

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

Eylül 2014 / Sayı: 41 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



ING BANK'ın Stratejik İş Ortaklıkları Ekibi

**Kredi kartında
ipleri gevşetme
zamanı geldi**

**Banka değil ama
günde 2.7 milyon
işlemi yönetiyor**

**POS pazarının
dünya üçüncüsü
Türkiye'de atağa
kalkıyor**

**Ödeme sistemleri
armadasının kadın kaptanı**

**AYŞE NİL
SARIGÖLLÜ**

ISSN:1308-5077



9 771 308 507 002

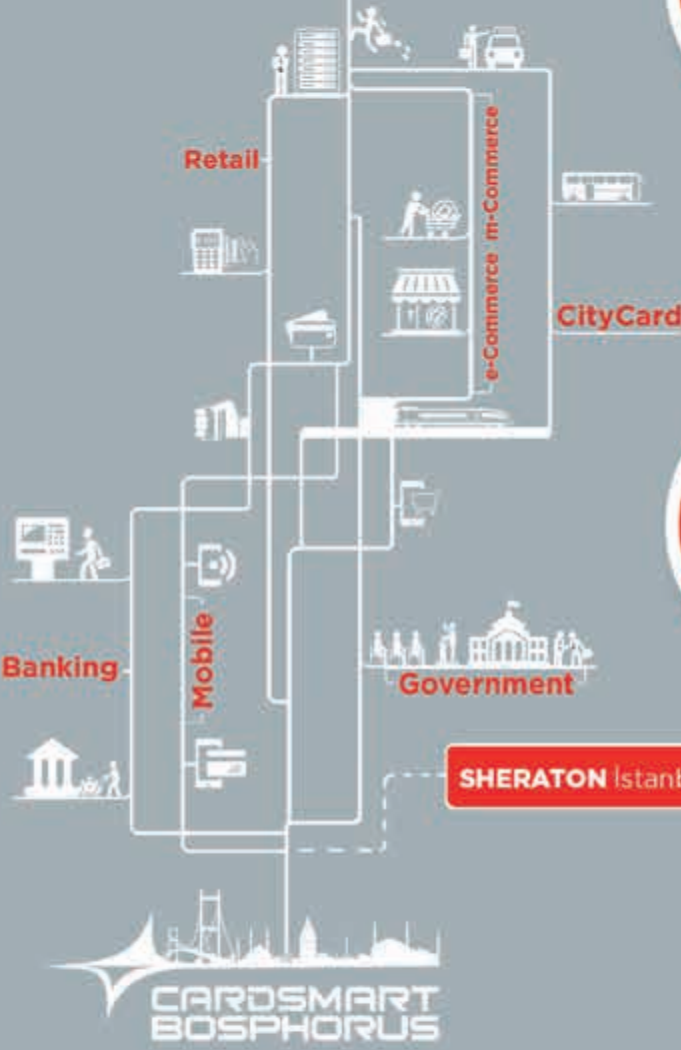
CARDSMART

BOSPHORUS

"Created by CardtekGroup"

CROSS-BUSINESS PAYMENT IMPACT

Impact



**YERİNİZİ
AYIRTTINIZ
MI?**

Teknolojiye yön veren farklı sektörlerin önde gelen şirketleri CardSmart Bosphorus'ta buluşuyor...

CardSmart Bosphorus, alanında lider konuşmacıları, sergi alanlarındaki yenilikçi ürünleriyle sizlere benzersiz bir deneyim yaşatacak.

**16 EKİM 2014
SHERATON
İSTANBUL
MASLAK**

**CARDTEKGROUP**
INNOVATION FOR A SMARTER LIFE

Detaylı Bilgi

www.cardtek.com

0850 277 67 67



PLATIN SPONSOR

ORACLE

ALTIN SPONSOR

HID

Plastkart

SAP

GÜMÜŞ SPONSOR



HİZMET SPONSORU

LINK PLUS



BASIN SPONSORU

PSM

YARIŞMA SPONSORU

YapıKredi

DİJİTAL PAZARLAMA SPONSORU

MOTTO23

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR



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

FATURA
ÖDEME

Mahalleli esnaftan
faturasını
ödeyebilecek.

→ %0

KOMİSYON

Her ayın 15'inde
yapılan alışverişlerde
esnaf komisyon
ödemeyecek.

← PROFESYONEL
YÖNETİM

Esnaf AÇIK POS ile
işini profesyonelce
yönetecek.

→ STOK TAKİBİ

Esnaf stok takibi
yapabilecek.

← NAKİT ÇEKME

Mahalleli esnaftan
nakit para çekebilecek.

→ CEBE TL YÜKLEME

Mahalleli esnaftan cep telefonuna
TL yükleyebilecek.

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



AÇIK
POS

Şekerbank 
sekerbank.com.tr | 444 78 78



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Kız gibi dövüşün! Ama gerçekten kız gibi...

Geçenlerde Facebook'ta bir video izledim. Aslında temalı bir reklam filmiydi. Cast ajansı farklı ırklardan genç kadınları tek tek görüşmeye almış, onlardan nasıl "kız gibi" koşulduğunu, kız kavgasının nasıl yapıldığını göstermelerini istiyordu.

Deneklerin hemen hepsi garip mimikler ve el kol hareketleriyle ağır çekim koşu taklidi, kedinin tırmık atmasını ya da kangurunun ön ayaklarıyla tekmelemesini örnek alan kavga tiyatrosu sergiliyordu. Ardından 10'lu yaşlarda kız çocuklarını çağırıp aynı şeyi yapmalarını istediler. Kızlar koşu ve kavga pozisyonlarını doğal bir şekilde, yaşıtı erkek çocuklarından farksız olarak sergilediler. Ardından ilk denekler yeniden çağırıldı ve küçük kızların hareketleri izletilip neden farklı davrandıkları soruldu. Çoğunun toplumdaki önyargıları, yerleşmiş kalıpları yansıttığı ortaya çıktı. Ardından "Şimdi yeniden kız gibi koş, kız gibi dövüş" denildiğinde daha doğal, içlerinden geldiği şekilde, erkeklerle benzer hareketleri yaptılar...

Ne mi anlatmaya çalışıyorum? Tanıdığınız hiç inşaat ya da makine mühendisi kadın var mı? Kaç tane elektrik-elektronik ya da bilgisayar mühendisliği mezunu, yazılımcı kadın sayabilirsiniz? Oysa teknoloji için kas, el kol gücüne gerek yok değil mi?

Maalesef pek çok sektörde, meslekte kadınının esamesi okunmuyor. Ve bunun başlıca nedeni de yukarıda bahsettiğim önyargılar, dayatılan davranış kalıpları, biçilen roller. Ama kadınlarımızın da bu önyargıyı kırmak için hevesli, istekli olduğunu göremiyoruz.

İşte bu sayımızda birkaç değerli istisnaya dikkatinizi çekmek istiyoruz: Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, VeriPark Genel Müdürü ve ortağı Aslı Derbent Özkan, Mobilexpress kurucusu ve CEO'su Zeynep Şener... Sarıgöllü, sadece Türkiye değil dünyanın da en hızlı büyüyen teknoloji gruplarından Cardtek'in yurtiçi ve yurtdışında imza attığı projelerin en büyük mimarlarından. Şener ise sanırım Türkiye'nin en genç kadın CEO'larından biri. Üstelik babasının değil kendi kurduğu şirketin CEO'su...

Bu başarılı kadın yöneticiler, teknoloji şirketlerinin tepe koltuğunda oturmalarına rağmen elektrik-elektronik ya da bilgisayar mühendisliği mezunu değiller. Ancak yaratıcı fikirleriyle, azimleriyle bu açığı kısa sürede kapatmayı bilmişler. Tabii teknik kökenli, başarılı erkek yardımcıların da hakkını yemeyelim

Kissadan hisseye gelecek olursak; genç kızlarımıza elektrik-elektronik, bilgisayar, yazılım bölümlerine daha fazla ilgi göstermelerini öneriyoruz. Çünkü sanayi trenini kaçırın Türkiye'nin geleceği yazılımda, teknolojide. Dünyaca örnek alınan ödeme sistemleri sektörü, kariyer açısından önemli fırsatlar barındırıyor. Örneklerimizden de görebileceğiniz gibi kadınların farklı bakış açılarıyla sektöre zenginlik katacağından, renk getireceğinden kuşquamız yok.

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 Günüş

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

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

BASKI
Pelikan Basım Matbaa Ambalaj San. ve Tic. Ltd. Şti.
Gümüşsuyu Cad. Odin İş Merk.No: 28-1
Topkapı - İstanbul Tel: 0212 613 79 55

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

YeninesilPOS' unuzu nasıl arzu edersiniz ?



Mobil Yazarkasa POS

Cafe Restaurant

Otopark

Depo Stok Yönetimi

Yeni Nesil Yazarkasa POS

PISION
MT360E



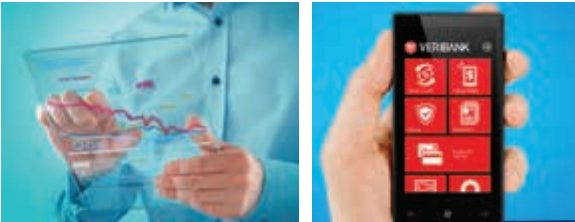
iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • EYLÜL 2014

18



46



40



58



28



AYIN EKİBİ

ING BANK'ın iş ortaklıklarına karar veren genç ekibi



8 VİTRİN

Bankalar terörün finansmanına karşı da mücadele edecek

18 KART DÜZENLEMELERİ

Odebank Genel Müdürü Hüseyin Özkaya: Kredi kartında ipleri gevşetme zamanı geldi

22 BAŞARI ÖYKÜSÜ

Ödeme sistemleri armadasının kadın kaptanı

26 SOSYAL SORUMLULUK

Türkiye'de finansal okuryazarlık seferberliği: "Paramı Yönetebiliyorum"

28 POS

POS pazarında dengeleri değiştirecek hamle

32 AKILLI KONTROL SİSTEMLERİ

Günde 2.7 milyon akıllı işlemin ardındaki küçük dev

40 ADK & CRM

Bankacıları sahaya çıkarıyor Microsoft'a çözüm sattırıyor

44 VİZYON – ONUR BARAN ÇAĞLAR

E-ticaret m-ticarete evrilecek; dijital cüzdan en popüler ödeme aracı olacak

46 MOBİL ÖDEME

Fatura tek 'tuş', alışveriş tek 'tık'

50 DİJİTAL BANKACILIK

Geleneksel bankalar 2025'te tarihe karışacak!

54 LOUNGE

MasterCard uçak beklemeyi keyfe dönüştürüyor

58 ÖRNEK ÜYE İŞYERİ

6 milyon kişiye 'Anahtar' verdiler

62 EXTRE

Kredi kartındaki artış durma noktasına geldi

64 DÜNYADAN

Kullanıcı adlarına, şifrelere paydos

66 NOSTALJİ

Online bankacılığın temeli New York'ta atıldı



BKM Express'e 'Yılın Global Teknoloji Projesi' ödülü



Dünyaca ünlü The Banker Magazine'in seçtiği Yılın Teknoloji Projeleri ödülleri "Perakende Ödeme Sistemleri" kategorisinde birinci olan BKM Express, tüm kategori birincileri arasından seçilen "Yılın Global Teknoloji Projesi" ödülüne de layık görüldü. BKM Express, sektörlerinin geleceği üzerine katkı sağlayan şirketlere verilen The Future Mobile Awards kapsamında "Mobil Ödemeler" kategorisinde Future Mobile Award'un da sahibi oldu.

Monitise tarafından geliştirilip tasarlanan BKM Express, Türkiye'de mobil ve e-ticaretin gelişimine önemli katkı sağlayarak, tüketicilere güvenli ve kullanımı kolay bir ödeme seçeneği sunuyor. BKM Express'in en önemli özelliklerinden biri kullanıcıların kart bilgilerine ihtiyaç duymaması olarak öne çıkıyor. iPhone uygulaması Temmuz 2013'te, Android ve HTML5 versiyonları da Aralık 2013 itibarıyla kullanıma alınan, 7 gün 24 saat cep telefonlarına veya kart hesaplarına para transferi yapmaya olanak tanıyan BKM Express, 650 katılımcı şirket ve 300 binin üzerinde müşteri tarafından kullanılıyor. Ayrıca 15 banka da uygulamayı destekliyor.

BANKALAR TERÖRÜN FİNANSMANINA KARŞI DA MÜCADELE EDECEK



Türkiye Bankalar Birliği'nin yeniden düzenlediği Bankacılık Etik İlkeleri'ne göre bankalar artık müşterilerinin talep ve beklentilerini şikâyet olarak değil, başvuru olarak kabul edecek. Sektör saygınlığı ve rekabet hukukunun gözetilmesine ilişkin

yeniliklerin de yer aldığı etik ilkelerine uymayan bankalar ise cezai yaptırımla karşı karşıya kalacak.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) 19 Haziran 2014 tarihli kararıyla güncellenen Bankacılık Etik İlkeleri, Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) 20 Ağustos 2014 tarihli Yönetim Kurulu kararıyla kabul edilerek yürürlüğe girdi.

Bankacılık Etik İlkeleri'ne, kamu yararının gözetilmesi doğrultusunda "Terörün Finansmanı ile Mücadele" maddesi eklendi. Buna göre bankalara, suçtan kaynaklanan mal varlığı değerinin aklanması ve yolsuzlukla mücadelede bankalar arası ya da diğer kuruluşlarla işbirliği yapma ve buna karşın önlem alma yükümlülüğü getiriliyor. Rekabet hukukunun gerektirdiği ortamın bankalar tarafından gözetilmesi ve bankacılık sektörü saygınlığının korunmasına ilişkin çaba sarf edilmesi, kamu yararı başlığı konusunda düzenlenen yeni maddeler olarak yer alıyor.

Bankacılık Etik İlkeleri, "Genel Hükümler" başlığı altında belirtildiği üzere TBB ile Türkiye Katılım Bankaları Birliği'ni kapsıyor. Sektörel faaliyetlerin yerine getirilmesinde "dürüstlük ilkesine bağlı kalınmasına" özel vurgu yapılan değişiklikle sektör bir bütün olarak ele alınıyor.

İnternette düşük faizli kredi



Finansbank Enpara.com müşterileri, şubeye gitmeden, Enpara.com internet şubesi üzerinden ihtiyaç kredisi

başvurusunda bulunarak, dosya ve sigorta masrafı olmadan, kefilsiz, teminatsız, uygun faizli ihtiyaç kredisi kullanabiliyor. Aylık yüzde 1.09 faiz oranıyla 1.000 TL'den 30 bin TL'ye kadar masrafsız ihtiyaç kredisi kullanan Enpara.com müşterileri, ödemelerini de 36 aya kadar vadeyle eşit taksitler halinde geri ödeyebiliyor. Hizmetine girdiği Ekim 2012'den bu yana 175 bin müşteriye ve yaklaşık 3.5 milyar TL'lik mevduat hacmine ulaşan Enpara.com, fiziksel şubeleri kullanmadan, sadece dijital kanallar (internet, mobil, ATM ve çözüm merkezi) üzerinden bankacılık hizmeti veriyor. Bu sayede oluşan maliyet tasarrufunu her alanda avantaja çevirip müşterileriyle paylaştıklarını belirten Enpara.com Direktörü Elsa Pekmez Atan, "EFT, havale, hesap işletimi, fatura ödemeleri, ihtiyaç kredisi, banka kartı gibi temel bankacılık hizmetlerinden hiçbir masraf, ücret veya komisyon almıyoruz. Hem mevduatta hem kredide sürekli ve pazarlıksız olarak avantajlı faiz oranları sunuyoruz. Ayrıca çeşitli alışveriş ve uygulama sitelerinde cazip indirimler sunuyoruz. Herhangi bir desteğe ihtiyaç duymaları halinde Çözüm Merkezimizi arayan müşterilerimiz en geç 30 saniye içinde canlı bir müşteri temsilcisine ulaşabiliyor" diyor.

Elsa Pekmez Atan



PASSOLİG Kartın hazır mı?

Maç bileti... Banka kartı... Kredi Kartı... Kulüp taraftar kartı... Ulaşım kartı*...
Ve Mağaza indirim kartı... Artık hepsi tek bir kartta bir araya geliyor. PASSOLİG
Karta hemen başvur, takımının yanında ol!

Ayrıntılı bilgi; www.passolig.com.tr'de!



*Anlaşmalı şehirlerde geçerlidir.



İnternet veya cepten passolig.com.tr'ye gir.
Başvurunu yap, kartın adresine gelsin.

PASSOLİG

Spor ve Eğlenceye Giriş Kartı

0850 724 33 44

www.passolig.com.tr

VakıfBank ONLINE BANKACILIKTA SMS'İ GERİDE BIRAKTI



Kobil ve VakıfBank, işbirliklerine yeni bir sayfa açarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdi. Yeni geliştirilen VakıfBank'ın mobil bankacılık uygulaması "Cep İmza" sayesinde online bankacılık hizmetini kullanan müşteriler, artık SMS onayıyla vakit kaybetmeden tek bir

şifreyle bankacılık işlemlerini yapabilecek. Her iki firma, bankacılık uygulamaları düzeyinde yapılan entegrasyon sayesinde, iOS ve Android işletim sistemlerinin gücünü web altyapısıyla bir araya getirdi ve SMS onayına son verdi.

Kullanıcı deneyimini iyileştirmek amacıyla geliştirilen "Cep İmza" ile kişisel bilgisayarlardan yapılan internet bankacılığı işlemleri, hesaptan para çıkışları ve online bankacılık sayfasına girişlerde müşterinin cep telefonuna interaktif bir mesaj gönderiliyor. Müşterinin cep telefonuna gelen mesaj için "onay" tuşuna basması, bilgisayardan yapılan bankacılık işleminin tamamlanması için yeterli oluyor ve böylece kullanıcı SMS şifreleriyle uğraşmak zorunda kalmıyor. VakıfBank, Kobil m.identity Uygulama Güvenliği Teknolojisi (AST) ile geliştirilen "Cep İmza" müşteri taleplerine daha aktif bir şekilde cevap vererek güncellemeleri daha hızlı bir şekilde tamamlayabilecek. Ayrıca bugüne kadar SMS şifrelerin sahte sayfalara ve uygulamalara yönlendirilmesi gibi sahtecilik işlemleri de gündemden kalkmış olacak.

Bankalara tek noktadan kart stok takibi



Cardtek Group'un ödeme sistemleri hizmeti veren şirketi SmartSoft tarafından geliştirilen Stoknow Kart Stok Takip Sistemi, bankaların kart stoklarını kasa bazında, tek noktadan takip etmelerini sağlıyor. Bankaların kart stoklarını takip ederken karşılaştıkları zorlukları ortadan kaldırmak amacıyla

geliştirilen Stoknow, kart stoklarının tek noktadan takip edip stok bilgisini kart basım ofislerine ve banka şubelerine doğru şekilde aktarmanın yanı sıra hem güncel hem de geçmişe ait raporlama yapıyor, kart adedi azaldığında uyarı veriyor ve anlık karar üretip kart siparişi verebiliyor. Bankaların kart üretici kuruluşlardan satın aldıkları ham kartların sayı takibini kolayca yapabileceği bir sistem olan Stoknow'la şubelerde teslim bekleyen kart stokları görülebiliyor, transfer halindeki kolilerin teslim ve zayı bilgisini verilebiliyor.

Web tabanlı yapısıyla, bankaların kullandıkları tüm kart paketlerine uyum sağlayabilecek parametrik bir sistem olan Stoknow, ürün, marka, kart tipi gibi kart niteliklerinin yanı sıra nokta bazında stok sorgulama yapabiliyor. Genel müdürlük, toplu ve anında basım noktaları için üç farklı web uygulamasıyla çalışan Stoknow'ın kullanıcı dostu web ekranı da kolaylık sağlıyor.

Bankalara 'net yol haritası'



FICO, yeni sunduğu The Fair Isaac Advisors P&L Insight Service adlı danışmanlık

hizmetiyle özellikle büyüme hedefi olan bankalara çok özel bir analitik hizmet vermeye başladı. Bu danışmanlık hizmeti sayesinde analiz sonuçlarıyla sunulan fırsatları değerlendirmek ve riskleri en aza indirmek için taktiksel ve stratejik tavsiyelerde bulunarak karlılığı artırmaya yönelik net bir yol haritası oluşturuluyor. Giderek zorlaşan bankacılık mevzuatı ve ekonomik dalgalanma ortamının portföy yöneticilerinin sonuçları tahmin etmelerinin ve dolayısıyla kârlılığı artırmalarının giderek güçleştiğini belirten Fair Isaac Advisors Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Robert Duque-Ribeiro, "Buna karşılık, bankaların üst düzey yöneticileri ise bankanın mali hedeflerinin nasıl etkileneceğini net bir biçimde ortaya koyan detaylı stratejik planlara ihtiyaç duyuyor ve bunu talep ediyorlar. Yeni hizmetimiz tam da bu noktada fırsatları değerlendirmek ya da riskleri en aza indirmek için taktiksel ve stratejik tavsiyelerde bulunarak karlılığı artırmaya yönelik net bir yol haritası oluşturuyor" dedi.

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



THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



verisoft

▶ PARASINI YÖNETEN 1000 KİŞİ FUTBOL TOPU KAZANIYOR



Visa Europe Türkiye, finansal okuryazarlık düzeyini artırmak üzere gençlere sunduğu "Paramı Yönetebiliyorum" eğitimini futbolla birleştirdi. Visa Europe Türkiye'nin, Kalkınma Bakanlığı, UNDP, Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği ortaklığı ve 23 üye bankasının desteğiyle 2009 yılında hayata geçirdiği finansal okuryazarlık programı Paramı Yönetebiliyorum kapsamında futbolseverlere sunduğu Finansal Futbol, HYPERLINK "<http://www.paramiyonetebiliyorum.net/finansal-futbol.aspx>" www.paramiyonetebiliyorum.net/finansal-futbol.aspx

VISA

net/finansal-futbol.aspx adresi üzerinden online olarak oynanabiliyor. Bilgisayar başında futbol heyecanı yaşatan

Finansal Futbol'da, oyuncuların bütçe, yatırım ve birikim gibi finansal konularda sahip olduğu bilgileri onları şampiyonluğa taşıyor. 29 Ağustos-15 Eylül tarihleri arasında Finansal Futbol oynayan ilk 1000 kişi, futbol topu sahibi oluyor.

Oyuncuların FIFA'ya kayıtlı ülkeler arasından takımlarını ve rakiplerini seçerek oynadıkları Finansal Futbol'da oyuncular, ister tek kişilik isterlerse iki kişilik oyun modunu seçerek oyuna başlayabiliyor. Hakemin başlangıç düdüğünü çalmasını ardından oyunculara kategorilerine göre kolay, orta veya zor soru seçenekleri çıkıyor. Zorluk derecesinin belirlenmesinin ardından, 5-10-20 ya da 30 dakikalık keyifli bir mücadele başlıyor. Kolay sorular oyuncuların kısa alanlarda pas yaparak kaleye yaklaşmalarını sağlarken, orta ve zor sorular ise daha uzun mesafelerde paslaşma veya orta yapmaya yarıyor. Sorulara verilen doğru cevaplar pasları hedefine ulaştırırken, kaleciyle karşı karşıya kalınan noktalarda verilen doğru cevaplar da gole dönüşüyor.

▶ Şirketlerin yarısı güvenlik için daha fazla yatırıma hazır



Kaspersky Lab ve B2B International tarafından yapılan araştırmaya göre dünya genelinde kendi altyapılarında kurulu bir yazılım kullanan şirketlerin yüzde 53'ü finansal işlemleri korumak için özel olarak tasarlanmış yazılımlara yatırım yapmaya hazır görülüyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 49. Kaspersky Lab'in anketine göre finansal işlemlerin güvenliği şirketler için yüksek öncelik

taşımaya devam ediyor. Şirketlerin yüzde 34'ü bu bilgiler için koruma kullanmanın önümüzdeki yılın en önemli üç BT yönetimi önceliğinden biri olacağını söylüyor. Dünyada katılımcıların neredeyse yarısı ise şirketlerinin finansal işlemler için daha fazla güvenliğe ihtiyacı olduğunu düşünüyor. Türkiye'de bu oran yüzde 55'e çıkıyor.

Daha büyük şirketlerin en iyi güvenlik teknolojilerine yatırım yapmaya daha istekli olduğu görülüyor. Dünyada ve Türkiye'de 5 binden fazla çalışanı bulunan şirketlerin yüzde 64'ü birinci sınıf bir güvenlik hizmetine yatırım yapmaya hazır olduğunu belirtiyor, ancak küçük şirketlerde bu oran yüzde 48.

Ankette ayrıca siber suçluların şirketlerden ne sıklıkta finansal veri çaldığı da belirtiliyor; siber saldırılarda verilerini kaybeden şirketlerin dünya çapında yüzde 33'ü, Türkiye'de ise yüzde 36'sı ödeme verilerinin çalındığını itiraf etmiş. Türkiye'deki

katılımcıların yüzde 42'si bunun kaybedilebilecek muhtemelen en kötü veri türü olduğunu düşünüyor. Kaspersky Lab Dolandırıcılık Önleme Bölümü Dünya Başkanı Ross Hogan, "Finansal hizmet sağlayıcıları, etkinliği en üst düzeye çıkartacak ve kullanıcı deneyimini optimum hale getirecek proaktif bir dolandırıcılık koruması sağlayan entegre güvenlik çözümleri uygulamalı. Bu koruma katmanları, finans hizmetleri sağlayıcılarının sadece veri ihlallerinden kaynaklanan para ve itibar kaybını önlemesine değil, aynı zamanda bir fark yaratıcı olarak yeni müşteriler edinmelerine ve mevcut müşterilerine yüksek marjlı ek hizmetler sunarak fazladan gelir elde etmesine de olanak tanıyacak" önerisinde bulunuyor.



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

► INFOTEKS PCI SERTİFİKASI ALDI



Türkiye’de ürettiği Fusions 410 G markasıyla yeni nesil yazarkasa POS pazarına giren Infoteks, ödeme sistemleri sektörünün en kapsamlı güvenlik testi olan PCI-DSS 3.0 versiyonunu Paywizard’ın PCI danışmanlığıyla

geçerek PCI tarafından sertifikalandırıldı. Aralarında Visa, MasterCard, American Express, Diner Club ve JCB’nin bulunduğu bir konsey tarafından kart ve kart sahibinin bilgilerini korumak amacıyla oluşturulan, teknik ve operasyonel bir sistem olan PCI (Ödeme Kartı Endüstrisi) ve DSS (Veri Güvenlik Standardı), kredi kartıyla işlem yapan tüm üye işyerleri ve bankalar için geçerli olduğu gibi, kart sahibi bilgilerini saklayan veya ileten tüm hizmet sağlayıcılarını da kapsıyor. PCI SCC tarafından Şubat 2014’de çıkardığı PCI-DSS 3.0’in son güncellemeleriyle son versiyonunu alan firma olan Infoteks Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Mustafa Yavuz, PCI-DSS ile tüm sektör

PW
PAYWIZARD

inçin güvenli bir altyapı kurmanın mutluluğunu ve gururunu yaşadıklarını ifade etti. Yavuz, teknolojiye yatırım yaparken günün koşullarının gerektirdiği tüm güvenlik yatırımlarını paralel yapmaya devam edeceklerini belirtti. Infoteks’in PCI-DSS 3.0 denetimini geçebilmesi için uzman ekibi ile danışmanlık veren Paywizard, PCI’ya akredite olan uluslararası firmalardan birinin Türkiye ve Balkanlar’daki distribütörü konumunda. Paywizard Genel Müdürü İlker Diker, “PCI-SCC’nin şubat ayında çıkardığı ve son güncellemeleri de içeren PCI-DSS v3.0’ı Infoteks ile birlikte yoğun ve başarılı bir çalışma sonunda aldığımız için çok mutluyuz” dedi.



► Mobil ödeme uzmanları İstanbul’da buluşacak



Mobil ödeme uzmanları, acil ödeme sorunlarını tartışmak üzere 18-20 Kasım tarihinde İstanbul’da Wyndham Grand Oteli’nde “Mobil Para ve Dijital Ödemeler Global 2014” etkinliğinde bir araya gelecek. Bu yıl sekizincisi düzenlenen

etkinlik, sektördeki yenilikçi teknolojilerde ön sıralarda konumlandırılan Türkiye’de ilk defa yapılacak. Bankalar, mobil ağ operatörlerinin temsilcileri, işadamlarının da aralarında bulunduğu 500’den fazla küresel ödeme lideri, 19-20 Kasım tarihlerinde düzenlenecek konferansta bir araya gelerek bir ağ oluşturabilme ve kendilerini geliştirme fırsatı elde edecekler. Endüstri panelleri, sunumlar ve workshop’lardan oluşacak etkinlik, nakitsiz bir dünyanın meydana getirilmesi için ödeme kanallarının piyasaya sürülmesi, ölçeklendirilmesi ve yol haritasının çıkartılmasına yönelik yöntemleri tartışmaya sunacak. Bu yıl ilk defa, konferans delegeleri canlı anketler ve kamuoyu yoklamaları aracılığıyla görüşlerini paylaşabilecek, tartışma forumları sayesinde etkinlik ile etkileşimde bulunabilecek ve tartışmalara yön verebilecekler. Yine etkinlikte, alanlarında lider konuma sahip geliştiriciler, yazılım ve güvenlik tedarikçileri dahil olmak üzere 40’den fazla katılımcıyı bir araya getiren geniş kapsamlı bir sergi de yapılacak. Mobil Para ve Dijital Ödeme Global Etkinlik Yöneticisi Mike Seaman, etkinliğin önemine dikkat çekerek “Katılımcılar, endüstri liderleriyle bir ağ içerisinde bulunarak işlerini en iyilerinden öğrenme fırsatı yakalayacak ve son derece hızlı gelişen ödemeler endüstrisini etkileyen kilit konular hakkında fikirlerini ve düşüncelerini paylaşabilecekler” değerlendirmesini yaptı.



Çalışan 40

Başına Bin Dolarlık Eğitim Yatırımı

Dünyada en hızla gelişen ve değişen sektörlerden biri olan ödeme sistemleri gün geçtikçe daha çok sofistike ve kompleks hale geliyor. Türkiye ve dünya ödeme sistemlerinde bu dönüşüm ve değişimin öncü markası haline gelen Cardtek Group'un şemsiyesi altında hizmet veren Cardtek Academy, yeni teknolojiler doğrultusunda çalışanlarına, bankalara, iş ortaklarına, üniversiteler işbirliğiyle öğrencilere, özel ve resmi kurumlara eğitimler vermeye devam ediyor.

Cardtek Academy'de sunulan eğitimler sayesinde çalışanlar sektördeki son yeniliklerin ve teknolojinin işleyişini detaylarıyla öğrenme fırsatı bulurken, çalışan başına 40 bin dolarlık eğitim yatırımı yapıyor.



Eğitimler Çalışan Verimliliğini Artırıyor

Her bir çalışanın aldığı eğitimlerle sektörde konusunda uzman haline gelmesi hedefleniyor. Standart ve özelleştirilmiş olan eğitimler 2 temel gruba ayrılıyor, etkili ve kalıcı olması amacıyla da workshop ve demo ortamlarıyla da destekleniyor.

Üst düzey yöneticiler ve alanında uzman mühendis eğitimciler tarafından verilen eğitim içerikleri iç - dış müşteri ihtiyacına ve değişen teknolojiye bağlı olarak sürekli güncelleniyor ve şekilleniyor.



www.cardtekacademy.com

► İlk 6 ayda 811 bin kişi bankalara borcunu ödeyemedi



Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi verilerine göre, Haziran ayında 116 bin 93 kişi kredi kartı borcunu ödeyemedi. Aynı dönemde 69 bin 509 kişi de bireysel kredi borçlarını ödeyemedi. Böylece bir ay içinde bankalara borcunu ödeyemeyenlerin sayısı 185 bin 602 kişiye ulaştı. Geçen yılın aynı ayına göre kredi kartı borcunu ödeyemeyenlerin sayısı yüzde 30.6, bireysel kredi borcunu ödeyemeyenlerin sayısı ise yüzde 21.7 artış gösterdi.

Bankalara borcunu ödeyemeyenlerin sayısı 6 aylık dönemler itibarıyla da artış gösterdi. Geçen yılın ilk 6 aylık döneminde 396 bin 777 kişi kredi kartı borcunu ödeyememişti. Bu sayı 2014'ün ilk yarısında yüzde 21.8 artışla 483 bin 356 kişiye yükseldi. Aynı dönemde bireysel kredi borçlarını ödeyemeyenlerin sayısı da yüzde 24.2 artışla 263 bin 915'ten 327 bin 927 kişiye yükseldi. Böylece yılın ilk altı aylık döneminde kart ve kredi borçlarını ödeyemeyenlerin sayısı yüzde 22.7 artışla 660 bin 962 kişiden 811 bin 283 kişiye çıktı. Öte yandan, Haziran 2014 sonu itibarıyla 7.4 milyar liraya ulaşan takipteki kredilerin 5 milyar 132 milyon lirasını vatandaşın takipteki kredi kartı borcu oluşturuyor.

► 'PATRONLAR KULÜBÜ'NDEN E-TİCARETE DESTEK



Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Türkiye'de 35 milyar liralık ciroya ulaşan e-ticaret sektörünün büyümesini desteklemek için alternatif ödeme sistemlerinin geliştirilmesini önerdi.

"Türkiye'de e-ticarete yönelik güven hissi yerleşmedi" tespitini yapan TÜSİAD'a göre e-ticarette alternatif ödeme sistemlerinin yaygınlaşması güven algısını geliştirecek ve kayıt dışı ekonominin azaltılmasını sağlayacak.

Bilgi Toplumu Stratejisi ve Eylem Planı Taslağı hakkında görüşlerini sıralayan TÜSİAD, şu önerilerde bulundu:

TÜSİAD

"Akıllı telefonlar vasıtasıyla tüketicinin her türlü ihtiyacına hizmet etmek üzere geliştirilen

ve her geçen gün cep telefonu kullanıcıları bakımından vazgeçilmez bir nitelik kazanan uygulamalar bulunuyor. Bu hizmetlerin daha ileri seviyelere taşınmasında ise mobil ödeme yönteminin kullanılmasının önemi göz ardı edilmemeli. Mevcut durumda mobil işletmeciler imtiyaz sahibi oldukları mobil ödeme yöntemiyle bu satışa aracılık ettiklerinde, Hazine Payı, Özel İletişim Vergisi ve Kurum Masraflarına Katkı Payı gibi mükellefiyetlere tabi olmakta ve mobil işletmeciler ile servis sağlayıcılar arasında rekabet açısından eşitsizlik oluşuyor." Taslakta, herhangi bir yetkilendirme ve yükümlülüğe tabi olmadan hizmet veren internet servis sağlayıcıların sektörde altyapı işleten yatırımcıları finansal açıdan zor duruma soktuğu belirtildi.

Taksitli kart alışverişi azaldı, ihtiyaç kredileri 140 milyara dayandı



Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) kredi kartına taksit sınırlaması getirmesi ve krediyle taşıt alımlarında peşinatı

yükseltmesi ihtiyaç kredisi talebini patlattı.

Hatırlanacağı gibi altın, cep telefonu, gıda, akaryakıt gibi ürünlerde kredi kartına taksit tamamen yasaklanmış; beyaz eşya ve mobilyada ise 9 ay sınırlaması getirilmişti.

Merkez Bankası verilerine göre, yılbaşından bu yana bankaların kullandığı taşıt kredilerinde yüzde 16.88'lik daralma yaşanırken, taksitli kredi kartı harcamaları da yüzde 26.81 düştü. Buna karşılık geçen yılın sonunda 127.1 milyar TL olan ihtiyaç kredisi hacmi 11.5 milyar

TL artarak 138.7 milyar TL'ye ulaştı.

İkinci el otomobil satın alanların da taşıt yerine ihtiyaç kredisini tercih ettiği belirtiliyor.



**PAX**
Your Payment Partner of Choice



POS DÜNYASINDA TAŞLAR YERİNDEN OYNAYACAK

 **Derpos**
www.derpos.com.tr



Kredi kartında ipleri gevşetme zamanı geldi



Odeabank Genel Müdürü Hüseyin Özkaya, kredi kartlarına yönelik yasakların, kısıtlamaların biraz hızlı ve sert gündeme geldiğini düşünüyor. Özkaya, “Hükümetin mali politikası için gerekliydi ama bankalar olumsuz etkilendi. İstenen sonuç alındığına göre artık revizyon yapılması gerekiyor” diyor...

KAYHAN ÖZTÜRK - kozturk@finansgundem.com

Kredi kartına getirilen taksit sınırlamasının yarattığı sonuçları rakamlar ortaya çıktıkça okurlarımızla paylaşıyoruz. Görünen o ki ekonomiyi soğutmak, borçluluk oranını azaltmak isteyen hükümet, tam anlamıyla olmasa da hedefine ulaştı. Taksitli alışverişlerin oranı azaldı ama borçluluğun aynı şekilde düştüğünü söylemek doğru olmaz. Çünkü bankalar ve perakendeciler taksit yasağını, sınırlamaları yeni geliştirdikleri yöntemlerle kısmen de olsa çözdü.

Hükümetin aldığı bu karar hem perakende sektöründe hem de bankalar tarafından ciddi biçimde eleştirilmiş ve kârlılıklar üzerinde olumsuz etki yaratacağı belirtilmişti. Bankacılar hala bu düşüncesinde direniyor. Sektöre son giren oyuncuların biri olan Odeabank'ın Genel Müdürü Hüseyin Özkaya da bu düşüncede. Özkaya, “Artık revizyon zamanı geldi” diyor...

Finansgundem.com sitesindeki röportajınızda “Bankaların tek problemi kârlılık” demişsiniz. Düşen kârlardan mı söz ediyordunuz yoksa başka bir duruma mı dikkat çekmek istediniz?

Bankacılık sistemi kâr etmezse ülke büyüyemez. Çünkü bankacılık dünyanın en çok regüle edilen sektörüdür. Bankaların temel ürünlerinde şu an belli fiyat sınırlamaları var. Peki siz herhangi bir yiyecek içecek, araba ya da mal aldığınızda fiyat kontrolü var mı? Değişik peynir markaları var, hepsinin fiyatı ve kalitesi farklı, hangisini isterseniz onu alırsınız. Kimse onlara “Şu fiyattan aşağı ya da yukarı satamazsınız” demiyor değil mi? Devletin ürettiği mallar da dahil hiçbir fiyat kontrolü yoktur. Sadece bankacılıkta fiyat kontrolü vardır.

Sağlıksız gibi görülmekle beraber Türkiye'nin koşullarında hükümetin mali politikası anlamında bunu anlayabiliyoruz.

odeabank



Ama bunun daha dikkatli yapılması gerekiyor, çünkü sonu yok. Bankalar yüzde 10'un üzerinde kâr elde etmezse sermayeye yüzde 10'un üzerinden bir takviye yapamaz. Sermaye artıramazsa büyüyemez. Büyüyemezse kaynak kullandıramaz. Odeabank'ın da sermayesi güçlü olmasaydı istediğimiz kadar iyi bankacılık yapalım başarılı olamazdık. Kanunen de mümkün değil çünkü "Sermayenizin şu kadarının üzerinde kredi veremezsiniz" diyor. Başka hiçbir sektörde yoktur bu kural. Örneğin bir cam fabrikanız olsun; istediğiniz kadar üretin, sermayenizle hiçbir ilgisi yoktur. Kâr ettiğiniz sürece üretebilirsiniz. Ama bizde sınır var, onun için daha fazla sermaye getirmeniz gerekiyor. Peki sermayeyi nasıl getireceğim? Sermayedarım kâr etmezse niye sermaye versin ki? Dolayısıyla bankaların kâr elde etmesi gerekiyor.

Bankaların en önemli kâr kaynaklarından biri de komisyon gelirleri. Bu alanda bir düzenleme yapıldı ama tarafların hiçbiri memnun değil gibi. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Hep "Bankacılıkta komisyon olmasın, transferleri, havaaleleri bedava yapalım, kredi kartlarını bedava verelim, her şey bedava olsun" diyor. Ben de şahsi olarak "Restoranda servis ücreti olmasın" diyebilirim. Çünkü aslında ikisi de aynı anlama geliyor. O şubede 30 kişi var, işletme maliyeti 1 milyon lira, teknoloji yatırımı da yapıyoruz. Teknolojimiz olmasa 1.5 yılda 300 bin müşteri kazanamazdık. Bankacılık sağlıklı bir kârlılıkla yürütülemezse, kârlılıktan kaynaklanan risk bütün diğer risklerin üstüne çıkar. Belli bir süre sonra sermaye yeterliliği sıkıntısına girer, yabancı yatırımcı da gelmez.

Sektöre yönelik düzenlemeleri nasıl buluyorsunuz? Kredi kartı taksitlerine getirilen sınırlamalar, yasaklar hakkında ne düşünüyorsunuz?

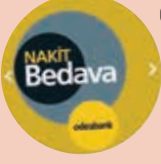
Bankaları denetleyen kurumlarla hükümetin uyum içinde olması gerekiyor. Burada da bunun bir örneğini gördük. Kredi kartı ve birtakım düzenlemelerin yapılması hükümetin ekonominin aşırı büyümesini, aşırı ısınmasını engellemek amacıyla

tüketimi kısıp biraz dengeli büyüme adına uygulamaya koyduğu politikaların uzantısı olarak gerekiyordu. Her devletin, hükümetin de buna hakkı vardır. Uygulamak istediği mali politikayla ilgili bankaların ve diğer finansal oyuncuların hareketlerini birtakım regülasyonlarla etkiler. Ancak açıkçası bu son düzenlemeler bankaları vurdu. Demin bahsettiğim bankaların kârlılık yaratması belli bir sermaye birikimi oluşturması anlamında zaten oluşan risklerden dolayı belli bir hassasiyet vardı bankalarda. Bunun üzerine kart yasakları gelince olumsuz bir etkisi oldu. Kabul ediyorum hükümetin bunu yapması gerekiyordu ama biraz belki hızlı ve sert oldu. Bir de bazı faktörlerde çok daha dikkatli olunması gerekiyor. Nasıl dikkatli olunması gerekiyor? Siz birtakım şeyleri yaptığınızda aslında o üründe ve o piyasadaki mevcutları koruyorsunuz; yeniler giremiyor veya yeni girmiş olanlar olumsuz etkileniyor. Bu anlamda her konuda olduğu gibi hükümetin de haklı olduğunu düşündüğü noktalar var. Mesela banka olarak sizin 10 milyon kartınız varsa artık yeni düzenlemeyle kart vermenizin zorlaştırılması normal...

Peki Odeabank bu sınırlamalardan, yasaklardan nasıl etkilendi?

Biz bu alana yeni girdik ve yatırıma devam edeceğiz. Ama mevcut durumda hiçbir banka kredi kartına girmez. Kredi kartları çok para harcadığımız, yatırım yaptığımız bir alan. Yatırımın maddi boyutunu net olarak söyleyemem açıkçası. Çünkü birçok şeyi aynı anda yapıyoruz. Örneğin çağrı merkezi yatırımı yapıyoruz; orada tüketici kredisi de kredi kartı da veriyoruz. Doğrudan satış ekibimiz var ki onlara da ciddi paralar veriyoruz. Kredi kartı satamazsa tüketici kredisi de satamıyor. Dolayısıyla birebir ürünlere ulaşmak çok zor ama milyonlarca dolar düzeyinde bir yatırım yaptığımız için bizi maliyet sonuçlarımızı etkiliyor. Aslında bizi kaygılandıran bir düzeyde değil, çünkü bu Türkiye'nin bir gerçeği. Mali politikaları sonucunda birazcık yavaş olsa daha iyi olacaktı ama yapıldı. Bunun mutlaka bir sonraki dönemde revize edilmesi gerekiyor. Hangi koşullarda ne verilebilir; taksit sayısı ne olur bilemiyorum ama revize edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Sorunlu kredilerde çok fazla artış olursa bunun sosyal boyutları ne olur bunları biraz düşünmek gerekiyor.

ALTERNATİF BORÇLANMA SİSTEMLERİ YAYGINLAŞACAK



Odebank, tüketicilerin cep telefonu satışlarındaki taksit yasağı ve bazı elektronik ürünlerdeki taksit sınırlamasından etkilenmemesi için Vatan Bilgisayar'la yeni bir iş modeli geliştirmişti.

Hüseyin Özkaya'ya, Vatan Bilgisayar mağazalarında anında kredi sağlayan bu hizmetin ne kadar ilgi gördüğünü, sonuçlardan memnun olup olmadıklarını da soruyoruz. Şöyle yanıtıyor:

"Bu alternatif kanallarla daha fazla müşteriyle buluşmak için düşündüğümüz bir çalışmaydı. Yani henüz kredi kartı yasakları başlamadan önce başlattığımız bir çalışma. Geliştirip yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bu yapı her ürün ve her gruba uymuyor. Bu yüzden perakende gıda dışındaki başka alanlarda da yaygınlaşabilir. Zaten birçok ülkede uzun süredir kullanılıyor. Türkiye'de de gelişecektir. Bugüne kadar yayılmamasının nedeni kredi kartlarının sunduğu avantajlardı. Kredi kartındaki yasak ve kısıtlamalar nedeniyle alternatif araçların zaman içinde tüketicinin ihtiyacını daha hızlı karşılayabilmesini, daha hızlı finansal bir sisteme dahil olmasını her zaman faydalı görüyorum."

Müşterinin ihtiyacı varsa alacak, bunu mümkün olduğunca kayıtlı sistem içerisinde yapmak gerekiyor. Bunlar herkesin söylediği şeyler elbette. Ben de hiç yapılmaması diyemiyorum. Sonuçta hükümet mali politikasını bir şekilde uygulamak zorunda. Ama daha dikkatli uygulanması gerekiyor.

Anladığımız kadarıyla kredi kartı yatırımına devam edeceksiniz ama sanırım yatırım iştahınız eskisi kadar yok...

Biz yine savaşçı karakterimizle bahane üretmeyip önümüze çıkan engelleri "ne yaparız" sorusuna yanıt arayarak, hiç ağlamadan aşmaya çalışıyoruz. Zorluklara rağmen yine satıyoruz. Gerekirse daha fazla maliyetle, gerekirse hedeflerimizi o oranda değiştirerek ama onun yerine başka ürünler yaparak satıyoruz. Müşterilerimize ihtiyaçları olan her şeyin en kalitesini vermek istiyoruz. Bu yolda zarar ediyoruz diye çıkmamız mümkün olamaz. Tabii riskimizi iyi hesaplıyoruz. Müşterimize kredi kartı verirken ne kadar limiti olacağını biz belirliyoruz. Çünkü o sistemi biz yürütüyoruz. Akses kart programıyla çok güzel bir işbirliğimiz var, onların da üye işyeri imkanlarından faydalanıyoruz.

Şubeleşme politikanız nedir? Yeni şubeler açmayı düşünüyör musunuz?

Bugün itibarıyla 45 şubeye ulaştık. 45 şubeyle 20 milyar liralık aktif büyüklüğe sahibiz. Bizim bir altımızdaki bankanın 300 küsur şubesine rağmen 19 milyar liralık aktif bulunuyor. Alternatif dağıtım kanallarını ve teknolojiyi etkin kullanmamız, doğru modelle çalışmamız bu farkı yaratıyor.

Operasyonunuzun ne kadar alternatif dağıtım kanalları üzerinden gerçekleşiyor?



Bireysel tarafta bu oran yüzde 90'ları buluyor. Telefon bankacılığı, internet bankacılığı, çağrı merkezi ve SMS'i çok etkin kullanıyoruz. Önümüzdeki aylarda tüm bu kanalların tek bir yüzle ve müşteri ihtiyacına en çok fayda sağlayacak şekilde konumlandırılması için yeni bir ürün çalışmamız olacak. Bu doğrultuda titiz çalışmalar, araştırmalar yapıyoruz. Kısaca bazı sürprizler hazırlıyoruz diyeyim. Şubeleri tamamen imha ettik demiyoruz; şube açıyoruz açmaya da devam edeceğiz. Dünyada aslında büyük bankaların hepsi şube sayısını azaltıyor ama büyümek için bizim artırmamız gerekiyor. Hedefimiz 2017 yılında 100 şubeye ulaşmak.

İstanbul şubelerinde görünen donanım ve ortamı yeni şubelerde de aynen uygulayacak mısınız ya da yeni bir şube tasarımı olacak mı?

Bir şubeye baktığımızda camlar, masalar, oturan insanlar, belki birkaç resim görüyorsunuz. Aslında birbirinden çok farklı olması beklenmeyen şeyler ama biz mimari plana çok önem veriyoruz. Hatta ciddi paralar harcadık. Bizim için şubeler çok önemli. Müşterinin severek geldiği ve her zaman yeniden gelmek isteyeceği rahat bir ortam oluşturmak istiyoruz. Bizde 150-200 metrekairelik şubeler yoktur. Belki yer sıkıntısından birkaç istisna olabilir ama çoğu 1.000-1.200 metrekairelik büyük mekanlara sahiptir. Şubelerimizi hep en iyi yerlerde açmak isteriz. Eğer perakende işi yapıyorsak müşterilerimize daha kolay ulaşmak, onları daha rahat ettirmek durumundayız. Dünyada şubesiz bankacılık yapanlar da var ama biz bunu istemiyoruz. Şubelerimizin maliyeti biraz yüksek görünse de biz bunu bir yatırım olarak görüyoruz. Yatırımı da bir kez yaparsınız.

KARTLARIN CEPTE, ALIŐVERIŐIN SENİNLE!

BKM Express uygulamasını indir,
kart bilgisi vermeden, istediđin kartı
seçerek mobil alışverişlerinin ödemesini
cepden, tablettten kolayca gerçekleştir.

Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



BKM
express

bkmexpress.com.tr

Ödeme sistemleri armadasının kadın kaptanı

Ödeme sistemlerinin hemen her noktasına dokunan; Hindistan'dan Kolombiya'ya, İtalya'dan Şikago'ya 24 ülkeye çözüm ihraç eden Cardtek Group'un başarısının ardında profesyonel bir yönetim anlayışı ve inovasyon var. Başarının arkasındaki isim ise CEO Ayşe Nil Sarıgöllü...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Cardtek Group'la ilgili bugüne kadar çok sayıda haber paylaştık sizlerle. "Pozitif ayrımcılık" yaptığımız düşünülmesin çünkü ödeme sistemlerinin her noktasında yer alan Cardtek, deyim yerindeyse nereye gitsek karşımıza çıkıyor. Kısaca söyle özetleyelim; bir banka kredi kartı sistemini

mi değiştiriyor; Cardtek şirketlerinden biri mutlaka iş ortağı oluyor. Yazarkasa POS yazılımıyla ilgili bir haber mi yapacağız, 5 şirketten bir kaçında mutlaka Cardtek altyapısı kullanılıyor. ATM'lerin verimliliğini arturmaya dönük bir haberde de karşımıza çıkabiliyor; parmak izi okuma projelerinde de...

Hal böyle olunca hemen her sayımızda grupla ilgili bir habere, bir gelişmeyi sizlerle paylaşmak da doğal oluyor. Hatırlayacağınız gibi, dergimizin Aralık 2013 sayısında şirketin kuruluş öyküsüne yer vermiştik. Bu ayı zamanda PSM'nin Gündem Medya Grubu bünyesinde çıkan ilk sayıydı. Zamanla sektörü daha yakından tanıdık ve Cardtek'in entegre ve dünyada eşine pek rastlanılmayan bir yapıya sahip olduğunu fark edince yeniden toplu bir değerlendirme ihtiyacı duyduk...

Şile Plajı'ndan İTÜ Teknokent'e...

Cardtek'in temeli 2001 yılında atılıyor. 30 Ağustos tatilini fırsat bilip Şile Plajı'na giden iki genç mühendis olan Murat Göksekinin Güzel ve Erdal Yazmacı, üzerinde bir süredir tartıştıkları şirket kurma konusunda o gün karar veriyorlar. Kısacası Cardtek Group'un iskeletini oluşturan SmartSoft'un temeli o gün Şile Plajı'nda atılıyor; üç arkadaş Murat Göksekinin Güzel, Erdal Yazmacı ve Özgür Altuntaş, 11 Ekim 2001 tarihinde resmi olarak

"BU ORKESTRANIN ŞEFİ OLMAK

Cardtek Group'la ilişkiniz, gruptaki kariyeriniz nasıl başladı?

2001 yılında başka bir şirkette çalışırken Cardtek kuruluyor ve Yapı Kredi'nin EMV dönüşüm projesinde beraber çalışıyoruz. O dönemde birbirimizi tanıma fırsatı elde ettik. Başarılı bir proje yürüttük, yıllar sonra 2007 yılında farklı bir pozisyonda çalışma imkanı bulduk. Sanırım öncesinde yaşadığımız deneyimlerden etkilendik. Kurucu ortaklarımız daha önce olaya daha üretici bakış açısıyla bakıyorken; yönetsel ve stratejik boyutunun da değerlendirilmesine karar veriyorlar. Kurumsallaşma sürecinde



Ayşe Nil Sarıgöllü

SmartSoft'ü kuruyorlar.

Genç girişimciler, ilk yıllarda POS cihazları üzerine odaklanmışlar ama tam da o yıllarda "çipli kart" olarak bilinen EMV sistemi kullanılmaya başlanınca bu alana yönelmişler. Birkaç yıl sonra KOSGEB desteğiyle İstanbul Teknik Üniversitesi kampüsüne taşınan SmartSoft, Yapı Kredi'den aldıkları ilk projeye adeta sınıf atamış. Aslında 2007 yılına kadar Cardtek de tüm şirketlerin yaşadığı benzer bir süreçten geçmiş. Küçük bir ofis, 22 kişiye ulaşan çekirdek bir kadro ki çoğu mühendis kökenli ve AR-GE çalışmalarına yoğunlaşan tipik bir teknoloji şirketi...

Ödeme sistemlerinin gittikçe artan önemini fark eden üç ortak, farklı bir yapılanma modelinin temellerini bu dönemde atmış. Sadece üretim değil pazarlama, daha profesyonel bir yönetim yapısı ve sektörün farklı alanlarında etkin olabilmek için 2007 yılında ra-

dikal bir değişimin startı verilmiş ve Ayşe Nil Sarıgöllü genel müdür olarak transfer edilmiş. 2007 yılı Cardtek Group'un bugüne gelişinin ve sektöre kattığı yeniliklerin başlangıcını oluşturuyor.

Grup 5 yılda yüzde 755 büyüdü

Ortaklardan Murat Göksenin Güzel, o dönemi şu sözlerle anlatıyor: "2007 yılında Ayşe Hanım'ı transfer ederek yönetimi profesyonellere devrettik. Bu sanırım verdiğimiz en doğru karardı. O tarihte yaklaşık 26 kişiye çıkmıştı ekip. Kartlı ödeme sistemleri alanında da faaliyet göstermeye başlamıştık. Ayşe Hanım kurumsallaşmamıza öyle bir ivme kazandırdı ki 2009 yılında bize insan kaynakları alanında birçok sanayi devini geride bıraktığımız "İstanbul Sanayi Odası İnovasyon Ödülü" verildi. Kalite ve standartlarımızla öne çıktık."



BENİ GURURLANDIRIYOR"

benimle çalışmak istediler.

Patronlarla aranızda nasıl bir ilişki var?

Bizim şirkette patron yok. Unvanlar ve roller var. Grubun yönetim kurulu başkanı, CEO'su benim. Bunu bir orkestraya benzetelim herkesin görevi, fonksiyonu belli şef de yönetiyor. Bugünkü başarının en büyük etkeni de bu ilkedden ödün vermemiş olmamız. Herkes görevini layığıyla yerine getirdiği için güzel bir harmoni oluştu. Bizi motive eden şey başarı odaklı bir grup olmamız. Yönetim modelimizi değiştirirken sihirli bir dokunuşla her şey değişmedi. Üstelik bu

dönemde hızlı da büyüdük; bu oldukça zor bir durum. Şirketler kurduk, uzmanlaştık, paralelde mühendis ve üretim odaklı bakış açısını bırakıp yönetsel sisteme döndük, bilgi sistemleri kurduk. Organizasyon yapımızı değiştirdik, bunu destekleyecek her türlü teknolojik ve insan kaynağı yatırımını yaptık.

Aslında henüz yolun başındayız, hızlı büyüdüğümüz için yatırımlarımız sürekli artıyor. Düşünün ekonomik kriz gibi riskli dönemde şirketler kurduk. Bu nedenle daha çok kazanmaktan ziyade şirketin büyümesi, ekonomik fayda sağlaması, altyapının güçlenmesi gibi önceliklerimiz var.



CARDTEK GROUP'UN KURUCU ORTAKLARI



Murat Göksenin Güzel



Özgür Altuntaş



Erdal Yazmacı

Sarıgöllü'nün SmartSoft'ta genel müdür olarak işe başlamasından bir yıl sonra tüm dünyayı etkileyen ekonomik kriz kapıyı çalmış. Ancak kriz yılları Cardtek Group'un en hızlı büyüdüğü dönem olmuş. Sarıgöllü, başarının sırrını şöyle anlatıyor: "Biz, bugün 3 mühendisin başlattığı serüvende 272 kişiye ulaştık. 2007 yılında 26 kişiydik; gerçek büyüme o tarihten sonra oldu. O tarihe kadar uzmanlaşılacak AR-GE ve ürün geliştirme çalışmalarına yeni alanlar eklendi. En önemlisi de profesyonel yönetim tarzı-

na geçtik. Son 5 yıl içinde büyüme oranımız yüzde 755 oldu. Şu anda 24 ülkede faaliyet gösteriyoruz."

Zincire yeni halkalar ekleniyor

Cardtek Group, 2009'dan itibaren hızla yeni şirketler kurmaya başlıyor. SmartSoft'un ardından zincire eklenen ilk şirket CredoWork oluyor. Bu şirketin ürettiği donanım ürünleri, şu anda Türkiye'deki POS trafiğinin yaklaşık yüzde 40'ına aracılık ediyor. Ardından aynı yıl kurulan CordisNetwork grubunun finansal

"İŞ BAŞVURULARINDA KADINLARA POZİTİF AYRIMCILIK YAPIYORUM"

Teknoloji ağırlıklı şirketlerde kadın yönetici sayısı yok denecek kadar az. Siz hem farklı bir yapıyı yönetiyorsunuz hem de hemcinslerinizin az olduğu bir sektöresiniz. Hiç sorun yaşadınız mı?

Haklısınız teknoloji şirketlerinde örneğin şirketimizde kadın sayısı göreceli olarak daha az, özellikle yazılım bölümünde gerçekten çok az... Muhasebe, satış gibi bölümleri kadınlar daha çok tercih ediyorlar ancak üretim kısmında erkek hakimiyeti var. Pozitif ayrımcılık yapmak, kadınların yazılım tarafından aktif rol almalarını istiyorum ama yeterli başvuru olmuyor. Örneğin ben de endüstri mühendisiyim ancak hep yönetici olarak çalıştım, üretim kısmında hiç yer almadım. Sorunuzun son kısmına gelince ödeme sistemleri dünyasında ise çok başarılı, çok beğendiğim kadın yöneticiler var. Avrupa'da birçok teknoloji şirketi ile görüştüm, görüşüyorum. Grubun CEO'su olmama özellikle yurtdışında çok şaşıyorlar, yurtiçinde daha normal karşılanıyor. Hatta yurt dışında önemli bir yayın kadın yöneticilerle ilgili bir haber çalışması yapmıştı. İlk röportajlarını benimle yaptıklarını söylediler onlara da ilginç gelmiş.

Bildiğim kadarıyla küçük çocuklarınız var, mesai saatlerinin pek de belli olmadığı bu sektörde bu kadar kişiyi yönetirken çocuklarınıza zaman ayırabiliyor musunuz?

2, 4 ve 12 yaşında 3 çocuğum var. Yaşları küçük olduğu için daha fazla zaman ayırmak gerekiyor. Kaliteli zaman geçirmeye özen gösteriyorum, zamanımın çoğunu oyun oynayarak geçiriyoruz. Çünkü oyunun çocukların eğitimi için en önemli araç olduğunu düşünüyorum. Söyleyerek değil, yaparak anlatmak çok daha etkili. Yaşları küçük olduğu için evin içinde sürekli bir koşturmaca var. Günde ortalama 10 saat çalışıyorum hatta itiraf edeyim bazen işe dinlenmeye geliyorum.

kuruluşlar için ödeme hizmetleri, GSM operatörleri ve bankalar için para transfer çözümleri, belediyeler için ulaşım hizmetleri ile perakende sektörü için sadakat kartları sunan global çözüm ortağı oluyor. Ödeme Kaydedici Cihazlar (ÖKC) işlemlerinin bankalar ve Gelir İdaresi Başkanlığı arası gerçek zamanlı iletişimde üstlendiği kritik rol, CordisNetwork için önemli bir global referans oluyor.

2010 yılında ise daha önce başlayan yurtdışı faaliyetlerine hız veriliyor. İlk durak Amerika oluyor. Sarıgöllü, Cardtek USA'nın 100 binlerce kar-

tu kişiselleştirmesini yapan büyük şirketlerle çalıştığını belirtiyor. "Hatta Kanada'da çeşitli ödüller aldık" diyor. Cardtek'in 2011 yılında mobil ödeme sektörüne yeni teknolojiler ve çözümler sunmak için kurulan şirketi Phaymobile pek çok farklı veri merkezinden Avrupa'da, 10'dan fazla mobil ağ operatörüne, 30'dan fazla servis sağlayıcısına mobil ödeme çözümleri sunuyor. Grubun içerisinde yer alan Cardtek Academy bünyesinde ise yeni teknolojiler doğrultusunda çalışanlara, bankalara, iş ortaklarına, üniversitelere, özel ve resmi kurumlara eğitimler veriliyor.

CARDTEK'İN YURTDIŞI ROTASI SINIR TANIMİYOR



Cardtek Group, 2000'li yılların sonunda yurtdışıyla da iş yapmaya başladı ancak bu alandaki en somut adımları Cardtek USA'ı kurarak attı. Şu anda global iş ortakları ile birlikte Türkiye, ABD, İtalya, Kolombiya, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri'nde bulunan ofisleriyle 6 farklı ülkeden tüm dünyaya hizmet veriyorlar. Cardtek CEO'su Sarıgöllü, "Türkiye'de hala yapılacak çok işimiz var ama yurtdışına ağırlık veriyoruz. Çünkü birçok ülkede bizim uzman olduğumuz ürün ve hizmetler yok, yeni kullanılmaya başlanıyor" diyor. Grubun yurtdışı faaliyetlerinden öne çıkan bazı başlıklar şöyle:

Amerika'daki ikinci üs Kolombiya oldu

Cardtek Group, ABD'de kartların kişiselleştirilmesi gibi büyük operasyonlara imza atıyor. Ancak şu aralar üzerinde yoğunlaştıkları konu EMV sistemi yani çipli kartlar. ABD, Türkiye'de olduğu gibi çipli kart sistemine geçiyor. Cardtek USA

Başkanı Gökhan İnönü, bu kararın kendileri için çok önemli fırsatlar doğuracağını düşünüyor. Öte yandan Cardtek USA, Güney Amerika ve Karayipler bölgesindeki ülkelere çözüm götürülebilmek amacıyla Kolombiya'da da ofis kurdu. İnönü, bölgedeki stratejik konumunun yanı sıra politik olarak da en istikrarlı ülkelerden biri olması nedeniyle Kolombiya'nın üs seçildiğini söylüyor



ve "Bölgede öncelik vereceğimiz ülkeler ofisimizin olduğu Kolombiya, Şili, Peru ve Arjantin; Orta Amerika'dan da Meksika olacak. Tabii Güney Amerika'nın en büyük pazarı olan Brezilya için de ayrı hedeflerimiz var" diyor.

Asya'nın Silikon Vadisi'nin kartlı ulaşım altyapısı SmartSoft'a emanet



Cardtek Group şirketlerinden SmartSoft, Hindistan'ın ulusal ödeme sistemlerinde Hindistan hükümetine danışmanlık hizmeti veriyor.

Hindistan'da başlayan yeni

proje kapsamında, Asya'nın Silikon Vadisi olarak bilinen Bangalore şehrinde yaşayan 8 milyon yolcu, ulaşım bedellerini 2015 yılı itibarıyla ön ödemeli kartlarıyla ödeyebileceği sistemi kuruyor. Projeye, İstanbul'un tüm metrobüs, İETT, özel halk otobüsleri ve Otobüs A.Ş.'nin toplamından daha büyük bir ulaşım kapasitesine sahip Bangalore Metropolitan Transport Corporation'ın tüm ödeme yapısı, açık sistemlere (open-loop) kartlı ödeme sistemine dönüştürülüyor. Temmuz 2014'te başlayan ve Ocak 2015'te sona erecek projeye her gün 8 milyon yolcu, ulaşım bedellerini kağıt bilet yerine ön ödemeli kartlarıyla ödeyecek.

Avrupa'yı İstanbul ve İtalya'dan yönetiyorlar

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, 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 hedefleniyor.

Türkiye’de finansal okuryazarlık seferberliği: Paramı Yönetebiliyorum



Visa Europe, T.C. Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği tarafından 2009’da hayata geçirilen “Paramı Yönetebiliyorum” projesi, ülkemizde finansal okuryazarlık konusundaki en kapsamlı çalışma olarak büyük ilgi görüyor. Visa üyesi 23 bankanın desteklediği proje, sadece Türkiye’de değil, uluslararası arenada da adından söz ettiriyor...

2005 yılında finansal okuryazarlık alanında çalışmalar yürütmeye başlayan Visa Europe Türkiye, 2009 yılında T.C. Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği ortaklığında ve 23 üye bankasının desteğiyle “Paramı Yönetebiliyorum” projesini hayata geçirdi. Bu çalışmalar bugün, kamu gündemine de yön veren kapsamlı bir finansal okuryazarlık seferberliğine dönüştü.

Hedef gençlere finansal okuryazarlık yetisi kazandırmak

Bütçe yönetiminin erken yaşlarda öğrenildiği takdirde bireylerin hayatında fark yaratacağından yola çıkan Paramı Yönetebiliyorum’un hedef kitlesi ise gençler. Çünkü yapılan araştırmalar gösteriyor ki 15-30 yaş aralığındaki gençlerin yüzde 87’si gelecekteki büyük satın alımlar için para biriktirmiyor; yüzde 79’u ise düzenli bütçe yapmıyor. Paramı Yönetebiliyorum eğitimleriyle gençlerin bütçe, istek ile ihtiyaç

ayrımı, planlı borçlanma, tüketici hakları, faiz ve enflasyon gibi finansal kavramlar hakkında bilgi düzeyinin artırılması hedefleniyor.

OECD’nin gündeminde

“Paramı Yönetebiliyorum” kapsamında verilen yarım günlük eğitimlerle bugüne kadar elde edilen başarı ise kayda değer. Hatta bu nedenle Türkiye’de projenin 5 yılda ulaştığı nokta, uluslararası kuruluşların da dikkatini çekmeyi başardı. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), Birleşmiş Milletler (BM) ve Child and Youth Finance International (CYFI) gibi önemli uluslararası platformların projeye gösterdikleri ilgi, elde edilen başarının bir diğer kanıtı.

Proje ilk olarak, 2013 yılının Ekim ayında OECD’nin “Finansal Okuryazarlığı Geliştirmek için Küresel Politikalar Sempozyumu”nda katılımcılarla paylaşıldı. Visa Europe, toplantıya davetli tek özel sektör temsilcisi olarak uluslararası saygın katılımcıların yer aldığı bu platformda projenin yenilikçi yönlerini sundu. Paramı Yönetebiliyorum, bu yıl ise 22-



23 Mayıs tarihlerinde 70 ülkeden 300'ü aşkın temsilcinin katılımıyla İstanbul'da düzenlenen "OECD Finansal Eğitimde Avrupa ve Dünyada Yeni Trendler" başlıklı toplantıda örnek uygulama olarak sunuldu.

Uluslararası platformların projeye gösterdiği ilgi bu kadar sınırlı değil. 2013'te BM Genel Sekreter Yardımcısı ve BM Kalkınma Programı (UNDP) Başkan Yardımcısı Sigrid Kaag, İstanbul ziyaretinde Visa Europe ile bir araya gelerek projeyi detaylıca tanıma fırsatı yakaladı. Görüşmenin ardından Birleşmiş Milletler'in YouTube'daki resmi UNDP WebTV kanalında Paramı Yönetebiliyorum belgeselci yayınlandı.

Avrupa'ya ihraç ediliyor

"Paramı Yönetebiliyorum" projesi, eğitim içeriği, başarılı sonuçları ve Visa üyesi 23 bankayı kapsayan katılımcı modeliyle Visa Europe'taki diğer ülkeler için de önemli bir örnek teşkil ediyor. 2012 yılında Romanya'ya ihraç edilen proje, 2013 yılında İsrail'de, bu yılın başında ise Bulgaristan'da başladı. Projeyi yakın zamanda hayata geçirmek üzere inceleyen ülkeler arasında İspanya ve Çek Cumhuriyeti de bulunuyor.

Gençlere hem yüz yüze hem online kanallardan ulaşıyor

Paramı Yönetebiliyorum eğitimlerinin başarısındaki önemli bir diğer etken ise akran eğitim modeli. Gençlere gençlerle ulaşan bu eğitim modeli sayesinde, 500'ü aşkın gönüllü eğitmen, 71

ilde, gençlere ücretsiz eğitim veriyor. 15-18 yaş lise öğrencileri, 19-22 yaş üniversite öğrencileri ve 23-30 yaş yeni mezun ve genç yetişkinler olmak üzere üç farklı segmente yönelik hazırlanan eğitimlerden bugüne kadar, yüz yüze eğitimler aracılığıyla 36 bin genç faydalandı. UNDP'nin hesapladığı çarpan etkisiyle eğitimlerin toplamda 360 bin kişiye ulaştığını söylemek mümkün. Aralık ayında www.paramiyonetebiliyorum.net üzerinden başlayan online eğitimler ise ulaşılan genç sayısını daha da artırıyor. Üzerinden henüz bir yıl bile geçmemişken, online eğitimlere katılan genç sayısı 25 bini aşıyor.

Finansal okuryazarlık Onuncu Kalkınma Planı'nda

Türkiye'de finansal okuryazarlık, kamuda önemli gündem maddeleri arasında yer almaya başladı. Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan ve 2014-2018 dönemini kapsayan Onuncu Kalkınma Planı'nda, finansal ürün çeşitliliği karşısında bireylerin bilinçli karar almasına ve yurtiçi tasarrufların artmasına katkı sağlayan finansal eğitimin yaygınlaştırılmasına yönelik karar resmileşmişti. Ayrıca, Haziran ayı başında Finansal İstikrar Komitesi tarafından 2014-2017 döneminde Türkiye'de finansal okuryazarlık konusunda atılacak adımları belirleyen Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları yayımlandı. Paramı Yönetebiliyorum da bu eylem planı çerçevesinde orta öğretim öğrencileri, üniversite öğrencileri ve çalışmayan gençlere yönelik belirlenen eylemlerde yerini aldı.

VİSA FİNANSAL OKURYAZARLIK KİLOMETRE TAŞLARI

2005

Paramiyonet.com'un Lansmanı

2011

- Paramı Yönetebiliyorum Avrupa Best of Best Ödülü
- IV. Tüketicinin Finansal Bilincinin Geliştirilmesi Konferansı

2006

I. Tüketicinin Finansal Bilincinin Geliştirilmesi Konferansı

2012

Projenin Romanya'ya İhracı ve "Bani IQ" İsmiyle Lansmanı

2008

II. Tüketicinin Finansal Bilincinin Geliştirilmesi Konferansı

2013

- Paramı Yönetebiliyorum CSR Europe Sosyal Etki İkincilik Ödülü
- OECD'nin "Finansal Okuryazarlığı Geliştirmek için Küresel Politikalar Sempozyumu"nda Paramı Yönetebiliyorum Sunumu
- "Child&Youth Finance International İstanbul Konferansı"nda Ana Destekçi Paramı Yönetebiliyorum Altın Örümcek Sosyal Sorumluluk Kategorisi İkincilik Ödülü

2009

- III. Tüketicinin Finansal Bilincinin Geliştirilmesi Konferansı
- TÜDER ile Birlikte Çıkarılan "Paranın Efendisi Ol, Borcun Efendisi Olma" Kitapçığı
- Paramı Yönetebiliyorum Lansmanı

2014

- Paramı Yönetebiliyorum Projesinin 5'inci Yılı İstanbul'da Düzenlenen "OECD Finansal Eğitimde Avrupa ve Dünyada Yeni Trendler" Başlıklı Toplantıda Paramı Yönetebiliyorum Sunumu

2010

Paramı Yönetebiliyorum KSS Pazarı Etkinliği En İyi Beş KSS Projesinden Biri

2015

Visa Türkiye'nin Finansal Okuryazarlık Çalışmalarının 10'uncu Yıldönümü



POS pazarında dengeleri değiştirecek hamle



DerPOS Genel Müdürü
Soner Çaşur

PAX EMEA Başkanı
Andrew Wu

PAX Satış Direktörü
Mark O'Flynn

POS pazarının dünya üçüncüsü PAX, Türkiye'de de atağa geçti. DerPOS'un distribütörlüğünde yeni satış bağlantıları kuran markanın yazarkasa POS'larının da 2015'te piyasaya sunulması planlanıyor...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Derpos

Ödeme sistemlerinde dünyaya örnek olan uygulamalarıyla dikkat çeken Türkiye, aynı zamanda önemli bir POS pazarı. Yaklaşık 2.3 milyon adet POS'la Avrupa'nın en büyük pazarı konumundayız.

Yazarkasa POS zorunluluğu, banka ve kredi kartlarıyla ödeme açısından belli bir doygunluğa ulaşan POS pazarı için yeni bir açılım getirdi. Henüz kesin rakamlar açıklanmış değil ama şimdiye kadar 150 binin üzerinde yazarkasa POS satıldığı tahmin ediliyor.

Yazarkasa POS uygulaması, daha önce VeriFone ve Ingenico tarafından paylaşılan POS pazarına yerli ve yabancı yeni markaların girmesine de yol açtı. Vera Delta, Beko, Mikrosaray ve İnfoteks, yerli oyuncular olarak pazarda rekabetin yeni bir boyut kazanmasını sağladılar. Yakında yine yerli bir oyuncu olarak İformatik de bu rekabete katılacak.

DerPOS'u Türkiye ve çevre ülkeler için bölgesel iş ortağı seçen Çinli PAX'ı da yakında yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar pazarında görecek gibiyiz...

Büyük dönüşüme hazırlık

Yüzde 35 payla Çin POS pazarının lideri olan PAX, dünya çapında ise Ingenico ve VeriFone'un ardından üçüncü sırada yer alıyor. PAX EMEA Bölgesi Başkanı olarak yaklaşık 50 ülkeden sorumlu olan Andrew Wu, ilk etapta bu iki markanın ardından Türkiye'de de üçüncülüğü hedeflediklerini söylüyor. Orta ve uzun vadeli



PAX'ın ürün yelpazesinde her ihtiyaca yönelik bir POS modeli bulunuyor.

hedeflerinin ise ödeme sistemlerinde dünya liderliği olduğunu belirtiyor.

Türkiye'de klasik POS pazarının belli bir doygunluğa ulaştığını belirtmiştik. Yazarkasa POS pazarının getirdiği açılım, 2016 yılından itibaren tüm yazarkasaların yazarkasa POS'a dönüşümünü öngören yasal değişiklik doğrultusunda pazardaki potansiyeli daha da büyütecek. İşte PAX ile DerPOS'un imza attığı ortaklık, bu dönüşümün yaratacağı pastadan mümkün olan en büyük payı almayı amaçlıyor.

Ancak yazarkasa POS üretimi için birçok onay ve test süreçleri gerekiyor. Peki o zamana kadar PAX ve DerPOS oturup bekleyecekler mi? "Elbette hayır" diyor DerPOS Genel Müdürü Soner Çaşur ve "dikey market" olarak tanımladığı bankacılık uygulamaları dışındaki piyasadaki fırsatları şimdiden değerlendirmeye başladıklarını anlatıyor.

Katma değerli projelerin sınırı yok

Bizlerin tüketici olarak POS cihazlarıyla, satış noktasında kartlarımızla ödeme yaparken muhatap oluyoruz. Oysa bu cihazlar daha pek çok alanda kullanılabilir. Aslında bilgisayarlarla yapılabilen pek çok işlemi mümkün kılıyorlar. Lojistik firmaları POS'larla stok takibi yapabiliyor örneğin. Ya da Etisan haberimizde okuyabileceğiniz gibi süt birlikleri, üye çiftçilerin kartlarına sattıkları sütün bilgisini girip hesaplarına paralarını yükleyebilir, buzağlarının küpelenip kayıt altına alınmasını sağlayabiliyor...

Örnekler o kadar çok ki. Soner Çaşur, birçok sektör için bu tür özel projeler geliştirebileceklerini anlatıyor. Halen Ankara merkezli Etisan'ın üniversiteler, bakanlıklar, süt birlikleri için sunduğu hizmetler için POS cihazları temin eden DerPOS, PAX işbirliğiyle önümüzdeki günlerde bankaların yanı sıra GSM operatörlerine, yemek çeki şirketlerine, bilet dağıtım organizasyonlarına POS terminalleri, POS yazılımları, POS

yönetim sistemleri sağlıyor olacak. Çaşur, iki büyük şirketle anlaşma sağladıklarını söylüyor. Ancak nihai anlaşma imzalanmadığı için şimdilik isim veremiyor.

"Hedefimiz dünya liderliği"

2001 yılında kurulan PAX'ın fabrikası Çin'in Shenzen şehrinde bulunuyor. Bu fabrikanın aylık POS üretim kapasitesi 300 bin adet. 2013'te 2 milyondan fazla ödeme terminali üretip sattıklarını söyleyen Andrew Wu, "Bu yıl Çin ve diğer pazarlara 3 milyondan fazla POS cihazı sevk edeceğiz. Hedefimiz bu cihazların yüzde 40'tan fazlasını Çin dışındaki pazarlara satmak" diyor.

PAX'ın PCI ve EMV standartlarına uygun masaüstü, mobil, kablosuz, NFC ve çoklu bağlantı segmentlerinde geniş bir ürün yelpazesi var. Masaüstü ve mobil EFT POS çözümlerinin yanı sıra yüksek güvenli PIN pad ve temassız kart okuyucuları üretiyor. 2001 yılından bu yana 5 milyonun üzerinde POS satan PAX; Asya Pasifik, Avrupa, Kuzey Amerika, Ortadoğu, Afrika ve Güney Amerika bölgelerinde 90 ülkeyi kapsayan global satış kanalına sahip.

Wu, ihracatta en büyük kozlarının güçlü Ar-Ge yapısını vurguluyor. Şirketin kaliteli, esnek ve çok büyük ölçekte üretim yapabilecek kapasiteye sahip olması da önemli bir faktör. Halen barkod entegreli POS gibi yenilikler üzerinde çalıştıklarını söyleyen Wu, VeriFone ve Ingenico'ya göre en önemli avantajlarının hızlı ve esnek davranış onların giremediği segmentlere yönelik farklı ürünler geliştirebilmeleri olduğunu vurguluyor.

Elbette Çin'de üretim PAX'a fiyat avantajını da getiriyor. Ancak Wu, bu noktada hemen şöyle ekliyor: "Bu kaliteden ödün verildiği anlamına gelmesin. Türkiye POS pazarına kaliteden öden vermeden ürün ve hizmet sağlayacağız. Fiyat/performans oranı açısından bakıldığında rakiplerimizde



ÖDEME SİSTEMLERİNİN ELE AVUCA SİGMAZ ÇOCUĞU

DerPOS Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Soner Çaşur, ödeme sistemleri sektöründe hemen herkesin tanıdığı bir isim. Bu sektöre 22 yaşındayken, Delta Limited'de satış uzmanı olarak katıldı. 2 yıl sonra iş geliştirme müdürlüğüne terfi etti ve Türkiye'nin mobil POS, mobil ATM çözümü, ev bankacılığı gibi yeniliklerle tanışmasını sağladı. 1998 yılında Teknoloji Holding bünyesindeki Exim'in genel müdürlüğünü üstlendi. Hemen ardından holding, Ingenico'nun Türkiye temsilciliğini aldı ve ödeme sistemleri faaliyetlerini Planet A.Ş. bünyesinde sürdürmeye başladı. 2 yıl Planet'in genel müdürlüğünü yürüten Çaşur, ardından üstlendiği finansal servisler grup başkanlığı görevini 2005'te bırakıp kendini "erken emekliliğe" ayırdı. Bali seyahati sonrasında hayata başka bir pencereden bakmaya karar vermiş ve İstanbul'da Kudeta adıyla bir Uzakdoğu restoranı açmıştı...

Ancak Soner Çaşur'un bu ayrılığı uzun sürmedi ve 2006 yılında VeriFone genel müdürü olarak profesyonel yöneticiliğe geri döndü. Burada bir parantez açıp Kudeta'nın kapanmadığını, dönem dönem İstanbul'un en iyi 10 restoranı arasında girdiğini, hala Zekeriyaköy'deki yerinde hizmet vermeye devam ettiğini belirtelim...

Soner Çaşur, VeriFone'da Güney Avrupa, Balkanlar, Rusya ve BDT ülkelerinin olduğu 32 ülkeden sorumlu kıdemli başkan yardımcılığına kadar yükseldikten sonra birçok bankada ödeme sistemleri deneyimi bulunan ve VeriFone'u dikey pazarda pazar lideri yapan Ayhan Erdoğan ile birlikte DerPOS'u kurdu. DerPOS, ayda 40 binden fazla noktayı ziyaret edebilecek kapasitesiyle hizmet verdiği alanlarda lider konumda. Çaşur ve Erdoğan, PAX işbirliğiyle DerPOS'u pazara yeni bir soluk getirecek, daha güçlü bir yapıya dönüştürmeyi amaçlıyorlar.

daha yüksek seviyedeyiz.”

Andrew Wu, ödeme sistemlerinde dünya lideri olma hedefi doğrultusunda ihracata büyük önem verdiklerini söylüyor: Nitekim PAX, şimdiden Afrika ve Ortadoğu'da ciddi bir oyuncu haline gelmiş. Wu, son 2 yıldır Avrupa'daki faaliyetlerin de hızlandığını anlatıyor. Avrupa'da başta İtalya, Ukrayna, İsveç, Almanya, Rusya gibi ülkelerde satışlar başlamış. İtalyan bankacılık devi UniCredit, PAX'ın en büyük müşterisi konumunda. Banco Popolare de şimdiden önemli müşteriler arasına girmiş...

Brezilyalı simitçiler için D200

Wu, ABD'deki EMV geçişi hazırlıklarını yakından izledikleri-



ni söylüyor. PAX, ciddi kaynak ayırdığı bu bölgede iddialı bir oyuncu olmayı planlıyor. Güney Amerika ise başta Brezilya olmak üzere şirketin satışlarında payı sürekli artan bir bölge konumunda. Wu, geçen yıl sadece Brezilya'ya 200 bin cihaz temin ettiklerini vurguluyor. PAX, bu ülkeye mobil POS sınıfına giren D200 model küçük taşınabilir cihazlarını temin ediyor. Temassız işlem yapabilen; NFC, GPRS özellikleri olan, minik bir tablet görünümündeki bu cihazların fiş basacak yazıcısı bulunmuyor. Bu yüzden henüz Türkiye'de satışa sunulmuyor. Wu, Brezilya'da fiş kesme zorunluluğu olmayan simitçi benzeri satıcıların bu cihazları kullandığını anlatıyor.

PAX, Türkiye'yi bölgesel üs yapacak

2012 yılı sonunda kurulan DerPOS, profesyonel satış ekibiyle aynı zamanda bankalar adına POS satışı, üye işyeri sözleşmeleri de yapıyor. Şirketin çalışan sayısı 30. Bunların 26'sı sahada aktif olarak satış-pazarlama yapıyor. Soner Çaşur, PAX distribütörlüğüyle artacak iş yükünü kaldırabilecek satış, yazılım ve teknik servis ekibine sahip olduklarını, Türkiye çapında satış-pazarlama ve teknik servis hizmeti verebilecek konumda bulduklarını vurguluyor.

Andrew Wu da DerPOS gibi güçlü bir partnerle çalışmanın kendileri için önemli bir avantaj olduğunu belirtiyor ve "Bu pazarda büyümek için DerPOS'a her türlü desteği vereceğiz. DerPOS ve dolayısıyla Türkiye bölge için önemli bir üs olacak. Önceliğimiz önce Türkiye pazarını geliştirmek, ardından diğer bölgelere ulaşmak. Türkiye'yi bölgenin merkezi yapmayı düşünüyoruz" diyor.

Çaşur, önümüzdeki dönemde Verisoft, Etisan gibi partnerlerin sayısının artacağını, DerPOS yazılım ekibinin yürüttüğü özel projelerle de farklı sektörlerde PAX ürünleriyle birlikte çözüm eklenmiş, katma değerli projeler sunacaklarını anlatıyor. ☺



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

Günde 2.7 milyon akıllı işlemin ardındaki küçük dev



Sıra dışı bir villa; yine bu villanın içinde montaj ve üretim hattı, 6'sı yazılım mühendisi, 7'si teknik eleman olmak üzere 23 kişilik çekirdek bir ekip... Böyle bir yapı, yüz binlerce üniversite öğrencisi ve kamu çalışanının yemeğini, ek göstergelerini, okuluna veya işine devamını izleyip yönetiyor. Bunu nasıl başardılar ve bu kadar geniş bir müşteri portföyüne nasıl ulaştılar? İşte yanıtlar...

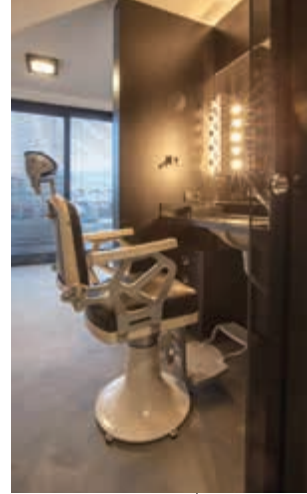
ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com

Ankara'nın yeni yerleşim bölgelerinden Ümitköy'de Etisan'ın adresini ararken, kapısında büyük bir tabelası olan, geniş alana yayılmış büyük bir üretim kompleksi tasavvur etmiştik. Çünkü şirketin internet sitesinde her gün 2.7 milyon akıllı işlem yapan cihazların üretilip yazılımlarının geliştirildiği, yüklendiği, yönetildiği bir yapıdan söz ediliyordu...

Aracımızın navigasyonu bizi sıra sıra villaların bulunduğu sakin bir sokağa götürünce "herhalde yanlış adrese geldik" diye endişelendik ve telefon ettik. Etisan Genel Müdür Yardımcısı Yunus Emre Özdemir, "Yanlış değil, önünde yükleme yapılan kamyonun bulunduğu villaya gelin" deyince emin olabildik.

Villayı görünce (bakınız fotoğraflar) şaşkınlığımız bir kat daha arttı. Dış görüntüsüyle diğer binalardan hemen ayrılan, adeta bir tasarım harikası duruyordu karşımızda. Eskisi yıkılmadan yeniden kurgulanan binanın içi ise bambaşka bir dünya gibiydi. Ayakları yere değmeyen, deprem odalarını andran ama tasarımıyla hiç ilgisi olmayan çalışma ve toplantı odaları; yine ayakları yere değmeyen sarmal merdiven, Birinci Dünya Savaşı'nda kullanılan bir uçagın motor pervanesinden bozma masa lambası, Pininfarina tasarımı makam koltukları, çığırın tasarımcıların

Önder Özgün, 1977'de kurduğu Etisan'ın bayrağını 2000 yılında oğlu Mert Özgün'e devretti. Ancak önemli yatırımlarda hala söz sahibi o. Önder Özgün, babadan oğula geçen yönetim felsefesini, yine babasının "10 yıllık tecrübe 9.5 yılda edinilmez" sözleriyle özetliyor...



elinden çıkmış izlenimi veren tuvaletler, çalışanların dışarıdan gelen özel berberce tıraş edildiği koltuk, bavuallardan yapılmış felsefe masası, sıra dışı tablolar, heykeller...

Konuyu biraz dağıttık ama Etisan Genel Müdürü Mert Özgün ve yardımcısı Yunus Emre Özdemir'in birlikte tasarladıkları, mimari tasarımlarında bizzat çalıştıkları bu özel binayı anlatmadan edemedik...

Üniversiteler, bakanlıklar, süt birlikleri...

Gelelim Etisan'a ve neler yaptıklarına... Etisan Proje, 1977 yılında yüzde 100 yerli sermayeyle kurulmuş bir teknoloji şirketi. Ticaret hayatına basım, matbaacılık faaliyetleriyle başlamış. Ardından bir süre barkod basmış. O dönemde bu işin oldukça popüler olduğunu anlatıyor Mert Özgün. Hala barkod danışmanlığı hizmetiyle bu alandaki faaliyetlerini sürdürüyorlar.

Etisan, 2002 yılından itibaren tamamen kapalı devre ödeme sistemleri, banka entegrasyonlu ödeme sistemleri, akıllı kart sistemleri ve güvenlik sistemlerine yoğunlaşmış. Özgün, Etisan Proje'nin kurup devreye aldığı ve teknik servis hizmetini verdiği sistemlerin günde ortalama 1 milyon kişi tarafından aktif olarak kullanıldığını vurguluyor. Peki neredeyse orta ölçekli, bireysel hizmet veren bir bankayla eşdeğer olan bu kadar çok işlemi kimler, nasıl yapıyor? Özgün, örnekleri hemen şöyle sıralamaya başlıyor:

“2003 yılında Lipman'dan satın aldığımız SDK ile başladık. VeriFone'un bayrağı devralmasıyla POS yatay pazarda daha güçlü bir oyuncu olduk ve şu an sahada 10 bine yakın POS'umuz var. Başta ODTÜ, Ankara, Van 100. Yıl, Bursa Uludağ, Erzurum Atatürk, TED, İstanbul Acıbadem, İzmir İYTE olmak üzere 32 üniversitenin 550 bin öğrencisi, öğretim elemanı, çalışanı; hemen her bakanlığın yurt çapındaki yemekhanelerinde yemek yiyip yatakhanelerinde kalan 300 bin kamu çalışanı; Ankara ve Kayseri'deki süt birlikleri, konser organizatörleri...

Otomasyon sistemlerinin kullanımının hızla arttığını, gündelik iş hayatının vazgeçilmez bir parçası haline geldiğini vurgulayan Mert Özgün, “E-kampüs adı altında yemekhanelerden yurda, devamsızlık kontrolünden kütüphane ceza tahsilatına birçok alanda insan üzerindeki sorumluluk ve iş yükünü azaltacak, zaman

kazandıracak akıllı çözümler sunuyoruz” diyor.

Şirketin ürün yelpazesi de oldukça geniş: Self servis nakit yükleme kiosklarının kapalı alanlarda, açık havada kullanılanları, mobil kiosk versiyonları, kartlı ve parmak izli geçiş kontrol sistemleri, fiş yazma makineleri, turnikeli ödeme noktaları, elektronik kontrollü emanet dolapları ve elbette bilgi toplayan, mobil tahsilat yapan POS cihazları...

SATIŞ VE PAZARLAMA EKİBİ YOK ÇÜNKÜ...

Mert Özgün'e tesisleri ve çalışan sayısı ile butik bir şirket görünümünde olan Etisan'ın nasıl olup da bu kadar müşteriye ulaşabildiğini, bu kadar çok işlemi yönetebildiğini soruyoruz. Özgün, birçok sektörde yatırımı olan Etisan'ın akıllı kart çözümleri sektöründe satış ve pazarlama ekibine ihtiyaç duymadıklarını, çünkü işin kalitesinin müşteriyi getirdiğini vurguluyor öncelikle. Faaliyet gösterdikleri alan itibarıyla köklü ve deneyimli bir şirket olduklarını belirten Özgün, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Bizim işimizin en büyük kısmını yazılım geliştirme ve süreci yönetme oluşturuyor. POS örneğinde olduğu gibi bazı cihazları komple temin edip üzerine ihtiyaca göre yazılım, çözüm entegre edip müşteriye sunuyoruz. Bazılarının dış aksamalarını dışarıda ürettirip burada montajını yapıyor, yazılımlarını yüklüyoruz. Zaten en büyük üniversiteye bile öyle yüzlerce kiosk, turnike ihtiyacı olmuyor. İhtiyaca göre kısa sürede gerekli ekipmanları tedarik edebiliyor, merkezimizden veya yerinde her türlü desteği sağlıyoruz. Yazılım geliştirme, uygulama ve teknik destek konusunda ise çok deneyimli bir ekibimiz var. Uzun süredir bizle çalıştıkları için her türlü olasılığa hazırlıklıyız. 14 yıl önce çıkardığımız bir yazılıma bile destek verebiliyoruz.”





Yunus Emre
Özdemir

Haylaz öğrencinin kâbusu: E-kampüs

Etisan'ın üniversite hayatına ilişkin çok sayıda çözümü e-kampüs çatısı altında toplanmış. Sınıftan yurda, kütüphaneden yemekhaneye kadar uzanan geniş yelpazedeki bu ürünler ve özelliklerini kısaca şöyle özetlemek mümkün:

e-kampüs akıllı çözümlerinden biri "Akıllı Öğrenci/Personel Devam Kontrol Sistemi" şeklinde tanımlanıyor. Bilindiği gibi üniversite personeli ya da öğrencisi olmayan birçok kişi kampüs alanına gerekli izinler alınmadan girebiliyor, bu da bazen güvenlik açığı oluşturuyor. Özgün, bu sistemin, personelin üniversite kampüsüne giriş çıkış zamanlarının takip edilmesine, mesai saatlerindeki eksik çalışma gibi durumların tespitine imkan tanıdığı anlatılıyor. Yine bu çözüm sayesinde öğrencinin derslere devam durumuyla ilgili ayrıntılı raporlar alınıp "öğrenci şu an okulda mı", "geç kaldı mı veya sık devamsızlık yapıyor mu", "hangi kapıdan giriş yaptı", "dersi bitmeden ayrılan oldu mu" gibi sorulara cevap verilebiliyor. E-kampüs'ün "Akıllı Kütüphane" otomasyonu, üniversitede kitap ödünç alma ve iade etme işlemlerinin personel ve öğrenci kimlik kartlarıyla yapıldığı, işlemlerin bilgisayar veritabanına anlık kaydedildiği, kaynak yönetimi ve kataloglama işlemlerinin teknoloji yardımıyla yürütüldüğü bir sistem.

"Akıllı Yemekhane" otomasyonu, yemek hizmetlerinin doğru ve sorunsuz şekilde verilmesi, bu sayede maliyetin de düşürülmesini sağlıyor. Personel ve öğrencilerin kimlik kartlarına nakit parayla kredi yüklemesine imkan veren

SÜTÇÜLER BU SİSTEMİ ÇOK SEVDİ!

Etisan'ın "süt toplama" çözümünü röportajımız bittikten sonra, giderayak öğrendik. İlgimizi çekti ve Yunus Emre Özdemir'den biraz anlatmasını istedik. Özdemir, Ankara Damızlık Sığır Yetiştiricileri Birliği'yle başlatılan, ardından Kayseri'deki birliğin de katıldığı sistemin işleyişini şöyle özetliyor: "Bu sistemde GPRS üzerinden veri gönderebilen POS terminalleri kullanılıyor. Bu POS terminallerin tüm yazılımını biz sağladık. Çiftçilere dağıtılan kartları da biz temin ettik. Örneğin süt toplayıcısı, çiftçinin kartını bu POS'tan geçirip ne kadar süt alındığını birliğin merkezine bildiriyor. Merkezde yine Etisan tarafından geliştirilen bu muhasebe entegrasyonlu arayüzler, ertesi gün çiftçinin kayıtlı hesabına paranın yatmasını sağlıyor. Örneğin, çiftçinin ineği buzağıladı diyelim. Yine bilgiler sisteme giriliyor ve oraya en yakın veterinerin gelip o buzağıyı küpelemesi sağlanıyor. Bütün bu bilgiler, POS ile internet bağlantısı sağlayan altyapı sayesinde raporlanabiliyor. Bu sayede muhasebe işlemleri, teşvik listeleri ve düzen takibi aylık otomatik olarak yapılabilir."

ve yemek alımı sırasında kendiliğinden kredi düşümü sağlayan bu sistem, verilen hizmet ve elde edilen gelirin anlık olarak takibini mümkün kılıyor. Yani fiş toplama ve sayma gibi işlemler ortadan kalkıyor.

"Akıllı Yurt" otomasyonu, öğrencilerin kimlik kartlarını kullanarak yurda giriş-çıkışının sağlandığı, hareket zamanlarıyla almış olduğu izinlerin takip edilebildiği ve akşam yoklamalarına son veren bir sistem. "Akıllı Spor Kompleksi" otomasyonu, üniversite kampüsünde bulunan spor kompleksinden aldıkları randevu doğrultusunda yararlanmalarını sağlayan, spor merkezinin güvenliğini üyeler dışında girişi engelleyerek kontrol altında tutan bir sistem. "Akıllı Otopark" otomasyonu ise öğrenci ve ziyaretçilerin kendilerine verilen akıllı kartlar yardımıyla ilgili otopark alanına araçlarını park etmelerini sağlayan, araç geçişinin kontrol altında tutulduğu ve otopark doluluk oranı, araç sayısı gibi bilgilerin hızla elde edilebildiği sistem.

E-kampüsün "Akıllı Demirbaş" otomasyonu da üniversite ve kurumlarda bulunan ve kişilerin kullanımında malzemelerin nerelerde olduğunun tespiti, zimmetlenme ve sayım işleminin yapıldığı sistem. Eşyalar barkodlanarak ya da RFID etiketlerle etiketlenerek mobil terminaller aracılığıyla sayılıyor, ardından da kullanan kişi ya da kişilere zimmetleniyor.



Bankalar için bulunmaz nimet

Kurum ya da işletmeler, maaşlarını aldıkları ya da belirli şartlar altında anlaşma imzaladıkları bankaların ATM cihazlarını ya da kiosklarını, kurum içinde yukarıdaki hizmetlerin kredi yüklemeleri ve ödemeleri için kullanıyor. İlgili banka, kurumda kullanılan kimlik kartlarını temini ediyor ya da kredi ve banka kartlarından kimlik kartlarına kredi transferine imkan tanıyor. Kredi yükleme işlemi için gerekli ATM ve kiosk cihazlarını kurum içinde uygun alanlara yerleştirerek kişilerin bankadaki hesaplarından ya da kredi kartından kredi transferi yapmasını sağlıyor. Kredi yüklenen ya da kredi aktarımı yapılan kimlik kartları, banka tarafından güvenlik sertifikası onaylanan harcama terminalerinde kullanılmak suretiyle alınan hizmet doğrultusunda online ya da offline olarak kredi düşümü gerçekleştiriliyor. Bütün bu işlemler de yine e-kampüs sistemi dahilinde yürütülüyor.

Kartlı geçiş sistemleri

Etisan'ın bir diğer ürünü olan kartlı geçiş sistemi, her türlü personel giriş çıkış ve ziyaretçi geçişinin kontrol ve denetimini sağlıyor. Bu işlemler yerine, talebe ve ihtiyaca göre manyetik, mifare, smart veya proximity özellikli kart okuyucularla yapılabiliyor. Kartlı geçiş sisteminde, giriş çıkış yapılan okuyucu üzerinde kişi, zaman ve yer sınırlaması yani yetkilendirme yapılarak tam kontrol ve güvenlik sağlanabiliyor. Etisan, kartlı geçiş ve access kontrol sistemlerinde, 65 bin kişinin parmak izinin saklayıp tanımlayabilen Realtime RT7000 terminalerini kullanıyor.

Yemekhane ödeme sistemleri

Etisan Proje'nin kurum ve işletmelerin ihtiyaçları doğrultusunda iki farklı yemekhane yönetim sistemi bulunuyor. Bunlardan "Yemek Dağıtım Sistemi" (YE-DA-SİS), mobil ve sabit terminallerle hasta, personel ve refakatçilere yemek sunmanın yanı sıra fazla yemek dağıtımının önüne geçilmesini sağlıyor. Yemek hizmeti kategorilere göre ayrılarak raporlama işlemleri kolaylıkla yapılabiliyor.

"Akıllı Yemekhane" otomasyonu ise personel ve öğrencilerin kimlik kartlarına nakit parayla kredi yüklemesine imkan verip yemek alımı sırasında kendiliğinden kredi düşümü sağlıyor. Elektronik ortamda verilen yemek hizmeti ve elde edilen yemek gelirleri anlık olarak takip edilebiliyor.



Araç geçiş ve kamera kontrol sistemleri

Etisan'ın araç geçiş sistemleri, otomobillerin camına yapıştırılan ince RFID etiketiyle durma veya bekleme yapmadan site, kurum ve işyerlerine hızlıca giriş-çıkış imkanı sunuyor. Bu sistem binlerce aracı kolayca kontrol etmeyi, giriş ve çıkış saatlerini, park yerinde kalma sürelerini plaka bazlı takip raporlarıyla incelemeyi mümkün kılıyor. Anten, okuyucu, yazılım ve ince etiketlerden oluşan sistem mevcut bariyerlere de entegre edilebiliyor.

Etisan, analog ve IP tabanlı kamera sistemlerinin kullanım yeri ve amacına göre sabit, dome, speeddome, IR gece görüşlü güvenlik, zoom gibi özelliklere sahip kameralarla DVR ve NVR cihazlarına kayıt yapmasını sağlıyor.



Mert Özgün

KARA KUTU'DA HER ŞEY OTOMATİK

Etisan'ın müşteri listesi hayli zengin. Üniversiteleri ve bakanlıkları belirtmiştik. Referansları arasında Petrol Ofisi, DenizBank, Ege Seramik, Kuveyt Türk gibi özel sektör firmaları da var. Bizim dikkatimizi ise şirketi ziyarete geldiğimizde, sipariş ettiği 28 para yükleme kioskunun yüklemesine tanık olduğumuz konser organizasyoncusu Doğu grubunun geçtiğimiz yıl içerisinde satın aldığı Pozitif çekti. Konser izleyicileri bu kiosklardan, herhangi bir görevliye ihtiyaç duymadan otomatik olarak para yükleyebilecek. Üstelik kartlar da yine Black Box (Kara Kutu) adı verilen cihazların içinde yer alıyor ve otomatik olarak çıkıyor.

Pozitif uzun süredir Etisan'ın müşterisiymiş. Bu grubun bünyesinde olan Babylon'a da offline çalışabilen POS'lar tahsis etmiş birçok Beach Club da bu kapalı devre ödeme sistemleri çalışıyor...



Stratejik iş ortaklıklarına karar veren genç ekip

ING Bank'ın en önemli bölümlerinden birini oluşturan Stratejik İş Ortaklıkları Bölümü, bankaya değer katacak iş ortaklıklarını bulan, süreçlerini geliştiren ve arkasındaki operasyonu yöneten ekip.

Banka müşterilerinin hayatını kolaylaştıran PTT, Migros ya da Teknosa'dan kredi alma 'cinliğinin' arkasında bu genç ekip var...

Bu sayımızın 'Ayın Ekibi' bölümünün konuğu, ING Bank'ın Stratejik İş Ortaklıkları Pazarlama ve Satış Bölümü çalışanları. ING Bank Stratejik İş Ortaklıkları Pazarlama ve Satış Bölümü, ING Bank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Barbaros Uygun'a ve Dağıtım Kanalları, CRM ve İş Ortaklıklarından Sorumlu Direktör Alper Gökğöz'e bağlı olarak çalışmalarını sürdürüyor. Her iki bölümü de bankanın genç isimleri yönetiyor; pazarlama Stratejik İş Ortaklıkları Pazarlama Bölümü Müdürü Gülçin Aytemizel Telatar'a, satış ise Stratejik İş Ortaklıkları Satış Bölümü Müdürü Alper Türkoğlu'na bağlı... Yaklaşık 1,5 yıl önce kurulan bölüm aynı zamanda bankanın en genç ekiplerinden oluşuyor. İş ortaklığının pazarlama birimi 7 kişilik ekip-ten oluşuyor. Farklı sektörleri iyi bilen yakından tanıyan bu ekip, işbirliklerinin temelini atıyor. Ekibin en önemli özelliklerinden biri analitik taraflarının ve insan ilişkilerinin güçlü olması. Ekibin oluşturulma sürecinde bu niteliklere özel önem verilmiş. İşin görsel tarafından çok organizasyonel yapının önemli olduğunu söyleyen Gülçin Aytemizel Telatar, "Çok güçlü bir ekip koordinasyonu sağlıyoruz. Müşteriyle o işbirliğini hayata geçirene kadar bankanın birçok iş koluyla koordineli çalışıyoruz. Pazarlama ekibi olmamıza rağmen analitik tarafımız da oldukça öne çıkıyor" diyor. Alper



(Arka sıra sağdan sola) Gülçin Aytemizel Telatar, Alper Türkoğlu, Alper Gökğöz, Aşkın Reha Saha, (Ön sıra soldan sağa) Aykut gümüş, Oya Baltacı, Müge Özer, Merve Erikan Kaplan, Hacer İpek Getik, Zehra Gül Küçükaskan

PTT'NİN ÖNEMLİ İŞ ORTAKLARINDAN BİRİ PTT'nin işbirliği yaptığı bankalar arasında en fazla krediyi ING Bank'ın kullandığını söyleyen Alper Türkoğlu, "Her şeyimiz net ve şeffaf. PTT çalışanları, 30 saniyede kredimizin her türlü özelliğini müşterilerine anlatabiliyor." diyor Türkoğlu, "Biz PTT çalışanlarını yormayacak ve zora sokmayacak bir çözüm ürettik. Onun için de en çok tercih edilen bankayız. Biz hep saha ve satış ekibi olarak PTT çalışanlarının ve müşterilerinin yanındayız. Çünkü onlar bizim iş ortaklarımız" diyor.

Türkoğlu'nun sorumluluğundaki satış ekibi ise hem çok genç hem de oldukça kalabalık; 400 kişiden söz ediyoruz. İşin daha çok saha tarafında bulunan ekip, iş ortaklarının saha çalışanlarıyla koordinasyonunda da önemli rol oynuyor.

Peki bu ekip bankada ne tür görevler yapıyor? En yalın anlatımıyla bankaya değer katacak iş ortaklıklarını bulup müşteriye ulaşacak yeni kanallar yaratıyor. Kısacası ING Bank, herhangi bir kurumla işbirliği mi yapılacak, bu ekip karar veriyor.

Şimdilik Migros, PTT, Teknosa ve Pegasus...

Ekibin yaptıklarını, yapacaklarını ve çalışma süreçlerini ING Bank Dağıtım Kanalları, CRM ve İş Ortakları Direktörü Alper Gökğöz'den dinliyoruz:

"İşin temelini; bankanın birlikte çalışabileceği iş ortaklıklarının bulunması, onlarla ilişkinin başından sonuna ka-



Alper Gökğöz

ING BANK İş Ortaklıkları Direktörü

dar yürütülmesi, işbirliği oluşturulduktan sonra da sürecin yönetilmesi ve satış tarafından saha desteğinin verilmesi oluşturuyor. Bankanın çok değer verdiği bir bölüm burası. Şu anda 4 iş ortaklığımız var. Bunlardan en eskisi PTT ile yaptığımız işbirliği. PTT kanalıyla emeklilere ve PTT müşterilerine ihtiyaç kredisi veriyoruz. İkincisi Migros mağazalarında verdiğimiz ihtiyaç kredisi. Bu, 75 Migros mağazasında kredi verilmesi sürecini kapsıyor. Üçüncüsü de Haziran ayında başladığımız Teknosa işbirliği. Bu da Teknosa mağazalarının içinde, ürün finansmanı başta olmak üzere ihtiyaç kredisi vermeye yönelik yaptığımız işbirliği. Son olarak Pegasus Plus Kart'ımız var. Bu kartın pazarlama faaliyetlerinin planlaması ve satış aktivitelerinin yönetilmesi de yine bizim ekibimizin sorumluluğu altında. Bunun dışında görüştüğümüz işbirliklerimiz de var. Önümüzdeki günlerde açıklanacak."

Gökğöz'e bu işbirliklerinin bankaya katkısı da "Örneğin PTT'den ne kadar kredi veriyorsunuz" sorusuyla sorduk. Yanıtı "Hatırı sayılır miktarda kredi veriyoruz, toplam ihtiyaç kredilerinin yüzde 20'sini PTT şubelerinden veriyoruz. PTT bizim için çok önemli bir kanal, şu anda sadece kredi için kullanıyoruz ama önümüzdeki dönemde başka bankacılık ürünleri için de kullanacağız" şeklinde oluyor.

Süt şişesinde kredi

Migros da ING Bank için önemli ortaklardan biri. Gökğöz, Migros işbirliğindeki temel mantığını müşteriye hiç şubeye gitmeden 10 dakika içinde ihtiyaç duyduğu krediyi vermek olarak özetliyor. Migros'ta ilginç bir yöntem kullanılıyor. Marketlerde içlerinde debit kart olan süt şişeleri bulunuyor. Müşteri istediği tutardaki paketlerden birini alıyor ve kartta



Gülçin Aytemizel Telatar ING BANK Stratejik İş Ortaklıkları Pazarlama Bölümü Müdürü





Alper Türkoğlu, ING BANK İş Ortaklıkları ve Direk Satış Yönetimi Müdürü

yer alan kodu bankaya SMS atıyor. Banka, müşterinin kredi değerlendirmesini yapıp olumluysa hemen geri dönüyor. Gerekli olan bilgiler Çağrı Merkezi tarafından alındıktan sonra Migros Hizmet Noktası'nda bulunan personel evrakları imzalıyor. Bunun ardından merkezi olarak debit karta kredi hemen yükleniyor. Müşteri de ister ATM'den isterse şubeye gidip nakit olarak çekebiliyor ya da debit karttan doğrudan harcama yapabiliyor.

50 KİŞİLİK GENÇ TURUNGERS EKİBİ ING Bank'ın üniversite öğrencilerinden oluşan yeni bir satış ekibi de var. 50 kişilik bu ekip, çeşitli üniversitelerin üçüncü ve dördüncü sınıflarında okuyan ve çalışmak isteyen gençlerden oluşuyor. 7 aylık bir program çerçevesinde gençler iş başında, satışı direkt yaşayarak öğreniyorlar. Programın amacı ise finansal eğitime katkıda bulunmak, gençlere satışı ve bankacılığı sevdirmek. Bir ay önce kurulan ekibin adı Turungers... Yani, ING'nin turuncu kahramanları. Turungers üyeleri sahadaki bütün işlerde çalışıyor. 7 ay sonunda, satış hedeflerini yakalayıp başarılı olanlara iş garantisi veriliyor. Ayrıca 150 kişilik de mobil satış ekibi bulunuyor. Bu da yeni bir ekip. Bu ekibin farkı ise tüm işlemleri müşterinin yanında bitiriyor olması. Ekip, ellerindeki tabletler sayesinde müşterilerin tüketici kredisi, kredi kartı ve turuncu hesap başvurularını müşterinin yanında hiç şubeye gitmeden tamamlayabiliyor.

Gökgöz, bir yıllık işbirliğinin sonuçlarından çok memnun olduklarını belirterek "Migros'ta, Bayram ve haftasonları dahil, 7 gün kredi satışı süreçleri işliyor. Migros'un yoğun olduğu saatlerde sürekli oradayız." diyor. Teknosa'da da benzer bir süreç var. Gökgöz, bu işbirliğini de şöyle anlatıyor: "Teknosa'daki müşteri ürünü alıyor, 'parayı direkt Teknosa'ya gönderin' diyor. Biz de öyle yapıyoruz. Müşteriler 15 bin liraya kadar yapmış oldukları elektronik alışverişinde kredi kartı limitini kullanmak istemezse devreye biz giriyoruz. 36 aya varan vadeyle ücretsiz



Stratejik İş Ortaklıkları Bölümü Pazarlama Müdürü Gülçin Aytemizel Telatar (sağda) ve Ekibi



*İş Ortaklıkları ve Direk Satış Yönetimi
Bölümü Müdürü Alper Türkoğlu (sağda) ve Ekibi*

ve komisyonuz anında kredi imkanı sağlıyoruz. Oldukça yeni olmasına karşın bizim ürünlerimiz arasında önemli bir yere sahip oldu. Müşteri, ING Teknokredi sayesinde oradan ne aldığı ve ne kadar ödeme yapabileceğini görüyor. Teknosa ve Migros modeli sektöre bizim getirdiğimiz bir ürün. Hem süreç hem de müşteri memnuniyeti anlamında sürekli gelişen ürünler.

ING Bank, Pegasus'la avantajlı uçuruyor

ING Bank'ın son işbirliği haberi de Pegasus'la yaptığı Pegasus Plus Kart hizmeti oldu. Gökgöz, sektörde kart aidatı olmayan tek uçuş kartı olduğunu ve kartın müşteriye fayda sağlamada çok cömert olduğunu vurguluyor. Müşterilerin karşılaştırma yaptıklarında bu cömertliği rahatlıkla görebileceklerini söyleyen Gökgöz, "Alışverişlerinde sektör fark etmeksizin, tüm harcamalarında yüzde 1 UçuşPuan, Pegasus Hava Yolları'ndaki harcamalardan ise yüzde 2 UçuşPuan kazanıyorlar. Kazanılan uçuş puanlar, ister bedava bilet ister uçuşlarda indirim olarak kullanılabilir. Başka avantajları da var; örneğin kart aidatı yok. Ayrıca, ING Bank müşterileri alışverişlerinde UçuşPuan'a ek olarak Bonus program özelliklerinden de faydalanabiliyor" diyor.

Bankaların gelirlerinin önemli bir bölümünü komisyonlar, aidatlar oluşturuyor. "Bu gelirlerinizden feragat ediyorsunuz, parayı nasıl kazanıyorsunuz" sorumuza Gökgöz, "Bizim stratejimiz farklı" yanıtını vererek şöyle devam ediyor: "BDDK'nın yeni taslağıyla ilgili soru sorulduğunda bizim genel müdürümüz çok net konuştu. Bu taslağın ING'nin iş modelini çok güçlendirdiğini söyledi. Biz müşterilerimizden gizli ücret ve komisyon alan bir banka değiliz. Biz bunu sürekli vurguluyoruz."



*Ebru Çakar (Stratejik İş Ortaklıkları Pazarlama Yönetimi),
İzzet Yağcıoğlu (Stratejik İş Ortaklıkları Satış Yönetimi)*

Şube açmak yerine işbirliği yapıyor

Çok sayıda iş ortaklığı ING Bank'ın önemli bir stratejisinin yansıması. Gökgöz "Biz diğer çoğu bankanın hedeflediği gibi 1000 şubeye çıkmayı planlamıyoruz. Şube açacağız ama odaklı şekilde açacağız; teknolojiye yatırım yapacağız. Müşteriler şubeye gelmeden kredisini alacak. Migros'ta zaman geçiriyorsa oradan alacak. Teknosa'da geziyorsa oradan kredi alacak. Bu tür modellere yatırım yapıyoruz" sözleriyle yaklaşımlarını özetliyor.

Bankanın hedefi bu iş modellerini farklı sektörlerle de yaymak. Bazılarını bu yıl bazılarını da gelecek yıl hayata geçirmeyi planlıyorlar.



Bankacıları sahaya çıkarıyor Microsoft'a çözüm sattırıyor

Yolda, deniz kıyısında, dağ başında cep telefonunuzdan, tabletinizden hesaplarınızı görebilmenizi, EFT ya da havale yapabilmemenizi, fatura ödeyebilmemenizi kim, nasıl sağlıyor? Müşteri temsilcilerini sizi eften püften şeyler için değil gerçekten ihtiyaç duyduğunuz ürün ve hizmetler için aratan, e-mail ya da mesaj gönderten kim?..

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com



Aslı Derbent
Özkan

VeriPark, çok kanallı bankacılık uygulamalarında iddialı bir şirket. Hatta Türk Telekom Grubu bünyesindeki İnnova'yı saymazsak pazarın tek hakimi olduğu söylenebilir. Çoğumuzun kullandığı internet bankacılığı ve mobil bankacılık çözümlerinde onun imzası var. Anahtar teslimi çözümler sunabilen şirketin Türkiye'de çalışmadığı banka yok gibi. En büyük 8 bankanın 7'si müşterisi konumunda. Finansbank'ın 'Enpara'sının; Akbank'ın, ING Bank'ın, Bank Asya'nın, Fibabanka'nın internet ve mobil şubelerinin, İş Bankası'nın ticari internet şubesinin altyapısını kuran ya da geliştiren VeriPark... VeriPark Genel Müdürü Aslı Derbent Özkan, bankaların kapalı devre sistemlerinde yaptıkları işlemlerin yine güvenli bir şekilde internet ortamında, mobil ortamda, çağrı merkezleri aracılığıyla da yapılmasını sağlayacak altyapıyı, çözümü sunduklarını anlatıyor. Tabii bankaların bireysel ve kurumsal müşterileri de yine bu çoklu kanal çözümlerini, alternatif dağıtım kanallarını (ADK) kullanarak güvenli şekilde işlemlerini yapıyor.

Artık şube sizin ayağınıza gelecek!

VeriPark'ın şube otomasyonu çözümü, şubelerin daha pratik çalışabilmesini, müşteriye daha kısa sürede hizmet verebilmesini amaçlıyor. Özkan, banka şubelerinde birçok işlemin vezne yerine mobil cihaz kullanan servis elemanlarıyla yapılabileceğine dikkat çekiyor ve "Bu sayede kuyruklar azalacak, müşteri memnuniyeti artacaktır" diyor.

VeriPark, benzer şekilde VTM (görüntülü ATM) benzeri uygulamalar için de çözüm geliştiriyor. Özkan, halen Bahreyn'de ekranından gerektiğinde çağrı merkezi görevlisiyle, müşteri temsilcisiyle görüşülebilen bir VTM uygulamasının altyapısını sağladıklarını anlatıyor.

Aslı Derbent Özkan, bu noktada önümüzdeki dönemde odaklanacakları bir alanı açıklıyor: Mobil bankacılık, daha doğrusu mobil bankacılar..

Evet, artık siz şubeye, bankacının ayağına gitmeyeceksiniz; bankacılar, şube sizin ayağınıza gelecek. Zaten kredi kartı veya başka ürünler pazarlamak için büyük şirketlere gelmiyorlar mı? Özkan, kısa bir süre sonra mobil bankacıların, mobil cihazlarıyla şirketinize, ofisinize hatta isterseniz evinize gelip, tıpkı şubede olduğu gibi tüm işlemlerinizi yapabileceğini söylüyor. Ardından da yeni neslin



zaten şubeye adımı atmadığını, hemen her işlemini internet üzerinden, mobil cihazlarıyla yapabildiğini örnek gösteriyor.

İşte VeriPark, bankacıları, şubeyi müşterinin ayağına getirecek teknolojinin altyapısını kuruyor. Özkan, sistemin işleyişini şöyle anlatıyor: “Bankacı merkezdeyken, şubede yapılan tüm işlemleri elindeki tablet üzerinden istediği lokasyonda yapabiliyor artık. Böylece ofisinize, işyerinize geldiklerinde size sadece ürün pazarlamakla kalmayacak; EFT, havale, fatura ödeme talimatı, hesap açma kapama, kredi başvurusu ve onay gibi taleplerinizi de yerine getirebilecekler. Şu anda bütün bankalar bu sistem üzerinde çalışıyor. Daha önce büyük kurumlara yönelik olan özel bankacılık işlemleri KOBİ'lere, bireylere de yayılacak. Mobil bankacıların sayısı çığ gibi artacak.”

Sosyal medyadan para gönderme dönemi

Peki mobil bankacıların yapacağı işlemlerin güvenliği aynı hızda ve aynı şekilde sağlanabilecek mi? Ya bilgilerimizi başka yerlere aktarırsa? Ya istediğimizden farklı bir işlem yaparlarsa? Tıpkı şubede olduğu gibi farklı onay ve güvenlik kademeleri bulunduğunu hatırlatan Özkan, “VeriPark'ın GSM tabanlı özel çözümleri var. Bu sayede örneğin, bir bölge ya da binada sadece o kişinin işlem yapabileceği şekilde yönlendirmeler yapılabilir” diyor. Sosyal bankacılık da son dönemde yükselen bir kavram. Özkan,

VeriPark'ın bu alandaki çözümünün Dynamic CRM'in kampanya yönetimi uygulaması ekinde yer aldığını söylüyor. Ardından da sosyal medyada finans sektörünün nasıl yer bulduğunu şöyle özetliyor:

“Bilindiği gibi firmalar kampanyalarını sosyal medyada duyurduğunda, beğenenler kendi sayfalarında paylaşıyor. Biz finans kuruluşlarının sosyal mecradaki kampanyalarına yönelik çözümlerimizle, kullanıcıların ‘ilgileniyorum’ ya da ‘ilgilenmiyorum’ gibi taleplerini, yorumlarını, tepkilerini toplayıp bankaların değerlendirmesine de sunuyoruz. Günümüzde ‘ağızdan ağıza’ tanıtım en etkili kampanya yöntemlerinden biri haline geldi. Bu da viral kampanyalar şeklinde bu en iyi sosyal medya aracılığıyla yapılabilir. VeriPark olarak bu konuda da çözümlerimiz var. Şu sıralar sosyal medya üzerinden finans sektörüne yönelik en etkili kullanım şikayet ve talepler konusunda oluyor. Çağrı merkezine ulaşamayan ya da sorununu orada çözemeyen sıkıntısını sosyal medyada paylaşıyor, banka ya da ilgili finans kurumu hemen onlara dönüyor.”

Malum Facebook üzerinden artık para da gönderilebiliyor. Türkiye’de bu konudaki ilk uygulamayı DenizBank geliştirmiş ve 2012 yılında uluslararası bir ödül de almıştı. Özkan, VeriPark'ın da ING Bank'ın yeni internet şubesi için benzer bir uygulama geliştirdiğini söylüyor. Bu uygulamayı kullanarak Facebook arkadaşınıza bir kod gönderiyorsunuz, o da gidip herhangi bir ING ATM'sinden parayı çekebiliyor.

Aslı Derbent Özkan, sosyal medya üzerinden bankacılık uygulamalarının ve e-ticaretin önümüzdeki dönemde hızla artacağını öngörüyor. Facebook, Twitter gibi sosyal medya araçları üzerinden harçlık gönderme, bağış yapma gibi uygulamaların yaygınlaşacağına inanıyor.

SGK ödemeleri için “geçit” kurdu

VeriPark'ın e-ticaret çözümleri de var. Özkan, “InStore'un e-ticaret altyapısını biz kurduk. Yemeksepeti'nin sitesini geliştir-

VERİPARK'IN TEMELİ PAMUKBANK İNTERNET ŞUBESİYLE ATILDI

VeriPark, 1998 yılında Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Mühendisliği mezunu Özkan Erener ve Özgür Yoğurtçu tarafından kuruldu. Tıpkı ilk ortaklar gibi 1970 doğumlu olan Aslı Derbent Özkan, arkadaşlarının kurduğu bu şirkete 2000 yılında katılmış. Erener ve Yoğurtçu, Pamukbank internet şubesinin yazılım ihalesini almışlar. O dönemde internet Türkiye'ye yeni gelmiş. Pamukbank internet şubesi de sektör için bir ilk oluyor. Yurtdışında internet üzerine eğitim görüp uzmanlaşan ortaklar, bu ihaleyle birlikte şirketi internet bankacılığı üzerine yoğunlaşmışlar.

Endüstri mühendisliği mezunu Özkan ise Türk Hava Yolları'nın bilgi işlem bölümünde iş hayatına başlamış. Ardından İnterbank bünyesindeki İntertek'in (şimdi DenizBank bünyesinde) bilgi işlem bölümüne geçmiş. Sonra kısa bir süre Bayındırbank'ın bilgi işlem bölümünde görev yapmış. VeriPark'ın kurucuları ve aynı zamanda yakın arkadaşları davet edince de profesyonel servisler genel müdür yardımcısı olarak



ekibe katılmış ve tüm projelerin sorumluluğunu üstlenmiş. Özkan Erener Dubai'ye taşınırken de genel müdürlüğü üstlenmiş.

VeriPark'ın Aslı Derbent Özkan'la birlikte dört ortağı var. Özgür Yoğurtçu evlenip Amerika'ya taşındığı için şirketteki görevlerini bırakmış. Keza finans ve idari işlerin başındaki ortak Engin Pala da emekli olup Fransa'da yaşamaya başlamış. Ancak Özkan, oralarda boş durmadıklarını, start-up projeleri üzerinde çalıştıklarını, VeriPark çözümlerinin pazarlamasına katkıda bulduklarını anlatıyor.





“DOĞUMDAN BİR GÜN ÖNCE TOPLANTI YAPTIM”

Aslı Derbent Özkan, ödeme sistemleri sektörünün nadir kadın yöneticilerinden biri. Endüstri mühendisliği okusa da bilgi işlemci geçmişi bu alandaki açığı çok kolay kapatmasını sağlamış. Peki bir kadın olarak bu sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler? Özkan (gülerek) şöyle yanıtlıyor:

“Ben son 5 yılda iki kez doğum yaptım. 5 yaşında kızım, 3 yaşında da oğlum var. Doğumdan bir gün önce şirkette toplantı yapmışım. 1.5 ay sonra da işimin başına döndüm. Ama doğrusu ev mi iş mi daha zor dersiniz ev derim. Çünkü evde durum çok farklıydı. Annelik ve evde çocuk bakımı gibi hiç bilmediğim, çok zor bir iş beni bekliyordu. Ne yapsam yanlış oluyordu. Ofiste ise çok iyi bildiğiniz ve artık gözü kapalı yapabildiğiniz bir iş var. 20 yıldır bu işin içindeyim. Bu yüzden işlerin aksaması, zorlanma gibi bir durum olmadı. Ayrıca zamanı da çok iyi yönetebiliyorum; çocuklarımı, ailemi de ihmal etmiyorum.”

dik. Büyük kurumsal web siteleri, portal altyapıları da kuruyoruz. Turkcell’in 80’den fazla portali için içerik yönetim sistemi oluşturduk” diyor.

BKM de VeriPark’ın müşterileri arasında. Şirket, BKM için “Ödeme Geçidi” altyapısını kurmuş. Bu tüm bankalar üzerinden tahsilat hizmeti alınmasını sağlayan bir çözüm. Şu andan bu sistem sayesinde SGK ödemeleri internet üzerinden, mobil olarak yapılabilir.

Microsoft, VeriPark çözümü satıyor

VeriPark’ın ikinci önemli faaliyet konusu ise CRM (müşteri ilişkileri yönetimi)... VeriPark Genel Müdürü Aslı Derbent Özkan, Microsoft’un her yıl ödül verdiği ve tüm dünyada pazarladığı bu çözümü şöyle anlatıyor:

“Microsoft’un ‘Dynamic CRM’ ürünü üzerinde finans sektörü-



VERIPARK

ne yönelik geliştirdiğimiz bu dikey çözüm; satış gücü otomasyonu, kampanya yönetimi, 360 derece müşteri görünümü, müşteri tek-

leştirme, şikayet ve talepleri alıp bunları sonlandırma, müşteriye yeni pazarlama imkanları gibi avantajlar sunuyor. Bu çözümü kullanan finans şirketleri, müşterilerinin tüm bilgilerini tek ekranda görebiliyor. Müşterinin varlıkları, kullandığı ürün ve hizmetler, riskleri, skorları (kredibilitesi), ihtiyaç ve beklentileri, daha önceki şikayetleri, memnuniyetleri ve daha pek çok bilgi ilgili kanallardan bu ekrana akıyor. Bu da analitik CRM imkanı ve nokta atışı satış pazarlama fırsatları sunuyor.”

VeriPark, önümüzdeki dönemde Dynamic CRM çözümünü perakende, enerji gibi farklı sektörlerde de sunmayı planlıyor. Özkan, perakende sektöründe artan rekabetin kendileri açısından önemli bir fırsat olduğunu düşünüyor. Doğalgaz, elektrik dağıtım alanlarında ise regülasyonların tamamlanmasını bekliyorlar.

MAURITIUS ADALARI'NA BİLE ÇÖZÜM SATIYOR

VeriPark’ın merkezi İstanbul’da, İTÜ Teknopark’ta bulunuyor. İzmir’de de bir ofisi var. Yurtdışında ise Dubai, Riyad ve Kahire’de ofisleri bulunuyor. Londra’da da bir ofis kuruldu ve önümüzdeki günlerde faaliyete başlayacak. Aslı Derbent Özkan, Avrupa’da şube otomasyonunun yanı sıra internet bankacılığı, mobil bankacılık gibi alternatif kanallar, CRM çözümleri üzerine yoğunlaşacaklarını söylüyor. Amerika’da da ofis açmayı planladıklarını belirten Özkan, yurtdışı faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri veriyor:

“Yurtdışındaki ilk ofisimizi 2007 yılında Dubai’de açmıştık. Dubai bizim için bölgesel bir üs. 400’e yakın çalışanımızın 100’ü orada bulunuyor. Diğer Arap

emirliklerine hatta Afrika’nın en güneyindeki Mauritius Adaları’na bile oradan çözüm ihraç ediyoruz. Afrika pazarını da çok önemsiyoruz. Kahire ofisini de bu doğrultuda açmıştık. Ancak bu ülkedeki kargaşa ve siyasi belirsizlik nedeniyle bu ofis biraz atıl duruma düştü. Gerçi hala açık ama oradaki çalışanlarımız sadece diğer bölgeler için yazılım geliştiriyor. Ancak Mısır ve Kuzey Afrika olmasa da Afrika’nın diğer ülkeleri için çalışmalarımız var. Şu anda Nijerya’da iki, Kenya’da bir projeye ilgili kontratımız bulunuyor.” VeriPark’ın cirosunda ihracatın payı oldukça yüksek. Özkan, 2013’te yüzde 30 olan ihracatın payını bu yıl yüzde 40-50’lere yükselteceklerini öngörüyor.

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

ING Bank'ın yeni genel müdürünü sektör finansgundem'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

E-ticaret m-ticarete evrilecek; dijital cüzdan en popüler ödeme aracı olacak



Onur Baran Çağlar
Pozitif Teknoloji Yönetim
Kurulu Üyesi

Ödeme sistemlerinde hızlı bir değişim, dönüşüm yaşıyor. Günümüzde kredi kartları, ön ödemeli kartlar ve banka kartları, çevrimiçi, mobil alışveriş, ATM, kiosk, sanal POS ve yakın alan iletişimi (NFC) gibi teknolojilerin yanı sıra mağaza içi alışveriş, para çekme, para gönderme ve fatura ödeme yöntemleri gibi oldukça geniş ödeme yelpazesi söz konusu. Mobil cihaz sayısının artması ve yaygınlaşmasıyla birlikte ise elektronik ticaret (e-ticaret) evrilmeye ve hızlı mobil ticarete (m-ticaret) dönüşmeye başladı.

Pazarlama stratejisi yeniden şekilleniyor

6493 sayılı yasayla düzenlenmeye çalışılan “ödeme sistemleri pazarı”, nakit ve kartlı işlem yapan perakende, finans, ulaşım, eğitim, sağlık, internet ve telekom gibi sektörleri, dolayısıyla ticaretle uğraşan herkesi yakından ilgilendiriyor. 1990’lı yıllarda sadece bir ödeme sistemi kullanılıyordu. Bugünse internet, mobilite ve e-ticaretle hayatımıza giren 150’ye yakın ödeme sistemi var. Başka yeni ödeme sistemleri de çok yakında zamanda hayatımıza girecek. Pazarlama stratejisi oluştururken müşterilerin ödemelerini yapacağı sistemler göz ardı edilirse

strateji de otomatikman eksik kalmış olacak.

Eksen mobil ticaret ve dijital cüzdana kayacak

Akıllı mobil cihaz sayısındaki hızlı yükseliş sayesinde alışveriş yapmak fiziksel mekânlara bağımlı olmaktan çıktı. Artık alışverişler istenilen mekân, zaman ve cihazla anında yapılabilir hâle geldi. Carlisle & Gallagher Consulting Group’un araştırmasına göre dijital cüzdanlar, 2017 yılı itibarıyla akıllı telefon kullanıcılarının ilk tercih ettiği ödeme yöntemi olacak. Bugün Türkiye’de mobil telefon kullanıcı sayısı yüzde 90 penetrasyon oranıyla 67 milyonu aştı. Bu durum, ödeme sistemlerinin mobil ticaret ve dijital cüzdan ekseninde gelişeceğini gösteriyor.

Artık sorumluluk bankalarla sınırlı değil

Elektronik ticaret hızla gelişiyor. Ödeme sistemleri, ilk sanal POS’lardan çok kanallı yöntemlere evrildi ve bugün artık bankaların sorumluluk alanlarından çıkmaya başladı. Fiziksel perakende alışveriş yöntemleri, çevrimiçi (online) alışveriş, temassız ödeme ve mobil alışveriş yöntemleriyle desteklendiği için alışveriş ve ticaret hacimleri de büyümeye başladı.



“ Yeni nesil ödeme sistemlerine yatırım yapan firmalar, yoğun rekabette bir adım öne çıkacak. ”

ÖZET

E-ticaret hızla m-ticarete dönüşüyor

Perakende, finans, sigorta, ulaşım, eğitim, sağlık, internet ve telekom dünyası için geliştirilmesi gereken fiziksel ve dijital tüm kanalların (omni-channel) yeni nesil ödeme sistemleri mimarisi üzerinde oluşturulması gerekiyor. Günümüzün yoğun ve sert rekabet ortamında firmalar, rakiplerine göre fark yaratacak, zengin abone gücüne dokunabilecek, mevcut müşterileriyle etkileşimi ve sadakati artıracak servisler geliştirmek durumunda.

Yeni nesli ödeme servisleri müşteri odaklı olmalı

Geleneksel sistemlerin kurulumları ve mevcut sistemlerle yapılacak entegrasyonlardan sonra ihtiyaca ve iş modeline göre yeni nesil platformlar tesis ediliyor. Bu platformlar üzerinden verilecek servisler, müşteriyle fizikselden sanal yöntemlere uzanan temas noktalarını içermeli.

Biz de Pozitif Teknoloji olarak perakende, finans, sigorta, ulaşım, eğitim, sağlık, internet ve telekom alanlarında hizmet verebilen deneyimli ekiplere sahibiz. Türkiye'deki büyük ölçekli firmalardan KOBİ segmentine, finanstan perakendeye kadar ölçek bağımsız tüm işletme ve marka stratejilerine uygulanabilecek bir ödeme sistemi ekosistemi dizayn ettik. Perakende, finans, sigorta, ulaşım, spor, eğitim ve sağlık sektörlerine uygun iş ve ticari servisler modelledik. Bu alanda uçtan uca ve “terzi usulü” hizmet verebiliyoruz. Ödeme sistemleri alanındaki tecrübelerimizle 2015 model ödeme sistemlerini, kendi sistemlerine ve stratejilerine adapte etmek isteyen firmalara eğitim, danışmanlık, altyapı ve servisler sağlayabiliyoruz. Dijital ve mobil kanallar üzerinde ulusal ve uluslararası GSM ve internet operatörleri, perakende, finans, sigor-

Türkiye'de mobil telefon kullanıcı sayısı 67 milyonu aştı. “Akıllı” cihaz sayısındaki artışla birlikte alışveriş, fiziksel mekânlara bağlı olmaktan çıktı ve mevcut ödeme sistemlerine alternatif çok sayıda yeni ödeme sistemleri kullanılmaya başladı. Ödeme sistemleri artık mobil ticaret ve dijital cüzdan ekseninde yön buluyor...

ta, ulaşım, spor, eğitim ve sağlık markalarına katma değerli içerik ve servis platformları, mesajlaşma, ücretlendirme, abonelik, servis yönetim, dijital pazarlama ve sadakat servisleri sunuyoruz. Ayrıca tüm sektörleri yatayda kesecek “yeni nesil ödeme sistemleri ve servislerine”, mobil deneyim hizmetleri ve uygulamalarına odaklanıyoruz.



Fatura tek 'tuş' alışveriş tek 'tık'



Türkiye'nin ilk bulut tabanlı mobil cüzdanı Mobilexpress; banka, mobil operatör ve akıllı cihaz bağımlılığı olmadan kısa mesajla, QR kodla ödeme imkanı sunuyor. Mobilexpress'in kurucusu Zeynep Şener, e-ticaret siteleri için tek 'tık' ile ödeme altyapısı da kurduklarını söylüyor...



"2010 yılından itibaren Morhipo, Limango gibi e-ticaret girişimleri ortaya çıkmaya başlamıştı. Boyner, stoklarını eritmek için bu kanalları kullanmaya başladı ve iki tarafın da kazançlı çıktığı bir sistem oluştu. Beymen de o dönemde e-ticaret için farklı çözümler üzerinde çalışıyordu. Ben de e-ticareti bütünleyebilecek alanlara, mobil çözümlere kafa yormaya başladım. Peppers & Rogers'ta çalışırken, Akbank'ın bir kart projesinde 6 ay kadar görev yapmışım. Dolayısıyla ödeme sistemlerine zaten yabancı değildim. Ardından Fisch Card'la bu daha da pekişti. Aslında Mobilexpress fikrinde, ben ve ilk ortağım Tunç Berkman'ın yanı sıra telekom ve ödeme sistemleri sektörlerinden üç profesyonel yöneticinin daha önderliği oldu. Ancak onların profesyonel yöneticiliği sürdürdüğü için mentorlük onlara, kuruculuk görevi de bana düştü. Sonuçta Ekim 2011'de Tunç Berkman'la birlikte, yüzde 100 Türk girişimi olarak Mobilexpress'i kurduk."

Banka, operatör, cihaz bağımlılığı yok

Zeynep Şener, o dönemde bu girişimin Türkiye ödeme sistemleri sektörü için bir ilk olduğunu anlatıyor. Tabii global olarak PayPal gibi örnekler vardı. Zaten Şener, "Biz de yurtdışı örnekleri üzerinden ilerledik" diyor. Şener, bu-

En büyük müşterisi Türk Telekom Grubu şirketleri olduğu için Avea'nın mobil cüzdanı gibi algılanan Mobilexpress'in ilginç bir kuruluş öyküsü var. Aslında bu genç bir kadın girişimcinin, Zeynep Şener'in başarı öyküsü...

Zeynep Şener, iş hayatına Peppers & Rogers'ta başlamış. Ağırlıklı olarak ödeme sistemleri danışmanlığı yapan bu şirketin Türkiye ve Ortadoğu bölgesi ofisinde 2 yıl kadar yönetim danışmanlığı yapmış. Ardından Boyner Holding'e geçmiş ve 2-2.5 yıl kadar Cem Boyner'in yanında, stratejik planlama ve iş geliştirme ekibinde çalışmış. Fisch Card projesinin başından sonuna kadar içinde yer almış. Ardından stratejik planlama müdürü olarak yine Boyner Grubu bünyesindeki Beymen'e geçmiş. İşte o sırada önce e-ticaret, ardından da mobil ödemeler konusunda kafasında fikirler oluşmaya başlamış... İsterseniz sürecin bundan sonraki kısmını Şener'den dinleyelim:

lut tabanlı olarak mobil cüzdan altyapısı üzerine kurulan Mobilexpress'in BKM, PayPal, Turkcell Cüzdan, Parakod, iGaranti gibi rakiplerden en önemli farkının banka, mobil operatör ve cihazdan bağımsız olarak çalışabilmesi olduğunu vurguluyor. Ardından da uygulamanın işleyişini şöyle anlatıyor:

"İstedığınız kredi kartını tanımlatabilirsiniz; banka bağımlılığımız yok. İsteddiğiniz GSM hattını kullanabilirsiniz; mobil operatör bağımlılığımız yok. İsteddiğiniz cep telefonuyla ve sadece SMS ile ödeme yapabilirsiniz; akıllı cihaz bağımlılığı yok... Kullanıcılarımız GSM numarasıyla, mobil hattıyla sisteme kayıt ettirdiği kredi kartını eşleştirebiliyor. Böylece her seferde kredi kartı numarasını, kart bilgilerini girmeden ödemesini sadece bir SMS ile yapabiliyor. Cep telefonu numaranız sisteme tanımlanmış oluyor."

Offline reklam mecraları satış kanalına dönüştü

Aslında Mobilexpress'in çıkış noktası outdoor reklamlarında, afişlerde, gazete ve dergi ilanlarında görülüp beğenilen ürünlerin anında satın alınabileceği bir sistem kurmakmış. Şener, "Tüm offline dünyadaki reklam mecralarını birer satış kanalına çevirip, bunların verimliliğini ölçen bir mobil ticaret, mobil alışveriş sistemi oluşturmak üzere yola çıktık" diyor.

Mobilexpress, önce SMS, ardından da QR kod bazlı bir mobil ticaret sistemi kurmuş. Örneğin, bir reklam afişinde ya da ilanda gördüğünüz ürünü satın almak istediniz. Ürünün kodunu yazıp 3570'e bir kısa mesaj göndererek satın alabiliyorsunuz. Kayıtlı kartunuzdan o ürünün parası çekiliyor ve yine sizin sistemde kayıtlı adresinize gönderiliyor. Sadece kısa mesaj göndererek ya da QR kodu okutarak ürün alabiliyorsunuz. QR kodu Mobilexpress uygulamasında okuttuğunuzda ekranınızda "seçtiğiniz ürünün fiyatı şu kadar" diye bir mesaj geliyor ve "şifrenizi girin ve alışverişini onaylayın" diye size bildiriliyor. Sonra da SMS ile benzer şekilde işlem tamamlanmış oluyor.

Paul Doany 'melek' gibi yetiştirdi!

Sistemin teknolojik altyapısı uygulamanın farklı alanlara genişlemesine izin verince Mobilexpress, İVİY, Morhipo, Beymen gibi iş ortaklarıyla e-ticarete de girmiş. Zeynep Şener, bunların dışında 20 kadar küçük e-ticaret sitesinin de üye işyeri konumunda olduğunu açıklıyor.

Ancak Mobilexpress asıl atılımı fatura ödemelerinde yapıyor. Zaten şu anda şirketin en büyük müşterisi Türk Telekom Grubu şirketleri. Bunda kuşkusuz 2013 yılında Mobilexpress'e sermayedar olarak katılan Paul Doany'nin çok büyük katkısı var. 2011 yılında Türk Telekom'dan ayrılan Doany, hatırlanacağı gibi şimdiye kadar "melek yatırımcı" olarak 20'ye yakın internet girişimine hissedar oldu.

Mobilexpress'in de dışarıdan ilk yatırımcısı olan Doany, şirketin TTNET, Avea ve Türk Telekom'la işbirliği yapmasında kilit rol oynamış. Daha önce başlayan görüşmeler hızlanmış



Zeynep Şener

ve grupla 3 yıllık işbirliği anlaşması imzalanmış.

Bu noktada Zeynep Şener, anlaşma gereği ismini açıklamadığı bir yabancı yatırımcının daha 2014 yılı başında Mobilexpress'e ortak olduğunu belirtiyor. Böylece Mobilexpress, dört ortaklı bir yapıya dönüşmüş. Yeni ortakların kattığı sermayeyle de yatırımlara hız verilmiş.

Talimat vermeden otomatik ödeme

Mobilexpress, yaklaşık 4 aydır TTNET ile bir kampanya düzenliyor. Kampanyanın ilk döneminde Visa işbirliğiyle TTNET faturalarını Mobilexpress üzerinden ödeyenlere 10 TL indirim sağlanmıştı. Şu anda bu kampanya fatura başına 5 TL indirim şeklinde sürüyor. Eylül ayından itibaren yine Visa ile işbirliğiyle bu kez Türk Telekom faturalarını Mobilexpress ile ödeyenlere 10 TL indirim sunulacak. Avea hattı sahiplerinin de yine sadece SMS yollayarak hatlarına TL yükleyebildiğini belirtelim. Şener, Avea müşterilerinin TL yüklemek için attıkları SMS'in ücretsiz olduğunu da belirtiyor.



YAZILIM DESTEĞİ BANGLADEŞ'TEN GELİYOR



Mobilexpress, toplam 8 çalışanı olan butik bir çözüm şirketi. Şirkette tüm operasyonları CEO unvanıyla Zeynep Şener yönetiyor. Kurucu ortaklardan Tunç Berkman ise Vestel'de Kurumsal Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak profesyonel iş hayatına devam ediyor. Tunç Berkman'ın, Arçelik'in ardından Ak-

Kök Grubu CEO'luğunu üstlenen Mehmet Ali Berkman'ın oğlu olduğunu da belirtelim...

Mobilexpress'te CTO (Teknolojiden Sorumlu Başkan) olarak Murat Tural görev yapıyor. Daha önce Bangladeş'teki bir yazılım firmasının ortağı olan Tural, Mobilexpress'in kuruluşunda ekibe katılmış ve tüm yazılım altyapısını bizzat kurmuş. Tural, hala Bangladeş'teki şirketle kontakt halinde ve gerektiğinde oradan yazılım desteği alınıyor. Ekipte iş geliştirme direktörünün yanı sıra operasyon, yazılım ve çağrı merkezinde ikişer eleman görev yapıyor.

Zeynep Şener, Mobilexpress'e kayıt olup da bir kez faturasını bu sistemde ödeyenleri gelecekte çok büyük kolaylığın beklediğini belirtiyor. Şener, "Bir sonraki fatura döneminde sistemimiz fatura sahibine otomatik bir SMS gönderiyor ve 'faturanızın bedeli şu kadardır, hemen ödemek için bu mesajı onaylayın' diyor. Müşteri 'evet' dediğinde başka hiçbir şey yapmasına gerek olmadan fatura ödeniyor. Böylece unutmama, gecikme, fatura ödeme talimatı verme gibi sıkıntılar ortadan kalkıyor. Artık internete girmeye, bankaya, şubeye, ATM'ye, fatura ödeme noktalarına gitmeye, kuyruğa girmeye gerek yok. Üstelik müşteriye hiçbir ekstra maliyet de yansıtılmıyor. Faturalar için bu sistemi 'talimat vermeden otomatik ödeme' olarak adlandırabiliriz" diyor.

Yıl sonu üye hedefi 300 bin

Fatura ödeme kampanyaları Mobilexpress'in üye sayısını hızla artırmış. Daha önce 20 binlerde olan üye sayısı TTNET kampanyalarıyla birlikte 50 binlere ulaşmış. Şimdi 100 bine doğru hızla ilerlediklerini söyleyen Şener, yıl sonu hedefini ise 300 bin üye olarak açıklıyor. Mobilexpress, SMS ile fatura ödeme sistemini yaygınlaştırmak için elektrik ve doğalgaz dağıtım firmalarıyla da görüşüyor. Mobilexpress, SMS ile HGS (Hızlı Geçiş Sistemi) para yüklemeleri içinse PTT ile görüşüyor.



Mobilexpress tanınırlığını, bilinirliğini artırmak içinse e-ticarete daha fazla ağırlık vermeyi planlıyor. Şener, yıl sonuna doğru fatura ödemede olduğu gibi bu alanda da kampanyalara başlayacaklarını söylüyor.

Tek 'tık' ile ödeme altyapısı kuruyor

Mobilexpress, kullanıcılarının kart bilgisini tuttuğu için PCI DSS standartlarına tabii. Zeynep Şener, "Daha önce de PCI DSS sertifikamız vardı ama geçen nisan ayında bunu 'Level 1'e yani en yüksek seviyeye yükselttik" diyor. Bu yatırım Mobilexpress'e yeni bir iş kapısı açmış. Şener, ayrıntılarını şöyle anlatıyor:

"Bu sertifikayla altyapı hizmeti de vermeye başladık. Amazon.com'un tek tıkla ödeme uygulamasının bir benzerinin altyapısını Türkiye'deki e-ticaret sitelerine sağlıyoruz. Bu uygulama, alışveriş yaptığımız siteye bir kez bilgileriniz kaydedildiğinde, daha sonraki alışverişlerde tek 'tık' ile ödeme imkanı sunuyor. Bunun arka tarafındaki kart ve diğer bilgilerin güvenliğini de Mobilexpress olarak biz sağlıyoruz. PCI DSS sertifikası sayesinde bu hizmeti verebiliyoruz."

HCE teknolojisi üçüncü bacağı tamamlayacak

Mobilexpress, şu anda ödeme sistemlerinin üç bacağından ikisinde; uzaktan ödeme ve mobil ödeme alanlarında hizmet verebiliyor. Satış noktasında yani mağazada fiziki ödeme aşamasında yok. Gerçi Zeynep Şener, QR kodla mağazada da ödeme yapılabildiğini söylüyor ama bu konuda Mobilexpress gibi uygulamaların önünü asıl HCE (Host Card Emulation) teknolojisinin açması bekleniyor.

Şener, şimdilik HCE konusundaki gelişmeleri izlediklerini, nasıl pozisyon alacaklarına karar vermediklerini söylüyor. Bulut tabanlı bir uygulama olması, Mobilexpress'in HCE teknolojisine uyumda zorlanmayacağı anlamına geliyor. Bilindiği gibi HCE, NFC (yakın alan iletişimi) özellikli akıllı telefonlarla temassız ödeme imkanı tanıyor. HCE teknolojisi, ödeme kaydedici cihazın istediği kart bilgilerinin buluttan alınmasını sağlıyor. Yani SIM kart bağımlılığını ortadan kaldırıyor. Bilgilerin GSM operatörü ve cihazdan bağımsız olarak 'bulut'ta tutulabilmesini sağlıyor. Şener, HCE teknolojisinin Mobilexpress gibi uygulamalara satış noktasında da ödeme imkanı sunacağını söylüyor.

Mobilexpress, şu sıralar yemek şirketleriyle, onların POS'ları üzerinden kolay ödeme çözümleri deniyor. Şener, toplu ulaşımdaki temassız ödemelerin akıllı telefonlarla yapılabilceği altyapıya sahip olduklarını, yine otopark ödemelerinde de bu sistemin uygulanabileceğini belirtiyor.



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)



Geleneksel bankalar 2025'te tarihe karışacak!

Dijital çağda bankacılığın nasıl yapılacağını merak mı ediyorsunuz? Çocuklarınızın teknolojiyi nasıl kullandığını takip edin ve onlara paralarını nasıl yönetmek istediklerini sorun...



Başlıktaki iddia bize değil, küresel danışmanlık ve araştırma şirketi PwC'ye (Pricewaterhouse-Coopers) ait. Bankacılık ve ödeme sistemleri için 110 ülkede 14 binin üzerinde kuruma hizmet sunan FIS'nin EMEA Satış ve İş Geliştirme Başkanı Jonathan Davis'in, finans sektörünün geleneksel oyuncularına ve bu alana girmek isteyenlere yönelik ciddi uyarıları var. Davis, yeni dönemde operasyon maliyetlerinin daha etkin bir şekilde yönetilmesi ve tüketici mutluluğunun korunmasının önemine dikkat çekiyor. PwC'nin "Geleneksel bankalar 2025'ten sonra olmayacak" öngörüsünü hatırlatan Davis, "Piyasaya yeni giren oyuncular, her geçen gün birbiriyle daha bağlantılı hale gelen dijital dünyaya daha kolay entegre olabilecek. Ayrıca daha önce kurulmuş olan rakiplerinin yaşadıkları sıkıntılardan ders alarak, aynı tuzaklara düşmemeye konusunda daha şanslı olacaklar" diyor. Yeni ya da eski olsun her oyuncu, bu yeni bankacılık ekosisteminde yeni teknolojilere yatırım yapmak zorunda. Davis, "dijital dünya" konusunda şüphesi olanlara ise çocuklarına

paralarını nasıl yönetmek istediklerini sormalarını öneriyor. Ardından da "Üstelik sadece bugünün fikirlerini sık değiştiren gençliği değil, değişik yaş gruplarından ve dünyayla bağlantılı gençliğin de bankacılık ihtiyaçları zaman içinde değişip gelişiyor" diyor.

Yeni teknolojileri bankalar için bir altın fırsat olan Davis'e göre, bunu görmezden gelen bankalar tarihin tozlu sayfalarındaki yerini alacak.

Peki Türkiye'de ve benzer ülkelerde dijital bankacılık ne düzeyde? İstatistikler ve müşteri beklentileri nasıl bir geleceğe işaret ediyor? İşte TBB'nin (Türkiye Bankalar Birliği) yayınladığı veriler ve Erste Group'un hizmet verdiği ülkelerde yapılan bir araştırma bu konuda bize önemli ipuçları veriyor...

Başarının yolu doğru karmadan geçiyor

TNS Aisa tarafından yapılan "Erste Group Bölgesinde Kanal Kullanımı 2014" araştırması, Erste Group'un faaliyet gösterdiği 7 Orta ve Doğu Avrupa ülkesindeki görünümü ve beklentileri ortaya koyuyor. Söz konusu araştırma, bu yılın başında Hırvatistan, Avusturya, Romanya, Sırbistan, Slovakya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'da 15 ile 65 yaş arasında 1.000 kişiyle görüşülerek hazırlandı.

Teknolojik gelişmelerin bankacılığın DNA'sını dönüştürdüğünü vurgulayan araştırmaya göre, anında erişilebilen dijital servisler ve kişiye özel şube hizmetleri karmasını doğru konumlayabilen bankalar gelecekte ayakta kalacak. Erste Group Müşteri Deneyimi Müdürü Dieter Stock, "Bugün müşteri temsilcileriyle görüşmek için zaman ayıran müşteri, gerçekten iyi yönlendirilmek ve kendisiyle en iyi şekilde ilgilenildiğini hissetmek istiyor. Dijital trend değişiklikleriyle baş etmek için bankaların doğru bir şube bankacılığı ve anında erişilebilen dijital hizmetler karması yaratması gerekiyor" diyor.

En hızlısı Çekler

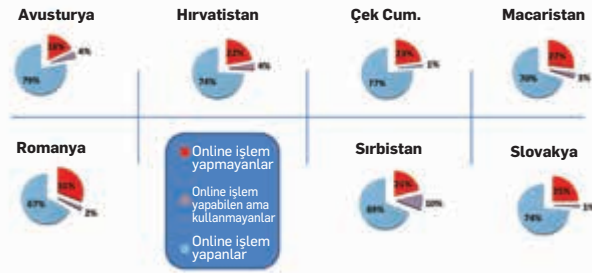
Araştırma, Orta ve Doğu Avrupa'daki banka müşterilerinin yaklaşık yüzde 70'inin internet hizmetlerini kullandığını ortaya koyuyor. Avusturyalıların yaklaşık üçte ikisi, Hırvatların yarısı ve Slovak, Macar ile Sırların üçte biri akıllı cep telefonuna sahip. Bankalarıyla iletişim kurmak için ceplerindeki bilgisayarları kullanan insanların sayısı ise giderek artıyor. İnternet bankacılığı kullanımındaki artış trendi en çok Çek Cumhuriyeti'nde görülüyor. Çeklerin yüzde 62'si online bankacılık kullanıyor. Bu rakam dört yıl önceye göre neredeyse

BANKACILIK SEKTÖRÜ MÜŞTERİLERİNİN TEKNOLOJİ KULLANIMI

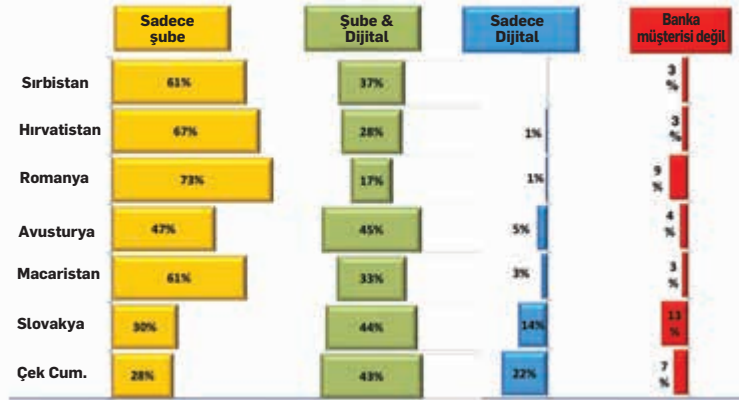
Ürün sahipliği



ONLINE BANKACILIK İŞLEMLERİ YAPANLARIN ORANLARI



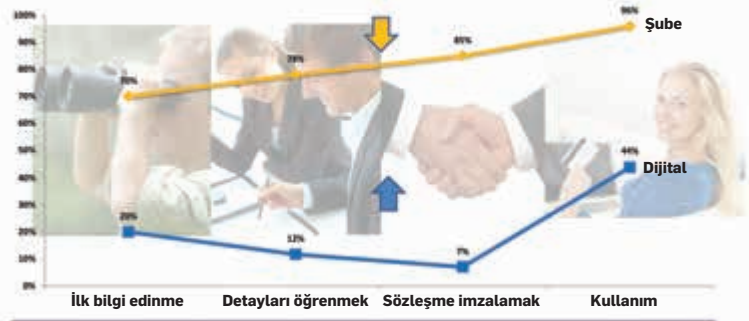
ERSTE GROUP BÖLGESİNDE BANKACILIK KANALLARI KULLANIMI



İNTERNET BANKACILIĞININ GELİŞME TRENDİ



HİZMETE GÖRE MÜŞTERİ TERCİHİ



iki katına çıkmış durumda. Dieter Stock, bu gelişmeyi şöyle yorumluyor: "Günümüzde bankacılık, bireylerin gittiği bir yer değil, yaptığı bir şeyi ifade ediyor. Romanya (yüzde 6) ve Sırbistan'da (yüzde 5) online bankacılık kullanıcılarının sayısı görece düşük olsa da bu oranlar 4 yıl önce her iki ülkede de sadece yüzde 2'ydi. Tüm pazarlarımızda dijital kanalların kullanımının hızla ve istikrarlı bir şekilde artmasını bekliyoruz."

Bugün her beş Romanyalıdan biri ve Sırbaların üçte birinden fazlası internet bankacılığı, mobil uygulamalar ve şube ziyaretlerinden oluşan bir karışımdan faydalanan. En büyük oranı ise internet bankacılığı ve şubeleri kullanan banka müşterileri oluşturuyor: Avusturya yüzde 45 ile liderliği elinde bulundururken, Slovakya yüzde 44 ve Çek Cumhuriyeti ise yüzde 43 ile lideri takip ediyor. "Karma kullanımın" orta sıralarında ise yüz-

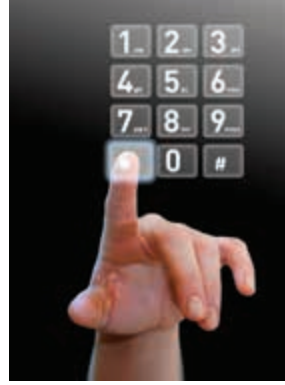
TÜRKİYE'DE İNTERNET BANKACILIĞI MÜŞTERİ SAYISI

Bireysel müşteri sayısı (Bin kişi)	Haziran 2013	Mart 2014	Haziran 2014
Aktif (A) (son 3 ayda 1 kez login olmuş)	10.468	12.039	12.134
Kayıtlı (B) (en az 1 kez login olmuş)	25.313	28.590	29.669
Kayıtlı (C) (son 1 yılda en az 1 kez login olmuş)	15.707	17.462	17.807
Aktif (A) / kayıtlı (B) müşteri oranı (Yüzde)	41	42	41
Kurumsal müşteri sayısı (Bin kişi)			
Aktif (A) (son 3 ayda 1 kez login olmuş)	980	1.066	1.090
Kayıtlı (B) (en az 1 kez login olmuş)	2.189	2.086	2.152
Kayıtlı (C) (son 1 yılda en az 1 kez login olmuş)	1.197	1.272	1.311
Aktif (A) / kayıtlı (B) müşteri oranı (Yüzde)	45	51	51
Toplam müşteri sayısı (Bin kişi)			
Aktif (A) (son 3 ayda 1 kez login olmuş)	11.448	13.105	13.224
Kayıtlı (B) (en az 1 kez login olmuş)	27.503	30.677	31.822
Kayıtlı (C) (son 1 yılda en az 1 kez login olmuş)	16.904	18.734	19.118
Aktif (A) / kayıtlı (B) müşteri oranı (Yüzde)	42	43	42

de 33 ile Macaristan ve yüzde 28 ile Hırvatistan yer alıyor. Stock, "Dijital kanal kullanımı konusunda bazı Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri arasında görülen büyük farklara karşılık, araştırma dijital bankacılığın tüm ülkelerde büyümeye devam edeceğini gösteriyor" diyor.

Kişisel tavsiye için şube ziyareti; hızlı bilgiler içinse cep telefonu

Araştırma sonuçlarına göre banka kullanıcılarının çoğu, kredi veya ürün detayları konusunda tavsiye almak için hala banka şubesini ziyaret etmeyi tercih ediyor. Dijital kanallarla hesap bakiyesi veya nakit dışı transferler yapmak gibi kolay ve hızlı hizmetler için tercih ediliyor. Son 12 ay içerisinde Avusturyalıların yarısı, Slovak ve Sırp'ların yüzde 40'ı,



Çek ve Hırvatların yaklaşık üçte biri müşteri yöneticilerinden tavsiye almak için bir banka şubesini ziyaret etmiş. Pek çok müşteri, banka şubesini bir self-servis bölgesi olarak kullanıyor. Avusturyalı, Macar, Sırp ve Hırvat müşterilerin dörtte üçünden fazlası, geçen yıl içerisinde şubelerinin self-servis alanında bankacılık işlemleri yapmış.

İnternet bankacılığı müşterisi 30 milyona dayandı

Rakamlar açısından bakıldığında, Türkiye'de de benzer bir tablo söz konusu. Türkiye Bankalar Birliği üyesi olup da internet bankacılığı hizmeti veren 27 bankanın bilgilerinden oluşan rapora göre, Türkiye'de internet bankacılığını kullanan aktif müşteri son bir yılda 1 milyon 776 bin kişi arttı. İnternet bankacılığı yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapmış toplam bireysel müşteri sayısı, Haziran 2014 itibarıyla 29 milyon 669 bin kişi oldu. Son bir yıl içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapan bireysel müşteri sayısı ise yaklaşık 17 milyon 807 bin olarak kaydedildi.

Nisan-Haziran 2014 döneminde yaklaşık 12 milyon 134 bin bireysel müşteri en az bir kez internet bankacılığı giriş işlemi yaptı. Bu kişiler, toplam kayıtlı bireysel müşterisinin yüzde 41'ini oluşturuyor. Nisan-Haziran 2014 döneminde, aktif bireysel müşteri sayısında bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 666 bin kişi, bir önceki üç aylık döneme göre ise 96 bin kişi artış oldu.

Kurumsal müşteri arttı, işlem hacmi azaldı

İnternet bankacılığı yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapmış kurumsal müşteri sayısı ise Haziran 2014 itibarıyla 2 milyon 152 bin kişi olarak kaydedildi. Bunların 1 milyon 90 bini (yüzde 51'i) Nisan-Haziran 2014 dönemi içerisinde en az bir kez giriş işlemi yaptı. Son bir yıl içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapmış kurumsal müşteri sayısı ise 1 milyon 311 bin.

İnternet bankacılığı için kayıt yaptıran ve en az bir kez giriş işlemi yapmış toplam (bireysel ve kurumsal) müşterilerin yüzde 42'si Nisan-Haziran 2014 döneminde en az bir kez internet bankacılığı işlemi yaptı. Nisan-Haziran 2014 döneminde, toplam aktif müşteri sayısında bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 776 bin kişi, bir önceki üç aylık döneme göre ise 119 bin kişi artış oldu.

Nisan-Haziran 2014 döneminde internet bankacılığıyla yapılan 10 milyon adet yatırım işleminin hacmi yaklaşık 109 milyar TL seviyesinde oluştu. Ocak-Mart 2014 dönemine göre işlem hacminde 11 milyar 508 bin TL tutarında azalış kaydedildi.

İkinci çeyrekte yatırım işlemleri hacminde ilk sırayı 29 milyar TL ile (873 bin adet işlem) vadeli hesaplar işlemleri aldı.

Onu döviz işlemleri, yatırım fonları ve hisse senedi işlemleri izledi. En yüksek ortalama işlem hacmi 42.6 bin TL ile repo işlemlerinde gerçekleşti. Vadeli hesaplar, ortalama 33 bin TL'lik işlem hacmiyle ikinci sırayı aldı. Toplam yatırım işlemleri için ortalama işlem hacmi 10.6 bin TL seviyesinde oluştu.

Finansal işlemlerde para transferlerinin ağırlığı

Nisan-Haziran 2014 dönemi itibarıyla, internet bankacılığı hizmeti kullanılarak yapılan yatırım işlemleri dışındaki finansal işlemlerin toplam adedi 120 milyon, tutarı ise 512 milyar TL oldu. EFT, havale ve döviz transferi işlemlerini kapsayan para transferleri, yatırım işlemleri dışındaki finansal işlem hacminin yüzde 86'sını oluşturdu.

İnternet bankacılığı hizmeti kullanılarak yapılan yatırım işlemleri dışındaki finansal işlemlerin toplam işlem adedi, bir önceki yılın aynı dönemine göre 9 milyon, bir önceki üç aylık döneme göre ise 675 bin adet arttı. Toplam işlem hacmi de bir önceki yılın aynı dönemine göre yaklaşık 80 milyar, bir önceki üç aylık döneme göre ise 35 milyar TL artış kaydetti.

Müşterilerin üçte biri İstanbul'da

İnternet bankacılığı hizmetlerini kullanan aktif bireysel müşterilerin yüzde 29'u ile aktif kurumsal/tüzel müşterilerin yüzde 35'i İstanbul'da bulunuyor. İstanbul'u her iki müşteri grubunda da Ankara ve İzmir illeri takip ediyor.

7 milyon mobil bankacılık müşterisi var

Mobil bankacılık yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapmış müşteri sayısı Haziran 2014 itibarıyla 7 milyon 514 bin olarak kaydedildi. Bunların 6 milyon 94 bini (yüzde 65'i) Nisan-Haziran 2014 dönemi



içerisinde en az bir kez giriş işlemi yaptı. Son bir yıl içerisinde en az bir kez giriş işlemi yapmış mobil bankacılık müşteri sayısı ise 4 milyon 851 bin.

Nisan-Haziran 2014 döneminde mobil bankacılıkla yapılan 2 milyon 23 bin adet yatırım işleminin

hacmi yaklaşık 14.5 milyar TL oldu. Yine aynı dönem itibarıyla mobil bankacılık hizmeti kullanılarak yapılan yatırım işlemleri dışındaki finansal işlemlerin toplam adedi 26 milyon, tutarı ise 32 milyar TL seviyesinde oluştu. EFT, havale ve döviz transferi işlemlerini kapsayan para transferleri işlemleri, yatırım işlemleri dışındaki finansal işlem hacminin yüzde 80'ini oluşturdu.



TÜRKİYE İNTERNET BANKACILIĞINDA YATIRIM İŞLEMLERİ

	Mart 2014		Haziran 2014		Net değişim		Haziran 2014
	İşlem adedi (Bin)	İşlem hacmi (Milyon TL)	İşlem adedi (Bin)	İşlem hacmi (Milyon TL)	İşlem adedi (Bin)	İşlem hacmi (Milyon TL)	Ortalama işlem hacmi (Bin TL)
Yatırım Fonları	2.155	23.90	2.122	22.951	-33	-954	10,8
Döviz İşlemleri	2.494	28.698	2.433	24.752	-61	3.945	10,2
Vadeli hesaplar	972	33.262	873	28.779	-99	-4.483	33,0
Gerçekleşen hisse senedi işlemleri	3.677	18.272	3.559	18.808	-118	537	5,3
Repo İşlemleri	113	4.931	116	4.965	4	34	42,6
Tahvil ve bono işl.	82	1.275	64	807	-19	-468	12,7
Altın	554	3.964	444	1.810	-111	-2.154	4,1
VOB	848	6.023	660	5.948	-188	-75	9,0
Toplam	10.895	120.328	10.271	108.820	-624	-11.508	10,6

MasterCard uçak beklemeyi keyfe dönüştürüyor



Yeni düzenlemeler bankaların kart yatırımlarını azalttı. İlk kesinti ise havalimanlarındaki lounge hizmetinden çıkmak oldu. MasterCard da bu boşluğu doldurmak üzere TAV ile işbirliği yaptı. Artık MasterCard kredi kartı sahipleri İstanbul, Ankara, İzmir ve Bodrum havalimanlarındaki lounge'lardan indirimli yararlanabilecek...

Havayoluyla seyahat etmenin ucuzlaması, daha fazla insanın yolculuklarında uçağı tercih etmesine yol açıyor. Gelişmiş ülkelerde uçakla yolculuk edenlerin sayısı ortalama ülke nüfusun üç katyken Türkiye'de bu oranın 1.3 olduğu hesaplanıyor. Türkiye nüfusunun 77 milyon olduğu göz önüne alınırsa bu rakam, ülkemizde her yıl yaklaşık 100 milyon uçak bileti satıldığı anlamına geliyor. Geçen yılın ilk yarısında Türkiye'de 520 milyon liralık uçak bileti satılmıştı. Haziran 2014 sonu itibarıyla bu rakamın 800 milyon liraya çıkması uçakla seyahat edenlerinin sayısının sürekli arttığı gösteriyor. Uçakla seyahat etmek karayoluna göre büyük kolaylık ama



bir süre sonra onun da başka zorlukları yorucu hale gelebiliyor. Örneğin havalimanlarına uçağın geliş saatinden önce gelmek ve kalkacağı saati beklemek, sürekli uçakla seyahat edenler için büyük bir sorun. Beklemeye bir de rötar eklendi mi havalimanında geçirilen zaman hayli artıyor. İşte konforlu lounge'lar, bu 'gereksiz' bekleme zamanını daha rahat ve verimli geçirdiği yerler olarak imdada yetişiyor.

Havalimanlarında işletmecilerin yanı sıra büyük şirketlerin özellikleri de bankaların müşterileri için kurdukları lounge'lar büyük ilgi görüyor. Genelde Türkiye'de bu işi bankalar ya da havalimanı işletmecisi şirketler yapıyor. Ancak şimdi ödeme sistemlerinin önemli oyuncusu MasterCard da bu alana girdi. Ödeme sistemlerinden söz etmişken küçük bir ayrıntıyı daha aktarmakta fayda var. Bu ayrıntı, MasterCard'ın Türkiye'de lounge hizmeti vermeye başlamasının önemini de ifade ediyor. Şöyle ki dünyada kredi kartıyla alışveriş yapan kişiye "Hangi kartla ödeme yapacaksınız?" yerine "Visa'yla mı MasterCard'la mı" sorusu sorulur. Aynı soru Türkiye'de "Bonus'la mı WorldCard'la mı ya da Maksimum'la mı Axess'le mi" şeklindedir. Çünkü Türkiye'de daha komplike bir kredi kartı sistemi var ve bankalar burada oldukça aktif. Bu nedenle de ödeme sistemleri şirketleri markalarıyla çok ön plana çıkmıyor. Ancak bankaların artık kredi kartı yatırımlarını, harcamalarını kısması ödeme sistemi şirketlerini harekete geçirdi. Bunun ilk örneğini de MasterCard, TAV İşletme Hizmetleri işbirliğiyle hizmete açtığı lounge'la verdi. Peki neden başka bir hizmet ya da yatırım değil lounge tercih ediliyor? Yanıtı rakamlarla verelim: Yılda ortalama 3 milyona yakın yolcu, sadece TAV İşletme Hizmetleri tarafından işletilen lounge'ları kullanıyor. Bir kişinin birden fazla kez lounge'ı ziyaret ettiği düşünülürse ise her yıl yaklaşık

600 bin tekil kişinin bu hizmetten yararlandığı ortaya çıkıyor.

Yüzde 60 indirimle yararlanılacak

MasterCard, bu gerçeklerden yola çıkarak İstanbul, Ankara, İzmir ve Bodrum havalimanlarındaki TAV İşletme Hizmetleri tarafından işletilen lounge'ları müşterilerine yüzde 60'a varan indirimlerle kullanma fırsatı veriyor.

MasterCard ve TAV, 5 Ağustos 2014 tarihinde attıkları imzayla işbirliklerini başlattı. Anlaşmayla MasterCard kredi kartı sahipleri; İstanbul, Ankara, İzmir ve Bodrum havalimanlarındaki TAV Comfort Lounge'lardan yüzde 60 indirimle faydalanacak. Yolcular, TAV Comfort Lounge'ları ziyaret ederken ödemesini MasterCard özellikli kredi kartıyla yapmak zorunda. MasterCard - TAV İşletme Hizmetleri işbirliğiyle ayrıca yurtiçi ve yurtdışı seyahatlerde TAV tarafından havalimanında kişiye özel sunulan karşılama ve uğurlama hizmeti satın almalarında avantajlar sağlanıyor.

Tatile uçakla gidiliyor

İmza töreni sonrası MasterCard Güneydoğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney ile işbirliği hakkında sohbet ettik. Güney, dördüncüsünü yayınladıkları "MasterCard Global

NE KADAR ÖDENECEK?

MasterCard kredi kartı sahipleri için İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç ve Dış Hatlar Comfort Lounge'larından yararlanmanın bedeli 75 TL yerine 30 TL olacak. Bodrum Milas Havalimanı'ndaki İç Hatlar TAV Comfort Lounge hizmeti de yine 75 TL yerine 30 TL olarak ücretlendirilecek.



Hedef Şehirler Endeksi'ne göre Türkiye'nin uluslararası ziyaretçi sayısı açısından her yıl istikrarlı ve güçlü bir büyüme kaydettiğini belirterek şu değerlendirmeyi yaptı:

"Büyüme verileri sadece uluslararası ziyaretçilerle sınırlı değil. Türkiye iç turizmde de büyüyor ve araştırmalar bu yılın sonuna kadar büyümenin devam edeceğini gösteriyor. Önceki yıllarda yapılan 'MasterIndex Yaz Tatili Araştırması'nda tatil ulaşımında karayolunun tercih edildiği görülmüyordu. Bugünse yurtiçi ve yurtdışı yolculuklarda havayolu kullanımı çok daha yaygın. Hava yolculuğunun daha erişilebilir hale geldiği ve büyüdüğü bir döneme girildi. Biz de bu trendi görerek müşterilerimizin yükselen beklentilerini karşılamak için TAV'la varolan stratejik işbirliğimizi yeni dönemde daha da genişlettik. MasterCard kart sahiplerine keyifli seyahatin anahtarını, inovatif çözümlerimiz ve yeni işbirliklerimizle sunmaya devam edeceğiz."

TAV İşletme Hizmetleri Genel Müdürü Bora İşbulan, yurtiçindeki havalimanı faaliyetlerinin yanı sıra Almanya'da da üç lounge işlettiklerini hatırlattı. Bu lounge'larda yıl içinde yaklaşık 2.8 milyon misafir ağırladıklarını belirten İşbulan, sözlerini şöyle sürdürdü: "CIP karşılama ve uğurlama hizmetimizi de yılda yaklaşık 40 bin kişi tercih ediyor. İşbirliğimizin ikinci yılında MasterCard üyelerine ayrıcalıklarımızı sunmak bizi çok mutlu ediyor. Özel konuklarımız için hızlı geçiş sağlayan ve konforlarını artırıcı pek çok ek proje geliştiriyoruz. MasterCard işbirliğimizi İstanbul Atatürk, Ankara Esenboğa ve İzmir Adnan Menderes'ten sonra Milas-Bodrum Havalimanı'na da taşıdık. İşbirliğimizi turizm ve

SALONLAR ÖZEL OLARAK TASARLANIYOR



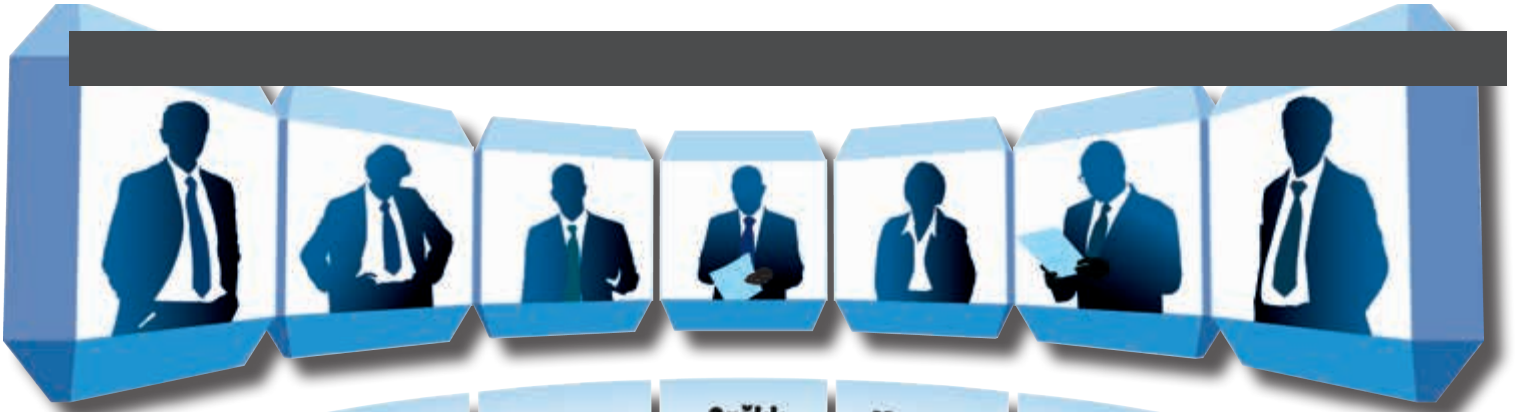
TAV İşletme Hizmetleri Genel Müdürü Bora İşbulan, "Comfort Lounge'larda MasterCard kullanıcıları için hizmet ve farklılık yaratmak için yola çıktık. Örneğin İzmir ve Bodrum iç hatlarında açtığımız salonlarda işbirliğimizi MasterCard'ın

reklam ve sponsorluklarıyla bir basamak daha yukarı taşıdık. Sunulan hizmetleri, İstanbul ve Ankara'da oradaki müşterilerimizin de fayda sağlaması için genişlettik. İnovasyon iki firmanın özelinde olunca da doğal olarak güzel işler çıktı ortaya.

İzmir'deki salonumuz ise 550 metrekare ve 90 kişilik oturma kapasitesine sahip. TAV'ın işlettiği 26'ncı salon. Yolcuların ihtiyaç ve beklentilerine göre özel olarak tasarlayıp yaklaşık üç ay önce yeni yüzüyle hizmete açtığımız bu salonda her gün ortalama 150 misafirimizi ağırlıyoruz. Bazı yoğun günlerde bu sayı 250'ye çıkabiliyor."

havalimanı işletmeciliğinin her alanına yönelik çalışmalarla artırmanın yanı sıra Almanya'daki faaliyetlerimiz kapsamında daha geniş bir alana taşınmayı da planlıyoruz."





Sigorta Gündem

Atamalar, terfiler

Sektörle ilgili son gelişmeler

Kim nereye transfer oldu?

Detaylı bilanço analizleri



Hepsi ve daha fazlası için

www.sigortagundem.com





6 milyon kişiye 'Anahtar' verdiler

Mağaza sadakat kart uygulamalarının öncülüğünü yapan Boyner Mağazaları, bugüne kadar 6 milyon kişiyi 'Boyner Anahtar' sahibi yaptı. Anahtar sahipleri, özel indirimler, kampanyalar ve ayrıcalıklardan yararlanabiliyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



Ö

deme sistemlerinin en çok kullanıldığı, en yeni uygulamaların denendiği, farklı ödeme ürünlerinin sıkça görüldüğü alanların başını kuşkusuz perakende çekiyor. Sadakat kartları ve bu kartların sağladığı avantajlar noktasında özellikle zincir marketler, çok katlı mağazalar öncülüğü üstlenmiş durumda. Ancak kredi kartlarının özelliklerinin ve avantajlarının artmasıyla şirketlere ya da markalara ait sadakat kart uygulamaları da eski önemini yitirdi. Elbette bazı istisnalar bu akımın dışında kaldı; örneğin Boyner Mağazaları'nın Boyner Anahtar uygulaması... Deyim yerindeyse büyükçe bir bankanın kredi kartı müşterisi kadar Boyner Anahtar kullanıcısı var. Aslında Boyner, kart konusunda sektörün önünü açan uygulama-

ları başlatan şirket. Zaman içinde adı değişse de Boyner Mağazacılık, yaklaşık 30 yıldır çeşitli kart uygulamalarına imza attı. Boyner Mağazacılık Müşteriden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sibel Ügdül ile markaların sadakat kart uygulamalarını ve Boyner Anahtar'ı konuştuk...

Boyner Mağazaları sadakat kart uygulamasını başlatan perakendecilerden biri, bu sistemin geçmişiyle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Sadakat kart uygulamamız olan Boyner Anahtar, 1997 yılında sektörün ilklerinden biri olarak hayata geçmişti. Başlangıçta sadece yılın belirli dönemlerinde indirim ve avantajlar sunan bir yapıya vardı. Ancak 2004 yılındaki yeniden konumlandırma çalışmalarımız sonucunda çok farklı özellikleri olan bir yapıya dönüştü; müş-



KOMBİN YAPTIRAN İNTERAKTİF VİTRİN!

Sürekli gelişen teknoloji, ödeme sistemleri ve perakende sektöründeki alışkanlıkları da hızla değiştiriyor. Müşterisini mağazaya girdiğinde tanıyacak, mobil cihazlarla iletişim kuracak, ödemeleri kasaya uğramadan yapacağı sistemler sınırlı da olsa kullanılmaya başladı. Sibel Ügdül'e Boyner'in de bu alanda üzerinde çalıştığı teknolojilerin, işbirliklerinin olup olmadığını soruyoruz. Şöyle yanıtıyor:

"Yeni teknolojilerin müşterilerimizin alışveriş deneyimine adaptasyonunu çok önemsiyoruz. Boyner'in yenilikçi ve sürprizlerle dolu dünyasında müşterilerimizin alışveriş deneyimini kolay ve keyifli hale getiren uygulamaları hayata geçiriyoruz. Örneğin, son olarak İstinye Park mağazamızda interaktif bir uygulamayla müşterilerimize vitrin üzerinden kombin yaparak alışveriş yapma imkânı sunduk. Dünyada bu şekilde kombine imkân veren ilk uygulamayla müşterilerimiz tek tek tüm kombinleri mankene giydirip beğendiklerini mağazaya girmeden anında alma fırsatı buldular. Bu teknolojiye sahip vitrinimiz halen Boyner Akasya ve Boyner Forum İstanbul'da hizmet veriyor. Boyner Mağazaları'nı takip eden müşterilerimiz Türkiye'de ilk kez hayata geçen projeler ve sürprizlerle karşılaşmaya devam edecek."

terilerimize kişiye özel teklifler sunan bir sadakat programı haline geldi. Bu değişikliğin ardından Boyner Anahtar Programı'na üye olan müşterilerimizi daha yakından tanıyabiliyoruz, kişisel özellikleri, beğenileri, mesleklerini öğreniyor bu bilgiler ışığında kişiye özel çalışmalar yapabiliyoruz. Örneğin artık öğretmenler gününde öğretmenlerimize erişerek günlerini kutlayıp, farklı avantajlar sağlayabiliyoruz.

Boyner Anahtar'ın özellikleri, kullanıcı sayısı, müşterilerinize bu kartla sunduğunuz avantajlar nedir?

Boyner Anahtar elbette öncelikle mağazalarımızda avantajlar sunuyor. Boyner Anahtar sahibi müşterilerimiz mağazalarımızda uygulanan tüm kampanya ve indirimlere ilave olarak kişiye özel fırsatlardan yararlanıyor. Ayrıca Boyner Mağazaları'nda yaptıkları alışverişlerde sadece indirim, hediye çeki gibi finansal faydalardan yararlanmakla kalmıyor, gelecek sezonlar için yüzde 20'ye varan indirimler de kazanabiliyorlar. Öte yandan mağazalarımızdaki etkinliklerden, yeniliklerden de öncelikli olarak haberdar oluyorlar. Kullanıcı sayımız 6 milyona ulaştı.

Kredi kartlarının taksit, puan gibi avantajlar sunması perakendecilerin sadakat kartı uygulamalarını nasıl etkiledi?

Sektörde birçok sadakat programı var ve her geçen gün bir yenisi ekleniyor. Elbette kredi kartlarının taksit ve puan gibi avantajlarının markalara ait kart programlarını etkilediği bir gerçek. Ancak biz Boyner Anahtar sahibi müşterilerimizi, teknik altyapımız sayesinde kartlarını göstermeden de tanıyabiliyoruz. Yani müşterilerimizin cüzdanlarında kart taşınması gerekmiyor. Bu nedenle de kullanıcı sayımız her geçen gün artıyor. Bu sayede Boyner Anahtar, diğer sadakat programları veya kredi kartlarının sunduğu tekliflerden olumsuz etkilenmiyor.

Boyner'in sadakat kartı dışında sunduğu alternatif ödeme sistem-

leri uygulaması var mı?

Şu anda ödeme sistemlerinin tüm araçları yani banka kartı, kredi kartı ya da nakit ödeme her yerde olduğu gibi bizim mağazalarımızda da var. Ayrıca Boyner Anahtar dışında Boyner'in bankalarla gerçekleştirdiğimiz dönemsel işbirlikleriyle müşterilerimize banka kartları üzerinden özel avantajlar sunuyoruz.

Müşterileriniz ödemelerini hangi araçlarla yapmayı tercih ediyor?

Çok katlı mağazacılık yapısı ve binlerce ürün alternatifinin satışı sebebiyle müşterilerimiz taksit avantajından faydalanmayı tercih ediyor. Dolayısıyla müşterilerimiz çoğunlukla kredi kartıyla ödeme yapmayı tercih ediyor.

Son yıllarda artan elektronik cüzdan uygulamalarını kullanıyor musunuz?

Boyner Anahtar'ın sektördeki pek çok sadakat programına göre sunduğu en önemli avantaj, Boyner Mağazaları'nın kayıtlı müşterilerini kartsız da tanıması. Mağazalarımızda müşterilerimizi kartlarını göstermeden de tanıyabildiğimiz için müşterilerimiz fiziki kartlarına cüzdanda yer ayırmaları gerekmiyor. Öte yandan kredi kartlarını bir arada toplayan uygulamalarda yer almıyoruz. Ancak hızlı ve kolay ödeme imkânı sağlayacak yeni bazı uygulamaları yakın zamanda müşterilerimize sunacağız.



Sibel Ügdül



HESAP ÖDEMEK İÇİN POS BEKLEMİYİN!

Ödeme sistemleri ne kadar müşteri dostu olsa ve teknolojinin tüm nimetlerinden yararlansa da hala hesap ödemek için POS bekliyoruz. Özellikle kalabalık mekanlarda sıkça yaşanan bir durum bu. İşte New York merkezli Dash adlı yeni bir girişim bu sorunu ortadan kaldırmaya aday. Anlaşmalı restoranlarda müşteriler hesaplarını Dash üzerinden ödüyor. Mobil uygulama üzerinden ödeme yapmayı sağlayan Dash'ın bir diğer özelliği de hesabı bölmeyi kolaylaştırması. Kullanımı da oldukça basit: Sisteme üye olan kullanıcı restoranda check-in yapıyor, ardından da mobil uygulama üstündeki adisyonla ödemeyi yapıyor.

FACEBOOK SATIN ALMAYA DOYMUYOR!

Facebook, özellikle oyun ses kayıtları konusunda uzmanlaşmış olan ABD'li merkezli ses stüdyosu Wave Group'u satın aldığı açıkladı. "Ses üretim fabrikası" olarak kendini konumlandırın WaveGroup, bugüne kadar pek çok farklı donanım ve mobil uygulama için ses üretimine imza attı. WaveGroup, satın alınan ardından sadece Facebook için çalışacak. WaveGroup'un iOS için üretilen Star Wars: Commander oyununun seslerine de imza atan şirket olduğunu belirtelim. Son dönemde satın aldığı şirket ve girişimlerle mobil dünyadaki faaliyetlerini genişleten ve altyapısını güçlendiren Facebook'un WaveGroup'u satın alarak ses konusunda yeni uygulamalarına hız vermesi bekleniyor. Bu arada satın almanın bedeli konusunda herhangi bir açıklama yapılmadı.



WELLS FARGO 3 GİRİŞİMİ DESTEKLEYECEK

ABD'nin en eski bankalarından Wells Fargo, finansal servisini yenilemek için yeni bir projeye başladığını duyurdu. Banka, "girişim hızlandırma" adlı programıyla farklı girişimleri destekleyerek bunların finans teknolojileri alanında yenilikler getirmesini ve yaşanan sorunların azaltılmasını hedefliyor. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Wells Fargo'nun başkan yardımcısı Braden More, Bipin Sahni ve Steve Ellis, önceliklerinin maddi beklenti olmadığını, desteklemeye karar verdikleri girişimlerin başarısına odaklandıklarını vurguladılar. Girişim başına 50 bin ile 500 bin dolar arasında değişen miktarlarda yatırım yapma kararı alan Wells Fargo, EyeVerify'yi yanı sıra Kasisto ve Zumingo adlı girişimleri destekleyecek. Müşteri deneyimi geliştirmeyi amaçlayan kişisel asistan servisi Kasisto, New York'taki birkaç melek yatırımcı ağı ve üst düzey finansal yöneticilerin de aralarında bulunduğu tohum yatırımı turunda tam 2.25 milyon dolar toplamıştı. Şifre girmeyi güvenlik aşamaları sürecinden çıkartmayı hedefleyen Zumingo ise şifre yerine konum bazlı veriyi kullanarak çalışıyor. ATM'lere ya da üye işyerlerine kurulabilen sistem, böylelikle sahtecilik risklerini müşteri herhangi bir sorun bildirmeden de tespit ediliyor.

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.

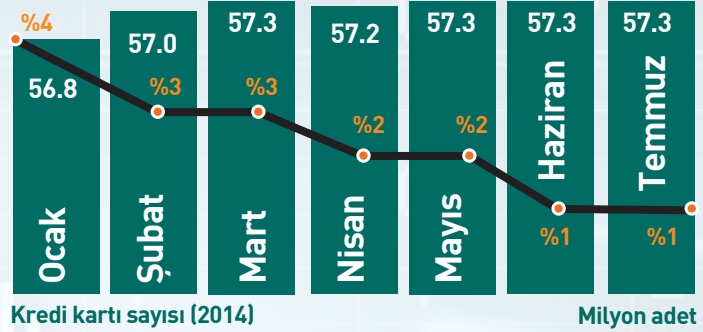
Kredi kartı sayısındaki artış durma noktasına geldi

TABLO 1

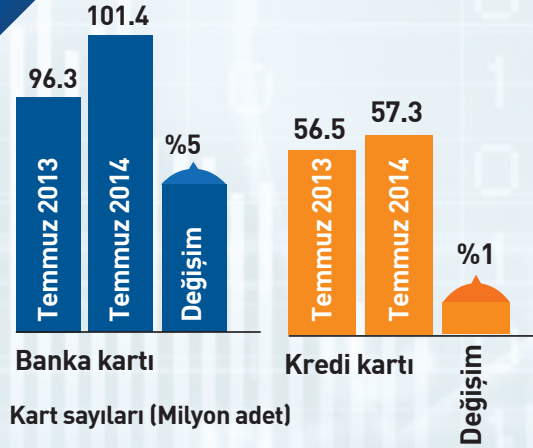
Yasak ve sınırlamalar amaçına ulaştı

Kredi kartına belli sektörlerde taksit yasağı, belli sektörlerde de taksit sınırlaması getirilmesi bankaların yeni kart pazarlamasını zorlaştırmışa benziyor. Aydan aya son bir yıllık değişimlere bakıldığında, yıl başından bu yana belirgin bir düşüş trendi dikkat çekiyor. Ocak 2014 sonu itibarıyla yüzde 4 seviyesinde olan kredi kartı sayısındaki artış; ardından sırasıyla şubat ve martta yüzde 3, nisan ve mayısta yüzde 2, haziran ve temmuzda ise yüzde 1 seviyesinde oluştu.

2013'ün aynı ayına göre artış (%)



TABLO 2



TABLO 3

Temmuzda kartlı ödeme tutarı 40 milyar TL'ye dayandı

Yaz alışverişlerindeki artışa bağlı olarak temmuzda banka ve kredi kartlarıyla yapılan ödemelerin tutarı 39.8 milyar liraya ulaştı. Bu rakam geçen yılın aynı ayına göre yüzde 6 artışa karşılık geliyor.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

2013 Temmuz 2.2
2014 Temmuz 3.0

Banka kartı

%36
Değişim

2013 Temmuz 34.6
2014 Temmuz 36.8

Kredi kartı

%6
Değişim

Toplam

2013 Temmuz 36.8
2014 Temmuz 39.8



TABLO 4

MTV'yi internette ödemeye alıştık

Her geçen gün daha fazla kullanıcı Motorlu Taşıtlar Vergisi (MTV) ödemeleri için interneti tercih ediyor. MTV, GİB'in (Gelirler İdaresi Başkanlığı) İnternet Vergi Dairesi'nden kolaylıkla ödenebiliyor. Üstelik birçok banka taksitle ödeme imkanı sunuyor. Hatta indirimli araç bakımı veya temizliği gibi hediyeler de sunuluyor. İşte ikinci taksit MTV ödemeleri de temmuz ayında internette yapılan kartlı ödemeleri artırdı. Temmuz sonu itibarıyla internette yapılan kartlı ödemelerin tutarı 4.3 milyar TL oldu. Bu rakam, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 10 artışı denk geliyor. İnternette yapılan kartlı ödemelerin toplam kartlı ödemelerdeki payı ise yüzde 10.8 seviyesinde oluştu.



İnternette yapılan kartlı ödeme hacmi (Milyar TL)

Temmuz 2013 3.9

Temmuz 2014 4.3

%10 Değişim

Toplam kartlı ödemeler içindeki payı (%)

Temmuz 2013 10.6

Temmuz 2014 10.8

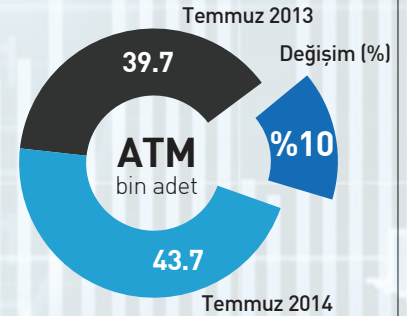
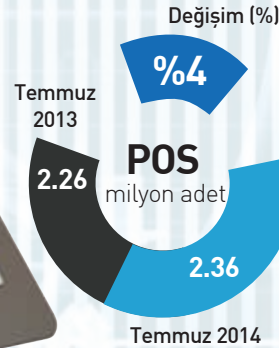
TABLO 5

ATM pazarı istikrarlı büyüyor

POS pazarındaki hareketlilik, yasal zorunluluğun getirdiği yeni nesil ödeme kaydedici (yazarkasa POS) talebinin önemli ölçüde giderilmesiyle belli bir dengeye oturmuş görünüyor. Temmuz sonu itibarıyla Türkiye'de kullanımda olan POS cihazı sayısı 2.36 milyona ulaştı. ATM sayısı ise Temmuz 2013 sonuna göre yüzde 10 artışla 43.7 bin seviyesinde oluştu.



POS ve ATM sayıları



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
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
06- HAZİRAN	57.346.935	101.101.684	239.620.089	150.771.613	40.590,75	36.472,70
2. DÖNEM			710.849.190	451.491.123	118.957,36	106.874,01
07- TEMMUZ	57.280.716	101.398.986	238.593.782	146.235.247	40.601,13	38.289,51



Kullanıcı adlarına şifrelere paydos

Şifre oluşturmak için yapılan yönlendirmeler ne kadar zorlaştırılırsa kullanıcılar da o kadar basit şifrelere yöneliyor. Önümüzdeki dönemde kullanıcı adı ve şifrelerin yerini tek kullanımlık güvenlik anahtarları ve biyometrik tarayıcılar alacak gibi. Cihazların kendisini doğrulaması da şimdiden seçenekler arasına girdi...



Şifre güvenliği 1960'lardan bu yana güvenlik uzmanlarının en büyük amaçlarından ve yarış alanlarından biri olarak biliniyor. O tarihlerden bu yana şifreler, kullanıcılar ve güvenlik uzmanları için pek çok sıkıntıyı da beraberinde getiriyor: Unutmak ya da çaldırılmak... Verizon'un 2014 Veri İhlali Araştırmaları Raporu'na göre her üç veri ihlalden ikisi zayıf veya çalınmış şifreler nedeniyle yaşanıyor. Uzmanlar, şifreleri güçlü hale getirmenin çok da yardımcı olmadığı görüşünde. Yine araştırmalar gösteriyor ki büyük ve küçük harfleri birlikte kullanmak, harf ve rakamı bir arada kullanmak, ardışık rakamlar kullanmak ve benzeri yönlendirmelerle şifre oluşturmak ne kadar zorlaştırılırsa kullanıcılar aynı şifreleri farklı yerlerde kullanma ya da zayıf şifre oluşturma eğilimi gösteriyor. 2012'de yapılan bir araştırma, şifre kullananların neredeyse üçte birinin 10'dan fazla benzersiz şifresi bulunduğunu, yüzde 38'inin ise şifrelerini yenilemediğini ortaya koyuyor.

İnternet güvenlik firması McAfee'ye göre teknoloji piyasası küresel maliyeti 445 milyar dolar olan siber suçlarla savaşmak için kurulan şirketlerle dolup taşıyor. Seçenekler arasında çeşitli yazılımların yanı sıra yüz, göz, ses, parmak izi, damar ta-

nıma ve hatta kalp atışı için biyometrik tarayıcılar bulunuyor. Şifreye alternatif oluşturmak için kurulan "FIDO Birliği", geçen şubat ayında çevrimiçi kimlik doğrulaması için yeni standartlar taslağı yayınladı. Yıl sonuna kadar nihai versiyonun da yayınlanması planlanıyor. Birliğin üyeleri arasında Google, Bank of America, MasterCard, Samsung ve PayPal da yer alıyor.

Geleceğin yıldızı biyometrik tarayıcılar



Michael Barrett

FIDO Birliği'nin kurucusu ve Başkanı Michael Barrett, 2015 yılında internet kullanıcılarının büyük bir bölümünün yeni standartlar benimsemeye başlayarak eski usul kullanıcı adı ve şifreleri bırakarak biyometrik tarayıcılar ve bir kez kullanılan güvenlik anahtarlarına yöneleceğini düşünüyor. Daha önce

PayPal'da bilgi güvenliği başkanışmanı olarak çalışan Barrett, "Eğer 1960'larda olsak kesinlikle şifreler çok mantıklı olurdu. Ancak artık yeni standartlar gerekli" diyor.

Siber suçlular için şifreler kolay hedef oluşturuyor. Bir siber soygunda binlerce hatta milyonlarca hesaba girilebiliyor. Ancak hırsızların fark edilmeden birinin kalp aktivitesini kaydetmeye teşebbüs etmesi olası görünmüyor. Barrett'ın biyometrik güvenlik ve diğer şifre alternatiflerine karşı saldırılarla ilgili yorumu şöyle: "Bunlara ulaşmak kişiye veya cihazlara fiziksel erişimi gerektirir. Kötü adam bakış açısıyla düşünersek günde kaç kişiye fiziksel olarak saldırılabilir? Sanırım çok da pratik değil."

usher "Kullanıcı adını, şifreyi tarihe gömdük"

Usher adında bir güvenlik uygulaması tasarlayan Virginia merkezli yazılım şirketi MicroStrategy'nin Başkanı Jonathan Klein ise kullanıcı adlarını ve şifreleri tarihe gömdüklerini iddia ediyor. Ses ve yüz taramaları gibi seçeneklerle kullanıcının kimliğini belirleyen Usher, cihazın kendisini doğrulaması, insanların sadece belirli yerlerde veya sınırlar içinde ya da sınırlı bir süre için hassas sistemlere girişi gibi özellikler içeriyor. Uygulama, kullanıcılar için web sitelerinde kullanacakları bir QR kodu ve cep telefonundan yapılan işlemlerin kontrolü için yetki kodu da oluşturuyor.



ABD'DE 2015 SONUNA KADAR 575 MİLYON KART ÇİPLİ KART ÇIKARILACAK



ABD'de EMV geçişi için hazırlıklar tam gaz sürüyor. Ülkenin önde gelen kart sunucularının beklentisi, 2015 yılı sonuna kadar müşterilere 575 milyon üzerinde çipli ödeme kartı

dağıtılacağı yönünde. Bu rakam Bank of America, Capital One, Chase, Citi, Discover, Independent Community Bankers of America, Navy Federal Credit Union, US Bank ve Wells Fargo & Company yöneticileriyle yapılan görüşmeler sonucunda belirlendi. Visa Inc. Başkanı Ryan McInerney'ye göre bu beklenti, EMV geçişi ve çip uygulamasının ABD'deki gelişiminin arkasındaki güçlü momentumu yansıtıyor. McInerney, kart sunucularının önümüzdeki yılın sonuna kadar ABD'de piyasaya sürülmüş her iki karttan birinin çip özellikli olmasını beklediklerine dikkat çekiyor.

AMAZON'DAN YENİ MOBİL ÖDEME UYGULAMASI



Amazon.com, yerel işletmelerin kredi ve banka kartı işlemlerini akıllı telefon ya da tablet üzerinden kabul edebilmesi için yeni bir mobil ödeme hizmeti tanıttı. "Amazon Local Register" isimli uygulamanın

indirilmesi ve Amazon tarafından sağlanan mobil cihazlardaki kart okuyucularına tanıtılması gerekiyor. Bu ürünün mobil ödeme şirketi Square Inc'in benzer ödeme sistemine rakip olabileceği belirtiliyor.

TABLET BANKACILIĞI SAHNEDE

Synergistics Research tarafından düzenlenen anketin sonuçlarına göre, tablet bilgisayar ya da e-okuyucu sahibi olanların önemli bir kısmı bu araçlarını bankacılık faaliyetleri için kullanıyor ve bunu öncelikli bankacılık metodu olarak görüyor. "Tablet Bankacılığının Gelişen Rolü" başlıklı raporda, internet kullanıcısı hane halklarının yarıya yakın bölümünün bir tablete ya da internet tarayıcısı olan bir e-okuyucuya sahip olduğu belirtiliyor. Bunların yaklaşık yüzde 75'i bankacılık işlemleri ve ödeme faaliyetleri için söz konusu araçları kullanıyor. Bu oran internet kullanan hane halkı içinde yüzde 34'lük seviyeyi ifade ediyor ve insanların gelirleri ile doğru orantılı olarak hareket ediyor.

Tablet bankacılığı kullanan her 10 kullanıcıdan üçü bunu finansal faaliyetleri için öncelikli metot olarak görüyor. En büyük kısım -ki bunlar yarıya yakın kesimi oluşturuyor- tablet bankacılığını finansal faaliyetler için ikinci öncelikli metot olarak görüyor. Kullanıcıların beşte birlik kısmı ise tablet bankacılığına acil durumlarda başvuruyor.





Online bankacılığın temeli New York'ta atıldı

Bugünkü anlamda online bankacılık hizmetlerinin kökünü 1980'lerin başında atıldı. Telefon hatları kullanılarak TV ekranları, monitörler, klavyeler, terminaller gibi elektronik araçlar üzerinden uzak mesafeli bankacılık hizmetleri vermeye başladı. Tabii bir taraftan da tuşlama veya sesli komutla doğrudan telefonla bankalara ulaşabiliyordu. Online bankacılık uygulamalarının 1981'de ABD'nin New York şehrinde başladığı söylenebilir. Sistemi ilk kullananlar ise Citibank, Chase Manhattan, Chemical ve Manufacturers Hanover oldu. Chemical'ın 1983 yılında tanıttığı Pronto hizmeti, bankanın bireysel ve küçük kurumsal müşterilerinin çek kayıtlarını, hesap bakiyelerini, fon transferlerini elektronik ortamda takip edebilmelerini sağlıyordu. İngiltere'de de online bankacılık hizmetleri ABD'yle neredeyse aynı tarihte, 1983 yılından itibaren vermeye başladı. Ancak video teknolojisini temel alan tüm bu sistemler, Fransa'daki Minitel örneği dışında ticari açıdan başarısız bir girişim olarak tarihe geçti.

Web'den ilk hesabı Wells Fargo açtırdı

Çevrimiçi ve fiziki ortamın giderek daha fazla iç içe geçmesi, internetin de yaygınlaşmasına paralel olarak 1990'lı yılların sonuna doğru pek çok bankayı stratejik bir zorunluluk doğrultusunda web tabanlı bankacılık hizmetlerine yöneltti. Elbette bu yeni kanalın cazibesi de oldukça açık ve netti: İşlem maliyetleri azalmış, hizmetler daha kolay birbirine en-

tegre edilir hale gelmiş, müşteriye daha kolay ulaşılabilirken interaktif pazarlama yetenekleri gelişmiş, kâr marjları artmaya başlamıştı. Ayrıca bankalar, web tabanlı bankacılık hizmetlerini tek paket halinde sunma imkanına kavuşmuştu. Bankalar müşteri sayısını artırırken onları korumak, müşteri sadakati oluşturmak için de web tabanlı teknolojilerden yararlandılar. Bir dizi işlem sanal aleme kaydırılarak bu kanalın kullanımı teşvik edildi. Web sitesi üzerinden hesap açmaya imkan tanıyan ilk banka ise 1995 yılında Wells Fargo oldu.

2000'li yıllara gelindiğinde ABD bankalarının yüzde 80'i e-bankacılık hizmeti sunuyordu. Ancak müşterilerin bu yeniliğe alışması o kadar hızlı olmadı. Örneğin Bank of America'nın 2 milyon e-bankacılık müşterisi kazanması 10 yıl sürdü. Online bankacılık hizmetleri açısından 2001 önemli bir dönüm noktası oldu ve Bank of America, o yıl 1 milyon yeni katılımla 3 milyon online bankacılık müşterisine ulaşarak ABD'deki payını yüzde 20'nin üzerine çıkardı. Ekim 2001 sonu itibarıyla Bank of America müşterilerinin 1 yılda 3.1 milyon civarındaki faturalarını elektronik ortamda ödediği ve bunun sonucunda yaklaşık 1 milyar dolarlık hacim oluştuğu kayıtlara geçti.

1999 sonunda, ABD'deki hanelerin yüzde 0.4'ünden azı online bankacılık hizmeti kullanıyordu. Gartner Group araştırmasına göre 2004 başında bu oran yüzde 31'e (33 milyon hane), 2009 yılında ise yüzde 47'ye yükseldi. Yine aynı rapor, 2009 yılı itibarıyla yetişkin İngilizlerin yüzde 30'unun da online bankacılık hizmeti aldığı ortaya koyuyordu. ☺

*Yastık altında değil
güven
altında!*

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



Hayal ettik,
Tasarladık,
Ürettik



Yeni Nesilin Öncüsü
VERA Delta

444 22 62

www.vera360.com



VeraYazarKasaOfficial

VeraYazarKasa

VERA Delta
YAZAR KASA + POS



mtbilgi teknolojileri