

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



İşte HSBC Advance'i Türkiye'de yaratan ekip

Mart 2015 / Sayı: 47 / Fiyatı: 10 TL

www.psmmag.com



Ulaşım, iletişim, enerji, güvenlik, yönetim...

AKILLI ŞEHİR YARIŞI BAŞLADI

Londra'nın tamamen temassız teknolojiye geçen ulaşım sistemi, akıllı çözümleri hayata geçirmek isteyen şehirleri cesaretlendirdi...



akıllı bilet

Bütçenizle
mucize yaratın!

Ulaşımın
sessiz devi



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

FATURA ÖDEME

Mahalleli esnaftan
faturasını
ödeyebilecek.

0

KOMİSYON

Her ayın 15'inde
yapılan alışverişlerde
esnaf komisyon
ödemeyecek.

PROFESYONEL YÖNETİM

Esnaf AÇIK POS ile
işini profesyonelce
yönetecek.

STOK TAKİBİ

Esnaf stok takibi
yapabilecek.

NAKİT ÇEKME

Mahalleli esnaftan
nakit para çekebilecek.

CEBE TL YÜKLEME

Mahalleli esnaftan cep telefonuna
TL yükleyebilecek.

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



AÇIK POS

Şekerbank 
sekerbank.com.tr | 444 78 78



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Akıllı insanlar, akıllı cihazlar, akıllı şehirler...

Bilgi önemli. İlk çağlardan beri bu böyle. Ancak bilgiye ulaşmak, ona sahip olmak artık o kadar da önemli değil. Önemli olan o bilgiyi nasıl kullandığınız, ondan nasıl yararlandığınız, hangi amaçlarla kullandığınız. İşte bu noktada "big data", Türkçesiyle "büyük veri" kavramı öne çıkıyor...

Bu sayımızda, uzunca bir süredir planladığımız ancak kaynaklara ulaşmakta zorlandığımız için ertelemek zorunda kaldığımız "akıllı şehirler" konusunu işledik. Arkadaşımız Hüsnüye Güngör, yurtiçi ve yurtdışından örnek akıllı şehir uygulamalarını derledi; sektör temsilcileriyle, konunun uzmanlarıyla görüştü. Ulaşım, iletişimden başlayarak şehirlerin nasıl "akıllandığını", bu konuda bizleri nasıl bir geleceğin beklediğini bu sayımızda okuyabilirsiniz...

Ben insanlar, cihazlar, şehirler, ülkeler, dünya akıllandıkça daha fazla dolacak "büyük veri" havuzuna ve akıllı yaşamın bu konuda üstleneceği role kısaca değinmek istiyorum. Doğru ve faydalı amaçlarla kullanıldığında "büyük veri" paha biçilemez bir nimet. Sosyal devlet açısından bakalım...

Sosyal yardımları adil bir şekilde, gerçekten ihtiyacı olan insanlara dağıtmak istiyorsunuz. Peki hangi bölgede ne kadar ihtiyaç sahibi insan olduğunu nasıl bileceksiniz? Engelliler için özel ulaşım araçları yapıyorsunuz ama nerede kaç engelli vatandaşınız olduğunu biliyor muyuz? Elinizde bu veriler yoksa ne kadar başarılı işler yapsanız da atıl kalacak... İşte "büyük veriyi" akıllı kullanmanın önemi burada ortaya çıkıyor.

İletişim, ulaşım, güvenlik, sosyal yardımlar, kısacası her alanda bilgiye ulaşmak ve onu doğru kullanmak önemli. Bu noktada da akıllı cihazlar ve akıllı veya akılsız tüm cihazlar arasındaki iletişimi sağlayacak "nesnelerin interneti" kavramı ön plana çıkıyor.

Telefonlar, tabletler, bilgisayarlar zaten sürekli birbiriyle iletişim halinde. Bir de televizyonların, buzdolaplarının, bulaşık ve çamaşır makinelerinin, fırınların, tüketim ölçer cihazların birbirleriyle, bir yerlerle sürekli iletişim halinde olduklarını düşünün!

Nesnelerin internetiyle daha da zenginleşecek büyük veri, yaşamı kolaylaştırmanın yanı sıra şirketlere yepyeni satış-pazarlama olanakları sağlayacak. Üretim-tüketim, bir başka deyişle arz-talep dengesi daha sağlıklı olacak. Ödemeler giderek daha da kolaylaşır görünmez olacak; istismarlar, sahtekârlıklar, dolandırıcılıklar azalacak.

Umalım ki büyük veri "büyük biraderlerin" kullandığı bir silaha dönüşmesin. Keyifli okumalar...



www.psmmag.com

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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖRLER
Esin Gedik, Hüsnüye Güngör

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

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

ARSİV VE ABONE SORUMLUSU
Özlem Özen
oozen@gundemmedyagrubu.com

REKLAM & REZERVASYON
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

SATIŞ PAZARLAMA MÜDÜRÜ
Erkan Hoşafçı

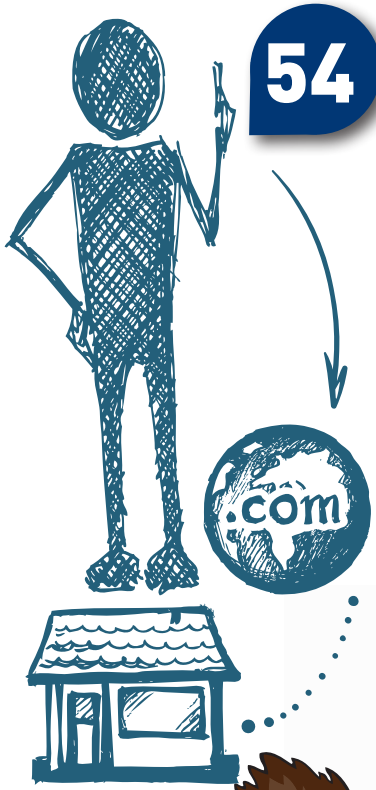
YÖNETİM YERİ
Medya Gündem Dijital Yayıncılık ve Tic. A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 181, Efser Han Kat: 8
Harbiye / Şişli - İstanbul
Tel: 0212 255 32 92-93-94 / Faks: 0212 238 72 07

BASKI
Doğan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık A.Ş.
Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mah. 1650. Sok. No:2
Esenyurt - İstanbul.Tel: 0212 622 19 49

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

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • MART 2015



54



40



30



22



64



34

AYIN EKİBİ

HSBC
İşte HSBC Advance'i
Türkiye'de yaratan ekip



6 VİTRİN
Biyometrik mobil ticaret 33.3 milyar dolara çıkacak

18 PARA DURUMU
Bütçenizle mucize yaratın!

22 DOSYA
Londra milat oldu, akıllı şehir yarışı başladı

18



30 TOPLU ULAŞIM
Akıllı ulaşımın sessiz devi

38 VİZYON - AYCAN AYDOĞAN
\$1frEM1 \$#VIYOrM

40 GÜVENLİK YÖNETİMİ
Ortadoğu ve Balkanların PCI-DSS danışmanı

44 MOBİL ÖDEME
Havada bulut, kredi kartını unut!

46 ÖDEMELER DÜNYASI
Türklerin cep telefonu, kredi kartlarından daha değerli

50 KART ÜRETİMİ
Banka kartı tamam, sırada çipli kredi kartları var

54 E-TİCARET
Sınır ötesi online alışveriş haritası

58 TEKNOLOJİ GÜNDEMİ
Müşteri gözüyle geliştir, hayatın doğal bir uzantısı haline gelsin

60 SATIN ALMA & ORTAKLIK & START-UP
Start-up'çılar Antalya'da buluştu

62 EXTRE
Kartlar MTV ödemeleri için cüzdandan çıktı

64 DÜNYADAN
Hırsız var!

Biyometrik mobil ticaret 33.3 milyar dolara çıkacak



Burak Sondal

“Finans ve Bankacılıkta Dijital İnovasyon” etkinliğinde finans kuruluşları ve bankalara mobil biyometri teknolojilerini anlatan Ölçsan yetkilileri, ilerleyen dönemlerinde mobil bankacılık işlemlerinin kimlik doğrulama aşamaları için parmak, yüz, göz, gibi biyometrik özelliklerin kullanılacağını aktardılar. Mobil biyometri pazarının hızla büyüdüğünü aktaran yetkililer, biyometrik işlemlerden doğacak ücret gelirinin 6.8 milyar doları bulacağını ifade ettiler. 24 Şubat’ta İstanbul’da düzenlenen etkinliğin sponsorları arasında yer alan Ölçsan’ın Yönetim Kurulu Başkanı Burak Sondal ile Mobil Çözümler Yöneticisi Murat Karabatur, “Mobil Biyometri” başlıklı bir sunum yaptılar. Acuity Market Intelligence verilerine göre 2020 yılında biyometrik mobil ticaret gelirlerinin 33.3 milyar dolara ulaşacağını altını çizen Sondal, biyometrik özellikli akıllı telefon sayısının da 4.76 milyar olacağını vurguladı. Biyometri teknolojileri pazarının hızla büyüdüğünün altını çizen Burak Sondal, mobil telefonlara indirilecek 4 milyar biyometrik uygulamadan oluşacak gelirlerin 20 milyar dolar civarında olacağını tahmin ettiklerini belirtti. Sondal, 825 milyar civarındaki ödeme ve ödeme dışı biyometrik işlemlerden doğacak ücret gelirinin 6.8 milyar doları bulacağını da ifade etti.

LİMASOL, UPT İLE PARA TRANSFERİ YAPACAK



ve iş ortaklarımızla birlikte büyümeyi sürdürmek. 2014, para transferi yapan bölgesel pazardaki liderlerle birlikteliğimiz açısından oldukça iyi bir yıl oldu. Bu yılki en önemli büyüme hedefimiz Türkiye’de oluşturacağımız UPT noktalarının katlanarak artması. Kıbrıs da bizim için çok önemli bir pazar.”

Limasol Türk Kooperatif Bankası, Türkiye’nin ilk yerli para transfer markası UPT ile işbirliği anlaşması imzaladı. UPT (Uluslararası Para Transferi) ile TL ve döviz cinsinden isme, hesaba, IBAN’a ve kredi kartına para transferi yapılabilir. UPT para transferiyle KKTC’de tüm Limasol şubelerinden, Türkiye’de tüm PTT ve Money Post ofislerden, diğer ülkelerde de anlaşmalı kurumlarla toplamda 222 ülkede 400 bin üzerinde hizmet noktası ile banka hesabı olmadan; işleme ait referans numarası ve geçerli kimlik belgesiyle kullanıcılar paralarını alabiliyor. Banka hesabına veya kredi kartına gönderilen para transferi otomatik olarak hesaba yansıyor. UPT CEO’su Erol Ulu, işbirliğiyle ilgili şu açıklamayı yaptı: “Amacımız müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak

Mehmet Sindel, bayrağı İsfendiyaroğlu’na devretti

Akbank, son yıllarda bireysel bankacılıkta kazandığı ivmeyi sürdürmek ve ödeme sistemleriyle sinerjisini artırarak başarılarına yenilerini eklemek üzere bireysel bankacılık ve ödeme sistemleri fonksiyonlarını tek çatı altında toplama kararı aldı. Bu kapsamda, Bireysel Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcılığı görevine finans sektörünün deneyimli isimlerinden Arif Özer İsfendiyaroğlu’nu getirdi. Yeni görevine 2 Mart 2015 itibarıyla

başlayan Arif Özer İsfendiyaroğlu, İstanbul Teknik Üniversitesi Tekstil Mühendisliği mezunu. Yüksek lisansını İstanbul Bilgi Üniversitesi ve Manchester Business School ortak MBA programında tamamlayan İsfendiyaroğlu, yıllardır farklı finans kuruluşlarında üst düzey yöneticilik yaptı. Arif Özer İsfendiyaroğlu’na koltuğu devreden Mehmet Sindel ise Kurumsal İletişim Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam edecek.



Arif Özer İsfendiyaroğlu

SİZİN YENİ NESİL POS'UNUZ TEMASSIZ ÖDEME UYGULAMASINA



HAZIR MI?



mikrosaray®

1 Ocak 2015 itibari ile zorunlu olan "Temassız Kart Uygulaması"na hazır,
TÜBİTAK'tan sektörel uygulama onayı alan ilk cihaz...

www.mikrosaray.com.tr 444 31 81



Windows XP için 2017'ye kadar desteğe devam

Her 3 bilgisayardan 1'inin halen Windows XP işletim sistemi üzerinde çalıştığı tahmin ediliyor. Microsoft'un 8 Nisan 2014'te Windows XP'ye yönelik desteğini durdurması, en çok finansal kurumların veri güvenliğini tehlikeye attı. Bu kurumlarda kullanılan yüzlerce bilgisayarın işletim sistemlerinin dönüşümü ise oldukça maliyetli ve uzun zaman alan bir süreç. Bu noktada tüm kullanıcılara Windows XP sistemlerinde karşılaşılabilecekleri riskleri yönetebilmeleri için gerekli araçları sunan Trend Micro, söz konusu desteği 2017 yılına kadar sürdüreceğini açıkladı. Trend Micro, Windows XP Sanal Yama uygulamasıyla kurumlarda kullanılan ve kişisel bilgisayarların yanı sıra POS cihazlarını da tehditlere karşı koruyor.

Trend Micro Portable Security 2 çözümü ise internet bağlantısının olmadığı veya veri güvenliği yazılımlarının yüklenemediği ortamlar için öneriliyor. USB flash sürücüsü şeklinde tasarlanan bu ürün, herhangi bir kurulum gerektirmeden "tak çalıştır" şeklinde kullanılabilir. USB bağlantı noktasından cihazlara bağlanarak tarama yapıyor ve yakaladığı tüm zararlı yazılımları temizliyor. Cihazın arkasında bulunan ve risk durumuna göre farklı renkler (yeşil, sarı, kırmızı) ile bildirim yapan LED ışıklar aracılığıyla tarama yapılan cihazın zararlı yazılım taşıyıp taşımadığı kullanıcıya

Yakup
Börekcioğlu



kolay bir şekilde belirtiliyor. İş seyahatlerine götürülen, tanıtım alanlarında kullanılan ya da zorunlu durumlarda anlık kullanım için ödünç alınan bilgisayarları hızlıca tarayabiliyor. Trend Micro Akdeniz Ülkeleri Genel Müdürü Yakup Börekcioğlu, USB çözümünün özellikle offline kullanılan POS cihazlarının güvenliği açısından önemli bir boşluğu doldurduğunu düşünüyor.

Bulut güvenliği konusunda dünya lideri olarak nitelendiren Trend Micro, başta bankacılık olmak üzere finans kesimine yönelik ürün ve çözümleriyle tanınıyor. Japonya merkezli şirket, sunucu güvenliği konusunda 25 yıllık deneyim sahip. Trend Micro, binin üzerindeki "tehdit uzmanı" ile müşterileri ve iş ortaklarının istemci, sunucu ve bulut bazlı güvenlik konusundaki güvenlik

ihtiyaçlarını, yeni tehditleri daha hızlı şekilde durdurmayı ve fiziksel, sanal ve bulut ortamlarındaki veriyi korumayı taahhüt ediyor. Börekcioğlu, "Hatta bu tehditleri internet üzerinde, daha gelişme aşamasındayken durduruyoruz" diyor.



BURGAN BANK'TAN POS KARŞILIĞI FAİZSİZ, MASRAFSIZ KREDİ

Pınar Kuriş



Burgen Bank, POS ve kredi kartı kullanan işletmelere yıllık POS cirosunu Burgen Bank'a taahhüt etmesi karşılığında sıfır faizli kredi kullanma imkânı veriyor. Burgen Bank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Pınar Kuriş, "Müşterilerimizle güvene dayalı uzun soluklu ilişki kurmayı çok önemsiyoruz. Bu nedenle geliştirdiğimiz ürünlerde müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılarken işlerini de kolaylaştıracak çözümler sunan fikirleri hayata geçiriyoruz. Bu bakış açımızla "POS + Kredi" ürünümüzü yarattık. Bankamıza taahhüt ettikleri POS cirosu karşılığında, sıfır faizli kredi kullanma imkânı sunuyoruz. Ayrıca bu kredi için dosya masrafı da almıyoruz. POS cirosuyla kredinin kapatılması ise işletmelere ödemelerini takip etmede kolaylık sağlıyor" dedi.



CREDOWORK

SMART DEVICES FOR SUSTAINABLE BUSINESS



payShield 9000

**ÖDEME SİSTEMLERİNDE
VERİ GÜVENLİĞİNİN
VAZGEÇİLMEZLERİNİ BİLİYORUZ...**

THALES HSM ÇÖZÜMLERİ, GÜVENLİ VE KESİNTİSİZ HİZMET GARANTİSİYLE CREDOWORK'TE

- Gold Partner
- Sertifikalı Teknik Destek Hizmeti
- Yedek Ürün Stoğu
- e-Fatura, e-Defter,
e-Arşiv, Zaman Damgası
- İzleme ve Yönetme Desteği
- Yazılım Geliştirme Desteği
- Thales ASAP Partner
- Eğitim Merkezi

Thales Ürün Avantajlarımızdan Faydalanmak İçin: 0850 277 67 67

HSM@credowork.com

www.credowork.com

CredoWork bir  **CARDTEK GROUP** kuruluşudur

Türkiye, dijital bankacılığa cep'ten başlıyor



Alev Akkoyunlu

Antivirüs yazılım kuruluşlarından ESET ve Türk Ekonomi Bankası'nın (TEB) düzenlediği ESET-TEB Kurumsal Bilgi Güvenliği Toplantıları'nın ilki İzmir'deki Hilton Oteli'nde yapıldı. Dijital dünyadaki güvenlik riskleri ve çözümleri konusunda kurumları ve kullanıcıları bilgilendirmeyi amaçlayan toplantıya İzmir ve Ege'deki pek çok kurumun temsilcileri ve IT yöneticileri katıldı. TEB İnternet ve Mobil Bankacılık Yöneticisi Gülşah Çavuşovalı, finansal dünyada özellikle son dönemde internet ve mobil bankacılığın öneminin giderek arttığını ve önümüzdeki dönemde daha da artacağını vurguladı. Çavuşovalı, "Dijital dünya hızla gelişiyor ve buna bağlı olarak müşteri davranışları da değişiyor. Banka müşterilerinin artık bankacılık işlemlerini internet bankacılığını atlayarak doğrudan cep

telefonu üzerinden gerçekleştirmeyi tercih ettiğini görüyoruz. TEB'de de mobil bankacılık kullanımı son dönemde yüzde 108 oranında artış gösterdi. Geldiğimiz noktada mobil bankacılık uygulamamız CEPTETEB'i kullanan müşterilerimizin yüzde 55'i, sadece bu kanalı kullanarak bankacılık işlemlerini diledikleri zaman diledikleri yerden gerçekleştiriyor" dedi.

ESET Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Alev Akkoyunlu ise dünyada ve Türkiye'deki yoğun siber saldırılara dikkat çekti. Global olarak yılda yaklaşık 550 milyon siber saldırı olduğunu aktaran Akkoyunlu, özellikle kurumların hedef alındığını, Türkiye'nin de en çok saldırıya uğrayan ülkeler arasında yer aldığını açıkladı. Akkoyunlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Geçen aralık ayında sahte e-fatura konusunda dünyada en fazla saldırıya uğrayan ülke olduk. Türkiye'de 11 bin 700 sistem bu saldırıdan etkilendi. Siber suçlular, sahte e-faturalarla özellikle kurumsal sistemlere virüs bulaştırarak şifreliyor ve sonrasında da bu şifreyi çözmek için fidye talep ediyor. Maalesef güncel olmayan yazılımların kullanımı ve bazen de aşırı merak, virüslerin bilgisayarımıza bulaşmasına neden oluyor."

CITRIX, CİROSUNU 3.14 MİLYAR DOLARA ÇIKARDI

Citrix Systems, 31 Aralık 2014 tarihinde sona eren mali yıl ve dördüncü çeyreğinin mali sonuçlarını açıkladı. Şirket, ayrıca stratejik odaklı bakış ve çalışma verimliliğini geliştirmeye yönelik bir yeniden yapılanma programını da duyurdu. Buna göre Citrix, 2014 mali yılı dördüncü çeyreğinde gelirini, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 artırarak 851 milyon dolara çıkardı. 2014 mali yılında Citrix, 2013 yılındaki 2.92 milyar dolar gelire kıyasla yüzde 8 artışla 3.14 milyar dolar gelir elde etti.

Citrix ayrıca, stratejik odaklı bakış ve çalışma verimliliğini geliştirmeye yönelik bir yeniden yapılanma programının uygulanacağını da duyurdu. Yaklaşık 700 tam zamanlı ve 200 sözleşmeli çalışanı etkileyecek olan programın yılda 90 milyon ila 100 milyon dolar arasında bir vergi öncesi tasarruf sağlaması bekleniyor.

Citrix CEO'su Mark Templeton, 2014 sonuçları ve 2015 yılı hedefleriyle ilgili şu açıklamayı yaptı: "Her gün müşterilerimizden çalışanları için cazip bir çalışma hayatı yaratırken maddi sonuç elde etmeye ilişkin iki yönlü baskı hakkında şikayetler duyuyoruz. Yazılım tanımlı



Mark Templeton

bir iş yeri elde etmeye yönelik odağımız Citrix'i, sunduğu ağ bağlantısı çözümleri, iş alanı hizmetleri ve mobilite uygulamalarının benzersiz bir entegrasyonu ile bu stratejik mücadelenin ön safhasına yerleştiriyor. 2014 yılındaki performansımızdan gurur duyuyoruz ancak tam olarak tatmin olmuş da değiliz. Müşterilerimize daha

iyi bir deneyim, daha fazla esneklik ve daha fazla güvenlik sağlamaya yönelik odağımız ile Citrix olarak kârlı bir büyümeye olanak tanıyacak daha odaklı bir kurumsal ayak iziyle 2015 yılına umutla bakıyoruz."

Yeni Nesil ÖKC

TSM
Trusted Service Manager

Üreticilerine

Kiralama Hizmeti



protokolüne uyumlu ve



sertifikalı

Firmamız bünyesinde PCI-DSS danışmanlık ve sertifikalandırma hizmeti verilmektedir.



Taylan Turan

► HSBC, operasyonu İzmir'den yürütecek

HSBC Türkiye, tüm çağrı merkezi hizmetleri için gerekli temel ekipmanları barındıran operasyon merkezinin ikincisini İzmir'de açtı. "Çağrı Merkezi" ve "Tahsilat Merkezi" olmak üzere iki birimden oluşan operasyon merkezi, tüm çağrı merkezi hizmetleri için gerekli temel ekipmanları barındırıyor. HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Taylan Turan, başta çağrı merkezi olmak üzere; genel müdürlük, şubeler, dijital bankacılık ve sosyal medya üzerinden sağladıkları hizmetlerle müşteri deneyimini sürekli geliştirmeyi hedeflediklerini vurguladı. Turan, "Her zaman en iyi müşteri deneyimini sunmaya odaklanarak, sadece çağrı merkezi değil, çözüm merkezi de olmak için çalışıyoruz. 2014 yılında müşterilerimiz, HSBC Çağrı Merkezi ile tüm kanallarımızdan 17 milyonun üzerinde irtibat kurdu ve müşteri temsilcilerimiz müşterilerimize hizmet vermek için yaklaşık 25 milyon dakika telefonla görüştü. 2014 yılındaki müşteri memnuniyet anketimize göre 10 müşterimizden 7'si aldığı hizmetten çok memnun olduğunu belirtiyor" dedi. İzmir'de 170 kişiye istihdam sağlayan HSBC Türkiye operasyon merkezi, yılın ikinci yarısında 300, yıl sonuna kadar ise 400 çalışana ulaşacak. HSBC Türkiye'nin uzun vadeli stratejisinin bir parçası olarak, verimlilik ve yedeklilik sağlayan operasyon merkezi, Gaziemir Sarnıç bölgesinde yer alıyor.

Tokat Ticaret ve Sanayi Odası E-Tuğra'yı seçti



Zeliha Arkıcı



Elektronik sertifika hizmet sağlayıcı (ESHS) E-Tuğra EBG Bilişim Teknolojileri ve Hizmetleri, Tokat Ticaret ve Sanayi Odası'yla

elektronik imza (e-imza) çözümü için anlaşma imzaladı. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun ESHS olarak yetki verdiği kurumlar arasında yer alan E-Tuğra, Tokat Ticaret ve Sanayi Odası üyelerinin özellikle ticaret sicil kayıt işlemlerine hız kazandıracak. Artık şirketlerindeki en ufak değişikliği Tokat Ticaret Sicil Gazetesi'ne bildirmek zorunda olan Tokat Ticaret ve Sanayi Odası üyesi firmalar, E-Tuğra'dan sağlanan e-imzayla işlerini elektronik ortamda hızlıca yapabilecek.

E-Tuğra EBG Krumsal Satış ve Pazarlama Yöneticisi Zeliha Arkıcı, Tokat Ticaret ve Sanayi Odası'ndan e-imza alan firmaların işlerinin oldukça kolaylaşacağına dikkat çekiyor. Arkıcı, "Zaman kaybı, odaya gidış geliş masrafları ortadan kalkacak. Başvurular elektronik ortamda yapılacağı için kağıt israfının da önüne geçilecek" diyor.

► Ereteam'ın odak noktası: Büyük Veri 2.0

Geçtiğimiz aylarda Ereteam'e Genel Müdür olarak atanan Gökhan Nalbantoğlu, teknoloji ve bilişim sektöründeki son trendleri ve bu trendlerin sektörü nasıl etkileyeceğini anlattı. Nalbantoğlu, büyüme stratejilerinin odak noktası olan "büyük veri"nin (big data) bilgi teknolojilerine olan talep ve ihtiyaçları artırdığını belirterek, "Dünya çapında 6 milyar mobil telefon cihazı var, Facebook'ta ise her gün 500 terabayttan fazla veri işleniyor. 2016'ya kadar yıllık internet trafiğinin 1.3 zetabayta ulaşması hedefleniyor. Yine 2011'de dünya çapında 185 milyon kişi mobil bankacılık servislerini kullanırken, 2016'da kullanıcıların sayısı 550 milyon kişiye ulaşacak" dedi.



Gökhan Nalbantoğlu

Bu doğrultuda dünya "büyük veri" pazarında 2015'ten itibaren ciddi bir büyüme öngören Nalbantoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Nesnelerin interneti ile yeni ve büyük bir kazanç alanı yaratılacak. Hemen her mobil cihazdan aktif olarak verilere erişim sağlanmasına yardımcı olan 'nesnelerin interneti', yeni dönemde şehirlerimizden evlerimize, arabalarımıza kadar tüm yaşantımızda artarak yer alacak. Zaten son dönemde 'büyük veri' kapsamında yapılan çalışmaların en önemlisi de bu. Artık geline nokta itibarıyla eldeki birikimlerin daha verimli değerlendirilmesi ihtiyacı, müşterilerimizi bu birikim havuzundaki bilgiyi keşfetme ve aksiyon alma adımına taşıdı. Biz bu süreçte 'Büyük Veri 2.0' diyoruz."

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



nShield Solo



nShield Edge



nShield Connect



THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



verisoft

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

► Cardtek, Asya'nın Silikon Vadisi'nde



Erdal Yazmacı

Yurtdışındaki faaliyetlerini artıran Cardtek, Hindistan telekomünikasyon sektörünün öncüsü ABIBA Systems ile mobil ödeme çözümleri sunmak üzere ortaklık imzaladı. Cardtek daha önce de aynı ülkenin Bangalor kentindeki 8 milyon yolcunun ulaşımını ön ödemeli kartla yapmalarını sağlayan toplu ulaşım projesini hayata geçirmişti.

ABIBA ve Cardtek; telekomünikasyon, bankacılık ve perakende gibi pek çok sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ederek, mobil ödeme alanında birleşik çözümler sunacaklar. Ayrıca ABIBA Systems'in ticari çözümler ve analitik platform, Cardtek'in mobil finansal çözümler uygulayacağı ortaklıkta iki şirket, operatörlerin işlerini kolaylaştıracak ve müşterilerinin ödemelerini mobil sistemler üzerinden yapmalarını sağlayacak sistemler kuracak. İki şirket, tek çözüm ortağı olarak çalışarak Asya Pasifik, Ortadoğu, Amerika ve Bağımsız Devletler Topluluğu bölgelerinde hizmet sunmayı da hedefliyor.

Cardtek İş Geliştirme ve Partner Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Erdal Yazmacı, ABIBA ile yapılan işbirliğini şöyle değerlendiriyor: "Ödeme sistemleri endüstrisi çok hızlı geliyor. Özellikle satın alma odaklı stratejilerin müşterileri çekebilmesi için ödeme sistemlerinde inovasyona ihtiyaç var. Cardtek çözümleri her türlü ödeme cihazında hızlı, uygun ve güvenilir ödeme sistemleri ve işlemleri sunuyor. ABIBA ile bu anlaşma sayesinde güçlerimizi birleştirerek inovatif ödeme çözümleri sunacağız."

Türk erkekleri alışverişte Avrupa şampiyonu

MasterCard'ın Avrupa çapında alışveriş alışkanlıklarını araştıran anketinin sonucuna göre, erkekler kendini şımartmak için kadınlardan daha çok harcama yapıyor. "Küçük Mutluluklar Endeksi"nin geçen yılki sonuçlarında katılımcıların yüzde 33'ü kendilerini şımartmak için alışveriş yaptığını açıklamıştı. Bu yıl oran yüzde 42'ye yükseldi. Her beş erkekten biri 100 Euro'nun

üzerinde harcama yaparken, her 10 kadından biri kendine bu kadar harcıyor. Araştırma, Avrupa'da erkeklerin, kendileri için alışveriş yaparken kadınların iki katını gözden çıkardığını gösteriyor. Avrupa çapında ülkeler arasında kendini şımartmayı en çok seven millet ise Türkler. Her üç Türk'ten ikisi, kendini şımartmak üzere alışveriş yaptığında mutlu olduğunu

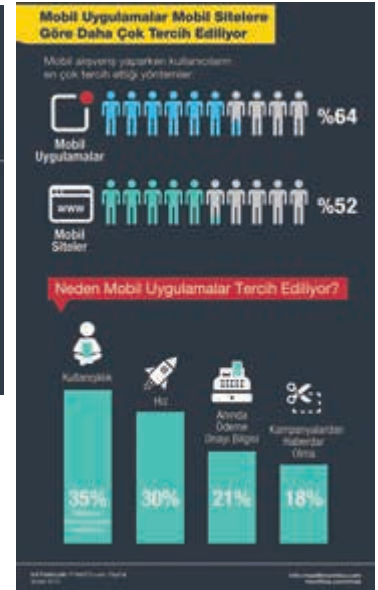
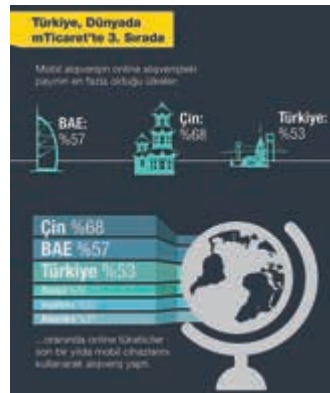


itiraf ediyor. Avrupa çapında ise bu oran "her iki Türk erkekinden biri"ne yükseliyor. Bu da Türk erkeklerini Avrupa'nın "alışverişte şımartıklık şampiyonu" yapıyor.

► TÜRKİYE MOBİL TİCARET DEVRİMİNDE İLK ÜÇTE

Monitise tarafından hazırlanan infografik, Türkiye'nin mobil üzerinden yapılan online alışverişlerde Çin ve Birleşik Arap Emirlikleri ile birlikte ilk üçe girdiğini ortaya koydu. Online ticaretin hızla mobil platforma kaydığını belirten infografik, mobil ticaretteki yıllık büyüme hızının

e-ticaret'in yaklaşık 3 katı olduğunu gösteriyor. Monitise MEA CEO'su Fatih İşbecer, eBay ve Amazon gibi dev e-ticaret firmalarının m-ticaret devrimini benimsediğini hatırlatıyor ve "Global firmaların yaşadığı bu dönüşüm herkese örnek olmalı. M-ticaretin e-ticareti üçe katladığını görüyoruz. Mobil platformda yer almayan ya da mobil platformun kendine özgü gerekliliklerini yerine getiremeyen markalar yok olmaya yüz tutabilir" diyor. Infografığe göre Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri ve Çin ile



birlikte online alışverişlerini mobil platforma taşıma konusunda dünya çapında en hızlı davranan ülkeler arasında yer alıyor.

Türkiye'deki tüketicilerin yüzde 53'ü, 2014 yılı içinde yaptıkları online alışverişler için akıllı telefonlarını kullanıyor. Çin ve BAE'de de benzer kullanıcı davranışları gözlenirken ABD'de bu oran sadece yüzde 31.

ÜLKEMİZ İÇİN

ADANA ADIYAMAN AFYONKARAHİSAR AĞRI AMASYA ANKARA ANTALYA
ARTVİN AYDIN BALIKESİR BİLECİK BİNGÖL BİTLİS BOLU BURDUR BURSA
ÇANAKKALE ÇANKIRI ÇORUM DENİZLİ DİYARBAKIR EDİRNE ELAZIĞ
ERZİNCAN ERZURUM ESKİŞEHİR GAZİANTEP GİRESUN GÜMÜŞHANE
HAKKÂRİ HATAY ISPARTA MERSİN İSTANBUL İZMİR KARS KASTAMONU
KAYSERİ KIRKLARELİ KIRŞEHİR KOCAELİ KONYA KÜTAHYA MALATYA
MANİSA KAHRAMANMARAŞ MARDİN MUĞLA MUŞ NEVŞEHİR NİĞDE ORDU
RİZE SAKARYA SAMSUN SİİRT SİNOP SİVAS TEKİRDAĞ TOKAT TRABZON
TUNCELİ ŞANLIURFA UŞAK VAN YOZGAT ZONGULDAK AKSARAY BAYBURT
KARAMAN KIRIKKALE BATMAN ŞIRNAK BARTIN ARDAHAN İĞDIR YALOVA
KARABÜK KİLİS OSMANİYE DÜZCE ADANA ADIYAMAN AFYONKARAHİSAR
AĞRI AMASYA ANKARA ANTALYA ARTVİN AYDIN BALIKESİR BİLECİK
BİNGÖL BİTLİS BOLU BURDUR BURSA ÇANAKKALE ÇANKIRI ÇORUM
DENİZLİ DİYARBAKIR EDİRNE ELAZIĞ ERZİNCAN ERZURUM ESKİŞEHİR
GAZİANTEP GİRESUN GÜMÜŞHANE HAKKÂRİ HATAY ISPARTA MERSİN
İSTANBUL İZMİR KARS KASTAMONU KAYSERİ KIRKLARELİ KIRŞEHİR
KOCAELİ KONYA KÜTAHYA MALATYA MANİSA KAHRAMANMARAŞ
MARDİN MUĞLA MUŞ NEVŞEHİR NİĞDE ORDU RİZE SAKARYA SAMSUN SİİRT
SİNOP SİVAS TEKİRDAĞ TOKAT TRABZON TUNCELİ ŞANLIURFA UŞAK VAN
YOZGAT ZONGULDAK AKSARAY BAYBURT KARAMAN KIRIKKALE BATMAN
ŞIRNAK BARTIN ARDAHAN İĞDIR YALOVA KARABÜK KİLİS OSMANİYE
DÜZCE ADANA ADIYAMAN AFYONKARAHİSAR AĞRI AMASYA ANKARA
ANTALYA ARTVİN AYDIN BALIKESİR BİLECİK BİNGÖL BİTLİS BOLU BURDUR
BURSA ÇANAKKALE ÇANKIRI ÇORUM DENİZLİ DİYARBAKIR EDİRNE ELAZIĞ
ERZİNCAN ERZURUM ESKİŞEHİR GAZİANTEP GİRESUN GÜMÜŞHANE
HAKKÂRİ HATAY ISPARTA MERSİN İSTANBUL İZMİR KARS KASTAMONU
KAYSERİ KIRKLARELİ KIRŞEHİR KOCAELİ KONYA KÜTAHYA MALATYA
MANİSA KAHRAMANMARAŞ MARDİN MUĞLA MUŞ NEVŞEHİR NİĞDE ORDU
RİZE SAKARYA SAMSUN SİİRT SİNOP SİVAS TEKİRDAĞ TOKAT TRABZON
TUNCELİ ŞANLIURFA UŞAK VAN YOZGAT ZONGULDAK AKSARAY BAYBURT
KARAMAN KIRIKKALE BATMAN ŞIRNAK BARTIN ARDAHAN İĞDIR YALOVA
KARABÜK KİLİS OSMANİYE DÜZCE ADANA ADIYAMAN AFYONKARAHİSAR
AĞRI AMASYA ANKARA ANTALYA ARTVİN AYDIN BALIKESİR BİLECİK
BİNGÖL BİTLİS BOLU BURDUR BURSA ÇANAKKALE ÇANKIRI ÇORUM
DENİZLİ DİYARBAKIR EDİRNE ELAZIĞ ERZİNCAN ERZURUM ESKİŞEHİR
GAZİANTEP GİRESUN GÜMÜŞHANE HAKKÂRİ HATAY ISPARTA MERSİN
İSTANBUL İZMİR KARS KASTAMONU KAYSERİ KIRKLARELİ KIRŞEHİR
KOCAELİ KONYA KÜTAHYA MALATYA MANİSA KAHRAMANMARAŞ
MARDİN MUĞLA MUŞ NEVŞEHİR NİĞDE ORDU RİZE SAKARYA SAMSUN SİİRT
SİNOP SİVAS TEKİRDAĞ TOKAT TRABZON TUNCELİ ŞANLIURFA UŞAK VAN
YOZGAT ZONGULDAK AKSARAY BAYBURT KARAMAN KIRIKKALE BATMAN
ŞIRNAK BARTIN ARDAHAN İĞDIR YALOVA KARABÜK KİLİS OSMANİYE DÜZCE

BİR BANKADAN DAHA FAZLASI



Ziraat Bankası

Bütçenizle mucize yaratın!

Bütçeni kontrol et, alacak ve borçlarını yönet, birikim yap, tasarrufunu değerlendir... İyi de bunu herkes yapabilir mi? “Para Durumu” uzmanı Özlem Denizmen’e göre evet, yapabilir. Peki nasıl? Finansal okuryazarlığı da tıpkı “Ali topu at, Ayşe topu tut” gibi “Ali borcunu öde, Ayşe kartını tut” şeklinde ilkokuldan başlayan bir öğrenme süreci haline getirerek...

BARIŞ BEKAR

Ö

zlem Denizmen, kendini finansal okuryazarlığı yaymaya adanmış bir isim. Hayatımıza “hava durumu”ndan sonra “Para Durumu” kavramını sokan Denizmen’in finansal okuryazarlık ve bütçe yönetimi konusunda yayımlanmış iki kitabı bulunuyor. Aynı zamanda Finansal Okuryazarlık ve Erişim

Derneği (FODER) Kurucu Başkanı...

TRT’de “Para Durumu” programını hazırlayıp sunan Özlem Denizmen, “Nasıl ev alırım”, “Kredi kartı borçlarımı nasıl öderim”, hepsinden önemlisi de “Bütçemi nasıl yönetirim” sorularına yanıt vermesiyle tanınıyor.

Finansal okuryazarlığın paranın dünyadaki ve ülkedeki işleyişini anlamakla ilgili bir kavram olduğunu düşünen Denizmen’in en yalın haliyle finansal okuryazarlık tanımı şöyle: “Kazancımı doğru yönetebilmek, birikim yapmak ve onu doğru yatırımlarda değerlendirebilmek, birikimlerimin bir kısmını başkalarına yardım için kullanmak...”

Özlem Denizmen ile finansal okuryazarlık ve günlük hayatımızda kredi kartı kullanımı üzerine konuştuk...

Türkiye’de finansal okuryazarlık tartışmasını başlatanlardan birisiniz. Bu fikir nereden aklınıza geldi?

Bir iş seyahatindeyken, uçakta okuduğum derginin kapağında, 40 yaşında bir adamın 10 yaşında küçücük bir Afgan kız çocuğuyla evlendirildiğini anlatan fotoğrafı gördüm. O fotoğraf beni çok etkiledi ve adeta bir dönüm noktası oldu. O an kadınlar için, toplum için bir şeyler yapmaya karar verdim ve sosyal girişimci oldum.

Cinsiyetler arası fark 21’inci yüzyılın en büyük sorunu ama bunun dışında birçok sorun daha var. Afganistan’a gidip o çocuğu kurtaramayacaktım ama sorunun temeline inip kadınların ekonomik özgürlüklerine kavuşması için mücadele edebildim.

Çevremdekilere zaten para ve finans konularında fayda sağ-

lamaya çalışıyordum. Uzun süre Amerika’da yaşadım. ABD belli konularda, mesela sermaye piyasaları, kart kullanımı gibi konularda bizden daha ileri seviyede. Orada edindiğim kişisel birçok tecrübe var. Mesela kredi notu, risk raporu gibi konuları 20 yaşından beri takip ediyordum. Türkiye’de kendimi bir anda alt komşuya ya da annemin arkadaşına yardım eder bir konumda buldum.

İkincisi ise benim ihtisas alanım zaten finans ve bütçe planlama. Uzunca bir süre büyük bir kurumun bütçe planlama ve strateji bölüm başkanlığı yaptım. Finansal okuryazarlık bir kilit taşı. Bunun için bu sorunlardan “para”yı seçtim. Çünkü para okuduğum, bildiğim bir konuydu. İnsanlar paradan daha fazla anlamalı, kendi finansal kararlarını verebilmeli, bütçelerini yönetebilmeli. Ekonomik bağımsızlığın da birçok problemin de ana kaynağı para. Sadece kadınlar değil erkekler de parayı yönetmeyi bilmeli. Tabii kadınlarla beraber...

Bu konuda kadınlarımız cesur, çalışkan, üretken. Yüz yüze konuştuğum, görüştüğüm binlerce kadından biliyorum. Gelecek kadınların ellerinde şekillenecek ve unutmayalım, kadınlar kendini yönetebilen nesillerin teminatıdır.

Bir nevi Don Kişotluk yapıyorsunuz. Bu konuda yakınlarınız, arkadaşlarınız ne diyor?

Evet, “Deli misin, işin gücün, çocukların ve ailen var, rahatın yerinde, ne diye böyle bir işe kalkışıyorsun” diyen çok oldu. Ben 17 yaşından beri ailemden para almıyorum. Bunun için de her türlü işi yaptım. Çocuk baktım, evde çalıştım. Zaten biri size “deli misin” demiyorsa yaptığımız iş bir girişim değildir. Bence bu bir test; “deli misin” denmesi iyi bir şey. Ayrıca bu süreç bir riskti. Sonuçta kurumsal alanda çalışan biriydim ve televizyonla hiç alakam yoktu. Birden kendimi kamera karşısında buldum. Türkiye’de para konusu pek konuşulmuyordu. Bırakın bileşik faizi, bizler parayı konuşmuyoruz. Çünkü hep “ayıp, elinin kiri, pis” denir. Bütün bu değerler paraya yüklenmiş. Bu yüzden önce bunun çözmememiz gerektiğini düşündüm.



Özlem Denizmen





Para konuşmak neden ayıp olsun ki?

İnsanlarla maaş konuşmak ayrı bir şey, bu biraz daha özele giren bir konu. Ama insanların borcunu konuşamaması, bu yüzden depresyona girmesi, karı kocanın bile birbirinden saklaması gibi olaylarla karşılaşılıyor. Bu sorun konuşmadan çözülemez ki. Bu yüzden ben hep seminerlere "Para konuşalım" diye başlıyorum.

Bir de "Bu konuyu çocukların yanında konuşmayalım" diyorlar. Oysa çocuklar her şeyi biliyor ve anlıyor. Bu tamamen kendi kendimize yarattığımız bir fanus. Geleneklerimiz, göreneklerimiz, kültür konusunu çok önemsiyorum. Olayların o kültür çerçevesinde çözülmesi gerektiğine inanıyorum. Ancak bu noktada kültürümüzü zorlamamız gerektiğine de inanıyorum. Para konusunu konuşmalıyız. Elbette sürekli değil ama gerektiği zaman konuşabilmeliyiz. Karı

o c a da kavga etmeden kredi kartı ekstrelerini konuşabilmeli. Sekiz yaş üstü çocuklarla elektrik ya da su faturasını konuşabilmeliyiz. Çocukluktan başlıyor her şey. Bu yüzden para konuşalım diyorum.

Neler öneriyorsunuz?

Mesela diyelim ki ev alacaksın, gidip bankalarla konuşmalısın. Ama iş bu noktaya gelene kadar birçok şey var. Önce yeterli peşinatın var mı? Pek çok insan peşinatı da borç alıyor. Niye "Önceden biriktir" diyorlar. Peşinatı biriktir ki biriktirme disiplinin oluşsun. Ama insanlar gidiyor akrabalarından ya da yakın çevresinden peşinatı da borç alıyor. Daha sonra bütçeyi zorlayan, en lüks eve kadar giriliyor ve aylık ödemeler de haliyle yüksek oluyor. Ondan sonra her ay evde huzursuzluk yaşanıyor. Bunların bir genel planlamasının olması lazım.

Finansal okuryazarlık tam olarak nedir?

Finansal okuryazarlık, paranın dünyadaki ve ülkedeki işleyişini anlamak, kazançlarını doğru yönet-

mek, birikim yapmak ve onu doğru yatırımlarda değerlendirebilmek, birikimlerin bir kısmını başkalarına yardım için de kullanmaktır. Finansal okuryazarlık da tıpkı "Ali topu at, Ayşe topu tut" gibi "Ali borcunu öde, Ayşe kartını tut" şeklinde ilkokuldan başlayan bir öğrenme süreci olmalı. Finansal okuryazarlık çok temel bir kavram. Temel birtakım bilgilerle doğru ve etkin kararlar alabilirsiniz.

Nedir bu temel bilgiler, biraz açabilir misiniz?

Birincisi bütçe yapmak... "Bütçe yapıyor musun" diye sordüğümüzde herkes "evet" diyor. Nerede? Aklında. Hiç unutmuyor musun peki? Mesela Meclis'te konuşulan en önemli konu bütçedir. Evde öyle değil ama. Hâlbuki aynı. İnsanların aylık olarak bütçesini takip edip yazması gerekir.

İkincisi birikim, üçüncüsü borçların yönetimi. Tabii bir de yatırımlar var. Yatırımda risk konusu çok önemli. Anlamak, bilmek, ölçmek, kendine uygun risk almak...

Türkiye'de finansal okuryazarlık oranı ne durumda?

2012 yılında Dünya Bankası ve Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) işbirliğiyle "Türkiye Finansal Yeterlilik Araştırması" yapıldı. 3 binin üzerinde yetişkinle yüz yüze görüşüldü. Çalışmada halkın finansal okuryazarlık seviyesi, bütçe yönetimi, borçlanma, finansal planlama, finansal bilgi ihtiyacı gibi

konular ele alındı. Sonuçta faiz gibi temel finansal kavramları bilenlerin bile oranı çok düşük çıktı.

Ayrıca, özellikle şehirlerde tasarruf oranının çok düşük, tasarrufun yatırıma dönüşme oranının ise daha da düşük olduğu gözlemlendi.

Genelde uzun vadeli gelecek planı yapılmaz. Planlar en fazla 6 ayla sınırlıdır.

Finansal ürün kullanmayanların çoğu gerekçe olarak, ihtiyaçları olmadığını belirtmiş. Bunun arkasında ise özellikle karmaşık finansal ürünlere nasıl ulaşılacağı ve kullanılacağına dair bilgilerinin olmaması yatıyor.

Bu yüzden genelde birikimler döviz,

TL ve altında, daha da önemlisi evlerde

tutuluyor. Bu da birikimin enflasyon karşısında ermesine veya hırsızca kapıtılmasına neden olabiliyor.



"SUÇU KARTA YÜKLEMELERİ KOLAYCILIK"

Kredi kartlarının bütçe dengesindeki rolü nedir? Özlem Denizmen, öncelikle kredi kartlarının hayatımızı kolaylaştıran bir araç olduğunu vurguluyor. Ancak ardından da hemen şöyle ekliyor: "Unutmayalım ki kredi kartı bir borçlanma değil ödeme aracı. Hesap kesim ve ödeme tarihi, ekstreler yakından takip edilmeli. Nakit çekiminin pahalı olduğu ve daha önemlisi sadece asgari tutarın ödenerek kredi kartı borçlarının kapatılamayacağı mutlaka bilinmeli. Tüm bunları 'Kartlarınla Mucize Yarat' adlı kitabımda ayrıntısıyla anlatıyorum. Çok rahat okunan bir başucu kitabı gibi..."

Denizmen'e göre kredi kartlarını suçlamak işi kolayına kaçmak. Bunun yerine bilgilenecek, öğrenmek gerekiyor. Denizmen, "Kimsenin bir iki taneden fazla kredi kartına ihtiyacı yok. Kimsenin maaşının birkaç katı dışında limite ihtiyacı yok. Ben taksite de karşıyım. Ayakkabı alırken 6 taksit ya da her 100 liralık alışveriş için taksite gerek yok. Nakit karşılığı bankanızdaysa, cebinizdeyse kredi kartını kullanın. Bir de beyaz eşya alırken, tıpkı banka kredisi alıp araba alır gibi, her ay biriktirebileceğiniz tutarla taksit tutarını eşleştirip satın alabilirsiniz. Yine tekrar ediyorum, aylık taksit tutarlarının belli bükmemesi çok önemli" diyor.

DÜŞÜK GELİRLE DE TASARRUF YAPILABİLİR

Son yıllarda Türkiye'de "kazancından çok harcama" genel bir eğilim haline gelmiş durumda. Taksit borcu olmayan yok gibi. Peki bunun temel nedeni nedir? Araştırmalar, tasarruf oranının düşük olmasında insanların "zaten gelirimiz ihtiyaçlarımızı karşılamıyor" anlayışının yattığını gösteriyor. Özlem Denizmen'in bu konudaki değerlendirmesi ise şöyle:

"Bazı ailelerde sadece baba çalışıyor. Oysa anne de evden çalışarak maddi destek sağlayabilir. Okulunu bitirmiş gençler evde oturuyor. Oysa isteyene iş var. İŞKUR'un çok güzel programları var. Örneğin, İşbaşı Eğitim Programı ile işsizler ve öğrenciler istedikleri alanda mesleki deneyim ve beceri kazanabilir. Üniversite öğrencilerinin zorunlu stajları da İşbaşı Eğitim Programı kapsamında yapılabiliyor. İş arama sürecinde bu deneyimlerine CV'lerinde yer verebiliyorlar.

Bir de fuzuli harcamalar var tabii. Hem sağlığa hem keseğe zararlı sigara alışkanlığı, abur cuburlar gibi... Bu alışkanlıkları bırakıp insanın kendisi ve ailesi için, geleceği için birikim yapması gerekiyor. Bunun bir kez tadına varan çok mutlu oluyor. Sigarayı bırakıp o parayla ev peşinatı biriktiren çok takipçim var."



Peki bu konuda neler yapıldı?

Özellikle son 2 yılda halkın finansal okuryazarlığının artırılmasına yönelik ciddi adımlar atılıyor. Örneğin 5 Haziran 2014'te, Başbakanlık genelgesiyle "Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları" açıklandı. Finansal eğitim ve finansal tüketicinin korunması için 55 eylem belirlendi ve her bir eyleme ilişkin sorumlular ile ilgili kurum ve kuruluşlar tespit edildi.

Kalkınma Bakanlığı tarafından Aralık 2014'te açıklanan Tasarruf Eylem Planı ve Ocak 2015'te açıklanan Aile ve İş Hayatı Uyum Programı'nın içinde özellikle ailelerin, kadınların, genç ve çocukların eğitilmesine yönelik önemli maddeler var.

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından hazırlanan Aile Eğitim Programı'nın önemli bacaklarından biri finansal eğitimler. İnternet sitesinde herkesin erişimine sunulmuş dokümanlar mevcut.

Sizce Türk halkının bilinçsiz olmasının altında yatan nedenler nedir?

Daha çocukken parayla ilişkimiz "Yavrum bırak o pis parayı" gibi sözler du-

yarak başlıyor. Sadece bununla da kalmıyor, para konuşmak ayıp sayılıyor. Aile kendi içinde bile bütçe, para konuşmuyor. Çocuklar için belli bir harçlık düzeni kurulmuyor. Bir de çalıştığı için kendini suçlu hissedip, çocuğuna ne isterse alan annelerimiz var. Çocuklar "sınırlı gelir" kavramından habersiz. Kredi kartlarıyla sınırsız para harcanabildiğini sanıyorlar. Daha ileriki yaşlarda da faiz, enflasyon, getiri gibi temel finansal kavramlar okul müfredatlarında olmadığından öğrenilemiyor. Bu da yatırımların hem kişiler hem de ülke açısından verimli şekilde değerlendirilmesini engelliyor. Hâlbuki ağaç yaşken eğilir.

Bu konuyla ilgili televizyon programları yaptınız, kitaplar yazdınız. Bugüne kadar kaç kişiye ulaştığınızı düşünüyorsunuz?

Evet, karşılığını alıyorum, çok yüksek etki görüyorum. Televizyon programını şu anda TRT'de yapıyorum. Telefonlar kitleniyor, "Biz ne yapabiliriz, bizim evimize de gelin" diyorlar. İnsanlar bilgiye aç. Tabii bu kitap bilgisi değil. Posta gazetesinde de yazıyorum. Geçen bir mail geldi mesela, "Özlem Hanım bana önce şu borcu kapat demiştiniz, tam bir buçuk yıl oldu ve o borcu kapattım" diye teşekkür ediyor. Böyle o kadar çok mail var ki... Biraz cesarete ihtiyaçları var insanların. Çocuğumu okula bırakıyorum mesela, oradan biri sesleniyor ve "Abla şunu aldık" diyor. Konya'ya gittiğim de bir kadın "Ben de bireysel emekliliğe girdim" diyor...

Bir de kitlesel eğitimleriniz var...

Evet, sponsorlar vasıtasıyla kitlelere de ulaşıyoruz. Mesela İSMEK'te 20 bin kadına ulaştık. Orada Doğu Grubu sponsor oldu. Visa'nın HABİTAT ile yaptığı şahane bir proje var; eğitim içeriğini biz hazırladık. TEB Aile Akademisi'ne katkıda bulunduk. Eğitimlerle ilgili danışmanlık verdik. Milli Eğitim Bakanlığı'yla birlikte, yine Doğu Grubu'nun sponsorluğunda "Uç Kumbara" isimli bir program yapıyoruz. Şimdiye kadar 500 bin çocuğa ulaştık.

Kadınlar mı yoksa erkekler mi finansal okuryazarlık konusunda daha bilinçli?

Kadınlar finans ve para konularında kendilerine daha güvensiz. OECD'ye göre bu, tüm dünya kadınları için geçerli. Ama bazı gerçekler de var. Bir finansal kurumda hesap sahibi olmak, insanın parasını yönetebilmesi açısından önemli. Oysa Dünya Bankası 2011 Findex verilerine göre, Türkiye'de erkeklerin bir finansal kurumda hesap sahibi olma oranı yüzde 82. Bu oran kadınlarda sadece yüzde 33. Avrupa ve Asya ortalamaları ise kadınlar için yüzde 40, erkekler için yüzde 50'lerde. Banka kartı ve kredi kartı sahipliği açısından da benzer bir durum söz konusu. Kadınlara finansal okuryazarlığının artması, iş sahibi olması, üretime ve istihdama katılması hem aileler hem de ülkemiz açısından çok önemli.



Verifone'dan perakende sektörüne özel çözüm



Verifone Türkiye,
Güney Doğu Avrupa
ve Rusya
Genel Müdürü
Onur Altınbaş

Verifone®

Köklü geçmişi ve güçlü AR-GE merkeziyle ödeme sistemlerinin lider firması Verifone, ödeme cihazlarının yanı sıra perakende sektörü için geliştirdiği çözümler ile de Türkiye ve dünyada öncü konumda bulunuyor.

Birçok perakende ve alışveriş noktasında fark yaratan Verifone, son dönemde yazarkasa POS cihazlarındaki uygulaması ve çözümleri ile sektörün lider firması oldu.

Verifone Türkiye, Güney Doğu Avrupa ve Rusya Genel Müdürü Onur Altınbaş, "Verifone, yıllardır Türkiye'de ödeme sistemleri sektöründeki önemli oyuncularından biri. Köklü geçmişimiz ve güçlü AR-GE merkezimizle ödeme

sistemleri sektöründe dünyanın öncü kuruluşu olarak, teknolojik ve güçlü altyapımızla pazarın en gelişmiş ürününü sunuyoruz. Bu anlamda da halihazırda Profilo ve Hugin ile ortak yazarkasa POS cihazını sektörle buluşturduk. Mevcut durumda en güvenli elektronik çözümleri sunuyoruz" dedi.

Türkiye'deki yazarkasa POS

uygulamasının dünyada bir ilk olduğuna vurgu yapan Altınbaş, şunları söyledi:

"Türkiye'deki bankacılık ve finans sektörü hepimizin bildiği gibi dünyanın en gelişmiş ve yenilikçi sektörü. Bu gelişmiş yapıya ve ürün çeşitliliğine paralel olarak ödeme sistemleri sektörü, dünyada birçok ülkeye örnek projeler geliştirmiş durumda. Türkiye'deki yazarkasa POS uygulaması, dünyada bir ilktir. Biz de Verifone Türkiye olarak, Türkiye'nin sahip olduğu bu dinamik sektör yapısı sayesinde geliştirilen ürünleri aynı zamanda yurt dışına da pazarlamayı kendimize misyon edinmiş durumdayız. Ödeme sistemleri konusunda Verifone Türkiye olarak dünya üzerindeki birçok ülkeye yol gösterici konumdayız. Verifone POS terminallerinde bankaların sahip olduğu, Verifone tarafından geliştirilen bankacılık uygulamaları yıllardır sorunsuz olarak kullanılıyor. Mevcut bankacılık uygulamaları ile birlikte kullanılmakta olan kontör yükleme, fatura ödeme gibi özel uygulamalar da yeni ödeme kaydedici POS cihazlarına rahatlıkla yüklenebiliyor."

Verifone, hizmetleriyle perakende dünyasına da iddialı çözümler sunuyor. Verifone'un sektöre



"Sektördeki tüm yeni nesil ÖKC yazarkasa ve POS'larına hizmet verebilen Veri Merkezi'miz aynı zamanda tüm GSM operatörleri ve bankalar ile çalışabildiğinden esnek ve yönetilebilir hizmetler sunuyor."

Onur Altınbaş

ÜYE İŞYERİ, BANKA VE TÜKETİCİLER KORUMA ALTINDA

Verifone, geliştirdiği çözümlere bir yenisini daha ekleyerek banka, üye işyeri ve tüketicileri koruyan güvenli altyapısıyla hızlı ve esnek çözümler sunmaya devam ediyor.

Onur Altınbaş, sektördeki tüm mobil POS'lara hizmet verebilen Veri Merkezi hakkında bazı açıklamalarda bulundu: "Ödeme Sistemleri sektörüne sağladığımız çözümlere bir yenisini daha ekleyerek Türkiye ödeme sistemleri için Veri Merkezi'ni hizmete sunduk. Kredi kartı sektöründe tüm dünyada kabul edilen bir güvenlik sertifika standardı olan PCI-DSS (Payment Card Industry – Data Security Standards) ile Verifone'un servis sağlayıcı olarak hizmet vereceği Veri Merkezi, banka, üye işyeri ve tüketicileri koruyan güvenli altyapısı sayesinde hızlı ve esnek çözümler sunacak. ÖKC (yazarkasa POS) sürecinde gerekli olan tüm uygunlukları sağlayarak müşterilerimize uçtan uca güvenli hizmet vermeye hazırız. Sektördeki tüm yeni nesil ÖKC yazarkasa ve POS'larına hizmet verebilen Veri Merkezi'miz aynı zamanda tüm GSM operatörleri ve bankalar ile çalışabildiğinden esnek ve yönetilebilir hizmetler sunuyor. ÖKC'ler ise PCI 3.0 Sertifikalı ve son güvenlik standartlarında bankaları, üye iş yerlerini ve tüketicilerini risklere karşı koruyor."

sunduğu entegre çözümlerden biri olan VPlatform, perakendeciliğe ödeme sistemleri konusunda bambaşka bir boyut getirdi. Perakende şirketlerinin hayatını kolaylaştıran sistem, bununla da kalmayıp işletmelerin zaman ve kazanç elde etmelerine de olanak sağlıyor.

POS terminalleri üzerindeki yazılımlar ile sağlanan bir tam hizmet platformu olan VPlatform sayesinde tek platform üzerinde birçok servis devreye alınabiliyor. Tüm POS'larda ve yazarkasa POS'larda kullanılabilen VPlatform mağazalardaki kasa bilgileri ile merkezdeki muhasebe bilgilerini entegre edip, zincir mağazaların anlık raporlama takibi yapabilmelerini sağlıyor. Bunun yanı sıra, VPlatform'un Pay + programı, çalışılan tüm banka uygulamalarını tek cihazda toplamayı mümkün hale getiriyor. Böylelikle Loyalty +

12 BANKAYI TEK BİR POS CİHAZINDA BİRLEŞTİREN

VPLATFORM'UN SAĞLADIĞI AVANTAJLAR ŞÖYLE SIRALANABİLİR:

› Alışverişin yoğunlaştığı anlarda kasiyer, gerçekleşen tutar yerine POS'a yanlış bir miktar girse hem müşteri memnuniyeti düşer hem de muhasebesel tutarsızlıklar oluşabilir. VPlatform, kasa-POS entegrasyonu sayesinde kasa üzerinden girilen tutarı, taksit sayısını ya da puan kullanım talebini otomatik olarak POS cihazına iletir. Böylece hem müşteri hem de şirket tutarlı, güvenilir ve hızlı bir alışverişin mutluluğunu yaşar.

› Temassız ödemelere de uygun olan VPlatform'da tüm operatörlere POS cihazından TL yüklenebiliyor ya da fatura ödemesi yapılabiliyor.

› VPlatform, her bankanın farklı formattaki gün sonu raporlarını alma işlemini de kolaylaştırıyor. Bu raporlar ayrı ayrı değil, birleştirilmiş halde sunuluyor.

› Mağaza müşterilerine telefonlarına TL yükleme, fatura ödeme gibi birçok kolaylık da sunan VPlatform, sadakat kart uygulamaları ve hediye çekleri ile memnuniyeti artırıyor.

› VPlatform, 5 ya da 5 bin mağazalı zincirlerde günde bir kahve ücretine ciro artışı, müşteri sadakati ve maliyette düşüş sağlıyor.

Bu avantajlarla müşteri ve işletme arasındaki hız, güvenlik, memnuniyet ve teknoloji alışverişinin büyük bir değere dönüştüğünü belirten Onur Altınbaş, "Yeni nesil pazarlama ortamları sunma, müşteri trafiğinde ve ciroda artış da VPlatform'un önemli avantajlarından" diye konuştu.

DÜNYADA 25 MİLYONDAN FAZLA POS TERMINALİ, 2 MİLYAR DOLAR CİRO

■ Halihazırda sahada çalışır durumda 1 milyondan fazla POS terminali bulunduğunu kaydeden Altınbaş, "HER BANKAYA AIT FARKLI BANKACILIK UYGULAMALARI SAHADAKİ CİHAZLARIMIZDA SORUNSUZ OLARAK ÇALIŞIYOR. VERIFONE POS TERMINALLERİ, MODERN, SAĞLAM VE ERGONOMİK YAPIDA KULLANICI KOLAYLIĞI DÜŞÜNÜLEREK TASARLANIYOR" diye bilgi verdi.

■ Yıllardır dünya standartlarında güvenli işlem yapan terminalleriyle müşterilerinin beklentilerini karşılamaya devam ettiklerini belirten Altınbaş, **MEVCUT DURUMDA EN GÜVENLİ ELEKTRONİK ÇÖZÜMLERDEN BİRİNİ SUNDUKLARINI VE CİHAZ SEÇİMİNDE SATIŞ SONRASI DESTEĞİN GÜÇLÜ OLMASININ ÇOK ÖNEMLİ OLDUĞUNU** vurguladı.

programıyla ayrıntılı raporlama alınabiliyor, detaylı kampanya tanımlanabiliyor ve müşteriye hizmet verme hızında artış sağlanabiliyor. Üstelik müşteri profili, ürün, tutar, tarih, bölge bazlı sadakat programlarını hayata geçirebilmeye ve çapraz sadakat programları oluşturmaya da imkan tanıyor.

Verifone'un perakende sektörünü hareketlendiren bir diğer uygulaması da Verifone Retail 360. Altınbaş, bu uygulamada satışların artırılırken maliyetin de en aza indirilmesinin amaçlandığını anlatarak "Mağazalarda satış işlemlerinin yönetiminden mağazadaki stok seviyesine, kayıpların önlenmesinden fiyatların düzenlenmesine kadar bir dizi kolaylık getiren bu uygulamada, merkezde de çalışanların performanslarını görmek ve tüm seviyelerde stok yönetimi sağlamak mümkün oluyor" dedi.



Londra milat oldu

akıllı şehir yarışı başladı

Londra'nın tamamen temassız teknolojiye geçen ulaşım sistemi, akıllı ulaşım çözümlerini hayata geçirmek isteyen şehirleri cesaretlendirdi. Yerli teknoloji şirketleri Türkiye'nin şehirlerini bir bir akıllandırırken uluslararası şehirlerin teknoloji taleplerine sessiz kalmıyor...

HÜSNIYE GÜNGÖR - hgungor@psmmag.com



S

ehir ekonomisti Andrea Caragliu, akıllı kent kavramını “İnsan ve sosyal sermayeye yatırım yapan, geleneksel (ulaşım) ve modern (BİT) iletişim altyapısını kurmuş, sürdürülebilir ekonomik büyüme ve yüksek yaşam kalitesini sağlamış, doğal kaynakların yönetimini katılımcı yönetimle yapan kent” olarak tanımlıyor. Bir kentin akıllı olabilmesi için 6 temel ölçüt var: Akıllı ekonomi, akıllı hareketlilik (mobilite), akıllı çevre, akıllı toplum, akıllı yaşam ve akıllı yönetim...

Bu ölçütler Viyana Teknik Üniversitesi Bölge Bilimi bölümünde yapılan bir araştırmada geleneksel ve neo-klasik kentsel büyüme ve kalkınma kuramları ışığında belirlenmiş.

Yarım asırlık kavram

Kentsel üretim ve büyümede iletişim altyapısının önemini vurgulayan akıllı kent kavramı, aslında 1990'dan bu yana kullanılıyor. Ancak akıllı kentin tanımı, ilk ortaya atıldığı günden bu yana iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerle farklılaşıyor. Dolayısıyla bugün için bir akıllı şehir tanımlamak istediğimizde, içinde temassız kartlar ya da NFC ödemeleri olmayan bir akıllı şehirden bahsedebilir miyiz?

Özellikle de Londra ulaşım ağının tamamen temassız teknolojiye açılmasının ardından...

Uygulama öyle başarılı oldu ki büyük dünya şehirleri ulaşım ağlarında benzer akıllı adımları atmak için birbiri ardına ihaleler açıyor. Diğer yandan, şehirler kalabalıklaştıkça kent içi ulaşımın daha akıllıca ve ihtiyaca yönelik olarak planlanması önem kazanıyor. Dolayısıyla 2000'lerin başında Advantage gibi mağaza kartla-

rının yerini birer birer bankacılık kartlarına bırakmasına benzer bir dönüşümün aynı bugün ulaşımında yaşanıyor. Şehirler ulaşım ağlarını en son ödeme teknolojileriyle akıllılaştırmak için adeta birbirleriyle yarışıyor.

Belediyeler için de bireyler için de avantajlı

Ulaşımın dünyası alışverişten biraz farklı. Mağazadaki alışverişle ulaşımdaki alışveriş aynı değil. Ulaşımda bilet, giriş çıkış noktasına göre hesaplamalar var. Bazıları daha kompleks olabiliyor. Üstelik mağazada olduğu gibi ödeme noktasında başında duran bir yetkili de yok. Özellikle büyük şehirlerde, ulaşımda temassız ödeme için POS'larda olduğu gibi 5-6 saniye süren bekleme bile tahammül yok. Dolayısıyla bu sistemlerin ulaşımına adapte edilmesi yeni bir teknoloji aşımı. Bu teknoloji sayesinde giderek daha çok şirket, dinamik ücret hesaplamaları ve bunların arka planda yönetimi, bankacılık sistemi ile entegrasyonu gibi akıllı şehir çözümleri üretiyor.

Akıllı ulaşım çözümlerinin gerek ulaşım operatörleri gerekse kent sakinleri açısından birçok avantajı var. Öncelikle ulaşımı kentliler için daha kullanışlı ve cazip hale getiriyor. Yolcu, bilet ve kontör satan bir nokta aramak yerine banka kartını kullanarak ulaşım hizmeti alabiliyor. Asıl işleri kart basmak olmayan ulaşım operatörü şirketlerin kendi alanlarına yönelmelerine fırsat sağlıyor.

Diğer yandan, bu kartların basımı ve dağıtımı kent yönetimlerine ekstra bir maliyet yaratıyor. Ayrıca nakit paranın geçtiği yerlerde bu nakdin yönetimi de ayrı bir sıkıntı. Ulaşım operatörü maliyetten tasarruf etmiş oluyor. Bilet satışı ve bundan kaynaklı kuyrukları ortadan kaldırıyor. Akıllı ulaşım sistemlerinde maliyeti yine çok yüksek olan bilet ya da kontör satan makinelere de gerek kalmıyor.

Türkiye'nin “akıllı şehir” vizyonu

Türkiye'de halen Asis, Belbim, E-Kent, Kent Kart gibi elekt-





Ahmet Ataç
Tepebaşı Belediye Başkanı

donanımlarımız sadece yurtiçinde değil Kuzey Afrika'dan Ortadoğu'ya, Asya'ya Balkanlara kadar geniş bir coğrafyada tercih ediliyor.”

Cardtek, Los Angeles ihalesine giriyor

Cardtek Group da ödeme sistemlerinin ulaşımına adapte edilmesinde önemli rol üstleniyor. Akıllı ulaşım teknolojilerinin arkasındaki dinamik ücret hesaplamaları ve bunların arka plandaki yönetimi, bankacılık sistemiyle entegrasyonu, ulaşım operatörlerinin kendi ücret toplama sistemleri gibi ayrıntılar Cardtek'in ilgi alanına giriyor.

Cardtek, şu sıralar ön ödemeli özelliği de olan ve tüm şehirlerde geçerli olacak bir tür “ulusal ulaşım kartı” projesi üzerine çalışıyor. Grup yöneticileri, dünyadaki trendleri inceleyip gerekli bilgileri Ulaştırma Bakanlığı'yla paylaşıyor.

Ulaşımında kart yerine akıllı telefonların kullanıldığı mobil teknolojiler de Cardtek'in ilgi alanları arasında. Cardtek Group İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdal Yazmacı, Los Angeles'ta bu konuda açılan büyük bir ihaleye katıldıklarını açıklıyor. Yazmacı, ulaşımında mobil teknoloji kullanımında iki farklı tercih bulunduğunu hatırlatıyor. Bunlardan biri ‘open loop’ denilen banka ve kredi kartlarının telefonun SIM kartına, mikro SD kartlara ya da bir uygulamaya tanımlanması şeklinde işliyor. Diğeri ise mobil telefonların karttan bağımsız olarak ödeme yapabilmeleri...

Cardtek, bir yandan da şimdilik ismini açıklamadığı bir Avrupa ülkesinin tüm ulaşımını kapsayan bir projeye başlamak üzere. Grup, yakında pilot uygulamaları başlayacak bu projede Thales ile ortaklık yapıyor. Yazmacı, ulusal düzeyde olduğu için Londra'dan çok daha büyük ölçekli bir işe imza atacaklarını vurguluyor.

AB destekli ilk akıllı şehir Eskişehir'de kuruluyor

Ölçsan da 1984 yılından bu yana Türkiye ve EMEA bölgesine yönelik akıllı kart, biyometri ve güvenlik çözümleri, uygulama geliştirme ve teknoloji entegrasyonu konularında hizmet sunuyor. Ölçsan'ın paydaşları arasında yer aldığı “Eskişehir Tepebaşı Belediyesi Yaşam Köyü Projesi”, Avrupa Komisyonu Akıllı Şehirler ve İnovasyon Projesi'nde 20 proje arasından

“Herkes Londra'nın başarısını bekledi”



Erdal Yazmacı

Cardtek Group İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Avrupa, Singapur, Amerika gibi bölgelerde bu işi kamu kurumları

ya da belediyeler gibi görevleri halka daha iyi hizmet sunmak olan kuruluşlar yapıyor. Devlet bütçelerinden faydalıyor, Dünya Bankası'ndan fon alıyor, ihalelere çıkıyorlar. Nitekim Los Angeles projesi de böyle gelişti. Arkasından Chicago ve Philadelphia geldi.

Sektör biraz da büyük bir şehirdeki uygulama başarısını bekliyordu. Nitekim bu çapta ilk başarı da 2014'te Londra'dan geldi. Şimdi öyle bir trend başladı ki! Sadece ABD'den 10 şehir ihale açıyor. New York, New Jersey, San Diego, Washington, South Lake City... Avrupa'da da Polonya, İtalya ve İspanya var. Cardtek olarak Hindistan'ın Bangalore şehrinde banka kartıyla ulaşım projesine dahil olduk. Yavaş yavaş birçok alan banka kartlarına açılıyor. Stadyumlar, ulaşım, otoparklar... Tüm hizmetler için kullanılacak tek bir kartla şehirleri uçtan uca birbirine entegre ediyoruz. Ülkeler ön ödemeli, banka kartı ve mobil konusunda farklılık gösteriyor. Hindistan'da banka kartı ve ön ödemeli kartlarla ödeme aynı anda çıkarken mobil ödeme ikinci faza bırakıldı. Çoğu insanın banka kartı olmadığı için devlet stratejisi olarak ön ödemeli kartlara öncelik verildi. ABD'deki projelerde ise banka kartları öncelikli.

ikinci seçilerek 5 milyon Euro hibe almaya hak kazandı. Ocak 2015 itibarıyla başlayan Yaşam Köyü Projesi, Eskişehir Tepebaşı'nda ulaşım, iletişim ve bilişim teknolojileri alanında



yapılacak iyileştirmelerle sürdürülebilirliği sağlamayı hedefliyor. Proje kapsamında teknolojinin yardımıyla kaynak ve enerji verimliliği artırılırken, Tepebaşı'nın sera gazı emisyon oranlarının yüzde 80 oranında azaltılması amaçlanıyor. Avrupa Birliği'nin araştırma ve yenilik programı Horizon 2020 (H2020) kapsamında hayata geçirilen Avrupa Komisyonu Akıllı Şehirler ve İnovasyon Projesi'nde Eskişehir Tepebaşı Belediyesi, İspanya Valladolid ve Birleşik Krallık Nottingham belediyeleriyle birlikte yol gösterici nitelikte 3 yerel yönetim arasında yer aldı. 60 ay sürecek olan Yaşam Köyü Projesi'nin 2019 yılı sonunda tamamlanması hedefleniyor. 24 milyon Euro'ya yakın bir bütçeye sahip olan projede 21.5 milyon Euro'luk kaynak AB tarafından hibe olarak karşılanacak. Liderliği Demir Enerji Danışmanlık'ın üstlendiği Yaşam Köyü Projesi'nin diğer paydaşların arasında Anadolu Üniversitesi ve Energon da var. Energon, sensor ve enerji alanında bilişim ortağı konumunda...

"Projenin en önemli paydaşı kentliler"



Murat Karabatur

Ölçsan CAD Teknolojileri Mobil Çözümler Yöneticisi

Tepebaşı'ndaki Yaşam Köyü Projesi'nde Ölçsan olarak enerji ve ulaşım tarafında da iyileştirmeler yapacağız. Binalar izole edilecek,

bina içi ısıtma ve soğutma için karbon kullanmayan yenilebilir enerji kullanan sistemler kullanılacak. Ulaşım tarafında elektrikli otobüsler alınacak. 50 tane elektrikli, 200'e yakın da normal bisiklet satın alınarak diğer ulaşım ağlarıyla bağlantılı noktalarda kurulan kiralama istasyonlarında Tepebaşlıların hizmetine sunulacak. Bunların takibi ile binalarda ne kadar enerji kullanıldığı, ne kadar tasarruf yapıldığı bir portal

AKILLI ŞEHİRLERİN BİR KONSEYİ VAR

Akıllı Şehirler Konseyi (The Smart Cities Council) ABD'de sektörün fikir önderleriyle birlikte kendini dünya şehirlerinin yaşanabilir, çalışılabilir ve sürdürülebilirliğini artırmaya adanmış yenilikçi ve uygulayıcı şirketlerinden oluşan bir koalisyon. Danışmanlık yapıyor, ilgili mercileri ve sektörü teşvik ediyor. Akıllı ve sürdürülebilir şehirler yaratmayı destekliyor. Ortak olduğu kuruluşa danışmanlık yaparak iş başarılarına destek oluyor.

Akıllı Şehirler Konseyi, akıllı ve sürdürülebilir şehirler yaratma misyonuyla hareket eden 20'nin üzerinde yenilikçi start-up ile büyük uluslararası şirketten oluşuyor. Bu şirketlerden bazıları şunlar: Allied Telesis, Alstom Grid, Bechtel, Cisco, Electricite de France, Enel, GE, IBM, Itron, MasterCard, Mercedes-Benz, Microsoft, Ooredoo, Qualcomm, S&C Electric...

Bilgi ve iletişim teknolojileri geliştirilmesinden sorumlu Ölçsan, Yaşam Köyü Projesi için "Akıllı Şehir İzleme Portalı" oluşturacak. Proje kapsamında 17-19 Şubat tarihleri arasında İspanya'nın Valladolid şehrinde tüm paydaşlarının katıldığı bir toplantı yapıldı.

Ölçsan Başmühendisi Ali Serdar Atalay, dönüşte ayağının tozuyla PSM'ye şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bu projeye AB'nin koordinasyonuyla kentleri yeniliğe teşvik etmek, bunu yaparken de bütünüleyici ve birleştirici bir yapıda beraberce yeniliğe katkıda bulunmak amaçlanıyor. Avrupa'yı birleştirmek, Avrupa'nın şehirlerini daha iyi hale getirmek ve bunu koordinasyonla, konsorsiyumlarla yapmak istiyorlar. Proje kapsamında yapılacaklar büyük oranda 2015 ve 2016'da hayata geçirilecek. Tepebaşı Belediyesi'ni AB'nin desteklediği ilk akıllı şehir yapacak olan projeye kentlilerin dahil edilmesi, iletişiminin yapılması, projenin tanıtılması gibi süreçler 5 yılı bulacak."

üzerinden yönetip denetlenebilecek.

Bütün bunlar "City on Cloud" dediğimiz bizim sunacağımız platform üzerinden izlenebilir, gerektiğinde bazı aksiyonlar alınabilir halde olacak. Belediye tarafından uygun görülen, NFC gibi güncel teknolojilerin kullandığı bir ödeme sistemi kurulacak. Bu sistemle bisikletler de aynı kartla kiralanabilecek. İnsanları bu konularda bilinçlendirecek, duyarlılığı artıracak sunumların yapıldığı ekranlar olacak. Kentliler projedeki en önemli paydaş aslında. Örneğin, çalışma paketlerinden biri sadece kentlilerin projeye dahil edilmesi üzerine olacak...

“Amaç, hayatı daha yaşanır hale getirmek”



Bilginç Işık

Proline Bilişim Sistemleri
Satış Direktörü

Her geçen gün daha sık
duyduğumuz “Akıllı ve Güvenli

Şehirler” kavramı da tüm bu teknolojik gelişmelerin her birimizin gündelik yaşantısına yansımalarına karşılık geliyor. Şehirleşme oranındaki artış hem dünyada hem de ülkemizde muazzam bir hıza ulaşmışken şehirleşmenin en önemli bileşenlerinden biri de toplu taşıma. Aralık ayında iş ortağımız Cisco ile birlikte “Akıllı Otobüs” çözümünü tanıttık. Akıllı Otobüs, birbiriyle entegre bir şekilde çalışabilen, tek merkezden kontrol edilebilen ve anlık takip olanağı sunan şehir çözümlerimizin bir halkası. Ayrıca yoğunluk haritaları oluşturularak, doğru zamanda yeterli otobüs kaynağının akıllı bir şekilde yönetilebilmesi hedefleniyor. Bu merkezi çözüm aynı zamanda ulaşım ve taşıma güvenliğine ilişkin çözümleri de bünyesinde barındırıyor.

Proline Bilişim olarak akıllı şehirlere bakış açımız; güvenliği merkeze koyarak, herhangi bir anda oluşabilecek bir olaya anında müdahale edebilecek, kullanıcı dostu ve kolay yönetilebilen sistemleri hayata geçirmek ve bu şekilde hayatı daha yaşanır hale getirebilmek.

Şehirlerin güvenliği Proline'dan soruluyor

Proline Bilişim Sistemleri, Ar-Ge ve entegrasyon kabiliyetine sahip bir Türk teknoloji şirketi. Ar-Ge yapılanmasını “akıllı devlet”, “akıllı şehir”, “güvenli şehir” ve “güvenli alan” konseptleri ile paralel olarak yürütüyor. Sistem entegrasyonu, e-kimlik ve biyometrik çözümler, kent güvenlik sistemleri, coğrafi bilgi sistemleri, büyük veri (big data) ve sosyal medya analizlerine yönelik ürün ve çözümleri bu konsept altında şekillendiriliyor. Şehir güvenliği alanında aktif projeleri var.

Bugüne kadar Türkiye'nin akıllı yazılımlarla entegre edilmiş pek çok şehir güvenlik projesinde yer alan Proline; güvenlik kameraları, akıllı sensörler, akıllı yazılımlar, biyometrik çözümler ve sistemlerle şüpheli davranış tespiti, trafik kazalarının önlenmesi, suç teşebbüsü tespiti, güvenlik ihlalleri ve hatalı uygulama tespitleri gibi şehir güvenliğini tehlikeye sokan pek çok unsurun kayda alınmasına katkı sağlıyor.

Halen Katar'da önemli bir şehir güvenlik projesi yürüten Proline, Ar-Ge merkezinde geliştirdiği “Intelligent Safe City Platform” ürün ailesini hayata geçiriyor. Bu platform aracılığıyla marka ve platform bağımsız farklı kamera türlerinin yönetilebildiği geçiş kontrol sistemleri, yangın söndürme ve soğutma sistemleri gibi çeşitli sensörlerden alınan veriler tek bir platformda toplanmış oluyor. Bu yazılım sayesinde alan güvenliğine ihtiyaç duyan kurumlar, tek bir ana kontrol merkezinden yönetilebilir bir yapıya dönüştürülüyor.

Proline'm yaygınlığı artan coğrafi bilgi sistemleri alanında da çözümleri var. Adını Osmanlı bilgini Kâtip Çelebi'den alan KTP, mekânsal verilerin tek bir portal üzerinden görüntülenebilmesine, paylaşılabilmesine, sorgulanabilmesine ve analizler yapılabilmesine olanak sağlıyor. Bu sayede coğrafi bilgi sistemlerine dair temel bilgisi bulunan herhangi bir sistem kullanıcısının mekânsal analiz çalışmalarına destek olunuyor.



DÜNYANIN EN "AKILLI" ŞEHİRLERİ

**LONDRA**

Londra'nın ulaşım şirketi Transport for London, Eylül 2014'ten itibaren tüm ulaşım networkünü temassız ödemelere açtı. O günden bu yana Londra

ulaşımında 41 milyon seyahat temassız kartlarla yapıldı. Londra'da her gün 415 bin seyahat temassız kartlarla yapılıyor. Böylelikle tüm dünyanın ulaşım projelerine başlamak için beklediği başarı örneği Londra'dan gelmiş oldu. Birleşik Krallık Kart Birliği, ülkede 2014'te temassız kartlarla yapılan harcamaların yaklaşık 2.5 kat artarak 2.32 milyar sterlin gibi rekor bir seviyeye ulaştığını açıkladı. Temassız kartlarla yapılan yıllık harcama 2013'te 653 milyon sterline de şu an için 58 milyon temassız kart bulunuyor. Temassız kullanımında artışın bir diğer faktörü olarak da 30 sterline yükselen temassız ödeme limiti gösteriliyor.

**BARCELONA**

Barcelona'da 11 alanda akıllı şehir projesi geliştiriyor. Bu alanlar çevre, BİT (bilgi ve iletişim teknolojileri), mobilite, su, enerji,

atık, doğa, yapı sektörü, kamusal ve özel alan, açık devlet, bilgi akışı ve hizmetler şeklinde sıralanıyor. Şu anda akıllı aydınlatma, akıllı otopark sistemleri, akıllı su yönetimi, akıllı atık yönetimi gibi alanları kapsayan 120 farklı proje yürütülüyor. Akıllı şehir altyapısı yatırımlarıyla Barcelona'nın fiber optik ağ uzunluğu 500 kilometreye ulaşmış durumda. Fiber optik ağın geliştirilmesi, 30 yıl önce iki belediye binasıyla başlamıştı.

HELSİNKİ

Helsinki birçok anlamda "akıllı" kavramına karşılık gelecek kriterleri yerine getirmiş oldukça yenilikçi bir şehir. Transparan ve açık veri açısından dünyanın önde gelen şehirlerinden biri. Helsinki'de bin 200'ün üzerinde açık veri seti bulunuyor ve bunu



destekleyen 108 uygulama geliştirilmiş. Şehirde dijital teknolojiye büyük önem veriliyor. Konut ve ticari binaların yüzde 100'ünde akıllı saatler var. Ticari

binaların yüzde 70'i enerji verimliliğini artırmak için otomasyon sistemleri kullanıyor. Tüm şehir baştan başa akıllı kablo şebekesiyle bağlı. Yeni teknolojilere oldukça yakın olan Helsinki, yaşayan 3 laboratuvarıyla Avrupa Yaşayan Laboratuvarlar Ağı'nın bir parçası. Talebe bağlı otobüs sistemi olan ilk şehir.

VİYANA

Kent yönetimi, kendini akıllı şehir kavramını geliştirmeye adanmış görünüyor. Halen 100'ün üzerinde akıllı şehir projesini yürüten uzman bir takım var. Her şeyden öte 2050 yılına



kadar uzanan en tutkulu akıllı şehir stratejisine Viyana sahip. Bu stratejiyi hukuk sistemine dahil ederek, gelecekteki belediye başkanlarının projeyi geri plana atma riskini de şimdiden ortadan kaldırmışlar.

Viyana'da aktif bisiklet ve araba paylaşma programları yürütülüyor. Diğer şehirlere göre bisiklet paylaşımı programı sadece kendi vatandaşlarına değil ziyaretçilere de açık. Viyanalılar "Wien Energy" şirketiyle işbirliği halinde yeni güneş enerjisi projelerine de yatırım yapıyor.

KOPENHAG

Dünyanın en yeşil başkenti Kopenhag, 2025 itibarıyla karbon salınımını sıfıra indiren ilk şehir olma yolunda. "En yeşil başkent" unvanına rağmen şehir yeşil alanların artırılması, yeşil binalar, sürdürülebilir ısıtma ve soğutma için yenilebilir enerji kullanımının artırılması gibi konular etrafında yenilikçi projeler üretmeye devam ediyor.



Kopenhag salt yeşil bir şehir olmanın çok ötesinde. Sosyal katılım, eğitim ve yaratıcılık gibi özelliklerle "akıllı insan" profili en yüksek

şehirlerden. Akıllı telefon sahiplilik oranı yüzde 75 ve Kopenhaglılar yıl içerisinde yurttaş katılımı gerektiren binin üzerinde etkinliğe katıldı. Kopenhag'ın ulaşım sistemi için akıllı teknolojilere yatırımı da sürüyor. Örneğin trafik lambalarının yüzde 81'i merkezi bir noktadan görüntülenip yönetilebiliyor. Bu trafik lambalarının yüzde 49'unda, geçiş önceliğini otobüslere veren sensörler bulunuyor.

Şehirde çok etkileyici bir bisiklet kültürü var. Copenhagen Wheel adındaki bisikletlerin pille güçlendirildiği proje için MIT ile işbirliği başlatıldı.





CARDTEKGROUP

INNOVATION FOR A SMARTER LIFE



Cardtek'in ödeme sistemleri sektöründe gerçekleştirdiği ilkler, 2014 yılında da ulusal ve uluslararası birçok kuruluş tarafından ödüllendirildi. Bu büyük başarımızdaki katkıları için değerli müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz...

SESAMES, PayMech Cloud Kernel "Güvenli İnternet-Kimlik Doğruluma Kategorisi" SmartSoft
Deloitte Teknoloji Winner "Fast50 Türkiye Birincisi" CordisNetwork
Deloitte Teknoloji Winner "Fast50 Türkiye" CredoWork - SmartSoft
Deloitte Teknoloji Winner "Fast 500 EMEA" CordisNetwork - CredoWork - SmartSoft
ICT Summit Now Desing Awards, Yılın POS Networking Ürünü: ManageATM, CredoWork
ICT Summit Now Desing Awards, Yılın Ödeme Sistemleri Yazılımı: Cordis4ACT, CordisNetwork



www.cardtek.com

Akıllı ulaşımın sessiz devi

Asis Elektronik, yurtiçindeki 51 belediyenin yanı sıra Kosova, Azerbaycan, Malezya gibi ülkelere akıllı toplu ulaşım çözümleri sunuyor. Asis Genel Müdürü Bahattin Yetkin, “Avrupa kadar kaliteli, Çin’e yakın ucuz ürün ve hizmet sunuyoruz. Bu da bizi sadece Türkiye değil yurtdışında da öne çıkarıyor” diyor...



Bahattin Yetkin

Asis Elektronik Bilişim Sistemleri, 8’i büyükşehir olmak üzere 21 ile ve 30 ilçedeki toplu ulaşım araçları için akıllı biletleme ve elektronik ücret toplama çözümleri sunuyor. 2007 yılında kurulan şirketin faaliyet alanlarını akıllı bilet sistemleri, otomasyon sistemleri, araç takip sistemleri, kartlı geçiş sistemleri, kişi sayma sistemleri olarak sıralamak mümkün.

Asis Elektronik Genel Müdürü Bahattin Yetkin, Asis’i Ar-Ge çalışmaları yürüten, yazılım geliştiren, öz kaynaklarıyla ve yüzde 100 yerli üretim yapan, uçtan uca ve anahtar teslim çözüm sunan tek Türk firması olarak tanımlıyor. 51 belediyede “akıllı ulaşım” çözümleri sunmasına rağmen Asis, kamuoyunda pek bilinen bir şirket değil. Yetkin, bunu “Fazla reklam yapmayan, basında pek yer almayan bir şirketiz” sözleriyle açıklıyor. Ancak ardından da şöyle ekliyor:

akıllı bilet



“İş yaptığımız alanlara, sektörümüze gelince durum değişiyor. Yurtiçinde sektör lideri, yakın coğrafyada da ilk aranan şirketiz. Bunda üretici olmamız önemli bir etken. Yazılımdan donanımına tüm üretimi kendi içimizde yapıyoruz. Araç içindeki validatörlerden biletlerin alındığı kioskulara, şoför kontrol ekranlarından akıllı duraklara, araç içi görüntüleme ekranlarına kadar toplu ulaşım çözümlerinden kullanılan tüm donanımı kendisi üreten başka bir Türk şirketi yok.”

Azerbaycan'ın ikinci fazı başlıyor

Yetkin, uçtan uca çözüm sunmasının Asis'in belediyelerin toplu ulaşım ihalelerindeki şansını artırdığını düşünüyor. Bu sayede sadece Türkiye değil, yurtdışında da ihaleler kazandıklarını söyleyen Yetkin, “Kosova’da iki kentte ürün ve çözümlerimiz kullanılıyor. Bakü’de ise halen 1.000 araç Asis sistemleriyle donanmış durumda. Şimdi bu projenin ikinci fazına geçiliyor. Böylece 2 bin 500 araca ulaşacağız.”





Malezya'da da bazı çalışmalarımız var" diyor. Asis Elektronik, yurtiçinde son olarak Adıyaman Belediyesi'nin açtığı toplu ulaşım ihalesini kazandı. Yetkin, bu ilde otobüsler için gerekli donanımın montajının bümek üzere olduğunu açıklıyor.

Mağazada birileri sizi gözetliyor!

Asis'in elektronik ücret toplamadan sonra iddialı olduğu alanlardan biri de kişi sayma sistemleri. Bahattin Yetkin, bu konuda da sektör lideri olduklarını söylüyor; sistemin işleyişini ve faydalarını şöyle özetliyor:

"Türkiye'de binlerce mağazada bu sistem kullanılıyor. İnfrared teknolojisiyle mağazaya, alışveriş merkezine anlık olarak kaç kişinin girip çıktığı belirlenip raporlanabiliyor. Örneğin televizyon için bir reklam vermiş; akşam reklam prime time'da yayınlanmış. Ertesi gün mağazaya gelenlerin sayısına bakarak reklamın satışa dönüşüp dönüşmediğini ölçebiliyor. Çalışan sayısının yeterli olup olmadığı, mağazaya girenlerin ne kadarının alışveriş yaptığı gibi daha birçok bilgi de bu sayede elde edilebiliyor."



Meclis'in kameraları, Vialand'in biletleri, 3. havalimanının personel kartları...

Bahattin Yetkin, Asis'in Ar-Ge ve üretim gücü sayesinde farklı kesimlerden müşteri bulabildiğine dikkat çekiyor. Buna Vialand örneğini veriyor ve "Vialand'in uçtan uca

bütün biletleme yazılımı bize ait. Geçiş kontrol sistemlerini de biz kurduk. İnternette alınanlar, turizm acentelerinin kestiği biletler bizim sistemimiz üzerinden geçiyor" diyor.

Üniversiteler ve birçok kamu kurumu da Asis'in müşterileri arasında. Yetkin, TBMM'nin çevre duvarı da dahil güvenlik kamera sistemlerinin tamamını Asis'in kurduğunu anlatıyor.

Üniversiteler için geçiş sistemleri kuran Asis, manyetik öğrenci kimlik kartları temin ediyor, istendiğinde bunların ulaşımında kullanılabilmesini de sağlıyor. Yetkin, bu kartların kütüphanede geçtiğini, öğrencilerin yemeğini o kartla yiyebildiğini, servise de onla binebildiğini belirtiyor.

Bahattin Yetkin'den, üçüncü havalimanı inşaatında görev yapan tüm personelin yetkilendirme işini de Asis'in üstlendiğini öğreniyoruz. Yetkin, "Orada yaklaşık 15 bin personel görev yapıyor. Her birinin kendi çalışma alanlarına, izin verilen bölgelere girebilmesi için bir sisteme ihtiyaç vardı. İşte bu sistemi biz kurduk ve uygulamaya geçirdik" diyor.

"NFC İLE TEMASSIZ ÖDEMEYİ ŞANLIURFA'DA BİZ BAŞLATTIK"

Toplu ulaşım, temassız ödemeler için önemli bir test, pilot alanı. Ayrıntılarını kapak haberimizde de okuyabileceğiniz gibi, Londra'nın toplu ulaşımı metro ve otobüslerle birlikte tamamen temassız ödeme üzerine kurgulanmış durumda. İngiltere'deki araştırmalar, ulaşımında temassız ödemeye alışan kullanıcıların bu kolaylığı diğer harcamalarında da tercih etmeye başladığını gösteriyor.

Türkiye'de akıllı toplu ulaşım çözümleri sunan Asis, Belbim, E-Kent ve Kent Kart şirketleri de temassız ödeme konusuna büyük önem veriyor. Ülkemizde de cep telefonu, kredi kartıyla temassız ödeme denemeleri oldu. Ancak bir türlü istenilen yaygınlığı ulaşamadı. NFC teknolojisiyle temassız bilet uygulamasını kimin başlattığı konusunda ise bir

kafa karışıklığı var. Bahattin Yetkin'in bu konudaki değerlendirmesi şöyle:

"Bazı rakiplerimiz cep telefonu ile ilk temassız ödemeyi kendilerinin başlattığını açıkladı. Oysa net olarak söyleyebilirim ki Nisan 2013'te Şanlıurfa'da, Turkcell'le işbirliği halinde NFC'li telefonlarla temassız ödemeyi biz başlattık. Halen de bu uygulama devam ediyor. 500 bin civarında bu şekilde kullanım oldu.

Sistemlerimiz banka ve kredi kartıyla, mifare teknolojisiyle, NFC'li telefonlarla temassız ödeme kabulüne uygun. Nitekim Eskişehir'de yıldır Garanti Bankası'yla bu konuda bir işbirliği var. Eskişehir'deki kullanıcılar, Garanti kartlarıyla temassız olarak ulaşım bedelini ödeyebiliyor."

DÜNYANIN EN YÜKSEK AKADEMİSİ.

Geleceğin etik değerlere sahip
genç liderlerini yetiştiriyoruz.
Etik ve iş ahlakı konularında
vizyonunu artırmak istiyorsan
sen de bize katıl.



Oturanlar soldan sağa: Derya Özkalyoncu, Gül Aydoğdu, Onur Özkan, Duygu Doğaner, Cansu Dinçer, Yelda Akyürek, Cem Baskın, Canan Kurtuluş, Aytaç Çetin **Ayaktakiler soldan sağa:** Utku Seçgin, Sezai Evcı, Elif Kırçuval, Ömür Özaksoy, Göksu Güneş, Seda Arslan, Elçin Yanık, Yiğit Susmuş, Miray Soydan, Gülcan Elçi, Mustafa Humanızlı...

İşte HSBC Advance'i Türkiye'de yaratan ekip

HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık Müşteri Değer Yönetimi ekibi 45'e yakın genç yetenekten oluşuyor. Son olarak HSBC Advance'i yaratan ekibin lideri Elçin Yanık, "Bu yenilikçi ürünü HSBC'nin hizmet verdiği tüm pazarlarda, yükselen orta segmentteki müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılamak üzere tasarladık" diyor...

Eminiz siz de sonuna kadar izlemiştir reklamları. Çünkü sizin de hayatınızda en az bir kez yaşadığımız veya şahit olduğunuz bir kesiti sunuyor. Evet, HSBC Advance reklamından bahsediyoruz. Kullanıcılarının özellikle kolay ve pratik oluşuna dikkat çektiği yeni bir ürün ve hizmet paketinden... Yaratıcısı olan ekiple tanışınca geliştirme sürecinin ise o kadar kolay geçmediğini öğrendiğimiz yeni bankacılık ürününden...

Reklama dönecek olursak, HSBC Advance'i Fehmi Hoca'nın göz doktoruna gitmesiyle tanıştık. Muayene esnasında geçen o konuşma izleyen herkesi derinden etkiledi. "Ne çıkacak bu diyalogun arkasından" derken HSBC Advance gösterdi kendini ve banka müşterilerinin hayatına yeni bir bankacılık anlayışı getirmişti. Sanırım artık herkes biliyor ama gözden kaçmıştır diye kısaca anımsatalım. Adı Fehmi olan yaşlı adamın muayene olmak için gittiği doktorla arasında şöyle bir konuşma geçiyor:

Fehmi Bey uzun yıllardır gözlük kullanıyorsunuz sanırım?
 - 25 yıldır
 - Çok okuyorsunuz siz?
 - E tabii ..öğretmenim ben.
 - Okul denize yakın mıydı?
 - Evet, Tarabya'da.
 - Anladım... Bir zamanlar böyle koyu lacivert, kemik bir gözlüğünüz varmış. Sınavlarda sapını çigniyormuşsunuz.
 - Sen bunların hepsini benim gözümünden mi anladın?
 - Siz de benim gözümünden anlaşıyorsunuz Fehmi Hocam "Sen doktor olacak çocuğsun" diye...
 - İzzet..?
 - Evet hocam, İzzet Kemal ben, sayenizde okudum doktor oldum...
 İşte yıllar sonra öğretmeniyle öğrencisinin konuşma anını böyle yansıtıyor reklam ve ardından mesajı da şöyle veriyor: "Evet, hepimizin arkasında bir Fehmi Hoca vardır. Başarılarımızın arkasın-

"TÜM BANKACILIK İHTİYAÇLARI TEK BİR TEKLİFTE BULUŞTU"

◆ HSBC Advance, HSBC'nin hizmet verdiği tüm pazarlarda, yükselen orta segmentteki müşterilerin her türlü ihtiyacını karşılamak üzere her ülkeye özel olarak tasarlandı ve başta Türkiye olmak üzere önümüzdeki aylarda tüm öncelikli pazarlarda lansmanı devam edecek.

◆ Tüm dünyada eş zamanlı kampanyalarla hayatına başlayan HSBC Advance'in sloganı "Daha İleriye, Hep Birlikte". Müşterilerimiz hedeflerine her gün biraz daha yaklaşırken, biz de sürekli yenilenen ürün/hizmetlerimiz ve tekliflerimizle onların yanında olacağız.

◆ Türkiye'de üst gelir segmentindeki müşterilere yönelik birikim yönetimine odaklı ürün hizmet paketleri ve alt markalar çok uzun süredir var. Biz de bu alanda HSBC Premier ile çok güçlüyüz.

◆ Ancak piyasada, tüm dünyada yaygınlaşmaya başlayan, kısaca orta gelir segmenti olarak tanımlayabileceğimiz, 25-45 yaş grubundaki müşterilerin tüm ihtiyaçlarına yönelik bu kadar kapsamlı, bir bankacılık platformu yok.

◆ Biz de son yıllarda Türkiye'de bu müşteri grubuna yönelik farklı ürünler görmeye başladık; günlük faiz kazandıran mevduat hesapları, ücretsiz kanal kullandırmaları, ihtiyaç kredilerinde avantajlar gibi...

◆ HSBC Advance bu noktada, bu müşteri grubunun tüm bankacılık ihtiyaçlarını tek bir teklifte, tek bir global marka deneyimi altında topluyor. Bu anlamda Türkiye'de bir ilk diyebiliriz.



ELÇİN YANIK
 HSBC Türkiye Bireysel
 Bankacılık Müşteri Değer
 Yönetimi Grup Başkanı



Soldan sağa: Tarkan Dinç, Yiğit Susmuş, Ömür Özaksoy, Derya Özkalyoncu, Gülcan Elçi, Elçin Yanık, Göksu Güneş, Sema Çetin, Bora Yavuz, Paul Matousek...

da, gözümüzdeki ışığı fark eden birinin desteği... Siz hayallerinizi gerçekleştirirken HSBC Advance de yanınızda; daha ileriye, hep birlikte..."

"Müşteriyi dinledik..."

Bizim de HSBC Advance ile tanışmamız bu reklam filmiyle oldu. Peki bu fikir nasıl ortaya çıktı, projenin arkasında kimler vardı? İşte bu sorulara yanıt bulmak için HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık Müşteri Değer Yönetimi ekibini ziyaret ettik. HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Taylan Turan'a bağlı olarak çalışan ekibin başında Elçin Yanık var. HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık Müşteri Değer Yönetimi Grup Başkanı Elçin Yanık'a, HSBC Advance fikrinin nasıl ortaya çıktığını sorduk... Yanık, Advance'in 2 yıldır üzerinde çalıştıkları bir proje olduğunu söylüyor ve "Büyüyen orta segmentteki müşterilerimizi hedefleyen uzun soluklu bir proje Advance. Özellikle Türkiye pazarının dinamikleri, beklentileri ve yapısı da göz önünde bulundurularak

bizlerin talep ve önerileriyle zenginleştirildi" diyor.

Öncelikli ve ayrıcalıklı hizmetler

Ürün ve hizmet özelliklerine gelince... Elçin Yanık, "HSBC Advance'i, müşterilerimize başta dijital olmak üzere şube ve telefon bankacılığı da dahil servis verdiğimiz tüm kanallarımızdan öncelikli ve ayrıcalıklı ürün/hizmetleri tek bir yerde, kolayca sunacak şekilde konumlandırdık" diyor.

HSBC Advance'in sunduğu ayrıcalıklardan yararlanabilmek için HSBC Türkiye'deki vadesiz hesabından toplamda aylık en az 500 TL olmak üzere üç adet düzenli ödeme talimatı vermek gerekiyor. Peki bu koşulu sağlayan müşterilere ne gibi avantajlar sağlanıyor? Günlük işlemlerde, HSBC Advance kredi kartıyla yapılan tüm tek çekim alışverişlerde ücretsiz 6 taksit fırsatı sunuluyor. Yine HSBC Advance kredi kartıyla internette tüm HSBC üye işyerlerinden yapılan online alışverişlerde yüzde 10 indirim sağlanıyor. Hesap işletim ücreti yok. İnternette, şubeden, tüm kanallardan ücretsiz

EFT/havale/döviz transferi yapılabilir.

Ayrıca ücretsiz ve yüzde 10 faiz iadeli ihtiyaç kredisi avantajı var. Her ayın ilk yedi günü 5 bin TL'ye kadar ücretsiz kredili mevduat hesabı açılıyor. Yanık, bunun da müşteri talepleri doğrultusunda ortaya çıkan yeni bir hizmet olduğunu vurguluyor. Yani maaşını düzenli olarak ayın 1'inde alamayan ama kirasını zamanında ödemek isteyenler için birebir. Nitekim istatistiklere bakıldığında da kredili mevduat hesabı daha çok ayın ilk haftasında kullanılıyor. Yani bu hesap sahipleri ayın 1'inde kredili mevduat hesabından örneğin 5 bin lira çektiğinde, ayın 7'sinde faiz ödemeden anaparayı yatırp hesabı kapatabiliyor.

Birikim tarafında ise "Modern Hesap" ile sürekli "hoş geldin" faizi uygulanıyor. "Modern Plus" hesabıyla 200 TL'den başlayan düzenli birikimlere, biriktirdikçe artan avantajlı faiz oranları sunuluyor.

"Büyüyen Çocuk Sigortası" ile aile sahibi HSBC Advance müşterilerine özel fırsatlar da var. Avantajlı bireysel emeklilik planı da dahil daha birçok hizmet bir arada ve ayrıcalıklı olarak sunuluyor. HSBC Advance sahipleri; cep telefonu, tablet ve internet bankacılığı üzerinden Harcama Analizi, Finansal Takvim, Nakit Akışı,

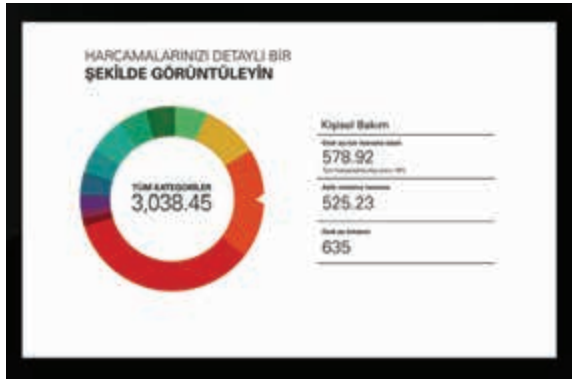


Bütçe Yönetimi gibi para yönetimi uygulamalarından ücretsiz olarak yararlanabiliyor. Yine HSBC Advance müşterilerine özel telefon bankacılığı hatında (0850 211 0 115) ve şubelerde öncelik sağlanıyor.

Hesap sahiplerine yurtdışında 10 bin dolara kadar acil nakit çekim imkanı tanınıyor. HSBC Advance müşterilerine özel yüksek ATM nakit çekim ve kanal işlem limitleri de ayrıcalıklar arasında... Üstelik, müşterilerine talimatlı ödemelerinin durumu, hesaptaki bakiyeleri ve ödemelerinin tamamlanmasıyla ilgili de SMS yoluyla düzenli bilgi veriyor.

Elçin Yanık, "HSBC Advance ile ana bankası olarak bizi tercih eden müşterilerimizin yaşam yolculuklarında yanlarında olup, onlara destek olmak istiyoruz. Onlara, ulaşmak istedikleri hedeflerini belirleyip tasarruflarını, borçlanmalarını nasıl planlayacaklarını görmelerini sağlayacak para yönetimi araçları ve güçlü teklifler sunuyoruz. Tüm bunları yaparken de müşterilerimizin alışkanlıklarını dikkate alarak, onlara hayatlarına değer katacak güçlü bir dijital deneyim yaratmayı hedefledik" diyor.

HSBC müşterisi olsun ya da olmasın herkes bankada bu hesabı açtırabiliyor. Kısacası HSBC Advance, tüm yeni ve mevcut HSBC müşterileri için tasarlanmış bir ürün.



Genç, iyi eğitilmiş, kariyer odaklı ekip

HSBC Advance projesi, "Advance Bankacılık" ekibinin liderliğinde Mevduat, Kredi Kartı, Krediler, Sigorta, Müşteri Deneyimi, Müşteri Yönetimi, Müşteri İletişim ve Analitik birimleri tarafından hayata geçirildi. Yaratıcı ekip, daha çok sayısal okullardan mezun gençlerden oluşuyor. Mühendislik, iktisat, işletme, uluslararası ilişkiler, kamu yönetimi gibi farklı eğitim geçmişlerine sahip ve yine çoğu MBA yapmış bir ekip...

Elçin Yanık, "Temel olarak bireysel bankacılıkta kariyer yapma ve her gün müşteri ihtiyaçlarına yaratıcı çözümler bulma konusunda birleşen, bu yönde adımlar atmaya çalışan bir ekibiz" diyor.





Ayca Aydoğan
Bankalararası Kart Merkezi
Güvenlik Yönetmeni

\$1frEM1 \$#VIYOrM



En çok tercih edilen 10 şifre



Şifreler günlük hayatımızın ayrılmaz bir parçası. Sabah uyanıp telefonumuzu elimize aldığımızda ekran kilidini şifreyle açıyor, markete gittiğimizde kredi kartıyla alışverişimizi şifre girerek yapıyor, işyerinde kullandığımız bilgisayara ve programlara şifreyle erişiyor, e-posta, sosyal medya ve internet bankacılığı hesaplarımıza şifrelerimizle giriş yapıyoruz. Yapılan araştırmalar iş sahibi yetişkin bir insanın günlük hayatında ortalama 10 ile 15 şifreyi hatırlaması gerektiğini gösteriyor.

Bugünler biyometrik doğrulamanın hayatımıza yavaş yavaş girdiği dönemler olsa da harfler, rakamlar ve sembollerden oluşan şifreleri kişisel ve kurumsal güvenliğimiz için kullanmaya uzun bir süre daha devam edecek gibi duruyor.

Şifreleri güvenliğimiz için kul-

lansak da güçlü bir koruma sağlaması için oluşturulan belirli kriterlerin göz önünde bulundurulması gerekiyor. Kullanım yerine göre şifrelerin oluşturulma kriterleri ve uzunlukları da fark ettiği için güçlü bir şifreyi kullanılacağı alan ve şifrenin özellikleri göz önünde bulundurarak oluşturmalıyız.

➔ Kredi/banka kartlarında 4 haneli ve sadece rakamlardan oluşan bir şifre oluşturuyorsak, bu şifreler;

- Kendimizin ve yakın akrabalarımızın doğum tarihleri ve tuttuğumuz takımın kuruluş yılı gibi kolay tahmin edilebilir olmamalı

- Her kartımız için ayrı olmalı

➔ E-posta, sosyal medya ve internet bankacılığı hesapları için şifre oluşturuyorsak, bu şifreler;

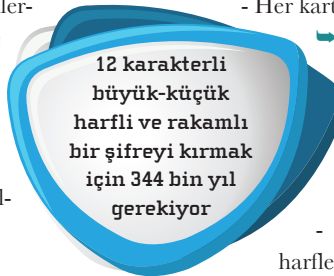
- Mümkünse en az 8 karakter uzunluğunda olmalı

- Mümkünse büyük ve küçük harflerle, rakam ve semboller bir arada kullanılarak oluşturulmalı

- Her bir hesap için ayrı olmalı

- 3 ayda bir düzenli olarak değiştirilmeli

Basit bir 6 harfli sözcüğün şifre olarak kullanılması durumunda bu şifre bilgisayar korsanları tarafından 0.077 saniyede kırılabilirken, 12 karakterle ve küçük-büyük harf, rakam ve sembol kombinasyonu ile oluşturulan bir şifrenin kırılması ise 344 bin yıl sürüyor.



Şifre	Kırılma süresi
Burger	0.077 saniye (tam sözcük)
BurG3r	4 saniye (büyük-küçük harf, sayı)
BurG3r1	14 dakika (7 karakter)
BurG3r1M	15 saat (8 karakter)
HaMBurG3r	39 gün (9 karakter)
HaMBurG3rC1	412 yıl (11 karakter)
Hamburgerciden	511 yıl (14 karakter, sadece sözcük)
HaMBurG3rC1&	344.000 yıl (12 karakter, büyük-küçük harf, rakam, sembol)

“Şifrelerimiz kişisel ve kurumsal güvenliğimizin önemli bir parçasıdır. Onları unutmamalı, sevmeli ve değer verdiğimiz diğer her şey gibi özenle korumalıyız.”



ÖZET

Şifrelerini bilgisayarında saklayanlar var!

Hatırlamamız gereken şifre sayısı çok olduğu için kolay hatırlanabilir şifreleri ve bu şifreleri tüm hesap/kartlarımız için tercih ediyor olma alışkanlığından kolay kolay vazgeçemiyoruz. Şifre yönetimi uygulamaları sağlayıcısı SplashData'nın yıllık olarak tekrarladığı ve yıl içerisinde ele geçirilip sızdırılan 3.3 milyon şifreden derlediği en çok kullanılan şifreler listesinde, tercih edilebilecek en kötü ve güvensiz şifre olan “123456” geçtiğimiz yıllardaki birinciliğini sürdürdü.

Her bir hesap/kart için ayrı bir güçlü şifre oluşturma zorunluluğu bu sefer de şifrelerin nasıl hatırlanacağı sorusunu beraberinde getiriyor. Birçoğumuz bu şifreleri yazılı bir şekilde çantalarımız, çekmecelerimiz gibi güvensiz ortamlarda saklayarak güçlü şifreleri kolay ele geçirilebilir hale getiriyoruz. 2014 yılında yaşanan siber saldırılar büyük ölçekli kurumsal şirketlerde bile sistemlere erişim şifrelerinin çalıntıları tarafından şirket bilgisayarlarında “şifreler” adı altındaki klasörlerde güvensiz şekilde tutulduklarını gösterdi. Şifreleri akılda tutmanın önerilen en kolay yolu kişisel hedeflerimiz, sevdiğimiz şarkı sözleri, önemli anların tarihleri gibi kendimize özgü şeyleri kısa bir cümle halinde güvenli şifre oluşturma kriterleriyle güçlü şifreler haline getirmek. Şifreleri yazılı halde bulundurma ihtiyacı duyuyorsak da bu şifreleri bilindik ve tercih edilen şifre yönetimi uygulamalarında saklamaya özen göstermeliyiz.

Paylaşılan şifre, şifre değildi!

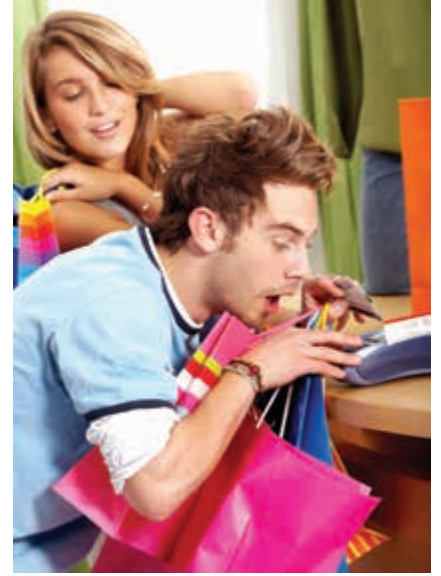
Şifre güvenliğini riske eden bir başka etken ise şifreleri paylaşma eğiliminde oluşumuz. Kişisel şifrelerimizi en yakınlarımızla, kurumsal şifrelerimizi ise iş arkadaşımız ya da yöneticimizle bir şekilde paylaşıyoruz. İyi niyetle ya da bir ih-

İnsanların yüzde 65'i her yerde aynı şifreyi kullanmayı tercih ediyor. Ülkemizdeki kart kullanıcılarının yüzde 21'i kart şifresini bir başkasıyla paylaşma eğiliminde. Her yıl ele geçirilip sızdırılan milyonlarca şifre arasında en çok kullanılanı 123456...

Ülkemizdeki kart kullanıcılarının yüzde 21'i kart şifresini bir başkasıyla paylaşma eğiliminde

tiyaç anında düşünmeden yapılan bu paylaşımlar gelecekte maddi manevi kayıplar yaşamamıza, çalıştığımız şirketlerin siber güvenlik tehditlerine açık hale gelmesine ve bilgi güvenliği politikalarına aykırılık teşkil ettiği için de işimizi kaybetmemize yol açabilir.

Özete, şifrelerimizin kişisel ve kurumsal güvenliğimizin önemli bir parçası olduğunu unutmamalı, şifrelerimizi sevmeli ve değer verdiğimiz diğer her şey gibi özenle korumalıyız.



Faydalanılan kaynaklar: PCI SSC, SplashData, BKM Kart Monitor Araştırması



Ortadoğu ve Balkanların PCI-DSS danışmanı

“Ödeme sihirbazı” Paywizard, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar ve 6493 sayılı yasayla önemi daha da artan güvenlik standartlarına yoğunlaşıyor. Kartlı ödeme altyapısı için firmalara en son güvenlik çözümü sunan Paywizard, tüm yazarkasaların dönüşümüyle hareketlenecek yeni döneme de hazır...

Geçen yıl bankalara yazarkasa POS konusunda dış kaynak teminiyle başladığı faaliyetlerini entegre çözüm ortaklığına dönüştüren Paywizard, son dönemde PCI-DSS danışmanlığı, yeni nesil ödeme kaydedici cihazlarla ilgili yazılımlar ve TSM (Trusted Service Manager) çözümleriyle adından sıkça söz ettirmeye başladı.

Paywizard'ın kurucusu İlker Diker, şirketini “ödeme sistemlerinin çözüm ortağı” olarak konumlandırıyor. Ödeme sistemleri çözümleri üzerinde çalışan ve son dönemde yeni nesil yazarkasa POS'lara yoğunlaşmış gibi görünse de şirketin ana hedefi, finans sektörünün tüm ürünlerinin müşteriye sunulmasına aracılık etmek.

Paywizard Genel Müdürü İlker Diker ile bir araya gelerek ödeme sistemleri sektörünü ve Paywizard'ın hizmetlerini konuştuk...



İlker Diker



PAYWIZARD



Önce direkt satış, derken PCI-DSS danışmanlığı, sonrasında ödeme sistemleri yazılımları ve TSM çözümleri... Paywizard ödeme sistemleri dünyasında kendisini nasıl konumlandırıyor?

Paywizard'ı yaratırken misyonumuzu "Ödeme sistemleri sektöründe öncü ve yenilikçi bir anlayışla hizmet etmek, sektörde öne çıkan yeniliklerden ve teknolojik avantajlardan faydalanmak, bu teknolojilerin kullanılmasını ve yaygınlaşmasını sağlamak" olarak belirledik. Aradan geçen süre içinde de bu doğrultuda hareket ettiğimizi düşünüyorum. Biz gelişen ve değişen koşullara uygun olarak katma değerli ve uzun soluklu işbirlikleri yaratıyoruz.

2014 yılında yeni nesil yazarkasalara ilişkin tebliğ sonrasında bankacılık sektörünün en önemli gündem maddesi haline gelen yazarkasa POS'ların müşterilere sunulması hizmetini vermeye başladık. İstanbul, Ankara ve İzmir ile başlayan operasyonumuza Adana, Gaziantep, Bursa, Trabzon ve Antalya'yı da ekleyerek 8 ile ulaştık. Şu an ayda yaklaşık 10 bin müşteriye dokunduğumuz bir operasyonu yönetiyoruz.

2015'in sonundan itibaren yazarkasalarda büyük değişim başlıyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Evet gerçekten de öyle. Bu yılın sonunda büyük değişim başlıyor. 2016, sadece sahadaki cihazların değil, ödeme sistemleri sektörünün uçtan uca değişim yaşayacağı bir yıl olacak. Kısa bir süre sonra GİB ve TÜBİTAK onaylı sabit yeni nesil yazarkasaların hayatımıza girmesiyle hem üreticiler hem de bankacılık sektörü tarafında yoğun bir rekabet ortamı oluşacak. Entegre çözüm ve katma değerli servisleri fiyat avantajıyla birlikte sunan üretici-banka işbirlikleri önümüzdeki dönemde pazara yön verecek.

Ayrıca BKM'nin (Bankalararası Kart Merkezi) birçok yeni nesil yazarkasa üreticisini bankalarla ortak bir platformda buluşturduğu BKM Techpos projesinin de pazara hareket getireceğini düşünüyorum.

Bununla beraber Vergi Usul Kanunu tebliğiyle 2013'te kısmi geçişi yapılan, 2014 yılında da tam geçiş yapılan e-fatura projesi, ödeme sistemleri sektörünü yakından etkileyecek. Yeni nesil yazarkasalar üzerinde e-fatura mükellefleri için bilgi fişinin basılma zorunluluğu e-fatura entegratörleriyle yeni nesil yazarkasa üreticilerinin birbirlerine entegre olmasını gerektirecek. Bunun da önümüzdeki dönemin sıcak konularından biri olacağını düşünüyorum. Paywizard olarak e-fatura entegratörlerinden biriyle sektöre yönelik bir çözüm üzerinde çalışıyoruz.

Son dönemde yeni nesil ödeme kaydedici cihaz (ÖKC) firmalarına PCI-DSS danışmanlık ve sertifikalandırma hizmeti verdiğinizi görüyoruz. Bize bu konuda bilgi verebilir misiniz?

Bilgi güvenliği, özellikle kartlı ödeme sistemlerinde son derece titizlikle üzerinde durulması gereken bir konu. Günümüzde büyük tutarlara ulaşan kartlı işlemlerin sorunsuz ve güvenli bir şekilde gerçekleşmesi belli uluslararası güvenlik standartlarına uyumluluğu zorunlu hale getiriyor. PCI-DSS bu uyumluluklardan en önemlilerinin başında geliyor. Özellikle BDDK'nın yayınlamış olduğu banka ve kredi kartı işlemlerinde kullanılan bilgi sistemlerinin yönetimiyle ilgili tebliğ taslağından sonra PCI-DSS uyumluluğu konusunda farkındalık daha da arttı. Bildiğiniz üzere Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın da yazarkasa üreticilerinden kart güvenliğini PCI-DSS uyumluluğuyla belgelendirme konusunda beklentisi var. Bu sebeple yazarkasa üreticilerinin, veri merkezleri içinde yer alan TSM'lerini PCI-DSS ile uyumlandırması ve sertifikalandırılması gerekiyor. Paywizard olarak PCI'a akredite uluslararası firmalardan birinin Türkiye, Ortadoğu ve





Paywizard yönetim ekibi:
Can Oktay (Bölge Satış Yöneticisi), Umut Tanrıverdi (Satış ve Pazarlama Koordinatörü),
İlker Diker (Genel Müdür), Figen Saltık (İnsan Kaynakları ve Performans Yöneticisi)

Balkanlar'daki partneriyiz. Konusunda uzman ve tecrübeli kadromuzla PCI-DSS danışmanlığı kapsamında; kurumların genel bilgi güvenliği yönetim süreçlerinin oluşturulması, kart bilgilerine erişim yetkilerinin düzenlenmesi, üst düzey ağ güvenliğinin sağlanması, sürekli hale getirilmesi ve sertifikalandırılması operasyonlarını uçtan uca yürütüyoruz. Şu ana kadar Mikrosaray, İnfoteks ve Profilo firmalarına PCI-DSS v3.0 için danışmanlık verdik. Bu konuda hizmetlerimizi yakın coğrafyadaki farklı ülkelere de yaygınlaştırma konusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Ödeme kaydedici cihazlara özel yazılımlar ve TSM çözümü, Paywizard'ı daha çok bir çözüm ortağı rolüyle izleyeceğimize işaret ediyor gibi. Ne dersiniz?

Evet, Paywizard verdiği her hizmetle tam bir çözüm ortağı konumunda. Ancak son dönemde teknolojik tarafı ağır basan bir çözüm ortağıyız diyebilirim. Gelişen ve değişen koşullara uygun olarak katma değerli ve uzun soluklu işbirlikleri yapıyoruz. Bunlardan biri de otopark yazılımı... TÜBİTAK ve GİB onaylı yeni nesil ÖKC firmalarından biri için otopark yazılımı geliştirdik. Bu entegre çözümle otopark işletmecisi firmalar, tek bir cihaz ve üzerindeki hazır uygulamayla tebliğe uyumlu hizmet verebiliyor. Önümüzdeki dönemde ihtiyaçlar doğrultusunda benzer işbirlikleri yapmayı hedefliyoruz.

Paywizard'ın verdiği TSM hizmetinde bu çözüm ortaklığı nasıl işliyor?

Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın yeni nesil ödeme kaydedici cihazlar hakkında yayınladığı teknik kılavuz doğrultusunda TSM'in tanımı "ÖKC yaşam döngüsünü kontrol etme ve yönetme, ÖKC mesajlarının GİB bilgi sistemine ve üye işyeri anlaşması yapan kuruluşlara belirlenen iletişim protokolleri çerçevesinde aktarılmasını sağlama amacıyla ÖKC üreticileri tarafından veya bir dış hizmet sağlayıcısı tarafından kurulmuş terminal yönetim merkezi" olarak yapıldı. Bu doğrultuda yeni nesil yazarkasa üreticilerinin ya TSM çözümü için gerekli donanım ve yazılım yatırımını yapması ya da bu yatırımı halihazırda yapmış firmalardan TSM hizmeti alması gerekiyor.

Paywizard olarak biz de yeni nesil yazarkasa üreticilerinin TSM ihtiyacının karşılamak, hizmet döngüsünün devamlılığını sağlamak amacıyla gerekli yatırımları yaparak PCI-DSS v3.0 onaylı bu altyapıyı sağladık. Amacımız yeni nesil yazarkasa üreticilerine yüksek TSM yatırımına girmeden GİB ve TÜBİTAK protokollerine uygun hazırlanmış altyapıyı düşük maliyetlerle kullanırmak.

Geleceği iyi okumak, ona göre pozisyon almak çok önemli. Değişen koşullara, ihtiyaçlara en hızlı şekilde uyum sağlayıp yanıt verebilecek kuruluşların geleceği yaratacağını düşünüyor ve Paywizard olarak bu düşünceyle hareket ediyoruz.

Kitap Katalog **Poster** Dergi **Brosür**

Insert Flyer

%100

Müşteri memnuniyetini hedefleyen işgücü, mükemmel organizasyonu ve kalite güvence belgesiyle uluslararası bir baskı merkezi

**WEB
OFSET**

Deneyim
Geniş müşteri tabanı
Yüksek ve hızlı kapasite
En iyi kalitede, seçkin ve zamanında üretim

**BASKI SEKTÖRÜNÜN
BÜYÜK GÜCÜ**

Dogan Ofset

YAYINCILIK VE MATBAACILIK A.Ş.

Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mahallesi 1650. Sokak No: 2 Esenyurt 34517 İstanbul Türkiye

Tel: 0212 622 19 00 Faks: 0212 622 19 53

www.doganofset.com

Havada bulut kredi kartını unut!

TEB, Visa Europe ve Metamorfoz işbirliğiyle temassız ödemede yeni bir dönem başlıyor. HCE teknolojisi ve CEPTETEB uygulaması sayesinde artık SIM kart değiştirmeye veya fiziki kredi kartına gerek kalmadan, cep'ten anında ödeme mümkün...



Gökhan Mendi

Türk Ekonomi Bankası (TEB), Visa Europe ve mobil ödemeler konusunda inovatif çözümler sunan Metamorfoz ortaklığıyla geliştirdiği bulut üzerinden temassız mobil ödeme uygulamasıyla, kredi kartı müşterilerinin ödeme işlemlerini akıllı cep telefonları üzerinden daha hızlı ve kolay bir şekilde yapmalarını sağlayacak. Temassız ödeme deneyiminde yeni bir dönem başlatan bulut teknolojisiyle fiziki olarak kart taşımaya gerek kalmıyor: GSM operatörüne giderek SIM kart değiştirmek de gerekmiyor.

TEB Bireysel ve Özel Bankacılık Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı



TEB Bankası'nın Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Mendi, "Ekranlı Banka Kartı, PayPal Nakit Kart gibi birçok yenilikçi ürünü Türkiye ve dünyada hizmete sunan ilk banka olarak, bulut üzerinden temassız mobil ödeme altyapısını tamamlayan ilk banka olmaktan da büyük mutluluk duyuyoruz. Tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarını kolaylaştıracak bu uygulamayı yakın zamanda kullanıma sunmayı planlıyoruz" dedi.

Mendi, bu bulut tabanlı mobil ödeme uygulamasının nasıl işleyeceğini de şöyle özetledi: "HCE teknolojisi sayesinde, donanım tabanlı bir uygulama yerine, müşterilerimiz bilgilerini daha güvenli olan bulut ortamında saklamaya imkan sağlayan akıllı telefonlarla temassız işlem yapabilecek. Bulut teknolojisiyle müşterilerimiz, SIM kartlarını değiştirmeden veya mobil operatörlerine başvurmaya gerek duymadan mobil cihazlarıyla alışverişlerini yapabilecek."

CEPTETEB ile temassız mobil ödeme

Kullanıcıların temassız mobil ödeme ayrıcalığına erişebilmesi için CEPTETEB uygulamasına girip ödemede kullanmayı tercih edecekleri kredi kartlarını seçmeleri yeterli olacak. Mendi, 50 TL altındaki alışverişlerde kart yerine telefon okutulurken, şifre girmeye dahi gerek duymadan alışveriş yapılabileceğini vurguladı.

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel, "Visa, bulut tabanlı mobil ödemeler kart sahiplerinin ödemelerini akıllı cep



Merve Tezel

telefonları üzerinden daha hızlı ve kolay bir şekilde yapmalarını sağlıyor. Bu gelişmenin ödeme alışkanlıklarının değişmesinde ve mobilin yaygınlaşmasında büyük bir rol oynayacağına inanıyorum. Bulut tabanlı ödeme çözümlerimizle sadece bugünün değil yarının da ödeme yöntemlerini destekleyerek ödemelerin geleceğine yön vermeye devam edeceğiz” dedi.

Metamorfoz Yönetici Ortağı Ergi Şener ise şu değerlendirmeyi yaptı: “Metamorfoz olarak, uzun süredir NFC teknolojisinin farklı alanlarında ‘öncü’ olarak tanınan profesyonelleri barındırıyor ve mobil ödeme alanında pek çok yeniliği Türkiye’den dünyaya sunuyoruz. TEB ve Visa Europe ile gerçekleştirdiğimiz uygulama sayesinde, CEPTETEB kullanıcılarına cep telefonları üzerinden en iyi müşteri deneyimi ile kolay, hızlı ve güvenli ödeme yapmalarını sağlayan bir çözüm sunmaktan mutluluk duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde tüketicilerin hem alışveriş alışkanlıklarını değiştirecek hem de hayatlarını kolaylaştıracak ilklere imza atmaya devam edeceğiz.”



Ergi Şener

METAMORFOZ, DÜNYAYA MOBİL ÖDEME ÇÖZÜMLERİ İHRAÇ EDECEK

TEB ve Visa Europe ile birlikte Türkiye’deki ilk HCE (host card emulation) lansmanını yapan Metamorfoz, 2013 yılının sonlarında; global standartlarda, uçtan-uca, öncü ve yenilikçi yazılım çözümleri geliştirmek amacıyla kuruldu. Mobil ödeme uygulamalarını kendisine odak alanı olarak belirleyen şirket, bu alanda geliştirdiği, bazıları uluslararası patent başvurusu tamamlanmış altyapılarla fark yaratmayı hedefliyor.

Metamorfoz, özellikle mobil ödeme alanında pek çok yeniliği Türkiye’den dünyaya sunmayı hedefliyor. Nitekim TEB ile gerçekleştirilen HCE

lansmanı da BNP Paribas’ya örnek çözüm olarak sunulma hedefiyle başlatılmış bir projenin sonucu. Metamorfoz’un geliştirdiği ve mobil operatör ya da mobil cihaz üreticisi bağımlılığı olmadan NFC hizmeti vermek isteyen tüm servis sağlayıcılara uçtan uca çözüm sunulmasını sağlayan “bulut tabanlı temassız mobil ödeme platformu”, bir yılı aşkın süredir devam etmekte olan bir çalışmanın ürünü.

Ergi Şener, Metamorfoz’un 2014 yılı sonu itibarıyla Visa HCE standartlarıyla ilgili tüm geliştirmeleri tamamladığını, MasterCard standartları için de son aşamaya geldiğini sözlerine ekledi.





Türklerin cep telefonu kredi kartlarından daha değerli

Türk toplumu banka veya kredi kartından ziyade cep telefonunu kaybetmekten korkuyor. Cep telefonuna yoğun ilgi mobil ödemelere de yansıyor. Öyle ki Mobilexpress Başkanı Paul Doany'ye göre, Türkiye çok değil 18 ay sonra bu alanda Avrupa lideri olabilir...

HÜSNIYE GÜNGÖR - hgungor@psmmag.com

Visa Europe Türkiye'nin "Ödemelerde İnovasyon ve Güvenlik Dengesi" konulu panelinde bankacılık, perakende ve ödeme sistemlerinin dünü, bugünü ve geleceği masaya yatırıldı. Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel'in yönettiği panele Yapı Kredi Perakende Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nazan Somer, Mobilexpress Başkanı Paul Doany, Hızlıal.com Kurucu Ortağı Kaan Dönmez ve Visa Europe Dijital Ödemeler Başkan Yardımcısı Jonathan Vaux konuşmacı olarak katıldı.

İşte basından sadece PSM'nin takip ettiği "Ödemelerde İnovasyon ve Güvenlik Dengesi" panelinden çarpıcı notlar...

Mobilin payı yüzde 40'a ulaştı

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel, panelin açılış konuşmasında ödemelerin geleceğinin dijitalde olduğuna dikkat çekti. Tezel, "Temassız ödeme altyapısı, çok yakın dönemde bulut tabanlı NFC (yakın alan iletişimi) ve mobil cihaz üreticileriyle hayata geçirilen çözümlerle birlikte, mobil temassız ödemelere ivme kazandıracak. Herkesin mobil cihazını bir ödeme aracı olarak



Jonathan Vaux

güvenle kullanabilmesi için gerekli altyapıyı hazırladık” dedi.

Tezel, panelde Visa'nın Türkiye'de yaptırdığı bir araştırmadan notları da paylaştı. Buna göre kart sahiplerinin yüzde 36'sı alışverişlerini internet üzerinden yapıyor. Online alışverişlerde mobil cihazların payı ise yüzde 40'a ulaşmış durumda. Tezel, kalan yüzde 64'lük kesimi de online alışverişe yönlendirmek için işlemleri daha kolay ve daha güvenli hale getirme konusunda sektöre önemli görevler düşüğünü vurguladı.

“Güven, hız ve kolaylık aynı kalitede olmalı”

Yapı Kredi Perakende Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nazan Somer, müşterinin en önemli beklentisinin kolaylık ve rahatlık olduğunu dile getirdi. Somer, “Ödemelerin bir ucunu perakendeci başlatıyor, diğer tarafı ödeme olarak bankayla bitiyor. Tabii bu süreç müşteriyi ilgilendirmiyor. Müşteriyi ilgilendiren güven, hız ve kolaylık. Bu nedenle uçtan uca tüm aşamalarda kullanıcı deneyimi oluşturmak gerekiyor” dedi.

Somer'e göre, e-ticaret önümüzdeki yıllarda da çift haneli büyümeye devam edecek. Mobil ödeme konusunda ise sektör olarak yıllardır yatırım yapılmasına rağmen henüz önemli bir başarı elde edilemedi. Somer, bunun en önemli nedenini, teknoloji ve inovasyona ağırlık verirken “rahatlık” anlamında müşteri

isteklerinin göz ardı edilmesine bağladı.

“Türkler en çok cep telefonunu kaybetmekten korkuyor”

Mobilexpress Başkanı Paul Doany de ödeme sistemlerindeki yeniliklerin başarısında kolaylığın belirleyici olduğuna işaret etti. İyi teknolojinin her zaman başarılı olmadığını hatırlatan Doany, bu konuda kredi kartı penetrasyonunun çok düşük olduğu Güney Afrika pazarında yaşadıkları bir deneyimi şöyle anlattı:

“Güney Afrika'da müşterinin mobil telefonuna yüklü ön ödemeli karttan perakendeciye kredilendirme yaptığımız komplike bir çözüm denedik. Çok heyecan verici ve geliştirmesi bizim için hiç de kolay olmayan bir teknolojiyi hayata geçirmemize rağmen başarısız olduk.”

Türkiye'nin mobil ödemelerdeki potansiyelini çok yüksek gören Doany, gerekçesini de şöyle açıkladı: “Çünkü Türk müşterilerin elinde önemli bir araç var. Türklerin kaybetmekten en çok korktuğu şey kredi kartı değil, cep telefonu. Türkler teknolojiyi seviyor. Demografide teknoloji kullanımına yatkınlık var. Herkesin banka hesabı ve cep telefonu var. Bu bir zaman meselesi ve o kadar da uzak değil. İnanıyorum ki Türkiye, 18 ay içinde mobil ödemeler konusunda Avrupa'nın birincisi olacak.”

“İndirim konuşmanın kimseye faydası yok”

E-ticaret alanındaki 20 yıllık deneyimiyle Türk tüketicilerin ödeme alışkanlıklarına ilişkin görüşlerini paylaşan Hızlı.com Yöne-

tici Ortağı Kaan Dönmez, 2014'ün sektör adına öğretici bir yıl olduğunu ifade etti. Türkiye'de yıllardır mal, fiyat, indirim gibi konular konuşulurken dünyanın müşteri deneyimini geliştirmekle uğraştığına dikkat çeken Dönmez, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Ancak Türkiye'de de özellikle son 2 yıldır bu gerçeğin farkına varıldı. Bizim de artık tek konuştuğumuz konu müşteri. Biz indirim konuşurken bütün dünya aynı gün teslimatı konuşuyordu. Bundan sonra iş tamamen bu alışveriş dünyasının sofistikasyonu üzerine kurulacak. Müşteriyi merkezine alanlar büyüyecek.”

Dönmez'in verdiği bilgilere göre, 2013 yılına kadar yüzde 96 olan online alışverişte kredi kartı kullanma oranı 2014'te yüzde 70'e düştü. Nakde dönüşün en önemli nedeni ise geçen yılın başında getirilen taksit sınırlandırmaları ve cep telefonu, altın gibi bazı sektörlerle yönelik yasaklamalar oldu.

Öte yandan Kaan Dönmez, Türk tüketicisinin online alışveriş konusundaki en önemli kaygısının güvenlik olmadığını düşünüyor. Dönmez, “Sorduğunuzda güvenliği başa koyarlar ama gerçekte durum farklıdır. Kampanyalı bir ürün sunduğunuzda, fırsatı kaçırmamak için kart bilgilerini çekinmeden paylaşan, kartını taratıp mail atan ya da faks çekenler bile var. İş güvenliğinden ziyade rahatlıkta bitiyor” dedi.

“Rahatlıkla güvenlik arasındaki denge iyi kurulmalı”

Visa Europe Dijital Ödemeler Başkan Yardımcısı Jonathan Vaux ise ödemeler dünyasının geleceğine ilişkin öngörülerini paylaştı. Vaux, dünyanın giderek daha sofistike bir hal aldığı; insanlar arasındaki etkileşim, iletişim, cep telefonları, internet ve kimlik bilgileri gibi konuların tamamen karmaşık bir çevre yarattığını vurguladı. Finans sektöründe genel olarak bu durumun sınırlarını zorlamasına şahit olduklarını söyleyen Vaux, “Müzik sektöründen örnek vererek, kontrolü elinden bir türlü bırakmayarak müşterisinden gelen taleplere karşı kör ve sağır kalan bir Sony olmak istemeyiz. Çünkü Sony müşteri taleplerine cevap vermekte ağır kaldığı için kendi elleriyle pazarını Apple gibi sonradan gelen oyuncuların eline bıraktı” dedi.

Visa'da artık mobil öncelikli bir stratejileri olduğuna değinen Vaux, sözlerini şöyle sürdürdü: “Birçok müşterimiz için mobil, bizimle iletişim kurmak için öncelikli ulaşım aracı anlamına geliyor. Sadece telefondan bahsetmiyorum. Telefon, tablet, dizüstü, nesnelerin interneti, buzdolabı, araba, yani çok karmaşık bir dünya... Bu farklı kanalların birbirinden farklı gereksinimlerine yanıt veren çok alternatif yok. Ben de bir tüketici olarak bu karmaşık ve çok görevli dünyada finansal kuruluşların kontrolü dayatan kısıtlamalardan rahatsızım. Müşteriler karmaşık istekleri olan bireylerdir. Gençlerin çoğu bankalardan bir kart almaya hak kazanmadan bir akıllı cep telefonu sahibi olabiliyor. ‘Touch ID’ gibi teknolojilerle büyüdüler. Şifreleri çok gereksiz buluyorlar. Benim neslim içinse şifre o kadar rahatsız edici değil. Amerika'da şifre hatırlatıcı defterler satılıyor. Şaka sandınız değil mi? Bakın aldım, bende var. Bence buradan çıkaracağımız mesaj, Amerika'da her şeyin satılabileceğinden öte kullanışlılık ile güvenlik arasındaki çatışma olacaktır.” Kullanışlı olanın her zaman rakiplerini yeneceğine dikkat çeken Vaux, “Güvenliğin en iyi hali görünmez halidir. Müşterilerle konuşmaya başladığımızda tedirgin olurlar. Kimlik tespitini müşteri bilmeden, fark etmeden ve hiçbir şekilde dahil olmadan yapmanın yolunu bulmalıyız. Yani önemli olan rahatlıkla güvenli olmanın arasındaki dengeyi bulmak” dedi.



RAKAMLARLA VISA EUROPE TÜRKİYE (2014)

Toplam kart adedi

87 milyon

Tüketici harcamalarında Visa'nın payı % 19

445
milyar TL

Alışveriş işlem adedi

3 milyar**222**
milyar TL

Toplam kullanım hacmi

Toplam alışveriş hacmi

Toplam alışveriş hacmindeki payı

Büyüme oranı

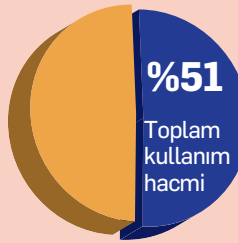
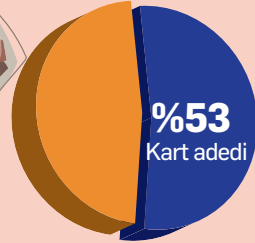
Bireysel kredi kartları	% 76	% 5
Bireysel banka kartları	% 7	% 27
Ticari kartlar	% 18	% 47

Ödeme alanı

Büyüme oranı

E-ticaret	% 20
Temassız kartlar	% 35
Uluslararası işlem hacmi	% 39

Pazar payı



Toplam döviz girdisinde Visa'nın payı 13 milyar TL

320
bin kişi

İstihdama katkı

Kayıtlı ekonomiye katkı

135 milyar TL

Ekonomik büyümeye katkı

%9

VISA KARTLARIYLA SANİYEDE 95 İŞLEM YAPILDI



Visa Europe Türkiye, 2014 yılı sonuçlarını açıkladı. Toplantıda Visa Europe CEO'su Nicolas Huss, geçen yıl Avrupa genelinde Visa kartlarıyla yapılan işlemlerin toplamının 2 trilyon Euro'yu aştığını, alışveriş harcamalarının ise bir önceki yıla göre yüzde 9.4 artarak 1.5 trilyon Euro'ya ulaştığını açıkladı. Huss, Avrupa genelinde Visa kartlarıyla yapılan işlem sayısının ise 37

milyara yükseldiği bilgisini verdi.

Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel ise "Eylül 2014'le biten mali yılımız itibarıyla Türkiye'de Visa kartlarıyla yapılan alışveriş hacmi yüzde 12 artışla 222 milyar liraya yükseldi. Alışveriş işlem adedi ise 3 milyara ulaştı. Yani ülkemizde 2014'te her dakika Visa logolu kartlarla 5 bin 700 işlem yapıldı" dedi.

Tezel, konuşmasında Türkiye'deki kart penetrasyonu ile ilgili de şu bilgileri verdi: "1994 yılında her 13 kişiden 1'inde Visa logolu kart vardı. 2000'de Türkiye'de her 3 kişiden 1'inde Visa logolu kart bulunuyordu. Bugün geldiğimiz noktada ise kişi başına 1.6 Visa logolu kart düşüyor."

Tezel, 2015 yılına yönelik beklentilerini ise şöyle paylaştı: "Banka kartları alışveriş hacminin yüzde 25, ticari kartlar alışveriş hacminin ise yüzde 35 büyüyeceğini öngörüyoruz. Temassız kabulünün artması ve mobil ödemelerin yaygınlaşması da önceliklerimiz arasında."

Ziraat Bankası'nda bir gecede 11 genel müdür yardımcısı değişti

Kim nereye transfer oldu?

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

Sektörle ilgili son gelişmeler

TRT Genel Müdürlüğü'ne talip olan bankacı kim?

Hepsi ve daha fazlası için
www.finansgundem.com



FINANS SEKTÖRÜNÜN
İNTERNETTEKİ BULUŞMA ADRESİ

Banka kartı tamam sırada çipli kredi kartı var

EMV sertifikasyon sürecini başarıyla tamamlayan T-Kart, banka kartı üretim ve kişiselleştirme pazarına dahil oldu. T-Kart Genel Müdürü Avni Kara, çip tedariki için görüşmelerin sürdüğünü, kısa bir süre sonra kredi kartı üretimine de hazır olacaklarını söylüyor...



Avni Kara

Türkiye'nin önden gelen kart üreticilerinden T-Kart, MasterCard ve Visa sertifikasyon sürecinden başarıyla geçip banka (debit) kartları üretme yetkisi aldı. T-Kart, söz konusu sertifikayla plastik kart gövdesi üretimi ve modül yerleştirme konusunda dünya standartlarına uygunluğunu tescillemiş oldu.

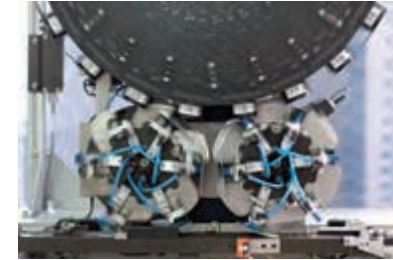
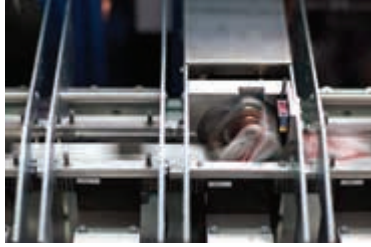
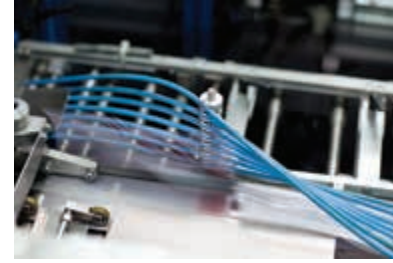
1997 yılında yüzde 100 Türk sermayeli bir şirket olarak kurulan T Kart, o tarihten bu yana başta kimlik, ulaşım, sadakat ve geçiş kartları olmak üzere PVC ve akıllı kart üretiminde varlığını sürdürüyor. Şirket, son olarak EMV (Euro-pay, MasterCard ve Visa) sertifikalarıyla birlikte banka kartı pazarına da geçiş yaparak hizmet verdiği sektör skalasını genişletmiş oldu.

T-Kart üretimini, kart gövde üretiminden kişiselleştirme uy-

gulamalarına kadar her aşamasında son teknolojiye sahip makine ve ekipmanlarla 9 bin metrekare kapalı alana sahip tesisinde yapıyor.

Makine mühendisi kırtasiyeciler

T-Kart'ın temeli, makine mühendisi iki arkadaş tarafından 1984 yılında kurulan Teknik Atılım'la atıldı. Aynı üniversiteden 1980 yılında mezun olan Avni Kara ve Orhan Taşdemir, o dönemde makine mühendisliği şimdiki kadar aranan bir meslek olmadığı için kendi işlerini kurup girişimci olmuşlar. Kırtasiye ve ofis malzemeleri satışıyla iş hayatına başlayan ortaklar; üretim, ithalat derken kart basımında uzmanlaşmaya karar vermişler. 1997 yılında da daha önce Teknik Atılım bünyesinde faaliyet gösteren Teknik Kart'ı ayrı bir anonim şirket haline getirmişler. Ağırıklı olarak sa-



dakat (loyalty) kartlar, personel kartları, kimlik kartları olmak üzere kart üretim ve satışı büyütmüşler.

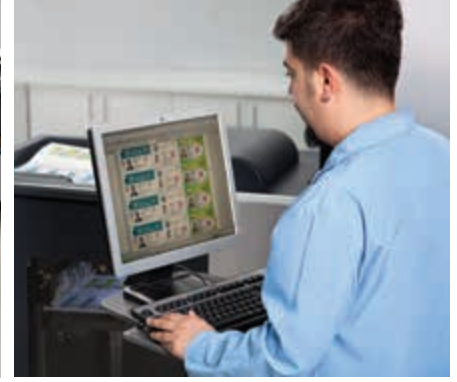
2008 yılı T-Kart için önemli bir dönüm noktası olmuş. İsterseniz söz bu noktada Avni Kara'ya bırakalım: "Şirketimizi büyütmek adına yatırım kararı almıştık. O dönemde Eczacıbaşı bünyesindeki E-Kart yeni kurulmuştu. Aynı dönemde P&B adında bir kart üretim şirketi daha faaliyete başlamıştı. Bu iki şirket de banka ve kredi kartları üretmek üzere kurulmuştu. Ancak P&B kısa bir süre sonra işletme konusunda sıkıntılar yaşadı. Borçlu olduğu bankalar makine ve ekipmanıyla birlikte fabrikayı satışa çıkardı. Fabrikayı alacak paramız olmadığı için makine ve ekipmanı satın alabildik. O dönemde İkitelli Organize Sanayi Sitesi'nde küçük bir tesiste faaliyet gösteriyorduk. Son teknoloji makine ve ekipmana sahiptik ama üretim için yeterli alanımız yoktu. Bunun üzerine Arnavutköy'de bir yer aldık ve inşaaata başladık. Sonuçta da bugün faaliyet gösterdiğimiz, 9 bin metrekare kapalı alana sahip modern kart üretim tesislerimizi 2010 yılında faaliyete geçirdik."

3 milyon Pozitif kart üretti

T-Kart, Arnavutköy'de halen 105 kişinin çalıştığı fabrikasının mimari yapısını, makine parkurunun yerleşimini, dış kapıdan başlayarak her aşamasındaki giriş çıkışları, güvenlik unsurlarının tamamını Visa ve MasterCard'ın öngördüğü standartlara göre tasarlamış. Kara, banka ve kredi kartı basmamalarına rağmen tesislerin EMV sertifikasyonu için gerekli tüm kriterleri sağlamanın kendilerine büyük kolaylık sağladığını vurguluyor. Ardından da "Sertifika yokken bile banka kartı üretebilecek altyapıya sahiptik. Bu yüzden sertifikasyon konusunda hiç zorlanmadık" diye ekliyor.

T-Kart, şimdi Visa ve MasterCard sertifikasyon süreçlerinin ardından piya-





sada daha da iddialı bir oyuncu haline geldi. Şirket, daha önce loyalty, personel ve kimlik kartları ağırlıklı üretim yapıyordu. Tabii bu alanda da büyük projeler söz konusu. Avni Kara, “Örneğin, Petrol Ofisi müşterileri için çıkarılan Pozitif kartları biz basıp kişiselleştiriyorduk. Bu şekilde 3 milyon akıllı kart ürettik. Yine temassız akıllı kartlar konusunda HGS kartlarının da başlangıçta en büyük tedarikçisi bizdik. Loyalty konusunda ise Tesco Kipa, DiaSA, CarrefourSA gibi marketler, mağaza zincirleri için büyük volümlü kartlar ürettik” diyor.

Başta İstanbul Kart olmak üzere birçok belediye için temassız ve temassız ulaşım kartlarının da T-Kart’ın üretiminde önemli bir yere sahip olduğunu belirtelim.

Kredi kartının önündeki tek engel çip

Visa ve MasterCard logolu banka kartı, ön ödemeli kart üretebilecek noktaya gelen T-Kart’ın önünde kredi kartı üretme konusunda da engel yok. Ancak bunun için öncelikle çip gerekiyor. Kara, kalite ve fiyat optimizasyonu açısından en uygun çiplerin tedariki için dünyanın önde gelen üreticileriyle görüşme halinde olduklarını anlatıyor.

Görüşmeler son aşamaya gelmiş ama T-Kart kredi kartı üretimi konusunda çok da aceleci değil. Çünkü bankalar 2015 yılı için ihtiyaçlarını çoktan sipariş etmiş durumda. Kara, 2016 yılı için doğacak ihtiyaçlar için şimdiden bankalarla görüşmelere başladıklarını söylüyor.

Üç üretim hattı var

Halen Türkiye’de Visa ve MasterCard sertifikasyonu ile kart gövdesi üretebilen dört firma bulunuyor: E-Kart, Plastkart, Mapikart ve T-Kart. Avni Kara, makine parkı yeni ve birden fazla üretim hattına sahip olduğu için en yüksek kart üretim kapasitesinin T-Kart’ta olduğunu belirtiyor. Kara,

“Fabrikamız büyük olduğu için kolayca kapasite artıracabilecek durumdayız. Özellikle kamu kaynaklı kart taleplerini karşılayabilmek için ikinci bir üretim hattı kurmuştuk. Bununla da yetinmeyip HP Indigo dijital ofset baskı cihazı olarak üretim hattını üçe çıkardık” diyor.

T-Kart, dijital ofset baskı makinesiyle daha esnek bir üretim yapısına kavuşmuş. Bu sayede doğrudan print baskı yapılabiliyor; başta zaman olmak üzere film, kalıp gibi maliyetleri ortadan kaldırıyor. Kara ayrıca, üniversite öğrencilerine yönelik kimlik kartlarını da bu sayede tabaka olarak basıp laminasyon kesimle daha hızlı ve daha dayanıklı üretebildiklerini vurguluyor.

T-Kart, şu anda ek vardiya halinde günlük 200-250 bin adet kart basabiliyor. İkinci, üçüncü vardiyalarla bu kapasiteyi rahatlıkla arttırabileceklerini belirten Kara, “Bırakın Türkiye’yi, komşu ülkelerin tamamının bile kart ihtiyacını karşılayabilecek kapasiteye sahibiz” diyor.

“Ulusal kartta her firmaya iş düşer”

Avni Kara, yakında açılacak ulusal dijital kimlik ihalesine de hazırlandıklarını, kalite ve fiyat optimizasyonu açısından iddialı olduklarını açıklıyor. Kara, polikarbon kart üretimi zor ve ağır işleyen bir basım süreci gerektirdiği için Türkiye’de yeterlilik almış dört firmaya da iş düşeceğine inanıyor. Bu doğrultuda eşit şartlarda üretim imkanı verileceğini umuyor. Kara, üç farklı hattın ulusal kimlik üretimi açısından kendilerine önemli bir avantaj sağlayacağını düşünüyor. Bir hat banka kartları, diğer hat sadakat kartları üretirken, bir hattın da polikarbon kimlik kartı üretebileceğini vurguluyor. T-Kart, aynı zamanda kart uygulamalarıyla ilgili bazı donanımları da ithal edip müşterilerine sunuyor. Bunlar arasında kart yazma, okuma ve kişiselleştirme makinelerinin yanı sıra e-imza için kullanılan token cihazları da var.

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, sektörel 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.

Sınır ötesi online alışveriş haritası



22 ülkede 17 bin 500 kişiye sordular: En çok kimler yurtdışından online alışveriş yapıyor? Hangi ürünlere talep çok? Tüketiciler en çok neye önem veriyor? Engeller, endişeler, motivasyonlar neler?..



Uluslararası online ticareti, e-ihracatı yaygınlaştırmak amacıyla “Ben Kazanıyorum, Türkiye Kazanıyor” kampanyasını başlatan PayPal, Türkiye’de ve dünyada e-ticaretin hızlı gelişimini ve seyrini gözler önüne seren bir araştırmaya imza attı. PayPal adına Ipsos tarafından 22 ülkede yapılan “PayPal Sınır Ötesi Online Alışveriş Araştırması 2014”, sınır ötesi online ticaretle ilgili çarpıcı



sonuçlar ortaya koyuyor.

Türkiye de dahil olmak üzere, ABD, İngiltere, Almanya, Avusturya, İsviçre, İtalya, İspanya, Hollanda, İsveç, Norveç, Danimarka, Polonya, Rusya, İsrail, Birleşik Arap Emirlikleri, Kanada, Brezilya, Meksika, Çin ve Avustralya'dan 17 bin 500'ü aşkın kişinin katıldığı online soruşturma, farklı coğrafyalardaki tüketici alışkanlıklarını irdeliyor.

Avusturya, Avustralya ve İsrail ilk 3 sırada

Halihazırda internet üzerinden yurtdışına ürün ve hizmet satanlar ile bu alanda faaliyete başlamaya hazırlananlara yol gösterecek sonuçlar içeren araştırma, dünya genelinde en çok sınır ötesi online alışveriş yapanların Avusturyalılar olduğuna işaret ediyor. Avusturyalıların yüzde 83'ü online alışveriş için ülke sınırlarını aşarken, onları yüzde 82'yle İsraililer takip ediyor. Üçüncü sırada ise yüzde 75 ile Avustralya yer alıyor.

Çin, Rusya ve Meksika'nın yıldızı parlıyor

Çin uluslararası online pazarlar arasında hızla yükselmeye devam ediyor. Nitekim araştırmaya katılan Çinlilerin yüzde 52'si gelecek 12 ay içerisinde sınır ötesi online alışverişe başlamayı veya yurtdışı online alışverişlerini artırmayı planlıyor. Rusya'da bu kişilerin oranı yüzde 54, Meksika'da ise yüzde 59. Dünyada e-ihracatın bir numaralı ürünleri ise giyim ve ayakkabı. Sınır ötesi alışveriş yapan tüketicilerin yüzde 39'u yurtdışındaki sitelerden giysi ve ayakkabı alıyor. Listenin ikinci sırasında yüzde 26'yla elektronik eşya yer alıyor.

Tüketicinin kalbine giden yol, ücretsiz nakliyeden geçiyor

Sınır ötesi online alışveriş yapanların en çok önem verdikleri konu ise nakliyenin ücretsiz olması. Son 12 ay içerisinde başka ülkelerdeki sitelerden alışveriş yapanların yarısı (yüzde 51), daha sık olarak yurtdışından online alışveriş yapmamalarının sebebinin nakliye masrafları olduğunu söylüyor. Benzer biçimde, sınır ötesi alışveriş yapanların yüzde 47'si, nakliyatın ücretsiz olmasının, kendilerini yurtdışından daha sık alışveriş



yapmaya teşvik edeceğini vurguluyor. Yetişkin internet kullanıcılarının yüzde 51'i de ücretsiz nakliyat ve iadenin, online ticaretin olmazsa olmazı olduğunu düşünüyor.

Sınır ötesi online alışverişe teşvik eden başlıca faktörler arasında ödemelerin güvenli bir şekilde yapılabilmesi de var. Online alışveriş yapanların yüzde 45'i bu konuya önem verirken, yüzde 39'u kendi ülkelerinde olmayan ürünleri yurtdışındaki sitelerde buldukları için, yüzde 38'i de daha ucuza geldiği için sınır ötesi online alışveriş yapıyor.

Ankete katılan tüketicilere sınır ötesi alışveriş pazarının gelişmesinin önündeki engellerin neler olduğu da soruldu. Teslimat ve nakliye ücretleri (yüzde 51), gümrük, vergi ve çeşitli ücretler (yüzde 45), ürünün teslim edilmemesi ihtimali (yüzde 43) ve ürünün beklenenden farklı çıkacağı endişesi (yüzde 41) cevaplarda başı çekiyor.

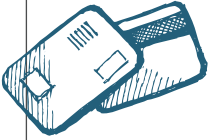
Ev eşyaları ve eğlence yükselişte

Peki 2015'te Türk tüketicilerin satın aldıkları hangi ürünlerin satışının ne kadar artması bekleniyor? En büyük artışın yüzde 25 ile ev eşyalarında olacağı öngörülüyor. Bu kategoriyi eğlence (yüzde 15), sağlık ve güzellik (yüzde 14), bebek ve çocuk eşyaları (yüzde 14) takip ediyor.

Araştırma gösteriyor ki, Türkiye'de online alışveriş yapanların yüzde 64'ü sadece yurtdışında, yüzde 31'i hem yerel hem yurt-



İNTERNET



dışındaki sitelerden, yüzde 6'lık bir kesimse sadece sınır ötesi alışveriş yapıyor.

Kolaylık ve ucuzluk tercih sebebi

Online alışverişçilerin motivasyonlarına gelince... Ankete katılan Türk tüketicilerin yüzde 57'si online alışverişin rahatlığını, yani zaman kazandırdığını ve zahmetsiz olduğunu belirtiyor. İnternette alışveriş yapanların yüzde 25'i daha ucuza geldiği için online alışverişe yöneldiğini ifade ediyor.

Online alışveriş alışkanlarının önümüzdeki 12 ay içerisinde nasıl değişeceğine dair soru yöneltilen Türklerin yüzde 24'ü yerel sitelerden, yüzde 20'si ise yurtdışından alışveriş yapmaya başlayacağını söylüyor. Türk katılımcıların yüzde 40'ü yurtdışından, yüzde 26'sı yurtdışından yaptığı alışverişini artıracığını belirtiyor.

Türklerin gözdesi; ABD, Çin ve Almanya

PayPal Sınır Ötesi Online Alışveriş Araştırması 2014'te, Türk tüketicilerin en çok alışveriş yaptıkları 10 ülke de sıralanıyor. Buna göre son 12 ayda online alışveriş yapan Türklerin en çok ürün aldıkları pazar ABD (yüzde 18). ABD'yi yüzde 14'le Çin, yüzde 9'la Almanya takip ediyor.

Türkler, sınır ötesi online alışverişlerde en çok hangi ürünlerle yöneliyor dersanız, araştırma bunun da yanıtlarını veriyor:

Son 12 ay içinde sınır ötesi online alışveriş yapmış olanların yüzde 36'sı giysi, ayakkabı ve aksesuar, yüzde 29'u elektronik eşya, yüzde 25'i eğlence ve eğitimle ilgili dijital ve indirilebilir ürünler alıyor.

Engeller, endişeler, teşvikler...

"Hangi sebepler sizi sınır ötesi online alışveriş yapmaktan alıkoymaz" sorusu yöneltildiğinde; halihazırda yurtdışındaki sitelerden alışveriş yapan Türk tüketicilerin yüzde 51'i "Sorunla karşılaştığımda yardım alamamak" derken, yurtdışından alışveriş yapmayanların yüzde 48'i aynı cevabı veriyor. Ürünün beklediklerinden farklı çıkması ise yurtdışından alışveriş yapanların yüzde 49'unu kaygılandırırken, yerel sitelerden alışveriş yapanların yüzde 47'sini etkiliyor.

Gümrük, vergi ve benzeri masraflar; sınır ötesi alışverişçilerin yüzde 53'ü, yurtiçi alışverişçilerin yüzde 49'u için problem teşkil ediyor. Ürünlerin sahte çıkma ihtimali ise sınır ötesi alışveriş yapanların yüzde 50'sinde ve yerel sitelerden alışveriş yapanların yüzde 46'sında endişe yaratıyor.

Nakliye ücretleri yurtdışından mal alanların yüzde 47'sini, yerelden şaşmayanlarınsa yüzde 44'ünü düşündürüyor. Yurtdışından alışveriş yapanların yüzde 47'si ve sadece Türkiye'deki sitelerde alışveriş yapanların yüzde 43'ü ürünlerin ellerine ulaşmama ihtimalinin kendilerini online alışverişten



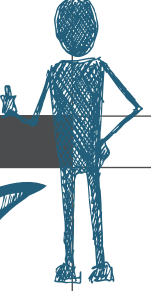
CEP'TEN ALIŞVERİŞTE DÜNYA ÜÇÜNCÜSÜ OLDUK!



İpsos'un PayPal adına yaptığı araştırmada, tüketicilerin mobil alışveriş alışkanlıkları da sorgulandı. Sonuçlar, akıllı telefonlar ve tabletlerden yapılan alışverişin tüm online ticaret içindeki hacmine ve mobil ticaretteki hızlı büyümeye dikkat çekiyor. Buna göre mobil ticaretin büyüme oranı e-ticaretin neredeyse üç katı...

Akıllı telefonlar üzerinden yapılan harcamalar, dünya çapında online harcamaların yüzde 9'unu oluştururken; tabletler üzerinden alışveriş yüzde 5'te kalıyor. Toplam online harcamaların yüzde 85'inin dizüstü ve masaüstü bilgisayardan yapıldığı göz önünde bulundurulduğunda söz konusu rakamlar düşük görünse de mobil alışveriş hızla yaygınlaşıyor. Araştırmaya göre online alışveriş yapanların üçte biri, Ekim 2013-Ekim 2014 arasında akıllı telefonlarıyla alışveriş yaptığını belirtirken, bu oran tablet kullanıcıları için yüzde 20. Türkiye'de ise aynı dönemde online alışveriş yapanların yüzde 53'ü akıllı telefonları, yüzde 28'i ise tabletleri üzerinden alışveriş yaptığını belirtiyor.

Akıllı telefonlarla en çok alışveriş yapanlarsa gençler. Dünya genelinde internette ürün veya hizmet alanların yüzde 44'ünü, akıllı telefonlarıyla alışveriş yapanların ise yüzde 59'unu 18-34 yaş arası gençler oluşturuyor. Türkiye'de online harcamaların yüzde 19'u cepden akıllı telefonlar üzerinden alışverişte Çin, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) başı çekiyor. BAE'de online alışveriş harcamalarının yüzde 24'ünü akıllı telefonlar üzerinden yapılan işlemler oluştururken, Çin'de bu oran yüzde 21, Türkiye'de ise yüzde 19. Alışveriş sıklığına bakıldığında da



PAYPAL'DA MOBİL ÖDEMELERİN PAYI KATLANARAK ARTIYOR

Mobil alışveriş giderek daha çok önem kazanıyor. 2010 yılında mobil ödemelerin PayPal'ın işlem hacmindeki payı yüzde 1'den bile azdı. 2014'te ise mobil ödemeler işlem hacminin yüzde 20'den fazlasını oluşturdu. Mobil veri erişiminin artması, telefon ekranlarının büyümesi ve mobil cihazların daha güvenli hale gelmesiyle mobil ticaretin önündeki engeller azalıyor. Bu gelişmeler ve PayPal OneTouch gibi modern dijital ödeme seçenekleri sayesinde mobil cihazlardan ödeme yapmak daha kolay ve daha güvenli hale gelerek günlük yaşamın vazgeçilmezi olacak.



Kıvanç Onan

PayPal Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Direktörü

uzak tutacağını belirtiyor.

Sınır ötesi alışverişçilerin yüzde 44'ü iade masraflarının da online ticaretin önündeki bariyerlerden biri olduğunun altını çiziyor. Finansal ve kişisel bilgilerin güvenliğinin sağlanmaması da ayrı bir sorun olarak belirtiliyor. Ancak yurtdışında alışveriş yapanlar bu konuda daha kaygılı; oranları yüzde 40'a ulaşıyor. Yurtdışından alışveriş yapanlardaysa bu oran yüzde

38'de kalıyor.

Türkleri yurtdışından online alışveriş yapmaya teşvik eden faktörler söz konusu olduğunda, ilk iki sırada yüzde 51'le 'ücretsiz nakliyat' ve 'güvenli ödeme' geliyor. Türkçe müşteri desteğinin kendilerini sınır ötesi alışverişe heveslendireceğinin altını çizenlerin oranı yüzde 47, ürünlerin orijinalliğinin kanıtlanmasının önemli olduğunu düşünenlerin oranı 45.

aynı üç ülkenin öne çıktığı görülüyor. Ekim 2013-Ekim 2014 tarihleri arasında online alışveriş yapan Çinlilerin yüzde 68'i, BAE vatandaşlarının ise yüzde 57'si akıllı telefonlarından alışveriş yaptıklarını belirtiyor. Bu alanda da dünya çapında üçüncü olan Türkiye'de ise bu oran yüzde 53.

Akıllı telefonla alışverişte uygulamalar revaçta

Dünya çapında akıllı telefonları ile alışveriş yapanların yüzde 64'ü bir uygulama üzerinden, yüzde 52'si ise tarayıcı kullanarak alışveriş yaptığını belirtiyor; her iki platformu da kullananların yüzde 47'sinin tercihi ise uygulamalar. Tüm akıllı telefon ve tablet kullanıcılarının eğilimlerine bakıldığında, hem online hem offline ödeme yapmak için uygulama kullanmayı tercih etme sebeplerinin başında yüzde 35 ile ödemenin pratikliği ve yüzde 30 ile ödeme hızı geliyor.

Türkiye'de hem uygulama hem de tarayıcılar üzerinden alışveriş yapmış olan akıllı telefon kullanıcılarının yüzde 51'i uygulamaları tercih ederken yüzde 31'i tarayıcıları benimsiyor. Öte yandan, her iki yöntemi denemiş olan tablet kullanıcılarının yüzde 26'sı uygulamaları tercih ederken tarayıcılar yüzde 40 ile öne geçiyor.

Ülkemizde akıllı telefon ve tablet kullananların yüzde 52'sinin uygulamaları tercih etmesinin sebebi, ödeme yapmanın daha pratik olması. Bu kullanıcıların yüzde 48'i hızlı bir ödeme yolu olması, yüzde 35'i nakit ya da kredi kartı ile ödemekten daha kolay olması ve yüzde

32'si de yenilikçi bir ödeme yolu olması sebebiyle tercihini uygulamalardan yana kullanıyor. Ayrıca akıllı telefon ve tablet kullanıcılarının yüzde 31'i anında ödeme onayının uygulamaların avantajlarından biri olduğunu belirtiyor.

En büyük engel küçük telefon ekranları

PayPal 2014 Online Alışveriş Araştırması'na göre, akıllı telefonlar üzerinden alışveriş yapanların sayısının artması, ekranların büyümesine bağlı. Türkiye'de Ekim 2013 ile Ekim 2014 arasında akıllı telefon sahibi olsalar da bu cihazlar üzerinden alışveriş yapmamış olan kullanıcıların yüzde 39'u gerekçe olarak cihazlarının ekranının yeterince büyük olmamasını gösteriyor. Bunun yanı sıra aynı zaman diliminde akıllı telefonu üzerinden alışveriş yapanların yüzde 34'ü de ekranlarının küçüklüğünden yakınarak, daha fazla mobil alışveriş yapmalarının önündeki engelin ekran boyutunun olduğunu ifade ediyor. Diğer sebepler ise başka cihazlardan alışveriş yapmayı tercih etmeleri (katılımcıların yüzde 22'si) ve mobil internet bağlantısının genelde kötü olduğunu (katılımcıların yüzde 21'i) düşünmeleri.

Akıllı telefonlarını online alışveriş için kullanmayanların yüzde 28'i dizüstü ve masaüstü bilgisayar gibi cihazlarla alışveriş yapmayı tercih ettiğini belirtirken, yüzde 24'ü mobil bir cihazdan yaptıkları online ödemenin güvenliğine ilişkin endişeler taşıyor.



Müşteri gözüyle geliştir, hayatın doğal bir uzantısı haline gelsin



Ergi Şener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

“Dijital yaşam”ı, “bağlı hayat”ı ödeme sistemleriyle entegre edebilmenin yolu, teknolojiyi en iyi müşteri deneyimiyle tüketiciye sunmaktan geçiyor...

Dünyada benzeri görülmemiş bir dönüşüm ve değişim süreci yaşıyoruz. Bu sürecin temel yapıtaşını da teknoloji oluşturuyor. Bununla birlikte, son yıllarda teknolojinin de evrimine tanık oluyoruz.

Her teknolojik gelişme; iş modellerinin adaptasyonunu, yeni dikeyler ve oyuncuların ortaya çıkmasını, alışkanlık ve davranışların değişmesini ve hayat standartlarının yükselmesini tetikliyor.

Sonuç olarak “dijital yaşam” (digitalness) ya da “bağlı hayat” (connected life) kavramları her yerde. Dijital dünyayı sürekli yanımızda, ceplerimizde taşıyoruz. Artık bilgiye erişimimizde herhangi bir kısıt yok, erişim her an sağlanabiliyor; evde, alışverişte, sokakta olmamız bir problem teşkil etmiyor.

Teknoloji sadece günlük hayatımızı ya da tüketici davranışlarını değil, tüm sektörleri ve sektörlerin iş yapış şekillerini de derinden etkiliyor. Yakın zamana kadar sektör oyuncuları, en iyi yaptıkları

şeylere odaklanıp tüm stratejilerini bu doğrultuda oluşturuyorlardı. Örneğin, çok değil 10 yıl öncesi-ne kadar, ana işi spor ayakkabı üretmek olan Nike ile Apple gibi bir teknoloji devinin ortak bir temada buluşması çok kolay değildi. Bugünse Apple’ın CEO’su, Nike’ın yönetim kurulunda aktif olarak yer alıyor. Bununla birlikte, Nike tarafından geliştirilen ve yeni iPhone’larda ön yüklü olarak tüketiciyle buluşan aktivite takip bilekliği (activity tracker wristband) yepyeni bir moda akımı ve kullanıcı deneyimi yarattı. Nike da bu uygulamayla son yılların en inovatif şirketleri arasına girmeyi başardı.

Sektörlerin birbiryle dansı

Sektörlerin değişen iş yapış biçimini bir metafor olarak “sektörlerin dansı” olarak da adlandırabiliriz. Telekomünikasyon ve finans sektörlerinin de oldukça fazla noktada kesişmeye başlaması son yılların oldukça popüler gündemlerinden birini



ERGİ ŞENER KİMDİR?

Metamorfoz ICT Inc. kurucu ortaklarından Ergi Şener, yeni nesil ödeme sistemleri ve teknolojileri konusunda, özellikle ürün yönetimi, yeni iş geliştirme ve inovasyon yönetimi odaklarında tecrübeli bir isim. Şener’in inovatif ve yeni teknolojilerin pazara sunulması ve dijital ödeme stratejilerinde de uzmanlığı bulunuyor.

Şener, 2005 yılında Sabancı Üniversitesi Mikroelektronik Mühendisliği’nden mezun olduktan sonra, 2007’de aynı üniversitenin “Sanayi Liderleri” yüksek lisans programı kapsamında, telekomünikasyon ve işletme alanlarında yüksek lisansını tamamladı. Halen pazarlama alanında doktora eğitimine

devam ediyor. Ergi Şener, kariyerine NTT (New Tone Technologies) şirketinde kurucu ve iş geliştirme direktörü olarak başladı. Ardından pek çok kurumsal ve global şirkette önemli görevlerde bulundu. Garanti Ödeme Sistemleri Pazarlama Bölümü’nün ardından, 2010’da katıldığı Turkcell Yeni Teknoloji İşleri Bölümü’nde pek çok mobil finansal servisin ürün yöneticisi olarak görev aldı. 2013’te bünyesine katıldığı MasterCard’da, Güneydoğu Avrupa Yeni Nesil Ödemeler İş Geliştirme yöneticisi olarak çalıştı. Ergi’nin Turkcell ve MasterCard’da geliştirdiği, içinde bulunduğu projeler global düzeyde birçok ödüle layık görüldü.



"Finans ve perakende sektörlerinin mobil teknolojilerle buluşmasıyla ortaya çıkacak uygulamalar hayatımızı değiştirecek..."

oluşturuyor. Mobil bankacılık uygulamaları, mobil cüzdanlar, mPOS uygulamaları, mobil ödeme uygulamaları, mobil sadakat kurguları bu konuda ilk akla gelen örnekler arasında...

Teknoloji sayesinde her günümüz ve anımız yeni ve daha iyi fırsatlarla dolu. Ancak dijital dünyanın dijital kuralları henüz netleşmiş değil. Bu da fırsatlarla birlikte riskleri de birlikte getiriyor. Bu yüzden teknolojiye değişim, bu değişimin son kullanıcılar nezdinde ne denli kabul edilip içselleştirildiği ve teknolojik gelişmelerin bugünün dünyasına ve iş yapış şeklimize, sektörümüze etkisi dikkatli bir şekilde analiz edilmeli. Çünkü yeni iş düzeni tamamen teknolojiyi yakından izlemeyi, en yeni teknolojileri iş yapış şekillerine entegre etmeyi ve teknolojiyi en iyi müşteri deneyimiyle tüketiciye sunmayı gerektiriyor. Teknolojiyi tam olarak anlamadan, ortaya çıkaracağı ve etkileyeceği süreçleri dikkate almadan, müşteri farkındalığını yaratmadan piyasaya sunulan servis ve ürünler, çok fazla öngörü gerektirmeyecek ve yatırım miktarından bağımsız şekilde yok olmaya mahkum.

Teknolojinin etkileri günlük alışkanlıklarımızı da derinden etkiliyor; iletişimimiz, paylaşımımız, keşif süreçlerimiz, organizasyonumuz, okuma, alışveriş alışkanlıklarımız, kısaca yaşam şeklimiz değişiyor. Öte yandan, teknolojinin etkilemeyiip değiştirmedeği herhangi bir sektörün kalmadığına da değinmiştik: Müzik, perakende, yayıncılık ve medya, fotoğrafçılık, film, TV, iletişim, ulaşım ve bankacılık...

"Pilot"tan hayatın uzantısına geçiş formülü

Finansal hizmetler ve ödeme sektörü de teknoloji ve mobilitenin sağladığı imkanlardan yararlanmayı hedefleyen, geleceği parlak alanlar haline gelmiş durumda. Gelişen teknoloji ve mobil altyapı üzerinden sağlanan servisler, toplumun tüm segmentlerine hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde para transferi ve ödeme hizmetlerini sağlamak açısından da oldukça etkin bir şekilde kullanılabilir. Son zamanlarda özellikle mobil ödeme üzerine yapılan haberleri sıkça görüyoruz. Dünyanın her yerinde, farklı coğrafyalarda, farklı kültürlerle hizmet veren, farklı odaklardaki pek çok firma



yeni nesil ödeme servislerini tanıtıyor ve bu alanda yeni uygulamalar deniyor. Bunlara Google, Facebook, Apple gibi OTT'leri (over-the-top); Stripe, Braintree, Metamorfoz gibi start-up'ları örnek verebiliriz.

NFC, mPOS gibi yeni teknolojilerin standartlaşarak ödemelerde kullanılmaya başlaması, mobil cüzdan ya da dijital ödeme kavramlarını artık bir "vizyon" ya da "pilot" olmaktan çıkarıyor; gerçek uygulamalarla hayatımıza dahil ediyor. Ancak teknolojinin ödemeye etkisi, bazen kullanıcı deneyimi düşünülmediği için gelip geçici bir trend olarak kalabiliyor. Doğru kurgulanan ve müşterileri

gözüyle hayata geçirilen uygulamaların ise günlük hayatımızın yanında uzantısı haline geldiğini görüyoruz. Tıpkı iPhone, iPad, Jawbone tarzı akıllı bileklikler, akıllı TV'ler ya da yakın gelecekte akıllı saatlerde olacağı gibi...

Nisanda Barcelona'yı konuşacağız

Bundan böyle "Teknoloji Gündemi" sayfalarımızda; teknolojiye, teknolojinin ödeme sistemlerinde kullanımına ve bu alanda ortaya çıkan başarılı örneklerle yönelik güncel haberleri; dünyadaki farklı uygulamaları, teknik altyapı ya da farklı ticari modelleri sizlerle paylaşacağım. Önümüzdeki sayıda, Barcelona'da mart ayında yapılacak olan GSMA Mobil Dünya Kongresi'nde (Mobile World Congress) öne çıkan, en çok konuşulan, tartışılan konuları kendi perspektifimden yansıtmaya çalışacağım.





INSIDER, YURTDIŞINDA BÜYÜYECEK



Başta e-ticaret siteleri olmak üzere dönüşüm optimizasyonu hizmeti veren usInsider.com, Aslanoba Capital'den yeni yatırım aldı. Daha önce Galata İş Melekleri'nin desteğinin yanı sıra TÜBİTAK'tan da faydalanan oluşum, yeni yatırımıyla yurtdışı atağını hızlandıracak. Webde kişiselleştirme, testler, davranışsal hedefleme ve mobil pazarlama otomasyonu gibi özellikleriyle site sahipleri ve ziyaretçilerinin faydasını artıran şirketin Türkiye dışında Londra, Moskova ve Dubai'de ofisi var.

Insider, halen Rusya, Kazakistan, İngiltere, Türkiye ve Ortadoğu bölgelerinde 200'den fazla web sitesine hizmet veriyor. Şirket, bu yıl içinde başta Doğu Avrupa bölgesi olmak üzere 7 yeni ülkeye açılmayı hedefliyor.



Stripe, Bitcoin'i listeye aldı



Dünyanın büyük çoğunluğu hala kuşkuyla baksa da sanal para Bitcoin, ağını genişletiyor. Son olarak ABD'nin popüler ödeme sistemlerinden biri olan Stripe, Bitcoin kullanımını hizmete sundu. Şimdiye kadar sektördeki farklı Bitcoin ödeme sistemlerine rakip olan Stripe, her Bitcoin transferinden yüzde 0.5 komisyon alacağını belirtiyor. Şirket, işlem başına ücret istemiyor ve gizli bir ücret olmadığını da belirterek şeffaf davrandığını gösteriyor.

Aralık 2014'te Bitcoin testlerini tamamlayan Stripe, bu yenilikle Bitcoin ile alışveriş yapılabilen mağaza sayısını da ciddi şekilde artırmış olacak.

Reserve'e sendikasyon yağdı



Lüks restoranlar için rezervasyon ve ödeme aracı olan Reserve, 15 milyon dolar yatırım aldığını açıkladı. Şirket yöneticilerinin başlattığı sendikasyona çok sayıda fon ve melek yatırımcı katıldı. Rezervasyon yapmanın zor olduğu lüks restoranlarda kullanıcıları adına yer ayırtan ve kredi kartıyla hesabı ödeyen sistem şimdilik sadece New York, Boston ve Los Angeles'ta kullanılıyor. Şimdiye kadar 110'dan fazla restorana ağına katan sistem, yakında başka kentlere de yayılacak. Hizmet yelpazesinin de yeni alanlarla genişleyeceği belirtiliyor.

PEBBLE'İN YENİ AKILLI SAATİ RENKLİ OLACAK



Son yılların en hareketli pazarlarından biri akıllı saatler.

Art arda çıkan yeni model ve özellikli ürünlere Pebble da eklendi. Sanal dünyada yayınlanan haberlere göre Pebble, renkli ekranlı bir modele yakında piyasaya sunacak.

Yeni saat, daha renkli bir ekran, daha geniş bir kordon ve daha küçük tuşlara sahip. Pebble, bir önceki ürününü 1 milyon adet satmıştı.

Samsung'un Gear'i ve Apple'in Watch'u da çok satanlar listesinde. Akıllı saat pazarına Android Wear ile giriş yapan LG de yeni ürünü Watch Urbane'i duyurdu. Watch Urbane'in en büyük özelliği, akıllı saat teknolojilerinin yanında metal gövdeye sarılı olması. Altın ve gümüş renginde iki farklı renk seçeneğiyle piyasada olacak olan LG Watch Urban, doğal bir deri kayışla geliyor ve fakat kullanıcılar dilediklerinde 22 mm genişliğindeki farklı kayışları saate takabiliyor.



Kartlar MTV ödemeleri için cüzdandan çıktı

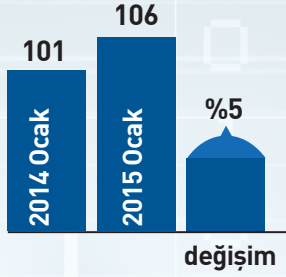
TABLO 1

Toplam kart sayısı 163 milyona ulaştı

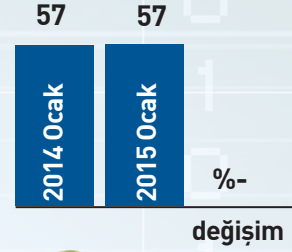
Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2015 yılı Ocak ayı kartlı ödeme verilerini açıkladı. BKM açıklamasına göre, Ocak ayı sonu itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 106 milyon banka kartı ve 57 milyon kredi kartı kullanılıyor. 2014 yılının Ocak ayıyla kıyaslandığında banka kartındaki yüzde 5'lik artışa karşın kredi kartı sayısının neredeyse artmadığı görülüyor.

Kart sayıları

Banka kartı



Kredi kartı



Ocak 2014

2.30

POS
milyon adet

2.38

Ocak 2015

Değişim (%)

%4

Ocak 2014

42.3

ATM
bin adet

45.8

Ocak 2015

Değişim (%)

%8

TABLO 2

ATM sayısı 46 bine dayandı

Ocak 2015 sonu itibarıyla Türkiye genelinde kullanılan ATM sayısı 45.8 bine, POS sayısı ise 2.38 milyona ulaştı. Geçen yılın aynı ayına göre ATM sayısındaki artış yüzde 8, POS sayısındaki artış ise yüzde 4 oldu.

TABLO 3

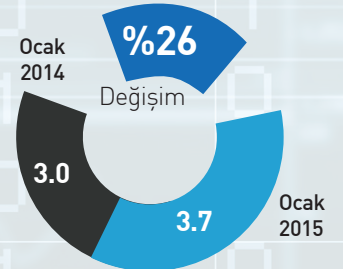
Ocak kartlarla vergi ödeme dönemi oldu

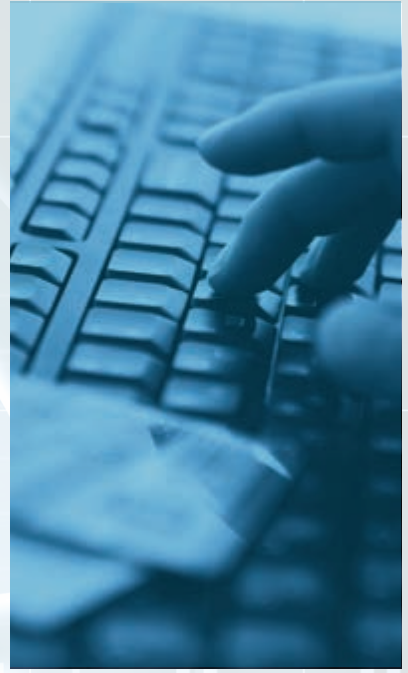
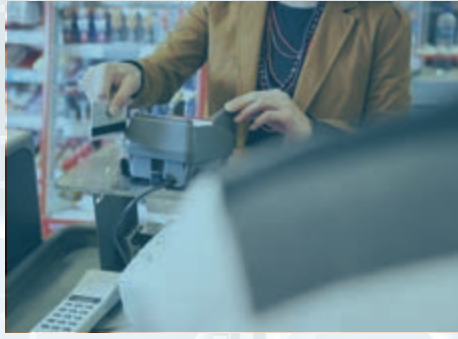
Günlük hayatımızı kolaylaştıran ve ekonomiye katkı sağlayan kartlı ödemeler, Ocak ayında bu kez de vergi ödemeleri için harekete geçti. BKM verilerine göre, başta motorlu taşıtlar vergisinin (MTV) ilk taksiti olmak üzere, Ocak ayında kamu-vergi ödemeleri dahil hizmet sektörlerinde kartlarla toplam 3.7 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu değer 2014'ün aynı dönemine göre yüzde 26 büyümeye denk gelirken, hizmet sektörlerinde internetten yapılan kartlı ödemeler ise yaklaşık 1.5 milyar TL ile toplamın yüzde 40'ını oluşturdu.

Hizmet sektörlerinde kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

Hizmet sektörleri



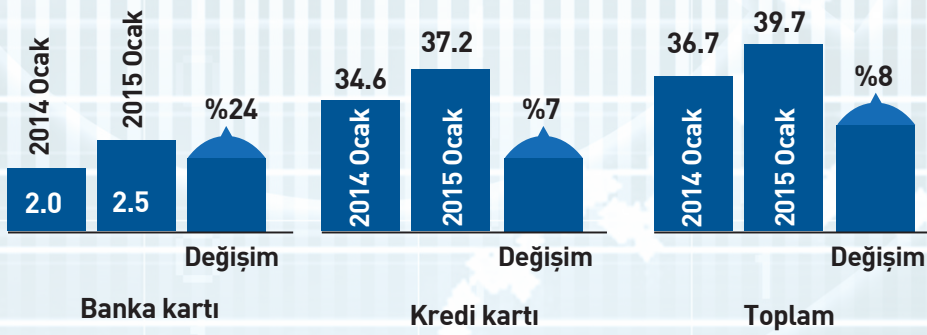


TABLO 4

40 milyar TL'lik kartlı ödeme yapıldı

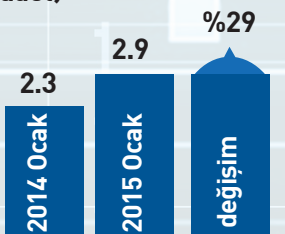
Banka kartı sayısındaki yükseliş ödeme tutarlarına da yansıyor. BKM verilerine göre, ocak ayında toplam 39.7 milyar TL tutarında kartlı ödeme yapıldı. Bu tutarın 37.2 milyar TL'sini kredi kartlarıyla, 2.5 milyar TL'sini de banka kartlarıyla yapılan ödemeler oluşturdu. Söz konusu rakamlar, önceki yılın aynı dönemine göre kredi kartıyla ödemelerde yüzde 7, banka kartıyla ödemelerde ise yüzde 24 oranında artışa işaret ediyor.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)

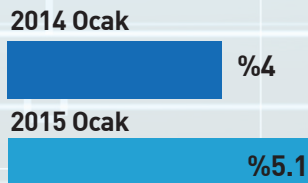


Ticari kredi kartı sayısı ve tüm kredi kartları içindeki payı

Ticari kredi kartı sayısı (Milyon adet)



Ticari kredi kartlarının toplam içindeki payı



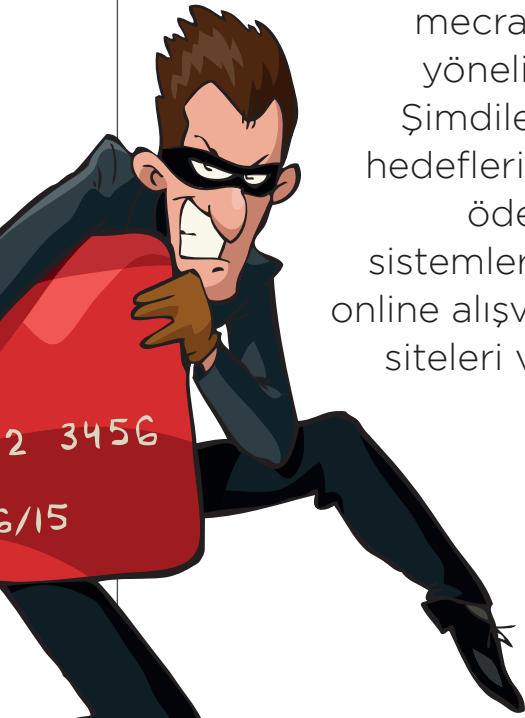
TABLO 5

Kartlı ödemeler ekonominin can damarı

Kredi kartı sayısında ocak ayında artış sınırlı kalırken, çek ve senedin yerini alarak firmaların satışlarını artıran ve tahsilat riskini ortadan kaldıran ticari kartların sayısının ise 2.3 milyondan 2.9 milyona yükseldiği görülüyor. BKM verilerine göre ticari kartların kredi kartları içindeki payı yüzde 5.1'e yükseldi.

Hırsız var!

Şifre hırsızlığına maruz kalan markalar güvenliği artırdıkça internet korsanları yeni mecralara yöneliyor. Şimdilerde hedeflerinde ödeme sistemleri ve online alışveriş siteleri var...



Siber korsanlar şifre hırsızlığında sınır tanımıyor. Giderek daha sofistike bir hal almaya başlayan bu yöntemle internet kullanıcıları, ustalıkla taklit edilmiş web sayfaları aracılığıyla bilgilerini paylaşmaya ikna edilebiliyor. Kaspersky Lab'in "Finansal Siber Tehdit 2014" araştırması, kullanıcıların finansal verilerinin hedeflendiği bu tür saldırıların odağını bankalardan ödeme sistemleri ve online alışveriş sitelerine çevirdiğini gösteriyor. Araştırmaya göre, 2014'teki şifre hırsızlığı saldırılarının yüzde 28.8'i kullanıcıların finansal verilerini hedefledi. Araştırma, 2014'te finansal şifre hırsızlığının genel şifre hırsızlığına oranının bir önceki yıla göre yüzde 2.7 azaldığını gösteriyor. Bunun temel nedeni olarak da bankacılık şifrelerine yönelik saldırılardaki azalma gösteriliyor. Buna karşın genel olarak finansal kategorilerde gerçekleşen şifre hırsızlığı artış gösteriyor.

Ödeme sistemleri korsanların hedefinde

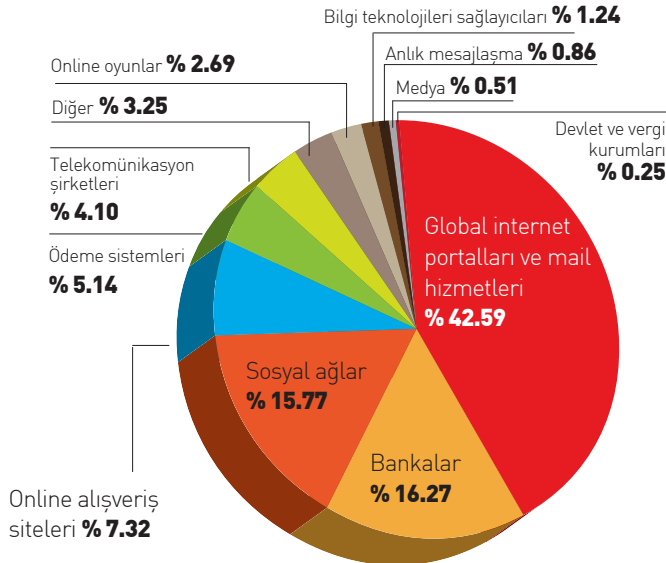
Araştırmaya göre şifre hırsızlıklarında artış gözlenen bir diğer alan da ödeme sistemleri. Ödeme sistemleri kategorisinde siber suçluların hedefinde yüzde 31.02 oranında Visa, yüzde 30.03 oranında PayPal ve yüzde 24.6 oranında American Express kullanıcıları yer alıyor. Ancak PayPal adının kullanıldığı şifre hırsızlığı girişimi,

2014'te bir önceki yılın yüzde 14.9 altında... Online alışveriş kategorisinde en çok saldırıya maruz kalan marka ise Amazon. Raporda, bu kategoride gerçekleşen saldırıların yüzde 31.7'sinde Amazon adının kullanıldığı belirtiliyor ancak bir düşüş de gözleniyor. 2013 yılında Amazon adıyla gerçekleşen şifre hırsızlığı, bu oranın 29.41 puan üstünde gerçekleşmişti. Kaspersky Lab uzmanlarına göre şu ana kadar bu tür saldırılara maruz kalan büyük markalar mücadelesini artırdıkça siber suçlular hiç zaman kaybetmeden başka alanlara yöneliyor. Örneğin önceki yıllarda çok az rastlanmasına rağmen 2014'te uçak bileti satan web sitelerine yönelik şifre hırsızlığı amaçlı siber saldırılarda artış gözleniyor.

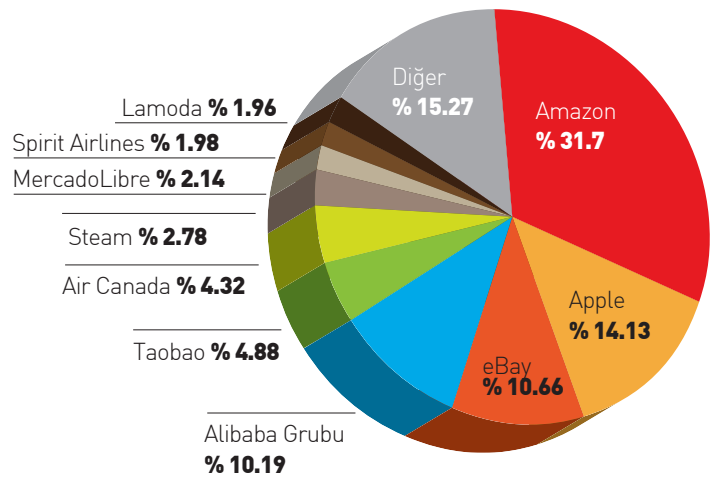
Mac'ler de tehdit altında

Kaspersky Lab uzmanlarının dikkat çektiği bir diğer nokta ise Mac OS X kullanıcılarının maruz kaldığı finansal şifre hırsızlığındaki artış. Toplamda tespit edilen şifre hırsızlığı saldırılarının yüzde 48.5'i Mac için geliştirilmiş Kaspersky Lab güvenlik paketleriyle korunan bilgisayarlara yönelik olarak gerçekleştirilmiş. Mac bilgisayarlara yapılan saldırıların yüzde 29'unda bankaların ismi kullanılırken yüzde 11.21'inde ödeme sistemleri ve yüzde 8.32'sinde online alışveriş sitelerinin konu edildiği belirtiliyor.

2014'TE ŞİFRE HIRSIZLARININ EN ÇOK TERCİH ETTİĞİ MECRALAR

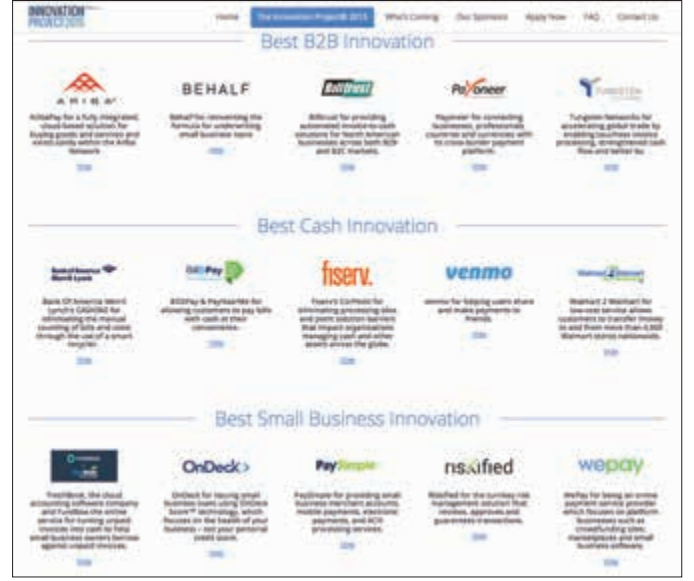


ÖDEME SİSTEMLERİNDE GERÇEKLEŞEN ŞİFRE HIRSIZLIĞININ MECRALARA DAĞILIMI - 2014



BÜYÜK PERAKENDECİLERİN TERCİHİ APPLE PAY

Boston Retail Partners tarafından yapılan bir araştırmaya göre, 2015'in sonunda ABD'deki büyük perakendecilerin yüzde 40'a yakını Apple Pay ödemelerini kabul edecek. Rapora göre şu anda Apple Pay, CurrentC ve Bitcoin aynı oranda tercih ediliyor. Araştırmaya katılan perakendecilerin yüzde 8'i halihazırda Apple Pay ödemeleri alırken MCX'in Current C mobil cüzdanı ve Bitcoin'i kabul ettiğini söyleyenlerin oranı da aynı. PayPal ödemeleri kabul eden perakendecilerin oranı ise yüzde 13. Ancak bu dağılım, 2016'da değişecek. Çünkü Apple Pay, diğer ödeme yöntemleri arasından sıyrılarak açık ara öne geçecek. Raporda ifade edildiğine göre, eğer perakendeciler planlarına sadık kalırsa 2016 itibarıyla Apple Pay'in kullanım oranı yüzde 38'e çıkacak. Yine öngörülere göre PayPal yüzde 31 ile ikinciliğe gerileyecek, perakendecilerin yüzde 21'i de CurrentC ödemeleri kabul edecek. Raporu yorumlayan uzmanlar bunun oldukça makul bir artış olacağını düşünüyor. Çünkü perakendeciler Ekim 2015 itibarıyla yüzde 45 oranında NFC uyumlu teknolojilere geçecek. Apple Pay de ödeme bilgisini iletme için bu teknolojiyi kullanıyor. Araştırmaya katılan perakendecilerin yüzde 95'inin 100 milyonun üzerinde yıllık ciroya sahip olması ise büyük perakendecilerin tercihinin büyük oranda Apple Pay'den yana olduğuna işaret ediyor.



"ÖDEME OSCAR'LARI" İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

Her yıl PYMNTS.com tarafından düzenlenen PYMNTS Innovator Awards (Ödeme Sistemleri Yenilikçilik Ödülleri) için geri sayım başladı. Innovation Project 2015 kapsamında verilen ödüllerin kazananları 18-19 Mart tarihlerinde açıklanıyor. PYMNTS.com, etkinliğin amacını, inovasyonun mobil, sosyal, yazılım, reklam, perakende, iş dünyası ve araştırmadan oluşan dinamik ekosistemlerde meydana gelmesi ve ödeme sistemlerinin de bu alanlarda yaşam bulması olarak açıklıyor.

Finalistleri belirlenen ve <http://www.theinnovationproject2015.com/innovator-awards/> adresinde

oylanabilen ödüllerin verileceği başlıklar ise şöyle:

'En İyi POS İnovasyonu', 'En İyi B2B İnovasyon', 'En İyi Nakit İnovasyonu', 'En İyi KOBİ İnovasyonu', 'En İyi Çek İnovasyonu', 'En İyi Ön Ödemeli İnovasyon', 'En İyi Yeni Teknoloji', 'En İyi Kredi İnovasyonu', 'En İyi Görünmez İnovasyon', 'En İyi Geri Dönüş Hikayesi', 'En Yenilikçi Şirket', 'En Yıkıcı Şirket', 'En İyi Debit İnovasyonu' ve 'En İyi Yeni Girişim'.

MASTERCARD'DAN 15 ÜLKEYE 25 PROJE

MasterCard, dünya genelinde MasterCard harcamalarında mobil cihazları kullanan tüketici sayısında artış olduğunu açıkladı. Şirketin temassız ödemeler için HCE (host card emulation) ve bulut tabanlı yazılım desteklerini açıklamasının üzerinden bir yıl geçmeden 15'ten fazla ülkede yeni projeler hayata geçirileceği duyuruldu. Projeler tüketicilere android cihazlarda kullanabilecekleri daha fazla ödeme seçeneği sunmayı amaçlıyor. Kart kimlik bilgilerinin dijital formatta mobil ödeme sistemlerine aktarıldığı

SE tabanlı yaklaşıma bir alternatif getiren MasterCard bulut tabanlı ödemeler, mobil ödeme hizmetlerinin dünyada daha hızlı yayılması için bir temel oluşturuyor. Bu yaklaşım, kart basan finansal kurumlar ve diğer çözüm sağlayıcılar için temassız mobil çözümlerin yayılma sürecini basitleştiriyor ve hızlandırıyor. Sonuç olarak Avustralya, Kanada, Fransa, Almanya, İtalya, Rusya, İspanya, Birleşik Krallık ve ABD'deki farklı bölgelerde yürütülecek 25'ten fazla pilot proje yolda...



Kredi kartıyla 'mojito'

Normalleşme sürecindeki ABD-Küba ilişkileri kart otoritelerini cesaretlendirdi ve bu kapalı pazara giren ilk ödeme sistemi MasterCard oldu. Ancak MasterCard Amerikalıları uyarıyor: Küba'ya gitmeden önce yine de bankanızı arayın!



Barack Obama'nın, 50 yılın ardından komünist Küba ile normal diplomatik ilişkiler geliştireceklerini açıklamasının üzerinden 2 ay geçmeden Amerikan kredi kartlarına vize çıktı. Böylece artık Amerikalılar da banka ve kredi kartlarını Küba topraklarında kullanabilecek. Tabii kredi kartı geçen bir yer bulabilirlerse...

Gidilecek yerler listesinde Küba olanlara, ülkenin ödemeler açısından kendine has zorluklarını derlediğimiz haber kutumuzu okumadan yola çıkmamalarını öneriyoruz.

Konumuza dönecek olursak; MasterCard, Amerikan Hazine Bakanlığı'nın destek bildirisine de atıfta bulunarak Küba'da 1 Mart itibarıyla Amerikan kartlarının da geçerli olacağını açıkladı. Bu konu akraba ziyareti ya da eğitim gibi 'geçerli' sebeplerle Küba'ya seyahat eden bütün Amerikalıları yakından ilgilendiriyor. Çünkü genel turizmin hala 50 yıl önceki ticaret ambargosuyla yasak olduğu Küba'da yasağın delinmesi için kongre kararı gerekiyor.

Diğer yandan kredi kartı, Küba'da yaygın olarak kabul gören bir ödeme yöntemi değil. Her ne kadar birkaç küçük özel şirket, bankalar POS cihazı sağlarsa kredi kartı kabul edebileceklerini açıklasa da Küba'da kredi kartı ödemeleri devletin yönetimindeki işletmelerle kısıtlı.

Kredi kartı şirketleri temkinli

Pazarın tüm bu zorluklarına karşın Amerikalılar 1 Mart itibarıyla Küba'daki otel ve 'mojito' masraflarını MasterCard logolu kartlarıyla ödeyebilecek. Peki ya diğer kredi kartı şirketleri? American Express'ten üst düzey bir sözcü, Hazine'nin Yabancı Para Kontrolü Birimi tarafından getirilen düzenlemeleri değerlendirdiklerini ve pazara girme konusunda bir karar vermeden önce nelere izin verileceğini ve nasıl çalışılacağını daha iyi anlamak istediklerini açıkladı. Visa'dan ise Küba pazarına girmekle ilgili bugüne kadar yapılmış bir açıklama yok.

Yeni yasaların bir parçası olarak Amerikan bankaları da izin verilen işlemleri yapabilmek için Kübalı finans kurumlarında hesap açabilecek. Kredi ve banka kartı işlem ve ödemeleriyle ilgili çek, senet gibi diğer finansal araçlara da izin var. Ancak merkezi New York'un Purchase mahallesinde olan MasterCard Inc, kart sahiplerinin Küba'yı ziyaret etmeden önce bankalarını aramalarını tavsiye ediyor.

KÜBA'DA KART KULLANMA KILAVUZU

- Önemli bir kısmı Havana'da olmak üzere Küba'da az sayıda ATM var. Ağırlıklı olarak Visa/Plus sistemine dahil olan bu ATM'ler sadece ana hesapları tanıyor.
- ATM'lerden her işlemde maksimum 40 banknot çekebiliyorsunuz. Ve eğer makinede sadece 3 Küba Pesosu cinsinde banknotlar varsa toplamda elinize geçebilecek maksimum para 120 Küba Pesosu olacaktır. Ki bu da ihtiyacın oldukça altında bir rakam.
- Bu kriterleri yerine getirebilen bir ATM bulsanız dahi içinde bu miktarda paraya yetecek nakit bulunmayabilir. ATM gerekli nakdi onaylamıyorsa daha düşük bir miktar girerek yeniden deneyin. Olmadıysa banka içindeki memurlar nakit avans almanıza yardımcı olacaktır.
- ABD'de basılmamış Visa ve MasterCard kredi kartları nakit avans da dahil olmak üzere genellikle kullanılabilir. Ancak Visa ödemeleri kabul eden yerler o kadar az ki...
- Kredi kartıyla Amerikan Doları üzerinden yüzde 3 komisyonla işlem yapılıyor. Nakit çekmek için kredi ya da banka kartı kullanmayı deneyebileceğiniz en iyi yerler devletin işlettiği Cedecas/Cambior kioskları. Kübalıların kullandığı kırmızı ATM'leri olan bankalarla zaman kaybetmeyin.
- Karta göre değişkenlik gösterse de Kanadalı banka kartları genel olarak kabul edilmiyor.



BKM Express uygulamasıyla...



7/24 Para Gönder

Cep telefonu ya da kart numarasına 7/24 para gönderebilirsiniz.



Alışveriş Yap

Cep telefonunuzdan yapacağınız internet alışverişlerinde, kart bilgisi vermeden, hızlı, kolay ve güvenli ödeme yaparsınız.

Ücretsiz uygulamayı
HEMEN İNDİRİN

B K M
express

bkmexpress.com.tr

Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

BKM Express ile ödeme ve para gönderme işlemleri, BKM Express üyesi bankaların kartları ile gerçekleştirilebilir. Alışveriş işlemi sadece BKM Express üye işyerlerinde yapılabilir. Detaylar için: www.bkmexpress.com.tr

B K M
BANKALARARASI
KART MERKEZİ

SİZİN GÜVENDİKLERİNİZ BİZE GÜVENİYOR

Teşekkür ederiz.



Kullanıcıyla dost,
Yeni Nesil YAZARKASA POS
Profilo VeriFone VX 680-E1



 0850 222 72 72
R2 R2

Verifone®

E Data Elektronik San. ve Tic. A.Ş.
Tantavi Mah. Menteşoğlu Cad. Terra Plaza No: 25 34764 Ümraniye, İstanbul
Tel: +90 (216) 461 31 10 Faks: +90 (216) 461 31 80
www.edata.com.tr www.profilovx680e1.com

PROFILO
ÖDEME SİSTEMLERİ

Bir **AKFA HOLDİNG** kuruluşudur.