

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



B | K | M'NİN BEYİN TAKIMI

Kasım 2014 / Sayı: 43 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



2020 BANKACILIK VIZYONU



KOBİLER'İN DİJİTAL DANIŞMANI



ATM pazarında son trendler yeni ürünler

ISSN: 2148-8983



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

Ödeme Sistemleri Bakanlığı kurulsun!

Bugünlerde sürekli bardağın dolu ve boş taraflarına bakıyorum. Bazı verilere bakıp ülkem adına gururlanırken, bazılarında bakıp "Bizim daha çok fırın ekmek yememiz lazım, çok" diye hayflıyorum.

Ekim ayı ödeme sistemleri açısından birçok önemli etkinliğe sahne oldu. Mümkün olduğunca hepsini izlemeye çalıştık. Cardtek Group'un düzenlediği CardSmart Bosphorus'ta; Wincor Nixdorf'un düzenlediği Uluslararası Yönetim Semineri'nde; Intel'in açıkladığı Arçelik, DenizBank, Intertech ve PayByMe işbirliklerinde ve daha birçok etkinlikte ödeme sistemleriyle, bankacılık hizmetleriyle ilgili projeksiyonlar, öngörüler, beklentiler, planlar, stratejiler, vizyon masaya yatırıldı; geleceğin getireceği fırsatlar hakkında ipuçları yakalanmaya çalışıldı. Bu etkinlikler sayesinde ödeme sistemleriyle ilgili pek çok veriyi bir arada görme, rakip ülkelerle kendimizi kıyaslama fırsatı da bulduk. İşte o zaman bardağın dolu ve boş taraflarını biraz daha net görebildik sanıyorum.

Londra'nın toplu ulaşımında temassız kart kullanım oranı yüzde 50'ye ulaşmış mesela. Bizde bir iki pilot uygulama hala yerinde sayıyor...

Yeni teknoloji geliştirmede üstümüze yok. Yazarkasa POS'la dünyada bir ilke imza attık. 2 milyonun üzerinde POS'la Avrupa'da bir numarayız ama bunların sadece 80 küsur bini temassız ödeme kabul edebiliyor. Kaldı ki o 2.3 milyon POS'un çoğunun tezgahlarda süs gibi durduğunu, sadece bir ya da ikisinden işlem yapıldığını da biliyoruz.

Ya kart sayısındaki Avrupa ikinciliğimize ne demeli? Sizi bilmem ama benim cüzdanımda 5 kredi, 6 da banka kartı var. Kaçını düzenli kullanıyorum dersiniz? 1.5 kredi kartı, iki de banka kartı...

Ödeme sistemi entegratörlerimiz bir bir HCE'ye, Apple Pay'e hazır olduklarını duyuruyor. Peki gerçek anlamda NFC özelliğiyle ödeme yapabilen kullanıcı sayısı kaç dersiniz? Sadece 2 bin 500...

Örnek çok, yerim dar. Uzun sözün kısası, biz yeniliğin bedavasını ya da zorla dayatılanı kabulleniyoruz. İlla yasalarla, yönetmeliklerle, kamunun öncülüğüyle kullanıma yönlendirilmemiz, teşvik edilmemiz, gerekirse zorlanmamız gerekiyor. O zaman bari bir Ödeme Sistemleri Bakanlığı kurulsun da onca parlak fikrin, girişimin, yeniliğin hak ettiği değeri bulmasını sağlasın.

İğneyi biraz sert batırdım galiba. Bir gazeteci büyüğümüzün deyimıyla "enseyi karartmayalım" arkadan canavar gibi bir Y ve Z kuşağı geliyor.

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
suaygun@psmmag.com

YÖNETİM YERİ
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181 Efser Han Kat: 8
Harbiye / Sisli - 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.

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • KASIM 2014



64

20



16



60



27



52

28





AYIN EKİBİ

BKM'nin beyin takımı!

8 VİTRİN
Şekerbank ATM'lerinin Windows 7'ye geçişi tamam

16 PROJE
KOBİ'leri geleceğe taşıyacak 2 bin Dijital Dönüşüm Elçisi

20 ATM
ATM pazarının 76 bine kadar yolu var

26 YAZARKASA POS
Günde 1 kahve fiyatına ekstra kazanç platformu

27 DİJİTAL CÜZDAN
"OK Glass, kahvemi öde"

28 ETKİNLİK
Ödeme gücü Y ve Z kuşaklarına geçecek, 2020'de deri cüzdan kullanmayacağız!

32 MOBİL CÜZDAN
Apple'dan önce yaptılar, ödülleri topladılar

36 ETKİNLİK
2020 bankacılık vizyonu

44 MOBİL BANKACILIK
Mobilin dünya şampiyonu Garanti oldu

46 SOSYAL SORUMLULUK
5 yılda 76 bin genç finansal eğitim aldı

50 VİZYON - ELİF AKSOY KUMCU
Temassız ödemeler için yeni bir sayfa açılıyor

52 İŞBİRLİĞİ
Bilgisayarlar, tabletler, telefonlar POS'a dönüşüyor!

54 ÖRNEK ÜYE İŞYERİ
Ürününüze marka dedektifi, ödemeye koruma

56 E-İHRACAT
Artık bireyler, hane halkı da ihracat yapabilecek!

58 MOBİL ÖDEME
Akaryakıtını camı bile açmadan ödeyebilirsin!

60 ANALİZ
Kart düzenlemeleri ne getirdi, ne götürdü?

62 EXTRE
Bireysel kredi kartlarının sayısı azaldı

64 DÜNYADAN
NFC ve parmak izi sensörlü ilk kart

66 NOSTALJİ
Türkiye'nin ilk banka kartını İş Bankası çıkardı



Şekerbank ATM'lerinin Windows 7'ye geçişi tamam

NCR Bilişim Sistemleri'nin banka ATM'lerinde Windows 7'ye geçiş çalışmaları devam ediyor. Şubat 2014'te Şekerbank ATM'lerinde başlanan Windows 7 geçiş projesi başarıyla tamamlandı. Böylece Şekerbank, bu alanda geçişini ilk tamamlayan banka oldu. Test sürecinin ve pilot uygulamalarının tamamlanmasıyla Şekerbank, sahada bulunan 550 ATM'sinde Windows 7'ye geçişi başarıyla tamamladı. Şekerbank'ın Windows 7 geçiş projesi kapsamında, banka envanterinde bulunan bir önceki nesil NCR ATM'lerinin PC Core ünitelerinin yenilenmesiyle ATM'lerin hizmet sürelerinin de uzatılması sağlandı. Teknolojik altyapı yatırımlarına büyük önem verdiklerini belirten Şekerbank Bilgi Teknolojileri Grup Başkanı Mehmet Ak, "Şubesiz bankacılık alanında yaptığımız yatırımlarla müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine uygun hareket ediyoruz. ATM'lerle en yalın ve sade işlem menüsüyle



müşterilerimize tüm şube dışı kanallarımızdan hizmet veriyoruz. İşlem sürelerimizi azaltmak için özellikle kullanıcı testleri yapıyor, menülerde kullanım ve navigasyon kolaylığını ölçümlüyoruz. Bankamıza özel 'Hızlı Para Çekme' özelliği, Şekerbank ATM kartlarıyla ana menüden tek bir tuşla, kısa sürede para çekilmesini sağlıyor. Bu aynı zamanda 'Hızlı Para Çekme' tutarının müşterilerimiz tarafından belirlenmesine imkân veren bir uygulama" dedi.

Taksilerde yılda 190 bin cep telefonu unutuluyor!



Global antivirüs yazılım şirketi ESET, Londra şehir taksilerinde her yıl 190 bin cep telefonunun unutulduğunu ortaya çıkaran bir anket yaptı.

Bu çalışma, telefonların

kaybolması, unutulması veya çalınması durumunda verilerin korunabilmesi için şifre kullanılmasının önemini bir kez daha ortaya koydu.

ESET'in yaklaşık 300 taksi sürücüsüyle yaptığı ankete göre, taksici başına yılda ortalama 8 unutulmuş telefon bulunuyor. Yani bir başka deyişle her gün 520, yılda ise 190 bin telefon taksilerde unutuluyor. Anket sonuçlarının gösterdiği diğer şaşırtıcı ve endişe uyandıran sonuç da bu telefonların yaklaşık yarısının korunmasız olarak bulunması. Bu da telefonu bulan kişinin içerisindeki bütün bilgilere kolaylıkla erişebileceği anlamına geliyor.

ESET Güvenlik Uzmanı Graham Cluley, anketin sonuçlarıyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Günümüzde pek çoğumuz cep telefonlarımızı bankacılık ya da kurumsal e-posta yazışmaları gibi işlerimiz için kullanıyoruz. Bu nedenle telefonlarımızın yanlış ellere düşmesini asla istemeyiz. Çalışmamız da gösteriyor ki, siber suçlara karşı medyada da pek çok bilgilendirme yapılmasına rağmen tüketiciler hala kendilerini gerçek bir hedef olarak görmüyor. Siber suçlular, mobil cihazlarımızda hassas verilerin olduğunu oldukça farkında ve bunu avantaj olarak kullanmaktan çekinmezler. Telefon sahipleri, herhangi bir kayıp durumunda en azından cihazlarındaki verileri koruyabilmek için parola kullanılmalı."

İstanbul Liseliler online bağış platformu açtı



İstanbul Erkek Liseliler Eğitim Vakfı'nın (İELEV), İstanbul Lisesi Öğrenci Birliği (İLÖB) ve İstanbul Erkek Liseliler Derneği (IELDER) ile birlikte imza attığı projesi Sarisiyahdestek.com açıldı. İELEV Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ata Anıl, "Türkiye'nin ilk online bağış platformu Sarisiyahdestek.com, okulumuzda ve Sarı Siyahlı camiamızda desteğe ihtiyaç duyanlarla bu desteği verebilecek tarafların bir araya gelmesini sağlayacak. Lise öğrencilerimiz ve mezunlarımıza burs, sponsorluk gibi maddi bağışların yanı sıra okulumuzun bakım, onarım, malzeme ve ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla maddi destek ve danışmanlık desteği, çeşitli bilimsel çalışmalara danışmanlık yapabilecek hocalara erişim, ürün ve hizmet bağışları olacak. Ayrıca Türkiye'nin bir eğitim kurumundan çıkan ilk spor kulübü İstanbulspor'a ürün, hizmet ve maddi destek bağışları toplanacak. 1 Ekim 2014'ten itibaren 16 adet bağış bekleyen projeye hizmet vermeye başlayan www.sarisiyahdestek.com'da 2014-2015 eğitim-öğretim yılında 1.5 milyon TL değerinde bağış toplanmasını hedefliyoruz" dedi.

Prof. Dr. Anıl, bağışın, destekçinin tercihiyle göre sitede online olarak PayPal, havale/EFT, mail order gibi seçeneklerle yapılabileceğini, gelişme ve sonuçların da şeffaf bir şekilde siteden izlenebileceğini sözlerine ekledi.

YENİ NESİL YAZAR KASA POS'A AKBANK FARKIYLA GEÇİN

PAKET 1

- Akbank kredi kartıyla alanlara vade farksız 9 ay taksit imkanı
- Akbank uygulamasıyla ilk işlemlerini yapanlara 50 TL chip-para hediye

PAKET 2

- Ciro taahhüdü verenlere yazar kasa POS hediye



1. Paket: Kampanya kapsamında 9 ay taksit imkanından yararlanılabilmesi için, 31 Aralık 2014 tarihine kadar Akbank kredi kartları ile satın alınan EFT-POS özellikli yazar kasa cihazlarının POS slibi ve cihaz faturasının belirtilen tarihe kadar Akbank şubelerine ibraz edilmesi gerekmektedir. 31 Aralık 2014 tarihine kadar yazar kasa POS cihazları üzerine Akbank uygulamasını kurdurarak ilk işlemi yapan müşterilerimize cihaz başına 50 TL chip-para hediye edilecektir.

2. Paket: Yeni nesil cihaz taahhüt kampanyası 31 Aralık 2014'e kadar 1.000 adet sınırlı sayıda cihaz için geçerlidir. 1 müşteri maksimum 3 adet yeni nesil POS cihazını taahhütlü alabilir. Ciro taahhüt tutarı ve süresi banka tarafından belirlenecektir. Cihaz başına 1.600 TL'ye kadar olan tutar, taahhüt edilen aylarda, belirtilecek olan Akbank kredi kartına chip-para olarak yüklenecektir.

Detaylar için AkbankPOS.com, şubeniz ya da 444 2828 POS Destek Hattımız ile iletişime geçebilirsiniz. Cihazlara yönelik yaşanabilecek olumsuzluklarda banka sorumlu değildir. Sorun cihazı tedarik eden firma ile görüşülmelidir. Aynı anda iki paketten yararlanılamaz.

Hindistan'ın ulaşım ödeme sistemleri danışmanı SmartSoft oldu



Hindistan'daki iş ortağı PayCraft ile birlikte transit ihalesini kazanan SmartSoft, ulaşım ödeme sistemleri konusunda kamuya danışmanlık hizmeti vermeye başladı. Hindistan için alışverişten ulaşım günlük hayatın her alanında kullanılabilecek ödeme sistemleriyle ilgili çözümler geliştiren SmartSoft, bu yılın ilk yarısında, dünyanın en büyük ulaşım ağına sahip şehirlerinden Bangalore'un ulaşım altyapısını düzenlemek üzere AXIS Bank ve NPCI ile birlikte bir projeye başlamıştı. Bu projeye İstanbul'un tüm toplu ulaşım toplamından daha büyük bir ulaşım kapasitesine sahip, 8 milyon yolcunun kullandığı Bangalore Büyükşehir Ulaşım Şirketi'nin ödeme yapısı kartlı ödeme sistemine dönüştürülerek, kolaylık ve zamansal tasarruf sağlanacak. SmartSoft Genel Müdürü Özgür Altuntaş, yazılım sektörünün önde gelen üreticilerinden Hindistan'ın böylesi bir projede SmartSoft'a güvenmesinin çok önemli olduğunu vurguluyor. Altuntaş, "Ulaşım projesi üzerinde çalışırken bu kadar büyük bir ulaşım ağına sahip olan bir şehrin dezavantajlarını göz önüne alarak büyük bir titizlikle çalıştık. Halen devam eden projenin başarılı şekilde yürümesi, SmartSoft'a yeni kapılar açtı. Artık sadece ulaşım projesi üzerinde çalışmayacak, aynı zamanda Hindistan'da kamuya ulusal ödeme sistemleri konusunda danışmanlık yapacağız, hayatın her alanında kullanılabilecek bir kart projesi geliştireceğiz" dedi.

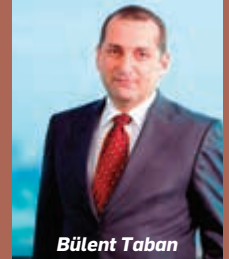


ATM'lere en çok pazar ve pazartesi geceleri saldırıyorlar!



Kaspersky Lab uzmanları, dünya genelinde çok sayıda ATM'yi hedef alan siber saldırılarla ilgili adli bir soruşturmanın sonuçlarını değerlendirdi. Soruşturma sırasında şirketin araştırmacıları, saldırganların ATM'leri etkileyerek doğrudan manipülasyon yoluyla bankamatikleri boşaltıp milyonlarca dolar çalmasını sağlayan kötü amaçlı bir yazılım parçası keşfetti. Saldırganlar, özellikle pazar ve pazartesi günleri gece geç saatlerde çalışıyor. Herhangi bir kredi kartı kullanmadan ATM'nin klavyesini kullanarak bir parolayı tuşlayan saldırganlar, bir operatörden diğer talimatları almak için bir arama yapıyor ve bir dizi başka sayıyı tuşladıktan sonra ATM bir sürü nakit para vermeye başlıyor. Ardından olay yerinden ayrılıyorlar. Suçlular iki aşamalı çalışıyor. Öncelikle ATM'lere fiziksel olarak erişerek kötü amaçlı yazılımı yüklemek için Tyupkin kod adı verilen ön-yüklenebilir bir CD yerleştiriyorlar. Sistemi yeniden başlattıktan sonra etkilenen ATM, artık suçluların kontrolüne geçmiş oluyor. Başarılı bir işlemden sonra kötü amaçlı yazılım, bir komut bekleyen sonsuz bir döngü içinde çalışmaya başlıyor. Dolandırıcılığın tespit edilmesini zorlaştırmak amacıyla Tyupkin kod adlı kötü amaçlı yazılım, komutları sadece pazar ve pazartesi geceleri belli saatlerde kabul ediyor. Sadece o saatlerde saldırganlar etkilenen makineden para çalabiliyor.

İhracat yapan şirketlere destek



Katılım bankası Albaraka, Türkiye'nin dünyaya açılan şirketlerine destek için geliştirdiği yeni 'Dış Ticaret Paketi'ni tanıttı. Tanıtım toplantısında konuşan Albaraka Genel Müdür Yardımcısı

Bülent Taban, "Uluslararası bir banka olan Albaraka'nın temel hedefi yerel şirketlerin küresel birer oyuncu olmaları için her aşamada desteklemek" ifadelerini kullandı. Albaraka, paket kapsamında yurtdışına havale işlemlerinde müşterilerine cazip fiyatlar sunarken, 'Alo Dış Ticaret Destek Hattı' ile de ücretsiz dış ticaret danışmanlığı desteği veriyor. Taban, güçlü ve geniş muhabir ağıyla hızlı hizmet veren Albaraka'nın ihracat akreditiflerinde, taslak vesaik üzerinde inceleme ve hızlı geri dönüş imkânı, transfer işlemlerinde aynı gün valörlü işlem yapma fırsatının yanı sıra söz konusu paketten faydalanan müşterilere 'Net KOBİ Paketi'ni ücretsiz sunduğunu vurguladı.

Taban, KOBİ'leri küresel rekabet gücüne kavuşturma hedefiyle çalışan Albaraka'nın "KOBİ'lerle Elele Yerelden Küresele" toplantılarını başlattığını da hatırlattı. Taban, "Bu toplantıların ilkinin Denizli'de yaptık. Kasım ayı içinde Konya'da da yapmaya hazırlanıyoruz. Sırada Adana, Kayseri ve Gaziantep var. Amacımız ilk aşamada KOBİ'lerin büyüyüp kurumsal lig düzeyindeki yüksek kalibreli ve dış ticaret yapan firmalar seviyesine çıkmasını sağlamak. Uluslararası bir banka olan Albaraka'nın temel hedefi yerel şirketlerin küresel birer oyuncu olmaları için her aşamada desteklemek" dedi.

YeninesilPOS' unuzu nasıl arzu edersiniz ?



Mobil Yazarkasa POS

Cafe Restaurant

Otopark

Depo Stok Yönetimi

Yeni Nesil Yazarkasa POS

Pibion
MT360E



► 'DİJİTAL DENİZ' ŞUBEYİ MÜŞTERİNİN AYAĞINA GÖTÜRÜYOR



DenizBank, bankacılık ürün ve hizmetlerini teknolojiyle buluşturan yeni nesil bankacılık platformu Dijital Deniz ile müşterilerinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Bu hizmet sayesinde müşterilerin başvuru yaptıktan sonra başka hiçbir işlem yapmasına gerek kalmıyor. Böylece Dijital Deniz müşterileri adreslerinde ziyaret edildikleri gün ürünlerine sahip oluyor; müşterilerin aynı gün içinde hesapları açılıyor, kartları teslim ediliyor veya kredileri hesaplarına yatıyor. DenizBank müşterileri ayrıca Dijital Deniz üzerinden sunulan masrafsız ve sigorta ücreti ödemediği ihtiyaç kredisi kullanabiliyor, mevduat hesabı açtırabiliyor.

► Samsung telefonlarının veri yazılım ve güvenliği Phaymobile'a emanet

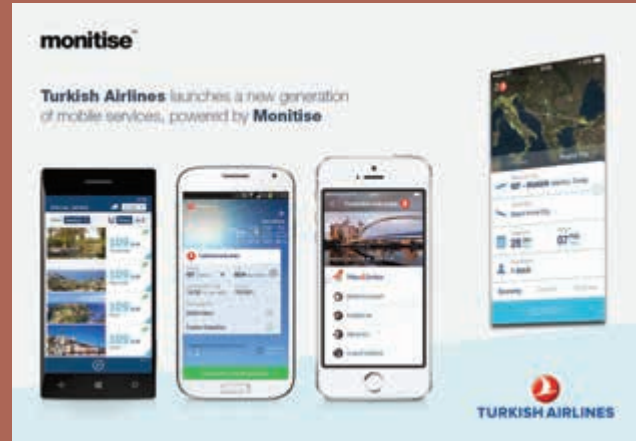


Phaymobile, "embedded secure element" (gömülü güvenlik elementi) tecrübesiyle, dünya çapında Samsung markalı telefonlara veri yazılımı yapacak, güvenliği sağlayıp denetleyecek. Samsung'un kurumsal müşterilerine daha iyi hizmet vermek amacıyla oluşturduğu bir ekosistem olan "Samsung Enterprise Alliance Program" a da katılan Phaymobile, Samsung ürünleri için yeni uygulama yazılımları yapmanın yanı sıra veri güvenliği sağlayacak altyapılar üzerinde çalışacak.

Phaymobile'in duyurduğu bir başka işbirliği, "Tizen Association Partner Program" a katılması oldu. Phaymobile, "Tizen İşletim Sistemi" geliştirilmesi ve uygulanmasına katkıda bulunacak. Phaymobile, daha önce de geliştirmelerini tamamladığı ve Rusya pazarına sahaya sunulacak olan Tizen OS içindeki NFC'li ödeme altyapısını da sağlamıştı. Phaymobile'in mobil dünyaya yönelik hizmetleri arasında, bulut tabanlı mobil servis çözümleri sunan HCEExpert de var. Mobil ödeme sistemlerindeki son trend ve gelişmeler NFC tabanlı ödemeler dünyasında yeni çözümleri de beraberinde getiriyor. Mobil alanda akıllı kart tabanlı yazılım uygulamalarının gerçekleştirilmesini sağlayan HCE (host card emulation) de bu çözümlerden biri olarak görülüyor. Phaymobile'in HCEExpert ürünü de bulut üzerinden tokenizasyon hizmeti vermenin yanı sıra mevcut kredinin (token) ödeme işlemi dışında alışveriş kuponu, e-bilet gibi farklı formlarda kullanılmasına olanak tanıyor. HCEExpert, servis sağlayıcılara, NFC tabanlı ödeme sistemi için açık sistem sağlanmasına fırsat veriyor.



THY, mobil yüzünü yeniledi



Türk Hava Yolları (THY), müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verebilmek için mobil uygulamasını yeniledi. Monitise tarafından geliştirilen ve Android, iOS ile Windows Phone platformlarında çalışan yeni THY mobil uygulaması, kullanıcılara bilet satın alma, check-in yapma, Passbook'tan mobil biniş kartı oluşturma, koltuk seçme, uçuş bilgilerine erişme, bagaj takibi yapma, favori havalimanları listesi oluşturma, promosyonlardan haberdar olma ve THY sadakat programı Miles & Smiles'a kayıt olup avantajlarından yararlanma imkânı tanıyor. Yeni konseptle kullanıcılar, telefon rehberlerinde yer alan kişilerin bilgilerine erişip onlar için rezervasyon yapabiliyor ve bilet satın alabiliyor. Rezervasyonlar mobil takvime eklenebiliyor ve kullanıcıya hatırlatılıyor. Kullanıcılar bir uçuş seçtiklerinde harita üzerinde kalkış ve varış noktalarını gösteren bir animasyon görüyor. Gerekli bilgilerin doldurulmasının ardından uçuş özeti, hava durumu ve varış noktasını barındıran bir animasyonla da sergileniyor. Yeni uygulama, bilet satın alma süresini kısaltarak akıcı bir kullanıcı deneyimi sunuyor. Uygulama içerisinde kullanıcıların profil bilgileri saklanarak gerekli formlar otomatik doldurulabilirken, yeni Miles & Smiles ekranıyla da kullanıcılar sık uçuş kartlarını ve kazandıkları milleri kolayca takip edebiliyor.

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



nShield Connect



payShield 9000



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect

THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



verisoft
Security Alliance

THALES



verisoft

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

“TÜRKİYE’DEKİ EN İYİ FAİZSİZ BANKA” ÖDÜLÜ KUVEYT TÜRK’ÜN



Ufuk Uyan

Kuveyt Türk, küresel ekonomi ve finans dergisi Global Finance tarafından “Türkiye’deki En İyi Faizsiz Banka” ödülüne layık görüldü. 11 Ekim’de IMF ve Dünya Bankası’nın yıllık toplantısıyla eş zamanlı olarak Washington’da düzenlenen törenin ardından ödülü alan Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

“Katılım bankacılığında başarılarla geçen 25’inci yılımızı bu ödülle taçlandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. ‘Sağlam bankacılık’ iş modeliyle sürdürdüğü istikrarlı ve güçlü büyümesine 2014’te de devam eden Kuveyt Türk, Türkiye’de katılım bankacılığındaki liderliğini korumaya devam ediyor.”

Kuveyt Türk’ün katılım bankacılığının gelişimini sürdürebilmek hedefiyle sektöre yenilikçi ürün ve hizmetler kazandırmaya çalıştığını vurgulayan Uyan, “Ar-Ge merkezimizin geliştirdiği yeni BOA yazılımıyla sektörümüze ihtiyaç duyduğu yeni mekanizmalar sağlayacak, daha verimli operasyon süreçleri getirecek, bankacılık çalışanlarına ivme kazandıracaktır. Katılım bankacılığının önemli yatırım araçlarına da önümüzdeki dönemde yeni bakış açıları kazandıracaktır. Hazine kira sertifikası ile emtia murabahasını birlikte kullanarak yerli yatırımcıya tek seferde satılan en yüksek tutarlı, 150 milyon TL’lik sukuk ihracatımızı buna örnek gösterebiliriz” dedi.

Ufuk Uyan, 2015 yılında Kuveyt Türk’ün yurtdışında şubeleşme çalışmalarına hız vereceğinin de mesajını verdi.

2024’te ödeme sistemlerini ne bekliyor?



“Mobil Para ve Dijital Ödemeler” (Mobile Money & Digital Payments) konferansı, 18-20 Kasım tarihlerinde İstanbul Levent’teki Wyndham Grand Hotel’de düzenlenecek. Global

çaptaki konferansa Türkiye ve dünyanın dört bir yanından alanında uzman konuşmacılar ve yüzlerce delege katılacak. Mobile Money & Digital Payments Global Konferansı’nda önümüzdeki yıl ve 2024 yılında ürün ve hizmetler için nasıl ödemeler yapabileceğimiz; bu idealleri gerçeğe dönüştürmek için bankaların, perakendecilerin, mobil ağların ve teknoloji tedarikçilerinin izlemeleri gereken yollar tartışılacak

TEB, 140 bin kişiyi finansal okuryazar yaptı

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Zirvesi’nin ikincisi TEB ve FODER işbirliğiyle düzenlendi. HOPE Hareketi’nin kurucusu ve CEO’su John Hope Bryant’ın ana konuşmacı olarak yer aldığı zirvede, Finansal Okuryazarlık ve Erişim Endeksi’nin ikincisinin sonuçları paylaşıldı. Zirvede Milli Eğitim Bakanlığı, TEB ve UNICEF’in birlikte yürüttüğü ilköğretim öğrencilerine yönelik “Sanat Yoluyla Sosyal ve Finansal Eğitim” projesi de açıklandı.

Toplumda finansal bilincin ve tasarruf alışkanlıklarının gelişmesi için finansal okuryazarlığa odaklandıklarını belirten TEB Genel Müdürü Ümit Leblebici, zirvede özetle şu konuşmayı yaptı: “2 yıl önce TEB Aile Akademisi çatısı altında şubelerimizde başlattığımız, kurum ve kuruluş, STK gibi organizasyonlardan gelen yoğun talep üzerine şube dışına da çıkardığımız eğitimlerimizle bugüne kadar 140 bin kişiye ulaştık. Toplumun geleceğini de düşünerek, çocuklarımız için de bu konuda harekete geçtik. İnternet üzerinden TEB Çocuk projesini hayata geçirdik. Bu projeyle 650 bin çocuğa eğlenceli ve basit dille ekonomiyi ve tasarrufun yollarını anlattık.”



Ümit Leblebici

John Hope Bryant

Zirvenin ana konuşmacılarından HOPE Vakfı Kurucusu ve CEO’su John Hope Bryant ise finansal okuryazarlığın istikrar ve gelecek için çok önemli olduğunu vurgulayarak, “Asya ve Avrupa arasında bir köprü vazifesi gören Türkiye, dünyaya bu konuyla bir model oluşturabilecek gücü elinde tutuyor. Dünyanın en büyük ekonomilerinden biri olan Türkiye, aynı zamanda bölgeyi de istikrara kavuşturucu bir güç” değerlendirmesini yaptı.

dijitaldeniz.com'a girin, kredi kapınıza gelsin!

www.dijitaldeniz.com'dan Dijital Kredi'ye başvurun, krediniz onaylandığında imza için şubeye gitmeyin. Dilediğiniz adrese gelelim, **%1,05** faizli kredinizi hemen verelim. Unutmayın, son başvuru tarihi 31 Ekim.

Dijital Kredi ile hayat Deniz'de güzel!

Kredi Tutarı	Vade (Ay)	Aylık Faiz Oranı	Taksit Tutarı	Kredi Tahsis Ücreti	Toplam Masraf	Aylık Toplam Maliyet Oranı	Yıllık Toplam Maliyet Oranı
5.000 TL	0-12	%1,05	451,57 TL	0 TL	0 TL	%1,26	%15,12
5.000 TL	13-24	%1,05	242,72 TL	0 TL	0 TL	%1,26	%15,12
5.000 TL	25-36	%1,05	173,62 TL	0 TL	0 TL	%1,26	%15,12

**DOSYA
MASRAFSIZ
VE
SİGORTASIZ**



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.

DenizBank

www.denizbank.com | 444 0 800

Örnek ödeme tablosu, 5.000 TL baz alınarak oluşturulmuştur. Kampanya üst limiti 30.000 TL'dir. Kredi vadesi en fazla 36 aydır. Aylık / yıllık maliyet oranlarına vergiler dahil edilmiştir. Banka, onaylanan kredinin kullanımı için son kararı verme, kefil ve ek belge isteme, faiz oranını değiştirme, kampanyayı durdurma hakkına sahiptir. Krediyi ilişkin ilgili belgeleri imzalamadan önce alınan tüm ücret ve komisyonlar ile ilgili bilgilendirme yapılacaktır. Kampanya, 31 Ekim 2014 tarihine kadar geçerlidir.

INGENİCO YAZARKASA POS'UN, MICROS ENTEGRASYONU HAZIR



Alpay Sidal

Ingenico Group, konuk ağırlama sektöründe faaliyet gösteren Protel firması ile yapılan çalışmalar sonucunda mali onaylı MICROS 3700 Restoran Otomasyon Sistemi ile Ingenico yeni nesil seyyar yazarkasa POS iWE280 arasındaki entegrasyon tamamlayarak hayata geçirildi. MICROS 3700 Restoran Otomasyon Sistemi ile Ingenico Yazarkasa POS arasında sağlanan entegrasyon, sektördeki işletmelere pek çok konuda kolaylıklar sağlıyor. Restoranlarda masa numarasını giren garsonun otomatik olarak adisyon bilgilerini Ingenico yazarkasa POS üzerine çağırmasını sağlayan sistem, yine otomatik olarak adisyona uyumlu yazarkasa fişinin basılmasını ve tahsilatın alınmasını sağlıyor. İşyerlerinde temassız ödeme kabulünün yakın gelecekte mecburi olacağını söyleyen Ingenico Türkiye Genel Müdürü Alpay Sidal, "Protel ile gerçekleştirilen bu başarılı entegrasyonla adisyon bilgisi otomatik olarak cihazımıza geliyor ve kullanıcı rahatlıkla ödeme tipini seçerek, isterse cep telefonundan isterse kartıyla temassız veya temassız dilediği gibi ödeme yapabiliyor" dedi.

Talep üzerine uzaktan yüklenebilecek

Peki restoranlar, hem zamanı verimli kullanma konusunda hem de müşteri hizmet kalitesinde fark yaratacak olan MICROS 3700 Entegrasyonunu nasıl kullanabilecek? Bu konuda işletmelerin öncelikle taleplerini Protel firmasına iletmeleri gerekiyor. Böylece talebi alınan işyerinin Ingenico yazarkasa POS cihazına yazılım otomatik olarak yüklenerek kullanıma hazır hale gelecek.

4 yıl garanti de veriyor

Ingenico Group, kalitesine güvendiği

yeni nesil yazarkasa POS'unda garanti süresini uzattı. Ingenico'nun Türk mühendisleri tarafından geliştirilen yeni nesil seyyar yazarkasa POS'u iWE280'in 2 yıl olan garanti süresi ücretsiz olarak 4 yıla çıkarılıyor. Ingenico, 456 gr ağırlığında hafif, küçük ve ergonomik seyyar yazarkasa POS cihazı iWE280'in 2 yıl olan garanti süresini 4 yıla çıkarıyor. 4 yıl boyunca Ingenico'nun garanti kapsamına giren ürünlerde oluşacak kullanıcı hataları dışındaki tüm olası arızalar ücretsiz olarak onarılacak ve yine ücretsiz olarak iş yerlerine geri gönderilecek. Kampanya 31 Aralık 2014 tarihine kadar satın alınmış ve malileştirilmiş tüm iWE280'leri kapsayacak.

iWE280 Yazarkasa POS'un kalitesine güvendiklerinin altını çizmek için bu kampanyayı başlattıklarını belirten Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal "Ingenico iWE280 uzun AR-GE çalışmalarından sonra sahada test edilmiş ve kendini ispatlamış bir üründür. Bu kaliteye güvenimizden dolayı yasal olarak 2 yıl olan garanti süresini, ücretsiz olarak 2 yıl daha uzatarak 4 yıla çıkardık. Bu arada cihazı daha önce alan esnafımızı da unutmadık ve hizmetimizi onlara da otomatik olarak sunduk" dedi.



PROFESYONELLER İÇİN KART YAZICI



**Endüstriyel ve Hız
BİR ARADA
HDP8500'de**

- ▶ Öğrenci Kimlik Kartları
- ▶ Çalışan Kimlik Kartları
- ▶ Güvenlik Geçiş Kartları
- ▶ Ödeme Kartları
- ▶ Sürücü Belgeleri
- ▶ Sağlık Kartları
- ▶ Müşteri Sadakat Kartları
- ▶ Ziyaretçi Kimlik Kartları
- ▶ Ulusal Kimlik Kartları
- ▶ Askeri Güvenlik Kimlik Kartları



FARGO HDP 8500

Kolay Kurulum!



FARGO DTC 1250e

Estetik Tasarım!



FARGO DTC 4500e

Yüksek Güvenlik!



FARGO HDP 5000e



hayat
TEKNOLOJİ
www.hayatteknoloji.com



Hayat Teknoloji Bilgisayar Sistemleri Kart Basım Hizmetleri

Çobançeşme Mh. Kalender Sk. No: 7 D: 2 Yenibosna / İstanbul Tel: +90 (212) 639 36 50

info@hayatteknoloji.com www.hayatteknoloji.com

KOBİ'leri geleceğe taşıyacak 2.000 Dijital Dönüşüm Elçisi

Garanti, 1.206 KOBİ müşteri yöneticisi ve 770 KOBİ müşteri ilişkileri yöneticisiyle Türkiye'nin her bölgesindeki KOBİ'leri dijital geleceğe hazırlıyor. 2 bin Dijital Dönüşüm Elçisi'ne hemen her konuda danışabilen KOBİ'ler; "İşini Turkcell'le Kur Teknoloji Paketi" ile Garanti'nin "Teşvik Bul", "Şirket Kur" gibi uygulamalarından yararlanabiliyor...

KAYHAN ÖZTÜRK - kozturk@finansgundem.com



Nafiz Karadere

Garanti, KOBİ bankacılığında iddialı, bu alandaki müşteri sayısını her geçen gün artıran bir banka. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, şu anda 330 bin KOBİ müşterisine ulaştıklarını açıklıyor. Bu sayı geçen yılın sonunda 303 bindi.

Peki bu müşterilerin dijital bankacılık hizmetlerinden yararlanma oranı ne düzeyde dersiniz? Karadere, 2013'te yüzde 41 olan KOBİ'lerin dijital bankacılık kanallarını kullanma oranının şu anda yüzde 46'ya ulaştığını söylüyor. KOBİ'lerin Garanti Kurumsal İnternet ve Kurumsal Cep şubelerinde hemen her işlemlerini yapabildiğini belirten Karadere, "Onları işyeri bağlılığından kurtardık. Artık evlerinde, kafelerde, restoranlarda, istedikleri her yerde çaylarını, kahvelerini içerken birçok işlemi yapabiliyor, kontrollerini sağlayabiliyorlar" diyor.

Microsoft, IBM, Intel, Google gibi dijital dünya devlerinin KOBİ dünyasında her geçen gün daha fazla görünür olduklarına dikkat çeken Karadere, "Önümüzdeki 10 yılda hepimizi çok daha farklı bir dijital ortam bekliyor. Amacımız KOBİ'lerimizi bu yeni dünyaya hazırlamak, onun nimetlerinden daha fazla yararlanmalarını sağlamak" diyor.

Nafiz Karadere ile Dijital Dönüşüm Elçileri projesinin perde arkasını, Garanti ve diğer proje ortalarının çalışmalarını, amaç ve hedeflerini konuştuk...

Dijital Dönüşüm Elçileri projesinin çıkış noktası nedir? Proje sürecini anlatabilir misiniz?

Garanti Bankası olarak dijital okuryazarlığın, iletişim ve işlem teknolojilerine hakim olmanın, günümüzde başarıya ulaşmanın temel faktörleri arasında yer aldığını inanıyoruz. Globalleşen dünyada dijitalleşme, KOBİ'lerin hem tüketicilere daha kolay ulaşmasını hem de pazarlama faaliyetlerini daha düşük maliyetlerle gerçekleştirmesini sağlıyor. Ancak araştırmalar ve sahada yaptığımız gözlemler, KOBİ'lerin dijital dünyayı iş hayatlarında etkin kullanmadığını gösteriyor. Bu gerçekten yola çıkarak, KOBİ'lerin dijital dünya ve dijital dünyadaki teknolojik gereksinimleriyle ilgili farkındalığının artması için daha fazla neler yapabiliriz diye düşündük. Banka olarak yapabileceğimizin yanı sıra bankacılık kanalları dışında başvurulabilecek birçok yol olduğunu bilerek, Türkiye'deki

KOBİ'LER TEKNOLOJİYİ YÜZDE 10 DAHA FAZLA KULLANSA...

Microsoft'un yaptığı bir araştırmaya göre, Türkiye'deki KOBİ'lerin teknolojiyi yüzde 10 daha fazla kullanması durumunda, ciroları 15 milyar dolar, istihdamları ise 360 bin kişi artabilir. 24 ülkeden 4 bin KOBİ'yi kapsayan araştırma, geçen 3 yılda teknolojiyi kullanan KOBİ'lerin, gelirlerinin yüzde 15 daha hızlı arttığını, 2 kat daha fazla istihdam yarattıklarını gösteriyor. KOBİ'lere göre teknoloji, yeni iş modellerinin kapısını açıyor, müşteriye erişimlerini güçlendiriyor, etkinlik ve verimliliği artırıyor. Teknoloji sayesinde daha geniş pazarlara açılmak ve rekabet kolaylaşıyor. Garanti Bankası'nın yaptırdığı "KOBİ Dünyasında Teknoloji Kullanımı" konulu araştırmaya göre ise KOBİ'lerin genelde birbirlerinden esinlendikleri ve sektördeki diğer KOBİ'ler hangi teknolojiyi kullanıyorsa onu tercih ettiklerini ortaya koyuyor. Deneyim açısından incelendiğinde ise teknoloji kullanımına başlayan işletmenin bir süre sonra algısının değiştiği, bilişimde hâlâ derinleşemese de yeni fonksiyon ihtiyaçlarını tarif etmeye başladığı gözleniyor.

dijital dünya devleri olan Google, Turkcell ve Microsoft'un kapısını çaldık. Dijitalleşme yolunda bu üç gücü de yanımıza alarak Dijital Dönüşüm Elçileri projesini başlattık.

Sürekli sahada olan KOBİ müşteri ilişkileri yöneticilerimiz (MİY) ve KOBİ müşteri yöneticilerimiz (MY), KOBİ'lerimizin sadece finansal ihtiyaçları için değil, iş yaşamlarıyla ilgili diğer konularda da destek oluyor. KOBİ'lerimizin birebir çalıştıkları bu ekibi, dijitalleşme konusunda bilgilendirmenin, daha fazla KOBİ'ye doğru ulaşabilmek için en doğru yol olduğunu düşündük. Bu doğrultuda düzenlediğimiz "Gelecek Dijital KOBİ" zirvesi ile KOBİ MİY ve MY'lerimizin Google, Turkcell ve Microsoft ile GÖSAS (Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş.) e-ticaret ekibimizin bilgi ve deneyimlerinden faydalanıp KOBİ'lerimize dijitalleşme konusunda nasıl destek olabileceğini anlattık.

Dijital Dönüşüm Elçileri, klasik müşteri temsilciliği dışında Garanti'nin KOBİ müşterilerine hangi konularda ve ne gibi bilgilendirme, destek sağlayacak?

Dijital Dönüşüm Elçileri, KOBİ müşterilerle omuz omuza çalışan KOBİ müşteri ilişkileri yöneticileri ve KOBİ müşteri yöneticilerinden oluşuyor. KOBİ MİY ve MY'lerimiz, KOBİ'lerin finansal ihtiyaçlarını karşılamamın yanı sıra iş yaşamlarına ve sürdürülebilirliklerine katkı sağlayacak konularda bilgi vererek bir nevi danışman rolü üstleniyor.

Dijital Dönüşüm Elçileri projesiyle, bu rol çerçevesinde, KOBİ'lerimizin dijital dünyada neler yapabilecekleriyle ilgili farkındalıklarını artırmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki dijital dünya devleri Google, Turkcell ve Microsoft ile yaptığımız işbirliği neticesinde, KOBİ MİY'lerimizin dijital dünyadaki yeniliklerle ilgili bilgi alma-



sının yanı sıra KOBİ'lerin dijitalleşmesi yolunda hangi engellerle karşılaşabileceği, dijitalleşmenin faydaları, dijital dünyada KOBİ'lerin yararlanabileceği ürün ve hizmetler, maliyetler ve KOBİ'lerimizin dijital dünyayla entegre olabileceği yollar hakkında bilgi sahibi olmasını sağlıyoruz.

Bunun yanında Turkcell ile yaptığımız işbirliği sonucunda KOBİ'lerimizin "İşini Turkcell'le Kur Teknoloji Paketi"nden de faydalanmaları için yönlendirmede bulunuyoruz. Bu paketle KOBİ'ler sabit internet fiber/ADSL, sabit ses hattı, akıllı faks ve "İşin Cebinde Çalsın" gibi temel iletişim ve teknoloji ihtiyaçlarını karşılayabiliyor. Garanti KOBİ müşterileri, bu paketten ilk 3 ay ücretsiz olarak faydalanabiliyor.

Bu bilgiler ışığında, KOBİ MİY'lerimiz, özellikle dijital kanalları iş hayatlarında kullanmayan KOBİ'lerimizin, gerek satış gerek pazarlama gerekse müşteri kazanımı konularında iş yaşamlarını kolaylaştıracak, dijital dünyada faydalanabilecekleri ürün ve hizmetler hakkında bilgi sahibi olmasını sağlayacaklar. Bu projeye, değişen dünya düzenine uyum sağlaması için KOBİ'lerin farkındalığını artırmayı, temel teknolojik gereksinimleriyle ilgili yönlendirmede bulunmayı amaçlıyoruz.

DİJİTAL BANKACILIKTA YENİ TREND: AKILLI TELEFONLAR

Nafiz Karadere, KOBİ'lerin günlük iş rutinleri dolayısıyla ATM'leri para yatırma/para çekme işlemlerinde hala yoğun olarak kullandığını belirtiyor. Ancak internet ve mobil bankacılığın sunduğu geniş ürün ve hizmet yelpazesi, KOBİ'lerin bu kanalları daha sık tercih etmelerini sağlıyor. Karadere, KOBİ'lerin yüzde 61'inin günlük finansal ihtiyaçlarını bu kanallardan karşıladığını söylüyor. Son 10 yılda internet bankacılığı, KOBİ'lerin hayatında önemli bir yere sahip oldu. KOBİ'ler dijital bankacılık kanalları içerisinde ağırlıklı olarak bu kanalı tercih ediyor. Akıllı telefonlar insanların günlük hayatını kolaylaştıracak pek çok özelliği barındırıyor. Türkiye'de akıllı telefon kullanım oranı yüzde 40'a yaklaştı. Karadere, günlük finansal işlemlerini yoğunlukla internet bankacılığı kanalından yapan müşterilerin, akıllı telefon kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte ofis dışındaki ihtiyaçları için de mobil bankacılık kanallarını kullanmaya başladığına işaret ediyor.



Garanti, KOBİ müşterilerinin dijital bankacılık kanallarını daha fazla kullanması için ne gibi yönlendirmeler yapıyor? Bu konuda yeni ürün ve hizmetler, kampanyalar planlanıyor mu?

Garanti Bankası olarak KOBİ'lerimizin dijitalleşmesini önemsiyoruz. Dijital Dönüşüm Elçileri projesi, bu yönde sürekli gelişen çalışmalarımızın bir parçası. Ayrıca dijitalleşme yolunda KOBİ'lerimizin iş hayatını kolaylaştıracak ürün ve hizmetler de geliştiriyoruz. Dijital bankacılık kanallarımızla hem zaman tasarrufu sağlamlarını hem de düşük maliyetlerle işlem yapabilmelerini sağlıyoruz.

Örneğin, işlem çeşitliliği ve kullanım kolaylığı sayesinde firmalarımızın tüm bankacılık işlemleriyle ilgili ihtiyaçlarını karşılayan ana hizmet kanalımız "Kurumsal İnternet Şubesi", 1998'den bu yana faaliyette. 2012'de yaptığımız tasarım değişikliğiyle beraber Kurumsal İnternet

Şubesi, KOBİ'lerin sadece bankacılık işlemlerini gerçekleştirdikleri bir kanal olmaktan çıkıp, nakit akışlarını takip ettikleri, gelir ve gider takibi yaptıkları, portföy yöneticileriyle doğrudan iletişime geçebildikleri ana hizmet kanalı haline geldi. Mevcut durumda 400'ün üzerinde farklı finansal ve görüntüleme işlemi Kurumsal İnternet Şubesi'nden yapılabilir. KOBİ'ler Kurumsal İnternet Şubesi'nden sadece günlük bankacılık işlemlerini değil maaş ödemeleri, nakit yönetimi, dış ticaret, takas finansmanı gibi özellikli işlemlerini de kolaylıkla yapabilir. Rakamlara baktığımızda ise bugün, Türkiye'de internet şubesinde işlem yapan her 4 firmadan biri Garantili... İşletmeler, Garanti Kurumsal İnternet Şubesi'nde, imza sirkülerindeki yetkilerin aynısını kullanarak işlemlerini yapabilir. İsterlerse kullanıcılarına sadece görüntüleme yetkisi tanımlayabilir ya da işlemlerin çoklu onay yetkisi kapsamında gerçekleşmesini sağlayabilir. Hesap kısıtlaması yapabilir, kullanıcı bazında işlem limitleri belirleyebilirler. Diğer yandan, yeni devreye aldığımız "Yetkilendirme Yöneticisi" tanımı sayesinde KOBİ'ler şubeye gitmeden yetki-onay tanımlarını Kurumsal İnternet Şubesi'nden değiştirebilir. Bu tanım sayesinde Garanti'de bireysel müşteri numarası bulunan kişiler firma kulla-



mıcısı olarak firmaya eklenebiliyor, tanımlı kullanıcılar silinebiliyor ve tanımlar belirli limitler dahilinde farklılaştırılabilir. Bunun yanı sıra son dönemde hizmete sunduğumuz Kurumsal Cep Şubesi'yle,

işletmelerin günlük bankacılık işlemlerini kolay ve hızlı bir şekilde yapmalarına olanak sağlıyoruz.

Müşterilerimiz, Kurumsal İnternet Şubesi girişlerinde kullandıkları müşteri numarası ve parolayla buraya da giriş yapabilir. Ayrıca uygulamamızda yer alan "Kullanıcı Değiştir" özelliği sayesinde de tek bir uygulama üzerinden hem bireysel hem de firma hesaplarına kolayca ulaşabilir. Yine onaya düşen işlemler notification (bildirim) olarak telefonlarına geliyor. Böylece para transferi ve nakit yönetimi onaylarını her yerden gerçekleştirebilir. Garanti Kurumsal Cep Şubesi uygulamasında işletmeler, günlük bankacılık işlemlerine ek olarak Garanti İnternet Şubesi'nde de yer alan "Kişisel Finans Yönetimi" araçlarına ulaşabilir. Çek/senet adımından günlük ödenecek/tahsil olacak çek ve senetlere ait özet bilgilere erişebilir, detay ekranından çekin ön ve arka yüzlerinin resmini görüntüleyebilirler. Yine bu özelliği kullanarak arka yüzde bulunan çekin kimler tarafından cirolandığı bilgisine erişilebilir.

KOBİ müşterilerimiz için dönemsel olarak yaptığımız kampanyalar ve alternatif dağıtım kanallarındaki geliştirmelerle dijital bankacılık kanallarının kullanımını artırmayı hedefliyoruz. ☺

700'Ü AŞKIN KOBİ "İŞİNİ İNTERNETE TAŞIDI"

Nafiz Karadere, KOBİ'lerin e-ticarete ilgi ve iştahının çok yüksek olduğunu söylüyor. Karadere, "Garanti Bankası'nın sanal üye işyerlerinin yüzde 65'inden fazlası KOBİ segmentli müşterilere ait. Aslında bu iştah sürekli artıyor. Bunun en büyük kanıtı ise bu segmentteki müşterilerimizden gelen başvuru adetleri ve potansiyeli yüksek projelerdeki artış" diyor. KOBİ'leri elektronik ticaretle tanıştırmak için çok sayıda projede yer aldıklarını, halen de almaya devam ettiklerini belirten Karadere, bu konuda Google ile yürüttükleri "İşinizi İnternete Taşıyın" projesini örnek gösteriyor: "Şu anda 700'ün üzerinde KOBİ

segmentli müşterimiz bu proje kapsamında kurduğu siteler üzerinden faaliyetlerini sürdürüyor. E-ticaret yazılımı sağlayan firmalarla da benzer işbirliklerimize devam ediyoruz. Son olarak TürkTicaret.net ile bir işbirliği yaptık. Üye işyerlerimiz yüzde 30 oranında indirimlerle ilgili ürünlere sahip olabiliyor. Mobil uygulama tabanlı girişimlerde de yoğun bir iştah söz konusu. Mobil uygulama üzerinden taksit çağırma ve ödeme gibi birçok imkân sağlayan BiTaksi bu örneklerden biri. Online kanalları kullanarak ihracat yapma iştahı da özellikle Alibaba gibi platformların sağladığı yapılarla oldukça yüksek."





Your Payment Partner of Choice



POS DÜNYASINDA TAŞLAR YERİNDEN OYNAYACAK

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



ATM pazarının 76 bine kadar yolu var

Sektör temsilcileri, Türkiye ATM pazarının 55-60 binlerde doyuma ulaşacağını öngörüyor. Ancak bankacılık sisteminin gelişimi, genç nüfus ve dinamik ekonomi, Avrupa ülkelerine göre düşük penetrasyon gibi etkenler potansiyelin çok daha yüksek olduğuna işaret ediyor...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com



Düz mantıkla bakıldığında, nakit kullanımındaki azalmaya bağlı olarak ATM sayısının da azalacağı öngörülebilir. Ancak araştırmalar ve projeksiyonlar, dijital bankacılıktaki gelişmeye bağlı olarak şubelerin yeniden yapılandırılmasıyla ATM, VTM (video teller machine) ve benzeri self-servis hizmet araçlarının önem kazanacağını ortaya koyuyor.

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Türkiye ATM pazarı son 5 yılda yıllık ortalama yüzde 14 büyüyerek Eylül 2014 sonu itibarıyla 44 bin 443 adede ulaştı. Türkiye'deki tüm ATM'lerde yapılan işlem sayıları incelendiğinde de düzenli bir artış görülüyor. 2014 yılının ilk 6 ayında toplam 1.9 milyar adet işlemin ATM'ler üzerinden yapıldığı tahmin ediliyor. Bu-

nun dağılımına bakıldığında, yaklaşık yüzde 52'sinin (1 milyar adet) para çekme, para gönderme gibi finansal; kalan yüzde 48'lik kısmının ise (900 milyon adet) finansal olmayan işlemlerden oluştuğu görülüyor.

Yine BKM verilerine göre, ATM başına toplam işlem sayısı, 2014 yılı ikinci çeyreği itibarıyla günlük 258 adede yükseldi. Bu rakam ilk çeyrekte 251'di. ATM'lerden yapılan finansal işlemlerin 2014 yılının ilk yarısındaki toplam hacmi ise 400 milyar TL'yi aştı.

Pazar 32 bin yeni ATM'yi kaldırabilir

Türkiye'nin genç nüfusu ve dinamik ekonomisiyle her alanda olduğu gibi ATM pazarında da önemli bir potansiyele sahip olduğu dikkat çekiyor. Teknoloji kullanımı, böylesine genç nüfusun



“Türkiye ATM pazarındaki büyüme bizi şaşırtmıyor”

NCR'ın Türkiye'deki pazar payı yaklaşık yüzde 57. Bizi lider yapan bu tablo yaklaşık 27 yıldır devam ediyor. Türkiye ATM pazarı, son 3-4 yıldır yüzde 12 ile 15 arasında büyüyor. Bu oran, Avrupa ülkelerinin hayli üzerinde. 76 milyon nüfusu olan, genç bir ülkeyiz. Bu genç nüfus da yavaş yavaş ekonomiye giriyor. Dolayısıyla ATM pazarındaki büyüme bizi şaşırtmıyor. Ancak yüzde 50 gibi bir büyüme de beklemiyoruz. NCR olarak Türkiye'de self servis teknolojilerin, özellikle ATM pazarının büyümesini gayet olumlu buluyoruz. Pazar payımızı daha da artırmak için çaba gösteriyoruz.



Yalcın Orhon
NCR Türkiye
Genel Müdürü

ATM DEĞİL İNTERAKTİF BANKA

NCR'ın bu yıl Türkiye pazarına soktuğu yeni nesil ATM'ler, adeta interaktif bir banka şubesi işlevi görüyor. Duvara veya lobi tipi olarak monte edilebilen bu ATM, tasarımıyla da önceki nesillerden ayrışıyor. Ekranı dokunmatik, kasası duvarın içerisine monte edilebiliyor. NCR, ABD'de Bank of America, Wells Fargo gibi büyük bankaların yanı sıra bazı bölgesel bankalarda



kullanılan yeni nesil ATM'lerini, Avrupa'da ilk önce Türkiye pazarına getirdi. Bu ATM'ler, şubeye hiç gitmeden; kredi başvurusunda müşteri imzalı formun doldurulmasına, banka onayından sonra tutarın hesaba aktarılmasına kadar tüm kredi sürecinin müşteri tarafından yönetilebildiği bir teknoloji sunuyor. Kredi başvurusunun kabulünün ardından formu imzalayıp ATM'ye koyduğunuzda ATM tarafından taranıp şubeye gidiyor. Onay verildiğinde de kredi hemen hesabınıza yatırılıyor.

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

yoğun olduğu bir ülkede her geçen gün daha da artıyor. Bu da ATM pazarının büyümesi açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Türkiye ATM pazarındaki potansiyelin büyüklüğü, milyon kişi başına düşen ATM sayısının gelişmiş Avrupa ülkeleri ve Avrupa Bölgesi ortalamasıyla kıyaslanmasıyla da net bir şekilde ortaya çıkıyor.

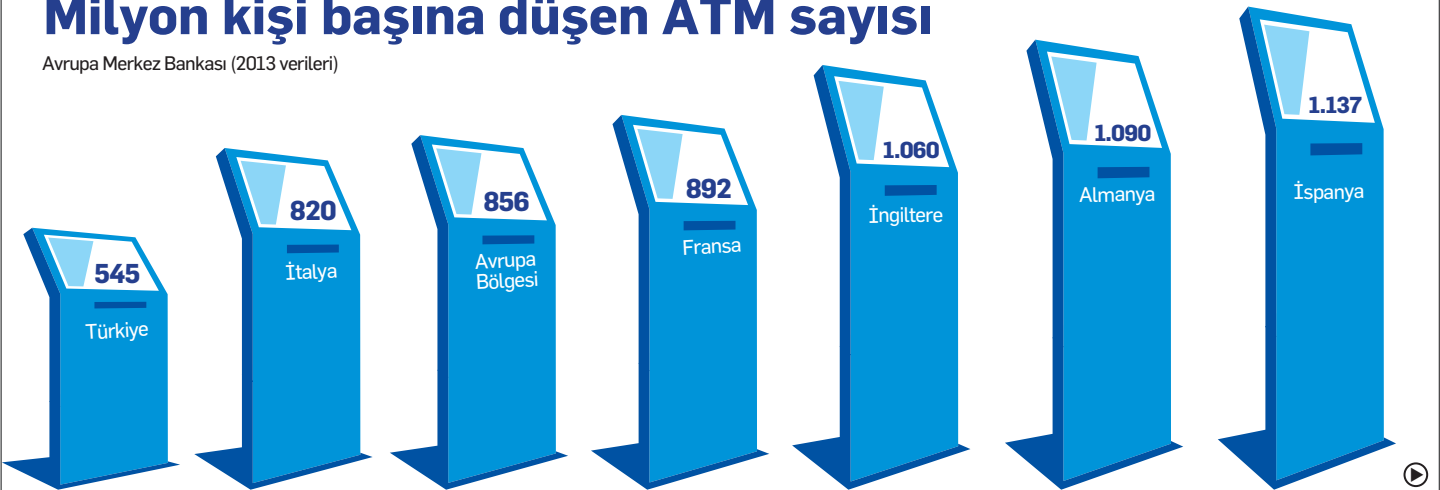
Avrupa Merkez Bankası ve BKM'nin verilerine göre Türkiye'deki ATM sayısı, önde gelen Avrupa ülkelerine göre oldukça düşük

seviyede bulunuyor. 2013 yılı verilerine göre Türkiye'de milyon kişi başına düşen ATM sayısı 545. Bu sayı, Avrupa Bölgesi ortalamasında 856, Fransa'da 892, İtalya'da 820, İngiltere'de 1.060, Almanya'da 1.090, İspanya'da ise 1.137 şeklinde dağılıyor.

Basit bir hesapla, Türkiye'de milyon kişi başına düşen ATM sayısının Avrupa ortalaması olan 856'yı yakalayabilmesi için nüfusu sabit tuttuğumuzda ATM parkurunun yüzde 50 büyüyerek 66 bine ulaşması gerekiyor. Milyon kişi başına düşen ATM

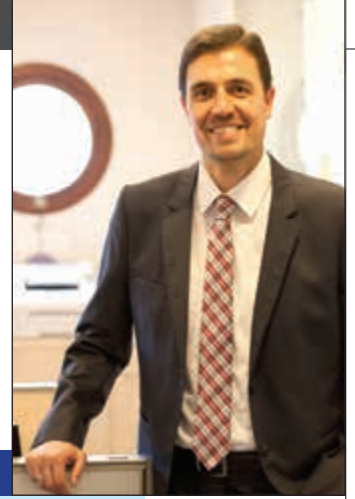
Milyon kişi başına düşen ATM sayısı

Avrupa Merkez Bankası (2013 verileri)



WINCOR
NIXDORF**“Pazar 55-60 binlerde dengelenir”**

Piyasa artık recycle ATM'lere kayıyor. Ancak eskisi kadar hızlı büyüme olmayacağını düşünüyoruz. Bankalar, önümüzdeki dönemde kullanım özellikleri, alışkanlıklar ve ihtiyaca göre hangi bölgelere ne tür ATM koyacaklarını daha titiz belirleyecek, pazar da yavaş yavaş belli bir dengeye ulaşacaktır. Sonuçta da şu anda 44 bin civarında olan ATM sayısının 55-60 binlerde doyum noktasına ulaşacağını öngörüyoruz. Kamunun ATM'lerin optimum kullanma isteği de ortak ATM'lerin kullanımını artırıp daha az cihazla daha etkin hizmet verme anlayışını beraberinde getirebilir. AVM'lere baktığımızda yan yana 9-10 tane ATM var. Bunlardan bir ikisinde kuyruk varken diğerlerinde nadir olarak işlem yapıldığını görüyorsunuz.



Hakan Özçubukcu
Wincor Nixdorf
Türkiye Genel
Müdürü

AKILLI KASSETLERİ VE YENİ CINEO SERİSİYLE İDDİALİ

Wincor Nixdorf'un yeni ATM serisi Cineo'yu başta İş Bankası, Garanti Bankası, TEB, Halk Bankası ve Kuveyt Türk olmak üzere birçok banka kullanıyor. Türkiye'de 14 binin üzerinde ATM'siyle yaklaşık yüzde 34 paya sahip olan Wincor Nixdorf, yeni seri ATM'lerin bankalardaki veznedarlar, marketlerdeki kasiyerlerin kullandığı banknot kasalarını “akıllandırdı”. Cineo ürün yelpazesi için ünük, tek bir kaset tipi geliştirildi. Para çekme, para yatırma ya da recycle olsun hepsinde aynı

kaset çalışıyor. Wincor Nixdorf'un “akıllı” kasetlerinin üzerinde bir çip var ve içinde hangi paradan ne kadar olduğunu, kasette ne zaman hangi işlem yapıldığını, ne zaman ve nerede açıldığını, hangi ATM'den saat kaçta çıkarıldığını, diğerine ne zaman takıldığını söylüyor. Bütün bu bilgileri kaydedebiliyor. Uygun yazılım altyapısını kurduğunuzda merkezdeki monitörler aracılığıyla kontrol edebilirsiniz. Yani artık sadece ATM'yi değil, içindeki kasedi de kontrol edebilirsiniz. Bu sayede ‘içeriden sahtekârlıklar’ önlenabiliyor. İkincisi ATM'den ATM'ye transfer gibi uygulamaları mümkün kılıyor. Paranın hangisinde bittiğini, hangisinde fazla olduğunu görüp değişim yapabiliyorsunuz.



sayısının 1.000 seviyelerine çıkarılabilmesi içinse mevcut ATM parkurunun 32 bin adet daha büyüyerek 76 bine ulaşması gerekiyor. Bu da Türkiye'nin ATM pazarı açısından önemli bir potansiyel taşıdığını gösteriyor.

BKM'nin yaptırdığı ve 2 bin 64 kişinin katıldığı pazar araştırması sonuçlarına göre, Türkiye'de 35 yaş altı kişiler son 3 ayda ATM'lerden ortalama 8 adet işlem yaptı. 35 yaş üstü nüfusta bu sayı 7'ye düşüyor. Beklenti, genç nüfusun ekonomik aktivitedeki

payının artmasıyla birlikte ATM kullanımının ve dolayısıyla ihtiyacının daha da artacağı yönünde.

Self-servis, bankacılık hizmetlerinin vazgeçilmezi

Teknolojideki hızlı değişim, pek çok alanda olduğu gibi bankacılık hizmetlerinde de self-servis kavramının yaygınlaşmasını sağlıyor. Zamanı etkin kullanmanın bu kadar önemli olduğu bir



dönemde ATM'lerden müşterilerin bankacılık ihtiyaçlarını kendi başlarına ve kısa sürede yapabilmesi yeni nesil ATM'ler aracılığıyla mümkün oluyor. Günümüzde bankacılık hizmetlerinin neredeyse 3'te 2'si alternatif dağıtım kanallarından sağlanıyor. Bu kanalların başında da kuşkusuz ATM'ler geliyor.

Yurtdışında yapılan bazı araştırma sonuçlarına göre, finans sektöründeki yöneticiler, yüksek maliyetleri dolayısıyla şube açılış hızında bir yavaşlama olacağını, bunun yerine pek çok bankacılık işleminin yapılabildiği çok fonksiyonlu ATM sayısındaki büyümenin daha hızlı olacağını öngörüyor.

Dünyada ve Türkiye'de ATM'lere ilişkin son trendler incelendiğinde, kullanıcıların mevcut ortamda ancak şubeye giderek yapabildiği hesap açma, kredi başvurusu yapma, çek bozdurma gibi işlemleri şubeye gitmeden yapmalarını sağlayacak ATM'lerin önemini artıracığı tahmin ediliyor. Diğer bir ifadeyle önümüzdeki dönemde yeni teknolojilerle ve yeni fonksiyonlarla ATM'ler bir nevi interaktif bir şubeye dönüşebilecek.

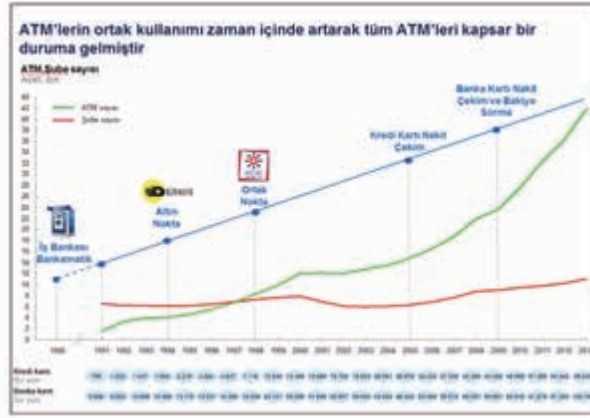
İşte bu yüzden önümüzdeki dönemde ATM üreticisi firmaların, müşterilerin şubeden aldığı bankacılık hizmetlerini ATM'den de alabileceği çözümler sunmaları kritik önem taşıyor. Son dönemde geliştirilen VTM gibi yeni nesil ürünler ve çözümler bu açıdan sektöre yeni açılımlar sağlayabilir.

ATM'lerde yapılabilen işlem setinin genişlemesi, Türkiye'deki nüfusun bu teknolojiye alışması ve ATM'ler yoluyla müşterilerin ihtiyaçlarının ucuz ve hızlı yoldan karşılanması bankaların bu ci-

hazları daha fazla talep etmesinin başlıca etkenleri. 2014 yılının ilk iki çeyreği karşılaştırıldığında, ikinci çeyrekte ATM'lerden yapılan işlem sayısının ilk çeyreğe göre yaklaşık yüzde 5 artışla 1 milyara ulaştığı görülüyor. Kullanıcıların ATM'lere alışmasıyla bu oranın daha da hızlı artması bekleniyor.

Ortak ATM'nin önemi

ATM parkurunun etkin kullanımı açısından en önemli göstergelerden biri de kuşkusuz her bankanın ATM'lerinin tüm kart sahipleri tarafından kullanılabilmesi. Türkiye de bu konuda önemli bir geçmişe sahip. Hatırlanacağı gibi, 2009 yılında hayata geçiri-



“Kurulu kapasite 55-60 bin arasına oturacak”

Türkiye'de kurulu 44 bin ATM, Amerika ve Avrupa ortalamasının çok altında. Bu sayının birkaç yıl içerisinde 55-60 bin seviyelerine çıkacağını, ardından daha düşük bir hızla ilerleneceğini öngörüyoruz. Ancak bu pazarın küçüleceği değil, daha stabil hale geleceğini gösteriyor. Pazarın büyümesinin yanı sıra eski ürünlerin değişimi ve yenilenmesi de ATM üreticileri açısından ayrı bir fırsat olarak görülüyor. Sonuçta ömürleri dolan veya daha düşük maliyetli yeni teknoloji ürünler de bu fırsatı daha cazip ve daha hızlı erişilebilir hale getiriyor. Ancak burada en önemli nokta, daha uygun maliyetli ürünlerle bankalara avantaj sağlayacak daha çok adette ürünü sunabilmek. Türkiye pazarında yer alan ATM ürün ve hizmet fiyatları, genel olarak Amerika ve Avrupa ortalamasının altında yer alıyor.

Burada gerçek anlamda IAD yani bağımsız ATM hizmet sağlayıcılarının pazara girmesine olanak sağlayacak şekilde düzenlemeler yapılması hem pazarın büyümesi hem de rekabetin sonucu olarak daha cazip ürünlerin sunulmasına olanak sağlayacaktır.



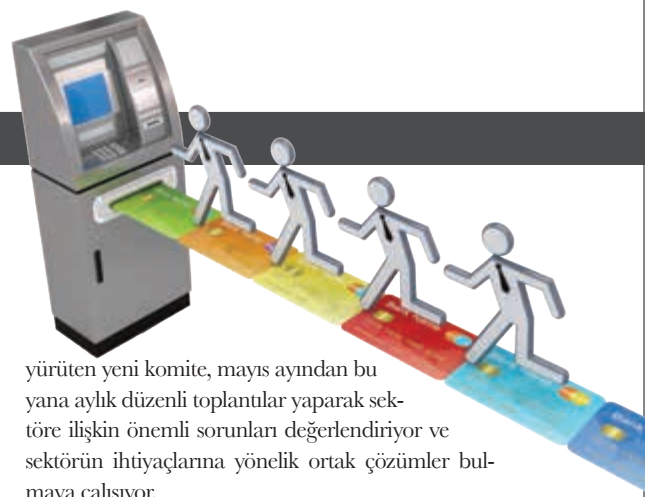
Hakan Soytu
GRG Bankacılık
Ekipmanları
Genel Müdürü

158 CASH RECYCLER, İLK TÜRK KULLANICILARLA TANIŞTI



GRG Banking, son yıllarda pazara sunduğu ürünlerle dikkat çekiyor. Şirketin recycler yani çevrim özelliği olan ATM'lerine şimdi ek bir fonksiyon daha yüklendi. ATM'lerdeki “Seri No Takip” sistemiyle bankalar, yatırılan, çekilen ve iade olan tüm banknotları takip edebiliyor, olası itiraz ve mutabakatlarda anlık cevap alınabiliyor. GRG, yaklaşık 1 yıldır nakit sayma ve nakit işleme ürünlerini de Türkiye pazarına sunuyor. Türkiye'de VTM konusunda dünyada örnek olma iddiasıyla bir proje yürüten GRG, şu günlerde başka bir ürünün testlerini sürdürüyor. Banka şubesi alternatifi olacak şekilde tasarlanan bu ürün sayesinde bireysel müşteri ile küçük ve orta ölçekli kurumsal müşterilere hizmet verilebilecek. Hesap açılması, anında kredi verilmesi, tüm kurumsal ödemelerin yapılması ve daha birçok hizmet ATM üzerinde mümkün olacak. i58 Cash Recycler'ı ilk kez Türkiye'de kullanıma sunan GRG Banking, bu cihazın lansmanını 2015 başında yapmayı planlıyor.





len "ortak ATM" uygulaması öncesinde, grafikte de görüldüğü gibi başka bir bankanın ATM'sinden işlem yapmak, ancak bankalar arasında yapılan ikili anlaşmalar ya da Altın Nokta, Ortak Nokta gibi grup anlaşmalarıyla mümkündür.

1 Ekim 2009'da hayata geçirilen ortak ATM uygulamasıyla, Türkiye'deki bankaların ATM'lerinden tüm kart kullanıcıları faydalanır hale geldi. Bu uygulamayı Avrupa'da başlatan ülke olan Türkiye'de, ortak ATM'ye geçiş sonrasındaki ilk yıllarda kullanımlar artış gösterdi. Ancak 2013 yılıyla birlikte kullanım oranları sabit kaldı.

Uygulamanın ilk dönemi olarak kabul edebileceğimiz 2010'da yılında, ortak ATM'lerden banka kartıyla yapılan nakit çekme işlem adedi 20.9 milyon ve tutarı 4.2 milyar TL'di. Bu rakamlar 2013 yılında sırasıyla 25.5 milyon adet ve 5.4 milyar TL olarak gerçekleşti.

ATM Paylaşım Komitesi yeniden yapılandırıldı

Ortak ATM'nin işleyişine ilişkin kuralları düzenlemek ve olası sorunları çözmek amacıyla 2009 yılında ATM Paylaşım Komitesi oluşturulmuştu. Bu komitenin, faaliyetlerini daha hızlı ve etkin bir şekilde yürütmesini sağlamak amacıyla 2014 yılı ortasından itibaren BKM bünyesinde bankaların katılımıyla yeniden oluşturulmasına karar verildi. Banka kartı çıkaran tüm bankaların mutabakatıyla oluşturulan ve BKM'nin sekreteryasında faaliyetlerini

yürüten yeni komite, Mayıs ayından bu yana aylık düzenli toplantılar yaparak sektöre ilişkin önemli sorunları değerlendiriyor ve sektörün ihtiyaçlarına yönelik ortak çözümler bulmaya çalışıyor.

"Coğrafi kapsam" çalışması sonuç verdi

ATM Paylaşım Komitesi, kamu otoritesinin de öncelikli gördüğü alanlardan biri olan finansal erişimi artırmak ve finansal okuryazarlığı yaygınlaştırmak amacıyla bir "coğrafi kapsam" çalışması başlattı. Bu çerçevede yapılan analizlerle öncelikli olarak Türkiye'de ATM kullanımının yoğun, ancak kişi başına düşen ATM sayısının az olduğu, çoğu kırsal bölgede bulunan 115 ilçede 220'nin üzerinde ATM ihtiyacı belirlendi. Ardından da söz konusu ilçelerde ATM kurulumuna yönelik bankalardan planlamaları alındı. Haziran ayında başlatılan çalışmanın 3 aylık sonuçlarına göre, belirlenen ilçelerde 50'den fazla ATM kurulumu tamamlandı.

ATM Paylaşım Komitesi, bu tür çalışmalar sayesinde müşterilerin bankacılık hizmetlerine daha kolay erişimini amaçlıyor. Yine bu açıdan bakıldığında, ortak ATM uygulamasının da finansal erişimin artırılması açısından önemi ortaya çıkıyor. ➔



"Türkiye, yeni teknolojilere çok yatkın bir ülke"

Türkiye, kurulu altyapı anlamında Avrupa'da ilk sıralarda yer alıyor. Ancak Türkiye'yi diğer ülkelerden ayıran önemli bir özellik var, o da sürekli büyüyen bir pazara sahip olması. 2007'den bu yana sürekli çift haneli büyüyen bir ATM pazarı var. Evet, Avrupa'da büyüyen ülkeler de var ama neredeyse tamamı tek haneli. Bir kısmı ise eksiye.

Türkiye'de daha yapacak çok iş var. Geniş bir coğrafyası, genç ve kalabalık bir nüfusu var. Teknolojiye yatkın bir ülke. Örneğin recycle adı verilen, paranın tasnif edilmesini, dönüşümlü olarak çekilip yatırılabilmesini sağlayan cihazlar var. Bu ATM'lere tek bir yerden para yatırılıp çekiliyor. Yani benim yatırdığım parayı bir sonraki müşteri çekebiliyor. Bu da bankaların ikmal sıklığını azaltıyor. Bu cihazlar Avrupa'nın birçok ülkesinde yokken Türkiye'de oldukça yaygın. Yine geleceğin teknolojisi olarak isimlendirdiğimiz VTM'ler, bir bölümü pilot uygulama şeklinde de olsa Türkiye'de var. Dünyada ise Çin'in dışında Brezilya ve Rusya çok hızlı büyüyen pazarlar arasında yer alıyor.



Nicolo Garzelli
Diebold EMEA
Direktörü

ILT, ISLAK İMZAYA ANINDA ONAY VEREBİLİYOR



Dünya çapında ATM'lerin ilk seri üretimini yapan ABD'li Diebold, Türkiye'yi, Avrupa bölgesinde odaklandığı üç özel ülkeden biri seçti. Pazara 2009 yılında PTT Bank'a verdiği ATM'lerle giren ve 2012 yılında ATM servis pazarının önemli ismi Altus'u satın alarak yerleşen Diebold'un ülkemizdeki pazar payı yüzde 6 civarında. Diebold, yeni ürünü ILT'yi geçen yılın sonunda ilk kez İstanbul'da görücüye çıkarmıştı. Diebold'un yeni ürünü ILT ile para çekme, para yatırma, bozuk para üstü alma, barkod okutarak fatura ödemenin yanı sıra çek bozdurma gibi imza gerektiren birçok işlemi de yapmak mümkün. ILT'de imza için ayrılan özel bir bölüm var. Müşteri bu bölümdaki kalem kullanarak imzasını attığında, cihaz hemen banka kayıtlarındaki orijinal imzayla karşılaştırıp kontrol ediyor, doğruysa onayı veriyor. Diebold, ILT ile hem otomasyon hem de içerdeki görevlilerin aynı anda hizmet verebileceği bir konsept oluşturmuş.

YENİ NESİL BANKACILIK ZİRAAT MOBİL!



Finansal veriler, kampanyalar, geliştirilmiş hesaplama araçları,
en yakın Ziraat ve daha fazlası Ziraat Mobil'de!



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

Günde 1 kahve fiyatına ekstra kazanç platformu



Verifone, VPlatform ile aynı anda 12 bankanın farklı uygulamalarını tek bir POS'ta birleştirdi. Tüm banka uygulamalarının çalıştığı, banka seçimini otomatik olarak yapan, her kredi kartının taksit ve puan avantajlarından yararlandırıan, kasa işlemlerini hızlandıran, telefonlara TL yükleyen, fatura ödeten VPlatform'un maliyeti ise oldukça düşük...

Verifone'un geliştirdiği VPlatform uygulaması, POS cihazıyla taksitlendirmede yeni bir dönem başlatıyor. Verifone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, "VPlatform, farklı banka kredi kartlarıyla yapılan işlemlerde yaşanan taksitlendirme sorununa yepyeni bir çözüm üretiyor. Zincir mağazalarda sadece birkaç bankaya ait POS makinesi bulunmasından kaynaklanan sorunlar ortadan kalkıyor" diyor.

VPlatform ile müşteriler, her bankanın kredi kartının taksitlendirme ve puan avantajlarından yararlandırılabilir. Altınbaş, VPlatform'un sadece zincir mağazalar değil, bakkal ya da market gibi daha küçük ölçekli işletmelerde de esnafın kazancını artırdığını vurguluyor.

VPlatform sayesinde POS'tan telefonlara TL yükleme, fatura ödeme gibi birçok hizmet de verilebilir. Altınbaş, yine bu platform sayesinde sadakat kart uygulamaları ve hediye çekleriyle esnafa daha çok müşteriye ulaşma ve yeni gelir kapısı elde etme olanağı sağlandığını belirtiyor.

Onur Altınbaş, 12 bankanın farklı uygulamalarını tek POS cihazı üzerinde toplayan VPlatform'un hem müşteriye hem de mağazalara kazandırdığına işaret ediyor. Altınbaş, perakendeci mülkiyetindeki POS cihazları için "yalın, yönetilebilir ve değer katan servislerle özelleştirilebilir bir POS parkuru" oluşturan VPlatform'un kasa işlemlerini hızlandırdığına da dikkat çekiyor.



Onur Altınbaş

VPlatform'un sunduğu avantajlar

Altınbaş, banka seçimini kasiyerin inisiyatifine bırakmadan otomatik olarak seçen VPlatform'un sağladığı avantajları şöyle sıralıyor:

- ✓ VPlatform ile POS cihazına yanlış tutar girilmesi riski ortadan kalkacak. Kasa-POS entegrasyonu sayesinde kasa üzerinden girilen tutarı, taksit sayısı ya da puan kullanım talebi otomatik olarak POS cihazına iletilecek. Böylece hem müşteri hem de şirket, tutarlı, güvenilir ve hızlı bir alışverişin mutluluğunu yaşayacak.
- ✓ Kasada meydana gelebilecek aksaklıklar önlediği için ödeme kuyruğu azalacak. VPlatform, müşterilere en hızlı hizmeti sağlarken kasada bekleme süresini de kısaltacak.
- ✓ Daha çok sayıda bankayla anlaşma yapma olanağı da müşteri sayısını artıracak.
- ✓ Her bankanın farklı formattaki gün sonu raporunu alma işlemi VPlatform sayesinde kolaylaşacak. VPlatform, bu raporları birleştirilmiş bir halde sunduğu için işletmeler anlık olarak raporlarını görüntüleyebilecek ve zamandan da tasarruf edecek.
- ✓ Tüm mağazaların kasalarından yapılan kredi kartı işlemleri VPlatform hizmetine dahil olan sunucu üzerinde anlık olarak görüntülenecek. Böylece tüm mağazalarda yapılan kredi kartı işlemleri çok detaylı bir şekilde raporlanacak.
- ✓ Mobil yazarkasa POS'lar ve mobil terminalerde kullanılabilen VPlatform ile mağazalardan anlık raporları görmek, işlemleri taksit, peşin ya da iade olarak gruplandırmak mümkün olacak.
- ✓ VPlatform, ister 5 mağazalı olsun ister 5 bin mağazalı, tüm zincirlerde günde bir kahve ücretine ciro artışı, müşteri sadakati ve maliyette düşüş sağlayacak.



“OK Glass



kahvemi öde”



BKM Express, giyilebilir cihazlarla ödemeyi başlatan dijital cüzdan oldu. BKM Laboratuvarı'nın (BKMLab) geliştirdiği bu proje sayesinde, artık sesli komut ve göz temasıyla ödeme yapmak mümkün...

Türkiye ödeme sistemleri sektörü, dijital dönüşümde başarılı örnekler çıkarmayı sürdürüyor. Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) 2012 yılından bu yana ödeme sistemleri ile teknolojiyi buluşturan projeleri de dünyaya örnek gösteriliyor.

İşte bu projeler artık BKM Laboratuvarı'nda (BKMLab) top- lanıyor. Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, önümüzdeki dönemde ödeme sistemleri sektörünün gelişimi için daha birçok projenin BKMLab mühendisleri tarafından geliştirileceğini, Ar-Ge çalışmalarının BKMLab adı altında sürdürüleceğini belirtiyor. BKM'nin teknoloji harcamalarının yüzde 20'sini Ar-Ge çalışmalarının oluşturduğunu vurgulayan Canko, BKMLab ile ilgili olarak şu bilgileri veriyor:

“BKMLab'ın, yeni ödeme teknikleriyle ödeme sistemlerine ivme katacak ve kart kullanıcılarının hayatını kolaylaştıracak birçok projeyi hayata geçirmesini hedefliyoruz. BKMLab, kart sahiplerinin ya da gelecekte kart kullanıcısı olacak kişilerin, kullanım oranını yükseltecek inovasyonlar, yeni yöntem ve uygulamalar geliştirecek. Ayrıca banka müşterisi olmayan kişilerin ve değişen gelişen hedef kitlenin ihtiyaçlarını anlayarak, çözüm önerileri ve yapıları sağlamak üzere çalışmalara imza atacak. Geliştirilecek her uygu-

lamayla ödeme sistemlerinin dijital dönüşümüne öncülük edecek BKMLab, sektörün lokomotifini görevini de üstlenmiş olacak. Yeni teknolojileri ödeme sistemleri sektörüne kazandırmayı, sektör ile teknoloji dünyası arasında verimli bir köprü olmayı amaçlıyoruz. Halen 50'den fazla mühendisin görev yaptığı BKMLab'ın çalışma alanı, 2015 yılı başında 1.000 metrekareye ulaşacak.”

Giyilebilir cihazlarla ilk ödeme deneyimi

BKMLab'ın geliştirdiği son yenilik ise Google Glass üzerinden BKM Express ile ödeme imkanı. Böylece giyilebilir cihazlarda dijital cüzdan üzerinden dünyada ve Türkiye'de bir ilke imza atılmış oldu.

Evet, 16 bankanın kredi kartı ve banka kartının tanımlanabildiği BKM Express ile Google Glass'tan alışveriş yapmak için 'göz karpmak' ve 'sesli komut' vermek yeterli. BKMLab tarafından geliştirilen Google Glass ödeme yönteminden yararlanabilmek için BKM Express üyesi olmak gerekiyor. Google Glass üzerinden açılan BKM Express uygulaması ve sesli komutlarla BKM Express kullanıcısı olmuş olduğu ürünün ödemesini yapabiliyor.

Dr. Soner Canko, Apple'ın yeni işletim sistemi iOS 8 ile gelen mobil ödeme sistemi Apple Pay'i Türkiye'de kullanıma sunabilmek için de BKM olarak çalışmalara başladıklarını söylüyor.



GOOGLE GLASS İLE ÖDEME NASIL YAPILYOR?

- Google Glass ile ödeme yapabilmek için kullanıcının öncelikle BKM Express üyesi olması ve kartlarını BKM Express'e tanımlaması gerekiyor.
- Ardından ödeme noktasında Google'ın gözlüğünü takarak, "OK Glass" komutuyla cihazı aktif hale getiriyorsunuz.
- BKMLab'ın Glass için geliştirdiği uygulamayı çalıştırmak için sesli olarak "Express" komutunu veriyorsunuz. Ardından ekranda çıkan QR kod, Google Glass ile taranıp, sesli "Take it" (Satin al) yönlendirmesi yapılıyor.
- Ödeme, "Approve" (Onayla) komutuyla tamamlanıyor.

Ödeme gücü Y ve Z kuşaklarına geçecek 2020'de deri cüzdan kullanmayacağız!

Dijital bankacılık, mobil cüzdanlar, QR kodlar, NFC, HCE, Apple Pay... Ödeme sistemlerinin geleceği ve dijital yaşamın şifreleri, bu yıl 6'ncısı düzenlenen CardSmart Bosphorus'ta masaya yatırıldı...



CARDTEK GROUP

Cardtek Group'un ödeme dünyasındaki yenilikleri paylaşmak amacıyla düzenlediği CardSmart Bosphorus etkinliği, 16 Ekim 2014 Perşembe günü Sheraton İstanbul Maslak Hotel'de yapıldı. Ödeme sistemlerinde iş dünyasının çok farklı sektörlerinin birleşmesini "Cross-Business Payment Impact - [i]mpact" ana temasıyla buluşturan CardSmart Bosphorus'a 12 ülkeden 800'ün üzerinde temsilci katıldı. Cardtek Group'un 6 yıldır düzenlediği CardSmart Bosphorus etkinliğinde şimdiye kadar 70'i aşkın konuşmacı sunum yaptı. Etkinliklere toplamda 5 binin üzerinde katılım oldu.

Ödeme sistemleri de Pi sayısı gibi değişken

Cardtek Group Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü, açılış konuşmasında SmartSoft olarak 2001 yılında 3 kişiyle başlayan yolculuğun bugün 7 ülkede 284 çalışanla ödeme dünyasına yön veren bir şirketler grubu haline geldiğini vurguladı. Sarıgöllü, Cardtek Group'un son 6 yılda yüzde 788 gibi rekor bir büyüme oranı yakaladığını da sözlerine ekledi.

Sunumunda, etkinliğin ana teması Pi-impact'e değinen Sarıgöllü, ödeme sistemleri ile Pi arasındaki benzerliği ise şöyle açıkladı:

"Pi sayısının virgülden sonraki 2.7 katrilyon basamağı hesaplanabilmiştir. Bu basamaklar kaotik bir şekilde sonsuza kadar değişir. Pi sayısı ile ödeme sistemleri arasında büyük bir benzerlik var. Ödeme sistemleri hayatımızın her alanında sabit olarak yer almasına rağmen çok büyük bir değişkenlik içinde. Teknoloji de birçok sektöre etki ederek her alanı kapsarken kullanıma sunduğu çeşitli araç ve çözümler de devamlı değişiyor ve gelişiyor."

10 yıl önce çipli kartları konuşurken...

Cardtek Group Genel Müdürü Murat Göksekin Güzel ise farklı sektörler arasında ödeme sistemleriyle yaratılan sinerjinin altını çizdi ve sunumu sırasında özetle şu değerlendirmeyi yaptı:

"Cardtek Group olarak 2009'dan beri böylesine bir organizasyona imza atmak bizi ayrıca gururlandırıyor. Ödeme sistemleri, sadece 10 yıl önce çipli kredi kartlarından bahsederken artık bulut,



NFC, HCE gibi daha önce düşünülmesi bile zor olan seviyelere ulaştı. Bunun yanında artık bu özellikler sadece alışverişte değil, ulaşımda ve sosyal etkinliklerde dahi hayatımızın bir parçası haline geldi.”

Çoklu ödeme kanallarında Türkiye bankacılık sisteminin başarılarına değinen Güzel, Avrupa geneline bakıldığında POS'ta birinci, kredi kartlarında ikinci, banka kartlarında ise üçüncü sırada bulunduğumuzu hatırlattı. Güzel, mobil ödemelerin ABD'den başlayarak önümüzdeki 3 yıl içinde hızla yaygınlaşacağına dikkat çekti ve bu alanda Türkiye'nin gerekli teknolojik altyapıya sahip olduğunu vurguladı.

Hızlı, güvenli ve kolay ödeme

CardSmart Bosphorus konuşmacıları arasında, ödeme sistemleri sektörünün iki dev markası MasterCard ve Visa'nın temsilcileri de yer aldı. MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney, “Özellikle artık akıllı telefon üreticilerinin de NFC özelliğini telefonlara eklemesiyle kısa dönemde bu sektörün hızla büyüyeceğini görüyoruz. Son dönemde lansmanını yaptığımız ürünlerle tüketicilere cep telefonları üzerinden mağazalarda ve online alışverişlerde güvenli, kolay ve hızlı ödeme imkânını sağlayarak bu alandaki önemli bir ihtiyacı gidermiş olduk. Bu ve benzeri çözümlerin önümüzdeki dönemde hızla artmasını bekliyoruz” dedi. Mete Güney, sunumunda oldukça iddialı bir tahminde de bulundu. 2020 yılında deri cüzdanların tarihe karışacağını öngören Güney, yine bu tarihten itibaren Avrupa'daki tüm POS'ların temassız özellikli olacağını iddia etti.

Sunumunda BiTaksi örneğine de yer veren Güney, 3 bin kullanıcıya ulaşan bu uygulamada 2014 sonu hedefinin 5 bin olduğunu açıkladı.

Kartlı ödemelerin geleceği dijitalde, bulutta

Ödemeler dünyasında sessiz bir devrime tanıklık ettiğimize dikkat çeken Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel ise beklenti ve öngörülerini şöyle paylaştı:

“İçinde bulunduğumuz dönemi mobil ödemelerin yıldızının parladığı, farklı oyuncuların bir araya gelerek yeni hizmetler sunduğu heyecanlı bir dönem olarak görüyoruz. Visa Europe olarak, kartlı ödemelerin geleceğinin dijital olacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda Visa'nın bulut tabanlı ödeme çözümleri sadece bugünün değil yarının da ödeme

Ayşe Nil Sarıgöllü



Murat Göksenin
Güzel



Merve
Tezel



Mete Güney



yöntemlerini destekleyerek, ödemelerin geleceğine yön verecek. Bugün hayatımıza girmiş olan temassız ödemeler, çok yakın dönemde bulut tabanlı NFC ve Apple Pay gibi çözümlerle mobil temassız ödemelere yolu açacak, hızla büyüyen e-ticaret pazarı da açık ve esnek ödeme çözümleriyle güvenli bir şekilde genişleme imkânı bulacak. Teknoloji, çok çeşitli devrimler ve evrimlerle gelişirken tüketicilerin beklentisi çok basit: Her an, her cihazda, istediği uygulamada ya da alışveriş noktasında kolaylıkla ve güvenle ödeme işlemini tamamlamak. Visa Europe olarak her zamankinden daha fazla ortakla işbirliği yaparak bu modelleri geliştirmek için çalışıyoruz.” Tezel, temassız ödeme altyapısının oranını yüzde 50'lere çıkararak Polonya örneğine dikkat çektiği sunumunda, Türkiye'nin henüz yüzde 5 ile yüzde 25 olan temassız “atlama” noktasının uzağında olduğunu belirtti. Bu oranın İngiltere'de yüzde 25, İspanya'da ise yüzde 15 olduğuna işaret eden Tezel, Londra'nın toplu ulaşımında temassız olarak yapılan ödemelerin nakde oranının yüzde 50'ye ulaşmasını bu konuda çarpıcı bir örnek olarak verdi.

'Sosyal zombi' dönemi

CardSmart Bosphorus konuşmacılarından Oracle Türkiye Finans Direktörü Işıl Kılıncı Gürtuna, dijital bankacılık döneminde fark yaratmanın yolunun teknolojiyi çok iyi kullanmaktan geçtiğine işaret etti. Gürtuna, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Sosyal medya, bulut bilişim, mobil teknolojiler ve verinin artan önemi ve





Özgür Altuntaş



Özgür Güngör

birbirlerini tamamlamasıyla iş hayatında yeni bir döneme giriyoruz. Burada Oracle da gerçekleştirdiği işbirlikleriyle ödeme sistemleri sektöründeki birçok teknolojinin altında imzası olan şirketlerden biri haline geldi. Eskiden ödeme sistemleri dediğimizde sadece bankaları ilgilendiren bir konu gibi düşünülürken artık akıllı telefonlar, tabletler ve bilgisayarlarla her an her yerde hayatımızın içinde. Bu da Oracle'ın 'İnovasyonu güçlendirerek BT'yi basitleştiriyoruz' mottosunu ne kadar ciddiye gerçekleştirdiğinin bir kanıtıdır."

Sunumunda teknolojinin sosyallik, insan ilişkileri kavramına yeni bir boyut kattığına da değinen Gürtuna, 20 yıl sonra insanların birer "sosyal zombi"ye dönüşebileceğini öngördü. Günümüzde kimsenin birbirine benzemek istemediğini söyleyen Gürtuna, "Artık bir şeyi tüm yönleriyle bilmek, o konuda ihtisas sahibi olmak dönemi geride kalıyor. Şimdi her şeyden az da olsa bilgi sahibi olmak önemli. Önümüzdeki dönemde mobilite, veri ve bulut bilişim kavramları daha fazla öne çıkacak" dedi.

"Nakdin yerini ön ödemeli kartlar alacak"

SmartSoft Genel Müdürü Özgür Altuntaş, hızla sanallaşan finansal dünyada cebimizdeki nakit paranın yerini ön ödemeli kartların alacağını öngördüğü sunumunda özetle şu görüşleri dile getirdi:

"Ödeme sistemlerinde en hızlı gelişen ön ödemeli kart sistemleri hayatımıza birçok yenilikle girmeye hazırlanıyor. Bu sayede artık cebimizde nakit taşımak yavaş yavaş hayatımızdan çıkacak. Akıllı telefonlarımız bizim için tüm nakit para ve kredi kartı işlemlerini halledecek, hatta bundan sonra etkinliklere bilet aldığımızda kaybetmemek için kimsenin bulamayacağı yerleri düşünmek zorunda da kalmayacağız."

Mobil çağı daha yeni başlıyor

Yıllardır ödeme sistemleri sektörünün gündemini meşgul eden mobilizasyon sürecinin aslında daha yeni başladığını belirten Phaymobile Genel Müdürü Dr. Özgür Güngör, sunumunda şu bilgi ve öngörülerini dile getirdi:

"Başından beri mobil ödeme servisleri, belli teknolojik yeterliliklere sahip firmalar tarafından pazarda yeni bir dalga yaratmak için biraz da müşteri taleplerini irdelemeden, sadece 'yeni' olabilmek adına sunuldu. Zira, ne müşteriler hayatlarını bu kadar kolaylaştıran kullanım olanaklarından haberdardı, ne de değer zincirindeki diğer firmalar kendi rollerinden ve tam olarak fırsatların ne olduğundan. Bugün, artık her açıdan mobilitenin farkındayız. Bu sebeple mobil olarak yapabileceklerimiz giderek hayatımızın her alanına dokunuyor. Ödemeler, biletler, kuponlar, ve puanlar gibi parasal değerlerin transferleri daha basit, daha yaygın, daha kolay gerçekleşiyor. Ve bu sadece başlangıç..."



E-ticarette yeni dönem

CardSmart Bosphorus'ta ödeme sistemlerini yakından ilgilendiren yenilik ve hukuksal düzenlemeler de konuşuldu. E-Ticaretin kurallarını değiştiren 6493 sayılı kanun kapsamında ilgili BDDK Hukuk İşleri Daire Başkanı Dr. Mehmet S. Yurtççek ve BDDK Uygulama IV. Daire Başkanı Fatma Tangı İrkilata'nın yanı sıra CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak da bilgi verdi.

Durak, dünyada 300 milyon olan ve sayısı her geçen gün artan mobil telefon kullanıcılarının artık ticareti de mobil olarak yapmayı tercih ettiğini hatırlattı ve 2020'ye kadar akıllı telefonlarla yapılan işlem miktarının kartla yapılabileceği kadar olacağını öngörerek sanal ticarete yeni düzenlemelerin olmazsa olmaz hale geldiğine dikkat çekti.

Durak yeni e-ticaret yasasına da değinerek "Kanun özetle, sanal POS ve MO-TO işlem yapan tüm kurumların şifre, güvenlik sorusu, sertifika, şifreleme anahtarı, PIN, kart numarası, son kullanma tarihi, CVV2, CVC2 kodu gibi 'Hassas Ödeme Verisi' olarak adlandırılan hassas kart bilgilerini tutmasını, işlemlerini ve kaydetmesini yasaklıyor. Şu an var olan e-ticaret sitelerinin yüzde 80'i bu bilgileri kendi sistemlerinde işliyor. Bu siteler artık lisanslı ve sertifikalı bir hizmet sağlayıcıdan hizmet almadan bu ödeme/ tahsilat işlemlerini yapamayacaklar, dolayısı ile ticari faaliyetlerine devam edemeyecekler" değerlendirmesi yaptı.



İbrahim Durak

America

Paris

Asia

SMARTSOFT • CORDISNETWORK • CREDOWORK • PHAYMOBILE • CARDTEKUSA • CARDTEKACADEMY

CARDTEK GROUP
www.cardtek.com

4-6 KASIM 2014 PARIS
QUARTERS
ndayız!!!



STAND NO: 4L 028



CARTES
SECURE CONNECTIONS

SESAMES
FINALIST AWARDS



Apple'dan önce yaptılar, ödülleri topladılar

DenizBank'ın yeni ödeme sistemi fastPay'in sesle para çekme, uzaktan ödeme, kampanyalardan haberdar etme gibi özellikleri, Avrupa ve ABD'den birçok ödül alarak bankanın yüzünü güldürdü...

BERRİN VİLDAN UYANIK



DenizBank'ın ödeme sistemlerinde yeni bir sayfa açan uygulaması fastPay, Mayıs 2014'te sektörün önemli ödülllerinden biri olan Paybefore Awards'ta iki ödül birden kazanmıştı. DenizBank, şimdi de "BAI-Finacle Global Banking Innovation Awards"ta 3 ayrı kategoride 5 farklı inovasyon projesiyle finalist oldu. Banka, en yenilikçi uygulamaların 4 ana kategoride değerlendirildiği BAI-Finacle Global Banking Innovation Awards 2014'te, çoğu dünyada 'ilk'leri temsil eden 5 uygulamasıyla 3 farklı kategoride finale kaldı.

DenizBank'ın "En Yenilikçi Ürün ve Hizmet", "Kanal İnovasyonu" ve "İç İşleyişte İnovasyona Dayalı Gelişim" kategorilerinde finalist olduğu yarışmada, fastPay uygulaması "En Yenilikçi Ürün ve Hizmet: fastPay Handsfree Ödeme", "Kanal İnovasyonu: fastPay Mobil Cüzdan" kategorilerinde finalist oldu.

DenizBank'ın en çok önem verdiği ödüllerden biri de EFMA'dan geldi. fastPay, bu ödülü sesle ATM'den para çekme uygulamasıyla kazandı...

fastPay uygulamasını Denizbank Dijital Kuşak Bankacılığı Grup Müdürü Gürhan Çam ile konuştuk. Çam, uygulamanın özelliklerini ve ödemeler dünyasına bakışlarını paylaştı...

Önce Paybefore Ödülü'nü aldınız, ardından diğerleri geldi. Sırasıyla hangi kurumlardan han-

gi ödülleri aldınız, anlatabilir misiniz?

Paybefore Ödülleri, Amerika ve Avrupa kökenli bir prepa-id yani ön ödemeli organizasyonlar arasında önemli bir yere sahip. Kuruluş, dünya çapında ön ödemeli kartları değerlendiriyor ve en iyiyi seçiyor. Önce ABD'de 'market movers' kategorisinde ödül aldık. Aynı unvanı Avrupa'ya da taşıdık ve yine Paybefore Europe'da aynı kategoride The Best Of Winner ödülünü aldık. Ardından da Steve Awards ödülleri geldi. Son olarak en önemsedığımız ödülardan biri de EFMA'dan geldi. Çünkü EFMA, dünyanın en saygın bankacılık ve finans kurumlarının referans olarak gördüğü bir organizasyon. Bütün dünyadaki bankalar tarafından tanınan bu organizasyon, yılda 2 bine yakın etkinlik düzenliyor. Türkçe adı Avrupa Finansal Yönetim ve Pazarlama Birliği olan EFMA, iki yıldır ödül sistemini de devreye soktu. Burada ödül almak çok prestijli, çünkü kendini ispat etmiş, alanında yön veren bir otorite olarak kabul edilmekte. Bu yıl 69 ülkenin 252 finans kurumundan 600'e yakın başvuru olmuş. EFMA'nın ödülleri tamamen inovasyon üzerine kurulu; 12 kategoride ödül dağıtıyor. Türkiye'den de 13 finans kuruluşu, 70 ürünle başvuruda bulundu ve 4 banka finale kaldı. Bunlardan biri de bizdik ve fastPay ile ödül alan tek Türk bankası olduk.

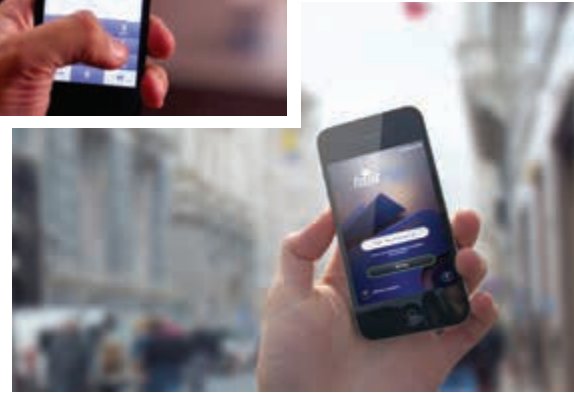
EFMA'nın ödülüne özel bir önem verdiğinizi anlıyoruz. Nedir bu ödülü bu kadar farklı kılan özellikler?

EFMA, finans kurumları açısından önemli bir organizasyon ve ödül süreçleri oldukça seçici bir yaklaşımla işliyor. EFMA üyelerinden oluşan bir network var. Burada bankacı, EFMA üyeleri ya da sigorta çalışanları olabiliyor. Ödüller, yüzde 50 EFMA üyelerinin oyları, yüzde 50 jüri üyeleri tarafından değerlendiriliyor ve danışmanlık şirketi olan Accenture da süreçte müdahil oluyor. Ciddi bir süzgeçten geçtikten sonra layık görüldüğümüz bir ödül. Ödülü "Müşteri Deneyimi" kategorisinde "sesle para çekme" servisimizle aldık. Bir mobil aygıtla sesle ilk kez ATM'ye bağlayan dünyadaki ilk uygulama. fastPay kullanıcısı, cüzdanını açtığı anda sesle para çekme tuşuna

550 BİN KİŞİ İNDİRDİ, 55 BİNİ AKTİF KULLANIYOR

Gürhan Çam, fastPay uygulamasını şimdiye kadar 550 bin kişinin indirdiğini, ancak bunların yüzde 10'unun uygulamayı aktif olarak kullandığını açıklıyor. DenizBank'ın çağrı merkezindeki 10 çalışan, fastPay kullanıcılarına hizmet veriyor. Çam, kullanım oranı arttıkça bu sayının da artacağını belirtiyor.

DenizBank, kredi kartlarında olduğu gibi fastPay'de de sıkı güvenlik önlemleri uyguluyor. Örneğin, güvenlikle ilgili bir sorun olduğunda anında fastPay'i durdurabiliyorsunuz; bloke ediliyor. Aslında kredi kartında şifresiz işlem yapabiliyorsunuz ama bu sistemde mümkün değil. Gürhan Çam, bu yüzden oldukça güvenli bir sistem olduğunu vurguluyor.



bastuktan sonra çekmek istediği tutarı söylüyor. Şöyle örneklen-direyim: Kullanıcı fastPay'e "Bana 200 lira ver" diyor. Biz de bu talimatın ardından onu, bulunduğu yerdeki en yakın ATM ile buluşturuyor ve ATM ekranına iki kelimeden oluşan şifreyi gönderiyoruz. Kullanıcı bu kelimeleri telefonuna sesle komut verdikten sonra parasını çok daha hızlı ve elini kullanmadan parayı çekmiş oluyor.

ATM'den bu yöntemle para çekme uygulaması başka kurumlarda da var. Sizininki bir farkı var mı?

Evet, ATM'den mobil cihazla para çektiren ilk banka değiliz. Bunu QR kodla yaptıran rakiplerimiz oldu. Bizim sistemimiz biraz farklı; kişi önce fastPay uygulamasını açarak, sesle para çekme ikonuna dokunarak mikrofonu açıyor ve çekmek istediği tutarı telefonuna söylüyor. Ardından ATM ekranında 2 kelimeden oluşan onay şifresi çıkıyor. Diyelim ki bu şifre bir deniz yıldızı olsun. Kullanıcı ATM ekranında çıkan deniz yıldızı kelimelerini yine fastPay uygulamasına sesi ile komut vererek söylüyor ve QR kod okutmasına ya da herhangi bir tuşa basmasına gerek kalmadan parasını çekebiliyor. Kullanıcı, mobil cihazı dışında herhangi bir işlem yapmadan hatta ATM'ye gelirken tüm işlemlerini halletmiş oluyor.

Bir diğer artısı, normal para çekme işlemine göre daha hızlı bir



PARMAK İZİ DÖNEMİ BAŞLAYACAK

DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı Grup Müdürü Gürhan Çam, fastPay'de yeniliklerin devam edeceğini söylüyor. "Şu anda müşterileri adapte etme sürecini yaşıyoruz. Bunu kredi kartının hayatımıza girdiği ilk döneminde de yaşamıştık; insanlar kullanmaya çekiniyordu. Aynı süreci yaşıyoruz diyebiliriz. Kullanıcılar mobil uygulamalara da hızla alışacak ve biz de farklı deneyimler sunmaya devam edeceğiz. Mobil deyince sadece cep telefonunu anlamamak gerekiyor. Bugün bu işlemleri telefonla yapıyoruz ama parmak izi ya da bir çiple yapmaya başlayacağız" diyor.

deneyim olması. En önemli farklarından biri de güvenlik. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kart kopyalama vakalarıyla sıkça karşılaşılıyor. Burada kart olmadığı için ATM'ye kamera da konmuş olsa ya da arkada biri dahi olsa, hiçbir şekilde kart şifresini ya da kartı kopyalayamıyor ve şifreyi göremiyor. Çünkü doğrudan ATM ile bir kontak yok. Bütün işlemi bitirip ekstra bir güvenlikle de işlemi çözmüş oluyoruz. EFMA'nın değerlendirmelerinde de bütün bunlar öne çıktı. Özellikle güvenlik, hızlı ve kolay olması kısmı çok beğenildi.

Yurtdışında bu tür ürünler kullanılıyor mu?

Yurtdışında sesle para çekme yok ama QR kodla para çekme kullanılıyor. Sesle para çekme ve mobil cihazı ATM ile konuşturmada ilbiz. Biz aslında bütün bu platforma "fastPay'in hands free dünyası" diyoruz. 'Hands free' dünyasına şimdi de

'beacon' cihazlarını ekliyoruz. Bazı şubelerimize ve üye işyerlerine yerleştirdiğimiz bu cihazlar fastPay'le iletişim kuruyor. Üye işyerinde bir kampanya varsa kullanıcı o bölgeye 100 metre yaklaştığında cihazına bilgi geliyor. Bu standart bir uygulama ama biz ekstra bir özellik ekledik; ödemeyi de yapıyoruz. Bunu da geçen yıl nisan ayında PayPal'dan önce ilk biz sunduk. O deneyimde de telefonu cebinizden çıkarmadan ödeme yapabiliyorsunuz. Üye işyerine girdiğiniz zaman biz sizin fastPay müşterisi olarak o an nerede olduğunuzu biliyoruz. Kasa gittiğinizde sizin adınızı kasiyerin önüne çıkarabiliyoruz. Beacon cihazıyla müşterilerin uzaklığını ölçebiliyoruz. Ödeme yapabilecek duruma geldiğinizde artık sizin isminiz görünmeye başlıyor ve kasiyer size "Buradan ödemek ister misiniz" diye isminiz ile hitap ediyor ve soruyor, onaylarsanız işlem yapıyor.

Bu uygulamayı yapabilen kaç üye işyeriniz var?

Şu anda beacon cihazlarını yerleştirdiğimiz 250 üye işyerimiz var. Aralarında sinema, spor salonu ve restoranlar da var. Önümüzdeki dönemde bu sayı daha da artacak. Beacon cihazını şubelerimizde de kullanıyoruz ve şubeye girmeden sıra numarası alıyorsunuz. Tabii öncelikli sıra veriliyor. fastPay'i banka müşterisi olmayanlar, 18 yaşın altındakiler de kullanabiliyor. Bu sayede ebeveynler çocuklarına para gönderebiliyor. Ödeme kısmında ise fastPay'de bütün bankalara ait kredi kartları tanımlanabiliyor. Beacon ile ödeme kısmında da herhangi bir bankanın kartı da tanımlanabiliyor. Kısaca fastPay'i tamamen açık bir ödeme platformu gibi düşünmek mümkün. Diğer bankaların da kartını tanımladığımızda üye işyerlerinde harcama yapılıyor. Şu anda sistemin içinde sadece DenizBank ATM'leri var. İleride başka bankaların da sisteme dahil olacağını düşünüyoruz. ☹



Gürhan Çam

PASSOLiG 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. PASSOLiG
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.

PASSOLiG

Spor ve Eğlenceye Giriş Kartı

0850 724 33 44

www.passolig.com.tr

2020 bankacılık vizyonu

Mini şubeler hızla yayılacak, bankalar bu şubelerde ileri teknolojinin desteğiyle daha çok self-servis hizmet verecek. Büyük ölçekli, 'flag ship' şubelerde farklılık, inovasyon gücü sergilenecek. Şubelerin dijital dünyaya entegrasyonunda ATM'ler yine kilit rol oynayacak...



WINCOR NIXDORF

Wincor Nixdorf AG, gelecekteki Uluslararası Yönetim Semineri (IMS) için bu yıl, Asya ile Avrupa'yı bağlayan kıtalararası köprü İstanbul'u tercih etti. 22-24 Ekim tarihlerinde Mövenpick Hotel'de

düzenlenen etkinliğe 20 ülkeden 150 sektör uzmanı katıldı. Seminerde sürekli değişen ve gelişen ihtiyaçlardan yola çıkılarak, bankacılık hizmetlerinde nasıl daha iyi bir müşteri deneyimi oluşturulabileceği sorusuna yanıt arandı.

IMS İstanbul'da, Wincor Nixdorf AG tarafından uluslararası BT pazar araştırma ve danışmanlık şirketi International Data Corporation'a (IDC) yaptırılan araştırmanın sonuçları da açıklandı.

Mini ve 'flag ship' şubeler öne çıkacak

Wincor Nixdorf AG'nin küresel bankacılık faaliyetlerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Jens Bohlen, IDC araştırmasının sonuçları eşliğinde yaptığı sunumda, her geçen gün yeni teknolojileri daha fazla benimseyen bankaların; Asya Pasifik, Avrupa ve Kuzey Amerika bölgelerinde 2017 yılına kadar şube dönüşümü için 16 milyar dolarlık yatırım yapacağına işaret etti. Halen Fransa, Almanya, İspanya ve İngiltere'deki müşterilerin yüzde 63'ünün şubelerden hizmet aldığını hatırlatan Bohlen, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Günümüzde her saat, her yerden erişim sağlamak, hizmet alabilmek çok önemli. Ancak şekli, formatı değişse bile şubeler gelecekte de önemini koruyacak. Önümüzdeki dönemde minyatür, mini şube formatları öne çıkacak. 24 saat hizmet verebilecek formatta kurgulanan ve yüksek otomasyonlu bu

şubelerde, smart ATM'ler gibi self-servis cihazlar yer alacak. Bunun bir büyüğü ekspres şubelerde ise mobil teknolojilerin kullanımıyla müşteri, bankacılardan online destek alabilecek. Full-servis şubelerin sayısı azalırken, 'flag ship' diye adlandırılan daha büyük şubeler de önem kazanacak. 2020 yılında payının yüzde 5 olması öngörülen bu tür şubeler bankaların farklılığını, inovasyon gücünü ortaya koyacak.”

Şubelerin dijital dünyaya entegrasyonu

IDC'nin araştırması, şube ağının başarısı veya başarısızlığının, müşteri tarafından kabul edilebilirliğiyle doğru orantılı olduğunu ortaya koyuyor. Başarıyı garanti etmek için sadece şubelerin değil, online ve mobil kanalların da mükemmel bir hizmet sunması gerektiğine vurgu yapan çalışma, günümüzde şubelerin, müşterilerin her geçen gün daha fazla zaman geçirdiği ve bankacılık işlemlerini yürüttükleri dijital dünyaya bütünüyle entegre olması gerektiğini belirtiyor. IDC'ye göre bu, pek çok banka için zorlu bir süreç anlamına geliyor. Ancak aynı zamanda pek çok yeni iş fırsatını da beraberinde



Jens Bohlen

getiriyor. Şube altyapısı geliştikçe müşteri memnuniyeti de deneyimle sabit olarak artıyor. Bohlen, "IDC araştırmasının sonuçları, optimize edilmiş bir şube ağının, son teknoloji kullanımıyla birlikte müşteri etkileşiminde yüzde 25, kurumsal verimlilikte de yüzde 30 artış sağlayabildiğini kaydediyor" dedi.

Bu süreçte yenilikçi self-servis teknolojiler, diğer kanallar arasında köprü işlevi görüyor. Örneğin, self-servis terminallerindeki kişiselleştirilebilir ekranlar ve sezgisel dokunmatik arayüzler müşterilerin hızlı işlem yapmasını sağlıyor. Akıllı telefonlarla çalışan ATM'lerde ise müşteriler, mobil uygulamaları kullanarak hesaptan para çekme işlemine onay veriyor; kredi kartı ya da banka kartına ihtiyaç duymadan ATM'den parasını alabiliyor.

Küçük şubeler ve çalışanı olmayan self-servis noktalarında geniş bir yelpazede hizmet sunmayı sağlayan modern teknolojiler arasında, self-servis terminallerine entegre edilen video konferans sistemleri de var. Bu sistemde müşteriler, tek bir



Eckard Heidloff

düğmeyle ilgi alanıyla ilgili uzmanlığı olan bir banka çalışanına doğrudan bağlanabiliyor. Bu teknoloji mesafeleri de ortadan kaldırıyor ve kırsal bölgelere danışmanlık hizmetlerini götürerek şube türlerini zenginleştiriyor.

İnsani dokunuşa sahip self-servis hizmetler

Günümüzde bankacılık işlemlerinin yüzde 95'inin teknoloji üzerinden yapıldığını hatırlatan Jens Bohlen, bunun self-servis hizmetleri giderek daha fazla ön plana çıkaracağına dikkat çekti. Bu noktada Wincor Nixdorf CTO'su Reinhard Rabenstein de İngiliz bankacılık devi Barclays ile birlikte geliştirdikleri destekli self-servis hizmet konseptiyle ilgili bilgiler verdi.

Wincor Nixdorf'un "Destekli Vezne" (assisted teller counter) adı verilen bu hizmeti sayesinde para çekme, banknot ve madeni para yatırma, belge çıktısı alma ve çek yatırma gibi pek çok standart işlem otomasyon sistemiyle yapılabilir. Fatura ödeme gibi çok sayıda bankacılık işlemini müşteriler için kolaylaştırmak üzere sistem içine barkod ve NFC okuyucu da entegre edilen "Destekli Vezne", farklı fiziksel özelliklere sa-



Hakan Özçubukcu



hip bireylerin kolay kullanımı için tasarlanan farklı yüksekliklere sahip 18.5 inçlik iki büyük dokunmatik ekrandan oluşuyor. Müşteriler sadece cihaz üzerindeki tek bir düğmeye basarak destek talep edebiliyor ve şube çalışanı da bu talepleri iPad cihazından görüp anında yardım edebiliyor.

Rabenstein, Wincor Nixdorf'un Cineo C4090 model yeni nesil ASC'si ile Ocak 2014'ten bu yana pilot çalışmaları başarıyla yürütülen bu konseptin, gerekli sertifikasyonları sağlanmak kaydıyla Türkiye de dahil birçok ülkede bankaların hizmetine sunulmasının önünde engel olmadığını açıkladı.

“Yazılım gelirlerini ikiye katlayacağız”

Wincor Nixdorf CEO'su Eckard Heidloff ise toplantıda, otomasyon teknolojilerine yönelik küresel talebin her geçen gün arttığını vurgu yaptı. Heidloff, “Wincor Nixdorf olarak dünya çapındaki bankaları, dönüşüm projelerini hayata

geçirme konusunda gerekli yazılımlarla desteklemek ve çok kanallı satışlarını optimize ederken aynı zamanda müşteri deneyimlerini de iyileştirmek istiyoruz” dedi. Heidloff, önümüzdeki yıllarda yazılım satışlarını iki katına çıkararak orta vadede yaklaşık 600 milyon Euro'ya ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.

ATM Güvenlik Derneği kuruldu

Heidloff konuşmasında, Diebold ve Wincor Nixdorf tarafından temelleri atılan ve sektör oyuncuları tarafından olumlu tepkiler alan ATM Güvenlik Derneği'nden (ATM Security Association) de bahsetti. Derneğin hedefi, bu self-servis dağıtım kanalı için güvenlik standartları oluşturmak, bilinen güvenlik tehditlerine karşı önlemler almak ve geliştirilen karşı tedbirleri dünya çapında yaygınlaştırmak. Kuruluş sürecini resmen tamamlayan dernek, geçen ay kurucu üyelerin Londra'daki ATMIA Güvenlik Konferansı'nda yaptığı ayrıntılı sunumdan sonra üyelik için bankalar, üreticiler ve tedarikçilerden 70 başvuru aldı.

“Orta gelir grubunu iyi anlayan kazanır”

Türkiye'nin kendileri için çok önemli bir pazar olduğunu vurgulayan Eckard Heidloff, önümüzdeki 15 yıl içerisinde orta gelir grubuna dahil dünya nüfusunun 4.2 milyara ulaşacağına dikkat çekti. Heidloff, bu gelişmenin özellikle yükselen pazarlarda yeni ihtiyaçları beraberinde getireceğini öngörerek, çok hızlı değişen piyasalara, yeni teknolojilere,

KARŞINIZDA ÜÇÜ BİR ARADA YENİ NESİL ÖDEME CİHAZI “ALBERT”

Türkiye, mobil yani EFT POS'ları yeni nesil yazarkasa POS'lara dönüştürerek dünya çapında bir ilke imza attı. Şimdi yine yasal bir zorunluluk olarak, 2015 yılı sonuna kadar tüm yazarkasaların yeni nesil ödeme kaydedici cihazlara dönüştürülmesi öngörülüyor. Wincor Nixdorf da perakende sektörüne yazarkasa donanım ve çözümleri sunuyor. Hakan Özçubukcu, yeni nesil yazarkasanın onayı için girişimleri başlattıklarını söylüyor. Ancak Wincor Nixdorf, bu konuda benzer bir çözümü çoktan devreye almış bile. Ancak Türkiye değil çok uzaklarda, ta Avustralya'da... Evet, Wincor Nixdorf CTO'su Reinhard Rabenstein'in fikir babası olduğu, hatta bizzat tasarladığı Albert cihazından bahsediyoruz. Rabenstein, dünyada bir ilk olarak nitelendirdiği ve PSM'ye özel olarak tanıttığı Albert'in çıkış noktasının Pi sayısı ve Albert Einstein olduğunu anlattı bize. Yani tamamen özgün ve yüksek zeka ürünü...

Wincor Nixdorf'un Avustralya bankası CBA (CommonwealthBank Australia) için geliştirdiği Albert; tablet, POS ve yazarkasayı bir araya getiriyor. 3G, 4G, NFC, bluetooth, QR kod gibi tüm yeniliklerle uyumlu; temaslı temassız hatta manyetik şeritli tüm

Reinhard
Rabenstein



kartlarla ödeme kabul ediyor. Yüksek çözünürlüklü kamerası bile var. Rabenstein, Android platformunu kullanan cihazın bu sayede kullanıcılarına istediği yeniliği, uygulamasını ekleme avantajı sunduğunu vurguladı.

Wincor Nixdorf, Avustralya'da başta restoran ve kafe işletmecileri olmak üzere birçok kesimin yoğun ilgi gösterdiği bu cihazı yakında diğer ülkelerde de satışa sunmayı planlıyor.



yeni sistemlere ayak uydurmanın, yeniliklere adapte olmanın önemini vurguladı. Heidloff, Wincor Nixdorf olarak son 5 yılda iş hacimlerini 2 kat artırdıklarını, finans kesiminin yeni ihtiyaçları karşılmasına destek olmak için gerek yazılım gerekse donanım anlamında sürekli yatırım yaptıklarını belirtti.

“20 yıl sonra da nakdi konuşacağız”

Eckard Heidloff, “nakitsiz toplum” hedefinin ATM pazarı ve ATM üreticilerini nasıl etkileyeceği yönündeki sorumuzu ise şöyle yanıtladı: “Gelişmiş ülkelerde bile nakit stoku düzenli olarak artıyor. Son dönemde toplam nakit stokunda yüzde 6 artış var. 20 yıl önce nakdin azalacağı konuşuluyordu ama aksine arttı. Şimdi nakitsiz toplumdaki bahsediliyor ama eminim 20 yıl sonra burada buluşsak yine nakdin öneminden söz ediyor olacağız. Belki kullanımı, payı azalacak ama nakit gelecekte de önemini koruyacak.”

Wincor Nixdorf Türkiye, ProFlex yazılımıyla başarılı projelere imza atıyor

Wincor Nixdorf Türkiye Genel Müdürü Hakan Özçubukcu ise sunumunda özellikle yazılım ve çözümler konusuna odaklandıklarını, gerekli yatırımları hızla yapıyor olduklarını belirtti. Bu anlamda Garanti Bankası ve Halk Bankası ile iki büyük yazılım projesi yürüttüklerini açıklayan Özçubukcu, “ATM üzerinde koşturmakta olan ProFlex yazılımımızla son kullanıcı arayüzleri müşterilere farklı bir deneyim sunuyor. Ayrıca maliyetleri de ciddi şekilde azaltıyor” dedi.

Hakan Özçubukcu, Halk Bankası ile Wincor ekiplerinin ortak yürüttükleri çalışmada, merkezle iletişim kuran standart ATM protokolünün tüm kısıtlamalarından kurtulduğu ve yepyeni ekranlarla Halk Bankası müşterilerine hizmet sağlandığını, yeni yazılım altyapısıyla gerek bankanın ağ maliyetlerinin gerekse merkeze yapılacak sunucu maliyetlerinin

ePOS'TA AVRUPA LİDERİ, ATM'DE AVRUPA VE DÜNYA İKİNCİSİ

42'si kendi iştiraki olmak üzere 130'dan fazla ülke ofisinde 9 binin üzerinde çalışanıyla faaliyet gösteren Wincor Nixdorf, bankacılık ve perakende sektörlerine IT çözümleri ve hizmetleri sunuyor. Sunduğu ürün ve hizmetlerle maliyeti azaltmayı, karmaşıklığı ortadan kaldırmayı ve müşteriye sunulan hizmeti iyileştirmeyi amaçlayan Wincor Nixdorf, perakende ve bankacılık sektörlerinden gelen bilgi birikimini akaryakıt istasyonları, posta şirketleri gibi diğer sektörlerde de değerlendiriyor.

Wincor Nixdorf, programlanabilir elektronik POS (ePOS) sistemlerinde Avrupa'da lider, dünya çapında ise ikinci sırada yer alıyor. ATM sistemlerinde dünya çapında ve Avrupa'da ikinci sırada yer alan şirketin üretim tesisleri Almanya, Çin ve Brezilya'da bulunuyor.

düşürüldüğünü vurguladı.

Özçubukcu, Garanti Bankası ile yapılan projede ise sunulan yazılım altyapısıyla bankanın, çoklu kanal (omni-channel) stratejisine uygun olarak ATM kanalını da merkezde koşturmakta ve tüm diğer alternatif kanalları sürmekte olan iş mantığına entegre etme olanağına sahip olduğunu belirtti. Özçubukcu son olarak, her iki projede de ProFlex yazılımının en son web teknolojilerini (HTML5, CSS3 gibi) kullanmasının ve her iki bankanın sahip olduğu (toplamda 7.000 den fazla ATM) farklı marka ATM'lerde başarıyla koşuyor olmasının da yazılım geliştirme maliyetlerini en aza indirdiğini sözlerine ekledi.





BKM'nin beyin takımı!

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) bünyesinde 3 yıl önce kurulan Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu'nun kritik bir fonksiyonu var. 7 kişilik bu ekip, BKM'nin stratejik planını ve öncelikli gelişim alanlarını yıllık olarak belirliyor ve sektör analizleri ile hem üyelerine hem de düzenleyicilere analitik çalışmalar sunuyor...

Bankalararası Kart Merkezi, sayıca az ama oldukça donanımlı ve alanlarında uzman kişilerden oluşan ekiplerle faaliyetlerini sürdürüyor. Bunlardan biri de Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu... BKM bünyesinde yaklaşık 3 yıldır faaliyet gösteren bu ekibin başında Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz var. Grup bünyesinde "Strateji" ve "Ekonomik Analiz" olmak üzere iki birim görev yapıyor. Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu'nun fonksiyonunu, BKM'nin stratejik planının ve öncelikli gelişim alanlarının yıllık olarak belirlenmesi, bu plana uyumun düzenli olarak takip edilmesi şeklinde özetlemek mümkün. Önceliklendirme ve karar alma sürecini etkileyecek kritik analizlerin yapılması, bu analizler ışığında alınabilecek aksiyonların finansal etkilerinin belirlenmesi ve bu yönde argüman geliştirilmesine destek sağlanması grubun temel sorumlulukları arasında.



(Soldan sağa) Çağatay Gürpınar, Kayhan Akyıldız, Sunay Işık, Cenk Temiz, Okan Yıldız, Erman Kınay ve Pelin Güven

Stratejik planlar ışığında gerekli pazar araştırmaları ve sektör adına yapılan periyodik araştırma ve anket çalışmaları da bu grup tarafından yürütülüyor.

Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu'nun önemli bir fonksiyonu ise hem ilgili iş birimleri hem de sektördeki diğer oyuncularla yakın iletişim halinde olmak, BKM içindeki iç danışmanlık ve stratejik projelerin yönetimini de yürütmesi.

Veri toplamak da onların sorumluluğunda

Bölüm bünyesinde, düzenleme ve ekonomideki gelişmelerin sektör açısından etkilerinin incelenmesi ve alternatif seçeneklerin risk ve gerçekleşme olasılığının değerlendirilmesi, kısa-orta-uzun vadeli projeksiyonların ortaya konulması, ekonometrik modellerle analiz ihtiyaçlarının karşılanması ve gerekli raporların hazırlanması gerçekleştiriliyor.

İstatistik verilerin düzenlenerek doğru ve etkin piyasa raporları ve analizlerinin hazırlanması, yeni uygulamaların istatistiklerde, raporlarda yer alması sağlanıyor. BDDK, Rekabet Kurumu, Merkez Bankası, Kalkınma Bakanlığı gibi kurumların sektöre yönelik bilgi ve analiz taleplerinin karşılanması, periyodik raporlamaların hazırlanması, kredi kartı ve banka kartı takas komisyon oranlarının her yıl doğru ve eksiksiz verilerle güncellenmesi de ekibin diğer çalışmaları arasında.

Kartlı ödeme sistemleri içinde üretilen tüm verilerin toplanması, paylaşılması, analiz edilerek çıkarımlarda bulunulması ve gerekli aksiyonların alınması için bilgilendirme yapılması grubun bir diğer sorumluluk alanı. Strateji ve Ekonomik Analiz Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, bu kapsamda oluşturulan veritabanında üye işyerleri ve kartlı işlemler gibi bilgilerin bulunduğu, üye bankalar tarafında da sektöre ışık tutacak kapsamlı analizlerin hazırlanabildiği altyapıya sahip bir ürünün kullanıcı dostu bir arayüzle hizmete sunulduğunu söylüyor. Temiz, BKM içinde oldukça yeni olmasına karşılık ekibinin çok önemli sorumluluklara sahip olduğunu vurguluyor.

Ekibin iskeletini mühendisler oluşturuyor

Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu'nda görev alanların iyi mühendislerden oluşan analitik bir ekip olduğunu belirten Temiz, "Bizim bölümümüz BKM'nin danışman ekibi gibi oluşturuldu. Analitik, mühendislik kökenli arkadaşlardan oluşuyor. Temelde Strateji ve Ekonomik Analiz Gurubu'nun yaptığı işleri ikiye ayırabiliriz. İlkinin MIS, sektör istatistikleri gibi bütün bu ödeme sistemlerindeki raporlamaların düzenlenmesi oluşturuyor. İkincisini ise özellikle düzenleyici yönetimi, sektör stratejisinin oluşturulması, hem kamu hem diğer üçüncü partilerle hem de üye bankalarımızla bütün sektör gelişmelerinin değerlendirilmesi, sektör araştırmalarının yapılması oluşturuyor" diyor.

Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu sadece Türkiye'deki gelişmeleri değil, bu alanda yurtdışındaki gelişmeleri de yakından izliyor. Temiz, bu grupla birlikte sürekli "dünyada ve Türkiye'de neler oluyor" sorusuna yanıt aradıklarını, bu doğ-

Cenk Temiz
Genel Müdür
Yardımcısı



ATM PAYLAŞIM KOMİTESİ

Cenk Temiz, aynı zamanda ATM Paylaşım Komitesi Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyor. Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu, BKM bünyesindeki altı komiteden biri olan ATM Paylaşım Komitesi'nin en büyük destekçisi konumunda. Komitenin düzenli olarak toplanması, gerekli içeriğin sağlanıp yönetilmesi, yapılan işlerin takip edilmesi Temiz ve ekibinin sorumluluğunda.





5 TANE VERİ AMBARINI DA ONLAR YÖNETİYOR

BKM bünyesinde 5 veri ambarı (veritabanı) bulunuyor. Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu'nun sorumluluğundaki bu veri ambarları takas, merkezi işyeri veritabanı, sahtecilik, POS ve otorizasyon olarak sıralanıyor. Bu ambarlarda biriken verilerin doğru okunması, kaliteli, sağlıklı, doğru bilgilerin çıkarılmasından Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu sorumlu. Sorumluluk alanlarının bunlarla da sınırlı olmadığını söylüyor Cenk Temiz ve şöyle ekliyor: "Ekip olarak BKM'nin stratejik planının ve öncelikli gelişme alanlarının belirlenmesinden de sorumluyuz. Her yıl gelecek dönemin stratejik planını çıkarıp, hangi projelerin yürütüleceğini, hangi alanlarda üyelerimize faydalı alanlar yaratılacağını belirlemeye çalışıyoruz. Bu konuda gerekli pazar araştırmalarının yapılması, sektör adına periyodik anket çalışmalarının yürütülmesi de grubumuzun görevleri arasında. Stratejik plana uyumlu bir şekilde ilerlenip ilerlenmediğinin kontrolü de bizde."

Temiz, düzenli olarak yapılan sektör ve pazar araştırmalarının sonuçlarını BKM üyesi bankalarla da paylaştıklarını belirtiyor.

rultuda araştırmalar yapıp gelişmeleri yakından takip ettiklerini anlatıyor.

Ekibin önemli bir görev alanı da yasal düzenlemelerin sektöre etkileriyle ilgili iş ortaklarını bilgilendirmek. Yeni düzenlemelerin finansal etkilerinin çıkarılması ve analiz edilmesi oldukça önemli. Özellikle kamu tarafında yani TC Merkez Bankası ve BDDK gibi kurumlarla ortak çalışmaların yürütülmesi, düzenlemelerin bankalara finansal etkilerinin analiz edilmesi bu ekibin sorumluluğunda. Tüm bu çalışmalarla ilgili üst kurulları bilgilendirdiklerini söyleyen Temiz, aynı zamanda kamu tarafında da tüm bu çalışmalarını yaparken BDDK, Rekabet Kurumu, Merkez Bankası, Kalkınma Bakanlığı gibi kurumların sektöre yönelik bilgi taleplerini





4 MİLYAR İŞLEMİ İZLİYORLAR

Strateji ve Ekonomik Analiz Grubu, kart işlemlerini günlük olarak veri ambarlarından izliyor. Yani kartlarla yapılan yıllık 4 milyar adet işlemi takip edip ilgili tüm raporlamaları yapıyor. Cenk Temiz, "Günlük tüm işlemleri, ne kadar kartlı ödeme yapıldığını görebiliyoruz. Takastan geçen işlemleri bir gün, geçmeyenleri ise iki gün sonra görüyoruz. Bu verilerin bankalardan bize sağlıklı şekilde gönderilmesi çok önemli. Bu sayede sektörün fotoğrafını en doğru şekilde çekebiliyoruz. İşimiz o rakamlarla doğru analizleri yapmak. Bu ekip bunun için kuruldu" diyor.

de gerekli analizler eşliğinde karşıladıklarını belirtiyor.

Kamuya da bilgi veriyorlar

BDDK ve Merkez Bankası gibi kurumların düzenli olarak yayınladığı ödeme sistemleri ile ilgili veriler için kendilerinden bilgi ve çeşitli analizler talep edildiğini belirten Temiz, "Örneğin bu bilgiler, periyodik olabildiği gibi bazen de özel dönemlere yönelik banka kartı ve kredi kartları ile gerçekleştirilen işlemlere yönelik olabiliyor" diyor. Bu tür talepleri, BKM ve bankalar adına karşıladıklarını ifade eden Temiz, kamu otoriteleriyle yürütülen işbirliğinin ayrıntılarını şöyle paylaşıyor:

"Sektördeki gelişmeleri değerlendirmek üzere 3 ayda bir BKM ve Merkez Bankası ile bir araya gelerek, belirlemiş olduğumuz temel performans göstergelerini güncelliyoruz. Bir nevi görüşme platformu sağlıyor ve sektörde neler oldu, piyasanın gidişatı ne yönde, bankalar açısından ve Türkiye açısından bu veriler ne anlama geliyor gibi konuları tartışıyoruz, değerlendiriyoruz. Bütün bu verileri gözlemlediğimiz, incelediğimiz performans göstergelerimiz var. Bunları 3 ayda bir düzenleyicilerle paylaşıp görüşmeler yapıyoruz."



Mobilin dünya şampiyonu Garanti oldu



Garanti Cep Şubesi ve iGaranti'nin mobil bankacılık hizmetleri, dünyanın önde gelen 32 bankası arasında yapılan değerlendirmede en yüksek puanı alarak birinci oldu. Garanti'nin geride bıraktıkları arasında La Caixa, Chase, U.S Bank, Wells Fargo gibi çok iddialı bankalar var...



Benjamin
Ensor

Didem Dinçer
Başer

Garanti Bankası'nın mobil bankacılık çalışmaları, dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden Forrester Research tarafından dünya ve Avrupa pazarının "sektör birincisi" seçildi. Forrester'ın Avustralya, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Polonya, İspanya, Türkiye, İngiltere ve ABD'de faaliyet gösteren 32 büyük bankanın sunduğu mobil bankacılık hizmetlerinin işlevselliğini değerlendirmek amacıyla yaptığı araştırma sonucunda Garanti Bankası, 32 kritere göre 80 bileşik puanla ilk sırayı aldı. Garanti'yi 74 puanla İspanyol La Caixa, 73 puanla Polonyalı mBank, 71 puanla Kanadalı CIBC, 70'er puanla yine Kanadalı bankalar BMO ve Scotia Bank, 69'ar puanla da Amerikan Chase, U.S Bank ve Wells Fargo izlediler... Forrester Research Finansal Servislerden Sorumlu Araştırma Direktörü Benjamin Ensor, İstanbul'da düzenlenen toplantıda araştırmanın sonuçlarını şöyle değerlendirdi: "Mobil bankacılık kriterlerine göre kıyaslamalı olarak değerlendirdiğimiz tüm bankalarda sınıfın en iyisi örneklerini bulduk. Türkiye'den Garanti Bankası, bankaların mobil uygulama fonksiyonları arasında genel olarak liderliği elde etti. Garan-



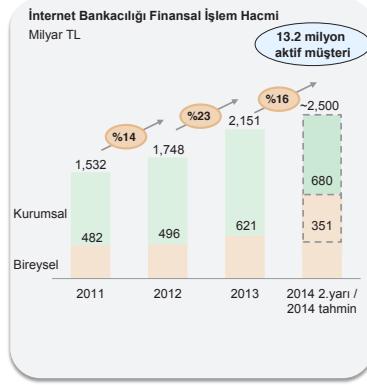
ti, her yerde her zaman bankacılık işlemlerine ulaşmak isteyen, her jenerasyondan müşterisine para transferleri, fatura ödemeleri, P2P ve satış noktası ödemelerinin yanı sıra sesle yönlendirme, bağlamsal pazarlama, mobil cüzdan ve ürün arama fonksiyonu gibi yeni nesil özellikler sunuyor."

Sıra dışı mobil uygulamalar

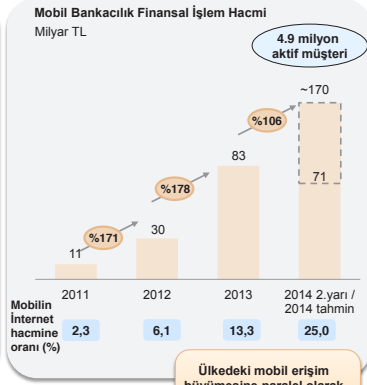
Ensor, Garanti'nin özellikle gençlere hitap eden mobil bankacılık uygulaması iGaranti'nin "avatar" kullanımı, sadece fotoğraf çekerek dijital cüzdana kart ekleyebilme, Birikim Kutusu ve "Şimdi Biriktir" özelliklerine dikkat çekti. Ayrıca mobil bankacılık kanalları aracılığıyla para transferi, fatura ödemesi, P2P ödemeleri, satış noktası ödemeleri, sesle yönlendirme, içeriksel pazarlama, mobil cüzdan ve ürün arama fonksiyonu gibi yeni nesil hizmetler sunduğuna dikkat çekti. Ensor, Garanti'nin mobil kanalları kullanarak bankacılık ürünleri pazarlama ve satışında 100 tam puan aldığı da sözlerine ekledi.

Ensor, diğer bankalardan başarılı uygulamalara ise BNP Paribas'ın yakın yerlerdeki indirim ve avantajları harita üzerinde gösterme; Societe Generale'in telefon rehberindeki yakın arkadaşlara sadece numaraya bağlı olarak para gön-

Türkiye'de dijital bankacılığın gelişimi

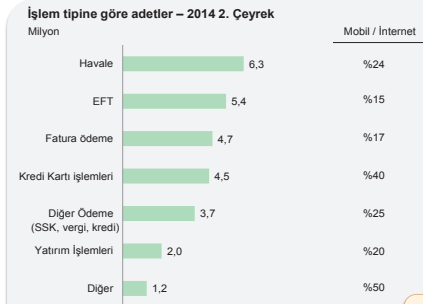


Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri



Ülkedeki mobil erişim büyümesine paralel olarak mobil bankacılık da çok hızlı bir büyüme trendinde

Mobil / İnternet oranı



Günlük bankacılık işlemleri daha da yüksek oranda mobilden yapılıyor

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri

derebilme; sosyal ağlarda çok etkin olan BMO'nun mobil araçlarla fiziki şubeden randevu alma gibi özelliklerini örnek gösterdi.

Benjamin Ensor, toplantının sonunda 3 yıldır bu araştırmayı düzenlediklerini hatırlatarak, 2015'te Türkiye ve dünyadan daha fazla bankayı dahil edeceklerini açıkladı. Türkiye'de genel olarak inovatif bankacılık ürünleri, hizmetleri, yazılımları geliştirildiğini vurgulayan Ensor, bunların örnek alınıp dünya çapında yaygınlaştırılmaması için hiçbir engel olmadığını ifade etti.

500 bin bireysel, 25 bin kurumsal müşteri cep'te

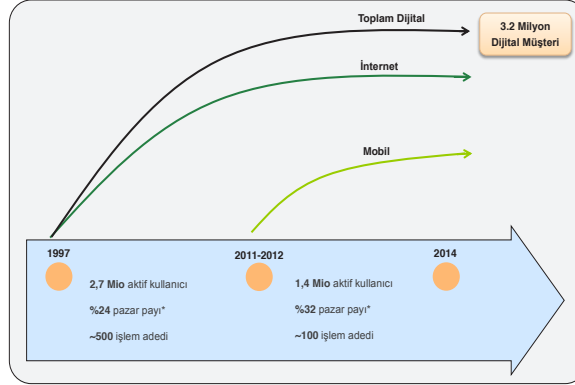
Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer ise toplantıda dijital bankacılık hizmetleri ve bunda mobil araçların giderek artan payına dikkat çekti. Halen dijital bankacılık işlemlerinde yüzde 25 civarında olan mobil bankacılığın payının önümüzdeki birkaç yıl içinde yüzde 40-50'lere ulaşacağını öngören Başer, grafik ve tablolarla zenginleştiği sunumunda özetle şu bilgileri verdi:

“Ülkemizde akıllı telefon ve mobil internet kullanımı hızla artıyor. Buna paralel olarak 13.2 milyon internet, 4.9 milyon mobil bankacılık aktif kullanıcısı bulunuyor. Son yıllarda Garanti olarak bizim de mobildeki yatırımlarımız artarak devam ediyor. İnternet bankacılığında 2.7 milyon aktif kullanıcı ve finansal işlemlerde yüzde 24 pazar payıyla yakaladığımız başarıyı, mobilde kısa sürede elde ettiğimiz 1.4 milyon kullanıcı ve yüzde 32 pazar payıyla devam ettirdik.

Geldiğimiz noktada 500 bin aktif müşterimiz, sadece Garanti Cep Şubesi'ni kullanarak tüm finansal ihtiyaçlarını karşılıyor. Bugün internette yer alan 500'ün üzerinde işlemin 100'den fazlasını mobile taşımış durumdayız. Bu 100 işlem, bankamızda yapılan toplam işlem sayısının yüzde 99'unu karşılıyor. Mobili sadece bireysel değil, kurumsal müşterilerimiz de bankacılık işlemleri için yoğun olarak kullanıyor. Kurumsal iOS ve Android'de bulunan Kurumsal Cep Şubesi'nden 25 binin üzerinde firma faydalıyor. Uygulama sayesinde kurumsal müşterilerimiz, her an her yerde onay gibi kritik işlemleri yapmaya devam edebiliyor. Ortalama bir kullanıcı Cep Şubesi'ne ayda 10'dan fazla giriyor.

Garanti olarak, mobil gibi dinamik bir platformda biz de sürekli yeni teknolojilere ve servis modellerine yatırım yapıyo-

Garanti Bankası'nda dijital bankacılık kanalının müşteri dağılımı



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri

ruz. Bu vizyonla hayata geçirdiğimiz ve genç profesyonelleri hedeflediğimiz, günlük bankacılık hizmetlerini inovatif servislerle birleştiren iGaranti, bugün 200 bini aşkın aktif müşteriye ulaşmış durumda.

Ayrıca, mobilin bir uzantısı olarak gördüğümüz giyilebilir teknolojiler gibi akıllı cihazlara da yatırım yapıyoruz. Dünyanın ilk finansal Google Glass uygulamasının yanı sıra Samsung ve Sony'ye ait akıllı saatler için geliştirdiğimiz uygulamalar da bulunuyor. Turkcell'in Akıllı Araç servisinin yer aldığı Subaru ve Volvo'lar için geliştirdiğimiz bankacılık servisimiz de var. Ek olarak, iBeacon sayesinde kullanıcıları lokasyon bazlı fırsatlardan haberdar ettiğimiz uygulamalarımız da bulunuyor.”

Mobilin dinamiklerine uygun inovatif servisler

Didem Dinçer Başer, Forrester'ın araştırmasıyla ortaya çıkan birinciliği ise şöyle değerlendirdi: “Research gibi global araştırmalara imza atan bağımsız bir şirket tarafından değerlendirilen dünyanın en büyük bankaları arasından sıyrılarak, en iyi mobil bankacılık uygulamalarına imza atan banka seçilmek bizim için bir gurur kaynağı. Raporda da sıkça belirtildiği gibi, değerlendirilen 32 bankanın önüne geçmemizi sağlayan esas unsur, mobilin dinamiklerini iyi algılayıp bu platforma göre şekillendirmeyi başardığımız inovatif servislerimiz. Önümüzdeki dönemde hizmete girecek tüm yeni platformlarda, kullanıcılarımıza uygun servisler geliştirmeye devam edeceğiz.”



Paramı Yönetebiliyorum 5'inci yılını kutluyor 5 yılda 76 bin genç finansal eğitim aldı

Visa Europe, T.C. Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği tarafından 2009'da hayata geçirilen "Paramı Yönetebiliyorum", ülkemizde finansal okuryazarlık konusunda kat ettiği başarılarla 5'inci yılını tamamladı. Visa üyesi 23 bankanın desteklediği proje, sadece Türkiye'de değil, uluslararası arenada da adından söz ettiriyor...



Visa Europe'un finansal okuryazarlık alanında hayata geçirdiği "Paramı Yönetebiliyorum" projesi 5'inci yılını geride bırakıyor. Bu alandaki çalışmalarına 2005 yılında başlayan ve Türkiye'de finansal okuryazarlığa yatırım yapan ilk şirket olma özelliği taşıyan Visa Europe, 2009 yılında proje ortakları ve üye bankalarının desteği ile finansal eğitim konusunda ülkemizdeki en kapsamlı kurumsal sosyal sorumluluk projesine imza attı. Paramı Yönetebiliyorum, elde ettiği başarılar ile

Türkiye'de kamu, STK ve özel sektör nezdinde finansal okuryazarlığa dair bir gündem yaratırken, örnek bir çalışma olarak uluslararası platformların dikkatini çekmekle kalmayıp, Visa Europe bünyesindeki pek çok ülke için de model oluşturdu.

Hedef gençlere finansal okuryazarlık yetisi kazandırmak

Bütçe yönetiminin erken yaşlarda öğrenildiği takdirde bireylerin hayatında fark yaratacağından yola çıkan Paramı

Yönetebiliyorum'un hedef kitlesi gençler. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki Türkiye'de 15-30 yaş aralığındaki gençlerin yüzde 87'si gelecekteki büyük satın alımlar için para biriktirmiyor, yüzde 79'u ise düzenli bütçe yapmıyor. Gençlerin bütçe, istek ile ihtiyaç ayırımı, planlı borçlanma, tüketici hakları, faiz ve enflasyon gibi finansal kavramlar hakkında bilgi düzeyini artırmayı hedefleyen Paramı Yönetebiliyorum eğitimleri sonrası katılımcılarla gerçekleştirilen son test sonuçları, eğitimler sayesinde gençlerin finansal konulardaki davranışlarında yaşanan değişimi açıkça ortaya koyuyor. Öyle ki eğitimlerden önce kendini finansal konularda bilgili hissetmeyenlerin oranı yüzde 40 iken, aynı kişilerle eğitim sonrası yapılan testlerde bu oran yüzde 15'e düşüyor. Gençlerin finansal kavramlar hakkındaki bilgi düzeyi ise eğitim öncesi yüzde 30 ila 50'ler arasındayken, bu oran eğitim sonrasında yüzde 56 ila 84'lere yükseliyor. Enflasyonun etkisini hesap edebilenlerin oranı ise ikiye katlanarak yüzde 31'den 60'a çıkıyor.

72 ilde gençlere ücretsiz eğitim veriliyor

Paramı Yönetebiliyorum eğitimleri gönüllü genç eğitimcilerle akran eğitimi modeliyle ilerliyor. 500'ü aşkın gönüllü eğitimci 72 ilde gençlere kişisel mali kaynaklarını bütçeleme ve finans hizmetlerini doğru kullanmalarına yönelik 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 50 bin genç faydalandı.

5 YILDA NELER OLDU?

Yüz yüze eğitim verilen il sayısı:	72
Gönüllü eğitimci sayısı:	500
Yüz yüze eğitimle ulaşılan kişi sayısı:	50 bin
Online eğitim alan kişi sayısı:	26 bin
5 yılda sağlanan toplam erişim*:	760 bin

Online eğitimler ilgi görüyor

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 26 bini aşıyor. UNDP'nin hesapladığı çarpan etkisi ile eğitimlerin toplamda 760 bin kişiye ulaştığını söylemek mümkün.

Avrupa'da hızla yayılıyor

"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'da aynı modelle hayata geçen 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.

Finansal Okuryazarlık

10. Kalkınma Planı'nda

Türkiye'de finansal okuryazarlık, kamuda önemli gündem maddeleri arasında yer almaya başladı. Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan ve 2014-2018 dönemini kapsayan 10. Kalkınma



VISA 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 Ömücek 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



Uzun vadede sürdürülebilir bir ekonominin korunması için tüketicilere gerekli finansal bilgi ve yeteneğin kazandırılması, diğer bir deyişle sağlıklı kararlar alabilmeleri yönünde tüketicilerin yeterli donanımına sahip olmaları önem taşıyor.

Planı'nda, finansal ürün çeşitliliği karşısında bireylerin bilinçli karar almasına ve yurtiçi tasarrufların artmasına katkı sağlayan finansal eğitimin yaygınlaştırılmasına yönelik karar resmileşti. Ayrıca, haziran ayında 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 projesinin sahada uygulanmasından sorumlu olan ve eğitimlerin 72 ilde verilmesini sağlayan Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği'nin eylem planı çerçevesinde işbirliği yapılacak kuruluşlar arasında yer almasıyla birlikte Finansal Eğitim Eylem Planı'na dahil oldu.

Paramı Yönetebiliyorum uluslararası platformlarda tanındı

"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.

Bunlardan özellikle OECD'nin projeye gösterdiği ilgi dikkat çekici... 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 tarihle-

10 ADIMDA BÜTÇE YAPMA İPUÇLARI

- Mutlaka bir harcama defteriniz olsun, en ufak harcamanızı bile not alın.
- ✓ Aylık harcamalarınızı listeleyp, başlıklar altında gruplandırmayı ihmal etmeyin.
- ✓ Harcamalarınızı istek ve ihtiyaçlar şeklinde iki gruba ayırın.
- ✓ Harcamalarınızla birlikte aylık gelirinizi de aynı titizlikle not edin.
- ✓ Size düzenli olarak gelecek paraları gelir kısmına tutarlarıyla birlikte yazın.
- ✓ Sonrasında harcamalarınızı aylık bir takvime yerleştirin.
- ✓ Takvim içine birikim olarak ayırdığınız tutarı da mutlaka yazın.
- ✓ Harcamalarınızı birikim için ayırdığınız tutar sonrası kalan para üzerinden hesaplayın.
- ✓ Bütçe hesaplamanız sonrasında aylık gelir-gider dengesinde sorun yaşarsanız, harcamalarınızda nasıl bir düzenleme yapabileceğinizi kontrol edin.
- ✓ Her ay için bütçe tablonuza notlar alın, sonraki ayların bütçe hesaplamalarında notlarınızdan faydalanmayı ve bütçenizi o ayın koşullarına göre esnetmeyi unutmayın.

rinde 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 kadarla sınırlı değil. 2013'te BM Genel Sekreter Yardımcısı ve BM Kalkınma Programı (UNDP) Başkan Yardımcısı Sigrud 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 belgeseli yayınlandı.

PARALARINI YÖNETTİLER, HAYATLARI DEĞİŞTİ!

Paramı Yönetebiliyorum eğitimlerinin başarısındaki en önemli etken akran eğitim modeli. Gençlere gençlerle ulaşan bu eğitim modeli sayesinde, 500'ü aşkın gönüllü eğitimci, 72 ilde, gençlere ücretsiz eğitim veriyor. Eğitimin her kesime hitap etmesi, projenin coğrafi açıdan da büyük çaplı bir yaygınlık kazanmasını sağlamayı sürdürüyor.

Nevin Nur Ceylan (Katılımcı – Eskişehir): Hayatım boyunca birikim yapmaya çalışıyordum ama bir türlü başaramıyordum. Paramı Yönetebiliyorum eğitimi sayesinde yaptığım gereksiz harcamaların farkına vardım. Projenin benim açımdan en önemli kazanımı doğru bütçe yapmayı öğretmesi oldu. Doğru bir planlamayla bir sonraki ay hedefim için para biriktirmek çok kolay bir hale geldi. Hatta yaptığım birikimlerle, sahip olmak istediğim tableti aldım. Hayallerim için birikim yapmaya devam ediyorum.

Yeliz Çelebi (Katılımcı – İstanbul): Artık bütçemi gelir-gider-birikim sırasıyla değil, gelir-birikim-gider şeklinde

düzenliyorum. Bu eğitimin sadece teoride değil, pratikte de sağladığı yararlar bulunuyor. Örneğin, staj yaparken kazandığım parayı, Paris'te hayalini kurduğum Fransızca kursuna katılabilmek için biriktirmeyi başardım. Böylece yaz boyunca para sıkıntısı yaşamadığım gibi unutulmaz bir tatil geçirdim.

Egemen Semih Sönmez (Master Eğitimci – Zonguldak): Hayatı gelir gider hesabıyla geçen ve yaklaşık 4 yıldır aldığımız banka kredisini ödemeye çalışan babamla bu eğitimler sonrası aylık bütçe yaptık. Bunun sonucunda evimizi satıp kredi borcumuzu ödemeye ve kalan parayla da yatırım amaçlı bir arsa almaya karar verdik. Böylece bütçe yaparak tüm borçlarımızı kapattık ve değeri hızla artan bir arsa sahibi olduk. Hem de aile bütçemize aylık ekstra 1000 lira kazandırdık. Paramı Yönetebiliyorum eğitimine katılmak ya da eğitimci olmak için: <http://www.paramiyonetebiliyorum.net/iletisim.aspx>

PayFOR: VPOS & Daha Fazlası...



YENİ 6493 E-PARA
KANUNU İLE
UYUMLU!



ESNAFA
YEPYENİ
FIRSATLAR!



GRAFİKSEL
RAPORLAR!



ÇEŞİTLİ
KURULUM
SEÇENEKLERİ!



BANKALARA
YEPYENİ
FIRSATLAR!

SMARTSOFT

COMPLETE PAYMENT SOLUTIONS



TÜM VPOS & CPOS
ÖZELLİKLERİ ve
DAHA FAZLASI...

GLOBAL
OTORİTELER
TARAFINDAN
ONAYLI!



www.smartsoftww.com

SmartSoft bir **CARDTEKGROUP** kuruluşudur

Temassız ödemeler için yeni bir sayfa açılıyor



Elif Aksoy Kumcu
Bankalararası Kart Merkezi
Ürün Yönetimi Müdürü

Cüzdanlarımızda kişi başına en az iki tane taşımaya alıştığımız plastik kartlarla ödemeler artık teknolojik gelişmelere paralel olarak dijital dünyaya uyum sağlamaya başladı. Yaşanan bu gelişmeler ödeme sistemlerinin değişen dinamiklerine ve geleceğine dair bize ipuçları veriyor.

Gerek akıllı telefonlar üzerinden mobil, gerekse saat, gözlük gibi giyilebilir teknolojileri kullanarak önümüzdeki dönemde yüz yüze ödemelerde plastiklerin iktidarının yeni ödeme yöntemleriyle sınırlanacağı aşikar. Yakın dönemde bu konudaki en önemli gelişmeyi Apple firmasının geliştirdiği Apple Pay uygulamasıyla gördük.

Peki bütün bu yeni teknolojilerin ortak yanı nedir? Evet, hepsi müşteri deneyimini farklılaştırmak, iyileştirmek için geliştirilmiş yenilikler. Ama daha önemli bir ortak paydaları var ki sektörün geleceği için büyük önem taşıyor: Bütün bu yenilikler “temassız ödemeler” altyapısında birleşiyor ve bu altyapıyı kullanarak çalışıyorlar.

Avrupa'nın ikinci büyük kart pazarı olan ülkemiz ödeme sistemlerinde yeni teknoloji ve yöntemlerin uygulamasında ön sıralarda yer alıyor ve elbette bu konumunu korumayı arzuluyor. Ancak ülkemiz ödeme sistemlerinin önünde uzun ve zorlu bir yol var. Zira bugün 57 milyon kredi kartının yüzde 22'si temassız özellikliyken, 2.3 milyon POS cihazının sadece yüzde 4'üyle temassız ödeme yapılabilir. Ödeme kaydedici cihazların (ÖKC) temassız özellikli olması sektörün geleceğe yatırımı için önem arz ediyor. Nitekim bunun bilincinde olan birçok ÖKC üreticisi firma cihazlarında bu özelliğe yer verdiler bile.

Herkes için temassız

Temassız ödemeler sadece yeni nesil ödeme yöntemlerinin adaptasyonunda ön şart olduğu için değil; başta gıda olmak üzere aynı zamanda nakit ağırlıklı çalışan sektörlerde kullanıcılara ve işyerlerine sunduğu önemli faydalar için de önemli bir teknoloji. Peki nedir bu faydalar?

- ✓ **Hız:** Bir saniyeden daha kısa süren işlemler.
- ✓ **Kolaylık:** 50 TL'nin altı işlemlerde şifre girmeden, aynı güvenlik seviyesinde işlem ya-

pabilme kolaylığı.

✓ **Artan müşteri memnuniyeti:** Total Payments'ın yaptığı bir tüketici anketine göre, sorunsuz temassız işlem yapan müşteriler tekrar temassız işlem yapmak istiyor ve tüm temassız kabul noktalarında bu teknolojiyi kullanmayı tercih ediyor.

✓ **Genişleyen müşteri kitleleri:** Farklı teknolojilerin kullanımına imkan vererek, değişen müşteri segmentlerine hitap edilmesine imkan sağlıyor, böylece iş hacmi artırma imkanı yaratıyor.

✓ **Artan işlem hacmi:** MasterCard ve Visa'nın yaptığı çalışmalara göre, temassız ödeyen müşteriler yüzde 30 daha çok işlem yapıyor ve ortalamada yüzde 20 daha fazla işlem hacmi yaratıyor.

✓ **Azalan maliyetler:** Nakit yönetiminin azalmasıyla azalan hata/sahtecilik/kayıp oranı ve nakit paranın aktarımı ve güvenliğinin sağlanmasından kaynaklanan maliyet kontrolü.

2016'da 2.8 milyar temassız kart olacak

Temassız ödemeler özellikle Avrupa'da hızla yaygınlaşıyor. Bu konuda MasterCard'ın 2020 yılı sonuna kadar Avrupa'daki tüm terminallerin temassız özellikli olmasına ilişkin yayınladığı bir yaptırımını mevcut. Ülkemiz özelinde ise BKM, önümüzdeki ocak ayında yürürlüğe girecek olan, seçili MMC'lerdeki tüm terminallerin Temmuz 2017 itibariyle temassız özellikli olmasına ilişkin bir kural yayınladı.

Temassız ödemelerin kullanım alanı yüz yüze

Dünyada temassız ödemelerin yaygınlaşma trendi



ödemelerle sınırlı değil. Temassız ödemeler, ulaşım da kart kullanıcılarına önemli avan-

“ Türkiye’deki 57 milyon kredi kartının yüzde 22’si temassız özellikliyken, 2.3 milyon POS cihazının sadece yüzde 4’üyle temassız ödeme yapılabiliyor. ”



ÖZET

taj yaratıyor. Buna temassız kartların kullanımına imkan sağlayan BKM - Konya Belediyesi Ulaşım Projesi’ni örnek verebiliriz. Konya, Londra’dan sadece iki gün sonra dünyada ikinci olarak ulaşımda temassız kartların kullanımının lansmanının yapıldığı şehir oldu. Bu anlamda dünyada önemli ilklerden biriydi.

Avrupa’nın ikinci büyük kart pazarı, ödeme sistemlerinde birçok yeniliğin öncüsü Türkiye, temassız ödemelerde biraz geride kaldı. Bir yandan temassız ödeme noktalarının artması, diğer yandan bilgilendirme, bilinçlendirme çalışmalarıyla bu açığı hızla kapatabiliriz...

Avrupa ülkeleri temassız ödemelerin yaygınlaşmasında önde



Kaynak: DataMonitor (Contactless Cards Sizing The Opportunity Araştırması, Şubat 2014)

değerli bir yatırım olan temassız ödemelerin yaygınlaşmasında; tüketicilerin ödeme alışkanlıklarında değişim yaratarak temassız ödemelerin standart ödeme yöntemi olmasında önemli bir rol üstleniyoruz.

Bilgilendirme, bilinçlendirme kampanyası

Temassız ödemelerin yaygınlaşması için ödeme kabul edecek terminal sayılarını artırmanın yanı sıra ödeme kabul eden kasiyer, mağaza çalışanı gibi kişilerin bu teknolojinin faydaları ve kullanımı konusunda bilinçlendirilmesi önemli. Bu konuda bankalarımızın BKM çatısı altında önemli çalışmaları var. Markalarla yapılan işbirliklerinin yanında www.bkm.com.tr’de bu konuda yıl sonuna kadar kısa anlatımlı videolarla hem tüketicilere hem de ödeme kabul eden çalışanlara yönelik “nasıl temassız ödeme yapılır” temalı çalışmalara yer verilecek.

Türkiye ödeme sistemlerinin geleceği için





Bilgisayarlar tabletler telefonlar POS'a dönüşüyor!



“Nakitsiz toplum” a geçişi hızlandırmayı hedefleyen Intel; Arçelik, DenizBank, Intertech ve PayByMe ile yeni ödeme çözümleri geliştiriyor. İlk aşamada DenizBank ve Intertech ile tüm bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlar POS’a dönüştürülecek...

Intel; Arçelik, DenizBank, Intertech ve PayByMe ile üç yeni nesil ödeme çözümünü hayata geçirmek üzere önemli işbirliklerine imza attı. Intel, DenizBank ve Intertech ortaklığıyla tablet ve bilgisayarları mobil POS’a çevirmeyi hedefliyor. Intel’in diğer işbirliği, Arçelik’le yazarkasa POS alanında oldu. Intel’in PayByMe ortaklığı sayesinde ise Intel tabanlı bilgisayar, tablet ya da akıllı telefonlardan uygulamalar içinden sadece tek dokunuşla ödeme yapılabilecek. İstanbul’da düzenlenen ve üç işbirliğinin tanıtıldığı toplantıya Intel Kurumsal Çözümlerden Sorumlu Başkan Yardımcısı Gordon G. Graylish, Intel Türkiye Genel Müdürü Burak

Aydın, Arçelik Pazarlama Direktörü Barış Orbay, DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Dilek Duman ve PayByMe Kurucu Ortağı Emre Gürsoy katıldı.

İnternetin günlük hayatın bir parçası haline gelmesiyle birlikte, dünyada üçüncü endüstri devriminin yaşandığını ve ekonomide yeni bir dönemin başladığını belirten Gordon G. Graylish, ekonomik yaşamla birlikte iş ortamlarının ve çalışma biçimlerinin de değiştiğini, kurumlar için yenilikçiliğin ve hızlı hareket etmenin giderek daha kritik hale geldiğini vurguladı.

Kurumların üzerinde durmaları gereken beş temel noktayı “bulut”, “analitik”, “nesnelerin interneti”, “değişen çalışma

kültürü” ve “güvenlik” olarak işaret eden Graylish, “Teknoloji sadece çözümün bir parçası. Bu gereklilikler bilişim teknolojilerini bir orkestra şefi olmaya itiyor. Bu da iş dünyasında önemli değişikliklere sebep oluyor” diye konuştu.

Üçüncü endüstri devriminin yaşandığı bu dönemde yazılım geliştiricilerinin öneminin oldukça arttığını belirten Graylish, ödeme sistemleri gibi yeni gelişen birçok konuda Türkiye’nin ve Türkiye’deki inovasyonun tüm dünyaya liderlik edebilecek noktaya geldiğini altını çizdi.

Online cihaz sayısı 50 milyar olacak

Türkiye’nin finans teknolojileri konusunda dünyanın öncü ülkeleri arasında yer aldığını söyleyen Intel Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın da finans ve teknolojinin kol kola yürümesinin özellikle ödeme sistemlerinde büyük yeniliklerin yolunu açtığını belirtti. Bu gelişimin, hem nakitsiz topluma giden yolda hem de kayıt dışı ekonomiyle mücadelede önemli bir adım olduğunu ifade eden Aydın, Intel’in bu konuya özel önem verdiğini kaydederek şunları söyledi:

“Mayıs ayında İTÜ’de açılan Intel Ar-Ge Merkezi’nin de devreye girmesiyle bu yolda büyük bir adım attık. Yeni nesil ödeme sistemleri, ulaşımdan eğlenceye, sağlıktan iletişime günlük hayatımızın her alanında varlığını gösteriyor. Geçmiş yıllarda tüm ekonomik hayat nakit para üzerinden ilerlerken, teknolojik gelişmelerle birlikte birçok farklı enstrüman ortaya çıktı. Önümüzdeki dönemde kartların ortadan kalkacağı, akıllı telefonların ve giyilebilir cihazların ödemede kullanılacağı, yeni ara yüzlerin ödemeyi kolay, hızlı ve güvenli hale getireceği bir dünya göreceğiz. 2020 yılında dünyada online yani bağlı 50 milyar cihaz olacak. Bu cihazların yüz binlercesi de ödeme aracı olarak konumlanacak.”

Aydın, Arçelik, DenizBank, Intertech ve PayByMe ile hayata geçirecekleri ve ödeme sistemlerini yeni bir noktaya taşıyan yeni inovatif çözümleri dünyada ilk defa Türkiye’de gerçekleştirdiklerini de sözlerine ekledi.

Tüm bilgisayarlar POS olacak

DenizBank Genel Müdür Yardımcısı Dilek Duman, DenizBank’ta bir ilki gerçekleştirerek tüm işlemleri mobile taşıma kararı aldıklarını söyledi. Duman, bu süreci “Dijital Seferberlik” olarak adlandırdıklarını ifade ederek, DenizBank’ın iştiraki olan Intertech ve Intel ile birlikte yeni nesil bir ödeme

sistemi olan mobil POS uygulaması üzerinde çalıştıklarını belirtti. Duman “Bizim de kullanmayı düşündüğümüz bu çözümün tüm dünyada mobil POS sektöründe ses getireceğine inanıyoruz” dedi.

Intel ve Intertech işbirliğiyle geliştirilmekte olan temassız ödeme çözümü sayesinde işletmeler, NFC özelliğe sahip Intel tabanlı tablet ve bilgisayarları temassız POS cihazına dönüştürebilecek. Böylece işletmeler, mikro-ödeme yeteneklerine sahip yenilikçi çözümlere ve uygun fiyatlı cihazlara sahip olacak, yeni gelir kaynakları yaratma, verimliliği ve müşteri memnuniyetini artırma olanağına kavuşacak. Tüketiciler de daha rahat ve hızlı ödeme yapma ve sadakat programları sayesinde daha uygun teklifler bulma şansını yakalayacak.

Arçelik ‘akıllı mağazacılık’ dönemi başlatıyor

Arçelik Pazarlama Direktörü Barış Orbay, Intel ve Arçelik’in birlikte gerçekleştireceği proje hakkında şu bilgileri verdi: “2020 yılında 50 milyar nesne internete bağlı olacak. Nesnelerin interneti uygulamalarında ilk öncül uygulamalarının 1.6 trilyon dolar pazar büyüklüğüyle perakende sektöründe olmasını bekliyoruz. Arçelik olarak perakende sektöründeki yazarkasa cihazlarda yüzde 50’den fazla pazar payıyla lider firmayız.

Arçelik ve Intel’in sunduğu yeni nesil platform, bu alanda üç önemli konuyu adresliyor. Cihaz tarafında perakendecilerin ihtiyaçları düşünülerek geliştirilen güvenli ve kullanıcı dostu işletim sistemi, ikinci olarak kullanıcıların ihtiyaçlarına uygun uygulamaların yer alacağı sektörel aplikasyon mağazası ve üçüncü olarak da bu hizmetleri bulut tabanlı sağlanacağı bir platform. Arçelik Pazarlama Müdürü Barış Orbay, “Böylece ödeme sistemlerine getireceğimiz yeniliklerin yanında, bu sistemlerle akıllı mağazacılık çözümlerini de hızla hayata geçireceğiz” diyor

TEK ‘TIK’ İLE ÖDEME RAHATLIĞI

İnternetin yaygınlaşmasıyla birlikte tüketicimin 15-25 yaş arasında kaydığını, bu kitlenin de kolaylık ve hız istediğini söyleyen PayByMe Kurucu Ortağı Emre Gürsoy da Intel’le yaptıkları işbirliğini şöyle değerlendirdi:

“Yeni nesil tüketicilere ulaşmanın yolu yeni nesil ödeme çözümlerini benimsemekten geçiyor. Alınan ağır güvenlik önlemleri nedeniyle pazar ulaşması gereken büyüklüğün çok altında kaldı. Tüketiciler, güvenlik unsurundan taviz vermeden hızlı, kolay ve ulaşılabilir özellikleri bir arada barındıran çözümler tercih ediyor. PayByMe olarak, Intel işbirliğiyle, tüketicilerin beklentilerine yanıt veren yenilikçi çözümümüzü duyurmanın heyecanını yaşıyoruz. Intel Doğrulama Teknolojisi (Intel IPT) ile temassız online ödeme yapılmasına olanak tanıyan ‘One Click Payment’ uygulamasıyla kullanıcılar, Intel tabanlı bilgisayar, tablet ve akıllı telefonlardan tek bir dokunuşla ödeme yapabilecek. Bu sayede oyunseverler de oyun içinde güvenli ve hızlı bir şekilde tek tıkla satın alma yapabilecek.”



Ürününe marka dedektifi ödemene koruma

E-ticaretin yeni oyuncularından n11.com, üyelerine güvenli bir online alışveriş deneyimi yaşatmak için her türlü önlemi alıyor. Kart bilgilerini müşterisinin isteği dışında paylaşmayan, tüm ödeme ve teslimat süreçlerini kontrol eden n11.com; “marka dedektifi”, “Güven Yönetim Merkezi”, “Ödeme Koruma Sistemi” gibi uygulamalarıyla dikkat çekiyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Örnek üye işyeri bölümümüzde bu ay “sanal” bir perakendeciye, son günlerde reklamlarıyla sıkça karşılaştığımız n11.com’u konuk ediyoruz. “Açık Pazar” platformu olarak hizmet veren n11.com, tüketicilerin online alışverişe olan güvenlerini artırmak için “Ödeme Koruma Sistemi” uyguluyor. Müşteri, ürünü teslim alıp sorunsuz olduğunu onayladıktan sonra ödemiş olduğu para satıcının hesabına geçiyor. “Müşteri memnuniyetini esas alıyor, onay verene kadar parasını satıcıya aktarmıyoruz” diyen n11.com Mali İşlerden Sorumlu Müdür Yardımcısı Tolga Kocakalay, satılan her ürünü “marka dedektifleri”ne denetleterek taklidin, sahteciliğin de önüne geçtiklerini belirtiyor...

Öncelikle kısaca yürüttüğünüz faaliyet hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türkiye’nin en büyük açık pazar platformu olan n11.com, tedarikçilerin tüm ürünlerini tüketicilere ulaştırabilmelerini sağlayan, işletmeden tüketiciye (B2C) konseptli bir satış kanalı. Elektronikten tekstile, mutfak gereçlerinden Türkiye’nin

nadide el sanatlarına çok farklı ihtiyaç ve zevklere hitap eden binlerce ürünle tüketicilere hizmet veren platformumuzda alışveriş yapan müşterilerimiz, tüm mağazalarda kredi kartı ve banka kartıyla ödeme yapabiliyor.

Türkiye’de elektronik ticaretin önündeki en büyük engel kullanıcıların güvenlik kaygısı. Bu kaygıları bertaraf etmek için ne tür önlemler aldınız, kullandığınız sistem hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bu sorunun başlıca sebepleri olarak; kişisel verilerin izin dışı iletişimde kullanımı, satıcı ve platform güvenilirliği, ulaşılabilirlik ve sahte-taklit ürün endişesi sıralanıyor. n11.com olarak online alışverişte güven olgusunu artırmak için kurduğumuz günden bu yana önemli çalışmalar yapıyor, hayata geçirdiğimiz uygulamalarla tüketicilere alışveriş sürecinin başından sonuna ihtiyaç duyduğu desteği verip daha mutlu bir alışveriş deneyimi taahhüt ediyoruz.

Tüm sektördeki güven algısının değiştirilmesine öncülük etmek ve pazarı büyütmek için önemli işbirlikleri ve çalışmalar yürütüyoruz. Dikkat ettiğimiz konuların başında, n11.com’da sadece vergi mükellefi olan gerçek ve tüzel kişilerin mağaza açabilmesi geliyor. En başta sahip olduğumuz iş modeli, bize kontrollü bir platform olabilmeye niteliği kazandırıyor. Bünyemizde bulunan “Güven Yönetim Merkezi” hem şirketleri hem de ürünleri sürekli olarak kontrol ediyor. Sahte ürünlerle savaşıyoruz. Dünyanın en önemli “marka dedektifi” olan React Türkiye’yi bünyemize entegre ederek tüm ürünleri taramalarına sunduk. Şüpheli herhangi bir sahte üründe direkt müdahale edebiliyoruz. Türkiye’de açık pazar iş modelinde ilk ve tek olan 7/24 çağrı merkezimizle kesintisiz bir iletişim kanalı sunuyoruz. Aynı zamanda n11.com, farklı kanallardan müşteri ilişkilerini takip ederek, online alışverişte “360 derece müşteri hizmeti” anlayışını sektöre yerleştirmede öncülük yapıyor.

Online alışverişte kredi kartı bilgilerinin korunması ve ödemede bir problem yaşanmaması çok önemli. Müşterilerimi-



zin kişisel verilerini güvenli bir şekilde saklıyor, koruyor ve izinleri dışında asla kullanmıyoruz. Müşterilerimizin güven duygusunu artırmak için de ürün kontrolü, deneme ve onay süreçlerinden oluşan “Ödeme Koruma Sistemi”nin güvencesini uyguluyoruz. Müşteri, ürünü seçip sepete ekliyor, ödeme tamamlandıktan sonra ürün bedeli n11.com havuz hesabına aktarılıyor. Mağaza, ürünü belirttiği süre içerisinde müşteriye gönderiyor. Alıcı ürünü teslim alıp inceliyor. Ürünü teslim aldığına ve sorunsuz olduğuna onay verdikten sonra ödeme n11.com havuz hesabından mağazaya aktarılıyor. Bu süreçte müşterilerimizin ödemeleri n11.com güvencesinde altında oluyor.

Son dönemde elektronik cüzdan kullanımı artıyor, sizin kullandığınız bir platform var mı? Bu konuda neler düşünüyorsunuz? Sistemin bir parçası olarak elektronik cüzdanların sizin için avantaj ya da dezavantajı var mı?

Elektronik cüzdan, elektronik paranın saklanması ve harcanmasına imkân veren ve kullanıcının bilgisayarımda



Tolga Kocakalay

bulunan bir yazılım. Elektronik cüzdana kredi kartınızı, ön ödemeli kartınızı, banka kartınızı koyarak tek bir cüzdan haline getirebiliyor, buralardaki para miktarını isteğe göre şekillendirebiliyorsunuz. Bu ödeme şeklinde yetki kullanıcıya ait olmasına rağmen güvenlik tamamen bankaların sorumluluğunda oluyor. Güvenli ve pratik bir sistem olmasına ve zaman zaman düzenlenen kampanyalarla avantajlar sunmasına rağmen Türkiye’de dijital cüzdan bilincinin oturduğunu söyleyemeyiz.

“E DEĞİL M-TİCARET BÜYÜYECEK”

Teknoloji, ödeme sistemleri ve birçok sektöründeki alışkanlıkları da hızla değiştiriyor. Sektörünüzü değerlendirdiğinizde gelecekte ödeme sistemlerinde göreceğimiz yenilikler, uygulamalar neler olabilir, bu konudaki öngörü ve tahminlerinizi paylaşabilir misiniz?

Son 20 yılda hızla gelişen e-ticaret trendleri, ödeme sistemlerinde köklü değişikliklere neden oluyor, geleneksel alışveriş yöntemlerinin yanına online alışveriş, temassız alışveriş ve son olarak da mobil alışveriş yöntemlerinin eklenmesine yol açtı. Yeni yöntemler ışığında ödeme sistemlerinin sayısı da hızla artıyor. Halen Türkiye’deki mobil kullanıcı sayısı yüzde 90 penetrasyon oranıyla 67 milyona ulaşmış bulunuyor. Yaygınlaşan mobil cihaz kullanımıyla birlikte e-ticaret de şekil değiştirerek m-ticarete dönüşüyor. E-ticaret ile m-ticaretin hızlı değişimine ayak uyduran işyerleri, geleneksel sabit POS cihazlarına mobil POS’lar eklemeye başladı. Carlisle & Gallagher Consulting Group’un araştırmalarına göre m-cüzdanların 2017 yılında akıllı telefon kullanıcılarının ilk tercih ettiği ödeme yöntemi olması bekleniyor.

n11.com olarak sektörün büyümesi konusunda önemli beklentilerimiz var ve ciddi yatırımlar yapıyoruz. Güven sorununun aşılması, e-ticaret için gereken yatırımların yapılması, altyapı çalışmalarının iyileştirilmesi ve mobil uygulamaların devreye girmesiyle birlikte Türkiye e-perakende sektörünün 2014 yılında yüzde 20-25 büyüyeceğini öngörüyoruz.

Sadakat kapsamında yaptığınız bir uygulama var mı?

“Alışverişin uğurlu adresi” olarak üyelerimize yönelik sevgililer günü, anneler günü, babalar günü, bayramlar gibi özel dönemler kapsamında ve kategoriler özelinde birçok farklı kampanya düzenliyoruz. Alışveriş yaptıkça puan kazandıran yapımızla üyelerimize yepyeni, keyifli ve avantajlı bir alışveriş deneyimi sunuyoruz.





Eski Merkez Bankası Başkanı Durmuş Yılmaz
(soldan üçüncü) yeni göreviyle basın karşısına ilk kez çıktı

Artık bireyler, hane halkı da ihracat yapabilecek!

PayPal, online ihracatı artırmak için “Ben Kazanıyorum, Türkiye Kazanıyor” kampanyasını başlattı. TEPAV’ın araştırmasına göre, 250-300 milyon dolar olan e-ihracat, birkaç yıl içinde 2-3 milyar dolara çıkabilir..

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı’nın (TEPAV) ödeme sistemleri sektörünün önemli oyuncularından PayPal’ın desteğiyle yaptığı “Türkiye’de E-ihracat: Fırsatlar ve Sorunlar” araştırması, Türkiye’nin bu alandaki potansiyelini her yönüyle ortaya

koyuyor.

Araştırmanın çarpıcı sonuçları ile PayPal’ın Türkiye’deki girişimcilerin e-ihracata katılımlarını artırma hedefiyle başlattığı “Ben Kazanıyorum, Türkiye Kazanıyor” kampanyasının duyurusu geçen ay yapıldı. İstanbul’da düzenlenen toplantıya PayPal Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi CEO’su Rupert Keeley, TEPAV Direktörler Kurulu Üyesi Durmuş Yılmaz ile PayPal Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi Direktörü Kıvanç Onan katıldı.

Raporun tanıtım toplantısında konuşan PayPal Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi CEO’su Rupert Keeley, “eBay’in hazırladığı ‘Ticaret 3.0: Türkiye’nin Küçük Ölçekli İşletmelerini Küreselle Taşımak’ raporuna göre, Türkiye’de PayPal ile ödeme

olarak eBay üzerinden satış yapan binlerce şirketin yüzde 84’ü yurtdışına satış gerçekleştiriyor. Türkiye’de geleneksel yollarla ihracat yapan firmalar ortalama üç ülkeye ürün satarken, e-ihracat yapan firmalar ortalama 34 ülkeye erişebiliyor. Son bir yılda eBay üzerinden ihracata başlayan şirketler, e-ihracatın yüzde 26’sını ve PayPal ödemelerinin yüzde 33’ünü gerçekleştiriyor” dedi.

Fırsat eşitliği sunuyor

Keeley, Türkiye’nin bir e-ticaret, e-ihracat üssü olmak adına gerek bölgedeki pozisyonu, gerek mal çeşitliliği açısından oldukça önemli bir konuma sahip olduğuna dikkat çekti. Bunun için en önemli koşullardan birinin KOBİ’lerin ve bireysel girişimcilerin desteklenmesi olduğunu düşünen Keeley, PayPal olarak buna destek olmak için burada olduklarını vurguladı.

TEPAV Direktörler Kurulu Üyesi ve Merkez Bankası eski Başkanı Durmuş Yılmaz ise konuşmasına Türkiye’nin ihracat profilini eleştirerek başladı. Son 10 yılda Türkiye’nin yüksek ihracat performansının temelinde büyük ve eski firmaların, eski ürünleri eski pazarlara satmasının yattığını belirten Yılmaz, “Türkiye’nin benzer

RAKAMLARLA TÜRKİYE'NİN E-İHRACAT KARNESİ

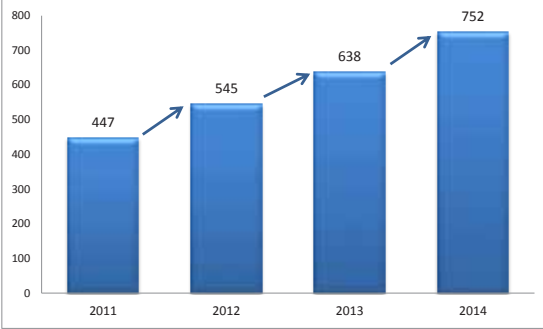


ülkelere göre zaten dar olan ihracat menzili son 10 yılda daralmaya devam etti. Katma değeri ve teknoloji seviyesi yüksek ürünlerin ihracatı düşük seyrediyor. E-ihracat, bu sorunları çözmek için kullanılacak yollardan biri” yorumunu yaptı. Yılmaz, e-ihracatın önünde çeşitli engeller olduğunu da vurgulayarak şöyle devam etti:

“Yasal ve fiziki altyapının, ödeme sistemlerinin, gümrük mevzuatı ve lojistik sistemlerinin şirketten tüketiciye değil, şirketten şirkete ihracata yönelik düzenlenmiş olması sorunları beraberinde getiriyor. E-ihracatın sürdürülebilir bir büyüme sergileyebilmesi için önündeki engelleri kaldırmaya niyetli bir devlet iradesi ve kamu ile özel sektör arasındaki diyalog kanallarının açık tutulması gerekiyor. TEPAV olarak bu konudaki diyalogu güçlendirmeyi hedefliyoruz.”

TEPAV raporunda, internet kullanımındaki artış, girişimcilik

Küresel e-Ticaret hacmi (Milyar dolar) 2011-2014



Kaynak: TÜSIAD

Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ilk 10 ülke, 2013

E-ihracat	Geleneksel
1. ABD	1. Almanya
2. Almanya	2. Irak
3. İngiltere	3. İngiltere
4. Avustralya	4. Rusya
5. Kanada	5. İtalya
6. Fransa	6. Fransa
7. Rusya	7. ABD
8. Çin	8. Birleşik Arap Emirlikleri
9. İtalya	9. İspanya
10. Diğer	10. İran

Kaynak: PayPal, TÜİK

ruhu, uygun politikaların bulunması gibi konuların e-ihracat potansiyelini geliştirdiği belirtilirken, uluslararası online ticaretin artmasının Türkiye'nin ihracat yapısındaki zayıflıkları aşması ve daralan ihracat menziline genişletilmesi için büyük bir fırsat olduğuna işaret ediliyor.

Ayrıca yurtdışına elektronik ticaretin, 500 milyar dolar olarak belirlenen 2023 ihracat hedefinin tutturulmasında oynayacağı role odaklanan çalışma, e-ihracatın yerel şirketlerin büyümelerine de katkı sağlayacağına dikkat çekiyor.

ŞEHİR ŞEHİR GEZİP E-İHRACATI ÖĞRETECEKLER

“Ben Kazanıyorum, Türkiye Kazanıyor” kampanyası, yurtdışına online satış yapan başarılı şirketlere, yeni girişimcilerin katılması hedefiyle başlatıldı. Kampanyanın ana fikri, girişimcilerin yurtdışına ürün ve hizmet satarak hem kendilerinin kazanması hem de ihracat yoluyla Türkiye ekonomisine katkıda bulunmaları. Kampanya hakkında bilgi veren PayPal Türkiye, Avrupa ve Kuzey Afrika Bölgesi Direktörü Kıvanç Onan, “Mayıs 2014 itibarıyla ilk kez Türkiye’den satıcıların yurtdışına sattığı malın bedeli, Türkiye’den alıcıların yurtdışından aldıkları ürünlerin bedelini geçti. Yani PayPal ekosistemi içerisinde Türkiye cari açık değil, cari fazla veriyor” dedi. Yıl sonunda bu fazlanın yüzde 20 civarında olmasını öngören Onan, kampanyanın çıkış noktasını ise şöyle özetledi:

“Türkiye’den yurtdışına online ürün satışının günümüzde 250-300 milyon dolar seviyelerinde olduğunu tahmin ediyoruz. Türkiye bu alanda ciddi bir potansiyele sahip ve bu rakamın önümüzdeki birkaç yıl içinde 2-3 milyar

dolara çıkması mümkün. Biz de bu doğrultuda PayPal olarak, kurumsal küçük ve orta ölçekli firmalar ile bireysel girişimcileri ve hatta hane halklarını e-ihracata dahil etme hedefiyle bir seferberlik başlatıyoruz.”

PayPal, girişimcilere e-ihracata başlamanın yollarının gösterildiği ve sınır ötesi e-ticaretle ilgili pek çok ipucu ile içeriğin paylaşıldığı www.benkazaniyorumturkiyekazaniyor.com portalını hayata geçirdi. E-ihracat yapmayı planlayan şirketlerin hedefledikleri ülkelerde güvenilir iş ortakları bulabilmelerini sağlayacak içerik ve bu pazarlardaki uygulamalara dair bilgiler de portalda sunuluyor. Söz konusu kampanyanın bir diğer ayağını ise e-ticaretin Türkiye’de bilinirliğini artırmak amacıyla kurulan eğitim firması EticaretSEM işbirliğiyle gerçekleştirilecek e-ihracat eğitimleri oluşturuyor. İşbirliği kapsamında PayPal ekibi tüm Anadolu’yu şehir şehir gezerek girişimcilerle bir araya gelecek, onlara e-ihracat konusunda rehberlik edecek.





Türkiye'nin ilk banka kartını İş Bankası çıkardı

Kartla ödeme yapma fikrini ilk kez yazar Edward Bellamy, 1887 yılında yayınlanan "Looking Backward or Life in The Year 2000" isimli romanında kaleme almıştı. O zamanlar insanlar için çok uzak ve imkânsız gibi görünen bu fikir, bugün hayatımızın vazgeçilmez bir parçası olan kredi kartlarının doğuş işaretini verdi. Dünyada ATM (automated teller machine) sayılabilecek ilk cihaz 27 Haziran 1967'de De La Rue firması tarafından Barclays Bank için üretilmişti. Türkiye ise ilk banka (debit) kartıyla 1980'li yılların sonunda İş Bankası sayesinde tanıştı. Türkiye'de ilk banka kartını kullanıma sunan İş Bankası, 1987 yılında ATM'de de öncülük yaparak, bu cihazlara tıpkı Pimapen, Selpak gibi 'Bankamatik' ismini verdi.

Banka kartlarının ilk örneklerinde kabartma numaralar yoktu. Bu kartlar sadece para çekmeye, bir hesaptan diğerine havale yapmaya yarıyordu. Daha da önemlisi, plastik bir kart cepte yüksek miktarda para taşıma zorunluluğunu ortadan kaldırıyordu. Türkiye'de ilk kez bankacılık hizmetlerini şube dışına taşıyan İş Bankası, yatırı

rım fonu ve hisse sendi alım satımı gibi fonksiyonlarla kısa sürede plastik karta yeni bir misyon da yükledi.

1991 yılına gelindiğinde ilk elektronik POS cihazları kullanıma sunuldu ve banka kartı sayısı 5 milyon 898 bin 918'e ulaştı. Kredi kartı sayısı ise 766 bin seviyesindeydi. 1994 yılında çipli kartlarla tanıştık. Kart kullanıcılarının daha sonraki yıllarda vazgeçilmez tercihleri olacak taksitli ödemeler, mil ve nakit puan toplama uygulamaları başladı. 2006 yılında ise Avrupa'nın ilk kez temasız kredi kartı kullanımı Türkiye'de hayata geçirildi.

27 yıl önce atılan sağlam temeller, bugün Türkiye'yi ödeme sistemlerinde örnek ülke konumuna taşıdı. Toplam kart sayısında Avrupa liderliğine oynuyoruz. İngiltere, 151.6 milyon adet banka ve 56.4 milyon adet kredi kartıyla Avrupa lideri konumunda. Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre, Ağustos 2014 sonu itibarıyla Türkiye'deki banka kartı sayısı 102.2 milyon, kredi kartı sayısı ise 57.1 milyon. Bu da Türkiye'yi, yaklaşık 160 milyon toplam kart sayısı ile 208 milyon kartlı İngiltere'nin ardından Avrupa ikincisi yapıyor. ☺

KARTLARIN CEPTE, ALIŐVERIŐİN SENİNLE!

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

Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



TVY
.COM
BERJUANIS
BİR YOMALIS

atlasjet

BEYMEN.COM
THE FASHION DESTINATION ONLINE

bilet all

D&R
STORE

Game Sultan

Gold.com.tr

KAMILKOÇ
Yet Arkadasın

koztaş

limango
Alışverişin
zevki

MİGROS
SANAL MARKET

morhipo

my
bilet

n11.com

O X X O

Vatan
COMPUTER

BKM
express

bkmexpress.com.tr

Kart düzenlemeleri

Ne getirdi Ne götürdü?



2014 başından ağustos sonuna kadar bireysel kredi kartı borçları yaklaşık 10 milyar TL azaldı. Aynı dönemde ihtiyaç kredileri ise yine 12 milyar TL arttı. Borçluluğun ne kadarlık kısmının bankacılık sistemi dışına çıktığı ise bilinmiyor...

2013 “düzenlemeler yılı” oldu

Üye işyerlerinin yaygınlaşması, genç nüfusun büyük oranda kartlı ödemeleri benimsemesi ve e-ticaretin de yaygınlaşmasıyla kredi kartı bakiyesi son 5 yılda yıllık ortalama yüzde 20 civarında büyüdü. Küresel likidite bolluğu döneminde fazla bir risk oluşturmayan bu durum, sermaye akımlarının gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere yönelmesi ihtimalinin belirmesi ve buna bağlı olarak ekonomik büyümenin yavaşlayabileceği beklentisi, yüksek cari açık ve düşük tasarruf oranları gibi nedenlerle ekonomi yönetimini ve düzenleyicileri harekete geçirdi. 2013, kartlı ödemeler sektörü için adeta düzenlemeler yılı oldu. Son 10 yılda yapılan düzenlemelere bakıldığında büyük çoğunluğunun son 1 yıla sığdığı görülüyor.

Risklere dikkat!

Düzenlemelerin kart kullanıcılarına ve bankalara olumlu ve olumsuz etkileri olabilir. Örneğin “gelire göre limit” düzenlemesi, birçok bankadan kart alarak, bir ay birinin, diğer ay diğerinin asgarisini ödemek suretiyle bunları oldukça riskli bir finansman aracı olarak kullananların daha doğru ürünlere yönlendirilmesini sağlayacaktır. Ancak ülkemizde gelir bilgisinin yeterince sağlıklı olmadığı düşünüldüğünde, bu birçok kart kullanıcısının potansiyelinin altındaki seviyelerde sistemde yer almasına da neden olabilir.

Öte yandan bankaların boş limit kapma yarışına girmesi, müşterinin gelirinin 1-2 katı limiti olacakken doğrudan limit artırmaya teşvik edilerek 4 kat limit sınırına dayandırılması da söz konusu olabilir.

Asgari ödeme oranları çok yüksek

Diğer bir önemli düzenleme olan asgari ödeme oranlarının yükseltilmesi ise mevcutta borcunun asgarisini ödeyen kart kullanıcılarının bir kısmının ödeme oranlarını artıramaması sonucu, sorunlu kredilerde artışa sebep olabilir. Nitekim takipteki kredi kartı alacakları 2012 yılı sonundaki yüzde 5.1’den, Ağustos 2014 itibarıyla yüzde 7.1 seviyesine ulaşmış durumda.

2001 krizi sonrasındaki toparlanmayla kişi başına gelirin artması, Türkiye ekonomisine güvenin yükselmesi ve bankacılık sektöründe hazine bankacılığınan bireysel bankacılığa doğru yönelim olmasıyla birlikte kredi kartlarının sektördeki yıldızı daha da parladı. Müşteri kazanmanın en etkili yöntemlerinden biri olduğu için bankalar kredi kartlarına ayrı bir önem verdi. Sunduğu taksit, puan gibi birçok avantaj, kartların sadece bankalar değil, kart kullanıcıları tarafından da oldukça hızlı bir şekilde benimsenmesini sağladı.

Ancak kredi kartlarıyla yeni tanışan birçok kullanıcı, gerekli risk yönetim mekanizmalarının yeterince uygulanmaması ve bilinçsiz harcamalar nedeniyle ödeme güçlüğü çekmeye başladı. Bu durum takip eden yıllarda tahsil edilemeyen kredi alacaklarını artırırken buna bağlı toplumsal sorunları da beraberinde getirdi. Bankalar bunun üzerine risk politikalarını gözden geçirip, kredi kartı ve limit tahsis edilmesi konularında daha seçici davranmaya başladı. Müşterilerin de kredi kartı kullanımı konusunda bilinçlenmesiyle birlikte sorunlu kredi kartı alacakları kontrol altına alındı.

ABD ve İngiltere’de yüzde 1-2 civarlarında olan asgari ödeme oranları, Türkiye’de ortalama yüzde 31’e ulaştı. 2015’te devreye girecek artırım paketiyle bu oran yüzde 33 seviyesine çıkacak.

Taksit sınırlaması sistem dışına kaçırabilir

Taksit sınırlaması ise kişilerin çok uzun vadeli borçlanarak bir süre sonra ödeyemeyecekleri bir borç yükünün altına girmesini önlemeye yönelik bir hamle oldu. Ayrıca bireysel borçluluğu kısıtlamak ve cari açığın da başlıca sebepleri arasında gösterilen aşırı tüketimi dizginlemek düzenlemenin temel amaçları arasında yer alıyor.

Ne var ki harcamaların önemli bir kısmı ihtiyaç dolayısıyla yapıldığı için 9 ay vadeyi yeterli bulmayan tüketiciler ya faiz ve benzeri masraflara katlanarak tüketici kredisi kullanmak durumunda kalacak ya da senet gibi alternatif ödeme yöntemlerine başvurarak sistem dışına çıkacak ve daha yüksek maliyetlerle karşılaşabilecek. Veya da sınır olan 9 taksiti tercih edecek ama gereken aylık ödeme miktarı artacağı için ödeme gücünü çekebilecek.

Bireysel borçluluğu azaltalım derken...

Geçtiğimiz günlerde resmi gazetede yayınlanan düzenlemeyle taksitli nakit avans ücretleri yasaklandı. Bu adımın iki farklı sonucu olacak. İlki, borçlanma maliyetleri düşeceği için kredi kartları ihtiyaç kredisine göre daha ucuz bir borçlanma aracı haline gelecek. Ancak bu kez de, aslında birçok düzenlemenin temel amacı olan bireysel borçluluğun azaltılması hedefine ters düşmüş olacak.

Diğer yandan, en fazla akdi faiz kadar maliyeti olacağı için asgari borcunu ödeyemeyen müşteriler taksitli nakit avans çekerek borç ödemeye teşvik edilmiş olacak. Böylece asgari ödeme oranları işlevselliğini kaybetmiş olacak.

Kart borcu ihtiyaç kredisine aktarıldı

Tüm bu düzenlemelerin etkilerini ilerleyen dönemde daha net gözlemlenebilecek. Ancak hepsinin birbirine yakın tarihlerde devreye girmesi, her bir düzenlemenin etkisinin saptanmasını ve buna göre sıkılaştırıcı ya da gevşetici yönde aksiyon alınmasını güçleştiriyor.

Toplam etkiye bakıldığında, bireysel kredi kartı alacakları Ocak 2014’te ulaştığı 84.1 milyar TL’lik zirve noktasından düşüşe geçerek, Ağustos 2014’te 74.7 milyar TL’ye kadar geriledi. Bu sonuç, bireysel borçluluğu azaltma hedefinde ilerlendiğini gösteriyor.

Aynı dönemde ihtiyaç kredileri 130 milyar TL’den 142 milyar TL’ye yükseldi. Ayrıca ve en önemlisi ise borçluluğun ne kadarının bankacılık sistemi dışına çıktığı bilinmiyor. Senet veya örneğin telekomünikasyon sektöründeki taksit yaşama karşın GSM operatörlerinin sunduğu alternatif ödeme seçenekleri borçluluğun sistem dışına çıkmasına ve doğru bir şekilde ölçümlenememesine sebep oluyor. Ayrıca tüketicilerin daha yüksek maliyetlere katlanmasına yol açıyor.

Dozu ve zamanı iyi ayarlanmalı

Ekonomi yönetiminin proaktif önlemler alması olumlu karşılansa da bunların dozu ve zamanlaması çok iyi ayarlanmak zorunda. Türkiye kartlı ödemeler sektörü, bugün dünyada örnek gösterilen ve Türk bankacılık sektörünün yenilikçi yüzü konumunda. Yıllar içerisinde kat edilen yol “aşırı düzenlemeler” ile boşa gidebilir. Kredi kartları, gerek kart sahiplerine gerekse üye işyerlerine birçok fayda sağlıyor. Kart sahipleri ihtiyaçlarını aksatmadan karşılayabiliyor, üye işyerleri de istikrarlı bir talep ortamına kavuşuyor

ve alacak riskini bankalara devrediyor. Ekonominin kayıt altına alınması, vergi gelirlerinin artması gibi birçok faydası olan kartlı ödemeler sektörünün düzenlemelerle aşırı derecede baskılanması tüm bu kazanımların kaybedilmesiyle sonuçlanabilir.

Takipteki kredi kartı alacakları 2012 yılı sonundaki yüzde 5.1 seviyesinden, Ağustos 2014 itibarıyla yüzde 7.1 seviyesine ulaştı. Bunda asgari ödeme oranının yükseltilmesi etkili oldu...



TARİH	DÜZENLEME
Mart 2003	Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun ile sözleşme, ekstre bilgileri ve faiz değişikliklerinin bildirimi
Şubat 2006	5464 Banka Kartları ve Kredi Kartları Kanunu’nun yayınlanması ve kanun dahilinde Limit Kontrol Sistemi’nin (LKS) uygulamaya alınması
Haziran 2006	Bireysel kredi kartına uygulanacak faiz oranları azami sınırının 3 ayda bir TCMB tarafından belirlenmesi
Aralık 2010	Faiz uygulama yönteminin kart kullanıcısı lehine ve Asgari ödeme oranlarının limite göre yeniden düzenlenmesi
Haziran 2011	Nakit çekim ve limit artırıma kısıtlama getirilmesi Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri,
Haziran 2013	Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun
Ağustos 2013	Ticari kredi kartına uygulanacak faiz oranlarının sınırlandırılması
Ekim 2013	Asgari ödeme oranlarının, genel karşılıkların ve sermaye yeterlilik risk ağırlıklarının yeniden düzenlenmesi, toplam limitin gelirin dört katı ile sınırlanması
Kasım 2013	Kart ücreti olmayan kredi kartı sunmanın zorunlu hale getirilmesi
Aralık 2013	Kredi kartı taksitlerinin 9 ay ile sınırlanması
Eylül 2014	Taksitli nakit avans ücretinin yasaklanması

Bireysel kredi kartlarının sayısı azaldı

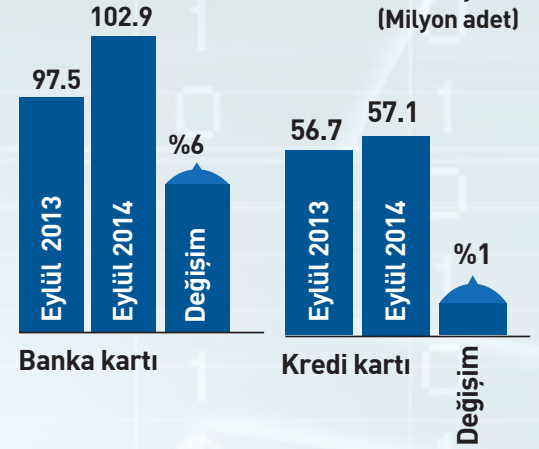


TABLO 1

Toplam kart sayısı 160 milyona ulaştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) kartlı ödeme sistemlerine ait Eylül 2014 verilerini açıkladı. BKM verilerine göre eylül ayı sonunda Türkiye'de 57.1 milyon kredi kartı ve 102.9 milyon banka kartı bulunuyor. Bu değerlere göre banka kartlarının sayısı yüzde 6 artarken kredi kartı sayısındaki artış yüzde 1'de kaldı.

Kredi kartı ve banka kartı sayıları
(Milyon adet)



Bireysel-ticari kredi kartı sayıları (Milyon adet)

Kart Türü	2013 Eylül	2014 Eylül
Bireysel kredi kartı	54.5	54.3
Ticari kredi kartı	2.2	2.8
Toplam	56.7	57.1

TABLO 2

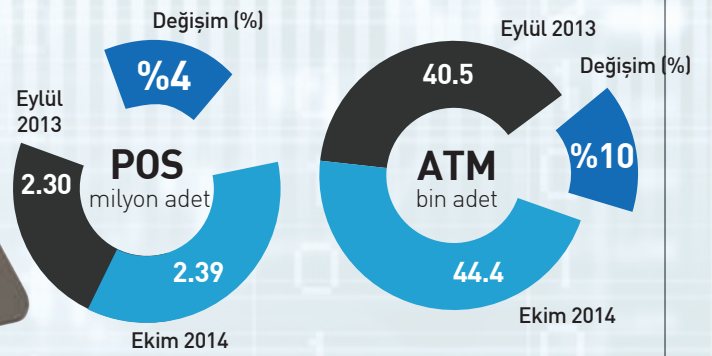
Ticari kredi kartları arttı, bireysel azaldı

Kredi kartlarının bireysel-ticari dağılımına bakıldığında, sınırlı artışın önemli bölümünün de ticari kartlardan kaynaklandığı görülüyor. 2013 yılının eylül ayında 2.2 milyon olan ticari kredi kartı sayısı, bu yılın aynı ayı sonunda 2.8 milyona yükseldi. Aynı dönemde bireysel kredi kartları ise 54.5 milyondan 54.3 milyona geriledi.

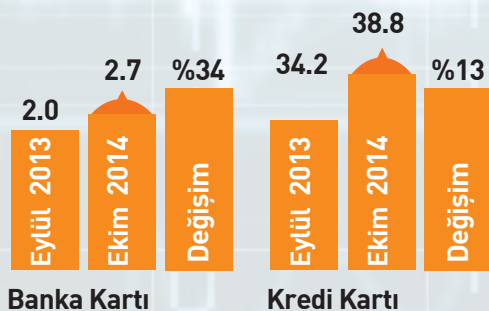
TABLO 3

ATM sayısı 44 bini aştı

2014 yılı eylül ayı itibarıyla POS ve ATM sayıları incelendiğinde POS sayısının 2.4 milyona yaklaştığı, ATM sayısının ise yüzde 10 artışla 44 bin adedi aştığı görülüyor.



POS ve ATM sayıları



TABLO 4

Eylülde 38.8 milyar TL kartla ödeme yapıldı

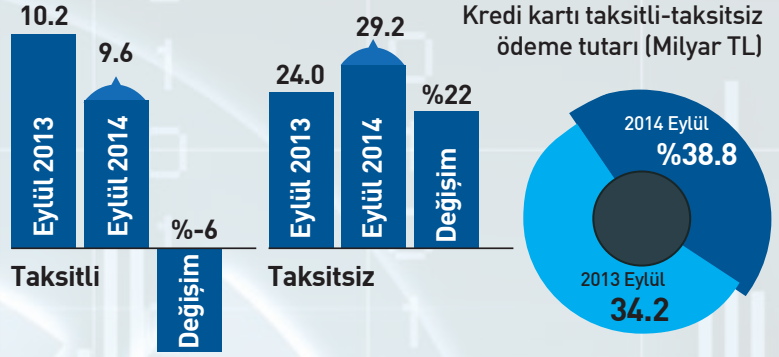
Eylül ayında kredi kartlarıyla 38.8 milyar, banka kartlarıyla 2.7 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Geçen yılın eylül ayına göre artış oranları ise kredi kartları için yüzde 13, banka kartları için yüzde 34 olarak gerçekleşti.



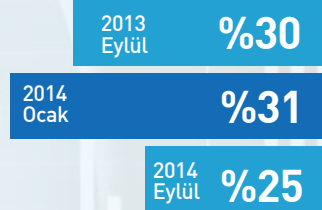
TABLO 5-6

Taksit düzenlemesinin etkileri sürüyor

Kredi kartlarıyla yapılan ödemeler taksit durumuna göre irdelendiğinde, taksitli ödemelerde, taksit düzenlemesinin etkisiyle şubat ayında başlayan daralmanın eylül ayında da sürdüğü görülüyor. Eylül ayında taksitli ödemeler geçen yılın aynı aynaya göre yüzde 6 geriledi ve 9.6 milyar TL oldu. Taksitli ödemelerin toplam kredi kartı ödeme tutarı içindeki payı ise yüzde 25'e geriledi. Geçen yıl bu oran yüzde 30 olarak gerçekleşmişti.



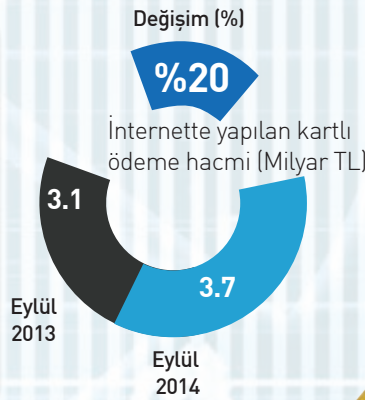
Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemeleri içindeki payı



TABLO 7

Mobil cihazlar internetten ödemenin payını artırıyor

İnternette yapılan kartlı ödemeler ise teknolojiye hızlı gelişiminin, bilgisayar-tablet-telefon sahipliğinin, internet kullanımının artmasının, güvenli ödeme altyapısının ve firmaların internet-mobil kanallar üzerinden satışlara ağırlık vermesinin etkisiyle hızlı büyümesini sürdürüyor. İnternette yapılan kartlı ödeme tutarı geçen yılın eylül ayına göre yüzde 20 artışla 3.7 milyar TL oldu. İnternette ödemelerin toplam kartlı ödemelerdeki payı ise yüzde 8.9 oldu.



Toplam kartlı ödemeler içindeki payı



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	229.131.259	131.877.925	38.127,54	31.862,79
02- ŞUBAT	57.019.319	101.236.891	206.290.624	126.793.246	31.628,03	31.753,07
03- MART	57.289.670	102.234.029	232.299.484	146.327.375	36.621,69	34.044,56
1. DÖNEM			667.721.367	404.998.546	106.377,26	97.660,414
04- NİSAN	57.242.835	100.757.343	231.913.391	145.246.359	37.275,38	33.892,85
05- MAYIS	57.317.236	100.511.908	242.793.444	152.306.692	39.952,32	35.113,30
06- HAZİRAN	57.346.935	101.101.684	240.842.893	148.767.449	39.867,69	35.564,46
2. DÖNEM			715.549.728	446.320.500	117.095,39	104.570,61
07- TEMMUZ	57.280.716	101.398.986	239.969.209	143.762.008	39.879,71	37.211,40
08- AĞUSTOS	57.077.508	102.186.536	239.516.332	141.896.602	41.725,58	33.811,84
09- EYLÜL	57.116.031	102.898.748	243.108.687	147.816.757	42.805,39	36.818,72

NFC ve parmak izi sensörlü ilk kart

MasterCard ödeme sistemlerinde bir ilke imza atarak NFC ve biyometrik özelliklerini bir arada sunan yeni bir kart üretilmesini sağladı. Bu kart sayesinde verilerin çalınması imkansız hale geliyor...

İki önemli özellik olan NFC ve biyometrik güvenliği bir araya getiren ilk kart üretildi. Böylece Apple'ın mobil ödeme çözümü tam olarak hayata geçmeden, MasterCard da kendi NFC tabanlı ödeme sistemini tanıtmış oldu.

Evet, MasterCard, ödeme sistemi konusunda parmak izi tanıma sensörleri üreten Zwipe ile ortaklığa gitti. Bu ortaklık sayesinde hem temassız ödeme imkanını hem de biyometrik güvenliği bir arada bulunduran bir kart ortaya çıktı. "Zwipe MasterCard" olarak adlandırılan bu kart, Apple Pay'e benzer bir sistemle çalışacak. Kartınızı ödeme noktasına yaklaştırıp, ardından parmak izinizi kartın ilgili bölümüne bastırarak ödeme işlemi tamamlayacaksınız.

Mevcut kartlara alternatif

Apple'ın Apple Pay konusunda önde gelen ortaklarından biri olan MasterCard, yeni kartlarını Norveç'te Sparebanken DIN'le birlikte test etti. Ancak sistemin diğer kredi kartı sağlayıcıları için de geçerli olması zaman alacak gibi görünüyor. Yeni kartın PIN tabanlı güvenlik önlemi kullanan kartlara ve diğer NFC tabanlı kartlara alternatif olması bekleniyor. Kartın içinde tipik bir NFC güvenlik elementi bulunuyor ve aynı zamanda biyometrik verileri depoluyor.

Verilerin çalınması zorlaşıyor

Tıpkı Apple Pay'de olduğu gibi Zwipe MasterCard da kullanıcıları geleneksel kartlardan uzaklaştıracak iki yenilik su-



nuyor. İlk olarak kartınız, bir yerden geçirmek zorunda kalmadan NFC terminalinden gelen sinyal dalgasıyla okunuyor ve biyometrik yetkilendirme sayesinde verilerinizin çalınma-

sı inanılmaz derecede zor hale geliyor. Kart numaranızın çalınacağı konusunda ne Zwipe MasterCard ne de Apple Pay için endişelenmeniz gerekiyor.

Zwipe, 2015 yılında güncellenecek versiyonuyla eski tip ödeme terminaleriyle de uyumlu çalışabilecek. Kart ayrıca, enerjisini kablosuz olarak terminalden alabilecek.



eBAY'IN SINIR TANIMAYAN BÜYÜMESİ SÜRÜYOR



Küresel e-ticaret platformu eBay, yılın üçüncü çeyreğine ait mali sonuçlarını açıkladı. 30 Eylül 2014 tarihinde sona eren üç aylık dönemde şirketin gelirleri, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artışla 4.4 milyar dolar oldu. eBay'in düzeltilmiş rakamlarla

toplam net kârı ise 673 milyon dolar olarak açıklandı. Bu güçlü rakamlarda, şirketin ticaret hacmindeki etkin büyüme ve gelirlerdeki iki haneli artış etkili oldu. eBay Inc'in etkin ticaret hacmi (ECV) yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 27 artışla 63 milyar dolar oldu. Mobil etkin ticaret hacmi ise yüzde 67 artışla 14 milyar dolara ulaştı. Bu rakam, toplam ticaret hacminin yüzde 21'ine denk geliyor. Şirketin sınır ötesi ticaret hacmi de yüzde 27 artışla 14 milyar dolara yükseldi. Bu rakam da toplam etkin ticaret hacminin yüzde 22'sini oluşturdu.

eBay'in mobil uygulaması, çıkışından bu yana 282 milyon kişi tarafından indirildi ve üçüncü çeyrekte 7.3 milyon yeni kullanıcı cezbetmeyi başardı. eBay Başkanı ve CEO'su John Donahoe, bilançoyla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Hızla değişen ticaret ve ödeme sistemleri rekabet ortamı eBay ve PayPal açısından fırsatlar yaratıyor ve her bir iş kolunun bağımsız bir şirket olarak faaliyet göstermesinin faydalarını ortaya çıkarıyor. PayPal yine güçlü bir çeyreği geride bıraktı ve mobil ödemelerdeki liderliğini ve momentumunu sürdürdü. Mobil hacim yüzde 72 artışla 12 milyar dolar oldu. PayPal, 2014 yılında 1 milyar mobil işlem hedefini yakalama yolunda ilerliyor. eBay ise rekabetçi pozisyonunu güçlendirmeye odaklanmış durumda. Bizler eBay ve PayPal'ı 2015'te iki ayrı şirket haline getirmeye hazırlanırken, ekiplerimiz her iki ticari faaliyetin de uzun vadeli bir başarı öyküsü olması için çalışıyor."

ÖDEME SİSTEMLERİNE 110 MİLYAR \$ YENİ YATIRIM

Finansal hizmet şirketlerinin 2017 yılına kadar çeşitli ödeme teknolojilerine 110 milyar dolarlık yatırım yapmaları bekleniyor. Frost & Sullivan'ın konuyla ilgili hazırladığı raporda, bu yatırımların önemli bir kısmının mobil ödeme teknolojileri tarafından çekilmesinin beklendiği ifade ediliyor.

Frost & Sullivan Information & Communication Technologies Küresel Program Yöneticisi Jean-Noël Georges, raporu şöyle değerlendiriyor: "Kısmen mobil kullanım ve mobilite eğilimleri de dahil olmak üzere yenilikçi ödeme teknolojilerinin hayata geçmesi için finansal hizmetler sektörü toplam yatırımlarını azaltabilir. Öncü yatırımların IT hizmetlerinin sektör ihtiyaçlarına adapte olması için yapılması önemli. Ancak yatırımların geri dönüşlerinin daha hızlı sağlanması için bu bir makyajdan daha fazla önem taşıyor."



ABD'İNİN E-TİCARET HEDEFİ 2 TRİLYON DOLAR

Araştırmalar, önümüzdeki 2 yılda internet üzerinden perakende satışların ABD'de 2 trilyon dolar seviyesine ulaşacağına işaret ediyor. Bu rakam, ülkedeki perakende satışların yaklaşık yarısına karşılık geliyor. Öte yandan mobil ödeme sistemleri güvenliği hem perakendeciler hem de tüketiciler açısından öncelikli endişe kaynağı olmaya devam ediyor.

Ekim ayında yapılan bir araştırmada, piyasa oyuncularının bu endişeleri gidermek ve çok yönlü ticareti ileriye taşımak için en iyi yolları izlediği konusu ele alındı. Vantiv tarafından hazırlanan araştırma raporu, perakendecilerin bugünlerde tüketici verilerini derleme ve biriktirme ve böylece satışlarını bütün kanallarla artırma konusunda hırslı olduğunu gösteriyor. Güvenlik temel endişe konusu olmaya satıcılar ve tüketiciler arasında önceliğini koruyor. Tarafların bütün bu biriken verileri hacker saldırılarından nasıl koruyacaklar sorusu bu süreçte öne çıkıyor.

Çipli kartlara güven daha fazla

Rapor, çok taraflı ticaretin oyuncularının bu konuyu nasıl çözdükleri ya da çözemedikleri konusunu ele alıyor. Bu



başlamda özellikle Apple Pay ve muhtemel mobil ödemelerin bütünü incelendi. Araştırma çipli kart sahiplerinin yaklaşık yüzde 63'ünün çipli kartların çipsiz olanlara göre daha güvenli olduğuna inandıklarına işaret etti. Bununla birlikte son dönemdeki korsan saldırıları örneğin Home Depot'taki 56 milyon karta ait verilerin çalınması gibi olaylar, yeni nesil hackerların yöntemlerinin bugünkü bankacı ve perakendecilerin

becerilerinin üzerinde olduğunu gösteriyor. Perakendeciler Hytrust'in başkanı ve kurucu ortağı Eric Chiu'nun gereken önlemleri zamanında devreye alma konusunda aktif olmadığını belirtiyor.

Aynı zamanda tüketicilerin yüzde 38'i ödemelerin güvenliğinin her bir işlemde bir önceki işlemde oluşan güvenlik açığı sonucunda ortaya çıktığına inanıyor. Rapor ayrıca, denenmiş ve uzun süredir kullanılan ödeme yöntemlerinin mobil ödeme yöntemlerine göre daha güvenli olduğunu öne çıkarıyor. Sektör uzmanları, mobil ödemelerin ödeme güvenliğini artırmak için bir fırsat olduğunu düşünüyor. Örneğin Apple Pay, mobil ödemelerin güvenliğini önemli ölçüde artırdı. Ancak bunun tüketicilerin fikirlerini ve davranışlarını nasıl etkileyeceğini zaman gösterecek.

Akaryakıtını camı bile açmadan ödeyebilirsin!

Akaryakıt istasyonlarında “mobil ödeme” uygulaması başladı. TOTAL Mobil ve BKM Express uygulamalarını akıllı cihazlarına yükleyip üye olanlar, aracından inmeden kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde ödeme yapabiliyor...

Anlaşıldı, bu akıllı cihazlar hayatımızın vazgeçilmezi oldu. Alışverişi evde, oturduğumuz yerden yapmaya çoktan alışmıştık. Şimdi bir de benzincide, arabadan inmeden ödeme yönetimi geldi. Mobil hayat oh ne rahat...

Şakası bir yana, Bankalararası Kart Merkezi'nin TOTAL ile işbirliği halinde başlattığı mobil uygulama, sürücülerin ve akaryakıt istasyonu işletmecilerinin hayatını çok kolaylaştıracağı benziyor.

Evet, BKM'nin dijital cüzdanı BKM Express, yine dünyada bir ilke imza atarak, akaryakıt istasyonlarında araçtan inmeden “mobil ödeme” dönemini başlattı. TOTAL istasyonlarında ödeme işlemi araçtan inmeden hızlı bir şekilde cep telefonundan yapabilmek için dijital cüzdan BKM Express'e üye olmak ve TOTAL'in mobil uygulamasını cep telefonuna yüklemek yeterli.

Sistem nasıl işliyor?

Club TOTAL ve BKM Express üyeleri, anlaşmalı TOTAL akaryakıt istasyonlarına geldiğinde, daha önceden sisteme tanımladıkları araç plakaları otomatik tanıma sis-

temiyle algılayıyor. Akaryakıt dolumu gerçekleşirken müşterinin akıllı cihazına “Mobil Ödeme” seçeneğiyle ödeme yapılabileceği konusunda bir uyarı mesajı ulaşıyor. Bu seçeneği kabul eden müşteriyi, cep telefonunda açılan TOTAL mobil uygulaması ödeme için BKM Express'e yönlendiriyor. Bu aşamadan sonra müşteri, BKM Express'e tanımlı olan banka veya kredi kartlarından birini seçerek hızlı ve kolay bir şekilde ödeme işlemi tamamlıyor. Emniyet nedeniyle mobil ödeme sistemi, cep telefonlarıyla sadece araç içinde kullanılabiliyor.

Öte yandan BKM Express kullanıcıları, ödeme sırasında tanımlı tüm kartlarını kullanabildiği gibi bankalarının sunduğu avantaj ve kampanyalardan da yararlanmaya devam ediyor.

“Akaryakıt sektörü dijital çağa taşıyor”

Total Oil Türkiye Genel Müdürü Antoine Tourmand ise BKM Express ile işbirliğini, akaryakıt sektörünü dijital çağa taşımada önemli bir adım olarak görüyor. Ardından da “Total Mobil” uygulamasıyla ilgili şu bilgileri veriyor:

“Dünyadaki dijitalleşmeye paralel olarak akaryakıt firmaları da hayatı kolaylaştıracak bazı uygulamalarda geleneksel yöntemlerden yenilikçi olan dijital yöntemlere geçmeye başladı. Biz de ‘TOTAL Mobil’ uygulamasıyla akaryakıt sektöründe dijital inovasyon anlamında bir ilki gerçekleştiriyoruz. Bu sayede müşterilerimiz, bankaları ya da GSM operatörleri ne olursa olsun araçlarından inmeden ödeme yapabiliyor. Sistem şu anda seçilmiş istasyonlarda çalışıyor. 2014 sonuna kadar tüm İstanbul, daha sonra da kademeli olarak Türkiye genelindeki istasyonlarımızda hayata geçecek. Şu anda Android ve iOS kullanıcıları için hazır olan TOTAL Mobil uygulaması kısa bir süre içinde diğer platformlarda da kullanılabilir.”

BKM EXPRESS YÜZ YÜZE İŞLEMLERİ BAŞLATTI



2 yıl önce hayata geçen BKM Express, bugün 650'nin üzerinde üye işyeri ve 350 bini aşkın kullanıcı sayısına ulaşmış durumda. Bilgisayarlar, tabletler, akıllı telefonlar ve son olarak Google Glass ile giyilebilir cihazlardan alışveriş ve ödeme imkanı sunan BKM Express ile günün her saati para göndermek de mümkün. BKM Genel Müdür

Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu, “TOTAL ile hayata geçirdiğimiz ‘Mobil Ödeme’ uygulamasıyla yüz yüze işlemleri de başlatmış olduk” diyor.

Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdür Yardımcısı Serkan Yazıcıoğlu ve Total Oil Türkiye Genel Müdürü Antoine Tourmand

İŞCEP'E GİRİŞİN ŞİFRESİ TOUCH ID İLE PARMAĞINIZDA GİZLİ.



Türkiye'de bir ilk!

Touch ID özellikli ve iOS 8 işletim sistemli telefonlarda müşteri şifresi tuşlamaya gerek kalmadı. İşCep'te Touch ID'yi aktive edin, parmak izinizi okutarak kolayca giriş yapın.

Available on the
App Store

Download on the
Google play

Download from
Windows Store

Ayrıntılı bilgi: isbank.com.tr

ANINDA
BANKACILIK
İşCep



Hayal ettik,
Tasarladık,
Ürettik



Yeni Nesilin Öncüsü
VERA Delta

444 22 62

www.vera360.com



VeraYazarKasaOfficial

VeraYazarKasa

VERA Delta
YAZAR KASA + POS



mtbilgi teknolojileri