

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Mayıs 2014 / Sayı: 37 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



BKM EXPRESS

Online alışverişi bir 'tık'la yaptırın ekip



✓ Şubeye gitmeden kredi veren ATM



✓ 15 yıllık cep telefonuna bile temassız işlem yaptırın teknoloji



TAKSİTLİ ALIŞVERİŞ



İHTİYAÇ KREDİSİ

Taksit sınırlaması kredi kartı harcamalarını azalttı. Taksitten vazgeçemeyenlerse ihtiyaç kredisine koştu.



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

Temassız için NFC'li telefon, kredi için şube şart değil

Robotlar işgücü piyasasında insanın yerini ne zaman alır kestirmek zor ama elektronik ortamın hayatın her alanına girmesi için onlarca yıl beklemeyeceğimiz bir gerçek. Son dönemde hangi işlem için bir banka şubesine gittiğinizi sorgulayın. Ya da internet üzerinden satın alamayacağınız bir ürün ya da hizmet düşünün... **İnternet, akıllı telefonlar ne zaman hayatımıza girdi? Bırakın elektriklerin kesilmesini; Facebook'a, Twitter'a, YouTube'a erişemediğimizde ne hissediyorsunuz?**

Dünya, yaşam tarzı, iletişim, iş yapış şekilleri, ekonomiler bambaşka bir yöne doğru gidiyor. Kabul edelim etmeyelim, beğenelim beğenmeyelim bu hızı ayak uydurmak zorundayız. Yoksa ayakta kalmamız mümkün değil. Ödeme sistemleri açısından bakıldığında Türkiye olarak hızı ayak uydurduğumuzu, hatta bayrağı taşıdığımızı rahatlıkla söyleyebiliriz. Sizlerin de fark ettiğiniz üzere PSM'nin her sayısında, Türk mühendislerin övgüyü hak eden, gelişmiş teknolojilere sahip ülkeler tarafından bile örnek alınan yazılımlarından, tasarımlarından, ürünlerinden örnekler veriyoruz. Elbette bu başarının ardında Türkiye'nin ödeme sistemleri açısından büyük ve önemli bir pazar olmasının da payı var. Genç, teknolojik gelişmelere açık nüfusumuz potansiyeli sürekli yüksek kılıyor. Bu da yerlilerin yanı sıra ABD'den, Avrupa'dan, Uzakdoğu'dan hatta Avustralya'dan bile ödeme sistemleri çözümleri sunan firmaların Türkiye'ye gelmesine, yatırım yapmasına yol açıyor. Örnek mi? Ayrıntılarına ileriki sayfalarda yer verdiğimiz, "takoz" diye adlandırılan en eski telefonlarla bile kolayca kullanılabilen; otobüse, metroya, vapura binmeyi; konsere, fuara, kongreye katılmayı; hediye kuponları, puanları, indirimleri kullanmayı ve daha birçok işlem yapmayı sağlayan kod sistemi...

Dünya ATM devi NCR'ın bankalara ve onların müşterilerine yönelik sürprizini de yine ilk kez PSM okurları öğreniyor. Şubeye gitmeden kredi almayı, çek bozdurmayı mümkün kılan bu "interaktif banka"nın özelliklerini ve daha birçok ilginç haber-röportajı merak ediyorsanız lütfen sayfaları çevirmeye devam edin... Keyifli okumalar



www.psmmag.com

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

Barış Bekar
bbekar@finansgundem.com

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Esin Gedik

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 Efses Han Kat: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

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

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

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

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MAYIS 2014





42

AYIN EKİBİ

BKM EXPRESS

Online alışverişi bir 'tık'la yaptıran ekip

- 6 VİTRİN**
Finans yöneticileri güven kaygısı yaşıyor
- 14 KARTLI ÖDEMELER**
Taksitli alışveriş 8 milyar TL azaldı
tüketici finansmanı 4 milyar arttı
- 20 MOBİL BANKACILIK**
"Bankacılar olarak alışık olmadığımız
bir ilgiyle karşı karşıyayız"
- 24 ZİRVE**
VeriFone, 15 ülkeyi İstanbul'da
buluşturdu
- 28 ATM**
ATM değil interaktif banka!
- 32 GİRİŞİM**
Ödeme sistemlerinde ezber
bozan kod Türkiye'de!
- 34 YAZARKASA POS**
Rekabet şenlendi, Beko'nun yeni
modeli yolda
- 36 VİZYON - ÖZGE ÇELİK**
İstiyor, istemiyor, istiyor...
- 38 ÇÖZÜM ORTAKLIĞI**
POS'ları giydiren onlara ruh katıyorlar
- KART ÜRETİMİ**
46 E-Kart Genel Müdürü Enver İrdem:
"Kartlar değiştikçe biz de değişeceğiz"
- YATIRIM**
50 Cardtek, Amerikan rüyasını
gerçekleştirmek için gün sayıyor
- YARIŞMA**
53 Baltalar elimizde, biz gideriz San
Jose'ye!
- 54 ONLINE GÜVENLİK**
Finansal tehditlerin farkında mısınız?
- 56 ETKİNLİK**
Ödeme sistemlerini e-ticaret ve
m-ticaret büyütecek
- 58 E-FATURA**
"2016 yılında herkes e-faturaya geçer"
- 62 EXTRE**
Taksitli ödemeler yüzde 17 azaldı
- 64 DÜNYADAN**
Bütün dâhiler acımasız olmak zorunda mı?
- 66 NOSTALJİ**
Yazarkasayı bir bar sahibi buldu



YapıKredi İLE OLUR MU OLUR

PLAY



Yapı Kredi'nin genç yüzü Play, farklı bir dünyanın kapılarını açıyor. Yenilenen yüzüyle "bir hayalim varsa, vazgeçmem asla, olur mu olur" diyen Yapı Kredi Play, yeni dönemine eğlenceli ve enerji dolu "Adaya Yolculuk" yarışmasıyla başlıyor. Genç kart Play, kart sahibi gençlere Dominik Cumhuriyeti'nde Acun Ilıcalı ile tanışma fırsatı sunuyor. "Olur mu olur" mottosuyla gençlerin sınır tanımayan hayallerine ilham olan Yapı Kredi Play, olurmuolur.com.tr üzerinden düzenlediği "Adaya Yolculuk" yarışması ile Play'lileri Dominik Cumhuriyeti'ne götürüyor. Üç hafta sürecek yarışmaya katılarak en yüksek puanı alan 4 tahlili 10 Mayıs'ta açıklanacak. Talihtiler yanlarında bir sevdikleriyle beraber Dominik Cumhuriyeti'ne uçacak ve hem Acun Ilıcalı ile tanışarak ödül oyununu yerinde izleyebilecek, hem de 5 günlük muhteşem bir tatil yapacaklar. olurmuolur.com.tr üzerinden katılım yapılabilen yarışmanın detaylarına facebook.com/YapıKrediPlay ve playcard.com.tr adresinden ulaşılabilir.

Visa ile İsveç'te nakitsiz 3 gün

Visa Europe Türkiye, üye bankalar arasında düzenlediği bir yarışma ile Visa banka kartı kampanyalarını müşterilerine en iyi şekilde duyuran 6 bankanın yöneticilerini İsveç'e götürerek, nakdin çok az kullanıldığı bu pazarı yerinde inceleme fırsatı sundu. Visa Europe, Türkiye'deki 22 üye bankası arasında düzenlediği bir yarışmayla, Türkiye pazarında Visa banka kartı kampanya iletişimini en etkin şekilde gerçekleştiren 6 bankayı nakitsiz pazarın işleyişini yerinde deneyimlemek üzere İsveç'e götürdü. Gezide, Visa banka kartı kampanyalarıyla başarılı sonuçlar elde eden Finansbank, Garanti Bankası, İş Bankası, Şekerbank, Vakıfbank ve Yapı Kredi

VISA

Bankası'nın yöneticileri, İsveç'in önde gelen bankaları Nordea Bank ve Bank Länsförsäkringar ile de bir araya geldi.

Birçok alanda nakdin

kullanılmadığı İsveç pazarındaki işleyişini yerinde keşfetme şansını yakalayan yöneticiler, nakit ödeme kabul etmeyen Stockholm'deki ünlü ABBA müzesine Visa kartlarıyla giriş yapıp, şehir içi gezilerinde de 2006 yılından beri nakdin geçerli olmadığı toplu taşıma araçlarını kullanarak, günlük hayatta elektronik ödeme sistemlerinin ulaştığı son noktayı deneyimleme şansını yakaladı. Avrupa'da paranın ilk kullanılmaya başlandığı ülke olan İsveç'te ekonominin sadece yüzde 3'ü nakit para üzerinden ilerliyor. Pek çok İsveçli cebinde nakit taşıyor, "en son iki ay önce nakit çekmişim" gibi konuşmalar olağan sayılıyor. Belediyelerin ve bireylerin sosyal yardımlarının dahi sadece kredi kartları ve banka kartları ile yapıldığı ülkede, pek çok alanda nakit para artık kullanılmıyor. Visa Europe çatısı altında yer alan Visa Türkiye, Avrupa'nın en büyük üçüncü pazarını oluşturuyor ve geliştirdiği yeni teknolojiler ve ödeme sistemlerindeki temassız kart uygulamalarıyla sektöre öncülük ediyor. Türkiye'de Aralık 2013 itibarıyla 31 milyonu kredi kartı ve 56 milyonu banka kartı olmak üzere toplam 87 milyon Visa markalı ödeme kartı ve 2,3 milyon satış terminali bulunuyor. Aralık 2013 itibarıyla ülkemizde Visa kartlarıyla yapılan alışveriş ve nakit çekim işlemlerinin toplam kullanım hacmi ise 412 milyar TL.



YeninesilPOS' unuzu nasıl arzu edersiniz ?



Yeni Nesil Yazarkasa POS

Pibion
MT360E

YeninesilPOS.com

mikrosaray®

YENİ E-TİCARET YASASINA UYUM İÇİN ÖZEL ÇÖZÜMLER



İbrahim Durak



6493 sayılı yeni e-ticaret yasası gereği iş süreçlerini ve sertifikasyonlarını tamamlayan CordisNetwork, "Cordis4NET" ürün ailesiyle, Haziran 2014'te tamamlanacak geçiş dönemiyle birlikte regülasyonu tamamlanmış olan araçlara ve e-ticaret firmalarına uçtan uca hizmet sunmaya hazırlanıyor. CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak, geliştirdikleri çözümlerle e-ticaret firmaları ve PSP'ler (ödeme servisi sağlayıcıları) için büyük kolaylık sağladıklarını söylüyor. E-ticaret firmaları 6493 sayılı yasayla pek çok yükümlülüğü yerine getirmek

zorunda. Bunlardan en önemlisi ise tüketiciyi korumak için uymaları gereken regülasyonlar. Hassas bilgiyi transfer eden, işleyen veya saklayan kurumlar lisans almak veya lisanslı kurumlardan hizmet almakla yükümlü. Durak, CordisNetwork'un hem PCI hem de BDDK onaylı işlemleriyle firmaların bu tür protokol işleriyle vakit kaybetmelerinin önüne geçtiğini vurguluyor.

CordisNetwork'un e-ticaret konusunda geliştirdiği tüm ürünleri ve altlarındaki özellikler isteğe bağlı olarak parça parça da satın alınabiliyor. Durak, "Bu sayede tüm e-ticaret ve PSP şirketleri bankalar kadar güvenli, çok fazla yatırım yapmadan CordisNetwork'un lisanslı ve onaylı hizmetleriyle müşterilerine çok daha kolay, güvenli hizmet sağlayabiliyor" diyor.

E-Kent "akıllı şehir" teknolojilerini tanıttı



E-Kent, yolcu taşımacılığı fuarı BusworldTurkey'de elektronik biletleme ve ücret toplama bankoları ile araç içi yeni nesil teknolojilerini tanıttı. 24-27 Nisan

2014 tarihleri arasında İstanbul CNR Expo'da düzenlenen 5. Otobüs Endüstrisi ve Yan Sanayi Uluslararası İhtisas Fuarı'nda E-Kent'in geliştirdiği Busion ve Businfo cihazları katılımcılardan yoğun ilgi gördü. Busion, aracın konumuna göre araç içindeki

Busion

veya duraklardaki yolculara, araç/durak hakkında detaylı bilgi vererek araç içi düzen ve zamandan tasarruf

sağlıyor. Businfo ise GPS tabanlı gerçek zamanlı araç takibi, hat güzergah ve hız bilgi iletimi, hat optimizasyonu ve araç içi kamera görüntüleme sistemiyle entegre çalışarak araç içindeki yolcuların sayımını yapıyor. Yerli ziyaretçilerin yanı sıra yabancı firmaların da ilgisini çeken Busworld Turkey Fuarı'na bu yıl başta Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri olmak üzere Afganistan, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Cezayir, Fas, Filistin, İran, Irak, Katar, Lübnan, Makedonya, Özbekistan, Pakistan, Sudan ve Tunus'tan yüksek katılım oldu. Taşımacılık sektöründe en yoğun alımların gerçekleştirildiği fuar olma özelliğiyle öne

Businfo

çıkan BusworldTurkey, Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) tarafından destekleniyor.

Türk finans yöneticileri güven kaygısı yaşıyor



EuroFinance'ın Türkiye'de 10'uncu kez düzenlediği "Türkiye'de

Nakit, Maliye ve Risk Yönetimi" konferansında, uzman mali işler ve finans profesyonellerinin katıldığı "Maliye Kararları" oturumunda bir izleyici anketi yapıldı. Anketin sonuçları, Türkiye'deki uzmanların sadece yüzde 21'inin önümüzdeki 12 ay için işlerinin geleceğine dair pozitif düşünceye sahip olduğunu ortaya koydu. Uzmanların yüzde 26'sı koşulların aynı kalacağını düşünüyor. Yaklaşık yarısı (yüzde 53) ise önümüzdeki yıl işlerinin geleceğiyle ilgili daha az olumlu düşünceye sahip.

10 yıllık geleceğe bakıldığında ise Türk hazine ve finans yöneticileri, ülkenin ekonomik geleceğinin geçmiş 10 yıla oranla daha iyi bir noktada olup olmayacağı konusunda ikiye ayrılmış durumda. Katılımcıların yüzde 44'ü bu süre içerisinde Türkiye'nin ekonomik geleceği için daha optimist. Yüzde 42'lik kısım gelecek 10 yılın getirecekleri konusunda huzursuz ve güvensiz hissediyor.

EuroFinance Yazı İşleri Müdürü Katharine Morton, "Türkiye'deki şirketler için ve özellikle foreks, iç ve dış jeopolitik risklerle uğraşanlar için zor bir yıl olduğunu görüyoruz. Yine de 10'uncu yıldönümümüzde gerçekleştirdiğimiz etkinlikte, konuşmacılardan ve delegasyondan edindiğimiz izlenim, profesyonellerin bardağa dolu tarafından baktıkları yönünde" dedi.

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



THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



verisoft

TEB, GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİYE YATIRIM YAPIYOR



Giyilebilir teknolojilerle yakından ilgilenen Türk Ekonomi Bankası (TEB), bu alandaki yatırımlarını akıllı gözlük Google Glass'a özel geliştirdiği ürünün ardından akıllı saat segmentine de taşıdı. Google Glass için Türkiye'de ilk finansal uygulamayı geliştiren TEB, yakın dönemde Türkiye pazarında da satışa çıkacak olan Samsung Gear 2 ve Gear 2 Neo modelleri için Türkiye'nin ilk finansal uygulamasını geliştirdi. Tüm işlemlerin sesli komutlar, hareket algılayıcılar ve dokunmatik alandaki parmak hareketleriyle yönetildiği Google Glass için geliştirilen CEPTETEB uygulaması da bu özellikleri barındırıyor. Türkiye'nin ilk finansal uygulaması olan TEB Google Glass ile kullanıcılar buldukları yere en yakın TEB ATM/Şube lokasyonlarına ve güncel kredi kartı kampanyası bilgilerine Google Glass'larının ekranlarından ulaşabilecekler. Önümüzdeki dönemde de TEB müşterilerinin sadece Google Glass'larını kullanarak TEB ATM'lerinden kartsız para çekmelerinin sağlanması planlanıyor. Ayrıca,



TEB müşterilerinin Google Glass'larından güncel kredi kartı

ve varlık bilgilerine ulaşmasıyla müşteri deneyimi de çok farklı bir noktaya taşınacak. TEB, yakın dönemde Türkiye pazarında da satışa çıkması beklenen, dokunmatik ekranı ile yönetilen, fotoğraf çekebilen, telefon üzerinden görüşme gerçekleştirmeye olanak sağlayan akıllı saat Samsung Gear 2 ve Gear 2 Neo modelleri için Türkiye'nin ilk finansal uygulamasını geliştirdi. TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, konuyla ilgili olarak, gelişen teknoloji ve değişen müşteri davranışlarını göz önüne aldıklarında artık mobil bankacılığı ana kanallardan biri olarak gördüklerini ifade etti. Yakın gelecekte akıllı saat ve gözlükler başta olmak üzere giyilebilir teknolojilerin günlük hayatımızda daha fazla yer alacağını belirten Mendi şunları kaydetti: "Bu yıl dünya çapında 50 milyon giyilebilir ürünün satılacağını ve bu rakamın 2018 yılında yaklaşık 500 milyona ulaşacağını öngörüyoruz. TEB olarak, stratejik önem verdiğimiz mobil bankacılık alanında başta Google Glass akıllı gözlük ve Samsung Gear 2 akıllı saat olmak üzere farklı platformlar ve servislerle giyilebilir teknoloji yatırımlarına devam ediyoruz. Teknolojiyi hizmete dönüştüren öncü banka anlayışıyla geliştirdiğimiz yenilikçi fikirlerle mobil bankacılık sektörüne değer katmayı, yeni devreye alınan her fonksiyon ve üründe müşteriler açısından en kolay ve pratik çözümleri sunmayı sürdüreceğiz" dedi.

PORTISHEAD KONSERİ İÇİN AVANTAJLI BİLETLER FUNCLUB'DA

CordisNetwork, GNL ve Focus işbirliğiyle oluşturulan Funclub portalı, üyelerine ayrıcalıklı avantajlar sunmaya başladı. Türkiye'de ilk kez konser verecek olan ünlü İngiliz grup Portishead'in 20 Ağustos'ta sahne alacağı Midtown Fest için sınırlı sayıda bilet, Funclub'da satışa sunuldu. Sadece üyelerin alabileceği biletlerden Funclub sitesinden yapılacak alışverişlerde kullanılacak puanlar kazanılabiliyor. Portishead ile tanışma fırsatının da yer aldığı çeşitli avantajlarla Funclub ayrıcalığını yaşatacak olan portal, "Funclub Live" uygulamasıyla iOS ve Android telefon sahiplerini de artık gişelerden bilet alma zahmetinden kurtarıyor. Funclub üyeleri, birçok sanatçının özel



ürünlerine de site üzerinden sahip olabiliyor. Sanatçıların seçtikleri ve sadece Funclub üyelerine özel olarak tasarlanan ürünler de satışa sunuluyor. Funclub'ın tüm sistem altyapısını hazırlayan CordisNetwork, sitenin yönetimini de üstlenmiş durumda. Kayıt sonrası üye kartının hazırlanması ve kişisel bilgilerin saklanması

aşamasında sistem güvenliğini sağlayan CordisNetwork, aynı zamanda 7/24 müşteri hizmetleri de veriyor. Bu işbirliğinin eğlence dünyasına yeni bir soluk kazandıracağını belirten CordisNetwork Genel Müdür Yardımcısı Hasan Murat Yağcı, "Dünyadaki resmi fan club'lardan çok daha fazla olanağa sahip bir siteyi hayata geçirdik. Bunu da ilk defa çok büyük bir hayran kitlesi olan Portishead ile uyguluyor olmak bizleri çok sevindiriyor" dedi. 20 Ağustos'ta KüçükÇiftlik Park'ta düzenlenen Midtown Fest'te yerini almaya hazırlanan Portishead, İngiltere'den Savages ve Thought Forms, Türkiye'den The Ringo Jets, The Away Days ve Telepotik ile aynı sahneyi paylaşacak.

Tahsilatta sorunsuz döneme doğru



Türkiye'nin sorunu alacaklarının yüzde 70'ine yakınının yönetiminde kullanılan çözüm olan YTS'nin tedarikçisi etcBASE Yazılım, yeni platformuyla ilgili çalışmalarını tamamladı. Yenilenen platform, hem erken dönem tahsilat konusunda kurumlara katma değer yaratıyor hem de bulut bilişim altyapısı sayesinde, sorunlu alacak yönetimi konusunda sadece büyük ölçekli şirketlere değil KOBİ'lere de hizmet verilebilmesini hedefliyor. Sorunlu alacak yönetimi alanına odaklanarak bu konuda çözümler üreten etcBASE, 4 yıllık bir çalışmanın sonucunda tamamladığı ve YTS 3G adıyla pazarın hizmetine sunduğu bu yeni nesil çözümü ile var olan "İdari/Yasal Takip Yönetimi" yapısına, 0-90 gün arası gecikmedeki alacakların tahsilatını içeren "Erken Dönem Tahsilat Yönetimini" de ekleyerek, kurumlara uçtan uca bütünsel tahsilat platformu



Yücel Özcan

sunma hedefini gerçekleştirdiğini açıkladı. etcBASE Genel Müdürü Yücel Özcan, yeni mimari ve üçüncü nesil çözümlerle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "etcBASE, YTS çözümü ile 20 yıla yakın bir süredir kurumlara servis veriyor. Bu alanın otorite çözümü olarak, edindiğimiz deneyim ve bilgi ile sadece pazarın ihtiyaçlarına yanıt vermiyor, gerektiğinde ihtiyaçları belirliyor ve kurumlara bu alandaki iyi pratikleri de transfer ediyoruz.

Bu güne kadar 90 gün içinde ödenmeyen alacakların, 'idari takip' ve 'yasal takip' yolu ile tahsilatı süreçlerini yöneten yazılımlarımız, üçüncü nesil çözümümüzle birlikte, bundan böyle 0-90 gün arası gecikmedeki alacakların sorunlu hale gelmeden tahsilatı için gerekli süreçleri de yönetecek. Böylece kurum ve müşteri arasındaki alacak/borç ilişkisi tamamen sorunlu hale gelmeden, mümkün olan en erken aşamada tahsilatının sağlanması ve yasal takibe intikallerin azalması yönünde önemli bir adım atılmış olacak."

142 MİLYAR DOLARLIK TÜKETİM DİJİTALE KAYDI

Accenture, her yıl yaptığı Global Tüketici Eğilimi Araştırması'nın 2013 sonuçlarını açıkladı. Türkiye verilerinin de yer aldığı araştırma; 33 ülkede, finansal hizmet tedarikçileri, internet hizmet tedarikçileri, sigorta, tüketici ürünleri, tüketici elektroniği üreticileri, mobil telefon şirketleri de dahil olmak üzere 10 sektörden 13 bin 168 tüketicinin katılımıyla gerçekleştirildi. Araştırmayla ilgili Accenture Türkiye Genel Müdürü Tolga Ulutaş, "Dokuzuncusu yayınlanan Global Tüketici Eğilimi Araştırması, değişen tüketici davranışları ve beklentilerinin, Türk tüketicisinin dijital dönüşümü ile dijital müşterilerin sayısındaki artış ve bu alanda var olan iş yapış fırsatlarına dikkat çekiyor. Tüketicinin tedarikçisini değiştirmesi ile meydana gelen 'ekonominin değişimi' gelişmiş pazarlarda yıllık toplam harcanabilir gelirin yüzde 10-15'ini, gelişmekte olanlarda ise yüzde 20-25'ini temsil ediyor. Türkiye'de ise bu rakam 142 milyar dolara ulaştı. Bu rakam tüketicilerin yıllık harcanabilir gelirinin yüzde 24'ünü temsil ediyor. Bu oranla Türkiye; Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Güney Afrika ülkeleri arasında Rusya'dan sonra ikinci büyük potansiyeli temsil ediyor. Ayrıca bu durum şirketler için büyük potansiyel fırsatları ve riskleri beraberinde getiriyor ve değişen ekonomide kazanan taraf olabilmek için şirketlerin dijital olması ve farklılaşması gerekiyor" dedi.

Accenture Türkiye Tüketim Grubu Lideri Özlem Kestioğlu ise mobil bağlantılı cihazların 2013'te dünya nüfusunun sayısını geçtiğine işaret ederken, günlük 1 milyara yakın aktif Facebook kullanıcısı olduğuna ve kullanıcıların 2.5 milyar adet içerik paylaştığına dikkat çekti. 2016'ya kadar her dört kişiden birinin iki veya daha fazla mobil cihaza sahip olacağı, bu oranın yüzde 9'unun ise üç veya dört cihaza sahip olacağı öngörülüyor. 2017'de 4G üyeliklerinin mobil data trafiğinin yüzde 45'ini oluşturacağı, Twitter kullanıcılarının her gün 400 milyon tweet atacağı tahmin ediliyor.



Özlem Kestioğlu

IRAK VE GÜRCİSTAN'DAKİ İŞ BANKALILAR DA BANKAMATİK KULLANIYOR

Türkiye İş Bankası, Irak'ta ve Gürcistan'da uluslararası geçerliliğe sahip banka kartı çıkaran ilk Türk bankası oldu. Irak ve Gürcistan'daki kart kullanıcıları, Bankamatik kartı ile nakit taşımadan ödeme yapabiliyor, POS cihazları ve internet üzerinden hızlı, kolay, güvenli alışveriş yapabiliyor.

Şubat 2011'de Irak Erbil'de, Mart 2014'te Irak Bağdat'ta, Temmuz 2012'de Gürcistan Batum'da şube açarak bu ülkelerde sınır ötesi bankacılık faaliyetlerine başlayan İş Bankası, yurtdışındaki ilk

Bankamatik cihazını da 2012 yılında Irak Erbil Şubesi'nde, ardından 2013 yılında Batum'da hizmete sundu. İş Bankası Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür



Yardımcısı Yalçın Sezen, sınır ötesi bankacılık stratejileri doğrultusunda sahip oldukları bankacılık bilgi ve tecrübe birikimini, yurt dışı şubeleri aracılığıyla ilgili ülkelerle paylaşmayı son derece önemstediklerini söyledi. Sezen "Sınır ötesi bankacılık faaliyetleri açısından önemli

kilometre taşlarından biri Londra şubemiz aracılığıyla İngiltere'de POS tahsis eden ilk Türk bankası olarak 2013 yılı içerisinde ulaştığımız. Irak ve Gürcistan'da da uluslararası geçerliliği olan bir banka kartı sunan ilk Türk bankası olarak bir ilke daha imza atmanın heyecanını yaşıyoruz.

Önümüzdeki dönemlerde de sınır ötesi bankacılık faaliyetinde bulunduğumuz ülkelerdeki müşterilerimize sunduğumuz ürün yelpazemizin yeni ürün ve hizmetler ile zenginleştirmeyi amaçlıyoruz" dedi.

TÜRMOB ve İşNet, e-fatura ve özel entegratörlük için anlaşma imzaladı



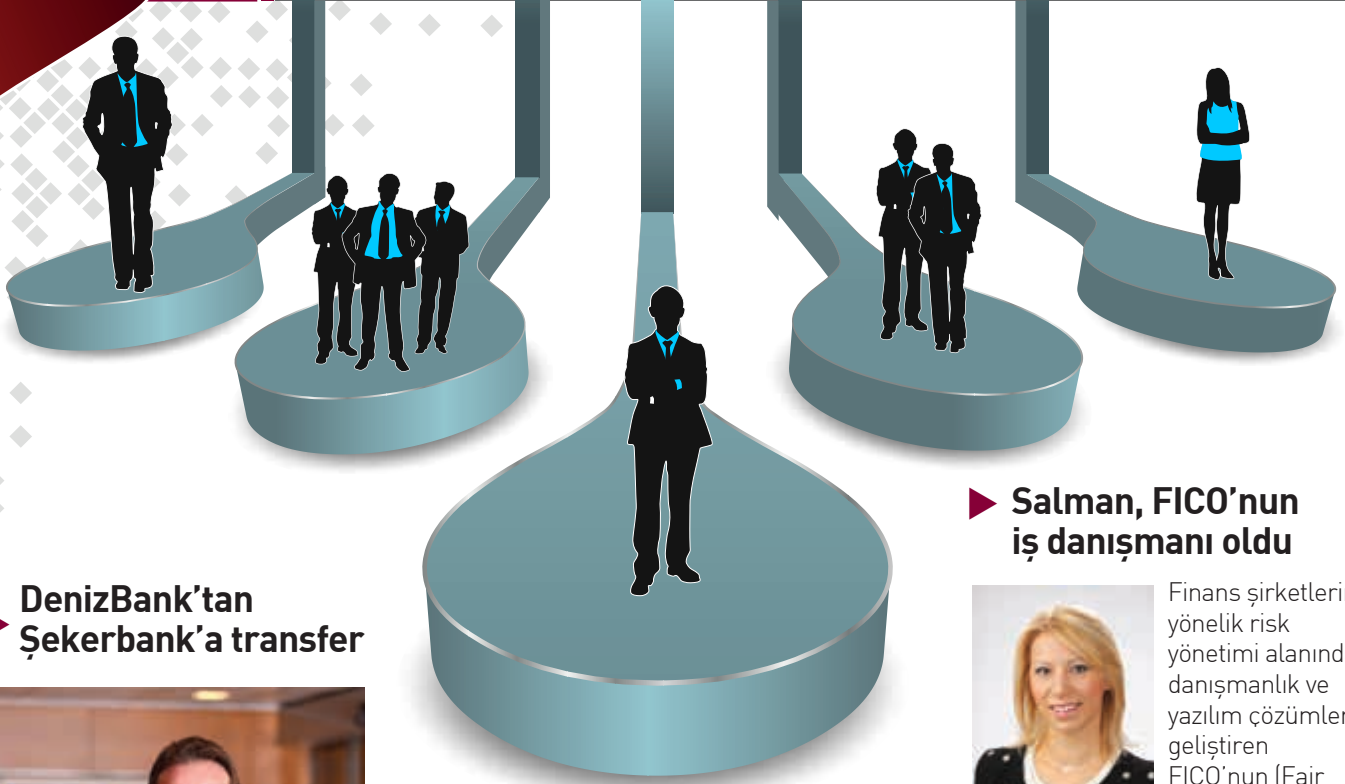
Hakan Aran

Nail Sanlı

E-dönüşüm çalışmaları ile birlikte yürürlüğe giren ve zorunlu hale gelen e-fatura uygulaması kapsamında SMMM'lere ve işletmelerine daha kaliteli ve geniş kapsamlı hizmet sunmak üzere TÜRMOB (Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği) ile İşNet arasında işbirliği anlaşması imzalandı. Bu işbirliğiyle LUCA üyesi meslek mensupları ve işletmelerine ihtiyaç duydukları e-fatura uygulaması, özel entegratörlük ve arşivleme konularında hızlı, kaliteli ve güvenilir çözüm sunuluyor. İşNet ile gerçekleştirilen bu projeden memnun olduklarını belirten TÜRMOB Genel Başkanı Nail Sanlı "TÜRMOB olarak misyonumuz, iş yükü çok ağır olan meslek mensuplarımızın işlerini kolaylaştırıcı projeler geliştirip hayata geçirmek ve onları geleceğe taşıyabilmek. Bu kapsamda üyelerimize LUCA projemiz kapsamında geliştirilen e-fatura uygulama çözümümüzün yanı sıra özel entegratörlük ve arşivleme çözümleri sunmayı da arzu ediyorduk. Aynı zamanda LUCA Net Kobi

yazılımının işletmelere satış ve desteğinin artırılarak sağlıklı bir şekilde yaygınlaştırılması ve hizmetinin verilebilmesi gerekiyordu. Bir çözüm ortaklığı arayışıyla yola çıktık ve İşNet ile yollarımız kesişti. Yatırımları ve başarılı çalışmalarıyla büyüme hızını sürekli yukarılara taşıyan İş Bankası'nın yüzde 100 iştiraki olan İşNet ile anlaşma sağladık. Güçlü kurumsal yapısı, sürekliliği, üst seviye hizmet anlayışı, donanımlı ekibi ve altyapısıyla müşterilerine güven veren İşNet, sunduğu katma değerli hizmetler ve kurumların değişen ihtiyaçlarına göre ürettiği doğru çözümleri ile tercih sebebizim oldu. Bu güne kadar meslek mensuplarımıza sağladığımız kesintisiz ve ileri teknolojiye çalışma ortamı ve destek hizmetlerini İşNet ile birlikte işletmelerde de gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Gerek yurtiçi, gerekse yurtdışında gerçekleştirmeyi planladığımız projelerde İş Bankası ve İşNet ile işbirliğimizi büyütmeyi hedefliyoruz" dedi.

TÜRMOB ile yaptıkları işbirliğinden büyük mutluluk duyduklarını açıklayan İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı ve İşNet Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Aran ise "2014 yılında faturaların elektronik ortama alınmasının, kurum içi fatura operasyonlarında süreç yönetimi ve e-imza kullanımının önemini artıracaklarını, ödeme sistemleri ile entegrasyonun kaçınılmaz olacağını biliyorduk. Bu düşünce ile teknoloji iştiraklerimiz SoftTech ve İşNet aracılığı ile yaklaşık bir yıldır muhasebe hizmetleri ile e-fatura hizmetleri ve ödeme sistemlerinin entegrasyonu üzerinde çalıştık. TÜRMOB ile yaptığımız işbirliğinin, sektöre ivme kazandıracağına ve çok sayıda mükellefin iş yükünü azaltarak maliyet ve verimlilikte önemli avantajlar getireceğine inanıyoruz" diye konuştu.



DenizBank'tan Şekerbank'a transfer



Gökhan Ertürk

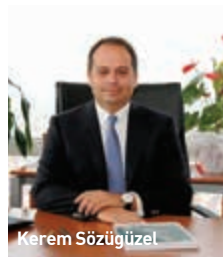
Mart ayında Şekerbank'ta Genel Müdür olan Halit Haydar Yıldız'ın yerine aranan isim DenizBank'ta bulundu: Gökhan Ertürk. Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Programlama Bölümü'nün ardından aynı üniversitenin İşletme ve Uluslararası İlişkiler Bölümlerinde çift lisans öğrenimi yapan Gökhan Ertürk, çalışma hayatına 1993 yılında THY Bilgi İşlem Merkezi'nde başladı. Daha sonra finans sektörüne geçen Ertürk, İktisat ve Türk Ekonomi Bankası'ndaki görevlerinin ardından Akbank'ta işletme bankacılığı, tarım bankacılığı ve nakit yönetiminden sorumlu bölüm başkanı olarak çalıştı. Kasım 2006'da DenizBank İşletme ve Tarım Bankacılığı Grubu'nda Genel Müdür Yardımcısı olan Ertürk, Şekerbank'ın yeni Genel Müdürü Yıldız ile Akbank'ta birlikte çalışmıştı.

Burgan Bank'ta iki yeni atama



H. Hüseyin Uyar

Türkiye'ye kısa bir süre önce giriş yapan Burgan Bank kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Burgan Bank Krediler Genel Müdür Yardımcılığı'na H. Hüseyin Uyar, Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcılığı'na ise Kerem Sözügüzel atandı. 9 Eylül Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olduktan sonra yüksek lisansını İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde tamamlayan Hüseyin Uyar, çalışma hayatına 1985'te Garanti Bankası'nda müfettiş olarak başladı. Demirbank ve Bank Ekspres'te çalıştı. 1997 yılında krediler müdürü olarak geçtiği DenizBank'tan 2012 yılında kurumsal ve ticari kredilerden sorumlu yönetim kurulu üyesiyken ayrıldı. 1972 doğumlu Kerem Sözügüzel ise Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu. 1995'te Bank Ekspres'te portföy yöneticisi olarak işe başlayan Sözügüzel, 2011-2014 yılları arasında Fibabanka'da kurumsal bankacılık yöneticisi olarak görev yaptı. Sözügüzel, İngilizce ve Almanca biliyor.



Kerem Sözügüzel

Salman, FICO'nun iş danışmanı oldu



Zeynep Salman

Finans şirketlerine yönelik risk yönetimi alanında danışmanlık ve yazılım çözümleri geliştiren FICO'nun (Fair Isaac Corporation) kadrosuna kredi ve risk yönetiminde

uzman Zeynep Salman da katıldı. Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'ni bitiren Salman, aynı üniversitede finansal mühendislik alanında yüksek lisans yaptı. Salman, HSBC, Citibank, Yapı Kredi, Toyota Finans, Daimler Chrysler gibi şirketlerde farklı pozisyonlarda görevler aldı. Dahil olduğu strateji geliştirme ve süreç otomasyon projeleriyle görev aldığı şirketlerin karlılığına katkı sağlayan Zeynep Salman, FICO'nun hem Türkiye hem de yurtdışındaki projelerinde iş danışmanlığı faaliyetlerini yürütecek.

TCMB'ye gazeteci Denetim Kurulu Üyesi



Mehmet Ziya Gökçalp

Merkez Bankası Genel Kurulu'nda görev süresi biten iki üyenin süresi uzatılırken, Denetim Kurulu'na ise Yeni Şafak gazetesi yazarı Mehmet Ziya Gökçalp getirildi. Merkez Bankası'nda görev süresi dolan üyeler Mehmet Fevzi Çıtak ile Lokman Gündüz ise 3 yıllığına tekrar seçildiler.

Taksitli alışveriş milyar TL azaldı

İhtiyaç kredisi milyar arttı



Taksit sınırlaması kredi kartıyla harcamaları 8 milyar TL'nin üzerinde azalttı. Ekonomi yönetimi sonuçlardan memnun. Taksitten vazgeçemeyenlerse tüketici finansmanı kredisine koşuyor. Bankacılar "kârımız azalacak" kaygısında, perakendeciler yeni yöntemler keşfetme peşinde...

ORHAN PALA - opala@borsasagundem.com

Plastik kartların ekonomiyle imtihanı 1 Şubat 2014 tarihinde başladı. Orta Vadeli Program (OVP) ve 2014 yılı programında öngörüldüğü üzere tasarrufların artırılması ve artan yurtdışı tasarrufların üretken yatırımlara yönlendirilmesi amacıyla ekonomi yönetimi hane halkları borçlanma araçlarına müdahale etti. Kredi kartlarında genel taksit sayısı 9 ayla sınırlandırıldı. Elektrikli ve

elektronik eşya ile bilgisayar alımları, araç kiralama, telekomünikasyon ve kuyumculukla ilgili işlemlerde taksit sayısı 6 ay ile sınırlandırılırken, beyaz eşya ve mobilya alımlarında taksit üst sınırı 12 ay olarak belirlendi. Gıda ve akaryakıt alımlarında taksitlendirmeye herhangi bir şekilde olanak tanınmadı.

Bütün bu düzenlemeler medyaya, "BDDK'dan tüketime sert fren. Artık bilgisayar ve cep telefonun taksit yok. Telefon almak isteyenlere kötü haber" şeklinde başlıklarla yansımıştı.

Aslında daha geniş açıdan bakıldığında kredi kartına taksit sınırını uygulamasını tek başına değil, 8 Ekim 2013'te kredi kartı limitlerine getirilen sınırlamayla birlikte ele almak gerekiyor. Söz konusu düzenlemeler kapsamında kart limitinin gelirin dört katıyla sınırlandırılması da kartı cirolarını etkileyen bir faktör olarak gösteriliyor. Peki uygulama rakamlara nasıl yansıdı? Kredi kartıyla yapılan taksitli har-



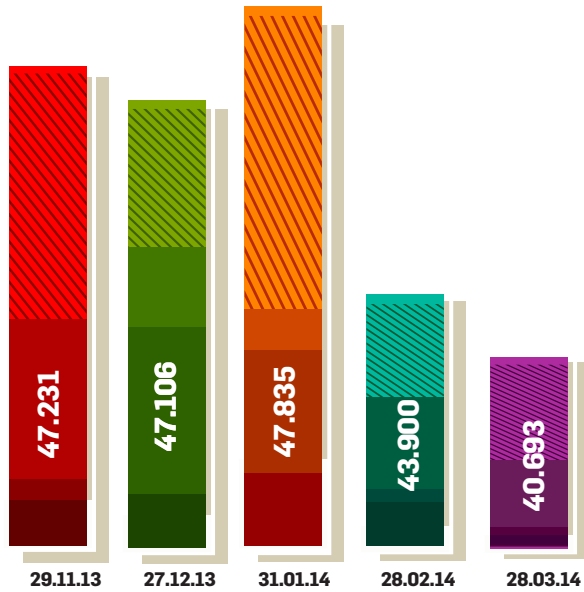
KREDİ KARTI HARCAMALARI VE TÜKETİCİ KREDİLERİNİN SEYRİ

Tarih	KREDİ KARTI HARCAMALARI (GENEL)	TAKSİTLİ KREDİ KARTI	TAKSİTSİZ KREDİ KARTI	TOPLAM TÜKETİCİ KREDİLERİ	TÜKETİCİ KREDİLERİ (İHTİYAÇ)	TÜKETİCİ KREDİLERİ (İHTİYAÇ)
28/12/12	70.368	37.933	32.435	193.946	67.278	32.775
25/01/13	70.277	38.825	31.452	196.459	68.471	32.690
22/02/13	71.553	39.908	31.646	200.269	70.333	32.767
29/03/13	72.914	40.196	32.718	206.319	72.708	33.615
26/04/13	73.828	41.065	32.763	210.449	74.351	34.137
31/05/13	77.108	42.847	34.261	217.600	76.970	35.157
28/06/13	78.152	44.012	34.141	223.483	78.867	36.219
26/07/13	77.740	44.776	32.964	228.553	80.329	37.311
29/08/13	80.482	46.421	34.061	232.797	81.305	38.797
27/09/13	82.198	47.918	34.280	237.039	83.077	39.467
25/10/13	81.891	48.059	33.832	238.948	83.612	40.316
29/11/13	82.449	47.231	35.218	243.216	84.895	41.337
27/12/13	82.310	47.106	35.204	247.829	86.565	42.611
31/01/14	84.048	47.835	36.213	249.891	86.745	43.146
28/02/14	80.967	43.900	37.067	250.390	86.878	43.501
28/03/14	78.508	40.693	37.816	252.279	87.627	44.366

Kaynak: BDDK

Milyon TL

TAKSİTLİ KART HARCAMALARI



camalar düştü mü? Bankalar, mağazalar ve tüketici elektroniği perakendecilerinin geliştirdiği satış yöntemi kredileri nasıl etkiledi? PSM olarak son aylarda ödeme sistemlerini gizli gündemi konusunda olan 'kart tedbirlerini' masaya yatırdık...

Rakamlar "amaca ulaştı" diyor

Mevduat bankalarının taksitli bireysel kredi kartı kullanımının 1 Şubat 2014'ten nisan ayı ortasına kadarki zaman diliminde yaklaşık 9 milyar lira azalarak 40 milyar liranın altına inmesi uygulamanın amacına ulaştığını gösteriyor. En güncel istatistikleri yayımlayan Merkez Bankası verilerine göre, 1 Şubat-25 Nisan tarihleri

arasında 11 haftalık sürede taksitli kredi kartı harcamaları 52 milyar 895 milyon liradan 43 milyar 330 milyon liraya indi. Merkez Bankası verileri bireysel ve kurumsal toplam harcamaları içeriyor. 11 haftada taksitli kredi kartı harcama tutarı toplam 9 milyar 565 milyon lira düşüş kaydetti.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre ise mart ayı sonu itibarıyla kredi kartıyla 33.2 milyarlık ödeme yapıldı. Bu yılın

"BANKALARIN KÂRI 7.7 MİLYAR LİRA DÜŞECEK"

Fortune dergisinden Kenan Şanlı'ya konuşan Finansbank Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Aras, geçen yıldan bu yana getirilen bazı düzenlemelerin bankacılık sektörünün kârı üzerinde olumsuz etki yapacağını öngörüyor. Aras, röportajında özetle şu değerlendirmeyi yapıyor: "2013 yılında devreye giren kredili mevduat hesabı faizlerinin sınırlandırılmasının, genel karşılık oranlarının artırılmasının yanı sıra kredi kartlarında taksit ve limitlerin sınırlandırılmasının, şu anda taslak halinde olan ve yürürlüğe girecek ücret, komisyonlarındaki bazı sınırlandırmaların bankacılık sektörü kârına olumsuz etkisinin 7.7 milyar lira olacağını düşünüyoruz. Geçen yıl sektör 24.7 milyar kâr etmişti. Bu rakamı göz önüne aldığımızda kârın üçte birinin bu düzenlemelerle gittiğini söyleyebiliriz. Keza bu yılın ilk iki ayında da sektörün toplam kârı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30.3 daraldı. Geçen yıl iki ayda bankacılık sektörünün toplam kârı 4 milyar liraydı. Bu yılın aynı döneminde 2.7 milyar liraya geriledi. Tabii düzenlemeler bireysel tarafta ağırlıklı olan bankaları daha fazla etkiliyor."



"NORMALE DÖNECEK"

Bazı bankacılar kart sınırlamasının olumsuz etkisine vurgu yaparken, karşıt görüşe sahip olanlar da var. Dergimizle görüşlerini paylaşan bir banka yöneticisine göre, kredi kartı alacaklarının yılbaşından bu yana 8 milyar liranın üzerinde düşmesi tüketici harcamalarının azaldığı anlamına gelmiyor. Yeni düzenlemelerle birlikte bazı sektörlerde taksit yapılmasına sınırlı sayıda izin verilse bile eskiden yapılan taksitli alışverişlerin ödemelerinin yapıldığına dikkat çeken yönetici, "Bankaların vadesi gelmemiş 40-50 milyar lira civarında taksitli kart alacağı var. Bunlar ödeniyor ve yeni harcamalar da eskiye oranla biraz daha temkinli yapıyor" diyor. Vatandaşın bankalara borcunun azaldığına dikkat çeken bankacı, "Artık harcadığından daha fazla ödeme yapan kart kullanıcıları, kart limitlerinin de açılmasını sağlıyor. Mayıs ya da haziran ayı sonu gibi bu durum regüle olacak ve tablo normale dönecektir" yorumunu yapıyor.

EKONOMİ YÖNETİMİ SONUÇLARDAN MEMNUN



Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, bireysel krediler ve kredi kartlarıyla ilgili tedbirler sonrası oluşan rakamlardan memnun olduklarını açıkladı. Babacan, "Bankaların kredi hacmi artış oranları istediğimiz bir noktaya doğru gitmeye başladı. Hele hele taksitli kredi kartı bakiyesinde son aylarda 7-8 milyar lira düşüş konusu"

dedi. Babacan'ın açıklamalarından sonra rakam 9 milyar liraya yaklaştı.

Ekonomide özel sektörün ön planda olması gerektiğini ifade eden Babacan, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Kaynakları özel sektör yatırımları kullanıyorsa, bu kamuya göre ülke kaynakları açısından çok daha verimli bir harcamadır. Özel sektör istihdam oluşturuyor. Ocak 2013'ten Ocak 2014 ayına kadar çalışan sayısı 760 bin kişi artmış. Bunun büyük bir ağırlığı özel sektör kaynaklı. Geçen yıla baktığımızda, büyüme rakamları yüzde 4 olarak gerçekleşti. Bütün olumsuzluklara rağmen çok şükür ekonomimiz, yılbaşında öngördüğümüz oranı tutturacak bir büyüme performansı sergiledi."

Ekonomik büyümeyi özel sektör kaynaklı olarak görmek istediklerini ve ihracatın daha ön planda olması gerektiğini vurgulayan Babacan, "Bunun için geçen yıl ve bu yıl ocak sonunda yine tedbirler aldık. İç tüketimin kontrollü şekilde büyümesini önemli ölçüde sağladık. Bankaların kredi hacmi artış oranları, istediğimiz bir noktaya doğru gitmeye başladı" ifadelerini kullandı.

mart ayında toplam kredi kartıyla yapılan harcamalardaki artış yüzde 6 seviyesinde kalırken, geçen yıl aynı dönemdeki kredi kartıyla ödeme tutarındaki artış oranı yüzde 17.

Yine BKM verilerine göre, mart ayında taksitli kredi kartı harcamaları yüzde 17 küçülerek 6.8 milyara gerilemiş durumda. Bu dönemde taksitsiz ödemeler ise yüzde 14 büyüme ile 26.3 milyara ulaştı.

Taksitli ödemelerdeki düşüş, toplam kartlı ödemeler içinde taksitin payının azalmasına neden oldu. Buna göre Ocak 2014'te yüzde 31'e kadar yükselen taksitli ödemelerin toplam kredi kartı ödemeleri içerisindeki payı, mart ayında yüzde 21'e geriledi.

Borç bakiyesi 78 milyara indi

Taksit düzenlemesi sonrasında oluşan yavaşlama, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) haftalık olarak açıkladığı kredi kartı bakiye değerlerinde de görülüyor. BDDK verilerine göre 28 Şubat 2014'te bireysel kredi kartlarına ait toplam borç bakiyesi 81.1 milyar lirayken 28 Mart 2014 itibarıyla bu değer yüzde 3 azaldı 78.6 milyar lira oldu. Bireysel kredi kartlarına ait taksitli bakiye ise yüzde 7 azalarak 40.7 milyar lira oldu. Taksitli bakiyenin toplam bireysel kredi kartı bakiyesi içerisindeki payı ise mart sonunda yüzde 51.8'e düştü. Şubat ayı başından mart ayı sonuna kadar taksitsiz kredi kartı harcamaları ise 36.2 milyardan 37.8 milyar liraya yükseldi.

Taksit düşüyor, kredi artıyor

Taksitli kart harcamalarındaki düşüşe karşılık bankaların kredi kartına alternatif olarak sunduğu diğer tüketici kredilerinde artış devam etti. Şubat ayı başında 43.6 milyar lira olan diğer tüketici kredileri, mart ayı sonunda 44.3 milyara ulaştı. İhtiyaç kredileri ise söz konusu dönemde 86.7 milyardan 87.6 milyara yükseldi. Kredi kartı tedbirlerinin uygulanmaya başladığı iki aylık dönemde toplam tüketici kredilerinde yaklaşık 2.5 milyarlık artış yaşanırken bunun yaklaşık 2.1 milyarı ihtiyaç ve diğer kredilerden kaynaklandı. Taahhüt kredileri 8.3 milyardan 7.9 milyara geriledi. Kalan 400 milyonluk artış konut kredilerinden kaynaklandı. BDDK verilerine göre bankalar, taksitli kredi kartı harcamalarındaki düşüşü ihtiyaç kredisiyle kapatmaya çalışıyor.

Kartlı alışverişe dayalı tüketim endeksi 'e.t.t.e' mart ayında fiyat artışlarından arındırıldığında reel olarak geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4.5 düşüş gösterdi. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) danışmanlarından Erkan Türkan tarafından bankadan bağımsız olarak oluşturulan e.t.t.e bültenine göre, tüketim endeksi nominal olarak yıllık bazda yüzde 3.7 artış gösterdi. Bir önceki aya göre karşılaştırıldığında ise reel olarak yüzde 2.3, nominal olarak yüzde 3.4 artış yaşandı. Bültende şu bilgiler yer alıyor:

✓ Mart ayında tüketim, nominal olarak bir önceki aya göre yüzde 3.4, geçen yılın mart ayına göre ise yüzde 3.7 artış gösterdi.



✓ Fiyat artışlarından arındırıldığında, mart ayında reel tüketim bir önceki aya göre yüzde 2.3 artarken, geçen yılın mart ayına göre ise yüzde 4.5 azalış gösterdi.

✓ Taşıtlı dahil edildiğinde, nominal tüketim mart ayında bir önceki aya göre yüzde 4.4 artarken, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2.3 arttı. Aynı dönemde yıllık reel azalış yüzde 5.8 olarak gerçekleşti. 2014 yılı birinci çeyreğinde taşıtlı dahil reel tüketim yüzde 2.8 geriledi. Taşıtlı dahil reel tüketim artışı 2013'ün ilk çeyreğinde yüzde 4.3, dördüncü çeyreğinde ise yüzde 2.4 seviyelerindeydi.

✓ İşyeri grupları itibarıyla bakıldığında, mart ayında endeks kapsamındaki takip edilen 15 harcama grubundan 7'sinde ortalamasının üzerinde, 8'inde ise ortalamasının altında tüketim artışı yaşandı. Özet olarak, mart ayında tüketimdeki yavaşlama eğiliminin oldukça belirginleştiği görülüyor.

Perakendeciler de boş durmadı

Yeni uygulama ağırlıklı olarak cep telefonu satışlarıyla özdeşleştirildi. Ancak tüketici elektroniği satan perakende mağazalar ve bankalar düzenlemenin arkasından dolaşmayı başardı. "Cep telefonuna 12 taksit", "36 aya varan taksit fırsatları" sloganlarıyla kampanyalar başlatıldı. Kredi kartıyla taksitli satışlara sınırlama getirmesinin ardından bankalar, teknoloji marketleri, beyaz eşya ve mobilya firmalarıyla yeni yöntemler geliştirerek uzun vadeli satışlarını devam ettiriyor.

Zincir mağazalardan küçük esnafa birçok firma getirilen tüm sınırlamalara karşı geliştirdikleri yöntemlerle, kredi kartı olmadan 36 aya varan taksitlerle satışlarını sürdürüyor. Şubat ayından itibaren geçerli olan taksit düzenlemesinin ardından ilk olarak birçok firma geleneksel ödeme aracımız olan senetle satışlara yöneldi. Senet dışında da taksit yapan mağazalar da hediye kartları geliştirerek müşterilere ilk olarak bu ürünlerin satışını gerçekleştirdi. Bazı teknoloji mağazalarıysa aksesuar sınırlama olmadığı için aksesuarları cep telefonu fiyatına satarak taksit sınırlamasını aşmaya başladı.

Bunun üzerine Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), taksit sınırlamasını aşmak için kullanılan "hediye çeki", "hediye kartı" satışlarına da nisan ayı başında ek tedbir getirdi. Bu kartların taksitle satışı da yasaklandı.

Diğer taraftan, GSM operatörlerinin uzun zamandır kullandığı, 12-24 ay taahhütlü olan ve cep telefonu faturasına yansıtılan cep telefonu satışları da halen tüketicilerden yoğun ilgi görüyor. Uygulama bir anlamda GSM operatörlerinin işine yaradı.

Kredi maliyeti de artırdı

Mobilya ve beyaz eşya satışı yapan zincir mağazalar ise taksit sınırlamasına bankalarla çeşitli anlaşmalar yaparak çare buluyor. Ancak bu yöntemlerin bazılarında müşterilerin karşısına vade farkı gibi bir sorun çıkıyor. Yani ekstra faiz talepleri ürün fiyatlarını yukarı çekiliyor.

Bankaların geliştirdiği yöntem de aslında

"BU İŞİN SORUMLUSU BANKALAR"



Burhan Karaçam

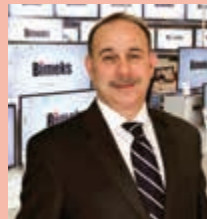
Bugün Türkiye'de kredi kartları tartışılıyor. Kredi kartı kredilendirme aracı değil, bir ödeme aracıdır. Bu yanıltan dönülmeye çalışılıyor ama bankaların yapması gereken, kart borcu birikmiş müşterilerinin borçlarını bireysel kredi vererek çözmektir. Halk, bir karttan para çekip diğer kartının borcunu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

kredi kartı gibi pratik alışveriş imkanı sunmuyor. Kredi kartında borç dönem sonunda kapatıldığında herhangi bir faiz işletilmiyor. Bankaların geliştirdiği tüketici finansmanında ise faiz maliyetler bir şekilde borç miktarına yansıtılıyor. Ancak yüksek talep karşısında bankalar müşterileri için çeşitli ürünler geliştirmeye devam ediyor. Bankalar tarafından geliştirilen en pratik yöntem, 2-5 bin lira arasında ve 36 ay vadeye kadar ihtiyaç kredi kullanılması. Bunu bir banka kartına yükleyerek kullandıran bankalar da mevcut. Bu satış yönteminde genellikle kredi kartı değil de debit kartlar kullanılıyor. Sistem şöyle işliyor:

Müşterileri banka şubelerine gelip, 24 ay ya da 36 vadeye ve 5 bin TL'ye kadar alışveriş kredisine başvuruda bulunuyor. Bu başvurunun onaylanması durumunda, kredileri ön ödemeli bir kart olan alışveriş kartına yükleniyor ve harcama yapılabiliyor. Bankalar pazar paylarını korumak amacıyla bu kredilerde düşük faiz oranları uygularken herhangi bir masraf da almıyorlar.

Ancak geçici bir çözüm gibi gündeme taşınan alışveriş kredisinin, o kadar da hızlı ve pratik bir çözüm sunmadığı için kredi kartının yerini tutması beklenmiyor.

"YENİ MODELLER TALEBİ CANLI TUTUYOR"



Arif Bayraktar
Bimeks Yönetim Kurulu Başkanı

Kredi kartlarına getirilen taksit sınırlamasının cep telefonu satışlarına etkisi olmadı. Ancak düzenleme devreye girmeden önce ciddi bir talep artışı oldu ve çok sayıda cep telefonu sattık. Bu durum sadece Bimeks değil herkes için geçerli. Yakında piyasa çıkacak yeni telefon modelleri de talebi etkileyecek önemli bir unsur.

Öte yandan, satışların düşmesini engellemek için bazı önlemler de aldık. Tüketici finansman kuruluşlarıyla görüştük. Bugünlerde deklere edeceğimiz onu. Kasaya gitmeden telefonunuzdan kısa mesaj gönderiyorsunuz krediniz hazır veya ret diyor. Kasaya öyle geliyorsunuz. Böyle bir çalışma içerisindeyiz. İlk anlaşmaları yaptık. Sözleşme imzalanmak üzere.



WALLETxpert ile Temassız Hayat Çok Kolay!



ULAŞIM!



metroda!

Otobüs, metro, vapur ve diğer toplu ulaşım araçlarına binmek için bilet ve kart devrine son! NFC ile, cep telefonu üzerinden kolay ve rahat ödemenin keyfine varın.



restoranda!



YEME-İÇME!

Acıktınız mı? Susadınız mı? Restoran ve kafelerde hesap ödemek artık çok daha kolay! Mobil cüzdanınızla temassız terminallerde ödemenizi gerçekleştirin, güvenli ödemenin tadını çıkarın.

Konser, sinema, tiyatro ve birçok etkinlik bileti artık cep telefonunuzda! Satın alma işleminizi gerçekleştirin, girişlerde telefonunuza yüklenmiş biletinizi güvenle kullanın, kuyrukta beklemeyin.



EĞLENCE!



konserde!

Mobil cüzdanla alışveriş keyfi! Tüm sadakat kartlarınız cep telefonunuzda, alışverişinizi tamamlayın, puanları toplayın NFC ile kazandığınız puanları harcamanın tadını çıkarın.



alışverişte!



PERAKENDE!

**TSMxpert ile
Çok Güvenli!**

www.phaymobile.com

Phaymobile bir **CARDTEKGROUP** kuruluşudur



PHAYMOBILE

TECHNOLOGY FOR A MOBILE WORLD

Alışkın olmadığımız bir ilgiyle karşı karşıyayız



Mobil bankacılık uygulamalarının büyük bir ilgiyle karşılandığını söyleyen Akbank Genel Müdür Yardımcısı Oğuz “Mobil bankacılıkta iki yılda yüzde 230 büyüdük. Müşterilerimiz internet bankacılığına ayda 4-5 kere girerken, mobil bankacılık pratik olduğu için ayda 14-15 defa girenler var” diyor.

SİBEL KÖKLÜ - skoklu@psmmag.com

Dijital bir dünyada yaşıyoruz’ cümlesini çok sık duyuyoruz ama ne anlama geldiğini gün geçtikçe daha iyi anlıyoruz. Artık herkes gazete, dergi hatta kitapları internet üzerinden okuyor, CD alıp müzik dinlemek yerine sanal mağazalardan indiriyor. Film seyretmek için DVD alanların sayısı düşüyor; çünkü yeni çıkan filmleri bile internette bulmak mümkün oluyor... Bankacılık sektörü de bu dönüşümden üzerine düşeni alıyor. Bankalar bu sürece nasıl hazırlanıyor, mobil cüzdanlar ne zaman yaygınlaşacak, bizi bekleyen yeni hizmetler nele? İşte bu soruların yanıtlarını ve dönüşümü Akbank Direkt Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Orkun Oğuz’a sorduk. Görünen o ki internet bankacılığı devri geçmiş, mobil bankacılık başlamış. Banka kartlarının ve kredi kartlarının fiziki olarak ortadan kalkacağı ama şekil değiştirerek farklı formatlarda kullanılmaya devam edeceği günler yaklaşmış. Son yıllarda mobil bankacılık uygulamalarına ağırlık verdiklerini söyleyen Orkun Oğuz, internet bankacılığının eskidiğini ve mobil bankacılık uygulamalarını kullananların sayısının hızla arttığını söylüyor.

Oğuz, hızlı yaşanan değişimi şöyle özetliyor: Türk halkı akıllı telefonu ve kredi kartını çok seviyor. Mobil kullanım artıyor, internet bankacılığı neredeyse eskidi. Bizim cep telefonu üzerinden mobil bankacılığı kullanan müşterilerimizin yüzde 25-30’u internet bankacılığını bırakmaya başladı. Mobil çok hızlı büyüyor. Komisyon gelirlerimizin yüzde 10’u artık mobil bankacılık üzerinden geliyor...

Mobil bankacılık uygulamasının iki yıl önce devreye girdiğini belirten Oğuz, bu sürede yaşadıkları değişimi “Sektör geçen yıla göre kullanıcı sayısında yüzde 130 büyürken, biz yüzde 250 büyüdük. Tasarım ve teknolojiyi birleştirdik. Bankacılık gibi karışık bir konuyu sadeleştirdik ve basite indirgeyerek küçük bir

telefon ekranına sığdırdık. Bu teknoloji için içerde ciddi bir ekip kurduk. Tasarım için de hem yerli hem yabancı ajanslarla çalıştık. Mobil bankacılık interneti aşan bir şey oldu çünkü o kadar kolay bir uygulama ki, herkes kolayca istediği işlemi yapabiliyor. İnternette 3 şifre yazmak gerekirken, mobilde tek şifre var. Yerinizden kalkmadan, elinizdeki telefonla hesabınıza ulaşabiliyorsunuz. Müşterilerimiz internet bankacılığına ayda 4-5 kere girerken, mobil bankacılık pratik olduğu için ayda 14-15 defa giren müşterilerimiz oluyor” sözleriyle anlatıyor.

Bankacılar olarak daha önce alışık olmadıkları bir ilgiyle karşı karşıya olduklarına dikkat çeken Oğuz, “Bir oyun veya haber sitesi değiliz. Buna rağmen insanlar Akbank’ın sitesine giriyor. Kredi kartı harcamalarını kontrol ediyorlar. Fatura ödeme, havale ve kredi kartı ödeme ve kontrolü en çok yapılan işlemler” diyor. Müşterilerinin telefon üzerinden isterlerse hisse senedi bile alıp satabildiklerini söyleyen Oğuz, güvenliğe verdikleri önemi de şöyle anlatıyor: Mobil bankacılık çok güvenli, kimse telefonumu kaybedersen diye kaygılanmıyor. SIM kartınızı değiştirdiğiniz an biz uygulamayı çalıştırmıyoruz. ATM’ye gidip yeni kartı tekrar tanımlamanız gerekiyor. ABD’de cep telefonlarından para bile yatırabiliyorsunuz. Orada çek kullanımı çok yaygın olduğu için çekin fotoğrafını çekip bankaya gönderiyorsunuz, anında hesabınıza geçiyor. Sistem hem müşteriye güveniyor hem de arka planda çekin kontrolünü sağlıyor. Bu tür gelişmeler önümüzdeki yıllarda bizde de yaşanacak.”

İşlemlerin yüzde 75’i şube dışında

Dünyada bankacılık alanında yaşanan dijital gelişmeler hakkında da bilgi veren Oğuz, gelecek öngörülerini şöyle anlatıyor: “Bugün bile işlemlerimizin yüzde 75’i şube dışında gerçekleşiyor. Gelişmiş piyasalarda bu oran yüzde 90. İnsanlar artık şubeye fatura veya kredi kartı ödemeye gitmeyecek. Bunların hepsi mobil, ATM ve internet üzerinden olacak. İhtiyaç kredisi, kredi kartı türevi nakit avanslar, sigorta satışları vs. şube dışına kayacak. Şubeler kapanmayacak ama şekil değişti. Örneğin görüntülü görüşmeye çok yatırım yapıyoruz. Şubeye giden müşterilerimiz, büyük ekranlarla merkezdeki mortgage, emeklilik veya KOBİ uzmanı ile görüntülü olarak görüşebilecekler.

Mobil bankacılıkla ATM’ler birleşecek. Tüm işlem mobilde gerçekleşecek, akıllanan ve küçülen ATM’ler sistemde fiziksel olarak yer alacak. Örneğin bir ATM kartını yutarsa, bir SMS gelecek ve ‘Farkındayız, merak etmeyin’ diyecek. Mobil bankacılıkla çağrı merkezi birleşecek. Türkiye’de ilk defa internet bankacılığı içinden, müşteri temsilcinizle görüntülü görüşme yapmanızı sağladık. Bütün bu hizmetler birbirinin içine girecek. Ana kanal mobil olmak üzere arkada tüm kanalları entegre eden bir dünya hayal ediyoruz.”

Oğuz, müşteri odaklı bir şekilde, tüketici talepleri doğrultusunda kendilerini geliştirmeye çalıştıklarını söyledi. Oğuz, “İngiltere ve Türkiye işbirliğiyle düzenlenen Birleşik Krallık Yatırım Zirvesi’ndeki konuşmanızda, nakit ve fiziksel olan plastik kartların kalkacağı yönünde bir öngöründe bulundunuz. Kredi kartları tarih olacak diyebilir miyiz?” sorumuza



Orkun Oğuz

şu yanıtı verdi:

Nakit ve fiziksel olan plastik kartların önümüzdeki 10 yılda kalkabileceğini söyleyebiliriz. Günümüzde bankalar artık gittiğimiz yerler değil kullandığımız cihazlar haline dönüşüyor. Sektörlerin dijitalleştiği bu dönemde daha sosyal, daha dijital ve daha mobiliz. Bankacılık işlemlerini yapma ihtiyacımız aynı olsa da, artık bu ihtiyacı yeni teknolojilerle, bizler için uygun zamanda ve yerde gerçekleştirebilmeyi istiyoruz. Tüketicilerin banka ve kredi kartı kullanımlarının devam edeceğini ancak kullanım şeklinin değişeceğini öngörüyoruz. BKM verilerine göre son 1 yılda internette yapılan alışverişler iki katına çıktı ve bu alışverişlerin yüzde 86’sı kredi kartlarıyla ödeniyor. Biz gelecekte dijital çözümlerin yaygınlaşmasıyla fiziksel plastik kartların ve nakdin yerini sanal kartlara bırakacağını, mobil ödeme seçeneklerinin ve giyilebilir teknolojilerin ödemelerde daha sık kullanılacağını düşünüyoruz. Plastik kartların ve nakdin yerine mobil cüzdanlar, sanal paralar, sa-

“VPN UYGULAMALARINI ÖNERMİYORUZ”

İnternet ve mobil bankacılık teknolojileri çok gelişmiş durumda, güvenlik protokolleri düzenleyici kurumlar tarafından da mutlaka kontrol ediliyor ama bu güvenliği korumak için belirli hassasiyeti göstermek gerekiyor. Kullanıcılarımıza güvenlik konusunda şifrelerini üçüncü kişiler ile paylaşmamalarını hatırlatıyoruz. VPN uygulamalarının kullanım oranı son dönemde artış gösterdi. İnternet ve mobil bankacılık sistemlerini kullanırken bu tip uygulamaların kullanımını tavsiye etmiyoruz. Sistemlerde herhangi bir güvenlik açığı yok ancak bankacılık ve diğer önemli uygulamalarda VPN kullanmadığınız bir araçtan erişimi öneriyoruz.





nal kartlar gibi uygulamalar yaygınlaşacak ve ödemeler dijitalle evrilecek. İnternet ve mobilin yaygınlaşmasıyla tüketicilerin sanal kartlara ihtiyacı artıyor. Biz de Akbank Direkt Kart'ı tüketicilerin hizmetine sunduk. Artık kredi kartı olmayanlar da çok beğendikleri bir ürünü almak için Akbank Direkt'ten oluşturdukları Akbank Direkt Kartı kullanabilecekler. Bunun için Akbank Direkt İnternet ya da Akbank Direkt Mobil'i açmaları yeterli. Akbank Direkt Kart, internet bankacılığında yaratılabilen ilk ön ödemeli sanal kart olması bakımından Türkiye'de bir ilk. Akbank Direkt Kart, Akbank Direkt İnternet veya Mobil üzerinden fiziksel olarak değil sanal olarak oluşturulduğu için hemen kullanılmaya başlanabiliyor ve bu kart ile istenilen yerden online alışveriş yapılabilir. Gelecekte de bu gibi ürünlerin çeşitlenerek artacağını düşünüyor, bu alanda yatırımlarımıza devam ediyoruz.

2 milyon müşteri bankaya uğramıyor...

Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre Türkiye'de mobil bankacılık kullanan kişi sayısı son 1 yılda yüzde 130 büyüdü. Akbank'ın da aynı paralel de büyüdüğünü belirten Oğuz, "Bugün 2 milyon müşterimiz şubelerimize gitmeden bankacılık işlemlerini yapıyor. Ancak, mobil bankacılık uygulamaları-

nın, geniş bir kesim tarafından kolayca ve güvenli bir şekilde kullanılabilmesi gerekiyor. Bu koşulları karşılamadıkları için dünyada yayında bulunan mobil uygulamaların yüzde 65'i hiç açılmamış durumda. Bu nedenle, günümüzün hızlı dünyasında mobil kanalda başarılı olabilmek için sadece mobil uygulama yapmak yeterli değil" diyor.

Oğuz uygulamaların sürekli iyileştirilmesi gerektiğini düşünüyor. "Biz, müşterilerimizin sanki birisiyle konuşmuş gibi kolayca kullanabilecekleri, istedikleri zaman, istedikleri yerden işlemlerini yapabilecekleri, ellerinden düşmeyen bir mobil bankacılık hizmeti vermeye özen gösteriyoruz" diyor. Oğuz, bu kriterlere uygun olarak hazırladıkları Akbank Direkt Mobil'in büyük ilgi gördüğünü söylüyor. Akbank Direkt Mobil basit, kullanıcı deneyimi yüksek, iOS, Android ve Windows 8 işletim sistemlerine uygun özel tasarım, kullanım pratikliği, tek şifreyle uygulamaya giriş yapma özelliklerine sahip. Bu nedenle de Global Mobile Awards'tan yılın uygulamaları kategorisinde 'Akıllı Telefon Uygulama' kategorisinde dünyanın en iyisi seçildiğini belirten Oğuz, "Bu ödülün yanı sıra kullanıcılarımız uygulamamızı Apple Store, Windows Phone Store gibi uygulama dükkanlarında 'Harika Uygulamalar' listesine soktu" bilgisini veriyor. ☺



64 YIL SONRA BREZİLYA YOLCULUĞU

Ön ödemeli bir sanal kart olan Akbank Direkt Kart'ı mobil üzerinden tanımlayabiliyorsunuz. Ebeveynler tarafından da çok tercih edilen bu karta aylık belli bir miktar para tanımlanabiliyor ve örneğin gençler film ve müzik alışverişleri yapıyor, harçlık olarak kullanabiliyor. Yaklaşık bir ay önce hizmete sunulan bu kart için yeni bir kampanya da gerçekleştirilmiş. Akbank Direkt Kart'a başvuru yapanlar arasında kurayla yapılan çekilişte kazanan üç çift Brezilya'ya gönderiliyor. Yanlarında 1950 yılında Brezilya'ya Dünya Kupası'na gitmeye hak kazanmış ama o günün koşullarında gidememiş Türk Milli Takımı'nın iki oyuncusu da var. Akbank, 1950 yılının milli takımından iki futbolcunun hayatta olduğunu belirlemiş ve Erol Keskin ile Bülent Eker'i de Brezilya'ya davet etmiş. Brezilya'nın 1950 yılından sonra ikinci kez ev sahipliği yapacağı dünya kupası 12 Haziran 2014 yılında başlayacak. Akbank Direkt Kart talihlisi üç çift ile birlikte yaşları 90'a yakın iki eski futbolcu da Brezilya'ya gidecek ve yarım kalan yolculuklarını tamamlayacak.

BKM Express

Türkiye’de büyüyor, dünya ödüllendiriyor.



Kolay, hızlı ve güvenli ödeme sistemi BKM Express, kazandığı uluslararası ödüllere bir yenisini daha ekledi.

Berlin’de düzenlenen **Merchant Payments Ecosystem Ödülleri’nde “Emerging Payments”** kategorisinde

birincilik BKM Express’in oldu. Bankalararası Kart Merkezi olarak, bu başarımıza destek veren

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





VeriFone® 15 ülkeyi İstanbul'da buluşturdu

VeriFone Türkiye'nin ev sahipliği yaptığı Payment Trends and Solutions Summit 2014'te yeni jenerasyon ticarete fırsatlar değerlendirildi. Ödeme sistemlerinin yanı sıra bankacılık ve e-ticaret sektörlerinin önde gelen isimlerinin konuşmacı olarak katıldığı zirveye ilgi yoğun oldu. Zirveye 15 Avrupa ve Balkan ülkelerinden ödeme sistemlerinde söz sahibi kişiler katıldı...

Ö

deme sistemlerindeki etkinliği nedeniyle birçok uluslararası şirketin dikkatini çeken Türkiye, bu alanda “hub”lardan biri oldu. Visa ve MasterCard şirketleri gibi VeriFone Türkiye de İstanbul’daki ofisinden 50 ayrı ülkeyi yönetiyor. VeriFone Türkiye’nin hızlı büyümesinin ardından önce 15 Balkan ülkesi, ardından Rusya ve

Türki Cumhuriyetler, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Güney Afrika İstanbul’daki ofise bağlanmıştı. Şirketin en büyük coğrafyalarından birinin yönetimini üstlenen VeriFone İstanbul, bölgesel çalışmalarını hızlandırdı. İlki 2009 yılında düzenlenen ‘Payment Trends and Solutions Summit 2014’ toplantısı 16 Nisan 2014 tarihinde İstanbul’da yapıldı. 15 ülkeden çok sayıda VeriFone distribütörünün katıldığı toplantıya VeriFone Güney Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz’ın yanı sıra ödeme sistemleri, elektronik ticaret ve bankacılık sektörlerinin önde gelen isimleri sektörleriyle ilgili gelişmeleri anlatıp yeni teknolojileri paylaştılar.

Toplantının açılış konuşmasını yapan VeriFone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, bu yılın ödeme sistemleri sektörü açısından oldukça hareketli geçtiğini belirterek, “Teknolojideki gelişmeler ve değişen müşteri davranışları, elektronik ödemeler, e-ticaret, tahmine dayalı analizler, bağlamsal pazarlama, dijital reklamcılık, alışverişte avantaj sağlayan kuponlar, sadakat kart ve mobil uygulamalar konusunu etkilemeye devam ediyor. Tüm bu gelişmeler yeni jenerasyon ticarete de fırsatlar anlamına geliyor. Bölgesel zirvede ele aldığımız konularla, geleceğe ışık tutmak istiyoruz” dedi. Altınbaş, konuşmasında Türkiye’de hayata geçen yazarkasa POS projesine ilginin büyük olduğunu da belirtti.

Toplantının ardından bir araya geldiğimiz VeriFone yöneticileri Onur Altınbaş ve Bülent Özayaz ile etkinliğin sonuçlarını ve ödemeler sistemi pazarındaki değişiklikleri konuştuk.

Bülent
Özayaz



Altınbaş, 2009 yılında yaptıkları ilk toplantının geri dönüşünün çok verimli olduğunu belirterek “Balkan ülkelerindeki müşterilerimiz Türkiye’deki ödeme sistemlerinin ne kadar gelişmiş olduğunu gör-



Onur
Altınbaş

düler ve bu sistemleri kullanmak istediler. Aramızda güçlü bir bağ kuruldu” diyor. Bu yılki toplantıyla bu bağı bir adım daha ileri taşımayı hedeflediklerini belirten Altınbaş, “Bu amaçla partnerlarımızın yanı sıra onların müşterilerini de çağırdık. Türkiye’deki müşterilerimizle bir araya getirdik. Çünkü hem son müşterinin hem bankanın hem de distribütörün birlikte hareket etmesi çok önemli. Hatta bazı müşterilerimizin tanışıp ortak iş yapma planlarını duyunca daha da mutlu olduk” değerlendirmesini yaptı.

VeriFone Güney Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Bülent Özayaz ise bu etkinliğin İstanbul’un sorumluluğunda olan diğer bölgeler için de yapılacağını söyledi. Ödeme sistemlerinin tüm dünyada büyük değişiklikten geçtiğine dikkat çeken Özayaz, “Son 5 yılda yaşanan değişim önceki 15 yıla göre çok hızlı... Artık ödeme sistemi denildiğinde müşteriye verilen toplam hizmete bakılıyor. Yani, alışveriş öncesi, sırası ve sonrasında aldığımız hizmetlerin bütünü olarak ele alıyoruz. Bu toplantıda bu yaklaşıma dönük hizmetlerimizi de anlattık” dedi.

Ödeme aracının artık bir kredi kartı olmadığını, bazen bir kod, bazen kol saati bazen cep telefonu olduğunu belirten Özayaz, bu değişimi çözüm ortaklarıyla birlikte tartıştıklarını ve Türkiye’de kullanılan sistemlerin, projelerin diğer ülkelere yayılmasını hedeflediklerini söyledi.

Türkiye hızlı büyüyen bir pazar

Türkiye’nin VeriFone için de çok önemli bir pazar olduğunu ve hızlı büyüdüğünü belirten Özayaz, açıklamalarını şöyle sürdürdü: “2 milyon üzerinde POS cihazı var, çok inovatif, Türk bankacılığının yurtdışına açılıyor olması pazarı daha da önemli hale getiriyor. Aynı zamanda bir test merkezi olarak görüyoruz. İstanbul’daki ofis bölge için de çok önemli, genç, dinamik, heyecanlı yapısı genel merkezi de ekiliyor. Son dönemdeki yazarkasa pos sürecinde VeriFone Türkiye’ye doğrudan yatırım yapıp güvenli test merkezi kurmuş bir şirket. Yazarkasa POS Dünyada ilk kez Türkiye’de gerçekleşti. Arkasından yeni iş modelleri de doğdu. Yurtdışındaki partnerlerimizin de kulağına gitti. Şu anda bu işe dahil olmak isteyenler var.”



Yazarkasa POS, VPlatform'u da canlandırdı

Yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar ya da kamuoyunda kullanılan adıyla yazarkasa POS'lar ödeme sistemleri sektöründe heyecamı artırdı. Şu an pazarda kullanılan yazarkasa POS sayısı 120 bini geçti. 2014 yılı itibarıyla lisans alan şirket sayısının da

SUNUM KONULARI



VeriFone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş yaptığı sunumda öncelikle Türkiye ödeme sistemleri pazarında yaşanan değişikliklerden ve bu değişikliklere müşterilerinin beklentilerini karşılayacak şekilde nasıl çözümler ürettiklerinden bahsetti. Perakende sektörüne yönelik servis çözümlerinde kullanılan VPlatform ürününü ve örnek incelemeleri anlattı. Ayrıca Altınbaş, İstanbul'da kurulan Güvenli Veri Merkezi'nin de bölgeye hizmet vermeye hazır olduğunu söyledi.

VeriFone Türkiye Ürün Müdürü Dimitrios Nakis ise günümüze uygun hale getirilen ürünleri anlatırken Printec'in geleceğe dair planlarını da paylaştı.

VeriFone Güney Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika Başkanı Başkan Bülent Özayaz, şirketin küresel vizyonu hakkında bilgiler verdi ve iş ortakları Printec'in yaptığı işin Balkanlar için ne kadar önemli olduğunu dile getirdi.

VeriFone Global Pazarlama Başkan Yardımcısı Thomas Conlon ise VeriFone'da küresel boyutta meydana gelen değişiklikleri anlattı. Terminaller, servisler ve ticaret hakkında bazı detaylar veren Conlon, VeriFone ürünlerini geliştirirken uygulamaya koydukları adımları anlattı. Avrupa ve Amerika'da ödeme sistemlerinde hayata geçirilen yeni trendleri örneklerle açıkladı.

VeriFone Bölge Yöneticileri Tayfun Peker ve Fatih Özkaymak da bölge için SWOT analizi yaparak güçlü ve zayıf yönleri ortaya koydu.

Printec Group CEO'su Vangelis Chrysfidis ise VeriFone'un kendileri için önemli bir iş ortağı olduğunu vurgulayarak, "Buraya gelirken ülke müdürlerimle, nasıl daha iyi bir işbirliğine imza atabileceğimizi konuştuk. Bu toplantı sayesinde iş geliştirme konusunda yepyeni şeyler öğrendik, zirvenin bize katkısı büyük oldu. Yönettiğimiz 15 ülkede özellikle Hırvatistan, Yunanistan, Bulgaristan ve Romanya'da projeler hayata geçebilecek durumda" dedi.

Zirve aynı zamanda bankacılık ve iletişim sektörünün önde gelen oyuncularının üst düzey yöneticilerini de bir araya getirdi. Printec Group E-Ödeme ve E-Bank Çözüm Geliştirme Müdürü Zacharias Angelakopoulos'un yanı sıra Visa Europe, Turkcell, MasterCard, Açıkart, Aktif Bank, E-Kent ve Garanti Bankası'ndan üst düzey yöneticiler konuşmacı olarak bulundu. Sektöre yönelik değerlendirmeler yaparken geleceğe dair projeksiyonlarını da anlattı.

artmasıyla rekabet de keskinleşti. 2013 Ekim ayında sektörde 1-2 şirket varken şimdi sayı artmış durumda. Bu yoğun rekabet de haliyle şirketleri yeni ürünler ve çözümler üretmeye zorluyor, sektör büyüyor, çeşitlilik artıyor. Yeni nesil yazarkasalar VeriFone için de yeni bir büyüme alanı yarattı. VeriFone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş yazarkasa POS ile birlikte birkaç yıl önce uygulamaya soktukları VPlatform adlı hizmetlerinin de gördüğü ilginin arttığını söyledi. VPlatform, kısaca tüm banka uygulamalarını tek cihazda toplayabilmek, ayrıntılı raporlama hizmetleri alabilmek, cep telefonu ile temassız ödeme yapabilmek ve tüm operatörlere TL yükleyebilmek gibi birçok özelliğe sahip.

Ancak VPlatform'un özellikle perakende sektörü için ayrı bir anlamı var. Altınbaş, "Biz büyük perakende şirketlerine paket hizmet veriyoruz. Örneğin son olarak THY ile anlaşık. THY'ye POS terminali ve donanımın yanı sıra yazılım, saha hizmeti, çağrı merkezi ve güvenli veri merkezi hizmeti ile komple çözüm sunuyoruz. Aslında bu paket hizmeti daha önce çıkarmıştık. Ancak gördük ki yazarkasa POS'a olan ilgi gün geçtikçe daha da arttı" diyor.

VPlatform'un Pay + programı, çalışılan tüm banka uygulamalarını tek cihazda toplamayı mümkün hale getiriyor. Sadakat programıyla ayrıntılı raporlama alınabiliyor, detaylı kampanya tanımlanabiliyor ve müşteri ziyaret sıklığında artış sağlanabiliyor. Ayrıca müşteri profili, ürün, tutar, tarih, bölge bazlı sadakat programlarını hayata geçirebilmeye ve çapraz sadakat programları oluşturmaya da imkan tanıyor. VPlatform'un E-Top Up ve TL yükleme yazılımı sayesinde ise VPlatform üzerinden tüm operatörlerin para yükleme işlemleri de yapıyor.

Sektörlere özel çözümler dönemi

Altınbaş, VPlatform paketi sayesinde yazarkasa POS'ta da farklı sektörler için özel hizmetler verebildiklerini söylüyor. Segmentlere özel çözümler üzerinde çalıştıklarını belirten Altınbaş, "Müşterilerimizin güvenebilecekleri ve rahat kullanabilecekleri bir çözüme ihtiyaçları vardı. Biz de bu çözümleri en kısa sürede, en kullanılabilir şekilde müşterilerimize sunduk. İleride yeni bir genelge çıkabilir, değişiklik olabilir. Biz o değişikliklere en kısa sürede yanıt verecek altyapıya sahibiz. Şu anda restoranlara özel çözümlere başladık, diğer sektörler de olacak. Bu sistemin bir diğer iyi noktası da şu: Zincir mağazalara sağladığımız olanakların küçük işletmelere de ulaşmasını sağlayacağız. Esnafa da katma değer sağlayan yan hizmetler devreye girebilir. Merkezde yine ödeme sistemi olacak ama hediye kartlar, sadakat programları, fatura ödeme gibi hizmetler ve yeni iş modelleri de eklenebilir.



“En yakın şubemiz”

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

Mobil Şube



Mobil Şube'de
**İŞLEM ÜCRETİ
YOK!**

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

444 0 123 • www.kuveytturk.com.tr

Available on the
App Store

Get it on
Google play



KUVEYTTÜRK
SAĞLAM BANKACILIK



ATM değil interaktif banka!



Yalçın Orhon

NCR'nin 5'inci nesil ATM'si, Türkiye'deki bankalar ve müşterileriyle buluşmak için gün sayıyor. NCR Türkiye Genel Müdürü Yalçın Orhon'un "interaktif banka" olarak tanımladığı bu ATM'ler; görüntülü olarak müşteriyi yönlendiriyor, çek bozuyor, ıslak imzalı kredi kartı başvurusu kabul ediyor, şubeye hiç gitmeden nakit kredi veriyor...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Teknolojideki hızlı gelişme "self servis" kavramını giderek daha fazla yaygınlaştırıyor. Artık insanlar birçok alanda kendi işini kendi yapmayı tercih ediyor. Bu da gerek zaman, gerek maliyet gerekse verimlilik açısından önemli avantajlar getiriyor.

Günümüzde bankacılık hizmetlerinin yüzde 70'e yakını alternatif dağıtım kanallarından self servis olarak alınabiliyor. Bu kanalların başında da kuşkusuz ATM'ler geliyor. ATM deyince akla ilk gelen şirketlerden biri de NCR...

1884 yılında ABD'de yazarkasa üretmek amacıyla kurulan NCR, bugün yazarkasadan ATM'ye, büyük şirket yazılımlarından veritabanı uygulamalarına birçok ürün, hizmet ve çözümleri bir arada sunuyor.

NCR'nin Türkiye geçmişi de oldukça eski. 1902 yılında distribütörü aracılığıyla Türkiye'ye giren NCR, 1952 yılında İş Bankası ortaklığıyla Türkiye'de şirket kurdu. 1991'te bu ortaklık sona erdi ve 2000 yılında genel müdürlük koltuğuna Yalçın Orhon oturdu.

28 yıldır NCR'nin Türkiye operasyonlarını yöneten Yalçın Orhon ile daha önce görev yaptığımız yayın organları için birçok kez görüşmüştük. Bu kez de grubumuz bünyesindeki PSM için görüşme talep ettik. Raporlarımız gerek Türk bankacılığı gerekse NCR Türkiye açısından önemli bir dönüm noktasına denk geldi.

İşte başlık ve spotta duyurduğumuz 5'inci nesil ATM'nin ay-

ntuları; bu sektörün duayenlerinden Yalçın Orhon'un beklenti ve değerlendirmeleri...

ATM'nin gelişimi nasıl bir süreç izledi?

ATM, başlangıçta sadece bir para çekme makinesiydi. Ardından para da yatırılabilir oldu. Sonra birçok bankacılık işlemlerinin bir arada yapılmasına imkan sağlayacak ölçüde geliştirildiler. ATM'ler ciddi anlamda verimlilik sağlayan makineler. Bankalar açısından baktığımızda, ciddi müşteri memnuniyeti sağlayan, zaman kazandıran bir teknoloji. Türkiye'deki nüfusun da bu teknolojilere alışması son derece memnuniyet verici.

42 bin ATM, Türkiye nüfusuna göre az bir sayı mı?

1 milyon nüfusa düşen ATM sayısına bakıldığında Avrupa'daki yoğunluğun altında olduğunu söyleyebiliriz. Ama son yıllarda Kuzey Avrupa ülkelerini yakaladık. Türkiye'de 76 milyon nüfus var. Buna göre 1 milyon kişiye düşen ATM sayısı 550 civarında. ATM sayısının azlığı veya çokluğu toplumdaki topluma, bölgeden bölgeye değişiklik arz edebilir. Önemli olan hangi yoğunlukta yani ne kadar verimli kullanıldığıdır.

Bir ATM bankalar açısından kendini kaç yılda amorti edebiliyor?

Hemen hemen 1 yılda maliyetini çıkardığını söyleyebilirim. Yatırım olarak baktığımızda çok verimli. Tabii olaya sadece ATM üzerinden yapılan işlemlerin tutarı açısından bakmamak gerekiyor. Hızlı bankacılık hizmeti almanın sağladığı müşteri memnuniyeti de önemli ama bankanın kâr getirmeyen işlemleri şubeden çıkarması, yeni müşterilere satış imkanı sunması gibi avantajlar söz konusu. Biz de ATM'leri daha fazla sürelerde ayakta tutabilmek için müşterilerimize sürekli yenilikler sunuyoruz. Yeni yazılımlarla güncelliyor, yeni özellikleri kullanıma açıyoruz. Gerçek anlamda 7/24 hizmet veren bir teknoloji sunuyoruz.

ATM'lerde önümüzdeki dönemde başka ne gibi yenilikler göreceğiz? NCR'in bu yönde bir çalışması var mı?

Evet, Türkiye'ye yeni bir ATM modeli getirdik. NCR, aralıksız Ar-Ge yatırımları yapan bir şirket. Yeni nesil ATM'miz de bu yatırımların bir ürünü. Halen 2 bankayla pilot olarak uygulamalarını test ettiğimiz bu modeli aslında "interaktif banka" olarak adlandırabiliriz. Duvara veya lobi tipi olarak monte edilebilen bu ATM, tasarımıyla da önceki nesillerden ayrışıyor. Ekranı dokunmatik, kasası duvarın içerisine monte edilebiliyor. NCR'in bu nesleyle ATM teknolojisini maksimize ettiğini söyleyebiliriz.

NCR'in bu yeni ATM'leri şu anda hangi ülkelerde kullanılıyor?

Yurtdışında sadece Amerika'da var ve Bank of America, Well Fargo gibi büyük bankaların yanı sıra bölgesel bankalarda da kullanıyor. Henüz Avrupa'da yok...

Mevcutlardan farklı olarak ne gibi özellikleri var bu modelin?

Öncelikle şubeye hiç gitmeden; kredi başvurusunda müşteri imzalı formun doldurulmasına, banka onayından sonra tutarın hesaba



"DONANIMCIDAN YAZILIMCIYA DÖNÜŞTÜK"

NCR Türkiye Genel Müdürü Yalçın Orhon, ATM'nin geleceğin dünyasında da mutlaka önemli bir yer tutacağına inanıyor. Tabii özellikle mobil teknolojilerdeki gelişime bağlı olarak bu makineler de evrim geçirecek. NCR'in Ar-Ge çalışmalarını ve yatırımlarını bu doğrultuda yaptığını vurgulayan Orhon, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"NCR, 2012 ve 2013'te 5 şirket satın aldı. Bu satın almalar ağırlıklı olarak ödeme sistemleri, mobil bankacılık altyapısı gibi yazılımla ilgili alanlarda oldu. Grubumuz ABD'de alanında lider, dünyada ise ikinci sırada yer alan, ağırlama yani restoran sektörüne yönelik hizmet veren bir şirketi 1.2 milyar dolara bünyesine kattı. ATM'den çağrı merkeziyle görsel temas kurulmasını sağlayan bir yazılım şirketi de satın alındı. Geçen yıl kasım ayında, dünyanın en büyük mağazacılık yazılım şirketini 1.4 milyar dolar bedelle bünyemize kattık. Ayrıca Londra merkezli, ödeme sistemlerini de içine alan bir yazılım şirketi satın aldık. ABD'de faaliyet gösteren ve mobil internet bankacılığı hostinginde bir numara olarak tabir edilen bir şirket de grubumuza katıldı.

Bütün bu satın almalar, NCR'in geleneksel görüntüsünde önemli bir değişime yol açtı. Daha önce donanım ağırlıklı ve yazılımla desteklenen bir şirketken; şimdi yazılım ağırlıklı ve donanımla desteklenen bir şirket haline geldik."





Caner Şahan
Yazılım Uzmanı

Aylin Çanakpınar
İş Geliştirme
Müdürü

Ayhan Şen
Kıdemli Yazılım
Geliştirme Uzmanı

aktarılmasına kadar tüm kredi sürecinin müşteri tarafından yönetilebildiği bir teknoloji sunuyor. Kredi başvurusunun kabulünün ardından formu imzalayıp ATM'ye koyduğunuzda ATM tarafından şubeye gidiyor. Onay verildiğinde de kredi hemen hesabınıza yatırılıyor.

Yeni nesil ATM'mizde çek de bozdurabiliyorsunuz. Anında kayda geçiyor. Bu işlemleri yaparken çağrı merkezi görevlisiyle görüntülü olarak konuşma imkanı da sunuyoruz. Kredi, kredi kartı, çek ya da başka bir konuda işlem yaparken karşınızdaki bir banka yetkilisi görmek istiyorsanız, bir tuşa basıp doğrudan çağrı merkezi elemanı ile yüz yüze gelebiliyorsunuz. Böylece aşama aşama hata yapma riski olmadan her işlemi yapabiliyorsunuz.

Bazı rakiplerinizin şube içlerinde, self servis ama gerektiğinde çalışan destekli benzer ATM uygulamaları var. NCR'in bu yeni ürünü için de benzer bir sistem söz konusu olabilir mi?

Normal bir şubede verilen neredeyse tüm hizmetleri yeni nesil ATM'miz verebilecek kapasitede. Daha az müşterinin olduğu bölgelerde, şubeden küçük alanlara bu teknolojiyi kurup, gerektiğinde onu asiste edecek bir görevliyle birlikte hizmet vermek mümkün. Orada görev yapacak yetkili, gerektiğinde elindeki iPad veya benzeri cihazlarla onay vererek müşterinin tüm işlemlerini yapmasını sağlayabilir.

Bunlar ATM ise öncekiler neydi?

Bu modellere biz "interaktif banka" diyoruz. İçerisinde çağrı merkeziyle bağlantıdan tutun da iPad'le senkronizasyona kadar birçok entegre yazılım ve özellik var. Bu sayede geleneksel banka-

cılık veya şube kavramına yeni bir boyut getiriyor. Tabii "bu makineler gelince bütün şubeler kapanacak" diye bir yanlış anlaşılma olmasın. Böyle bir olasılık yakın bir zamanda mümkün değil. Biz banka müşterilerinin daha kolay ve daha hızlı işlem yapabilecekleri bir ortam sağlıyoruz. Ve bunu klasik ATM'lerden farklı olarak insanla yüz yüze olacak şekilde de mümkün kılıyoruz.

NCR'in dünya ATM pazarındaki konumu nedir? Türkiye'de pazarın durumu ne, büyüme potansiyelini nasıl görüyorsunuz?

Dünyada pazar payımız yüzde 25'in üzerinde. Bizi lider yapan bu tablo yaklaşık 27 yıldır devam ediyor. Türkiye ATM pazarı son 3-4 yıldır yüzde 12 ile 15 arasında büyüyor. Bu oran Avrupa ülkelerinin hayli üzerinde. 76 milyon nüfusu olan, genç bir ülkemiz. Bu genç nüfus da yavaş yavaş ekonomiye giriyor. Dolayısıyla ATM pazarındaki büyüme bizi şaşırtmıyor. Ancak yüzde 50 gibi bir büyüme de beklemiyoruz. NCR olarak Türkiye'de self servis teknolojilerin, özellikle ATM pazarının büyümesini gayet olumlu buluyoruz. Pazar payımızı daha da artırmak için çaba gösteriyoruz. 2013 sonu itibarıyla Türkiye'deki pazar payımız yüzde 56.4. 2013 sonlarında ve 2014 başında rakiplerimizden ciddi pazar payı aldık.

Türkiye'de ATM'yi daha çok hangi işlemler için kullanıyor? Para çekme ve yatırma dışında diğer özelliklere ilgi düzeyi nasıl?

Elbette para çekme ve yatırma en çok kullanılan özellikler. Ama hisse senedi alım satımı yapanlar da var. Hatta Avrupa ülkelerinin bu tür kompleks işlemlere bizden sonra girdiğini söyleyebiliriz. (E)

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



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



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



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

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

  /ziraatbankasi

Ödeme sistemlerinde ezber bozan kod



Türkiye'de!

Eski yeni, akıllı akılsız tüm cep telefonlarında kullanılabilen bCODE; toplu taşımada, sinema-tiyatro-konser biletlemesinde, sadakat programlarında, kimlik belirlemede, bina giriş sistemlerinde güvenli, pratik ve ucuz bir alternatif sunuyor...

Kredi kartları, banka kartları, mağaza kartları, üye-sadakat kartları, toplu taşıma kartları, kapı-bina giriş kartları... Cüzdanınızda, ev ve işyerlerinizdeki çekmecelerinizde, ceplerinizde böyle kaç tane kart var? 5, 10, 15, daha fazla?

Bu kartları bazen unutkanlıktan bazen de yükünden kurtulmak için kaybediyor ya da bir tarafa bırakıyoruz. Peki ya cep telefonumuz? Onsuz hiçbir yere gitmiyor, hatta bazen uyurken bile yanı başımıza koyuyoruz değil mi?

Artık bu kartların işlevinin tamamına yakını cep telefonları yerine getirebiliyor. Tabii telefonunuz "akıllı" diye tabir edilen özelliklere sahipse... bCODE ile tanışmaya kadar biz de öyle sanıyorduk. 15 yıl önce piyasaya çıkan "en aptal" cep telefonlarıyla bile kullanılabilen bu pratik uygulamanın ayrıntılarını bCODE Türkiye'nin İş Geliştirme Başkanı Niels Nyhus, Yönetim Kurulu Üyesi Tunç Salman ile konuştuk...

11'inci ülke Türkiye oldu

Ödeme sistemlerinin geleceği açısından önemli bir adım olan ve bizi de heyecanlandıran bCODE aslında yeni bir uygulama değil. 2006 yılında Avustralya'da başlatıldı. Avustralya'nın ardından kısa sürede ABD, Kanada, İngiltere, Danimarka, Portekiz, Brezilya, Dubai, Çin, Hindistan, Filipinler ve Endonezya'da hizmete sunuldu. Savunma sanayii şirketi Elibra Global ile bCODE ortaklığıyla kurulan bCODE Türkiye ise yaklaşık 3 ay önce faaliyetlerine başladı. bCODE İstanbul ofisi tüm Doğu Avrupa, Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve bazı Avrupa ülkeleri olmak üzere 23 ülkenin üssü konumunda.

Tunç Salman, şu anda birçok sektörden şirketlerle görüşme halinde olduklarını, kısa bir süre sonra bCODE'un Türkiye'deki ilk uygula-



Niels Nyhus



malarına tanık olacağımızı anlatıyor.

bCODE'un geliştiricisi olan firma 2004 yılında kurulduğunda, bugün de yaygın olarak kullanıldığı gibi bildirimlerin, duyuruların, kampanyaların SMS yoluyla tüketicilere, kullanıcılara iletilmesini sağlıyordu. Ardından barkod, QR kod da göndermeye başladılar. Ancak bu kodların okunabilirliğinin yüzde 40 ile 60 arasında kaldığını görünce farklı ve yepyeni bir çözüm geliştirdiler. Böylece bugün akıllı ya da akılsız bütün telefonlarla kullanılabilen benzersiz bir kod uygulaması ortaya çıktı.

Kullanım alanı çok geniş

bCODE sisteminde oluşturulan alfanümerik 30 karakterli kodlar, elektronik ortamda ve yine bCODE tarafından geliştirilen temassız özellikli özel bir cihazla okunabiliyor. bCODE uygulaması, gerek akıllı gerekse basit ve en ucuz ilk nesil cep telefonlarının tümünde biletleme ve elektronik cüzdan çözümleri için kullanılabilir. Halen yukarıda saydığımız ülkelerde toplu taşıma, sinema-tiyatro-konser gibi etkinlik biletlemesi, sadakat programlarının yanı sıra kimlik belirleme ve kapı-bina-tesis giriş sistemlerinde kullanılıyor. Niels Nyhus, sistemin işleyişini kısaca şöyle özetliyor:

“Eğer cep telefonunuzun ekranı kırık değil ve tuş takımı da çalışıyorsa; markası, modeli ne olursa olsun onunla otobüse, metroya binebiliyor; sinemaya bilet alıp kapısında kuyruk beklemeden ve daha da iyisi biletinizi bir gişeye uğramadan alabiliyorsunuz. Ya da sevdiğiniz markanın indirimlerinden anında haberdar olabiliyor, indirim kuponunuzu cep telefonunuzda saklayıp mağazada anında kullanabiliyorsunuz. Hatta şirketiniz bu sistemi kullanıyorsa, bina giriş kartınız bile cep telefonunuz olabiliyor. İşte her şey bu kadar basit ve zahmetsiz. En iyisi ise tüm bunları yapmak için ne GSM hatuna bağlı olmanız gerekiyor, ne pahalı data hatlarına ihtiyacınız var ne de son model bir cep telefonuna...”

bCODE'un sistem kurulumu ve kullanımı oldukça kolay ve pratik. Bir SMS mesajıyla aldığımız birden fazla sayıdaki sinema biletini derseniz yine bir SMS mesajıyla sinemaya davet ettiğiniz arkadaşlarınızın cep telefonlarına gönderebiliyorsunuz. Böylece herkes kendi biletleriyle sinemaya giriş yapabiliyor. Yine sıklıkla uğradığımız fast food dükkanından veya kahveciden birden fazla alışveriş yaptığınızda favori markanız size bir sonraki alışverişinizde indirim yapabiliyor veya bir hediye ürün ikram edebiliyor. Benzer şekilde uçuş kartınızı da telefonunuza bir SMS ile alabiliyorsunuz. Firmalar sistemi, çapraz pazarlama için de kullanabiliyor.

“Ödeme sistemlerine nefes aldracak”

Niels Nyhus, bCODE'un NFC uygulamaları ve uyumlu cep telefonu ile POS cihazlarının yaygınlığı gibi sorunların hepsini güvenli bir şekilde çözmek için çok önemli bir araç olduğunu vurguluyor. İşleyişinin kolaylığı sayesinde ödeme sistemleri dünyasına rahat nefes aldracağını düşünüyor. Nyhus, cep telefonundaki kodu çok hızlı okuyabilen bCODE okuyucusu cihazın, doğrulanma aşamasında yüzde 99.5'in üzerinde sorunsuz performansıyla saha problemlerini ortadan kaldırdığına da dikkat çekiyor.

bCode sistemi, mağazaların, üye işyerlerinin, işletmelerin



Cep telefonundaki kodu çok hızlı okuyabilen cihaz, doğrulama aşamasında da yüzde 99.5 oranında sorunsuz çalışıyor.

mevcut altyapılarına kolayca adapte edilebiliyor. Şirket ve işletme sahipleri, müşterilerinin indirim kuponlarını, üye kartlarını ne sıklıkta ve nasıl kullandığından anında haberdar oluyor ve kampanyalarını kişiye özel düzenleyebiliyorlar. Nyhus, “Üstelik tüm bunlar için büyük bir altyapı veya yazılım maliyetine girmeleri gerekmiyor” diyor.

Maliyeti 5'ten 1'e düşürüyor

bCODE uygulaması ve bCODE temassız okuyucu cihazı, maliyet avantajının yanı sıra geliştirilebilir arayüzüyle de dikkat çekiyor. Tunç Salman, sistemin NFC, RFD, QR kod, barkod okuma gibi özellikleri de olduğunu belirtiyor. Üstelik bu temassız okuma sistemi, sadece cep telefonuna bağlanarak dağ başında, sahil kenarında ya da başka bir ortamdaki etkinlikler için de kullanılabilir.

Sistemin maliyetine gelince... Salman, bCODE'un halen piyasadaki en yakın rakibinin 5'te 1'i maliyetle çözüm sunduğunu vurguluyor.

Salman, günde milyonlarca biletlemenin yapıldığı toplu ulaşım ile konser, spor karşılaşmaları biletlemelerinin bu açıdan önemli bir potansiyel oluşturduğunu düşünüyor. Tabii bu sistemi kullananların başta kağıt, plastik kart, baskı gibi birçok maliyetten kurtulacağını belirtmeye gerek yok...



Rekabet şenlendi Beko'nun yeni modeli yolda



Arçelik, Beko 220TR yazarkasa POS cihazının sürümünü haziran ayında yenileyip stand-by süresi, işlem kapasitesi gibi özelliklerini güçlendirecek. Temassız özellikli yeni model için de hazırlıklar hızlandırıldı...

anlatıyor. Tabii bir yandan bu yeni nesil yazarkasa POS'ları ihraç etmek için görüşmeler yaptıklarını da...

Beko'nun yazarkasa POS yatırımına karar vermesi, yazılım ve donanım altyapısının oluşturulması, üretim süreci nasıl gelişti?

Arçelik A.Ş. olarak Beko markası ile 1985 yılında ilk yazarkasa onayı alan firma unvanına sahip olmuştuk. Ar-Ge çalışmalarını, üretimi satışı ve pazarlamasını yaptığımız yazarkasa ürünüyle yüzde 50'nin üzerinde pazar payına sahibiz. Geçmişte ürettiğimiz yazarkasa modellerinde özellikle yalın, fonksiyonel ve pazara ihtiyaçlarına cevap veren, üretilebilir ve servis verilebilir ürünler oluşturarak, güçlü bayi ve servis ağıımız birleştirmemiz sonucunda, sektörde yüksek bir pazar payına ulaştık ve pazar lideri olduk. Yeni ürünümüzde de aynı tasarım felsefesini devam ettirdik. Akıllı ve EFT-POS özelliğine sahip bu ürünün tasarımında, perakende ve bankacılık sektörünün ihtiyaçlarını dikkate alarak, katma değerli servisler için altyapılar oluşturduk.

Ürünün yazılım ve donanım tasarımı, Arçelik A.Ş. Elektronik İşletmesi- İstanbul Beylikdüzü'nde bulunan güçlü ve deneyimli Ar-Ge ekibimiz ile Tayvan'daki Ar-Ge ofisimiz tarafından yapıldı. POS konusunda işbirliği yaptığımız Tayvan'dan teknoloji transferi sağladık. Böylece POS konusundaki teknolojik bilgi birikimimizi arttırdık. Arçelik A.Ş. Elektronik İşletmesi-İstanbul Beylikdüzü Ar-Ge, Ankara ODTÜ Teknokent ve Tayvan ofislerinde çalışan ekiplerimiz, dünyanın dört bir yanında, projenin farklı bölümlerini tamamlamak için özverili bir çalışma yürüttüler. Türkiye, Tayvan, Çin, Avustralya, Amerika ve Almanya'da yürütülen çalışmaların sonucu olarak oluşturduğumuz ürün, 14 kişilik bir çekirdek kadro ve 40 kişilik bir Ar-Ge ekibiyle tamamlandı. Bu süreçte Arçelik A.Ş. Elektronik İşletmesi-İstanbul Beylikdüzü'nde bulunan 250 kişilik Ar-Ge ekibimizin farklı uzmanlık alanlarından da destek alındı. PCI PTS 3.1 ve EMV L1/L2 onay mekanizmalarından sonra, TÜBİTAK ve Gelir İdaresi Başkanlığı onay süreçleri tamamlana-

Arçelik, Beko markasıyla yazarkasa cihazlarında edindiği 30 yıllık bilgi birikimi ve tecrübesini yeni nesil yazarkasa POS pazarına da taşıdı. Beko 220 TR yazarkasa POS, Ağustos 2013'te, TÜBİTAK'tan onay alan ilk cihaz olarak piyasaya sunuldu. Arçelik'in İstanbul Beylikdüzü, Ankara ODTÜ Teknokent ve Tayvan'daki Ar-Ge merkezleri ile ofislerinde, 14 kişilik çekirdek kadro ve 40 kişilik Ar-Ge ekibiyle geliştirdiği Beko Yazarkasa POS 220TR, kısa sürede pazara önemli bir kısmını ele geçirdi. Tabii bunda, Türkiye çapındaki 3 bine yakın Arçelik ve Beko bayisi ile 600 servis kanalının oluşturduğu yaygın dağıtım, satış ve teknik servis ağı önemli rol oynadı.

Vera Delta ve Beko'nun ardından ABD merkezli VeriFone ile Fransız Ingenico markalarının yazarkasa POS'ları da devreye girince piyasadaki rekabet deyim yerindeyse şenlendi. Başlarda "piyasaya erken çıkma" şeklinde işleyen rekabet avantajının yerini ağırlık, sıklık, pil-şarj ömrü, işlem kapasitesi gibi cihaz özellikleri almaya başladı.

Peki Arçelik bu konuda ne gibi adımlar atıyor? Arçelik A.Ş. Elektronik İşletmesi Ürün Direktörü Erkan Duysal, öncelikle mevcut cihazın sürümünü haziran ayında güncelleyip stand-by süresinin uzatılması, işlem kapasitesinin artırılması gibi güçlendirmeler yapacaklarını söylüyor. Ardından da başta temassız işlem olmak üzere pek çok yeni özellik içeren yeni modeli piyasaya sunacaklarını



rak ürün pazarda satılmaya hazır hale geldi. Bankacılık hizmetleri konusunda sektörün önde gelen firmalarıyla işbirliğine gidilecek, 18 bankanın yazılımı hazır hale getirildi. Bankacılık uygulamaların yaygınlaştırılması ve dağıtımı için gerekli altyapı kuruldu. Perakendecilik uygulamaları konusunda da perakendecilik çözüm ortaklarımızla birlikte enerji, perakende, zincir mağazacılık, konuk ağırlama (restoran, kafe vb) sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda, özel entegrasyon projeleriyle müşterilerimize katma değerli hizmetler sunmaya başladık. Önümüzdeki dönemde de farklı dikey sektörlerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla farklı çözüm ortaklarıyla yazılım entegrasyonlarına devam edeceğiz.

Biraz da Beko Yazarkasa POS 220TR'nin teknik özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Beko Yazarkasa POS 220TR ürünümüz, 3100 sayılı kanunun tüm gerekliliklerini yerine getiren, tek board üzerinde üretilmiş bir cihazdır. Yeni nesil yazarkasa tebliği doğrultusunda, tebliğe uygun olarak Türk mühendisleri tarafından tasarlandı.

Mevcut cihazımızda temassız işlem özelliği bulunmuyor. Ancak opsiyonel bir modül yardımıyla temassız özelliği kazandırılabilir. Yeni planladığımız ürünümüzde temassız özelliği bulunacak.

Cihazımız, 218 mm uzunluk, 107 mm genişlik, 76 mm de yüksekliğe sahip. Ağırlığı 700 gram olan ürünün mevcut yazılımla stand-by pil süresi 14 saat. Bu sürede 500 adet nakit satış fişi veya 180 adet kredi kartlı satış yapılabilmesine olanak tanıyor. Haziran ayında yapacağımız yeni sürüm yazılım güncellemesiyle cihazlarımızın stand-by süresi 27 saate yükselecek, böylece 600 adet nakit fiş veya 210 adet kredi kartlı satış yapılmasını sağlayacak.

Cihazımız Ar-Ge laboratuvarlarımızda düşmeye karşı dayanıklılık testlerine tabi tutuluyor. Yazarkasa POS cihazları, IEC 68-2-32 düşürme testi standardına göre 100 ve 120 santimetreden 1 köşe, 3 kenar ve 6 yüzeyde düşürme testlerinden geçiriliyor. Ürünümüz, kutulu ve kutusuz olarak yapılan bütün testlerden başarıyla geçti.

Beko cihazı, kullanıcı yazarkasa ve POS alışkanlıklarına uygun olarak, kullanım kolaylığı sağlıyor. Bütünleşik bir cihaz olmasından dolayı, 3100 sayılı kanuna tam uyumlu. Cihazla birlikte verilen GSM SIM kartıyla müşterilerimize 2 yıl için ücretsiz iletişim hizmeti sunuyoruz. Müşterilerin cihazın üzerinde herhangi bir banka veya perakende uygulaması çalıştırılması şartıyla, ücretsiz hizmet tüm yaşam çevrimini sağlıyor.

Beko Yazarkasa POS 220TR'nin fiyatı ve ödeme koşulları nedir? Satış ve dağıtım kanallarınız, kampanyalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Mükellefler Beko Yazarkasa POS 220TR ürünümüzü Türkiye'nin her bölgesinde bulunan yaygın Arçelik ve Beko bayilerinden tavsiye edilen perakende satış fiyatımız 1.699 TL'den temin edebilir. Ayrıca ilk olarak banka şubelerine gelen üye işyerleri için, bayilerimiz ve anlaşmalı bankalar arasındaki kurduğumuz web lead ekranı yönlendirmesi sayesinde, en yakın bayilerimize gelerek ürünümüzü alabilirler. Mükelleflere yönelik anlaşmalı bankaların kredi kartlarına peşin fiyatına 9 aya varan taksit imkanı ve banka uygulaması yükletmesi koşuluyla 50 ile 150 TL'ye varan kredi kartına yansıyan indirim kampanyamız var. Ayrıca anlaşmalı bankalarımızın aylık ciro taahhüdü veren üye işyerlerine uyguladıkları yazarkasa POS hediye kampanyası da bulunuyor.

Türkiye'nin her yerine yayılmış yaklaşık 3 bin yetkili Arçelik ve

Beko bayimiz ile yaklaşık 600 servis kanalımız yeni nesil yazarkasa POS pazarında da en büyük gücümüzü oluşturuyor.

İhracat konusunda da çalışmalarınız var mı?

Ticari faaliyetlerde bulunduğumuz Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu, Doğu Avrupa, Afrika pazarlarında bu ürünlerin ihracı için ilgili kamu otoriteleri ve satış kanallarıyla görüşmeler devam ediyor. İdari olarak izin aldığımız ülkeler var.

Yazarkasa POS ile birlikte cihaz sahipliği bankalardan işletmelere geçecek. Bu durum sadakat uygulamaları, kampanyalar, yeni uygulamalar anlamında ne gibi değişiklikler getirecek?

Yazarkasa POS cihazlarının sahipliğinin bankalardan işletmelere geçmesi, bankaları öncelikle cihazlarla ilgili operasyonel yükten kurtaracaktır. Bankacılık uygulamalarında müşteri ihtiyaçlarına odaklanmalarını sağlayacak. Bankacılık kredi kartı uygulamaları ve yaratıcı kampanyalarla kredi kartı pazarının yayılımına olumlu katkısı olacak. Sadakat uygulamaları, kampanyalar ve yeni uygulamalar konusunda tam bir liberalizasyon süreci yaşamayı bekliyoruz. Banka kampanyaları daha da çeşitlenecektir. Perakendeciler de kendi sadakat sistemleriyle birlikte bankalarla da ortak kampanyalar yürütebilecek. Arçelik olarak işyeri sahiplerine, uygulama mağazası aracılığıyla sunduğumuz ve perakendecilerin stok, muhasebe gibi entegrasyonlarını da sağlayan katma değerli çözümlerle, müşterilerimizin işlerini daha verimli yapabilmelerini ve işlerine daha fazla odaklanmalarını sağlayacağız.



Erkan Duysal



Özge Çelik
Bankalararası Kart Merkezi
İş Geliştirme Müdürü

İstiyor, istemiyor, istiyor...



Yeni bir ürün, fonksiyon veya hizmet geliştirirken temel hedefimiz kullanıcıların beğenmesi, onu kullanmasıdır. Böylece hem üretici hem de tüketici için kazan kazan durumu yaratılmış olacaktır. Çoğunlukla bunun en kolay yolunun hemen müşterilerle bir anket yapıp neler istediklerini öğrenmek ve hızlıca ürünü geliştirmek olduğunu düşünüyoruz. Böylece hem kullanıcı hazır ürünler geliştirmiş hem de riske girmemiş oluyoruz; tabii eğer kullanıcılar ne istediğini çok iyi biliyorsa...

Gerçek hayatta karşılaştığımız durumda genellikle bir konuda aynı kitleyle yapılan anketlerde farklı sonuçlar çıktığını veya müşterilerin çok istedikleri bir ürünün piyasaya sunulduğunda beklenen talebi görmediğini ya da tam tersi hiç tercih etmeyeceklerini belirttikleri bir ürünün piyasaya çıktığında kapış kapış satıldığını görüyoruz. Hatta bu duruma örnek olarak 2007 yılında iPhone piyasaya çıkmadan hemen önce bir anket yapıldığı ve kullanıcıların MP3, kamera ve bilgiye ulaşmayı sağlayan uygulamaların bir arada yer aldığı telefonlara fazla ilgi göstermeyecekleri sonucunun çıktığı gösterilir. Peki bu durumda ne yapmak gerekir, müşterilerin her dediğini dikkate alıp ona göre davranmak mı yoksa papatya falına bakıp yeni ürünümüzü sevip sevmeyeceklerini tahmin etmek mi?

FED (Federal Reserve Board of Governors) tarafından Aralık 2013'te Amerika'da 4 bin kişiyle mobil finansal hizmetler ve mobil öde-

melerle ilgili bir araştırma yapılmış. Araştırma sonuçları genel olarak çok şaşırtıcı değil; mobil bankacılığın yükselişte olduğu, mobil cihazların insanların alışveriş deneyimini değiştirdiği gibi beklenen sonuçlar çıkmış. Mobil ödemelerle ilgili de akıllı telefon sahiplerinin yüzde 17'sinin son 1 yıl içinde mobil telefonlarıyla POS ödemesi yaptığı, yöntem olarak da yüzde 39 QR kod, yüzde 18 mobil uygulama, yüzde 14 temassız özelliğın kullanıldığı çıkmış. Ancak mobil ödemeyi tercih edenlerin sadece yüzde 43'ü bir önceki ay işlem yapmış. Dörtte birinden daha azı da bu şekilde birden fazla işlem yapmış. Tüm mobil telefonlara bakıldığında ise mağazada mobil cihazıyla ödeme yapan veya böyle bir hizmet sunulsa yapmaktan isteyenlerin oranı toplam yüzde 23 çıkmış. Bu oranlar bize gerçekten kullanıcıların mobil telefonlarıyla fiziksel mağazalarda ödeme yapmak konusunda çok fazla iştahları olmadığını mı gösteriyor yoksa onlara sunulmak istenen kolaylıkları, faydaları tam olarak anlatamadığımızı mı?

Kullanıcıların genellikle yeni ürünlere karşı çıkmalarının temel nedeni; bugün ellerinde olanı seviyor ve değişimden fazla hoşlanmıyor olmaları. Çok uzağa gitmeden ödeme sektörü dışındaki yakınlarımızı düşünün. Onlara "mağazalarda cep telefonuyla nasıl ödeme yapabilirsiniz ve bunu ister misiniz" diye sorsanız her biri hayalinde farklı bir akış canlandırır. Hayallerindeki akışı bugün mağazada yaptıkları kartla ödemeye karşılaştırıp buna göre "istiyorum" veya "istemiyorum" derler.

Kullanıcılar genellikle yeni ürünü görüp hatta kullanmaya başlayınca kadar onun değerini ve faydasını gerçekten anlamayabilirler. Bu nedenle onları en çok, üzerinde çalıştığımız

“Müşterilerin her dediğini dikkate alıp ona göre mi davranmalı yoksa papatya falına bakıp yeni ürünümüzü sevip sevmeyeceklerini tahmin mi etmeliyiz?”



ÖZET

alanda yaşadıkları problemleri tespit etmek, nerelerde zorlandıklarını anlamak için dinlemeliyiz. Problemleri tespit ettikten sonra ona uygun çözümleri geliştirmeli ve geliştirdiğimiz ürünleri yaygınlaştırmadan önce kullanıcıların denemesini sağlamalıyız ki işte o zaman gerçek geri bildirimlerini alabilelim.

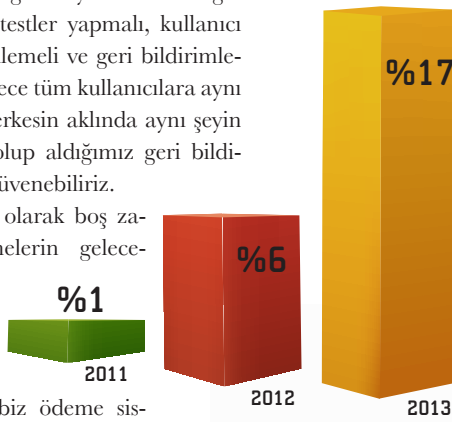
Örneğin mağazada cep telefonuyla ödeme yapmak için bugün pek çok farklı teknoloji tartışılıyor. En iyi çözüm NFC ve bulutu birleştiren HCE (Host Card Emulation) mi yoksa bluetooth kullanan “beacon” mı ya da hiçbiri değil de QR kod mu? Bu farklı teknolojiler içerisinde en uygun çözümü bulmak için inandığımız yöntemlerle ilgili küçük denemeler, testler yapmalı, kullanıcı deneyimini gözlemlemeli ve geri bildirimlerini almalıyız. Böylece tüm kullanıcılara aynı ortamı sağlayıp, herkesin aklında aynı şeyin oluştuğuna emin olup aldığımız geri bildirimlere daha çok güvenebiliriz.

Kullanıcılar doğal olarak boş zamanlarında ödemelerin geleceğini veya mobil ödemelerin nasıl olması gerektiğini düşünmüyor.

Bu onların değil biz ödeme sistemleri profesyonellerinin işi... Dolayısıyla kullanıcıları can kulağıyla dinlemeli ancak her dediklerini yüzde 100 doğru kabul etmeden onlardan aldığımız geri bildirimlere ve problemlere çözüm sağlayacak ürünleri geliştirip test etmelerini sağlamalıyız. İşte o zaman yeni geliştirdiğimiz ürünün gerçekten kullanışlı olup olmadığını, bekleneni karşılayıp karşılamadığını görebiliriz.

Teknoloji dünyasının önemli isimlerinden Alan Key’in dediği gibi “Geleceği görmenin iyi yolu onu yaratmaktır”.

Kullanıcılar doğal olarak boş zamanlarında ödemelerin geleceğini veya mobil ödemelerin nasıl olması gerektiğini düşünmüyor. Bu onların değil biz ödeme sistemleri profesyonellerinin işi. Dolayısıyla kullanıcıları can kulağıyla dinlemeli ancak her dediklerini yüzde 100 doğru kabul etmeden onlardan aldığımız geri bildirimlere ve problemlere çözüm sağlayacak ürünleri geliştirip test etmelerini sağlamalıyız...



Son 1 yıl içinde akıllı telefonları ile mağazada ödeme yapanların oranı

Kaynak: FED Consumers and Mobile Financial Services 2014



POS'ları giydirip onlara ruh katıyorlar

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Hitay Yatırım Holding bünyesinde Şubat 2011'de kurulan; perakende sektörüne yönelik barkod/karekod ile entegre olabilen çözümleri, katma değerli hizmetleri ve bankacılık uygulamalarını, güvenli ödeme terminalleri üzerinde buluşturan 2Nokta, küçük ve orta ölçekli işyerlerinin operasyonel ve finansal verimliliğini, kârlılığını artırmayı amaçlıyor. 2Nokta Genel Müdürü Sinem Kır, "Esnafla dinleyerek farklı ve yeni iş modelleri geliştirdik" diyor...

POS deyince sizin aklınıza ne geliyor? Bu röportajı yapana kadar benim aklıma alışveriş yaptıktan sonra kredi kartıyla para ödemenize aracı olan bir cihaz geliyordu. Şimdi ise çok farklı düşünüyorum.

Evet, eskiden POS'larla sadece bankaların tahsilat yaptığını sanıyordum. Şimdi ise bir POS'un tahsilattan çok daha fazlası olduğunu gördüm. Nasıl mı?

2Nokta Genel Müdürü Sinem Kır'ı dinledikten sonra bir POS'la sadece para tahsilatı yapılmadığını, işyerlerinin stoklarından, tahsilatlarının yönetimine; tüketicilerin oyun alımlarından, TL yüklemelerine; üretici firmalarınsa kampanya yönetiminden, vergi ödemesi hatırlatmalarına kadar her türlü



işlemi yapabildiğini öğrendim. Sinem Kır, çıplak bir POS'u alıp giydirerek ona ruh kattıklarını; tahsilat harici yapılabilecek diğer işlemler için her türlü yazılım geliştirme projelerine destek verebildiklerini anlatıyor.

“Amacımız mevcut iş yapış şekillerini geliştirmek, modernize etmek ve verimliliği artırmak. Bu amaçla her bir fikre, görüşe, tecrübeye ihtiyacımız var. Zaten iş modelimizi de POS kullanan esnafları dinleyerek geliştirdik” diyor.

Hitay Yatırım Holding bünyesinde 2011 yılında kurulan 2Nokta'nın Genel Müdürü Sinem Kır ile POS'lar hakkında bilinmeyenleri konuştuk...

Önce 2Nokta'yı bize biraz tanıtır mısınız?

2Nokta, Şubat 2011'de Hitay Yatırım Holding çatısı altında kurularak faaliyetlerine başladı. Hitay Yatırım Holding'in ödeme sistemleri ve perakendeye yönelik çözümlerdeki tecrübesini birleştirerek küçük ve orta ölçekli işyerlerinin operasyonel ve finansal verimliliği ile kârlılığını artırmak amacıyla kurulmuş bir çözüm entegrasyon şirketi.

2Nokta hangi ihtiyaçtan yola çıktı?

Aslında 2Nokta, temelde tek bir ihtiyaç göz önüne alınarak kurulmuş bir şirket değil. Adımızdan da anlaşılacağı üzere iki farklı noktanın birbirleriyle iş yapma şekillerini düzenlemeyi hedefledik. Ancak odağımızda her zaman işyeri var. İşyerinin bankalarla, tedarikçileriyle ve müşterileriyle olan çalışma modellerini inceleyerek, ihtiyaçlarını belirleyerek; hem kolay kullanabilecekleri, hem de maksimum faydayı minimum maliyetlerle sağlayabilecekleri çözümler üretiyoruz.

Ürün ve hizmet yapınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Gelişen teknolojiyle birlikte POS cihazları, artık üzerinde sadece banka uygulamalarını değil aynı zamanda birçok farklı çözümü de entegre edebileceğimiz, kabiliyetleri yüksek güvenli cihazlara dönüştü. Hangi işyerine giderseniz gidin tahsilat en önemli unsurdur. Biz de bu yüzden çözümlerimizin merkezine POS cihazını yerleştirdik. Ancak daha önce de belirttiğim gibi odağımızda küçük ve orta ölçekli işyerleri yani esnaf var. Dolayısıyla kaynaklarımızı var olan yatırımların daha verimli kullanılmasına yönlendirmeyi, böylece işyerlerine maliyet avantajı oluşturabilmeyi hedefledik. Bu amaçla da POS cihazları için yazılımlar geliştirdik ve barkod okuyucu entegre ederek kullanım kolaylığı sağladık.

Bu incelemelerde işyerlerinin ne tür ihtiyaçları olduğunu gördünüz?

Özellikle küçük işyerlerinde gördüğümüz ve üzerinde yoğunlaştığımız iki temel ihtiyaç var: Birincisi işyerinde hangi üründen ne kadar olmalı? İkincisi de maliyet yönetimi, günlük satışların ne kadarı işyerinin kârı olduğu.... Bu amaçla “stok takip” uygulamasını geliştirdik. POS cihazına entegre ettiğimiz barkod okuyucuyla da kullanım kolaylığı sağladık. Temel bir stok takip programıyla elde edilebilecek tüm faydaları sunmaya hedefledik.

Bunu nasıl yapıyorsunuz?

Başlangıçta bir seferliğine işyerinde bulunan tüm ürünlerin



Sinem Kır

sayısıyla birlikte bu uygulama aracılığıyla stoklara giriliyor, sonrasında da yapılan her satışta satılan ürünler okutulmuş anlık stok takibi yapılabiliyor. Hatta çok satan ürünler için kritik stok seviyesi belirlenerek söz konusu ürünün belirlenen adedin altına düşmesi durumunda uygulama alarm vererek uyarıyor. Alış ve satış fiyatları da uygulamaya tanımlanabiliyor. Dolayısıyla istenilen bir zaman aralığı için ne kadarlık satış yapılmış ve bunun ne kadarı alınan ürünlerin tedarik-





BAKKAL DEFTERİNİ ELEKTRONİK ORTAMA AKTARDIK

Özellikle küçük esnafın ihtiyacı olan “tahsilat yönetimi”ni yine bu sistem üzerinden yapabiliyoruz. Bu çözümümüz de yine esnaf ziyaretlerimiz esnasında bize iletilen ihtiyaçlardan oluştu. Aslında “bakkal defteri”nin elektronik ortama aktarılmış şekli gibi de düşünebilirsiniz. Her bir işyerinin kendi müşterilerini çeşitli yöntemlerle tanımlamasından sonra çok daha basit ve maliyetsiz olarak da yönetebiliyoruz. Müşterilerin borçları, yaptıkları işlem detayları, ödemeleri kolayca takip edilebiliyor. Dolayısıyla işyeri sahibi veya yetkilisi o an için toplamda ne kadar alacağı olduğunu, hangi müşterisinde son tahsilatın ne zaman yapıldığını ve bakiyesini takip ederek raporlayabiliyor. Bu aynı zamanda müşterilere de işyerinin kendi bilgileri dışında borç kaydı giremeyeceğini garantiliyor.

çilerine ödenecek para ve ne kadarı da işyerine kalan kısım, anlık olarak görüntülenebiliyor. Hatta her akşam bunu işyeri sahibine SMS veya e-mail ile gönderebiliyoruz. Böylece işyeri sahibinin işyerinde olmadığı durumlarda veya birden fazla işyerinin olması durumunda kolaylıkla işlerini takip edebilmesini sağlıyoruz.

Bu uygulamayla fiyat ezberlemeye gerek kalmıyor mu?

Evet. Satış fiyatlarının uygulamaya tanımlanmasıyla birlikte işyeri sahibi veya çalışanlar tarafından ezberlenmesine gerek kalmadan hatasız satış yapılabilir.

Stok yönetimi nasıl çalışıyor?

Ürün devir hızı kontrolü yaparak, hangi üründen ne kadar stok yapmanız gerektiği konusunda bilgi alabiliyorsunuz. Bunu sadece ürünsüz kalmamak için gereklilik gibi görmek lazım. İşyerlerine tedarik edilen ürünlere verilen indirimler ve yapılan kampanyaları değerlendirmek için bile bu bilgilere ihtiyacımız var. Çünkü çok güçlü bir sermaye yapısının olmadığı bir gerçek ve bu nedenle hangi indirimin, kampanyanın işyerine daha çok kazandırabileceğini belirlemek ancak bu şekilde mümkün olabilir.

“İşyeri takip” ekranıyla da işyerinizden uzakta olduğunuzda bile tüm satışlarınızı, stok hareketlerinizi izleyebiliyor, raporlayabiliyorsunuz. Her işyeri için özel hazırladığımız ve işyerinin internet üzerinden kendi kullanıcı adı ve şifresiyle girebildiği raporlama ve takip ekranlarımız bulunuyor. Bu da işyeri sahibinin, yetkilisinin faaliyetlerini daima kontrol altında tutabilmesine imkan sağlıyor. Ayrıca işyerleriyle interaktif haberleşme imkanı sağlayabiliyoruz. Çözümümüz üzerinde hazırladığımız “Beni ara” seçeneğiyle işyeri sahibi danışmak



istediği konularda bize ulaşabiliyor. İlgili birimlerimize anlık olarak e-mail’le işyerinin talebi iletiliyor ve işyeri aranarak talep ettiği konularda bilgi alması sağlanıyor.

Biraz da kampanya yönetiminden bahsedelim...

Yine aynı ürün sağlayıcıyla hem işyerlerinin, hem de tüketicilerin yararlanabileceği bir “kampanya platformu” geliştirdik. Dolayısıyla işyerine gelen müşteri, ilgili ürün grubundaki kampanyadan haberdar olduğunda, POS üzerinden GSM numarasını girerek ya da belirlenen numaraya SMS atarak kampanya sistemine dahil olabiliyor.

Kendisine SMS ile gönderilen kampanya kodunu POS üzerinden girerek söz konusu kampanyadan yararlanabiliyor. Müşteri ileride farklı ürün grupları için de gerçekleştirilecek kampanyalardan haberdar edilerek, sisteme dahil olan işyerlerinden kendisine yeni kampanya için gönderilen kodu kullanarak, doğrudan kampanyadan yararlanabilecek.

Yine sektöründe lider uluslararası başka bir ürün sağlayıcısı için geliştirdiğimiz “kampanya yönetimi” çözümümüzle, ürünlerin içinde yer alan ve tüketiciye çeşitli avantajlar sağlayan kampanya/promosyon kuponlarının kolaylıkla tanınabilmesi ve işlem görebilmesi için iki boyutlu barkod (karekod) ile takip ettiğimiz bir sistem geliştirdik. Bu sistem sayesinde müşteriler topladıkları kuponların avantajlarından kolaylıkla yararlanabiliyor. İşyerleri ise söz konusu kuponları -sahte veya daha önceden kullanılmış olması riskini almaksızın- güvenle kullanarak; müşterilerini kampanyalardan, promosyonlardan yararlandırabiliyor. Böylece hem müşteri, hem de işyeri memnuniyeti sağlanmış oluyor. Aynı zamanda üretici de herhangi bir sahtecilik riski olmaksızın kampanya düzenleyebiliyor ve anlık olarak katılımı takip ederek raporlayabiliyor.



Benzer şekilde geliştirmeyi hedeflediğimiz yine özellikle perakende sektörüne yönelik “çapraz kampanya yönetimi”, “ürün temelli kampanyalar” ve geniş işyeri ve müşteri gruplarına hitap edebilecek çeşitli “sadakat uygulamaları” projelerimiz var. Hazırlıklarımız sürüyor, bunları da en kısa sürede hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

Bu çalışmalarımız esnasında perakende sektörü dışından da çeşitli taleplerle karşılaştık ve değer yaratacağına inandığımız projelerin içinde hem çözüm sağlayıcı, hem de teknoloji danışmanı olarak yer almayı tercih ettik.

Tüm bu çözümlerin oluşturulmasına destek veren bir kardeş firmamız var ve daima yanımızda. Saha hizmetleri gücümüz Teknoset’den bahsediyorum. Elbette ne kadar kullanışlı ve ihtiyacı karşılamaya yönelik çözümler oluşturursanız oluşturun, başarımız sadece söz konusu çözümlerin sahada aktif olarak kullanılmasıyla sınırlıdır. Bu doğrultuda Teknoset’den aldığımız saha operasyonları desteği başarımızı artırıyor. Söz konusu donanımların kurulması ve sürekli çalışır durumda tutulması, kullanıcı eğitimlerinin verilmesi, muhtemel arızalara müdahalelerle Teknoset, fiili servis gücümüzü oluşturuyor. 2Nokta olarak iş ortaklarımızla birlikte hedefimiz, perakende sektöründe küçük ve orta ölçekli işyerlerinin büyük bütçeli rakiplerine karşı mücadelesinde sağladığımız teknoloji ve oluşturduğumuz çözümlerle destek vermek.

ESNAFPOS UYGULAMASI İLE BİR İLKİ BAŞARDIK

Dolaştığımız yüzlerce küçük esnafı dinledik ve onların gün içerisinde uğraşmak zorunda oldukları operasyonel yüklerini, çözüm bekleyen ihtiyaçlarını, iş yapış şekillerini inceledik. Her ne kadar işyeri büyüklükleri, personel yapıları, eğitim seviyeleri, profesyonellik anlayışları ve teknolojiye yakınlıkları farklılık gösterse de temelde en önemli ihtiyaçları diğer tüm işletmeler gibi para kazanmak, kâr etmek.

Esnafların teknolojiyi kullanarak hem daha verimli olmasını hem de ek gelir elde etmesini sağlayan

Esnafların teknolojiyi kullanarak hem daha verimli olmasını hem de ek gelir elde etmesini sağlayan Esnafların teknolojiyi kullanarak hem daha verimli olmasını hem de ek gelir elde etmesini sağlayan Esnafların teknolojiyi kullanarak hem daha verimli olmasını hem de ek gelir elde etmesini sağlayan





Online alışverişi bir 'tık'la yaptıran ekip

Dünyada bankaların bir araya gelerek oluşturduğu ilk dijital cüzdan olan BKM Express, kısa sürede 600'ü aşan üye işyeriyle e-ticaret pazarının yüzde 40'ına hitap eder hale geldi. BKM Express, yakın zamanda yurtdışı alışveriş işlemlerine de aracılık yapmayı hedefliyor...

Ödeme sektörünün en güncel konularından biri mobil cüzdanlar. Dünyada ve Türkiye'de tüketicilerin özellikle internet alışverişlerini kolaylaştıran onlarca örnek var. Ancak Türkiye bu alanda çok inovatif bir uygulamaya sahip. Özellikle Avrupa'da birçok düzenleyici kuruluş ve banka tarafından örnek gösterilen BKM Express'ten söz ediyoruz...

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından hayata geçirilen BKM Express, hem bileşenleri hem de kullanım deneyimiyle rakiplerinden farklı özelliklere sahip. Sektörle ilgili yurtiçi ve yurtdışında katıldığımız birçok toplantıda BKM Express'in örnek uygulama olarak gösterildiğine tanık olduk. Bu sayımızın 'Ayın Ekibi' bölümüne de bu uygulamanın gizli kahramanlarını konuk ettik.

BKM Express'in tepesindeki isim BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko. Ürünün hayata geçirilmesi ve tüm pazarlama çalışmaları ise Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu ve ekibi tarafından yürütülüyor. BKM Express'in bugün geldiği noktayı ve gelecek hedeflerini BKM Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu ve BKM Express Ürün Yönetimi Direktörü Okyar Tahaoglu ile konuştuk.



Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) tüm çalışanları aslında BKM Express'in bir parçası. BKM Express büyük bir aile. Ancak ekibin en çekirdek kadrosu pazarlama, iş geliştirme, proje yönetimi, operasyon ve IT birimlerinden oluşuyor. BKM Express ekibinde ağırlıklı olarak bankacılık ve ödeme sistemleri tecrübesine sahip kişiler bulunuyor.

BKM Express fikri nasıl ortaya çıktı?

Biliyorsunuz Türkiye, ödeme sistemlerinde çok başarılı bir ülke. Dünyada birçok ilke imza atmış uygulamalar var. İnternette yapılan kartlı ödemelere baktığımızda, son yıllarda yüzde 40 artış görülüyor. Harcama tutarı 2013 yılında 35 milyar TL'ye ulaştı. Hal böyle olunca ödemeler de dijitalleşiyor. Hem internette alışveriş yapanların işlemlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak hem de henüz bu alanı kullanmayan geniş bir kitleyi kanallara çekmek gerekiyor. Bankalarımız bu ihtiyacı saptadı ve BKM çatısı altında yatırım yapmaya karar verdiler. Bu yüzden fikir babasının BKM Yönetim Kurulu ile BKM üyesi bankaların yöneticileri olduğunu söyleyebiliriz.

Bu ürün BKM'nin görevleri arasında yer alıyor mu? Dünyada bu tür işleri BKM gibi kurumlar mı yoksa özel şirketler mi yapıyor?

Aslında bunun dünyada bir ilk olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü dünyada bazı ödeme kuruluşlarının kendi çıkardığı cüzdanlar var ama bankaların bir araya gelip ortak bir kararla çıkardıkları bir cüzdan olarak dünyada ilk. BKM'nin farkı, kendisine üye olan bankalarla beraber ödeme sistemlerini geliştirmesi.

Bu proje ne kadar sürede oluşturuldu?

Fikir aşamasından lansmana kadar bir yıldan fazla sürdü. Burada da yazılım aşamasında Türk mühendisleri çalıştı. Altyapıyı geliştirme aşamasında, Türkiye'nin mobil ödemelerde, mobil uygulamalarda lider firmalarından olan Pozitron'dan destek aldık. Geliştirme aşamasında BKM'ye üye bankaların yanı sıra e-ticaret sektöründeki lider şirketlerin yöneticilerinden de görüş aldık. En ufak detaylara kadar ürünün şekillenmesinde katkıları oldu. Kendileri de geliştirmeye katkı sağladıkları için, işyerleri tarafından BKM Express hemen kabul gördü. İlk uygulamayı Haziran 2012'de devreye alıp kullanıma açtık. Kasım 2012'den itibaren de reklamlara başladık. Tanıtımlarımızda internette de her şeyin alınabileceği sloganını öne çıkardık.

Şu an kullanım oranları ne durumda?

260 bin kullanıcımız var. 15 bankanın banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kartları BKM Express'e tanımlanabiliyor. Üye işyeri sayımız 600'ü geçti. 600 üye işyerimiz, toplam e-ticaret pazarının yüzde 40'ına sahip. Entegrasyonu devam eden 200 üye işyeri de yakında sisteme eklenecek. BKM Express'in en çok kullanılan mobil cüzdan olmasının bazı nedenleri var. Öncelikli olarak kullanıcıya kolaylık sağlıyor. Kolaylık nedir dersiniz? Cebimizde fiziksel kart taşımaya gerek kalmıyor. Sisteme üye olup kartlarımızla ilgili bilgileri bir kez giriyorsunuz yani kartlarınızı tanımlıyorsunuz. Sonrasında alışveriş ya da para transferi yaparken yanınızda kartın olmasına, bilgilerinizi her işlemde tekrar girmenize gerek kalmıyor.

İstediğiniz kişinin cep telefonuna 7 gün 24 saat para gönderme imkanı sağlıyor. Bütün bunları yaparken yapmanız gereken, belirlenmiş olduğunuz şifrenizin ardından cep telefonu-



Dr. Soner Canko
BKM Genel Müdürü

nuz gelen şifreyi girmek. Yani iki yönlü güvenlik söz konusu. BKM Express'in imza attığı bazı kampanyalar da oluyor. Son 1 yılda 30'dan fazla kampanya düzenledik. Bu kampanyalarla kullanıcıya fayda sağlarken, üye işyerlerimize de yeni müşteri ve kazanç anlamında pozitif ivme kazandırdık.

200 yeni işyeri daha katılacak dediniz. Bu üyelerle birlikte e-ticaret sektörünün ne kadarlık oranına ulaşacaksınız?

Şimdiki oranımız yüzde 40. 200 yeni üye işyeriyle birlikte yüzde 60'a geliriz. Çünkü yeni üyeler arasında internet alışverişinin en çok yapıldığı havayolu şirketleri de olacak. Vurgulamak istediğim bir diğer konu ise güvenlik. Tüm uluslararası güvenlik standartlarına sahibiz.

BKM Express'in bir diğer uygulaması da para transferi... Biraz da bu işlem hakkında bilgi verebilir misiniz?

Para transferi yapabilmek için BKM Express'in mobil uy-





17 MİLYON KART İNTERNETTE KULLANILIYOR

"Halen 57 milyon civarındaki kredi kartının üçte biri e-ticaret işlemlerinde kullanılıyor. Bir başka deyişle 17 milyon kredi kartı internetten yapılan ödemelere aracılık ediyor. Her bireyde ortalama 2 kredi kartı olduğunu düşünürsek, 8.5 milyon kişinin internetten alışveriş yaptığını söyleyebiliriz. Biz buna internetten yapılan kartlı ödemeler olarak bakıyoruz. Toplam cironun yüzde 9'u internetten yapılan kartlı ödemelerden geliyor. Mobil ödemeler her geçen gün daha fazla hayatımıza giriyor. Artık insanlar yolda yürürken, spor yaparken ya da herhangi bir ortamda müsait oldukları anda akıllı telefonlarıyla, tabletleriyle mobil ticaret yapıyor olacak."

gulamasını indirmek gerekiyor. Android ve iOS platformlarında uygulamalarımız mevcut. Dilediğiniz kişinin cep telefonu ya da kart numarasını girerek 7 gün 24 saat para gönderebilirsiniz. Parayı alacak olan kişi ise cep telefonuna gelen kısa mesajdaki bilgiler ile ATM'nin kartsız işlem menüsünden parayı çekebiliyor. Ayrıca alıcının BKM Express üyesi olması zorunlu değil. Belli bir yaygınlığa ulaştığımızda bu özelliğin de iletişimi de yapacağız.

Serkan Yazıcıoğlu
BKM Genel Müdür
Yardımcısı



BKM Genel Müdür Yardımcısı Onur Demirtaş
Operasyon ve Hukuk birimi



BKM Genel Müdür Yardımcısı Celal Cündoğlu ve BKM Express Uygulama Geliştirme Ekibi

SIRADA YURTDIŞI İŞLEMLER VAR

BKM Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, öncelikli amaçlarının BKM Express'i daha geniş kitlelere tanıtmak ve faydalarının bilinmesini sağlamak olduğunu belirtiyor. Bir yandan da yeni fonksiyonlar eklenerek kullanıcıların hayatının daha da kolaylaştırması amaçlanıyor. BKM Express, halen sadece yurtiçinde online alışveriş ve para alıp gönderme amacıyla kullanılıyor. Yazıcıoğlu, "Önümüzdeki dönemde yurtdışına yönelik alışveriş ve para gönderme işlemlerine de aracılık yapmak üzere çalışmalarımız sürüyor" diyor.

Peki ileride alışveriş işlemlerinden komisyon alınması gibi bir durum söz konusu mu?

Böyle bir kararımız şu an için yok. Bu uygulamanın çıkış amaçlarından biri güvenlik kaygılarını gidermek, kartını internet alışverişinde kullanmak istemeyen kişileri sisteme dâhil etmekti. Kullanıcılara kolaylık sunarak daha hızlı servis almalarını hedefledik. Teşvik amacıyla iletişimden ürün geliştirmeye pek çok maliyeti bankalarımız finanse ediyor. Bankalarımızın amacı, kullanıcıların internette daha fazla işlem ve alışveriş yapmasını sağlamak.



Özge Çelik
İş Geliştirme Müdürü

Borga Akvardar
İş Geliştirme Direktörü

Kartlar değiştikçe biz de değişeceğiz



Enver İrdem

E-Kart, Eczacıbaşı Topluluğu'nun büyük bir açığı görerek kurduğu bir teknoloji şirketi. E-Kart Genel Müdürü İrdem, "Kartların önemli tarafı plastik kısmı değil, aklı. Ödeme sistemleri değişiyor biz de ona göre değişiyoruz" diyor. E-Kart, şu sıralar yeni dijital cüzdanlar üzerinde çalışıyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Türkiye'nin plastik kart basımı alanındaki ilk şirketi Eczacıbaşı Topluluğu'nun iştiraki olan E-Kart. 2001 tarihinde büyüyen kart pazarını gören Eczacıbaşı, E-Kart'ı kurarak tamamı yurtdişından alınan banka kartı, kredi kartı, ulaşım kartı, GSM kontör kartlarını yurt içinde üretmeye başladı. Türkiye banka kartı ve kredi kartı sayısında Avrupa'nın ilk 3 ülkesi arasında yer alıyor. Kart pazarı her geçen gün daha hızlı büyüyor, çeşitleniyor. Buna karşın "teknolojinin getirdiği yeni olanaklar plastik kartların geleceğini tehdit ediyor" tezi de son günlerde ödeme sistemleri dünyasında sıkça tartışılıyor. Biz de E-Kart Genel Müdürü Enver İrdem'le kart üreticisi şirketlerin gelecek planlarını sorduk. İrdem, konuya çarpıcı bir giriş yaparak önce E-Kart'ın kuruluş sürecini şu sözlerle anlattı: "Alvin Toffler, 80'li yıllarda 'Gelecek şoku' kitabında kitle üretiminin, dolayısıyla kitle kültürünün bittiğini açıklamış, bilgi çağına yaklaştığımızı, bilgiyi elinde tutanın güce ve zenginliğe kavuşacağını öngörmüştü. Toffler bunları yaz-

diği zaman dünya henüz internet ile tanışmamıştı; mikroelektronik, biyoteknoloji, nanoteknoloji ve yeni malzeme bilimi kavramları ise akademik jargonlardı...Zaman onu haklı çıkarırdı.

Toffler'in 1990 ortalarında Türkiye ile de ilgili görüşleri de vardı. Türkiye'nin ucuz iş gücüne dayalı bir üretim modeli benimsemesinin yanlış olduğunu düşünüyor ve "Özellikle tekstil alanında bir gün sizden daha ucuz işgücü sağlayan bir ülke çıkar ve ihracatınız darbe yer!" diyordu.

İnanmadık... Uzakdoğulu rakiplerimizin 1 kilo penyenin fiyatını 1 dolara indirebileceğini düşünmedik... Zaman, O'nu bir kez daha haklı çıkardı. Toffler'in o dönemde Türkiye'ye tavsiyesi şuydu: Dünya pazarında eksikliği duyulan ve iddia sahibi olabileceğiniz bir dalda yoğunlaşmak ve mutlaka ama mutlaka yüksek teknolojiye geçmek. İlk başta 'Bu şirketler zarar etsin; yılda bir kaç milyon dolar zararın önemi yok. Ama beş yıl sonra Silikon Vadisi teknolojik düzeyine gelmiş, o bilgi birikimine sahip kadrolarınız ve şirketleriniz oluşur. Türkiye bu alanda dev adımlar atar."

Alvin Toffler, bunları söylerken dünyayla birlikte Türkiye'de de önemli bir değişim yaşanmaktaydı...

E-Kart'ın kuruluş sürecinde Toffler'in bu sap-tamasının etkisi oldu mu?

E-Kart'ın üretime geçtiği 15 Haziran 2001 tarihine kadar Türk bankaları tarafından verilen ve bizlerin kullandığı tüm kredi kartları yurtdışından gelmek zorundaydı. Bankalarımız ve finans kuruluşlarımız bu kartları sadece kişiselleştiriyor yani kartın üzerine kişinin bilgilerinin ve kart numarasının girilmesi işlemi yapılabiliyordu.

Kart veren her şirket de müşteri bilgilerinin kendi sektörlerindeki rakiplerinin eline geçmesini önlemek için kişiselleştirme makinesi almak, kurmak ve işletmek zorundaydı. Yüksek fiyatlı ve yüksek kapasiteli bu makinelerin kapasite kullanım oranları da genellikle çok düşüktü.

Öte yandan, dünyadaki manyetik bantlı banka kartı sahteciliği konusunda son derece yüksek bedeller ödemeye başlayan Visa ve MasterCard, 2006 yılından itibaren manyetik bantlı kartların akıllı banka kartlarına değiştirilmesine karar verdi. Oysa bizim bankalarımızın elindeki personalizasyon makinelerinin büyük bölümü bu yeni kartları işlemek için gereken teknolojiye sahip değildi. Türkiye yeniden her bir bankanın her bir makinesi için ek yatırım yapmak zorundaydı...

Bankacılık segmentinde bunlar olurken, dünyaya paralel olarak Türkiye'de de hızla gelişen GSM pazarı yaklaşık 20-35 milyon aboneye ulaşmıştı. Birer akıllı kart olan GSM'lerimizin içindeki SIM'ler de ithal ediliyordu.

İşte E-Kart, Alvin Toffler'in Türkiye'ye tavsiyeleri ile pazar-daki bu yeni durumun sentezlenmesinden ve Eczacıbaşı ismi-nin saygınlığı ile bütünleşen bir iş modelinin bir başarı öyküsü yaratabileceği öngörüsünden doğdu.

Eczacıbaşı Topluluğu, Türkiye'de daha önce hiç üretilmemiş tamamen güvene dayalı bir ürün gamını siparişe dayalı olarak üretmek için potansiyel müşterileri ikna etmek, deneme siparişi yapabilmek, pazarı domine eden ve o güne kadar pazarın tamamına hakim olan yurtdışı firmalarla gerek fiyat ve gerekse kalite rekabeti yaratmak ve kazanmak ve başarmak için kendine koyduğu hedefi başarıyla gerçekleştirdi.



E-Kart'ın Türkiye pazarındaki etkinliği nedir?

E-Kart, Türkiye akıllı kart pazarında ve ilave olarak Azerbaycan, Kazakistan, Gürcistan, Moldova, Ukrayna, Arnavutluk ve Belarus'da Visa/Mastercard onaylı kredi kartları ve debit kartları, GSM kartları, ulaşım kartları ve yüksek güvenlikli kimlik kartları üretiyor. Yıllık yaklaşık üretim miktarı 100 milyon akıllı kart ve çalıştığı segmentlerde pazar lideri.

Gelecek teknolojilerle birlikte plastik kartlar nasıl etkilenecek? Bir süre sonra plastik kartlar fiziki olarak hayatımızdan çıkacak mı?

Aslında mobil cüzdan için kullanılan teknolojiler çok yeni değil, ancak güvenlik sorunları, akıllı telefonların yaygınlaşmasını sağlayan üçüncü nesil GSM teknolojileri ve elbette mobil uygulamaların finans sistemiyle bütünleşürilmesi biraz zaman alıyor. Ancak gelişmenin biraz yavaş olması, bundan sonraki gelişmelerin de benzer bir hızda devam edeceği anlamına gelmiyor. Aksine mobil ödeme sistemlerinin gelişme ivmesinin, önümüzdeki yıllarda baş döndürücü bir hızla artacağı tahmin ediliyor.

ABD'de Pew Research ve Elon Üniversitesi tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre, ABD'de mobil cihaz kullanıcılarının yüzde 65'i, mobil cüzdan uygulamalarının 2020 itibarıyla tamamen paranın yerini alacağını düşünüyor. Ancak, kartlarınızı hemen cüzdanlarınızdan çıkartmayın, NFC

AKILLI KİMLİKLER GELİYOR

Bu süreçte nasıl yeni teknolojik ürünler, hizmetler de hayatımıza girecek?

Sayısal dünyaya güvenli, her yerden ve her zaman kolayca gerçekleştirilebilen bir kesintisiz bağlanabilme deneyimi gündelik hayatımızın vazgeçilmez bir olgusu olmaya başladı. Günümüz dünyasında gittikçe daha fazla sayıda insan, istedikleri her yerden kişisel bilgilerin değiştirilmeyeceğinden, çalınmayacağından veya başka amaçlarla kullanılmayacağından emin olarak sayısal dünya ekosistemine güvenli ve kolayca bağlanabiliyor; kesintisiz ve güvenli bilgi alışverişinde bulunuyor.

E-Kart müşterilerine, kişisel bilgilerinin özelini ve güvenliğini koruyan, inovatif, güvenli ve her yerden, her zaman kolayca gerçekleştirilebilen kesintisiz bağlanabilme sistemleri ve süreçleri sunuyoruz. Bunu yapmaya devam edeceğiz. Bu yıl üretimine başladığımız ve 2014'ün 3. çeyreğinden itibaren dağıtılmaya başlanacak olan akıllı nüfus cüzdanlarımız da bizlere hiç alışık olmadığımız bir deneyim sunacak ve cebimizde GSM hariç taşıdığımız tek kart olma yolunda önemli bir aşama geçilmiş olacak.



teknolojisinin gelişmesi, tüm telefonlara uyarlanabilmesi, ödeme sistemlerine entegre edilebilmesi için henüz daha vakit var.

Bu arada, aralarında Türkiye’de dahil olmak üzere, bankacılık sistemi oldukça gelişmiş ülkeler dışına da iş veya turistik seyahat yapmanız gerekebileceğini ve buralarda halen plastik kredi kartınıza gerek duyabileceğinizi de aklınızdan çıkartmayın...

Mobil ödemenin yaygınlaşmasıyla birlikte sizin gibi kart üreticisi şirketlerin gelecek planları nedir?

Akıllı kartlar, daha doğrusu bir plastiğin içinde bulunan akıllı yongalar cep telefonlarının içinde kendilerine kalıcı bir yer edindiler. Cep telefonları hızla bizi dünyaya bağlayan tek nokta olma yolunda ilerliyor. NFC yani yakın alan iletişimi özelliğine sahip bu yeni nesil telefonlar, cep telefonunu kablosuz dünyaya bağlanma noktasına dönüştürerek, bizlere mobil cüzdan, mobil ticaret, mobil ödeme sistemlerinden e-biletlere, elektronik tanımadan elektronik anahtarlara, elektronik geçiş sistemlerinden elektronik reklama kadar çok yeni ve heyecanlı bir dünyanın kapılarını açmaya başladılar bile...

Ancak, genel kanımın aksine, akıllı kart dediğimiz ürün sadece



İrdem, akıllı kartların içindeki işlemcinin 1969 yılında Apollo 11’i aya götüren bilgisayar sisteminin 30 katı güce sahip olduğunu söylüyor.



fiziki olarak cebimizde taşıdığımız bir çeşit plastik kart değil. Bu ürün daha çok fiziki bir varlığı yani plastik kısmının yanı sıra bir yapay zeka, bir robotik üründür. Hafızası var, öğrenme kabiliyeti var, kısıtlı da olsa bir zekası var, işletim sistemi ve uygulama yazılımları var ve her bir akıllı kartın içinde 1969 yılında Apollo 11’i aya götürüp getiren bilgisayar sisteminin 30 katı büyüklüğünde bir işlemci gücü vardır.

Üstelik plastiği küçük bir halde de olsa, mobil iletişim cihazlarımızın içinde de var, SIM kartlar da sonuçta bizim alanımıza giren bir ürün. Bu nedenle, mobil teknolojilerin gelişmesi ve biyometrik özelliklerin karta entegre edilmesi, akıllı kart üretimi ve kullanımını etkilemez, olsa olsa üretiminin kullanım şeklinin değişmesine yol açar.

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)



**CARDTEK USA**

Amerikan rüyasını gerçekleştirmek için gün sayıyor



Ekim 2015'te devreye girecek EMV tabanlı çipli kartlar, ABD'nin sahteciliği önlemek için yaptığı yıllık harcamayı 6 milyar dolardan 2 milyar dolara indirecek.

Yaklaşık 1 milyar kartın dönüşümüyle ortaya çıkacak dev pazardan Cardtek USA de önemli pay alacak...

3

50 milyon nüfus, 18 bin banka-finans kurumu, 1 milyardan fazla kredi ve banka kartı, 9.6 trilyon dolarlık mevduat... Bunlar, bankacılık ve kartlı ödeme sistemlerinde dünyanın en büyük pazarı olan ABD'yle ilgili çarpıcı rakamlar. ABD, aynı zamanda kartlı ödeme sistemlerinin öncüsü. Bilinen ilk kredi kartı uygulaması 18'inci yüzyılın sonlarında, 1894'te yine ABD'de başlamıştı...

Peki bu devasa pazara rağmen ABD'nin ödeme sistemlerinde kullandığı teknoloji açısından Avrupa'nın, özellikle de

Cardtek USA Başkanı Gökhan İnönü, “Cardtek USA’i sadece ABD değil tüm Amerika kıtasına hizmet vermek üzere yapılandırdık. Bu yıldan itibaren ağımızı genişleterek Latin Amerika ve Karayip ülkelerine de çözüm ve ürünlerimizi sunacağız” diyor.



Türkiye’nin 10 yıl gerisinde olduğunu biliyor muydunuz? Örneğin Türkiye’nin 2007 yılında geçişini tamamladığı Chip & PIN teknolojisi halen ABD’de kullanılmıyor. Ödemelerde hala manyetik şeritli kartlar kullanılıyor, sliplere imza atılıyor. Erteleme olmazsa ABD, Ekim 2015’te kartlı ödeme sistemlerinde EMV tabanlı çipli kartlara geçiş yapacak. Tabii öncesinde teknolojik altyapının uyumlu hale getirilmesi gerekiyor. Bu konuda da Cardtek Group gibi EMV standartlarına geçiş konusunda önemli projeler üstlenmiş, deneyim kazanmış gruplara büyük iş düşüyor.

Cardtek USA Başkanı Gökhan İnönü ile ABD’de ödeme sistemlerinin durumunu, EMV geçiş hazırlıklarını ve Cardtek USA’nın planlarını konuştuk...

Önce Cardtek USA’i kısaca tanıyabilir miyiz? Hangi amaçla ve nerede kuruldu? Nasıl bir pazara hitap ediyor?

Cardtek USA, Cardtek Group’un global büyüme stratejileri doğrultusunda kuruldu. Öncelikli amacımız, ABD’de Ekim 2015’te hayata geçirilmesi planlanan kartlı ödeme sistemlerinde EMV standartlarına geçiş hedefi doğrultusunda çalışmalar yürütmek. Merkezi Chicago’da bulunan Cardtek USA sadece Amerika’ya değil, tüm Amerika kıtasına hizmet vermek üzere yapılandırıldı. Nitekim 2014’te Cardtek USA’nın partner ağını genişleterek sadece Kuzey Amerika bölgesine değil, Latin Amerika ve Karayip ülkelerine de çözüm ve ürünlerini sunacağı bir yapı oluşturduk.

Cardtek USA, ABD’de hangi alanlara öncelik verecek?

Cardtek USA, Cardtek Group şirketlerinin tüm ürün, çözüm ve yetkinlikleri ile global tecrübelerini Amerika kıtasında temsil ediyor. Hızla yaklaşan EMV geçiş hedef tarihi doğrultusunda “EMV kart kişiselleştirme çözümleri”, “çekirdek (kernel) çözümler”, “Cardtek Academy eğitimleri” ile “NFC mobil ödeme çözümleri”, “EMV temelli ulaşım kartı” ve ek olarak hala manyetik bant temelli kartların kullanılması nedeniyle özellikle son dönemde artan sahtecilik olaylarına yönelik “sahtecilik çözümleri”ne öncelik veriyoruz.

Cardtek USA olarak, müşterilerimize sunduğumuz tüm ürünlerde satış ve ürün teknik sunumlarına ek olarak proje yönetimi, kişiselleştirme (çözümlerinde ise kurulum, geliştirme ve bakım hizmetlerini verebilecek altyapı ve insan kaynağımız bulunuyor. Geniş yelpazemizden müşteri ihtiyaçlarına yönelik sunulacak tüm diğer ürünlerde de yine grup desteğini alacağız.

Amerika pazarı ile Avrupa ve Türkiye’yi karşılaştırabilir misiniz?

ABD, dünyanın en büyük pazarı olmasına rağmen bankacılık ve kartlı ödeme sistemleri teknolojileri konusunda Avrupa’nın, özellikle de Türkiye’nin gerisinde yer alıyor. Pazarın büyüklüğü nedeniyle de çoğunlukla karar alınması ve alınan kararların uygulanmasında gözle görülür bir yavaşlık söz konusu. Uygulamalar ve fonksiyonlari yine Avrupa ülkeleriyle karşılaştırıldığında daha standart ve esnek olmaktan uzak. Bir diğer önemli konu da, diğer birçok ülkede “karar verici” olarak kabul edilen otoritelerin yaptırım koyması ya da alınan kararları uygulamasının ertelenmesi ya da iptal edilmesi. Bu durum, bazen mahkeme kararlarıyla, bazen de en az bu otoriteler kadar büyük güce sahip kurum ve kuruluşlarca olabiliyor. Ekonomideki bu liberallik de toplu hareket etme sahasını oldukça daraltıyor.





Yabancı bir firma olarak Amerika pazarında zorluk yaşadınız mı?

Cardtek Group'un en önemli başarılarından biri, Türkiye gibi son derece rekabetçi, teknolojiyi yakından takip eden ve yenilikçi bir pazarda öncü ve lider bir kurum olarak, bu özelliklerini kurumsal bir strateji paralelinde globalleştirebilmesidir. Cardtek USA olarak grubumuzun bu bilgi ve deneyimini Amerika kıtasına taşıırken elbette çeşitli zorluklarla karşılaşacağımızı biliyorduk. Bu doğrultuda gerekli tüm tedbirlerimizi almıştık. Önümüzdeki dönemde genişleyecek yerel kadromuz ve açılacak yeni ofislerimizle de çıkabilecek sorunları minimuma indirmenin tedbirlerini alıyoruz.

ABD'nin kartlı ödemelerde çipli sisteme geçişinde nasıl bir çalışma izlenecek?

Visa, MasterCard gibi uluslararası ödeme sistemleri, EMV tabanlı çip sistemlerine geçiş için son tarih olarak Ekim 2015'i işaret ediyor. Bu doğrultuda tüm sektör temsilcileri, oluşturdukları çeşitli birlik ve organizasyonlarla bu geçişi harsarsız ve başarılı bir şekilde yapabilmenin politikaları üzerinde çalışıyor. Ek olarak, teknolojiye bazı geliştirmeler ve



değişikliklerle ara çözümler de üretilmeye çalışılıyor. Sonuç olarak, tekrar bir ertelenme söz konusu olacaktı gibi görünse de interim, hibrid ve kalıcı çözümlerin sırasıyla uygulanmasıyla bu geçiş önümüzdeki 2 yılda tamamlanacaktır.

Çipli kartlara geçişle ABD'de sahtecilikte ne oranda düşüş yapılacaktır?

ABD ödeme sistemleri, fraud yani sahtecilik önleme tedbirleriyle ilgili her yıl 6 milyar dolardan fazla harcama yapıyor. Bu harcamaya rağmen her yıl 11 milyar doların üzerinde kayıp oluşuyor. EMV tabanlı çip uygulamasına geçişle birlikte bu kaybın radikal bir şekilde düşerek 2 milyar dolara çekileceğini öngörmek yanlış olmayacaktır. Tabii oluşan kayıplar sadece kart kullanımına yönelik değil; data sahteciliği, kimlik sahteciliği, CNP (card not present) işlemleri gibi farklı bileşenlere de sahip. Ancak çip uygulamalarına geçişte yapılması gereken toplam masrafların birkaç yıllık sahtecilik masraflarıyla rahatça kompanse edilebileceğini öngörmek de yanlış olmayacaktır.





Baltalar elimizde biz gideriz San Jose'ye!

100 bin dolar ödüllü BattleHack'in İstanbul raundunu "Piggy Bank" uygulamasıyla "Kebab Lordları" takımı kazandı. Piggy Bank, ailelerin çocuklarına verdikleri harçlıkları PayPal ile sağlamalarını ve yapılan harcamaları takip edebilmelerini fırsat veriyor...

PayPal tarafından Sait Halim Paşa Yalısı'nda düzenlenen BattleHack İstanbul'un kazanan takımı, Piggy Bank uygulamasıyla "Lords of Kebab" (Kebab Lordları) oldu. Türkiye'nin kazananı, San Jose'deki dünya finaline giderek Tel Aviv, Miami, San Francisco, Toronto, Berlin, Chicago, Varşova, Singapur, Sidney, Boston, Mexico City, Londra ve Moskova'dan gelen takımlara karşı 100 bin dolarlık büyük ödül için mücadele edecek. İstanbul'daki mücadelenin ikincisi PS4 oyun konsolu kazanırken, üçüncü ekip akıllı polaroid kameralar kazandı.



Harçlıklar ailelerin kontrolünde

Piggy Bank, ailelerin çocuklarına verdikleri harçlıkları takip edebilmelerini ve çocukların harçlıklarını daha sağlıklı tercihler yaparak harcamalarını sağlıyor. Geliştirici ekibin üyeleri, uygulamanın faydalarını şöyle özetliyor: "Piggy Bank, çocukların gerektiğinde PayPal üzerinden ailelerinden harçlık isteyebileceği ve ailenin uygun gördüğü zaman PayPal hesabına gönderim yapabileceği bir yazılım. Bu sayede aileler, çocuklarının nerede yemek yemek istediğini görebilir, sağlıklı gıdalara izin verip, sağlıksız gıdaları satın alacakları zaman para transferinden kaçınabilir."

Mücadelede ikinciliğe Project 23 ekibinin geliştirdiği FitPay uygulaması layık görüldü. Bu uygulama, 7 dakikalık egzersiz olarak bilinen hareketlerin düzenli olarak gerçekleştirilmesi için bir motivasyon amacı taşıyor. Her bireyin sağlıklı bir hayat sürdürmesi için günde 7 dakikalık egzersiz yapmasının önemini ele alındığı bu uygulamada, egzersizi yapmayan kullanıcılara uyarı gönderiliyor.

Üçüncülüğü ise DMT ekibinin geliştirdiği WouldPay uygulaması kazandı. Söz konusu uygulama, satış kanalıyla tüketiciyi buluşturarak, tüketicilerin pahalı bulup almadıkları ama beğendikleri ürünlere ödemeyi kabul edecekleri fiyatı kaydediyor; ürünün fiyatı belirtilen seviyeye düştüğünde ise tüketiciye haber vererek yeniden değerlendirme şansı tanıyor. Uygulama aynı zamanda satıcılara ürün fiyatlarının kontrolü konusunda önemli bir geri dönüş sistemi olarak da destek veriyor.





Finansal tehditlerin farkında mısınız?

Türkiye, siber güvenlik açıkları anlamında S.O.S veriyor. Geçen yıl ülkemizde 1 milyonu aşkın kişi finansal saldırıya uğradı. Online harcama ve finansal işlemlerdeki artış, siber suçluların gözünü kamaştırıyor. Android, hacker'ların yeni oyun alanı oldu...

Kurucusu Rus diye hemen herkes Kaspersky'yi Rusya merkezli, bir Rus şirketi olarak biliyor. Üst düzey yöneticileri arasında da Rusların sayısı epey fazla. Biz de Kaspersky Lab'in Macaristan'ın başkenti Budapeşte'de düzenlediği zirveye katılıncaya kadar öyle biliyorduk... Ancak Kaspersky Lab, çoktan sınırları aşmış çokuluslu, küresel bir online güvenlik devi haline gelmiş. Merkezi Londra'da bulunan Kaspersky, antivirüs deyince Norton, Symantec, ESET gibi ilk akla gelen markalarla birlikte zirveyi paylaşıyor. Bireysel kullanıcılar ve her büyüklükteki işletmeler için etkili dijital güvenlik çözümleri sunan Kaspersky Lab, dünya çapında 300 milyonu aşkın kullanıcıya korumaya sağlıyor.

Kaspersky Lab, 21-24 Nisan tarihlerinde Budapeşte'de düzenlediği META (Ortadoğu, Türkiye ve Afrika) Güvenlik Analistleri Zirvesi'nde VMware, Citrix ve Microsoft sanallaştırma platformları için gelişmiş koruma sağlayan yeni sanallaştırma güvenlik çözümünü tanıttı. Kaspersky Security for Virtualization | Light Agent, 22 Nisan'dan itibaren Ortadoğu'da, mayıs başı itibarıyla Türkiye ve Afrika'da kullanıcılarla buluşmaya başladı.

Zirvede Kaspersky Lab Global Araştırma ve Çözümleme Grubu

Direktör Yardımcısı Sergey Novikov, oldukça çarpıcı bir sunum yaptı. "Dünya hiç olmadığı kadar siber tehdit altında" diyen Novikov, kurumları hedef alan sofistike saldırılara, karmaşık siber casusluk kampanyalarına, finansal hizmet ağlarını hedefleyen gelişmiş tehditlere dikkat çekti. Novikov'a göre bu yıl ve yakın gelecekte özellikle hedefte finans ve devlet kurumları olacak.

Zirvede paylaşılan Kaspersky Lab araştırmaları da "tehdidin büyüklüğü"nü gözler önüne seriyor. Öyle ki günümüzde her gün yaklaşık 315 bin yeni zararlı dosya tespit ediliyor. Bu sayının 2012'de 200 bin civarında olması, tehditlerdeki hızlı artışın açık bir göstergesi. Bu tabloda şirketlerin, iç ve dış kaynaklardan gelen ve sayısı giderek büyüyen tehditlerle mücadele etmesi oldukça güçleşiyor.

Türkiye'ye tehdit dünya ortalamasının üzerinde!

Aslında "Neden artık hedefte kurumlar var" sorusunun yanıtı oldukça basit. Kısa süre öncesine kadar bilgisayar korsanlığı ve zararlı yazılım oluşturma için tek motivasyon, şöhret kazanmak ya da kendini kanıtlamaktı. Oysa dijital hayat çok hızlı yaygınlaşıyor. Bu da artık hassas ve değerli bilgilerimizi bilgisayar ve mobil cihazlarımızda daha çok tuttuğumuz anlamına geliyor. Aynı durum

siber suçluların potansiyel kazançlara ve düşük siber suç risklerine yoğunlaşmaya başlamalarına neden oluyor. Kısacası önceleri prestij ve şöhret için siber saldırılarda bulunan suçluların artık gözü parada... Bu nedenle de başta finans ve kamu kuruluşları olmak üzere tüm şirketleri bekleyen siber tehditler gün geçtikçe yükseliyor.

Kaspersky Lab işbirliğiyle B2B International araştırma şirketi tarafından gerçekleştirilen "Global Kurumsal BT Güvenlik Riskleri 2013 Anketi" sonuçları da bu gerçeği bir kez daha ortaya seriyor. Araştırmaya göre, dünya çapında şirketlerin yüzde 91'i son 12 ay içerisinde en az bir kez dış tehdit olaylarıyla karşılaşmış. Türkiye ise yüzde 97 ile dünya ortalamasının üstünde...

Hacker'ların yeni oyun alanı: Android

Kaspersky Lab Türkiye Genel Müdürü Sertan Selçuk'un açıklamaları da Türkiye'de yakın gelecekte şirketlerin daha fazla siber tehdit sorunlarıyla mücadele edeceğini gösteriyor. Öyle ki bu yılın ilk çeyreğinde Türkiye'ye 15 milyon siber atak yapılmış.

Türkiye'deki bilgisayarların sadece yüzde 36'sında koruma olduğuna dikkat çeken Selçuk, "Mobilde ise korumasızlık oranı yüzde 80'i aşıyor. Cep telefonu ve tabletlere yüzde 58'inde herhangi bir güvenlik önlemi alınmıyor. Bu durum özellikle çalışanların ofiste de kendi cihazlarını kullanmaya başlamalarıyla kurumsal bir sorun olmaya başladı. Bu yıl mobilde en çok tehdidin Android'e yönelik olmasını bekliyoruz" diyor.

"Artık bankalar da sorumlu"

Sertan Selçuk'un dikkat çektiği bir diğer konu da finansal kuruluşlara ve online alışveriş sitelerine yapılan saldırılar... Siber güvenlik açıklarının en çok yaşandığı ülkelerden Türkiye'de sadece 2013'ta 1 milyonu aşkın kişi finansal saldırıya uğramış durumda. Selçuk, bu rakamın, 2012'ye göre yüzde 106 arttığını da ekliyor. Selçuk'un verdiği bilgilere göre finansal bilgileri ele geçirmek için tasarlanan programların başında, bankacılık "trojan"ları ve tuz kaydediciler geliyor.

Bu hızlı yükselişte kuşkusuz online ödeme ve harcamalardaki artışın büyük rolü bulunuyor. Finansal işlemlerin mobile kaymasının siber suçluların iştahını artırdığı ortada. Üstelik Selçuk, yeni düzenlemelerle finansal güvenliği sağlamak konusunda artık sadece bireylerin değil finans kuruluşları ve e-ticaret yapan şirketlerin de sorumluluk almaları gerektiğini vurguluyor.

Finans kuruluşlarına yönelik yeni çözüm

Biz kullanıcılar çevrim içi harcamayı bu kadar sevmişken, bankalar ve e-ödemeler sistemleri tarafından müşterilerin güvenli bir şekilde işlem yapmaları için kullanılan mevcut teknikler (geçici parola, SMS üzerinden doğrulama, belirteçler, tek kullanımlık şifre oluşturucular) ne yazık ki etkinliklerini hızla yitiriyor. Gartner uzmanları bu konuda, "Hırsızlar cihaz tanımlama gibi eski yöntemlerin artık üstesinden gelebiliyor; bu da dolandırıcılığı engelleme yöntemlerinde yenilikler yapmamızı zorunlu hale getiriyor" açıklamasını yapıyor. Bu da işlemlerin güvenle yürütülmesi için



Kaspersky Lab analistlerinden Vladimir Zapolyansky, Budapeşte'de düzenlenen META Güvenlik Analistleri Zirvesi'nde sorularımızı yanıtladı...

pazarın yenilikçi çözümlere ne kadar ihtiyacı olduğunu gösteriyor. İşte bu yeni çözümlerden biri de Kaspersky'nin finans kuruluşları ve e-ticaret şirketleri için oluşturduğu "Kaspersky Fraud Prevention" (Kaspersky Dolandırıcılık Engelleme) platformu. Kaspersky Lab analistlerinden Vladimir Zapolyansky, "Finansal kuruluşlar, müşterilerini günümüzün tehditlerinden koruyabilecekleri ve çalışan paralarının telafisiyle bağlantılı maliyetleri de en aza indirebilecekleri bir teknolojiye ihtiyaç duyuyor" diyor.

Kaspersky'nin bu yeni platformundan faydalanacakların başında finans kuruluşlarının geldiğini söyleyen Zapolyansky, "Siber güvenlik alanında uzun yıllar edindiğimiz tecrübemiz ve fikirlerimiz bu platformda yer alıyor. Platform, finansal şirketlerin paralarını ve çok daha önemlisi itibarlarını güvence altına almalarına yardımcı olacak" diye ekliyor.

Platformun özelliklerine gelince... Kaspersky'nin bu yeni platformu, e-ödemeler sürecinde hileli işlemlerin tespit edilmesi için çeşitli cihaz ve sunucu çözümlerinde yapılan çevrimiçi işlemlerin korunmasını amaçlıyor. Her bir platform bileşeni, birbirini tamamlıyor ve çevrimiçi ödemelerin her aşamasında çok katmanlı koruma sağlıyor.

Kaspersky Fraud Prevention istemci uygulamaları, Google Android ve Apple iOS tabanlı mobil cihazların yanı sıra Microsoft Windows ve Apple OS X sistemlerinin bulunduğu bilgisayarlar üzerinde de çalışıyor.

RAKAMLARLA FİNANSAL TEHDİTLER

- Kullanıcıların yüzde 62'si, 12 aylık dönem içerisinde en az bir kez çevrimiçi finansal dolandırıcılık türüyle karşılaştı.
- Yüzde 59'u çevrimiçi finansal dolandırıcılığın kendi başlarına gelmesinden endişe ediyor.
- Yüzde 45'i bankaların siber suçun neden olduğu kaybı geri ödeyeceğine inanıyor.
- Kullanıcıların yüzde 58'i akıllı telefonlarına ya da tabletlerine çevrimiçi güvenlik uygulamaları kurmuyor.



E-ödeme ve m-ödeme yüz yüze ödemeye göre daha hızlı büyüyor



ESF+ Yönetim Kurulu Başkanı Cédric Sarrazin, Portekiz, İspanya gibi güney ülkeler hariç Avrupa'nın kartlı ödemelerde kriz döneminde bile yüzde 8 büyüdüğüne dikkat çekiyor. Türkiye'nin çok daha dinamik bir pazar olduğunu vurgulayan Sarrazin'e göre e-ticaret ve m-ticaret, ödeme sistemlerinin büyümesinde önemli rol oynayacak...

Türkiye kartlı ödeme sistemleri Avrupa'nın ilgi odağı olmaya devam ediyor. Ödeme sistemlerinde Avrupa'nın önemli organizasyonları gelecek planlarını paylaşmak ve Türkiye'de hızlı büyüme gösteren ödeme sistemlerini yerinde incelemek için Türkiye'ye geliyor. Mart ayında ödeme sistemlerinde güvenlik standartlarının iyileştirilmesi konusunda önemli çalışmalar yapan PCI'yi konuk eden İstanbul, 27-28 Mart tarihlerinde de ATM ve POS işlemlerinin geliştirilmesi ve yönetilmesi alanında profesyonelleri bir araya getiren Avrupa'nın önemli organizasyonu ESF+ (European Switches Forum) üyelerini ağırladı. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ev sahipliğinde İstanbul'da bulunan profesyoneller iki gün boyunca kartlı ödeme sistemlerinde yeni regülasyonlar, standartlar ve yeni teknolojileri masaya yatırdı.

PSM (Payment Systems Magazine) olarak ESF+ Yönetim Kurulu Başkanı Cédric Sarrazin ile kartlı ödemelerin geleceği, yeni teknolojiler ve dijital cüzdanların kartlı ödemeler üzerindeki etkisini konuştuk...

ESF+ hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman kuruldu, kuruluş amacı nedir?

European Switches Forum (ESF+) 10 yıl önce kuruldu. 40 üyesi bulunuyor. Üyeleri arasında ödeme sistemleri sektörü içerisinde faaliyet gösteren firmalar ve finans kurumları bulunuyor. Resmi bir organizasyon yapısı yok. Kuruluş amacı ise POS ve ATM işlemlerinin geliştirilip yönetilmesi alanında kurumlar ve ülkeler arasında bilgi alışverişi sağlanması. Her yıl iki kez Avrupa'nın önemli şehirlerinde bir araya geliyoruz.

ESF+ İstanbul'da ilk kez mi toplanıyor?

ESF+'ın İstanbul'daki ikinci toplantısını gerçekleştiriyoruz. Ancak ben ilk kez geliyorum. BKM ev sahipliğinde gerçekleştirdiğimiz bu toplantıya Avrupa Merkez Bankası ve Avrupa Komisyonu da katılım gösterdi. İki gün boyunca, sektördeki düzenlemeler, standardizasyon ve ödeme sistemlerinde yeni teknolojileri masaya yatırdık. Ayrıca iki ulusal



dijital cüzdan, BKM Express ve İspanyol Redsys'in gerçekleştirdiği başarılı işbirliğini konuştuk.

Kartlı ödemeler Avrupa'da nasıl bir büyüme gösteriyor? Bu büyümeyi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kart kullanım alanlarının her geçen gün artışı büyümeyi de beraberinde getiriyor. Sağlıklı bir büyüme yaşandığını söyleyebiliriz. Avrupa'da kriz döneminde bile kartlı ödemelerin büyüdüğünü söylemek yanlış olmayacaktır. Avrupa'da kartlı ödemelerde ortalama yüzde 8 büyüme var. Türkiye ise daha dinamik bir pazar. Burada daha yüksek büyüme rakamları söz konusu. Portekiz, İspanya gibi Güney Avrupa ülkelerinde ise oranın daha düşük olduğunu söyleyebilirim.

Önümüzdeki dönemde kartlı ödemeler nasıl bir seyir izleyecek? Mobil ödemeler sektörün geleceğini nasıl etkileyecek?

Dünyada iki trend var. Elektronik ticaret (e-ticaret) ve mobil ticaret (m-ticaret). Kartlı ödemelerin yüzde 8 büyüdüğü Avrupa'da, e-ticaret ve m-ticaret yüzde 20 düzeyinde büyüyor. Kartlı ödemelerdeki yüzde 8 büyümeden daha hızlı bir büyüme söz konusu. Ayrıca küçük tutarlı ödemeler de hızla artıyor. Özellikle 5-10 Euro'luk ödemelerde temassız kart kullanımı da yaygınlaşıyor. Bu da sektörün büyümesi açısından önemli unsur. Kartlı ödemelerin büyümesinde e-ticaret, m-ticaret ve temassız ödemeler önemli fırsatlar sunuyor.

Kartlı ödeme sistemlerinin büyümesinde önümüzdeki dönemde hangi ürünler rol oynayacak?

M-ticaret ve e-ticaret gelecekte ödeme sistemlerinin büyümesinde

önemli rol oynayacak. Bu alanda yapılan yatırımlar da sektörün büyümesine katkı sağlayacak. Mesela BKM Express de farklı bankaların kartları dijital cüzdana tanımlanabiliyor ve kullanılabilir. Buna ek olarak güvenli ve kolay alışveriş imkanı sağladığı için BKM Express sektörün büyümesine yardımcı olan bir ürün.



İstanbul'a ilk kez mi geldiğinizi söylediniz, izlenimlerinizi alabilir miyiz?

Bu İstanbul'a ilk gelişim. BKM'ye ev sahipliği konusunda ayrıca teşekkür ediyorum. İstanbul'da güzel bir toplantı gerçekleştirdik ve güzel bir boğaz turu yaparak bu güzel şehri görme fırsatı yakaladık. Türk yemekleri çok lezzetli.

TÜRKİYE TAKSİTİN AVANTAJINI İYİ KULLANDI

ESF+ Yönetim Kurulu Başkanı Cédric Sarazin, "Avrupa ile kıyaslandığında Türkiye'deki kartlı ödeme sistemlerini nasıl değerlendirirsiniz" sorumuzu da şöyle yanıtlıyor: "Türkiye büyük bir pazar. Genel anlamda Avrupa'yı değerlendirdiğimizde kart kabulü çok önemli. Özellikle pek çok alanda kart kabul edilebilir durumda. Dolayısıyla kart ağının yaygınlığı büyümeyi sağlayacak unsurların başında geliyor. Ayrıca kart kullanıcılarına sunulan hizmetler de çok kritik bir unsur. Türkiye'de özellikle taksit imkanı sunuluyor olması ürünü farklılaştırıyor. Taksit imkanı sayesinde kartlı ödemeler yaygın olarak kullanılıyor."



Cedric Sarazin



2016 yılında herkes e-faturaya geçer



Finansbank - Cybersoft ortaklığıyla kurulan eFinans, 3 yılı aşkın süredir pek çok firmaya e-fatura ve e-defter çözümleri sunuyor. eFinans Genel Müdürü Sait Abalı, Türkiye'nin GİB'in öngördüğü süreden daha önce yüzde 100 e-faturaya geçeceğine inanıyor...

e-fatura 5 yılı aşkın bir süredir Türkiye'nin gündeminde. Sektörlere göre 10 ya da 25 milyon TL yıllık ciro limitinin üzerine çıkan firmalar için zorunlu tutulan bu uygulama için 1 Nisan 2014 tarihi önemli bir milattı. Pek çok kesim gibi biz de sürenin yine erteleneceğini düşünmüştük. Ancak erteleme olmadı; e-fatura ve e-defterin Türkiye genelinde yaygınlaştırılması için çalışmalar devam etti. Gerek e-fatura gerekse e-defter, kayıt dışı ekonominin azaltılmasında olduğu kadar ticaret, iş yapış şekli ve ödeme sistemleri açısından da önemli adımlar. Finansbank ve Cybersoft ortaklığıyla kurulan eFinans da bu alanda ilk kurulan şirketlerden biri olarak uygulamanın hayata geçmesinde önemli bir rol oynuyor.

eFinans Genel Müdürü Sadi Abalı ile Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Okan Murat Dönmez'e e-fatura uygulamasının geldiği noktayı ve eFinans'ın bu süreçte oynadığı rolü konuştuk...

"Meksika'dan eksikimiz yok, fazlamız var"

Sadi Abalı, 1 Nisan'da erteleme olmamasını olumlu bir adım olarak görüyor ve uygulamanın geleceği açısından iyimser konuşuyor. Abalı, "2014 yılının başından itibaren bir e-fatura mükellefine kağıt fatura düzenlendiğinde yok hükmünde sayılıyor; hem e-fatura gönderilir hem de kağıt fatura düzenlenirse kağıt fatura naylon fatura olarak kabul ediliyor" diyor.

ŞİRKETLERE E-FATURA İÇİN 3 SEÇENEK

- **GİB portalı:** Az sayıda fatura kesen/alan; küçük çaplı ve yeterli bilgisayar altyapısına sahip olmayan firmalar için kurulan bir sistem. Kesilen e-faturalar, Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) web tabanlı portalı üzerinden elle giriş yapılarak düzenleniyor, gelen e-faturalar da portal üzerinden alınıp lokal sisteme manuel indiriliyor.
- **Entegrasyon:** Çok sayıda fatura kesen/alan orta ve büyük ölçekli firmalar için oluşturulmuş bir sistem. Yeterli bilgisayar altyapısına sahip firmaların bilgi işlem sistemlerinin GİB'in e-fatura sistemiyle doğrudan entegre olmasıyla çalışıyor.
- **Özel entegrasyon:** Çok sayıda fatura kesen, yeterli bilgisayar altyapısına sahip olmayan, güvenli arşivleme yapmak isteyen ve yine ek donanım almak istemeyip mali mühürü kullandırma yetkisi vermek isteyenlerle beraber e-fatura sistemine hızlı ve kolayca girmek isteyen firmalar için oluşturuldu. E-fatura uygulamasına kayıtlı mükelleflerin, e-fatura uygulamasını özel entegratör aracılığıyla kullanmak istemeleri halinde özel entegrasyon izni almış şirketlerle bu konuda sözleşme yapmaları gerekiyor.



Sadi Abalı

GİB'in (Gelirler İdaresi Başkanlığı) 2014 yılı hedefi 20 bin şirketi e-fatura sistemine dahil etmektir. Bu sayı şimdiden 19 bin 200'e yaklaşmış durumda. 2015 hedefi 50 bin, ardından 100 bin, 2018 yılında da tüm ekonominin e-fatura sistemine geçmesi planlanıyor. Ancak Okan Murat Dönmez, Meksika örneğinden yola çıkarak daha iyimser bir öngöründe bulunuyor:

"Meksika'da zorlama olmadan, firmaların istek ve tercihleriyle e-faturaya geçiş 11 yıl sürdü. Türkiye'de ise kanunla zorlama var. 2016 yılında ekonomimizin rahatlıkla e-faturaya geçebileceğini düşünüyorum. Tabii bu konuda başta sağlık olmak üzere kamunun hakim olduğu sektörlerin öncülük yapması gerekiyor."

Dönmez, aslında Türkiye'deki ilk 50 bin firmanın e-fatura kapsamına alınması halinde ekonominin yüzde 60'ına ulaşılmış olacağına dikkat çekiyor. Bu noktada "zincirleme zorlama" etkisini vurgulayan Dönmez, "Büyük firmalar distribütörlerini, distribütörler bayileri bu sisteme girmeye zorlayacak. Böylece sisteme yüzde 100 geçiş planlanandan daha kısa sürede mümkün olacak" diyor.

eFinans'tan iki farklı çözüm

eFinans'ın farklı e-fatura çözümleri var. Şirketin sunduğu "özel entegrasyon" paketinde sisteme giriş ücreti 1000 TL. Ayrıca aylık 75 TL aidat ücreti alınıyor. Üyeler bu çözümde arşiv hizmetinden bedelsiz yararlanabiliyor. Süreci eFinans'ın yönettiği bu çözümde fatura başına belli bir ücret alınıyor.

e-fatura uygulamasının sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi için elekt-

"2014 başından itibaren bir e-fatura mükellefine kağıt fatura düzenlendiğinde yok hükmünde sayılıyor; hem e-fatura gönderilir hem de kağıt fatura düzenlenirse kağıt fatura naylon fatura olarak kabul ediliyor."

ronik ortamda kesilen faturaların arşivlenmesi, işlemlerin anında kaydedilmesi büyük önem taşıyor. Tabii bu da güçlü bir server (ağ) altyapısı gerektiriyor. eFinans, güçlü bir server altyapısına

EFİNANS'TA E-FATURA SİSTEMİ NASIL İŞLİYOR?

- eFinans'ın geliştirdiği EFYS (Elektronik Fatura Aktarım ve Yönetim Sistemi), müşterilerin kendi sistemlerinde ERP ve muhasebe programlarıyla oluşturduğu faturaları e-fatura formatına çeviriyor,
- E-faturaları "mali mühür" ile elektronik olarak imzalıyor,
- Mühürlü e-faturaları paketleyip GİB'e gönderiyor,
- Firmaya kesilen e-fatura varsa bunları GİB'den alıyor,
- Gelen e-faturaları kuruluşun kendi sistemine uygun formata çeviriyor,
- Mali mühür ve diğer gerekli tüm kontrolleri yapıyor,
- Etkin bir arşivleme, indeksleme ve loglama ile sorgulama yapılabilmesini sağlıyor,
- E-faturaların görüntülenmesini ve istendiğinde çıktı alınabilmesini sağlıyor.



Okan Murat Dönmez

sahip. Bu konuda Finansbank'ın teknolojik altyapısından yararlanıyor. Cybersoft ise yazılım konusundaki 17 yıllık tecrübesiyle şirketin teknolojik gücünü sağlıyor.

Sadi Abalı, eFinans'ın başta e-fatura ve e-defter olmak üzere tüm elektronik ticari uygulamalar için servis sağlayıcılığı, bankacılık ve finans çözümleri sunarak müşterilerine yenedünya ticaretinde danışmanlık yapmayı hedefleyen bir hizmet şirketi olduğunu vurguluyor. Abalı, "e-fatura entegrasyonu, e-fatura özel servis sağlayıcılığı, e-fatura arşivlemesi, e-defter uygulaması ve e-Ticaret portalı üzerinden bankacılık hizmetleri için online uygulama çözümleri konularında hizmet sunuyoruz. Kısa bir süre içinde GİB'in getireceği yeni uygulamalar kapsamında e-Arşiv, e-İrsaliye ve benzeri hizmetleri de portföyümüze katacağız" diyor.

İster satın al, ister kirala

Bu yıldan itibaren belli bir tutarın üzerinde ciro yapan şirketlerin e-defter tutması da zorunlu tutuldu. Okan Murat Dönmez, eFinans'ın e-defter uygulamasının da tıpkı e-faturada olduğu gibi tüm muhasebe ve ERP programlarıyla entegre çalışacağını vurguluyor. eFinans, yevmiye defteri ve defter-i kebir belgelerini GİB'in belirlediği standartlarda hazırlayıp, elektronik olarak kolayca gönderebiliyor. eFinans, e-defter çözümünü iki alternatifle müşterilerine sunuyor. İlk ürünün satılması ve müşteri lokasyonunda kurularak çalıştırılması içeriyor. Burada lisanslama üzerinden ücretlendirme yapılıyor. İkinci model olan kiralama ise ürünün, eFinans tarafından kurulu bir "bulut sistem" üzerinden kullanılması yöntemini içeriyor. Aylık ya da yıllık hizmet bedeli şeklinde ücretlendirme yapılıyor.

Okan Murat Dönmez, başta sağlık olmak üzere kamu sektörlerinin öncülük yapması durumunda Türkiye ekonomisinin hedeflenen önce e-fatura sistemine geçeceğine inanıyor.

E-FATURANIN AVANTAJLARI

- Ayda ortalama bin fatura kesen bir firma, e-faturayla yılda bin 200 ton karbon salınımını, 4 bin 800 ağacın kesilmesini, 15 bin litre atık su oluşumu ve 156 bin kg sıvı atık oluşumunu engellemiş oluyor. E-fatura düzenlemek kağıt faturaya göre satıcı için yüzde 57, alıcı içinse yüzde 62 daha fazla tasarruf sağlıyor. Türkiye'de ortalama basılı faturada maliyet yaklaşık 6 TL. Buna görünmeyen yönetsel ve işgücü maliyetleri eklendiğinde e-faturanın işletmeler için avantajları daha da artıyor.
- E-fatura ticaret hayatındaki hız ihtiyacını basım, gönderim, kurye, karşılama, kontrol, kayıt, arşiv süreçlerini ortadan kaldırarak sağlıyor. Geleneksel faturanın oluşturulmasından ulaşmasına kadar ortalama 5 gün geçenken, e-fatura sisteminde bu süre yaklaşık 22 saniyeye iniyor.
- Arşiv maliyetlerini ve ibraz sürelerini de kısaltan e-fatura, şirketlerin tahsilat ve ödeme süreçlerindeki

kısaltmayla nakit akışında hız ve öngörülenebilirliğe büyük katkılar sağlıyor. E-fatura finans kurumları için güvenilirlik göstergesi, teminat ve hatta temlik edilmesi kolay bir veriye dönüşebilecek bir uygulama. Halen Türkiye'de birçok kurumsal firma muhasebe sistemlerini tam entegre hale getirebilmiş değil. Bu yüzden nakit akışı yönetilemiyor; sadece verimlilik artırılmaya çalışılıyor. Bu da genelde bir tarafta bankalarla ölçek kullanarak pazarlık; diğer tarafta ise tedarikçilere ertelemeli ödeme yaparak gerçekleştiriliyor. Oysa e-fatura sistemine geçişle birlikte ne kadar büyük olursa olsun finans birimleri, kurumlarına gelen ve giden tüm faturaları tek bir ekranda görebiliyor, tüm nakit akışlarını günlük ve isterlerse saatlik olarak yönetebiliyorlar.

- E-faturayla denetim için harcanan masraf ve süre de azalıyor. Uygulama sayesinde basit hatalardan kaynaklanan vergi cezalarının önüne geçilebiliyor.



Sigorta Gündem

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



Hepsi ve daha fazlası için
www.sigortagundem.com



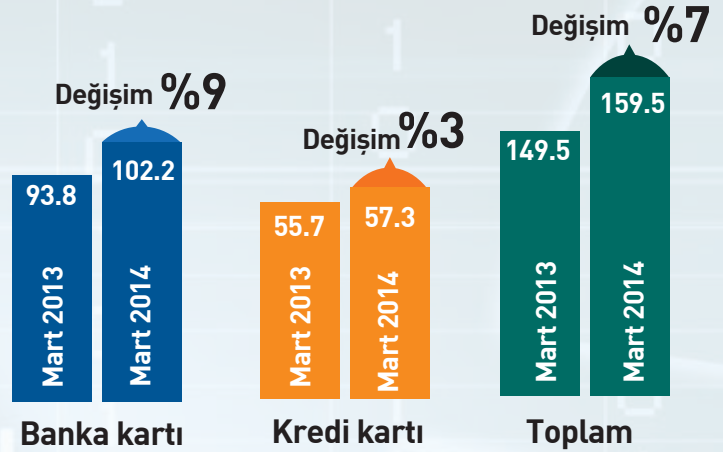
Taksitli ödemeler yüzde 17 azaldı

Banka kartı ve kredi kartı sayıları gelişimi (Milyon adet)

TABLO 1

Taksitin kredi kartıyla ödemelerdeki payı yüzde 21'e geriledi

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2014 yılı mart ayına ait kartlı ödeme sistemleri verilerini açıkladı. BKM verilerine göre, Türkiye'deki toplam kredi kartı sayısı mart sonunda 57.3 milyon, banka kartı sayısı da 102 milyon adedin üzerine çıktı. Geçen yılın aynı dönemine göre banka kartı sayısındaki artış yüzde 9, kredi kartındaki artış da yüzde 3 olarak gerçekleşti.

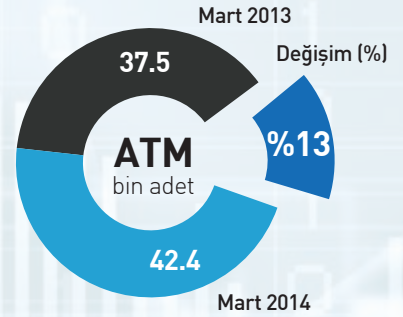
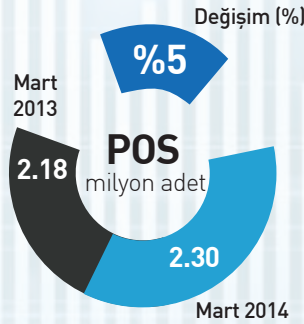


Son 1 yılda 5 bin yeni ATM kuruldu

Mart ayı sonu itibarıyla Türkiye'de kullanılan POS cihazı sayısı 2.3 milyona, ATM sayısı ise yaklaşık 5 bin artışla 42.4 bine ulaştı. Bu rakamlar, geçen yılın aynı ayına göre POS cihazlarında yüzde 5, ATM sayısında ise yüzde 13 artışa denk geliyor.

TABLO 2

POS sayısı 2.3 milyona ulaştı



TABLO 3

Kredi kartı sahipleri frene bastı

Kartlarla yapılan ödeme tutarları incelendiğinde, mart ayında kredi kartlarıyla 33.2 milyar TL'lik ödeme yapıldığı görülüyor. Bu değer, 2013 yılında yüzde 17 büyüyen kredi kartlarıyla ödeme tutarının mart ayında, geçen yılın aynı ayına göre sadece yüzde 6 büyüdüğünü ortaya koydu.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

2013
Mart 1.7

2014
Mart 2.3

Banka kartı

%35
Değişim

2013
Mart 31.3

2014
Mart 33.2

Kredi kartı

%6
Değişim

2013
Mart 33.0

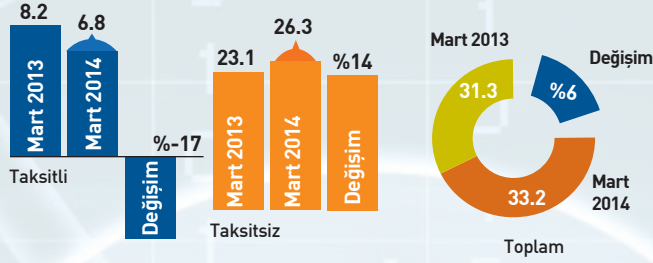
2014
Mart 35.5

Toplam

%8
Değişim



Kredi kartı ödeme tutarı (Milyar TL)

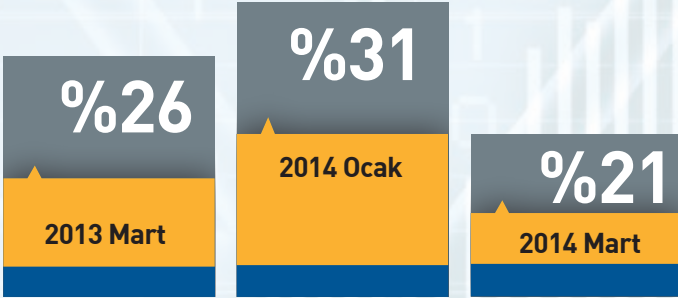


Taksitsiz ödemelerin tutarı yüzde 14 arttı

1 Şubat'ta yürürlüğe giren taksit sınırlamasına yönelik düzenlemenin etkisi kredi kartıyla yapılan taksitli ödemeler üzerinde devam etti. Mart ayı rakamları incelendiğinde, taksitli ödemelerin 2013 yılının aynı ayına göre yüzde 17 azalarak 6.8 milyar TL'ye düştüğü dikkat çekiyor. Bu dönemde taksitsiz ödemelerin tutarı ise yüzde 14 büyümeyle 26.3 milyar TL'ye ulaştı.

TABLO 4

Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemeleri içindeki payı



Taksitli ödemelerin payı 10 puan azaldı

Taksitli ödemelerdeki düşüş, toplam kartlı ödemeler içinde taksitin payının azalmasına neden oldu. Ocak 2014 sonunda yüzde 31'e kadar yükselen taksitli ödemelerin toplam kredi kartı ödemeleri içerisindeki payı, mart ayı sonunda yüzde 21'e geriledi. Bu oran geçen yılın mart ayında yüzde 26 düzeyindeydi.

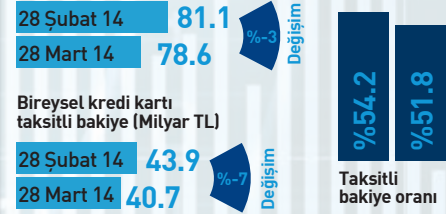
TABLO 5

TABLO 6

Taksitli bakiyenin payı yüzde 51.8'e düştü

Taksit düzenlemesi sonrasında oluşan yavaşlama, BDDK'nın haftalık olarak açıkladığı kredi kartı bakiye değerlerinde de sürüyor. BDDK verilerine göre 28 Şubat 2014 tarihinde bireysel kredi kartlarına ait toplam borç bakiyesi 81.1 milyar TL'di. 28 Mart 2014 tarihi itibarıyla bu değer yüzde 3 azalarak 78.6 milyar TL'ye düştü. Bireysel kredi kartlarına ait taksitli bakiye ise yüzde 7 azalarak 40.7 milyar TL oldu. Taksitli bakiyenin toplam bireysel kredi kartı bakiyesi içerisindeki payı ise mart sonunda yüzde 51.8'e düştü.

Bireysel kredi kartı bakiyesi (Milyar TL)



Kaynak: BDDK

BKM verileri, ilgili ay içerisinde gerçekleşen kartlı ödeme işlemlerini yansıtmaktadır.

Tablo 6'da yer alan BDDK verileri belirtilen tarih itibarı ile vadesi gelmemiş borçlar da dahil olmak üzere, bireysel kredi kartlarına ait toplam borç bakiyesini ve bu bakiye içerisinde taksitli işlemlerden kaynaklanan bakiyeyi yansıtmaktadır.

KART SAYISI VE İŞLEM VERİLERİ

	Kart sayısı		İşlem adedi		İşlem tutarı (Milyon TL)	
	Kredi kartı	Banka kartı	Kredi kartı	Banka kartı	Kredi kartı	Banka kartı
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
2013 YILI TOPLAM			2.730.207.060	1.508.886.666	423.898,27	363.846,69
2014						
01- OCAK	56.787.886	100.919.067	226.364.326	132.544.668	38.169,62	32.252,68
02- ŞUBAT	57.019.319	101.236.891	203.774.588	127.412.971	31.722,31	32.137,15



Bütün dâhiler acımasız olmak zorunda mı?

Mobil ödemeler konusunda parlak bir fikri olan ve bir start-up için 25 milyon dolar gibi rekor başlangıç sermayesiyle Clinkle'ı kuran Lucas Duplan, 12 üst düzey yöneticisini birden kovdu...



Lucas Duplan

Steve Jobs'un hayat hikayesini okuyanlar, "Jobs" filmi izleyenler hatırlayacaktır. Apple'ın kurucusu, milyonlarca insanda hayranlık uyandıran, dahi olarak adlandırılan Jobs'ın sempatik görünüşünün ardından acımasız yönleri de vardı. Hamile olduğunu söyleyen sevgilisine anında kapıyı gösteriyor, kendisiyle aynı vizyonu, heyecanı paylaşmadığını düşündüğü arkadaşlarıyla yollarını ayırmak için hiç tereddüt göstermiyordu...

Mobil finansal çözüm şirketi Clinkle'ı kuran Lucas Duplan'ın, kendisine 10 ila 15 milyon dolar arasında kaynak sağladığı söylenen ünlü yatırımcı Richard Branson'la verdiği poz da sanki biraz Steve Jobs'ı andırıyor gibi...

Duplan'ı sayfalarımıza konuk etmemizin asıl nedeni ise "Çocuk" lakaplı bu genç girişimcinin 12 yöneticisi işten kovması. Üstelik de bu kararını Amerikalılar için büyük önem taşıyan Şükran Günü'ne birkaç gün kala, rutin bir toplantıda



açıklaması. Duplan, bazıları kendisinden yaşça büyük olan ve Yahoo gibi büyük şirketlerde kariyer yapmış yöneticileri kovarken, tıpkı Jobs gibi şirketin yenilikçi vizyonuna ayak uyduramamalarını gerekçe gösterdi...

Hatalarını kabul ediyor ama...

22 yaşındaki Duplan'ın parlak bir beyin olduğu tartışılmıyor. Ancak bu kararını sorumsuzluk, kapris hatta şımarıklık olarak değerlendirenlerin sayısı epey fazla. Onun savunması ise deneyimsizliği nedeniyle yanlış kararlar alıp zamanında o kişileri işe almakla hata yaptığı şeklinde...

Clinkle, şimdilerde ise şef operasyonel yöneticisi Barry McCharty ile yollarını ayırıyor. Duplan, McCarthy'nin şirketteki günlük rutin görevini yapmayacağını ancak şirkete danışmanlık hizmeti vermeye devam edeceğini belirterek, ayrılma kararının karşılıklı alınmış bir karar olduğunu ifade etti.

Duplan, son dönemlerde yaşanan ayrılıkları açıklarken kendisinin ilk kez CEO olarak görev yaptığını ve bu nedenle işe alımlar sırasında bazı hatalar yapmış olabileceğini belirtti: "Geçen

yaz çok hızlı bir şekilde işe alımlara gittim. Şüphe yok ki bu süreçte bazı hatalar yaptım. Benim görevim otobüse doğru insanları almak ve bunun ardından doğru insanları doğru koltuklara yerleştirebilmektir. Bu benim için ilk defa yaptığım bir şeydi ve kime ihtiyacımız olduğuna, hangi görevin kim için uygun olduğuna karar verme konusunda ciddi bir çaba harcadık. Gencim ve ilk kez CEO'luk yapıyo-



Richard Branson

rum. Eğer benim yerimde daha yaşlı biri olsa daha doğru kararlar alabilir miydi? Kim bilir, belki de..."

Şirkete yolları ayrılan COO McCarthy ise "Duplan çok fazla şey üstleniyor ve hepimiz onun bazı aptalca şeyler yaptığını kabul ediyoruz. Ancak onun yaşındaki kaç insanın böyle bir vizyonu var ki... O bu vizyonu için sermaye ve insan kaynağını cezbetmeyi başarmış durumda ve yola çıkarak bunların hepsini riske etme cesaretine sahip. Bu yüzden ona büyük hayranlık duyuyorum" dedi.

Halen test aşamasında

Lakabının aksine oldukça katı kuralları olan Duplan, birkaç yıl öncesine kadar sıradan bir ergendi. Stanford'da Sigma Nu'ya katılarak kampüsteki yüzlerce bilgisayar bilimcisinden bir oldu. Ancak Londra'da bir sömestrlik döneme yayılan çalışmasında Duplan ticari bir fikre sahip oldu ve bunun gerçekleşmesi için çalışmaya başladı. Birkaç yıllık zorlu çalışmanın ardından bu fikir 25 milyon dolarlık bir ikramiyeye dönüştü. Duplan'ın geliştirdiği Clinckle, mobil telefonlar yoluyla ödeme ve havale yapılmasına imkan sağlayan bir sistem olarak hayata geçti. Clinckle, geçen yaz 25 milyon dolar sermayeyle işe başladı. Ardından ünlü yatırımcı Richard Bronson'un katkılarıyla 10-15 milyon dolar ek kaynak temin edildi. Stanford Üniversitesi de birkaç milyon dolarlık yatırım yaptı.



Lucas Duplan'ın geliştirdiği online ödeme uygulaması Clinckle, bazıları için devrim niteliğinde. Bu online cüzdan sayesinde, ABD sınırları içinde cep telefonundan bir tuşla restoranlarda yemek faturası ödemek mümkün. Ancak Silikon Vadisi'nde 25 milyon dolar gibi rekor sayılabilecek sermayeyle kurulan Clinckle'm bir start-up (kâr potansiyeli yüksek ilk girişim) yatırımını olduğunu hatırlatmak gerekiyor. Clinckle her geçen gün sisteme daha fazla kullanıcı alsa da halen ürünün test aşaması devam ediyor. Duplan de ürünün daha geniş tüketici kitleleri için ne zaman kullanılabilir olacağından henüz emin değil.

SOSYAL MEDYAYI ÖLÇÜYÖRLER



Üç genç girişimci, sosyal medyada tepkileri anlık olarak ölçülebilen Buddytag.me adlı bir uygulama geliştirdi. Pabada Bilgi Teknolojileri bünyesinde geliştirilen Buddytag.me'nin yapımcıları Barış Onay, Uğur Doğan ve Kervan Aslan. Kullanıcılarının

istedikleri Facebook ve Twitter hesaplarını anonim olarak etiketleyebildikleri bir sosyal ağ olarak tanımlanan Buddytag.me, sosyal medyanın tepkilerini anlık olarak görebiliyor ve kamuya yapılan açıklamalara kitlelerin nasıl tepki verdiğini analiz edebiliyor. Programın sahipleri dünyaya açılmak için de çalışmalarını sürdürüyor. Kullanıcı arayüzü İngilizce ve Rusçaya çevrilmiş durumda. İspanyolca ve Fransızca için de çalışmalar sürüyor.

NASPERS, MARKAFONİ'NİN TAMAMINI İSTİYOR



Türkiye'de son yıllarda hızla büyüyen e-alışveriş siteleri ilgi çekmeye devam ediyor. Yabancı ortaklıklar ve satın alma haberlerini artık daha

sık duyuyoruz. Bu haberlerden biri de Markafoni ile ilgili. Anımsayacaksınız 2011 yılında Naspers, Markafoni'nin hisselerinin büyük kısmı satın almıştı. Naspers kalan yüzde 28.8'lik hisseyi de almak için kısa bir süre önce Rekabet Kurumu'na başvuruda bulundu.

Güney Afrikalı medya ve e-ticaret şirketi Naspers, MIH-Allegro grubunun bir üyesi. 23 milyar dolarlık bütçesiyle internetin en güçlü firmalarından. Markafoni ise Sina Afra, Ahmet Emre Sarı ve Tolga Tatarı tarafından kuruldu. Satışa konu hisseler de bu üç ortağın elinde. Naspers'in Markafoni'nin tamamını satın aldıktan sonra yönetimi nasıl şekillendireceği, kurucu ortakların şirkette profesyonel olarak çalışmaya devam edip etmeyecekleri yanıt bekleyen sorular.





Yazarkasayı bir bar sahibi buldu

Türkiye'deki vergi mükelleflerinin şu günlerde izlediği alanlardan biri de yazarkasalar. POS ve yazarkasayı birleştiren yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar pazarında ciddi bir rekabet yaşanıyor. Biz de her sayımızda bu alandaki gelişmeleri, şirketlerin ürün ve faaliyetlerini size aktarmaya çalışıyoruz. Nostalji sayfamızda da yazarkasanın geçmişine bir göz atalım istedik...

Dünyada ilk yazarkasayı, 1879 yılında ABD'li bar sahibi James Ritty geliştirdi. Ritty, bu cihazı bir gemi pervanesi dönüş sayıcısından esinlenerek icat etmiş. Kasasını bar çalışanlarından korumak isteyen Ritty, çıktığı bir Avrupa seyahatinde gördüğü gemi uskur şaftının devir sayısını ölçen aletten esinlenmiş. Kitaplar, ilk yazarkasanın saate benzeyen bir göstergesiyle dolar ve sentleri gösteren ibreleri olduğunu yazıyor. Toplama işlemi ise gövde içindeki tekerlekler sayesinde yapılıyordu.

Ohio'nun Dayton kasabasında yaşayan Ritty, o dönemde iyi kazandıran bir iş yapmasına karşın yeterince geliri olmadığını fark etti. O dönemde nakit paralar açık kutularda saklanıyor ve satışlar barmenlerin tuttuğu hesap defterlerine kaydediliyordu. Ritty, yanında çalışanların paraları eksik yazdığını düşünüyordu. 1878 yılında bir Avrupa seyahatine çıkan Ritty, yolculuk ettiği geminin makine dairesine indi ve orada uskur şaftının devir sayısını ölçen makineyle karşılaştı. Tatilini yarıda keserek Dayton'a dönen Ritty,



James Ritty

gördüğü makineden esinlenerek paralarını koruyabileceği bir kasa tasarlamaya başladı. En büyük yardımcısı da kardeşi John oldu. Ritty, bir yıl sonra yazarkasayı bitirerek patentini aldı. Artık barmenler, yaptıkları satışın tutarını makineye giriyor, yazarkasa da o gün ne kadar satış yapıldığını gösteriyordu. Makinenin bir diğer özelliği ise bugün de hala duyduğumuz sesi. Her satış yapıldığında makine zil sesiyle uyarı veriyordu.

Hikayenin sonu ise çok bildik... Ritty ilk yazarkasayı icat etti, patentini aldı ve başarıyla kendi dükkanında kullandı ama bunu bir ticari ürüne dönüştüremedi. John H. Patterson adlı bir işadamı yazarkasadan çok etkilenerek Ritty'nin şirketinin çoğunluk hissesini satın aldı. Patterson şirketi büyüttü, adını da National Cash Register Co olarak değiştirdi. Bugün finans dünyasının çok yakından tanıdığı NCR'in temelleri de işte böyle atıldı, Patterson milyarder oldu ve yüzyılı aşkın bir süredir ayakta kalan bir şirketin kurucusu olarak tarihe geçti.



*Yastık altında değil
güven
altında!*

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



Hayal ettik,
Tasarladık,
Ürettik



Yeni Nesilin Öncüsü
VERA Delta

444 22 62

www.vera360.com



VeraYazarKasaOfficial

VeraYazarKasa

VERA Delta
YAZAR KASA + POS



mtbilgiteknolojileri