

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken:
"KREDİ KARTLARI ESNAFIN VAZGEÇİLMEZİ OLDU"

Aralık 2014 / Sayı: 44 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



"Nakitsiz toplum için endüstriyel tasarım teşvik edilmeli"



Fahrettin Yahşi ALBARAKA'NIN TÜM KARTLARI NFC'YE HAZIR



PARİS'TEN ÖZEL
ÖDEME SİSTEMLERİNDE
EN SON TEKNOLOJİLER



ISSN: 2148-8983
9 772148 898306

ESNAFIMIZIN KAPISI HEP AÇIK KALSIN DIYE 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

Yarışacaksak İngiltere'yle yarışalım!

"El yumruğunu yemeyen kendisinininkini balyoz sanırmış" derler. Ödeme sistemleriyle, sektörün aktörleriyle içli dışlı olunca; olaya biraz olsun dışarıdan bir göz olarak da bakabilince bu deyimim ne kadar yerinde olduğunu anladım...

Evet, PSM yeni yüzü ve içeriğiyle 1 yılını doldurdu. Bu kısa dönemde sektörün fotoğrafını ne kadar çekebildik dersiniz, daha yolun başında olduğumuzu söyleyebilirim. Her gün yeni bir şey öğreniyor, ödeme sistemlerinin yeni bir aktörüyle tanışıyoruz. Orijinal fikirler, parlak girişimler, teknoloji transferleri, işbirlikleri, ortaklıklar...

1 yıldır bu köşede hep "Sezar'ın hakkı Sezar'a" düsturuyla yazılar kaleme almaya çalışıyorum. Eleştirdiğim konuların daha fazla olduğunu kabul ediyorum ama bilirsiniz dost acı söyler. Tahmin ettiğiniz gibi yine konuyu kullanıma getireceğim; ödeme sistemlerinde dünyaca örnek alınan, talep edilen ürünlerin, hizmetlerin, yazılımların üreticisi Türkiye'de, Türk tüketicisinin bu yeniliklere adaptasyonuna, kabullenme ve kullanma düzeyine...

Güney Kore'nin bankacılık ve finans kurumu yöneticilerinden bir heyet, geçen ay Türkiye'ye geldi ve başta Chip & PIN geçişi olmak üzere ödeme sistemi uygulamalarımızı inceledi. Koreli heyet, Bankalararası Kart Merkezi'ni de ziyaret etti. BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, başta BKM Express olmak üzere taksit, ödül ve sadakat programları ile temassız ödeme altyapısına yönelik girişimleri hayranlıkla incelediklerini, ülkelerine taşıma isteklerini dile getirdiklerini anlattı.

Anlaşılan Güney Kore, ödeme sistemleri teknolojisinde Türkiye'yi model olarak inceliyor ancak Canko'nun kart kullanımıyla ilgili paylaştığı şu veriler, asıl bizim onları model almamız gerektiğini gösteriyor: "Güney Kore'de 317 milyon kart var. Bunların yaklaşık 200 milyonu banka kartı. Banka kartı kullanımı Türkiye'ye kıyasla çok yaygın. Türkiye'de toplam hane halkı tüketiminin yüzde 37'si kartlarla yapılırken Güney Kore'de toplam tüketimin yüzde 61'i kredi kartları üzerinden gerçekleştiriliyor. Rakamların bu seviyeye gelmesinde devlet desteğinin önemli katkısı olmuş. Devlet, kart kullanımının yaygınlaşması için birçok teşvik uygulamış. Bu sayede ödemeler kayıt altına alınmış, vergi gelirleri artmış, kayıt dışı ekonomi neredeyse ortadan kalkmış."

İngiltere'nin ulaşımında başta temassız ödeme olmak üzere geldiği noktaya hiç girmeyeyim ama asıl rakip olarak gördüğümüz bu ülkeden de iki örnek vererek konuyu kapatayım: İnternette alışveriş yapan İngiliz tüketicilerin yüzde 54'ü dijital cüzdan kullanıyor. Yine İngiltere'de temassız teknoloji kullanılarak yapılan ödemelerin tutarı son 3 yılda 1 milyar sterlinin üzerine çıkmış...

Ne dersiniz, kim kimi örnek alsın, Türkiye ödeme sistemlerinde kimlerle hangi alanlarda yarışsın? 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
suugun@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.

İÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • ARALIK 2014



56



60



24



20



54



AYIN EKİBİ**VERIFONE TÜRKİYE**Verifone bu genç ekibe güvendi,
63 ülkeyi teslim etti

6 VİTRİN
Geliştirmede Türkiye,
kullanımda Güney Kore önde

20 ESNAF BANKACILIĞI
“Kredi kartları esnafın
vazgeçilmezi oldu”

24 TEKNOLOJİ İHRACATI
İstanbul-Budapeşte-Varşova ödeme
sistemleri hattı

26 YAZARKASA POS
Yeni nesil masaüstü yazarkasa POS
onaya sunuldu



50

28 MOBİL PARA & DİJİTAL ÖDEME
Dijital dünyanın nimetleri herkese açık

30 SANAL POS
E-ticaretin anahtarı güvenli ellerde

32 DİJİTAL BANKACILIK
Albaraka'nın tüm kartları NFC'ye hazır

44 VİZYON – AYCAN AYDOĞAN
Mobil cihaz güvenliği için 8 basit öneri!

46 E-GÜVENLİK
Bankaların özel dedektifi

48 RİSK ÖLÇÜMÜ
Psikometrik testlerle 'batma'
olasılığını ölçüyorlar

50 FUAR
CARTES 2014 hatırası

54 MOBİL ÖDEME
Cüneyt Çakır artık kart çıkarmıyor!

56 TASARIM
“Nakitsiz toplum için endüstriyel
tasarım teşvik edilmeli”

60 E-DÖNÜŞÜM
E-ihmal'in faturası çok ağır!

62 EXTRE
Toplam kart sayısı 160 milyonu aştı

64 DÜNYADAN
eBay ile PayPal ayrılacak: Sırada ne
var?

66 E-TİCARET
“Mağara adamı bile bu işi yapabilir!”

GELİŞTİRMEDE TÜRKİYE, KULLANIMDA GÜNEY KORE ÖNDE



Türk bankacılık sektörünün ödeme sistemlerine yönelik geliştirdiği çözümler uluslararası düzeyde ilgi görmeye devam ediyor. Son olarak Güney Kore'nin 68 finans kurumunun üyesi olduğu kredi risk kurumu Credit Finance Association of Korea ile Kore'nin en büyük kart kuruluşları BC Card, HannaSK Card, Hyundai Card ve Shinhan Card'ın üst yönetimi, Türkiye'deki ödeme sistemlerini incelemek üzere geçen ay İstanbul'a geldi. Güney Kore'nin önde gelen medya kuruluşlarının da eşlik ettiği heyetin ilk durağı Bankalararası Kart Merkezi (BKM) oldu.

Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Canko, Günel Koreli heyetle yaptıkları görüşmelerin ardından şu açıklamayı yaptı: "Koreli heyetin ilgi odağı, başta Chip & PIN olmak üzere taksit, ödül ve sadakat programları ve temassız ödemelerin yaygınlığına yönelikti. Kore, Chip & PIN geçişini yeni başlattı. Bu geçişle ilgili Türkiye'nin başarısını defalarca dinlediklerini ancak bu başarının sırrını yerinde incelemek istediklerini söylediler. Chip & PIN tecrübelerimizi, teşvik uygulamalarını ve sektörün bir arada hareket etmesini hayranlıkla dinlediler."

Canko, Güney Kore'nin kartlı ödeme sistemlerindeki konumuyla ilgili de şu bilgileri verdi: "Güney Kore'de 317 milyon kart var. Bunların yaklaşık 200 milyonu banka kartı. Banka kartı kullanımı Türkiye'ye kıyasla çok yaygın. Türkiye'de toplam hane halkı tüketiminin yüzde 37'si kartlarla yapılırken Güney Kore'de toplam tüketimin yüzde 61'i kredi kartlarıyla yapılıyor. Rakamların bu seviyeye gelmesinde devlet desteğinin önemli katkısı olmuş. Devlet kart kullanımının yaygınlaşması için birçok teşvik uygulamış. Bu sayede ödemeler kayıt altına alınmış, vergi gelirleri artmış, kayıt dışı ekonomi neredeyse ortadan kalkmış."

Panasonic'ten 'esnek' POS



Panasonic, yeni POS cihazı JS-970 All in One'i tanıtımını yaptı. JS-970 All in One hızlı servisli restoranlar, perakendeciler ve otel-konaklama gibi turizm sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ihtiyaçlarına göre tasarlandı. Panasonic JS-970, çok yönlü ve modüler tasarımı ile kazandığı esneklik sayesinde perakende operasyonlarının ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde konfigüre edilebiliyor. Değiştirilebilir dokunmatik ekranları sayesinde cihaz her perakendecinin ihtiyacına göre kişiselleştirilebiliyor. Bu modüler yaklaşım sayesinde cihazın servis ve parça değişim süreçleri basitleşiyor ve tüm bu süreçler boyunca cihazın kullanımı sürdürülerek toplam sahip olma maliyeti düşürülüyor.

Ekran çeşitliliğiyle farklılaşan yazarkasa POS, daha rahat bir kullanım için 20 ila 90 derece açılarda bükülebiliyor ve hem sağa hem de sola 15 derece açıyla eğilebiliyor. Cihaza eklenen ekranlarla promosyon amaçlı video ve reklamlar da sergilenebiliyor. Opsiyonel pil kapatma özelliği de sistemin güvenli bir şekilde kapatılmasını ve herhangi bir güç kesintisinde veri kaybının önlenmesini sağlıyor.

Lukoil'de 'tek tık' ile akaryakıt dönemi

MasterCard, Lukoil ve Turpak'ın ortaklığında geliştirilen akıllı telefon uygulamasıyla araçtan inmeden yakıt ödemelerini tek tıkla gerçekleştiren sistem, dünyada ilk kez Türkiye'de hayata geçirildi. MasterCard'ın ödeme sistemi sağlayıcısı ve Turpak'ın teknik altyapı sağlayıcısı olarak Lukoil ile geliştirdiği projeye yakıt alışverişlerinde tek tıkla ödeme devri başlıyor. Lukoil müşterileri, Apple App Store ve Google Play Store üzerinden ücretsiz indirilebilen Lukoil Mobil uygulamasını akıllı telefonlarına yükleyebiliyor. Araçlarının plaka numarasını ve kredi kartı ve varsa sadakat kartı bilgilerini bir kere uygulamaya kaydetmeleri yeterli oluyor. Dolum tamamlandığında müşterinin akıllı telefonuna yakıt tipi, miktarı ve fiyatı bildiriliyor. Ardından müşteri Lukoil Mobil uygulaması üzerinden tek tıkla işlemi onayladığında ödemesi MasterCard'ın altyapısı üzerinden tamamlanıyor ve istasyon görevlisi ödeme fişini müşteriye teslim ediyor. Uygulamanın, ilk etapta 7 Lukoil istasyonunda kullanıma sunuluyor.

Dünyanın ilk tek tıkla yakıt ödeme sistemi şimdilik



İstanbul'da Esenyurt, Pendik ve Sancaktepe istasyonlarında, Erzurum'da Merkez ve Yakutiye istasyonlarında, Nevşehir Ürgüp istasyonunda ve Rize Merkez istasyonunda kullanılabilir.

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 kurduarak 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.

Bu krediler şehirliyi bile çiftçi yapar!



Şekerbank, tarım arazilerinin miras yoluyla bölünerek küçülmesi nedeniyle geliri azalan, tarlasını bırakıp kente göç eden veya göç etmeyi düşünen çiftçilere yönelik "Aile Çiftçiliği Bankacılığı"nı başlattı. Şekerbank Genel Müdürü Halit Yıldız,

"Sen bırakıp gitme diye" sloganıyla başlatılan Aile Çiftçiliği Bankacılığı hakkında şu bilgileri verdi:

"Şekerbank, 61 yıl önce, Anadolu'da sayıları yüz binleri bulan pancar çiftçilerinin küçük birikimleriyle tarımı ve şeker sanayini desteklemek için kurulmuştu. Bankamız, Anadolu çiftçisi emeğinin karşılığını alabilsin, tarımsal üretim artsın, çiftçiyle birlikte ailesi ve yöresi de gelişsin diye kuruldu. Bugün de aynı misyonla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Tarım kurum kimliğimizde o kadar belirleyici bir unsur ki, Şekerbank'ın kurumsal rengi olan yeşil pancar yaprağının yeşili, beyaz ise pancarın beyazıdır. 2014, Dünya Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) önerisiyle Birleşmiş Milletler tarafından 'Uluslararası Aile Çiftçiliği Yılı' ilan edildi. Sadece ülkemizde değil dünyada da tarımsal üretimde verimliliğin artması ve sürdürülebilirliğin sağlanması için çözüm 'aile çiftçiliği' olarak belirlenmiş durumda. Çünkü dünya hane halkının yüzde 40'ı aile çiftçisi. Türkiye'deki tarımsal işletmelerinse yüzde 95'i aile çiftçilerinden oluşuyor. İşte biz de Şekerbank olarak Anadolu bankacılığı misyonumuzla, üretimin sürdürülebilirliği için, çiftçilerimiz toprağını, köyünü bırakıp gitmesin diye 'Aile Çiftçiliği Bankacılığı' nı başlatıyoruz. Amacımız, küçük arazilerin birleştirilmesini sağlamak, tarımsal üretimde verimliliği artırmak, kolektif tarımı özendirmek ve yerel kültürün yok olmasını önlemek." Şekerbank, Mayıs 2014'te yürürlüğe giren ve miras hukukundan kaynaklı arazi bölünmelerini engelleyen yasanın ardından, Aile Çiftçiliği Bankacılığı kapsamında "Tarla Büyütme Kredisi"ni çıkarmıştı. Yıldız, "Söz konusu yasanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren bir yıl içinde, hissedarların veya mirasçıların aralarında anlaşıp, aile ortaklığı ya da şirket kurarak topraklarını bölmeden tarımsal üretimi sürdürüp gelirlerini hisseleri oranında paylaşabilmesi mümkün kılındı. İlgili düzenleme, yeterli finansal gücü olmadığı hallerde araziye alan çiftçiye kredi desteği imkânı da sağlıyor. Bu doğrultuda 5 yıl vade, hasatta ödeme imkanı ve sabit faiz oranıyla tarım arazisinin ekspertiz değerinin yüzde 75'ini finanse ediyoruz" dedi.



Gokhan Erturk

Halit Yıldız

"4 AİLE ÇİFTÇİSİNDEN 1'İNİ ŞEKERBANKLI YAPACAĞIZ"

Şekerbank, Türkiye genelindeki tarım bankacılığı organizasyonunu da Aile Çiftçiliği Bankacılığı projesi için yeniledi ve 200'e yakın tarım bankacılığı uzmanından oluşan bir ekip oluşturdu. Ekibin büyük bir kısmı ya ziraat mühendisi ya da yöresini iyi tanıyan, bölgedeki tarımsal ürünlere hakim müşteri temsilcilerinden oluşuyor. Şekerbank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Ertürk, "Aile Çiftçiliği Bankacılığı ile Şekerbank'ın 65'inci yılının kutlanacağı 2018 sonuna kadar 750 bin çiftçiye ulaşmayı hedefliyoruz. 4 aile çiftçisinden 1'ini Şekerbanklı yapmayı amaçladık" dedi. Şekerbank, Aile Çiftçiliği Bankacılığı kapsamında yine 5 yıl vadeli, hasatta ödeme imkanı sağlayan, sabit faiz oranlı "Tarım Ekipmanları Kredisi" ve "Tarımsal EKOkredi" ürünlerini kullanıma sundu. Besicilikten süt hayvancılığın, et tavukçuluğundan meyveciliğe uzanan tüm kırsal yatırım projeleri de 10 yıl vadeli ve sabit faiz oranlı "Kırsal Kalkınmaya Destek Kredisi" ile finanse ediliyor.

Şekerbank, Aile Çiftçiliği Bankacılığı şemsiyesi altında oğlunu evlendiren, kızını üniversiteye gönderen, konut ya da taşıt almak isteyen çiftçi ailelerine de kredi desteği sağlıyor. Faiz oranı avantajlı "Aile Mevduatı", çiftçiye özel bireysel emeklilik gibi hizmetler de sunuluyor.



YeninesilPOS' unuzu nasıl arzu edersiniz ?



Mobil Yazarkasa POS

Depo Stok Yönetimi

Otopark

Cafe Restaurant

Yeni Nesil Yazarkasa POS

Pibion
MT360E



BANKAMATİKLER ÇİNCE KONUŞMAYA BAŞLADI!



140'tan fazla ülkede kabul edilen ve sayısı 4.5 milyara ulaşan UnionPay kartları artık Türkiye'deki tüm ATM'lerde kullanılabilir. Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM), UnionPay'in uluslararası iş ortağı UnionPay International (UPI)

ile Şubat 2013'te imzaladığı anlaşma doğrultusunda gerekli altyapı çalışmaları tamamlandı ve UPI ile ATM kart kabul anlaşması yapan Türk bankalarının ATM'lerinde ilk işlem İş Bankası ATM'lerinde başladı. UnionPay logolu kartlarla artık Türkiye genelinde 6 bin 100'ü aşkın İş Bankası Bankamatik'inden işlem yapılabilir. UnionPay kart sahipleri, para çekme ve bakiye sorma işlemlerini kendilerine sunulan dokuz farklı dil seçeneği arasından Çince dil desteğiyle de yapabiliyor.



Didem Dinçer Başer



Garanti, iBeacon ile anında indirim sağlıyor

Garanti Bankası'nın Android ve iOS platformlarda sunduğu iGaranti'yi kullanan müşteriler, iBeacon teknolojisi sayesinde, anlaşmalı mağazalara girdikleri anda, indirim kuponlarını cebinde bulacak. Böylece tüketiciler, doğru yer ve zamanda, doğru indirim bilgisine ulaşarak fırsatlardan faydalanabilecek. Kampanya kapsamında ilk olarak, İstanbul'da Altunizade, Bayrampaşa, Ankara'da Ankamall ve Anadolium Gold mağazalarında 1.000 TL ve üzerinde TV alanlara, 100 TL'lik indirim yapılacak. Mağazalara yerleştirilen Blesh Beacon'lar sayesinde, iGaranti kullanıcıları, mağazaya adım attıkları anda bilgilendirme mesajını alacak ve indirim kuponu telefonuna otomatik olarak yüklenecek. Müşteriler, kasada indirim kodunu söyleyerek, kampanyadan yararlanacak. Önümüzdeki dönemde farklı markalarla yapılacak işbirlikleriyle, farklı kampanya ve fırsatların sunulması planlanıyor. Konuyla ilgili bilgi veren Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Didem Dinçer Başer, "Beacon teknolojisini kullanarak, müşterilerimizin bulunduğu lokasyona özel teklif ve kampanyalardan haberdar olmasını ve anında yararlanmasını sağlıyoruz. iGaranti için benimsediğimiz bağlamsal bankacılık anlayışını, Beacon teknolojisini ve amacımıza hizmet eden yeni teknolojileri kullanarak, daha ileri seviyelere taşımaya devam edeceğiz" dedi.

VERIFONE DA "PERAKENDE FUARI'NDAYDI



Verifone, 26-27 Kasım tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen Perakende Fuarı'nda perakende sektörüne yönelik yeni çözümlerini tanıttı; THY, Hafele, ebebek, Kiler ve English Home gibi şirketlerle yaptığı işbirliklerini paylaştı. Verifone'un tek platform üzerinde birçok servisi barındıran VPlatform çözümü, akıllı telefonlar ve QR kodla ödeme imkanı da sunuyor.



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



THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



► AKBANK'TAN POS ALANA TABLET HEDİYE

Bülent Oğuz



Akbank, KOBİ'ler içinde önemli bir paya sahip olan esnafa yönelik sunduğu çözümlere bir yenisini daha ekledi. Akbank'tan ilk defa POS alan esnafa tablet hediye ediliyor. Akbank'ın esnafı tabletlendiren kampanyasından, ilk defa Akbank POS'una sahip olan veya son altı aydır Akbank POS'u olmayan esnaf yararlanabilecek. Kampanyadan faydalanmak için 12 ay boyunca ayda minimum 5 bin lira POS cirosu taahhüdü vermeleri yeterli olacak.

"Bu yıl, esnafımızın iş ve kişisel hesaplarını tek bir ekranda takip etmelerini sağlayan Akbank Direkt İşim'in lansmanını yaparak onları teknolojiye bir adım daha yaklaştırdık" diyen Akbank KOBİ Bankacılığı'ndan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Bülent Oğuz, yeni kampanya ile ilgili şu bilgileri verdi: "Bu yeni kampanyamızla Akbank POS'u alan esnafa, Intel Türkiye ile yaptığımız işbirliği kapsamında tablet hediye ediyoruz. Esnafımız tabletleri sayesinde Akbank Direkt İnternette diledikleri zaman hızlıca işlemlerini yapabilecekler. Akbank Direkt İşim'den POS'larından yaptıkları işlemleri görüntüleyebilecekler. Ayrıca dokümanlarını düzenlemek, internete bağlanmak, mailerini kontrol etmek gibi pekçok işe yönelik ve iş dışı konuları için de tabletlerini kullanabilecekler. Esnafımıza bir kolaylık daha sağladığımız için çok mutluyuz. Bu ve devamında yapacağımız kampanyalarda da esnafı teknolojiye yakınlaştırmaya devam edeceğiz"

► McDONALD'S BU YENİLİĞİ TÜRKİYE'YE NE ZAMAN GETİRECEK?

Cartes Fuarı için Fransa'ya gittiğimizde McDonald's'ın Paris'in yeni bir alışveriş merkezi ve Charles de Gaulle Havalimanı'ndaki restoranında gördüğümüz yeni uygulaması dikkatimizi çekti. McDonald's menü seçimini ve ödemeyi, sevimli kiokslarla tamamen elektronik ortama taşımış! Üstelik okuma yazma bilen herkesin anlayabileceği kadar pratik bir şekilde. Nakit, kredi veya banka kartı, mobil cihaz fark etmiyor; istediğiniz menüyü ya da tek tek ürünleri seçtikten sonra ödemenizi yaptıktan sonra fişle birlikte size bir numara veriliyor. Seçiminiz hazırlandıktan sonra servis elemanı numaranızı sesleniyor, gidip bankodan alıyorsunuz.



Tasa değil, yazarkasa satıyoruz.
**Üstelik 4 yıl
garantili.**



Kampanya
31 Aralık 2014'e
kadar geçerlidir.

**İSTER MASAÜSTÜ
İSTER MOBİL**



Para çekmeceesi
opsiyoneldir.

Dünya lideri Ingenico Group, yeni nesil seyyar YazarkasaPOS iWE280'in garanti süresini 2 yıl daha uzatarak 4 yıla çıkardı. Böylece kalitesine olan güvenini bir kez daha gösterdi. Kampanya sahada kullanımda olan ve 31 Aralık 2014'e kadar satın alınan tüm Ingenico YazarkasaPOS'lar için geçerlidir.

Tasa almayın, üstün kalitesiyle 4 yıl garantili Ingenico YazarkasaPOS alın.

iWE280'i tüm anlaşmalı bankalar ve PAVO bayilerinden satın alabilirsiniz. Kampanyanın detayları için sitemizi ziyaret ediniz: ikasa.com.tr

PAVO



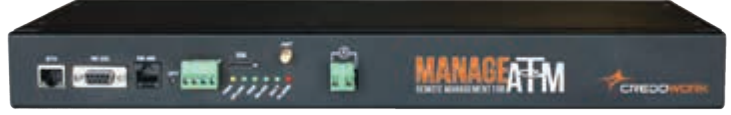
0850 250 40 30

ingenico
GROUP

www.ingenico.com.tr



MANAGE ATM SAHTECİLİĞİ ÖNLÜYOR



Cardtek Group şirketlerinden CredoWork, finans sektörüne özel geliştirdiği Manage ATM ürünüyle, ATM ve kiosk'ların uzaktan yönetilmesini sağlıyor. Şu an 3 bine yakın ATM'de bulunan Manage ATM, ATM'lerin kapısının açılması, içeri giriş yapılması, iç-dış aydınlatmanın uygun şekilde sağlanması ve topraklama, gerilim oranlarının ölçümü gibi fiziki güvenlik koşullarının kontrolünü cihazların yanındaymış gibi hızlı bir şekilde sağlıyor. Böylelikle bankalar, zaman ve maliyet tasarrufunun yanı sıra ekstra güvenlik de sağlıyor.

Türkiye'de yaklaşık 45 bin ATM bulunduğunu belirten CredoWork Genel Müdürü Gökhan Koldaş, bu ATM'lerin 15 bin kadarının bir şubeye bağlı olmadığını söyledi. Koldaş, "Manage ATM ürünü kullanan 3 bine yakın ATM bulunuyor. Uzaktan yönetilen 15 bin ATM olduğu düşünüldüğünde pazarın bu konuda oldukça açık olduğu görülüyor. Tüm ATM'lerin ekstra güvenlik ve zaman tasarrufu sağlayan bu sisteme geçmesi, sahtecilik işlemlerini de göz önünde bulundurursak, ülke ekonomisine büyük bir kazanç sağlayacak" dedi. Bankaların ihtiyaçlarına özel olarak yapılandırılabilen Manage ATM/Manage ANY, banka operasyon ekipleri tarafından da kolayca yönetilebiliyor. Manage ATM'in kolay yönetilebilir olması insan kaynağının efektif kullanımı açısından da büyük önem sağlıyor.

Viking baltası için yarıştılar

Bu yıl ikincisi düzenlenen 'Hackaton' BattleHack sonuçlandı. PayPal'ın gerçekleştirdiği ve finalinde İstanbul da dahil olmak üzere 14 şehirden geliştiricilerin mücadele ettiği BattleHack 2014'ün galibi Tel Aviv ekibi oldu. PayPal'ın genel merkezinin bulunduğu ABD'nin San Jose kentinde 15 ve 16 Kasım tarihlerinde gerçekleşen dünya finalinde, yarışmacılar



Viking Baltası ve 100 bin dolarlık büyük ödül için hünerlerini sergiledi. Yarışmada, 24 saat içinde sosyal mesaj içeren uygulamalar geliştirmeleri istenen ekipler, kalite, fikirlerinin özgünlüğü, sunum ve zaman kullanımı gibi kriterlere göre değerlendirildi. Tel Aviv'den katılan Shai Mishali ve Pavel Kaminsky'nin geliştirdiği, internet bağlantısı olmaksızın CrowdSource üzerinden iletile ve e-posta göndererek arama yapmayı amaçlayan uygulama, jürinin en beğendiği uygulama oldu. İsrailli geliştiricilerin AirHop adını verdikleri uygulama, aynı ortamda bulunan kişilerin, internete bağlanamayan kullanıcılar wi-fi erişimi yaratarak bağlantılarını paylaşabilmesini amaçlıyor. Türkiye'den katılan Lords of Kebap'ın geliştirdiği, toplumsal sorunların gündeme alınmasını amaçlayan uygulama ise jürinin ve sosyal medya takipçilerinin ilgisini çekti.

PASSOLİG Kartın hazır mı?

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

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



*Anlaşmalı şehirlerde geçerlidir.



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

PASSOLİG

Spor ve Eğlenceye Giriş Kartı

0850 724 33 44

www.passolig.com.tr

KOBİL, ZİRAAT'I DAHA 'GÜVENLİ' HALE GETİRDİ



Ziraat Bankası'nın, dijital veri güvenliğinde uzman şirket Kobil tarafından geliştirilen yüksek güvenli AST teknolojisine sahip 'Ziraat Onay' hizmeti kullanıma sunuldu. Ziraat Onay çözümünü kullanan Ziraat Bankası müşterileri, mobil ve internet bankacılığı işlemlerini kullanıcı adı, şifre ve SMS girmek yerine yalnızca kendilerinin belirlediği tek bir şifre ile çok daha güvenli şartlar altında tamamlayabilecek. Böylelikle kullanıcılar, ortak kullanıma açık bilgisayarlarda ya da güvenlik duvarının bulunmadığı akıllı telefonlarda işlem yaparken

siber hırsızlık riskiyle karşı karşıya kalmayacak, saldırılara ve yönlendirmelere açık yapısıyla güvenli olmayan sistemlere bağlı kalmayacaklar. Ziraat Onay kullanan müşteriler, aynı zamanda internet Şubesini de parola veya SMS şifresi girmeden pratik, hızlı ve güvenli bir şekilde kullanabilecekler.

İnternet bankacılığı kullanan birçok banka müşterisinin sahip olduğu iPhone, iPad, Android, Windows 8 PC'lerde çalışabilen AST, güvenliği otomatik olarak sağlayarak son kullanıcının olası endişelerini gideriyor ve müşteri memnuniyetini artırarak bankalara büyük fayda sağlıyor. Ziraat Bankası müşterilerinin Ziraat Onay çözümünü kullanmaları için Android ya da iOS işletim sistemli akıllı cihazları için geliştirilen Ziraat Mobil uygulamasına girmeleri ve Ziraat Onay girişine tıklamaları yeterli.

CordisNetwork, 5 yılda yüzde 4 bin 192 büyüdü

CordisNetwork, Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin belirlendiği ve bu yıl 9.'su düzenlenen Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye Programı'nda liderliği elde etti. Son beş yılda yüzde 4192 oranında büyüme elde eden CordisNetwork birinci oldu. Cardtek Group şirketlerinden CredoWork ve SmartSoft da programın kazananları arasındaydı. POS networking alanındaki uzmanlığıyla tanınan ve işletim yönetimi ve veri güvenliği gibi bir çok alanda patentli ürünleriyle ödeme dünyasına hizmet sunan CredoWork ise aynı programda "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 6. Şirketi" unvanını aldı. Geçtiğimiz yıllarda Deloitte Fast50 ve Fast500 EMEA programı kazanımı olan SmartSoft bu yıl da listede yerini aldı.



CordisNetwork'ün ödülünü Cardtek CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü aldı.



İlker Uzman

Moka, tüm kartları cep telefonuna taşıdı

Kredi ve sadakat kartlarını bir araya getirip akıllı telefonlara taşıyan, Türkiye'nin yeni nesil ödeme aracı Moka, Perakende Günleri'nde markalarla buluştu. Yazarkasa POS, POS ve yazarkasaların her birine uyumlu olabilecek şekilde geliştirilen Moka, kullanıcı tarafında ise Android ve iOS işletim sistemli cihazlarla çalışabiliyor. Güvenlik konusunda ise küresel bankacılıktaki en yüksek güvenlik standartlarına uyumlu olan Moka, iBeacon teknolojisiyle markalara da kampanyalarını lokasyon bazlı ve anlık yapma fırsatı sağlıyor. Perakende Günleri'nde tanıtımı yapılan mobil cüzdan Moka, kullanıcı için olduğu kadar markaların ve perakendecilerin de ihtiyaçlarına cevap vermeyi hedefliyor. Moka ile kullanıcılar kredi kartlarını,

üst düzey güvenlik standartları ile akıllı telefonlarında kullanabiliyor ve farklı kanallardan alışverişini tek elden yönetebiliyor. Mobil uygulamalarda ve online alışverişte ödeme imkanı sunan Moka uygulaması, mağaza içinde de ödeme aracı olarak kullanılabilir. Fiziksel alışveriş noktası olarak, ilk anlaşmasını Komşufırın ile sağlayan Moka, CarrefourSA ve POS A.Ş.'nin de içinde bulunduğu bir sosyal sorumluluk projesi olan Destek Market projesinde de yer alıyor. Moka'nın Yöneticisi İlker Uzman, "Maltepe Kaymakamlığı tarafından seçilen dar gelirli aileler, aldıkları destek bütçesini Destek Market kasalarında SMS ile kullanabilecekler hem de akıllı telefona gerek bile duymaksızın" diye konuştu.

Önceliğimiz, ayrıcalığınız...



İstanbul, Ankara, İzmir,
Antalya* havalimanlarında
otopark ve vale hizmetlerinde

%50 indirim

Türkiye'nin her yerinde
pazar kahvaltılarında
%30 indirim

150 TL ve
üzeri yurtdışı
alışverişlerinde
3 taksit imkânı

Havalimanı ulaşımında
shuttle hizmetinde
%30 indirim

Suada Club / Galatasaray
Adası'nda
%25 indirim

Hafta sonu tiyatro ve
sinema biletlerinde
%30 indirim

*Antalya Havalimanı'nda vale hizmeti bulunmamaktadır.
Tüm bu ayrıcalıklar ve daha fazlası için detaylı bilgiye www.afilideniz.com'dan ulaşabilirsiniz.

VERIFONE VPLATFORM PERAKENDE SEKTÖRÜNDE HEM HIZ, HEM DE ÜSTÜN GÜVENLİK KAZANDIRIYOR

Türkiye'nin önde gelen perakende zincirlerinden biri olan Kiler hızla büyümeye devam ederken tüm Türkiye'ye yayılmış mağazaları üzerinden her gün milyonlarca müşteriye anlık ve kesintisiz olarak hizmet sunuyor. Hizmet kalitesini yükseltmek, kasalardaki işlemleri hızlandırmak ve POS güvenliğini sağlamak isteyen Kiler, Verifone tarafından sunulan VPlatform çözümünü kullanmaya başladı.

MÜŞTERİ

Kiler Mağazaları

SEKTÖR

Perakende

VERIFONE ÇÖZÜMÜ

VPlatform

KİLER'İN İHTİYACI NEYDİ?

Türkiye'nin en yaygın gıda perakendecilerinden olan Kiler, hem pazar araştırmaları hem de satış ekibinden aldığı geri bildirimler sayesinde, kanallarını sürekli olarak geliştirmeye devam ediyor. Bu gelişime paralel olarak hızla gelişen teknoloji, banka ve kredi kartlarının çeşitlenmesi, mağaza sayısının artması nedeniyle Kiler Grubu kredi kartı çekimlerini en iyi ve en güvenli şekilde kontrol altına almak istedi. Kiler Grubu aynı satış operasyonunda mağaza çalışanlarının sebep olabileceği hataların önüne geçmek ve banka mutabakatlarını hızlı ve eksiksiz bir şekilde yapmak istiyordu.

VERIFONE BU İHTİYACA NASIL CEVAP VERDİ?

Kiler Grubu ve Verifone uzmanları tarafından yapılan analizler sonucunda tüm mağaza satış operasyonunda VPlatform kullanımına karar verildi. VPlatform kullanımı sayesinde tüm kasa satışları etkin bir şekilde kontrol altına alınmış oldu. Böylece öncelikle çalışanların neden olabileceği hataların önüne geçilmiş oldu. Kiler Grubu aynı zamanda tüm satışlara ait POS raporlarını bankadan beklemeden anlık olarak doğrudan VPlatform üzerinden kontrol edebilir ve banka hesaplarını görebilir hale geldi.

VPLATFORM İLE TAM KONTROL SAĞLANDI

Kiler yöneticileri VPlatform'un perakende sektörüne yönelik birçok fayda sunduğunu belirtiyorlar. Özellikle POS sistemlerinin denetim ve yönetiminin kullanıcılarda olması, tüm kontrol işlemlerinin bankanın yanı sıra mağaza merkezinden de yapılabilmesi hesaplar üzerinde tam kontrol sağlıyor. Bu kolaylık sayesinde perakendeciler bankalarla mutabakat işlemlerini çok daha hızlı ve kolay bir şekilde yapabiliyorlar. VPlatform kullanmaya başlayan Kiler Grubu, tüm mağazalarda sağladığı bu kontrol sayesinde iş süreçlerinde büyük operasyonel hız kazandı.

Ayrıntılı bilgi için:

www.verifone.com

pazarlama@verifone.com





HIZLI VE ÇEVİK PERAKENDECİLİK İÇİN KONTROL ŞART

Verifone VPlatform gittikçe artan banka kartlarının tam olarak kontrol edilebilmesini sağlarken perakende sektörünün karar alıcılarının da yapılan işlemleri anında görebilmelerine imkan sağlıyor. Kiler Grup yetkilileri VPlatform'a geçtikten sonra yapılan tüm işlem ve tutarları anlık olarak takip edebildiklerini belirtiyorlar. Kiler Grup Genel Müdürü Nihat Özdemir şöyle dedi, "VPlatform çözümü sayesinde tüm satış operasyonumuzu çok daha hızlı ve anlık olarak takip edebilir hale geldik. Tüm mağazalarımıza entegre ettiğimiz bu platform sayesinde bankalarla çok daha hızlı mutabakat yapabiliyor ve bu işlemlere göre farklı aksiyonlar alabiliyoruz. Ayrıca kasa önlerinde bulunan POS cihazları da tek bir cihazda birleşmiş oldu. Bu hem POS kirliliğini ortadan kaldırdı, hem de cihazlar için tek bir noktadan teknik servis alabilmemize imkân tanıdı. Bu da personelimizin işini kolaylaştırdı. Kasa - POS entegrasyonunun tam yapılması sayesinde, çalışan kaynaklı oluşabilecek hataların önüne geçilmiş oldu."

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÖN PLANDA

Perakende sektörünün sürekli geliştiğini belirten Nihat Özdemir gelişen teknoloji ile birlikte aynı zamanda sektörün hızlı bir değişim içerisinde olduğunu belirtiyor. Bu değişimin bir parçası olamayanların rekabetçi koşulda ayakta kalamayacağını söyleyen Özdemir, Kiler Holding'in her zaman ilklerin peşinde olduğunu söyledi. Nihat Özdemir şöyle diyor, "Kiler Holding olarak ilkler bizi ve çalışanlarımızı her zaman heyecanlandırmıştır. Hızla büyüyen şirketimizin ihtiyaçları da her geçen gün artıyor. Bu ihtiyaçlarımızdan biri de VPlatform'du. Sağladığı faydalar ile sektörde hızla yaygınlaşan VPlatform'un, şirketimizin operasyonel süreçlerine getirdiği kolaylık ve esneklik, maliyetlerimizi düşürmek adına ciddi bir verimlilik sağladı. Perakendeciler olarak müşterinin son temas noktası olan kasalarda her türlü hatayı minimize etmek ve müşterinin ödeme gibi önemli bir konuda güvenini artırmak, müşteri memnuniyetinin de artmasına neden oldu. Müşterilerimiz için en büyük faydası ise hataları minimize edip, kasada bekleme süresini azaltması."



Nihat Özdemir
Genel Müdür



Verifone Hakkında

Verifone Systems, 1981 yılında Hawaii'de kurulmuştur. Global bir şirket olan Verifone, California merkezli ve New York Borsası'na kote bir Silikon Vadisi şirkettir. Güvenli elektronik ödeme çözümleri alanında dünya lideri olan Verifone, finans-bankaçılık, perakende, hizmet, petrol, kamu, sağlık ve ulaşım sektörleri için güvenli POS ödeme sistemleri yazılım, üretim, satış ve teknik destek hizmeti sunar. Türkiye'de de pazar lideri konumunda olan Verifone'un ödeme sistemleri alanındaki çözümleri üye işyerleri ve bankaların her türlü ihtiyacını karşılamak üzere tasarlanmıştır.

Kiler Group Hakkında

Kiler Group'un temelleri Nahit, Vahit ve Ümit Kiler tarafından 1983 yılında atıldı. Kiler kısa sürede perakendecilikteki başarısını başka sektörlere de taşıyarak Türkiye'nin saygın şirketler topluluklarından biri oldu. Yaptığı güçlü yatırımlarla, kurulduğu günden bu yana hep istikrarlı bir şekilde büyüdü. Kiler Group, ticaretin bir güven işi olduğuna inanmaktadır. Milyonlarca müşterisine hizmet sunan Kiler Group, değişik sektörlerde altıyüzden fazla firma ile sürekli işbirliği içindedir. Bu güne kadar tüm yatırımlarını kendi öz kaynaklarıyla gerçekleştiren Kiler, daima tüketici, diğer bir deyişle müşterilerinin menfaatini koruyan bir iş anlayışı ile Türkiye'ye ve Türk halkına en iyi, en kaliteli hizmeti sunmayı amaç edinmiştir.

Kiler Mağazaları

Kiler Grubu bünyesinde bulunan mağazalar üç farklı konseptte hizmet vermektedir. 0-600 metrekare ölçekli mağazalarında 2500 çeşit, 600-1500 metrekare ölçekli mağazalarında 7500 çeşit, 1500 metrekare ve üzeri mağazalarında 15000-20000 çeşit ürün müşteriye ulaştırmaktadır. Mutlu müşterilerin ancak mutlu çalışanlarla memnun edilebileceğini bilen Kiler Group genç, dinamik, çalışkan ve içinde bulunduğu toplumun tüm değerlerine saygı duyan eğitimli 4500 çalışanı ile müşterilerine hizmet etmektedir.

Kredi kartları esnafın vazgeçilmezi oldu,,

TESK Genel Başkanı Bendevi Palandöken, bilinçli kullanıldığı takdirde kredi kartının esnafa büyük fayda sağladığını düşünüyor. Çek senet devrinin kapandığını söyleyen Palandöken, “Esnaf ile müşterinin diyalog aracı olan veresiye defteri ise hala devam ediyor” diyor...

BARIŞ BEKAR - bbekar@finansgundem.com

Türkiye kelimenin tam anlamıyla bir esnaf cenneti. Bakkalıyla manavıyla, fırıncısıyla kasabıyla, berberıyla terzisiyle 2.5 milyon küçük işyerinden bahsediyoruz. Onları ekonominin damarları olarak tanımlamak mümkün. Gerek sayılarının çokluğu gerekse ülkede yaratılan

katma değerinin yüzde 54'ünü karşılamaları, esnafı kartlı ödeme sistemleri açısından önemli bir hedef kitle yapıyor.

TESK (Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, doğru yerde, doğru zamanda kullanıldığı takdirde kredi kartının esnafa büyük fayda sağladığını düşünüyor. Kartların hayatı kolaylaştırdığını vurgulayan Bendevi Palandöken ile esnafın kredi kartı kullanım alışkanlıkları üzerine konuştuk...

TESK olarak kredi kartı kullanımıyla ilgili neler düşünüyorsunuz?

Türkiye'de kart kullanımı sürekli artıyor. Esnaf için de kartlar önemli bir ödeme aracı olarak öne çıkmaya başladı. Ödemelerdeki payı her geçen gün artan kredi kartları doğru zamanda, doğru şekilde kullanıldığında önemli avantajlar sağlıyor.

Ne tür avantajlar bunlar?

Öncelikle kullanıcıya 35-40 günlük ödeme opsiyonu sağlıyor. Bir anlamda kredi işlevi görüyor. Cebinizde para taşımıyorsunuz. Kuruşu kuruşuna ödeme yapıyorsunuz. Ama iyi kullanmadığınız zaman da gecikme faizi gibi ekstra ücretler ödemek zorunda kalıyorsunuz. Zamanında ödeme yapmayanları perişan edebiliyor. Kredi kartı günümüzde sağlam müşterilerin ya da bankada hesabı olanların daha güvenli şekilde paralarını kullanmasına imkan tanıyan bir sistem. Bu uygulama başarılı da oldu. Sonuçta alışverişte kart olmazsa olmaz noktasına geldi. Artık çoğu insan cebindeki nakitle içinde bulunduğu ayı çıkaramıyor.

Kartlarla ilgili düzenlemeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

BDDK ve benzeri kurumlar zaman içerisinde bazı düzenlemeler yapıyor. Bankaların bedelsiz kart çıkarmaya zorlanması, taksitin sınırlandırılması gibi düzenlemeler gerekliydi. Kartlar doğru kullanılırsa önemli bir finans açığını kapatıyor. Zaman zaman tüketici lehine, zaman zaman da bankalar lehine uygulamalar oluyor.





Kartların kayıt dışını önlemedeki rolü hakkında ne düşünüyorsunuz?

Devletin vergi gelirlerinin artması için önemli bir işlevi var. İnternet üzerinden yapılan alışverişlerde de kullanılıyor. Kayıt dışını önüyor.

Kredi kartlarının esnafın veresiye satışlarını azalttığını söyleyebilir miyiz?

Elbette kredi kartlarıyla ödeme esnafımızın veresiye satışlarını azalttı. Taksitli satışlarında tahsilatlarının daha kolay yapılmasını sağlıyor. İş ortaklarıyla muhatap olmuyor sorumluluğu banka alıyor. Dolayısıyla esnaf açısından çok zorluğu olmayan çağdaş bir ödeme aracı. Ancak kartlar ceplerde çoğaldığı zaman amacına uygun olmayan gereksiz tüketim mallarına yönelmelere de neden oluyor. Onun için kredi kartı yerinde kullanılmalı. Bununla birlikte artık insanların alternatif parası kredi kartları oldu. Böylelikle daha rahat yaşayabiliyorlar. Ama bunun başkasının, yani bankanın parası olduğuna dair bilinç bana göre henüz oluşmadı. Kart kullanım bilinci kamu spotu haline getirilmeli. Doğru yerde ve doğru zamanda kullanılması özendirilmeli. Her yerde kart kullanma özgürlüğü var. Kartlarla ev de alabilirsiniz araba da. Limiter tartışılıyor ama şöyle bir örnek vereyim: Hız göstergesi 220, 300 kilometre olan otomobiller var. Peki trafikte giderken 220, 300 kilometre hız yapabilir misiniz? Gaza köküne kadar basarak; cezayı, kazayı, sakatlığı, ölümü göze alarak yapabilirsiniz. Böyle bir özgürlük de var. İşte kartta da benzer bir finansal özgürlük var.

Kartlar çekin, senedin ya da veresiye defterinin yerini alabilir mi?

Zaten aldı. Çek, senet artık kullanılmıyor. Veresiye defterinin de etkinliği azaldı ama hala var. Çünkü bu bizim genel kültürümüzde olan bir şey. Kredi kartı kullananlar borcunu zamanında ödeyebilen insanlardır. Genelde maaşlı çalışanlardır. Ama veresiyeciler gününbirlikçidir. Borçlarını az az ödeyip bir kısmını sürekli ertelerler. Veresiye defteri bakkal ile müşterisi arasındaki diyalogdur. Kanunda yeri yok ama çok kullanılır. Veresiye verip batana kimse müdahale edemez. Güvene dayalı, iyi niyetli bir anlaşmadır bu.

Esnaf bankalar arasında nasıl bir ilişki var?

Bu ikili, birbirleriyle barışık olmak zorunda. Ticaretin içerisinde önemli bir yeri olan esnaf ile bankalar etle kemik gibidir. Birbirinden ayrılmaz. Ama bankalar bunu fırsat bilip ücret ve komisyonları çok artırırsa sonu iyi olmaz. Aslında ticari mantıkla düşünürseniz, parayı muhafaza etmenin elbette bir maliyeti var. Bu maliyetler parayı kullanmayla karşılanabilmeli. Bankalar için portföyün zenginliği önemli. Portföy zenginliği de esnafı sağlar.

Türkiye'de ne kadar esnaf var?

Yaklaşık 2.5 milyon. Bunlar aileleriyle birlikte 15-20 milyon kişiyi kapsıyor. Esnaf her bankayla ilişkilerini geliştiriyor. Banka, müşterisini sadece kâr kaynağı değil, dostu olarak görmeli. İyi günde

BENDEVİ PALANDÖKEN'E GÖRE ESNAFIN 5 ÖNEMLİ SORUNU

1. AVM'ler açıldıkları bölgenin sosyoekonomik yapısını tamamen değiştiriyor, tüketim alışkanlıklarını etkiliyor. AVM'ler çevredeki 57 ana işkolunda esnaf ve sanatkarın olumsuz yönde işlerini azaltıyor.
2. Esnaf ve sanatkârimiz en pahalı elektriği kullanıyor. Çünkü esnaf ve sanatkârimize pahalı olan "ticarethane tarifesi" uygulanıyor. Sanayiciye uygulanan ucuz elektrik imkanından esnaf ve sanatkârimiz de yararlandırılmalı. Esnafımız kıt kanaat geçinen ama ülkemizdeki katma değer yüzde 54'ünü yaratan işyerleridir. Bu tür işletmelerin korunması gerekir.
3. Aynı durum, ticari araç sahibi şoför esnafı için de geçerli. Dünyanın en pahalı akaryakıtını kullanarak evinin geçimini sağlamaya çalışıyorlar. Denizcilik işletmelerinde uygulanan ÖTV'siz akaryakıt tarifesinin aynısı ticari taksilerimize, kamyoncumuza ve minibüsçü esnafımıza da uygulanmalı.

4. Devletin esnaf destek politikalarının ve teşvik araçlarının istenilen düzeyde olmaması rekabet gücümüzü olumsuz etkiliyor. Teknoloji düzeylerinin düşüklüğü ile yeterli ve etkin olmayan Ar-Ge harcamaları, pazarlama sorunları ve finansal sorunları aşabilecek teşvik politikası oluşturulması için gerekli çalışmaları da yapmalıyız.
5. Esnaf ve sanatkârın, KOSGEB tarafından küçük ve orta büyüklükteki işletmelere verilen kredilere ulaşmada yaşadığı sıkıntıların ve sorunların bir an önce giderilmesi gerekiyor. KOSGEB ile protokol imzalanarak, eğitimi tamamlayan ve kendi işini kuran girişimcilere "Yeni Girişimci Desteği" verilmesi için anlaşma sağlandı. Desteğin başlangıç tarihinden itibaren 24 ay içinde satın alınacak makine ve teçhizat için teminat karşılığı geri ödemeli "Sabit Yatırım Desteği"nden de yararlanılabiliyor. TESK olarak amacımız, sermayesi olmayan ancak bilgi birikimi ve cesareti olan insanlarımıza fırsat yaratmak.





"16 yıldır yasayı bekliyoruz, biz AVM'ye değil kurlsızlığa karşıyız."

de kötü günde de iş ortağı olarak görmeli. Ama zaman zaman yaşanan olumsuzluklar esnafın canını acıtıyor. Bazı bankaların çok katı kuralları var. Örneğin kara listeye alıyorlar. Bankalar esnafı müşteri portföyünü genişletmeli. Esnaf, bankaları kendine yakın, güvenilir liman olarak görüyor ama bankalar her zaman böyle düşünmeyebiliyor.

Şekerbank'la bir işbirliği yaptınız ve her ayın 15'i "esnaftan alışveriş yapma günü" ilan edildi.

Bu kampanya amacına ne kadar ulaştı?

Şekerbank esnafın ayakta kalabilmesi adına önemli ve güzel bir hamle yaptı. Biz de bu projede elimizi taşın altına koyduk. Doğru kavramların kullanılması, esnafın sorunlarının belirlenip ona göre bir kampanya geliştirilmesi için birlikte çalıştık. Bütün bankaların rekabet yaparken esnaf ve sanatkârın rol model olması lazım. Örneğin, bir film izliyorsanız kesin bir esnaf görürsünüz. Bu 800 yıllık geleneğimizde var. Esnaf demek, mahalle kültürü demek. Biz bankaların bu tür faaliyetlerini destekliyoruz. Diğer bankalar da reklamlarında esnafa yer vermeye başladı. Ama Şekerbank bir ilki gerçekleştirdi ve her ayın 15'inci günü esnaftan alışveriş yapılması için yoğun bir kampanya yaptı. Çok iyi hazırlandılar. Biz o projeyi çok beğendik. Müşteri portföyüne de büyük katkı sağladı. Demek ki bu tür iyi örnekler olduğu zaman bankalar da bundan yararlanıyor. Bankalar bu tür çalışmalarını destekleyip, belirli günler esnafa promosyon yapabilir. Örneğin, bir hafta faizsiz kredi verebilirler...

Biraz da TESK'ten konuşalım. Konfederasyonunuzun görev ve sorumluluklarını anlatabilir misiniz?

TESK, ülke çapındaki esnaf ve sanatkârların çatı kuruluşu olarak, 3 bin 123 esnaf ve sanatkârlar odası, 82 birlik ve 13 federasyonun üyesi olan 2 milyonu aşkın esnaf ve sanatkârımızı, 5362 sayılı yasanın verdiği yetkiyle temsil ediyor.

Esnaf ve sanatkâr odaları, birlikleri ve federasyonları arasında birliği temin, gelişme ve ilerlemeyi sağlamak, çalışmalarını meslekî

yönden ve kamu yararına uygun olacak şekilde düzenlemek ve bu hususta gerekli görülecek her türlü tedbir almak, meslekî eğitimlerini geliştirmek, esnaf ve sanatkârları yurt çapında ve uluslararası düzeyde temsil etmek, ulusal ekonomideki gelişmelere paralel olarak lüzumlu görülecek meslekî tedbirleri almak amaç, görev ve sorumluluklarımız arasında. Esnaf ve sanatkârımızın sorunlarının çözümü için yaptığımız faaliyetler ve hizmetlerin yanında, yasalardan kaynaklanan eksikliklerin giderilmesi, güncel ekonomik gelişmeler karşısında ortaya çıkan aleyhte bazı durumların düzeltilmesi, geleceğimize dair önlemlerin ve olumlu kararlarının alınmasını sağlamak amacıyla üst düzeyde var gücümüzle çalışıyoruz.

Alışveriş merkezlerinin esnafı ortadan kaldıracığı söyleniyor. Ne dersiniz, esnaf, esnaflık tarihe mi karışacak?

Doğrusu, perakendecilikle ilgili yasanın gecikmesi haksız rekabeti artırarak esnaf ve sanatkârın bitirme noktasına getirdi. Alışveriş merkezlerini, perakende sektörünü düzenleyecek yasayı 16 yıldır bekliyoruz. Aslında biz AVM'ye değil, kurlsızlığa karşıyız. Türkiye hızla kabuk değiştiriyor; hızlı bir büyüme, hızlı bir değişim var. Entegrasyonda eksiklikler olmasa belki esnaf kendini toparlayacak güce ulaşacak. Ancak bir tarafta haksız rekabet, diğer tarafta yabancı menşeli hiper ve gross marketlerin açılması, AVM'lerin neredeyse cadde ve sokakları işgal edeceğine yayılması esnafın güçlenmesini engelliyor.

AVM'ler şehir içlerinde gelişigüzel, yan yana açılınca bölgedeki esnaf ve sanatkârın sosyoekonomik yapısı bozuldu. Bilhassa Anadolu'da açılan AVM'ler ve içlerindeki hipermarketler malları buldukları illerden karşılamadığı için kazandıkları nakit parayı da il dışına çıkarıyor. Zaten küçük olan piyasanın daha da daralmasına ve mütevazı sermayesiyle, devlete yük olmadan ayakta kalmaya çalışan bakkal, manav, kırtasiye, anahtarıcı, şarküterci, çiçekçi, kasap, yufkacı, terzi, ayakkabı tamircisi gibi esnafın işini kaybetmesine neden oluyor.



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

İstanbul → Budapeşte → Varşova Ödeme sistemleri hattı

Macaristan'da kağıt konser, sinema, maç biletleri tarihe karışıyor; "cep telefonunu göster geç dönemi" başlıyor. Sadakat kartları da "cep cüzdanlara" giriyor. Projenin sistem altyapısını ise bir Türk şirketi, Phaymobile kurdu...

Macaristan, son yıllarda ödeme sistemlerine yönelik yatırımlarıyla dikkat çekiyor. Gerek yazılım gerekse donanım açısından Türkiye'yle aşık atması zor olsa da penetrasyon ve kullanım oranı konusunda bizi geride bıraktıkları alanlar yok değil. Magyar Telekom'un İnovasyon Uzmanı Orszagh Örs, ekim ayında Cardsmart Bosphorus etkinliğinde yaptığı sunumda hayli ilginç veriler paylaşmıştı. Cardtek Group şirketlerinden Phaymobile'in bu ülkede hayata geçirdiği projelere geçmeden önce kısaca bunlardan bazılarını paylaşmak ve Türkiye ile karşılaştırmak istiyoruz...

10 milyon nüfuslu Macaristan'da mobil cihaz penetrasyonu yüzde 119'a ulaşmış durumda. Yani yaklaşık 12 milyon cep telefonu kullanılıyor ülkede. Bu oran bizde ise yüzde 90 civarında.

Macaristan'daki 91 bin POS cihazının yüzde 42'si temassız yani "öde geç" özelliğine sahip. Türkiye'deki 2.3 milyon POS'un ise yaklaşık 90 bininde bu özellik var. Yani yüzde 5 bile değil...

Macarların kullandığı kredi ve banka kartı sayısı ise 8.86 milyon. Bunların da yüzde 30'u temassız özellikli. Bizdeki 150 milyonu aşkın kartın ne kadarının temassız olduğu konusunda elimizde net rakam yok. Ancak oranın o kadar yüksek olmadığından eminiz.

Kağıt bilet devri kapanıyor!

Gelelim Phaymobile'in ödeme sistemlerinin yükselen yıldızı Macaristan'da hayata geçirdiği projeye... Aslında bu projenin sahibi dolaylı olarak Almanya merkezli Deutsche Telekom. Phaymobile, Deutsche Telekom'un çözüm sağlayıcısı olduğu için, doğal olarak onun Macaristan'daki işbirliği Magyar Telekom'a da hizmet veriyor.

Phaymobile'in Magyar Telekom için geliştirdiği proje, Macaristan'daki etkinliklere girişte kağıt bilet devrini sona erdiren. Ayrıca çeşitli mağaza ve kuruluşların verdiği plastik sadakat kartlarını ta-



Lütfiye Bilgin

şımaya gerek kalmıyor. Kullanıcılar artık konsere, sinemaya, stad-
yumlara cep telefonlarını terminallere okutarak girebiliyor. Phay-
mobile Ürün Müdürü Lütfiye Bilgin, projenin hayata geçirilme ve
uygulama sürecini şöyle anlatıyor:

"Proje için gerekli sistemin uygulama yerleştirme fazına Nisan 2014'te başlamıştık. Eylül ayı itibarıyla ticari olarak kullanılacak düzeye geldi, kasmıda da lansmanı yapıldı. İlk aşamada sadakat projeleri ve biletleme servislerinde kullanılacak sistemi Macaristan'daki iki servis sağlayıcıyla entegre ettik. NFC teknolojisini hayatın bir parçası haline getiren bu projenin bir diğer önemli özelliği de platformun çoklu kurum desteğiyle, ileriki dönemlerde pek çok servis sağlayıcıyı da sisteme dahil etme fırsatı sunması. SP TSM (TSMxpert) altyapısını Phaymobile olarak bizim sağladığımız projede, sistem bir diğer grup şirketimiz olan ve PCI/DSS güvenlik sertifikasına sahip CordisNetwork'te barındırılıyor. Yani Macaristan'a İstanbul'dan hizmet sunuyoruz."

Macaristan'da EMV'li ödeme işlemlerinin yönetimi Cardtek Group'un Polonya'daki iş ortağı Treveca sağlıyor. Sadakat kartlarıyla ilgili işlemlerse CordisNetwork'ün İstanbul Ataşehir'deki merkezinden geçiyor. Kısacası Magyar Telekom için geliştirilen proje, İstanbul-Budapeşte-Varşova hattında bir ödeme sistemleri hattı kurmuş oldu.





paymec™

*alternatif sanal pos için
en hızlı çözüm*

detaylı bilgi için : www.paymec.com



maximum

***CARDFINANS**

Paraf.

+bonus

Yeni nesil masaüstü yazarkasa POS onaya sunuldu

PAVO ve Ingenico Ar-Ge ekiplerince geliştirilen ve Ingenico tarafından üretilen yeni nesil masaüstü yazarkasa POS cihazı TÜBİTAK'tan onay almayı bekliyor..

Ingenico Group, PAVO ile yazarkasa POS alanında başlattığı iş ortaklığını şimdi de yeni nesil masaüstü yazarkasa POS cihazlarına taşıyor. Daha önce yeni nesil EFT POS özellikli seyyar ödeme kaydedici iWE280 modelini birlikte geliştirip pazara sunan ortaklar, PAVO ve Ingenico Ar-Ge ekiplerince geliştirilen ve üretimi Ingenico tarafından yapılan yeni nesil masaüstü yazarkasa POS cihazını da TÜBİTAK onayına sundular. Türkiye yazarkasa POS pazarında PAVO ile birlikte çalıştıklarını hatırlatan Ingenico Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Alpay Sidal, yeni işbirliğinin ayrıntılarını şöyle açıkladı:

“Pavo A.Ş ile olan güçlü işbirliğimiz ve birlikte çalışmalarımız sayesinde 1 Ocak 2016'da hayata geçecek olan masaüstü yeni nesil ÖKÇ (ödeme kaydedici cihaz) kullanım mecburiyeti için de çalışmalarımızı tamamladık ve onaya sunduk. Ingenico olarak her zaman olduğu gibi kalitesi en üst seviyede ve esnafımızın uzun yıllar kullanabileceği yüksek teknolojiye sahip uluslararası güvenlik seviyesi PCI 4 olan bir cihaz tasarladık. Cihazımızın pazarda yine fark yaratacağını düşünüyoruz.”

Sidal, yeni nesil masaüstü yazarkasa POS cihazlarının piyasaya sunulması konusunda ise “PAVO kanal yapısını oluşturdu. Bankaların satışlarının yanı sıra güçlü bir satış yapısı da oluşuyor. Bu bizim için değerli. Masaüstü

cihazımızı bu kanal üzerinden mükelleflere sunacağız” değerlendirmesini yaptı.

SGK katkı payı tahsilatı sorun olmaktan çıktı

Öte yandan, kayıt dışı ekonomiyle mücadele kapsamında zorunlu hale getirilen yeni nesil yazarkasa POS'ların eczane ve hastanelerde de kullanımıyla ortaya çıkan SGK katkı payı sorunu, Ingenico'nun yeni nesil yazarkasa POS'u iWE280 ile çözüldü. Alpay Sidal, Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan onay alan ve sahada kullanılmaya başlayan uygulamayla ilgili şu bilgileri verdi:

“SGK mensubu bir kurumdan MEDUALA sistemiyle ilaç veya hizmet alındığında ve ödemesi kredi kartıyla yazarkasa POS üzerinden yapıldığında, aynı anda SGK adına yapılan tahsilatların da karşılığı olarak yazarkasa fişi kesilmeye başladı. Bu yüzden muayene ve reçete katkı payı tutarları da eczacının KDV ve gelir vergisi matrahına dahil olmaya başladı. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın bu olumsuz durumu ortadan kaldırmak için 3 Eylül 2014 tarihinde yayımladığı yazıyla birlikte çalışmalarımıza başladık. Tahsilat yapılacağı zaman tutar girilip iWE280 ekranında çıkan 'MATHSİZ' butonuna basılarak sorunsuz bir şekilde işlem yapılabilir. Bu uygulama için TÜBİTAK'tan onay alan Ingenico iWE280'den tahsil edilen katkı payları artık mali hafızaya kayıt edilmiyor. Sadece bilgi amaçlı olarak fiş üzerinde 'KDV' ve 'TOP-LAM' ibarelerinin hemen altına ayrı bir satır olarak yazılıyor. Ayrıca cihaza ait X ve Z raporlarında bilgi olarak yer alıyor.”

PAVO

cihazlarının yanı sıra güçlü bir satış yapısı da oluşuyor. Bu bizim için değerli. Masaüstü



Alpay Sidal

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

Dijital dünyanın nimetleri

herkese açık

Mobile Money & Digital Payments Global Konferansı'nda mobil cüzdan ve dijital ödemelerdeki yenilikler ve beraberinde gelen güvenlik kaygıları masaya yatırıldı...



Herkesin hedefi aşağı yukarı aynı; ödeme sistemlerini, bankacılık işlemlerini, işi, alışverişi, ulaşımı, kısacası hayatı daha kolay, daha hızlı, daha güvenli hale getirmek. Geçen ay İstanbul'da düzenlenen "Mobile Money & Digital Payments Global Konferansı"nın konseptini de bu şekilde özetlemek mümkün. Farklı ülkelerden gelen uzmanlar, ödeme sorunlarını ve nakit kullanılmayan bir dünya yaratmak için izlenecek yol haritasını belirlemeye çalıştılar. Bizim dikkatimizi Arnavutluk, Kenya, Tanzanya gibi ödeme sistemleri açısından pek akla gelmeyen ülkelerin merkez bankası yöneticilerinin konuşmacı olarak yer alması dikkat çekti. Anlaşılan önümüzdeki dönemde ödeme sistemlerinin aktörleri, daha önce yeterince gidilmemiş, bakir bölgelere çözümlerini götürmeyi, dijital dünyanın nimetlerinden tüm dünya insanlarını yararlandırmayı, yeni pazarlar oluşturmayı planlıyor.

Nepal'in köylerine banka götürüyorlar!

Nitekim toplantı arasında fuayedeki standları gezerken Hintli mobil bankacılık, mobil para, mobil cüzdan ve e-ticaret yazılımcısı mFino'nun bir projesi dikkatimizi çekti. Şirketin İş Geliştirme Müdür Yardımcısı Dheeraj Pujani, Nepalli bir banka için geliştirdikleri çözümlerle bu ülkenin en uca köylerine bile mobil bankacılık uygulamaları götürdüklerini anlattı. Bankanın, şube-



Dheeraj Pujani

nin olmadığı bu köylerde insanlar krediyle, EFT'yle, havaleyle, online alışverişle tanıştırmıyormuş. Afrika'da Alcatel'le işbirliği halinde bir proje yürüttüklerini söyleyen Pujani, Türkiye'de de bankacılıkla tanışmamış milyonlarca insan olduğunu hatırlatarak "Çözümlerimizi burada uygulamak isteyenlerle işbirliğine açığız" mesajını verdi.

Tek SMS ile online ödeme



Konferansa Turkcell adına katılan Candaş İlkan, Türkiye'de 35 milyon abone ve yüzde 54 payıyla lider olduklarını vurguladıktan sonra, rakamlar eşliğinde pazarın yüksek potansiyelini ortaya koydu. İlkan'ın sunumunda, 75 milyon nüfuslu Türkiye'de, 50 milyon çalışabilir insanın yaklaşık 20 milyonunun banka müşterisi olduğu; banka ve kredi kartlarının sayıca çok olmasına rağmen fiziki olarak yüzde 40'ının kullanıldığı; 36 milyon internet kullanıcısı, yüzde 90 cep telefonu penetrasyonu ve 15 milyon akıllı telefon sahipliği gibi veriler yer aldı.

7.14 milyar kişilik dünya nüfusuna karşılık 6.8 milyar cep telefonu, 3.5 milyar banka kartı ve 2.15 milyar kredi kartı bilgilerini paylaşan İlkan, şirketinin mobil uygulaması hakkında ise şu bilgileri verdi: "Turkcell Mobil Ödeme uygulmamız yaklaşık 4 milyon kez indirildi. Bu uygulamamız sayesinde abonelerimiz, sadece bir SMS ile telefon numarasını göndererek ödeme yapabiliyor."

Restoranda kredi kartı çıkarmaya son!



Vodafone Türkiye Mobil Finansal Servisler Kıdemli Müdürü Burhan Eliaçık ise

Vodafone Cep Cüzdan'ın Multinet işbirliğiyle Türkiye çapındaki 20 bin restoranda başlattığı NFC tabanlı ve QR kod okunabilir temassız ödeme uygulamasıyla ilgili bilgiler verdi. Eliaçık, diğer sektörlerle birlikte 80 bin üye işyerine ulaşan Vodafone Cep Cüzdan'ın 2 bini aşkın restoranda yüzde 10-15 arasında indirim sağladığını vurguladı. GSM numarasıyla para gönderme hizmetine de değinen Eliaçık, mobil çözümleri toplu ulaşma taşımak için de çalışmalarının sürdürdüğünü sözlerine ekledi.

Bu arada, Vodafone Cep Cüzdan'ın, 7. Mobile Money & Digital Payments Global Awards 2014'te "En Yaratıcı Temassız Ödeme" ödülüne layık görüldüğünü de belirtelim.

Döviz işlemlerinizi hiç bu kadar hızlı olmamıştı!



www.tfxtarget.com.tr

TFX TARGET

Şimdi tüm döviz ve kıymetli maden işlemlerinizi için Türkiye Finans'tan TFX TARGET var.

Siz de, haftanın **5 günü 24 saat**, dinamik fiyatlar ile banka hesapları üzerinden işlemlerinizi **TFX TARGET** ile yapın. Üstelik **21 Kasım - 22 Aralık** tarihleri arasında yapacağınız her 50,000 USD'lık (karşılığı) işlem yapan 3 kişiye, çekilişle **iPhone 6 Plus** hediye.

Bu kampanya, 21.11.2014 (Saat 00:01) - 22.12.2014 (Saat 23:59) tarihleri arasında, Kampanyaya Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.'nin bireysel ve kurumsal müşterileri için geçerlidir. Kampanya, MPI Gen. Müd. 18.11.2014 tarihli ve 58259698-255.01.02/3613-8939 sayılı izni ile Türkiye genelinde, DenizAjans tarafından yürütülmektedir. Çekilişle; **3 kişiye iPhone 6 Plus 16GB Cep Telefonu (hat, kart hariç) hediye edilecektir.** Çekiliş 06.01.2015 tarihinde saat 12:00'de DenizAjans/Istanbul adresinde noter huzurunda ve halka açık olarak gerçekleştirilecektir. Kazanan talihliler 13.01.2015 tarihinde Bugün Gazetesi'nde duyurulacaktır. Asil ve yedek talihlilere taahhütlü posta yolu ile tebliğat yapılacaktır. İkramiyeyi teslim alabilmek için son başvuru tarihi; asil talihliler için 28.01.2015 tarihine, yedek talihliler için 12.02.2015 tarihine kadardır. İkramiyelerin teslimi 12.03.2015 tarihine kadardır. Müşteri bilgilerinin güncelliği, doğruluğu, yeterliliği ve ispatı katılımcıların sorumluluğundadır. Kampanya bitiş tarihi itibarı ile, teknik inceleme sonucunda Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.'den kanuni takibe konu müşteriler çekilişe dahil edilmeyecektir. Kampanyaya internetten katılım ücretsizdir. Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş. mensupları, DenizAjans çalışanları ve **18 yaşından küçükler kampanyaya katılamaz, katılmış ve kazanmış olsalar bile ikramiyeleri verilmez.** Bir kişi birden fazla ikramiye kazanamaz. ÖTV ve KDV hariç, diğer vergi ve yasal yükümlülükler talihliye aittir. **Kampanyaya katılan herkes, kampanya şartlarını peşinen kabul etmiş sayılır.** Detaylı bilgi için: www.turkiyefinans.com.tr



turkiyefinans.com.tr / 0 850 222 22 44

[f /turkiyefinans](https://www.facebook.com/turkiyefinans) [t /turkiyefinans](https://twitter.com/turkiyefinans)

Türkiye'nin Finans'ı

Türkiye Finans



E-ticaretin anahtarı güvenli ellerde

Online ödeme altyapısı sunan Paymec, yeni bir ortaklık yaparak hedef büyüttü. MasterCard onaylı "Payment Facilitator" listesinde yer alan tek Türk şirketi olan Paymec, 2015'te 1.500 e-ticaret sitesine sanal POS tedarik etmeyi hedefliyor...

Ö

nce yazarkasa POS zorunluluğu, ardından 6493 sayılı e-ticaret yasası ödeme sisteminde taşları yerinden oynattı, yeni iş modelleri için kapı açtı. Yazarkasa POS zorunluluğu cihaz sahipliğini işyerine geçirince bankaların işletmecilerle ilişkisi yön değişti; inisiyatif işyeri sahibine geçti.

"E-para yasası" olarak adlandırılan, elektronik ticareti yeniden düzenleyip, para transferi konusunda bankaların tekelini kıran 6493 sayılı yasa ise en çok küçük, bireysel e-ticaret sitelerini, bunlara sanal POS hizmeti verenleri etkileyecek gibi görünüyor.

Eskiden olduğu bir bankaya gidip "Kendime e-ticaret sitesi kurdum, bana sanal POS verin satışa başlayayım" diyemeyeceksiniz örneğin. Ya da artık bankalarla anlaşıp onların sanal POS'larını bir platformda toplayıp e-ticaret sitelerine sunmak da o kadar kolay olmayacak. Visa, MasterCard, PCI DSS gibi otoriteler ve standartların öngördüğü sertifikaları edinmeniz, başta yüzde 100 bilgi güvenliği olmak üzere birçok kriteri sağlamanız gerekecek.

İşte 2010 yılından bu yana tüm bu kriterlere uygun şekilde ödeme altyapısı (payment facilitator) sanal POS hizmeti veren, yüzde 100 yerli sermayeli bir şirket var. Temeli, 2010 yılında Bahadır Kemal ve Barbaros Gülcan kardeşler tarafından atılan Paymec'ten bahsediyoruz...

Anahtar teslim e-ticaret sitesi kuruyorlar

Gülcan kardeşler, 2000 yılında anahtar teslim e-ticaret siteleri kurmak amacıyla yola çıkıp Shoptr.net'i kuruyorlar. Ağırıklı olarak elektrik-elektronik şirketleri için e-ticaret platformları sağlıyorlar.

MASTERCARD LİSTESİNDEKİ TEK YERLİ ŞİRKET

Halen 350'nin üzerinde e-ticaret sitesi için sanal POS hizmeti veren Paymec, geçenlerde POS ve ödeme sistemleri entegrasyonunda deneyimli bir gruptan sermaye desteği aldı. Gülcan kardeşler şimdilik bu yatırımcının ismini açıklamak istemiyor ancak, "2015 yılında 1.500 e-ticaret sitesine sanal POS tedarik etmeyi hedefliyoruz" diyorlar. Bu arada, sanal POS tedarik eden firmaların PCI DSS standartları arasında yer alan SAQ-D sertifikasyonuna sahip sayılı firmalardan biri olduğunu da belirtelim. Hatta MasterCard'ın bu sertifika sahiplerini açıkladığı listedeki tek yüzde 100 Türk sermayeli şirket olduğunu da... Bahadır Kemal Gülcan, ödeme aracısı olabilmek için gerekli tüm standartları yerine getirdiklerini, gerekli denetimlerin tamamından başarıyla geçtiklerini vurguluyor.

2004 yılında unvanlarını Kolay Mağaza olarak değiştiriyorlar. Next & Star, Atlanta gibi uydu cihazı üreticileri için iş yapıyorlar. 2010 yılına gelindiğinde ise e-ticaret sitelerinin her kesime yayılmaya başladığını görebiliriz sanal POS tedarikine de başlıyorlar. Şu anda Kolay Mağaza ve Paymec, Bahacan Bilişim çatısı altında faaliyet gösteriyor.

Paymec, sanal POS paketiyle e-ticaret sitelerine halen tüm bankaların kredi kartlarıyla ödeme kabul etme imkanı sunuyor. Aynı zamanda-ticaret sitelerinin oluşturduğu EDER (E-Ticaret Altyapı Sağlayıcıları Derneği) Yönetim Kurulu Üyesi olan Bahadır Kemal Gülcan, çok karlı sanal POS paketinin e-ticaret sitesi sahiplerine sunduğu avantajları şöyle anlatıyor:

"Bugün bir bankaya gidip sanal POS talep etseniz, sizden sadece 3D (üç boyutlu) güvenlik hizmeti için yıllık 500-600 lira isteyecektir. Oysa biz bankaların sanal POS'unu, ful 3D güvenli olarak çok daha uygun fiyatlara temin edebiliyoruz. Üstelik bir sorun çıktığında müşterilerimizin bankada muhatap aramasına gerek kalmıyor. Bilgi güvenliği de dahil tüm süreci biz yönetiyoruz. Bu sistem bankalar için de büyük kolaylık sağlıyor. Tek tek küçük e-ticaret siteleriyle ilgilenmek zorunda kalmıyor. Yüzlerce küçük e-ticaret sitesine biz ve bizim gibi sanal POS tedarikçileri aracılığıyla ulaşıyor; zahmete girmeden totalde 1-2 milyon dolarlara ulaşan e-ticaret hacmini yönetme imkanına kavuşuyorlar."



Bahadır Kemal
Gülcan

Sanal masaüstleri

Geleceğin işyerine giden yol

Mobil çalışanlar, kişisel cihazlar, kablosuz erişim, bulut hizmetleri... İş dünyası, iş yapış biçimleri giderek gelişiyor, değişiyor. Bilgi işlem dünyasının da bu yeni dönemin zorluklarına göğüs gererken güvenlik ve maliyet noktalarını gözden kaçırmaması gerekiyor. Bankaları da kapsayan finans gibi son derece duyarlı bir sektörde, güvenlik ve devamlı erişilebilirlik en büyük öncelik olmalı. İşte bu bağlamda “sanal masaüstü” kavramı, yeni bilgi işlem dünyasına yönelik bir yol oluşturuyor.

Çok değil birkaç yıl öncesine kadar bir kişinin kendi bürosunun dışında çalışması bir istisnaydı. Günümüzde ise sürekli erişilebilirlik, çok sayıda çalışan için olması gereken bir husus. Klasik biçimde bilgisayar başında çalışmak giderek önemini kaybeden bir model haline geldi. Citrix tarafından yaptırılan bir araştırma ve anket de bunu açıkça ortaya koyuyor. Alman firmalarının üçte birinin mobil iş modellerine geçiş yaptığını ortaya koyan bu ankete katılanların yüzde 94’ü, 2020 yılına kadar Almanya’daki çalışanlarına mobil çalışma imkanı vermeyi planlıyor.

İdeal bilgi işleme giden bir yol olarak masaüstü görselleştirmesi

Bilgi işlemin komple yenilenmesine yönelik en ideal yol, masaüstü görselleştirmesi. Burada ilk dönemlerde esas olan, bilgi işlem altyapısını mümkün olduğunca merkezileştirmekti. Göreceli olarak sade yapı, buna karşılık performansa açık bir VDI çözümü tercih edilen yöntemdi. Çalışma dünyasında olduğu şekliyle masaüstü görselleştirmesinde çok şey değişti. Günümüzde ise artık sadece istemci kaynaklarının merkezileştirilmesi değil; ihtiyaca uygun, hızlı, güvenilir ve öncelikli olarak da esnek biçimde masaüstü ve uygulamaların kullanıma sunulması gerekiyor.

Bankacılık sektöründeki yüksek taleplere cevap vermek isteyen bilgi işlem sorumlularının, masaüstü sanallaştırmayı uygulamaya sokarken şu beş temel faktörü mutlaka dikkate alması gerekiyor:

Maliyet

Masaüstü sanallaştırma, dolaylı ve dolaysız bilgi işlem giderlerinden tasarruf sağlamaya yönelik olabilir. Örneğin; etkin yönetim, daha az arıza veya son kullanıcı cihazlarının daha uzun süre kullanımı gibi. Bugün çalışanlar masaüstü ortamıyla ilgili çok farklı taleplere sahip oldukları için, tek tip bir VDI (Virtual Desktop Infrastructure) çözümü her zaman en uygun veya en tasarruflu çözüm olmayabilir. Modern çözümler sanal masaüstü için esnek hazırlama yöntemleri sunuyor. Çünkü kullanım türü, uygulama veya erişim senaryosuna göre bazen maliyetler, bazen sistemin performansı, bazen ölçeklenebilirlik veya bazen de yapının kullanıcı dostu olması öncelikler listesinde en üst sırada yer alabiliyor. Bu nedenle sanallaştırılmış masaüstü ve uygulamaların merkezi olarak hazırlanmasında “tek bir” ideal yöntem bulunmuyor.

Sadelik ve esneklik

Sanal masaüstü oluşturmada ideal koşullar altında değişen bir şey yok; kullanıcılar alıştıkları çalışma ortamını yine karşılarında buluyor. Ancak bilgi işlem bölümünün, mümkün olduğu kadar sade şekilde yönetilebilen bir çözüm bulma gayreti içerisinde olması gerekiyor. Kural: Ne kadar fazla bileşen kurulmuşsa, en üretken

kullanımı bulmak aynı ölçüde uzun sürecektir. Bu nedenle durumun bilgi işlem bölümü tarafından gerçekçi olarak değerlendirilmesi, doğru ve işletmenin ihtiyaçlarına göre belirlenmiş masaüstü sanallaştırma çözümünde karar kalmaya çok yardımcı olacaktır. Citrix, FlexCast teknolojisiyle esnek bir konsept sunuyor. Bu konsept, her kullanıcıya her bir nihai cihazda yapacağı iş için gerekli kaynakları sağlıyor.

Ölçeklenebilirlik ve yüksek oranlı erişilebilirlik

Uygulanan çözüm gündelik hayatta ne kadar ölçeklenebilir? Yeni profilleri uygulamak, nihai cihazları kolay ve hızlı biçimde entegre etmek, altyapıyı giderek artan taleplere uygun biçimde küçük adımlarla geliştirmek mümkün müdür? Ölçeklenebilirlikle ilgili soruların, masaüstü sanallaştırma çözümleri planlanırken erken aşamada açıklığa kavuşturulması gerekiyor. Aynı şekilde yüksek oranlı erişilebilirlik, özellikle de bankacılık sektöründe merkezi bir nokta. Bu anlamda örneğin borsa brokerları, borsa işlemlerini gerçekleştirebilmek için her an ulaşabilecekleri kesintisiz bağlantılara ihtiyaç duyuyor. İdeal olarak bu tür ihtiyaçlar için özel iş istasyonları sunuluyor. FlexCast ile örneğin, hosting esaslı Blade PC’ler hizmete sunmak mümkün. Bu noktada çalışana kendisi için tasarlanmış, yüksek performanslı ve kendi ihtiyaçlarına cevap veren bir makineye uzaktan erişim imkanı veriliyor; bu bilgisayar uyumluluk (compliance) ile ilgili taleplere de karşılık veriyor.

Kullanıcı konforu

Kullanıcı konforu konusunda bankaların hiçbir taviz vermesi beklenemez. Üstelik ne kadar çalışan için sanal masaüstü kuracak olmaları da belirleyici değildir. Günümüzde kullanıcılar çok farklı nihai cihazlarla kendi sanal masaüstlerine erişebilmeyi, sağladıkları performansın her tür şebeke bağlantısı üzerinden taleplerine yanıt verebilmesini ve çok sayıda nihai cihazın sorunsuz biçimde sisteme entegre edilebilmesini istiyorlar. Buna bir de mobil nihai cihazların offline olarak da aynen internet bağlantısıyla olduğu gibi çalıştığını eklemek gerekiyor. Citrix XenClient ile aynı PC üzerinde çok sayıda instance’ı birbirinden ayrı olarak güvenli biçimde ve performans kaybı olmadan çalıştırmak mümkün. Herhangi bir cihazın çalışmaması durumunda, bilgi işlem bölümü her an bunları uzaktan kullanılamaz hale getirebilir ve bu sayede verilerin hassas bilgilerini koruyabilir.

Açık mimari

Nihai olarak, masaüstü sanallaştırma çözümleri değerlendirilirken, protokol ve teknolojilerin çözümünde seçim imkanı ve bu sayede esneklik sunup sunmadıkları da göz önünde bulundurulmalı. Özgün mimarilerde, bilgi işlem sorumlularının, muhtemelen eğitimlerle yeni teknolojilere hazırlanmak için gereken zaman ve masrafları da hesaba katmaları gerekiyor. Ayrıca belirli bir sunucuya uzun süre bağlılık sonucu muhtemelen diğer çözümlerden daha fazla maliyet oluşuyor. Buna karşılık, açık mimari kullanan çözümler kolayca bilgi işlem mimarisine entegre edilebiliyor; böylece yeni teknolojilere yönelik eğitim giderleri ve buna bağlı maliyetler tahakkuk etmiyor.

ALBARAKA'NIN TÜM KARTLARI



'ye hazır

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Albaraka Türk, Apple'ın da NFC'yi desteklemesiyle yaygınlaşması beklenen temassız ödemelere hazır. Tüm kredi kartlarını NFC özellikli hale getiren banka; ATM, mobil bankacılık ve diğer ADK platformlarını yeniledi. Albaraka Türk Genel Müdürü Yahşi, "Bankalar karlılığı sürdürebilmek için segmantasyona önem vermeli, ürün ve hizmetlerini güncellemeli" diyor...



Katılım bankacılığının önemli kurumlarından Albaraka Türk, ödeme sistemlerindeki yeni teknolojileri yakından izliyor. Alternatif dağıtım kanallarını (ADK) yenileyen banka, tüm kredi kartlarını temassız hale getirdi. Albaraka Türk Genel Müdürü ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği Başkanı Fahrettin Yahşi, "Apple Pay, HCE gibi yeni çözümleri yakından izliyor, ürünlerimize adapte ediyoruz. Bu özelliğimizle Albaraka bünyesinde sık sık deneyimlerine başvurulmuş bir banka haline geldik" diyor. Kuzey Irak'ta lisans aldıklarını ve bu ülkede de yakında faaliyet göstermeye başlayacaklarını belirten Yahşi, ödeme sistemlerinde ihracat yapar hale geldiklerini vurguluyor.

Dr. Fahrettin Yahşi

Yahşi, BDDK'nın yasal düzenlemelerinin ardından katılım bankacılığının çok daha hızlı büyüyeceğini düşünüyor. Kamunun katılım bankacılığına girmesinin sektöre ivme kazandıracağına inanan Yahşi, "Bu durum beraberinde rekabeti de getirecek elbette ama ürün ve hizmet çeşitliliğini artıracak" diyor.

Fahretin Yahşi ile dijital bankacılıktan yeni yazarkasa POS uygulamasına, katılım bankacılığın sektörün karlılık sorununa uzanan geniş bir yelpazede konuştuk...

Ödeme sistemleri gelişen teknolojiyle birlikte büyük bir değişim içinde. Albaraka Türk olarak ödeme sistemleri alanında üzerinde çalıştığınız, planladığınız yeni ürünler, hizmetler olacak mı?

Bu alandaki teknolojiyi izliyor ve iş yapış süreçlerimize uyguluyoruz. Yeni ürünler çıkarıyor; var olan ürünlerimizi güncelliyor; yeni özellikler ekliyoruz. Örneğin şu anda tüm kredi kartlarımız "dual interface" (çift arayüz) altyapısıyla temassız ödeme olanağı sunuyor. Dolayısıyla en son teknolojiyi kullanma bağlamında yatırımlarımız devam ediyor. Bu alanda MasterCard tarafında M/CHIP Advance ve Visa için VCPS 2.1 geçişlerini tamamlamak üzereyiz. Kasım ayında BKM Express projesini tamamladık; kredi kartı sahiplerimiz artık Albaraka kredi kartlarını mobil cüzdanlarına ekleyerek BKM Express ile ödeme yapabilecek.

Yine BKM'nin SGK ödeme geçidi ve ulaşım projelerinde de yer aldık. Ulaşım ile ilgili yeni bölgeler eklendiğinde, temassız teknolojiyle oralandaki çözüme de hızlıca entegre olmayı amaçlıyoruz. Bunun yanında Apple'ın son lansmanında kullandığı ödeme çözümünü (Apple Pay) yakından takip ediyoruz. Apple'ın NFC'yi desteklemesi artık herkesin bu alana yönelmesine yol açacak. Ödeme Sistemleri Ürün Geliştirme ekibimiz bu konularda çalışmalarına devam ediyor. Sanal POS tahsisinde pilot aşamasındayız. Özellikle hac ve umre organizasyonu düzenleyen firmalar bu ürünümüzü bekliyordu.

Bir yandan da tüm bu ürün ve hizmetlerimizi ihraç eder hale geldik. Son olarak Kuzey Irak şubemizle birlikte o bölgede lisans genişletmesini tamamladık ve ödeme sistemleri çözümlerimizi yurtdışında da kullanmaya başlayacağız.

Bankanızın World ile bir işbirliği var, bu işbirliğinden memnun musunuz, istediğiniz rakamlara ulaştınız mı?

Evet, World ile çok önemli bir iş ortaklığımız var. Yapı Kredi'yle POS konusundaki iş ortaklığımız da çok büyük değer taşıyor. Bu altyapı ortaklığı sektörde hala bir ilk olarak devam ediyor. World'ün Türkiye'de çok önemli bir kredi kartı markası olması ve çok yaygın bir üye işyeri ağına sahip olmasının avantajlarını müşterilerimize yaşatmak bizim için büyük bir hedefti. Şimdi bunu başardığımızı görüyoruz. Albaraka olarak ödeme sistemlerinde agresif rakamsal hedeflerimiz yok. Kurumsal ve ticari alanda daha etkin çalıştığımız için business ve ticari kart segmentinde büyüyoruz. Kredi kartı sayımız kademeli ve düzenli artış trendiyle 150 bine ulaştı. 400 bin de banka kartımız var. Tüm şubelerimize kurduğumuz "anında kart basım" sistemiyle müşterilerimize kredi kartlarımızı anında teslim edebiliyoruz.

Önümüzdeki süreçte yeni bir kredi kartı çıkarma, kendi markanızı yaratma hedefiniz var mı?

Az önce belirttiğim gibi World ile işbirliğimiz güçlü bir şekilde



devam edecek. Yeni ürünler üzerinde çalışmalarımız da son aşamaya geldi. Şu anda Albaraka olarak Simurg kapsamında çok önemli bir dönüşüm projesi yürütüyoruz. Bu projeye birlikte tüm bankacılık altyapımız çok kısa bir süre içinde çok daha fonksiyonel ve yeni bir platforma taşınmış olacak. Bu süreç tamamlandığında tüm alanlarda olduğu gibi ödeme sistemlerinde yeni ürünlerimizi

"YAZARKASA POS'TA FİŞ = SLİP OLMALIYDI"

Hükümetin vergi kaçacağını önlemek için getirdiği yeni nesil yazarkasa POS uygulaması hakkındaki düşünceniz nedir? Sisteme nasıl bir katkı sağladı?

Katılım bankası olmamız nedeniyle nakit kullanım ve fiktif işlemlerdeki hassasiyetimiz üst düzeyde. Bu alanda zaten özel kontrol noktaları geliştirmiş durumdayız. Buna bağlı olarak vergi kaçığının azaltılmasını sağlayacak her türlü adımı destekliyoruz. Yazarkasa POS'a sistem özelinde değinirsek, şimdiye kadar yapılmış POS cihaz yatırımının önemli bir kısmının atıl kalacağı gözüküyor. Daha önce sektörün içindeki isimler tarafından da ifade edildiği gibi "fiş = slip" şeklinde bir formülle ilerlemek mümkün olabilir. Burada önemli bir nokta da yazarkasa POS cihazlarının fonksiyonellik açısından mevcut cihazların gerisinde kalmaması gerektiği. Temassız ödeme, ortak POS gibi çözümlerin tüm bu terminallerde destekleniyor olması çok önemli. BKM'nin bu alanda TechPOS projesini yürütüyor olmasını önemli bir not olarak kaydetmeliyiz. Yazarkasa POS'un mükelleflere ayrı bir maliyet getirdiğini düşünürsek, terminal sahipliğinin değişmesiyle birlikte POS sayısının etkin bir düzeye ineceği öngörülebilir. Yani artık kullanılmayan POS için gerek bankalar gerekse mükellefler yatırım yapmak zorunda kalmayacak. Üretici firmaların olası POS arızalarına bankalar kadar hızlı ve etkin müdahalesi de mükellefler ve bankalar açısından kritik öneme haiz. "Nakitsiz Türkiye" yaklaşımının en önemli gereksinimlerinden biri de bu tür cihazların ödeme sistemlerindeki oranının yüzde 100 olmasıdır.





Teknolojinin iş yapış biçimini değiştirdiğini belirten Dr. Yahşi, tam fonksiyonlu ATM'lere öncelik vereceklerini, şubelerin ise özel bankacılığa odaklanacağını söylüyor.



çok daha etkin ve proaktif bir şekilde sunabileceğiz.

Ana bankacılık projesi devam ederken bir yandan da önemli yenilikleri devreye almayı sürdürüyoruz. Segmentasyonun ve özel bankacılığın önemini artacağını düşünerek Platinum kartımızı en üst segment hedefiyle konumlandırıp müşterilerimize sunduk.

Albaraka Platinum kartımız, World özelliğinin yanında araç kiralama, çekici, çilingir gibi birçok asistans hizmetini de ücretsiz olarak müşterilerimizin kullanımına sunuyor. Müşterilerimiz kendilerine özel çağrı merkezi olan Platinum hattını arayarak hem kredi kartı ve bankacılık işlemlerini yapabiliyor hem de asistan hizmetlerini talep edebiliyor. Platinum kart müşterilerimiz ayrıca, Atatürk Havalimanı iç ve dış hatlarda bulunan Primeclass Lounge'da bir misafirleriyle birlikte ücretsiz hizmet alabiliyor. Ticari müşterilerimize farklı bir modelle taksitli finansman olanağı sağlayan yeni ticari kartımız da yılbaşından itibaren kullanıma sunulacak.

KART ÜCRETİ ALMAYACAĞIZ

Kredi kartlarıyla ilgili çok sayıda düzenleme yapılıyor. Taksit, limit sınırlaması, aidatsız kredi kartı çıkarılması gibi uygulamalar söz konusu.

Bu yeni adımlar, bankanız müşterilerini, genelde tüm bankacılık sektörünü nasıl etkiledi?

Taksitlendirmeye ilgili bir sınırlamanın olması gerektiği sektörde uzun zamandır konuşuluyordu. Yönetmelik devreye girmeden önce de ödeme sistemlerinde yazılı olmayan bir kural olarak 12 taksit sınırı zaten uygulanıyordu. Yasal düzenlemeyle bu süre, ötelemeler dâhil 9'a çekilmiş oldu. Öte yandan, özellikle gıda gibi hızlı tüketim malzemelerinde tüketicinin bir borç sarmalına girmemesi açısından sektörel bazda sınırlama yapılması gerekliliği vardı. Bu adımların Türkiye'deki ödeme sistemlerinin yapısından bağımsız olarak özellikle bireylerin tasarruf rakamlarının artması ve cari açığı düşürme zorunluluğu gibi nedenlerden dolayı atıldığını düşünüyorum. Aidatsız kredi kartı, bizim uzun zamandır müşterilerimize sunduğumuz bir ürün. Albaraka World kredi kartlarımıza bu yıl da kart ücreti uygulamıyoruz.

Özellikle kart limitinin bankalar arasında bir rekabet konusu olması sonrasında taksit ve puan gibi uygulamaların devam edeceği fakat hem bankalar hem de müşteriler açısından optimum düzeyde bir sadakat uygulaması olarak kullanılacağı gözüküyor. Bu da müşteri segmentasyonunun önemini ortaya çıkarıyor.

Sizce kamu otoritesi bu düzenlemelerle hedeflerine ulaşabildi mi?

Düzenlemeler sonrasında taksitli işlemlerin doğal olarak azaldığını görüyoruz. Tüm sınırlamaları düşündüğümüzde işlem bazlı azalmanın yanında sayı ve hacimlerin artış hızında bir yavaşla-

ma göze çarpıyor. Buradan yola çıkarak regülasyonun hedefine ulaştığını söyleyebiliriz. Öte yandan kuyumculara 4 taksit sınırıyla taksidin tekrar getirilmesi gibi bazı düzenlemelerde pazarın en iyi çözümü üreteceğini ve kural koyucunun bazı kararlarını pazarın ve tüketicinin ihtiyaçları doğrultusunda gözden geçirebileceğini düşünüyorum.

Katılım bankalarının hizmet ve ürünleri diğer bankalarından farklı. Bu düzenlemeler diğer bankacılık sistemiyle kıyasladığımızda avantaj ya da dezavantaj oluşturdu mu?

Türkiye'nin ilk katılım bankası olarak Albaraka'nın müşteri kitlesiyle ilişkisi çok çeşitli kanal ve ürünlerle yürüyor. Buna bağlı olarak mevcut kredi kartı ve ödeme sistemleri yapımızda konvansiyonel bankalarda olmayan bazı sınırlamalar zaten vardı. Dolayısıyla düzenlemeler; bizim oyun alanımızı biraz daha daraltılmış olmakla birlikte katılım bankası olmamız ve yüzde 100 faizsizlik prensibinin her ürün ve hizmetimizde ana ilkimiz olması nedeniyle farklı bir dezavantaj yaşamadık. Bu noktadaki çalışmalarımız, kendi çözümlerimizi üretmek için müşterilerimize temas etmeye çalışmaya yönelik oldu.

ŞUBELER ÖZEL BANKACILIĞA ODAKLANACAK

Ödeme sistemlerinin gelişmesi beraberinde şube gibi çalışabilen ATM'ler, mobil bankacılık, internet bankacılığı gibi yeni platformları öne çıkarıyor. Bu süreçte bankacılık sistemi içinde şubelerin geleceğini nerede görüyorsunuz?

Teknoloji bankacılığın tüm alanlarını etkiliyor doğal olarak. Biz de buna göre yenileniyoruz. Örneğin, artık ATM'lerimiz tam fonksiyonlu modeller olarak hizmet vermeye hazır durumda. Bunun yanında şubelerimizde bir "ADK köşesi" oluşturmayı amaçlıyoruz. Şube sayımızı artırma hedefimize bağlı olarak şubelerimizin müşterilerimizle önemli bir temas noktası olmasına devam edeceğini düşünüyorum. Yüz yüze işlemler özellikle kurumsal ve ticari alanda her zaman olmaya devam edecek. Çünkü bu segmentte müşterilerin ihtiyaçları genelleştirebilir değil. Dolayısıyla her müş-

terinin ihtiyaç duyduğu bilgi ve yönlendirmeler yine şubelerimiz aracılığıyla gerçekleşecek.

Şubelerde artık daha fazla özel bankacılık yapılacağını, dolayısıyla konseptin bu alana evrileceğini görmek gerekiyor. İnternet bankacılığı ve mobil bankacılık alanında çok kısa bir süre içinde yeni arayüz ve altyapıyla hizmet vermeye başlayacağız.

BDDK'NIN DESTEĞİ KİLOMETRE TAŞI OLACAK

Katılım bankacılığının gelişimi için yasal düzenlemeler yapılıyor, uluslararası işbirlikleri artırılıyor. Sizce sistemin daha yaygın hale gelmesi için atılması gereken yeni adımlar var mı?

BDDK'nın bu konuyu yakından takip ettiğini biliyoruz. Mevcut yasal düzenlemelerde katılım bankacılığının 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nda tanımlanmış olması büyük önem taşıyor. Devletin bu anlamda katılım bankalarındaki mevduat güvenmesini temin etmiş olması bizim için çok önemli bir kilometre taşı oldu. Biz de yeni ürün ve hizmetlerle ilgili grup bankalarımızla doğrudan temastayız. Özellikle ödeme sistemleri konusunda know-how ihraç eden bir ülke olduğumuzu düşünürsek, Albaraka Türk olarak Albaraka Banking Group içinde dikkatle izlenen ve bilgi paylaşımında yer alan bir banka olarak konumlanmış durumdayız.

Son dönemde bankacılar, karların düşeceği açıklamaları yapıyor. Bu konudaki düşünceniz nedir?

Bankacılık sektöründe karlılığın artış hızının azaldığı söylenebilir ama karlılığı düşen banka sayısı azınlıkta. Buna bağlı olarak 2001 krizi ve sonrasında BDDK'nın sektörü düzenlemesi bizim için o yıllarda uygulanan reçetelerin sonradan faydasının görülmesi şeklinde ortaya çıktı. Karşılaşılan kriz ve dalgalanmalar bu sayede çok daha kolay atlatıldı. 2001 krizinin katılım bankaları için ayrı bir acı tecrübesi olmakla birlikte bu durum da yine kanun koyucunun iradesi ile çözüme kavuşturuldu ve hak edilen banka statüsüne kavuşuldu. Önümüzdeki süreçte de bankaların karlılıklarına çok daha özen göstermeleri, verimlilik analizlerini ön planda tutmaları, doğru ürünle doğru müşteriye ulaşmaları ve uygun fiyatlama politikalarını takip etmelerini öneriyorum.



"KAMUNUN KATILIMI REKABETİ ARTIRACAK"

Kamu bankalarının da katılım bankası kurma çalışmaları olduğu hükümet tarafından açıklandı. Kamunun bu alana girecek olması daha sert bir rekabetin de yolunu açacak. Bu kararı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kamu bankalarının katılım bankası kurması fikrine çok olumlu baktığımızı hem banka olarak hem de Türkiye Katılım Bankaları Birliği olarak ifade ediyoruz. Çünkü biz, kamunun dahil olmasıyla katılım bankalarının pazar payını artıracığını düşünüyoruz. Ebettaki rekabeti tetikleyecek ama aynı zamanda bu kültürün yayılmasını da sağlayacak. Yeni kurulacak Ziraat Katılım'ın altyapısı, Intertech'le birlikte geliştirdiğimiz bankacılık yazılımından oluşuyor. Dolayısıyla bu ve benzeri geçişleri, bilgi ve deneyim paylaşımlarını sektörün çok önemli bir özelliği olarak görmek gerekir. Kurulduğu günden bu yana ödeme sistemleri BKM'nin de öncülüğünde hep bu yapıda oldu. Bir bankanın deneyimi tüm bankalar için deneyim teşkil etti. Aynı şekilde bir bankanın yaşadığı dolandırıcılık gibi durumlar diğer bankalarla da hızlıca paylaşılarak ve ortak platformlarda tartışılarak önlem alınması için çalışmalar yapıldı. Biz bu minvalde kamu bankalarının katılım bankacılığına önemli kazanımlar sağlayacağını düşünüyoruz.



PSM

AYIN EKİBİ

®

Verifone

bu genç ekibe güvendi
63 ülkeyi teslim etti



Adriyatik'ten Çin Seddi'ne, Cebelitarık'tan Yemen Körfezi'ne
Verifone'un en büyük bölgelerinden biri İstanbul'dan
yönetiliyor. Verifone Türkiye'nin genç ekibi sadece POS
pazarlamıyor; birçok sektör için ödeme sistemleri çözümü
geliştirip bunları yurtdışına da ihraç ediyor...





Türkiye’de yatırım yapan, ortaklık kuran, ofis açan çokuluslu şirketlerin patronlarına, CEO’larına sorsanız, hemen hepsi bu pazara girmekten memnun olduklarını, potansiyele inandıklarını, yatırımlarını büyütmeye hazır olduklarını söyleyecektir size. Peki sizce bunları gerçekten inanarak mı söylüyorlar, yoksa amaçları yönetici ve çalışanlarını motive etmek, bazen de hayal kırıklıklarını gizlemek mi?

Elbette Türkiye’deki yatırımlarının meyvesini planladığı gibi alan, operasyonunu büyüten, hatta buradaki ekibine bölgesel yetkiler veren şirketler de var. İşte dünya POS pazarının lideri Verifone da bunlardan biri...

Türkiye’de de pazar lideri olan Verifone, dört büyük başkanlık merkezinden birini Türkiye’de konumlandırdı. Verifone Türkiye, 63 ülkeyi İstanbul’dan yönetiyor. Verifone Türkiye bünyesinde bir teknik ofis, bir genel merkez, bir de veri merkezi bulunuyor. Verifone Türkiye, 3 yıl öncesinde Balkanlar’dan ve Doğu Avrupa’dan sorumlu bir bölge konumundaydı. Önce Rusya ve Türk Cumhuriyetleri, Eylül ayının başında da Ortadoğu ve Kuzey Afrika Verifone Türkiye’ye dâhil oldu ve yeni, büyük bir yapılanma ortaya çıktı.

Verifone Türkiye Güney Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika Başkanlığı’nı Bülent Özayaz; Verifone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürlüğü görevini Onur Altınbaş; Verifone’un

Ortadoğu ve Afrika’dan Sorumlu Genel Müdürlüğü görevini ise Özgür Özvardar yürütüyor.

Avrupa’daki iki Ar-Ge merkezinden biri

Verifone Türkiye’nin başarısının altında genç ve dinamik bir ekibin imzası var. Bülent Özayaz, “125 kişilik ekibimizle Türkiye’de ödeme sistemlerinin geleceğini belirlemeye devam ediyoruz. Bizi büyük bir aile olarak görebilirsiniz” diyor.

Özayaz, sektördeki tüm yeniliklere cevap verebilmek adına, Verifone Türkiye olarak başkanlığın da ötesine geçerek Avrupa’nın iki Ar-Ge merkezinden biri konumuna yükseldiklerini hatırlatıyor. Özayaz, Türkiye ofisinin sahip olduğu teknolojik altyapı, ürün ve hizmet bilgisiyse bu merkezi yönetebilecek tek ülke olduğunu sözlerine ekliyor.

PCI-DSS sertifikalı veri merkezi hizmete girdi

Verifone, mobil POS’ların yeni nesil ödeme kaydedici yazarkasa POS’lara dönüşümüyle birlikte kendini “çözüm sunan servis sağlayıcı bir şirket” olarak konumlandırmaya başladı. Bu doğrultuda başta perakende olmak üzere birçok sektöre yönelik katma değerli servisler, hizmetler geliştiriliyor. Özayaz, “Şu an aktif olarak kullanılan birçok perakende çözümümüz var. Bunları desteklemek üzere çok büyük yatırımlar yapmaya devam ediyoruz” diyor.



(Soldan sağa) **Onur Altınbaş**, **Kıvanç Derinalp** (Güneydoğu Avrupa ve Rusya, Ortadoğu ve Afrika CFO’su), **Bülent Özayaz**, **Hande Yağcı** (Güneydoğu Avrupa ve Rusya, Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Kıdemli Pazarlama Müdürü), **Barış Pala** (Güneydoğu Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika Ticari Operasyonlardan Sorumlu Kıdemli Direktör), **Özgür Özvardar**

Onur Altınbaş

2007'de Türkiye bankacılık sektöründen sorumlu Satış Yöneticisi olarak Verifone Türkiye'ye katılan Onur Altınbaş, önce Güneydoğu Avrupa Satış Müdürü, ardından Güney Avrupa ve Rusya'dan sorumlu Satış Direktörü olarak görev yaptı. Eylül 2013 itibarıyla Verifone'un Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya'dan sorumlu Genel Müdürü olarak atandı. Halen 29 ülkeden sorumlu Genel Müdür olarak görev yapıyor. Çalışma hayatına Ufotek Bilgisayar Sistemleri'nde Satış Temsilcisi olarak başlayan, ardından Neteks Bilgisayar Sistemleri'nde Sistem Mühendisi ve Cisco Network Uzmanı olarak görev yapan Altınbaş, 2002-2007 yılları arasında ABD'nin Florida eyaletinde farklı teknoloji şirketlerinde çalıştı.



Bülent Özayaz

1973 doğumlu Bülent Özayaz, ODTÜ Elektronik Mühendisliği Bölümü'nü bitirdikten sonra New York'taki Hofstra Üniversitesi'nden MBA derecesi aldı. 1996 yılında başladığı Verifone'da sırasıyla Ürün Geliştirme - Yönetim Sorumlusu, Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcılığı ve Kuzey Amerika Finansal Grubu Genel Müdür ve Başkan Yardımcılığı, Medya Çözümlerinden Sorumlu Genel Müdür ve Başkan Yardımcılığı gibi pozisyonlarda görev aldı. Şu anda Verifone Global'in 4 başkanından biri olan Özayaz, Verifone Güney Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Afrika'dan sorumlu.



Özgür Özvardar

2008 yılından bu yana Verifone Türkiye bünyesinde görev alan Özgür Özvardar, şu anda Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgelerinden sorumlu Genel Müdür olarak görev yapıyor. 1977 doğumlu Özgür Özvardar, Galatasaray Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldu. Verifone'da sırasıyla Türkiye bankacılıktan sorumlu ACC Manager ve Satış Müdürlüğü, Türkiye bankacılık ve Kuzey Afrika bölgesinden sorumlu Satış Direktörlüğü görevlerini yürüttü.



Görüldüğü gibi Verifone, sadece donanım değil yazılım ve servis tarafında da hizmet veriyor. Dolayısıyla her ödeme ve bu amaçla yapılan işlemler bir şekilde Verifone'un sağladığı altyapı üzerinden geçiyor.

Verifone Türkiye, kısa bir süre önce PCI-DSS güvenlik sertifikası onaylı Veri Merkezi'ni de hizmete açtı. Bülent Özayaz, bu merkezin banka, üye işyeri ve tüketicileri koruyan güvenli altyapısı sayesinde hızlı ve esnek çözümler sunduğunu vurguluyor.

Türkiye'den teknoloji ihraç ediyorlar

Verifone Türkiye'nin yazılım ekibi, müşteriye özel uygulamalar geliştirebiliyor. Onur Altınbaş, bunun kendilerine daha esnek olma avantajı sağladığını düşünüyor. Altınbaş, "Türkiye'deki bankacılık sistemi çok gelişmiş olduğu için, bölgesel yönetim yapan bir şirket olarak buradaki uygulamaları Avrupa ve Rusya'ya rahatlıkla pazarlayabiliyoruz. Katma değerli hizmetlerle ödeme kaydedici cihaz sahiplerine kontör yükleme, fatura ödeme gibi

farklı gelir alanları da yaratmayı hedefliyoruz. Verifone Türkiye olarak sadece pazarlama değil aynı zamanda bir yazılım geliştirme merkezi olarak çalışıyoruz" diyor.

Yazarkasa POS uygulamasının dünya çapında bir ilk olmasını da Türkiye ödeme sistemlerinin dinamik yapısına bağlayan Altınbaş, Verifone Türkiye olarak burada geliştirilen ürünleri yurtdışına pazarlamayı da misyon edindiklerini vurguluyor.

12 banka tek POS'ta birleşti

Verifone'un perakende sektöründe faaliyet gösteren şirketlere yönelik geliştirdiği çözümler arasında VPlatform dikkat çekiyor. VPlatform, tek bir mağazadan 5 bin mağazaya zincirler kadar tüm perakende dünyasında günde bir kahve ücretine ciro artışı, müşteri sadakati ve maliyette düşüş vaat ediyor. Onur Altınbaş, 12 bankayı tek POS cihazı üzerinde toplayan bu çözümlerle ilgili şu bilgileri veriyor:

"VPlatform, hem müşteriye hem de mağazalara kazandırıyor.





Verifone Türkiye, Güney Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş ve ekibi...

Perakendeci mülkiyetindeki POS cihazları için ‘yalın, yönetilebilir ve değer katan servislerle özelleştirilebilir bir POS parkuru’ oluşturan VPlatform, kasa işlemlerini hızlandırıyor. VPlatform ile müşteriler, her bankanın kredi kartının taksitlendirme ve puan avantajlarından yararlandırılıyor.”

Altınbaş, VPlatform’u kullanan firmalara Türk Hava Yolları’nın (THY) yanı sıra mobilya ve kapı aksesuarları firması Hafele’yi, anne-bebeğin tüm ihtiyaçlarına cevap veren perakende zinciri ebebek’i, Kiler marketlerini ve English Home’u örnek veriyor. THY, yurtiçi tüm ofis ve acentelerinin ödeme altyapısında Verifone’un uçtan uca ödeme çözümü VPlatform’u kullanıyor. Hafele de tüm mağazalarındaki ödeme altyapısını Verifone uzmanlığıyla yeniden yapılandırdı. Altınbaş, “THY, VPlatform sayesinde acentelerle satış ofislerini ortak bir ödeme platformunda buluşturup kampanya ve taksit avantajlarını birçok banka için tek bir POS üzerinde sunabiliyor ve binlerce noktadan gerçekleşen işlemler finans departmanına yük getirmeden muhasebe sis-



temleriyle entegre oluyor. Hafele ise bu dönüşümle birlikte birbirinden farklı cihazlar kullanan mağazalardaki görüntü kirliliğinin önüne geçti, POS raporları tek bir standartta alınmaya başladı. Hafele mağazaları proje sonunda hem ödeme sistemlerinde hız kazandı, hem de ciro artışı sağladı” diyor.

Farklılaşan iş yapış şekillerine hızlı adapte olmayı öngören bir ekip yönetimi

Ortadoğu ve Kuzey Afrika’ya kapsayan geniş bir coğrafyadaki her bir ülkenin kendi kültürü ve alışkanlıklarıyla biçimlenen kendine has iş yapış şekillerinin olduğunu vurgulayan Özgür Özvadar, Verifone’un bu bölgedeki liderliğinin arkasında bu farklılaşan iş yapış şekillerine yönelik sergilediği esnek ve vizyoner duruşunun olduğunu belirtiyor. Özvadar, sözlerine şöyle devam ediyor: “Verifone Ortadoğu ve Kuzey Afrika ekibi olarak, müşterilerimizin farklılaşan taleplerine ve iş yapış şekillerine yönelik, en doğru çözümü ve en etkili hizmeti sunma odağında çalışmalarımıza devam ediyoruz.”

Öte yandan, Verifone, yönetimdeki yeniden yapılanmanın yanı sıra logosunu ve web sitesini de yeniledi. Özgür Özvadar, “Yaratıcılık ve marka sesi gibi öğeleri ön plana çıkarmayı amaçlayan bu yenilikler; şirketimiz, müşterilerimiz, ortaklarımız ve çalışanlarımızla daha katılımcı bir ilişki doğmasını sağlıyor. Başarılarımız sadece araçlarımız ve hizmetlerimizin değil, ekibimizin de büyük payı var. Müşterilerimizle birlikte ticaretin geleceğine yön veriyoruz. Verifone güçlendikçe ve başarısı arttıkça müşterilerimizin işletmeleri de güçleniyor” diyor.

Organizasyon yatay, kariyer fırsatı dikey

Verifone, yatay bir organizasyon yapısına sahip. Verifone İnsan Kaynakları Müdürü Aslı Çam, bu yapıyı ve Verifone Türkiye’nin insan kaynakları politikasını şöyle anlatıyor:

“Yenilikçi fikir ve düşüncelerin özgürce ifade edilebildiği heyecanlı bir çalışma ortamında, sürekli gelişen ve büyüyen bir ekiple sektördeki farklı durumumuzu sürdürüyoruz. Sunduğumuz tüm projelerin araştırma ve verilerle desteklenmiş olmasına da özen gösteriyoruz. Bu sayede yüksek müşteri memnuniyeti ve güvenini korurken; biz de müşterilerimize cesur ve özgün projeler sunmaya devam ediyoruz.

Şirketimizin bu özgünlük ve inisiyatif kullanmaya odaklı yapısı kapsamında çalışanlarımıza da aynı vizyonu kazandırmayı hedefliyoruz. Kariyer anlamında gelişimlerini desteklerken; iş/özel yaşam dengesine de saygı duyuyoruz.

Çalışanlarımız kariyerlerini kendi tercihleri doğrultusunda biçimlendirebiliyor. Performans yönetimi süreci ile yakın takip mekanizmamız var. Bu performans sistemi, hem iç hem de dış fırsatlar ve sağlayıcılardan yararlanan eğitim ve yetkinliklerin geliştirilmesi için yürütülen çalışmalarla destekleniyor. Niteliklerini daha fazla geliştirmek isteyen çalışanlarımız için ayrıca eğitim desteği de sağlanıyor. Eğitimlerimiz, tüm çalışanlarımızın kariyer gelişim ihtiyaçlarına, firmamızın hedef ve stratejilerine göre organize ediliyor ve çalışanlarımızın, görevlerini yerine getirebilmeleri için gerekli tüm eğitimler ihtiyaca göre belirlenip düzenleniyor. İşe yeni başlayan çalışma arkadaşlarımıza da görevleri doğrultusunda oryantasyon programı uygulanıyor.”

VERIFONE TERMİNALLERİYLE YILDA 7 TRİLYON DOLARLIK İŞLEM YAPILIYOR

Verifone, 1981 yılında Amerika'da bir Silikon Vadisi şirketi olarak kuruldu. California merkezli şirketin hisseleri New York Borsası'nda işlem görüyor. Yılda yaklaşık 100 milyon dolarlık Ar-Ge yatırımı yapan Verifone, Amerika'dan Antartika'ya kadar uzanan yapısıyla güvenli elektronik ödeme çözümleri alanında dünya lideri konumunda.

Finans, bankacılık, perakende, hizmet, petrol, kamu, sağlık ve ulaşım sektörleri için güvenli POS ödeme sistemleri yazılım, üretim, satış ve teknik destek hizmeti sunan Verifone'un 5 binden fazla çalışanı var. 2014 yılı cirosu yaklaşık 2 milyar dolar ve pazar payı yüzde 45 olan Verifone, halen 150'den fazla ülkede 26 milyon adet POS terminaline sahip. Verifone terminalleri, çok sayıda yazılım ve hizmet çözümleriyle dünya çapında 14 milyon işletmeye hizmet sunuyor. 2014 yılı itibarıyla Verifone'un ürünlerinin kullanıldığı web siteleri ve mobil uygulamalar da eklendiğinde aylık işlem sayısı 300 milyona ulaşıyor. Bu da yıllık 7 trilyon dolarlık ekonomik büyüklük anlamına geliyor.



Verifone Ortadoğu ve Kuzey Afrika Genel Müdürü Özgür Özvardar ve ekibi...

TÜRKİYE'NİN EN TEKNOLOJİ ŞİRKETİ

Deloitte.

Technology Fast50
Turkey 2014 Winner

**Bu büyük başarımızdaki katkıları
için değerli müşterilerimize ve
iş ortaklarımıza teşekkür ederiz**

Cardtek Group şirketleri
her yıl olduğu gibi
kendi rekorlarını kırarak
"Deloitte Teknoloji
Fast50 Türkiye 2014"
programında lider
teknoloji şirketleri
oldular...



HIZLI BÜYÜYEN CARDTEK GROUP



'Ödeme sistemleri dünyasına hizmet sağlama' misyonu ile kurulan CordisNetwork, bankalara, ödeme kuruluşlarına ve kendi ödeme sistemini kurmak isteyen kurumlara uçtan uca ve çok katmanlı bir yapı ile hizmet sağlar.

Türkiye'nin en büyük bankalarına ve bir çok kuruma PCI DSS, MasterCard, VISA, ISO standartlarında hizmet vermektedir.

www.cordisnetwork.com



CredoWork ödeme sistemleri sektörüne yönelik güvenli donanım çözümleri sunar. POS Networking alanındaki uzmanlığı ile işlem yönetimi ve veri gönderiminde kurumlara yüksek performanslı çözümler sunar.

Patentli ürünleriyle sahada destek ve zaman/maliyet giderlerini büyük ölçüde düşürür, kullanılabilirlik ve verimde artış sağlar.

www.credowork.com



SmartSoft, 30'dan fazla ülkede 90'ın üzerinde iş ortağı ile bankalara, perakendeye, kamuya ve üreticilere ödeme sistemleri, yazılım çözümleri sunar.

SmartSoft çözümleri global otoriteler tarafından onaylı ve uyumludur. EMV eğitim ve danışmanlık verebilen MasterCard akreditasyonlu dünya çapında sayılı kurumdan biridir.

www.smartsoftww.com



CARDTEK GROUP

INNOVATION FOR A SMARTER LIFE

www.cardtek.com

Mobil cihaz güvenliği için 8 basit öneri!



Aycan Aydoğan
Bankalararası Kart Merkezi (BKM)
Güvenlik Bölümü Yönetmeni

Mobil kavramına artık hepimiz alıştık. Cep telefonları hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Bugün Türkiye’de cep telefonu sayısı 70 milyona ulaşmak üzere. Şu anda büyüme akıllı telefon ve tabletlerde. Türkiye’de akıllı telefon kullanıcı sayısı 20 milyona yaklaşırken, dünya üzerinde her 5 kişiden biri akıllı telefon, her 17 kişiden biri ise tablet kullanıyor.

Akıllı telefon ve tabletler bilgisayarlarımızla karşıladığımız tüm ihtiyaçlarımıza cevap veriyor. Maillerimize erişiyoruz, gazete ve dergi okuyup radyo dinliyoruz, oyun oynuyoruz. Şimdi ise akıllı telefon ve tabletler üzerinden alışveriş keyfini yaşama sürecindeyiz. Mobil ödeme olarak adlandırdığımız bu kanal genel olarak e-ticaretin bir parçası olarak hayatımıza girdi.

Eğer siz de mobil cihazınızı kullanarak;

- İnternet tarayıcısından e-ticaret sitesine girip alışveriş yaptıysanız,
- İndirdiğiniz bir uygulama üzerinden ürün/hizmet satın aldıysanız,
- Banka uygulamaları üzerinden para gönderdiyseniz,
- Yüklü cüzdanınız vasıtasıyla ödeme gerçekleştirdiyseniz ya da ödeme kabul eden bir mobil

cihaz üzerinden kartınızı kullanarak ödemenizi yaptıysanız mobil ödeme tecrübesini yaşadığınızı kabul edebiliriz.

Bugün Türkiye’de e-ticarete konu olan işlemlerin yaklaşık yüzde 6’sı mobil cihazlarla gerçekleşiyor.

Kullanıcıların yüzde 94’ü mobil ödeme yapmaya istekli

Tüm ödeme kanallarında olduğu gibi mobil ödemeler için de güvenlik unsuru kullanıcılar açısından önem taşıyor. Araştırmalara göre kullanıcıların yüzde 62’si mobil ödeme yaparken kişisel bilgilerinin güvende olduğunda dair onaya ihtiyaç duyarken yüzde 63’ü kişisel bilgilerinin ele geçirilme riskinin yüz yüze işlemlerden daha fazla olduğuna inanıyor. Buna rağmen kullanıcıların yüzde 94’ü güvenlik endişeleri giderilirse mobil ödeme yapmaya istekli olduğunu belirtiyor.

Yılda 9 milyon mobil cihaz çalınıyor

Mobil ödemelerdeki güvenlik riskleri kartın fiziksel olarak kullanılmadığı diğer dijital kanallara göre aynı olsa da mobil cihazlar özelinde



“ Kendimizin, evimizin ya da arabamızın güvenliği için gösterdiğimiz özeni ve sahip olduğumuz farkındalığı mobil cihazlarımız için de gösterirsek herhangi bir güvenlik endişesi duymamıza gerek kalmaz. ”



ÖZET

bazı farklı riskler olduğunu belirtiriz.

- Yılda yaklaşık 9 milyon mobil cihaz çalınıyor.
- Mobil cihazlar üzerine sınırlı giriş yapılabilmesi sebebiyle kompleks şifrelerle korunmaya müsait değil.
- Mobil cihazlara yönelik korsan yazılımlar her geçen gün artıyor ve kullanıcılar bu yazılımlarla mücadele konusunda bilgisiz ve isteksiz.

Belirtilen tüm risklere karşı kullanıcılar olarak korunmak bizim elimizde. Bu konuda bilinçlenmeli ve mobil cihazlarımızı da koruduğumuz diğer değerli eşyalarımız gibi korumalıyız.

Bugün büyük çoğunluğumuz akıllı telefonumuzu ya da tabletimizi bir ekran şifresiyle korumuyor ve mobil cihazlar üzerinde kredi kartı bilgisi, banka hesap detayları, şifrelerimiz gibi birçok kişisel ve güvenlik için hassas bilgiyi saklıyoruz. Bu da olası bir çalıntı durumunda cihaz maliyetinden daha yüksek bir faturayla yüz yüze kalabileceğimiz anlamına geliyor.

Basit ama hayati önlemler

Peki mobil cihazlarda güvenlikle ilgili neler yapabiliriz? İşte 8 madde altında alabileceğimiz basit önlemler:

- Mobil cihazlarımızı çalınmaya karşı korumak için halka açık alanlarda/ofis ortamında sahihsiz olarak bırakmamalıyız.
- Mobil cihazları ekran kilidi ve güçlü şifrelerle korumalıyız.
- Banka hesapları, kart bilgileri ve şifrelerini mobil cihazlar üzerinde güvensiz şekilde saklamamalı, saklamak istersek buna özel güvenli uygulamaları tercih etmeliyiz.
- Sadece güvenilir kaynaklardan uygulama indirmeliyiz.
- Mobil cihazlarımız üzerinde anti-virüs koruması bulundurmalıyız.
- İşletim sistemi ve uygulama güncellemelerini güvenlik açıklarını da kapatacak olmaları sebebiyle zaman kaybetmeden yapmalıyız.

Mobil cihazlarınızı halka açık alanlarda/ofis ortamında sahihsiz olarak bırakmayın. Ekran kilidi kullanıp güçlü şifreler belirleyin. Banka hesaplarınız, kart bilgileri ve şifreleriniz için özel güvenli uygulamaları tercih edin. Sadece güvenilir kaynaklardan uygulama indirin. Jailbreak uygulamasından kaçının. Anti-virüs koruması edinin...

- Mobil cihazlar üzerinden finansal işlem yaparsak güvenilir ağlardan, güvenilir uygulamalar veya internet tarayıcısında HTTPS ile başlayan internet siteleri üzerinden yapmalıyız.

- Gerek mobil cihazı garanti kapsamı dışına çıkaran gerekse birçok güvenlik açığı yaratan jailbreak uygulamasından kaçınmalıyız.

Nakitten daha güvenli

BKM Express gibi mobil cihazlarda da kullanılacak güvenli sanal cüzdan çözümleri sanal alışverişlerde ödeme işlemi hızlandırırken güvenlik anlamında da kullanıcılara büyük fayda sağlıyor. Benzer uygulamalarla kart bilgileri paylaşmadan, kart bilgileri herhangi bir sisteme girilmeden ödeme işlemi gerçek kullanıcılar tarafından doğrulanarak tamamlanıyor. Böylece istediğimiz herhangi bir şeyi yanımızda nakit taşımadan, bu nakdi çaldırma riski bulunmadan alabilme şansına sahip oluyoruz.

Finansal kuruluşlar yeni teknolojileri kendi sistemlerine entegre ederken her türlü riski göz önüne alarak maksimum güvenlik önlemlerini hayata geçiriyor. Kullanıcı olarak bizler de kendimizin, evimizin ya da arabamızın güvenliği için gösterdiğimiz özeni ve sahip olduğumuz farkındalığı mobil cihazlarımız için de gösterirsek herhangi bir güvenlik endişesi duymamıza gerek kalmayacaktır.



Bankaların özel dedektifi



Osman Özdemir

ASSECO

ASSECO SEE

Kara parayla mücadele ve sahtekârlıkları önleme konusunda bankalara ciddi yükümlülükler getirildi. Bu konuda bankalara danışmanlık yapan, çözüm üreten Asseco SEE'nin İş Birimi Yöneticisi Osman Özdemir, "Kısa süre önce global bir banka 9 milyar dolarlık ceza aldı. Bunu her banka kaldıramaz" diyor...

BERRİN VİLDAN UYANIK

Bankalar açısından en kritik sorunlardan biri, kara para aklama suçlamasıyla karşı karşıya kalmak. Bir diğeri ise banka içi olası sahtekârlıklar, dışardan gelebilecek soyguncular. İki sorun da dünyadaki tüm bankalar için mücadele edilmesi gereken konuların başında geliyor. Bu da ancak tüm süreçler için geliştirilmiş özel denetim sistemleriyle mümkün.

Bazı bankalar kendi içlerinde kurdukları sistemleri kullansa da bu alanda uzmanlaşmış şirketlerden danışmanlık, ürün, hizmet satın alma da oldukça yaygın. Asseco SEE de bu şirketlerden biri. Bankacılık, güvenli e-ödeme (payment gateway) çözümleri, sistem entegrasyonu, kart çözümleri, mobil ödeme, mobil bankacılık & güvenlik olmak üzere 5 ana iş kolunda çözüm ve hizmet sunan Asseco SEE, sahtekârlıkları ortadan kaldırma ve kara para aklama suçunu önlemede bankaların çözüm ortağı olarak faaliyet gösteriyor.

Asseco SEE ekibi, bir dedektif titizliğiyle hareket ederek olası dolandırıcılık yollarını kapatıyor. Bu birimin başında ise Osman Özdemir var. Türkiye'de 30'un üzerinde finans kurumuyla çalıştıklarını açıklayan Özdemir, "Finans sektörüne nefes aldırarak bir çözüm paketi sunuyoruz" diyor.

Osman Özdemir ile kara para ve dolandırıcılık konusunun yanı sıra bankalara verdikleri hizmetleri konuştuk...

Bankalara güvenlikle ilgili ne tür çözümler sunuyorsunuz?

Yönettiğim grubun iki ana işinden biri sahtekârlığı önleme çözümleri geliştirmek. Kredi kartında, internet bankacılığında, çağrı merkezinde, mobil kanallarda ve bütün alternatif dağıtım kanallarında hem sahtekârlıkları hem de kurum içinden kaynaklanan suistimalleri engelleyen çözümler sunuyoruz. İkinci ana işimiz de kara para aklamayı engelleyecek çözüm ailesini ve ilgili hizmetleri vermek

Kara para aklama konusunda ne gibi önlemler alıyorsunuz?

Artık ülkelere kara parayla mücadele konusunda bazı zorunluluklar getiriliyor, "Paranın nereden gelip nereye gittiğini bütün kurumlar araştırmak zorundadır" diyor. Diyelim ki Almanya'daki A şirketine para gönderiyorum. Artık kurallar, "A şirketinin nihai avantaj elde eden ve gelir elde eden kimdir" diye soruyor. A şirketinin sahibi, B şirketi ise o zaman B şirketinin ortaklarına da bakmanız gerekiyor. Çok detaylı bir işlem silsilesi



söz konusu. Burada önemli olan, bu transferde paranın kimin kontrolünde olacağı. Bankaların bunu araştırması gerekiyor. Bu, basit olmayan ve ciddi efor gerektiren bir işlem, çünkü için bir ayağında uluslararası yasaklılar listesi var. BM'nin, ABD'nin, AB'nin yayınladığı listeler var...

Yasa dışı elde edildiği belirlenen paralar, şüphe doğuran işlemler varsa, bunların her ülkenin mali suç araştırma birimine bildirilmesi gerekiyor. Türkiye'de bu işin adresi Mali Suçları Araştırma Kurulu kısa adıyla MASAK. Türkiye'deki bankaların 'kara para' şüphesini MASAK'a bildirmesi gerekiyor. Biz de sunduğumuz çözümle birinci seviyede, uluslararası kurallara uyumlu bir operasyon yürütülmesini sağlıyoruz.

İkinci seviyede ise kurumların bu konuda eksiksiz çalışmalarına yardımcı oluyoruz. Çünkü kurum içinde yeni kurallara uyumda eksiklikler olabiliyor. Yeteri kadar iyi mücadele edememek veya yeterli sistemlere sahip olamamak gibi... Diyelim ki bir Türk bankasının Batı Avrupa'da almış olduğu bir ceza var. Cezanın nedeni ise kara para aklama konusunda yeteri kadar efektif süreçlere sahip olamaması. Yani ya farkındalık, hazırlık eksikliği ya da sistemli işletememek.

Hatırlarsanız geçenlerde global bir banka, bir anlamda suç çetelerinin para aklamalarına engel olmamak suçuyla 9 milyar dolara yakın ceza aldı. Bu çok ciddi bir rakam. Türkiye'deki pek çok bankanın bu cezayla batacağını söyleyebiliriz. Burada önemli olan, hem kurum içindeki olası sahtekârları ya da suç çetesi üyelerinin bu işlerde çetelere yardımcı olmalarını engellemeye çalışmak hem de bankaların bu konudaki farkındalığını ve hazırlığını artırmak. İşte biz bu noktada kara para aklamayı engelleyici çözümler sunuyoruz.

Türkiye'de kaç bankayla çalışıyorsunuz?

30'u aşkın finans kurumuyla çalışıyoruz. Pek çoğu aynı anda birden fazla çözümümüzü kullanıyor. Güney Doğu Avrupa'da ise 200'e yakın finans kurumu Asseco SEE'nin çözümlerini kullanıyor. Bir kısmı bütün bankacılık çözümlerimizi, bir kısmı ise bazı modüllerimizi kullanıyor.

Türkiye'deki bankalar en çok hangi çözümlerinizi kullanıyorlar?

Ağırlıklı olarak 'güvenli e-ödeme' ve 'çağrı merkezi' çözümlerimizi kullanıyorlar. Güvenli e-ödeme çözümümüz, Türkiye'de PCI DSS sertifikasına sahip ilk dış kaynak hizmeti. Türkiye'de internette kredi kartıyla alışveriş yaptığımızda, yüksek ihtimal o firma bizim hizmet sunduğumuz bir bankayla çalışmaktadır. Bu yüzden işleminiz bizim sistemimize gelecek ve bizim sistemimiz üzerinden hizmet alınacaktır. Çağrı merkezi alanında ise 1991 yılından bu yana IVR, bilgisayar-telefon entegrasyonu (CTI), konuşma tanıma teknolojileri gibi ilkleri sunduk. Halen de bu tür yeni teknolojileri müşterilerimizle buluşturmaya devam ediyoruz.

Kara para aklama çözümünüz kaç banka tarafından kullanılıyor?

Türkiye'de Ziraat Bankası, Halk Bankası, TEB, Tekstilbank, ABank ve Burgan Bank ile projeler gerçekleştirdik. Bankaların bazı yurtdışı şubeleri de çözümlerimizi kullanıyor.

Peki banka hesapları ya da kredi kartı sahtekârlıklarına karşı güvenlik duvarını nasıl örüyorsunuz?

Sahtekârlık engelleme, iki sebepten dolayı grubumuzun en sıcak ürün ve hizmeti. Birincisi, sahtekârlık büyük bir değişim ve dönüşüm içinde. Çünkü eskiden ağırlıklı olarak kurum içi ya da kredi kartı üzerinden yapılan sahtekârlıklar bilinirdi. Yaklaşık 15 yıl önce internet bankacılığının ve mobil teknolojilerin gelişmesiyle beraber artık bankacılık şube dışına çıktı. Banka anlık olarak, hangi müşterisinin ne yaptığını, kişiler vasıtasıyla kontrol etmiyor. Banka için verilen kredi kartı ve limitleri nedeniyle risk daha düşüktü. Dijital bankacılıkla birlikte bütün müşterilerin bütün yatırımları risk altına girdi. Toplam sahtekârlık riski geçmişe göre çok arttı. Neredeyse her ay, arka arkaya bir güvenlik açığı çıkıyor. Bu yüzden Facebook, Twitter, LinkedIn gibi pek çok şirket milyonlarca kullanıcısının şifrelerini değiştirmesini istiyor. Bunun da anlamı, dünyanın en büyük kurumları için dahi şifreler tek başına yeterli değil. Bizim temel olarak sahtekârlık engelleme yaklaşımımız davranış temelli risk profillerine dayanıyor. Hepimizin farklı bir harcama davranışı vardır. Ancak sahtekârların davranış şekilleri bunlara uymuyor. Sahtekârlar sizin hesabınıza ulaştıklarında, minimum sürede maksimum parayı ele geçirmeye çalışıyorlar. Bu profiller incelenerek gerçek kullanıcılar ve sahtekârlar birbirinden ayrıldığında, başka hiçbir metodla elde edemeyeceğiniz güvenlik seviyesini elde ediyorsunuz. Çünkü klasik metodlar tek başına yeterli değil.

4 ADIMDA ASSECO SEE ÇÖZÜMÜ

Sahtekârlık kontrol-izleme: Kart, internet bankacılığı, telefon bankacılığı ve diğer bankacılık işlemlerindeki sahtekârlığın tespitini ve izlenmesini kapsıyor.

İç denetim ve kontrol: Kurum personelinin müşteri verisi üzerinde yaptığı şüpheli güncellemeler, müşteri adına yapılan işlemler ve operasyonel hataların tespitini ve izlenmesini sağlıyor.

Kara para aktivitelerinin engellenmesi ve izlenmesi: Müşterilerin hesaplarındaki kara para aklama aktivitelerinin tespitini ve izlenmesini kapsıyor.

Raporlama: Esnek raporlama modülüyle diğer modüller tarafından ihtiyaç duyulan raporlar, programlama bilgisi gereksizdir kullanıcılar tarafından oluşturulabiliyor. Çok farklı ve karmaşık suiistimal, operasyonel hata, sahtekârlık ve kara para aklama aktivitelerinin tespit edilmesini sağlıyor.



Psikometrik testlerle 'batma' olasılığını ölçüyorlar



Kredi verirken, ticari ya da finansal bir karar alırken ne tür bir risk alıyorsunuz? Nasıl yeni müşteri kazanırsınız? Ürününüzü daha iyi nasıl pazarlıyorsunuz? Tahsilatınızı nasıl artırabilirsiniz? Experian'ın VisualDNA ile yaptığı işbirliği, işte bu ve benzeri sorulara yanıt veriyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com

Yüksek faizden para kazanma dönemi bitince bankalar ana işlerine, dolayısıyla müşteriye odaklandı. Artık bireysel ve kurumsal müşterilerine kredi vermek için daha fazla mesai harcıyor, daha çok kredi ürünü çıkarıyorlar. Dolayısıyla bankaların "batık kredi" riski arttı, kişi ve kurumların kredi notu daha bir önem kazandı.

Bir diğer yenilikse Basel II kuralları gereği bankaların uygulamak zorunda olacakları çeşitli değerlendirme ve ölçme sistemleri. Nitekim BDDK da birkaç ay önce bu konuyla ilgili bir yasal düzenlemeye gitti.

Her iki gelişme de artık Türkiye'de kişisel ve kurumsal verilerin, geçmiş finansal hareketlerin önemini artırıyor. Bu verileri toparlayıp analiz edecek şirketlere ihtiyaç da her geçen gün artacağı benziyor.

Anımsayacaksınız, kısa bir süre önce Kredi Kayıt Bürosu "Findex" uygulamasını tanıtmıştı. Bir süre sonra da Experian'ın VisualDNA adlı şirketle yaptığı ortaklık kamuoyuna yansıdı. Her ne kadar Türkiye'de Kredi Kayıt Bürosu dışında kredi kartı notu vermek yasak olsa da sektör, bu sistemin değişebileceğini düşünüyor.

2000 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteren Experian'ın Balkanlar, Türkiye ve Ortadoğu Genel Müdürü Cenker Özhelvacı, bölgesel üs seçilen İstanbul ofisiyle 28 ülkeyi yönettiklerini söylüyor. Bankacılık, finans, telekomünikasyon, perakende ve turizm sektörlerine hizmet veren Experian, firmaların, bireylerin ticari ve finansal kararlarını verirken karşılaştığı kredi riskini

yönetmelerine yardımcı oluyor.

Karar destek sistemleri, pazarlama, kredi hizmetleri ve bireysel kredi notu sorgulama hizmeti verdiklerini söyleyen Özhelvacı, "Dünya çapında 19 bireysel kredi bürosu ve 13 ticari kredi bü-

2015'TE EKİP DE OFİS DE BÜYÜYECEK

BDDK'nın yeni yürürlüğe koyacağı IRB uyumluluğu kapsamında Experian, dünya çapında 100'den fazla büyük finans kuruluşundaki deneyimini Türkiye'de de sunmaya başlıyor. Cenker Özhelvacı, "Hizmetlerimizle sadece iflas ihtimalinin tahminini (PD) yapmıyor, kayıp tahminleri (LGD), teminat değerleri (AVM), kredi kartı limit kullanımı (EAD-CCF) gibi içgörülerini de sağlıyoruz. İleride bankaların ihtiyaç duyacağı detaylı stres testlerini de uygulamaya alacağız" diyor.

Experian, bankaların içsel derecelendirmeye geçmesiyle artan optimizasyon fırsatları doğrultusunda hem yazılım, hem analitik hem de danışmanlık hizmetleri vermeye başladı. Experian'ın Türkiye'yi bölgesel üs seçtiğini vurgulayan Özhelvacı, Balkanlar ve Ortadoğu'da 28 ülkenin Türkiye'den yönetildiğini hatırlatıyor. Ardından da 2015 yılında ekibin yüzde 25 artırlacağını, bu kapsamda ofisin de büyüyeceğini ekliyor.

rosuna sahibiz. 740 milyon tüketici, 70 milyon işletme ve 650 milyon araç hakkında veri barındıran bürolarımız, kurumların kredi kararlarını verirken ihtiyaç duydukları ve kurumların ve bireylerin araçlarla ilgili riski ölçmelerine yardımcı olan verileri sağlıyor. Bireysel kredi notu sorgulama hizmetimizle bireyler kendi kredi notlarını öğrenebiliyor, kimlik sahteciliğine karşı kendilerini koruyabiliyor. Bu hizmetimizi yasalar gereği burada sunamıyoruz ama Türkiye'deki tek kredi bürosu olan Kredi Kayıt Bürosu'na analitik hizmetlerimizle destek oluyoruz" diyor...

Dünyada ve Türkiye'de hizmet verdiğiniz kuruluşlar hangileri? Daha çok hangi alanda sizinle çalışmayı tercih ediyorlar?

Türkiye'de finans ve telekom sektöründeki hemen her oyuncuya, müşteri kazanımından pazarlama, tahsilat ve sahteciliğin önlenmesine kadar kredi risk yaşam döngüsünün her aşamasında karar alması için yardımcı oluyoruz. Pazarlama konusunda ise dünyaca ünlü markaların müşterileriyle doğru zamanda doğru kanaldan ve doğru mesajla iletişime geçmelerini sağlıyoruz. Veri kalitesi, müşteri öngörüsü ve analizi, çapraz kanallı pazarlama platformu ve danışmanlık hizmetlerimiz var. Dünya genelinde ise bunlara ek olarak sigortacılık, enerji, kamu, perakende gibi tüm temel sektörlerde faaliyet gösteriyoruz.

Visual DNA ile yaptığınız işbirliği hakkında bilgi verebilir misiniz?

Experian ve VisualDNA işbirliği sonucunda ortaya çıkan bu yeni girişimle Türkiye, Rusya ve Güney Afrika Cumhuriyeti'nde geleneksel kredi kontrolü ve skorlama tekniklerinin mümkün olmadığı durumlar için ya da bu tekniklere ek olarak psikometrik testler kullanılabilir. VisualDNA'nın öncü teknikleri, görsel öğeler yardımıyla test uygulayarak kredi geçmişli bulunmayan kişilerin finansal ürünlere uygunluğu ve kredibiliteleri hakkında alternatif bilgi sunuyor. Experian ve VisualDNA; Türkiye, Rusya ve Güney Afrika Cumhuriyeti başta olmak üzere birçok ülkede milyonlarca kişinin kredi ve temel finansal hizmetlere erişimini artıracak, bu hizmetin sunulması için kredi veren kurumlarla çalışacak. Bu yeni girişimle Experian, karar destek sistemleri portföyüne tamamlayıcı bir ürün daha eklemiş oldu.

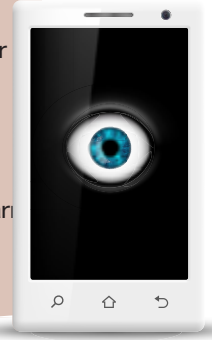
Türkiye'de son zamanlarda kredi riskini ölçen yeni yatırımlar var, sizin vereceğiniz hizmetlerin var olanlardan farkı olacak mı? Kredi riski ölçümlerini hangi verilere dayanarak yapacaksınız?

Türkiye'de kredi geçmişlerinin kısıtlı olmasından dolayı kredi alamayan müşterilere kredi ve diğer temel finansal hizmetlerin sağlanması konusunda bankalar ve finansal kurumlarıyla çalışacağız. Müşterilerin ihtiyaçlarının anlaşılması ve kendilerini daha iyi tanımlarıyla, onların da daha iyi finansal hizmetlere erişmelerine yardımcı olacağız. Birkaç ülkede kullanılan bu testler, şu ana kadar kabul oranlarında artış ve ödemelerin gecikme oranlarında da düşüş sağlayarak benzersiz bir yaklaşım olduklarını kanıtladı. Testi yanıtlamak kişilerin tercihinde olup, kişisel bilgi paylaşımı yapmaları gerekmiyor.

Experian olarak müşterilerin kurum içi ve kurum dışı verilerini kullanmanın yanı sıra psikometrik yöntemlerle kişilerin eğilim-

"AKILLI TELEFONLARA SALDIRI ARTACAK"

Kenker Özhelevacı, Experian'ın veri, özellikle de 'big data' (büyük veri) ile ilgili analitik laboratuvarlarının model üretmeye devam ettiğini anlatıyor. Bu modellerle müşterilerin ellerindeki verilerin değerini ortaya çıkarmalarına ve daha doğru kararlar almalarına yardımcı olduklarını söyleyen Özhelevacı, "2015'te de özellikle yeni düzenlemeler ışığında bu modellere talebin artacağını biliyoruz. Türkiye'de akıllı telefon kullanımı yüzde 40 oranında ve hızla artıyor. Uluslararası araştırmalardan da biliyoruz ki fraudster'lar (sahtecilik suçluları) şimdi daha çok mobil cihazları hedefliyor. Bu bağlamda mobil üzerinden yapılan sahteciliğe yönelik çözümlerimizi ön plana çıkarmayı düşünüyoruz" diyor.



lerini ölçerek istatistik modeller üretiyor, bu modellerle müşterilerin kendi otomasyon yazılımlarını destekliyoruz. Tüm süreç boyunca müşterilerimize, iş hedefleri ve stratejileri doğrultusunda "best practice" (en iyi uygulama) danışmanlık hizmetleri sunuyor, 30 yılı aşkın uluslararası tecrübemiz ve 2000'den bu yana lokal tecrübemizden faydalanıyoruz.

Psikometrik testler hakkında bilgi verebilir misiniz, bu testleri kredi notu ölçümlerinde nasıl kullanacaksınız?

1960'larda başlayan araştırmalarla, insanların beş temel psikolojik özelliğinin doğrudan finansal davranışlarını etkilediği kanıtlandı. Visual DNA testlerinde gösterilen eğlenceli resimlerle işte bu beş temel psikolojik özellik ölçülüyor. Dolayısıyla bu psikolojik özelliklerden kişinin batma ihtimali öngörülebiliyor. Bu öngörülerini kişinin kredi ya da limit kullanımında kârlı olup olmayacağı, hangi reklamlara veya kampanyalara cevap vereceği, fiyat hassasiyeti gibi konularda da kullanabiliyoruz.



Kenker Özhelevacı

CARTES

SECURE CONNEXIONS

hatırazi

Ödeme sistemlerinin nabzi, 4-6 Kasım 2014 tarihleri arasında Paris'te Cartes Fuarı'nda attı. PSM olarak biz de fuarı yerinde izledik.

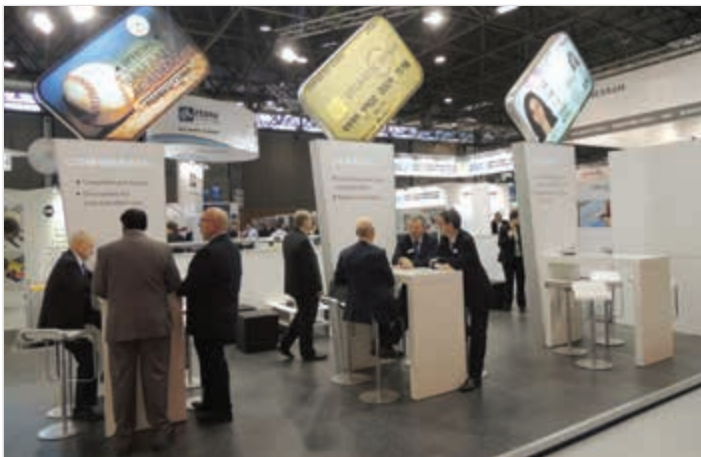
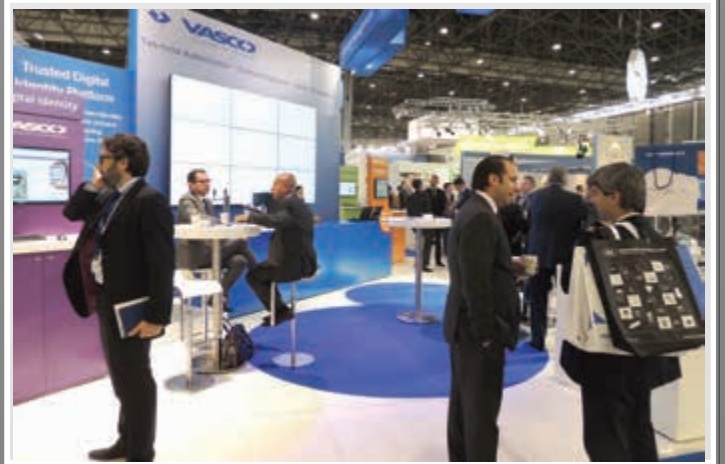
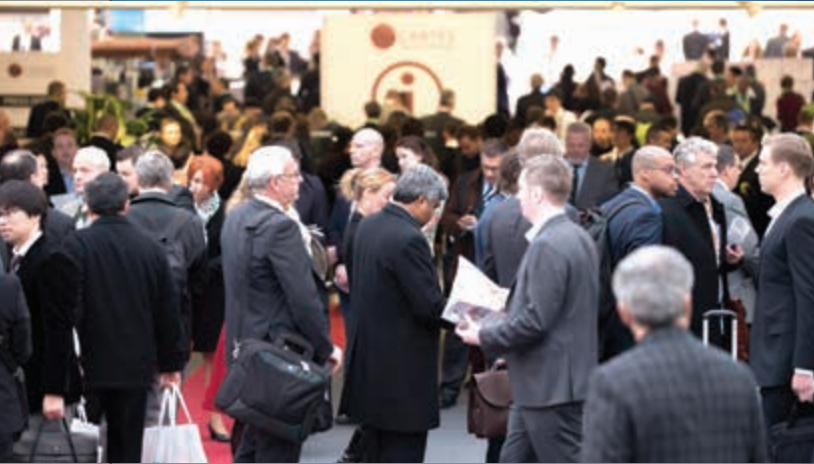
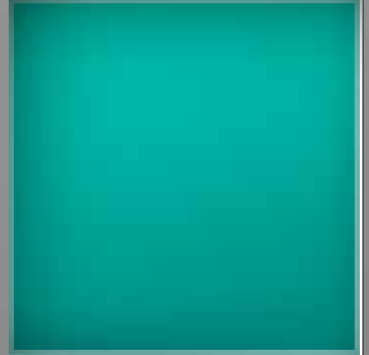
Fuarda yeni kart basım teknolojileri ve kart basma makinelerinin ağırlığı göze çarpıyordu. Fuar boyunca çalışan onlarca kart basma makinesinden ne kadar kart çıktığını varın siz tahmin edin...

Başta parmak izi olmak üzere biyometrik kimlik doğrulama teknolojileri de epey revaçtaydı. Fiş yazmadığı için şimdilik Türkiye'de kullanım alanı bulunmayan mini mobil POS'lar da rengarenk modelleriyle ziyaretçilerin ilgisini çekti...

Daha önce izlemediğimiz için bizzat kıyaslama imkanımız olmadı ama geçen yıllara göre ziyaretçi sayısının daha az olduğu söylendi. Ancak katılım az olsa da öz gibi geldi bize. Birçok fuarda olduğu gibi ajanda, kalem ve diğer promosyonlar için gelen "torbacı" ziyaretçi görmedik pek.

Cartes 2014, Türkiye'den katılımın en yoğun olduğu fuar unvanını da aldı. İşte başta bizden olmak üzere fuarda ilgimizi çeken yenilikler ve izlenimlerimiz...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com





CARDTEK

Toplantı rekoru bu standda kırıldı

Cartes'in gediklilerinden Cardtek Group'un standını boş görmek pek mümkün olmadı. Çok yoğun geçen ikinci günün sonunda çektiğimiz hatıra fotoğrafında ekibin yorgunluğu gözlerden okunuyordu. Cardtek Group CEO'su Ayşe Nil Sarıgöllü, fuarın iş bağlantıları açısından çok verimli geçtiğini; üç gün boyunca Kolombiya'dan Singapur'a, Kanada'dan Hindistan'a dünyanın dört bir yanından ziyaretçilerle toplantı ardına toplantı yaptıklarını söyledi.

Cardtek, fuarda uçtan uca tüm sektörü kapsayan çözümleriyle birlikte Apple Pay ile gündeme oturan NFC tabanlı ödeme çözümlerini tanıttı. 2006 yılından bu yana Cartes'te yer alan grup, veri güvenliğinden ulaşımda kartlı ödemeye, donanım ürünlerinden anında kart basım sistemlerine ve mobil ödemelere kadar ödeme sistemlerinin her alanına yönelik çözümleriyle de yoğun ilgi gördü.

Türkiye'nin eKimlik uygulamasına yoğun ilgi

TÜBİTAK, bu yıl ilk kez Cartes'te stand açtı. Kurum bünyesindeki BİLGEM'in standını ziyaret edenler, merkezin eKimlik, eEhliyet, elektronik kimlik doğrulama gibi alanlarda yürüttüğü faaliyetleri öğrenme imkanı buldu. BİLGEM'in Akis Akıllı Kart İşletim Sistemi, kiosklar, ödeme kaydedici cihazlar ve diğer konularda geliştirdiği teknolojiler, tasarımlar da ilgi çekti. BİLGEM'in eKimlik Program ve Birim Yöneticisi Dr. Oktay Adalier, ziyaretçilerin özellikle Türkiye'nin eKimlik dönüşümüne ilgi gösterdiğini, kendi ülkelerinde bu konuda nasıl işbirliği yapabileceklerini sorduklarını anlattı. TC kimlik kartlarının kimlik doğrulama ve kişiselleştirme işini TÜBİTAK'ın üstlendiğini hatırlatan Adalier, "Pilot çalışmalar tamamlandı ve tüm Türk vatandaşlarına eKimlik dağıtılmasının önünde hiçbir engel kalmadı" dedi.

TÜBİTAK



VERA 360

Karşınızda Vera Delta Plus

MT Holding şirketi Vera 360, Cartes'te "Vera Delta Plus" adını verdiği yeni yazarkasa POS cihazını tanıttı. Bir önceki nesline göre boyutları küçülüp ağırlığı da azalan Vera Delta Plus'ta ek olarak 5 megapiksel çözünürlüğe sahip, otomatik odaklı bir de kamera

bulunuyor. MT Holding Yönetim Kurulu Üyesi Aydın Çelik, fotoğraf çekme özelliğinin özellikle otopark ve paket servis hizmetlerinde kullanıcının işini kolaylaştıracağına, olası anlaşmazlıkları gidermede yardımcı olacağını anlattı. Çelik, çift SIM kartı destekleyen, temassız işlem yapabilen, barkod okuyucusu bulunan Vera Delta Plus'ın pil ömrü, stand-by süresi, işlemci hızı, mali hafıza gibi özelliklerinin de önemli artışlara sahip olduğunu vurguladı. Vera Delta Plus, önümüzdeki günlerde Türkiye'de de tanıtılıp piyasaya sunulacak.



KENT KART

Kent Kart, bir süredir ulaşımda NFC çözümünden yararlanmak için hazırlıklar yapıyordu. Şirketin Cartes'teki standını ziyaret ettiğimizde bu çalışmaların tamamlandığını ve Manisa'da uygulamanın başladığını öğrendik. Manisa Büyükşehir Belediyesi bünyesindeki 168 otobüste artık NFC özellikli akıllı cep telefonlarıyla temassız olarak ödeme yapmak mümkün. GSM şirketlerinden, SIM karttan bağımsız çalışabilen bu uygulamada internetten, POS cihazlarından cep telefonuna para yüklemek mümkün. Halen pilot aşamasında olan uygulama 2015 başında lanse edilecek.

Cep telefonuyla temassız bilet Manisa'da başladı





VERIFONE

İSTAKSİ ve perakende çözümleri beğeni topladı

Türkiye'nin yazarkasa POS dönemi başladıktan sonra nedense klasik mobil POS'lar o kadar ilginizi çekmez oldu. Oysa başta biyometrik kimlik doğrulama olmak üzere pek çok yenilik adapte ediliyor bu cihazlara. Verifone da standında bu yenilikleri sergiledi. Verifone Türkiye Güney Avrupa, Rusya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Başkanı Bülent Özayaz ise standı ziyaretimiz sırasında, Verifone'un teknolojik altyapısını kurduğu İSTAKSİ projesinin yoğun ilgi gördüğünü anlattı. Özayaz, yazarkasa POS uygulamasından sonra başta perakende olmak üzere farklı sektörlerle yönelik geliştirdikleri katma değerli hizmetleri de katılımcılarla paylaştıklarını sözlerine ekledi.



PAX

İki büyüğe en ciddi rakip

Çinli POS devi PAX, Cartes'i Avrupa pazarında büyüme için önemli bir fırsat olarak görüyor. Yavaş yavaş Verifone ve Ingenico'ya ciddi bir rakip olduğunu hissettiren PAX, fuarda çok sayıda yeni ürününü sergiledi. Bunlardan S900 mobil POS ve D200 mPOS modelleri yoğun ilgi gördü. Geçen aylarda PAX'ın Türkiye distribütörlüğünü alan Der Pos'un kurucu ortağı Soner Caşur da ziyaretçileri, Türkiye'de farklı sektörlerde sundukları POS tabanlı katma değerli hizmetler hakkında bilgilendirdi.



INGENICO

Fuarın en torpilli standı!

Marka Fransız olup fuar da Paris'te düzenlenince o kadarlık torpil olacak tabii. Fuar alanına girer girmez kocaman bir Ingenico standı karşılıyordu ziyaretçileri. Doğal olarak en kalabalık stantlardan biri de yine Ingenico'ya aitti. Fransız POS üreticisi, parmak izi taniyan, dokunmatik ekranlı, yeni NFC çözümleriyle uyumlu son model ürünlerini sergiledi fuarda. Ingenico'nun Satış ve Stratejiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erhan Öztop, yazarkasa POS yeniliğini farklı bölgelerden gelen katılımcılara anlattıklarını, bu farklı teknolojiyi transfer edebilmek için bağlantılar kurduklarını anlattı.



AUSTRIA CARD

Bu kart limon kokuyor!

Provus Kart Hizmetleri'ni satın alarak Türkiye'de işini büyüten Austria Card, Cartes'te özel desen ve görsellere sahip kartlarının yanı sıra limon kokulu kartını da tanıttı. Austria Card Satış ve Pazarlama Müdürü Esra Güler, Türk bankalarının bir dönemler oldukça popüler olan, hatta "aynalısı" bile çıkan bu tür kartlara eskisi kadar ilgi göstermediğini anlattı. Nedeni ise belli; tüketici yıllık kart ücreti vermeyince banka kart maliyetini mümkün olduğunca azaltmak istiyor...



ZWIPE



NFC ve parmak izi sensörlü ilk kart

MasterCard - Zwipe ortaklığıyla geliştirilen ve NFC ile biyometrik doğrulama özelliklerini bir arada sunan ilk kart da fuarda hayli ilgi gördü. Dergimizin kasım sayısında bu yeniliği sizlerle paylaşmıştık. Zwipe'in standına gidip haberi gösterdiğimizde çok şaşırıldılar. Şüphesiz yaratıcı ve yararlı bir yenilik ama kart aيداتlarının büyük sorun olduğu ülkemizde bu teknolojinin tüketicilerle buluşması için epey zaman olduğunu söyleyebiliriz.



Organizasyonu düzenleyenler hoşluk yapıp, fuar alanının girişine farklı dillerde "hoş geldiniz" yazan bir pano koymuşlar. Ancak adı üstünde Türkçe "Hoş geldiniz" demek yerine "Karşılama" sözcüğünü tercih etmişler. Anlaşılan panoyu hazırlayanlar olaya biraz "Fransız" kalmış!..

"Karşılama" da ne ola ki!

SESAMES ÖDÜLLERİNİN KAZANANLARI

DONANIM

Oberthur Technologies / Lasink

Fransız kart teknolojileri şirketi Oberthur, yüzde 100 polikarbonattan üretilen kimlik veya kartların içine yerleştirdiği kızıl ötesi lazer uygulaması ve renkli resimle güçlü bir kişiselleştirme sağlıyor. Bu teknoloji dolandırıcılığı engelliyor ve çıplak gözle ya da mercekle altında görülebilen açık bir kimlik tanımlama imkanı veriyor.



YAZILIM

Londra ulaşım sistemi

"Londra için Ulaşım" projesi, inovatif biletlendirme uygulamasıyla ödül aldı. "Gittiğin sürece öde" sloganıyla uygulamaya alınan sistemin kullanıcıları, temassız ödeme kartlarını Londra ve civarındaki yolculuklarının başında ya da sonunda sisteme dokundurarak ödemeyi tamamlayabiliyor.



KİMLİK KARTLARI / SAĞLIK / E-DEVLET

BAE Ulusal Kimlik Doğrulama Servisi

Bu sistem, Birleşik Arap Emirlikleri bünyesindeki tüm devlet kurumlarına ve organizasyonlara gerçek zamanlı kimlik tanımlama, çok fonksiyonlu kimlik doğrulama ve dijital işlemler için ulusal kimlik kartını kullanarak imza atma imkanı sunuyor.



IT GÜVENLİĞİ

Morpho

MorphoTablet uygulaması, parmak izi ve yüz tanıma gibi biyometrik kimlik doğrulama özellikleriyle mobil ödemelerin güvenliğini sağlıyor.



ULAŞIM

Fidesmo

Fidesmo, internet ve mobil uygulamalarla yönetilen bir kart uygulaması. Öncelikle toplu taşıma hizmetlerini hedefleyen bu uygulamayla her telefon bir satış kanalı haline geliyor.

BANKACILIK / ÖDEME / E-İŞLEMLER

Worldline

Online olarak yapılan denetimlerde güvenlik sorununu ortadan kaldıran "sertifikalı gözden geçirme" hizmeti, satın almaların belgelendirilmesi ve bağlantılı işlem yapılabilmesinde büyük kolaylık sağlıyor.



GÜVENLİ İNTERNET / KİMLİK

Syniverse

Syniverse'in sahtekârlığı önleme çözümü, özel bir okuyucu sayesinde tüketicinin gerçekten alışveriş yaptığı yerde olup olmadığını tespit edebiliyor.



MOBİL İLETİŞİM

Inside Secure

MatrixHCE, Android Kit Kat sürümüyle birlikte geliştirilen bulut tabanlı bir mobil uygulama. Bu uygulama, HCE teknolojisiyle yapılan mobil ödemelerin güvenliğini en üst seviyeye çıkarıyor.



ÜRETİM VE TESTLER

Comprion

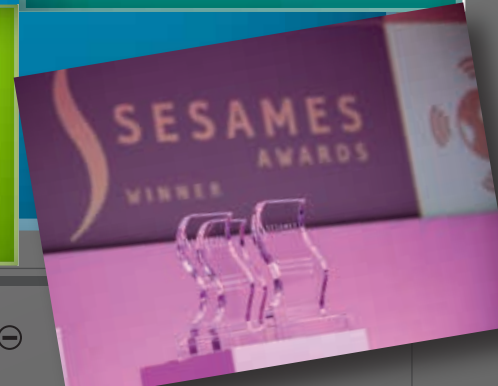
OTAbility, farklı yazılım modülleri içeren toolbox ile OTA iletişim zincirleri dahil destek hizmetlerinin test edilmesini ve secure elementlerin güvenceye alınmasını sağlıyor.



İNOVASYON

Comprion

İki yüzünde de düğmeler olan bu yenilikçi kartın üzerinden farklı hesaplar seçilebiliyor, ödeme de EMV veya NFC sistemlerinden biri tercih edilerek yapılabilir.



Cüneyt Çakır artık kart çıkarmıyor!

Yeşil sahalarda başarılı hakemi Cüneyt Çakır, “Kartını çıkarmadan alışverişini öde” ve “7/24 para gönder” diyor...

Bankaların ortak platformu Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) 2 yıl önce hayata geçirdiği BKM Express'in avantajlarını anlatmak için hazırlanan ve FIFA kokartlı hakemlerden Cüneyt Çakır'ın rol aldığı bir reklam filmi yayına girdi. 2014 yılında kullanıcı sayısını 2.5 kat artışla 500 bine ulaştıran BKM Express, 750 üye işyeriyle elektronik ve mobil ticaretteki payını her geçen gün artırıyor. Cüneyt Çakır'ın rol aldığı reklam filminde de BKM Express ile alışveriş kolaylığına dikkat çekiliyor ve “Kart çıkarmadan alışverişini öde”, “7/24 para gönder” mesajlarıyla tüketiciye sağlanan faydalar vurgulanıyor. Bankalararası Kart Merkezi Genel Müdürü Dr. Soner Cankö, yeni reklam kampanyası ve mesajlarla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: “2 yıl önce ‘İnternette aldım’ mesajıyla kullanıcılarımızla buluşmuştuk. Ardından internette alışverişin ‘kolay, hızlı ve güvenli’ olduğunu paylaştık. Mobil uygulamalarımızla birlikte her an her



yerden alışveriş imkânını sunduk. Bugün reklam yüzümüz yeşil sahalarda başarılı hakemi Cüneyt Çakır oldu. Çakır, yeşil sahalarda başarılı bir şekilde yönettiği maçlarda sarı ve kırmızı kartları en doğru şekilde kullanıyor. Cüneyt Bey artık yeşil sahalarda kartını cüzdanından çıkarmıyor. Bunun için bizimle birlikte ‘Kartını çıkarmadan alışverişini öde’ ve ‘7/24 para gönder’ diyor. Bu desteği için

kendisine ayrıca teşekkür ederiz.”

BKM Express'in kullanım alanlarının her geçen gün yaygınlaştığını belirten Soner Cankö, bu yıl hayata geçirdikleri projeler hakkında da şu bilgileri verdi: “BKM Express bu yıl hizmet alanına yüz yüze işlemleri de ekledi. İlk yüz yüze işlemi, akaryakıt istasyonlarında, araçtan inmeden mobil cihazlar üzerinden ödemeyi yaptık. Ardından bu kolaylığı restoranlara taşıdık ve orada da cüzdana ihtiyaç olmadan mobil ödemeyi hayata geçirdik. BKM Express ile giyilebilir cihazlar üzerinden ödeme projesine de imza attık. Google Glass üzerinden BKM Express ile ödeme projemiz, dijital cüzdanla yapılan ödeme konusunda dünyada bir ilk oldu.”



Dr. Soner
Cankö

Cüneyt
Çakır

RAKAMLARLA BKM EXPRESS

- BKM Ekspres, 750 üye işyeriyle e-ticaret hacminin yüzde 47'sini gerçekleştiren firmalara ulaştı. Kasım 2014 itibarıyla kullanıcı sayısını, geçen yılın aynı dönemine göre 2.5 kat artırarak 500 bine çıkardı.
- BKM Express ile yapılan işlemlerin 3 kat arttığı bu dönemde toplam işlem hacmi 100 milyon TL'nin üzerinde oluştu.
- En çok alışveriş perakende sektöründe yapıldı. Perakende sektörünü sırasıyla seyahat ve oyun siteleri takip etti.
- BKM Express ile yapılan her 3 alışverişten 1'i mobil cihazlar üzerinden gerçekleşti.
- Kullanıcıların alışveriş için en çok tercih ettiği saatler 11.00-12.00 arası ile 22.00-24.00 arasında oldu.
- İnternet ve mobil cihazlar üzerinden yapılan alışverişlerde kullanıcılar, yüzde 61 peşin, yüzde 39 oranında da taksitli ödemeyi tercih etti.

ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

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

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

“ Nakitsiz toplum için endüstriyel tasarım teşvik edilmeli ”

Arman Tasarım, bazıları ihraç da edilen çok sayıda ödeme sistemi cihazı tasarlıyor. Şirketin kurucusu Murat Armağan, “Finansal donanım stratejik sektör ilan edilmeli, endüstriyel tasarıma teşvik verilmeli. Bu alanda tek eksiklerimiz sermaye” diyor...

ESİN GEDİK - egedik@psmmag.com



Endüstriyel tasarım, Türk sanayisinin uzun zamanlar ‘farkında’ olduğu, ancak bir türlü adım atıp geliştiremediği bir alan. Oysa Türkiye son yıllarda bu alandaki bilgisini ve birikimini oldukça artırdı. Bu alana yatırım yapılarak çok sayıda jenerik ürün üretilip ihraç etmek mümkün. Endüstriyel tasarım eğitimi veren okulların artması, yeni kurulan özel tasarım ofisleri potansiyelin yüksekliğini gösteriyor.

Söz konusu ödeme sistemleri olunca başarı şansı daha da artıyor. Çünkü Türkiye bu alanda dünyanın öncülerinden. Ödeme sistemleri konusunda uzmanlaşan Arman Tasarım’ın kurucusu Murat Armağan da bu öngörümüze katılıyor. Bugüne kadar çok sayıda banka ve finans kurumu için özel ödeme sistemleri ürünleri tasarlayan Murat Armağan ve ekibi, dünya çapında bile bazı illere imza atmış. Türkiye’nin ilk görüntülü ATM’si VMT’yi tasarlayan ekibin içinde yer almışlar örneğin...

Murat Armağan ile ödeme sistemlerinde tasarımın önemini, Türkiye’nin nakitsiz topluma giden yoldaki ödevlerini ve geleceğin trendlerini konuştuk...

Öncelikle sizi ve şirketinizi biraz tanıyabilir miyiz?

Arman Tasarım’ı 2006 yılında kurduk. 8 kişilik çekirdek bir ekibimiz var. Ürün geliştirme tasarım ve üretim danışmanlığı yapıyoruz. Ben Teknoloji Holding kökenliyim. Yıllarca orada yeni gelişen ödeme sistemleri için tasarım çalışmaları yürüttüm. Sonra kendi şirketimizi kurduk ve standart endüstriyel tasarımdan ziyade

ürün stratejisine önem vermeye başladık.

Türkiye’de ödeme sistemleri alanında tasarım ne zaman başladı, bugün hangi seviyeye ulaştı?

Elektronik ödeme teknolojileri Türkiye’ye 1990’lı yıllarda girdi. O dönemde mevcut ürünler üzerine yazılım ya da donanımsal geliştirmeler yapıyor, müşterilerinin talep ve ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler ekliyorduk. Yazarkasalar, POS’lar bizim ilgi alanımıza giriyordu. Aynı dönemde bankacılıkla ilgili çeşitli projeleri izleyip onlara dönük fiziki ve yazılımsal çözümler oluşturuyorduk.

Şirket olarak kent mobilyalarından aydınlatmaya, elektronik cihazlardan ambalaja kadar geniş bir alanda ürün tasarlıyoruz ama asıl uzmanlık alanımız ödeme sistemleri. Bugüne kadar birçok banka için anahtar teslim çözümler geliştirdik.

Bunlardan biri de Ziraat Bankası’nın VTM projesi. Video konferans sisteminin uygulandığı, tüm bankacılık hizmetlerinin sunulduğu self servis bir bankacılık ürünü. Ürün stratejisini biz belirledik ve birkaç şirketle birlikte yaptık. Anımsayacaksınız lansmanını o dönemin başbakanı Erdoğan yapmıştı. Bu hem Ziraat bankası hem de sektör açısından bir ilkti, çünkü kamu bankaları genellikle hantal olarak bilinir; teknolojide öncülüğü özel bankalar yapar. Bir yandan da Türkiye’de ATM konusunda teknoloji geliştirilebileceğini gösterdik.

Çok sayıda ödeme sistemi aracı kullanıyoruz ama önemli bir kısmı ithal ediliyor. Bunu neye

bağlıyorsunuz, neden Türkiye'de üretim yapılmıyor?

İş dünyasında endüstriyel tasarımın önemi uzun zamandır bilinmiyor ama son 10 yılda tüketici anlamında tasarım üzerine satın alma kriteri oluşmaya başlayınca bu alandaki çaba ve yatırımlar arttı. Son 5 yılda bu konudaki çözümler üzerine kafa yorulduğunu görüyoruz. Geçmişte sanayiciler "Biz tasarım yapmalıyız" diyorlardu ama bunu nasıl yapacaklarını bilemiyorlardu. Son yıllarda ortaya çıkan ofislerle resim biraz daha netleşmeye başladı.

Ödeme araçlarının ya da finans dünyasının kullanıldığı cihazların neredeyse tamamı ithal. Bir yandan teknolojik olarak sektöre yön veriyoruz ama üretim için yatırım yok gibi. Bir tasarımcı olarak bunu nasıl açıklarsınız?

Maalesef öyle. Özellikle ATM'ler oldukça pahalı ürünler, yurtdışına ödediğimiz bu paraların içinde know-how bedeli de var. Bu konuda maalesef geciklik ama geç kalmış sayılmayız. Türkiye'de bilgi güvenliği konusu biraz abartılıyor; özellikle bankalar geliştirilen ürünün sahipliğini almaya çalışıyor; bilgi koruna adına rekabeti önüyorlar. Bu yüzden de teknoloji şirketleri, bankalar ya da finans

kurumlarıyla birlikte geliştirdikleri ürünleri başka alanlara entegre edemiyor. Sonuçta da çok sayıda ürün sadece yerel olarak kalıyor. Bir başka sorun da teknoloji üreten şirketlerle ilgili. Onlar da projenin büyütülemeyeceği, genel ürüne dönüşemeyeceği noktasında kaygılı olduğu için çekingen davranıyor. Kalıp yatırımı yapmaya çekiniyor; komponent geliştirmek yerine hazırını kullanmaya çalışıyor, seri üretimi içselleştiremiyorlar. Biraz daha sabırlı düşünen ve uluslararası standartlara uygun çalışanlar üretebilir, hatta ihraç da edebilirler. Ancak herkes yakındaki balığı yakalamaya çalıştığı için uzağı göremiyoruz. Tabii bu işin donanımı, yazılımı, her şeyi maliyetli, kontratlar çok ağır. Bu yüzden de bazı çekinceleri makul görmek gerekiyor.

Bugüne kadar imza attığınız ürünler arasında ihraç edilenler var mı?

Evet var, örneğin Ziraat Bankası için geliştirdiğimiz VTM ve başka ürünler ihraç ediliyor. TÜMSAŞ'la geliştirdiğimiz VTM'in farklı ve daha fonksiyonel bir türü olan VBM cihazları da ihraç ediliyor. VBM, artık bir jenerik ürüne dönüştü. Bunlar iyi örnekler ama Türkiye'nin temel sorunu ürünlerin ikinci ya da üçüncü neslinin yapılamaması, bir üst aşamaya taşınmaması. Türkiye



Arman Tasarım'ın self servis hizmetler için tasarladığı ürünler arasında Aktifbank'ın kart dolun üniteleri, TCDD biletlerinin satın alındığı kiokslar, sadece nakit çekilebilen ya da kredi de verebilen ATM'ler var. Murat Armağan, "Tasarımlarımız başta Ortadoğu ülkelerine olmak üzere ihraç da ediliyor. Ortadoğu'da son dönemde art arda bankalar açılıyor, çünkü inanılmaz bir para var orada" diyor.



bankacılık sektöründe, hem finansal ürünler kategorisinde hem de onun çevresinde ortaya çıkan donanımlar konusunda öncü konumunda. Biz de bu bilinçle çok çalışıyoruz, çok proje üretiyoruz. Şu anda örneğin Verifone'un Doğu Avrupa tasarım partneriyiz. Ulaşımında ücret toplama, barkodlu POS, self servis ödeme noktaları yarattık. Bunların bazıları hayata geçti, bazıları proje olarak kaldı.

Türkiye ve dünyada nakitsiz toplum hedefi var. Bizim hedeflediği tarih çok daha yakın: 2023. Bu hedef yakalanır mı sizce?

Finansal donanımlar, geleceğin sektörü olacak. Sizin de belirttiğiniz gibi gelecekte fiziksel olarak para kalmayacak. Dolayısıyla devletler nasıl enerjiyi, otomotivi stratejik bir alan görüyorsa finansal donanımlara da daha fazla teşvik vermeli, çünkü geleceğin sektörü bu.

2023'te "Türkiye'de para olmayacak" diyemeyiz. Bu sadece stratejik bir başlangıç olarak görülebilir. Nakitsiz toplum anlayışı bir strateji üzerine kurgulanmıştır diye umuyorum. Ama şunu unutmamalım, bir komponent üreticisi değiliz. Bazı regülasyonlara uygun komponentler üretmemiz gerekiyor. Bu da maliyet ve ciddi insan kaynağı gerektiriyor. Örneğin yazarkasa POS alanında bazı şirketlerin bu alana girip sonuç aldıklarını görüyoruz. Yerli POS, 1990'lardan beri konuşuluyordu ama şimdi hayata geçirildi. Bu sürecin hızlanması gerekir.

Nakitsiz toplum tasarım alanında neyi değiştirecek, nasıl ürünler göreceğiz?

Çok fütüristik ürünler göreceğiz, özellikle kamusal alanda elektronik arayüzler ortaya çıkacak. Paranızın durumunu öğrenmekten otobüs biletine kadar yeni arayüzler oluşacak. Bu da bizim açımızdan yeni ve büyük bir iş alanı. Bu alanı seçmemizin nedeni de bu; gelecekte elektronik ortamlar daha fazla olacak, bu da tasarımsal özellikleri ortaya çıkacak.

Biz VTM'i ortaya çıkardığımızda "Yaşlı teyzelerimiz buradan işini nasıl yapacak" dediler. O kadar doğru yönlendirme yapıları uyguladık ki orada görevli "Kimliğinizi tarayın" dediğinde nerede tara-



yacağımızı sinyallerle anlatılıyor. İşte bu interaktiviteyi tüm alanlara taşıdığımızı düşünün; hatalar azalacak, işlem süreleri kısılacak, tüm şehirler akıllı hale gelecek... Bu arayüzlerin test edildiği bir sosyal medya alanı olacak.

Sizce önümüzdeki dönemde bizi nasıl bir ödemeler dünyası bekliyor?

Hayatın normal akışındaki işlemleri hiçbir aksiyona gerek olmadan yapabileceğiz. Örneğin otoparka girip çıkarken, vapura ya da başka bir araca binerken ödeme için nakit, kart ya da yapmanız gerekmeyecek. Tabii 'Ödeme yapmadan önce mutlaka bana sorun' diyenler için onay sistemi yine geçerli olacak. Bunlar tercihe bağlı olacak. Çok geçişken dönemler olacağını düşünüyorum. İlk fazda, 10-15 yıl boyunca var olan tüm cihazların kullanılacağını ve milyar dolarlık bir pazar oluşacağını söyleyebilirim. Bu nedenle Türkiye komponent üretmeli diyorum.



"TÜRKLER 50 KURUŞLUK SU İÇİN BİLE MAKİNEYE GÜVENMİYOR"

Murat Armağan, self servis finansal hizmetlere, otomatlara ilginin beklenen düzeyde olmamasını güven eksikliğine bağlıyor: "Hala cep telefonu faturalarını, kredi kartı ekstrelerini satır satır inceliyoruz. Otomatik ödemeler henüz çok yaygın değil. Self servis hizmet ve ürün alınan makineler de ilgi görmüyor. Oysa örneğin Japonya'da 7 milyar dolarlık otomat pazarı var. İnsanlar çoraplarını bile bu makinelerden alıyor. Bizse 50 kuruşluk suyu almıyoruz.

50 kuruş için bile güven sorunu yaşıyoruz. Düşünün, bir dönem ATM'lerden sadece para çekiyor, yatırmayı tercih etmiyorduk. Hala para yatırmak için banka şubesine gidiyoruz. Bu süreçler tüketici algısına endeksli. Birkaç kez sorun yaşadıklarında bir daha kullanmıyorlar. Türk kullanıcısı belirli bir kaygı yaşasa da hızla adapte oluyor. Bu yüzden hataların çok az olması, güven sağlanması gerekiyor."

KARTLARIN CEPTE, ALIŞVERİŞİN SENİNLE!

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

Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



IVIVY
.COM

atlasjet

BEYMEN.COM

bilet all

D&R
STORE

Game Sultan

Gold.com.tr

KAMILKOC
Yol Arkadaşım

kontrast

limango
Alışverişin
zevki

MIGROS
SANAL MARKET

morhipo

my
bilet

n11.com

O X X O

Vatan
COMPUTER

B K M
express

bkmexpress.com.tr

E-ihmal'in faturasası çok ağır!



Türkiye'nin "e-dönüşüm" sürecindeki gecikmeler her yıl milyarlarca liralık tasarruftan ediyor. E-imza hedeflendiği gibi yaygınlaşmadı. E-fatura mükellefi 20 bine bile ulaşamadı. E-tebligat 4 yıldır hayata geçirilmeyi bekliyor. TÜRKKEP gibi bu projeye inanıp da yatırım yapanlar da kara geçebileceği günü...

ABDULLAH ÇETİN - acetin@psmmag.com



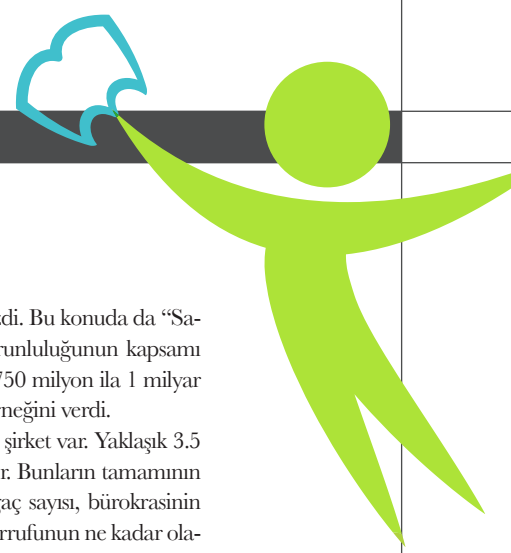
TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, geçen ay ekonomi gazetecileriyle bir toplantıda bulundu. Biz de PSM olarak, TÜRKKEP'in hizmetleri ödeme sistemlerini yakından ilgilendirdiği için bu toplantıya katıldık. Deyim yerindeyse Samast'a bir dokunduk, bin ah işittik...

Yüksel Samast, önce 4 yıldır bir türlü hayata geçirelemeyen e-tebligat uygulamasına dikkat çekti. Kendisi açıkça belirtmese de bu konuda kilit noktada bulunan PTT'nin biraz ayak sürüdüğü izlenimini edindik. Sadece bu konudaki yönetmeliğin içinde bulunduğumuz aralık ayında çıkmasını umduğunu belirtmekle yetindi.

Samast ardından, Türkiye'de yıllık 6 milyar adedi bulunduğu hesaplanan faturaların sadece yüzde 1.5-2'sinin e-fatura sistemine geçirebildiğini, ilk etapta 30 bin civarında firmayı kapsayan zorunluluğa bile tam olarak uyulmadığını anlattı. Şimdiye kadar 19 bin 380 firma e-faturayı kullanmış. 6 bin civarında firma ise yıllık 94 bin TL olan cezasını göze alıp e-fatura kesmemiş.



Yüksel Samast



Kim mi bu firmalar? Samast, neredeyse tamamının madeni yağ ve akaryakıt firmaları olduğunu açıkladı. Nedenini sanırsız çoğunuz tahmin edebiliyorsunuzdur. Bizim konumuz olmadığı için araştırmasını size bırakıyoruz...

Yılda 1 milyar TL'lik tasarruf

Şimdi 31 Aralık 2014 tarihinden itibaren e-fatura kesen şirketlere aynı zamanda e-fatura tutma zorunluluğu başlıyor. Bir de e fatura için şirket cirosu limiti de 5 milyon TL'ye indiriliyor. Bu da Türkiye'de yaklaşık 60 bin firmanın e-fatura ve e-defter kapsamına alınacağına işaret ediyor.

Yüksel Samast, toplantıda e-defterle ülke ekonomisine yılda 500 milyon TL tasarruf sağlanacağına vurgu yaptı. Ancak Samast, e-tebligat sisteminin devreye alınması ve e-faturanın genelle yayılması durumunda sağlanacak tasarrufa ise gerek maddi gerekse manevi



e-defter

olarak değer biçilemeyeceğinin de altını çizdi. Bu konuda da "Sadece e-fatura kesme ve e-defter tutma zorunluluğunun kapsamı 60 bin firmaya genişletildiğinde bile yıllık 750 milyon ila 1 milyar dolar TL tutarında tasarruf yapabiliriz" örneğini verdi. Türkiye'de irili ufaklı 1 milyonün üzerinde şirket var. Yaklaşık 3.5 milyon tüzel ya da gerçek kişi fatura kesiyor. Bunların tamamının e-faturaya dönüşmesi halinde kesilecek ağaç sayısı, bürokrasinin ve kayıt dışı ekonominin, nakit ve vakit tasarrufunun ne kadar olacağını varın siz hesaplayın.

GİB'in e-fatura saklama altyapısı güçlendirilmeli

E-fatura uygulamasının kapsamı genişletilip bir de Ocak 2015'ten itibaren e-defter tutma zorunluluğu gelince, bu bilgi ve belgelerin GİB'e aktarılmasında da sorunlar yaşanacak gibi. Nitekim Yüksel Samast, şu anda bile GİB'in e-fatura saklama altyapısının sık sık çöktüğünü, müşterilerin de hatanın kendilerinden kaynaklandığını düşünerek veyansın ettiklerini anlattı.

Samast, "Faturası gelmeyen müşteri bizi arıyor. Sorunun GİB'ten kaynaklandığını anlatsak da sonuçta işi yapılmadığı için bize kızıyorlar. Mesai saatleriyle ilgili de sıkıntı yaşıyoruz. GİB'in ilgili birimlerini akşam saat 5'ten sonra aradığımızda karşımıza bazen kurumun bekçisi çıkıyor. Uygulama genişlediğinde daha fazla sorun yaşanmaması için altyapı ve benzeri konularda iyileştirilme yapılması gerekiyor" dedi.

Yatırım 24 milyon, zarar 13 milyon TL!

Sohbet bölümünde söz dönüp dolaşıp TÜRKKEP'in e-imza, e-fatura, e-defter ve benzeri uygulamalar için ne kadar yatırım yaptığını geldi. Yüksel Samast, 2008'de kurdukları şirket için şimdiye kadar 24 milyon TL'lik yatırım yaptıklarını, önümüzdeki dönemde bunu 30-35 milyon TL'ye ulaştıracaklarını açıkladı. "Peki bu yatırımın geri dönüşünü ne kadar alabilirsiniz?" diye sorunca bir "ah" daha işittik: "13 milyon TL kadar içerdeyiz!"

KÂĞIT ARŞİVLER TARİHE KARIŞIYOR

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yetkilendirilen TÜRKKEP, hem KEP (kayıtlı elektronik posta), hem e-fatura hem de e-defter sağlayıcılığı yetkisine sahip tek kurum konumunda. TÜRKKEP, e-defter çözümüyle bütünlük, yasal güvenli e-saklama hizmeti de sunuyor. Yüksel Samast, bu hizmetin ayrıntılarını ve avantajlarını şöyle anlatıyor:

"Ülkemizde ilk defa TÜRKKEP tarafından hayata geçirilen bu servis sayesinde; e-fatura, e-defter, KEP iletileri ve her türlü e-belge, TÜRKKEP E-Saklama Hizmetleri kapsamında elektronik ortamda saklanabilecek. Böylece resmi, ticari ve hukuki belgelerin kâğıt arşiv şeklinde saklanmasına gerek kalmayacak.

E-saklama hizmetini kurumsal ve bireysel müşterilerimize, ilgili yasal düzenlemelere ve uluslararası standartlara uyumlu olarak yüksek teknolojiye sahip İstanbul ve Ankara'da bulunan iki ayrı veri merkezimizdeki yedekli ve

güvenli sistemlerimizde 5 yıl, 10 yıl veya üzerinde istenen sürelerde sağlıyoruz.

Elektronik ortamda belge gönderme, alma ve saklama süreçlerini hızlandıran, kurumların tasarruf ederek kârlılığını ve verimliliğini artıran kayıtlı elektronik posta sistemi ve e-saklama hizmetleri, aynı zamanda yüz binlerce ağacın kesilmesinin de önüne geçerek doğanın korunmasına katkı sağlayacak."

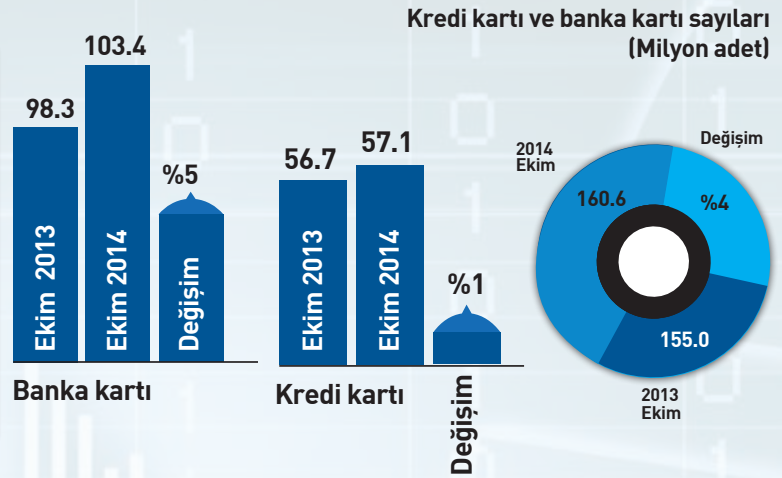


Banka kartlarının sayısı da kullanımını da artırıyor

TABLO 1

Toplam kart sayısı 160 milyonu aştı

Bankalararası Kart Merkezi (BKM) kartlı ödeme sistemlerine ilişkin Ekim 2014 verilerini açıkladı. BKM verilerine göre ekim ayı sonunda Türkiye'de 57.1 milyon kredi kartı ve 103.4 milyon banka kartı bulunuyor. Bu değerlere göre banka kartlarının sayısı yüzde 5 artarken kredi kartı sayısındaki artış yüzde 1 seviyesinde bulunuyor.



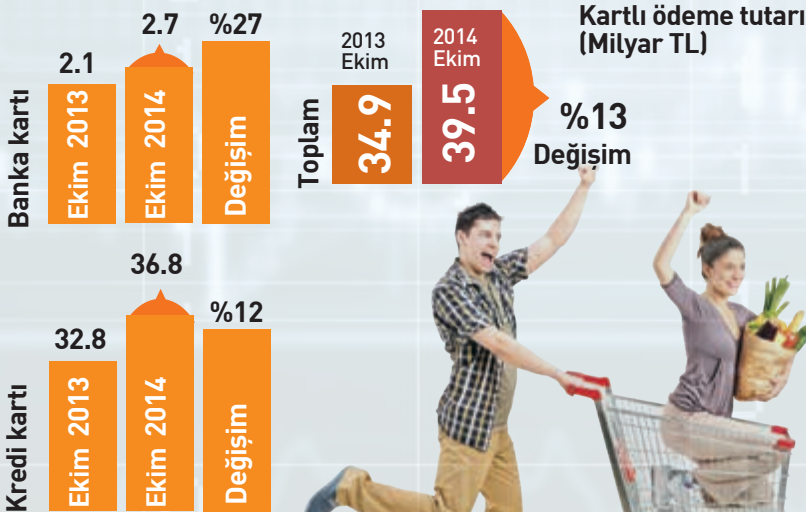
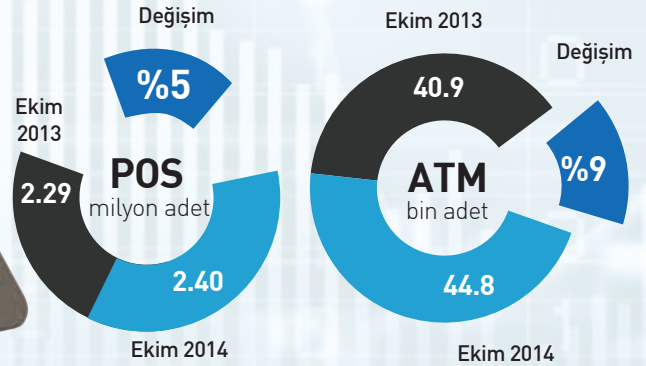
TABLO 2

ATM sayısı 45 bine dayandı

2014 yılı ekim ayında POS ve ATM sayıları incelendiğinde, POS sayısının 2.4 milyona ulaştığı, ATM sayısının ise yüzde 9 artışla 44 bini aştığı görülüyor.



POS ve ATM sayıları



TABLO 3

Ekimde 39.5 milyar TL kartla ödeme yapıldı

Ekim ayında kredi kartlarıyla 36.8 milyar, banka kartıyla 2.7 milyar TL tutarında ödeme yapıldı. Geçen yılın ekim ayına göre artış oranları ise kredi kartları için yüzde 12, banka kartları için yüzde 27 olarak gerçekleşti.



TABLO 4

Banka kartlarının payı hızla artıyor

Ekim ayı verilerine göre banka kartıyla yapılan ödemelerin toplam ödemeler içinde aldığı payın hızla arttığı dikkat çekiyor. Buna göre Ekim 2013'te yüzde 18 olan banka kartları payının Ekim 2014'te yüzde 21'e yükseldiği görülüyor.

Banka kartlarının kartlı ödeme adedi içindeki payı

2013 Ekim %18

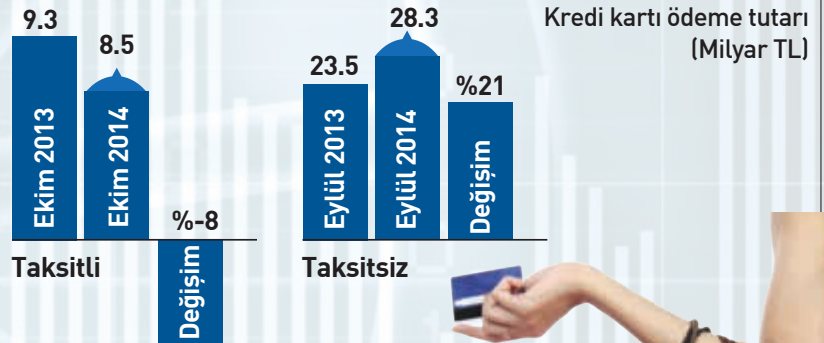
2014 Ekim %21



TABLO 5-6

Taksit düzenlemesinin etkileri devam ediyor

Taksit düzenlemesinden sonra taksitli ödemelerde de gerileme sürüyor. 2013 yılının ekim ayında kredi kartı ödemelerinin yüzde 28'ini oluşturan taksitli ödemelerin payı, 2014 yılının ekim ayında yüzde 23 oldu. Bu yıl ekim ayında 8.5 milyar TL tutarında alışveriş kredi kartlarıyla taksitlendirildi. Geçen yıl ekim ayında bu değer 9.3 milyar TL seviyesindeydi. Böylece geçen yılın aynı dönemine göre gerileme yüzde 8 oldu.



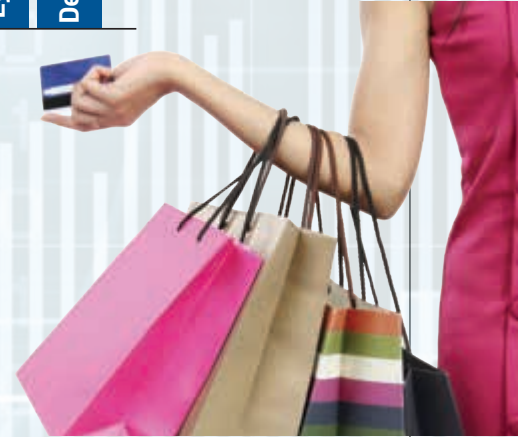
Taksitli ödemelerin kredi kartı ödemeleri içindeki payı

Ekim 2013

%28

Ekim 2014

%23



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
2013 YILI TOPLAMI			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
3. DÖNEM			722.594.228,00	433.475.367,00	124.410,68	107.841,96
10- EKİM	57.142.740	103.449.126	233.527.540	145.634.963	40.898,97	35.898,44



eBay ile PayPal ayrılacak Sırada ne var?

Apple Pay, AliPay gibi NFC tabanlı mobil ödeme atakları PayPal'ın eBay'den ayrılma sürecini hızlandırdı. Bu ayrılık sayesinde PayPal'ın POS platformları, e-ticaret yerleri, finansal kurumlar gibi ağlarla ortaklığa gitmesinin kolaylaşacağı düşünülüyor...



2015 sonunda eBay ve PayPal bağımsız şekilde halka açık şirketler haline gelecek. 30 Eylül'de eBay tarafından PayPal'ın ayrı bir şirket haline geleceğinin duyurulmasının ardından, bir yandan hissedarların baskısının bir yandan da yenilikçi rekabetin etkili olduğu düşünülüyor:

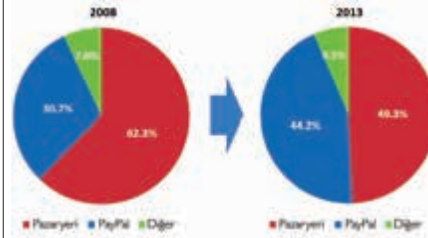
eBay'in yüzde 0.82'lik hisselerini satın alan ünlü milyarder yatırımcı Carl Icahn, 2014'ün ocak ayından bu yana iki şirketin ayrışması gerektiği yönünde çağrıda bulunuyordu. Icahn, eBay'in bir parçası olmanın PayPal'ı daha büyük fırsatlardan alıyorduğunu düşünüyordu. eBay'in stratejik bir karar olarak, ödeme birimini PayPal'ı bağımsız hale getireceğini açıklaması, mobil ödemelerle ilgili haberlerin yoğun olduğu bir döneme denk geldi. PayPal'ın yolda olan özgürlüğü her iki şirket açısından da hissedarlar için değerlerini yeni hizmetlerle artırmaları açısından anlamlı bir fırsat sunabilir.

Icahn, ayrılmanın PayPal'e ana faaliyet alanına yönelme şansını tanıyacağını ve dış fırsatları daha rahat gözleme imkanı sunacağını düşünüyor. eBay CEO'su

John Donahoe ise iki şirketin birlikte yarattığı sinerjinin uzun vadede daha yararlı olacağı yönündeki görüşlerinde ısrarcı görünüyor:

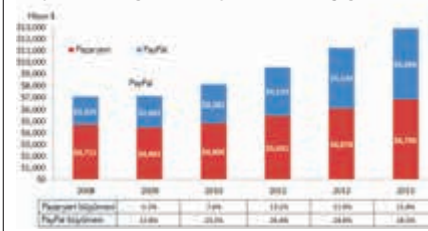
Aslında ayrılma taraftarlarının en büyük dayanak noktası büyüme oldu. Gelir artışı son çeyrekte eBay için yüzde 6, PayPal içinse

eBay'in gelir kaynakları



Kaynak: eBay yıllık raporları

Kaynaklara göre eBay'in net satış gelirleri



Kaynak: eBay yıllık raporları

yüzde 20 seviyesinde oluştu. PayPal önümüzdeki yıllarda gelir konusunda eBay'i geride bırakacak gibi görünürken, itirazlar PayPal'ın eBay içinde hapsedilmesinin önleyeceği yönünde oluşuyordu.

Mobil ödemelerdeki gelişmeler de eBay'in Icahn'dan gelen çağrılara kulak vermesine neden olmuş olabilir. Apple Pay'ın ortaya çıkması, Alibaba'nın halka arzı ve Square'nin 6 milyar dolar değer ulaşması ABD'de zaten parçalanmış bir durumda bulunan mobil ödemeler sektörünü daha da sarstı. Perakenciler ve kredi kartı ağları arasında ortaklığın sağlanmasından sonra Apple'ın ödeme sistemine girmesi, kartsız NFC bazlı işlemleriyle mobil ticaret standartlarını önemli ölçüde yükseltti. Alibaba'nın eylül ayı başlarında halka arz edilmesi de mobil ödemeler sektörü açısından Apple'ın yenilikçi mobil ödemeler platformuyla bir tehdit oluşturdu. Çinli şirketin PayPal

benzeri ödeme sistemi AliPay, bütün finansal yönetim platformunu barındırıyor. Henüz ABD'li tüketiciler için kullanılabilir durumda olmasa da bu sistemin kapsamlı teklifleri PayPal tarafından taklit edilip geliştirilmiş olabilir. Son olarak Square ve Stripe gibi şirketler bağımsız oyuncular olarak geniş bir alana yayılan girişimleri izleme imkanına sahip olacaklar.

Şirketlerin ayrışması, PayPal'ın diğer ağlarla, örneğin POS platformları, e-ticaret yerleri, finansal kurumlar gibi ağlarla ortaklığa gitmesini daha kolay hale getirecek ve mobil ödemelerde rekabetçi duruşu koruyacak bir gelişme olacak.

SANAL PARA BİRİMLERİ KABUSA YOL AÇABİLİR!



Technology Strategies International tarafından yayınlanan "Sanal para birimlerinin geleceği" başlıklı rapor, önümüzdeki 5 yıllık süre içinde sanal

para birimlerinin piyasalara zarar verebilecek kadar güçlenebileceğini öngörüyor. Raporda, organizasyonların böylesi bir dalgadan kendilerini koruyabilecek tarzda pozisyon almaları uyarısında bulunuluyor.

Jenesıs blogunun Bitcoin'i ortaya çıkardığı 2009 yılı ocak ayından bu yana 1.700'ün üzerinde dijital para birimi sürüldü. Bunların 700'den fazlası hala aktif olarak değerlendiriliyor. Ancak bunların 35'inin piyasa değeri 1 milyon doların üzerinde. Technology Strategies International CEO'su Christie Christelis, "Bitcoin'in piyasa değeri 1 milyar dolara ulaştıktan sonra sanal para birimlerinin sayısı ve değeri hızla artmaya başladı. Sanal para birimleriyle yapılan işlemlerin hız ve güvenliği artsa da bazılarının kötü amaçlı çıkarıldığı unutulmamalı" diyor. Christelis, sistemin asıl yıkıcı potansiyelinin yaygınlaşma ve rekabet gücü yüksek iş modellerinin gelişmesiyle ortaya çıkacağını düşünüyor:

"Sanal para birimlerinin temelini oluşturan açık protokoller yenilikçi bir sürece imkan tanıyor ve farklı geliştirici toplulukların bir arada çalışmasını ve yenilikler için gereken ortamları oluşturmalarını mümkün kılıyor. Üstelik bu yenilikler sadece finansal uygulamalara ya da sanal para birimlerine de odaklanmıyor."

Raporda, girişim sermayesi şirketlerinin sektöre giren şirketlere 400 milyon doların üzerinde yatırım yaptığı, yeni nesil ve Bitcoin 2.0 olarak isimlendirilen şirketlerin sanal para birimi teknolojisi uygulamalarını akıllı sözleşmeleri renkli paralar ve merkezden bağımsız otonom organizasyonlar gibi alanlara genişlettiği belirtiliyor.

Kanada, İngiltere ve ABD'de yetişkin internet kullanıcıları arasında sanal para birimlerinde farkındalık yüzde 50'nin üzerine çıkmış durumda. Ancak kavrama bu aşamada düşük düzeyde. Pek çok tüketici farklı farklı nedenlerle sanal para birimlerine şüpheyle yaklaşıyor. Bununla birlikte bu para birimlerinin çekici faydaları olduğu da düşünülüyor. Her 5 tüketiciden biri, gelecek dönemlerde sanal para birimlerini kullanabileceğini dile getiriyor.

İNGİLİZLER DİJİTAL CÜZDANI ÇOK SEVDİ

2 bin yetişkin İngiliz tüketici arasında düzenlenen ankete katılanların yüzde 54'ü, internet üzerinden yaptıkları alışverişlerde dijital cüzdan kullandığını belirtiyor. Yaşları 18 ila 24 arasındaki kullanıcılar arasında ise bu oran yüzde 14. 55 yaş ve üzerinde olanlara asla bir mobil cüzdanı olmadığını açıklıyor. Önümüzdeki dönemde de sahip olmayacağını düşünenlerin oranı yüzde 37.

Ödeme alışkanlıklarındaki değişim insanların alışveriş alışkanlıklarına da yansıyor. Ankete katılanların yüzde 4'ü, internet üzerinden asla hizmet ve ürün satın almadığını belirtiyor. Teknolojinin etkisi sadece online alışverişle sınırlı değil elbette. 18-24 yaş arasındaki nüfusun yüzde 17'si mağazalardaki ödemelerini mobil araçlar, temassız kartlar ve SMS hizmetleri ya da buldukları yeri cep telefonlarındaki sensörler aracılığıyla tespit ettirmek suretiyle yapıyor.



RAFTA ÖDE, SANAL SEPETE DOLDUR!

İngiliz mağaza işletmecisi Sainsbury's'in deneme aşamasındaki mobil ödeme uygulaması, tüketicilerin bir sanal sepet oluşturmasına ve alışverişten önce seçtiği ürünleri market raflarında taratıp ödemeyi cep telefonlarıyla yapmasını sağlayacak. Uygulama ayrıca, tüketicinin mağazada aradığı ürünü daha çabuk bulmasına ve kontrol sürecini daha hızlı geçmesine yardımcı olacak. Fiziksel ve dijital alışveriş arasındaki

sınırları bulanıklaştıran sistem Sainsbury's ekibi tarafından deniyor. Uygulamanın Nectar kart sahipleri için önümüzdeki yılın sonlarına doğru geçerli hale gelmesi hedefleniyor.



İNGİLTERE'DE TEMASSIZ İŞLEMLER 1 MİLYAR STERLİNİ GEÇTİ

İngiltere'de temassız teknoloji kullanılarak yapılan ödemelerin son 3 yılda 1 milyar sterlinin üzerine çıktığını açıklandı. Ödeme işleme şirketi Worldpay'in verileri, temassız ödeme işlemlerinin son 6 ayda yüzde 150'den fazla arttığını ortaya koydu. Buna göre İngiltere'de nisan ayında 6.65 milyon olan temassız işlem sayısı ekim ayında 16.69 milyona yükseldi. Son 2 yıllık dönem dikkate alındığında ise temassız işlemlerin sayısı yüzde 1.591 artış gösterdi. Londra, temassız işlemlerin yarısına yakın kısmının gerçekleştiği bölge oldu. Süpermarketlerdeki "göster geç" tarzı ödemeler, tüm temassız işlemlerin yüzde 44'ünü oluşturdu. Ardından yüzde 24'le fast-food restoranları ikinci sırada yer aldı. Worldpay verileri, bu teknolojinin barlar, restoranlar ve eczanelerde de hızla yayıldığını gösteriyor.



Mağara adamı

bile bu işi yapabilir!

Logo Yazılım, Vodafone Türkiye, İTO gibi kurum ve kuruluşlarla işbirliği yapan Alibaba.com, e-ticareti KOBİ'lere, hane halklarına, bireylere kadar yaymayı istiyor. İlk etapta Türkiye'deki üye sayısının 1 milyona ulaşması hedefleniyor...

Dünyanın en büyük e-ticaret platformu Alibaba.com; Vodafone, Google, Sony Mobile ve Webrazzi yöneticilerinin yanı sıra sektör temsilcilerini İstanbul'da düzenlediği e-ticaret konferansında bir araya getirdi. Ana teması "küçük işletmelerin büyük

gücü"ne odaklanan konferansın açılışını yapan Alibaba.com Türkiye Ülke Müdürü Cüneyt Erpolat, Logo Yazılım ve Vodafone Türkiye ile başlattıkları işbirliklerini açıklayıp "Kısa sürede Türkiye'de 1 milyon üyeyi aşmayı hedefliyoruz. Bu alan öylesine hızlı büyüyor ki önümüzdeki 3-5 yılda e-ticaret değil 'ticaret konferansı' yapıyor olacağımızı düşünüyorum. Alibaba.com olarak sıfır sermayeyle, sadece akıllı telefonunuzla bile ihracat yapabilir, dünyanın her yerinden ürün alabilirsiniz" dedi.

Alibaba.com'un Türkçe arayüzü hazırlanıyor

Alibaba.com Uluslararası Pazarlama ve İş Geliştirme Başkanı Michael Lee de Amerikalıların "Mağara adamı bile bu işi yapabilir" sözünden yola çıkarak Alibaba.com e-ticaret altyapısının pratiklik ve kolaylığına dikkat çekti. Jack Ma'nın 17 ortağıyla birlikte evinin salonunda kurduğu Alibaba.com için 102 yıllık ömür biçtiğini hatırlatan Lee, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bugün sistemimiz üzerinde yılda 14.5 milyar adet sipariş ve-



riliyor. Alibaba.com üzerinden geçen yıllık toplam e-ticaret hacmi 296 milyar TL'ye ulaştı. 8.5 milyonu aktif satıcı olmak üzere 279 milyon üyemiz var. Sistemimizde 40'ı aşkın sektörden 5 bin 900 kategoriye ait ürün temin etmek mümkün." Alibaba.com'un farklı dillerde kullanıcı arayüzü olduğunu hatırlatan Lee, yakında Türkçe versiyonun da hizmete gireceğini açıkladı. Michael Lee, Alibaba.com'da Türkiye'den 647 bin kayıtlı alıcı bulunduğunu sözlerine ekledi.

İşletmelerin dijital haritası çıkarılıyor

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy ise konuşmasında "Vodafone İş Ortağı" projesini örnek verip misyonlarının Türk işletmelerinin dijital dönüşümlerine ilham vermek ve verimliliklerini artırmak olduğunu vurguladı. Aksoy, Vodafone Türkiye olarak işletmelerin dijital haritasını çıkarmak ve ihtiyaçlarını belirlemek üzere "Yarıma Hazırım Platformu"nu geliştirdiklerini açıkladı. Hedeflerinin Türkiye'nin dijitalleşme skorunu 6 ayda yüzde 50 artırmak olarak açıklayan Aksoy, "Uzun vadede ise Türkiye'deki işletmelerin en az yüzde 40'ını yüzde 80'lik dijitalleşme endeksinde kavuşturarak Türkiye'yi 'dünya dijitalleşme ligi'nde üst sıralara taşımak istiyoruz" dedi.

SONY
webrazzi
Google™
vodafone

VODAFONE RED ALANA ALIBABA.COM ÜYELİĞİ BEDAVA

Alibaba.com ile Vodafone Türkiye arasında başlatılan işbirliği doğrultusunda, Vodafone Red Business tarifesine geçenlere, 295 TL tutarındaki 1 yıllık Alibaba.com "onaylı üyelik" hediye ediliyor.


Alibaba.com
Global trade starts here™


vodafone


Red



YAZ

sab[★]

YAZ & SAB

Bankacılık Yazılım Çözümlerinde
Yerelleşmiş Global Rekabet Avantajınız

YAZ Bilgi Sistemleri ve Tic. A.Ş
www.yaz.com.tr - info@yaz.com.tr

SAB Group
www.sab2i.com - sales@sab2i.com

Hayal ettik,
Tasarladık,
Ürettik



Yeni Nesilin Öncüsü
VERA Delta

444 22 62

www.vera360.com



VeraYazarKasaOfficial

VeraYazarKasa

VERA Delta
YAZAR KASA + POS



mtbilgi teknolojileri