

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

KASIM 2015 / SAYI: 55 / FİYATI: 10 TL

www.psmmag.com

10 MİLYON MÜŞTERİNİN
KARTLARINI ONLAR YÖNETİYOR



ÖDEMELERİN 10 YILLIK GELECEĞİ



GELECEKTE
ÖDEME
SİSTEMLERİ
BİYOMETRİK
OLACAK



SİVEREKLİ
MURAT KIRAN'IN
AVRUPA'DA
"YILIN İŞADAMI"
ÖDÜLÜNE UZANAN
HİKAYESİ



ÜNİVERSİTELİ
BANKALAR

Kullanıcıyla dost,
PROFILO
Yeni Nesil YazarkasaPOS

Farex — Farklı Farex

Yeni Nesil Yazar Kasa
PROFILO
En Akıllı Tercih "O"

Yeni Nesil Yazar Kasa
TELESTAR
İşinize Değer Katar



**Yeni Nesil
Yazar Kasa POS**

Profilo VeriFone VX 680-E1

Dokunmatik renkli ekranı, basitleştirilmiş menüsü ve ileri teknolojisi ile işinizi çok kolaylaştıracak.

**Yeni Nesil
Masaüstü Yazar Kasa**

Farex FR-8300

Ödeme sistemlerinde ayrıcalığı arayanlar, dünyanın tercihi, teknolojinin zirvesi Farex ile işlerinde fark yaratıyor.

**Yeni Nesil
Masaüstü Yazar Kasa**

Profilo YK-8200

Pratik kullanım özellikleri, ileri teknolojisi, sağlam ve şık yapısı ile hızla işletmelerdeki yerini alıyor.

**Yeni Nesil
Masaüstü Yazar Kasa**

Telestar TLS-8100

Küçük işletmelerin büyük dostu Telestar, işletmenizin her türlü ihtiyacı için en ideal çözümü sunuyor.





Dünyada 1 milyondan fazla yazarkasa müşterimizle

30 yıldır zirvedeyiz!

11 ülke için geliştirdiği 146 yazarkasa modeli ve uluslararası tecrübesiyle başarılarla imza atan sektörünün lideri Profilo Ödeme Sistemleri, şimdi de Yeni Nesil Yazar Kasa ile esnafımızın yüzünü güldürüyor.

PROFİLO
ÖDEME SİSTEMLERİ

0850 222 72 72
72 72
72 72

profiloodemesistemleri.com



Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

Ürkütücü tahmin: “Sektörde 2.5 POS üreticisi kalacak!”

Ödeme sistemlerini, tekstil ve turizmin ardından Türkiye’nin markalaşabileceği, dünyaya ihracat yapabileceği üçüncü sektör olarak görüyoruz. Peki ülkeyi yönetenler ve kamuoyu nezdinde bu beklenti ne kadar karşılık buluyor dersiniz?

PSM’in kasım sayısını baskı için matbaaya verdiğimizde henüz genel seçimler yapılmamıştı. O yüzden siyasi ve ekonomik belirsizliklerin ortadan kalkacağı, azalacağı ya da artacağı konusunda bir fikre sahip değilim. Umarım sadece siyasi ve ekonomik değil her alanda geleceğe daha umutlu bakabileceğimiz bir dönem başlamış olsun...

Konumuza dönecek olursak, hemen her sektörde olduğu gibi ödeme sistemlerinde de belirsizliklerin yarattığı olumsuzluklar etkili oluyor. Dergimizi her ay takip edenler hatırlayacaktır, şimdiye kadar yerli ya da yabancı Türkiye’de satılan tüm POS cihazlarının üreticileriyle en az birer kez görüşüp haberlerine yer verdik. Biri hariç...

Evet, inPOS cihazlarının üreticisi İnformatik’ten bahsediyoruz. Gerçi geçen yıl İnformatik Genel Müdürü Aykın Ademoğlu’yla da görüşmüştük. Ancak o sıralarda yazarkasa POS cihazları için onay bekliyorlardı ve bu yüzden “erteleme” rica ettiler. Birlikte fabrikayı da gezecek, 300 çalışanlı bu gizli ödeme sistemleri devini yakından tanıma fırsatı bulacaktık... Ademoğlu’ndan bir ses çıkmayınca “Bu kadar erteleme yeter” dedik ve İnformatik’i aradık. Ancak şirketin telefon santrali, dahili hatlara yönlendirme hariç herhangi bir birime ulaşımına imkanı vermiyordu. Biz de bunun üzerine, “sektörde yaprak kıvılcılsa haberi olan” dostlara işin aslını sorduk. Ve maalesef üzücü bir haber aldık. Şirketin zorda olduğunu, hatta iflas erteletmek için mahkemeye başvurduğunu öğrendik...

Önümüzdeki sayıda bu konuyla ilgili ayrıntılı bir haber hazırlayarak sizleri bilgilendireceğiz. Umarız İnformatik bu krizi en az hasarla atlattır ve sorunsuz olarak yoluna devam edebilir. Ancak diğer sektör temsilcilerinin moralinin de çok yüksek olmadığını söyleyebilirim. Hatta “Yakında başka sıkıntılar da yaşanabilir, böyle giderse 2.5 POS üreticisi kalacak” diyenler bile var...

Geçen ay kaybettiğimiz üstadımız Çetin Altan’ın deyimiyle “enseyi karartmayalım” ama önlemimizi de alalım. Eğer Türkiye ödeme sistemlerinde marka olacaksa ürünlerini önce kendi pazarında kullanılabilmeli. Yazarkasa POS’ta önemli bir yol alındı ama hala değişime direnenler var. Varın bir de Ocak 2016’ya kadar değişecek 2 milyon yazarkasayı düşünün... İşte bu noktada başta ekonomi yönetimi olmak üzere birçok kesime önemli görevler düşüyor.

Keyifli okumalar...



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

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Abdullah Çetin
acetin@psmmag.com

EDİTÖR
Esin Gedik

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Kayhan Öztürk

HABER MÜDÜRÜ
Orhan Pala

DÜZELTMEN
Celalettin Kafesoğlu

GÖRSEL YÖNETMEN
Halil Günç

HABER MERKEZİ
Berrin Vildan Uyanık,
Fatih Rençberler, Selin Paratutmaz,
Burak Taşçı

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

FOTOĞRAF
Gökhan Taşçı

REKLAM & REZERVASYON
Seda Uygun
suygun@psmmag.com

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

BASKI
Vatan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık A.Ş.
Doğan Medya Tesisleri Sanayi Mah. 1650. Sok. No:2
Esenyurt - İstanbul Tel: 0212 622 19 00

YAYIN TÜRÜ
AYLIK - YAYGIN - TÜRKÇE (EKONOMİ - HABER DERGİSİ)

PSM, T.C. Yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. Kaynak gösterilmeden alıntı yapılamaz.
Koşe yazıları yazarlarının sorumluluğundadır.

Garanti



bonus



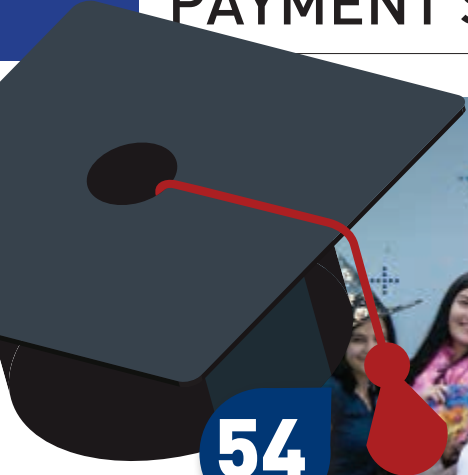
AİLEM İÇİN BONUS

BONUS yaz,
3340'a gönder,
kartın sana
gelsin.

bonus.com.tr   /bonuscard

iÇİNDEKİLER

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE • KASIM 2015



54



46



26



50



22



AYIN EKİBİ

YAPI KREDİ
10 milyon müşterinin
kartlarını onlar yönetiyor



8 VİTRİN
Las Vegas'ta Türk ödeme sistemi
çözümleri görücüye çıktı

18 BAŞARI ÖYKÜSÜ
Her şey 32 metrekarelik bir
karavanda başladı...

22 ZİRVE
İşlemlerin Geleceği

26 BİYOMETRİ
"Gelecekte ödeme sistemleri
biyometrik olacak"

28 ETKİNLİK
Wincor Nixdorf Security Roadshow
İstanbul'da sahne aldı

38 VİZYON
ABD'nin EMV geçişi ve global
dolandırıcılık trendlerindeki değişim

40 İŞBİRLİĞİ
Para transferinde
yeni bir dönem başlıyor

44 MEVZUAT
Ödeme Sistemleri Direktifi 2:
Revizyondan daha fazlası...

46 NOSTALJİ
Cumhuriyetin 90 yıllık finans tarihi

50 TEKNOLOJİ GÜNDEMİ
Trafikte Kara Şimşeklere doğru...

54 DOSYA
'Üniversiteli' bankalar

62 EXTRE
Kart alışkanlıklarımız değişiyor!

64 DÜNYADAN
İsveç, kağıt paraya veda etmeye
hazırlanıyor

66 NOSTALJİ
Altın standardını dolar bitirdi

18



64

► Las Vegas'ta Türk ödeme sistemi çözümleri görücüye çıktı



Cardtek, 25-28 Ekim'de Las Vegas'taki The Venetian Hotel'de düzenlenen dünyanın en büyük ödeme teknolojileri fuarı Money 20/20'ye sponsor oldu. 75 ülkeden 3 binin üzerinde firmanın katıldığı fuarda Cardtek, EMV ile ilgili güvenli yazılım çözümlerini, bulut tabanlı mobil servislerini, açık devre ulaşım sistemlerini, mobil biletleme ve şubeden anında kart basım-kart kişiselleştirme ürünlerini sergiledi. ABD'de yaygınlaşacak EMV tabanlı çipli kartlarla birlikte sahtecilik kaybının 6 milyar dolardan 2 milyar dolarlara düşeceği öngörülüyor. Yaklaşık 1

milyar kartın dönüşümüyle ortaya çıkacak dev pazar için Cardtek'in deneyimli ekibi, EMV'ye geçişle ilgili stratejilerini ve Avrupa'da tamamlanan geçiş sürecindeki deneyimlerini Money 20/20'de ziyaretçilerle paylaştı. Cardtek CCO'su Murat Göksenin Güzel, Money 20/20 fuarının özellikle Cardtek'in EMV konusunda sahip olduğu know-how'ı paylaşmak için uygun bir platform olduğunu açıkladı. Güzel, "Amerika'daki kurumlar EMV geçişine hazırlanırken bizim amacımız, bu geçiş sırasında başta bankacılık sektörü olmak üzere EMV

çipli kartın kullanıldığı her alanda, yazılımından güvenli donanımına, kart kişiselleştirmesinden ekstre gönderimine kadar tüm gereksinimlerin karşılandığı tek kaynak olarak ABD'de hizmet vermek" dedi.

Cardtek, 2010 yılından bu yana Chicago'daki ofisi üzerinden Amerika'da ödeme teknolojileri ve kart kişiselleştirme sistemleri konusunda müşterilerine hizmet veriyor. ABD'nin en büyük kart processing firmasıyla birçok büyük bankanın EMV altyapısını oluşturmak üzere birlikte çalışan Cardtek, aynı zamanda Las Vegas, Los Angeles, New York ve Chicago dahil 9 eyaletteki metrolar için açılan akıllı ulaşım ihalelerinde büyük oyuncularla iletişim halinde.



Türkiye'nin en yaygın ödeme kuruluşu N Kolay, BDDK lisansını aldı



Aktif Bank iştiraklerinden N Kolay Ödeme Kuruluşu A.Ş., "6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun" kapsamında yaptığı başvurunun ardından lisansını aldı. Böylece yeni kanun uyarınca BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) tarafından N Kolay'a faaliyet izni verilmiş oldu. N Kolay Genel Müdürü Haluk Yum, söz konusu lisansın önemini şöyle anlatıyor: "6493 sayılı kanun sektörümüz açısından önemli düzenlemeler içeriyor. Önemli bir ihtiyacı karşılamak üzere ortaya çıkan ancak yasal bir zemini olmadığı için geçmişte birçok vatandaşımızın mağdur olduğu ödeme merkezlerine karşı düzenlemeler ve yaptırımlar getirilerek tüketicinin korunmasını amaçlandı. Yeni dönemde ödeme sistemleri sektöründeki rekabetin ve dolayısıyla

tüketicilerin aldığı hizmetin kalitesinin artacağına inanıyorum. Biz de N Kolay Ödeme Kuruluşu olarak yolumuza aynı hız ve şevkle devam edeceğiz.

Milyonlarca müşterimize sunduğumuz kaliteli hizmet ve verdiğimiz güvenle, lider ödeme kuruluşu konumundayız. Sektörde açık ara önde olmamız, sorumluluklarımızın bilincine daha iyi varmamız anlamına da geliyor. Bundan sonra da hızlı, konforlu, güvenilir ve güler yüzlü hizmetin adresi olmaya devam edeceğiz."

Yum, N Kolay'ın, 6 bin 72 hizmet noktası, aylık ortalama 6.5 milyon adet işlem hacmi ve 130'dan fazla kurum anlaşmasıyla Türkiye'nin en büyük ödeme platformu olduğunu vurguluyor. Türkiye çapındaki 472 N Kolay İşlem Merkezi ve 5 bin 600 kioskıyla milyonlarca aboneye hizmet veren şirket; fatura tahsilatları, abonelik işlemleri, yurtiçi ve yurtdışı para transferi başta olmak üzere GSM TL yükleme, ulaşım kartı dolumu, maç bileti ve dijital oyun kartları satışı gibi birçok hizmete aracılık ediyor.

2015 yılı sonuna kadar N Kolay İşlem Merkezi sayısını 500'e, kiosk sayısını da 6 bine çıkarmayı hedeflediklerini belirten Yum, "N Kolay Ödeme Kuruluşu olarak müşterilerimize yürüme mesafesinde, hemen kendi mahallesinde, sıra bekletmeksizin, konforlu, güvenilir ve güler yüzlü hizmet vermeyi misyon edindik" diyor.



Haluk Yum

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



► Magento'dan onay alabilen ilk Türk mobil uygulama



Rudi
Dökmecioğlu

E-ticaretin mobile taşınması konusunda önemli projelere imza atan tmob'un 2014 yılında sektöre sunduğu t-appz, dünyanın en büyük ve en fazla tercih edilen e-ticaret altyapısı olan Magento'nun ilk Türk resmi mobil ticaret uygulama çözümü olarak kabul gördü. Globalde 220 bin, Türkiye'den de 1.000'den fazla e-ticaret sitesinin altyapısını kullandığı Magento'dan onay alan



t-appz, artık tüm Magento platformlu e-ticaret siteleri tarafından çok kısa bir sürede ve hiçbir zorluk

yaşamadan kullanılabilecek. Tamamen yerli bir yazılım olan, altyapısında 30'dan fazla ödeme kartıyla entegre çalışan ve kod yazma ihtiyacı gerektirmeden kullanıcılarına mobil uygulamalarını çıkarma imkanı sağlayan bu platform, başlangıçta herhangi bir yatırım maliyeti olmadan kullanılabiliyor.

Tmob CEO'su Rudi Dökmecioğlu, t-appz'in Magento tarafından kabul görmesini bir milat olarak değerlendiriyor ve "Tmob Amerika ofisi ve Türkiye ofisinin ortak çalışması sonucu Magento'ya ürünümüzün yetkinliğini ve değerini kabul ettirdik. Kısa ve orta vadede Türkiye'den ve yurtdışından başka e-ticaret platformlarıyla entegrasyon sağlayarak, t-appz'i daha fazla kullanıcıyla buluşturmak istiyoruz. Bu adımın Türkiye'deki mobil e-ticaret dünyası için yeni bir dönemi açacağına, özellikle bir Türk mobil firmasının Magento'ya kendini kabul ettirerek işbirliği yapmasının diğer Türk firmaları için de bir mihenk taşı olacağına inanıyorum" diyor.

Digiantaj ile tatil yaptı, 17 ay Digiturk faturası ödemedi

Digiantaj.com üzerinden yönlendirilerek Booking.com'dan otel rezervasyonu yapan Digiturk üyeleri, tatil dönüşünde konaklama tutarının yüzde 5'i kadar fatura indirimi kazanıyor. Ücretsiz olarak sundukları bu uygulamayla üyelerinin memnuniyetini artırmayı hedeflediklerini belirten Digiturk İş Geliştirme ve Stratejiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Ufuk Ağar, Digiantaj hakkında şu bilgileri veriyor: "Uygulamayı hayata geçirdiğimiz tarihten itibaren kısa sürede HYPERLINK "http://www.digiantaj.com'un" Digiantaj.com'un ziyaretçi sayısı 150 bini aştı. Digiantaj sayesinde müşterilerimiz 18 aya kadar fatura indirimi kazanabiliyor. Örneğin tatil rezervasyonunu HYPERLINK "http://www.digiantaj.com" Digiantaj.com üzerinden yönlendirilerek Booking.com'dan yapan bir Digiturk abonemiz 17 aylık fatura indirimi kazandı. Digiturk müşterisi olmayanların da Digiantaj üzerinden kazandıkları indirim tutarı 18 ay boyunca saklanıyor ve müşteri olmaları durumunda



faturalarına yansıtılıyor. Ayrıca üyeler kampanyadan birçok kez faydalanabiliyor. Yakın zamanda Digiantaj platformumuza yeni firmaları ekleyerek müşterilerimizin hayatına değer katmaya devam edeceğiz."

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



THALES HSM Çeşitleri Verisoft Güvencesiyle Size Çok Yakın...

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



THALES



verisoft

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

Birleşik Ödeme, BDDK'dan "e-para" lisansını aldı



Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş., yaklaşık 1 yıldır çalışmalarını sürdürdüğü e-para lisansı ile ilgili hazırlıklarını tamamladı. Bu konuda teknolojik altyapısı ve sermaye yeterliliğinin yanı sıra gerekli organizasyonel düzenlemeleri de gerçekleştiren şirket, Türkiye'nin e-para lisansına sahip ilk şirketleri arasındaki yerini aldı. Aldıkları lisansın sektördeki hizmetlerin genişletilmesinde önemli rol oynayacağına inanan Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Yönetim

Kurulu Başkanı İlker Sözdinler, e-para lisansı ile beraber şirketin bankacılık faaliyetleri arasında bulunan elektronik para, anlık veya düzenli para transferi, mobil ödeme, ödeme ön ödemeli kart basımı, ödeme aracının ihracı ve kabulü ile fatura tahsilatlarına aracılık etme hizmetlerinde yetkilendirilmiş olduğunu hatırlatıyor. Sözdinler, bu lisansla beraber hedeflerini ise şöyle özetliyor: "Halen 250 bin müşterimize hizmet

veriyoruz. Elektronik para lisansı ile ödeme hizmetlerinde sahip olduğumuz yenilikçi yapımız ve teknolojik altyapımızın da katkısıyla sektöre liderliğimizi sürdürerek, başarılı projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz. Öncelikle Türkiye'deki faaliyet alanımızı genişletmeyi hedefliyoruz; ardından Avrupa'da da lisans başvurusu gerçekleştirerek ödeme hizmetlerinde global bir oyuncu olacağız."



Üniversiteler cumartesi-pazar geceleri alışverişe çıkıyor!



Nevgül Bilsel Safkan

Sabancı Topluluğu'nun online alışveriş platformu klixsa.com, bağımsız araştırma kuruluşu DORinsight'a yaptırdığı "Üniversiteler ve E-ticaret" araştırması kapsamında üniversite öğrencilerinin online alışveriş tercihlerini açıkladı. Araştırmanın sonuçlarına göre, üniversite öğrencileri

internet üzerinden yaptıkları alışverişlerde sırasıyla en çok giyim ürünleri, ayakkabı, kitap, kişisel bakım ürünleri ile hediyelik eşya, cep telefonu, etkinlik bileti ve spor malzemelerini tercih ediyor. İnternette alışveriş yaparken öncelikle uygun fiyat faktörünü ve markaların düzenledikleri kampanyaları göz önünde bulundurdıklarını belirten üniversite öğrencileri, interneti en çok 21:00-01:00 saatleri arasında kullanıyor. 18-24 yaş aralığındaki üniversiteli gençlerin internet kullanımı ve online alışveriş alışkanlıklarını anlamaya yönelik gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarına göre öğrencilerin online alışveriş için ağırlıklı olarak tercih ettiği günler ise cumartesi ve pazar.

Klixsa Genel Müdürü Nevgül Bilsel Safkan, "Anne ve babaların ardından, bu kez de üniversite öğrencilerinin online alışveriş alışkanlıklarını araştırarak, geleceği şekillendirecek genç kitlenin tercihlerindeki benzer yanlarının ve farklılıkların neler olduğunu gördük. Aynı zamanda araştırma sonucunda online alışverişin Türkiye genelinde üniversite öğrencilerinin hayatlarının bir parçası haline geldiğini de gözlemledik. Özellikle Y kuşağının e-ticarette büyük rol oynayacağına inanıyorum; hem tüketici hem de potansiyel çalışan olarak" dedi.



CEV DenizBank Şampiyonlar Ligi başlıyor!



Avrupa'nın en iyi kadın ve erkek voleybolcuları şampiyonluk için sahada! CEV DenizBank Şampiyonlar Ligi'nde mücadele eden 17 ülkeden 52 takıma başarılar dileriz.



DenizBank bir Sberbank Grubu kuruluşudur.



► Asseco, Paratika markasıyla sanal POS hizmeti verecek



Metin Ünal

Bankalara, üye işyerlerine, pazaryeri ve e-ticaret firmalarına çeşitli e-ödeme hizmetleri sunan Polonya merkezli Asseco Poland SA'nin iştiraki Asseco SEE, Türkiye'de Paratika markasıyla sanal POS hizmeti verecek. Şirket, bu hizmeti kurduğu Nestpay Ödeme Hizmetleri adlı şirket üzerinden verecek. Birden fazla banka altyapısına entegre çalışabilen Paratika, tek tıkla ödeme, tekrarlayan ödeme, sahtekârlık kontrolü, tek kanaldan mutabakat şeklinde paket halinde çözüm olarak da hizmet verebiliyor. Şirket, 6493 sayılı kanunun gerektirdiği standartlara uygun hizmet sunabilmek için de BDDK'nın ödeme kuruluşu lisansını onaylamasını bekliyor.

Nestpay Ödeme Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Metin Ünal, Paratika'nın abonelik, üyelik gibi tekrarlı ödemelerini sanal POS altyapısıyla yönetmek isteyen kurumlara tek tıkla ödeme kolaylığı sağladığını söyleyerek, bu tür altyapıların hem e-ticaret şirketleri hem de müşterileri için önemli olduğunu altını çizdi.

VISA EUROPE'TAN 9 BANKAYA ÖDÜL

Visa Europe'un Türkiye'deki üye bankalara yönelik gerçekleştirdiği Vizyonist'15 Konferansı'nda "Visa 2014 Başarı Ödülleri" sahiplerini buldu. 15 Ekim'de İstanbul'daki Sakıp Sabancı Müzesi, The Seed'de gerçekleşen konferansın hemen ardından düzenlenen törende, ödeme sistemleri sektöründe bireysel ve ticari kredi kartları ile banka kartları hacimleri, payWave temasız kart adetleri, en yenilikçi Visa ürünü kategorilerinde yapılan değerlendirmeler sonucunda başa-

rılı bankalar ödüllendirildi. "Visa Sponsorluk Değerlerinin En Etkili Kullanıldığı Kampanya" ödülüne ek olarak bu yıl bir bankaya da "Başarı Ödülü" verildi. "Visa 2014 Başarı Ödülleri"nin sahibi olan bankalar şu şekilde sıralandı:

Visa Kredi Kartı ve Ticari Kart Alışveriş Hacminde Lider Banka: Yapı ve Kredi Bankası, Visa Banka Kartı Alışveriş Hacminde Lider Banka: Türkiye İş Bankası, Visa payWave Temasız Kart Adedinde Lider Banka: Ziraat Bankası, En Yenilikçi

Visa Kredi Kartı Ürünü: CardFins Xtra: Finansbank, En Yenilikçi Visa Banka Kartı Ürünü: Platinum Banka Kartı: Türk Ekonomi Bankası, Visa Kredi Kartı Alışveriş Hacminde En Çok Büyüyen Banka: Halk Bankası, Visa Banka Kartı Alışveriş Hacminde En Çok Büyüyen Banka: Akbank, Visa Sponsorluk Değerlerinin En Etkili Kullanıldığı Kampanya: FIFA temalı POS kampanyası: Garanti Bankası, Başarı Ödülü: Futbol Temalı Sadakat Kartları: Denizbank.



AVRUPA'NIN İLK DİJİTAL ŞUBESİ

Anında Kart Basımı İle..

Anında
Hesap Açma

İnternet
Bankacılığı

Telefon
Bankacılığı

Self
Servis

ATM

Mobil
Bankacılık

7/24
Şube / Gişe

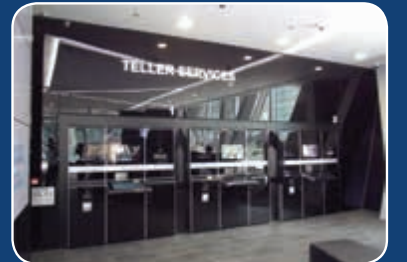
Anında
Kart Basım



2013 Commerzbank

ATM & Şube bir arada

GRC Banking



2014 Standard Chartered Bank

EN HIZLI PC POS VE EN KOMPAKT POS YAZICISI PROFİLO İLE TÜRKİYE'DE

PROFİLO ÖDEME SİSTEMLERİ

PC POS devi Posiflex ve dünyanın en hızlı yazıcıları ile PC POS cihazlarının baskı mekanizmalarını üreten Seiko Instruments Inc. (SII), Türkiye'deki tek temsilcileri olarak Profilo Ödeme Sistemleri'ni tercih etti. Seiko Instruments'ın PC POS cihazlarında kullanılan yazıcıları, hassasiyeti ve ergonomik tasarımının yanı sıra minimum alan kaplamasıyla dikkat çekiyor. Küp şeklindeki bu cihazlar, sınıfında dünyanın en hızlı (350 mm/saniye) ve en kompakt (127 x 127 x 127 mm) yazıcısı olarak kabul ediliyor.

POSIFLEX

Basılan kağıdı aynı zamanda hem öne hem de yukarı doğru verebilme özelliğine sahip SII yazıcılar, POS yazıcılarının yoğun olarak kullanıldığı noktalara Profilo Ödeme Sistemleri güvencesinde, yüksek kalite ve yaygın servis garantisiyle sunuluyor. Profilo Ödeme Sistemleri, Posiflex işbirliğiyle ise Türkiye pazarında fark yaratacak ve işletmelerin hayatını kolaylaştıracak yeni teknoloji PC POS ürünlerini sunuyor. Posiflex'in yeni ürünleri; teknolojik özellikleri, şık tasarımı, konfor ve estetiğin yanı sıra üretiminde kullanılan alüminyum bileşenler sayesinde yüksek dayanıklılık ve sağlamlığıyla da dikkat çekiyor. Intel'le işbirliği sayesinde, Intel işlemcileri doğrudan ana kart üzerine gömülü olarak üreten Posiflex'in ürünleri bu sayede yavaşlamıyor ve sürekli yüksek performans sergiliyor. Fansız çalışabilen, dolayısıyla da her tarafı kapalı olduğu için toz, nem ve



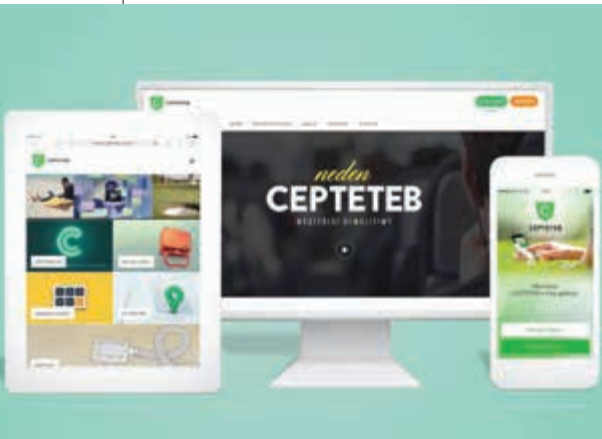
SII yağ gibi unsurlardan etkilene-
Seiko Instruments Inc. meyen PC POS cihazları, Core i7 işlemcilerle çok güçlü CPU özelliğine sahip. Dünyanın en hızlı teknolojisine sahip olan ve fansız soğuyabilen Posiflex PC POS cihazları, sessiz çalışmanın yanı sıra daha az enerji kullanımına da olanak sağlıyor. i5 işlemciyi de fansız olarak sunan Posiflex'in en yeni teknolojiyle üretilen PC POS cihazları, PCT (multi touch), Resistive ya da Infrared ekran seçeneklerinin yanında entegre MSR, Smart Card, ayarlanabilir ekran açısı, parmak izi ve RFID okuyucu opsiyonları sunuyor. Profilo Ödeme Sistemleri'nin 30 yılı aşkın deneyimi, yurt çapındaki yaygın servisi, hizmet kalitesi ve hız avantajıyla kullanıcıya ulaşan Posiflex PC POS'lar, uzaktan erişim teknolojisi sayesinde ise Maliye Bakanlığı herhangi bir değişiklik talep ettiğinde, kullanıcılara ekstra maliyet yaratmadan üzerinde güncelleme yapılabilme imkanı veriyor.



► CEPTETEB 750 bin kullanıcıya ulaştı

TEB, mobil bankacılık alanındaki uygulaması CEPTETEB özelinde ve Türkiye genelinde dijital bankacılık ile ilgili bilgiler içeren bir infografik yayınladı. Infografikte, Türkiye Bankalar Birliği'nin verilerine göre internet bankacılığı aktif hesap adedinin 15.6 milyona, mobil bankacılık aktif hesap adedinin ise 9.1 milyona ulaştığı görülüyor. CEPTETEB masaüstü kullanımında 750 bin aktif kullanıcıya ulaşırken, mobil aktif kullanıcı sayısı ise 400 bin. CEPTETEB mobil uygulaması toplamda 1.9 milyon indirilirken platform dağılımı yüzde 67 Android, yüzde 33 iOS şeklinde.

Mobil uygulama üzerinden 2015'in ilk yarısında toplam 3 milyon adet işlem yapılırken, işlem hacmi ise 13 milyar TL oldu. Masaüstü versiyonu üzerinden ise toplam 7 milyar adet işlem yapılırken, 90 milyar TL işlem hacmine ulaşıldı. Masaüstünde en çok yapılan işlem EFT olurken mobil uygulama üzerinde en çok yapılan işlem havale oldu.



Sigortada Altın Örümcek'in yeri belli: **sigortayeri.com**

Türkiye'nin en iyi internet ve web uygulamalarının belirlendiği
Altın Örümcek Ödülleri'nde **www.sigortayeri.com**
"Sigortacılık" kategorisinde "En İyi Web Sitesi" seçildi.



facebook.com/Sigortayeri



twitter.com/sigortayeri



www.sigortayeri.com



Siverekli Murat Kıran'ın Hollanda'da kurduğu şirketler grubu Conclusion, büyüme rekorları kırıyor. Hollanda'nın en büyük 250 şirketinin tamamına, Hollanda Demiryolları'na, bakanlıklara, belediyelere ürün ve hizmet sunan grup, şimdi de ülkenin toplu ulaşımı için açılan 600 milyon Euro'luk ihaleyi kazandı...

ABDULLAH ÇETİN

Her şey 32 metrekaresel bir karavanda başladı...

Hayatının ilk yıllarını, o dönemde çok okuduğu Kemalettin Tuğcu'nun romanlarındaki karakterlere benzetiyor Murat Kıran. Tamam, o kadar da "acıların çocuğu" değil ama sanırım siz de okuduktan sonra sıra

dışı bir başarı hikayesi olduğunu kabul edeceksiniz...

1971 yılında Şanlıurfa'nın Siverek ilçesinde doğmuş, 8 yaşından itibaren hem okumuş hem çalışmış. Ailesiyle birlikte İzmir'e göçmüşler. Lisenin ardından 9 Eylül Üniversitesi İngiliz ve Amerikan Dili-Edebiyatı Bölümü'nü kazanmış. Felsefeyi çok sevdiği için üniversitede okurken bir yandan da felsefe ve dini konularda kurslara katılıp eğitim almış. Sermayeye, kapitalist sisteme, hatta günümüz toplumsal yaşamına bile karşıymış. Teknolojiden ise adeta nefret ediyormuş. Öyle ki üniversitede dilekçe verip haftada 1 saat verilen teknoloji dersinden muaf tutulmasını istemiş. Hatta üniversite bitince de bir süre Malezya'ya gidip ilkel bir kabilenin içinde yaşamayı denemiş...

2 çocuğu karavanda doğdu

Evet, 5 yıl üst üste "en hızlı büyüyen teknoloji şirketi" seçilen bir şirketin kurucusu; "Yılın İşadamı", "En Hızlı Büyüyen Danışmanlık Şirketi", "En İnovatif Avrupalı Şirket", "En Başarılı Yeni

KRİZLERİ FIRSATA ÇEVİRDİ, ÖDÜLLERİ KAPTI

Murat Kıran ve şirketi Conclusion, kriz dönemlerini yatırım için fırsat olarak görüyor. Kıran, "Ocak 2008'de yeni bir şirket kurup büyük yatırımlar yapmıştık. O şirket 5 yıl üst üste Hollanda'nın en hızlı büyüyen teknoloji şirketi oldu. Toplamda yüzde 7.500 büyümeye kaydetti. 2008 krizinden sonraki 5 yıl içinde Conclusion en hızlı büyümeye dönemini geçirdi. Son 5 yıl içinde en az 10 büyük ödül aldık" diyor.

Deloit'tun Fast 50 (En Hızlı Büyüyen 50 Şirket) listesine son 7 yıldır sürekli giren Conclusion'a "En Sürdürülebilir Büyüyen Şirket" ödülü de verilmiş. Murat Kıran, internet ve teknoloji dışında danışmanlık ve servis yönetimi alanında başka bir örnek olmadığını vurguluyor.

Avrupalı" gibi birçok önemli ödülün sahibi Murat Kıran, gençliğinde teknolojiden nefret ediyormuş!

Hikayeye dönecek olursak... Kıran, üniversite son sınıfta okurken Marmaris'e tatile gidiyor. Orada Hollandalı bir kızla tanışıyor. Aşk oluyorlar. Olaylar hızlı geliyor ve evlenmeye karar



Murat Kıran, Hollanda-Türkiye ilişkilerinde de

önemli rol üstleniyor. Hollanda Kralı ile 10. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül önünde sunum yapan Kıran, hayata geçirilemese de Türkiye'nin 1.8 milyar Euro başlangıç sermayeli yerli uçak üretimi projesine önyak olmuştu...





TICKETS.COM, AVRUPA'NIN BİLETİX'İ OLMA YOLUNDA

Conclusion, bir teknoloji ve danışmanlık grubu olduğu için start-up yatırımlara büyük önem veriyor. Murat Kıran, 2012'de grup bünyesinde çoğu start-up olmak üzere 30 şirketin olduğunu anlatıyor. Çalışan sayısı da 1.300'ün üzerindeymiş. Kıran, "2015'te baktığımızda bu şirketlerin yarısı yok. Yerlerine başka şirketler geldi. Buna rağmen şirketimiz yaklaşık üçe katlandı. Çalışan sayımız da 2 bine yükseldi" diyor.

Conclusion, kendi DNA'sına uygun bulduğu girişimleri bünyesine katıyor. Bu doğrultuda örneğin, Tickets.com'a önemli bir yatırım yapılmış. Bu start-up, adı üzerinde büyük şehirlerdeki konser gibi organizasyonlar, müzeler için bilet temin ediyor. Tıpkı Türkiye'deki Biletix gibi. Kıran, kısa sürede Hollanda, Fransa, İspanya ve İtalya'da olmak üzere ayda 100 bin bilet satışına ulaştıklarını anlatıyor. NFC, beacon gibi teknolojileri kullanarak mobile ağırlık veren Tickets.com, diğer ülkelere de yayılıp global bir marka olmayı hedefliyor.

Conclusion, biyometrik kimlik doğrulama konusunda da İsveçli bir firmayla çalışıyor. Havalimanları, istasyonlar, AVM'ler gibi ortamlarda kişileri vücut yapılarına göre tanımlayan ve şirketlere onların hareketleri doğrultusunda özel kampanya geliştirme imkanı sunan bir proje bu.

veriyorlar. Ama başta kızın babası olmak üzere iki tarafın da ailesi buna karşı çıkıyor. Ancak aşk galip geliyor ve evleniyorlar. Kıran'ın eşi, çocuğunu Malezya ormanlarında ya da Türkiye'de değil Hollanda'da doğurmak istiyor. Ancak ailesi hala onları kabul etmiyor. Bunun üzerine Hollanda'da şehir dışında, ormanlık alanda 32 metrekarelik bir karavan kiralyorlar. İlk çocukları da o karavanda doğuyor.

Kıran, 2,5 yıl kaldıkları o karavanın ikinci çocuklarının da doğumuna ev sahipliği yaptığını anlatıyor. İki kız, ikisi erkek dört çocuğu olan Kıran ailesinin, şu sıralar beşinci üyeyi beklediğini de burada belirtelim...

6 ayda sistem mühendisi oldu

Hollanda'daki ilk yıla, 1997'ye dönelim... Üniversite mezunu Murat Kıran, Hollanda'da temizlik işçisi olarak çalışmaya başlıyor. Ancak daha o zamanda kafasında büyük planlar var. Artık ayakları yere daha sağlam basıyor. Çünkü bir ailesi ve sorumlulukları var. O dönemde teknoloji girişimleri gözde. Gazete ilanlarına bakarken, 1 yıllık eğitimle sistem mühendisi olma fırsatı sunan bir kurs gözüne çarpıyor. Hemen başvuruyor. Azmiyle kurs yetkililerini ikna edip ön elemeyi geçiyor ve eğitime başlıyor. 6 ay gibi kısa bir sürede bir sistem mühendisinin yetkinliklerine ulaşmayı başarıyor. Bir taraftan da işletme yönetimi eğitimi alıyor. Murat Kıran, 1998 yılında Amerikan Compaq bünyesinde faaliyet gösteren bir ABD firmasının Hollanda ofisinde işe başlıyor. 1,5 yıl kadar bu şirkette çalıştıktan sonra girişimci ruhu ağır basıyor ve birkaç arkadaşıyla birlikte şirket kuruyorlar. Teknoloji, moda, eğlence, internet, hizmet, perakende gibi birçok sektör için danışmanlık yapıyorlar.

Kıran, bugünkü şirketinin temellerini atan girişimini ise tam da 2001'de 11 Eylül saldırılarının başladığı dönemde başlatıyor. 2007'de Hollandalı ortağıyla birlikte Conclusion şirketler grubunu kuruyorlar.

Yeniden yapılanma onlardan soruluyor

Evet, Siverek'ten Utrecht'e uzanan hikayenin ilk kısmı böyle. Şimdi isterseniz Murat Kıran'ın kurucu ortağı olduğu Conclusion'un neler yaptığıyla, ödeme sistemleriyle nasıl bir ilgisi olduğuna bakalım...

Conclusion, bünyesinde 20'ye yakın şirketin bulunduğu bir grup. Hollanda'da alanının en hızlı büyüyen şirketi konumunda. Grubun iki ana faaliyet alanı var: Biri enformasyon teknolojileri, diğeri de organizasyon. İki bölümde de biner olmak üzere grup bünyesinde 2 bine yakın kişi çalışıyor.

Kıran, Hollanda'nın en büyük 250, şirketinin tamamının bir şekilde müşterileri olduğunu anlatıyor. Başta ABN Amro, ING olmak üzere tüm bankalar, sigorta şirketleri, Hollanda Demiryol-



ları, bakanlıklar, 200'ün üzerinde belediye...

Murat Kıran, "450 milyar Euro ile Hollanda'nın en büyüğü, dünyanın da en büyük emeklilik fonlarından biri de bizim müş-terimiz" diyor.

Teknoloji, grubun ana faaliyet alanı konumunda. Organizasyon faaliyetleri ise firmaların ana faaliyetleri dışındaki tüm süreçleri- nin optimizasyonunu içeriyor. Yani Conclusion, firmaların asıl faaliyeti dışındaki tüm iş süreçlerini dış hizmet sağlayıcısı olarak yönetiyor. Murat Kıran, 130 civarındaki danışmanla bankacı-lık, ipotek, sigorta gibi konularda hizmet verdiklerini anlatıyor. "Faaliyetlerini sürdürmekte zorlanan, verimlilik, kârlılık sorunu yaşayan şirketlere bir nevi yeniden yapılanma danışmanlığı ya- pıyoruz" diyor.

Kıran, sorunların bazen bu insan kaynaklarının doğru yönetil- memesinden kaynaklanabildiğine dikkat çekiyor. Bu gerçekten yola çıkan Conclusion, Deloit'un Hollanda'daki insan kaynak- ları danışmanlığı birimini satın almış. Böylece grup, söz konusu birimin müşteri portföyü ve birikiminin yanı sıra 80'in üzerinde kalifiye danışman kadrosunu bünyesine katmış.

Hollanda'nın toplu ulaşımı da onlara emanet

Conclusion'ın teknoloji faaliyetleri; IT altyapısı, yazılım ve veri

ŞİİR KİTABI BİTTİ, SIRADA FELSEFE KİTAPLARI VAR

Olaylar Murat Kıran'ı, gençliğinde nefret ettiği teknoloji alanında başarıya taşısa da o felsefe tutkusunu hiç kaybetmemiş. Felsefe ağırlıklı bir şiir kitabını bitirmiş, yakında baskıya verecekmış. Zaman buldukça yine felsefe temelli "Dengeli İnsan", "Dengeli Toplum", "Dengeli İş" ve "Felsefe ile Teoloji Zıtlıkları" konulu kitaplar üzerinde de çalıştığını söylüyor.

Kıran'ın bir yandan da birçok uluslararası sosyal sorumluluk projesi için çalıştığını, kâr amacı gütmeyen bazı organizasyonların yönetiminde yer aldığını belirtelim.

entegrasyonu olmak üzere kendi içinde üçe ayrılıyor. Şirketler için anahtar teslimi data center kuran grup, istenirse müşterileri adına bu merkezleri yönetiyor da. Murat Kıran, bu konuda Hollanda Demiryolları örneğini veriyor. Tren seferlerinin planlanması da dahil tüm IT altyapısının gerçek zamanlı kontrolünü Conclusion üstlenmiş durumda. Hollanda halkının yüzde 20'sinin trenlerle seyahat ettiği düşünülürse, Kıran'ın şirketinin üstlendiği rolün önemi daha iyi anlaşılabilir.

Conclusion, şimdi Hollanda telekom şirketi KPM ile birlikte bu ülkenin toplu ulaşımının uçtan uca yönetimi için yapılan ihaleyi kazanmış. Kıran, 600 milyon Euro tutarındaki bu projenin, ülke genelinde temassız teknolojiler de dahil elektronik ücret toplama işini kapsadığını anlatıyor.

Murat Kıran, bu noktada Hollanda'da son 4-5 yıl içinde açılan 10'un üstünde büyük ihalenin neredeyse yarısını Conclusion'ın kazandığını vurguluyor.

Liderleri bünyesinden çıkarıyor

Murat Kıran, çalışan profili açısından Hollanda'nın en "renk- li" şirketinin Conclusion olduğunu düşünüyor. "Ortağım Hol- landalı. Türkiye'den, Rusya'dan, Afrika'dan, Hollanda'dan, Belçika'dan, pek çok ülkeden çalışanımız var" diyor.

Conclusion'da dört bölümden oluşan bir yetenek geliştirme prog- ramı uygulanıyor: Yetenek geliştirme, yönetici geliştirme, girişim- cilik ve farklı liderlik. Kıran, bu konuda sadece 2015'te 1 milyon Euro'luk yatırım yaptıklarını, her yıl 100 çalışanın bu eğitimlere katıldığını anlatıyor. Farklı bir insan kaynakları politikası izledikle- rini söyleyen Kıran, bunun geri dönüşünü de şöyle açıklıyor:

"İnsanların aklına, kalbine yönelik bir kurum kültürü oluşturma- maya çalışıyoruz. Çalışan memnuniyetindeki artış verimliliğe de yansıyor. Bu sayede rakiplerimize göre çok daha küçük ekip- lerle uluslararası birçok büyük proje geliştirip uyguladık. Örne- ğin, ABN Amro'nun uluslararası operasyon yönetimi projesini Accenture ile birlikte geliştirdik. Yine çokuluslu bir firma için Japonya'dan Amerika'ya, Rusya'dan Güney Afrika'ya 65 ülkeyi kapsayan büyük bir proje uygulayabildik."

Murat Kıran, daha birçok konuda fark yaratarak, Hollanda gibi rekabetin çok yoğun olduğu bir pazarda bile kısa sürede üç kata yakın büyüme kaydettiklerini vurguluyor: "Üstelik rakiplerimiz Çin, Hindistan, Pakistan, Romanya, Güney Afrika gibi maliyet- lerin daha düşük olduğu yerlerde üretim yaparken biz bütün faa- liyetlerimizi Hollanda'da yürütüyoruz" diye de ekliyor.

Aynı zamanda bir "melek yatırımcı" olan Murat Kıran, kendisinin de bir "Anadolu çocuğu" olduğunu, parlak fikri olan Türk girişimcileri desteklemekten memnuniyet duyacağını belirtiyor...



İŞLEMLERİN Geleceği



Önümüzdeki 5 yılda, son 50 yılda yaşananlardan çok daha fazlasına tanık olacağız... 10 yıl sonra arabaları, evleri satın almayıp paylaşacağız... 16 haneli rakamlara sahip kredi kartları tarihe karışacak; mobil cihazlar üzerinden gerçek zamanlı verilerle kredilendirileceğiz... En iyi ödeme modeli bugünkü teknolojilerin içinden çıkmayacak...

Ekim ayında İstanbul, ödemeler dünyasındaki yenilikçi teknolojilerin paylaşıldığı ve 2009 yılından beri Cardtek'in düzenlediği CardSmart Bosphorus zirvesine ev sahipliği yaptı. Geleceğin ödeme dünyasını "Transactions of Future" ana temasıyla ele alan zirveye, 14 ülkeden 800'ün üzerinde temsilci katıldı. Geleceğin akıllı ödeme sistemlerinin ve dijital mobil tabanlı uygulamalarının tartışıldığı etkinlikte, yenilikçi teknolojilerle bütünleşen finansal hizmetler, değişen tüketici davranışları ve online güvenli satış, ödeme işlemleri, sektörün lider isimleri tarafından masaya yatırıldı.

CardSmart Bosphorus'un açılış konuşmasını yapan Cardtek Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sangöllü, ödeme



sistemlerinin günümüzde tüketici davranışlarına göre şekillen-
diğini belirtti. Sarıgöllü, teknoloji ve insan olgusuna değinerek
konuşmasını şöyle sürdürdü:

“Çözüm üretiyoruz, yeni sistemlere adapte ediyoruz, yeni sis-
temler geliştiriyoruz, ödeme sistemlerinin oyuncularını olarak hep
birlikte her an her yerden daha güvenli ödeme yapabilmek için
çalışıyoruz. Teknoloji hızla değişiyor, yıllar öncesinde manye-
tik bantlı kartlarla alışveriş yaparken bugün saatimizle taksitli
alışveriş yapıyor, uzun ve karmaşık kişi doğrulama çözümlerini
artık biyometriyle bir parmak izine kadar indirgeyebiliyoruz.
Önümüzdeki 10 yıla damgasını vuracak teknolojileri, ödeme
sistemlerinin paydaşları olarak hep birlikte geliştireceğiz. Card-
tek olarak yüzde 75’i mühendis olan 385 kişilik kadromuzla
450 proje tamamladık, 25 ödül kazandık ve dünya çapında ‘ilk’
olan 21 projeye imza attık, CardSmart Bosphorus’ta sektörün
bugününün ve geleceğinin stratejilerinin şekillenmesine katkı
sağlıyoruz.”

Sıradaki büyük değişim deneyim tasarımı ve yapay zeka

Bu yıl 7’ncisi düzenlenen CardSmart Bosphorus’a ödeme sis-
temleri sektörünün iki efsane ismi katıldı. Zirvede konuşan,
finans gurusu ve strateji danışmanı, Amazon’un en çok satan
yazarlarından fütürist, The Voice of America radyo kanalı
“Breaking Bank” programının yapımcısı ve sunucusu, Ameri-

can Banker’s Innovator of the Year” ödülü sahibi ve mobil öde-
meleri bankacılık altyapısına entegre eden ve “oyunlaştırma”
tabanlı para yönetimi sistemini içeren, indirilebilir banka hesabı
Moven uygulamasının yaratıcısı Brett King, önümüzdeki 10 yıla
damgasını vuracak trendleri, inovasyonları ve teknolojileri irde-
lerken, gelişim sürecinin önünü tıkayan temel sorunları zirvede
paylaşarak, değişen tüketici davranışlarındaki dönüşüm hakkın-
da önemli ipuçları verdi.

14 bin yıllık ödeme paradigmasının sonu mu?

CardSmart Bosphorus zirvesinde sunum yapan bir diğer efsane
isim, Prepaid International Forum’un Kurucu Ortağı, Kart-
lı Ödemeler Başkanı, e-para alanındaki bilgisi ve tecrübesiyle
dünya çapında finansal konularda adını duyurmuş Robert Co-
urtneidge, ödeme paradigmasının önümüzdeki 1000 yılını etki-
leyebilecek köklü değişimleri, etkileşimleri ve öngörülerini paylaştı.
Ödeme sistemlerindeki değişimin alışlageldik düzeni altüst ede-
bileceğini belirten Courtneidge, bu değişim sürecinin bireyler ve
kurumlar olarak üzerimizde yaratabileceği potansiyel etkiler ve
ortaya çıkabilecek yeni trendler hakkındaki görüşlerini belirte-
rek yaklaşmakta olan değişime hazırlıklı olunmasına rehberlik
edecek bilgiler verdi.

CardSmart Bosphorus’ta bu yıl Oracle, MasterCard, UITP,
Gemalto, Locke Lord, Visa, NXP ve Yapı Kredi’den üst düzey
yöneticiler de sunum yaptı. ☹



NAKİTSİZ TOPLUMA 3D YOLCULUK

Geçmiş 50 yılda ne olduysa önümüzdeki 5 yılda ondan çok daha fazlası yaşanacak. Bunun örneklerini şimdiden görebiliyoruz. Ödemelerin 3D'si (demokratikleşme, dijitalleşme, disruption-deprem) bizi nakitsiz bir dünyaya götürecektir. Bizi sallayacak, kökten değişiklikler yapacak değişimlerle bu süreç ilerleyecek. Bu çarkın üç dışından birini çevirdiğinizde diğerlerini de harekete geçirecek. Ödemelerin demokratikleşmesine en büyük katkısı dijitalleşme sağlayacak. Cep telefonu aktif hat sayısı dünya nüfusunu geçti. Akıllı telefon penetrasyonu hızla artmaya devam ediyor. 2020 yılına kadar cep telefonlarının etkin ödeme aracı olacağı öngörülmüyor. Yine 2020'ye kadar Avrupa ve Türkiye'deki tüm POS cihazları temassız ödeme kabul edebilir olacak. Bu da mobil cüzdanların çok daha geniş bir kullanım alanı bulacağı, bankacılık ve finans sistemiyle tanışmamış milyarlarca insanın nakit yerine bu araçları kullanacağı anlamına geliyor. Tüketiciyi hafife almamak, onlar hakkında önyargılı olmamak gerekiyor. İnsanlar cep telefonu ile ödeme yapmıyorsa mutlaka bunun kendilerince haklı bir sebebi vardır. Bence bu konuda şimdiye kadar yapılan en büyük hata, her şeyi bir anda ve bir arada sunma isteği oldu. Adım adım ilerlemek, hata yapmaktan korkmamak, hatalardan ders alarak bir önceki adıma dönerek en doğru çözümleri bulmak gerekiyor.



Mete Güney
MasterCard Güneydoğu
Avrupa Genel Müdürü

10 YIL SONRA...

Önümüzdeki 10-15 yıl içinde en iyi ödeme modeli bugünkü teknolojilerin içinden çıkmayacak. En iyi ödeme modelini tüketici deneyimi belirleyecek.

Iron Man
gerçek olabilir.

10 yıl sonra Cardtek'ler değil Apptek'ler olacak.

İnsan davranışlarını algılayabilen robotlar geliştirilmeye başladı. Robotlar yakında dünyayı ele geçirebilir! Ya da robotlara aşık olmaktan endişe etmeliyiz!

10 yıl sonra kredi kartı diye bir şey kullanılmayacak. Onun yerine, finansal durumumuzun, kredi limitimizin anlık olarak görülüp değerlendirilerek ödeme yapabileceğimiz mobil ya da giyilebilir cihazlar kullanacağız.

Yapay zeka sayesinde doktorlardan
iki kat daha doğru kanser teşhisi koyulabiliyor.
İkinci doktorunuz neden bir yapay zeka olmasın?

10 yıl sonra araba satın almayacak; otomobilleri paylaşacak, kullandığımız kadar ödeyeceğiz. Evler de benzer şekilde paylaşılacak.

Yeni teknolojilerle istihdam yön ve şekli değişiyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde istihdam açısından en büyük 'yıkım' enerji sektöründe olacak. Belki de 30 milyon insan güneş enerjisi için çalışacak.

Google Car, milyonlarca km'lik test sürüşleri sonucunda, sürücüsüz araçların normal sürücülerden 10 kat daha güvenli sürüş yapabileceğini ortaya koydu.

Makineler daha iyi birer danışman olacak ve bize özel tavsiyelerde bulunacak.

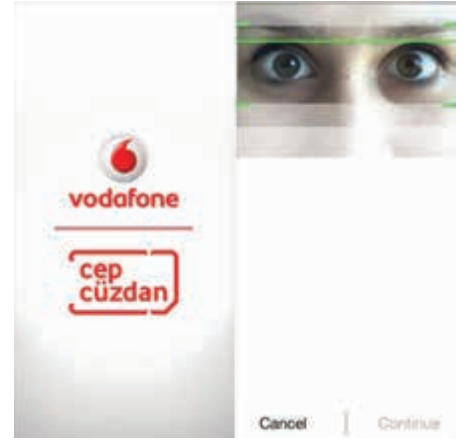
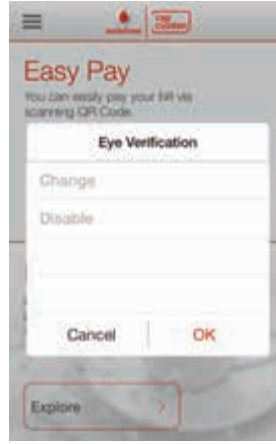
Tüketici davranışları hızla değişirken finansal kurumlar da ya kendilerini dönüştürecek ya da bu oyunun dışında kalacaklar.

Gelecekte ödeme sistemleri biyometrik olacak”



Burak Sondal

Bilim kurgu filmlerinde gördüğümüz birçok şey gerçek oluyor. Biyometrik sistemler sayesinde artık cüzdanımızı cebimizde değil cep telefonunda taşıyacak, ödemelerimizi gözlerimizle onaylayacağız...



Restorana gittiniz, yediniz içtiniz. Sıra hesabı ödemeye geldi. Hesap pusulasına kart veya para koymak yerine akıllı telefonunuzla selfie çekip ödeme yapacağınız hiç aklınıza gelir mi? Şaka değil gerçek. Hayatımızın hemen her alanına giren biyometrik güvenlik sayesinde artık bu da mümkün. Yani kartlara ve şifre hatırlamaya artık veda edebiliriz.

Mobil bankacılıkta dünyanın birçok ülkesinde parmak izi, yüz tanıma gibi biyometrik sistemler yavaş yavaş uygulamaya geçiyor. Göz damarı ile gözle doğrulama sisteminde ise Avrupa'nın öncüsü Türkiye oldu.

Akıllı cep telefonlarında kullanılan bu uygulamada banka, mobil servis sağlayıcı şirket ve bu biyometrik sistemi gerçekleştiren teknoloji firmasının işbirliğiyle gerçekleşiyor.

“Gözle doğrulama” sistemini hem Türkiye hem de Avrupa’da ilk kez hayata geçiren Ölçsan’ın Genel Müdürü Burak Sondal’la biyometrik ödeme sistemlerinin geldiği seviyeyi ve önümüzdeki dönemde bizleri nelerin beklediğini konuştuk...

Gözle doğrulama sistemi nasıl çalışıyor?

Mobil bankacılıkta biyometrik kimlik ve tanımlama sistemi birçok ülkede hayata geçti. Bazıları parmak izi, bazıları yüz tanıma kullanıyor. Biz bunlardan farklı olarak Türkiye ve Avrupa’da bir ilke imza attık ve gözle doğrulama teknolojisini geliştirdik. Sistemin basitçe çalışma prensibi şöyle:

“Gözle doğrulama” teknolojisi, göz damar izini kullanarak Eyeprint ID oluşturuyor. Bu ID, 50 karakterlik alfa numerik bir şifreyle eşdeğer güvenlik sağlıyor. Uygulama, kullanıcılarına fatura ödemelerinde birçok kurumun faturasını sadece abone numarasını kullanarak uygulama üzerinden ödeme olanağı tanıyor. Sistemin hatırlatma özelliği de var.

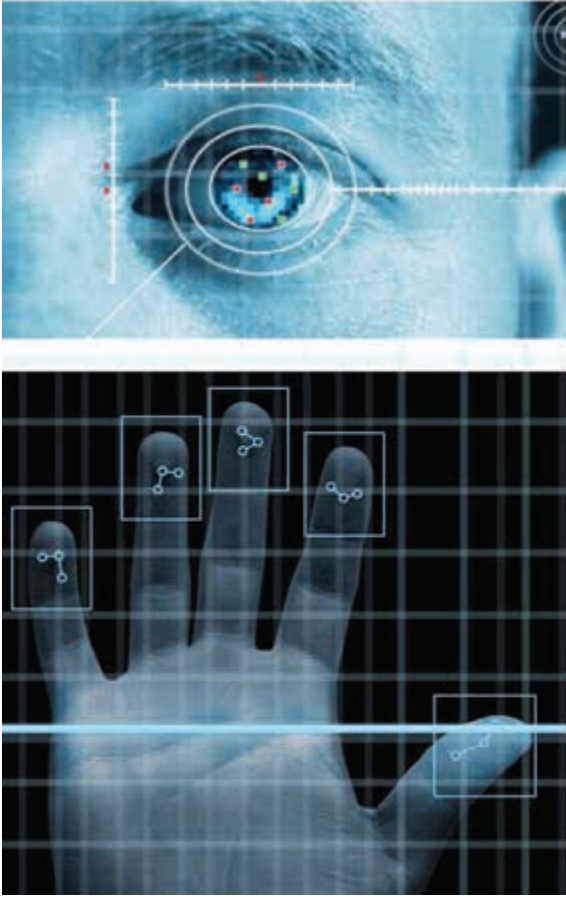
Peki bu teknolojiyi kullanmak için ne yapmak gerekiyor?

Öncelikle mobil servis sağlayıcı firmanın bu teknolojinin alt yapısını bünyesinde kurması gerekiyor. Kullanıcı, mobil biyometrik uygulamasını cep telefonuna indiriyor. Programı cep telefonuna kurduktan sonra kullanıcının kendini tanıtmaması gerekiyor. Bu da yaklaşık bir dakikanın altında bir işlem...

Kullanıcı telefonu yüzüne tutuyor. Uygulama cep telefonunuzun ön kamerasını kullanarak göz taraması yapıyor. Bu sırada kullanıcının göz izini oluşturulup geriye dönüşü olmayan işlemlerden geçiriyor ve şifreleniyor. Biyometrik veriler telefonun güvenli yerinde saklanıp telefon dışında herhangi bir sunucuya gönderilmiyor. Böylece kullanıcının biyometrik kimliği oluşturulup telefon numarasıyla eşleşmiş ve kişinin gizliliği de korunmuş oluyor.

Programı kurduk diyelim, nasıl kullanacağız?

Uygulamayı cep telefonunuza indirip biyometrik bilgilerinizi oluşturduktan sonra mobil cüzdanınıza kredi kartlarınızı



tanımlamanız gerekiyor. Kredi kartı bilgisi, bu işlemler için sertifikalı kurumlar tarafından güvenli bir şekilde saklanıyor. Ödeme yapacağınız zaman selfie çeker gibi telefonunuzu yüzünüze tutmanız yeterli. Uygulama göz ve damar izini kontrol edip biyometrik doğrulamayı yaptıktan sonra istediğiniz ödemeyi yapabilirsiniz. Bu işlem 1 saniyenin altında süreyle çok hızlı bir şekilde gerçekleşiyor. Eğer 3G bağlantısı varsa hiçbir şifre girmenize gerek yok. Ancak Wi-Fi bağlantısı varsa ekstra güvenlik için SMS yöntemiyle gönderilen tek kullanımlık şifreyi girmeniz isteniyor.

Ödeme nasıl yapılıyor?

Herhangi bir banka kredi kartının sisteme tanıtılması yeterli. Kullanıcı, birden fazla kart tanımlaması da yapıp istediği kartla ödeme yapabilir.

Multinet'in geçerli olduğu 20 binden fazla restoran da sisteme dahil oldu. Fatura üzerinde QR kod bulunuyor. Bu kodu telefona uygulama üzerinden okuttuktan sonra gözle ödeme yapılabilir.

Mobil biyometrik uygulamayla anlaşmalı kurumlardan su, elektrik, doğalgaz gibi ödemeler yapılabilir. Bunun için sadece fatura numarasını yazmak yeterli. Yüzden fazla kurum sisteme dahil olmuş durumda. Sistemde HGS yüklemeleri de yapılabilir.

Uygulamada yer alan "hatırlatma" özelliği sayesinde, kaydedilen faturalar kesildiği an kullanıcının haberi oluyor ve bu faturaların son ödeme tarihi gelene kadar belli aralıklarla hatırlatma uyarıları gönderiliyor. Kullanıcılar, faturalarını gördükten sonra istedikleri zaman ödemeyi yapıyor.

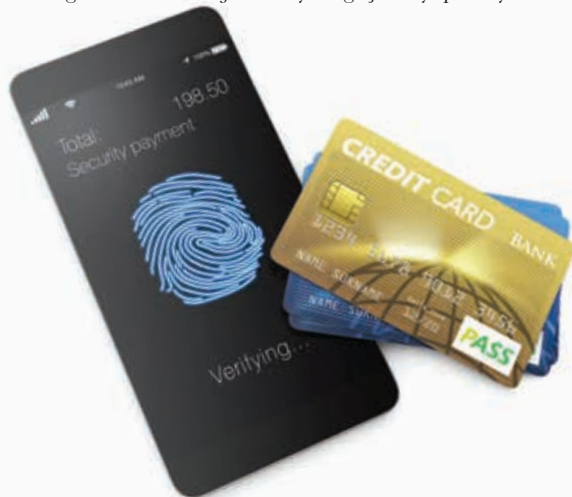


Bu sistemi kandırmak mümkün mü?

Sistemi kandırmak mümkün değil çünkü "canlılık testi" yapılıyor. Yani fotoğraf veya video kullanarak sisteme giriş yapmak mümkün değil. Hani cep telefonum çaldı, resmimden sisteme giriş yapılabilir mi diye kimse endişe duymasın. Zira sistem göz ve damar izi tespitini ancak canlı olarak yapıyor.

Türkiye'de uygulama nasıl başladı?

Ölçsan olarak EyeVerify'nin Eyeprint ID teknolojisi için Türkiye'de münhasır temsilcisi ve distribütör, Avrupa ve hizmet verdiği diğer pazarlarda ise yetkili temsilcisi ve distribütör konumundayız. 2015 yılı başında çalışmalarımıza başladık. EyeVerify ile ilk ortak projemiz Vodafone'un mobil cüzdan uygulaması Vodafone Cep Cüzdan oldu. Böylece gözle doğrulama teknolojisi, Türkiye'de ilk defa Vodafone Cep Cüzdan uygulamasında hayata geçti. Buna ek olarak bazı bankalarla pilot çalışmalar yapıyoruz. Çok yakında bir iki bankayla da gözle doğrulama teknolojisini hayata geçirmeyi planlıyoruz.





Wincor Nixdorf Security Roadshow İstanbul'da sahne aldı

ATM alanındaki güvenlik sorunlarına dikkat çekmek üzere hazırlanan ve Türkiye'nin ilk ATM güvenlik etkinliği olan Wincor Nixdorf Security Roadshow, 1 Ekim'de gerçekleştirildi...



Türkiye'nin ATM alanındaki ilk etkinlik olma özelliği taşıyan Wincor Nixdorf Security Roadshow, 1 Ekim tarihinde 4.Levent Mövenpick Otel'de gerçekleştirildi. Etkinlik, Wincor Nixdorf Bankacılık Satış Direktörü Murat Karagözoğlu'nun açılış konuşmasıyla başladı. Türkiye'de böylesi bir etkinliğe imza atmanın önemine değinen Karagözoğlu, yoğun ilgileri nedeniyle tüm

katılımcılara teşekkür ederek etkinliğin açılışını yaptı. Gün boyu önemli isimleri ağırlayan ve birçok sunum gerçekleştirilen Wincor Nixdorf Security Roadshow'da, Firmanın sektöre yönelik güvenlik çözümlerinin demo tanıtımları da yer aldı.

Daha sonra sahneye çıkan Wincor Nixdorf Bankacılık İş Birimi Yazılım Güvenliği Kıdemli Ürün Müdürü Karan Oberoi, Global Bakış ile Güvenlik, Dünyada neler Oluyor? konulu bir su-

num yaptı. Sunumunda ATM tarafındaki tehditler üzerinde duran Oberoi, bunların çözümü için neler yapılması gerektiğini de katılımcılarla paylaştı. Konuşmasında Verizon tarafından 2013 yılında hazırlanan Veri İhlali Soruşturması Raporu'ndan bahseden Oberoi, en fazla tehdidin finans sektörüne yönelik olduğuna dikkat çekti. Finans sektöründe Türkiye ve dünyada benzer güvenlik tehditleri olduğu üzerinde duran Oberoi, "Finansı peraken-



Karan Oberoi

de ve gıda sektörleri takip ediyor. Tehditler; Doğu Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde odaklanıyor ve sırasıyla ATM, POS kontrolör ve terminalleri, veritabanı ve masaüstü alanlarında yoğunlaşıyor. Ayrıca self servis sistemlere yönelik fiziksel saldırılar azalırken yazılımsal saldırılar artış gösteriyor, buna göre de kurumların kayıpları çok daha büyük çapta oluyor” dedi.

Aynı raporun 2014 yılında hazırlanmış halini de dinleyiciler ile paylaşan Karan Oberoi, finans alanındaki saldırıların her yıl katlanarak arttığına da dikkat çekti.

Çok önemli bir etkinlik



Ayca Aydoğan

Karan Oberoi’dan sonra kürsüye BKM Güvenlik Yöneticisi Ayca Aydoğan geldi. Aydoğan, Bugün Türkiye’de Güvenlik başlıklı sunumunda BKM’nin bu alandaki faaliyetlerini ve gelecek stratejilerini paylaştı. Bu etkinliğin çok büyük önem taşıdığına dikkat çeken Aydoğan, sektördeki tüm bileşenlerin bu konuyu desteklemesi gerektiğinin de altını çizdi. Sunumunda Türkiye’nin son 50 yıldaki kartlı öde-

me sistemleri geçmişi hakkında bilgiler veren Ayca Aydoğan, “Ülkemizin 2023 vizyonu çerçevesinde nakitsiz topluma geçişi öngörüyoruz. Bunun için de teknolojik olarak önemli bir yol kat ettik. Öte yandan ülkemizdeki ATM sayısının sürekli bir artış gösterdiğini görüyoruz. Özellikle Anadolu’da hala yatırım bekleyen çok bölge olduğunu göz önüne aldığımızda, bu alanda hem yatırım hem de güvenlik çalışmaları için önemli fırsatların olduğunu söyleyebilirim. Son olarak yapılan ATM yatırımlarının son dönemde büyük oranda para yatırma özelliği olan cihazlara kaydığını belirtmem gerek” şeklinde konuştu.

Türkiye’nin adaylığı bekleniyor

Etkinliğin en renkli konuklarından biri de European ATM Security Team (EAST) Geliştirme Direktörü Una Dillon oldu. “Bölgesel ve Genel Hatlarıyla Güvenlik” başlıklı sunumuna katılımcıları Türkçe selamlayarak başlayan Dillon, EAST organizasyonu ile ilgili bilgiler verdi. Türkiye’nin BKM öncülüğünde EAST üyeliği için başvurduğunu hatırlatan Dillon, üyelik müzakerelerinin kısa sürede tamamlanacağını ve Türkiye’nin de EAST üyesi ülkeler arasındaki yerini alacağını sözlerini ekledi.

EAST’in 2004 yılında kâr amacı gütmeyen bir yapı olarak kurulduğunu belirten Dillon, “EAST’in çıkış noktası Avrupa ve ATM ağılardı. Ancak geldiğimiz noktada ATM olan yerlerde işlenen suç üzerinde doğrudan etkisi olan tüm ödeme terminalleri üzerinde duruyoruz. İşlenen sınır ötesi suçlarda işbirliği yapabilmek adına Avrupa Birliği Polis Teşkilatı Euro-pol ile ortak yürüttüğümüz çalışmalarımız da mevcut. Şimdiye kadar 31 farklı ülkeden organizasyonlar EAST’e üye oldu. BKM’nin başvurusuyla birlikte Türkiye’yi de aramızdan görmekten büyük mutluluk duyacağız” dedi.



Una Dillon

Etkinlikte öğle yemeğinin ardından demo turuna geçildi. Özenle hazırlanmış ve Wincor Nixdorf ürün ve çözümlerinin yer aldığı demo alanında önceden belirlenmiş gruplara ayrılan katılımcılar tüm bölümlerde konunun uzmanlarından her ürün ve çözüm için Türkçe ve İngilizce olmak üzere iki dilde detaylı bilgiler aldı.

Saldırı yöntemleri de artıyor

Demo turundan sonra bir kez daha sahneye çıkan Karan Oberoi, bu defa da “Güvenli Müşteri Tecrübesi için Wincor Nixdorf’un Sunduğu Katmanlı Yazılım Çözümleri” başlıklı sunumunda şirketin ürünleri hakkında bilgiler verdi. ATM’lere yönelik saldırı yöntemlerinin gün geçtikçe arttığını ve farklılaştığını da altını çizen Oberoi, sözlerini şöyle sürdürdü:

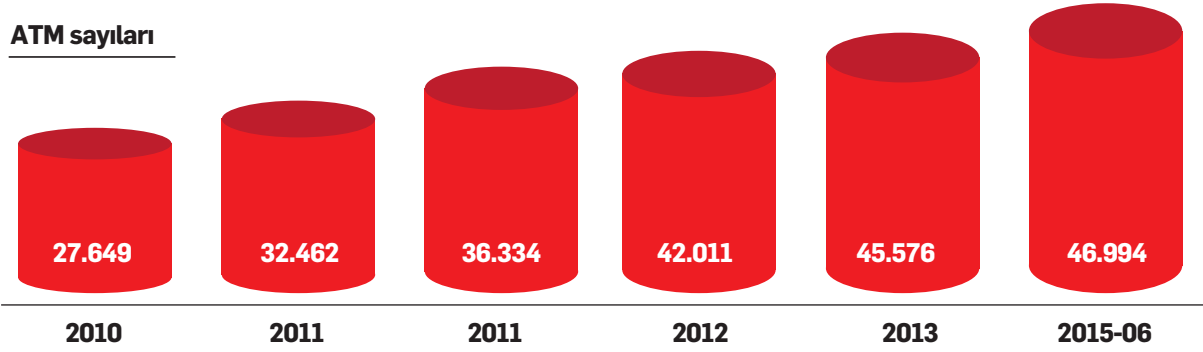
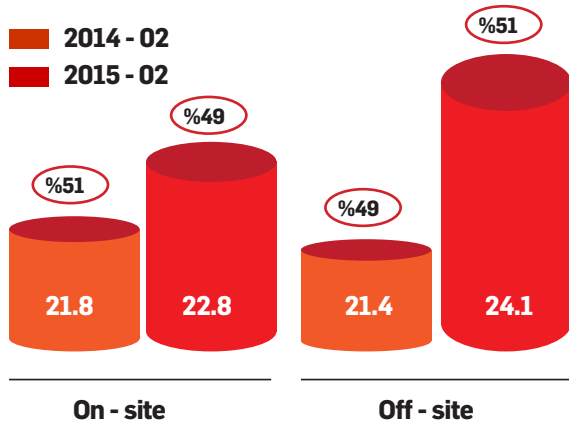
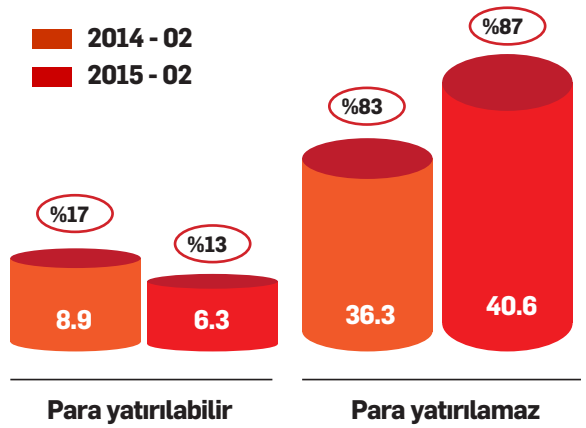


Murat Karagözoğlu



TÜRKİYE ATM PAZARI

ATM sayıları

ON - SITE OFF - SITE
ATM DAĞILIMI (BİN ADET)PARA YATIRILABİLİR
ATM DAĞILIMI (BİN ADET)

“Son dönemde ortaya çıkan Ploutus isimli malware ilk olarak Rusya ve Ukrayna’da kullanıldı. Daha sonra Atlantik Okyanusu’nu aşarak Latin Amerika’ya geçen zararlı yazılım Arjantin, Kolombiya, Venezuela, Peru gibi ülkeleri etkiledi. Çin, İngiltere, Fransa, Almanya, Malezya, Ürdün ve Kanada’da da görüldü. Ploutus dışında bu alanda en çok görülen tehditlere ise Padpin, Tyupkin,

Anunak, Carbanak gibi örnekler verilebilir.”

Etkinlik moderatörü Fatih Sarı’nın katılımcılara yönelttiği soruları doğru yanıtlayanlara ise toplam üç adet iPad mini 4 hediye edildi. Soru cevap bölümünde konuşmacılar katılımcıların sorularını yanıtlarken Wincor Nixdorf Security Roadshow, Murat Karagözoğlu’nun kapanış konuşmasıyla sona erdi. ☹



ZİRVEDEKİ İSİM DEĞİŞMEDİ!

Türkiye'de ve uluslararası arenada ödeme dünyası için çözümler üreten **Cardtek**; TOBB, Harvard Üniversitesi bünyesinde faaliyet gösteren AllWorld Network ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı tarafından belirlenen "**Türkiye 100 Yarışması**"nda **En Hızlı Büyüyen Teknoloji Şirketi** oldu.

TOBB Türkiye En Hızlı Büyüyen 100 Şirket / İstanbul 1'si - Türkiye 2'si

- EBA Avrupa İş Ödülleri "İş Hacmi Kategorisi", Ruban d'Honneur
- Deloitte Teknoloji Winner "Fast50 Türkiye, Fast 500 EMEA"
- EBA Avrupa İş Ödülleri "İş Hacmi Kategorisi, Ulusal Şampiyon"
- SESAMES PayMech Cloud Kernel, "Güvenli İnternet-Kimlik Doğruluma Kategorisi Finalisti"
- ICT Summit Now Desing Awards, Yılın Ödeme Sistemleri Yazılımı: Cordis4ACT
- ICT Summit Now Desing Awards, Yılın POS Networking Ürünü: ManageATM



www.cardtek.com





PSM

AYIN EKİBİ

10 milyon müsterinin kartlarını onlar yönetiyor

Worldcard, Crystal, adios, Play, taksitçi, TLcard... Yapı Kredi'nin; hızla gelişen, dönüşen kart pazarındaki başarılı ürün ve uygulamalarının arkasında genç ve dinamik bir ekip var...



Son yıllarda bankaların en çok çeşitlilik gösteren ve gelişen ürünlerinin başında kredi kartları geliyor. Hemen her banka kredi kartına yeni özellikler ekliyor, farklı tüketici kesimleri için farklı kartlar çıkarıyor. Haliyle de kıyasıya bir rekabet söz konusu...

Bu yoğun rekabette doğru ekiplerle doğru işleri yapanlar bir adım öne çıkıyor. İşte "Aydın Ekibi" bölümümüzün bu ayki konuğu da imza attığı işlerle çok sayıda ödülün sahibi olan Yapı Kredi Kartlar Pazarlama Ekibi...

Yapı Kredi'nin 10 milyonluk müşteri portföyünü



Sabri İnci

Yapı Kredi'nin

Worldcard, adios, Play gibi çeşitli kredi kartlarının yönetimini 4 ayrı ekipten oluşan 27 kişi sağlıyor.

yöneten 27 kişilik bu ekibin liderliğini Sabri İnci yapıyor. Mühendislik, iktisat, işletme, uluslararası ilişkiler gibi farklı eğitim geçmişlerine sahip, deneyimli ancak genç bir ekip...

Sabri İnci, bölümün ana görevinin müşteri ihtiyaçlarına cevap veren doğru kartlı ödeme ürünleri sunarak, yeni müşteri kazanımı ve mevcut müşteri memnuniyetini sağlamak olarak özetliyor. Birimin bir diğer önemli sorumluluğu da bireylere, ticari işletmelere yönelik kredi kartı, banka kartı, ön ödemeli kartların yönetimi ve kart müşteri portföyüne yönelik bire bir pazarlama aktivitelerini tasarlamak ve hayata geçirmek.

Yapı Kredi Kartlar Pazarlama Bölümü; Kredi Kartları Ürün Yönetimi, Ticari ve Alternatif Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi, Kart İş Geliştirme ve Kartlı Ödeme Sistemleri Birebir Pazarlama adlı dört ayrı departmandan oluşuyor. Bu birimlerin görevlerini ise şöyle tanımlamak mümkün:





(Soldan sağa) Egemen Çalikoğlu, Serap Konuksal, Barış Könuşman, Sabri İnci, Murat Çevik, Derya Güllünay

BANKA İÇİNDE HEMEN HER EKİPLE YAKIN TEMAS HALİNDELER

Yapı Kredi Kartlar Pazarlama Ekibi, sayısı 10 milyona ulaşan büyük bir müşteri portföyünü yönetiyor. Haliyle bankanın diğer departmanlarıyla da yakın işbirliği içindeler. Bireysel Bankacılık, Platinum Bankacılık, Özel Bankacılık, KOBİ ve Kurumsal Bankacılık ekipleriyle kredi kartı ve banka kartı kullanımını yaygınlaştırmak için ortak ürün ve kampanyalar düzenliyorlar. Sabri İnci, bu sürecin ayrıntılarını şöyle paylaşıyor: “Üye İşyeri Pazarlama ve Ortaklık İlişkileri ekibiyle marka bazlı, sektör bazlı veya bütün kartlarımıza yönelik müşteri kampanyalarının düzenlenmesi başta olmak üzere ortak çalışmaların yürütüyoruz. Marka ve Pazarlama İletişimi ekibiyle ürün ve hizmetlerin iletişim stratejilerini belirleyerek, yapılan planlamalar kapsamında iletişim faaliyetlerini takip ediyoruz. Ek olarak, müşteri ihtiyaçları ve teknolojik gelişmeleri takiben altyapısal değişikliklerin yapılabilmesi için IT ekibimizle, tahsis süreçlerimiz için Risk Yönetimi ve Tahsis ekiplerimizle, operasyonel süreçlerin yönetimi için Operasyon ekibimizle ve müşteri taleplerinin iletilmesi ve müşteri iletişimlerinin yapılabilmesi için Çağrı Merkezi ekibimizle ortak çalışmalar yürütüyoruz. Kartlar müşterilerimizin hayatına doğrudan dokunan bir ürün olduğu için banka içinde bütün ekiplerle birlikte çalışmamızı gerektiriyor.”

Kredi Kartları Ürün Yönetimi Ekibi: Kitle, seyahat ve prestij kredi kartlarının yönetiminden sorumlu. Değişen müşteri ihtiyaçları ve motivasyonlarını gözlemleyerek müşteri beklentilerine cevap verecek şekilde kart ürünlerini konumlandırıyor. Pazarlama stratejilerini belirliyor ve bu ürünlerin yönetimini gerçekleştiriyorlar.

Ticari ve Alternatif Kartlı Ödeme Sistemleri Ürün Yönetimi Ekibi: Hem ticari kredi ve banka kartlarının hem de bireysel banka kartı, ortak markalı kredi kartı ve mobil ödeme, e-ticaret gibi yeni gelişmekte olan ödeme çözümlerinin yönetiminden sorumlu.

Kart İş Geliştirme Ekibi: IT ve Kartlı Ödeme Sistemleri iş birimleri arasında köprü görevi görerek iş geliştirme çalışmalarını yürütüyor. Tüm kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartların yeni ürün geliştirme projelerinin yönetilmesinden sorumlu olan ekip; IT, iş birimleri ve tedarikçileri koordine ediyor. Ayrıca kartlı ödeme sistemleri projelerinin hayata geçirilmesine ait tüm adımlarda IT birimlerine destek oluyor.

Kartlı Ödeme Sistemleri Birebir Pazarlama Ekibi: Veritabanı Pazarlama ve Kartlar Tutundurma Programı olarak iki bölümden oluşuyor. Kartlı ödeme sistemlerine ait kredi-banka kartı portföyünün etkin bir şekilde büyütülmesi, aktivasyonunu ve karlılığını artırmaya yönelik stratejilerin belirlenmesi ve bu stratejilere paralel olarak birebir pazarlama aksiyonlarının alınması ekibin temel görevleri arasında yer alıyor.

Worldcard, Crystal, adios, Play...

Sabri İnci, ekibini “Genç, dinamik, dikkatli, iyi eğitilmiş, kariyer odaklı, enerjisi ve motivasyonu yüksek” sözleriyle tanımlıyor ve “Bölümümüzde her ekibin görev tanımının belirlenmiş olması, iş



**TİCARİ VE ALTERNATİF KARTLI
ÖDEME SİSTEMLERİ ÜRÜN YÖNETİMİ EKİBİ**

(Soldan sağa) Yıldız Güven Deprem,
Dicle Serdaroğlu, Suzan Arslan,
Murat Çevik, Sertaç Gezer

bölümünün kusursuz bir şekilde yapılmasına olanak tanıyor. İlgilediğimiz ürünler çok çeşitli olsa da bu ekip çalışmasıyla takip ettiğimiz işlerde birbirimizi tamamlıyor ve bir arada oldukça uyumlu bir şekilde çalışıyoruz. Farklı parçaların takım ruhuyla bir arada çalışması sonucunda ortaya başarılı sonuçlar çıkıyor. Bu da bize hızlı değişen pazar ortamında güç sağlıyor” yorumunu yapıyor.

Worldcard’ın ardından Crystal, adios, Play, taksitçi ve

TLcard adlı diğer kartların arkasında da Kartlar Pazarlama Bölümü’nün imzası var. 2008 yılında gençlerin ve kendini genç hisseden herkesin sahip olabildiği kredi kartı Play’i de bu ekip tasarlamış. İnci, “2014 yılı mayıs ayında da ‘Olur mu olur’ sloganıyla Play’i daha eğlenceli ve enerjik hale getirerek yeniledik. Gençlere yönelik sunduğumuz fırsatları, kampanyaları ve aynı zamanda gençlik ve üniversite bankacılığı faydalarını da Play markası altına aldık. Böylece Play, her ay-



KREDİ KARTLARI ÜRÜN YÖNETİMİ EKİBİ

(Soldan sağa) Melis Özgören, Mert Nuzumlalı,
Pınar Hamamcı, Derya Gülünay, Oya Yamak,
Emel Üryan, Gizem Sarpça



**KARTLI ÖDEME SİSTEMLERİ
BİREBİR PAZARLAMA EKİBİ**

(Soldan sağa) Fatih Gençoğlu, Ülken Kan, Ece Düzce, Serap Konuksal, Barış Könüman, İlkey Körpe, Emir Cömertpay, Nazlı Kilislioğlu

Teknolojiyi yakından izleyen Kartlar Pazarlama Ekibi, şu sıralar temassız, mobil ödeme ve e-ticaret çözümlerine odaklandı.

rintısıyla bu segmentte yer alan tüketicilerin tüm beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayan bir hizmet bütünü haline geldi” diyor. Ekibin gururla anlattığı bir başka ürün de müşterilerin hayatını kolaylaştıran yeni bir uygulama olan Yapı Kredi

World Alışveriş Asistanı. Akıllı telefonlar için geliştirilmiş ve Türkiye’nin lokasyon bazlı anlık bildirim gönderme özelliğine sahip ilk akıllı alışveriş uygulaması olan Yapı Kredi World Alışveriş Asistanı, alışverişte birçok kolaylık sağlıyor. Bu uygulamayla Yapı Kredi kart sahipleri, yakınlarındaki AVM’leri ve içindeki markaları görüntüleyebiliyor, World fırsatlarından ve özel tekliflerden haberdar oluyor. Uygulamada bulunan ‘Geofence’, ‘Visit Monitoring’ teknolojileri sayesinde de kullanıcı, favori AVM ya da favori markalarının yakınındayken, iBeacon teknolojisiyle mağazaların içindeyken kampanya ve özel fırsatlarla ilgili anlık bildirimler alabiliyor.

KART İŞ GELİŞTİRME EKİBİ

(Soldan sağa) Erhan Güneş, Eda Şen, Egemen Çalukoğlu, Merve Ekmekçiler

**World Alışveriş Asistanı ile ödül aldılar**

İnci, müşterilerin alışveriş deneyimini daha kolay hale getiren ve üye işyerlerinin daha fazla müşteriye ulaşmasını sağlayan World Alışveriş Asistanı ile 10 ülkeden 150’den fazla katılımcının oyları sonucunda belirlenen “Visa Europe Best Ödülleri 2015”te, mobil ödemeler ve mobil ticareti de kapsayan yenilikçi hizmetler alanında “En İnovatif Ürün” ödülünü kazandıklarını hatırlatıyor.

Ekip, şu sıralar müşterilerin ödeme deneyimini geliştirecek projeler üzerinde çalışıyor. İnci, temassız, mobil ödeme, e-ticaret çözümleri gibi yeni gelişmekte olan tüm ürünlerin geliştirildiğini söylüyor. Yasal düzenlemelerin de etkisiyle banka kartı kullanımının arttığına dikkat çeken İnci, “Bu kapsamda, müşterilerdeki ‘banka kartı sadece ATM’de para çekmek için kullanılır’ algısını kırarak onları POS’ta alışveriş yapmaya yönlendirmek istiyoruz. Bu doğrultuda banka kartımızı geliştirmek için projeler üzerinde çalışıyor ve kredi kartı kadar rekabetçi bir ürün portföyüne sahip olmayı hedefliyoruz” diyor.





payShield 9000

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

THALES HSM ÇÖZÜMLERİ, GÜVENLİ VE KESİNTİSİZ HİZMET GARANTİSİYLE...

- 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@cardtek.com

www.cardtek.com

ABD'nin EMV geçişi ve global dolandırıcılık trendlerindeki değişim



Ayca Aydoğan
Bankalararası Kart Merkezi
Güvenlik Yönetmeni

1 Ekim 2015, kartlı ödeme sistemleri açısından önemli bir dönüm noktası oldu. Neden mi? Çünkü ABD kartlı ödeme sistemleri pazarı EMV'ye (Europay, MasterCard, Visa) geçiş yaptı. Her ne kadar "EMV'ye geçiş yaptı" desek de aslında ABD pazarı için teknolojik bir devrimden daha çok ABD'nin üye işyeri anlaşması yapan bankalarına ve üye işyerlerine EMV uyumlu kartların EMV uyumsuz terminallerde yüz yüze kullanımından kaynaklı dolandırıcılıklarda zararı üstlenme sorumluluğu verecek bir kural geçişinin kastedildiğini belirtmeliyiz. Öyle ya da böyle bu adım, ABD'de EMV uyumlu kartların ve terminallerin önemli bir hızla artış göstermesini sağlayacak ve Amerikalıların kart kullanım deneyimlerinde de önemli değişikliklere yol açacaktır. Bu geçiş ayrıca, bizim gibi EMV geçişini yıllar önce tamamlamış ülkelerin halen ABD işyerlerinde sahte kart kullanımı şeklinde yaşanan dolandırıcılıklarda zararı üstlenmesine son verecek olmasıyla da tüm kartlı ödeme sistemleri dünyası için önemli bir kilometre taşı olarak değerlendirilmeli. EMV ile ilgili ilk çalışmaların 1993 yılında başladığı, pilot uygulamanın 1997 yılında İngiltere'de yapıldığı, ülkemizde 2007 yılı haziran ayı itibarıyla kredi kartı, POS ve ATM'lerde EMV geçişinin tamamlandığı düşünüldüğünde, bir süredir Amerika kartlı ödeme sistemlerinde geç kalmış bir dönüşüm yaşandığını söyleyebiliriz. 2014 sonu itibarıyla gelişmiş ülkelerde EMV uyumlu kartların oranı yüzde 80'lerin üzerinde. ABD'de bu oran bugünlerde yüzde 40'a ancak ulaşabildi. İşyerleri tarafında, özellikle Wal-Mart gibi büyük perakendecilerin, kural geçişinden dolayı dolandırıcılık zararlarını üstlenecek olmaları sebebiyle çok önceden POS terminallerini EMV uyumlu hale getirme çalışmalarına başladığını biliyoruz. 2013 yılı sonunda başlayan ve 100 milyon arca kart bilgisinin çalınmasına neden olan siber saldırıların da bu çalışmaların hızlanmasına yol açtığını söyleyebiliriz. Dolandırıcılık olaylarıyla karşılaşma riski düşük olan kafe-restoran gibi sektörler ise EMV geçişine oldukça mesafeli yaklaşmaya devam ediyor.

Şifreli işlemler yerine imza atılmaya devam edilecek

ABD'nin EMV geçişi için önemli bir farklılığı belirtmekte de fayda var. ABD bu geçişi ülkemiz-

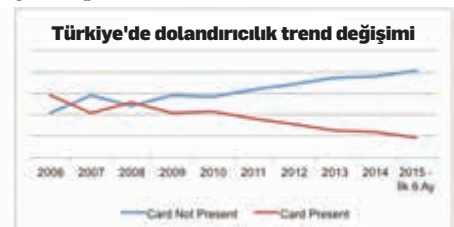
de olduğu gibi chip & PIN şeklinde değil "chip & signature" olarak kurguladı. Geçişin bu şekilde kurgulanmasının en önemli nedeni, müşterinin şifreli işlem deneyimine çok zor uyum sağlayacağını düşünmeleri oldu. Yayımlanan raporlarda, çipli kartları eline ulaşan kullanıcıların yüzde 33'ünün kartlarının neden yenilediğinden bile haberi olmadığı belirtiliyor.

EMV geçişine çok önceden başlayan dev perakende zincirleri de şifre kullanımını değil, mevcutta kullanılan dijital imza atma uygulamasının devam etmesine karar verdiler. Özellikle kayıp-çalıntı kartlarla işlem yapılmasını engelleyecek şifre kullanımına geçilmeyecek olması EMV geçişinin etkisini kısıtlayacak olsa da bu geçişin Amerika kaynaklı sahte kart dolandırıcılıklarını azaltacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.

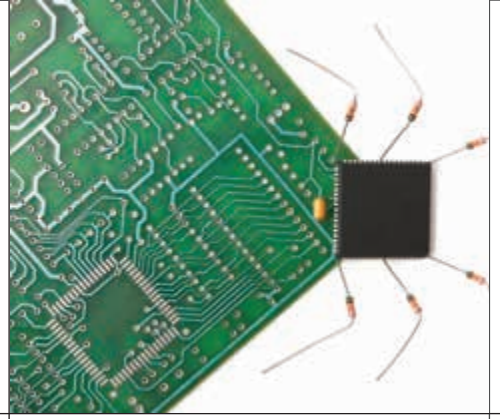
Dolandırıcılık trendleri değişiyor

Nilson Report tarafından açıklanan verilere göre, 2014 yılında kartlı ödeme sistemleri üzerinden yapılan dolandırıcılık tutarı 16 milyar dolara yaklaştı. Bu tutarın neredeyse yarısını, kopyalama sonucu oluşturulan sahte kartlarla yapılan işlemler oluşturuyor.

EMV geçişini yapmış her ülkenin kartların çipli basılması ve kart hamillerinin kredi kartlarını şifreli kullanmaya başlamasıyla kartın fiziksel olarak kullanıldığı yüz yüze (Card Present) işlemler kaynaklı sahte kart ve kayıp-çalıntı dolandırıcılıklarında büyük bir düşüş yaşamaya başladığını biliyoruz. Bu düşüşün toplam dolandırıcılık tutarlarını da aşağıya çekmesi beklenirken trendin bu şekilde ilerlemediğini ve dolandırıcılığın kart hamilinin fiziksel olarak işyerinde bulunmadığı, kart bilgisinin elle girildiği özellikle sanal ortamda gerçekleşen (Card Not Present) işlemlere kaydığını görüyoruz. Ülkemizde de 2007 yılı haziran ayında tamamlanan chip & PIN geçişi sonrası bu trendin bu şekilde değiştiğini çok net şekilde gördük.



“ ABD, EMV geçişini chip & PIN değil chip & signature şeklinde kurguladı. Çipli kartları eline ulaşan kullanıcıların yüzde 33'ünün kartlarının neden yenilendiğinden bile haberi yok...” ”



EMV geçişini büyük ölçüde tamamlamış Avrupa ülkeleri, Avustralya ve Kanada gibi ülkelerdeki trend değişimleri de ABD'nin bundan sonraki dönemde nelerle karşılaşacağını teyit eder nitelikte. ABD bugün toplam dolandırıcılıkların yüzde

ÖZET

ABD bugün toplam dolandırıcılıkların yüzde 48'ine ev sahipliği yapıyor... 2000 yılında ABD'nin dolandırıcılık baz puanı 5.57 ile dünyanın diğer kalan ülkelerinin dolandırıcılık baz puanıyla neredeyse eşitti. 2014 sonu itibarıyla ABD'nin dünyanın geri kalanından yaklaşık 3.5 kat fazla dolandırıcılığa maruz kaldığını görüyoruz.

İŞLEM TİPLERİNE GÖRE DOLANDIRICILIK ORANI (%)

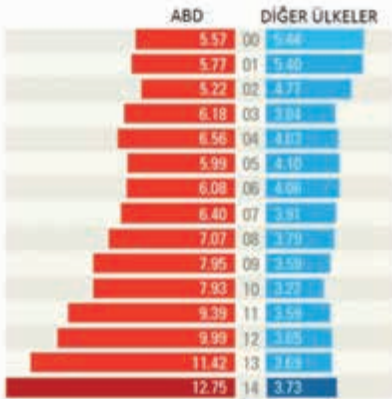
	Avrupa	Avustralya	Kanada	ABD
Yüz yüze	34	28	39	60
Sanal ortam	66	72	61	40

48'ine ev sahipliği yapıyor. EMV geçişinin gecikmiş olması, gelişmiş kartlı ödeme sistemlerine sahip ülkelerin birer birer EMV uyumlu hale gelmesi dolandırıcılıkların yıllar içerisinde ABD'ye kaymasına neden oldu. 2000 yılında ABD'nin dolandırıcılık baz puanı 5.57 ile dünyanın diğer kalan ülkelerinin dolandırıcılık baz puanıyla neredeyse eşitti. 2014 sonu itibarıyla ABD'nin dünyanın geri kalanından yaklaşık 3.5 kat fazla dolandırıcılığa maruz kaldığını görüyoruz.

kaymasına neden olduğunun bilinmesi, dünyanın en önemli e-ticaret pazarının ABD olması ve e-ticaret şirketlerinin 3D Secure (üç boyutlu güvenlik) gibi e-ticaret işlemlerinde müşterinin doğrulanmasını sağlayan teknolojileri kullanmaya gönüllü olmaması göz önüne alındığında ABD'nin EMV geçişinin dolandırıcılıkların azalmasına neden olmayacağını, hatta e-ticaret pazarının her geçen gün büyümesi ve siber saldırıların da artmasıyla beraber önümüzdeki dönemde dolandırıcılıkların trend değiştirmesini ve boyutunun da artmasını beklemek doğru olacaktır.

* Bu yazı hazırlanırken BKM, Nilson Report, ACI Worldwide ve Avrupa Merkez Bankası raporları kaynak olarak kullanılmıştır.

2010-2014 arasında dolandırıcılık baz puan değişimi



Dolandırıcılık baz puanı:
(Toplam dolandırıcılık / Toplam ciro) x 10.000

ABD'nin son 15 yılda önemli bir dolandırıcılık stoğu yapmış olması, EMV geçişinin bu geçiş yapmış ülkelerde dolandırıcılıkların e-ticarete



Para transferinde yeni bir dönem başlıyor



İç ve dış göç dalgası, Türkiye'yi para transferi açısından cazip bir pazar haline getirdi. MoneyGram ile Gönder-al, 81 il ve tüm ilçelere yayılmış 2 bin noktadan yurtiçi ve yurtdışına para transferini mümkün kılacak işbirliği için start verdi...

Uluslararası para transferi devi MoneyGram ile Türkiye'nin BDDK lisanslı ilk yeni nesil ödeme hizmet sağlayıcılarından Gönder-al, banka dışı lokasyonlardan para gönderme ve alma fırsatı sunacak bir işbirliği başlattı.

Geçen ay duyurulan bu işbirliği, Türkiye geneline yayılmış 2 bin civarındaki perakende noktasından yurtiçi ve yurtdışına, bankalara göre daha uygun koşullar ve daha düşük komisyonlarla para gönderilmesini sağlayacak.

Toplantıda konuşan ve Dünya Bankası verilerine göre Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 40'ının bankacılık hizmetlerinden yararlanmadığını belirten MoneyGram International Güney Avrupa Başkan Yardımcısı Massimo Canovi, Türkiye'de yaptıkları bu yeni işbirliğiyle ilgili şu değerlendirmeyi yaptı:

“Gönder-al ile yaptığımız işbirliği sayesinde, MoneyGram'ın

Türkiye'deki hizmet ağına perakende noktalarını da ekleyerek yaklaşık 1.300 noktaya ulaşıyoruz. Gönder-al hizmet ağını genişlettikçe bu sayı daha da yükselecek. Bu perakende noktalarıyla müşterilerimiz, Türkiye'nin neresinde olursa olsunlar 7 gün 24 saat, hayatın vazgeçilmezi olan finansal hizmetlere çok daha kolay ulaşabilecek, yurtiçi ve yurtdışına kolayca para gönderip alabilecekler.”

Canovi, dünya çapında yaklaşık 250 milyon insanın doğduğu ülkenin dışında göçmen olarak yaşadığını, bunun da uluslararası para transferinde sürekli bir artışa yol açtığını anlattı. Türkiye özelinde iç göçün de bu trendi hızlandırdığına dikkat çeken Canovi, bunun da para transferi pazarındaki potansiyeli yükselttiğini vurguladı. Amerika'da 150 yıllık geçmişi olan para transferinin Türkiye için yeni bir kavram olduğunu hatırlatan Canovi, sözlerini şöyle sürdürdü:

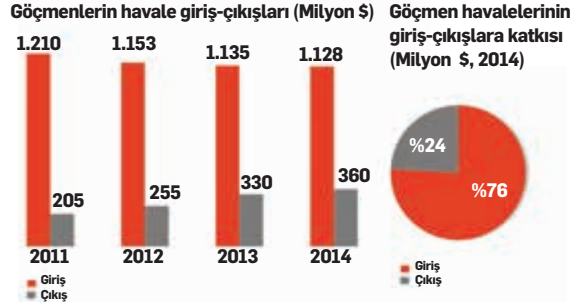
Yıllar itibarıyla para transferi pazarı (Milyar \$)



Self-servis para göndermede lider marka (2015 2. çeyrek sonuçları)

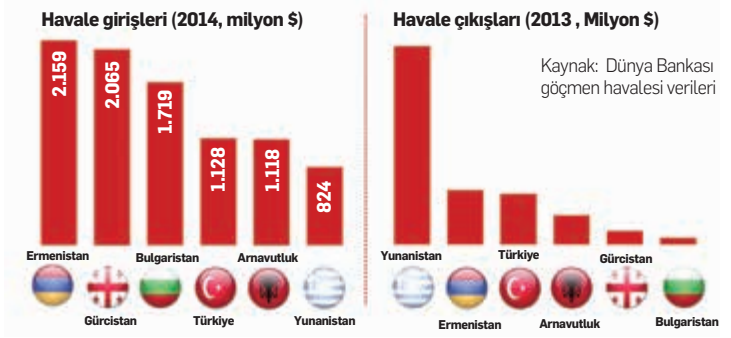


Türkiye para transferi pazarı

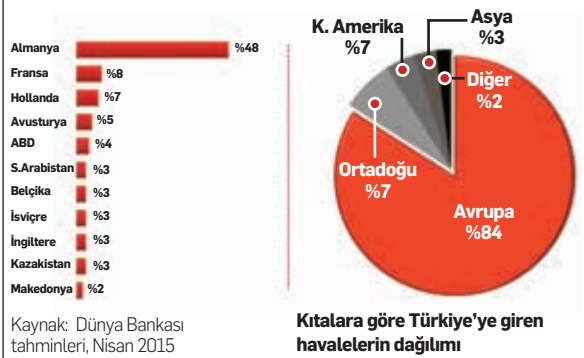


Kaynak: Dünya Bankası göçmen havalesi verileri
2014 girişleri: MoneyGram tahmini

Avrupa para transferi pazarında Türkiye'nin konumu

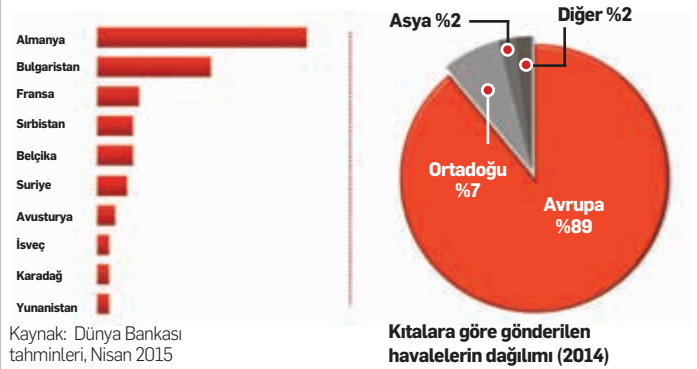


Türkiye'nin en çok havale aldığı ülkeler



Kaynak: Dünya Bankası tahminleri, Nisan 2015

Türkiye'den en çok havale gönderilen ülkeler



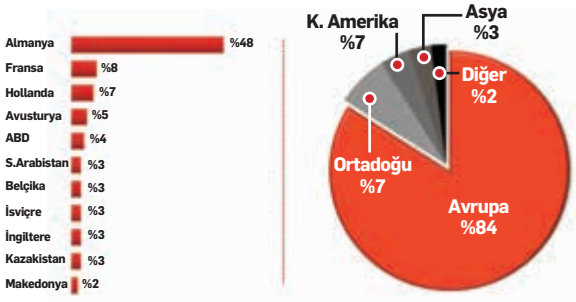
Kaynak: Dünya Bankası tahminleri, Nisan 2015

BAYİLER "BDDK'YA KAYITLI İŞYERİ" İTİBARI KAZANIYOR

Gönder-al, MoneyGram işbirliğinin ardından temsilcilik verme sürecini de hızlandırma kararı aldı. Fazıl Taboğlu, öncelikle temsilcilik verecek işyerinin konumuna baktıklarını anlatıyor. Cadde üzerinde, bulunduğu bölgenin işlek kesimlerinde konumlanmış işletmelere öncelik veriliyor. İşletme sahibinin kredibilitesi Kredi Kayıt Bürosu verileriyle sorgulanıyor, ayrıca sabıka kaydı isteniyor. Taboğlu, Gönder-al olarak kendilerinin de

çevreden istihbarat topladıklarını, temsilci adayını çeşitli onay testlerine tabi tuttıklarını belirtiyor. Ön onay sürecini geçen adaylar, online eğitimler ve sınavın ardından temsilcilik almaya hak kazanıyor. Tüm bu süreç yaklaşık 10 günü buluyor ve kredibilite, kriminal geçmiş gibi tüm bilgiler BDDK ile paylaşıyor. Taboğlu, "Bu sayede ilgili işletme BDDK'ya kayıtlı işyeri haline geliyor ve böylece itibarı da artmış oluyor" diyor.

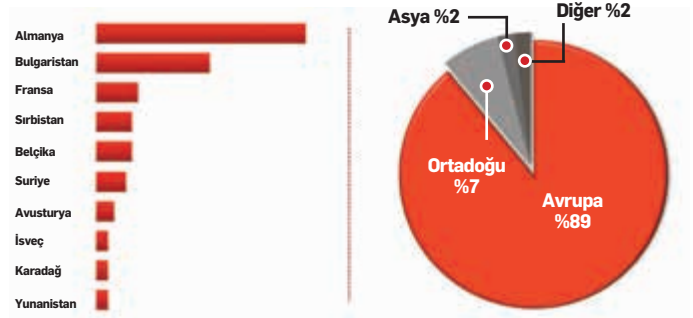
Türkiye'nin en çok havale aldığı ülkeler



Kaynak: Dünya Bankası tahminleri, Nisan 2015

Kıtalarla göre Türkiye'ye giren havalelerin dağılımı

Türkiye'den en çok havale gönderilen ülkeler

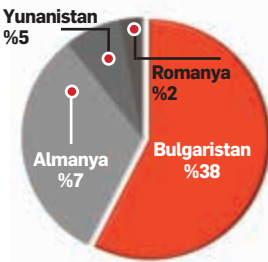


Kaynak: Dünya Bankası tahminleri, Nisan 2015

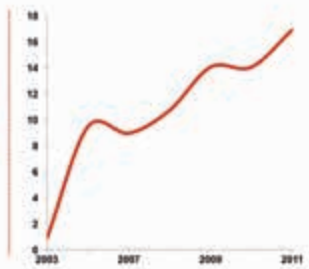
Kıtalarla göre gönderilen havalelerin dağılımı (2014)

Türkiye'deki göçmenlerin dağılımı

Türkiye'de yaşayan yurtdışı doğumlu göçmenler



Türkiye'de çalışma iznine sahip yabancı sayısı (Bin kişi)



2000 yılı nüfus sayımına göre Türkiye'de yaklaşık 1.3 milyon göçmen yaşıyor. Türkiye'de iş arayan yabancıların sayısı hızla artıyor.

En fazla paya sahip 4 ülke baz alınmıştır.



“Türkiye, özellikle Avrupa ülkelerinde yaşayan Türk göçmenlerinin gönderimleri nedeniyle para transferi alan bir ülke konumunda. Türkiye'ye havale girişlerinin oranı yaklaşık yüzde 80. Ancak yavaş yavaş bu oran değişmeye başladı. Türkiye hızla göç alan bir ülke konumuna geldi. Önümüzdeki dönemde para transferinde kademeli olarak bir dengelenmeye doğru gidiş görebiliriz.”

MoneyGram'ın halen dünya çapında 350 bini aşkın fiziki noktada hizmet verdiğini söyleyen Canovi, son dönemde self-

servis para transferlerindeki artışa da dikkat çekti. Canovi, 2015'in iki çeyreğinde MoneyGram'ın kiosk, bilgisayar, tablet ve cep telefonu gibi cihazlar üzerinden 150 milyon dolarlık online para transferi yapıldığını açıkladı.

7 gün 24 saat açık

Daha önce bankalar ve PTT aracılığıyla gerçekleştirilen para transferi hizmetlerinin yeni mevzuat gereği perakende sektörüne açılması sonrası Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından lisans verilen ilk şirketlerden biri olan Gönder-al, Türkiye genelindeki perakende noktaları aracılığıyla yurtdışı ve yurtiçi para transferi gerçekleştiriyor. Gönder-al Yönetim Kurulu Başkanı Fazıl Taboğlu, “İlgili kanunun çıkmasını takiben MoneyGram ile sözleşme imzaladık. Bu kapsamda sistemlerimizi entegre ettik ve ürün portföyümüze para transferi hizmetlerini de ekledik. Konuyla ilgili lisansımızı da aldık. MoneyGram/Gönder-al sistemiyle müşterilerimize elverişli lokasyonlarda mesai saatlerine bağlı kalmadan, fiyat avantajlı para transferi olanağı tanıyoruz. Acentalarımız haftasonları açık olan ve haftaiçi de geç saatlere kadar hizmet veren noktalar. 2017 yılının ilk çeyreğinde 81 ilimiz ve tüm ilçelerimize yayılmış 2 bin perakende noktasına ulaşmayı hedefliyoruz” dedi.

Gönder-al ayrıca, tüm bu temsilcilikleri üzerinden fatura tahsilatı imkanı da sunuyor. Taboğlu, halen ayda 1.5 milyon adet faturayla ilgili 5-6 milyon TL tutarında tahsilata aracılık ettiklerini açıkladı.



ZİRAAT'TEN BİR İLK!

HARCADIKÇA DA BİRİKTİRDİKÇE DE
NAKİT KAZANDIRAN TEK BANKA KARTI:
KAZANDIRAN BANKKART



Müşteri İletişim
Merkezi

www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

Bir bankadan daha fazlası

Ödeme Sistemleri Direktifi 2: Revizyondan daha fazlası...

Av. Kortan Toygar



Av. Çağrı Coşar

Bu yazımızda siz PSM okurlarına, PSD2'nin (Ödeme Sistemleri Direktifi) 8 Ekim 2015 tarihinde Avrupa Parlamentosu'nda kabulü ve ortaya çıkardığı yeni kuruluşlar hakkında kısa bilgiler verip, 20 Ekim 2015 tarihinde Brüksel'de düzenlenen Elektronik Para Derneği 5. Genel Kurulu'ndaki izlenimleri aktarmaya çalışacağız.

Kabul edilen PSD2 metninin aralık ayı ortasında yayınlanması, Ocak 2016 itibarıyla da yürürlüğü girmesi bekleniyor. Yürürlük tarihinden itibaren 2 yıl içinde üye devletler ulusal kanunlarını ve uygulamalarını PSD2'ye uygun hale getirmek için gerekli çalışmaları yapmak durumunda.

Hatırlanacağı gibi Türkiye, PSD'yi temel alarak 6493 sayılı "Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun"u 26 Haziran 2013 tarihinde yürürlüğe soktu ve faaliyette olan kuruluşlar için başvuru süreci de 26 Haziran 2015 tarihinde

sona erdi. Şu an BDDK nezdinde başvuru dosyaları inceleniyor ve onaylanan başvurular Resmi Gazete'de yayınlanarak kamuoyuna duyuruluyor.

EMD2'ye de etkileri olacak

PSD2 incelendiğinde, direktifin revizyondan biraz daha ötesine geçtiği ve kapsamın genişletildiği anlaşıyor. Özellikle temsilcik ve sınırlı ağ istisnalarının daraltılması, bilgi teknolojileri alanının genişletilmesi, rekabetin aynı seviye üzerinde oluşturulması, kuruluşların daha efektif denetlenmesi PSD2'nin önemli değişiklikler getirdiğinin göstergesi olarak nitelendirilebilir.

PSD2 ile getirilen değişikliklerin, yakında çıkarılacak olan EMD2'yi (Elektronik Para Direktifi) de kapsam, lisanslama, denetim, banka hesaplarına ve ödeme sistemlerine erişim ve genişletilmiş ödeme güvenliği konularında etkilemesi kaçınılmaz.

Yukarıda da belirttiğimiz üzere PSD2 ile regülasyona tabi olan yeni üçüncü kişi sağlayıcılar





Avrupa Birliği, Ödeme Sistemleri Direktifi'ni (PSD) revize edip kapsamını da genişletti. PSD2, özellikle üçüncü kişi hizmet sağlayıcıları açısından önemli yenilikler getiriyor. Bu kesimi sistemlerine kabul etmeyen bankalar, önümüzdeki dönemde sürdürülebilirlik konusunda sorun yaşayabilir...



(ödeme başlatma hizmetleri-payment initiation services ve hesap bilgi hizmetleri-account information services) ortaya çıktı. Bu sağlayıcılar yenilikçi çözümleriyle ses getiriyor ve hemen her gün gelişmekte olan ödeme sistemlerinde işyerinin ödemeyi kart sistemine girmeden doğrudan müşterinin banka hesabından hızlı bir şekilde almasını sağlıyor. Bunu yaparken de üçüncü kişi sağlayıcılar üzerlerine ya da hesaplarına herhangi bir fon geçişi sağlamadan ödeme sistemini adeta koordine ediyor. Sofort Bank ve PPRO gibi kuruluşlar bu konuda öncülük yapıyor, özellikle bankalara yönelik yenilikçi altyapı sunuyor. Bankaların bu tip üçüncü kişi hizmet sağlayıcıları sistemlerine kabul etmedikleri takdirde önümüzdeki dönemde sürdürülebilirlik konusunda sorunlar yaşayacağı tartışılıyor. Buna verilen en basit örnekse Apple'ın iTunes'u sadece Apple yazılımları ve uygulamaları değil tüm yazılım ve uygulamalara açması...

Nitekim Avrupa Birliği de bu gelişmeleri, bankaların hesaplara erişimdeki hakimiyetinin törpülenmesi ve rekabetin geliştirilmesi amacıyla desteklemeye karar verdi.

Üçüncü kişi sağlayıcıların getireceği yenilikler

➡ Çevrimiçi hesap kullananlar, yetkilendirilmiş bir üçüncü kişi sağlayıcı tarafından sağlanan ödeme yazılımı veya aracını kullanarak, ödemelerini kendi adına sağlayıcı aracılığıyla ve farklı ülkelerden yapabilecek. Söz konusu hesap bilgi hizmetleri yazılımıyla müşteri, farklı ödeme hesaplarını konsolide şekilde görüntüleyebilecek.

➡ Üçüncü kişi sağlayıcıları birden fazla ülkede mevcut ödeme çözümleri sunabilecek. Bu sayede ödeme sağlayıcılığına ilişkin masraf ve ücretlerde düşüş söz konusu olacak. Rekabetin artmasıyla kullanıcılar, kendi ihtiyaçlarına daha uygun hizmet veren ödeme araçlarını ve sağlayıcılarını tercih edebilecek.

➡ Çevrimiçi hesap hizmeti sunan banka veya kredi kuruluşu, müşterinin açık rızası alınmış olması kaydıyla, müşterilerin hesap bilgilerini, üçüncü kişi sağlayıcılarının erişimine açık hale getirebilecek. Bu sayede müşteri adına üçüncü kişi ödeme hizmeti sağlayıcısı tarafından yapılan ödemeler, doğrudan müşteri tarafından yapılan ödemelerden farklı bir muameleyle (ek masraf uygulanması, öncelik verilmemesi gibi) tabi tutulamayacak.

➡ Banka veya kredi kuruluşu, sadece objektif gerekçeler ve ispat edilebilir nitelikte güvenlik sebepleri (yetkisiz erişim, kötüye kullanım gibi) söz konusu olması halinde (bu gerekçe ve güvenlik sebepleri banka tarafından düzenleyici kuruma raporlanacak), üçüncü kişi sağlayıcıların ilgili ödeme hesabına erişimini engelleyebilecek.

PSD2'nin yaptığı değişiklikler ve kapsama aldığı yeni kuruluşlarla ödeme sistemlerinde önümüzdeki süreçte sıcak gündem oluşturması bekleniyor. 6493 sayılı kanunun temelini oluşturan PSD'nin revizyonuna Türkiye'deki ödeme sistemleri kuruluşları ve regülatörlerin nasıl tepkiler vereceğini önümüzdeki günlerden hep beraber takip edeceğiz.



Cumhuriyetin 90 yıllık finans tarihi

Atatürk'ün hesap dökümünden 1930'ların teknolojisi muhasebe cihazlarına, ilk cam üretiminden ilk kiralık kasalara kadar Türkiye finans tarihinin tüm izlerini Eminönü'ndeki İş Bankası Müzesi'nde görebilirsiniz...

ESİN GEDİK

Önceki sayımızda Osmanlı Bankası Müzesi'ni tanıtmış, bankacılığın Osmanlı'dan bugüne taşınan mirasını anlatmıştık. Bu sayımız için de İş Bankası Müzesi'ni ziyaret ettik. Bu kez karşımızda Türkiye Cumhuriyeti tarihinin finans öyküsü var.

1924 yılında kurulan İş Bankası, İstanbul'daki ilk şubelerini 1928 yılında açıyor. Yer, Eminönü Bankalar Caddesi. İşte bu bina yaklaşık 10 yıldır müze olarak hizmet veriyor.

Aslında bu yer seçiminde tarihsel bir tercih söz konusu. Şöyle ki o dönemde Karaköy, Galata, Pera gibi ticaretin merkezi olan semtlerde, Müslüman olmayan azınlığın egemenliği söz konusuydu. Bu yüzden de Osmanlı Bankası'nın genel merkezi bu bölgeye yani Karaköy'e yapılmıştı.

İş Bankası ise Haliç'in karşı tarafını yani Eminönü, Sirkeci bölgesini tercih etti. Bu bölgede cumhuriyetin ilk yıllarıyla birlikte yerli burjuvazi oluşmaya başlamıştı. Zaten İş Bankası da yerli

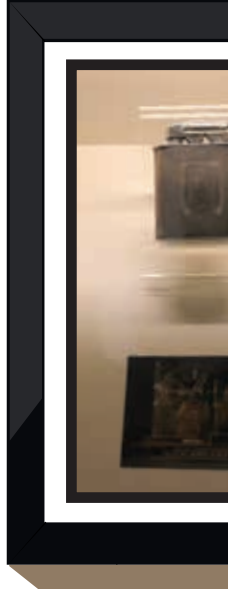
burjuvazi oluşumunu desteklemeyi en öncelikli görevleri arasına almıştı.

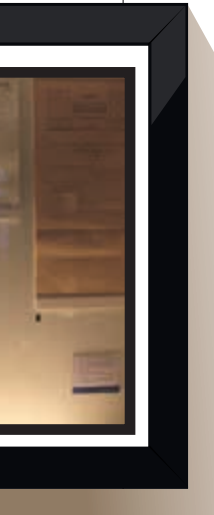
İşte İş Bankası'nın İstanbul'daki ilk şubesi özel bir tercihle buraya açıldı.

Şu an müze olarak kullanılan bina, Osmanlı İmparatorluğu'nun posta teşkilatı olan "Postahane-i Âmire"nin merkeziydi. 1917 yılına kadar İstanbul Postanesi olarak anılan bina, 1917 yılında Osmanlı İtibarı Milli Bankası'na devredildi. Osmanlı İtibarı Milli Bankası ile İş Bankası birleşince de binanın mülkiyeti İş Bankası'na geçmiş oldu. 1950 yılına kadar İstanbul Şubesi olarak hizmet verip sonra Yenicami Şubesi adını aldıysa da halk arasında Bahçekapı Şubesi olarak anıldı.

Orijinal yapı ve eşyalar korundu

Binanın müze olmasına karar verilmesinin ardından orijinal yapısına ait sabit mobilyalar ve detaylar olduğu gibi korundu, müze işlevinin gerektirdiği iklimlendirme, güvenlik ve aydınlatma sistemleri binaya eklendi. Giriş katı, banka şubesi







ZİYARETÇİ SAYISI 170 BİNE ULAŞACAK

İş Bankası Müzesi, 7'den 70'e her yaşta ziyaretçiyi ağırlıyor. Müze, pazartesi günleri dışında 10.00-18.00 saatleri arasında açık. Dönem dönem gerçekleşen süreli sergilerle ziyaretçilerin tekrar müzeye uğraması sağlanıyor. Müze yetkilileri, mart ayında başlayıp ağustos ayında sona eren "Derinlerden Siperlere: Çanakkale 2015" sergisinin büyük ilgi gördüğünü söylüyor. Yetkililerin verdiği bir başka bilgiye göre, 2015 yılında ziyaretçi

sayısının 170 bini bulması bekleniyor. Müzede farklı yaş grupları ve hedef kitleler için bütçe, tasarruf, finansal okuryazarlık konularında atölye çalışmaları düzenleniyor. 5-12 yaş arası çocuklar için düzenlenen Bütçe Tutum Tasarruf, Para, Müze Hatıram atölyeleri, eğitim dönemleri boyunca okul gruplarını ağırlıyor. Üniversite öğrencilerine yönelik Finansal Okuryazarlık eğitimleri de büyük ilgi görüyor.

kullanımına tamamen sadık kalınarak bankoları ve kasalarıyla sergi alanı olarak tasarlandı. Birinci kattaki odalar, koleksiyon sergileri için ayrılırken bodrum katta bulunan ana kasa ve kirah kasa daireleri de düzenlendi. Arşiv olarak kullanılan depolardan biri koleksiyonların saklanması için hazırlanırken, diğeri müze toplantılarının ve eğitim atölyelerinin gerçekleştirilmesi için 50 kişilik bir salona dönüştürüldü. Müzeden içeri girdiğinizde karşınıza çıkan geniş salon oldukça etkileyici. Kendinizi bambaşka bir atmosferde buluyorsunuz. Yüksek tavanlı bu salon, bankanın ana bölümünü oluşturuyor. Masalardaki telefonlar, hesap aletleri, not defterleri, hatta masa lambaları bile 1920'lerden kalma. Vezneler için özel yapılmış demir levhaların, mobilyaların üzerinde İş Bankası logoları özenle yerleştirilmiş. Müze yetkililerine İş Bankası logosunun ne zaman ve kim tarafından tasarlandığını sorduk. "Çok araştırdık ama biz de maalesef net bir bilgiye ulaşamadık" yanıtı verdiler.

Giriş salonunun tam ortasında, üst kata çıkan mermer bir merdiven göze çarpıyor. Aynı kata iki ayrı çıkış sağlayan bu merdivenin tam ortasında yine mermer bir Atatürk büstü var. Şubenin 1928 yılındaki açılışı için yaptırılan bu heykelin, ülkedeki ilk Atatürk heykellerinden biri olduğunu belirtmek gerekiyor. Maalesef bu heykeli kimin yaptığını dair de bir bilgi yok. Giriş katta yer alan bir diğer bölümde ise İş Bankası Yayınları tarafından basılan ilk kitapları görebilirsiniz. Dikkatinizi çekecek bir diğer konu da eski bir TV'den yayınlanan İş Bankası reklamları... Hatta bir reklam filminde Gazanfer Özcan'ın gençlik yıllarına tanıklık edeceksiniz.

İlk iştirak bir mizah dergisi

Müzede ilginizi çekeceğini düşündüğümüz bir başka bölüm de İş Bankası'nın iştirakleriyle ilgili dokümanlar. Yıllardır ekonomi muhabirliği, yazarlığı yapmama karşılık İş Bankası'nın bu kadar çok şirketin kuruluşunda rol aldığını bilmiyordum.

ATATÜRK'ÜN HESAP KAYITLARI DA VAR

Müzede Atatürk'ten çok fazla iz var. Ata'nın şubeyi ziyaret edişinde çekilen fotoğraftan esinlenerek yapılan duvar resmi, kendisine ait hesap dökümü, bir başka şubeyi ziyareti sırasında imzaladığı kayıt defteri, katıldığı çeşitli açılışlardan haber ve fotoğrafları görebilirsiniz.

Örneğin, bankanın ilk iştirakinin “Karagöz” adını taşıyan muhalif bir mizah dergisi olduğunu biliyor muydunuz? Madencilikten, liman işletmeciliğine matbaacılıktan sinema salonu kurmaya kadar yüzden fazla şirkete destek olmuş İş Bankası. Hepsinin kuruluş evrakları, o dönemde yapılan yazışmalar, araştırmaların belgeleri kronolojik olarak sıralanmış. Hatta yeni kurulan dijital sistemle o döneme ait filmlere ve ayrıntılı bilgiye de ulaşmak mümkün. Yani ülkede üretilen ilk şekerin, camın, dokumanın hikayesini öğrenebilirsiniz. İkinci kattaki bir başka salonda ise Anadolu'nun çeşitli yerlerinden gelen mektuplar, dilekçeler var. Hepsinin ortak isteği illerine, ilçelerine İş Bankası şubesi açılması. Bartınlılar “Bizim altınımız çok, saklayacak yere ihtiyaç var” derken, Bolvadinliler ticaretin geliştiğini anlatıyor. Hatta bir ilçenin önde gelenleri art arda mektuplar yazmış, kocaman bir duvarı dolduracak kadar...

Celal Bayar'ın mitinglerinde “baraj istiyoruz” afişlerinden daha çok “İş Bankası şubesi istiyoruz” afişleri var. Müzede Bayar'ın bir mitinginin büyük bir fotoğrafı da bulunuyor. Mutlaka görmeniz gereken bir diğer bölüm de İş Bankası şubelerinin olduğu illerin hikayeleri... 1940'lı yıllarda Kayseri'nin, Fethiye'nin, Bolu'nun nasıl görüldüğünü merak ediyorsanız bu filmler tam size göre. O yıllarda TRT bile



olmadığı için büyük olasılıkla bu görüntüleri sadece müzede izleyebilirsiniz.

Muhasebe tarihi de sergileniyor

İş Bankası'nın ilk yıllarından itibaren döneminin en önde gelen araç ve cihazlarını kullanması, bankacılık ve finans alanında yaşanan teknolojik gelişmeleri de takip etmeyi mümkün kılıyor. Örneğin, 1930'lu yıllarda kullanılmaya başlayan National marka cem makinesi, sadece toplama yapan fakat zamanında çok kıymetli olan bir makine. Önce toplama ve çıkarma yapan hesap makineleri, zamanla dört işlem yapar hale geliyor. Bunların arasından en bilinen İsveç üretimi Facit markası, zamanının efsanelerinden. Bugün telefonlarımızda arama için oluşturduğumuz kısayolların 1930'lardan itibaren kullanılan Telerapid'lerle sağlandığını görmek, artık cebimizde rahatça taşıdığımız ufacık harici belleklerin daha 15 yıl önce bir bilgisayardan daha büyük yer kapladığına tanık olmak, şimdi veritabanlarında tutulan tüm kayıtların eskiden açıldığında 3 metreyi aşan boylardaki kasa yevmiye defterlerinde saklandığını fark etmek sizi şaşırtacak.



İş Bankası Müzesi'nde, bankanın beşinci Genel Müdürlük binasına ev sahipliği yapan İş Kuleleri'nin de bir maketi yer alıyor.



Trafikte Kara Şimşeklere doğru...



Ergi Sener
Metamorfoz ICT Inc.
Kurucu Ortağı

Gartner'ın Gelişen Teknolojiler "Hype Cycle" grafiğinin zirvesinde bu yıl sürücüsüz araçlar var...



Bizim kuşağın, yani 80'li yıllarda çocuk olanların en favori dizilerinden biri Kara Şimşek'ti (Knight Rider). Bu dizi, kendi kendine hareket edebilen, konuşabilen, yapay zekalı, akıllı otomobil "KITT" ve sahibi Michael Knight'ın (David Hasselhoff) başından geçen maceralarla hepimizi ekrana kilitliyordu. KITT ile 1982 yılında hayal edilen "akıllı otomobil" konsepti, bugün gelişmekte olan teknolojiler arasında en önde gelen odaklardan biri haline geldi.

KITT'e hepimizin hayran olmasına rağmen, bu tarz otomobillere halen kavuşamamamız teknolojilerin, olgunlaşma sürecinden kabul aşamasına kadar olan dönüşümünün uzun yıllar sürebileceğini de tekrar hatırlatıyor.

Fikri ticari ürüne taşıyan 5 evre

Öte yandan, günümüzde artık teknoloji hayat döngüleri ve teknolojilerin ticarileşmesi için gerekli zaman aralıkları oldukça kısalmış durumda. Yani KITT benzeri bir araç bugün hayal edilseydi, bu tarz bir araçla tanışmamız için 30 yıldan fazla beklememiz gerekmeyecekti. Yine de yeni teknolojilerin geniş kitlelerce benimsenmesine giden yolda, belirli süreçlerde evrim geçirmesi gerekiyor.

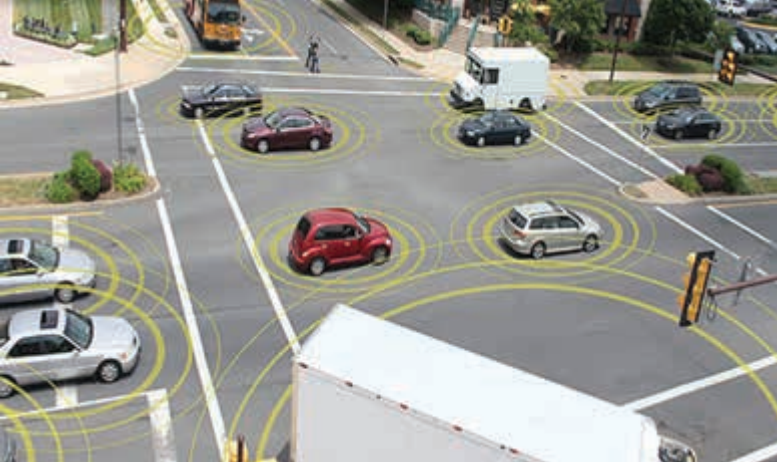
Bilgi teknolojileri üzerinde araştırmalar yapan ve bu alanda önde gelen araştırma firmalarından biri olan Gartner, her yıl "Hype Cycle" olarak adlandırılan ve farklı sektörlerdeki teknolojilerin evrelerine yönelik bir grafik

yayınlar. Teknolojiyle tetiklenen konuları, beklentilerin en üst düzeye çıktığı noktaları, beklentilerin düşmesiyle doğru modellerin bulunması ve ürünleşmesi fazlarını analiz eden "Hype Cycle" grafiği bir teknoloji ya da uygulamanın zaman içinde nasıl gelişeceği konusunda fikir verirken; bunun spesifik iş hedefleri kapsamında nasıl hayata geçirileceği ve doğru yatırımların ve stratejilerin planlanması adına da önemli bir görüş sağlıyor. Son yayınlanan Gelişen Teknolojiler (Emerging Technologies) "Hype Cycle 2015" grafiği de yeni teknolojilerin pazardaki algılarına ve statülerine yönelik ipuçlarını paylaşıyor. Gartner, bu çalışmasını, teknolojinin kullanışlılığı, ticari boyutu ya da insanların gerçekten bu teknolojileri ileride kullanıp kullanmayacaklarından ziyade; teknolojinin "pazar açısından değer algısı" olarak değerlendiriyor.

Gartner'ın Hype Cycle grafiği de aşağıda gösterildiği şekilde, 5 farklı evreden oluşuyor:

Gartner teknoloji ilerleme döngüsü






 Bu teknolojileri bundan sonra çok daha sık duyacağımız kesin gibi görünüyor: Sürücüsüz araçlar, IoT, speech to speech translation, machine learning ve giyilebilir teknolojiler...

Tepede sürücüsüz araçlar var

Her yıl Gartner Hype Cycle grafiği açıklandığında, özellikle “beklentilerin tepe noktası”nda (peak of inflated expectations) yer alan teknolojiler, diğerlerine kıyasla çok daha ön plana çıkıyor. Sektörlerinin önde gelen firmaları, “bir sonraki büyük proje” (next big thing) olarak adlandırdığı çalışma ya da projelerini seçerken, özellikle bu bölümde yer alan teknolojilere odaklanıyor. Bu açıdan, bu yıl beklentilerin tepe noktasında yer alan şu teknolojileri bundan sonra çok daha sık duyacağımız kesin gibi görünüyor: Sürücüsüz araçlar, IoT, speech to speech translation, machine learning ve giyilebilir teknolojiler... Beklentilerin tepe noktasında yer alan teknolojilerden “giyilebilir teknolojiler” ve geçen yılki Hype Cycle’ın en tepesinde yer alan IoT uygulamalarındaki gelişmeleri daha önceki sayılarda paylaşmıştım. Bundan sonra da yeni uygulamaları takip etmeyi sürdüreceğim. Bununla birlikte, bu yılın yıldızı “sürücüsüz araçları” biraz daha detaylı olarak incelemekte yarar var.

Google, Apple, Tesla Motors, Uber...

Gartner, Hype Cycle’ın tepesine sürücüsüz araçları yerleştir-



me nedenini şu şekilde açıklıyor: “Oldukça gelişmiş yazılım ve bulut bilişim uygulamalarıyla birlikte; sensör, konumlandırma, görüntüleme, yönlendirme, artırılmış gerçeklik (artificial intelligence - AI), haritalama ve iletişim teknolojilerindeki süreklilik gösteren gelişmeler sürücüsüz araçları hayatın bir gerçeği haline getirmeye oldukça yaklaşıyor.”

Bununla birlikte güvenilirliği ve makul fiyat beklentisini etkileyebilecek pek çok risk olduğu da belirtiliyor.

Sürücüsüz araçların, henüz yeni gelişim aşamasında olması-





Google sürücüsüz araçlarını San Francisco sokaklarında test ediyor. Apple da bu alanda çalışmalara başladı. Tesla Motors ve Uber de sürücüsüz araçlara yönelik yaptıkları açıklamalar ve çalışmalarıyla heyecan yaratıyor.

na rağmen, bu yıl zirvede yer almasının ana nedeni, neredeyse bütün otomotiv üreticilerinin ve OTT (over the top) olarak adlandırılan teknoloji devlerinin sürücüsüz araçlar üzerinde çalışmaya başlaması. Google uzun yıllar sürücüsüz aracı üzerinde çalışmalarını sürdürüyor ve San Francisco sokaklarında bu araçları test ediyor. (Nisan ayındaki San Francisco ziyaretim sırasında ben de test sürüşündeki bir "Google Car" (Google Arabası) ile karşılaşmışım.)

Google'dan sonra Apple'ın da bu alanda çalışmalara başladığı resmen netlik kazandı. Apple ve Google'ın dışında Tesla Motors ve Uber de sürücüsüz araçlara yönelik yaptıkları açıklamalar ve çalışmalarıyla heyecan yaratıyor.

Öte yandan, pazarda bu kadar hareket olmasına ve yatırımların artmasına rağmen, bu alandaki belirsizliklerin oldukça fazla olması, beklentileri yıllara yaymayı gerekli kılıyor. Yazımın başında da belirttiğim üzere, gelişen teknolojiyle birlikte inovasyon zaman döngüsü her ne kadar oldukça kısalsa da hibrit modellerin bile 15 yılda anca tüm araç satışlarında yüzde 3 pazar payı elde ettiğini unutmamak gerekiyor.

Tekerlek üzerinde giden gelişmiş bilgisayarlar

Harvard Business Review'de geçen ay yayınlanan bir makalede de sürücüsüz araçların otomotiv endüstrisini ve otomobillerimizle olan ilişkimizi kökten değiştireceği belirtiliyor. Bu makale, artık otomotivde inovasyonun geleneksel üreticilerden ziyade teknoloji firmalarından geleceği ve otomobillerimi-

zin, tekerlekler üzerinde giden oldukça gelişmiş bilgisayarlarla dönüşeceği bir döneme gireceğimizi öngörüyor. (Apple ve Google'ın işletim sistemlerini araba arayüzlerine sokma yarışı da bu gelişmelerin bir sonucu.)

Kazalarda sorumluluk kimde olacak?

"Sürücüsüz araçlar" aslında önemli bir ihtiyaca çözüm getiriyor. Bugün araba kullanmak bir zevk olsa da İstanbul gibi metropollerde çoğu zaman işkenceye dönüşebiliyor. Artık İstanbul'da yaşamının bir alışkanlığı haline gelen trafik sıkışıklığı ile iş hayatının yoğunluğu ve zaman darlığı bir araya geldiğinde, bir yandan araba kullanmaya çalışırken bir yandan e-mail ya da mesajlarını yanıtlamaya çalışan insanları sıklıkla görüyoruz. Bu durum da istenmeyen kazalara sebep olabiliyor. Bu yüzden sürücüsüz araç dendiğinde, kendi kendine gidebilen bir araçtan ziyade, gerektiği anda kontrolü ele alan ve size trafikte bile bir konfor sağlayan araçları düşünmek daha yararlı olacaktır.

Sürücüsüz araçlara geçişteki temel sorunlar, müşteri adaptasyonunun sağlanması ve gerekli altyapı ile regülasyonların oluşturulması şeklinde kendini gösteriyor. Bugün sürücüsüz kullanılan bir aracın kaza yapması ya da arabada bir sorun oluşması durumunda suçun kimde olduğu sorusu halen yanıtını arıyor.

Sürücülü taşıtlar yasaklanabilir!

Sürücüsüz araçlar belirli bir geçiş süreciyle hayatımıza giriyor olacak. 2016'da, KITT gibi bir araç beklentisine girmek için hala çok erken ne yazık ki:) Bununla birlikte, belirli fazlarda, insan sürüş müdahalesini daha az indirecek şekilde daha sofistike ve güvenilir yetenekler sağlanıyor olacak. Mesela, bugün pek çok otomotiv üreticisi, otomatik park uygulamasını "default" bir özellik haline getirmeye başladı.

Sürücüsüz araçların sektörlere ve kullanıcılara olan etkisini bütünüyle bugünden tahmin etmek oldukça güç. Ancak bugün için çok erken olmasına rağmen Tesla CEO'su Elon Musk'ın öngörüsü, ilerleyen yıllarda sürücüsüz araçların yaygınlaşmasıyla birlikte sürücülü taşıtların yasaklanabileceği doğrultusunda.



Kitap Katalog Poster Dergi Broşür

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

Vatan 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.vatanofset.com



'Üniversiteli' bankalar

Türkiye'nin önde gelen bankaları banka kartları, kredi kartları, kampüs kartlarla öğrencilerin gönlünü fethetmeye çalışıyor. Bankalar kartların yanı sıra gençlerin sosyal hayatını da renklendirmek için çok sayıda etkinlik düzenliyor, sponsorluklar yapıyor...

ESİN GEDİK

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Türkiye'de toplam nüfusun yaklaşık yüzde 60'ını 30 yaş altı kesim oluşturuyor. Bu kesimde önemli bir payı da 18-30 yaş arası genç nüfus alıyor. Hal böyle olunca tüm sektörlerde olduğu gibi bankacılık da bu kesime özel hizmetlere ağırlık veriyor. Son yıllarda vakıf ve devlet üniversitesi sayısındaki artış ise genç kesimin önemli bir bölümünü "üniversiteli" yaptı. İşte bankacılığın gençlere yönelik ürün ve hizmetlerinin odağına merkezine aldığı kesimi bu üniversiteliler oluşturuyor.

Aslında üniversite öğrencileri, aylık gelirleri göz önüne alındığında bankacılar açısından pek kârlı görünmeyebilir. Ancak aileleri tarafından gönderilen aylık harçlıklar, devlet ve özel sektörün verdiği burslar, üniversite kampüsleri ve yurtlarda yapılan harcamaların yoğunluğunu üst üste ekleyince bankacılık hizmetine duydukları ihtiyaç net olarak ortaya çıkıyor.

Bankaların bu kesime özel önem vermesinin bir diğer gerekçesi de üniversite öğrencisinin okulu bitirip bir işe girdikten sonra da bankasını değiştirmeyip onunla yola devam etme oranının yük-

sekliği...

Görüşlerini aldığımız banka yöneticileri de bu alanda hatırı sayılır bir rekabet olduğunu altını çiziyor. Ciddi bir potansiyele sahip üniversiteli kesimin gelecekte de kendi müşterileri olması için bugünden çok sayıda fırsat ve avantaj sunarak sadakatlerini geliştirmeyi amaçlıyorlar.

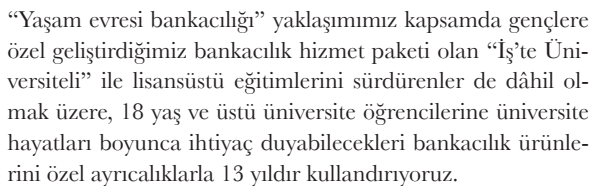
Ancak tüm bu gerekçelere karşın milyonlarca müşteri anlamına gelebilecek bu kesime özel ürün ve hizmet veren banka sayısının sınırlı olduğunu söylemek zorundayız. Bazıları bu kesimi görmezden gelirken bazı bankalar da daha önce başlattıkları hizmetlerini ya büyütme ya da kaldırmayı tercih ediyor.

Bu alanda Yapı Kredi, Garanti, İş Bankası, Akbank, Ziraat Bankası, DenizBank, VakıfBank ve Finansbank göze çarpıyor. Bankaların çoğu, üniversiteliler için özel bir kredi kartı çıkarmanın yanı sıra bu kartla yaptığı harcamalarda da özel indirimler ve kampanyalar düzenliyor. Bazı kartlar öğrencilerin kampüs içindeki harcama ve okul işlemlerini yapmak için de kullanılabilir.



Yalçın Sezen - Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı

Yalçın Sezen - Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı



İş'te Üniversiteli hizmet paketi sahibi gençlerin çoğunun tercih ettiği özel tasarım İş'te Üniversiteli kredi kartı, Maximum Kart'ın tüm özelliklerine sahip olması sayesinde gençlere sevindikleri markalardan taksitli ve indirimli alışveriş yapma, bu alışverişlerden MaxiPuan kazanma ve bu puanları üye işyerlerinde harcama imkânı tanıyor. Gençler, Müzekaart ile giriş yapılan Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı müze ve öğren yerlerini 1 ay boyunca ücretsiz ziyaret edebiliyor.

12.30'a kadar olan ilk seansları sadece 7 TL'ye izleyebiliyor. Öğrencilerin vadesiz TL hesaplarından 28 yaşına kadar hesap işletim ücreti almıyoruz, kredi kartlarından da üniversite hayatı boyunca indirimli kart ücreti alınmıyor. Gençler dilerlerse aidatsız İşte Üniversiteli kredi kartına da başvurabiliyor.

Gençlerle iletişimimizi sağlıklı yürütmek için dijital ortamda www.isteuniversiteli.com.tr adlı bir internet sitemiz var. Bu site, gençlerin sosyal ve kültürel açıdan gelişimine destek olmaya ve farkındalıklarını artırmaya yönelik bir dijital platform olarak tasarlandı. Sitede hizmet paketimizle ilgili bilgi verilmesinin yanı sıra kredi kartı başvurusu alınabiliyor, Türkiye'nin alanında önde gelen isimlerinin üniversitelilere özel önerdiği kitap, müzik ve filmlere erişme imkânı sunuluyor. Site üyesi gençler, her ay kendi sektörünün önde gelen isimleriyle gerçekleştirilen "Tanışırım" etkinliklerine katılabiliyor. Şimdiye kadar öğrenciler, Genel Müdürümüz Adnan Bali, Mert Fırat, Müge Boz, Nihat Sırdar, Muzaffer Yıldırım, Yekta Kopan, İlker Baydar, Canan Özsoy, Selçuk Erdem, Aylin Aslım, Nev, Savaş Karakaş, Mehmet Gürs, Şafak Ongan, Yüce Zerey gibi pek çok ünlü isimle tanışma şansı yakaladı. 1971 yılından bu yana sürdürülen "Altın Gençler" uygulamamızla her yıl üniversite sınavında başarılı olan İş Bankası'nın yazma eşit sayıda öğrenci ödüllendiriliyor. Ödül alan gençlerin sayısı 3 bini aştı, ödül almaya hak kazanan öğrencilere başarı plaketleriyle 1.000 TL para ödülü ve Avrupa'da trenle seyahat olanağı sağlayan "InterRail Global Pass" bileti de hediye ediliyor.

TÜRKİYE  **BANKASI**



YAPI KREDİ “OLUR MU OLUR”LA GENÇLERİ KAZANDI



Serkan Ülgen

Yapı Kredi Bireysel Bankacılık ve Kartlı Ödeme Sistemleri Grup Direktörü

Play ile gençlerin alışveriş, nakit çekim, para transferi gibi pek çok hizmeti kolay ve hızlı bir şekilde almalarını sağlıyoruz. Gençler, World üye işyerlerinden puan kazanıp, kazandıkları puanları yine World üye işyerlerinde kullanabiliyor. Ayrıca Play’e özel faiz oranları üzerinden alışverişlerini taksitlendirebiliyor, Play harçlık uygulamasıyla kredi kartlarından nakit para çekmeleri durumunda iki gün boyunca faiz ödemiyorlar. Play ile ayrıca dönemsel olarak farklı kampanyalarla öğrencilere özel imkanlar sunuyoruz.

Gençler için bir başka hizmetimiz de eğitim kredisi. Gelir beyan edebilen öğrenciler ya da veliler, yurtiçi veya yurtdışı belgeleyebildikleri tüm eğitim harcamaları için 50 bin TL’ye ve 36 ay vadeye kadar eğitim kredisi imkânından yararlanabiliyor. Ayrıca Taksitli Eğitim Sistemi (TEST) ile de merkezi olarak anlaşmamızın olduğu okulların taksit ödemelerini okul tarafından belirlenen ödeme planı çerçevesinde otomatik ödeme kolaylığı sağlıyoruz.

“Sosyal etkinliklere de aracılık ediyoruz”

Yapı Kredi olarak üniversitelere özel çeşitli projelerimiz ve iletişim çalışmalarımız var. Bu doğrultuda Koç Üniversitesi ile yürüttüğümüz proje kapsamında Play kart sahibi öğrenciler, hem alışverişlerini yapabiliyor hem de fotokopiden turnike girişlerine kadar üniversite içindeki işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Yine 9 farklı üniversitenin kampüsünde de şubelerimizi Play markasını ön plana çıkaracak şekilde dekore ettik. Bu şubelerin içinde müzik yayını, kahve ikramı, öğrencilere özel dinlenme alanı ve ücretsiz Wi-Fi hizmetimiz bulunuyor.

Üniversite gençliği için çeşitli sosyal etkinliklere de imza atıyoruz. Örneğin, Hürriyet Gazetesi ile yürüttüğümüz projede gençleri birçok gazete yazarıyla buluşturduk. Hatta o haftanın konu başlığıyla ilgili en iyi tweet’i atan genç, gazeteciyle bir gün geçirerek deneyimlerini gazetede kendi kaleminden 1 tam sayfada yazma fırsatı yakaladı.

Yine Star TV’nin en çok izlenen gençlik dizilerinden Medcezir ve diğer bir iddialı gençlik dizisi FOX TV’de yayınlanan Kiraz Mevsimi ile sezon boyunca devam eden bir işbirliğine imza attık. Medcezir dizisiyle olan işbirliğimizle, Türkiye’nin önde gelen reklamcılık ödülleri olan Kristal Elma’da Bronz Elma kazandık.

Yapı Kredi Afife Tiyatro Ödülleri kapsamında her yıl “Sahne Senin” yarışmasını düzenliyoruz. Gençlerin oyunculuk yeteneklerini sergiledikleri videolarda, kazanan Afife jürisi tarafından belirleniyor ve ödülleri sahneye çıkarak alıyor.



Gençlerin oluşturduğu tüketici grubunun, tüm sektörler için stratejik bir öneme sahip olduğunu görüyoruz. “Olur mu olur” sloganıyla birçok gencin hayalini gerçekleştiren Yapı Kredi’nin genç kredi kartı Play’in temelini 1993 yılında hayata geçirdiğimiz “University Worldcard” ürünüyle atmıştık. Gençlerin finansal konularda tüm sorunlarına komple çözüm sunan Yapı Kredi Play’i 2007 yılında hayata geçirdik.





DenizBank

KART MÜŞTERİLERİNİN YÜZDE 10'U ÜNİVERSİTELİ

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

Gençlik segmenti ve üniversite öğrencileri, yoğunlaştığımız ve yoğunlaşmaya da devam edeceğimiz özel bir segment. Çeşitli bankacılık hizmetlerinin yanı sıra 18-30 yaş aralığındaki üniversite öğrencilerine sunduğumuz gençlik kredi kartımız D-Şarj Bonus ile birlikte anlaşmalı üniversitemizde tüm işlemlerde “ücretsizlik” esasıyla sunduğumuz banka kartı ve ön ödemeli kart özelliği olan kampüs kartlarımız kartlı ödeme çözümlerimiz arasında yer alıyor.

Gençler için 2010 yılından bu yana sunduğumuz kredi kartı ürünümüzün ismini ve özelliklerini 2014 yılında değiştirerek D-Şarj Bonus şeklinde yeniden lanse ettik. Öğrenciler, en büyük üye işyeri ağına sahip Bonus programının bir üyesi olan D-Şarj Bonus ile yurtiçi ve yurtdışında alışveriş yaptıkça bonus kazanıyor; kazandığı bonusları dilerse anında, dilerse biriktirip daha sonraki alışverişlerinde kullanabiliyor. Ayrıca Türkiye'deki tüm kafe ve restoranlarda, Türkiye'nin her yerinde hafta sonu sinema ve tiyatro biletlerine ve online alışverişlerinde yüzde 10 indirimde sahipler. Kartlı müşteri portföyümüzün yaklaşık yüzde 10'una gençlik segmentine özel ürün ve hizmetlerimizi sunuyoruz.

"Teknoloji öncelikli hizmetlere odaklandık"

Kampüs kartlarımız ise 2011 yılından bu yana üniversite gençlerimizin yurtiçi ve yurtdışı tüm ATM ve POS işlemlerinde ihtiyaçlarını karşılıyor, kampüs içinde de kimlik kartı ve cüzdan özelliğiyle kampüs girişleri, yemekhane ve kütüphane işlemlerinde farklı çözümler sunuyor. Sadece üniversiteliler değil veliler ve akademik personel için de finansal kolaylıklar, bankacılık hizmetleri ve ödeme sistemleri olarak kartlı



çözümler sunuyoruz.

D-Şarj Bonus ve Kampüs Kart ürünlerimizi kullanıcılarının beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik yeni özellikler, dönemsel ya da sürekli kampanyalarla zenginleştirmeyi hedefliyoruz. Özellikle gelişen teknolojilerle birlikte şehir hayatının dinamikliğine ayak uyduracak, hızlı, değişken ve farklı müşteri deneyimi yaratan ödeme sistemlerinin hayatımızda olacağını düşünüyoruz. Bugün özellikle gençlerin de yoğun bir şekilde kullandığı giyilebilir teknolojiler, gadget'lar ve dijital platformlar DenizBank olarak içinde yer aldığımız ve almaya devam edeceğimiz bir dünya. Gençlere de bu dünya çerçevesinde farklı ürün, hizmet ve deneyimler sunmaya devam edeceğiz. Kampüste hayatı kolaylaştıracak ve hızlandıracak, kullanıcı dostu ürünler gündemimizde yer alıyor.



GARANTİ GENÇLERİ DİNLİYOR, KAMPANYALAR DÜZENLİYOR



Garanti Bankası da gençlere dönük hizmetleriyle dikkat çekiyor. Banka yöneticileri, nüfusun yüzde 60'ının 30 yaşın altında olduğuna dikkat çekerek "Gençler tüm sektörlerde olduğu gibi bankacılıkta da çok önemli bir müşteri potansiyelini oluşturuyor. Son dönemde sosyal medyanın, dijital ve akıllı cihazların bankacılığın önemli bir kanalı haline gelmesi sektörün, gençlerle olan iletişimimize ivme kazandırmış durumda. Garanti Ödeme Sistemleri olarak farkımız, müşteri ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlayabilmemiz, bu doğrultuda kendimizi

sürekli yenileyip güncellememiz, ürün ve hizmetlerimizi geliştirmemizden kaynaklanıyor" diyor.

Bankanın 2013 yılının başında tanıttığı Bonus Genç kredi kartıyla 18-25 yaş arası müşterilere, üye işyerlerinde Bonus kazanmanın yanı sıra diledikleri Bonus kampanyasına sadece bir kısa mesajla katılma fırsatı sunuluyor. Banka, gençlerin yaşam tarzına hitap eden fir-

malarla özel işbirlikleri de yapıyor. Şu aşamada bilgi toplamak için konvansiyonel ve sosyal kanalları içine alan farklı yöntemler uyguladıklarını ve gençlere ulaşmada en önemli kanal olan sosyal medyayı çok aktif kullandıklarını belirten Garanti yetkilileri, "Bunun dışında genç müşterilerimizin kredi kartı kullanım alışkanlıklarını yakından takip ediyor, hangi sektörlerin, hangi firmaların ve ne tür kampanyaların onların ihtiyaçlarına daha iyi cevap verdiğini izliyor, anketler yapıyor, gençlerle yan yana ge-

lebileceğimiz, fikir alışverişinde bulunabileceğimiz platformlarda yer alıyor, örneğin üniversitelerin bahar şenliklerine katılıyor" bilgisini veriyor.

Garanti Bankası, Bonus Genç'i lanse etmeden önce Justin Bieber konseriyle büyük sükse yapmıştı. Ayrıca Bonus Genç kullanıcıları, Türkiye'nin farklı şehirlerinde düzenlenen Duman konser biletlerini 30 TL yerine 10 TL'ye satın alma fırsatı yakalamıştı.



ZİRAAT, FAİZSİZ MASRAFSIZ "HARÇLIK AVANS" VERİYOR

Yıllardır üniversiteliler için özel ürün ve hizmetler sunan Ziraat Bankası, kısa bir süre önce Genç Bankkart ile Genç Kart'ı birleştirme kararı aldı. Bu sayede gençler, harcama yaparken hangi kartlarını kullanmak istediklerini seçebilecek ve cüzdanlarında tek kart taşıyacaklar. Kredi Yurtlar Kurumu'ndan burs ya da öğrenim kredisi alan gençlere özel tasarlanan bu üründe, hesapta para olmadığında faizsiz ve masrafsız 300 TL ekstra alışveriş fırsatı sunan Harçlık Avans'ı uygulaması da var. Genç Kart sahipleri, Maximum üyesi işyerlerinden yaptıkları alışverişlerde puan kazanabiliyor ve özel indirimlerden de faydalanıyor.

Ziraat Bankası'nın bir diğer hizmeti de Kampüs Kart. Bankkart'ın tüm fonksiyonlarını taşımakla beraber aynı zamanda üniversite kimlik bilgilerini de içeren elektronik cüzdan özelliği taşıyor. Kampüs Kart'ın ön yüzü üniversitelerin kurumsal kimliğine özel olarak tasarlanıyor, üzerinde öğrencinin bilgileri ve fotoğrafı yer alıyor. Bu kart, kampüs içinde yer alan geçiş aracı olarak da kullanılıyor. Öğrenciler, Kampüs Kart'ı hesaplarında para varsa yurtiçi ve yurtdışında alışverişlerinde de kullanabiliyor. Ziraat'ın Bankkart için geliştirdiği özelliklerinden ve dönemsel kampanyalardan da yararlanılabiliyor.



Ziraat Bankası





“Bizim için ayrıcalıklısiniz çünkü **ihtiyacınız, önceliğimiz.**”

Mobil uygulamamız
ile her zaman yanı başınızdayız.

VAKIFBANK, GENÇLERİ LIKE'LIYOR



VakıfBank, son yılların popüler hareketi olan 'like'ı öğrenciler için özel bir ürüne dönüştürdü. Gençlerin ihtiyaçlarına göre tasarlanan Like Card, VakıfBank'ın kredi kartlarına sunduğu diğer tüm fırsatların yanı sıra bazı özel ayrıcalıklar ve kampanyalardan da yararlanma fırsatı veriyor.

Like Card sahipleri, Worldpuan'a ek olarak her 1 TL'lik alışverişleri için 1 Likepuan kazanıyor. Kazanılan Likepuan'lar, www.likecard.com.tr web sitesinde yayınlanan çekilişlerde hediye kazanmak için kullanılıyor. Belirli aralıklarla internet alışverişlerinde, şenliklerde, etkinliklerde, elektronik harcamalarda ya da doğum gününü takip eden haftalarda katlı puan kazanımı sağlanması yönünde kampanyalar düzenleniyor.

VakıfBank'ın Ağrı, Bilgi, Gümüşhane, İTÜ, Kırıkkale, Kafkas, Sivas Cumhuriyet, Tunceli ve Yalova Üniversitesi öğrencileri

için çıkardığı Kampüs Kart ise Like Card olarak da kullanılabiliyor. VakıfBank Kampüs Kartları, bankanın anlaşmalı olduğu üniversitelerdeki çeşitli ödeme noktalarında kullanılabildiği gibi öğrenci kimliği olarak da kabul ediliyor.



AKBANK, AXESS exi26 İLE BMW KAZANDIRIYOR

Gençler için özel ürünler tasarlayan ilk bankalardan biri de Akbank. Banka bu alanda, özel şeffaf tasarımıyla oldukça havalı bir görünüme sahip Axess exi26 kredi kartıyla rekabet ediyor. 26 yaşını geçmeyenlere hitap eden bu kart, Axess özelliklerine sahip. Ancak dönem dönem düzenlenen kampanyalarla ekstra çip-para da kazandırıyor. Axess exi26 ile alışveriş sırasında ya da sonrasında ödeme-yi taksitlendirmek de mümkün.

Axess exi26 ile yapılan her 10 TL alışveriş için 1 çekiliş hakkı kazanılıyor ve her ay 1 adet BMW 116i talihli kişiye hediye ediliyor. Axess exi26'yı arkadaşlarına önerenler de kart onaylandığı takdirde her önerisi için 15 TL çip-para kazanıyor. Uygun fiyata shuttle hizmetiyle İstanbul, İzmir, Ankara ve Adana'da havaalanı transferi de yapan kart, talep sahibini istediği saatte istediği adresten alıyor.

Kartın bir başka özelliği de SMS Para. Nakde sıkışan kişi, 3155'e kredi talebinde bulunuyor ve aynı gün içinde 500 TL 3 taksit ve uygun faiz imkanıyla veriliyor. Dileyen bu taksit sayısını 9'a da çıkarabiliyor. Axess exi26, ilk yıl için kullanıcılarından aidat almıyor.



AKBANK



ÖDEME SİSTEMLERİ SEKTÖRÜNÜN RAKİPSİZ DERGİSİ

Sektörün tüm temsilcilerini
kapsayan zengin içerik

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

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

Abone Formu

PSM
PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE



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

Adı Soyadı:

Adresi:

Posta Kodu:

Şehir:

Tel:

Faks:

Ödeme Bilgileri

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

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

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

Kart alışkanlıklarımız değişiyor

Kredi kartlarıyla başlayan ödeme yolculuğu kartlı ödemelerin diğer alanlarına da yayılıyor. Başlangıçta sadece ATM kartı olarak algılanan banka kartları ve şirket ödemelerinde kullanılan ticari kartların ödemelerde kullanım oranı artıyor. Bu değişim nakitsiz topluma giden yolda sevindirici bir gelişme olarak nitelenebilir. BKM verilerine göre 2015'in ilk dokuz ayında kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı, 2014 yılının ilk dokuz ayıyla karşılaştırıldığında yüzde 14 oranında büyüdü. Aynı dönemde banka kartlarıyla ödeme tutarındaki artış oranı ise yüzde 26 oldu. Ticari kartlarla yapılan ödeme tutarı da yine yüzde 26 artış gösterdi. 2015 yılının ilk çeyreğinde yüzde 37.5'e gerileyen kartlı ödemelerin hanehalklarının toplam harcamalarına oranı, yılın ikinci çeyreğinde yüzde 40'a yükseldi. Kayıt dışı ekonomiyle mücadele yolunda bu oranın daha yüksek seviyelere ulaşması hedefleniyor. Yılın ilk 9 ayında kartlarla 387 milyar TL'lik ödeme yapılırken banka kartlarının ödemelerde kullanımı hızla artıyor. Ticari kredi kartlarıyla yapılan ödemeler de yine yüzde 26 oranında arttı. Böylece kartların diğer ödeme fonksiyonlarının da hızla şekilde yükseldiği dikkat çekiyor.

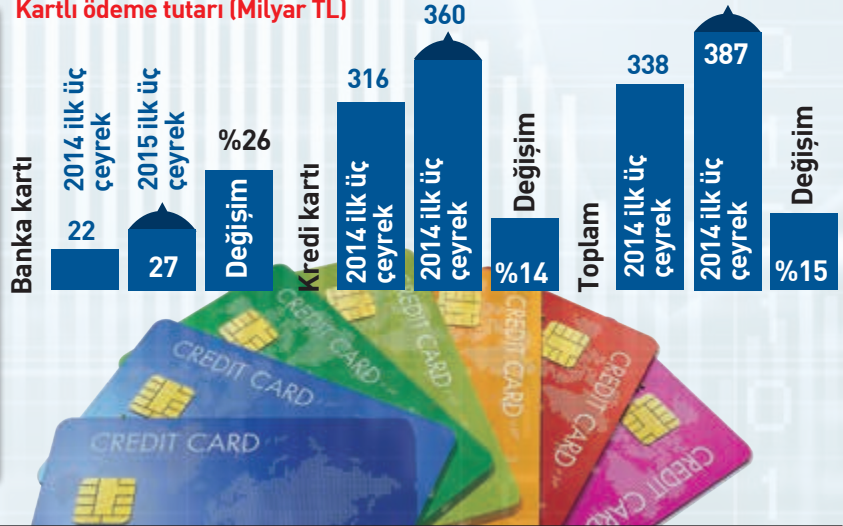


TABLO 1

Banka kartlarındaki yükseliş trendi sürüyor

Bankalararası Kart Merkezi'nin (BKM) açıkladığı verilere göre banka kartları ve kredi kartlarıyla yılın ilk dokuz ayında toplam 387 milyar TL'lik ödeme yapıldı. Bu tutarın 360 milyar TL'si kredi kartlarıyla yapılırken 27 milyar TL'lik kısmında banka kartları kullanıldı. Kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarında 2014 yılının ilk dokuz ayına kıyasla büyüme oranı yüzde 14 oldu. Banka kartlarıyla ödeme tutarında artış oranı ise yüzde 26 olarak kaydedildi.

Kartlı ödeme tutarı (Milyar TL)



Banka kartlarının kartlı ödeme adedi içindeki payı

%21

2014 ilk 3 çeyrek

%23

2015 ilk 3 çeyrek



TABLO 2

Banka kartları düşük tutarlı ödemelerde tercih ediliyor

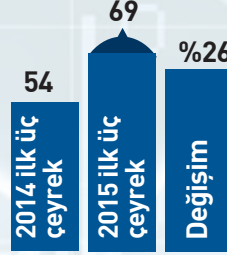
Ödeme adetleri dikkate alındığında, 2014 yılının ilk dokuz aylık döneminde yüzde 21 olan banka kartlarının toplam kartlı ödeme adedi içindeki payının, 2015 yılının ilk üç çeyreği sonunda yüzde 23'e yükseldiği görülüyor. Banka kartlarıyla yapılan ödeme tutarlarının dağılımı incelendiğinde ise bu işlemlerin yüzde 50'sinde tutarın 100 TL'nin altında olduğu görülüyor. 100 TL'nin altındaki işlemler, kredi kartlarıyla yapılan toplam ödeme tutarının ise sadece yüzde 15'ini oluşturuyor.

TABLO 3

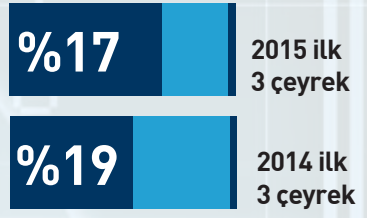
Ticari kartlar esnafın hayatını kolaylaştırıyor

Son yıllarda önemi hızla artan ve çek-senet gibi geleneksel ödeme araçlarının yerini alan ticari kredi kartları ile ödemeler hızlı büyümesini sürdürüyor. Yılın ilk dokuz ayında ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı 69 milyar TL'ye ulaştı. Bu değer, 2014 yılının aynı dönemine göre yüzde 26 büyümeye işaret ediyor.

Ticari kredi kartlarıyla yapılan ödeme tutarı (Milyar TL)



Ticari kredi kartı ödeme tutarı (Milyar TL)



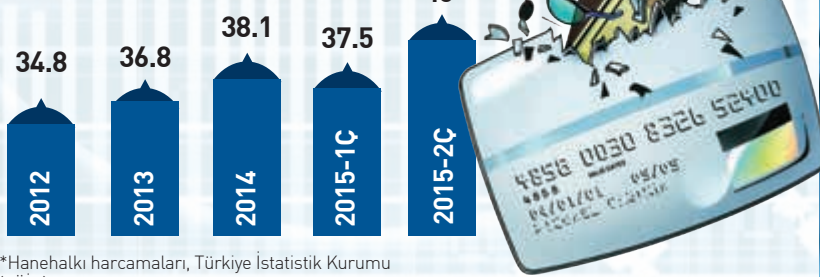
Tüm kredi kartı ödeme tutarı içindeki payı

TABLO 4

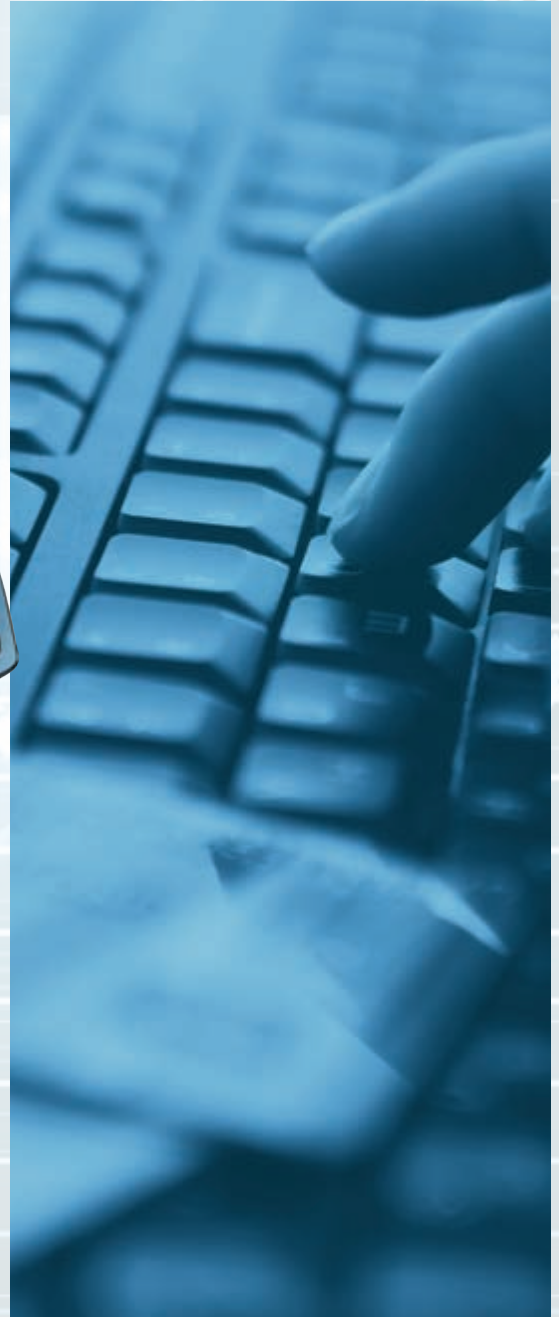
Kartlı ödemelerin hanehalkı harcamalarına oranı yüzde 40'a yükseldi

Kartlı ödemelerin hanehalklarının toplam harcamalarına oranı yılın ikinci çeyreğinde yükseldi. 2014 yılında yüzde 38.1 olan oran, 2015'in ilk çeyreğinde yüzde 37.5'e gerilemişti. Yılın ikinci çeyreğinde ise kartlı ödemelerin oranı yüzde 40'a yükseldi. Bu orandaki artış, kayıt dışı ekonomiyle mücadele yolunda önemli bir adım olarak görülüyor.

Kartlı ödemelerin hanehalkı harcamalarına oranı (%)



*Hanehalkı harcamaları, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanıyor.





İsveç, kağıt paraya veda etmeye hazırlanıyor

Türkiye'nin de aralarında olduğu birçok ülke nakitsiz topluma ulaşmak istiyor. Görünen o ki bu hayale ilk ulaşacak ülke İsveç olacak...



Ödemeler dünyasının gündeminde kağıt paranın ortadan kalktığı, tüm ödemelerin dijital olarak gerçekleştiği toplumlar yaratmak var. Türkiye'nin de 2023 yılında ulaşmaya çalıştığı bu hedef için birçok ülke son yıllarda yatırımlarına hız vermiş durumda. Yapılan araştırmalar da bu yolda epeyce mesafe alındığını gösteriyor. Yine aynı araştırmalar, İsveç'in birçok ülkenin önünde olduğunu ortaya koyuyor.

Geçen ay KTH Royal Institute of Technology tarafından yayınlanan çalışma, İsveç'te kullanılan nakit para miktarının hızla azaldığını gösteriyor. Çalışma ekibinde yer alan Niklas Arvidsson, İsveç halkının nakit parayı giderek daha az kullandığını belirterek, bu ülkede yakın zamanda nakit paraya veda etmenin mümkün olacağını öngörüyor.

Çalışmaya göre, 6 yıl önce dolaşımda olan 106 milyar İsveç Kronu bugün

80 milyona (yaklaşık 8 milyar Euro) düştü. Araştırmacılar, 60 milyar kronluk nakit paranın da sadece yüzde 40 ila 60'lık bir bölümünün günlük hayatta kullanıldığını belirtiyor.

İsveç'in ikinci büyük şehri olan Göteborg'da kredi ya da ATM kartı kabul etmeyen bir dükkan bulmak neredeyse imkansız. İsveçlilerin çoğu da para taşımayı bırakmış durumda. Para ödeme işlemlerini ya kartlarıyla ya da Swish isimli bir mobil uygulama kullanarak yapmayı tercih ediyorlar.

Para aklamayı da engelliyor

İsveç'in nakit para kullanma alışkanlığının giderek azalması, para aklama ve teröre desteğin önüne de bir engel koyuyor. İsveç'teki birçok banka nakit paranın geçmediği şubeler açmış durumda. Nakit parayla ödeme kabul edenler de para aklama ve teröre destek olmanın önüne geçilmesi için çıkarılan yasalar çerçevesinde müşterilerinden paranın nereden geldiğini açıklamasını şart koyuyor.

Ancak nakitsiz toplum bazı sorunları da beraberinde getirecek gibi. Çünkü çalışmanın ortaya koyduğu bir diğer nokta, kayıtlı olmayan ve bu yüzden herhangi bir banka hesabı olmayan mültecilerin ve evsizlerin "nakitsiz toplum" dönüşümünden nasıl etkileneceği konusundaki belirsizlik. Ayrıca dijital ödeme yöntemlerine uyum sağlamakta zorlanabilecek yaşlı bireylerin de bu dönüşüme ayak uydurup uyduramayacağı merak ediliyor. Söz konusu dönüşüm tamamlandığında, toplumun bu kesimlerine mensup olanların İsveç'in sosyal güvenlik sistemine bağımlı hale geleceği öngörülüyor.



MICROSOFT DA “MOBİL CÜZDAN” PAZARINA GİRİYOR



Google, Apple, Samsung derken bir başka teknoloji devi Microsoft da kredi kartları, kuponlar, üyelik ve sadakat programı bilgilerini depolamaya imkan sağlayan mobil ödeme uygulaması Windows Wallet'i çıkarmaya hazırlanıyor. Microsoft İşletim Sistemleri Kurumsal Başkan Yardımcısı Joe Belfiore, Windows'un bir cüzdan konsepti olacağını, daha önce telefonlarda görünenlere benzeyeceğini, ancak onların daha gelişmiş versiyonu olacağını kaydetti. Belfiore, bu yeni cüzdan servisinin ne zaman kullanıma sunulacağı konusunda ise herhangi bir bilgi vermedi. Belfiore, Windows 10 işletim sistemiyle birlikte sunulan yeni yüz tanıma teknolojisi "Windows Hello"ya da değinerek, bunun gelecekte ödeme deneyimini daha da iyileştirme yolunda kullanılabilecek iyi bir teknoloji olduğunu vurguladı.

Belfiore, mobil ödemelerin karmaşıklığına gönderme yaparak "En büyük zorluk da mobil ödeme sisteminin bulunduğu yerlerde iyi bir deneyim sağlaması için yeterli sayıda doğru bileşeni bir araya getirmeyi sağlayacak etkeni bulmak" dedi. Ancak Belfiore'ye göre bu sadece kendilerinin değil, bütün dünyanın sorunu...

ZOMATO, TEMASSIZ ÖDEMEDEN VAZGEÇİYOR

Türkiye'de faaliyet gösteren ve Mekanist adlı yerel şirketi alarak büyüyen dünyanın en büyük dijital mekan rehberi Zomato, 2015 yılının ilk aylarında başladığı temassız ödeme hizmetini terk edeceğini açıkladı. Şirket, temassız ödeme hizmetini ilk olarak Dubai'de denemeye başlamış ve 120 restoranda birden kullanıma sunmuştu. Zomato CEO'su Deepinder Goyal'in ekim ayında yaptığı açıklamaya göre, şirketin bu kararı almasındaki en önemli etken artan maliyetler. Çünkü Zomato, temassız ödeme için tüm restoranlara iPad dağıtmıştı. Bu sistemin Zomato'nun klasik kullanıcı akışının bir parçası olmadığını da belirten CEO Goyal, "Kullanıcıların çoğunun yeni teknolojilere hevesli olmadığını gördük. Restoran çalışanlarını eğitmek de oldukça külfetli bir işti" dedi. Aslında Zomato, son günlerde dünya çapında tasarrufa

gidiyor. Daha önce Urbanspoon'u alarak ABD pazarına açılan şirket, ekim ayında bu ülkedeki ekibinden 300 kişiyi işten çıkararak küçülme sinyalleri vermişti.



SQUARE HALKA AÇILIYOR

Dünyanın en yenilikçi ödeme araçlarından birini üreten Square, halka arz için başvuruda bulundu. New York Borsası'nda SQ sembolüyle işlem görmesi öngörülen Sqaure'in halka arz operasyonu için 275 milyon dolar sermaye artıracığı konuşuluyor. Şirket, 2015 yılının ilk altı ayını, 561 milyon dolar satış gelirine karşılık 78 milyon dolar zararla kapattı. Geçen yılın aynı döneminde 372 milyon dolar satış gelirine karşılık 79 milyon dolar zarar açıklanmıştı. Square'in geçen yılın sonundaki zararı ise 154 milyon dolara ulaşmıştı. Square'in halka arz başvurusunda sıralanan risk faktörleri arasında, Twitter'in CEO'su Jack Dorsey'nin halka açık iki şirkette de görev yapacak olması, olası bir veri hırsızlığı gibi noktalar öne çıkıyor. Square'in en büyük ortağı Jack Dorsey, hisselerin yüzde 24.4'üne sahip. Khosla Ventures yüzde 17.3, James McKelvey yüzde 9.4, JPMC Strategic Investments yüzde 5.5 ve Sequoia Capital ile Rizvi Traverse'in her biri yüzde 5.4 ile onu izliyor.



Altın standardını dolar bitirdi

Temellerini İngiltere'nin attığı "altın standardı" 1816 yılında kullanılmaya başladı. Paranın değerini belirli ayar ve ağırlıkta tanımlanmış olan altına göre belirleyen bu sistem, kesintilerle de olsa 1971 yılına kadar sürdü.

Bu sistemde ulusal para, yüzde 100 oranında altına çevrilebilir nitelikteydi. Kağıt paranın altına çevrilmesinde, külçe altının sikkeler halinde basılmasında rol oynayan darphane fiyatı esas alınıyordu. Para otoriteleri hiçbir kısıtlamaya tabi olmadan altın alıp satabiliyordu. Altın ihracatı ve ithalatı serbestti.

Değerini yapılmış olduğu değerli madenden aldığı için kolay kabul edilen ve tercih gören bu sistemin bazı dezavantajları da vardı elbette. Üretim maliyetinin yüksekliği, arz esnekliğinin kısıtlı olması, altın rezervlerinin sınırı ve ülkeler arasında kaynak dağılımının dengesizliği gibi...

Altın standardı Birinci Dünya Savaşı öncesi döneme dek uygulanmıştı. Çünkü bu standardı uygulayan ülkeler zaten dönemin gelişmiş ülkeleriydi. Öte yandan ekonomik olarak da bir istikrardan söz edilebilirdi. Ancak savaş sonrası bozulan ekonomi nedeniyle sıkıntılar baş göstermeye başladı ve sabit döviz kuru yöntemine dönüşün sağlanması mümkün olmadı.

1919-1925 yılları arasında İngiltere ve Fransa gibi ülkeler altın standardına geri dönebilmek için, ABD'nin ters yöndeki çabalarına rağmen bazı girişimlerde bulundu. Ancak başarılı olamadılar. 1929 yılında başlayan "büyük buhran" artık ödemeler sistemini işleyemez hale getirdi. 1931 yılında İngiltere, altın rezervleri üzerindeki gide-erek ağırlaşan baskıya dayanmayacağını açıklayarak altınla ödemelerini durdurdu. 1970'li yıllara kadar ağır aksak devam eden sistem, doların gücüne dayanarak tarihin tozlu sayfalarındaki yerini aldı.

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.



Şekerbank 
sekerbank.com.tr | 444 78 78

BKM EXPRESS'LE MOBİL YAŞA, MOBİL ÖDE!

BKM Express uygulamasını hemen indir,
cepten cebe 7/24 para gönder,
internet alışverişlerinin ödemesini gerçekleştir.



Ücretsiz uygulamayı indirmek için:



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