

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Temmuz 2014 / Sayı: 39 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com

- Dijital kimliğin gizli güvenlik kodları
- SAP geleceği bulutta görüyor
- ATM'de 'akıllı kaset' dönemi

BKM Genel Müdürü Soner Canko
BKM Express'in yeni rotasını anlattı

**ULUSAL CÜZDAN
DÜNYAYA AÇILIYOR**



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

Esnaftan AÇIK POS ile
işini profesyonelce
yönetecek.

→ STOK TAKİBİ

Esnaftan 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

Paranoya yapmayın, şimdiden alışmaya bakın

Önce kızdım, paranoya yaptım, hatta arayıp rahatsızlığımı bildireyim istedim. Ama sonra biraz düşündüm ve buna alışmam gerektiğine karar verdim...

Ne mi anlatmaya çalışıyorum? Geçenlerde eşime evlilik yıldönümü hediyesi almak için alışveriş sitelerini geziyordum. Online mücevher satışı yapan bir siteye girdim. Hatta beğendiğim ürünün siparişini de verdim. Ancak ölçü sorunu çıktığı için yine fiziksel olarak mağazadan almak zorunda kaldım...

Neyse, dönelim konumuza. Siteye siparişi verdikten sonra cep telefonuma üç farklı yerden mesaj geldi. Biri yasağa rağmen vade farksız, taksitle altın satıyordu... Oğluma karne hediyesi araştırırken de benzer bir durumla karşılaştım. İlgilendiğim ürünlerle ilgili indirim ve taksit duyuruları bitmek bilmedi. Hatta alışveriş yaptığım mağaza da aldığım ürünlerin bilgisini ve telefon bilgilerimi bir yerlere "ucurduğu" için olsa gerek, daha mağazadan çıkmadan "cebim" titremeye başladı...

Şimdi neden paranoya yaptığımı anladınız değil mi? Ama Esin'in (Gedik) Ölçsan haberini okuduktan sonra "daha bunlar iyi günlerimiz" dedim.

E-kimlik için biyometrik güvenlik çözümleri sunan Ölçsan'ın Genel Müdürü Burak Sondal, "bu kadarı ancak filmlerde olur" denecek türden yeniliklerin şimdiden geliştirildiğini anlatıyor:

"Şu sıralar öyle teknolojiler üzerinde çalışılıyor ki yürüyüşümüzden kim olduğumuzu öğrenecek sistemler yakında hayatımıza girecek. Farkında olmadan birçok yerde kendimize ait izler bırakıyoruz. Örneğin vize almak için başvuruda bulunduğumuzda fotoğrafımız çekiliyor, görüntülerimiz videoya alınıyor, el izimizi veriyoruz. Vizesini aldığımız ülkeye gittiğimizde, havaalanına indiğimiz andan itibaren tüm bilgilerimiz ellerinde zaten. Çok yakında koridorda yürürken de sistem bizi tanımlayacak. Eklem uzunluklarımızdan, yürüme biçimimizden kim olduğumuzu öğrenecekler..."

Sondal'ın diğer tespit ve öngörülerini, önümüzdeki günlerde hepimizin zorunlu olarak edineceğimiz ulusal dijital kimliklerde Ölçsan'ın hangi güvenlik ve doğrulama unsurlarını nasıl temin ettiğini okuyabilirsiniz.

Benim bu bukleden çıkardığım sonuç; seve seve ya da zorla bir şekilde özelimize girecekler. Zaten pek çok konuda girdiler bile. Bari bu bilgileri sadece ilgili kurum ve kuruluşların görebilmesi sağlansın diyorum. İşte bu da özel bilgilerin güvenli bir şekilde ve emin ellerde tutulmasının önemini ortaya koyuyor.

Keyifli okumalar



www.psmmag.com

Medya Gündem Dijital Yayıncılık
ve Tic. A.Ş. adına
İMTİYAZ SAHİBİ VE SORUMLU MÜDÜR
Barış Bekar

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

YAZI İŞLERİ MÜDÜR YARDIMCISI
Esin Gedik

YAYIN KOORDİNATÖRLERİ
Kayhan Öztürk, Sibel Köklü

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

GÖRSEL YÖNETMEN
Halil Günç

HABER MERKEZİ
Berrin Vildan Uyanık, Fatih Rençberler,
Selin Paratutmaz, Burak Taşçı,
Murat Demirbağ, Aslı Yaraşan

YURTDIŞI TEMSİLCİLİKLER
Sinem Büber Singh (New York), Özlem Aydın (Londra), Zeynep Turan (Roma)

FOTOĞRAF
Sinan Özel

ARŞİV VE ABONE SORUMLUSU
Özlem Özen
oozen@gundemmedyagrubu.com

REKLAM & REZERVASYON
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

Neriman Aracı
naraci@psmmag.com

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

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

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • TEMMUZ 2014



WINCOR
NIXDORF

38

AYIN EKİBİ

BANK ASYA

Teknolojide ilklere imza atan ekip



6 VİTRİN
Alex de Souza'yu da esnaf yaptılar!

18 BİYOMETRİ
Eklem yapınız, yürüyüşünüz kimliğinizi ele verecek!

22 KAPAK
BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko: "Bankalara rakip değiliz, aksine onlara pazar yaratıyoruz"

26 KART ÇÖZÜMLERİ
20 yıllık ofis 'şirket' oldu; hedefler büyüdü

RKÖFTECİ
Ramiz
1928 AKHISAR



58

30 ZİRVE
SAP, geleceği bulutta görüyor

32 ATM
Parayı dile getiren "akıllı kasetler"

36 NETWORK ÇÖZÜMLERİ
POS'tan bankaya, POS'tan GİB'e; işte kartla ödemenin izlediği rota

42 DOSYA
2014 banka kartları yılı

54 VİZYON - ÖZGÜR GÜNGÖR
HCE ile yeni bir çağ başlıyor

56 RAPOR
E-ticaretimiz küçük ama potansiyelimiz çok büyük

58 ÖRNEK ÜYE İŞYERİ
Kartla ödeyenlerin tercihi Köfteci Ramiz

60 SATIN ALMA&GİRİŞİM&START-UP
Start-up'ına güvenen bu yarışmaya katılınsın

62 EXTRE
Taksit düzenlemesi kartlı ödemeleri yavaşlattı

64 DÜNYADAN
ATM'nin yeni kralı Çin

66 NOSTALJİ
İlk e-ticaret esrar için yapıldı!



AMERİKAN BANKALARINI EMV GEÇİŞİNE HAZIRLIYOR

Cardtek Group'un Şikago merkezli şirketi Cardtek USA, 9.6 trilyon dolarlık toplam mevduatıyla dünyanın en büyük pazarı olan ABD'nin ödeme sistemleri sektörünü, kartlı ödeme sistemlerinde EMV standartlarına geçişe hazırlıyor. Bu doğrultuda Amerika'nın büyük bankaları ve kart kişiselleştirme kuruluşlarıyla işbirliği yapan Cardtek USA, Ekim 2015'te gerçekleşmesi planlanan geçiş sürecinde öncelikle "EMV kart kişiselleştirme", "Card Kernel", "NFC mobil ödeme", "EMV bazlı şehir kartları" ve "Fraud & Security" çözümlerini sunacak.



Bilinen ilk kredi kartı uygulamasının 19'uncu yüzyılda ABD'de başladığını hatırlatan Cardtek USA Başkanı Gökhan İnönü, "ABD bugün de dünyanın en büyük kart pazarı konumunda. Ancak bu büyüklüğe rağmen teknolojik olarak Avrupa'nın, özellikle de Türkiye'nin 10 yıl gerisinde kaldı. Pazar büyüklüğünün operasyonel yavaşlığa da neden olduğu Amerika, sektörel bir atılıma ihtiyaç duyuyor. EMV konusunda ABD pazarına vereceğimiz çözümlerimizle teknolojik altyapının uyumlu hale getirilmesinin ardından, 2015 yılı sonuna kadar ABD ülkelerinde mevcut olan manyetik şeritli kartların büyük bir bölümünü EMV uyumlu chipli kartlar alacak" dedi.

ABD'de halen kullanımda olan manyetik şeritli kredi kartları büyük güvenlik açıklarını da beraberinde getiriyor. 2012 yılında bu ülkede 11.2 milyar dolarlık sahtecilik işlemi kayıtlara geçti. Her 100 dolarlık işlemin 5.22 cent'lik kısmının sahtecilik işlemine maruz kaldığını gösteren bu rakam, dünya genelinde ABD'nin payının yüzde 47.3 olduğunu da ortaya koyuyor.



Masrafsız, sigortasız, komisyonuz, anında Teknokredi



ING Bank, TeknoSA mağazalarında yapılacak teknoloji harcamaları için anında kullanılabilir bir kredi başlattı. 750 TL'den 15 bin TL'ye kadar teknoloji ihtiyaçları için kullanılabilir ING Teknokredi, 36 aya varan vade imkanı sağlıyor. TeknoSA'nın tüm mağazalarında geçerli olan ihtiyaç kredisi ING Teknokredi'den komisyon, hayat sigortası ve dosya masrafı alınmıyor. Aylık faizi yüzde 0.99'dan başlayan bu kredi, TeknoSA

mağazalarının açık olduğu her gün ve saatte alınabiliyor. 3 bin TL'ye kadar olan kredi tutarlarında TeknoSA mağazalarından minimum 750 TL alışveriş yapılması koşulu aranıyor. Kredi talebinin alışveriş tutarının üzerinde olması da mümkün. Bu durumda alışveriş tutarının üzerindeki kredi müşterinin hesabına aktarılıyor. Müşteri bu tutarı kendisine verilecek ING Nakit Kart ile ATM'lerden nakit çekebiliyor.

Mobil bankacılıkta NUVO dönemi



Monitise, Yapı Kredi için geliştirdiği mobil bankacılık çözümü "NUVO"yu duyurdu. NUVO zahmetsiz, formalitesiz ve hızlı hizmetleriyle özellikle genç neslin bankacılık işlemlerine dair taleplerini karşılamayı hedefliyor. Yapı Kredi Bankası'nın yeni nesil

doğrudan bankacılık hizmeti NUVO'nun kullanıcıları şubeye gitmeden sadece internet ve mobil platform üzerinden temel bankacılık işlemlerini yapabiliyor. iOS ve Android işletim sistemlerinde çalışabilen NUVO, Google Play ve Apple Store'dan indirilebiliyor. NUVO ile mobil ve internet bankacılığı kanalları üzerinden vadeli hesaptan bireysel ihtiyaç kredisine, fatura ödemelerinden en sık kullanılan temel birikim araçlarına kadar tüm temel bankacılık ihtiyaçları karşılanabiliyor. NUVO Mobil veya NUVO İnternet Bankacılığı kanallarından alınan başvurular Türkiye'nin neresinde olursa olsun, kapıya kadar verilen hizmetle kolayca tamamlanıyor. NUVO'da hesap işletim ücretinin yanı sıra EFT ve havale işlemleri için de ücret alınmıyor. Hem İngilizce hem de Türkçe hizmet veren NUVO uygulamalarıyla Yapı Kredi, bu yılın sonuna kadar 300 bin, önümüzdeki 5 yılda ise 1 milyon aktif NUVO müşterisi hedefliyor.

YeninesilPOS' unuzu nasıl arzu edersiniz ?



Mobil Yazarkasa POS

Depo Stok Yönetimi

Otopark

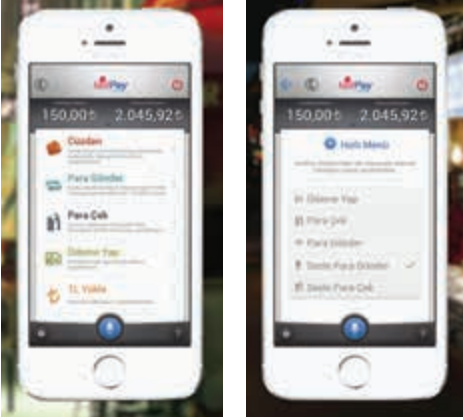
Cafe Restaurant

Yeni Nesil Yazarkasa POS

Pibion
MT360E



ATM'DEN SESLE PARA ÇEKMEK ARTIK MÜMKÜN



DenizBank'ın mobil cüzdanı fastPay, sesle para göndermenin ardından yine dünya çapında bir ilke imza atarak ATM'lerde sesle para çekme özelliğini

hayata geçirdi. Kullanıcılar DenizBank ATM'lerine yaklaşip hiçbir tuşa dokunmadan, kartlarını ceplerinden çıkarmadan, fastPay uygulamasındaki "sesle para çek" ikonuna dokunup çekmek istediği tutarı söyleyerek, ATM ekranında çıkan onay kelimelerini sesli bir şekilde fastPay'e söyleyip onay verdikten sonra paralarını çekebiliyor. Bu yeni uygulama, telefona temas etmeksizin sadece konuşarak hem ATM'yi hem de telefonu bir nevi akıllı bir robot olarak kullanıyor. DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Murat Çelik, fastPay'in yenilikleriyle ilgili şu değerlendirmeyi yapıyor: "fastPay, bankamızda hesabı olsun olmasın tüm kullanıcılarına birçok avantaj sunuyor. Akıllı telefon kullanıcıları cepten cebe 7/24 ücretsiz para



Murat Çelik

gönderebiliyor, ATM'den kartsız para çekebiliyor, 170 bini aşkın DenizBank üye işyerinde anında cepten ödeme yapabiliyor, internet alışverişlerinde kart bilgilerini girmeden güvenli bir şekilde ödeme imkânına sahip oluyor. Cüzdan taşıma derdine son veren fastPay, şimdi de ATM tuşlarına dokunmaya gerek kalmadan sesle kolayca para çekme konforunu sunuyor."

Denizbank'ın fastPay uygulaması, geçen yıl The Banker dergisinden "Mobile Banking Innovation" birincilik, The Banking Technology Awards'da ise "2013 En İyi Ödeme Sistemi" büyük ödülünü almıştı. Bu yıl da Paybefore Awards Market Mover'da birincilik ödülüne layık görüldü.



Cardtek, Avrupa'yı kalbinden yönetecek

Cardtek Group, Avrupa'da hızla gelişen ödeme sistemleri sektöründeki yerini sağlamlaştırmak ve müşterilerine daha hızlı ulaşabilmek için İtalya'nın Milano kentinde ofis açtı. Cardtek Group İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdal Yazmacı, "Milano'nun Avrupa bölgesine yönelik çalışmaların merkezi olarak seçilmesinin altında, şehrin geleceğin Avrupa finans merkezlerinden biri olması ve Cardtek Group'un İtalya'da pek çok işbirliğini başarıyla gerçekleştirmiş olması yatıyor" değerlendirmesini yaptı. Hatırlanacağı gibi Cardtek Group, önceki yıllarda İtalya'da iş ortağıyla birlikte Bank of Vatican'ın kart basım operasyonu yönetmişti. Bunun yanı sıra TSM platformu ve test tools çözümleri de dâhil olmak üzere pek çok projeyi hayata geçirmişti. İtalya'nın en büyük processing merkezi ve İspanya'nın önde gelen telekomünikasyon şirketlerinin entegrasyon çalışmaları da halen devam

ediyor. Milano ofisinden bankacılık ve telekomünikasyon ağırlıklı olmak üzere tüm sektörlerle yönelik satış hedeflendiğini açıklayan Yazmacı, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu bölgede özellikle mobil çözümler, ön ödemeli (prepaid) kartlar, transit ve dijital cüzdan ürünlerimize büyük talep var. Biz de ağırlıklı olarak bu ürünler üzerinde satışlarımızı yürüteceğiz. Burada rakiplerimiz var ama bizdeki tüm ürün portföyüne sahip değiller. Ayrıca bu kurumların çoğu donanım satan, yazılımı ise donanımın yanında kendi donanımlarını güçlendirmek için konumlandırılan kurumlar. Cardtek Group ise tamamen donanımdan bağımsız yazılım ürünleri sunuyor ve birbirini tamamlayan ürün gamımızla ve müşteri ihtiyacına göre şekillendirdiğimiz anahtar teslimi projelerimizle İtalya'da her sektöre uçtan uca çözümler sağlayacak projeler üreteceğiz."

5 yıldır Türkiye'nin En Çok Kazandıran Banka Bonusu!

AKTİF

BONO



Kısa bir süre için sadece nitelikli yatırımcılara*!

Bono yatırımcısı olmak çok kolay!

Bizi arayın, size özel danışmanımız bilgilerinizi alsın,
göndereceğimiz evrakı imzalayın, kazanmaya başlayın!

AKTİF PRIVATE

(0 212) 213 2666

BONO

Bono Oranı

Mevduat Getirisi Karşılığı**

30 - 59 gün arası %11,10 %11,75

60 - 179 gün arası %11,30 %11,96

180 - 365 gün arası %11,50 %11,76

Aktif Bono bireysel yatırımcılar için mevduata göre stopajda 6 aya kadar %5 ve 6 ay ila 1 yıl arası vadelerde %2 avantaj sağlamaktadır.

Neden Aktif Bank daha yüksek kazandırıyor?

Gelişen teknoloji ve kentleşme ile artık hayatımızdan çıkan şubelere yatırım yapmaz. Kredi verirken ve bunun için fon toplarken şube kullanmaz. Yüzbinlerce adette ve milyarlarca tutarda krediyi aralarında Türkiye'nin önde gelen markalarının bayilerinin yanısıra PTT işyerlerinin de olduğu binlerce noktadan tüketiciler ile buluşturur. Krediyi ek olarak, milyonlarca adette fatura tahsilatı, para transferi, sigorta poliçesi gibi ürün satışını aralarında benzin istasyonundan bakkala kadar şimdilik 10 bin işyerinin olduğu en geniş dağıtım ağı ile gerçekleştirir. Ürünleri 5 kıtada, 200'ü aşkın ülkede kullanılır. Yılda 30 milyon adet işlemi şubesiz gerçekleştirir. Şube kullanmadığı için aracılık giderleri düşük olan banka, parasını Aktif Bank'ta değerlendirene daha yüksek kazanç sağlarken, para ihtiyacı olana da uygun koşullar sunar. Bu alandaki tecrübesi nedeniyle sorunlu kredileri sektör ortalamasının altındadır. Bu dağıtım kanalı modeli ve birçok yeni ürün ve hizmetleri ile aday olduğu dünyanın en iyisini seçen yarışmalarda dev ve global bankaların arasından sıyrılarak, "Dünyanın En Yenilikçi Bankası" ödülü de dahil olmak üzere 56 adet ödül almıştır. Yatırımlarını insana, yüksek teknolojiye ve işe yapar. Yerli bir banka olmasının yanı sıra, iştirakleri ve ürünlerinin yaygınlığı ile global bir oyuncudur. Türkiye'nin en büyük yatırım bankasıdır. **Kısacası Aktif Bank kazanır ve kazandırır.**



aktifbank.com.tr

aktifbank
Yerli, Global

(*): "Nitelikli Yatırımcı": Sermaye Piyasası Kurulu'nun "III-39-1 Yatırım Kuruluşlarının Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Tebliğ"ine göre aracı kurumlar, bankalar, portföy yönetim şirketleri, kolektif yatırım kuruluşları, emeklilik yatırım fonları, sigorta şirketleri, ipotek finansman kuruluşları, varlık yönetim şirketleri ile bunlara muadil yurt dışında yerleşik kuruluşlar, emekli ve yardım sandıkları, 17/7/1964 tarihli ve 506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi uyarınca kurulmuş olan sandıklar, kamu kurum ve kuruluşları, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu gibi uluslararası kuruluşlar, nitelikleri itibarıyla bu kurumlara benzer olduğu Kurulca kabul edilebilecek diğer kuruluşlar ile aktif toplamının 50.000.000 Türk Lirası, yıllık net hasılatının 90.000.000 Türk Lirası, özsermayesinin 5.000.000 Türk Lirasının üzerinde olması kriterlerinden en az ikisini taşıyan kuruluşlar olarak tanımlanan profesyonel müşteriler ve nitelikli yatırımcı olarak sayılmayı yazılı olarak talep eden, nakit mevduatlarının ve sahip olduğu sermaye piyasası araçlarının da dâhil olduğu finansal varlıklar toplamının en az 1.000.000 Türk Lirası olduğunu tevsik eden gerçek ve tüzel kişiler.
(**) Yukarıdaki tabloda bono faiz oranları ve vergi avantajı dikkate alınarak mevduat esdeleri hesaplanmıştır. Bono stopaj oranı tüm vadeler için %10 iken mevduat stopaj oranı 6 aya kadar %15 ve 6 ay ila 1 yıl arası %12'dir. Buna göre 6 aya kadar %5 ve 6 ay ila 1 yıl arası %2 puan stopaj avantajı bulunmaktadır. Aktif Bono Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde saklanmaktadır. Aktif Bono stokları ihracat limitleri ile sınırlıdır. Aktif Bono nun satış fiyatı ve getirisi oranları piyasa koşullarına göre değişebilir. Aktif Bank, satış fiyatını tek tarafı olarak değiştirme hakkını saklı tutar. Bu ilan Sermaye Piyasası araçlarının satın alınması için halka çağrıda bulunulmasına yönelik değildir. Aktif Bono, halka arz edilmeksizin tahsisli olarak veya nitelikli yatırımcılara satılmaktadır.

ÖDEME ENDÜSTRİSİNİN LİDERLERİ 16 EKİM'DE BULUŞUYOR



Cardtek Group'un ödeme sistemleri sektöründeki yenilikleri paylaşmak amacıyla düzenlediği CardSmart Bosphorus etkinliği, 16 Ekim 2014 Perşembe günü Sheraton İstanbul Maslak Hotel'de düzenlenecek. Uluslararası bir buluşma noktası olan CardSmart Bosphorus, 2009'dan bu yana her yıl birbirinden etkili konuşmacıları

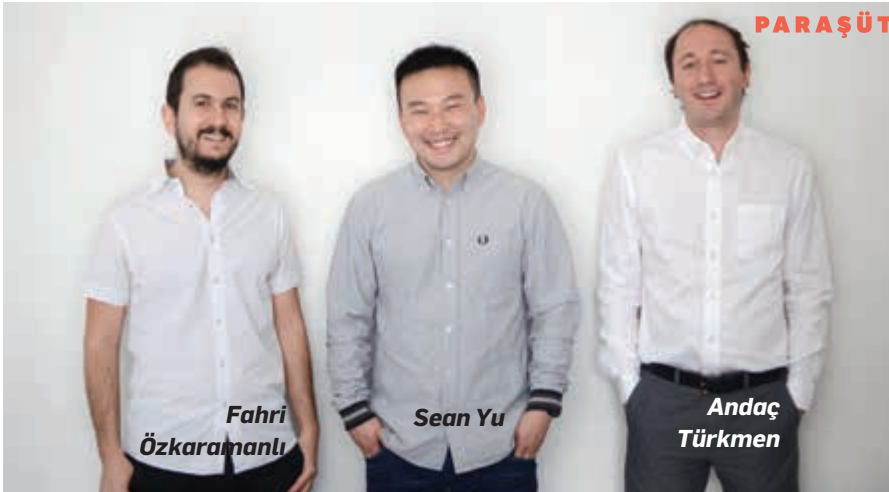
Türkiye'de buluşturmaya devam ediyor. Etkinliğin bu yılki ana teması "Cross Business Payment Impact - nimpact" olarak belirlendi.

CardSmart Bosphorus, bu yıl da ödeme endüstrisinin en büyük markalarının yenilikçi ürün ve hizmetlerinin paylaşıldığı bir platform olmayı hedefliyor. Bankacılık/finans, bilişim, mobil, e-ticaret, donanım, perakende ve kamu kurumlarının temsilcilerinin, bu platformda sektörün yenilikçi gelişimine ayna tutması, rotasını belirlemesi bekleniyor. Yenilikçi çözümlerin ödeme dünyasının önde gelen oyuncularını



tarafından tartışılacağı platformda, ihtiyaçlar doğrultusunda yeni iş alanları belirlenmesi, sektörün büyümesine katkı sağlanması da amaçlanıyor. Teknoloji ve bilişim firmalarının yanı sıra işinde ödeme sistemlerini kullanan tüm dikey sektörlerin temsilcileri de yenilikleri görmek ve kendi kullandıkları teknolojileri paylaşmak amacıyla CardSmart Bosphorus'ta yerlerini alacak.

Silikon Vadisi'ne Paraşüt ile indiler



Türkiye'nin ilk bulut tabanlı finansal yönetim sistemi Paraşüt, Silikon Vadisi'nden yatırım çekerek bir ilke imza attı. Ribbit Capital de Türkiye'de kurumlara hizmet veren (B2B) bir teknoloji firmasına yatırım yapan ilk ABD merkezli girişim sermayesi şirketi oldu. Endeavour Türkiye'de çalışmak üzere 2010 yılında İstanbul'a gelen Sean Yu tarafından 2013 sonunda kurulan Paraşüt'ün diğer kurucu ortaklarından Andaç Türkmen teknoloji ve yazılımdan, Fahri Özkaramanlı ise tasarım ve kullanıcı deneyiminden sorumlu. Paraşüt, Ribbit Capital'den önce Hollanda merkezli ve 50 milyon dolar büyüklüğündeki girişim sermayesi fonu Revo Capital'in de desteğini almıştı. Paraşüt CEO'su Sean Yu, her işletme için kritik olan temel finansal hizmet ve bilgileri gerçek zamanlı, kolay ve anlaşılır

şekilde sunduklarını söylüyor. İşletmeler için bir finansal kontrol paneli niteliği taşıyan bu sistem, fatura ve ödeme planı oluşturma, vadesi geçen ve gerçekleşen tahsilat ve ödeme bilgisi, ödenmesi gereken KDV, nakit akışı, şirket harcamaları, satış ve alışlardaki büyüme eğilimi gibi bilgi ve gereksinimleri tek elden yanıtlıyor.

Paraşüt, geçen mayıs ayı itibarıyla ücretli sürüme geçti. Aylık abonelik ücreti KDV dahil 35 lira olarak belirlendi. Tanışma kampanyası kapsamında, 2014 yılı içinde yapılan tüm aboneliklerde 2 yıl geçerli olmak üzere aynı bedelin uygulanacağı açıklandı. Paraşüt'ü kullanmak için yazılım, donanım yatırımı gerekmiyor. İnternet bağlantısı olan herhangi bir yerden Paraşüt'e kullanıcı bilgileriyle giriş yapılarak, istenilen bilgilere erişilebiliyor.

"Visa 2013 Başarı Ödülleri" sahiplerini buldu

Visa Europe'un Türkiye'deki üye bankalara yönelik düzenlediği Vizyonist'14 Konferansı'nda "Visa 2013 Başarı Ödülleri" sahiplerini buldu. 12 Haziran'da yapılan konferansın hemen ardından düzenlenen törende, ödeme sistemleri sektöründe bireysel ve ticari kredi kartları ile banka kartları hacimleri ve kart adetlerinin yanı sıra payWave temassız kart adetleri ve en yenilikçi Visa ürünü kategorilerinde yapılan değerlendirmeler sonucunda en başarılı bankalar ödüllendirildi. Bu yıl "Visa Sponsorluk Değerlerinin En Etkili Kullanıldığı Kampanya" kategorisinin de eklendiği "Visa 2013 Başarı Ödülleri" şu şekilde dağıtıldı:

- ✓ Visa Kredi Kartı ve Ticari Kart Alışveriş Hacminde Lider Banka: Yapı Kredi
- ✓ Visa Banka Kartı Alışveriş Hacminde Lider Banka: İş Bankası
- ✓ Visa payWave Temassız Kart Adetinde Lider Banka: Ziraat Bankası
- ✓ En Yenilikçi Visa Ürünü: Simply One Hemşire Kart (Finansbank)
- ✓ Visa Sponsorluk Değerlerinin En Etkili Kullanıldığı Kampanya: Akbank Direkt Ön Ödemeli Kart Lansmanı
- ✓ Visa Kredi Kartı Alışveriş Hacminde En Çok Büyüyen Banka: HSBC
- ✓ Visa Banka Kartı Alışveriş Hacminde En Çok Büyüyen Banka: Garanti Bankası
- ✓ Visa Ticari Kart Alışveriş Hacminde En Çok Büyüyen Banka: TEB



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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

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



SMARTSOFT TEST ÇÖZÜMLERİ LİDERİ FİME'İN İŞ ORTAĞI OLDU



SmartSoft, EMV kartların test süreçlerinin standartlara uygunluğu konusunda MasterCard ve Visa onaylı şirketlerden biri olan FİME ile işbirliği yapıyor. FİME,

elektronik ödeme alanında akıllı kartlar için test çözümleri, validasyon yazılımı ve test araçlarıyla uçtan uca işlem çözümleri sunuyor. Ayrıca mobil servislerde danışmanlık ve test çözümleri de veriyor.

Türkiye pazarında FİME ürünlerinin tek yetkili satıcısı olan SmartSoft, Azerbaycan pazarında da bu çözümlerin yaygınlaşmasını sağlayacak. SmartSoft, daha önce de banka müşterilerine kartların sertifikasyon süreçlerini nasıl tanımlamaları gerektiğini ve testleri doğru yönlendirmeleri konusunda destek veriyordu. Cardtek Group İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Erdal Yazmacı, "FİME ile bu işbirliğinin ardından sunacağımız ürün ve eğitim



hizmetleriyle bankaların bu süreçleri daha da başarılı yürütmelerini sağlayacağız" diyor. SmartSoft, FİME ürünlerinin bankalara kurulmasının yanı sıra teknik destek de verecek. Erdal Yazmacı, FİME araçlarının Türkiye ve Azerbaycan pazarında yaygınlaştırılması, bankaların sertifikasyon süreçlerini daha

az maliyetli ve etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayacaklarını vurgulayarak şunları söyledi: "Bu da Türkiye'de çalışmakta olduğumuz, hizmet vermekte olduğumuz bankaların test işlemlerini çok daha hızlı yapmaları ve sertifikasyon süreçlerini hızlandırmaları sayesinde müşteriye kartlarını çok daha hızlı iletmeleri yönünde sunduğumuz önemli bir hizmet. Birçok banka bu ürünleri kullanmadığı için sertifikasyon süreçleri çok uzuyor ve ekstra maliyet oluşuyor. FİME ürünlerini de bünyemize katarak banka içindeki ürün gamımızı artırıyoruz."

İSTEDİĞİN ZAMAN, İSTEDİĞİN KADAR ÖDE



Pınar Kuriş

Burgan Bank, KOBİ'lere özel "İstediginde Öde" kredisi başlattı. Kredi faizini sabitleyen banka, böylece KOBİ'lerin faiz değişikliklerinden etkilenmemesini amaçlıyor. Bu yeni ürün kapsamında KOBİ'ler, belli bir ödeme planına bağlı

olmaksızın istedikleri tarihte ve tutarda ödeme yaparak kendi ödeme planlarını oluşturabiliyor. "İstediginde Öde" kredisini kullanan işletmeler, faizlerin artışından da düşüşünden de etkilenmiyor. Ayrıca faizler düştüğünde erken kapatmadan doğan komisyon, "İstediginde Öde" kredisini kullanan işletmeler için geçerli olmuyor. Bu işletmeler, istekleri doğrultusunda krediyi kapatıp güncel düşük faiz oranlarından yararlanabiliyor. Burgan Bank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Kuriş, "Etkin fiyatlandırma politikamızla KOBİ'lere ilave faiz yükü getirmenin önüne geçip faiz giderlerini azaltma imkanı sunuyoruz" diyor. "İstediginde Öde" Kredisi için Burgan Bank şubeleri ve www.burgan.com.tr internet sitesinin yanı sıra 0850 222 8 222 numaralı Burgan Bank çağrı merkezi aranarak ya da 8222'ye SMS göndererek başvuru yapılabilir.

Bu paket para harcarırken de kazandıracak



SAP'nin Türkiye'deki Gold partnerlerinden Detaysoft, "para harcanırken kazanılır" fikrinden yola çıkarak şirketlere özel bir bütçe

paketi hazırladı. "B-Pack" adı verilen bütçe paketiyle firmalar, bütçelerinin ne durumda olduğunu, nereye gittiğini ve çevresel etkenler aylık olarak değiştiğinde hedeflerini revize edip etmeyeceklerini görebiliyor. Detaysoft Bütçe Planlama Grup Yöneticisi Fatih İnanç, SAP Innovation Forumu'nda tanıtılan bütçe paketi B-Pack hakkında şu bilgileri verdi: "Günümüz piyasa koşullarında bütçe ve planlama şirketler için bir zorunluluk haline geldi. Ancak uzun proje süreleri ve



bütçe departmanlarında yeterli sayıda çalışanın olmayışı gibi zorluklar halen varlığını sürdürüyor.

Biz Detaysoft olarak çok sayıda müşterimizden elde ettiğimiz tecrübeleri bir pakette birleştirdik. B-Pack bütçe çözümümüyle uçtan uca bir bütçe uygulaması ve bütçe fiili karşılaştırma ortamını müşterilerimize sunabiliyoruz. Temel kazanımlar olarak baktığımızda zengin içerik, farklı versiyonlarda çalışabilme, Excel arayüzü, fiili sistemlerle entegrasyon, bütçe fiili raporlaması, hızlı uygulama süresi, önceden denenmiş altyapıyla kısa test ve eğitim süreleri öne çıkıyor."

fastPay ile tüm kredi kartların cebinde!

fastPay ile banka müşterisi olsun olmasın dilediğin herkese ücretsiz para gönderebilir, ödemelerini cepten yapabilirsin. Üstelik şimdi istediğin kredi kartını fastPay'e ekleyebilirsin.

Ayrıntılı bilgi: www.fastpay.com.tr



Available on the App Store



Google play



Windows Phone

Cüzdanı seç!

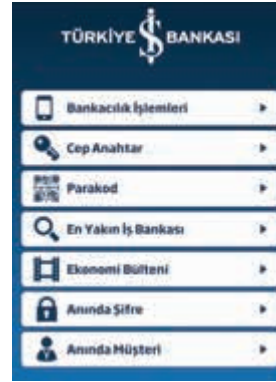
İstediğin banka kredi kartını ekle, fastPay'i hemen kullanmaya başla!

Hesap-kart ekle menüsünden kart-ekle'yi seç!

► İnternet şubesinde parolaya, mobil şubede tek kullanımlık şifreye paydos!



İş Bankası, bireysel internet şubesinde giriş sürecinde "parola" aşamasını kaldırdı. Ayrıca giriş ekranı ile ana sayfa tasarımı yenilendi. İş Bankası müşterileri yeni tasarım sayesinde sık kullandığı işlemlere, bildirimlerine, "Bize Ulaşın", "Profil" ve "Fiyat ve Oranlar" bölümlerine başlık alanından ulaşabiliyor; menüden işlemleri tek seferde görüntüleyerek seçebiliyor. Ajanda bölümündense yakın tarihli ödeme, bildirim ve notlarına erişip yeni not eklenebiliyor; "Hesaplarım" ve "Kartlarım" sekmelerinden ana sayfada açık görünmesini tercih ettiğini sürükleyerek belirleyebiliyor; varlık ve borçlarının grafiksel özeti "Finansal Durumum" seçeneğiyle görebiliyor ve



detaylı inceleme için "Finansal Durum Detayı"ni kullanabiliyor. İş Bankası, mobil bankacılıkta ise "tek kullanımlık şifre" uygulamasını kaldırdı. Intel Doğrulama Teknolojisi sayesinde artık Android işletim sistemine sahip Intel işlemcili mobil cihazlarda İş Bankası'nın mobil bankacılık uygulaması İşCep'e giriş yapmak için tek kullanımlık şifre tuşlamaya gerek kalmıyor; Intel işlemcisi

üzerinden üretilen tek kullanımlık şifre güvenli bir şekilde doğrudan bankanın sistemine gönderiliyor. Harici bir cihaza ihtiyaç duymadan üretilen ve donanım seviyesinde korunan şifrenin, kötü amaçlı yazılımlar aracılığıyla ele geçirilme riski bulunmuyor.



Her üç kullanıcıdan birine sahte bankacılık e-postaları geliyor

Kaspersky Lab ve B2B International tarafından yürütülen Kaspersky Tüketici Güvenlik Riskleri anketine göre, kullanıcıların yaklaşık yüzde 30'u bankalardan gönderildiğini iddia edilen sahte e-postalar alıyor. Dolandırıcılar, hesap bilgilerini alarak paralarına erişim sağlamak üzere kullanıcıları kandırmak amacıyla sıklıkla bankalardan gelen sahte bildirimleri kullanıyor. Kimlik avı; kredi kartı numaraları, çevrimiçi bankacılık hesaplarına oturum açma ve parola bilgileri vb. gibi önemli gizli finansal verileri hedef alan çok sayıda zararlı saldırılardan yalnızca biri. Ankete göre, kullanıcıların yüzde 30'u bir bankadan gelen ve sonradan sahte oldukları ortaya çıkan e-postalar aldığını belirtirken, yüzde 22'si de sözde çevrimiçi bir mağaza adına

gönderilen şüpheli iletiler aldığını bildirdi. Ankete katılanların yüzde 10'u en az bir kez kredi kartı bilgilerini girmelerini isteyen şüpheli bir siteye otomatik olarak yönlendirildiğini ilettiler. Katılımcıların yaklaşık yüzde 6'sı, finansal bilgilerini bazı şüpheli sitelere girmiş olduklarını belirtti. Tüm bunlar, kimlik avcılığı yapan siber suçluların faaliyetlerine örnek olarak verildi. Deneyimli ve dikkatli kullanıcıların kimlik avı girişimlerini ayırt edebilme ihtimalleri olsa da bu saldırılar genellikle başarıyla sonuçlanıyor. Katılımcıların yaklaşık yüzde 4'ü paralarını siber suçlulara kapırdıklarını bildirmiş durumda. Kaspersky Lab yetkilileri bu soruna çözüm olarak Güvenli Para adlı ürünlerinin kullanılmasını öneriyor.

► ALEX DE SOUZA ESNAFLIĞA BAŞLADI



Türkiye Finans, finansör kartın reklamlarında Arda Turan'ın ardından Faal Kart'ı reklamı için Alex de Souza'yı "esnaf" yaptı. Brezilya'dan

Türkiye Finans reklam filminde oynamak için gelen Alex de Souza'ya "Faal Kart" reklam filminde Samet Güzel eşlik etti. Türkiye Finans'ın "Faal Kart" reklam kampanyasında oynamak üzere Türkiye'ye gelen Alex de Souza, Samet Güzel ile birlikte rol aldığı reklam filminde esnaf ve işletmelerin ticari mal ve hizmet alımını sağlayan "Faal Kart"ı tanıttı.

Alex de Souza ve Samet Güzel ile bir araya gelen Türkiye Finans Genel Müdürü Derya



Gürerk, Arda Turan ile başladıkları özel reklam kampanyalarına yine tüm dünyada ve Türkiye'de başarısını kanıtlamış Alex de Souza gibi bir isimle devam etmenin banka adına büyük bir katma değer sağladığını belirtti. Gürerk "Bu yeni reklam filmimizle esnafımıza verdiğimiz önemi ve onlara yönelik sunduğumuz çözümleri bir kez daha vurgulamayı hedefledik" dedi.

Morhipo'da alışverişinizi Visa ile yapın, ücretsiz kargo fırsatlarından yararlanın.



Bedava kargo kampanyası 1-31 Temmuz 2014 tarihleri arasında Morhipo'dan Visa kredi kartlarıyla yapılacak 25 TL ve üzeri tüm alışverişlerde geçerlidir. Morhipo ve Visa, kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi morhipo.com'da.

PCI-DSS güvenlik testinin son versiyonunu ilk

mikrosaray® geçti

Yazarkasa POS üreticisi Mikrosaray, ödeme sistemlerinin en kapsamlı güvenlik testi olarak bilinen PCI-DSS denetiminin en son versiyonunu başarıyla geçen ilk şirket oldu...



Latif Güler

İlker Diker



gerektiği gibi, kredi kartı ve müşteri bilgileri gibi hassas ödeme verilerine dair birinci ve ikinci kopyaların da Türkiye’de, dünya standartlarındaki yüksek güvenceli altyapı sistemiyle muhafaza edilmesi gerekiyor. Latif Güler, Mikrosaray olarak sadece yazarkasa ürünleri değil yazarkasa çözümleri de sunduklarının altını çizerek şunları söyledi: “30 yıllık iş tecrübemizle geliştirdiğimiz yeni nesil mali yazarkasa altyapısıyla birlikte, farklı yazarkasa firmalarına, kendi ürünlerini yeni yapıya tamamen uygun hale getirerek anahtar teslim çözümler sunuyoruz. Son tüketiciye en iyi hizmeti vermeyi amaçladığımız gibi kurumsal firmaların da çözüm arayışına son vermek için çalışıyoruz.”

Danışmanlığını Paywizard yürüttü

Mikrosaray’ın PCI-SCC’nin şubat ayında çıkardığı PCI-DSS 3.0 denetimini geçebilmesi için Paywizard Genel Müdürü İlker Diker ise söz konusu sertifikayı almak için uzun süredir çalıştıklarını belirterek, “Sonunda Mikrosaray ile birlikte hedefe ulaşmaktan çok mutluyuz” dedi.

Mikrosaray, 1984 yılından bu yana ağırlıklı olarak otel, restoran, kafe gibi konuk ağırlama sektörüne hizmet veren mali onaylı bir yazarkasa firması. Yeni nesil yazarkasa tebliğleriyle birlikte yönünü tamamen bu kulvara yönlendiren Mikrosaray’ın kendi geliştirdiği yeni nesil yazarkasa POS ürünü PIDION MT360E, TÜBİTAK ön onayını aldı. (E)

Mikrosaray Yönetim Kurulu Başkanı Latif Güler, şu anda ödeme altyapısı 399 maddeden oluşan ve 12 temel prensibi içeren PCI-DSS (Payment Card Industry- Data Security Standards) sertifikasının en yeni hali olan Versiyon 3’e sahip tek şirket konumunda olduklarını açıkladı. Güler, “IBM Data Center Hizmetleriyle iş ortaklığıyla geliştirdiğimiz ve TSM adı verilen altyapımızın PCI-DSS kriterlerinin en son versiyonunu başarıyla geçmesi bizi çok mutlu etti. PCI-DSS uyumlu altyapımızın hem üye işyeri, hem tüketici hem de bankalar için tüm risklere karşı ne kadar güvenli olduğu bir kez daha tescillenmiş oldu” dedi. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) öncülüğünde hazırlanan yeni yasaya göre, ödeme kuruluşlarının birincil ve ikincil sunucularının Türkiye’de bulunması

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

Eklem yapınız yürüyüşünüz kimliğinizi ele verecek!



Ulusal dijital kimlik kartında kullanılacak biyometrik güvenliği sağlayan Ölçsan, SGK'da pilot olarak uygulanan parmak ve damar izi sisteminde ise anında kimlik doğrulaması yaparak fark yaratıyor. Ölçsan Genel Müdürü Sondal, "Biyometri o kadar ilerledi ki artık yürüyüşünüzden bile kimliğiniz ortaya çıkacak" diyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Polisiye meraklılarının tutkuyla izlediği CSI dizilerinde kullanılan teknolojiler hepimizi hayrete düşürüyor. Küçük bir ipucu bile teknoloji yardımıyla aranan kişinin tüm bilgilerini birkaç saniye içinde ortaya çıkarıyor. "Ancak filmlerde olur" dediğimiz bu teknolojik çözümler yavaş yavaş günlük hayatın bir parçası haline gelmeye başlıyor. Sanal güvenlik, biyometrik çözümler konusunda uzmanlaşan Ölçsan'ın üzerinde çalıştığı projeler de işte bu dizilerdeki sahnelere benziyor.

Ölçsan Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Burak Sondal, "Çoğumuz filmlerde olur diyoruz ama aslında çoğu gerçek hayatta da kullanılıyor. Gerçi henüz yeterince hızlı değil ama o sorunlar da kısa zamanda aşılabilecek. Artık böyle teknolojiler üzerinde çalışılıyor ki yürüyüşünüzden kim olduğunuzu öğrenecek sistemler yakında hayatımıza girecek" diyor.

Ölçsan Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Burak Sondal, "Çoğumuz filmlerde olur diyoruz ama aslında çoğu gerçek hayatta da kullanılıyor. Gerçi henüz yeterince hızlı değil ama o sorunlar da kısa zamanda aşılabilecek. Artık böyle teknolojiler üzerinde çalışılıyor ki yürüyüşünüzden kim olduğunuzu öğrenecek sistemler yakında hayatımıza girecek" diyor.

Burak Sondal, "Bu nasıl mümkün olacak" sorumuza ise şu yanıtı veriyor: "Farkında olmadan birçok yerde bize ait izler bırakıyoruz. Örneğin vize almak için başvuruda bulunduğunuzda fotoğrafınız çekiliyor, görüntüleriniz videoya alınıyor, el izinizi veriyorsunuz. Vizesini aldığımız ülkeye gittiğinizde, siz havaalanına indiğiniz andan tüm bilgileriniz ellerinde zaten. Yakında koridorda yürürken de sistem sizi tanımlayacak. Eklem uzunluklarımız, yürüme biçimimizden kim olduğunuzu öğrenecekler."

Dikkat! Vitrinler de size bakıyor

Sondal, bu tür sistemlerin şimdilik terör saldırılarını önlemek için kullanıldığını belirtiyor. Ancak perakende sektöründe de dar kapsamlı uygulamalar olduğunu ekliyor. Şu anda Türkiye'de iki perakende şirketinin bu uygulamayı kullandığını söyleyen Sondal, şu bilgileri veriyor: "İsim veremem ama iki büyük perakendeci vitrinine bakan

kişilerin cinsiyet ve yaş saptamasını yapıyor. Bu verileri kullanarak kim, hangi yaş grubu hangi ürünlerle ilgileniyor öğrenebiliyor. Vitrin düzenlemelerini, kampanyalarını ona göre düzenliyor.”

Burak Sondal, bu sistemin bir sonraki adımının ne olacağını da şöyle özetliyor: “Vitrinin önüne geldiniz, mağaza sizi tanıyacak ve cep telefonunuza ‘Tülin hanım hoş geldiniz, vitrinimizde incelediğiniz ürünü satın almak isterseniz ve X bankasının kredi kartıyla öderseniz yüzde 15 indirim kazanacaksınız’ diyecek. Perakende şirketleri, bankalar bu teknolojiyi kullanarak pazarlama stratejileri geliştirecek.”

Açıkları biyometrikle kapatıyor

Ölçsan, 1980’li yıllarda bilgisayar kullanımının başlamasıyla birlikte faaliyet alanını değiştirmiş, 1983 yılında ithalatın serbestleşmesiyle bilgisayar destekli çözüm sunan ürünler ithal etmeye başlamış. 1993 yılında bu işi ayrı bir şirket bünyesinde yapma kararı almış. Bankalara ve diğer sektörlerde mobil çözümler ve donanım hizmeti veren şirket, daha sonraki yıllarda biyometrik çözümler üzerine uzmanlaşma kararı almış. Sondal, ödeme tarafında katma değerli servisler yaratmaya odaklandıklarını; geçiş noktaları, güvenli hatlar oluşturmak, datanın şifrelenmesi gibi alanlarda uz-



SALDIRI HALİNDE DOSYALARI YAKIP KENDİNİ KİLİTLİYOR!

Ölçsan’ın SGK için ürettiği cihazın adı K!M. Veri giriş terminali olarak kullanılan POS ve biyometrik sensörden oluşan K!M Pozitif, TC kimlik numaralarının cihazda güvenli şekilde tutulması konusunda tam teminat veriyor. Cihaza yazılım veya donanım üzerinden bir saldırı gerçekleştiğinde K!M Pozitif, kendi mühürlü alanında bulunan özel dosyaları yakarak kendisini kilitleyor. Kilitlenen cihaz daha sonra yalnızca üretici firma tarafından güvenli bir ortamda yeniden kullanılabilir hale getiriliyor.



Burak Sondal

manlaştıklarını anlatıyor.

Son dönemde ses kasetlerinin ortaya çıkmasıyla bu alandaki eksikliğin daha fazla hissedildiğini söyleyen Sondal, “Kriptolu olduğu söylenen hatların da güvensiz olduğu ortaya çıktı. Bizim kurduğumuz sistemler bu açıkları kapatıyor. Örneğin, e-postanız birinin eline geçtiğinde onu açıp okumasını engelleyecek sistemler kuruyoruz” diyor.

Bu süreçte biyometrik çözümlerin de giderek önemini artırmaya başladığını ifade eden Sondal, retina, parmak izi, damar izi, güvenli geçişlerin kamunun yanı sıra özel sektör tarafından da daha fazla tercih edildiğini ifade ederek “Güvenli kartla bilgisayara giriş yapmak yeterli değil, kişinin şirkete girip girmediğini de kontrol ediyoruz” bilgisini veriyor. Sondal, bu sistemlerin kamu tarafından da desteklendiğini belirtiyor. Bu konuda da önümüzdeki aylarda devreye alınacak e-kimlik ve SGK’da pilot olarak uygulanmaya başlanan kontrol sistemini örnek veriyor:

“Ölçsan, ulusal kimlik kartında kullanılacak biyometrik güvenliği sağlıyor. Şu an üzerinde çalışılan yeni kimlik kartları biyometrik özellikli olacak. Kartın üretimini E-Kart yapıyor, biz de biyometrik çözümü sağlıyoruz. Kartın içinde parmak izi ve parmak damar izi var. Şu anda yazılımların düzgün çalışmasını ve sahada kullanılmaya başlamasını sağlıyoruz.”

Biyometrik kimliklerin birçok konuda sahteciliği önleyece-





“FİŞLEME OLARAK ALGILANIYOR”

Sağlık sisteminde biyometrik çözümleri Avrupa’da Fransa ve Almanya’da kullanılmaya başlamıştı. Şu anda ise Asya Pasifik ve Afrika ülkelerinde yaygın olarak kullanılıyor. Afrika’da farklı kaçakçılık yöntemleri olduğu için birçok ülkede kullanıldığını belirten Burak Sondal, “Sağlık sistemindeki kayıpları önlemesi açısından çok önemli ama Türkiye’de vatandaş bunu devletin fişleme olarak görüyor. Bu nedenle halka daha iyi anlatılmalı” önerisinde bulunuyor.

ğini ve işlemleri hızlandıracağını belirten Sondal “Örneğin bankaya gidip para çekeceksiniz. Görevliye bir kimlik veriyorsunuz ve o kişi olduğunuzu iddia ediyorsunuz. Şu anda herhangi bir bankada o kimliğin sahte olup olmadığını anlayacak sistem yok. Yeni kimliklerle kimin kim olduğu anında anlaşılacak ve sahteciliğin önüne geçilecek” örneğini veriyor. Sondal, şu anda Konya’da bir pilot uygulama yürütüğünü hatırlatıyor. İlk etapta sadece özel hastanelerde kullanılan sisteme eylül ayından itibaren üniversite hastaneleri de geçecek. Sondal, sistem ülke geneline yayıldığında sağlık sektöründeki yaklaşık 20 milyar dolarlık kaçığın önüne geçileceğine öngörüyor.

“Yasada avuç içi okuma yok”

Burak Sondal, her iki uygulamanın da yani e-kimlik ile SGK’nın yeni sisteminin benzer olduğunu; tek bir kimliğin kullanılacağını, ancak e-kimlik uygulamasının gecikmesi nedeniyle SGK’nın biyometrik okumaya başladığını söylüyor.

Ancak Sondal’ın uygulamaya dair bazı itirazları var. Yasada avuç içi okuma olmamasına karşın bu çözümün de kullanıldığını belirtiyor ve şöyle devam ediyor: “Yönetmelikler parmak izi ve damar izi diyor ama bir süre sonra avuç içi okuma da kullanılmaya başladı. Bir diğer aksaklık da kimlik doğrulamanın işlem anında yapılamaması. Yasal olarak bu

bir zorunluluk ama bizim dışımızdaki diğer çözümler ortakları bu hizmeti veremiyor.”

SGK’da doğrulama sistemi şu sıralamayı izliyor: Hastaneye gidip TC kimlik numaranızı ve kimlik kartınızı veriyorsunuz, bilgiler SGK’ya giderek doğruluğu kontrol ediliyor, sorun yoksa bu kez biyometrik doğrulama yapılıyor. Eğer daha önce biri sizin adınıza kaydolmuşsa uyarı geliyor ve kolluk kuvvetleri bilgilendiriliyor. Doğru kişinin kim olduğu araştırılıyor. Kayıtlarda sorun yoksa anında işlem yapılıyor. Sondal, bu işlemi şu anda sadece Ölçsan’a ait cihazların yapabildiğini belirtiyor. “Bir diğer kritik nokta da verinin güvenli gitmesi. Biz tüm bilgileri şifreleyerek gönderip alıyoruz ve bu süreç sadece 2 saniye sürüyor” diyor.



“Akılcı bir yaşam için İnovasyon”



CARDTEKGROUP

INNOVATION FOR A SMARTER LIFE

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

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





BKM Express
Mobil uygulama
hem al
h

BKM
express

Türkiye'nin mobil ticaret hacmini büyütmek amacıyla tasarlanan ve kısa sürede 'ulusal dijital cüzdan' haline gelen BKM Express iki yılı geride bıraktı. 15 banka, 650 üye işyeri sayısına ulaşıldı, 360 bin ödemeye aracılık yapıldı...

“Bankalara rakip değiliz, aksine onlara pazar yaratıyoruz”

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen ve sadece Türkiye değil dünya çapında bir ilk olan 'ulusal dijital cüzdan' ikinci yılını doldurdu. Ulaştığı 650 üye işyeriyle e-ticaret pazarının yüzde 45'inin ödemelerine aracılık eden BKM Express, mobil uygulamasıyla her 3 işlemten birini akıllı cihazlara taşıdı.

Deyim yerindeyse Türkiye ödeme sistemleri sektörüne çağ atlatan, dünyanın gelişmiş birçok ülkesi tarafından örnek alınan BKM Express'i, Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko ile konuştuk. Canko, BKM Express'in ödeme sistemleri açısından misyonu, dijital cüzdanların geleceği, bankalarla ilişkileri üzerine geniş bir yelpazede sorularımıza yanıt verdi...

Öncelikle BKM Express'in bugün ulaştığı nokta hakkında bilgi verebilir misiniz? Rakamlar hedeflerinize ulaştığınızı gösteriyor mu?



Ulaştığımız rakamlar kesinlikle doğru yolda olduğumuzu, önemli bir ihtiyaca yanıt verdiğimizizi gösteriyor. 650 üye işyeri ilk bakışta az gibi görülebilir ama e-ticaret hacminin yüzde 45'ine sesleniyor.

Türkiye'nin en çok satış yapan neredeyse tüm markalarıyla, şirketleriyle çalışıyoruz. 15 bankanın kartlarının tamamının kullanılabilirdiği bir platform oluşturduk. Dünya üzerinde örneği olmayan bir iş yaptık, bir süre öncesine kadar dünyanın farklı ülkelerinden bizim muadilimiz olan kuruluşlar sistemi inceliyordu. Şimdi artık somut bir gelişme yaşadık ve kısa bir süre önce açıkladığımız gibi İspanya'yla bir işbirliğine imza attı.

BKM Express ile dünya ödeme sistemlerine 'ulusal dijital cüzdan' tanımını biz kazandırdık. İspanya'dan sonra başka işbirliklerimiz de olacak. Avrupa'da birçok ülke ile görüşüyoruz, sistemi inceliyorlar. Yakında onlarla da işbirliklerimizi açıklamayı bekliyoruz.

Dünyada olmayan bir işe başlar ve yeni bir iş modeli üzerinde çalışırsanız birdenbire patlama olmaz ama 2 yılda geldiğimiz noktayı şöyle özetleyeyim: Anımsarsınız ilk bebek bezi markaları çıktığında kendi markalarını övmek yerine ürünü anlatıp ne kadar hijyenik ve pratik olduğunu anlattılar. Pazarı oluşturunca da kendi markalarına yoğunlaştılar. Biz de onu yapıyoruz. İnternette alışveriş hızlı, kolay ve güvenli diyoruz. Bir bilinç oluşturmaya çalışıyoruz.

Bu demek değil ki yeni sistemler de olmayacak. 2 yıl sonra dünyanın gelişmiş ülkelerinde bizim fikrimizden yola çıkan projeler duyabiliriz. Şu anda dünyada kart bilgisini paylaşmak yerine şifre paylaşma sistemi var. Biz bunun bir üstünü yapıyoruz; kart bilginiz yerine şifrelenmiş bir mesajı dolaştırıyoruz. Bu bir inovasyon yarışı, küresel dünyada herkes birbirini çok yakından izliyor. Biz ticari markalardaki gibi "ilk biz yaptık" iddiasında değiliz, hedefimiz en iyi kullanıcı deneyimini oluşturmak.

BKM EXPRESS ARTIK 'GLOBAL DİJİTAL CÜZDAN'

BKM Express, yurtdışına açılarak global bir cüzdan olma yolunda ilk adımını attı. BKM, İspanya'nın 8 bankasının kartlarını bir araya getiren dijital cüzdan iupay ile işbirliği yaptı. Bu kapsamda BKM Express kullanıcıları İspanya'nın e-ticaret sitelerinden mevcut BKM Express kullanıcı adı ve şifreleriyle alışveriş imkanına kavuşacak. Aynı zamanda İspanya'nın dijital cüzdanı iupay kullanıcıları da Türkiye'de 650'yi aşkın e-ticaret sitesinden alışveriş yapabilecek.

Bu işbirliğiyle iki ülke arasındaki ödeme sistemlerinin geliştirilmesi ve kart kullanıcılarının global dünyada da kolay alışveriş deneyimini sürdürmesi hedefleniyor. İşbirliğini İstanbul'da düzenlenen bir basın toplantısıyla açıklayan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, şu değerlendirmeyi yaptı: "BKM Express ikinci yılında bu işbirliğiyle global bir cüzdan olma yolunda ilk adımını atmış oldu. İki ülke arasındaki e-ticaretin gelişimine katkı sağlayacak birliktelik, ödeme sistemlerinin global anlamda geliştirilmesi konusunda da büyük önem taşıyor. Türkiye'de ödeme sistemlerinin gelişimi için çalışan BKM'nin bu işbirliği önümüzdeki dönemde farklı uygulamalarla geliştirilecek. BKM'nin yurtdışı işbirlikleri sadece İspanya'yla sınırlı değil. Uluslararası kart kuruluşlarıyla yapılacak projeler sonrasında BKM Express kullanıcıları, diğer ülkelerin e-ticaret sitelerinden de alışveriş yapabilecek ve yurtdışına para gönderme işlemi gerçekleştirebilecek. Böylece BKM Express her anlamda global bir cüzdan olacak."





BKM Express Verileri

15 bankanın
banka ve kredi
kartlarıyla işlem imkanı



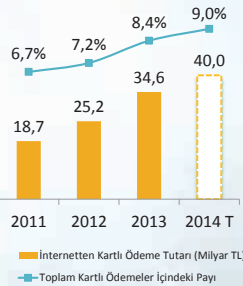
650 işyeri

300.000 üye



360.000 adet ödeme

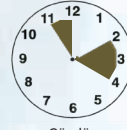
İnternette Kartlı Ödemeler



BKM Express

BKM Express Verileri

Web'den En Çok İşlem
Yapılan Saatler



Gündüz

En Çok İşlem Yapılan Günler

Salı
Çarşamba

Sepet Ortalaması

163 TL

Taksit Alışkanlıkları



%40'ü 31-40 yaşları arasında



%51'i özel sektör çalışanı



BKM Express

İUPAY'DE PAZAR PAYI YÜZDE 80 OLAN 8 BANKA VAR

Dijital cüzdan iupay'i hayata geçiren ve finansal kurumlar için hizmet sağlayıcı olarak çalışan İspanya'nın BKM'si Redsys, ödeme sistemleri konusunda 30 yıllık tecrübesiyle İspanya, Avrupa ve Latin Amerika'da hizmet veriyor. Pazar payı yüzde 80 olan Bankia, BBVA, CaixaBank, ING Direct, Banco Popular, Rural Saving Banks, Banco Sabadell ve Banco Santander olmak üzere 8 bankanın kartlarının eklenebildiği dijital cüzdan iupay, Şubat 2014'te hayata geçti ve bugün 10 binden fazla kullanıcı bulunuyor.

Üye işyeri sayısı neden hızla artmıyor, prosedürler mi uzun?

Teknolojik entegrasyon kolay değil, ikincisi de güvenlik... Bu iki gerekçeyle üye işyeri entegrasyonu biraz zaman alıyor. Bu bir web sitesi açmak kadar kolay değil; banka-işyeri-BKM arasında güvenli bir altyapı tesis ediyoruz. Bu altyapının kimsenin dışarıdan sızamayacağı ve tüm verilerin şifrelenerek gidip geleceği bir sistem olması gerekiyor. Yani fişi tak POS'u çalıştırılmıyor...

STK'LARLA İŞBİRLİKLERİMİZ DE OLACAK

Bugüne kadar reddettiğiniz başvuru oldu mu?

Başvuru reddetmedik ama teknolojik altyapıları önemli. Belli bir ölçüde üzerindeki yani Türkiye'nin en büyük 100 firmasına BKM Express kurulumu için teknolojik desteği biz sağlıyoruz.



“ANTROPOLOGLARLA ÇALIŞIYORUZ”

Akıllı cihazlar artık hayatımızın bir parçası, fotoğraf çekiyoruz, e-postalarımızı okuyoruz, alışveriş yapıyoruz, para gönderiyoruz. Kısaca hayatın her anında işimize yarıyor. Mobil dünya artık tüm kimyamızı değiştirdi; haliyle ödemeler tarafında yeni bir dönem başladı. Böyle olunca arkasını da doldurmanız gerekiyor. Örneğin bir kitabı 10 saniyede, 20 saniyede bulabiliyorsunuz. Ödemenin de o kadar kısa sürede olması gerekiyor.

Artık işin sosyolojik psikolojik boyutu ortaya çıkıyor. Biz de bu yüzden antropologlarla, sosyologlarla, psikologlarla çalışıyoruz. Toplumdaki değişimi ölçüp bize bilgi vermeleri gerekiyor ki biz de yenilikleri ona göre planlayalım. Öyle bir senaryo kurmamız lazım ki bugünkü kartlı ödemenin daha zor olmaması. Eskiden cüzdandan parayı çıkarıp veriyor, sonra para üstü bekliyordunuz. Bu işlem ortalama 50 saniye sürüyordu. Kredi kartının manyetik şeritli olduğu dönemde kartın çekimi, slipin çıkması, imzası derken işlem 40 saniyeye indi. Sonra şifre çıktı 30 saniye... Temassızda ise 9-10 saniyede yapabiliyorsunuz işlemi. Şimdi öyle bir sistem kurmalıyız ki ödeme süresi bunun da altında olmalı.

Bu kategorinin dışında kalan firmalara ise kanal ortaklarımız E-Çözüm Bilgi Teknolojileri, IdeaSoft Yazılım, Armain Teknoloji, Bilginet Bilgisayar, Tekrom Bilişim, Kartaca Bilişim ve Projesoft Bilişim yardımcı oluyor. Bu arada yeni kanallar da açıyoruz, önümüzdeki dönemde bazı sivil toplum kuruluşlarıyla çalışmalarımız olacak. Bazı başvurular oldu ama teknolojik altyapılarını yenilemeleri gerekiyor. Türkiye'nin tanınmış STK'larını da üye olarak alacağız ve BKM Express'le bu kuruluşlara bağış yapılmasını sağlayacağız. Bunu da bir sosyal sorumluluk projesi olarak görüyoruz.

Türkiye'de dijital cüzdan sayısı artıyor, bu pazarı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni başlayan çalışmalar var ama işlem hacimlerinin çok düşük olduğunu görüyoruz. Öte yandan bankaların da çok başarılı uygulamaları var, ancak onlara dijital cüzdan demek için erken. Biz üyelerimiz olan bankalarımızla karşı karşıya gelecek uygulamalara soyunmuyor; aksine tüm üye bankalarımıza hizmet edecek çalışmalar yapıyoruz. Banka uygulamalarının önüne geçme niyetimiz yok. Hatta ileride; banka uygulamalarının içinde BKM Express olarak yerimizi alacağız.

Bizim hedefimiz Türkiye'de var olan 150 milyon kartın daha verimli kullanılması, yani üyemiz olan bankaların pazarını genişletmek, yoksa onlarla çeşitli adımlar atmak değil.

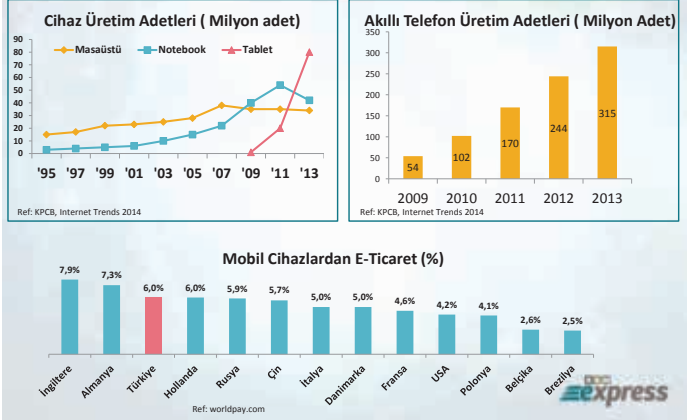
CÜZDANLAR 3 KATMANLI OLACAK

Gelecekte dijital cüzdanların özellikleri neler olacak, ne gibi yenilikler bekliyor tüketicileri?

Geleceğin dijital cüzdanları üç katmanlı olacak. Birincisi bankaların cüzdanları, ikincisi ülkenin ulusal cüzdanı, üçüncüsü ise uluslararası dolaşıma hizmet veren uygulamaları. Bunların üçü bir arada olabilir, entegre de çalışabilir. İsteyen hepsini de kullanacak ya da ulusal cüzdanı tercih edecek.

Bizim diğer uygulamalardan farkımız var. Kar amacı gütmüyoruz, kart kullanıcılarından da üye işyerinden de para almıyoruz. Hedefimiz Türkiye'de internette alışverişin kolay, hızlı ve güvenli olduğu duygusunu yaratmak, perakendecilerin altyapısını uyumlu hale getirmek ve üyemiz olan bankaların iş alanını geliştirmek. Bu sistemin bir başka önemli işlevi daha var: Vergi kaçırımı önlemek. Kartla yapılan ödemeler kayıt dışıyla mücadelede önemli bir araç. Kartla alışveriş yaptığımızda fiş almasanız bile vergi kaçırılmıyor.

Dünya'da Mobilin Gelişimi



Türkiye'de Mobilin Gelişimi



AUSTRIACARD

20 yıllık ofis 'şirket' oldu; hedefler büyüdü



Burak Bilge

Türkiye'deki 20 yıllık geçmişine rağmen operasyonel anlamda geçen yıla kadar yurtdışına bağımlı olan Austria Card, Provus'un kart kişiselleştirme şirketini satın alarak etkinliğini artırdı. İş süreçlerini lokal olarak yönetmeye başlayan şirketin CEO'su Burak Bilge, "Türkiye, Austria Card için en önemli iki üç pazardan biri" diyor...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Austria Card, yaklaşık 20 yıldır Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Ancak küçük bir ofisle temsil edildiği, kart üretimini yurtdışında yaptığı için olsa gerek rakipleri kadar tanınmıyordu. Temeli 2013'te atılan, bu yıl da resmiyete dökülen bir ortaklık ve satın almayla şirketin adeta kaderi değişti.

Austria Card'ın geçen yıl ortak olduğu Provus Kart

Hizmetleri'nin yüzde 100 hissesini satın alıp unvanını "Austria Card Turkey Kart Operasyonları A.Ş." olarak değiştirmesi, Türkiye'de daha etkin şekilde ve daha geniş müşteri kitlelerine hizmet verebilir hale gelmesinden bahsediyor. Bu yeni yapılanmanın perde arkasını, Austria Card'ın Türkiye ve çevre ülkelere yönelik yeni plan ve stratejilerini Austria Card Turkey Kart Operasyonları CEO'su Burak Bilge'ye sorduk...

Ekim 2013'te Austria Card Türkiye'de göreve başlayan Bilge, öncelikle 20 yıl önce bu pazara lider olarak giren şirketi yeniden bilinirliği yüksek, iddialı bir konuma taşıyacaklarının sinyalini veriyor. Austria Card'ın bu satın almayla Türkiye'deki varlığını köklendireceğini, süreçlerini lokal olarak yönetip hem Türkiye hem de yakın coğrafyadaki ülkelere uçtan uca daha hızlı, kaliteli ve ekonomik ürün ve hizmetler sunarak pazar payını en kısa sürede artıracığını vurguluyor. Bilge, "Austria Card, yeni yapısıyla kart tedariki ve yeni nesil ödeme sistemleri iş kollarının yanı sıra kart kişiselleştirmede de Türkiye ve yakın coğrafyada söz sahibi olacak" diyor.

Pasaport basmak için kurulmuştu

Austria Card, adı üzerinde Avusturya merkezli bir şirket. 1980'lerin başında özellikle pasaport ve hükümet kartları basmak için kurulmuş. 1980'lerin ortasında plastik banka kartları da yapmaya başlamış. Avusturya'daki bütün bankalar yerel ve kamu kurumu olduğu için Austria Card'ı tercih etmiş ve şirket kısa sürede hızla büyümüş. 1990'ların başında Doğu Bloku çöküp serbest ticaretin önündeki engeller kalkınca, bankacılık anlamında bakir bir pazar da Austria Card'ın önüne serilmiş. Ardından Türkiye, daha sonra dağılıma sürecine giren Yugoslavya da şirkete yeni fırsatların kapısını açmış.

2000'lerin ortasında Avrupa'daki krizin de etkisiyle Avustur-

"E-KİMLİK PROJESİNDE YER ALABİLİRİZ"

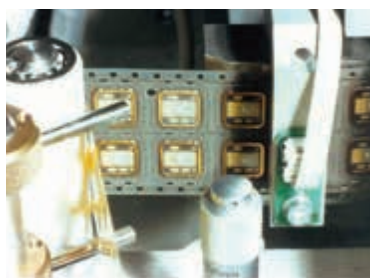
Austria Card, Türkiye'nin e-kimlik projesinde de yer almak istiyor. Bilge, "Devletin istediği ürünleri çok iyi fiyatlardan tedarik edebiliriz. Ancak ihalede kartın Türkiye'de üretilmesi gibi bir şart var. Ancak o kartın hiçbir maddesi burada üretilmiyor. Bütün hammadde yurtdışından tedarik ediliyor. Sadece içindeki bilgiler burada yerleştiriliyor" diyor.

Peki e-kimlik projesinde bilgiler nasıl korunacak? Bilge, şöyle yanıtıyor: "Zaten devlet o bilgileri kimseye vermeyecek. Bunun için özel bir materyal, çip kullanacaklar. Bu çiplere bilgilerin yerleştirilmesini de bizim gibi kurumlar yapacak. Biz zaten bu işleri zaten yapıyoruz. Ancak Türkiye'deki ihaleye dahil olamıyoruz. E-Kent, Kent Kart, Asis gibi toplu ulaşım için ödeme çözümleri sunan firmalar için kart ve çözüm tedarik ediyoruz."

ya hükümeti, aslında hiç ilgisi olmayan bu işten çıkmaya karar veriyor. 2007-2008 yılında şirketin satışı, özelleştirilmesi için bir ihale açıyor. İhaleyi Yunanlı Lykos Grubu kazanıyor. 120 yıllık köklü bir grup olan Lykos, 5 kuşaktır matbaa ve baskı işi yapıyor. Özellikle Yunanistan ve Romanya'da aktif olan bu grup, Austria Card'ı satın aldıktan sonra farklı coğrafyalara da açılarak şirketin büyümesini hızlandırdı. Burak



Austria Card, 25 milyon euro'luk yeni yatırımla Romanya'da tesislerinin alanını büyütüp, yıllık üretim kapasitesini de 140-150 milyon adede yükseltiyor...



TEKNOLOJİYİ DE YAZILIMI DA KENDİ ÜRETİYOR

Austria Card, kendine özgü iki farklı teknolojiyle oldukça iddialı. Bunlardan ilki kendi geliştirdiği, Microsoft'unkine benzeyen Austria Card Operating System... Bilge, bankalar için çok pratik ve esnek çözüm sunun bu teknolojinin patentinin, bütün haklarının kendilerinde olduğunu vurguluyor. Austria Card'ın tüm dünyada kullanılan Java tabanlı kart çözümü de hem şirket hem de müşterileri için önemli avantajlar içeriyor. Bilge, Austria Card'ın teknolojisini kendi üretmesini önemli bir ayrıcalık olarak görüyor. Bu sayede bütün teknolojik uygulamaları şirket olarak yazıp güncelleştirebiliyoruz. Dünyada bunu yapabilen çok firma yoktur. Birçok firma çipi tedarik ettiği firmadan yazılımı da alıyor. Bizse yazılımını kendimiz üzerine ekliyoruz. Bu da önemli fark ve bize avantaj sağlıyor" diyor.

Bilge, günümüzde ise Austria Card'ın hemen her bölgede iş yaptığını söylüyor:

"Örneğin, İngiltere'nin toplu taşıma kartlarını Austria Card temin ediyor. Slovakya'nın ehliyet ve pasaportlarını yine Austria Card yapıyor. Afrika ve Nijerya'da, Asya Pasifik'te işlerimiz var. Türkiye'de de ve Körfez bölgesinde de önemli işler yapıyoruz. Türk Cumhuriyetleri ve Kafkaslar'da da varız. Austria Card, Türkiye'yi bölgesel bir merkez olarak görüyor: Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan gibi ülkelerde yıllardır sürdürdüğümüz işler var."

"Müşterinin dilini iyi biliyoruz"

Bilge, 18 yıldır ofis olarak faaliyet gösteren Austria Card'ın son bir yıldır operasyonel olarak hizmet vermeye başlamasının Türkiye pazarına duyulan güvenin sonucu olduğunu vurguluyor. Bilge, banka kökenli bir yönetici. 39 yaşında olmasına rağmen 16 yıllık bankacılık tecrübesine sahip. Garanti Bankası'nda 6 yıl çalışan Bilge, kariyer basamaklarını şöyle anlatıyor:

"Garanti'den önce 3 yıl Kentbank'ta görev yapmışım. Son 6 yıldır Erste Grup'ta bölgesel kart başkanlığı görevini yürütüyordum. Bu sürenin tamamı Viyana'da geçti ve 8 ülkenin kart işini yönettim. Bu yüzden bankaların ne beklediklerini, ne talep ettiklerini ya da karlılık durumlarını iyi biliyorum. Bu da bizim bir avantajımız aslında. Üretimden gelmeniz, üretimi bilmeniz çok önemli. Tabii müşterinin dilini bilmek, onları anlamak da kritik bir nokta."

"Çıkmamak üzere geldik"

Austria Card, Türkiye'de şirket satın alarak büyüme düşmesine bасса da bu pazarda lider olarak işe başlayan, uzun yıllar da bu liderliğini koruyan bir grup. Bazı dönemlerde teknik gereksinimler ve Türkiye'de uygulanan politikalar nedeniyle pazara verilen önem azalmış ancak özellikle son yıllarda Türkiye'nin bankacılık, ödeme sistemlerindeki atılımı yeniden pazarının önemini artırmış. Avrupa'dan çok daha düşük fiyatlara işler yapıldığı için Austria Card'ın yıllardır bu pazarda çok agresif olmayı tercih etmediğini söyleyen Bilge, "Şimdi o stratejiye geri dönüyoruz. Çünkü ciddi yatırımlar yaptık. Yatırımları yaptıktan sonra şirket buradan çıkmamak üzere girdiğini kanıtladı. Austria Card'ın Türkiye'ye bakışı değişti" diyor.

Bilge, Austria Card'ın ismi kamuoyunda çok bilinmese de Türkiye'de bankacılık sektörüne hizmet veren önemli 10 kuruluştan biri olduklarını vurguluyor. Şimdiye kadar küçük büyük bankaların tamamıyla iş yaptıklarına, yeni şirketle birlikte de Türkiye kart kişiselleştirme pazarında yüzde 30 paya ulaştıklarına dikkat çekiyor.

Viyana, Bükreş, Atina, İstanbul...
Peki Avusturya'daki merkez Türkiye'yi nasıl görüyor? Aslında bunu iki fazda değerlendirmekte yarar var. Ofis olarak faaliyet gösterilirken yani Türkiye'ye ciddi anlamda yatırım yapılmadan önce önemli pazarlardan biri olarak görüldüğünü söylemek çok da doğru değil. Bilge, bu yeni yatırımla birlikte Türkiye'ye bakış açısının değiştiğini, artık grubun elini taşın altına koyduğunu vurguluyor.

"Viyana, Bükreş, Atina, İstanbul..."

Austria Card, kart üretimini Romanya'daki tesislerinde yapıyor. Bu yüzden Bükreş, Viyana'nın ardından önemli bir üs konumunda. Malum şirketin sahibi Lykos, bir Yunan grubu. Bu da Atina'yı önemli bir operasyon merkezi kılıyor. Şimdi kart kişiselleştirme işleri dâhil olunca İstanbul da bunlara katılmış oldu. Hatta Bilge, başta Azerbaycan olmak üzere Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu gibi yakın coğrafya için üs konumundaki İstanbul'un etkinliğinin çok daha artacağına inanıyor. Nitekim Asis, SmartSoft ve Austria Card işbirliğiyle Bakü'de imza atılan toplu ulaşım projesi de bunun işaretlerini veriyor. Bu projede Austria Card, toplu ulaşım da kullanılan kartları temin ediyor.

Gürcistan'ın önemli bankalarıyla da çalıştıklarını söyleyen Bilge, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kazakistan, Özbekistan ve Türkmenistan'da da farklı fırsatları inceliyoruz. Bölgede ciddi görüşmelerimiz var ama bu işler öyle 'pat' diye olmuyor. Çünkü çalıştığımız kurumlar, bankalar ince eleyip sık dokuyor. İsrail'e de bakıyoruz. Doğuya daha fazla odaklanacağız. Çünkü Türkiye pazarı eskisi kadar hızlı büyümüyor. Oyuncu sayısı artıyor. Kârlılık düşüyor, maliyetler artıyor. Potansiyeli daha yüksek pazarlardaki fırsatları şimdiden kollarlamak, pozisyon almak gerekiyor."

Gürcistan'ın önemli bankalarıyla da çalıştıklarını söyleyen Bilge, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kazakistan, Özbekistan ve Türkmenistan'da da farklı fırsatları inceliyoruz. Bölgede ciddi görüşmelerimiz var ama bu işler öyle 'pat' diye olmuyor. Çünkü çalıştığımız kurumlar, bankalar ince eleyip sık dokuyor. İsrail'e de bakıyoruz. Doğuya daha fazla odaklanacağız. Çünkü Türkiye pazarı eskisi kadar hızlı büyümüyor. Oyuncu sayısı artıyor. Kârlılık düşüyor, maliyetler artıyor. Potansiyeli daha yüksek pazarlardaki fırsatları şimdiden kollarlamak, pozisyon almak gerekiyor."



Yeni Kuşak HSM Ürünleriyle Fark Yaratın

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



THALES

payShield 9000

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



Key Management Device

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

Remote HSM Manager

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



CREDOWORK

SMART DEVICES FOR SUSTAINABLE BUSINESS

www.credowork.com

CredoWork bir  CARDTEKGROUP kuruluşudur

SAP, geleceği bulutta görüyor



Zeynep Keskin

SAP Bankacılık Zirvesi'ne, finans sektörünün bilişim teknolojileri desteğiyle yaptığı sıçrama damga vurdu. SAP Türkiye Genel Müdürü Zeynep Keskin, “Geleceği bir bulut şirketi olarak karşılamayı hedefliyor; bankaları dünya standartlarında teknolojik çözümlerle buluşturup büyümelerine katkı sağlamayı amaçlıyoruz” dedi...

Kurumsal uygulama ve yazılım şirketi SAP, 10 Haziran'da İstanbul Swissôtel The Bosphorus'ta SAP Bankacılık Zirvesi düzenledi. “Yeni Bir Yaklaşım” sloganıyla yapılan etkinlikte, hızla değişen bankacılık sektöründe yeni müşteri davranışları ve inovasyona dayalı uygulamalarla yaşanan hızlı dönüşüm ana gündem maddeleri oldu.

400'den fazla kişinin katıldığı SAP Bankacılık Zirvesi, finans sektöründe bilişim teknolojileriyle gelen sıçramayı gündemine aldı. Zirvede bir araya gelen lider bankaların teknoloji hamleleri ve SAP'nin inovatif çözümleriyle elde ettikleri başarı öyküleri dikkat çekti.

Halen 120 ülkede 12 binden fazla kurumun faydalandığı bankacılık çözümlerini Türkiye'de de finans sektörünün hizmetine sunan SAP, aynı günde teknoloji ve iş çözümleri alanında iki etkinliğe ev sahipliği yaptı. SAP Bankacılık Tekno-

loji Oturumu'nda finans sektöründe yenilikçi teknolojilerin kurumsal mimariye katkısı ve yeni nesil bankacılık platformu konuşuldu.

SAP Türkiye Genel Müdürü Zeynep Keskin ve Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin'in açılış konuşmalarıyla başlayan SAP Bankacılık Analitik ve İş Çözümleri oturumlarında ise iş analitiği, finansal uygulamalar, insan kaynakları ve müşteri ilişkileri yönetimi temaları işlendi.

Basit, hızlı, esnek çözümler

SAP Türkiye Genel Müdürü Zeynep Keskin, konuşmasında özetle şu değerlendirmeyi yaptı: “Geleceği bir bulut şirketi olarak karşılamayı hedefleyen SAP, bankaları dünya standartlarında teknolojik çözümlerle buluşturarak onların büyüme hedeflerine katkı sağlamayı amaçlıyor. Türkiye'nin en büyük 10 bankasından 9'unun çözüm ortağı olan SAP, 120 ülkede 12 binden fazla kuruma bankacılık çözümleriyle değer katıyor.

Dinamik ve hızlı bir ekonomide, rekabetin yoğun olduğu Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde iş analitiği, müşteri ilişkileri, finans yönetimi ve insan kaynakları optimizasyonu gibi alanlarda inovatif teknolojilerin iş süreçlerinde yeni ufuklar açtığına inanıyoruz. SAP olarak stratejimizi bu doğrultuda oluşturarak basit, hızlı ve esnek bir şekilde verinin anlamlandırılmasını sağlayan çözümler sunuyoruz. SAP'nin bankacılık sektörüne sunduğu çözümlerle gelen rekabetçilik ve operasyonel verimliliğin ekonomimize güç katacağına inanıyoruz. Ülkemizin 2023 hedeflerine doğru bankacılık ve bilişim teknolojilerinin yaratacağı sinerjinin altını çizmesi bakımından son derece önemseydiğimiz SAP Bankacılık Zirvesi'nde finans ve bankacılık sektörüyle bir araya gelmekten mutluluk duyuyoruz.”

Bankacılığın gelecek rotası

Akbank, Garanti Bankası, HSBC Bank, ING Bank gibi lider finans kurumlarının müşteri başarı hikayeleriyle zenginleşen zir-

venin kapanış panelinde bankacılık sektörünün liderleri bir araya geldi. GelecekHane'nin kurucusu ve yazar Halil Aksu'nun moderatörlüğünde ING Bank Mali Kontrol ve Aktif Pasif Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Alp Sivrioğlu, Garanti Teknoloji Direkt Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Fatih Bektaşoğlu, HSBC Bank İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Şengül Demircan ve Girişim Fabrikası'nın Kurucusu İhsan Elgin, panelist olarak bankacılığın gelecek rotasını konuştu.



DUAYEN BANKACIDAN 'KULAĞA KÜPE' ÖĞÜTLER



Hüsnü Özyeğin

Fiba Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Özyeğin, SAP Bankacılık Zirvesi'nde özellikle genç bankacılara ders niteliğinde bir konuşma yaptı. İşte Özyeğin'in o konuşmasında öne çıkan notlar:

- ✓ Finans sektöründe faaliyet gösterirken en önem verdiğim değer hep insan kaynağı olmuştur. Finansbank'ı 24 kişilik bir ekiple kurdum. Sattığımda 7 bin 300'ü Türkiye'de olmak üzere Rusya operasyonu da birlikte 15 bin kişilik bir kurum olmuştu. İyi bir insan kaynağı politikamız olmasaydı bu ölçekte bir kurum yaratamazdım.
- ✓ 2001 yılında Rusya'da bireysel bankacılık operasyonlarına başladığımızda çok küçük bir ekibimiz vardı. 2004'e geldiğimizde ise bu ülkedeki hızlı büyümeye paralel 2 bin 400 kişilik bir çalışan sayısına ulaştık. Resmen Körfez Şavaşı'nda ünlü Amerikalı General Schwarzkopf'un yönettiği Çöl Fırtınası benzeri bir operasyon yaptık ve Türkiye'de, Anadolu'daki Finansbank şubelerinde 3 ay yetiştirdiğimiz yüzlerce Azeri, Türkmen, Kazak genci Rusya'ya indirdik. 3 dil bilen bu gençler, Rusya gibi zor bir ülkede çok güzel köprüler kurmayı başardılar.
- ✓ 2008 Lehman Brothers krizinden sonra bankalar işlerini yeniden tanımlama sürecine girdiler. Sermaye yeterlilik rasyolarını yükseltebilmek ve kriterleri tutturabilmek için önce bilançolarını küçülttüler. Bu süreç halen devam ediyor. Aynı zamanda maliyetleri kısmak için insan kaynakları optimizasyonu yapmak zorunda kaldılar. İşlerini daha az personel ve daha çok teknoloji kullanarak daha verimli yürütmenin formülünü aramaya başladılar. Bu süreçte

- banka müşterisinin de profile ve beklentileri değişti. Günümüzde bankaların müşterilerine dokunduğu mecralar, zamanla ve teknolojinin gelişimiyle müşteri profiline ve trendlere göre değişiyor.
- ✓ Ülkemizde yapılan bir araştırmaya göre, bankaların üst düzey yöneticilerinin yüzde 76'sı 2025 yılında sosyal medyanın bankacılık ürünleri pazarlanması için bir numaralı mecra olacağına inanıyor. Yüzde 83 ise akıllı telefonların ana dağıtım mecrası olacağını düşünüyor. Aynı yöneticilerin yüzde 66'sı şubelerin self servis bankacılık noktalarıyla yer değiştireceğini ifade ediyor. Yüzde 70'i de bilgi teknolojileri ve telekomünikasyon şirketlerinin bankacılara çok ciddi rakip olacağını düşünüyor.
- ✓ Tüm bu değişimlere adapte olabilecek yalın ve entegre edilebilir altyapıyı sağlayarak, bankaların maliyetlerini ve pazara ürün çıkarma sürelerini aşağı çekmek için SAP ile işbirliğini sürdürüyoruz.
- ✓ 1958 yılında Standard & Poor's 500 listesinde şirketlerin kalma ortalaması 61 yıl iken bugün 18 yıla inmiş durumda. Şirketler sürdürülebilir başarı için inovasyona sarıldı. Biz inovasyona Özyeğin Üniversitesi'nde özel bir önem atfettik. Ayrıca daha mezun olmadan tüm öğrencilerimizi en az 3-4 işte çalışmış olmaya teşvik ediyoruz. Örneğin üniversitede bir çağrı merkezi kurduk. Burada öğrencilere boş zamanlarında gecikmiş kredi kartı borcu tahsilatı yapmak üzere iş olanağı sunuyoruz. Öğrenciler bu sayede hem finans dünyasına adım atıyor hem de edindikleri tecrübe ile kredi kartı kullandıklarında ne kadar sorumlu davranmaları gerektiğini öğreniyor.
- ✓ Şimdi SAP de 20 milyon euro yatırımla Türkiye'de bir inovasyon merkezi kuruyor. Bu merkezde 300 genç Türk mühendis istihdam edecek olmaları çok önemli. Ümit ediyorum bizim öğrenciler de SAP İnovasyon Merkezi'nde çalışma imkanı bulur, global inovasyon ağına katılırlar ve işbirliğimizi bu sayede derinleştirebiliriz.



Parayı dile getiren AKILLI KASETLER



Wincor Nixdorf'un "akıllı kaset" teknolojisi ATM'lerde, vezne kazalarında içeriden sahtekârlığı, hırsızlığı önüyor. Üzerindeki çip sayesinde içinde hangi banknottan ne kadar olduğunu, hangi saatten nereden nereye taşındığını bildiriyor...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Türkiye ATM pazarı Amerikan NCR ve Diebold, Alman Wincor Nixdorf ile Çinli GRG Banking arasında paylaşılıyor. Aslında Wincor Nixdorf da kökeni ve merkezi Almanya olsa da bir Amerikan şirketi olarak nitelendirilebilir. Çünkü Alman Siemens'in şirketteki hisseleri, 1999 sonunda Amerikan yatırım bankası Goldman Sachs ve yine ABD'li dünyanın en büyük özel yatırım fonlarından KKR tarafından satın alınmıştı. Wincor Nixdorf'un kökeni ise 1952 yılına dayanıyor. Alman Hans Nixdorf tarafından kurulan Nixdorf Computer'un hisseleri, kurucusu ölünce Siemens'e satılıyor ve şirketin unvanı Siemens Nixdorf oluyor. 2000 yılında da şirketin yeni ortakları Wincor Nixdorf olarak yola devam etme kararı alıyor. 1987 yılında Türkiye pazarına giren şirketin unvanı da 2000 yılında Wincor Nixdorf Türkiye olarak değişiyor. Wincor Nixdorf Türkiye Genel Müdürü Hakan Özçubukçu da 2000 yılında dahil olmuş

şirkete. Bu yeniden yapılanmanın ardından 2001 krizi çıkınca önce hedefler biraz sektöre uğramış. Ancak 2004 yılından itibaren Türkiye ATM pazarının hızlı yükselişinden başlayarak bireysel bankacılık hizmeti veren bankaların çoğuyla yolları bir şekilde kesmiş.

Özçubukçu, Türkiye'deki 175 çalışanıyla, kendi teknik servis ekipleriyle her bölgeye hizmet verebilecek konumda olduklarını anlatıyor. "Lojistik, depolama, servis, yedek parça, tamir, çağrı merkezi gibi tüm hizmetleri kendi bünyemizde veriyoruz" diyor.

Wincor Nixdorf'un Türkiye'de sattığı tüm ATM'ler Almanya'da üretiliyor. Hakan Özçubukçu, Uzakdoğu'da cüzdan yazıcılarının üretildiğini, orada üretilen ATM modellerinin Türkiye'ye getirilmediğini söylüyor. Yani burada satılan ATM'ler yüzde 100 Alman malı...

ATM pazarının 15 yıllık seyri

Sektörün deneyimli yöneticilerinden biri olarak Hakan Özçubukçu'dan önce kısaca



Türkiye ATM pazarının gelişimini ve Wincor Nixdorf'un bu süreçteki konumunu anlatmasını istiyoruz. Özçubukçu, şöyle anlatıyor:

"Türkiye'de bireysel bankacılık hizmeti veren 26-27 banka var. Bunlardan 24-25'inin ATM parkı bulunuyor. 2004'te kadar genellikle para verebilen ATM cihazları vardı. Sadece bizim İş Bankası'yla yürüttüğümüz, 1999'da başlayan ve nakit para da yatırılabilen ATM projesi vardı. Bu, Türkiye için ilkti. Tabii başka bankaların zarfla para yatırılabilen ATM'leri vardı.

2001 krizi nedeniyle bankalar bir süre yatırımları kesince 2004'e kadar bu alanda pek yeni yatırım olmadı. ATM sayısı da artmadı. 2004'ten itibaren nakit yatırılabilen, yatırılan paranın direkt hesaba geçirilebileceği ATM'ler yaygınlaşmaya başladı. 2005'ten sonra gerek teknolojik yenilik gerekse ATM sayısı açısından hızlı bir gelişim oldu.

2010 sonlarına kadar bankalar, hem para yatırma hem de çekmenin birlikte yapılabilirdiği ATM'lere ağırlık verdi. O tarihten sonra ise 'recycle' denilen cihazlar gündeme geldi. ATM'ye yatırdığımız parayı tasnif edip sizden sonraki müşteriye verebilen ATM'ler bunlar. Böylece uzun süre para yerleştirmeden de ATM'nin hizmet verebilmesi mümkün oldu. Tabii bunda sıfır atılmış ve yenilenmiş TL'nin de önemli etkisi oldu. Paramızdaki yeni bazı güvenli özellikleri banknotların ATM'deki teknoloji tarafından daha kolay tanımlanabilmesini, ayrıştırılabilmesini mümkün kıldı. Bu başta ATM'lerin yönetim maliyetlerini düşüren bir adım oldu. ATM'nin işletilmesinin, içine konulan paranın maliyetinin azaltılmasını sağladı."

"ATM sayısı 70 bini bulmaz"

Peki önümüzdeki dönemde ATM pazarı nasıl şekillenecek? Türkiye daha ne kadar ATM'yi kaldırabilir?

Özçubukçu, Piyasanın artık recycle ATM'lere kaydığını söylüyor. Ancak bazı araştırmalarda olduğu gibi Türkiye ATM pazarının 70 binlerde doyuma ulaşacağı öngörüsüne katılmıyor. Özçubukçu, kullanım özellikleri, alışkanlıklar ve ihtiyaca göre bankaların hangi bölgelere ne tür ATM koyacaklarını belirleyece-

MARKETLERE SELF SERVİS ÖDEME KİOSKLARI KURUYOR

Wincor Nixdorf'un ürün ve hizmet verdiği iki ana sektör var: Bankacılık ve perakende. Perakende sektörüne yönelik yazarkasa ürünleri ve çözümleri sunuyor. Bir de halen Migros ve Tesco mağazalarında kullanılan "self check-out" sistemlerini... Hani ürünlerinizi kendiniz tartıp ödemeyi self servis yapabildiğiniz cihazları temin ediyor, yazılım altyapısıyla birlikte kurulumunu yapıyor.

Wincor Nixdorf'un halen Avrupa'da kullanılan ve depozit şişe, plastik vs alan cihazları da var. Cam, plastik şişe alıp karşılığında size barkod, çek gibi bedelini veriyor. Hakan Özçubukçu, "Çevre Bakanlığı'nın bu konuda belediyeler için bir çalışması var. İhtiyaç olur ve talep gelirse bu ürünlerimizi de Türkiye'ye getirebiliriz" diyor.

ğini pazarın bir denge bulacağını düşünüyor. Sonuçta da şu anda 42 bin civarında olan ATM sayısının 55, en fazla 60 binlerde doyum noktasına ulaşacağını öngörüyor.

"Tek ATM" mümkün mü?

Aslında bu öngörüü destekleyen bazı girişimler söz konusu, ayrıntularını Özçubukçu'dan dinliyoruz:

"BDDK artık ATM'lerin optimum kullanılmasını istiyor. Örneğin, AVM'lere baktığımızda yan yana 9-10 tane ATM var. Bunlardan bir ikisinde kuyruk varken diğerlerinde nadir olarak işlem yapıldığını görüyorsunuz.

BDDK'nin maliyetleri minimuma indirmeleri için bankalara yaptığı uyarı ne kadar etkili oldu bilemiyorum ama BKM bünyesinde 14 bankadan üyelerin bulunduğu bir ATM Komitesi kuruldu. Bu komite, ATM'lerin nasıl optimum kullanılabilirdiği, işletme ve operasyon maliyetlerinin nasıl minimize edilebileceği, ihtiyaçlar doğrultusunda Türkiye çapında nasıl dağıtılması gerektiği konularında çalışmalar yapacak.

Sanırım 'Tek ATM' adıyla bir oluşum planlanıyor. BDDK bunu tavsiye ediyor; BKM de buna önyak oluyor. Bu noktada, şubeler dışında 'outside' olarak adlandırılan, örneğin belediyelerin belirlediği yerlerdeki ATM'lerin tek bir çatı ve tek bir organizasyon şeklinde yerleştirilip yönetilmesi düşünülüyor. Belli yerlere yerleştirilecek bir ya da iki ATM'nin bütün bankalara hizmet vermesi öngörülüyor. Bir nevi 'bankasız ATM' gibi bir uygulama. Başta İstanbul olmak üzere büyükşehirlerde ATM yoğunluğu çok fazla. Bu yoğunluğu diğer bölgelere kaydırmak da bir hedef. Bunun ülke ekonomisi için de faydası olacak."

Peki bu ortak ATM'lerden nasıl işlem yapılabilir? Özçubukçu, bu konuda iki seçeneğin gündeme geleceğini düşünüyor: "ATM'ye gittiğinizde, hangi ban-





AKILLI KASA İÇİN IKEA ÖRNEĞİ VE YAPILABİLECEKLER

Wincor Nixdorf, "akıllı kaset" sistemini başta büyük marketler, akaryakıt istasyonları olmak üzere perakende sektörünün hizmetine sunmayı planlıyor. Hakan Özçubukçu, halen yurtdışındaki Ikea mağazalarda bu kasaların kullanıldığını söylüyor. Akıllı kasetler, nakit kullanımının yoğun olduğu perakende noktalarında özellikle muhasebeleştirme işlemleri açısından büyük bir avantaj sunuyor. Özçubukçu, ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"Bir hipermarket düşünelim; 10 kasası, 10 kasiyer elemanı var. Bir de vardiyalı çalışıyorlar. Normalde bunların kasa devirlerinin yapılması, muhasebeleştirme işlemleri ortalama yarım saat sürüyor. 10 çarpı yarım saatten günde 6 saati bu iş için harcıyorsunuz. Oysa akıllı kasetlerle bu işi el değmeden, otomatik olarak 5 dakikada yapabiliyorsunuz. Üstelik hırsızlık, hata riskini de sıfırlamış oluyorsunuz.

Back ofisteki cihazı da akıllı kasetle operasyona dahil edebilirsiniz. Akıllı kasetlerdeki paranın doğrudan bankanın hesabına geçirilmesi mümkün. Bankanın elemanları gelip o kaseti alıp bankaya götürüp ya da herhangi bir ATM'ye takabilir. Perakende ve bankacılık sistemi arasında bu yolla birçok uygulama geliştirilebilir. Güvenlik, zaman, personel ve operasyonel tasarruf gibi pek çok konuda avantaj sağlanabilir. Tabii bunun için kararlı bir perakende ve bankacılık sektörünün olması lazım."

kanın kartını yerleştirirseniz o bankanın menüsünü göreceksiniz, tıpkı onun ATM'si gibi tüm bilgileri görüp tüm işlemleri yapabileceksiniz. Tabii bu ideal seçenek. Nasıl ki notebook'unuzla tüm bankaların internet şubelerine girebiliyorsunuz, aynı şekilde bunu ATM'ye de uygulamak, benzer bir altyapı kurmak mümkün. İkinci seçenek de belirli fonksiyonlar ve belirli ekranlarla ortak işlemlerin yapılması."

"Akıllı kasedi isteyeyle paylaşıyoruz"

Gelelim başlık ve spotta belirttiğimiz "akıllı kaset" teknolojisine... Hakan Özçubukçu, öncelikle bu teknolojinin mucidinin ve halen tek sunucusunun Wincor Nixdorf olduğunu

vurguluyor. Ardından da talep gelirse başta rakipleri olmak üzere isteyen herkesle paylaşabileceklerini ekliyor.

Wincor Nixdorf'un yeni ATM serisi Cineo'yu başta İş Bankası, Garanti Bankası, TEB, Halk Bankası ve Kuveyt Türk olmak üzere birçok banka kullanıyor. İşte bu yeni serilerin yanı sıra bankalardaki veznedarlar, marketlerdeki kasiyerlerin kullandığı banknot kasalarını "akıllandırmış" Wincor Nixdorf. Özçubukçu, akıllı kasetlerin özelliklerini ve sistemin işleyişini şöyle anlatıyor:

"Rakip marka ATM'lerin özelliklerine göre içlerindeki kasetler farklıdır. Bizse Cineo ürün yelpazemiz için ünük, tek bir kaset tipi geliştirdik. Cihaz para çekme, para yatırma





ya da recycle olsun hepsinde aynı kaset çalışıyor. Bu durum kasetle operasyon yapan bankalar için önemli bir avantaj getiriyor. Özellikle de merkezi otomasyon açısından. Asıl önemlisi bizim kasetlerimizin 'akıllı' olması. Üzerinde bir çip var ve içinde hangi paradan ne kadar olduğunu, kasette ne zaman hangi işlem yapıldığını, ne zaman ve nerede açıldığını, hangi ATM'den saat kaçta çıkarıldığını, diğerine ne zaman takıldığını söylüyor. Bütün bu bilgileri kaydedebiliyor. Uygun yazılım altyapısını kurduğunuzda merkezdeki monitörler aracılığıyla kontrol edebiliyorsunuz. Yani artık sadece ATM'yi değil içindeki kasedi de kontrol edebiliyorsunuz. Bu sayede 'içeriden sahtekârlıklar' önlenabiliyor.



İkincisi ATM'den ATM'ye transfer gibi uygulamaları mümkün kılıyor. Paranın hangisinde bittiğini, hangisinde fazla olduğunu görüp değişim yapabiliyorsunuz. Bu ciddi bir operasyonel maliyet tasarrufu sağlıyor. Muhasebe tarafını da otomatik olarak yönetebiliyorsunuz.”

VTM Türkiye'de neden tutmadı?

Okularımız hatırlayacaktır; önceki sayılarımızda Çinli GRG Banking ve Amerikan NCR'ın VTM (video teller machine) cihazlarından bahsetmiş, Türkiye'de kullanan bankalardan örnek vermiştik. Acaba Wincor Nixdorf'un da bu tür cihazları var mı? Varsa neden Türkiye'de satışa sunmuyor? Hakan Özçubukçu, henüz Türkiye'de bankalara sunmasalar da şu anda VTM için büyük bir proje yürüttüklerini anlatıyor:

“İngiliz Barclays için 600 ila 800 cihaz teminini kapsayan bir proje bu. Barclays, bu proje için şube konseptini tamamen değiştirdi. Bazı şubelerine 2, bazılarında 3 VTM yerleştirdi. Bunlar için asistanlar görevlendirdi.

Türkiye'de bu cihazları daha önce Ziraat Bankası, ardından da İş Bankası denedi. Halen de Kuveyt Türk, sanırım GRG'nin 25 VTM cihazıyla test aşamasında. Bu cihazlar için küçük yerler kiralayıp, bir güvenlik görevlisiyle 'çalışsız şube' olarak konumlandırıdılar. Şube yerine koyduğu için maliyetler karşılaştırılabilir oldu. Ağustos ayına kadar bu işin rentabl olup olmadığını görüp bir karar verecekler.”

Peki daha önce bu sistemi deneyen Ziraat ve İş Bankası neden

yaygınlaştırmadı? Özçubukçu, bu işin süreci, arkasındaki çağrı merkezi ve görüntülü destek, eleman ihtiyacı nedeniyle çok maliyetli olduğunu ve tutmadığını söylüyor. İş Bankası, başka şubelerde boşta olan elemanlarına yönlendirerek denemiş ama o da maliyeti düşürememiş. Özçubukçu, “Öncesinde mutlaka fizibilite yapılması, arkasındaki operasyonun, yapının düşünülmesi lazım. Biz banknot kullanımı da dahil tüm işlemleri göz önüne alarak bankaya o şubede hangi ATM veya VTM'den kaç tane tercih etmesi gerektiğini söylüyoruz. Bu tür yenilikler ve sonrasında yaygınlaştırmalar için önce müşterilerin doğru segmente edilmesi, kimlere nasıl hitap edilmesi gerektiğinin belirlenmesi gerekiyor” diyor.



Kartla ödemenin izlediği rota

Gateway, CAP gibi ürünler, POS'ların, yeni nesil ödeme kaydedici cihazların kart yazılımlarıyla buluşmasını, "konuşmasını"; işlemlerin esnek, güvenli ve yönetilebilir şekilde yapılmasını sağlıyor. 5 yıl öncesine kadar ithal edilen bu teknolojiyi sektöre CredoWork sundu...

Kredi kartınızı, banka kartınızı veriyorsunuz; kasiyerler, servis elemanları POS'a takıyor, şifrenizi girip ödemeyi onaylıyorsunuz. Peki sonra ne oluyor hiç merak ettiniz mi? Kart bilgileriniz, şifreniz ilgili bankaya nasıl ulaşıyor; doğru olup olmadığı bilgisi, doğrusa bankanın ödeme onayı tekrar POS cihazına nasıl geliyor? Yazarkasa POS'larda yapılan işlemler Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) sistemine nasıl ulaştırılıyor? Bu soruları uzmanına, CredoWork'ün Kurucu Genel Müdürü Gökhan Koldaş'a yönelttik. Cardtek Group bünyesinde 2009 yılında kurulan CredoWork, başta içinden doğduğu SmartSoft ve kardeş şirketi CordisNetwork olmak üzere processing şirketlerine donanım temin ediyor. Peki nedir bu donanımlar?

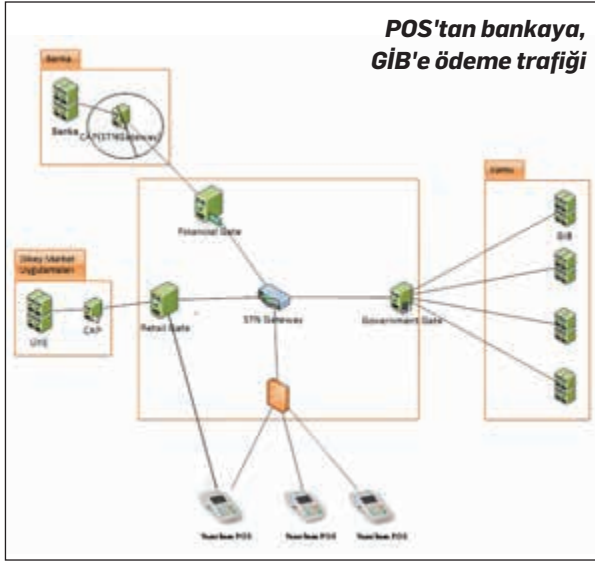
Güvenli, esnek, yönetilebilir



CredoWork, dünya ödeme sistemleri sektörünün yakından tanıdığı Thales ve SafeNet'in HSM (Host Security Module) ürünlerinin yetkili satıcısı, distribütörü konumunda. Zebra ve Matica kart basım cihazlarının da satış temsilcisi. Ancak Koldaş, özellikle Gateway, CAP, ManageATM, ManageAny gibi Cardtek mühendislerinin tasarladığı, Türkiye'de üretilen donanım ve çözümlere dikkat çekiyor. Bu noktada daha önce neredeyse tamamı ithal olan donanımların yerli ürünlerle ikamesinin, hatta ihracata dönüşmesinin önemine vurgu yapıyor. İşte CredoWork'ün yüzde 100 yerli Gateway ve CAP (Cordis Access Point) çözümleri,



Gökhan Koldaş



ödeme noktasında POS cihazında başlayan sürecin; banka, GİB ve işyeri arasındaki güvenli, esnek ve yönetilebilir şekilde dolaşımını sağlıyor. Koldaş, Türkiye'deki IP ve dial-up POS trafiğinin yüzde 40'ından fazlasının en az bir CredoWork ürününden geçtiğini vurguluyor. İsim veremese de bazı büyük bankaların kartlarıyla yapılan işlemlerde bu oranın yüzde 80'lere ulaştığını söylüyor. Koldaş, bunun da kendilerine çok büyük sorumluluk yüklediğini düşünüyor.

Avantajlı ürünler

CredoWork'ün ürettiği network ürünleri, POS'ların sistemle bağlantısını, kart yazılımlarıyla buluşmasını, "konuşmasını" sağlıyor. Şirketin dial-up, telefon hattıyla çalışan POS'lar için STN2600 serisi PRI konsantratörleri; IP ve GPRS POS'lar içinse Gateway cihazları görev yapıyor.

CredoWork Gateway cihazları, POS ile yazılım arasındaki network'te konumlanarak esneklik, güvenlik sağlıyor. Gökhan Koldaş, ÖKC (ödeme kaydedici cihazlar) yani yazarkasa POS projesinde CordisNetwork firmasının kalbinde de bu

ürünleri konumlandırıldıklarını söylüyor. Yine ÖKC projesi kapsamında bankalara konumlandırılan CAP (Cordis Access Point) cihazlarında da bu Gateway'ler üzerinde dahili HSM kartları konumlandırılarak POS mesajlarının şifreleme işlemleri sağlanıyor. Kısacası CordisNetwork; banka, POS ve Gelirler İdaresi Başkanlığı arasında konumlanmış çözümleriyle aradaki trafiğin işlemlerini sağlıyor. Esneklik, güvenlik, yönetilebilirlik avantajları sunuyor.

CredoWork'ün ürettiği

donanımların ÖKC alanındaki en büyük müşterisi CordisNetwork. Ancak Koldaş, grup dışındaki şirketlerden çözüm alan bankalara da bu ürünleri doğrudan satabildiklerini belirtiyor.

Üretimde grup sinerjisi

CredoWork'ün network ürünlerinin tasarım ve prototipinin hazırlanması, yazılım süreçleri CardtekGroup bünyesinde yapılıyor. Mekanik ve elektronik üretim ise dışarıya, bu alanda etkin firmalara yaptırılıyor. Gökhan Koldaş, "Bünyemizde tüm bu ürünleri donanım ve yazılım açısından test edecek atölye, laboratuvar, tasarım ve workshop bölümlerimiz var" diyor. CredoWork bünyesinde üretim sürecinde görev yapan üç elektronik mühendisi bulunuyor. Koldaş, ihtiyaç duyulan konularda grubun ilgili bölümlerinden destek aldıklarını anlatıyor.

Katma değerli satış

CredoWork'ünThales ve SafeNet marka HSM'lerinin satış temsilcisi olduğunu belirtmiştik. HSM cihazlarının iki farklı kullanım alanı var. Bunlardan biri ödeme sistemleriyle ilgili; kredi kart basımı gibi amaçlarla kullanılıyor. Diğeri ise e-fatura, e-belge gibi e-devlet projelerinde olduğu gibi genel amaçlı... Gökhan Koldaş, "Bu ürünlerin satışının yanı sıra her iki alan için de üzerlerinde fonksiyon geliştirebiliyoruz" diyor. Koldaş, Zebra ve Matica kart basım cihazlarına entegre olacak şekilde merkezi ve dağıtık kart basım yazılımları ürettiklerini belirtiyor.



CAP





Bank Asya'nın teknolojide ilklere imza atan ekibi

Katılım bankacılığında birçok ilke imza atan Bank Asya, teknoloji kullanımında da oldukça iddialı. Bank Asya'nın bilgi teknolojilerinden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Tuğlu, 280 kişilik ekibin gece gündüz çalışarak müşteri memnuniyeti için yeni çözümler ürettiğini anlatıyor...

Bank Asya, özellikle teknolojik ürünler konusunda katılım bankacılığına örnek olacak projeler geliştiriyor. Genel Müdür Yardımcısı Ali Tuğlu'ya bağlı olarak çalışan ekibin imza attığı projeler arasında ise off-line çalışabilen kredi kartı ve bu kartın KGS'ye uyarlanması gibi dünya çapında ilkler bulunuyor. PSM olarak bu sayımızda Bank Asya'nın "teknolojik beyni"ni oluşturan ekibi ziyare ettik...

Bank Asya'nın bilgi teknolojileri bölümü 5 direktörlükten oluşuyor. Bunlardan Sami Özen'e bağlı çalışan Kart Teknolojileri ekibinde 40, Bülent Güngör'e bağlı Temel Bankacılık ekibinde 118 kişi görev yapıyor. 40 kişiden oluşan Yazılım, Altyapı ve İş Uygulamaları ekibinin başında Nazım Kabiloğlu var. Cengiz Benli'nin başında olduğu 65 kişilik Operasyon ekibi BT altyapı süreçlerini yönetiyor. Mustafa Saraç'a bağlı Strateji ekibinde ise 18 kişi çalışıyor. Yöneticilerin beşi İstanbul Teknik Üniversitesi, biri ise Marmara Üniversitesi mezunu. Çalışanların çoğu bilgisayar ve matematik mühendislerinden oluşuyor. Ekipte endüstri ve elektronik mühendislerinin yanı sıra makine ve işletme mühendisi ile işletme mezunu da görev yapıyor.



Asya Katılım Bankası
BT Üst Yönetim Ekibi

Off-line işlem yapılabilen ilk kart

Bank Asya Genel Müdür Yardımcısı Ali Tuğlu, “İlklerin bankası” vizyonuyla belirledikleri birçok hedefe ulaştıklarını vurguluyor. Tuğlu, “Özellikle teknoloji tarafında belli alanlarda ilklerin bankası olmayı, o alanda öncü olmayı hedefledik. Genel olarak ise her alanda ortalamamızın üzerinde olalım istiyoruz. O zaman seçilen alanların başında alternatif dağıtım kanalları ve kart teknolojileri vardı. Bu şekilde 2008 yılından beri, çok sayıda dünyada ilk olan işlere imza attık” diyor.

Peki neydi bu ilkler? Kart Teknolojileri Direktörü Sami Özen şöyle anlatıyor: “Bank Asya olarak dünyada off-line çalışan ilk temassız kredi kartını çıkardık. O zamana kadar piyasaya sürülen birkaç temassız kart bulunmaktaydı ve onlar da on-line çalışıyordu. Yani provizyon almak için her işlem sırasında bankaya soruluyordu. Bizse provizyona gerek duymadan işlem yapan ilk temassız kartı MasterCard ile birlikte kullanıma sunduk.”

Bu kart, Bank Asya’ya birçok yeni alanda bu teknolojiyi uygulama imkanı sağladı. Özen, off-line temassız kartların kısa süre içinde, ulaşım, otoparkta, kampüste kullanılmaya başladığını belirtiyor. Üstelik dünyanın ilk off-line çalışan temassız kredi kartı olan DTT, üzerinde KGS (Kartlı Geçiş Sistemi) özelliğini de taşıyordu. Bu özelliği ile de temassız otoyol ücreti ödemesi yapabilen ilk kredi kartı olmuştu.

Yine 2008 yılında ise Kahramanmaraş’ta temassız kartların kullanıldığı ilk ulaşım projesini başladı. Bu uygulamanın da kendi içerisinde bir ilk olduğunu söyleyen Sami Özen, “Hemen ardından MasterCard ile birlikte bir ön ödemeli temassız kart çıkarmayı planladık, bu konudaki standartların oluşması için birlikte yoğun bir şekilde çalıştık ve 2009 yılında da ürünü kullanıma sunduk. Ulaşım ve üniversite kampüslerinde böyle bir karta ihtiyaç vardı” diyor.

Bank Asya, 2011 yılında ise Turkcell ile işbirliği halinde KGS’yi telefonla buluşturarak başka bir ilke imza attı ve ardından NFC ile devam etti. Son dönemde, NFC yatırımlarının, sektöre paralel olarak daha temkinli olduğunu belirten Özen, müşteri deneyimi anlamında NFC’nin henüz beklenen olgunluk düzeyine ulaşamadığını düşünüyor.

2 dakikada kredi kartı veriyor

Kart Teknolojileri Direktörü Sami Özen ilkleri yapmak kadar, bu uygulamaları hayata geçirmenin ve büyük bir ödeme ekosisteminin oluşturarak kullandırmanın önemine dikkat çekiyor. Özen, “Şubeden kart basım ve ulaşım buna iyi bir örnek. Bir ilde ulaşım da para olmadan bu işin yapılabileceğinin çok güzel örneklerini gördük. Bu uygulamanın benzerini daha sonra BKM aracılığıyla Konya’da şahit olduk” diyor.

Bank Asya şubelerinde hem banka ve kredi kartı hem de ön ödemeli kart basılabilir. Özen, bu sistemin işleyişini de şöyle anlatıyor: “Her şubeye anında ve güvenli bir şekilde kart basımı yapabilen makineler koyduk ve süreçlerimizi şubeden kart basımı destekleyecek şekilde modernize ettik. 2008 yılında 124 şubemizin tamamında bunu yapabiliyorduk. Bugün 280 şubemiz var ve yine hepsinde aynı sistemi geliştirilmiş şekilde kullanıyoruz. Kredi notu olumlu olan bir müşterimiz için, 2 dakikanın altında bir zamanda kart basıp verebiliyoruz. Önceleri bu süre 15 dakikaydı. Şimdi



Ali Tuğlu
Genel Müdür Yardımcısı

KARTLA TÜKETİCİ KREDİSİ BİRLEŞTİ; ‘İHTİYAÇ PRATİK’ OLDU

Bank Asya, müşterilerine 36 aya kadar taksit imkanı sunan yeni bir ürün geliştirdi: İhtiyaç Pratik... İhtiyaç Pratik’in kredi kartından temel farkı, müşterilerin yapacağı her alışverişin başvuru esnasında belirlenen vade ve oran üzerinden ihtiyaç kredisi haline dönüşmesi. İhtiyaç Pratik sahipleri, üye işyerlerinden yapacakları alışverişlerde kendilerine tahsis edilen limiti kullanıyor. Başvurusu onaylanan Bank Asya müşterileri tüm şubelerde bulunan kart basım cihazlarından kartlarını hemen alarak kullanmaya başlayabiliyor. Kâr payı oranı ve taksit sayısı başvuru esnasında belirlenen ve İhtiyaç Pratik’e tanımlı finansman limitinin son geçerlilik tarihine kadar belirli sektörlerdeki üye işyerlerinden alışverişini sağlayan, bir nevi tüketici kredisi ile kartın birleştiği yeni bir ürün bu.





Sami Özen
Kart Teknolojileri Direktörü

BANK ASYA'NIN DİKKAT ÇEKEN YENİLİKLERİ

AsyaMesaj: Bankacılık sektöründe Türkiye'de bir ilk olan mobil finansal asistan uygulaması. Bu uygulamayla Bank Asya müşterilerinin önemli finansal hareketleri anında ve ücretsiz olarak akıllı telefonlara gönderiliyor.

AsyaMesaj Glassware: Bank Asya gelecekte giyilebilir teknolojilerin finans sektöründe yoğun kullanılacağını öngörerek, sınırlı sayıda Google Glass ürünlerinden birini temin edip çalışmalara başladı. Kısa süre sonra da bu uygulamanın duyurusu yapıldı.

AsyaCall: Bu uygulamayla Bank Asya müşterileri çağrı merkezi aşamalarını takip edip istediği adıma tek tıkla erişebiliyor. Bu sayede bekleme süresi kısılırken müşteri temsilcisine daha kolay bağlanma imkanı sağlandı. Sonuçta da müşteri memnuniyeti arttı.

sürecin tüm adımları otomasyona girdi ve onay süreçleri dahil 2 dakikanın altında kart basımını tamamlayabiliyoruz.”

Şube başına yaklaşık 4 ATM'si var

Bank Asya, ATM yönetimi konusunda da rakipleriyle kıyaslandığında oldukça etkin bir banka olarak öne çıkıyor. 2008 yılı başlarında 140 ATM ile hizmet veren banka bugün 1.000 ATM'yi yönetiyor. Bu sayı diğer üç katılım bankasının toplamının üzerinde. Sami Özen, orta ölçekli bankalarda ortalama şube sayısının üç katı kadar ATM bulunduğunu, Bank Asya'da ise yaklaşık dört katına ulaştığını vurguluyor.

Bankacılık Yazılımları Direktörü Bülent Güngör, alternatif dağıtım kanallarının (ADK) Bank Asya için özel bir öneme sahip olduğunu belirtiyor. Güngör, “ADK'yı alternatif değil ana dağıtım kanalı olarak konumlan-



**ADK Uygulamaları Müdürlüğü
çalışanları**



**Kart Teknolojileri
Direktörlüğü Ekibi**

dırıyoruz. Müşterilerimizin her türlü bankacılık işlemlerini yapabilecekleri bir kanal sistemi kurguladık” diyor.

ADK Uygulamaları Müdürü Eyüp Şeşen bu alanda yapılan çalışmaların şöyle anlatıyor: “Son dönemlerde öne çıkan mobilde birçok ilke imza attık. Giyilebilir teknolojilerde sektörün ilk çalışmalarını yapıyoruz. Çağın merkezi ve internette de son yenilikleri takip edip altyapımızı ona göre kurduk. Sektörde bir ilk olarak mobil finansal asistan uygulamamızı ‘Asya Mesaj’ adıyla 2013 Nisan ayında müşterilerimize sunduk. Hesaplarındaki hareketleri müşterilerimizin akıllı telefonlarına iletıyoruz. Kiracınız kirayı yatırdığı anda telefonunuza bildirim geliyor örneğin. Bu uygulamanın 25 bin civarında aktif kullanıcısı var. Asya Call olarak isimlendirdiğimiz çağın merkezi hızlı erişim mobil uygulamasını 2014 Nisan ayında müşterilerimize sunarak başka bir ilke imza attık. İnternet aktif kullanıcı sayımız da 350 binin üzerinde.”

Bank Asya’nın teknolojik yenilikleri bunlarla da sınırlı değil. Örneğin, giyilebilir teknolojilerin bankacılık sektöründe yoğun olarak kullanılacağını öngörüsüyle geçen yıl ilk olarak Google Glass üzerinde çalışan Asya Mesaj Glassware uygulamasını geliştirdi.

Finansal piyasalar takip ediliyor

Yine bu yılın başında hizmete sunulan “Asya Yatırım” ürünüyle finansal piyasaları anında takip etmek ve işlem yapmak mümkün. Bu uygulamanın hem tablet hem de telefon versiyonu bulunuyor. Eyüp Şeşen, 65 bin kişinin Bank Asya’nın cep şubesini kullandığını söylüyor. Bu alanda kendini sürekli yenileyen banka, yılın ikinci yarısında çok iddialı yeni bir ürün çıkarmaya hazırlanıyor. Çağın merkezi de Bank Asya’nın sektörde pozitif ayrıştığı bir alan. Ses tanıma ve metin okuma teknolojilerini yıllar önce uygulamaya aldıklarını hatırlatan Şeşen, “Bunları yapan banka sayısı çok az. Müşteri temsilcilerimize özel ‘smart bankacılık’ uygulaması geliştirdik. Müşteri temsilcisi farklı ekranlarda gezmeden işlemleri tek ekranda gerçekleştirebiliyor. Bu sayede müşterilerimize daha hızlı hizmet veriyoruz” diyor.

Bank Asya’nın ödüllü “180 Günde CRM” projesi ise ABD’li bir firma ve yerli çözüm ortağıyla birlikte geliştirildi. Bülent Güngör, bu projenin müşteri ürün sahipliğinin artırılması ve yeni kampanyaların yönetimi açısından çok önemli olduğunu vurguluyor:

BANK ASYA’NIN İLKLERİ

- ✓ Off-line temassız kredi kartı (DIT MasterCard, 2008)
- ✓ Şubelerden anında kart basımı (2008)
- ✓ Off-line işlemlerle ilk temassız kredi kartı ulaşım projesi (Kahramanmaraş, 2008)
- ✓ Temassız ön ödemeli kart (DIT Pratik Maestro, 2009)
- ✓ Turkcell ile mobil KGS uygulaması (Turkcell Cep-T Cüzdan KGS, 2011)



Bülent Güngör
Bankacılık Yazılımları Direktörü



2014

BANKA KARTLARI YILI

Rengarengi, kabartmalısı, gold'u, temassızı, puanlısı, hediyelisi, indirimlisi, hatta hibridi bile var... Banka kartları, harcamalarda nakdin yanı sıra kredi kartının da tahtına göz dikti...

SİBEL KÖKLÜ - skoklu@psmmag.com

Türkiye, 100 milyonun üzerinde banka kartı sayısı ile sadece Avrupa değil dünya çapında ilk sıralarda yer alıyor. Ancak bu kartların özellikle de harcamalarda kullanımı açısından bakıldığında tablo tersine dönüyor. Kuşkusuz bunda, Türkiye'de kredi kartlarının sunduğu esneklik ve taksit avantajı önemli rol oynuyor. Ancak kredi kartlarına getirilen taksit sınırlamaları, kart sahiplerine verilebilecek limitlere getirilen kısıtlamalar, kart sahiplerinin geri ödeme performansında sorun olması durumunda kartların kullanıma kapatılması gibi yasal düzenlemeler banka kartlarına doğru bir yönelim başlatacağa benziyor. Zaten tüketicilerin banka kartlarını sadece ATM'den para çekme işlemlerinde değil alışverişlerde de kullanmaya başladığı görülüyor. Bankacılar, önümüzdeki dönemde banka kartı kullanım oranındaki artış trendinin hızlanacağını öngörüyor. Nitekim 2014'ü "banka kartları yılı" ilan eden Visa Europe Türkiye de alışverişlerde banka kartlarının daha fazla kullanılmasına imkan verecek yenilikleri hayata geçiriyor.

Alışverişlerdeki nakit ödemelerin hala yüzde 55 paya sahip olduğu Türkiye'de, kartlı alışverişler toplam tüketici harcamalarının yüzde 37'sini oluşturuyor. Bu harcamaların ise sadece yüzde 6.5'i banka kartlarıyla yapılıyor. Türkiye pazarının aksine Avrupa genelinde tüketici harcamalarındaki nakit kullanımı düşük oranlardayken, banka kartları tüketici harcamalarında ağırlıklı ödeme şekli olarak öne çıkıyor. Örneğin İngiltere'de tüketici harcamalarındaki nakit kullanımı yüzde 30, Fransa'da ise yüzde 20'ler düzeyinde. Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel, Türkiye'deki gelişmeyi şöyle değerlendiriyor:

"Banka kartlarının alışverişlerde kullanımı giderek artıyor. Bu artış ödemelerde tüketicinin tercihine de yansıyor. Kartlı ödemelerde

kredi kartlarının yanı sıra banka kartları, ön ödemeli kartlar gibi farklı seçeneklerin kullanımı yaygınlaşıyor. Gelişmiş pazarlara baktığımızda, tüketici ödemelerinde banka kartları penetrasyonu ne kadar yüksekse nakdin payı da o kadar azalıyor. Türkiye'de de artık bu eşığa yaklaştığımızı görüyoruz."

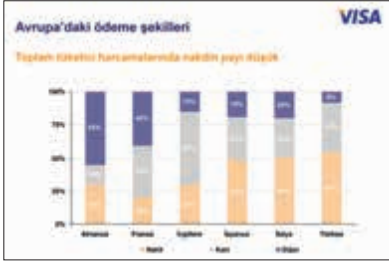
Kredi kartı değil nakitten pay alacak

Merve Tezel, 2013 yılında Türkiye'de Visa banka kartlarının alışveriş işlemlerindeki payının yüzde 16 olmasına karşın, alışveriş hacminde bu oranın yüzde 6.5'te kaldığını işaret ediyor. Tezel, banka kartlarını nakdin ikamesi olarak değerlendiriyor:

"Visa kartlarıyla her 6 alışverişten biri banka kartlarıyla yapılıyor. Artık bu kartlar alışveriş alışkanlıklarında yer etmeye başladı. Ancak bunların toplam alışveriş hacminin sadece yüzde 6.5'ini oluşturması bize, banka kartlarıyla düşük montanlı gündelik alışverişlerin yapıldığını gösteriyor. Bu yönüyle banka kartları tam da nakdin ikamesi. Biz de nakitten pay alarak banka kartlarında büyümeyi ve bu kartların kullanımını alışverişlerde yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda, alışverişlerin yüzde 55'inin nakitle ödendiği ülkemizde önemli bir potansiyel görüyoruz. Visa Europe olarak bu alanda çeşitlenen tüketici ihtiyaçlarına cevap veren yenilikçi özelliklerle banka kartlarında ürün yelpazesinin zenginleştiği bir dünyaya doğru ilerliyoruz."

Banka kartları çeşitleniyor

Türkiye'deki 87 milyon Visa kartının 56 milyonu banka kartlarından oluşuyor. Banka kartlarıyla yapılan işlemlerin ise yüzde 94'ünü ATM'den para çekme işlemleri oluşturuyor. Banka kartlarının alışverişlerde kullanılmasına yönelik çalışmalara hız verdiklerinin altını çizen Tezel, sözlerini şöyle sürdürüyor:



“Artık banka kartlarının da kredi kartları gibi çeşitlendiği bir döneme giriyoruz. Bugün temassız özellikli banka kartlarının yanı sıra indirim sağlayan, kredi kartı özelliği taşıyan ya da banka hesabı olmayanlara yönelik olarak hazırlanan ön ödemeli banka kartları pazara sunuluyor. Bankaların müşteri segmentasyonuna yönelik sunduğu prestijli kartlar da yakın zamanda hayatımıza girecek ürünler arasında yer alıyor. Aynı zamanda e-ticarette de banka kartlarının kullanımına ilişkin altyapı çalışmalarının tamamlanmasıyla birlikte artık Visa banka kartı kullanıcıları, internet üzerinden alışveriş



yapabiliyor. Kısacası banka kartlarıyla nakit ödemelerden pay alarak hem müşterilerimize güvenli ve değer katan bir ödeme seçeneği sunacak, hem de ülkemizde kayıt dışılığın azaltılmasına katkıda bulunacağız.” Merve Tezel, 2014 yılı genelinde banka kartlarının kartlı işlemlerdeki payının yüzde 20’ye, kartlı alışverişlerdeki payının ise yüzde 7’ye yükseleceğini öngörüyor. Visa’nın 2014’ü “banka kartları yılı” ilan etmesinden de yola çıkarak bu ayki dosya konumuzu bankaların bu alandaki yenilikleri, beklentileri, plan ve stratejilerine ayırdık...

“2016’DA BANKA KARTIYLA ALIŞVERİŞ TUTARI ATM’DEN PARA ÇEKMEYİ GEÇER”



Mete Güney
MasterCard Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü

Türkiye’nin 2023 vizyonunda, hedeflenen ekonomik göstergeler kadar, toplum nezdinde ödeme teknolojilerinin tam olarak benimsenmiş olması da yer alıyor.

MasterCard olarak “nakitsiz Türkiye” vizyonuyla kartlı ödeme sistemlerinin yaygınlaşmasında toplumsal bilincin oluşmasını önemsiyoruz. Bu bağlamda da özellikle günlük alışverişlerde banka kartı kullanımının nakitten pay alma konusunda çok büyük bir önemi olduğunu düşünüyoruz.

Türkiye’de taksit kavramıyla beraber ilk olarak kredi kartları hayatımızdaki yerini aldı. Doğal gelişim süresinde de Türk bankacılık sektörü kredi kartı alanında farklı hedef kitlelerin ihtiyacını karşılamak üzere birçok ürün çıkardı. Bu dönemde debit kartlar birçok kullanıcı tarafından ATM’den nakit çekmek için kullanıldı. Bu kartlarla ilgili algı ATM ile limitli kaldı. Halbuki birçok ülkede banka kartları uzun zamandır alışveriş için kullanılıyor. Ayrıca İngiltere gibi kredi kartı odaklı pazarlarda bile özellikle 2008 krizinden sonra banka kartı kullanımının kredi kartını geçtiğine şahit olduk. Aslında global olarak banka kartıyla yapılan alışveriş işlemlerinin cirosu kredi kartıyla yapılan ciroyu geçmiş durumda. Bu yükselişi hızlandıran sebeplerin başında kredi kartında olduğu gibi banka kartında da yeni değer önerilerinin oluşturulması ve farklı segmentlere yönelik birçok yeni banka kartı ürününün piyasaya sürülmesi geliyor. Aynı zamanda banka kartlarıyla artık e-ticaret işlemlerinin yapılabilmesi de

bu süreci destekledi.

Türkiye’de özellikle kredi kartı alanındaki yeni regülasyonları takiben bankaların debit kartlara daha çok odaklanacağını ve yeni ürünler sunacağını öngörüyoruz. Biz de MasterCard olarak global pazarlardaki banka kartı konusundaki tecrübemizi her zaman olduğu gibi yine Türk bankacılık sektörünün kullanımına sunuyoruz. Bu kapsamda üye bankalarımızla yaptığımız özel projelerde banka kartı kullanımının gelişim göstereceği kitleleri tespit edip, bu kitlelere özel değer önerileri oluşturuyor ve banka kartının POS kullanımını artırmaya yönelik çalışmalarda bulunuyoruz. Bu çalışmaların sonucu olarak, üye bankalarımız öğrenci ve emekliler gibi nakit kullanımının yoğun olduğu segmentler için farklı debit ürünlerini kullanıma sunmaya başladılar. Dijital ödemeleri yaygınlaştırma hedefiyle ekosistemdeki tüm paydaşların ortak eforunun tüketiciler nezdinde karşılığını bulduğunu görmek bizi memnun ediyor. Banka kartlarıyla yapılan alışverişlerin toplam hacmi 2014’ün ilk çeyreğinde yüzde 36 büyümeye kaydetti. Bugün ülkemizde neredeyse her üç ayda bir banka kartlarından yapılan alışverişler yüzde 1 oranında artıyor. 2016 yılında banka kartıyla yapılan tüm işlemlerde alışverişin ATM’den para çekmeyi geçeceğini öngörüyoruz.

Tüm dijital yöntemler kayıt dışı ekonomiyle mücadele ederken aynı zamanda nakit kullanımının gizli maliyetinin de önüne geçer. 3 yıllık bir süreçte nakit kullanımının tamamen ortadan kalktığı varsayılsa toplamda 43 milyar TL’lik ekonomik verimlilik artışı söz konusu olur. Ödeme teknolojileriyle ülke olarak ekonomik kaybın önüne geçerken, finansal hizmetlerden faydalanamayan 20 milyona yakın vatandaşımıza da ulaşabiliriz.





Mehmet Sindel
Ödeme Sistemlerinden
Sorumlu Genel Müdür
Yardımcısı



Ayşenur Hıçkırın
Ödeme Sistemleri ve Şube
Dışı Kanallar Grubu Genel
Müdür Yardımcısı

AKBANK NEO ÇATISI ALTINDA 7 BANKA KARTI



Son dönemde banka kartlarının sayısının ve alışverişlerde kullanım oranının kredi kartlarına göre daha hızlı artmasının başlıca iki sebebi var. Birincisi, insanların eskiden banka kartının alışverişlerde kullanıldığını bilmemeleri ve kartlarını yalnızca ATM'den para çekmek için kullanmalarıydı. Yapılan iletişimlerle banka kartının bir ATM kartından çok daha fazlası olduğu müşterilere anlatılmaya çalışıldı. İkinci sebep ise artık insanların tüketimlerini ve bütçelerini kontrol etme ihtiyaçlarıyla, hesaplarındaki bakiyeyle alışveriş yapmaya başlamaları. Alışverişlerde banka kartı kullanım oranı ileriki dönemlerde artarak devam edecek. Ayrıca yapılacak teknolojik yatırımların da banka kartıyla alışverişini teşvik edeceği görüşündeyiz.

Müşterilerimiz için yaş, gelir ve ticari kimliğine göre toplamda 7 çeşit banka kartımız var. Bunların hepsini banka kartı markamız olan 'Neo' markası altında sunuyoruz. Müşterilerimiz bankamızın anahtar ürünü Neo'yu alternatif dağıtım kanallarında kullanarak, bankacılık işlemlerine hızla ve kolayca erişebiliyor. Neo'yu Akbank kredi kartlarından ayıran en önemli özelliği, alışverişlerde bütçe kontrolü ve tasarrufa yönlendiriyor olması. Neo kart sahipleri yaptıkları alışverişlerden çip-para ve indirim kazanıyor; yaygın üye işyeri ağımızda bedava alışveriş yapılabiliyor. Dönemsel olarak farklı sektörlerdeki indirim kampanyalarımızla kazanılan indirimin mevduat hesaplarına iki iş günü içinde nakit olarak iade edilmesi yoluyla tasarruf imkanı sağlıyoruz. İnternette güvenli alışveriş olanağı sağlayan Neo, POSPara özelliğiyle alışveriş esnasında ATM'ye ihtiyaç duyulmadan nakit çekim imkanı da sunuyor.

DenizBank

ÇOCUKLARA, GENÇLERE FİNANSAL OKURYAZARLIK ÖĞRETİYOR

Banka kartı, bankacılık işlemlerinde kilit özelliğe sahip bir ürün. Bu nedenle adet bazında daha hızlı büyüdü ve 100 milyon sınırını aştı. Son düzenlemeler sonrasında yatırım alanı olarak ön plana çıkmaya ve büyümeye devam edecek. Denizbank olarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre, banka kartı ve ön ödemeli kart çatıları altında çeşitli ürünler sunuyoruz. Banka kartlarımızı Paracard, Kampüs Kart, Antalya Kart ve PTT kart olarak ele alabiliriz. Müşterilerimize öncelikli olarak hem yurtiçinde hem de yurtdışında ve 3D altyapısına sahip sanal mağazalarda alışveriş imkanı sunan ve alışverişlerde bonus kazandıran Paracard'ı öneriyoruz. DenizBank Paracard sahipleri kartlarına diledikleri kadar hesap bağlayabiliyorlar. Arzu ederlerse bankamızın kredili mevduat hesabı ürünü olan 'Kurtaran Hesap' başvurusunda bulunarak, onaylanan limit dahilinde ihtiyaçlarını karşılayabiliyorlar. Ayrıca POSPara hizmeti sunan işyerlerinde alışveriş esnasında kasadan nakit çekim işlemi yapabiliyorlar. DenizBank Kampüs kartları üniversitede geçiş noktalarında kimlik kartı, yemekhane gibi ödeme noktalarında ise ödeme aracı olarak kullanılabilir. Yurtiçi ve yurtdışında alışverişlerde ve para çekme işlemlerinde güvenle kullanılıyor, EFT ve havale işlemleri de ücretsiz olarak gerçekleştirilebilir. Antalya Kart ile Antalya ulaşımında çözüm ortağı olurken, kart sahiplerine anlaşmalı işyerlerinde indirimli alışveriş imkanı sunuyoruz. PTTKart, PTT işbirliğimiz çerçevesinde sunulan yaygın bir üründür. PTT işyerlerinde ve PTTmatik'lerde kullanılabilirdiği gibi alışverişlerde ve tüm

ATM'lerde de kullanılabilir. Ön ödemeli kartlarımızı ise Ada Kart, Kemer Kart, Adliye Kart ve PaybyMe Kart özelinde ele alabiliriz. PaybyMe Kart, ödeme sistemlerinde sergilediğimiz inovatif yaklaşımın bir sonucu olarak, internet oyun platformlarında anlaşmalı oyun sağlayıcılarında indirimli oyun alımı sağlıyor. Bu kartımızla özellikle çocukları ve gençleri bir ödeme aracıyla tanıştırmayı hedefliyoruz. Finansal okuryazarlık yolunda atacakları bu ilk adımla kendi harçlıklarını yönetmeyi öğreniyorlar.



FINANSJOB

www.finansjob.com

**Bankalar, sigorta şirketleri,
yatırımcı kuruluşlar;
aradığınız elemanı
bulmak için hemen ilan verin**

AÇILIŞA ÖZEL 20 GÜN
Ücretsiz ilan yayınlama
fırsatını kaçırmayın!..



BANKACILIK VE FİNANS SEKTÖRÜNE ÖZEL İLK KARIYER PORTALI AÇILDI



FINANSBANK

DÜNYADA BİR İLK: KREDİ KARTIYLA BANKA KARTI BİR ARADA



BKM'nin Nisan 2014 verilerine göre Türkiye'de 57.2 milyon kredi kartı ve 100.8 milyon banka kartı bulunuyor. Nisan 2013'e göre kıyaslama yapmak gerekirse kredi kartı sayısı yüzde 2, banka kartı sayısı yüzde 7 büyümeye gösterdi. Tüketicilerin banka kartlarının alışverişte kullanımı ile ilgili artan bilinç seviyesine paralel olarak bundan sonraki süreçte özellikle küçük tutarlı alışverişlerde banka kartlarının daha çok tercih edilmesini bekliyoruz.

Finansbank müşterileri banka kartlarını sadece ATM'lerde değil, dünya çapında Electron/Maestro logosu gördükleri bütün mağazalarda kullanabilir. Farklı sektörlerde düzenli olarak yaptığımız ParaPuan ve indirim kampanyalarıyla, banka kartıyla alışverişini cazip kılmayı amaçlıyoruz. Yeni trend olan e-ticaret alışverişlerinde de debit kart kullanımını artırmak ve güvenli kılmak için 3 Kat Güvenli Sistem'i (3D Secure) destekleyen internet sitelerinden güvenli ve hızlı online alışveriş fırsatı sunuyoruz.

2009 yılında CardFinans Nakit'e taksit özelliğini ekleyip dünyadaki ilk taksitli banka kartını piyasaya sunmuştuk. Böylece müşterilerimize Finansbank üye işyerlerindeki POS'larımızdan banka kartlarıyla taksitli alışveriş yapma imkanı sağladık. Türkiye'de kredi kartı kullanım alışkanlığını da göz önüne alarak 2012 yılında kredi kartı ve banka kartını tek plastikte birleştirdik ve yeni bir dünyanın kapılarını açtık. Nisan 2013'te ise çift ödeme sistemine sahip bu ürünü Hemşire Kart adıyla hemşirelere özel olarak da sunmaya başladık. Finansbank olarak banka kartlarıyla tüm anlaşmalı üye işyerlerinde müşterilerimize 9 aya varan vadelerle taksitli alışveriş imkanı sunuyoruz. Müşterilerin hesabında para yoksa, hesaplarına tanımlı AySonu Hesabı ile limit dahilinde taksitli alışveriş yapabilirler. Müşterilerimiz CardFinans Nakit banka kartlarıyla yaptıkları peşin ve taksitli alışverişlerde ParaPuan kazanır, kazandıkları ParaPuanları Finansbank üye işyerlerinde harcayıp bedava alışveriş yapabilirler.

Ayrıca CardFinans Nakit sahipleri, Global Mağazam hizmetiyle Amerika'nın seçkin mağazalarının online satışlarından Türkiye teslimatı veya kart kabulü olmasa bile istediği ürünü özgürce satın alabilir.



Erkin Aydın
Bireysel Bankacılık ve
Ödeme Sistemleri Genel
Müdür Yardımcısı



Garanti

TRINK ÖDE, KURUŞLARLA UĞRAŞMA!

Banka kartlarıyla yapılan alışveriş cirosu özellikle 1 Şubat 2014 tarihinde taksit sınırlamalarının yürürlüğe girmesinin ardından yüzde 15 arttı. Garanti Bankası olarak son 5 yılda banka kartlarının alışverişlerde kullanılmasına yönelik önemli yatırımlar yaptık. Bu kartların kullanımının, kayıt dışı ekonominin önüne geçmek için de oldukça faydalı olduğuna inanıyoruz. Paracard müşterilerimizin 1.5 milyona yakını bugün, kartlarını alışveriş amaçlı olarak kullanıyor. Biz de Paracard'a ekleyeceğimiz yepyeni özelliklerle bu oranı artırmayı hedefliyoruz. Müşterilerimizin kredilendirmek ya da taksitlendirmek istemediği alışverişlerinde kullanması için paradan çok daha pratik ve güvenli Paracard'ı sunuyoruz. Paracard'la alışverişler peşin yapılıyor ve eksik para üstü alma gibi sorunlar yaşanmıyor. Müşteriler, üye işyerlerinden yaptığı alışverişlerde ise bonus kazanıyor, kazandığı bonuslarla bedava alışveriş yapabiliyor.

Ayrıca, 'Kuruş Yok' adlı kam-

panyamız devam ediyor. Bu kampanyamız kapsamında Paracard'la yapılan alışverişlerde kuruşlu tutar, ilgili işlemin gerçekleştirildiği ayı takiben, kartın bağlı olduğu hesaba iade ediliyor. Diğer yandan, müşterilerimiz '3D Secure' özelliğine sahip tüm internet sitelerinde Paracard'ları ile güvenli alışveriş yapabiliyor. Yurtdışına çıkan müşteriler, Paracard'ı dünyanın her yerinde para çekmek için rahatça kullanabiliyor ve yurtdışı alışverişlerinde para yerine Paracard'ı kullanarak bonus kazanabiliyor.

Paracard'ın farklı müşteri segmentlerine ve ihtiyaçlarına yönelik çeşitleri bulunuyor. Örneğin, Bonus Genç Paracard ile 18-25 yaş arası müşterilerimizin harcama ihtiyaçlarına yönelik seçenekler sunuyoruz. Paracard Trink'le ise alışverişte 'trink' diye hızlı ödeme yapma imkanı veriyoruz. Müşteri ihtiyaçları bazında farklı kampanya ve ürünlerle sektörün her zaman öncüsü olmayı sürdüreceğiz.



Işıl Akdemir Evlioğlu
Garanti Ödeme Sistemleri
Pazarlamadan Sorumlu Genel
Müdür Yardımcısı

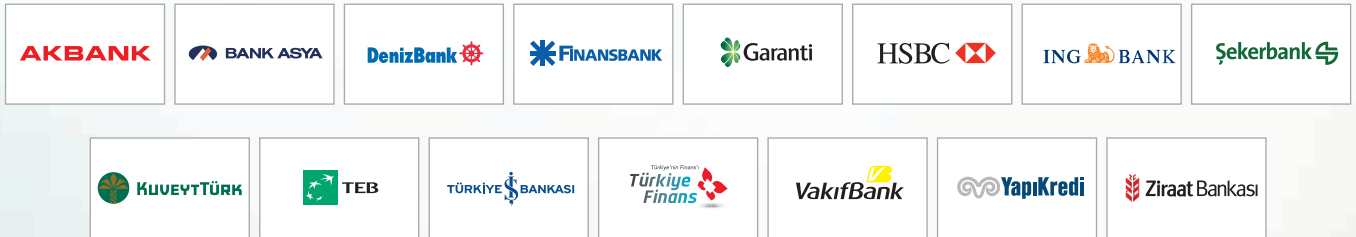


BKM Express

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.





Taylan Turan
Bireysel Bankacılık
Genel Müdür Yardımcısı



PREMIER MÜŞTERİLERİ ORTAK ATM ÜCRETİ ÖDEMİYOR



Ödemelerini ertelemeyi ya da taksitlendirmeyi tercih etmeyen, diğer bir deyişle hesabındaki parayı nakit yerine kullanan müşterilerimizin alışverişlerinde banka kartlarını kullanmayı tercih ettiklerini gözlemliyoruz. Hayata geçirilen bazı regülasyon ve kısıtlamaların da kredi kartı alımı ve kullanımını azaltıcı yönde etkileri olduğunu söyleyebiliriz. Dolayısıyla yeni regülasyonlar ve kısıtlamaların kredi kartı kazanımındaki ivmeyi önceki yıllara göre yavaşlattığını ve müşterileri banka kartı ve benzeri başka ödeme araçlarına da yönlendirdiğini görüyoruz.

Bugün Türkiye'de banka kartıyla işlem yapan her 100 kişiden sadece 37'si kartlarını alışverişte kullanıyor. Amacımız, nakit yerine banka kartı kullanımını teşvik ederek bu oranı artırmak. Hesabında yeterli nakdi bulunmayan müşterilerimiz, banka kartlarıyla kredili mevduat hesaplarına 7/24 ulaşabiliyor, limitlerini alışverişlerinde ve nakit çekimlerinde kullanabiliyorlar. Bu gibi özelliklerle, banka kartı kullanımının gün geçtikçe artacağını tahmin ediyoruz.

HSBC olarak müşterilerimize, 3 farklı çeşit banka kartı sunuyoruz: HSBC Banka Kartı, HSBC Advance Banka Kartı, HSBC Premier Banka Kartı. Bu kartlar, müşterilerimizin, bankamızdaki varlık bakiyelerine göre belirlenen segmentlerine uygun şekilde düzenleniyor. HSBC Premier ve HSBC Advance Banka Kartı müşterilerimiz, diğer HSBC Banka Kartı özelliklerinin sunduğu imkanlara ilave olarak, banka kartlarıyla daha yüksek günlük nakit çekim limitine sahip. Premier müşterilerimiz, HSBC Premier banka kartlarıyla diğer banka ATM'lerinden yapacakları nakit çekimler için masraf ödemiyor. Ayrıca yurtdışı seyahatlerinde İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali'nde bulunan HSBC Club Lounge'tan, HSBC Premier banka kartlarını göstererek, bir misafiriyle birlikte ücretsiz olarak faydalanabiliyor. Önümüzdeki dönemde, mevcut banka kartlarımıza yeni özellikler ekleyerek, müşterilerimizin alışverişlerinde nakit yerine tercih edecekleri bir ödeme aracı haline getirmeyi planlıyoruz.



DÜNYANIN HER YERİNDE ALIŞVERİŞ YAPTIRAN NAKİT KART



Erdoğan Yılmaz
KOBİ Bankacılığı ve Ödeme
Sistemleri Genel Müdür
Yardımcısı

Ekonomik istikrarın artması ve piyasa faizlerinin tek hanelere gerilemesi, gelir düzeyi yükselen ve taksit ihtiyacı azalan kart sahiplerinin kredi kartına alternatif olarak banka kartını giderek kabullenmesine yol açıyor. Bilinçlendirme çalışmaları ve ödül kampanyaları ile nakde alternatif olarak banka kartları ve ön ödemeli kartların da hacminde artış gözlemliyoruz. Kredi kartına getirilen düzenlemeler sonucu faiz ve komisyon gelirlerinin düşmesi, kart tahsisinin de zorlaşması bankaları da bu ürünlere yönlendiriyor. Bankalar da banka kartını teşvik ederek hem risk maliyetlerini azaltma hem de mevduat hacmini artırarak kaynak yaratma yoluna gidiyor. Sektör olarak doğru müşteriye doğru ürün sunarak, kredi ihtiyacı olmayan segmentleri banka kartlarına yönlendirmeliyiz. Nakit kullanımı hedef olarak alınıp, ulaşım, gençlik, gıda, market gibi harcamalara yönelik yeni ürünler geliştirilebilir. Henüz beklentilerin altında kalmasına rağmen kart kabul noktalarındaki artışla birlikte temassız teknolojisi de banka kartlarının kullanımına ivme kazandıracaktır.

ING'de 7/24 banka hesabı açan bir müşterimiz mevduat ve kredili mevduat hesabına ulaşabileceği, dünyanın her yerinde Visa ve MasterCard kabul eden işyerlerinde alışveriş yapabileceği ING Nakit Kart'a sahip oluyor. Şubede anında kart basım özelliğimizle müşterilerimize çok hızlı hizmet sunuyoruz.



Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FİNANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ



JENERİK MARKA BANKAMATİK'İN 'İLK İMZALARI' SÜRÜYOR



Son yıllarda hızlanan banka kartı kullanımı artışında kredi kartlarına getirilen taksit sınırlamalarının, kart sahiplerine verilebilecek limitlere getirilen sınırlamaların, kart sahiplerinin geri ödeme performansında sorun olması durumunda kartların kullanıma kapatılması gibi yasal düzenlemelerin önemli etkisi bulunuyor. Banka kartı kullanım oranındaki artış trendinin, tasarrufu teşvik edici tedbirlere paralel olarak önümüzdeki yıllarda da devam etmesini bekliyoruz. İş Bankası Bankamatik kartları, banka kartlarında adet açısından özel bankalar içinde lider konumda. 'Bankamatik' bugün hem sektörde hem de müşteriler nezdinde banka kartları için kullanılan jenerik marka. Hem alternatif dağıtım kanallarının en önemlilerinden olan Bankamatik cihazlarına, hem de Bankamatik kartlarına yatırımlarımızı sürdürerek, sektördeki öncü konumumuzu devam ettirmeyi hedefliyoruz.

İş Bankası olarak müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına uygun, farklı içerikte Bankamatik Kartı alternatifleri sunuyoruz. Klasik Bankamatik kartlarımızın yanı sıra üniversiteli müşterilerimize özel olarak hazırlanan İş'te Üniversiteli Bankamatik Kartı ve 12-18 yaşları arasındaki genç müşterilerimizin ilk kartı olma özelliği taşıyan İlk İmza Bankamatik Kartı, Lisans kartı olarak da kullanılan Türkiye Satranç Federasyonu Bankamatik Kartı gibi farklı ürünlerimiz bulunuyor. Ürünlerini Toprak Mahsulleri Ofisi'ne satan çiftçilerimize sunduğumuz Tarımsal Ürün Kartı ile tarımsal üretim faaliyetinde bulunan müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayan İmce Kart da banka kartlarımız arasında. Bankamatik kartlarımızla müşterilerimiz, yurtiçinde tüm Bankamatiklerimizden, diğer bankalara ait ATM'lerden ve yurtdışında dünya genelinde Visa veya MasterCard markalı kartları kabul eden tüm ATM'lerden hesaplarına erişebiliyor ve nakit çekebiliyor. Visa'nın POSPara uygulamasına dahil işyerlerinde yapılan alışveriş takiben işyerindeki POS aracılığıyla hesaba ulaşarak 100 TL'ye kadar nakit ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Bankamatik Kartı sahibi müşterilerimiz yaptıkları alışverişlerden MaxiPuan kazanarak, Maximum üye işyerlerinde bedava alışveriş yapabiliyor. Ayrıca Bankamatik kartlarımızla Visa ve MasterCard SecureCode logolarının görüldüğü internet siteleri üzerinden 3D Secure güvencesiyle alışveriş yapılabilir.

odeabank

TEKNOLOJİ MAĞAZALARINDA NAKİT HAZIR

Banka kartı sahiplerinin kullanım alışkanlığı eskiden sadece ATM'den para çekmekle sınırlıyken, nisan ayı verilerine göre banka kartıyla ödemeler geçen yıla göre yüzde 40 artış gösterdi. Odeabank olarak bu yükseliş trendinin artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

Bizim Odeabank olarak hayata geçirdiğimiz geçici banka kartı uygulamamız, kullanımı artırıcı aksiyona örnek olabilir. Müşterilerimiz bankamıza hesap açtığı anda kullanım süresi 3 ay olan geçici banka kartlarını kendilerine teslim ediyoruz. Böylece müşterilerimiz anında hesaplarına



ulaşabiliyor ve kartlarıyla alışveriş yapabiliyor. Eş zamanlı olarak da müşterilerimizin ismine özel banka kartlarını adreslerine gönderiyoruz. Banka kartlarına entegre edilen sadakat programlarının da kart kullanımını arttırabileceği düşüncesindeyiz.

Müşterilerimiz, Odeabank Bank'O banka kartıyla yurtiçinde ve yurtdışındaki tüm ATM'leri kullanarak Odeabank hesaplarından dilediği zaman para çekebilir, alışverişlerinde nakit yerine Bank'O banka kartı kullanabilirler. Ek olarak 160'ı aşkın teknoloji mağazalarındaki kredi noktalarımızda kullandığımız kredilerin anında kullanılabilmesini sağlayan Nakit Hazır banka kartlarımız da mevcut. Bu kartlarımızla da, alınan kredinin anında ve kolayca kullanılmasını amaçlıyoruz.

Odeabank olarak Bank'O banka kartımızla yepyeni kredi ürünü ve hizmet paketlerimizi de önümüzdeki dönemlerde hayata geçirmeyi hedefliyoruz ve bu paketlerimizi yenilikçi banka kartı projeleri ile destekleyeceğiz.



Murat Atalay
Genel Müdür Yardımcısı



Cem Muratoğlu
Bireysel Bankacılıktan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

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)





Gökhan Ertürk
Perakende Bankacılık Genel
Müdür Yardımcısı

Şekerbank

POS'LARDAN 500 LİRAYA KADAR PARA ÇEKEBİLİRSİNİZ

Son dönemde banka kartları kullanım oranlarının kredi kartlarına göre daha hızlı yükseldiğini görüyoruz. Kredi kartları limitindeki sektörel kısıtlamalar, banka kartlarının internette güvenli alışveriş olanağına sahip olması, "POS para" gibi ATM dışı kanallardan para çekme olanağının yaygınlaşmasıyla birlikte banka kartlarının kullanımının daha da yaygınlaşacağını öngörüyoruz.

Müşterilerin banka kartıyla yaptığı harcamalardan puan kazanması ve kazandığı puanları harcamalarında kullanabilmesine yönelik müşteri sadakat programlarının derinleşmesiyle birlikte banka kartı ürünü daha da cazip hale gelecektir. Bununla birlikte banka kartının e-ticaret işyerinde kullanımının artırılmasına yönelik girişimler; e-ticaret işyeri ağının ve mobil ödemelerin yaygınlaşması, müşterilerin harcamalarını yaparken aynı zamanda nakit ihtiyaçlarını karşılayacak POS para ağının büyümesi, tüketiciler için banka kartını daha da cazip hale getirecektir.

Müşterilerimize çipli kartlarla işlem yapılmasını sağlayan EMV standartlarında, ekstra güvenli banka kartı ürünümüzü sunuyoruz. Diğer taraftan Şekerbank ATM kart sahipleri internette 3D Secure güvenliğiyle alışverişlerini kolay ve pratik bir şekilde gerçekleştirirken, POS para özelliğiyle de anlaşmalı işyerlerinde herhangi bir komisyon ödemedi 500 TL'ye kadar nakit çekim yapabiliyor.



YapıKredi

NUVO İLE BANKA KARTINDA YENİ BİR ÇİĞİR AÇILACAK

Taksit sınırlaması, bankalararası limit uygulaması gibi regülasyonların da etkisiyle tüketicilerin banka kartı kullanımı kredi kartlarına göre daha hızlı artıyor. Vadesiz hesap sahibi tüm müşterilerimiz için sunduğumuz TLcard, tüm dünyada Visa ve MasterCard kabul eden milyonlarca mağaza, kafe, restoran, sinema ve benzin istasyonunda kullanılabilir. TLcard, hem World üye işyerlerinde yapılan alışverişlerde hem de bankacılık işlemlerinde puan kazandırıyor. Kazanılan puanlar, TLcard ile 250 bine yakın World üye işyerinde para yerine kullanılabilir. Avrupa'da ise ana hissedarlarımızdan UniCredit'in 18 ülkede 15 bini aşkın ATM'sinden ücret ödemedi para çekilebilir. Ayrıca TLcard ürünümüz ile internette 3 boyutlu güvenlik (3D Secure) sistemine üye işyerlerinden veya BKM Express sistemi üzerinden alışveriş yapılabilir.

Gençlere yönelik, TLcard'ın tüm özelliklerine sahip Play TLcard'da ise kullanıcıların vadesiz hesaplarından hesap işletim ücreti alınmıyor. 26 yaşından küçük öğrencilere yönelik Genç Kart Play sahibi üniversitelilerden hesaplarına gönderilen havaleden ücret alınmıyor. Play TLcard'a Düzenli Harçlık talimatı verilebilir ve hesaptaki para belirli limit altına düşüğünde otomatik olarak önceden belirlenen tutarda



para transferi yapılabilir.

Ticari müşterilerimize sunduğumuz Business TLcard da yine TLcard'ın tüm faydalarına ek olarak kullanıcılarına birçok kolaylık sağlıyor. Çalışan gençler, üniversite öğrencileri ve teknolojiyi hayatının her alanında kullanmayı tercih edenler için Mayıs ayında Nuvo TLcard'ı hizmete sunduk. Nuvo TLcard'a sahip müşterilerimiz kartlarının bağlı olduğu vadesiz hesapları için hesap işletim ücreti, EFT ve havale ücreti ödemiyo. Bununla birlikte kullanıcılar, TLcard'da sunulan tüm özelliklerden de faydalanabiliyor. Nuvo TLcard sahipleri, 31 Ağustos'a kadar yapacakları 10 TL üzerindeki her 4 alışverişten 1'ini bedava yaparak ayda 50 TL'ye kadar alışveriş iadesi alabiliyor. Ayrıca müşterilerimiz bir ön ödemeli kart olan ve tüm World üye işyerlerinde kullanılabilen World Hediye Kart'a istenilen tutarı yükleyebilir ve sevdiğine hediye edebilir. Yapı Kredi olarak nakitsiz bir yaşam hedefliyoruz. Sunacağımız kampanyalarla banka kartlarını müşterilerimizin günlük alışverişlerinin vazgeçilmez bir parçası haline getirmeyi planlıyoruz.



Serkan Ülgen
Bireysel Bankacılık ve Kartlı
Ödeme Sistemleri Grup
Direktörü

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

Yıllık abonelik bedeli olan 120 TL'yi
Medya Gündem Digital Yayıncılık Ticaret A.Ş.'nin

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

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

HCE ile yeni bir çağ başlıyor



M. Özgür Güngör
Phaymobile Genel Müdürü
ozgur.gungor@cardtek.com

“Akıllı” olarak sınıflandırılan mobil cihazların sayısı ve kullanım alanı hızla genişliyor. Kuşkusuz bu gelişmede, söz konusu cihazların her geçen gün daha fazla hizmeti insanlara sunması başrol oynuyor. Akıllı mobil cihazların yeteneklerini geliştirmek üzere yapılan araştırma ve geliştirme çalışmaları, zamanla hepimizin kullanacağı yeniliklerle hayatımızı kolaylaştırmayı amaçlıyor.

Bu yeniliklerden biri sessiz sedasız uygulamaya alındı bile. Çoğumuz bu yeniliğin hayatımıza getireceği değişiklikleri fark etmiş değiliz. Şimdilik sadece konunun uzmanı olan, yokluğunun sıkıntılarını hisseden sektörlerin karar vericilerinde bir heyecan oluşmuş durumda... Bahsettiğimiz yeniliğin, heyecanın adı Host Card Emulation (HCE)... Henüz Türkçe bir karşılığı da bulunabilmiş değil. Önerisi olanlar paylaşırsa sevinirim.

Hibrid modelle başlayabilir

Aslında HCE, çok yeni bir kavram değil. Uzun zamandır tartışılıyordu. Mobil cihazlar-

daki hizmetlerin geliştirilmesi açısından kısmi bir eksiklik olarak görülüyordu. Donanım bağımlılıklarının azalması açısından önemli bir teknolojik önermeydi.

İşte HCE, Google'ın Android KitKat (4.4.2) sürümünü piyasaya sunmasıyla ete kemiğe bürünme fırsatı yakalamış oldu.

HCE, temelde işletim sisteminin içindeki belli bir bölgenin içine şifrelenerek konulan belli tipteki kayıtları kullanım durumunda NFC iletişimine yönlendirmesini esas alıyor. HCE sayesinde, bugüne kadar donanıma bağlı olarak çözümlenmeye çalışılan ve telekom operatörleri, bankalar ve dolayısıyla tüketiciler için de maliyet barındıran bir modülün, bazı uygulamalar için kullanım gereksinimi ortadan kalkabilir. SIM tabanlı ya da embedded (içine gömülü) olarak sağlanan secure element (güvenli element) en azından ulaşım, geçiş kontrolü, sadakat programları gibi uygulamalar için gereksizleşebilir.

Ödemeler içinse halen tartışmalar sürüyor. MasterCard ve Visa konu üzerinde kendi ça-



“ Android KitKat sürümü HCE teknolojisinin önündeki önemli bir bariyeri kaldırdı. Önce ulaşım, geçiş kontrolü ve sadakat programları, ardından da mobil ödemeler için yeni bir dönemin kapısı aralandı... ”

ÖZET



HCE sayesinde, bugüne kadar donanıma bağlı olarak çözümlenmeye çalışılan ve telekom operatörleri, bankalar ve dolayısıyla tüketiciler için de maliyet barındıran bir modülün, bazı uygulamalar için kullanım gereksinimi ortadan kalkabilir. SIM tabanlı ya da embedded olarak sağlanan secure element, en azından ulaşım geçiş kontrolü, sadakat programları gibi uygulamalar için gereksizleşebilir...

İşmalarını yürütürken, bankalar da deneme uygulamaları için görüşlerini oluşturuyor. Bizim görüşümüz, kısa ve orta vadede ortaya çıkacak çözümlerin “hibrid” bir modeli barındıracak olması. Phaymobile olarak hazırlıklarımızı bu yönde yaptığımız için hibrid, tekil ve çoklu kullanımları destekliyoruz. Bu noktada sektördeki bu gelişmeleri sadece izlemekle yetinmedik. HCE konusunda yaklaşık 6 aylık bir çalışmanın ilk etabını tamamladık ve Las Vegas’taki CARTES fuarında geçen ay bir lansman yaptık: HCEExpert 1.0. Bugüne kadar NFCxpert, TSMxpert, WALLETxpert gibi ürün ve platformlarla uluslararası pazarlardaki güçlenen varlığımızı, yeni geliştirdiğimiz HCEExpert’i de aileye katarak pekiştirmeyi amaçlıyoruz.

HCEExpert 3.0 yolda

Güncel haliyle HCEExpert 2.0 iki modülden oluşuyor. Bunlardan ilki, mobil cihaz üzerindeki güvenli alanla veri alışverişini gerçekleştiren ve buluttaki veri saklama işlemlerini tamamlayan yazılımımız. İkinci yazılım modülümüz ise sunucu tarafında buluttaki verilerin yönetimini sağlarken, bir mobil jeton motoru (mobile tokenization engine) olarak güvenliği tesis ediyor.

Ürünümüzün sunumlarını isteyen uluslararası müşterilerimizle görüşürken bunun

TSMxpert ile entegre olarak konumlandırılması olduğu gibi tek başına kullanılabilceği servisler de gündeme geliyor. Özellikle ulaşım sektöründe gelecek nesil uygulamaların HCE tabanlı olacağını gözlemliyoruz. Halen tasarımlarını sürdürdüğümüz ve 2014 yazının sonunda lansmanını yapacağımız HCEExpert 3.0 ise sadece mevcut HCE özellik kümesinin getirdiği kabiliyetleri değil, bunu birleştireceğimiz çevrimiçi cüzdan özelliklerini taşıyan WALLETxpert platformumuzun da üzerinde konumlandırılacak.



E-ticaretimiz küçük ama potansiyelimiz çok büyük

Türkiye’de e-ticaret pazarını tanımlayan ve uluslararası standartlara göre ölçümleyerek kategorize eden ilk rapor açıklandı. Sonuçlar çok parlak değil ama yasal zemin oluşturulunca potansiyel patlaması yaşanması işten bile değil

T

ürkiye e-Ticaret Pazarı-2013” raporu, perakende pazarında online harcamaların tutarının sadece yüzde 1.3 olduğunu ortaya koydu. Gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük olan bu oran, bir yandan da önümüzdeki dönemde önemli bir büyüme potansiyeli olduğuna işaret ediyor. Söz konusu rapor Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) tarafından bu yıl ilk kez, Elektronik Ticaret Derneği (ETİD) proje ortaklığı ve Deloitte Türkiye proje yönetimiyle hazırlanıp kamuoyuyla paylaşıldı.

14 milyar TL’lik pazar

“Türkiye e-Ticaret Pazarı-2013” raporuna göre Türkiye’de e-ticaret pazarının yıllık hacmi 14 milyar TL. Bu da e-ticaretin toplam perakende alm-satımı içindeki payının yaklaşık yüzde 1.3 olduğunu gösteriyor.

ComScore’un da veri sağladığı raporda, e-ticaretin uluslararası tanımlarına yer veriyor. Sanal POS üzerinden geçen tüm işlemlerin e-ticarete dahil edilmediğinin altı çiziliyor ve tahminlerin nasıl modellendiği anlatılıyor.

Raporda, 14 milyar TL’lik e-ticaret pazarının 5.1 milyar TL’sinin tatil ve seyahat, 5 milyar TL’sinin sadece perakende, 1.6 milyar TL’sinin yasal bahis, 2.3 milyar TL’sinin de çok kanallı perakende kaynaklı olduğu belirtiliyor.

“Türkiye e-Ticaret Pazarı-2013” raporunun açıklandığı toplantının açılış konuşmasını TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kemal Cılız yaptı. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İsmail Yücel, BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Üyesi Burak Ertaş, ETİD Başkanı Hakan Orhun ve Deloitte Türkiye ortağı Tolga Yaveroğlu da konuşmacı olarak katıldılar.

TÜBİSAD
BİLİŞİM SANAYİCİLERİ DERNEĞİ

“Türkiye e-Ticaret Pazarı - 2013”

26 Haziran 2014





Online alışveriş oranı yüzde 24

Raporu e-ticaret açısından küresel pazarlar karşılaştırması da yapılıyor. Buna göre gelişmiş ülkelerde e-ticaretin toplam ticaretteki payının ortalama yüzde 5.5, gelişmekte olan ülkelerde ise yüzde 3.5 olduğu görülüyor. Ayrıca 76 milyonluk Türkiye nüfusunun yüzde 49'unun internet kullanıcısı olduğu ve yüzde 24'ünün internette alışveriş yaptığı yer alıyor.

Potansiyel yüksek, yasal zemin zayıf

"Türkiye e-Ticaret Pazarı-2013" raporunun açıklandığı toplantıda, e-ticaretin payının gelişmiş ülkelerin çok altında olduğu, dolayısıyla büyük bir potansiyele sahip olduğu ama gelişim için sağlıklı bir hukuki zemine ihtiyaç duyulduğu dile getirildi. "Kişisel verilerin korunması" ve "elektronik ticaret" kanunlarının bir an önce çıkarılması gerektiğinin altı çizildi.

TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. M. Kemal Cılız, raporun Türkiye'de e-ticaret pazarını tanımlayan ve uluslararası standartlara göre ölçümlenerek kategorize eden ilk çalışma olması bakımından önemli bir değer taşıdığını vurguladığı konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Türkiye halen elektronik ticarete arzu edilen seviyede değil. Ancak inanılmaz bir büyüme potansiyeline sahip. E-ticaretin gelişimi için sağlıklı bir hukuki zemine ihtiyaç var. 'Kişisel verilerin korunması' ve 'elektronik ticaret' kanunlarının bir an önce yasalması ve tüketicinin korunması kanununun ikincil düzenlemelerinin sektörün gelişimine yönelik yapılması çok önemli olacaktır."

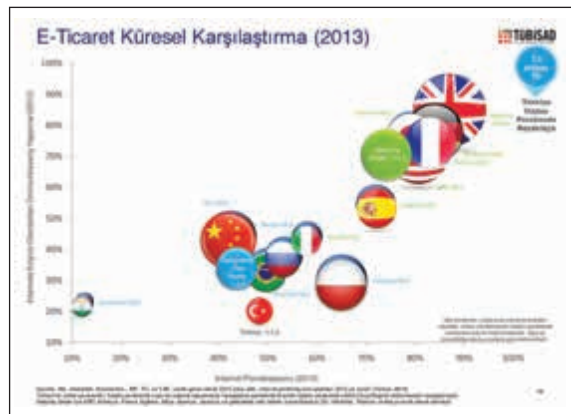
Raporun devamı gelecek

Deloitte Türkiye'nin ortağı Tolga Yaveroğlu, "2013 yılı için yaklaşık 14 milyar TL'lik e-ticaret hacmi hesapladığımız çalışmamıza, hem ziyaret sayıları, ortalama sepet büyüklükleri ve dönüşüm oranları gibi girdiler, hem de sektör temsilcileri ve dernekleri ile yaptığımız görüşmeler yön verdi. TÜBİSAD, ETİD ve ComScore ile birlikte başladığımız bu çalışmayı önümüzdeki yıllarda da tekrarlayarak, hem perakende tarafında hem de genel e-ticaret sektöründeki gelişmeleri ilgili bütün kurum ve kuruluşlarla paylaşmayı planlıyoruz" dedi.

TÜBİSAD Yönetim Kurulu Üyesi, Yeni Medya ve e-Ticaret Komisyonu Başkanı Burak Ertaş ise şu değerlendirmeyi yaptı: "Toplam perakende harcamalarının içerisinde yüzde 1.3 olan e-ticaret payı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere kıyaslandığında, bu alanda önemli bir büyüme potansiyelimiz olduğu görülüyor. E-ticaret farklı ve zengin çeşitlilikteki ürün ve hizmetlere herkesin eşit şartlarda erişmesini sağlayan önemli bir araç. E-ticarette yapılan tüm işlemlerin kayıt altında olması, ekonomide kayıt dışılığın azalmasına, haksız rekabetin giderilmesine, vergisel anlamda devlet gelirlerinin artmasına önemli katkılar sağlıyor."



Ülke	Online Penetrasyon / Toplam Perakende	İnternet Penetrasyon*	Online Alışveriş Nispeti	Kıy. Bny. Dışı USD \$ (2012)	Nüfus (2012)
Uygun					
Almanya	16,8%	87%	85%	37	82
ABD	7,4%	81%	75%	23	310
Fransa	8,2%	84%	76%	16	65
İtalya	5,3%	82%	75%	26	61
İspanya	4,2%	76%	71%	17	45
İngiltere	3,7%	75%	68%	26	61
Yeni Zelanda	1,8%	78%	47%	12	4
Ortalama Düşük					
Çin	0,8%	46%	44%	18	1,361
Polonya	0,3%	66%	30%	11	38
İtalya	0,1%	68%	34%	19	106
Rusya	2,8%	62%	38%	19	140
Brazül	0,7%	19%	20%	4	1,945
Türkiye	1,3%	68%	24%	18	76





Kartla ödeyenlerin tercihi

KÖFTECI
Ramiz[®]
1928 AKHISAR



27 ilde 136 şubesiyle hizmet veren Köfteci Ramiz'in cirosunda kartla ödemelerin payı yüzde 70'lere ulaştı. İş çevrelerine yakın şubelerde yemek kartı kullanım oranı da yüzde 40'ları buluyor...

SİBEL KÖKLÜ - skoklu@psmmag.com

Köfteci Ramiz, Manisa Akhisar'da başlayan serüvenini ikinci ve üçüncü kuşak temsilcilerin yönetiminde önce yurt çapına yaydı, şimdi de uluslararası arenaya taşımaya hazırlanıyor. 1970'te vefat eden Köfteci Ramiz'in torunları Ramiz Taşkınlar ve Pınar Taşkınlar, hızla büyüyen şirketin yönetim kurulu üyeleri olarak bu konuda önemli sorumluluklar üstlenmiş durumda... Adını dedesinden alan Köfteci Ramiz Uluslararası Pazarlar Direktörü Ramiz Taşkınlar, daha çok 30 yaş üstü beyaz yakalı çalışanlar ve çocuklu aileler tarafından tercih edildiklerini anlatıyor. Taşkınlar, özellikle iş çevrelerine yakın olan restoranlarda yemek kartı gibi ödeme sistemlerini kullananların oranının ise yüzde 40'a kadar çıktığını belirtiyor: "Bizi daha çok 30 yaş üzeri beyaz yakalı çalışanlar ve çocuklu aileler tercih ediyor. Özellikle iş çevrelerinde bulunan restoranlarımızda Sodexo, Multinet, Setcard, Ticket kart gibi yemek kartlarıyla ödeme yapanların oranı yüzde 40'a çıkıyor. Genel olarak restoranlarımızdaki ödemelerin 3'te 2'si kartlarla yapılıyor. Ayrıca banka kartları da yoğun şekilde kullanılıyor. Özellikle lise ve üniversite öğrencisi gençlerin ödemeleri banka kartıyla yaptığını görüyoruz. Yemeksepeti.com gibi internet sitelerinden verilen siparişlerde de genellikle kredi kartı kullanılıyor."

Turquality desteğiyle yurtdışına açılıyor

Ramiz Taşkınlar, Manisa'daki Celal Bayar Üniversitesi'nde işletme okuduktan sonra İstanbul'a gelmiş. Şimdi Almanya'ya taşınmaya hazırlanıyor. Çünkü planları içinde önümüzdeki yıldan

iubaren Almanya'da 5 yeni şube açmak var. Taşkınlar, bu planın ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

“Temmuz ayından itibaren Avrupa'daki ilk mağazamızın hazırlıklarını yapmak üzere ikametimizi Köln'e taşıyoruz. Avrupa'daki ilk restoranımızı Almanya'nın Köln şehrinde açacağız. Köln, Avrupa'da Türklerin en yoğun yaşadığı yerlerden biri. Daha sonra Almanya'ya yayılmak ve 2015 sonunda 5 şubeye ulaşmak istiyoruz. Son 6 yıldır Avrupa'yı özellikle, Almanya'yı düşünüyorduk. Sonunda rotayı Köln'e çevirdik. Üretim de Köln'de olacak. Avrupa'daki et daha kaliteli ve standart. Üstelik daha ucuz. Almanya ve Hollanda'daki büyük üreticilerden temin edeceğimiz etleri. Tamamen helal kesim olacak. Köln restoranımız iki katlı, 600 metrekarelik bir alanda. İlk şubenin tasarımı ve markamızın adaptasyonu için İngiliz Coulter & Moore şirketiyle anlaştık. ABD'den gelen birçok markanın Avrupa'ya uyarlanmasına yardımcı olmuşlar. Almanya'daki tasarım çalışmalarında logomuz aynı kaldı. Zaten Turquality programı gereği aynı logoyla yurtdışına açılmamız gerekiyordu. Çok küçük bir renk değişikliği yaptık sadece. Bir de logomuzda 1928 tarihini kullanmadık. Çünkü Alman hükümeti bununla ilgili belge istedi. Bizim bulabildiğimiz en eski belge ise Akhisar Vergi Dairesi'ndeki 1950 yılına ait ilk kayıt oldu. İlk mağazamızın yatırım tutarı yaklaşık 700 bin Euro'ya ulaşacak.”

Eylül sonunda Lefkoşa şubesi açılıyor

Ramiz Taşkınlar, yeni ürünlerle mevcut menüleri destekleyeceklerini ama Ramiz'in ruhunu, aile ve esnaf kültürünü de korumak istediklerini söylüyor. Aslında yurtdışında şube açmaları için uzun zamandır teklif geliyormuş. Taşkınlar, diğer hedef ülkeleri de şöyle açıklıyor: “Azerbaycan, Irak ve Kıbrıs'tan uzun zamandır teklifler geliyordu. Almanya'daki hedeflerimizi gerçekleştirdikten sonra o ülkelere de açılmayı hedefliyoruz. Kıbrıs'taki ilk restoranımızı da eylül ayının sonunda Lefkoşa'da açacağız. Avrupa'da Hollanda ve Belçika da hedefimiz arasında. İstanbul'daki restoranlarımıza Arap turistler çok ilgi gösterdiği için Dubai gibi Körfez ülkelerini de düşünebiliriz. Şu anda 136 restoranımızın 100'ü franchaise, 36'sı kendimize ait. Avrupa'daki restoranları da kendimiz açacağız, tamamen ailenin ve ortakların olacak. Almanya'daki ilk restoranımızdan aylık 300 bin Euro ciro bekliyoruz. Türkiye'de üretim yapan ustalarımızı, kasaplarımızı da götüreceğiz Almanya'ya. 40-50 yıllık ustalarımız var birlikte çalıştığımız. Onların desteğini alacağız. İlk etapta restoranda 20 kişi çalışacak. Personelin yüzde 80'ini Almanlardan seçeceğiz. Çünkü hedefimiz özellikle genç Almanlar. AB rakamlarına göre döner pazarnın yıllık büyüklüğü 86 milyar Euro. Biz bu pazardan yüzde 2 pay almak istiyoruz.”

Genç Almanları Ramburger ile çekecekler

Köfteci Ramiz Yönetim Kurulu Üyesi Pınar Taşkınlar ise özellikle gençleri hedef aldıklarını ve Almanları köfteye alıştırmak istediklerini belirterek, menüdeki değişikliklerle ilgili şu bilgileri veriyor: “Asıl hedefimiz Almanlar. Özellikle gençleri köfteye alıştırmak istiyoruz. Aslında Almanlar hamburgerden dolayı köfteye pek uzak değil. Klasik köfte menüsünün dışında Almanlara uygun bir damak tadı yakalamak için kendi usulümüzde bir hamburger olan 'Ramburger' yaptık. Menüye yeni salatalar, kaburga gibi et ürünleri, balkabağı çorbası gibi yeni lezzetler ekledik.”

Türkiye pazarı hakkında da bilgi veren Taşkınlar, “Günde ortalama 32 bin porsiyon köfte satıyoruz. Günde 4 ton et tüketiliyor Köfteci Ramiz restoranlarında. Bunun yüzde 30'u beyaz et. Et



fiyatları Türkiye'de döviz hareketlerinden çok etkileniyor. Bu nedenle ileride belki Avrupa'da et işine de girebiliriz” diyor.

Geçen yıl yüzde 16 büyüdüklerini söyleyen Pınar Taşkınlar, yeni mağazalarla ilgili de şu açıklamayı yapıyor: “Geçen yıl 12 şube açtık. Elazığ, Diyarbakır, Tokat, Nevşehir gibi yeni illere gittik. Artık biraz daha doğuda konumlanmaya çalışıyoruz. Zaten Adana ve Gaziantep gibi kebab şehirlerinde tutunmayı başardık. Bu yılın sonuna kadar 16 yeni şube açmış olacağız. En çok iş yapanlar ise İstanbul'da; İstinye Park ve Capitol AVM restoranlarımız.”

KÖFTEYE ADANMIŞ BİR ÖMÜR



Köfteci Ramiz'in kurucuları 20'nci yüzyılın başında Makedonya'da dünyaya gelen iki öksüz ve yetim erkek kardeş. Babaları Balkan Savaşı'nda esir düşmüş, annelerini bebek denecek yaşta kaybetmişler.

Babaanneleriyle birlikte Türkiye'ye göç edip Manisa'nın Akhisar ilçesine yerleşmişler. Birinci Dünya Savaşı sonrasında tarafsız yoksulluğu içinde amcalarının meyhanesinde çalışmışlar. Yıllar süren askerlik görevlerini İstanbul'da yaparken bir yandan da hafta sonlarında o yılların önemli lokantalarında çalışmışlar. Akhisar'a tekrar döndüklerinde de Makedonya'da sokak satıcılarının yaptığına benzer bir tür ızgara köfteyi geliştirmişler. Tamamen dana eti, tuz ve soğandan oluşan köftenin altına, kepekli pideyi tereyağında kızartıp doğrayarak yastık yapmışlar. ızgara edilmiş yeşil biber ve tavada tereyağıyla ısıtılmış domateslerle sunulduğunda, yiyeceğin unutamadığı bir lezzetin yaratıcısı olmuşlar. 1928'de limon sandığından sandalyeleri olan küçük bir dükkan açmışlar. 1934'te de hala faaliyette olan tarihi dükkanlarına taşınmışlar. On yıllar boyunca Akhisar'ın ilk ve tek köftecisi olarak bu lezzetin ününü tüm ülkeye duyurmuşlar. Öyle ki İstanbul-İzmir anayolundan saporak Akhisar'ın içine, Merkez Çarşı'ya gelip bu köfteyi tatmak isteyen müşterilerin sayısı her gün artmış. Köfteci Ramiz'in dördü erkek biri kız beş çocuğu olmuş. Çocukları hem onunla dükkanda çalışmış hem de okumuşlar. Oğullarından ikisi hukukçu, biri mühendis, biri işletmecisi, kızı da diş hekimi olmuş. Dört kardeş babalarının bıraktığı mirasa dört elle sarılmış ve bugün 27 ilde 136 restorana ulaşmayı başarmışlar.





APPLE İKİNCİ BÜYÜK SATIN ALMASINI YAPTI



Apple, Beats Music ve Beats Electronics'i 3 milyar dolara satın aldı. Böylece Apple, 400 milyon dolara satın aldığı Next'ten sonra ikinci en büyük işleme imza atmış oldu. Apple CEO'su Tim Cook, bu satın almayı "Yenilikçi müzik ürün ve hizmetlerini geliştirebileceğimizi düşündüğümüz için dünyanın en yenilikçi müzik ürün ve hizmetleri sunan ekiple bir araya geldik" sözleriyle değerlendirdi. Söz konusu satın almaya Beats'in kurucuları Jimmy Iovine ve Dr. Drew Illin de Apple bünyesine katılmış olduğunu belirttiler.

Apple'ın Beats Music'i satın almasının ardından abonelik ücreti 119.98 dolardan 99 dolara indirildi. Aylık abonelik bedeli de 9.99 dolara düştü. iOS ve Android uygulamalarını kullanan aboneleri için ücretsiz deneme süresi uzatıldı. Beats Music'in, Mart 2014 itibarıyla üye sayısı 11 bin düzeyindeydi.



ÇİNLİ JD.COM, ABD'DE HALKA AÇILIYOR



E-ticaret alanında ABD'yi tahtından indiren Çin, dünya üzerindeki yayılımını sürdürüyor. Ülkenin en büyük online ticaret şirketi Alibaba'nın ardından Çin'in Amazon'u olarak tanınan JD.com da ABD'de halka açılıyor. 1.78 milyar dolarlık piyasa değerine ulaşan JD.com, 92.7 milyon paydaşına her hisseyi 19 dolardan satacak. 2010 yılında Richard Qiangdong Liu tarafından kurulan JD.com, son yıllarda hızlı bir büyüme kaydetti. 2012 yılı cirosu 12 milyar dolar olan JD.com'un 2013 yılında ulaştığı toplam satış hacmi 20.7 milyar dolar oldu. Bilgisayar malzemeleri satmak için kurulan sitenin üye sayısı 23 bin 500.



START-UP'INA GÜVENEN KATILSIN

İngiltere ile Türkiye arasındaki ticaret ve yatırım desteklemek amacıyla yürütülen GREAT kampanyası için yeni bir etkinlik duyurusu yapıldı. Türkiye'nin de dahil olduğu 10 pazarda girişim yarışması düzenlenecek. Söz konusu yarışma, İngiltere'nin en iddialı uluslararası pazarlama kampanyalarından biri olarak gösteriliyor. GREAT Start-up olarak anılan girişim yarışması bölümünde 6 farklı kategoride ödüller verilecek. Başvurular 20 Haziran'da başladı. Yarışmaya katılmak isteyenlerin 40 yaşını geçmemiş, Türkiye'de yaşayan, en az bir yıl önce kurulmuş bir şirkete sahip olması gerekiyor. İngiltere ve Türkiye'de teknoloji ve internet sektörünün önde gelen isimlerinden oluşan jüri, girişimleri değerlendirecek. Kategori birincisi girişimciler, girişim sermayesi şirketleriyle İngiltere seyahatine katılım hakkı, bu ülkede bir iş seyahati hakkı, iş kurmak isteyenlere danışmanlık, ilgili kişilerle tanışma ve fikir alışverişinde bulunma fırsatı kazanacak.



WICKR, 30 MİLYON DOLAR YATIRIM ALDI



Kısa ömürlü mesajlaşma uygulaması Wickr, aldığı yeni yatırımla hizmet çeşidini ve kalitesini artıracak. Wickr, kullanıcılarının birbirine kendi kendini yok eden yazı, resim ve video içerikle kriptolu mesajlar gönderebilmesini sağlayan bir altyapıya sahip.

Wickr'e en büyük yatırım ünlü yatırımcı Jim Breyer tarafından yapıldı. Breyer bu yatırımla Wickr yönetim kurulunda yer alacak. Milyarlarca kullanıcı için güvenli bir sosyal ağ geliştirmenin kendisi için heyecanlı bir deneyim olduğunu söyleyen Breyer, yatırımla birlikte agresif bir büyüme sürecinin başlayacağını sinyallerini verdi.

ABD orjinli Wickr'nin en önemli iddiası dünyanın en güvenli mesajlaşma uygulamasına sahip olması. Askeri düzeyde güvenlik iletisi de bu işte ne kadar ciddi olduklarını hissettiriyor. Şirketin güvenlik iddiaları aslında temelsiz değil zira Wickr'in birinci tur yatırımı aralarında CIA'nın yatırım kolu In-Q-Tel'in de olduğu yatırımcı bir gruptan gelmişti.



FACEBOOK'A YERLİ RAKİP

Çok sayıda yerel ve uluslararası sosyal paylaşım sitesi kuruldu ama hiçbiri Facebook'un tahtını sallayamadı. Buna rağmen girişimler son bulmuyor. Bu alandaki son uygulama Socitive.com oldu. Ancak bu girişim ABD kökenli değil, yerli. Webrazzi.com sitesinde yer alan habere göre Socitive.com İzmir'de, Aytağ Topçu ve Umut İnevi tarafından geliştirilmiş. Sitenin amacı kullanıcıların mevcut arkadaşları dışında tüm dünyadan çevre edinmesini sağlamaya çalışmak. Bu amaçla ilk adım olarak da Dünya Kupası seçilmiş. Site aracılığıyla kullanıcılar belli konular ve filtreleme özellikleriyle, farklı insanlarla iletişime geçebiliyor.



KÜÇÜK UÇAKLARLA ŞEHİR TURU



Boston'da öğrenci ve aynı zamanda pilot olan Matt Voska, kentin üzerinde uçakla tur atmak isteyenler için yeni bir girişim başlattı. Küçük motorlu yani pervaneli uçakları kullanan Flytenow adlı yapı, belge sahibi olan ve bu uçakları kullanmayı bilen pilotlarla birlikte, bu küçük uçakların boş koltuklarında isteyenleri uçurmayı hedefliyor. ABD'de havacılık düzenlemelerine göre lisanslı bir pilotun bir başkasını uçurmak için direkt para alması yasak; bir şirkete ihtiyaç var. İşte Flytenow da bu aracılık işini üstleniyor. Pilotlar, Flytenow'a kayıt olarak hem ekstra uçuş saati tecrübesi elde ediyor hem de para kazanarak uçuşlarının masraflarını yolculardan karşılayabiliyorlar. Flytenow, Boston ve San Francisco'da uçuşlara başladı. Çok yakında New York, Chicago ve Los Angeles'ta da uçuşların başlayacağı bilgisi geliyor.



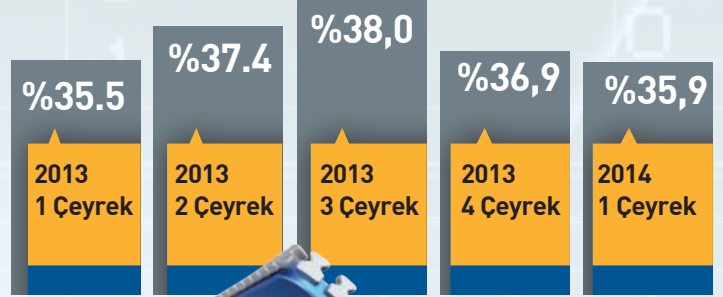
Taksit düzenlemesi kartlı ödemeleri yavaşlattı

TABLO 1

Tüketimde kartlı ödemelerin payı geriliyor

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), kartlı ödemelerin aylık büyüme oranını enflasyondan arındırarak inceledi. Buna göre 2014 yılının ocak ayında reel büyümenin yüzde 9.4 olduğu, ancak taksit düzenlemesi yürürlüğe girdikten sonra şubat ve mart aylarında reel olarak kartlı ödemelerin sırasıyla yüzde 0.3 ve 0.7 küçüldüğü görülüyor. TÜİK'in açıkladığı "Hanehalklarının Tüketimi" verilerine göre ise 2014 yılının ilk çeyreğinde hanehalkı tüketimi reel büyüme oranı yüzde 2.9 oldu. Kartlı ödemelerdeki daralmaya rağmen hanehalkı tüketiminde gerçekleşen büyüme neticesinde kartlı ödemelerin hanehalkı tüketimine oranı da geriledi. 2013'ün üçüncü çeyreğinde yüzde 38'e kadar yükselen oran; 2013'ün son çeyreğinde yüzde 36.9, 2014'ün ilk çeyreğinde ise yüzde 35.9 olarak gerçekleşti.

Kartlı ödemelerin hanehalkı tüketimine oranı



TABLO 2

Kart sayısı nisana göre azaldı

BKM tarafından açıklanan verilere göre Mayıs 2014 sonunda Türkiye'de kullanılan banka ve kredi kartlarının toplamı 157.8 milyon adet oldu. Bu sayı geçen nisan ayına göre yaklaşık 200 bin azalışa işaret ediyor.

Kart sayıları (Milyon adet)

2013 Mayıs 95.1

2014 Mayıs 100.5

%6
Değişim

Banka kartı

2013 Mayıs 56.4

2014 Mayıs 57.3

%2
Değişim

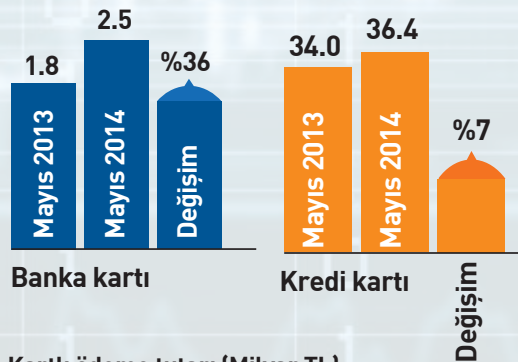
Kredi kartı



TABLO 3

Banka kartları hız kesmiyor

Kartlarla yapılan toplam ödeme tutarı incelendiğinde, 2013 yılının aynı ayına göre mayıs ayında banka kartlarıyla ödemelerin yüzde 36 büyüdüğü görülüyor. Kredi kartlarıyla ödemelerse yüzde 7 artışla 36.4 milyar TL seviyesine ulaştı.



Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

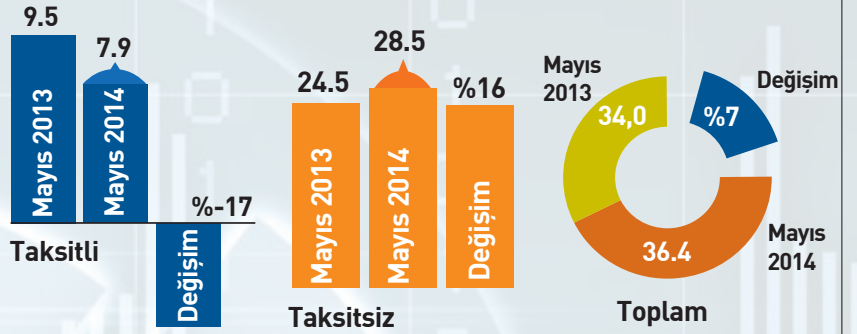


TABLO 4

Taksitli ödemelerdeki düşüş sürüyor

Kredi kartlarıyla yapılan ödemeler, taksitli-taksitsiz detayında incelendiğinde, 1 Şubat 2014 tarihinde yürürlüğe giren taksit düzenlemesinin etkisinin Mayıs ayında da sürdüğü gözleniyor. Mayıs ayında kredi kartlarıyla yapılan taksitli ödemeler geçen yılın aynı ayına göre yüzde 17 geriledi. Taksitli ödemelerdeki daralmaya karşılık taksitsiz ödemelerde yüzde 16 büyümeye kaydedildi.

Kredi kartı ödeme tutarı (Milyar TL)

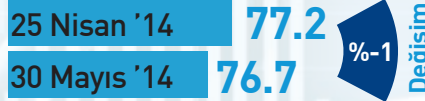


TABLO 5

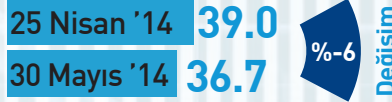
Taksitli bakiye de azalıyor

Taksite ilişkin göstergelerdeki daralma Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) haftalık olarak açıkladığı kredi kartı bakiye değerlerinde de devam etti. BDDK verilerine göre 25 Nisan 2014'te 77.2 milyar TL olan bireysel kredi kartı borç bakiyesi 30 Mayıs 2014'te yüzde 1 azalarak 76.7 milyar TL oldu. Aynı dönemde taksitli bakiye yüzde 6 küçülürken taksitli bakiye oranı da yüzde 50.5'ten 47.9'a kadar geriledi.

Bireysel kredi kartı bakiyesi (Milyar TL)



Bireysel kredi kartı taksitli bakiye (Milyar TL)



25 Nisan 2014

30 Mayıs 2014

Taksitli bakiye oranı

%50.5

%47.9

Kaynak: BDDK



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

Tablo 5'teki BDDK verileri belirtilen tarih itibarıyla vadesi gelmemiş borçlar da dahil olmak üzere, bireysel kredi kartlarına ait toplam borç bakiyesini ve bu bakiye içerisinde taksitli işlemlerden kaynaklanan bakiyeyi yansıtmaktadır.

BDDK'nin haftalık olarak açıkladığı verilerde, ay içerisindeki dalgalanmalardan kaynaklı yanlış yorumları önlemek için ay sonu (25 Nisan - 30 Mayıs 2014) değerlerin kullanılması gerekmektedir; verilerin haftalık olarak karşılaştırılması yanlış sonuçlara yol açmaktadır.

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
2. DÖNEM			707.670.644	391.139.311	106.976,39	90.781,17
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
03- MART	57.289.670	102.234.029	229.976.267	147.206.764	36.920,22	34.516,80
1. DÖNEM			660.115.181	407.164.403	106.812,15	98.906,64
04- NİSAN	57.242.835	100.757.343	229.952.911	146.543.610	37.735,17	34.499,16
05- MAYIS	57.317.236	100.511.908	241.276.190	154.175.900	40.631,43	35.902,14

ATM'nin yeni kralı Çin



Artık dünyanın en büyük ATM pazarı ABD değil Çin. Üstelik Çin, bu unvana 2013 yılında ATM sayısını yüzde 25 artırıp 520 bin adet cihaza ulaşarak oturdu...

Londra merkezli stratejik araştırma kuruluşu RBR tarafından yapılan araştırmaya göre Çin, 2013 yılı sonunda dünyanın en büyük ATM piyasası haline geldi. ABD ise şu anda 420 bin civarındaki ATM ile ikinci sıraya geriledi.

Çin'de son yıllarda bankacılık sektörü, kredi kartları ve banka kartları pazarı çok hızlı büyüyor. Bu doğal olarak ATM sayısına da yansıyor. Nitekim geçen yıl ülkedeki ATM sayısı 2012'ye göre yüzde 25 oranında artışla 520 bine ulaştı.

2013'te 4.2 milyar maaş kartı dağıtıldı

Uzmanlar, bu hızlı büyümenin tüketici talepleri doğrultusunda yaşandığına dikkat çekiyor. Hükümetin yeni kart sahiplerini cezbetmek için ATM sayısının artmasını desteklediği belirtiliyor.

Çin'e geçen yıl 4.2 milyar adedin üzerinde maaş kartı basıldı. Bu da doğal olarak ATM ihtiyacını artırdı. Banka şubelerinin sayısı da 2013 yılında hızlı artış gösterdi. Çin'deki bankalar kendilerini yeni şube açmaları konusunda daha serbest bırakan düzenlemelerden faydalanmaya çalışıyor. Bankalar bu şubelerde daha çok tüketiciye odaklanma imkanı sağlayan uygulamalara yöneliyor.

Çin'deki ATM'lerin neredeyse tamamı 24 saat erişilebilir durumda. Öte yandan, mevcut ATM'lerin yarısına yakını da daha kolay erişilebilen ve daha fazla ihtiyaç duyulan bölgelere taşıyor. Özellikle büyük bankalar, ödeme ve tahsilat

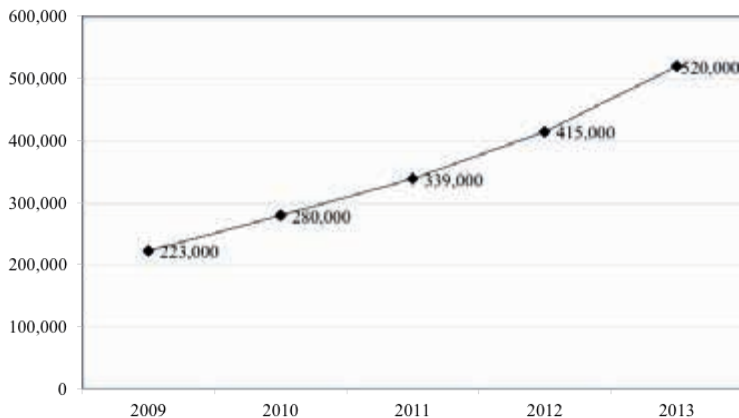
kanallarını iyileştirmek, tüketicilerin bekleme süresini en aza indirmek için rekabet halindedir.

Yeni ATM'lerin yarısı 'konuşabiliyor'

Yeni kurulan ATM'lerin yarıya yakını "konuşma" kapasitesine sahip. Bazı bankalar bu arayüzün kullanımı için müşterilerini teşvik ediyor. Bu doğrultuda eğitilmiş banka personeli, müşterileri yeni uygulamaları benimsetmek, daha fazla kullanmalarını sağlamak için çaba gösteriyor.

Çin'de geçen yıl ATM'lerden yapılan nakit çekimler de önceki yıla göre yüzde 20 artış gösterdi. Buna da büyük bankaların çok sayıdaki yeni kart sahipleri etkili oldu. Ancak kırsal kesimde yaşayan Çinli vatandaşlar açısından nakit hala tek ödeme aracı olmaya devam ediyor.

ÇİN'DE ATM SAYISININ GELİŞİMİ (2009-2013)

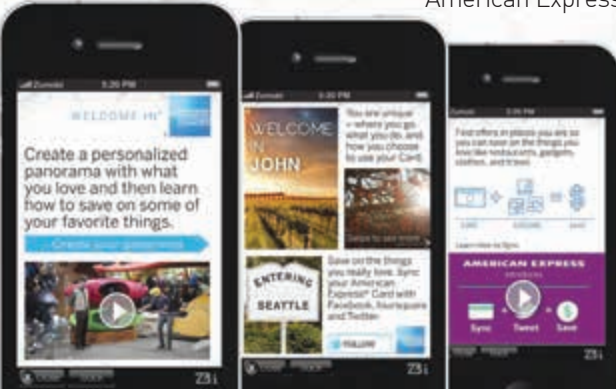


AMERICAN EXPRESS'TEN MOBİL SADAKAT ATAĞI

American Express, Uber ile yeni bir ortaklığa gitti. Alanında bir ilk bu anlaşmayla Uber'in iOS uygulaması, ABD'deki kart sahiplerinin üyelik ödülleri almasına ve Uber uygulamalarını kullanırken iki kat puan kazanmalarına imkan tanıyacak. American Express'in konuya ilişkin açıklamasında "Böylece tüketiciler ilk kez kazandıkları ödül puanları bir aplikasyon aracılığıyla kullanacak ve eş zamanlı olarak bu yolla transfer edebilecek" denildi.

American Express'in Dijital Ortaklıklar ve Geliştirme Bölümü Başkanı Leslie Berland, American Express'in ödül programının dünya kalitesinde değer üreten bir sistem olduğunu ve şirket olarak bunu kart sahipleri için yenilikçi ve uygun yollarla hayata geçirmeye odaklandıklarını söyledi. Berland sözlerini şöyle sürdürdü: "Uber ile birlikte hayata geçirdiğimiz bu yeni, esnek ve güçlü mobil hizmetle kart üyelerimizin istediğini bildiğimiz alanlarda bu türünün tek örneği teknolojiyi onların hizmetine sunuyoruz."

Uygun bir kart sahibi olan kullanıcılar, Uber'in iOS uygulamasının son versiyonunu indirerek tek bir tuşla "puan kazanımı", "iki kat puan kazan" ve "puanlarını kullan" gibi uygulamalara erişebilecek.



MOBİL TV'LER DEĞİL İNTERNET BAĞLANTILI BÜYÜK TV'LER POPÜLER OLACAK

Thinkbox ve BARB tarafından 2013 yılında yapılan araştırmanın sonuçlarına göre İngiltere'de günde ortalama 3 saat 55 dakika TV izleniyor. Akıllı telefonlar, dizüstü bilgisayarlar, tabletler gibi mobil araçlar üzerinden sadece 3 dakika 30 saniye TV izleniyor. Bu da izleyicilerin yüzde 98.5'inin klasik televizyonları tercih ettiğini gösteriyor.

BARB'in araştırmasına göre 2013'te TV izleme süresi bir önceki yıla göre yüzde 1 azaldı. Ancak 10 yıl öncesine göre 8 dakika artış kaydedildi. BARB'in ölçüm sistemi ayrıca uydu üzerinden yapılan yayınlar arasında Sky+, Freeview+ ve TiVo gibi kanallar aracılığıyla yapılan ve bir hafta içinde izlenen kayıtları da takip etti. Bu ölçümlere göre İngiltere'de hane halkının yüzde 59'unun yayınları kaydedecek bir sistemi var ve bunların yüzde 81'i programları kaydederek yayınından sonraki iki gün içinde izliyor. Yüzde 47'lik bölümse 24 saat içinde izliyor. İnternete bağlı TV'ler yaygınlaştıkça halen tablet ve PC'lere yönelik izleme talebinin TV'lere doğru kayması bekleniyor. Çünkü insanların küçük ekranlar yerine büyük TV'ler tercih edeceği öngörülüyor.

Konu reklamlara geldiğinde ortalama bir izleyici 2013 yılında günde 47 reklam izledi. Bu rakam 5 yıl öncesine göre 4 kat daha fazla. Thinkbox CEO'su Lindsey Clay, "Yeni ekranlar TV'yi izleyiciler için daha uygun hale getiriyor ve reklamcılar için yeni fırsatlar yaratıyor" dedi.

Evinden canlı olarak TV izleyenlerin oranı ise düşmeye devam etti. 2012'de yüzde 89.9 olan bu oran geçen yıl yüzde 88.7'ye geriledi. Bu durum dijital kayıt cihazlarının popüleritesinin bir yansıması olarak görülüyor.



KOBİ'LERİN YÜZDE 81'İ SOSYAL MEDYAYI KULLANIYOR

Son araştırmalar, orta ve küçük büyüklükteki işletmelerin yüzde 81'inin sosyal medyayı kullandığını ve bunların yüzde 94'ünün sosyal medyayı pazarlama hazırlıkları için tercih ettiğini gösteriyor. LinkedIn tarafından yapılan araştırmaya göre hızla büyüyen bu şirketlerin yüzde 91'i sosyal medyanın marka farkındalığını artıran bir yanı olduğunu ve yüzde 82'si de pazarlama için bir yol çizdiğini düşünüyor. KOBİ'lerin büyük kısmı sosyal medyayı büyümenin anahtarlarından biri olarak görüyor. Bu durum sadece pazarlama stratejileri açısından değil ayrıca tüketicilerin ilgi alanlarının belirlenmesi için de dile getiriliyor. LinkedIn'in KOBİ'lere yönelik şirket politikalarından sorumlu Ürün Müdürü Lana Khavinson, "KOBİ'ler için en büyük meselenin tüketicileri cezbetmek ve elde tutmak olduğunu biliyoruz. Sosyal medyanın şirketlere hızlı büyüme şansı tanıdığı bir gerçek" diyor. Ardından da LinkedIn'in KOBİ'lere bu konuda daha fazla yardımcı olabilmek için yeni bir site tasarladığını açıklıyor. Twitter "kendi reklamını kendin ver" olarak tanımlanabilecek hizmetini geçen çeyrekte genişletti ve KOBİ'leri bu alanda reklam vermeye ikna etmeye çalıştı. Bu genişleme şirketin küçük ölçekli reklamverenlere ulaşmayı ne kadar değerli gördüğünün bir kanıtı oldu.

İlk e-ticaret esrar için yapıldı!

İnternetin hayatımıza getirdiği en önemli yeniliklerden biri kuşkusuz elektronik ticaret oldu. E-ticaret o kadar hızlı gelişti ki bu alanda iş yapan birçok şirket, ciro ve büyüklük açısından yüzlerce yıllık sanayi devlerini bile geride bıraktı.

Peki ilk e-ticaret ne zaman kullanılmaya başladı, kurucusu ya da kurucuları, sistemi geliştirenler kim?

Elektronik ticaretin iş hayatına girişi 1970'li yılların sonunda oldu. EDI (Electronic Data Interchange) ve EFT (Electronic Funds Transfer) gibi teknolojiler kullanılmaya başladı. Şirketler bu sistemleri fatura, sipariş gibi ticari dokümanları birbirlerine elektronik olarak yollamak için kullanıyordu. Daha sonra yani 1980'lerde ortaya çıkan banka kartları, kredi kartları da bir nevi e-ticaret ürünü kategorisinde gösteriliyor. Ancak bazı kaynaklar ilk e-ticaretin ABD'de yapıldığını yazıyor. John Markov'un "What The Dormouse Said" adlı kitabında, 1971 ya da 1972 yıllarında Stanford Yapay Zeka Laboratuvarı ve Massachusetts Institute of Technology'de öğrencilerin esrar satışı yapmak için kurdukları ARPANET adlı yapıdan söz ediyor.

Bu alanda bir diğer ilk olarak ABD kökenli Sabre ve İngiliz Travicom firmalarının ülkelerinde geliştirdiği havayolu rezervasyon sistemi dikkat çekiyor. Ancak e-ticaretin fikir babası olarak İngiliz mucit Michael Aldrich gösteriliyor. Aldrich, 1979 yılında evindeki telefon hattını bir işlem bilgisayarına bağlayarak elektronik ticareti icat etmiş oldu. Aldrich, 1980'lerde aralarında Ford, Peugeot, General Motors ve Nissan'ın da olduğu çok sayıda firmaya çeşitli sistemler pazarladı. Aldrich, hem elektronik alışveriş sistemini hem de bu sistemin ticari gerekçelerini ve mantığını icat eden kişi olarak biliniyor.

Aldrich'in 1980'lerde geliştirdiği sistemler çevirmeli ağ kullanıyordu. Buna rağmen günümüzde kablo ve ADSL teknolojileriyle kullanılan elektronik alışveriş sistemleri kadar hızlıydı.

1990'da Tim Berners Lee'nin www (WorldWideWeb) web tarayıcısını icat etmesiyle ilk başlarda akademilerde kullanılan bu haberleşme ağı uluslararası çapta bir iletişim sistemine dönüştü. Ancak internet üzerindeki herhangi bir ticari girişim 1991 yılına kadar yasaktı. Ve o tarihten sonra da e-ticaret dünyanın her yerinde hızla yaygınlaşmaya başladı. ☹

E-TİCARETİN KİLOMETRE TAŞLARI

1979- Michael Aldrich online alışverişi icat etti.

1981- Thomson Holidays, İngiltere'nin ilk B2B online alışverişine imza attı.

1982- Minitel, France Telecom tarafından Fransa'da kullanıma sunuldu ve online sipariş için kullanılmaya başladı.

1984- Tesco ilk B2C online alışverişi gerçekleştirdi. Nisan 1984'te CompuServe ABD ve Kanada'da elektronik mall dönemini başlattı. Bu ilk kapsamlı elektronik ticaret hizmeti olarak tarihe geçti.

1990- Tim Berners-Lee, ilk web tarayıcısı "WorldWideWeb"i bir geliştirdi.

1992- Cleveland'da www.books.com adlı kredi kartı işlemle online kitap satış yapan site açıldı.

1993- Mosaic web tarayıcısı yayınlandı.

1994- Netscape, ekim ayında Mozilla kod adıyla Navigator web tarayıcısını yayınladı ve Pizza Hut kendi web sayfasından

sipariş almaya başladı. Aynı yıl ilk online banka açıldı, online çiçek satışı ve dergi abonelikleri başladı.

1995- Jeff Bezos Amazon.com'u kurdu. Dell ve Cisco ticari işlemler için internet kullanmayı seçti. eBay kuruldu.

1996- Hindistan'ın ilk B2B şirketi Indiamart ile Kore'de ECPlaza adlı siteler kuruldu.

1998- E-posta pulları web'den satın alınabilir hale geldi.

1999-1997'de 149 bin dolara satın alınan Business.com, eCompanies'e 7.5 milyon dolara satıldı. Çin'de Alibaba.com kuruldu.

2002- eBay, PayPal'ı 1.5 milyar dolara satın aldı.

2004- Çin'in ilk online B2B işlem platformu olan DHgate hizmet vermeye başladı.

2012- 226 milyar dolara ulaşması beklenen ABD e-ticaret ve online perakende satışları yüzde 12 büyüdü. Bu rakam 2013'te 338 milyar dolar oldu.

*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



mtbigteknolojileri