansman yöntemi. Banka şubesine başvuruda bulunuyorsunuz, yapılan değerlendirme sonunda onay verildiğinde şubeniz size bir kart veriyor. Karta yüklenecek finansman destek miktarı ve vade sayısı müşteri ve bankamız tarafından başvuru esnasında belirleniyor ve onunla alışveriş yapıyorsunuz. Yaptığımız alışveriş bedelini belirlenen vadelerde bankaya ödüyorsunuz.

Kredi kartlarında 'happy' dönemi

Türkiye Finans ADK ekibinin işbaşı yapmasının ardından kredi



MasterCard'dan "En Hızlı Büyüyen Banka" ödülü

2013 yılında kredi kartı portföyünü oransal olarak en fazla büyüten 3 bankadan biri olan Türkiye Finans, MasterCard tarafından yapılan değerlendirmede "En Hızlı Büyüyen Banka" ödülünün sahibi oldu. Ödüller, MasterCard'ın herhangi bir başvuru sistemi olmaksızın kullanıcıya sağladığı fayda ve ürün/hizmeti değerlendirmesiyle veriliyor.

2013 yılının Türkiye Finans için ödülleri yılı olduğunu belirten Türkiye Finans Genel Müdürü Derya Gürerk, "Banka olarak, yenilikçi ürün ve hizmetlerimizle Türkiye'de katılım bankacılığı sektörüne yön veriyor, ülke ekonomisine katkı sağlamak için reel ekonomiye önemli destekler sunuyoruz. Böylece istikrarlı ve sürdürülebilir büyüme performansı sergiliyoruz. Gösterdiğimiz başarılı çalışmalarını da aldığımız ödüller ile taçlandırıyoruz. Çalışma arkadaşlarımızın üstün performansının göstergesi olan bu ödüller bizim için gurur tablosu oluşturuyor" dedi.

kartları alanında da hızlı bir büyüme göze çarpıyor. Ekip, bankanın tüm kredi kartlarını 'Happy' çantası altında topladıktan sonra bu şemsiye altında yeni kartlar çıkarmaya başlamış. Bu kartlardan biri de son günlerde oldukça ilgi gören Haremeyn Şua. Aslında



ADK Yazılım Servisi
Sami İmamoğlu





Analiz ekiplerinin yöneticisi
Erol Emir Erdaş

Haremeyn 2012 yılında çıkan bir ürün; hac ve umre ziyaretine gidecek olan banka müşterilerine ek avantajlar sağlayan bu ürün geliştirilerek Haremeyn Şua adıyla yenilendi. Bu kart, bir öncekiyle benzer özellikleri taşıyor. En belirgin farkı ise üzerindeki bir aparat sayesinde kullanıcılarına dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar kibleyi bulmalarına yardımcı ediyor.

Ekibin imza attığı diğer ürünler ise kart aidatı ödemek istemeyenler için geliştirilen 'Zero'. Bir diğeri de 'Anne Kartı'. Bu kart, Anneler Günü için hazırlanmış ve annesine hediye almakta zor-

lananlara hitap ediyor. Bankadan bu kartı alıp annenize hediye ediyorsunuz ve o istediği ürünü alabiliyor. Bu kartla annelere özel çeşitli promosyonlar da yapılıyor.

Bir diğer ürün de Kahramanmaraş Futbol Kulübü için çıkarılan taraftar kart. Bunun bir demo olduğunu belirten ekip üyeleri, "Faturavizyon adlı bir ürünümüz var, bu ürünümüz de Kahramanmaraş'ın isim sponsoru. Bu süreçte taraftarlar için böyle bir kart çıkarak jest yaptık" diyor.

Mobil uygulamalara ağırlık verilecek

ADK Geliştirme ekibinin sorumluluk alanı oldukça geniş. Ödeme sistemlerinin hemen her alanında varlar. ATM'ler, POS'lar, çağrı merkezi, kredi kartları, krediler... ADK ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürü Selma Alp, şu günlerde mobil ödeme alanında hızlı adımlarla ilerlediklerini söylüyor. iPhone ve Android uygulamalarının yanı sıra iPad için de çalışmalar son aşamasına gelmiş. Yeni hedef ise sosyal medyada daha etkin olmak ve bu mecraayı da bir şekilde dağıtım kanallarının içine almak.

Türkiye Finans, yazarkasa POS tarafında ise Vera Delta ve VeriFone markalarıyla çalışıyor. Bu alanda işbirliklerinin sürecini belirten Alp, şu bilgileri veriyor: "Tüm ürünlerde entegrasyonun sağlanması gerekiyor. Müşterilerimizden talepler geliyor, biz de ürünler geliştiriyor, uyum sorununu aşmayı planlıyoruz. Yazarkasa ve POS, sahadaki networkümüzü korumak ve geliştirmek için üzerinde çalışılması gereken bir alan, biz de bu alanda etkin olacağız. 2015 yılı sonuna kadar tüm yazarkasalar değişeceği için bu sürece de hazırlık yapıyoruz."

Tüm birimlerle sinerji yaratılıyor

ADK ekibi kanallarla ilgili planlamayı, nerede nasıl gelişme gösterilmesi gerektiğini diğer birimlerle saptadıktan sonra çalışmalara başlıyor. Yazılım, uygulama ve müşteri deneyimlerini ölçen analiz ekibi kendi sorumluluk alanlarıyla ilgili çalışmalarını bitirip sonuca varıyor. Tüm bunlar yapılırken, çıkış noktası müşterilerin bankayla olan ilişkisini güçlendirmek, kullanımı kolay, görseelliği güçlü, farklı ihtiyaçlara yanıt veren bir bütünlük sağlamak. Çalışmaların ana çatısı bittikten sonra fokus gruplar oluşturularak testler yapı-



Soldan sağa.

Emrah Karakaş, Eren Şen, Sami İmamoğlu, Halil Oyri, M. Erdem Yavuz, Resul Ceylan, Hakan Özmen, R. Özgür Keskin, Ertan Özdemir, Savaş Çoban, Engin Binici, Hamza Sarı, Ahmet Akçay.



Ön sıra: Derya Çelik, Hasan Tahsin Örnek, Seray Seven, Erol Emir Erdaş, Müge Mankara, Gürkan Albayrak, Ecem Keskin, Turhan Çalışkan, Selçuk Yıldırım, Mustafa Tuğrul Tepebaşı, Metin Yıldırım
Arka sıra: Mehmet Öztürk, Aytaç Gökgöz, Arif Ünal, Mustafa Gözen, Muharrem Duran

yor. Bu geri bildirimler dikkate alınarak varsa yenilemelerin ardından ürünler hizmete sunuluyor.

Mühendis ağırlıklı kadro

ADK bölümü çalışanlarının yaş ortalaması 30. Selma Alp, “Genç bir ekibimiz var. 2013 yılında okuldan yeni mezun olan çok sayıda arkadaşımız aramıza katıldı” diyor.

ADK yazılım ekibi 14 kişiden oluşuyor. Ekibin sorumluluk alanında internet bankacılığı uygulamasının yanında çağrı merkezi, IVR ve web tabanlı bankacılık uygulamaları yer alıyor. Aynı zamanda banka bünyesinde ortaya çıkan görsel tasarım ihtiyaçlarının bir bölümü bu ekip tarafından karşılanıyor.

Ödeme sistemleri yazılım ekibinde ise 18 kişi görev alıyor. Bazı hizmetler outsource edilmesine karşılık bu ekip kalan tüm çalışmaları ağırlıklı olarak içeride yapıyor. E-ticaret, POS uygulamaları dışarıdan alınıyor ancak bankanın sistemine uyumlu hale getiriliyor. Ekip, ATM alanında da danışmanlık ve hizmet satın alması yapmasına karşın entegrasyondan da sorumlu.

Analiz ekibi de 18 kişiden oluşuyor, birimin sorumlu olduğu tüm işlemlerin analizini ve testini yapıyor.

Ödeme sistemleri pazarlama ve operasyon ekipleri ile çağrı merkezi çalışanları dahil tüm alternatif dağıtım kanalları ekipleri dikkate alındığında, Türkiye Finans genelindeki ekibin sayısı çok daha fazla. Toplamda 250-300 kişilik bir ekip söz konusu. Yazılım ekiplerinde ağırlıklı olarak mühendisler çalışıyor; bilgisayar mühendislerinin yanı sıra endüstri ve matematik mühendislerinin de sayısı oldukça fazla. İşletme ve sosyal bilimler eğitimi almış çalışanlar da ekibin aktif üyeleri arasında.

Çalışanların çoğu mühendis olunca haliyle ekipte erkek egemen bir yapı var. Ancak ADK ve Ödeme Sistemleri Geliştirme Müdürü Selma Alp “Birkaç yıl öncesine kadar kadın çalışan sayısı düşüktü, şu anda ekibin yüzde 20’ye yakını kadın, bu oran giderek artacak” diyor.



Ödeme Sistemleri Yazılım Ekibinin Sorumlusu
Hüseyin Cem Başcı



Verisoft

okyanus ötesinde büyüyecek



Bahadır Koçtürk

Ödeme sistemleri sektörünün köklü ve yerli temsilcilerinden Verisoft, Avrupa'da, Ortadoğu'da ve Afrika'da edindiği yurtdışı deneyimlerini şimdi de Amerika kıtasına taşıyor. ABD'de görüşmeleri yoğun bir şekilde devam eden bu ortaklık ve işbirliği bu yıl içinde hayata geçirilecek...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Türkiye'nin en köklü teknoloji şirketlerinden biri olan Verisoft, bu yıl 30'uncu kuruluş yıldönümünü kutluyor. 1984 yılında kurulan Verisoft'un ilginç bir hikâyesi var. Bu

başarı hikâyesini başka bir sayfamızda anlatacağız. Bu sayfamızda ise geçen ocak ayında göreve başlayan, Verisoft'un yeni Genel Müdürü Bahadır Koçtürk'le yaptığımız röportaja yer veriyoruz.

TAV Passport, Total Card, Garanti PayPass Kol Saati, Atatürk Havalimanı Kartlı Otopark ödeme sistemi gibi ilginç kartlı uygulamaların perde arkasındaki ismi Verisoft, yurtdışında da önemli projelere, işbirliklerine imza atıyor. Verisoft, 1999 yılında Ziraat Bankası'yla birlikte Bosna halkını Visa ve MasterCard kredi kartları, ATM ve POS cihazlarıyla tanıştırmıştı. İngiltere'de 150 yıl aradan sonra ilk kez bankacılık lisansı alan Metrobank'ın InstantEMV yazılımıyla bu ülkede ilk defa şubede MasterCard Chip&PIN kartlarını anında kişiselleştirerek vermesini sağlayarak adını duyurdu. Verisoft, önümüzdeki dönemde ise Türkiye'nin ödeme sistemlerinde dünyaya örnek olan uygulamalarını Amerika'ya taşımayı planlıyor.

Bahadır Koçtürk ile Verisoft'un yurtiçi ve yurtdışı fa-

aliyetleri, gelecek planlarının yanı sıra neden yazarkasa POS'un donanım tarafında yer almadıklarını, bu yeni sistemin sektöre ne getirip ne götüreceğini konuştuk...

Önce kısaca Verisoft'u tanıyabilir miyiz?

Verisoft'u kısaca, ödeme sistemlerine odaklanmış butik bir çözüm ortağı olarak tanımlayabiliriz. 30 yıllık deneyimle kazandığımız know how'ı yurtiçi ve yurtdışındaki müşterilerimize entegre çözümler olarak sunuyoruz. Merkezimiz İstanbul Davutpaşa'daki YTÜ (Yıldız Teknik Üniversitesi) Teknokent'te bulunuyor. 40 kişilik ekibimizin yüzde 85'i mühendislerden oluşuyor. Yurtdışında ofis ve distribütörlerimiz mevcut. Kuveyt'ten Kanada'ya, Kamboçya'dan İngiltere'ye, Suudi Arabistan'dan Kamerun'a kadar onlarca ülkede ödeme sistemi çözümleri sunuyoruz. POS, ATM, KIOSK, EMV, sadakat uygulamaları, hediye kartları, kart basım makineleri, otomatik ödeme noktaları, HSM cihazları ve eFatura/eDefter gibi konularda ürün ve hizmetlerimiz var.

Verisoft'un sunduğu çözümlere örnek verebilir misiniz?

Müşteri memnuniyeti odaklı çözümlerde iddialıyız. Bu konuda TAV Passport ve Club Total Card örneklerini verebilirim. Sadakat kartları, hediye kartları basıyor, yazılımlarını geliştiriyor, teknolojik altyapısını kurup son kullanıcıya yönelik anahtar teslimi projeler üretiyoruz. Bu kartların sahipleri havalimanlarında, akaryakıt istasyonlarında ayrıcalıklı hizmet, indirim, hediye gibi avantajlara sahip oluyor. İki uygulama da ilgili kuruluşlara çeşitli platformlarda ödülleri kazandırdı. Garanti ve TEB başta olmak üzere beş bankanın yazarkasa POS sistemleri için bankacılık uygulamasını geliştirdik. Ayrıca Bankalararası Kart Merkezi'nin bu amaçla tasarladığı BKM TechPOS uygulamasını geliştirdik. Maliye Bakanlığı'nın, Gelir İdaresi Başkanlığı'nın eFatura/

eDefter uygulamaları için HSM cihazları, bu işlemlerin hızlı ve etkin olarak yapılması için de gerekli yazılımları sağlıyoruz.

Yurtdışında ise Ziraat Bosna'nın Bosna Hersek'te çıkardığı tüm Visa ve MasterCard kredi ve debit kartlarını, POS ve ATM sistemlerini Verisoft kurdu. Aynı hizmetleri talep eden Boşnak bankaları için BAMCARD ulusal kart switch ve yönetim merkezini kurarak 12 farklı bankaya Visa/MC TPP verilmesini sağladık. Yine bu ülkede ilk EMV POS ve EMV ATM uygulamalarına imza attık. Kuveyt'te başta Burgan Bank ve Ahli United Bank olmak üzere sekiz banka için EMV kart uygulamaları geliştirdik. Suudi Arabistan'da BKM benzeri bir bankacılık uygulaması olan SAMA SPAN2 için EMV kart kişiselleştirme yazılımını hayata geçirdik. Arnavutluk'ta, Makedonya'da, Hırvatistan'da, Ukrayna'da, Ürdün'de, Mısır'da, Pakistan ve Yunanistan'da da EMV projelerine imza attık. Son olarak İngiltere'deki Metrobank'ın InstantEMV DDA/CDA PayPass geçişini sağladık...

Nedir bu InstantEMV? İngiltere gibi kredi kartlarında, ödeme sistemlerinde güçlü bir ülkede bu işi nasıl alabildiniz?

Europay, MasterCard ve Visa'nın kısaltılmış olan EMV, çipli kartlar için belirlenen standardizasyonu ifade ediyor. InstantEMV ise 3 dakika gibi kısa bir sürede kart basımı, kart kişiselleştirme ve çip aktivasyonunun sağlayan bir sistem. Verisoft olarak, Metrobank'a anlık kart basımı, kişisel bilgilerin yüklenerek kartın kişiselleştirilmesini ve bir PIN PAD ile müşterinin tercih ettiği PIN kodunu seçerek kartın aktif hale getirilmesi hizmetini sunuyoruz. Aynı zamanda bu işlemi yapacak makineleri de temin ediyoruz. Metrobank'ın neden bizi tercih ettiğine gelince... Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki güçlü konumu malum. Bazıları ülkemizi bu alanda test alanı gibi görse de bizde çıkan yeni ve orijinal uygulamaların 3-5 yıl sonra birçok ülkede kulla-

Verisoft, geliştirdiği yazılım ve uygulamaların yanı sıra Thales, SafeNet, PAX, Magtek, Zebra gibi dünya markalarının distribütörlüğünü yapıyor. Şirket, bu sayede ödeme sistemleri konusunda müşterilerine entegre çözümler sunabiliyor.





nılmaya başladığını görüyoruz. Biz de Verisoft olarak yurtiçi ve yurtdışında çok ciddi projelere imza atmış bir şirketiz. 30 yıl gibi bu sektör için çok uzun sayılabilecek bir tecrübeye sahibiz. Çözümümüzün işlevselliği, pratikliğinin yanı sıra elbette sunduğu maliyet avantajı da tercih edilmemizde etkili oldu.

Başka ülkelerde de benzer işbirlikleri gündemde mi?

Evet, artık okyanus ötesine geçmek istiyoruz. Aslında Kanada'da bunun için ilk adımı atmıştık. Orada bazı çalışmalarımız, hazırlıklarımız vardı. Şimdi ABD'de joint venture (ortak girişim) şeklindeki bir yapı ile çözümlerimizi oraya taşımak istiyoruz. Önümüzdeki birkaç aylık dönemde bu planlarımızı hayata geçirmek istiyoruz. Tabii Amerika'yı yeniden keşfetme gibi bir amacımız yok. Orada tek başımıza gitmek yerine sektörü bilen, işine hakim, doğru gruplarla işbirliği yaparak ilerlemeyi tercih ediyoruz. Bu şekilde yaratılacak sinerjilerin çok daha uzun soluklu ve başarılı işbirliğine sebep olacağı düşüncesindeyiz.

Yurtiçine dönecek olursak... Verisoft Yazarkasa POS pazarında neden yer almadı? Önümüzdeki dönemde bu işe girmeyi düşünüyor musunuz?

Yazarkasa POS pazarında olmamız gibi bir durum söz konusu değil. Uygulama tarafında gerek bankalar gerekse işletmeler için çözümler sunmaya devam ediyoruz. Şu anda önde gelen 5 bankanın ve BKM TechPOS uygulamasını yazarkasa POS cihazlarını geliştirdik. Bankaların yanı sıra İnfoteks, İnfomatik, Arçelik ve Mikrosaray gibi yazarkasa POS üreticilerine de uygulamalarımızla, çözümlerimizle destek oluyoruz. Donanım açınsından yazarkasa POS üretimi, ciddi ve uzun onay süreçleri gerektiriyor. Hadi yapayım deseniz en az 1 yıllık süreç gerektiriyor. Biz de bu yüzden daha güçlü olduğumuz uygulama, çözüm tarafında yer almaya, oraya odaklanmaya karar verdik. Bu cihazlara yönelik TSM, RKL ve CA sistemleri, bankacılık, sadakat ve diğer katma değerli yazarkasa POS uygulamaları geliştiriyoruz.

Yazarkasa POS'la birlikte cihaz sahipliği bankalardan işyeri sahiplerine geçiyor. Yasayla 2015 sonuna kadar tüm yazarkasaların dönüştürülmesi öngörülüyor. Bu durum POS sunucuları,

Verisoft, yazarkasa POS konusunda İnfoteks, İnfomatik, Arçelik ve Mikrosaray gibi üreticilere uygulamalarıyla, çözümleriyle destek oluyor.

bankalar ve işyerleri için ne getirecek?

Yeni dönemle birlikte birçok alışkanlık ve sistem akışında ciddi değişimler olacak. Ben Türkiye için çok güzel gelişmeler olacağına inanıyorum. Biz de Verisoft olarak inovatif çözümlerimizle bu arenada farkımızı ortaya koyarak bir pay sahibi olmayı hedefliyoruz. Yeni dönemde yazarkasa POS cihazlarının mülkiyeti artık işyeri sahiplerine geçti ve bu da yıllardır süregelen banka-ye işyeri POS cihazı sirkülasyonunu kökten değiştirdi. Artık bankalardaki Ahmet, Mehmet beylerle değil; manav Ahmet, kasap Mehmet, kuruyemişçi İhsan efendilere direkt cihaz satışı söz konusu. Mülkiyet değişikliği beraberinde maliyet değişikliğini de getiriyor. Bugüne kadar yazarkasa kullanmakla yükümlü olan işyeri sahiplerinin cihaz maliyeti 300-500 lirayla sınırlıydı. Şimdi bu tutar bir anda 1.500-2.000 lira aralığına çıkacak. Sonuçta bakkal, kuruyemişçi, manav dediğin küçük esnafın kazancı belli. Şimdi bu insanlara yeni cihazların getirdiği maliyeti çıkarması hatta ekstra kazanç sağlaması için çözümler sunmak gerekiyor. İşte bu noktada Verisoft gibi butik çözümler sunabilen şirketlerin devreye gireceği kanısındayım.

İşyeri sahipleri kazançlarını artırmak için neler yapabilir?

Bakkal, manav, kuruyemişçi gibi küçük esnaf, bu cihazlar üzerinden kontör satışı, fatura kabulü gibi ekstra işler yapabilir. Hatta izin verilirse Milli Piyango bileti bile satabilirler. Aslında bu fikri ben 2005 yılında başka bir şirkette çalışırken Maliye Bakanlığı'na sunmuştum. Mevzuata takıldığı için uygulamaya geçiremedik. Her türlü aplikasyonlarını da hazırlamıştık. Aynı yazılımla 4 ay sonra Kolombiya'da POS cihazları üzerinden bu fikir uygulamaya geçirildi.

Biraz daha büyük montanlı ciro yapan işletmelere ise yine bankaların sadakat uygulamaları doğrultusunda avantajlar sağlanabilir. Cihazın sahibi olduğu için işletmeci, kendine en çok avantajı sunan bankayla çalışma özgürlüğüne sahip olacak. Bankalar kendilerini ön plana çıkarabilmek için bu cihazlar üzerinde farklılık yaratmaya çalışacak.

İlk etapta değişim zorunluluğu 600 bin civarındaki mobil POS cihazları için getirildi. Ancak cezai yaptırım tehdidine rağmen seçimler nedeniyle dönüşümün yavaş ilerlediği söyleniyor. Ne kadarı değişecek bu cihazların?

Aslında 600 bin mobil POS cihazının hepsi aktif olarak kullanılmıyor. İlk etapta Burger King, McDonald's gibi fast food zincirlerinin, pizzacıların öncülüğünde bir değişim süreci yaşandı. Diğer kesimlerse "bekle gör" mantığıyla biraz ağır hareket ediyor. Şimdiye kadar 110-120 bin adet yazarkasa POS satıldığı tahmin ediliyor. Benim tahminim mobil POS'lardaki değişimin en fazla 200 bine kadar olacağı yönünde. Çünkü birçok işletme daha önce bankaların ücretsiz olarak kurduğu mobil POS'ların tamamını değiştirmeyecektir. Zaten onların da önemli bir kısmı masaüstü şeklinde kullanılıyor.

Borsa = Gündem

Kazanmak için

önce siz öğrenin

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

Raporlar, analizler,
uzmanlardan
öneriler

Borsada
flaş gelişmeler,
son dakika
haberleri

Hepsi ve daha fazlası için

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

30 milyon kartın platformunu sıfır hatayla değiştirdiler

Türkiye'nin en büyük kredi kartı organizasyonu, Yapı Kredi Worldcard portföyünün teknolojik dönüşümü, SmartSoft'un OCEAN platformuna taşınarak tamamlandı. 15 ay süren dönüşümde, kart geçişleri sırasında tek bir provizyon hatası bile yaşanmadı...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



Cahit Erdoğan

Murat
Göksenin
Güzel

Y

apı Kredi, kartlı ödeme sistemlerinin teknolojik altyapısını Cardtek Group şirketlerinden SmartSoft'un OCEAN platformunu kullanarak yeniledi. Tüm

Worldcard portföyü, 2012 yılında başlayan bu projeye aşama aşama, OCEAN platformu üzerinde Yapı Kredi için geliştirilen yeni sisteme sorunsuz şekilde transfer edildi. Büyüklük açısından dünya çapında bir operasyona imza atan Yapı Kredi Bilişim Teknolojileri ve Operasyon Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan ile Cardtek Group Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel'den bu sürecin per-



de arkasında yaşananları dinledik.

Cahit Erdoğan, Yapı Kredi'nin yaklaşık 10-15 yıldır kredi kartı sayısı, kart cirosu ve üye işyeri kriterlerine göre lider olduğunu vurgulayarak başlıyor söze. Ardından da neden böyle bir dönüşüme gerek duyduklarını şöyle anlatıyor:

"Bu devasa büyüklük doğal olarak sorunsuz bir altyapıyı gerekli kılıyor. Koçbank-Yapı Kredi birleşmesinde altyapı büyük ölçüde yenilenmişti. Ancak kredi kartları Yapı Kredi'den gelen şekliyle çalışıyordu. 2010 yılında başladı yenileme çalışmaları, 2011'in sonuna kadar birkaç fazı bitirdik. Ana bölümü ise en sona bıraktık. İki ana nedenle teknolojiyi değiştirmeye karar verdik. Birincisi pazarnın öncüsü olarak müşterilerimize daha farklı ürünler, hizmetler vermemiz gereki-



yordu ve teknolojimizin değişme dönemi gelmişti. İkincisi de mainframe sistemden açık sisteme geçmek istedik. Bankanın tüm teknolojik altyapısı açık sistem üzerine kurulu, kredi kartı bölümünün de bu tercihi yapması hem verimlilik hem de esneklik açısından gerekliydi.”

Üç seçenekten en uygunu OCEAN oldu

Erdoğan, dönüşüm için neden Cardtek Group’un iştiraki SmartSoft’un OCEAN platformunu seçtiklerini ise şöyle açıklıyor: “Dünyadaki bazı uygulamaları inceledik. Kendi ekibimizle sıfırdan yazma opsiyonunu da değerlendirdik. Bu hem uzun hem de gereksiz bir seçenek olacaktı. Hazır bir paket de yetersiz kalacaktı, çünkü o paketi kendi ihtiyaçlarımıza, ürünlerimize göre geliştirebilmemiz, özgünleştirmemiz gerekecekti.”

400 bin üye işyeriyle birlikte oturmuş bir iş yapış biçimleri olduğuna dikkat çeken Erdoğan, “Bizi pazar lideri yapan ürün derinliğimizin yanı sıra yüksek kart sayısı ve işlem boyutları ciddi bir uyarılma gerektiriyor. Dolayısıyla uzun sürecek bir işbirliği söz konusu. Bunu da hem çözümü hem de bu sofistike ürün yapısını kaldıracak ekibi olan SmartSoft’la yapmaya karar verdik” diyor.

Bu noktada Cardtek Group Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel araya giriyor ve değerlendirme sürecinin kendileri açısından da birçok yeniliği taşıdığını belirtiyor: “Değerlendirme döneminde Yapı Kredi bizi denetledi, şu soruyu sordular: Kart paketi konusunda 2 yıl içindeki stratejinizi ve ürün planlarınızı görebilir miyiz? Cardtek Group üst yönetiminden başlayarak tüm grupların dahil olduğu bir master planımız var, planı paylaşık ve ürün stratejimizi anlattık, dünyanın birçok yerinde projeler yaptık, şimdiye kadar kimse bize bunu sormadı!”

Sistemin değişmesi ne kadar sürdü?

Biz tüketiciler farkında olmasak da kredi kartıyla yapılan her işlemin arka planında hatasız işlemesi gereken çok ince kurgulanmış bir döngü var. Bu değişim sürecinde bu döngünün 1 saniye bile aksaması bankanın ciro kaybına yol açıyor. Bu nedenle Erdoğan, ödeme sistemlerini birinci derecede hassas sistemler olarak nitelendiriyor. “Düşünün, bir Worldcard kullanıcıyı yenilenme sürecinde bir işlem yapıyor ve bankadan provizyon alamıyor. Ne yapıyor? Hemen cüzdanındaki başka bir bankaya ait kartı çıkarıyor. Aktif 10 milyonu aşkın kredi kartı adedine sahip bir banka için bu durum gelir anlamında sorun yaratır” diyor.

İşte bu nedenle dönüşümün her aşamasında adım adım ve titizlikle hareket edilmiş. SmartSoft ekibi ile Yapı Kredi’nin ilgili personeli için bağımsız bir binada, ayrı bir ofis oluşturulmuş. Tek seferde tüm müşterilerin kartlarını sisteme taşımak yerine 500’er bin, 1’er milyon gibi kısım kısım geçiş işlemi yapılmış. Ek kart, hediye kartlar dahil olmak üzere 30 milyon kartın OCEAN sistemine geçişi 15 ay sürmüştü. Elbette bu sürenin öncesinde testler de yapılmış. Erdoğan sistemi saniyede 1 milyon işlemi sorunsuz yapabilecek şekilde test ettiklerini ve bunu başardıklarını söylüyor.

“BU PROJEYLE SINIF ATLADIK”

Cardtek Group Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel, Yapı Kredi’yle işbirliğinin kendileri için Türkiye ve yurtdışında yeni kapılar açacağına inanıyor. Güzel, projenin önemini ve olası açılımları şöyle anlatıyor:

“Bu bizim için çok büyük bir projeydi. Bu güne kadar Türkiye’de ve dünyada bu kadar büyük ölçekli kart geçişi yapmamıştık. Worldcard’ın OCEAN platformuna taşınması bizim için en büyüğü oldu. Yapı Kredi kart sayısı olarak Avrupa’nın ikinci büyük Visa bankası. Yönettiği kart portföyü birçok ülkeden bile büyük. Bu projeye OCEAN şu anda dünyada kredi kartı pazarında sayısal olarak en çok kullanılan ürün statüsüne ulaştı. Dünyanın farklı bölgelerinden, büyük bankalardan projeler alıyoruz. Türkiye’de yine büyük bir bankanın OCEAN platformuna geçişi bu yıl içinde tamamlanacak.”

PROJE DOĞURDU!

Erdoğan, Türkiye’deki yenilemeyi Azerbaycan’daki operasyonlarında da yapacaklarını anlatıyor. Bu ülkedeki kart sistemini de aynı yöntemle değiştireceklerini belirten Erdoğan “Biz proje doğurdu diyoruz, orada da yenilemeye başladık” diyor.

Sistemin çalışmaya başlamasının ardından kredi kartı performansının da arttığını belirten Erdoğan, “Günde 3 milyonun üzerinde işleme aracılık ediyoruz ve tepki süresi yüzde 50 azaldı. Yani bir kart kullanıcımızın herhangi bir alışverişte harcadığı zaman yarı yarıya düştü” bilgisini veriyor.



Ticari ve banka kartları çıkışta, temassızda kıpırdanma var

Visa Türkiye'nin açıkladığı verilere göre ticari kartların 2013 yılındaki büyümesi yüzde 50 oldu. Bu dönemde banka kartı ve temassız teknolojisine yönelik ilgi de kart pazarının değişen profilini gösteriyor...



Kredi kartı pazarının iki önemli oyuncusundan biri olan Visa, 2013 yılı gelişmelerini İstanbul'da düzenlediği bir basın toplantısıyla duyurdu. Toplantıda açıklanan verilere göre 2013 yılında Türkiye'de Visa kartlarıyla yapılan işlemlerin toplamı 412 milyar TL'ye ulaştı. Bu dönemde büyümenin kompozisyonu da değişti. Bireysel kredi kartlarıyla yapılan alışveriş hacmi yüzde 9 arttı. Söz konusu artış banka kartlarında yüzde 30, ticari kartlarda ise yüzde 50 seviyesinde oluştu. Bu da kartlı harcamaların yüzde 20'sinin banka ve ticari kartlarla yapıldığı anlamına geliyor.

Visa Europe Türkiye'nin 2013 yıllık sonuçlarının açıklandığı toplantıya Visa Europe İcra Direktörü Mark Antipof, Visa Europe Bölge Genel Müdürü Berna Ülman ve Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel katıldı. Toplantıda Avrupa genelinde 2013 yılında Visa kartlarıyla yapılan harcamaların toplamı 2 trilyon euro'ya ulaştığı açıklandı. Alışveriş harcamaları 2012 yılına göre yüzde 9 artışla 1.4 trilyon euro oldu. İşlem sayısı ise bir önceki yıla göre yüzde 8 artarak 34 milyar adede yükseldi. Visa Europe Türkiye, 2013 yılında yüzde 14'lük büyüme performansı sergiledi.

Mobil ve dijital artıyor

Visa Europe İcra Direktörü Mark Antipof, toplantıda 2013 yılı sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "Avrupa'da çok büyük bir ölçüğe ulaştık. Bugün toplam 500 milyon kartımızla her 6.5 euro'luk alışverişin 1 euro'su Visa ile yapılıyor. Gelecek için önceliklerimiz arasında, yeni nesil ödeme çözümlerimizi yaygınlaştırmak ve özellikle yeni teknolojilerin benimsenme hızının artışına paralel olarak mobil ve dijital ticarete büyüme yer alıyor."

Visa Europe, Avrupa'daki büyümesine paralel olarak Türkiye'de de 2013 yılında başarılı bir performans sergiledi. Kart adedinde yüzde 55, toplam kullanımda ise yüzde 52'lik pazar payıyla liderliğini sürdürdü. Bu dönemde 87 milyon adede ulaşan Visa kartlarıyla toplam 412 milyar TL tutarında işlem yapıldı. Aynı dönemde Visa kartlarıyla yapılan 1.7 milyar





adet alışveriş işlemiyle 204 milyar TL harcandı. Yıl boyunca Türkiye'deki her 5.3 TL'lik alışverişin 1 TL'si Visa kartlarıyla gerçekleşti. Bir başka deyişle Türkiye'de 2013 yılı boyunca hane halkı tüketim harcamalarının yaklaşık yüzde 19'u Visa kartlarıyla yapıldı.

Her 8 karttan biri Türkiye'den

Visa Europe Bölge Genel Müdürü Berna Ülman, 37 üye ülkenin yer aldığı Visa Europe'da Türkiye'nin 2013 yılında üçüncü büyük pazar olmayı sürdürdüğünü açıkladı. Geçen yıl Avrupa'daki her 8 yeni karttan birinin Türkiye'de çıkarıldığını vurgulayan Ülman, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Yine Avrupa'da toplam kullanım hacmindeki büyümenin yüzde 15'i, alışveriş hacmindeki büyümenin ise yüzde 10'u Türkiye'deki kartlı ödemelerden geldi. Özetle Avrupa'daki büyümenin önemli aktörlerinden biri olduk. Türkiye nasıl Visa Europe için önemliyse, Visa Europe da Türkiye ekonomisi için büyük önem taşıyor. Visa Europe olarak, kartlı harcamalarla kayıt dışının azalması, istihdam yaratılması ve büyümeye sağladığımız destekle Türkiye ekonomisinin itici güçlerinden biri olmaya devam ediyoruz.”

Banka kartına ilgi artıyor

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel ise 2013 sonuçlarına ilişkin değerlendirmesinde “2013 yılında kart pazarındaki büyümenin kompozisyonunun değiştiğini görüyoruz. Birkaç yıl öncesine kadar büyümenin tamamına yakını bireysel kredi kartlarından geliyordu. Son dönemde özellikle banka kartları ve ticari kartlardaki büyüme ön plana çıkıyor. Geçen yıl bireysel kredi kartlarıyla yapılan alışveriş harcamaları yüzde 9 büyürken, banka kartlarındaki alışveriş hacminin yüzde 30, ticari kartlardaki alışveriş hacminin ise yüzde 50 arttığını görüyoruz” ifadelerini kullandı.

Kartlı ödeme sistemlerinde yeni bir dinamiğin oluştuğunu kaydeden Merve Tezel'e göre, artık kartlı harcamaların yüzde 20'si bireysel kredi kartlarıyla değil, ticari kartlar ve banka kartlarıyla yapılıyor. Tezel, bireysel tarafta da tüketici ödemelerindeki büyümenin kredi kartlarından banka kartlarına kaydıma işaret etti.

Ödeme sistemleri teknolojilerinde de hızlı bir değişim gözleniyor. Kasalarda 50 TL ve altı işlemlerde hızlı ve güvenli



Türkiye'de temassız POS sayısı 81 bine, temassız işlemlerin sayısı ise 8.7 milyona yükseldi...

bir şekilde alışveriş imkanı sağlayan temassız kartların sayısı 7 milyona ulaştı. Temassız POS terminallerinin sayısı ise 81 bine yükseldi. Bu rakamlarla Avrupa'daki önemli pazarlardan biri olarak öne çıkan Türkiye'de temassız işlemlerin sayısı bir önceki yıla göre yüzde 31 artışla 8.7 milyona yükseldi.

Merve Tezel, nakit harcamalara güvenli ve daha hızlı bir alternatif sunan temassız kartların ve kullanım noktalarının yaygınlaşmasını, NFC ve diğer yenilikçi ödeme şekilleri için de önkoşul olması sebebiyle son derece önemstediklerini anlattı. Tezel, “Aşhnda yenilikçi çözümlerle hedeflenen açık ve net: Tercih ettiğiniz cihazı kullanarak istediğiniz yerde, istediğiniz zaman güvenli ve kolay bir şekilde ödeme yapabilmek. Bu kolaylık artık tüketici ihtiyaçlarına uygun şekilde tasarlanmış e-ticaret, temassız, bulut ve mobil servisler kombinasyonuyla yakalanabiliyor” dedi.



VISA

2013 AVRUPA DEĞERLENDİRMESİ

2013'te güçlü büyüme

Toplam
kullanım hacmi

€2 trilyon

Alışveriş hacmi

€1,4
trilyon

↑ %8,7

İşlem adedi

34
milyar

↑ %8

Visa sistemleri
üzerinden
geçen işlem
adedi15
milyar

↑ %13



Visa, ekonomik krizin yarattığı hasarın yarasını sarmaya başlayan Avrupa'da 2013'te yüzde 9 büyüdü.

Ana ürün gruplarında
büyümeBanka
Kartı↑
%8,9

Ticari Kart

↑
%14,9Kredi
Kartı↑
%7,1Ön
Ödemeli
Kart↑
%22,7

%100 sistem erişilebilirliği

%99,999 hizmet kalitesi

Temassız ödemeler
eşik atladı

Kartlar

↑
%53

Terminaller

↑
%177

İşlemler

↑
%277

Temassız mobil ödeme
alanında hayata geçmiş
veya geçecek olan

62 proje

Sancılı günler geçiren temassız ödeme sistemlerinin büyüme oranı yüzde 277'ye ulaştı.



2013 TÜRKİYE DEĞERLENDİRMESİ

Türkiye Avrupa'nın büyümesinde öne çıktı

Büyümede Türkiye'nin payı

Kart adedi	%13		
Toplam hacim	%15		
Alışveriş hacmi	%10		

Visa Türkiye, kart adedi, işlem hacmi kriterlerinde iki basamaklı büyüme yaşadı.

Türkiye ekonomisinin itici gücü



%13 Ekonomik büyüme katkısı

₺7 milyar Kayıt altına alındı

23bin İstihdam sağlandı

Visa'nın Türkiye'de geçen yıl aracılık ettiği işlem tutarı 7 milyar TL'yi aştı. Büyümenin de itici gücü oldu.

Büyümenin kompozisyonu değişiyor

Kredi kartı Alışveriş hacmi	↑ %9	Banka kartı Alışveriş hacmi	↑ %30
Ticari kart Alışveriş hacmi	↑ %50	e-Ticaret Alışveriş hacmi	↑ %37



26 bankanın farklı ürünlerle yarıştığı pazarda büyümenin dinamikleri de farklılaştı.

Ticari kart kullanımı yaygınlaşıyor

Alışveriş hacmi	₺29 milyar	↑ %50	
Kart adedi	2,7 milyon	↑ %8	
İşlem adedi	56 milyon	↑ %19	

Kart harcamalarının %14'ü ticari kartlar ile yapılıyor

Yeni Türk Ticaret Kanunu ticari kartlara ilgiyi artırdı, bu segmentte büyüme sürecek.

Güçlü büyüme 2013'te de devam etti

Kullanım hacmi **₺412 milyar**

Alışveriş hacmi **₺204 milyar** ↑ %14

Alışveriş işlem adedi **1,7 milyar** ↑ %7



Banka kartı kullanımı artıyor

₺13 milyar Alışveriş hacmi	↑ %30	Ürün çeşitliliği	
56 milyon Kart adedi	↑ %6	Müşteri odaklı kampanyalar	
Alışveriş işlemlerindeki payı	%16	Altyapı çalışmaları	

Kart harcamalarının %6'sı banka kartları ile yapılıyor

Hızlı büyüyen bir başka alan da debit kartlar oldu. Kampanyaların ilgiyi artıracığı tahmin ediliyor.

Kart adedi	POS adedi	Alışveriş hacmi
7 milyon	81 bin	↑ %31 ₺124 milyar

Mobil ödemelerde tüm teknolojileri destekleyen çözümler

- SIM üzerinde
- Telefon üzerinde
- Ayrı bir aparatta
- Bulut üzerinde

8 temassız mobil

2014'te de büyümesini sürdürecektir

₺230 milyar alışveriş hacmi

Banka kartları alışveriş hacminde %30 büyüme

Ticari kartlarla alışveriş hacminde %50 büyüme

Dijital ödemeler dünyasının yapı taşlarının döşenmesi

Kart dolandırıcılığında İngiltere'yi yakalamamız imkansız!

Kartla ödeme tutarında olmasa da kart sayısında önüne geçtiğimiz İngiltere karşısında, kart dolandırıcılığıyla mücadele konusunda çok iyi durumdayız. 2013'te İngiltere'de 1.3 milyar, Türkiye'de ise 63 milyon TL'lik kartlı dolandırıcılık kayda geçti...

1 26 yıl önce tanıştığımız kartlar, bugün dünyanın her yerinde önemli bir ödeme aracı haline geldi. Önce cüzdanlarımıza, son birkaç yıldır da dijital cüzdanlarımıza yerleşen plastik kartlar nakdin yerini çoktan aldı. Hayatımızın vazgeçilmez aracı haline gelen kartlar, kullandığımız ilk günden bu yana dolandırıcıların da iştahını kabartan önemli bir ödeme aracı oldu. Kart dolandırıcılığında her ülke elinden geldiğince mücadeleye devam ediyor. Türkiye ise 2007 yılında, Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) öncülüğünde geçtiği Chip&PIN sistemi sayesinde bu sorunu büyük ölçüde ortadan kaldırdı.



Ülkemizin çipli kartlarla şifreli işleme geçişinin ardından kart dolandırıcılığının oranı hızla düşüşe geçti. BKM verilerine göre, 2007 yılından bugüne kartın fiziksel olarak kullanıldığı yüz yüze işlemlerde yüzde 40 düzeyinde gerileme kaydedildi.

Türkiye, ödeme sistemleri konusunda Avrupa'da İngiltere ile yarışıyor. 2013 yılı verileri, kredi kartı sayısında İngiltere ile başa baş, banka kartında ise önde olduğumuzu gösteriyor. Türkiye, son yıllarda geliştirdiği yeniliklerle ise sadece Avrupa değil dünya çapında öncülük yapıyor, pek çok ülkeye ödeme sistemleri know how'ı ihraç ediyor.

450 milyon sterlinlik zarar

Kart dolandırıcılığında gelişmiş ülkelere baktığımızda ise Türkiye'nin başarısı bir kez daha ortaya çıkıyor. Özellikle geçen yıl en büyük kart pazarlarından olan İngiltere'de kart dolandırıcılığındaki büyük artış dikkat çekiyor. 2013 yılında İngiltere'de kartlarla yapılan dolandırıcılıkların boyutu gerçekten endişe verici düzeye ulaşmış durumda.

Kartlı harcamaların toplam 532 milyar sterlin (1 milyar 580 milyon TL) olduğu İngiltere'de, kartlarla yapılan dolandırıcılık tutarı 2008 yılından bu yana ilk kez artış gösterdi. Financial Fraud Action UK'nin yayınladığı rapora göre İngiliz kartları kullanılarak oluşturulan dolandırıcılık zararı, 2012 yılına göre yüzde 16 artışla 450 milyon sterline (1 milyar 337 milyon TL) ulaştı. Bu rakam 610 milyon sterlin (1 milyar 811 milyon TL) ile tarihi zirvenin görüldüğü 2008'e göre düşük olsa da çıkış dikkat çekiyor.

Dikkat dağıtma en çok kullanılan yöntem

Tarihi zirveye doğru bir hareketin gözlemlendiği İngiltere'de bu artışın sebeplerini Financial Fraud Action UK raporu şu şekilde özetliyor: İngilizlerin en çok "distraction scam" olarak adlandırılan dikkat dağıtma yöntemiyle kartlarını mağazalar, barlar ya da ATM'lerde çaldırdıkları görülüyor. Ayrıca kart sahiplerinin "vishing" (voice phishing) olarak adlandırılan sosyal mühendislik yöntemleriyle kişisel ve finansal bilgilerinin çaldırarak internet bankacılığı dolandırıcılıklarına maruz kaldıkları belirtiliyor.

Raporda dikkat çeken diğer nokta ise internet bankacılığına yönelik saldırılarda seçilen hedefler. Rapora göre internet bankacılığı saldırılarında kurumsal müşteriler, bireysel müşterilere göre daha fazla hedef alınıyor.

Asıl artış online işlemlerde

Dolandırıcılık artışının, kartın fiziksel olarak kullanıldığı yüz yüze yapılan alışverişlerde mi, yoksa kartın fiziksel olarak kullanılmadığı e-ticaret siteleri, telefon ve mail-order yoluyla yapılan alışverişlerden mi kaynaklandığına yönelik soruya raporda şu bilgilerle yanıt veriliyor:

İngiltere'de yüz yüze olmayan işlemlerde yaşanan dolandırıcılıklar, 2012 yılına göre yüzde 22 artarak 301 milyon sterlin (894 milyon TL) olarak gerçekleşti. Bu aynı zamanda yaşanan dolandırıcılıklarda yüz yüze olmayan işlemlerin toplam dolandırıcılıklar içinde yüzde 67 paya sahip olduğunu gösteriyor. Yüz yüze olmayan iş-



lemelerdeki dolandırıcılıkları çalıntı kartla yapılanlar takip ediyor.

Raporda, bu tür dolandırıcılıklar sonucunda İngiltere'de

2013 yılında 59 milyon sterlin (175 milyon TL) zarar yaşandığı da dikkat çekiyor.

En iyi mücadele bilinçli kart kullanımı

Chip&PIN geçişleri sayesinde yüz yüze yapılan işlemlerdeki dolandırıcılık sayısı büyük ölçüde azaldı. Ancak yüz yüze olmayan işlemlerdeki dolandırıcılıklar tüm dünyada artış gösteriyor. Kullanılan yöntemler tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de benzer özellikler gösteriyor. Bunlar arasında özellikle hediye, indirim ve puan kazanıldığına yönelik yanlış bilgilendirmeyle kart bilgileri ele geçirilerek, kart sahipleri mağdur ediliyor. Bu tür dolandırıcılıklara karşı Türkiye'de sıkı önlemler alınsa da asıl önlemin kart sahipleri tarafından alınacağı belirtiliyor. Kart sahiplerinin kart bilgileri, şifre ve kendi özlük bilgilerini en yakınlarıyla dahi paylaşmamasının en önemli çözüm olduğu ifade ediliyor. Bilinçli kart kullanımıyla dolandırıcıların daha ağır hukuki yaptırımlara maruz kalması, bu tür dolandırıcılıkların önlenmesinde önemli bir etki yaratırken, internette alışverişlerde 3D-Secure kullanımının artırılması da zararların azaltılmasında önemli rol oynuyor.

İNGİLTERE, BİZİ ALIŞVERİŞTE 4'E, DOLANDIRICILIKTA 20'YE KATLADI!

2013	İngiltere	Türkiye
Kart sayısı (Milyon)	146	157
Kredi kartı	57	57
Banka kartı	89	100
Alışveriş tutarı (Milyar TL)	1.580	409
Kredi kartı	474	387
Banka kartı	1.106	22
Dolandırıcılık zararı (Milyon TL)	1.337	63
Yüz yüze olmayan işlemler	894	48
Yüz yüze yapılan işlemler	443	15
Dolandırıcılık baz puanı*	8.46	1.54

Kaynak: Financial Fraud Action UK ve BKM

*Dolandırıcılık baz puanı (Toplam dolandırıcılık/Toplam ciro) x 10.000 olarak hesaplanmaktadır.

Kartlı ödemelerin güvenliği İstanbul'da masaya yatırıldı

Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki gücü organizasyonlara da yansıyor. Kartlar ve Ödemeler Konferansı ve Mobey Forum'un ardından PCI Güvenlik Standartları Konseyi de İstanbul'da toplandı. NFC Forum da BKM'nin ev sahipliğinde yakında İstanbul'da yapılacak...





İstanbul'da düzenlenen toplantı sonrasında, PSM olarak PCI Güvenlik Standartları Konseyi Genel Müdürü Bob Russo ile görüşme fırsatı bulduk. Russo, ödeme sistemleri sektöründe 35 yılı aşkın deneyimiyle dünya çapında bir duayen olarak kabul ediliyor. Türkiye'nin ödeme sistemlerinde ulaştığı noktayı öven ve BKM'nin PCI SSC Danışma Kurulu üyeliğinin önemini vurgulayan Russo, sektördeki gelişmeleri değerlendirip öngörülerini paylaştı...

BKM'nin PCI Güvenlik Standartları Konseyi Danışma Kurulu Üyesi olmasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu üyelik Türkiye'ye ne getirir, nasıl yansır?

Türkiye'nin bu üyeliğini çok önemsiyorum. Danışma kurumumuzda BKM'yi Berna (Sirel) temsil ediyor. BKM aracılığıyla PCI farkının Türkiye'de daha da güçlü hissedileceğini düşünüyoruz. Kendileriyle bu konuda sürekli dirsek temasıyla çalışıyoruz. Önümüzdeki Mayıs ayında Türkiye'de ilk kez bir iç denetçi eğitimi (ISA) düzenleyeceğiz. Berna'nın ve BKM'nin yardımıyla PCI'ın birçok dokümanını Türkçeye çeviriyoruz. BKM aynı zamanda üye işyerlerinin PCI uyumlu olması için yerinde denetim ve öz değerlendirme çalışmalarını da teşvik ediyor. Bu noktada, BKM Express uygulamasının da güvenlik konusunda farkındalığın artırılması için önemli bir rol oynadığını düşünüyorum.

Türkiye'nin ödeme sistemlerindeki konumunu nasıl görüyorsunuz?

Türkiye, 155 milyondan fazla ödeme kartıyla Avrupa'da İngiltere'nin ardından ikinci büyük pazar konumunda. Türkiye'de denenmiş ve başarılı olmuş birçok ödeme sistemleri uygulamasının örnek alınıp uygulandığına tanık oluyoruz. Chip & PIN'e birçok Avrupa ülkesinden önce geçmeniz bile tek başına önemli bir başarı. ABD hala bu sisteme geçmiş değil. Belki de bu yüzden ABD'de son dönemlerde Target örneğinde olduğu gibi güvenlik zafiyetlerine yol açacak bazı olaylar yaşanıyor. Bu gelişmelerin de etkisiyle EMV geçişiyle ilgili çalışmalar hızlandırıldı. Daha önce 5-7 yıl arasında bir geçiş süreci öngörülmüştü. Şimdi bu sürecin kısılacığını öngörüyoruz.

Sizce önümüzdeki 10 yıl içinde küresel anlamda ödeme sistemleri hangi noktaya gelir?

Teknoloji çok hızlı geliyor. Geleceği kestirmek çok zor ama inovasyonların devam edeceği kesin. Amerika'da yaygın olan bir deyiş vardır; "Kullanılabilirlik, kullanıcı dostu olmak güvenlikten önce gelir"... Bu yüzden bir mobil uygulama ya da yeniliği hayata geçirirken öncelikle bunun kullanışlı olması, kullanıcı dostu olması gerekiyor. PCI olarak bizim görevimiz ise kullanılan ürün, hizmet, teknoloji ne olursa olsun güvenli olarak hayatımıza girmesini, kullanılmasını sağlamak.

BKM öncülüğünde bankalar, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yıldönümü olan 2023'te "nakitsiz toplum" hedefi belirlendi. Sizce bu hedef ne kadar ulaşılabilir?

Türkiye'nin 2023 vizyonu çok güzel. Ama ben dünya için böyle bir tarih öngöremiyorum. Bu anlamda hızlı olan ülkeler var. Özellikle de İskandinav ülkeleri. Eninde sonunda nakitsiz bir hayata gideceğimizi düşünüyorum. 2023 dünya için çok iddialı bir hedef. Büyük ihtimalle Türkiye dünya genelinden önce nakitsiz bir sisteme geçecektir.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), ödeme sistemlerinin uluslararası otoritelerini Türkiye'de ağırlamayı sürdürüyor. BKM, 2013 yılında Kartlar ve Ödemeler Konferansı ve Mobey Forum'un ilk defa İstanbul'da düzenlenmesini sağlamıştı.

PCI Güvenlik Standartları Konseyi İcra Komitesi ve Danışma Kurulu da Mart ayında İstanbul'da yine BKM'nin ev sahipliğinde İstanbul'da toplandı.

BKM Genel Müdürü Dr. Soner Cankö, "Bu yıl NFC Forum'a da İstanbul'da ilk defa ev sahipliği yapacağız. Bu tür organizasyonların, deneyimlerin ve bilgi birikimlerinin paylaşılması, kartlı ödeme sektörünün gelişmesi anlamında çok önemli olduğunu düşünüyoruz" diyor.

PCI Güvenlik Standartları Konseyi'nin 10-13 Mart tarihleri arasında İstanbul'da, Çırağan Sarayı'nda düzenlediği toplantıda, kartlı ödeme sektörünün güvenliğinin artırılmasına yönelik stratejik ve teknik değerlendirmeler yapıldı. Toplantıya başta ABD olmak üzere İngiltere, Fransa, Hollanda, Ürdün, Avustralya, Nijerya, Brezilya ve Türkiye'den 40 temsilci katıldı.

Türkiye'den ilk ve tek temsilci BKM

PCI Güvenlik Standartları Konseyi, kartlı ödeme sistemlerinde uluslararası güvenlik standartlarını geliştirmek üzere çalışmalarını sürdüren ve yaklaşık 700 üyesi bulunan global bir organizasyon. PCI Danışma Kurulu ise konseye stratejik ve teknik öneriler sunan, üst düzey komitelerden





PCI Güvenlik Standartları Konseyi Genel Müdürü Bob Russo ve BKM Genel Müdürü Soner Canko

biri. BKM Türkiye'den PCI Güvenlik Standartları Konseyi'nde (PCI SSC) Danışma Kurulu Üyeliği görevi yapan ilk ve tek katılımcı kurum konumunda. BKM'nin PCI Danışma Kurulu Üyeliği 2013-2015 dönemini kapsıyor. BKM, kurulda Türkiye'de ödeme sistemleri alanında faaliyet gösteren, kart ihraç eden ve kart kabul eden tüm bankaları temsilen görev alıyor. Dr. Soner Canko, "BKM olarak, PCI Güvenlik Konseyi Danışma Kurulu gibi global ve stratejik bir platformda

Türk kartlı ödeme sektörünü temsilen yer alıyor olmamız heyecan verici" diyor.

'Nakitsiz toplum'a götürececek projeler



Türkiye, bilindiği gibi Avrupa'nın en büyük kredi ve banka kartı pazarlarından biri. Canko, Türkiye'nin EMV geçişi konusundaki olumlu tecrübesi ve kartlı ödeme gü-

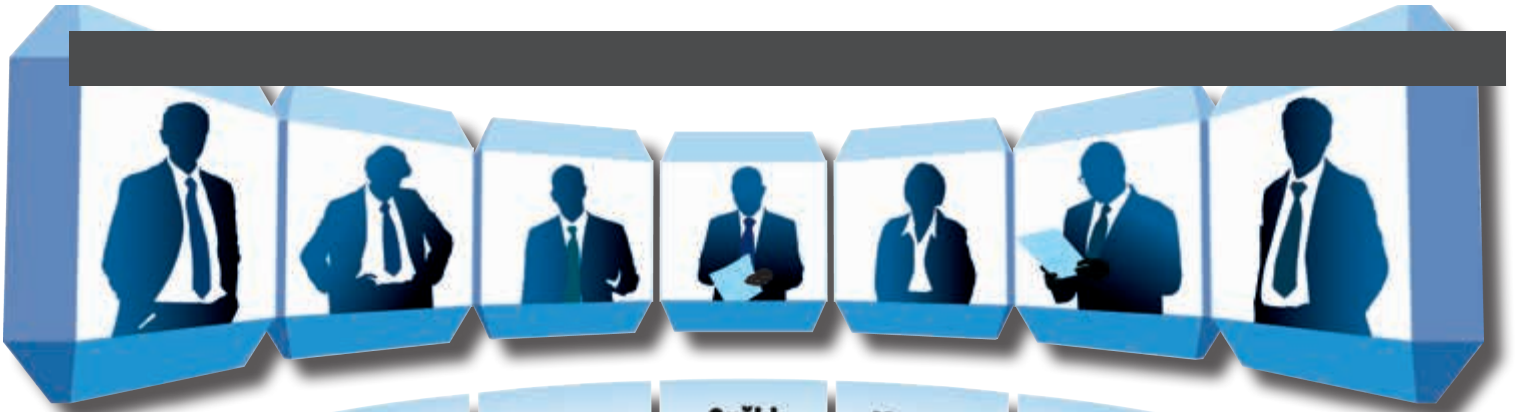
venliğindeki başarılı sicilıyla PCI Danışma Kurulu'na ve güvenlik standartlarının gelişimine katkıda bulunduğunu vurguluyor. Türkiye kartlı ödeme sektörü profesyonelleri olarak son 15 yıldır yoğun bir rekabet içerisinde olduklarını; bu rekabetin sadece satış ve pazarlama değil yenilikçilik, teknoloji ve güvenlik alanlarında da geçerli olduğunu belirtiyor. Türkiye'de EMV ve Chip & PIN teknolojisine geçişin 2007 yılında başarıyla tamamlandığını hatırlatan Canko, sözlerini şöyle sürdürüyor.

"Chip & PIN teknolojisinin yakın zamanda ABD'de de hayata geçmesini umuyoruz. Bu teknoloji, ülkemizde suistimallerin önlenmesi ve müşteride güven duygusunun oluşması konusunda bize gerçekten yardımcı oldu. Geliştirdiğimiz yenilikçi ve güvenli platformlar sayesinde Türkiye, 155 milyondan fazla kartla Avrupa kredi ve banka kartı pazarında ikinci büyük ülke konumuna ulaştı. Mevcut durumda ödeme kartları, müşteri harcamalarının yüzde 36'lık kesimini oluşturuyor. Hedefimiz 2023'te bu oranın yüzde 100'e ulaşması ve 'nakitsiz toplum' vizyonumuzu gerçekleştirmek. Vizyonumuzu hayata geçirdiğimiz yeni projelerle destekliyoruz."

Dr. Soner Canko, PCI Güvenlik Standartları Konseyi İcra Komitesi ve Danışma Kurulu toplantısının oldukça verimli geçtiğini anlatıyor. Son dönemde Türkiye ödeme sistemleri sektöründeki gelişmelerin dünya çapında otoritelerin ve profesyonellerin dikkatini çektiğini söyleyen Canko, "Onlardan projelerimiz hakkında sorular almaya başladık. Anladık ki Chip & PIN geçişi, ulusal dijital cüzdanımız BKM Express gibi yenilikçi ve güvenli iş modellerimiz gibi alanlarda işbirliği yaparken aynı zamanda birbirleriyle rekabet içinde olan bankalarla ilgili anlatacağımız hikâyeler var" diyor.

Canko, hedeflerinin önümüzdeki yıllarda PCI Avrupa toplantısını da İstanbul'a getirmek olduğunu sözlerine ekledi.





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler
Sektörle ilgili son gelişmeler
Kim nereye transfer oldu?
Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



Bankaları SMS yükünden kurtaran teknoloji Türkiye’de



Ümit Yaşar Usta

Dijital kimlik doğrulaması için Whatsapp’ın güvenli versiyonunu geliştiren KOBİL, bankaları yüksek SMS maliyetinden kurtarıyor, cep telefonlarını onlar için adeta birer uzaktan kumanda haline getiriyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

doğrulama duvarıyla güvenliği artırılan ürün, akıllı kart ve müşteriye ait PIN’le birlikte güvenlik riskini en aza indiriyor. Usta, “iPhone, iPad, Android ve PC’lerde çalışabilen çözümümüz, güvenliği otomatik olarak sağlıyor ve son kullanıcının tüm endişelerini gideriyor” diyor.

KOBİL’in Türk bankacılık sistemine sunduğu, başta e-ticaret olmak üzere vatandaşın kamu kurumlarıyla iletişiminde de kullanılmasını umduğu yeni dijital kimlik doğrulama sisteminin en önemli özelliği, güvenlik konusunda açıkları olan SMS’e alternatif sunması. Güvenliği artırırken kullanımı kolaylaştırmayı da hedeflediklerini belirten Usta, bu sistemin önce DenizBank, ardından da VakıfBank, Yapı Kredi, Ziraat Bankası ve Arap Türk Bankası tarafından kullanılacağını açıklıyor.

KOBİL, Türkiye’de 13 banka ile çalışıyor. Usta, kalan 7 bankanın da bu yeni teknolojiye geçeceğini düşünüyor. “Hedefimiz Türkiye’de 5-10 milyon son kullanıcıyı ‘güvenli mesajlaşma teknolojisi’ne geçirmek. Bu yıl sonuna kadar birkaç yüz bin kullanıcı bu sisteme geçmiş olacaktır” diyor. Usta, bu yeni teknolojinin çıkış noktasını ve bankalara sağlayacağı avantajları şöyle anlatıyor: “Eskiden herkes SMS kullanıyordu. Şimdi ise daha ucuz, bedava olduğu için Whatsapp, Viber gibi programlar gözde. Bankalar da benzer bir uygulamayı kullanmak istiyor. KOBİL’in geliştirdiği bu

internet bankacılığında, e-ticarette güvenli kimlik doğrulaması için yeni bir dönem başlıyor. KOBİL, online bankacılık işlemlerinde SMS’e göre çok daha düşük maliyetli ve daha güvenli bir alternatif geliştirdi. KOBİL Türkiye Müdürü Ümit Yaşar Usta’nın “Whatsapp’ın güvenli versiyonu” olarak tanımladığı bu yeni güvenli kimlik doğrulama sistemi, mayıs ayından itibaren Türk bankaları tarafından da hizmete sunulacak. KOBİL’in AST (Application Security Technology – Uygulama Güvenlik Teknolojisi) olarak adlandırdığı bu sistemin amacı online bankacılıktaki hırsızlıkları, dolandırıcılıkları önlemek. Usta, bu teknolojinin, ilgili bankanın web sitesine ya da mobil uygulamasına erişirken güvenli ve özgün bir tarayıcı istemcisi açarak, siber suçluların kullanıcıları banka sitesine benzeyen farklı ve zararlı bir siteye yönlendirmesini önlediğini vurguluyor. İki faktörlü kimlik



KOBİL’in yeni nesil güvenlik uygulamaları hem bankaların maliyetini azaltıyor hem de müşterinin güven duygusunu pekiştiriyor...



çözümün amacı da banka ile kullanıcı arasında güvenilir bir haberleşme platformu kurmak.”

“8 ay uğraştılar, hack'leyemediler”

Peki sistem nasıl işliyor? Öncelikle KOBIL'in güvenli mesaj teknolojisi, bankaların internet bankacılığı uygulamalarına gömülü olarak geliyor. Kullanıcının akıllı telefonu tanımlanarak kayıt altına alıyor. Usta, bunu “Adeta bir ahtapot gibi telefonunuzu sarıyor ve sizin dijital kimliğiniz haline getiriyor: Uygulamayı başka bir telefona kopyalayıp kullanabilmeniz imkansız” diyor. Usta, bu sistemi Almanya'daki, İsviçre'deki bağımsız güvenlik laboratuvarlarında test ettirip onaylattıklarını anlatıyor: “Bu zorlu testler için sadece Fraunhofer Enstitüsü'ne 500 bin euro verdik. 8 ay boyunca bu sistemi hack'lemeye çalıştılar. Sistemimiz bütün atakları durdurmayı başardı.”

Ek kart sahiplerine kötü haber!

KOBIL'in uygulamasının SMS'ten farkı, internet bankacılığına girildiğinde bankanın mesajının interaktif olarak iletilmesi ve cihaz sahibi tarafından onay verildiği takdirde işleme izin verilmesi. Müşteri 30 saniye içinde bankanın mesajı doğrultusunda işlemi onaylıyor ya da reddediyor. 30 saniye içinde herhangi bir yanıt alamazsa banka o işlemi durduruyor. Oysa SMS'de yanıt vermeme durumunda da işlem onay vermediğiniz halde bile yapılıyor. Ancak Usta, şaka yollu, güvenli mesaj uygulamasının aile arasında bazı tartışmalara yol

KASA ALMANLARA EMANET; HER DEPARTMANDA BİR TÜRK 'CASUS' VAR!



KOBIL çalışanlarının çoğu Alman. Türk çalışan sayısı 5-6'yı geçmiyor. Ümit Yaşar Usta, şakayla her departmanda bir “Türk casus” olduğunu söylüyor. Peki kasaya, finansa Türkler mi bakıyor? Usta, “Hayır, onların tamamı Alman. Hesap kitap işlerinde Almanlara gözü kapalı güvenebilirsiniz” diyor.

açabileceğine de şöyle dikkat çekiyor: “Bu uygulamada sadece uygulamanın yüklü olduğu cihazın sahibi onay verebiliyor. Bu durumda ek kart sahiplerinin yaptığı alışverişi de onlar onaylayacak. Artık örneğin, çşinin çok ayakbağı aldığından şikâyet eden kocaların eline koz geçmiş olacak.”

KOBIL'in bu uygulamasını online servis sunan bütün işletmeler kullanabilir. Usta, bu konuda e-ticaret uygulamalarını, havayolu şirketlerinin online bilet rezervasyonu ve satışlarını örnek gösteriyor ve “Bankalarda müşteriler alıştıkça, yaygınlaştıkça diğer sektörlerin de bu uygulamaya ilgi göstereceklerini düşünüyoruz” diyor.



ALMANYA'NIN MİT'İ DE PARLAMENTOSU DA KOBIL'DEN HİZMET ALIYOR



İsmet Koyun

Kurucusu Türk olsa da KOBIL bir Alman şirketi. Genç yaşta Almanya'ya giden İsmet Koyun'un KOBIL'i (Koyun Bilgisayar) 1986 yılında kurup zamanla dünya çapında bir “dijital kimlik güvenliği” şirketine dönüştürmesinin ilginç bir hikâyesi var. Dönem dönem Türkiye'deki çeşitli basın yayın organlarında yer verilen bu başarı öyküsünü Google'da arayıp okuyabilirsiniz...

Merkezi Almanya'nın Worms bölgesinde bulunan KOBIL'in Paris, Zürih, Londra, San Francisco ve İstanbul'da ofisleri var. Hizmet verdiği ülke sayısı ise 16. KOBIL'in internet güvenlik çözümleri, başta Alman ve İsviçreli olmak üzere dünyanın önemli bankalarında kullanılıyor. Şirketin müşterileri arasında Deutsche Telekom, Almanya Parlamentosu, Alman Federal Bilgi Güvenliği Ofisi gibi önemli kurum ve kuruluşlar da dikkat çekiyor.

İsviçre ve Almanya pazarının yüzde 80'ine hakim olan KOBIL'in cirosu 100 milyon dolar. Şirketin tüm dünyada kullanılan 50 civarında ürünü bulunuyor. Son dönemlerde mobil güvenlik teknolojilerine ağırlık veren KOBIL için Ar-Ge olmazsa olmaz bir unsur. 120 çalışanın 60'ı mühendis olan şirketin bir üretim, üç de Ar-Ge merkezi var. KOBIL sunduğu ürün ve çözümleriyle çok iddialı. Ümit Yaşar Usta; Fransız, İngiliz, Amerikan rakiplerinin girmekte zorlandığı Almanya ve İsviçre pazarında kabul görmelerini kalitelerinin bir kanıtı olarak gösteriyor. Üstelik sahibi yüzünden Türk şirketi olarak algılanmasına rağmen. Usta, “Biraz da mecbur kaldıkları için bizden hizmet alıyorlar. Aynı seviyede hizmet alabileceklerini bilseler daha yüksek fiyat vermelerine rağmen rakiplerimizi tercih ederlerdi” diyor. Usta, Türkiye'de ise KOBIL için kârlılığın ön planda olmadığını söylüyor. İsmet Koyun, biraz da hatır gönül için İstanbul'da ofis açmış. Usta, Türk bankalarının KOBIL'i bir Türk şirketi olarak gördüğünü ve fiyat konusunda kendilerini nasıl zorladığını şöyle anlatıyor: “KOBIL'in sahibi Alman olsaydı herhalde Türkiye'ye gelmezdi. Şöyle bir örnek vereyim: İsviçre'de 2 milyon dolara sattığımız bir ürünü Türkiye'de neredeyse onda bir fiyatına veriyoruz.”

“Alışveriş daha kolay, ödeme de görünmez olmalı”



Alışverişi sanal mağazada yapıp fiziki mağazada sonuçlandırmak; sıra beklemeden, kasiyerle muhatap olmadan mobil ya da tek tuşla ödeme yapmak ne kadar mümkün? Phaymobile Genel Müdürü Dr. M. Özgür Güngör'e göre, Türkiye'de tüm bu teknolojileri geliştiren ve sürekliliğini sağlayan çözümler var...



Özgür Güngör

B arcelona, 24-27 Şubat tarihleri arasında bir kez daha teknoloji dünyasının en önemli etkinliklerinden GSMA Mobil Dünya Kongresi'ne ev sahipliği yaptı. Her geçen yıl artan ziyaretçi sayısı dikkat çeken kongreyi bu yıl 75 bin kişi izledi. 50'si Türkiye'den olmak üzere 200 ülkeden 18 bin firmanın katıldığı etkinlik, önde gelen teknoloji firmalarının gövde gösterisine sahne oldu. Donanım sağlayıcılar, yazılım ve internet şirketleri; finans hizmetleri, sağlık, medya, ulaşım ve altyapı gibi endüstrilerde faaliyet gösteren birçok firma yeni ürünleri ve çözümleriyle göz doldurdu.

PSM olarak bu yıl etkinlikleri yerinde izleme fırsatı bulamadık. Kongrede doğal olarak en yeni akıllı telefon modelleri, akıllı saatler, gözlükler gibi ürünler dikkat çekti. Peki ödeme sistemleriyle ilgili, bu alanda bizleri nasıl bir gelecek beklediğine yönelik hangi ipuçları verildi? GSMA Mobil Dünya Kongresi'ni yerinde takip eden, birçok oturumda konuşmalar yapan Phaymobile Genel Müdürü Dr. M. Özgür Güngör, PSM okurları için bu sorulara yanıt vermeye çalıştı. İşte Güngör'ün izlenimleri ve değerlendirmeleri:

“Şeylerin interneti” ve “machine to machine”

Tüketiciler için ödeme yapmak en sevimsiz aksiyon. Halbuki “satın almak” çok güzel bir tatmin hissi verirken, neden “ödemek” gibi sevimsiz bir konu var ki?





Mobil Dünya Kongresi'nde bu yıl da birçok yeni teknolojinin tanıtımının yapıldığı bir ortamdaydık. Etkinlikte bazı konuşulanların bizim için ne kadar gelişmeye açık, bazılarının ise halihazırda Türkiye'de kullanıma almış olduğumuz yenilikleri barındırması çok ilginçti.

Gündelik olarak kullandığımız araçların yapısındaki değişiklikler ve çeşitlenme biçimleri dikkat çekici. Tüketicilerin önerilerine sunulan ürün ve servislerin sunumları, bunun gelişen teknolojilerle bezenmiş hali, kolaylaşan satın alma ve ödeme yöntemleri, tüketici davranışlarına etki ediyor. Önceden beri vurguladığımız tüketicinin güçlenmesi ve iletişim becerisinin artışı zaten bu gelişimin habercisiydi.

Gözlemlerimde özellikle "sosyal-lokal-mobil" (SoLoMo) olarak adlandırılan tüketici dönüşümünün arkasındaki teknolojilerin gelecekte de "şeylerin interneti" (internet of things) ve M2M (machine to machine) alanlarında genişleyerek ilerleyeceğini saptadım. Özellikle GSMA'nın fuardaki standında baş başına bunların sergilendiği özel bir alan yaratılmıştı. Burada akıllı evler, bahçeler, arabalar, saatler, kalemler ve daha birçok "şey" artık ağa bağlı çalışıyor.

NFC, önemli bir iletişim protokolü ve özellikle güvenli olmasından dolayı çok farklı alanlarda kullanılıyor. Öncelikle ödeme hizmetler olmakla beraber, birçok "şey" birbiriyle NFC ve diğer kablosuz iletişim protokolleriyle bütünsel olarak çalışılacak.

Öte yandan, teknoloji konusunda bizim işimiz ödemeyi kolaylaştırıp mümkünse görünmez kılabilmek olmalı. Zira tüketicilerin tatminini devam ettirmek ve alışverişten aldıkları kişisel tatmini yok etmemek, aslında onlar için de sürdürülebilir bir memnuniyete yol açacaktır. Burada önemli olan teknolojinin etkin kullanımıyla sağlanacak basitleştirmeye ödemedeki kuyrukların azaltılması, sürecin daha kolay olmasıyla "tek tuş" ile sonuçlandırılması, güvenli şekilde işlemin bitirildiğinin tüketiciye bildirilmesi gerekiyor.

"Beacon" teknolojileri sahaya inecek Elbette fiziki dünyanın kuralları çerçevesinde ister istemez kuyrukların oluşması kaçınılmaz. Eğer yoğun bir alışveriş dönemiye, her mağazada kasiyerlerin başı her zaman kalabalıktır. Bu gibi dönemlerde hem



kasiyerlere hem de müşterilerin memnuniyetine kolayca ulaşmanın yolu bunu olabildiğince elektronik ortama taşımak olabilir. Müşteri mağaza içinde dolaşırken alışveriş sepetini doldurup ödeme noktasına geldiğinde bunu tanımlı bir kredi kartıyla mobil olarak sonuçlandırarsa belki de işler çok daha kolay olacaktır. Bunun sanal mağazada yapılması ve fiziki mağazada sonuçlandırılması da olasıdır. Hatta çok

yakında, bunların bütünsel çalışması için "beacon" teknolojileri de sahada yer bulacak. Amerika'da tüketicinin alışveriş sırasındaki olumlu deneyimini artırmak amacıyla başlatılan bu uygulama Türkiye'de de elbette yer bulacak.

Kuyruklarda beklemeyi azaltacak bir başka teknolojik çözüm ise "tek tuş" ile ödemek olacak. Bunun için kullanmak istediğiniz kredi kartınızı bir kere güvenli bir merkeze kayıt altına almanız ve bundan sonra o kartı uygulamalarda ödeme yapmak için kullanmanız oldukça basit. Yeni regüasyonlarla birlikte, bu servisleri sağlayan firmaların yenilikçi çözümleriyle hem e-ticaret sitelerinde hem de mobil uygulamaların içinde bu şekilde hızlı ve güvenli bir ödeme yapmak artık daha kolay olacak.

Kurum da müşteri de emin olmalı

Tüketicinin işlemlerinin doğru ve sorunsuz şekilde sonuçlandığını öğrenmesi, bu bilginin güvenilir olduğuna kani olması aslında ödemenin başarıya ulaştığının kanıtıdır. Bu, daha sonraki işlemler için de tüketici güveninin artmasını ve alışverişin kolaylaşmasını sağlayacaktır. Tabii bu noktada güven esas. En önemli tamamlayıcı aksiyon olan bu aşamada, işlemin yapıldığı kurum da işlemi gerçekleştiren müşteri de istenen sonucun alındığından emin olmalı. Elbette bunun için gerekli altyapı teknolojileri sadece iletişim için olanlar değil, çok daha temel olan şifreleme, para transferinin gerçekleşmesi ve bunun teyidi gibi işlemlerin hızlı şekilde yapılmasıdır. Ülkemizde tüm bu teknolojileri geliştiren ve sürekliliğini sağlayan çözümler var. Ödemenin daha güvenli ve daha hızlı şekilde gerçekleşmesinde, müşteri memnuniyetinin artırılmasında, hem kart üzerindeki uygulamalar hem de mobil uygulamalarla uçtan-uca çözümler sunabiliyoruz.

IBM'in, NASA'nın internet güvenlikçisi

Comodo

ODTÜ'den ihracata başlıyor



Hataylı Melih Abdulhayaoğlu'nun İngiltere'de kurup ABD'de markalaştırdığı Comodo, ODTÜ Teknokent'teki Ar-Ge merkezinde internet güvenliği konusunda yeni bir teknoloji geliştirdi. 'Comodo UTM', kısa bir süre sonra ABD'de tanıtılıp piyasaya sunulacak...

SİBEL KÖKLÜ - skoklu@psmmag.com

Bilgisayarlara, internete bağımlılığımız her geçen gün artıyor. Ancak aynı şekilde karşı karşıya kaldığımız virüsler, zararlı yazılımlar ve bilgisayar korsanlarının siber saldırıları da çoğalıyor. Bu noktada virüsleri ve zararlı yazılımları etkisiz hale getiren antivirüs yazılımları devreye giriyor.

Dünyada virüssüzlük garantisi veren ilk ve tek şirket olan Comodo, müşterilerinin online ortamda güven içinde çalışmasına olanak sağlıyor. Comodo, kişisel veya iş amaçlı web sitelerinin ve içeriklerinin doğrulamasını yapıyor; yani kimlik doğrulama, bilgi güvenliğini sağlama ve bilgiyi bilgisayar korsanlarından koruma, web siteleri ve e-ticaretin güvenliğini sağlama ile PC'lerin güvenlik ve bakımı gibi konularda hizmet veriyor.

Referansları arasında yok yok. New York Borsası'ndan tutun da Barack Obama'nın seçim kampanyasının güvenliğinin sağlanmasına kadar birçok yerde Comodo'yu görmek mümkün. Western Union, Deutsche Post, Ziraat Bankası, gibi yerli yabancı birçok büyük banka da müşterileri arasında yer alıyor. Referans listesinde NASA bile var...

Amerika'dan Türkiye'ye

Türkiye'de internet güvenliği alanında faaliyet gösteren ve Ar-Ge merkeziyle ürün üretmek hizmet veren Comodo, ulusal antivirüs yazılımı üreten tek firma. Bir Türk girişimci tarafından

yurtdışında kurulan ve başta ABD olmak üzere birçok ülkede marka olduktan sonra Türkiye'ye gelen Comodo, 1996 yılında İngiltere'de faaliyete başladı.

Comodo'un kurucusu Melih Abdulhayaoğlu, Londra'da üniversite ikinci sınıfta klavyelerle ilgili yaptığı icatla 5 bin sterlin ödüle layık görüldü ve bu buluşun patentini aldı. Devamında gelen teşvikleriyle "icat çıkarmaya" devam etti. En baştan itibaren internetin güvenlik sorununa odaklanan ve bu yönde yazılımlar geliştiren Abdulhayaoğlu, ilk başta bilgisayar oyunlarının kopyalanmasını önleyen, kiralanmasını sağlayan bir yazılım yapı. 1998'de kendi şirketi Comodo'yu kurdu ve şirketi bugün sertifikasyon anlamında dünyanın en büyük iki firmasından biri haline getirdi...

ODTÜ Teknokent'te büyüyecek

Comodo Türkiye Genel Müdürü Ömer Güneş, dünyada internetin çok hızlı geliştiğini, buna paralel olarak güvenlik ürünlerine ihtiyacın arttığını, bu pazarın hızla büyüdüğünü hatırlatıyor. Türkiye'de bu sürecin biraz geç ilerlediğini düşünen Güneş, ABD ve Avrupa'da güvenlik sağlayan firmaların internetle birlikte büyüdüğünü, çünkü internetin güvenliksiz düşünülmemeyeceğini ifade ediyor.

Ömer Güneş, Comodo olarak; antivirüs programları, mobil güvenlik ürünleri ürettiklerini, dünya genelinde başta bankacılık, finans, eğitim kurumları ve devlet kurumları, e-ticaret siteleri olmak üzere aralarında ABD hükümeti, Chase, NASA, IBM,





Comodo, çoğu ABD'deki Silikon Vadisi'nde olmak üzere dünya çapındaki 1.100 çalışanıyla alanında istihdam lideri...

Xerox, Michigan Üniversitesi gibi en seçkin kurumların olduğu 200 bin işletmede 25 milyon kullanıcının internet güvenliğini sağladıklarını belirtiyor.

Güneş, dünyanın ikinci büyük online güvenlik şirketi olduğunu belirttiği Comodo'nun sektöründeki konumu ve faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Güvenlik sertifikasyonu alanında dünyanın en büyük iki firmasından biriyiz. Sertifikasyon, kimlik doğrulama ve şifreleme sistemleri kuruyoruz. Dünyadaki internet sitelerinin yüzde 30'u Comodo sertifikasyonlarıyla SSSL (dijital sertifikasyon) kullanıyor. Ayrıca antivirüs yazılımları gibi birçok güvenlik ürünü üretiyoruz. Dünyanın farklı ülkelerinde üretim ve satış merkezlerimiz var: İngiltere ve ABD New Jersey'deki genel merkezlerin ardından Ukrayna, Çin, Hindistan ve Romanya'da Ar-Ge merkezleri kurduk. Şimdi Türkiye'de, ODTÜ Teknokent bünyesinde de bir Ar-Ge merkezi oluşturduk ve yazılım/donanım üretimine başladık.”

Obama'nın seçim kampanyasının güvenliğini sağladı

Comodo'nun, yazılımın yanı sıra en büyük gücü, patentli ürünler geliştirmesi ve bunların üretimini gerçekleştirmek. Güneş, bu alandaki çalışmalarını şöyle anlatıyor: “Comodo'nun güvenlik yazılımında dünya çapında söz sahibi olabilmesinin ardında bir-



Melih Abdulkayyoğlu

çok ürünü patentli olarak üretebilmesinin önemli bir rolü var. Şimdi amacımız bu alanda Türkiye'yi de bir üretim merkezi yapmak. Comodo'nun kurucusu olan Melih Bey Antakyalı, elektronik mühendisi. Dünyada bu kadar ülkede Ar-Ge merkezi kurup, bu kadar başarılı marka olan tek Türk. Şimdiye kadar Türkiye'ye gelmemesinin sebebi devlet-üniversite-sanayi arasındaki eko sistemin işleyişinin tam oturmamasıydı. Hazır paket yazılım ürünlerini getirip satmak, bayilik yapmak istemiyordu. Ancak geçen yıl Ankara'ya geldik ve yaptığımız görüşmeler sonucu ODTÜ Teknokent'te bir Ar-Ge merkezi kurup üretim yapmaya karar verdik. Geçen yıl mart ayında açılan merkezimizde şu anda 70 kişi çalışıyor. Sadece bir yıl içinde Türkiye'nin güvenlik anlamındaki Ar-Ge merkezi olmayı başardık. Bu ülkemiz için de çok büyük bir kazanç oldu. Dünyadan Türkiye'ye teknoloji transferi yaptık, birkaç tane patent aldık ve 'Made in Turkey' damgasını vurduk. Bu ürünler dünya çapında satılacak ve Türkiye'ye ciddi anlamda kazanç sağlayacak.”

TÜRKİYE'DE ÜRETİLDİ, TÜM DÜNYAYA İHRAÇ EDİLECEK



Comodo'nun ODTÜ Teknokent'teki Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirdiği 'UTM' (Unified Threat Management-Birleştirilmiş Tehdit Yönetim) cihazının tüm dünyaya ihraç edilmesi planlanıyor. Güneş, tamamen Türk mühendisleri tarafından geliştirilen bu cihazın lansmanını kısa bir süre sonra

ABD'de yapacaklarını anlatıyor. Şimdiden çok sayıda sipariş aldıklarını vurgulayan Güneş, Comodo'nun UTM ile ilgili plan ve hedeflerini şöyle paylaşıyor: “Comodo Türkiye'ye gelip yatırım yapmasaydı bu ürün

Romanya, Çin veya ABD'de üretilip Türkiye'ye ithal edilecekti. Türkiye'de en çok ihtiyaç olan şeyi yapmaya çalıştık. Bu konuda devlet-endüstri işbirliği çok önemli. Devletin özel sektörle karşı karşıya gelmemesi gerekiyor. Devlet hem en kaliteli hem ucuz olanı istemeli. Bu yaklaşım rekabeti ve işbirliğini artıracaktır. Ayrıca dünyada bir teknoloji ürünü geliştirdiğiniz zaman Peru'dan Yeni Zelanda'ya kadar her yere ulaştırabilmeniz gerekiyor. Bu yüzden dağıtım kanalları çok önemli. Sadece Anadolu'da satarak teknoloji üreten bir dünya şirketi olamazsınız. Globalde bizim çok önemli bir satış ve pazarlama ağımız var. ODTÜ Enformatik Fakültesi'nin desteğiyle kurduğumuz ve nisan ortasında açılması hedeflenen Türkiye'nin ilk üniversite-sanayi siber güvenlik laboratuvarıyla çalışmalarımıza devam edeceğiz.”



Mobil ödemeyi kullanan rekabette öne geçecek

Accenture'ın 26 ülkede yaptığı araştırma, mobil ödeme sistemlerini iş yapış biçimlerine entegre eden şirketlerin yarışta öne geçeceğine dikkat çekiyor. Gelişmekte olan ülkeler de hızla mobile kayıyor. Gelişmenin hızını ise 4G'nin yaygınlaşması belirleyecek...

ANKETE 31 BİN KİŞİ KATILDI

Mobil İnternet Araştırması, 2013 yılının ilk yarısında 26 ülkeden 30 bin 900 kişiyle gerçekleştirildi. Gelir, cinsiyet ve yaş bakımından temsili bir internet kullanıcısı örneğiyle nicel bir araştırma grubu kuruldu. Yaklaşık 25 dakika süren anket, ana dilde online olarak uygulandı. Veri toplama işlemi ise Accenture için bağımsız araştırma şirketi GfK tarafından tamamlandı.

Accenture, 4 kıtadan 26 ülkede ve 30 binin üzerinde tüketiciyle yapılan araştırmanın sonuçlarından yola çıkarak, yeni dönemde mobil dünyada öngörülen gelişmeleri masaya yatırdı. Çek Cumhuriyeti, Fransa, Almanya, Macaristan, İrlanda, İtalya, Japonya, Slovakya, İspanya, İsveç, İngiltere, ABD gibi gelişmiş pazarların yanı sıra Brezilya, Çin, Meksika, Rusya, Güney Afrika ve Türkiye gibi gelişmekte olan pazarlar da araştırmada yer aldı.

Accenture Türkiye Genel Müdürü Tolga Ulutaş, "Mobil İnternet Araştırması" ile ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "Operatörlerin çeşitli dijital teklifleri sunabilmesi için daha agresif bir şekilde büyümeleri gerekecek. Diğer taraftan daha hızlı mobil internet deneyimi için kullanıcıların üçte ikisi daha fazla ödeme yapmaya hazır olduğundan 4G operatörlere ek gelir sağlayacak. Ancak mobil operatörler, müşterilerin mobil ses ve data hizmetlerini satın almak için ilk tercihi olmayı artık beklememeli. Bu operatörlerin daha çok dijital teklif sunmaları gerekiyor. Özellikle mobil ödemelerin yaygınlaşmasında, gelişmekte olan pazarların başı çektiği bir hızlanma bekleniyor. Bu yetkinliği sağlayamayan operatörlerse müşteri kayıplarını yaşayabilir."

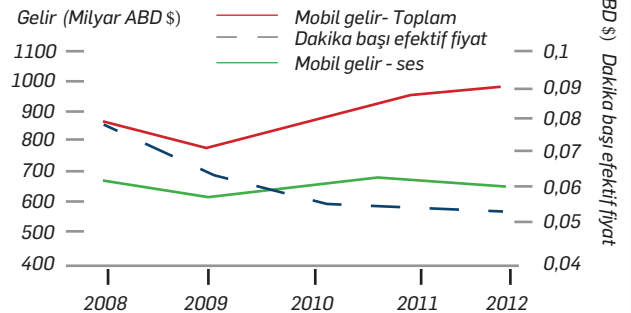
4G kilit rol oynayacak

Operatörler ana faaliyet alanlarında gittikçe artan bir baskıyla karşı karşıya. Çoğu 4G'yi, eğilimi tersine çevirecek kilit bir yatırım olarak görüyor. Mobil operatörler, bir taraftan geleneksel ses hizmetlerinde ciddi şekilde düşen fiyatlarla baş etmeye çalışırken



diğer taraftan altyapılarını zorlayacak bir data trafiği talebiyle de karşı karşıya. Geniş bant data erişimi konusunda talebin yüksek olması mobil operatörlerin erişim şebekelerini geliştirmek için daha fazla yatırım yapmasını (LTE, FTTx), veri taşıma kapasitesini artırmasını ve değişen ortamlarda yeni trafik kalıplarını yönetebilecek ve servis kalitesini garanti edebilecek sistemler geliştirmesini gerektiriyor.

Mobil gelirler ve ses hizmetleri fiyatlandırması



Kaynak: Pyramid Research, 2012

(Gelirler); Kablosuz Haberleşme, 2013

(Dakika başı verimli fiyat); Accenture Analizi

Operatörlerin daha agresif büyümeleri gerekecek

✓ Müşterilerin üçte ikisinin daha hızlı mobil internet için daha fazla ödeme yapmaya hazır olması, 4G sağlayan operatörlere ek

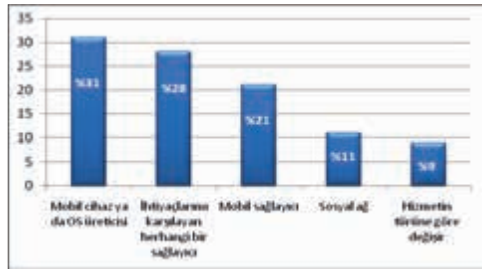
gelir sağlayacak. 4G için daha fazla ödeme yapmaya istekli olan müşterilerin oranı yüzde 63 olarak belirtiliyor.

✓ İnternet aramaları beklenenden çok daha önce standart sesli aramaların yerine geçecek. Yeni dijital gerçekliği bir fırsata çevirmek için operatörlerin bu konuya yeniden eğilmeleri gerekiyor. Akıllı telefonlarda internet aramalarının kullanımı açısından bakıldığında ise katılımcıların yüzde 32'si hali hazırda internet araması kullanırken, yüzde 14'ü önümüzdeki 12 ay içinde internet araması kullanmayı planlıyor.

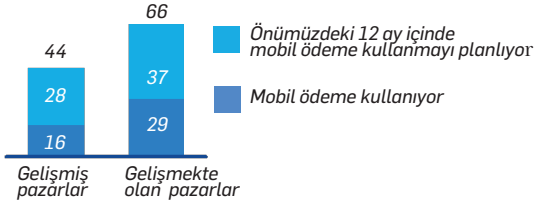
✓ Operatörlerin çeşitli dijital teklifleri sunabilmeleri için daha agresif bir şekilde büyümeleri gerekecek, ancak mobil operatörler, müşterilerin mobil ses ve data hizmetleri satın almak için ilk tercihi olmayı artık beklememeli.

✓ Mobil ödemelerin kullanımında mevcut kullanımı katlayacak şekilde ciddi bir artış yaşanması bekleniyor.

Tüm iletişim ihtiyaçlarında tercih edilen servis sağlayıcı (Katılımcı sayısı: 20.944)



Akıllı telefon kullanıcıları arasında mobil ödeme kullanımı



Rakamlarla mobil internet

✓ Çin'de bir yıl içinde müşterilerin yüzde 80'i mobil ödeme, yüzde 60'i internet çağrısı kullanabiliyor olacak.

✓ Brezilya'daki müşterilerin çoğu, iletişim hizmetlerinde sosyal ağ (yüzde 16) bir mobil sağlayıcıya (yüzde 14) tercih ediyor.

✓ İsveç ve İngiltere'deki kullanıcıların neredeyse yüzde 70'i mobil reklamlardan hoşlanmıyor. (Pazar ortalaması yüzde 46)

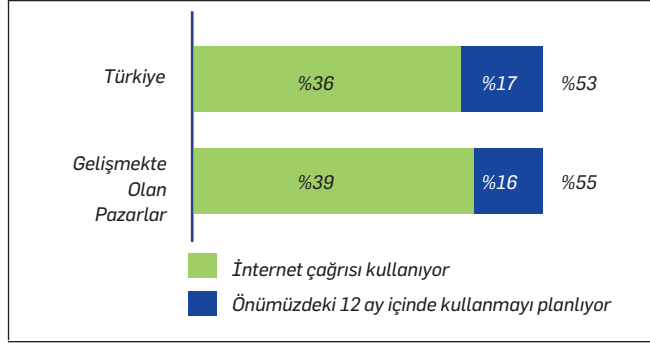
✓ Meksika'da katılımcıların yüzde 50'si bir tablet almayı düşünüyor. (Gelişmekte olan pazarların ortalaması yüzde 17)

Türkiye'de durum

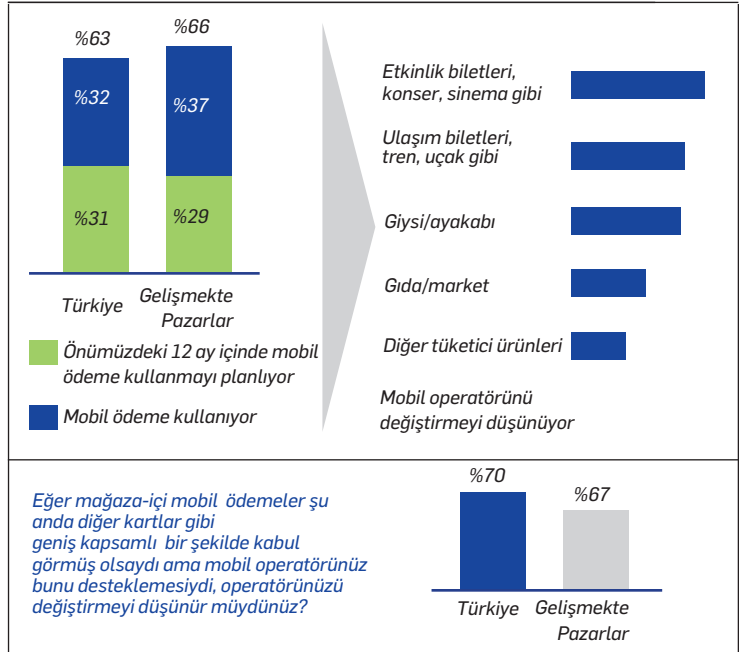
✓ Daha hızlı internet operatörlere ek gelir sağlayabilir. Ancak fiyatların yüzde 20'den fazla artması birçok kullanıcı için kabul edilebilir olmayacak.

✓ Mevcut ve potansiyel akıllı telefon kullanıcıları, gelişmekte olan pazarların ortalama değerinin üzerinde yer alıyor. Data hızının iyileşmesi durumunda ise kullanıcılar, daha sık internet araması yapmayı tercih edecekler.

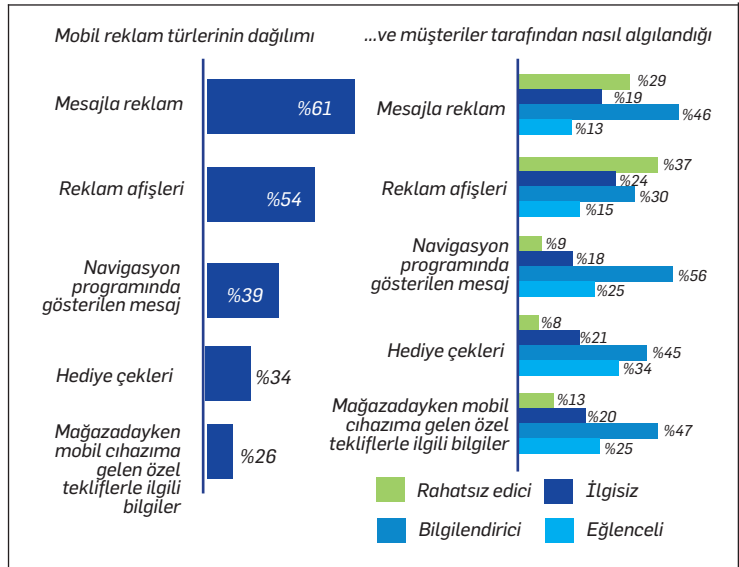
Akıllı telefonlarda internet çağrısı kullanımı



Akıllı telefon sahiplerinin mobil ödeme kullanımı



Türk kullanıcılar mobil reklamlardaki bilgilendirici içeriği beğeniyor. Navigasyon programlarındaki mesajlar, mağaza-içi mesajlar ve hediye çekleri kullanıcıların ilgisini çekiyor.

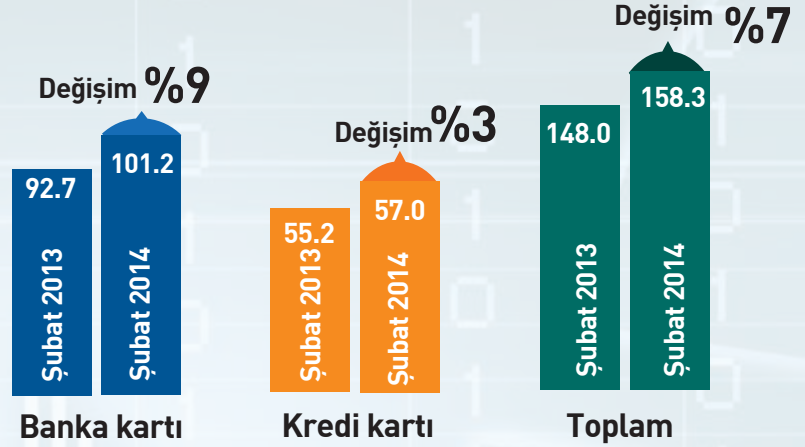


Taksit sınırlaması kredi kartlarıyla alışverişi yavaşlattı

Banka kartı ve kredi kartı sayıları gelişimi (Milyon adet)

Banka kartlarındaki artış kredi kartını 3'e katladı

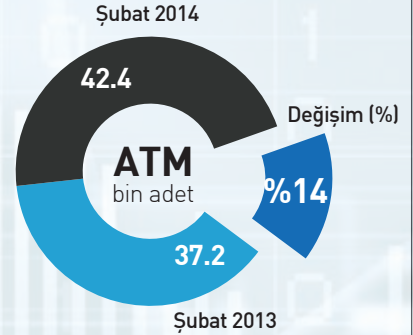
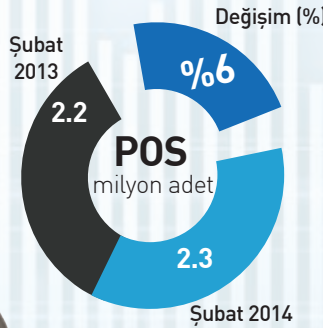
Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2014 yılı şubat ayına ait kartlı ödeme sistemleri verilerini açıkladı. BKM verilerine göre, Şubat 2014 sonunda Türkiye'de 57 milyonu kredi kartı, 101.2 milyonu da banka kartı olmak üzere toplamda 158.3 milyon adet kart bulunuyor.



POS sayısı 2.3 milyona ulaştı

Türkiye'deki POS ve ATM sayıları istikrarlı bir şekilde artmaya devam ediyor. Şubat 2014 sonu verilerine göre toplam bankaların toplam ATM sayısı 42.4 bine, işyerlerinde kartla ödeme yapılmasını sağlayan POS'ların sayısı ise 2.3 milyona ulaştı.

ATM sayısı 14 bin arttı



Kısa ay ve taksit sınırlaması etkisi

Şubat ayında banka ve kredi kartlarıyla 30.7 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Söz konusu ödemelerin 28.7 milyar TL'si kredi kartları, 2 milyar TL'si ise banka kartlarıyla yapıldı. Bazı sektörlerdeki satışlar için taksit sayısına sınırlama ya da yasaklama getirilmesinin, kredi kartıyla ödemelerin yavaşlamasına yol açtığı gözlemlendi. 2013 yılının şubat ayına göre kredi kartıyla yapılan ödemelerin tutarı yüzde 6 artarken, bu oran banka kartlarında yüzde 39 seviyesinde oluştu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

2013 Şubat 27.1

2014 Şubat 28.7

Kredi kartı

%6
Değişim

2013 Şubat 1.4

2014 Şubat 2.0

Banka kartı

%39
Değişim

2013 Şubat 28.6

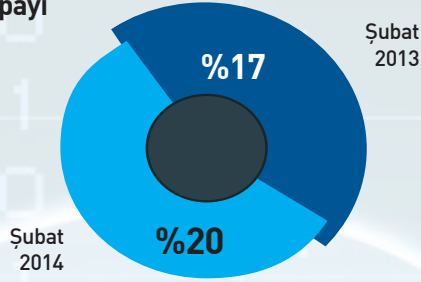
2014 Şubat 30.7

Toplam

%8
Değişim



Banka kartlarının toplam kartlı ödemelerdeki payı



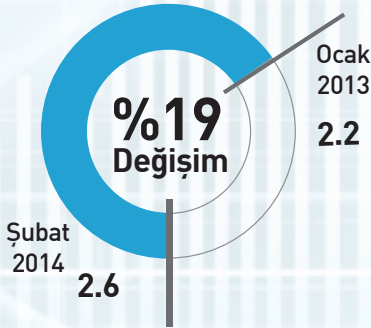
Kartlı ödemelerin 5'te 1'i banka kartlarıyla yapıldı

Banka kartı sayısındaki artış kartlı ödemelerin dağılımında da kendini gösteriyor. 2014 yılının şubat ayında banka kartlarının toplam kartlı ödemelerdeki payı yüzde 20'ye ulaştı. Bu oran 2013 yılının ocak ayında yüzde 17 seviyesindeydi.

İnternette kartlı ödemeye de taksit sınırlaması...

Taksit sınırlaması internette yapılan kartlı ödemelere de yansdı. Şubat 2014'te internette kartlı ödemelerin tutarı, 2013'ün aynı ayına göre yüzde 19 artışla 2,6 milyar TL'ye yükseldi. Ocak ayında bu tutar yüzde 32 artışla 4,5 milyar TL'ydi.

İnternette yapılan kartlı ödeme hacmi (Milyar TL)



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

Alışveriş de reklam da mobile kayıyor

2013'te dünya çapında mobil iletişim kullanıcılarının yüzde 68'i bu cihazlarla ödeme de yaptı. Mobil kullanıcılarının yüzde 87'si, tüketim konusunda karar alma süreçlerinin mobil reklamlardan en az TV reklamları kadar etkilendiğini ifade ediyor...

Cep telefonları ödeme sistemlerinin yeni gözdesi haline geldi. Küresel mobil alışveriş eğilimlerine göre alışverişlerde mobil ödeme kullanımı hızla yayılıyor. Geçen yıl küresel düzeyde mobil iletişim kullanıcılarının yüzde 68'i mobil cihazları aracılığıyla ödeme yaptılar. Önümüzdeki 12 aylık dönemde de mobil telefonları aracılığıyla ödeme yapacaklarını söyleyenlerin oranı yüzde 83 seviyesine ulaşıyor. Bu da mobil cihazı olup da bu cihazla ödeme yapanların oranında yüzde 15 artış olacağını gösteriyor.

Mobil ticaret hareket halinde

InMobi tarafından düzenlenen "2014 Mobil Medya Tüketimi" raporunda, mobil araçların hayatın her alanında girerek daha entegre hale geldiği, ancak bu mobil araçlara yönelik bağlılığın mobil ticaret üzerinde 2014 yılında önemli etkilerinin olmasının beklendiği ifade ediliyor. InMobi raporunda maddeler halinde şu tespitler yer alıyor:

- ✓ Cep telefonu kullanıcılarının yüzde 68'i, geçen yıl bu cihazlar aracılığıyla para harcadı.
- ✓ Önümüzdeki 12 aylık dönemde mobil cihazlarıyla alışveriş

yapmayı planladığını söyleyenlerin oranı yüzde 83 oldu. Bu oran bir önceki yıla göre yüzde 15 artış ifade ediyor.

- ✓ Küresel mobil internet kullanıcılarının yüzde 60'ı artık bu kullanımı daha çok cep telefonları üzerinden yapıyor.
- ✓ Mobil internet kullanıcılarının yüzde 61'i ekranını birkaç parçaya bölerek, bir yandan TV izlerken ya da mesajlaşırken diğer yandan başka işler yapıyor.
- ✓ Küresel düzeyde mobil reklamlar online reklamların ve TV reklamlarının yerini almaya başlıyor.
- ✓ Mobil reklamların pek çoğu diğer mobil aktiviteler sayesinde hedef kitleye ulaşıyor. Örneğin, bir uygulama indirirken görülen reklamların yüzde 78'i bir reklamvereninin sayfasını ziyaretle sonuçlanıyor. Mobil cihazlar aracılığıyla bir perakendecinin internet sitesini daha fazla bilgi ya da satın alma amacıyla ziyaret edenlerin oranı yüzde 56...

Cep telefonları televizyonun yerini alıyor

Mobil piyasası geçen yıldan itibaren medya tüketimi açısından daha fazla TV piyasasının yerini almaya başladı. Her geçen gün daha fazla kullanıcı online erişim için mobil cihazları tercih ediyor. İşte yine maddeler halinde 2014'ün temel mobil medya tüketimi istatistikleri:

- ✓ Mobil internet kullanıcıları medya için günde 6 saatlerini ayırıyor.
- ✓ Küresel web kullanıcılarının yüzde 60'ı mobil araçları internet erişiminde ana unsur olarak görüyor.
- ✓ Bölünmüş ekran kullanımları genel bir alışkanlık haline geliyor.
- ✓ Mobil internet kullanıcılarının yüzde 61'i mobil faaliyetlere angaje olurken (örneğin sosyal ağların kullanımındaki yazılı mesajlar) diğer taraftan televizyon izliyor.
- ✓ Mobil kullanıcıların yüzde 83'ü bir şeyler için beklerken, yüzde 81'i ise yataklarında yatarken mobil araçlarını kullandığını ifade ediyor.

Reklamlar TV kadar etkili oluyor

Mobil kullanıcılarının yüzde 87'si, tüketim konusunda karar alma süreçlerinin mobil reklamlardan en az TV reklamları kadar etkilendiğini ifade ediyor. Bu yüzden mobil reklamların payı giderek artıyor. 2014 yılında da yüzde 15 artış bekleniyor. Öte yandan, akıllı telefonların etki sahası artarken daha fazla kullanıcı ürün bilgilerini araştırmak ve ihtiyacına en iyi cevap verecek satıcıyı bulmak için akıllı telefonunu kullanıyor.



E-TİCARET DEVİ HALKA AÇILIP BANKA KURACAK



Çin'de özel bankacılığa geçiş için başlatılacak pilot program, e-ticaret devi Alibaba için fırsat oldu. Kurulacak beş banka için toplam 10 şirket başvurdu. Lisans için başvurular arasında Çinli internet perakende devi Alibaba da yer alıyor. Alibaba'nın lisans başvurusunu, sahibi olduğu

"Small and Microfinancial Services Group" üzerinden yaptığı belirtildi.

Çin Bankacılık Düzenleme Komisyonu Başkanı Shang Fulin, başlatılacak pilot program kapsamında ülkenin bazı bölgelerinde beş özel sermayeli banka kurulacağını açıklamıştı. Buna göre, söz konusu bankaların Tianjin, Şanghay, Zhejiang ve Guangdong bölgelerinde kurulması planlanıyor. Hükümet tarafından ocak ayında onaylanan pilot program, Çin'in bankacılık sektörünü özel yatırımcılara açmak yönünde attığı ilk adım olma özelliği taşıyor. Çin'de bankacılık sektörü halen devlet kontrolünde bulunuyor.



Halka arz süreci başladı

Çin merkezli ve dünyanın en büyük e-ticaret platformlarından biri olan Alibaba Grup, halka arz sürecini Hong Kong yerine New York'ta

başlatma kararı aldı. Yatırımcıların uzun süredir beklediği açıklama, şirketin internet sitesinden duyuruldu. Açıklamada şirketin ABD'de halka arz edileceği belirtildi.

Çin'de internetten yapılan alışverişin yüzde 80'ini elinde tutan Alibaba, çeşitli zorluklar da yaşıyor. Elektronik satış uzmanı Zhang Chenhao, "Alibaba'nın en büyük zorluğu telefonla yapılan satışta lider olmaması. Alibaba'nın birlikte çalıştığı, aralarında LINE'nin de bulunduğu şirketler büyük bir atılım yapamadı. Şirketin bu sorunu çözmesi gerekiyor" dedi. Alibaba'nın halka arzı yönetmesi için altı büyük bankayla görüşmeleri sürdürdüğü belirtildi. 15 milyar dolar büyüklüğünde olacağı belirtilen halka arzın bu bankalar için de büyük gelir kaynağı olması bekleniyor.

1999 yılında faaliyete geçen Alibaba'nın yüzde 24 hissesi Yahoo'nun elinde bulunuyor. Çin'de hızla büyüyen elektronik satış pazarına hükmeden Alibaba'nın piyasa değeri 140 milyar dolar olarak hesaplanıyor.

WHOOOPER'IN PARASI CEPTEN ÖDENECEK



Burger King, tüketicilerin satın aldığı menünün ücretini akıllı telefonları aracılığıyla ödemesine imkan tanıyan yeni bir sistem geliştirdi. ABD'li fast food devi, bu yolla genç müşterileri çekme konusunda rakipleriyle

mücadelede bir adım öne geçmeyi

hedefliyor. Burger King'in söz konusu programı, önümüzdeki birkaç ay içinde ABD'deki 7 binden fazla lokasyonunda devreye alması bekleniyor.

Öte yandan, McDonald's ve Dunkin' Brands'in de benzer uygulamaları hayata geçirmek için harekete geçtiği gözleniyor. Nitekim McDonald's, geçen yıl kuponla ödemeler ve mobil ödeme uygulamaları konusunda ABD'de bazı bölgelerde test niteliğinde uygulamalara başlamıştı. Burger King'in rakiplerinden önce hayata geçirdiği uygulama ise Tillster Inc. tarafından geliştirildi. Tillster yetkilileri, konuyla ilgili "Genç müşterilerin istediği tek şey akıllı telefonlarını her şey için kullanabilmek. Akıllı telefonlar artık cüzdanların yerini alıyor" açıklamasını yaptı.

ABD'de Technomic'in 2012 yılında yaptığı araştırma, restoranlarda ya da siparişler için yapılan ödemelerin yüzde 19'unun mobil araçlarla yapıldığını ortaya koymuştu. Bu oran genç nüfusta daha da yüksek. Yeni uygulamalar aynı zamanda tüketicilere cep telefonları üzerinden bazı indirimler ve avantajlar da sağlıyor.



BANKA ŞİFRENİZ SES TONUNUZ OLACAK

Bankacılık işlemlerinde güvenliği artırarak daha kolay işlem yapmayı sağlayacak yöntemlere bir yenisi daha ekleniyor. Ses biyometrisiyle geliştirilen bu sistem, kredi kartı tüketicilerine kendi seslerini hesaplarına erişim için kullanma şansı verecek. Nuance Communications tarafından geliştirilen yeni nesil ses biyometrisi çözümü, tüketicilerin PON kodları, şifreler ve güvenlik soruları konusunda artan memnuniyetsizliklerine çözüm getirmeyi amaçlıyor. Bir yandan da sistemin güvenliğini güçlendirmeye çalışıyor. Bunu da basitçe konuşulabilen bir sistemle sağlıyor. Tüketiciler bir çağrı merkezini arayarak ya da mobil uygulamalarla hizmet sağlayıcılara ulaşarak daha güvenli ve rahat bir hizmet alabilecek.

ABD Banka Ödeme Hizmetleri Yeni Ürünler Sorumlusu Dominic Venturp, "Ses biyometrisi tüketici tecrübelerini güçlendirmemize yardımcı olacak kendine özgü bir tanımlama sistemi" dedi. Nuance Enterprise Division Başkan Yardımcısı Robert Weidman'in değerlendirmesi ise şöyle: "Ses biyometrisinin uygulamaya geçmesi için şartıcı bir taleple karşılaştık. ABD bankaları bu teknolojinin güvenlik alanında yeni bir sayfa açacağına inanıyor."

Modern bankanın temeli Mezopotamya'da atıldı

Nostalji bölümümüzün bu ayki konusu banka. Bankacılık ne zaman ve nerede başladı, modern bankacılığın temellerini kim attı ve nasıl bir gelişim yaşadı sorularına yanıt vereceğiz.

Bankacılığın tarihine ilişkin farklı iddialar var. Tarihi kaynaklar, bankacılığın temellerinin eski Babil'de, Mısır'da ve Yunanistan'da birbirine yakın dönemlerde atıldığını yazıyor. O dönemlerde tapınaklar, kıymetli eşyaların saklanması da aracılık ediyordu. Milattan önce 210 yılında Roma'da, sarraflarla ilgili yapılan bir dururuda da o dönemde siyasal tartışmaların, devletin yönetimiyle ilgili sorunları içeren konuşmaların yapıldığı 'forum' adlı meydanlarda sarraflar için özel bir köşe ayrıldığı belirtiliyor. Bu köşeler aslında modern bankacılığın tohumları olarak görülüyor. Modern bankacılığın tarihte ilk kez Mezopotamya'da başladığı biliniyor. Hatta ikinci yüzyıldan itibaren kefalet karşılığı kredi vermek, tahvil ve çek gibi bankacılık enstrümanları da kullanılmaya başladı.

Modern bankacılığın temellerinin birbirine yakın dönemlerde Vatikan ve İslam dünyasında şekil buluyor. Örneğin 1327 yılında Abu Bakr Mase-ud al-Kasani ilk "İslami havale" sistemi kuruyor. Aynı dönemlerde Vatikan'da da benzer uygulamalar kullanılmaya başlıyor. Bankalar, Vatikan'a bağlı kiliselerin kutsal topraklara yapılan seyahatlerde hacı adaylarının kıymetli eşyalarını koruma amacına hizmet ediyor. O dönemde kiliseler de daha güvenli olduğu için bireylerin saklama ihtiyacına yanıt veriyor. Hatta kiliselerde biriken bu kıymetli mallar papazlar tarafından ihtiyacı olanlara ödünç olarak veriliyor. Bir nevi kredi olarak kullanılıyor.

Vatikan'da oluşan bu sistem, farklı yerlere de yayılıyor ancak İtalyanlar için yeni bir kapı arıyor. Dünyanın ilk evrensel bankasını 13'üncü yüzyılda Floransa'da kuruyorlar. Bir süre sonra Bardi, Peruzzi ve Floransalı Acciaiuoli adlı kişiler ülkenin en ünlü bankacıları arasına giriyor. İtalyanlar, 14'üncü yüzyılda ise Avrupa'nın başka kentlerine banka şubeleri açmaya başlıyor.

Uzun yıllar İtalya'nın ticaret ve kültür hayatına etkili olan Medici ailesi de bankacılığın önemli isimlerinden. Vieri di

BİLDİĞİMİZ BANKA...

Banka kelimesi, tüm dillere İtalyanca 'banco' kelimesinden girdi. Banco, bugün bizim de kullandığımız parklarda, sokaklarda üzerine oturduğumuz bank anlamına geliyor. Orta Çağ'da İtalyan sarraflar işlerini caddelerdeki bu banco'lar üzerinde yapmış. Görünen o ki İtalyanlar bu konu üzerinde çok düşünmeyip klasik söylemlerine devam etmiş ve tüm dünya literatürüne "banco, bank, banka" sözcüklerini sokmuş.

Cambio de' Medici 1348 ve 1392 arasında Avrupa'nın en önemli şehirlerinde, birçok şubesi olan geniş çaplı bir banka kuruyor. 1397 yılında uzun yıllar varlığını koruyacak Banco Medici'yi 1407 yılında Ceneviz'de kurulan Banco di San Giorgio izliyor. Bu banka 1805 yılında iktidarı ele geçiren Napolyon tarafından kapatılıyor. 1472'de Siena'da Monte di Penta olarak kurulan Banca Monte dei Paschi di Siena, hala varlığını sürdüren dünyanın en eski bankasıdır. Bankacılığın gelişmesiyle birlikte 1587 yılında Venedik'te Banco di Rialto kuruluyor. Kurulan her yeni banka yeni bir ürün-ya da hizmet de getiriyor. Banco di Rialto mevduat kabul ediyor ve müşterilerine çek yazma hizmeti de veriyor. 1619 yılında kurulan Banco del Giro ise yatırılan altın ve gümüş karşılığında senetler veriyordu. Bu senetler de para olarak kullanılıyordu.

Avrupa'nın farklı ülkeleri de İtalyanların yolundan gitti. 1609 yılında Amsterdam Bankası kuruldu, İngiltere'de 1694 yılında Bank of England kapılarını açtı.

ABD'de ise ilk banka, 1782'de Philadelphia'da Bank of North America adıyla kuruldu. Türkiye'de modern anlamda kurulan ilk banka 1847'de kurulan ve 1852'de iflas eden İstanbul Bankası oldu. 1856 yılında kurulan yabancı sermayeli Osmanlı Bankası ise uzun yıllar hayatına devam etmiş, daha sonra Garanti Bankası tarafından satın alınmış birleşme yoluyla faaliyetleri son verilmişti.



*Yastık altında değil
güven
altında!*

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



Hayal ettik,
Tasarladık,
Ürettik



Yeni Nesilin Öncüsü
VERA Delta

444 22 62

www.vera360.com



VeraYazarKasaOfficial

VeraYazarKasa

VERA Delta
YAZAR KASA+POS



mtbilgi teknolojileri