یار یارانه ۴۲
YAR E YARAN
اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور / شرکت ایران کیش
سال چهارم ● شماره ۴۲ ● شهریور ماه ۱۳۹۲

اللهم صل علی محمد و آل محمد

PCI استاندارد امنیت اطلاعات صنعت پرداخت کارتی

افزایش امنیت اطلاعات دارنده کارت

شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

بند ۵
منشور رفتاری شرکت

از محصور نمودن تجربه و دانش فنی خود پرهیز نموده و به هیچ عنوان این خصیصه را به رسمیت نمی‌شناسیم.

شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

به نام خدا

سال چهارم ـ شماره چهل و دو، شهریور ماه ۱۳۹۲

نشریه داخلی شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش (سهامی عام)
اولین نشریه تخصصی صنعت PSP کشور

صاحب امتیاز: شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش(سهامی عام)
مدیر مسوول: محسن قادری
تلفکس: ۸۵۹۴۵۵۱۵-۰۲۱
پست الکترونیک:
yareyaran@kiccc.com - yareyarankiccc@gmail.com
نشانی اینترنتی: www.IranKish-co.ir
نشانی: میدان آرژانتین، خیابان احمدقصیر، خیابان ۱۷، شماره ۱۷

مسوول تحریریه: مریم سبزعلی
هیات تحریریه: ندا بیات، مریم باغشاهی، محمدرضا حامدی‌نژاد
گرافیک و صفحه‌آرایی: مهدی ضرغام، آزیتا کوثری، محمد کیهانی کرجی
امور اداری و دفتری: مریم کریمی

عزیزانی که تمایل به ارتباط با ماهنامه یاریاران دارند می‌توانند از طریق شماره پیامک ۳۰۰۰۳۳۳ با ما در تماس باشند. در صورت تمایل به دریافت نسخه PDF این ماهنامه کافی است با ارسال پیامکی شامل آدرس ایمیل و شماره ماهنامه درخواستی، آن را از طریق ایمیل خود دریافت نمایید.

متن پیام درخواست ماهنامه:
شماره ماهنامه درخواستی, Yareyaran, E-mail, PDF

همچنین با ارسال پیشنهادات و انتقادات خود از طریق این سامانه، ما را در بهبود مطالب ماهنامه یاری فرمایید.

متن پیام ارسال نظرات:
نظرات و پیشنهادات, Yareyaran

یار یاران
YAR E YARAN

فهرست مطالب

۲ اخبار جهان
هرشماره، آخرین اخبار پرداخت الکترونیک از سراسر جهان در دو صفحه...

۴ PCI استاندارد امنیت اطلاعات صنعت پرداخت کارتی
استاندارد امنیت اطلاعات صنعت پرداخت کارتی (PCI-DSS) به‌منظور تقویت و افزایش امنیت اطلاعات دارنده کارت و ایجاد سازگاری با معیارهای جهانی امنیت اطلاعات توسعه یافته‌است...

۷ برداشت بدون وجه
به تازگی سرویس جدیدی به کاربران ارایه می‌شود که در ایران، بانک مسکن در ارایه آن پیشتاز بوده است. این سرویس که به گفته «نیکو- صفری» رییس اداره خدمات نوین، برای نخستین بار در کشور اجرا شده است، تنها بر روی کارت‌های بانک مسکن قابل اجراست...

۸ ایران‌کیش
اگر علاقمند به اخبار داخلی شرکت ایران‌کیش هستید، تازه‌های ایران‌کیش را در این صفحه‌بیابید.

۱۰ این چهره‌ها صنعت پرداخت موبایلی را متحول کرده‌اند
در دوشماره به معرفی افراد مطرحی که با پشتکار و هوش خود صنعت پرداخت موبایلی را متحول کردند، خواهیم پرداخت.

۱۲ SEPA طرح واحد پرداخت اروپا
اتحادیه اروپا از چندین سال قبل پروژه عظیمی با عنوان SEPA (حوزه واحد پرداخت یورو) را برای ایجاد بازار یکپارچه پرداخت الکترونیک در منطقه یورو آغاز کرده و اکنون در مراحل پایانی اجرا قرار دارد...

۱۴ سازو کارطرح‌های تشویقی (ویژه پذیرندگان و دارندگان کارت)
هدف از ایجاد طرح وفاداری، تداوم روند ارتباطی مشتری با پذیرنده است. تراکنش وفاداری شامل افزودن امتیاز (یا مقداری وجه) به حساب مشتری در هنگام خرید است. پایانه فروش مناسب‌ترین وسیله برای انجام این کار است زیرا قابلیت ترکیب پرداخت با محاسبه امتیازهای وفاداری را دارد...

۲۰ دانستنی‌های صنعت پرداخت
اگر به دنبال منبعی برای افزایش اطلاعات و معرفی اصطلاحات پرکاربرد صنعت پرداخت الکترونیک هستید، مطالعه این صفحه و دنبال کردن آن را به شما پیشنهاد می‌کنیم.

و مطالب دیگری از قبیل مصاحبه با کارکنان ساعی شرکت ایران‌کیش، مطالب خواندنی صفحه «اندیشه»، «مشتریان ما»، صفحه دفاتر و نمایندگی‌ها و...

راه‌اندازی ورژن جدید نرم‌افزار پایانه فروش موبایلی PayAnywhere

«PayAnywhere»شـرکت آمریکایـی ارایه‌دهنده سـرویس‌های پایانه فروش موبایلی، نسـخه جدیدی از نرم‌افـزار پایانـه فـروش موبایلـی خود، سـازگار بـا سیسـتم‌عامل iOS بـه‌نـام «PayAnywhere Inside» را راه‌اندازی کرد.

ورژن جدید اپلیکیشـن PayAnywhere با خوانشگر کارت اعتبـاری موبایـل کار می‌کنـد و پذیرندگان با اسـتفاده از آن می‌تواننـد تمامی کارت‌هـای نقدی و اعتباری با هر سـایزی را بپذیرند.

آخرین ورژن به‌روزرسـانی شده این نرم‌افزار در راستای بالا بردن کارایی آن دو زبان انگلیسـی و اسپانیایی ارایه شده که این به‌روزرسانی کاملترین ورژن کنونی اسـت. «PayAnywhereInside» پورتال جدید پذیرندگان است که خدماتی نظیر ورود به سـایت به‌صورت انفرادی، پشـتیبانی از کاربـران چندگانه، امکان مشاهده فعالیت‌های حساب و سایر ویژگی‌ها را به آن‌ها ارایه می‌دهد.

www.thepaypers.com

ارایه کارت هدیه تولد مجازی به کاربران فیسبوک توسط Amazon

«Amazon.com.Inc» یـک سیسـتم پرداخت جدیـد به‌نام «هدیه تولـد Amazon» ارایه کرده است. کاربران با استفاده از این خدمت می‌توانند کارت‌های هدیـه Amazon.com بـا پیغام‌های تولد به دوسـتان خود در فیس‌بوک ارسـال کرده و سـایر دوستان نیز می‌تواننـد در افزودن موجودی به این کارت مشـارکت کنند. روز تولد همواره به عنوان مناسـبت‌های اجتماعی به‌شـمار آمده و سـایت‌هایی مانند فیس‌بوک این امـکان را برای همه در سراسـر جهـان فراهم کرده‌اند تا پیام‌هـای تبریک تولد را به دوسـتان خود در سراسر جهان ارسـال کنند. با این سرویس جدید آمازون، این پیام‌ها می‌توانند با یک هدیه همراه شـوند. به محض اینکه این هدیه توسط دوستی فعال شود، سایر دوستان می‌توانند مبلغ مورد نظر خود را به کارت بیفزایند حتی اگر آن‌ها با شـخص اصلی که کارت مجازی را فعال کرده اسـت، دوسـت نباشند.

کارت هدیه آمازون با قیمت‌های ۱، ۵، ۱۰ یا ۲۵ دلار قابل خرید است و این کارت تا روز تولد شـخص در صفحه فیس‌بوک نمایش داده نمی‌شود. هدیه الکترونیک همانند هدیه موبایلی روند تدریجی اما روبه رشدی دارد. Skype، Pinkberry و Wex نیز اخیرا این سرویس را به صفحه خود افزوده‌اند.

www.paymentssource.com

بانکداری آنلاین موبایلی از بانکداری آنلاین کامپیوتری پیشی می‌گیرد

براساس آمارهای اخیر، پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۱۷ شمار بیشتری از مشتریان بانکداری آنلاین استرالیا از تلفن‌های هوشمند و تبلت به‌جای کامپیوتر برای انجام امور بانکی خود استفاده کنند.

طبق آمار شـرکت Westpac، ارایه‌دهنده خدمات مالی استرالیایی، سه میلیارد دلار تراکنش توسـط ۲۷۰ هزار کاربر اپلیکیشـن آی‌پد اپل پردازش شده است. «JansonYetton» رییس بانکداری تجاری و خرد Westpac گفت: «با وجود این‌که کاربران تلفن هوشمند و کامپیوتر بر فضای بانکداری آنلاین تسلط دارند اما کاربران تبلت بسیار سریع به آن دست یافته‌اند.»

این شـرکت طی یک هفته ۹ میلیارد دلار تراکنش‌هـای آنلاین پردازش کرده کـه از این رقم ۸ میلیارد دلار از طریق دسـکتاپ و فقط ۱ میلیارد آن از طریق دستگاه موبایل صورت گرفته است.

www.thepaypers.com

گسترش سولوشن‌های پرداخت موبایلی First Data's Pogo

موسسـه مالـی Omaha Bank بـا First Data (ارایه‌دهنده خدمات جهانی تجارت الکترونیک و سرویس پردازش پرداخت) برای ارایه سولوشن Pogo به پذیرندگان و کسب‌وکارهای کوچـک قـرارداد همـکاری منعقد کرد.

ایـن سولوشـن پرداخـت موبایلـی، پذیرش کارت‌های نقدی و اعتباری را در سراسـر ایـالات متحده آمریکا فراهم خواهد کرد.

با Pogo پذیرندگان می‌توانند گوشـی‌های هوشمند و تبلت‌های تحت وب خود را از طریق نرم‌افزار مخصوص و یک خوانشـگر به دسـتگاه POS تبدیل کنند. این سولوشن سبب بالا بردن سطح تکنولوژی، امنیت، زیرساخت‌ها و کانال‌های توزیع First Data و همچنین موجب بهبود جایگاه پذیرندگان و کسب‌وکارهای کوچک خواهد شد.

www.thepaypers.com

انجام ۴۵ درصـد از تجارت الکترونیـک خاورمیانه در عربستان

آمارهـای اخیـر حاکـی از آن اسـت که تجارت الکترونیک در عربسـتان سعودی تا سـال ۲۰۱۵ به ۱۳ میلیارد دلار خواهد رسید که این رقم بالغ بر ۴۵ درصد از کل حجم تجارت الکترونیک خاورمیانه است. طبـق گـزارش ارایـه شـده توسـط Deutsche Bank، عربستان سعودی با ۳۰۸ میلیون دلار حجم تراکنش بالاترین رقم را به خود اختصاص داده درحالیکه مبلـغ تراکنش در قطـر ۱۳۱، دبی ۱۲۹، کویت ۴۷ و ابوظبـی ۴۰ میلیون دلار گزارش شده است.

همچنین در این گزارش آمده است که مبلغ تراکنش وارده به بازارهای منا حدود ۲ میلیارد دلار و مبلغ خارجه از این بازار ۱۹۲ میلیون دلار بوده است.

www.thepaypers.com

Payfort؛ امکان خرید آنلاین برای عرب‌زبان‌ها

شـرکت «Payfort» در اجـلاس «arabnet digital ۲۰۱۳»، از درگاه پرداخـت آنلاین خود رونمایی کرد.

این کمپانی به تمام خریداران آنلاین عرب‌زبـان و کشـورهای مجـاور از طریق شـبکه پرداخت خود خدمات پرداخـت الکترونیک ارایه می‌کنـد. Payfort با ایجاد اعتمـاد بین خریداران و فروشندگان آنلاین، این امکان را برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌کند تا با کمک گزینه‌های متنوع پرداخت، تراکنش‌ها را با آسودگی خاطر انجام دهند.

با کاهـش ریسـک تراکنش‌های آنلایـن بـرای مصرف‌کننـدگان، Payfort شـرکت‌های بیشـتری را قادر به فروش و معاملات آنلاین می‌کند. Payfort به انواع کسب‌وکارها، دولت‌ها و موسسات، به‌وسیله درگاه پرداخت آنلاین خود و به دو صورت بانکی و غیر بانکی خدمات پرداخت ارایه می‌کند.

www.thepaypers.com

ارایه خدمت به مشتریان Google Glass توسط PrivatBank

«PrivatBank» ارایه‌دهنـده خدمـات مالی اروپایی، کار بر روی اپلیکیشن‌های خود برای عینک گوگل را به‌پایان رساند. کاربران با اسـتفاده از این اپلیکیشـن‌ها می‌توانند امور مالی خود را مدیریت کرده و با استفاده از نگاه، اشاره و صدای خود با بانک ارتباط برقرار کنند. عینک گوگل با کمک اپلیکیشن‌های این بانک انجام تراکنش‌های مالی، دریافت باقیمانده حساب یا بدهی کارت، دریافت اطلاعات وجوه اعتباری، برداشت پول نقد از ATM، پرداخت هزینه سـوخت در پمپ‌بنزین و پرداخت هزینه سـفارش منوی آنلاین رستوران را بـرای مشـتریان فراهم می‌کنـد. «PrivatBank» همچنین کـد QR مبتنی بر سرویس‌های بدون تماس را برای مشتریان خود راه‌اندازی کرده است.

www.thepaypers.com

صدور صورتحساب برای گوشی‌هایی با سیستم عامل ویندوز

شرکت پرداخت موبایلی «Bango» با همکاری اپراتور شـبکه موبایلی کشور اندونزی، صدور صورتحساب برای گوشـی‌هایی با سیستم‌عامل ویندوز را جهت خرید از فروشـگاه Microsoft's Windows Phone راه‌اندازی کرد.

این قابلیت کاربران گوشـی‌های ویندوز را قادر می‌سـازد تـا فارغ از محدودیت کارت‌های اعتباری و هزینه ارسال پیام کوتاه تنها با یک کلیک از خدمات صدور صورتحسـاب و خریـد نرم‌افزارهای موبایلی، بدون احتیاج بـه وارد کردن مکرر اطلاعات شـخصی بهره‌مند شـوند. در ضمن هزینه این عملیات بر روی قبض مشترک محاسبه می‌شود.

در اخباری که اخیرا منتشر شده است شرکت Bango یک موافقت‌نامه جهانی با Mozilla امضا کرده است که جزییات این خبر هنوز فاش نشده است.

www.thepaypers.com

رونمایی از سرویس جدید پرداخت موبایلی توسط VocaLink

کمپانی پرداخت‌های بین‌المللی «VocaLink»، قصد رونمایی از یک شـرکت جدید برای معرفی یک سیستم پرداخت موبایلی جدید به بازار را دارد. سـرویس جدید به‌نام «Zapp» به مشـتریان امکان دسترسی مستقیم به حساب بانکی از طریق گوشـی موبایل و انجام پرداخت‌های آنی را می‌دهد. پرداخت‌ها از طریق پیوند گوشـی موبایل به حسـاب بانکی صورت می‌گیرد. به این معنی که پرداخت‌ها از طریق یک گوشـی هوشـمند و بدون اسـتفاده از کارت صورت خواهد گرفت. «Zapp» در پایان سال ۲۰۱۳ برای موسسات مالی و جامعه پذیرندگان، رونمایی و در ابتدای سال ۲۰۱۴ برای مشتریان قابل استفاده خواهد شد.

http://www.thepaypers.com

PCI استاندارد امنیت اطلاعات صنعت پرداخت کارتی

استاندارد امنیت اطلاعات صنعت پرداخت کارتی (PCI–DSS[1]) به‌منظور تقویت و افزایش امنیت اطلاعات دارنده کارت و ایجاد سازگاری با معیارهای جهانی امنیت اطلاعات توسعه یافته‌است. PCI- DSS مجموعه الزامات عملی و تکنیکی برای محافظت اطلاعات دارنده کارت است. این استاندارد برای تمام نهادهای دخیل در پردازش پرداخت‌های کارتی نظیر پذیرندگان، پردازشگران، بانک‌های عامل، بانک‌های صادرکننده و ارایه‌دهندگان خدمات همچنین سایر نهادهایی که ذخیره، پردازش یا انتقال اطلاعات دارنده کارت را بر عهده دارند، کاربردی است. هدف از ارایه این مقاله افزایش آگاهی مخاطبان در خصوص این استاندارد است. (برای اطلاعات بیشتر به وب‌سایت www.pcisecuritystandards.org مراجعه کنید)

PCI-DSS تعیین‌کننده حداقل اهداف کنترلی امنیت اطلاعات است که بایستی با استفاده از قوانین و مقررات داخلی، منطقه‌ای و/یا بخشی به‌کارگرفته شود. هر کجا اطلاعات دارندگان کارت توسط هر نهاد یا ارگانی ذخیره، پردازش یا منتقل شود، این استاندارد کاربرد دارد. اطلاعات حساب شامل اطلاعات دارنده کارت و اطلاعات حساس فرایند تایید است.

اطلاعات دارنده کارت	اطلاعات حساس در فرایند تایید
شماره حساب اصلی نام دارنده کارت تاریخ انقضا کارت کد محصول	اطلاعات ذخیره شده بر نوار مگنتیک یا چیپ CAV2/CVC2/CVV2/CID PIN

در استاندارد PCI-DSS آمده است: «استفاده از این استاندارد منجر به لغو قوانین محلی یا منطقه‌ای، مقررات دولتی یا سایر الزامات قانونی نمی‌شود.» جدول زیر که توسط PCI-DSS ارایه شده است مجاز یا غیرمجاز بودن ذخیره اطلاعات حساب را نشان می‌دهد و این‌که کدام یک از عناصر اطلاعات باید نگهداری شوند.

	عناصر اطلاعات	ذخیره اطلاعات مجاز است؟	از بین بردن اطلاعات حساب ذخیره شده
اطلاعات حساب	شماره حساب اصلی (PAN)	بله	بله
اطلاعات دارنده کارت	نام دارنده کارت	بله	خیر
	کد سرویس	بله	خیر
	تاریخ انقضا	بله	خیر
اطلاعات حساس در فرایند تایید	اطلاعات ذخیره شده بر نوار مگنتیک	خیر	قابل ذخیره نیست
	CAV2/CVC2/CVV2/CID	خیر	قابل ذخیره نیست
	PIN/PIN Block	خیر	قابل ذخیره نیست

اصول و الزامات استاندارد PCI-DSS

PCI-DSS حداقل الزامات مورد نیاز جهت محافظت اطلاعات دارنده کارت را در بر می‌گیرد و ممکن است به‌وسیله کنترل‌های اضافی و برنامه‌های کاهشی ریسک تکمیل شود. این استاندارد شش اصل کلی به همراه ۱۲ الزام و یک چارچوب کاری برای محیط امن پرداخت کارتی تعریف می‌کند.

استاندارد امنیت اطلاعات PCI	
ساخت و نگهداری یک شبکه امن	یک فایروال برای محافظت از اطلاعات دارنده کارت نصب و پشتیبانی کنید از پیش‌فرض‌های تولیدشده برای پسوردها و سایر پارامترهای امنیتی استفاده نکنید
حفاظت از اطلاعات دارنده کارت	از اطلاعات ذخیره شده دارنده کارت محافظت کنید اطلاعات دارنده کارت را هنگام ارسال از طریق شبکه‌های عمومی رمزنگاری کنید
ایجاد و نگهداری یک برنامه مدیریت آسیب‌پذیری	از برنامه‌ها و نرم‌افزارهای آنتی ویروس استفاده و آن را به‌طور منظم بروزرسانی کنید سیستم‌ها و برنامه‌های کاربردی امن را توسعه داده و پشتیبانی کنید
اعمال تمهیدات قوی جهت کنترل دسترسی‌ها	دسترسی پرسنل به اطلاعات دارنده کارت را به حداقل نیازهای ضروری محدود کنید یک ID منحصربه‌فرد به تمامی‌اشخاصی که به اطلاعات دارنده کارت دسترسی دارند، اختصاص دهید دسترسی فیزیکی به اطلاعات دارنده کارت را محدود کنید
پایش و آزمون منظم شبکه‌ها	تمام دسترسی‌ها به منابع شبکه و اطلاعات دارنده کارت را کنترل کنید سیستم‌ها و پروسه‌های امنیتی را به‌صورت منظم تست کنید
برقراری یک رویه امنیت اطلاعات	رویه‌ای اتخاذ و اجرا کنید که حفاظت و امنیت اطلاعات توسط تمامی پرسنل را تضمین کند

الزام ۱: نصب و پشتیبانی فایروال برای حفاظت از اطلاعات دارنده کارت

یک فایروال تمام انتقالات شبکه را آزمایش کرده و انتقالاتی که معیار امنیتی معین‌شده را ندارد بلاک می‌کند.

تمام سیستم‌ها باید از دسترسی‌های تاییدنشده شبکه‌های نامعتبر محافظت شوند، خواه وارد شدن به سیستم از طریق اینترنت باشد یا از طریق شبکه‌های بی‌سیم.

الزام ۲: پیش‌فرض‌های تعیین‌شده توسط تولیدکننده را برای پسوردهای سیستم و سایر پارامترهای امنیتی بکار نبرید.

افراد متخلف (داخلی یا خارجی در یک نهاد) اغلب پسوردها و سایر تنظیمات پیش‌فرض فروشنده را برای به‌خطر انداختن سیستم به‌کار می‌برند. این پسوردها و تنظیمات برای انجمن هکرها آشناست و به‌سادگی از طریق اطلاعات عمومی قابل تعیین هستند.

الزام ۳: محافظت از اطلاعات ذخیره شده دارنده کارت

روش‌های محافظت نظیر رمزنگاری، کوتاه‌سازی و پنهان‌سازی، اجزای اصلی محافظت اطلاعات دارنده کارت هستند. اگر متجاوزی به کنترل‌های امنیتی و به اطلاعات دارنده کارت دسترسی داشته باشد، بدون کلیدهای رمزنگاری‌شده، اطلاعات برای آن فرد قابل خواندن و استفاده نیست. سایر روش‌های حفاظت از داده‌های ذخیره شده مانند ذخیره نکردن اطلاعات دارنده کارت جز در مواقع ضروری، کوتاه‌سازی اطلاعات دارنده کارت اگر PAN[2] به‌طور کامل مورد نیاز نباشد و ارسال نکردن PANهای حفاظت نشده از طریق تکنولوژی‌های پیغام‌رسانی به کاربر نهایی نظیر ایمیل، بایستی جهت کاهش ریسک به‌کار گرفته شوند.

الزام ٤: رمزنگاری نقل و انتقالات اطلاعات دارنده کارت در سراسر شبکه‌های عمومی و باز

اطلاعات حساس در طول انتقال در شبکه‌هایی که به‌سادگی قابل دسترس افراد متخلف هستند، باید رمزنگاری شوند. باگ‌ها و شبکه‌های بی‌سیم که به شیوه‌ای نامناسب پیکربندی شده‌اند، در رمزنگاری و پروتکل‌های تایید می‌تواند باعث سوءاستفاده افراد سودجویی شود که به‌دنبال استفاده از این باگ‌ها برای دسترسی به محیط اطلاعات دارنده کارت هستند.

الزام ۵: استفاده و بروزرسانی منظم نرم‌افزار یا برنامه‌های آنتی ویروس

نرم‌افزارهای مخرب که معمولا با malware[3] از آن‌ها نام برده می‌شود (نظیر ویروس‌ها، wormها و Trojanها) در خلال بسیاری از فعالیت‌های تاییدشده تجاری نظیر ایمیل و استفاده از اینترنت، موبایل و دستگاه‌های ذخیره‌سازی در نتیجه سوءاستفاده از باگ‌های سیستم وارد شبکه می‌شوند. نرم‌افزار آنتی‌ویروس باید در تمام سیستم‌هایی که به‌طور معمول تحت‌تاثیر نرم‌افزارهای مخرب هستند، مورد استفاده قرار گیرد.

الزام ٦: توسعه و پشتیبانی سیستم‌ها و برنامه‌های کاربردی امن

افراد متخلف از باگ‌های امنیتی برای دسترسی ویژه به سیستم استفاده می‌کنند. بسیاری از این باگ‌ها توسط پچ‌های امنیتی تولیدکننده قرار داده شده‌اند که باید توسط نهادهایی که مدیریت سیستم را بر عهده دارند نصب شوند. تمام سیستم‌های اصلی باید پچ‌های نرم‌افزاری را برای حفاظت از اطلاعات دارنده کارت در مقابل سوءاستفاده و رمزگشایی اطلاعات توسط افراد سودجو و نرم‌افزارهای مخرب داشته باشند.

الزام ۷: محدود کردن دسترسی به اطلاعات دارنده کارت به حداقل الزامات تجاری

برای تضمین اینکه اطلاعات اصلی فقط می‌تواند در دسترس پرسنل تاییدشده باشد، طبق مسوولیت‌های شغلی افراد به آن‌ها دسترسی بدهید و آن را بسته به نیاز

آن‌ها به حداقل اطلاعات و امتیازهای لازم برای انجام مسوولیت شغلی محدود کنید.

الزام ۸: تخصیص یک ID منحصربفرد به افرادی که دسترسی به کامپیوتر دارند

تخصیص یک شناسه کاربری واحد (ID) به هر یک از افراد مجاز به دسترسی، این اطمینان را ایجاد می‌کند که هر یک از افراد نسبت به فعالیت‌های خود در سیستم مسوول هستند. با چنین سیستمی فعالیت‌های صورت گرفته روی اطلاعات و سیستم‌های بحرانی، امکان ردیابی کاربران شناخته‌شده و تاییدشده را دارا خواهد بود.

الزام ۹: محدودیت دسترسی فیزیکی به اطلاعات دارندگان کارت

هر نوع دسترسی فیزیکی به اطلاعات یا سیستم‌هایی که اطلاعات دارندگان کارت را در خود جای داده‌اند، برای هر یک از افراد، امکان دسترسی به دستگاه‌ها یا جابه‌جایی سیستم‌ها و هاردکپی را فراهم می‌کند بنابراین این دسترسی بایستی به شیوه‌ای درست و مناسب محدود شود.

الزام ۱۰: دنبال کردن یا پایش تمام دسترسی‌ها به شبکه منابع یا اطلاعات دارندگان کارت

مکانیزم logging و ردیابی فعالیت‌های کاربر یکی از تمهیدات مهم جهت حفاظت، حذف یا کاهش تاثیر خطر کشف اطلاعات است. تعیین علت خطر کشف رمز بدون logهای سیستم، اگر غیرممکن نباشد، بسیار پیچیده است.

الزام ۱۱: اجرای منظم تست سیستم‌ها و رویه‌های امنیتی

نقاط آسیب‌پذیر توسط اقدامات خرابکارانه و تحقیقات شناسایی و در نرم‌افزارهای جدید معرفی می‌شوند. مولفه‌های سیستمی، فرایندها و نرم‌افزار سفارشی بایستی به‌صورت پیوسته جهت اطمینان از عملکرد درست کنترل‌های امنیتی در انعکاس تغییرات محیط تست شوند.

ارزیابی، رفع آسیب‌پذیری‌ها و گزارش‌دهی سه اقدام اصلی در پروسه پیاده‌سازی PCI-DSS است

الزام ۱۲: اتخاذ و اجرای سیاستی که حفاظت اطلاعات توسط تمامی پرسنل را تضمین کند

رویه‌های امنیتی قدرتمند، درجه امنیتی سازمان را تنظیم کرده و به هر یک از پرسنل موارد مورد انتظار از آن‌ها را اطلاع می‌دهد. تمام پرسنل بایستی از اطلاعات حساس و مسوولیت‌های خویش جهت حفاظت از آن‌ها آگاه باشند.

سه اقدام اصلی در پروسه پیاده‌سازی PCI-DSS

ارزیابی (Assess)

فرایندی است که در آن یک فهرست از دارایی‌های اطلاعاتی و پروسه تجاری مرتبط با فرایند کارت‌های اعتباری تهیه شده و از نظر آسیب‌پذیری‌هایی که ممکن است اطلاعات شخص دارنده کارت را تحت الشعاع قرار دهد، بررسی می‌شود.

هدف اولیه این ارزیابی، شناخت آسیب‌پذیری‌های تکنولوژی و فرایندهاست که ممکن است امنیت اطلاعات صاحب کارت را هنگام انتقال، پردازش یا ذخیره‌سازی، در معرض خطر قرار دهد.

رفع آسیب‌پذیری‌ها (Remediate)

فرایند پوشش‌دهی و رفع آسیب‌پذیری‌های امنیتی شناسایی شده در مرحله قبل است که این آسیب‌پذیری‌ها ممکن است شامل نقاط ضعف فنی در کد نرم‌افزار (Bug) یا اقدامات و رویه‌های غیرامن پردازش اطلاعات دارنده کارت پرداخت در سازمان باشد.

گزارش‌دهی (Report)

شامل جمع‌بندی سابقه‌های ثبت‌شده توسط PCI DSS برای کنترل پروسه بازاریابی، رفع آسیب‌پذیری‌ها و تحویل گزارش‌های رعایت استاندارد به بانک و انجمن DSS است.

این الزامات و اقدامات اصلی یک روند مستمر برای انطباق با استاندارد PCI DSS است که در نهایت، همه آن‌ها، تضمین‌کننده امنیت اطلاعات دارنده کارت بوده و به‌کارگیری این استاندارد، می‌تواند به منزله گام ابتدایی و مهمی باشد که در جهت حفاظت از اطلاعات مشتریان توسط بانک‌ها، موسسات مالی اعتباری و شرکت‌های PSP برداشته می‌شود.

منبع

- PCI Quick Reference Guide — www.pcisecuritystandards.org/pdfs/pci_ssc_quick_guide.pdf

پاورقی‌ها

1.Payment Card Industry Data Security Standard
2. Primary Account Number
3. malicious software

برداشت وجه بدون کارت!

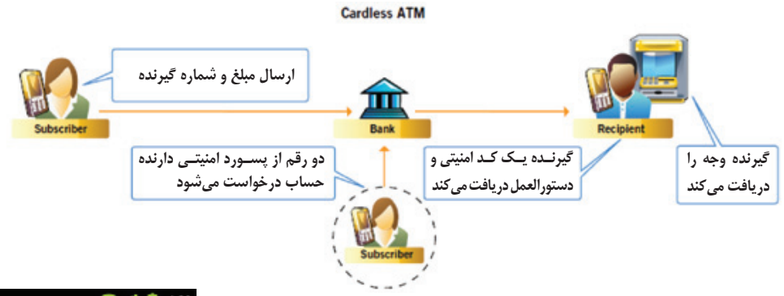
به تازگی سرویس جدیدی به کاربران ارایه می‌شود که در ایران بانک مسکن در ارایه آن پیشتاز بوده است. این سرویس که به گفته «نیکو-صفری» رییس اداره خدمات نوین بانک مسکن برای نخستین بار در کشور اجرا شده است، تنها بر روی کارت‌های این بانک ارایه می‌شود و در مورد کارت‌های شتابی صدق نمی‌کند. در این مقاله کوتاه به بررسی و تشریح چگونگی استفاده از این سرویس می‌پردازیم.

برداشت بدون کارت از ATM

این سولوشن که در کشورهای مختلف با تفاوت‌های جزیی در حال اجرا است، امکان برداشت نقدی از دستگاه‌های ATM را در شرایطی که کارت موجود نیست، فراهم می‌کند. این سرویس می‌تواند در مواردی مانند زمانی که کارت گم شده یا به سرقت رفته یا در مواردی که قصد ارسال پول برای دوستان و اعضای خانواده خود را داریم به‌کار آید.

این سرویس چگونه کار می‌کند؟

مرحله اول اشتراک سرویس مورد نظر را از بانک مربوطه دریافت کنید.
مرحله دوم مبلغ مورد نظر و شماره گیرنده را به‌صورت اختصاری وارد کنید.
مرحله سوم دو رقم از پسورد امنیتی دارنده حساب درخواست می‌شود.
مرحله چهارم به محض تایید شماره حساب، گیرنده یک پیام متنی که شامل یک کد ATM حداقل ۶ رقمی است را به همراه دستورالعمل دریافت می‌کند.
مرحله پنجم گیرنده بایستی ظرف مدت مشخص برای دریافت وجه اقدام کند درغیر این‌صورت کد مورد نظر منقضی خواهد شد.



مزایا برای دارنده حساب

- کاهش استرس ناشی از مفقود شدن کارت (قابلیت برداشت سریع وجه از طریق موبایل)
- تسهیل هدیه دادن به دیگران یا ارسال پول برای دیگر اعضای خانواده و دوستان
- قابلیت ارسال پول برای عزیزان خارج از کشور (این ویژگی در ایران فعال نیست)

مزایا برای بانک عامل

- ایجاد یک منبع درآمدی جدید برای بانک (بانک‌ها می‌توانند برای این سرویس کارمزد دریافت کنند)
- پیاده‌سازی راحت

ویژگی‌های جهانی این سرویس

- قابلیت استفاده در داخل و خارج از کشور
- قابلیت استفاده برای ارزهای چندگانه
- قابلیت اتصال به:

✓ حساب موبایلی ✓ حساب بانکی ✓ کارت اعتباری ✓ کارت نقدی

لازم به ذکر است که دریافت کننده وجه، لزوما نباید مشتری بانک مربوطه باشد. تمام مراحل کار نیز به‌طور آنی انجام شده و گیرنده به‌صورت آنی وجه را دریافت می‌کند.
به‌نظر می‌رسد درشرایط رقابتی دنیای امروز این سرویس می‌تواند نقش بسزایی در حفظ وفاداری مشتریان بانک‌ها و موسسات بانکی داشته باشد.

منبع

- "Cardless ATM" — قابل دسترس در سایت www.roamware.com

شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)

ایران کیش

۱

رضایت از خدمات پشتیبانی، مهمترین مزیت کارتخوان ایران‌کیش

پشتیبانی دستگاه‌های کارتخوان از نظر پذیرندگان شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش مهمترین علتی است که باعث استفاده بیشتر از دستگاه‌های کارتخوان این شرکت می‌شود.

بنابر نظرسنجی قرارگرفته بر روی سایت ایران‌کیش، «رضایت از خدمات پشتیبانی» با بیشترین درصد آرا (۴۵٪)، عامل و انگیزه اصلی رای‌دهندگان (پذیرندگان) برای استفاده از دستگاه‌های کارتخوان ایران‌کیش است.

نظرات ثبت شده در این نظرسنجی حاکی است، رضایت از خدمات پشتیبانی با (۴۵٪)، مشاهده ریزتراکنش، خرید شارژ و... با (۲۲٪)، دسترسی به شعب بانک مربوطه با (۱۴٪)، واریز منظم وجوه با (۱۰٪) و سرعت و دقت انجام تراکنش با (۹٪) به‌ترتیب مهمترین دلایل و انگیزه‌های پذیرندگان برای استفاده از شبکه پایانه فروش شرکت ایران‌کیش را تشکیل می‌دهد. (روابط عمومی ایران‌کیش)

۲

پذیرندگان صنف‌های سوپرمارکت و البسه خوش‌شانس‌ترین پذیرندگان ایران‌کیش

شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش (سهامی عام) در راستای ترویج و افزایش استفاده از خدمات بانکداری الکترونیک چهارمین مرحله طرح تشویقی پذیرندگان خود را پشت سر گذاشت.

اولین مرحله این طرح در خردادماه، دومین مرحله در تیرماه و سومین و چهارمین مرحله در شهریورماه برگزار شد و اسامی برندگان بر روی سایت شرکت به آدرس kiccc.com قرار گرفت.

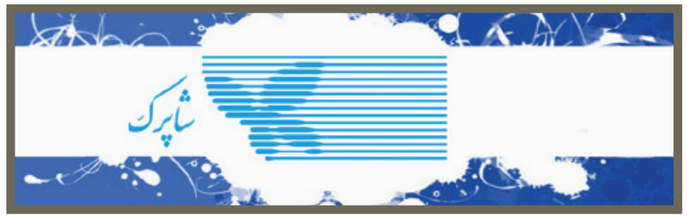
گفتنی است تاکنون ۱۵۷هزار پذیرنده در این طرح شرکت کرده و به ۴۹۰ نفر جوایز ریالی و به ۴۰ نفر جوایز ویژه نظیر دوربین عکاسی و گوشی تلفن همراه اهدا شده است. خاطرنشان می‌شود، از میان برندگان ۹۶،۸۲ درصد را مردان و ۳،۱۸ درصد را زنان تشکیل می‌دهند که منطبق با الگوی پراکندگی مجموع پذیرندگان ایران‌کیش است. پذیرندگان صنف‌های سوپرمارکت و البسه خوش‌شانس‌ترین پذیرندگان ایران‌کیش بوده و با رساندن تعداد تراکنش‌های خود به پله تعیین شده بیشترین جوایز را به خود اختصاص داده‌اند.

با اجرای این طرح آمار بازدید سایت نیز در هر ماه نسبت به ماه گذشته رکورددار شده است به‌طوری‌که در سال ۹۲ بیشترین آمار بازدیدکنندگان از سایت، در شهریورماه بوده و ۲۳ شهریورماه پرترافیک‌ترین روز این ماه گزارش شده است.

همچنین براساس گزارش بدست آمده از برندگان، بیشترین برندگان جوایز با توجه به بیشترین تعداد پایانه منصوبه، مربوط به استان تهران (۲۲،۵٪) است.

لازم به ذکر است در هر دوره از قرعه‌کشی به ۱۰ نفر از برندگان، جایزه ویژه (تلفن‌همراه یا دوربین عکاسی) و به ۱۵۰ نفر از برندگان جایزه ریالی، ۱۵۰ هزار تومانی تعلق می‌گیرد. (روابط عمومی ایران‌کیش)

۳



امکان مشاهده ریز تراکنش‌های شاپرکی از طریق سایت ایران‌کیش

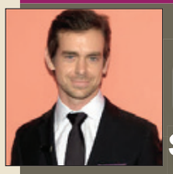
شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش امکان مشاهده ریزتراکنش‌های شاپرکی بانک‌های طرف قرارداد خود را برای دارندگان دستگاه کارتخوان فراهم کرد.

مطابق الزامات شاپرک این سامانه تنها برای اشخاص حقیقی و حقوقی یا نمایندگان ایشان قابل استفاده است. همچنین اطلاعات، ارایه شده در این سامانه فاقد نام فروشگاه، نام پذیرنده، شماره تماس پذیرنده و سایر اطلاعات هویتی فرد است.

از پذیرندگان محترم خواهشمند است، چنانچه مندرجات گزارش‌های دریافتی از این سامانه با رسیدهای در اختیار ایشان، مطابقت ندارد، موضوع را جهت پیگیری به شرکت اعلام فرمایند.

این چهره‌ها صنعت پرداخت موبایلی را متحول کرده‌اند

Jack Dorsey



Square

بنیانگذار و مدیر عامل Square

نگاهی به گذشته با وجود این‌که «جک دورسی» فقط ۳۶ سال دارد، طی ۲۰ سال گذشته منشاء تحولات زیادی در دنیای تکنولوژی بوده است. وی در دوران دبیرستان در مورد دشواری‌های برقراری ارتباط میان رانندگان سرویس مدرسه کنجکاو شد و نرم‌افزار ارتباطی را نوشت که به رانندگان اجازه می‌داد به‌صورت مستقیم در ارتباط باشند. اندکی بعد زیرساخت این نرم‌افزار را با سیستم ارسال متن ترکیب کرده و با شریک خود، سایت «توییتر» را راه‌اندازی کرد.

چرا او یک چهره تاثیرگذار است Square در سال ۲۰۰۹ راه‌اندازی شده و در حال حاضر ۳/۲۵ میلیارد دلار ارزش دارد. محصول Square قطعه کوچکی برای خوانش کارت است که به آسانی و با قابلیت اتصال به سیستم صدا، روی گوشی‌های هوشمند نصب شده و دارنده آن می‌تواند پرداخت با کارت‌های اعتباری را بپذیرد. رانندگان تاکسی، اغذیه فروشان خیابانی و حتی دست‌فروشان می‌توانند با ثبت نام و دانلود نرم‌افزار مربوطه و پرداخت ۲/۷۵ درصد بابت هر تراکنش، از این خدمات استفاده کنند. در اوایل سال جاری میلادی نیز Square با یک وب‌سایت مشاوره مشتری به نام Angies' List قرارداد همکاری امضا کرد که به موجب آن تجار و خدمات‌دهندگان به‌راحتی می‌توانند پرداخت با کارت اعتباری را حتی در منزل مشتری بپذیرند.

چشم‌انداز آینده Square در حال عرضه پایه مخصوصی برای iPad به نام Square Stand است که شیاری جهت کشیدن کارت جلوی آن تعبیه شده است. این پایه قابلیت اتصال به تجهیزاتی مثل اسکنر بارکد و پرینتر رسید را داشته و با حدود ۳۰۰ دلار هزینه می‌تواند به یک پایانه فروش کامل تبدیل شود.

بازار آنلاین Square نیز امکان حضور پذیرندگان کوچک در فضای مجازی را فراهم می‌کند. پذیرندگان به جای کارمزد عضویت، به صورت ثابت ۲/۷۵ درصد از مبلغ هر خرید را کارمزد می‌دهند. کاربران Smart Wallet شرکت Square نیز می‌توانند نرم‌افزار مربوطه را دانلود کرده و با آپلود اطلاعات کارت اعتباری و تصویر خود، از آن به عنوان مجوز شناسایی کاربر استفاده کنند. این سرویس هم اکنون در فروشگاه‌های طرف قرارداد مثل استارباکس ارایه می‌شود.

Henry Helgeson

Merchant Warehouse

مدیر عامل Merchant Warehouse

نگاهی به گذشته هلگسون دستگاه‌های کارتخوان و پرینترهای United Processing Corporation را خانه به خانه می‌فروخت. در سال ۱۹۹۸ با شریکش شرکت Merchant Warehouse را پایه‌گذاری کرد که تجهیزات و نرم‌افزار پردازش ارزان قیمت تراکنش‌های کارت اعتباری را برای پذیرنده فراهم می‌کرد. Merchant Warehouse در آغاز فقط پردازشگر پرداخت بود اما هلگسون خیلی زود دریافت که پرداخت تنها بخشی از یک تراکنش است.

چرا او یک چهره تاثیرگذار است در اوایل سال جاری Merchant Warehouse سرویس Genius Platform را معرفی کرد که به پذیرنده اجازه می‌دهد علاوه بر پرداخت با مشتری ارتباط داشته باشد. به گفته هلگسون این سرویس با هدف تغییر در آینده پرداخت ایجاد شده است. «ما می‌دانیم که پذیرندگان خواهان بازاریابی هدفمند، وفاداری، پاداش و کاربردهای پرداخت موبایلی هستند اما ترس از ورود زودهنگام به فناوری‌های تازه، مانع ایشان می‌شود. Genius به این دسته از پذیرندگان اجازه می‌دهد همزمان با انواع شیوه‌های پرداخت سنتی، امکان اتصال به فناوری‌های نوین را نیز بدون نیاز به ایجاد تغییرات عمده در سیستم پذیرندگی خود داشته باشند.»

Genius با همکاری LightSpeed و VeriFone ارایه خواهد شد اما امکان همکاری با سایر تولیدکنندگان POS نیز وجود دارد.

چشم‌انداز آینده هلگسون معتقد است «نحوه پرداخت در آینده به گونه‌ای خواهد بود که کارت‌های اعتباری مثل تلویزیون‌های سیاه و سفید خانه مادربزرگ به نظر می‌رسند.» وی در انتظار روزی است که مشتریان نگران پرداخت خود نبوده و فقط با خاطره خوش یک خرید لذت‌بخش به خانه برگردند.

Peter Hazelhurst

Google wallet

مدیر بخش توسعه محصول Google wallet

نگاهی به گذشته «هزل هورست» در سال ۲۰۱۱ بعد از هفت سال حضور در Yodlee و توسعه نرم‌افزارهای پرداخت برای بسیاری از بزرگترین بانک‌های آمریکایی، به گوگل پیوست.

چرا او یک چهره تاثیرگذار است هزل هورست مغز متفکر مدیریت محصولات گوگل والت است. بنابر گزارشی که وی در سال ۲۰۱۲ ارایه داد، ۷۰ درصد مشتریان تا ۱۵ سال اخیر، اصلا از اینترنت برای امور مالی خود استفاده نمی‌کرد اما امروزه، بسیاری از مردم برای پرداخت قبوض یا خرید به صورت اتوماتیک و بدون درنگ به سراغ اینترنت می‌روند. گوگل والت در آستانه ورود به عرصه‌ای است که مشتریان بتوانند هنگام استفاده از هر یک از سرویس‌های گوگل مثل YouTube، Chrome Store، PlayStore و حتی اپلیکیشن‌ها، پرداخت و خرید خود را انجام دهند. در ماه مه گوگل اعلام کرد در حال بررسی ارایه گوگل والت فیزیکی و توسعه برنامه checkout است به‌گونه‌ای که خرید با دو کلیک انجام شود.

چشم‌انداز آینده به تدریج که کاربران عادت می‌کنند کیف مجازی خود را روی گوشی همراهشان داشته باشند، خیلی زود حتی نیازی به حمل گوشی تلفن هم نخواهند داشت. خریداران آنلاین از اتلاف وقت خود برای checkout خسته شده و بعضا به همین دلیل خرید خود را قبل از اتمام پردازش، کنسل می‌کنند. بر همین اساس گوگل والت برنامه خرید آنی خود را در دست توسعه دارد تا کاربران دیگر مجبور نباشند نام کامل، آدرس و اطلاعات کارت خود را برای هر بار پرداخت وارد کنند. خرید آنی (Instant Buy) در هر جایی که نماد Pay with Google وجود داشته باشد، در کسری از ثانیه انجام خواهد شد. پذیرنده‌ها تا ماه نوامبر می‌توانند از سرویس checkout گوگل استفاده کنند و سپس باید به پردازشگر تازه‌ای منتقل شوند که به این منظور، گوگل قرارداد همکاری با Shopify، Braintree و Freshbooks را امضا کرده است. گوگل همچنین سرویس گوگل والت را به gmail متصل کرده تا کاربران با استفاده از ایمیل خود نیز بتوانند انتقال پول انجام دهند.

Bill Gajda

VISA

رییس بخش بین‌الملل موبایل در Visa

نگاهی به گذشته «گاجا» در بدو ورود به شرکت ویزا در سال ۲۰۱۰ دست کم ۱۵ سال سابقه و تجربه کار در ارتباطات موبایلی و بازاریابی داشت. وی هفت سال را در سمت‌های مدیریتی شرکت GSMA نظیر مدیر بخش بازرگانی و مدیر بازاریابی کار کرده بود.

چرا او یک چهره تاثیرگذار است گاجا در آستانه معرفی و عرضه محصولی است که تحولی عمیق در صنعت پرداخت موبایلی ایجاد خواهد کرد. پلتفورم کیف دیجیتال ویزا به نام V.me ویژه موبایل و خرید آنلاین، در اواخر سال ۲۰۱۲ عرضه شده و در ژوئن سال جاری این شرکت از عقد قرارداد همکاری با چندین شرکت ارایه‌دهنده خدمات پرداخت موبایلی خبر داد که به تمام پذیرندگان کوچک و بزرگ اجازه می‌دهد پرداخت‌های ویزا توسط مشتری با استفاده از تلفن همراه را بپذیرند. سامسونگ در بخشی از توافقات خود با ویزا، نصب اپلیکیشن payWave این شرکت در گوشی‌های همراه را متعهد شده است. با کمک این اپلیکیشن، دارنده گوشی می‌تواند تنها با نزدیک کردن موبایل به دستگاه خوانشگر، پرداخت بدون تماس داشته باشد. در بخش دیگری از قرارداد، ویزا متعهد شده است که خدمات Mobile Provisioning خود را به نهادهای مالی ارایه دهد.

چشم‌انداز آینده گاجا در ویدیویی که در شبکه توییتر قرار داده، اظهارداشت: «در هر جایی که مشتریان بخواهند از کارت‌های خود استفاده کنند، پایانه فروش داریم و برنامه‌های جدیدی برای هر نوع پرداخت خواهیم داشت که به گمان من موبایل می‌تواند همه سرویس‌ها را یکجا داشته باشد.»

به اعتقاد وی، مسیر تکنولوژی به سمتی است که تمام سرویس‌ها و کانال‌های پرداخت را به صورت یکجا و یکپارچه ارایه کند و «شاهد اقبال گسترده مردم به کیف پول‌های دیجیتال خواهیم بود. بر همین اساس با شرکای جدیدی قرارداد همکاری داریم تا فناوری و بسترهای مورد نیاز را توسعه داده و در این زمینه نیز به اندازه کسب و کار فعلی خود پیشرفت کنیم.» (این مطلب ادامه دارد...)

اینفوگـــرافی
Infographie
اداره روابـــط عـمـومـــی

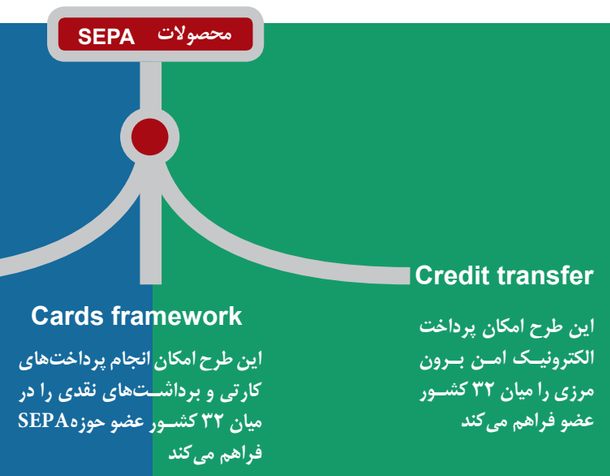
SEPA
Single Euro Payments Area

حوزه واحد پرداخت یورو

اتحادیـه اروپـا از چندین سـال قبل پروژه عظیمی با عنـوان SEPA (حوزه واحـد پرداخت یورو) را بـرای ایجاد بازار یکپارچه پرداخت الکترونیک در منطقه یورو آغاز کرده و اکنون در مراحل پایانی اجرا قرار دارد. آشنایی هرچه بیشتر با منافع، زیرساخت‌ها و چگونگی اجرای این طرح که در ایران به غلط «حوزه واحد پرداخت اروپا» ترجمه شده، می‌تواند از طریق تجمیع حسـاب‌های بانکی و کارت‌های الکترونیک از یک سو و تجمیع و استانداردسازی ابزارهای پذیرش از سوی دیگر، گام موثری در تجمیع و توسعه و ایجاد رغبت عمومی در استفاده از خدمات پرداخت الکترونیک باشد.

هدف از SEPA چیست

هدف از پیاده‌سازی این طرح فراهم کردن یک سیستم پرداخت استاندارد، یکپارچه و منحصربفرد در حوزه یورو است. این طرح امکان پرداخت را میان هر ۳۲ کشور موجود در حوزه SEPA فراهم می‌کند.



کشورهای عضو SEPA

۳۲ کشور هم‌اکنون عضو SEPA هستند که ۲۷ کشور عضو یورو بوده، سه کشور عضو حوزه اقتصادی اروپا (ایسلند، نروژ و لیختن‌اشتاین) و دو کشور سوییس و موناکو به‌صورت آزاد عضو این حوزه هستند.

چه ارزهایی توسط SEPA پوشش داده می‌شود

تراکنش‌ها در SEPA تنها توسط یورو صورت می‌گیرد

آیا SEPA اجباری است

YES

طبق قانون (۲۰۱۱/۲۶۰) ثبت شـده در فوریه ۲۰۱۲، گذار به اسـتاندارد SEPA برای ۳۲ کشـور عضو اجباری خواهد بود. این بدان معنی اسـت که کشورهایی که برای پذیرش SEPA تا تاریخ یکم فوریه ۲۰۱٤ آماده نباشند، قادر به انجام تراکنش‌های الکترونیک غیرضروری یورویی نخواهند بود.

SEPA در چه تاریخی به‌طور کامل اجرایی خواهد شد

کشـورهایی که درآن‌ها یورو، ارز رایج نیسـت در تاریخ ۳۱اکتبر ۲۰۱٦ و سیسـتم پرداخت الکترونیک داخلی کشـورهای عضو حوزه یورو تا تاریخ ۱ فوریه ۲۰۱٤ معتبر خواهد بود.

منبع

www.Transactionage.com

ساز و کارطرح‌های تشویقی
(ویژه پذیرندگان و دارندگان کارت)

هـدف از ایجاد طـرح وفاداری، تـداوم روند ارتباطی مشـتری با پذیرنده اسـت. تراکنش وفاداری شـامل افـزودن امتیاز (یا مقداری وجه) به حسـاب مشـتری در هنگام خرید اسـت و پایانه فروش مناسـب‌ترین وسـیله برای انجام این کار است زیرا قابلیت ترکیب پرداخـت با محاسـبه امتیازهای وفـاداری را دارد. در اینگونـه مـوارد، طرح توسـط یک نهـاد واحد و یک سـامانه مرکـزی برنامه وفـاداری اداره می‌شـود که امتیـازات جهانی و جزییات مخصوص بـه هر برنامه وفـاداری را اداره می‌کنـد. پایانـه فروش به سـامانه مرکزی برنامه وفاداری وصل می‌شود.

بـرای دارنـدگان کارت، برنامـه وفاداری با سیسـتم پرداخت ترکیب شـده و اعتماد را برای وی به ارمغان مـی‌آورد تـا تضمینی بر دریافت امتیـاز، بعد از هر بار اسـتفاده از کارت پرداخت باشـد. با اجرای درسـت برنامه‌هـای وفاداری، مشـتری ترجیـح می‌دهد برای خرید مجدد به همان پذیرنده مراجعه کند و در نتیجه فروش به ازای شخص افزایش می‌یابد.

اصول اولیه و الزامات برنامه‌های وفاداری

مصرف‌کنندگان می‌خواهند برنامه‌های وفاداری همیشـگی، شفاف و دربرگیرنده پاداش‌های واقعی باشـد. اگر آن‌ها دید واضحی نسـبت بـه عملکرد برنامه‌های وفاداری داشـته باشند، برای شـرکت در این برنامه‌ها بیشتر ترغیب خواهند شد. برنامه‌هـای وفـاداری روی کارت راحت‌تر از برنامه‌های مربـوط به کوپن‌های کاغذی اداره می‌شوند. به‌دلیل سرعت بالای اتصال به IP و رابط‌های کاربرپسند، پایانه فروش ابزاری مناسب برای ارایه تمامی اطلاعات مربوط به برنامه وفاداری به مصرف‌کنندگان است و آن‌ها را بیشتر جذب می‌کند. گذشته از آن، برنامه‌های وفـاداری روی کارت ردیابی رفتار، عادات و الگوی خرید مصرف‌کننده را ممکن می‌کند. با این روش پذیرندگان می‌توانند برنامه‌های بازاریابی خاصی را در اغلب تخفیفات، ارایه هدایای ویژه و... برای گروه خاصی از مشـتریان یا یک مشتری ویژه با توجه به عادات خرید وی ارایه کنند. از مهم‌ترین اصول اولیه برنامه‌های وفاداری می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱- کیفیت: اولین قدم در توسعه وفاداری، کیفیت خدمات یا محصولات است.

۲- شناسـایی مشـتریان: اطلاعات مشـتری اغلب پیش از اجـرای اقدامات وفاداری تدوین می‌شـود. این اطلاعات برای اطلاع‌رسـانی به مشتریان درباره آگهـی فروش، فعالیت‌هـای تبلیغاتی، هدفمند کردن کالا یـا خدمات و... مورد استفاده قرار می‌گیرد.

۳- ارزش وفـاداری: برای اعطای پاداش به مشـتری به ازای هر خرید امتیاز داده می‌شود.

٤- سـنجش نتایـج: برنامه وفاداری باید به هدفی که برای آن طراحی شـده منتهی شود، یعنی جهش در سود.

٥- اسـتفاده از اطلاعات: توسـعه سیستم وفاداری، منبعی غنی از اطلاعات را به‌دست می‌دهد.

ایجاد باشگاه‌های وفاداری

ایجاد باشـگاه یکی از ابزارهای برنامه وفاداری است. این باشگاه‌ها می‌توانند گروه‌های هدف را برای اعطای هدیه و جایزه، طبقه‌بندی و مشخص کنند.

باشـگاه وفاداری به‌عنوان یک واحد برقرارکننـده ارتباط بین افراد و سـازمان‌ها تعریف می‌شود که به‌وسیله سازمان و به‌منظور ایجاد ارتباط مسـتقیم و منظم بین اعضا ایجاد می‌شـود. هدف باشـگاه وفاداری، فعال کردن مشـتریان و افزایش وفاداری آن‌ها به‌وسـیله ایجاد یک رابطه عاطفی با آن‌ها اسـت. این رابطه در پی آن است کـه ارزش‌هایـی فراتر از ارزش ذاتی کالا یـا خدماتی که به آن‌ها عرضـه می‌شـود، ارایه دهد. باشـگاه‌های وفاداری سـعی دارند با انتخاب درست سـازمان‌های تحت پوشش، خدمات تضمین‌شده و بـا کیفیتی را به اعضای خود ارایه دهند چون همین خدمات عامل حفظ و بقای باشگاه و وفاداری مشتریان خواهد شد.

وب‌سایت باشگاه‌های وفاداری

معمولا اعضـای باشـگاه‌ها می‌توانند با مراجعه به وب‌سـایت آن باشـگاه، از میـزان تخفیـف و امتیاز هـر خرید مطلع شـوند. این وب‌سـایت‌ها جهت معرفـی خدمات به اعضا و عموم افراد اسـت. اطلاعـات این وب‌سـایت‌ها باید صحیح و قابل اسـتفاده باشـد. اعضـا می‌توانند با مراجعه به صفحه شـخصی خود، علاوه بر ثبت خریدهایشان، از وضعیت امتیازات خود نیز با خبر شوند. فروشندگان و مراکز ارایه‌دهنده خدمات نیز با مراجعه به صفحه شـخصی خود می‌تواننـد محصـولات و خدمات خـود را با در نظـر گرفتن تمام جزییات آن وارد کنند. سپس مدیر سایت پس از مدتی (معمولا ۲۴ ساعت) آن را روی وب‌سایت نمایش خواهد داد.

اعضای باشـگاه همواره می‌توانند با مراجعه به وب‌سـایت از مقدار تخفیف خدمات شرکت‌های طرف قرارداد باشگاه مطلع شده و بعد از انتخاب کالا یا خدمات مرتبط، از دو طریق ارسـال درخواست در وب سایت یا مراجعه حضوری، از تخفیف استفاده کنند.

امتیازات اعضای باشگاه‌های وفاداری

- از همان ابتدا، عضویت در یک باشگاه معمولا امتیازی را برای فرد به همراه دارد. (مثلاً ۱۰۰۰ پوینت)
- معرفی فرد جدید برای عضویت در باشگاه نیز امتیازاتی را برای فرد به همراه دارد. (مثلاً ۵۰۰ امتیاز به ازای معرفی ۳ عضو جدید)
- افراد بسـته به موقعیت و فعالیتشـان در باشگاه، دارای سطوح متفاوتـی خواهند بود. می‌تـوان این درجه‌بندی افـراد را با عنوان مشتریان درجه یک، دو و... یا با عناوینی مانند عضو طلایی، عضو قرمز و... انجام داد.
- شـرکت در قرعه‌کشـی‌های دوره‌ای بسـته به میزان امتیازات کسب‌شده
- کسـب امتیاز، متناسـب با میـزان خرید و اسـتفاده از امتیازات کسب‌شده در خرید
- شناخته‌شدن دارنده کارت به‌عنوان یک مشتری خوب و مهم
- امکان استفاده از سرویس‌های ویژه مشتریان
- دریافت اطلاعات کالاها و خدمات جدید پذیرنده
- اطلاع‌رسانی درجشنواره‌های فروش فوق‌العاده
- مشاهده آمار خرید و امتیازات
- امکان حضور در گروه‌های مشتریان پذیرندگان
- تسریع در انجام نیازهای دارنده کارت
- هدیه‌ها و امتیازات جانبی

کارت‌های وفاداری

امروزه کارت‌های وفاداری رایج‌ترین نوع برنامه‌های وفاداری در دنیا هسـتند. این کارت‌ها در ظاهر کاملا شـبیه به کارت‌های اعتباری بانک‌ها هستند و صاحبانشان را عضوی در برنامه وفاداری می‌کنند. کارت‌های وفاداری، کارت‌های مغناطیسی هستند که برای شناسایی و آگاهی در مورد مشـتریان، میزان مراجعه و خرید آن‌ها از باشـگاه و ارایـه پاداش و تخفیف به آن‌هایی که به باشـگاه وفادار هسـتند، طراحـی و برای اعضا صادر می‌شـوند. این کارت‌ها هوشـمند بوده و قابلیت نگهـداری و ثبت امتیازات اعضاء را دارا هسـتند. اعضای باشـگاه با داشـتن این کارت‌ها، هم می‌توانند از تخفیف در هنگام خرید اسـتفاده کنند و هم امتیـازات خود را در کارت جمع‌آوری و از مزایای آن بهره‌مند شوند. اکنون کارت‌های وفاداری جدید می‌توانند ویژگی‌های یک کارت بانکی را نیز دارا باشند.

در برنامـه وفاداری تخفیف وجود ندارد اما به پاس قدردانی از خرید مشـتری به وی یک کارت حاوی امتیاز داده می‌شـود و شـرایط و درصد امتیاز بنا به نظر فروشنده معین می‌شود؛ به عبارت دیگر برای هر سقف خرید یا استفاده از خدمات، امتیازی در نظر گرفته می‌شود. این امتیاز در صورتی قابل اسـتفاده اسـت که مشـتری بار دیگر به همـان مجموعه یا هر یک از مراکـز دلخواه مراجعه کند. با این کار نه‌تنها برای خرید مجدد در مشتری ایجاد انگیزه می‌شود بلکه او به مجموعه وفادار خواهد شد چرا که مشتری از این پس این مجموعه را به رقبایش ترجیح خواهد داد.

در آمریکا تقریبا ۷۵ درصد مردم، صاحب حداقل یک کارت وفاداری هسـتند و از این میان، یک‌سوم جمعیت خریداران، صاحب دو کارت یا بیشـتر هسـتند. همچنین اکثـر سـوپرمارکت‌های زنجیره‌ای از

۱
برنامه‌های وفاداری روی کارت، ردیابی رفتار، عادات و الگوی خرید مصرف‌کننده‌را ممکن می‌کند.

۲
به‌دلیل سرعت بالای اتصال به IP و رابط‌های کاربرپسند، پایانه فروش ابزاری مناسب برای ارایه تمامی اطلاعات مربوط به برنامه وفاداری به مصرف‌کنندگان است

SPONSOR THIS PAGE!
PLEASE FILL OUT CONTACT US FORM

کارت‌هـای وفاداری با نام کارت‌هـای جایزه یا کارت‌های سود استفاده می‌کنند.

مزایای کارت‌های وفاداری

۱. ثبت، نگهداری و جمع‌آوری مشخصات مشتریان در یک بانک اطلاعاتی
۲. انجام قرعه‌کشی‌های دوره‌ای
۳. ارایه تسهیلات ویژه به دارندگان کارت
٤. دسته‌بندی سلایق و نیازهای مشتریان و ثبت ارقام خریداری شده توسط آن‌ها (با این کار می‌توان تراکم خرید در ماه‌های مختلف سال را بررسی و استراتژی‌های خاصی را در زمان‌های کم‌تراکم، جهت ترغیب مشتری اعمال کرد.)
۵. امکان نظرسنجی، تحقیق بازار و ارسال اطلاعات خاص به‌طور مستقیم به مشتریان وجود خواهد داشت.
٦. به نسبت امتیازات تخصیص‌یافته و مبالغ موجود در کارت‌های پیش‌پرداخت، فروش آینده کاملا قابل محاسبه و مدیریت خواهد بود.

برنامه‌های وفاداری در صنعت کارت‌های اعتباری

سیستم ارایه کارت‌های وفاداری در همه کسب‌وکارها رواج دارند. در سیستم پرداخت الکترونیک یا کارت‌های اعتباری، هدف از این برنامه وادار ساختن افراد به خرج کردن صرف است در حالی‌که در موارد دیگر فرد به خرید یک کالای خاص با برندی خاص ترغیب می‌شود. در صنعت کارت‌های اعتباری و پرداخت الکترونیک، مهم نیست که فرد کجا خرج می‌کند و برای چه خرج می‌کند، بلکه فقط مهم این است که مشتری خرج کند و در ازای این خرج کردن امتیاز دریافت می‌کند.

شیوه عملکرد کارت‌های وفاداری در صنعت کارت‌های اعتباری

هـر زمانی که فرد از کارت اعتباری اسـتفاده کند، امتیـاز دریافت می‌کند. نوع جایزه، بسـته به اینکه این امتیاز را چه کسـی می‌دهد (بانک، ارایه‌کننده POS یا فروشـنده)، متفاوت خواهد بود. مهم این اسـت که در ازای هر خرید با کارت یک امتیاز وجود خواهد داشـت. اگرچه معمولا میزان این امتیازها بسـیار پایین است اما به تدریج و با افزوده شدن این امتیازها، فرد می‌تواند مبلغ نسبتا مناسبی به‌دسـت آورد. رایج‌ترین جایزه این اسـت که در ازای خرید با کارت، درصدی از پول به کارت مشتری بازگردانده می‌شود. جایزه دیگر ووچر است که برای خرید از فروشـگاه‌های بزرگ داده می‌شـود؛ مانند پروازهای هوایی و هدیه‌های دیگر که به نوع شرکت بستگی دارد.

شـیوه عضویت در سیستم وفاداری به این ترتیب است که فرد با دریافت کارت، همزمان در سیسـتم وفاداری نیز ثبت‌نام می‌شود. مشتری می‌تواند امتیازهایش را هنـگام خریـد خرج کند یا آن‌ها را جمع کند تا بـا افزایش آن‌ها خرید بهتری انجام دهد. ارایه‌گر امتیاز با این امید که فرد امتیازگیر دوباره از او خرید کند، این امتیازها را ارایه می‌کند در حالی‌که مشتری هیچ هزینه‌ای را متحمل نمی‌شود و تنها باید مراقب باشد که معتاد به خرید کردن نشود!

به‌عنـوان یکی از طرح‌های بزرگ اعطای جایـزه در صنعت کارت‌های اعتباری می‌توان به طرح آمریکن‌اکسـپرس اشـاره کرد که به اعتقاد مبتکرانش شیوه‌ای برای ابراز تشـکر از مشـتریان به دلیل اسـتفاده از کارت‌هـای اعتباری یورو یا دلاری این شـرکت اسـت. این طرح، کارت‌های مختلف آمریکن‌اکسـپرس را پوشش می‌دهد. مزیت عمده طرح آمریکن‌اکسپرس در انعطاف‌پذیری آن است. بدین ترتیب که امتیازهای کسب‌شـده به هیچ‌وجه منقضی نمی‌شوند و همچنین اعضا می‌توانند این امتیازها را به شماری از برنامه‌های وفاداری هتل‌ها و خطوط هوایی منتقل کرده و از خدمات آن‌ها بهره‌مند شوند.

منابع

■ How do Credit Card Loyalty Schemes Work?
www.aboutloyaltyschemes.co.uk قابل‌دسترسی در
■ Why Companies Offer Loyalty or Reward Schemes
www.aboutloyaltyschemes.co.uk قابل‌دسترسی در

یـادداشـت
Note
اداره روابـط عـمـومـی

بانک صادرات ایران

به مناسبت شصت و یکمین سالروز تاسیس بانک صادرات

بانـک صـادرات یکی از بانک‌های طرف قرارداد شـرکت ایران‌کیش (سـهامی عـام)، در پانزدهم شهریور ۱۳۳۱ به‌عنوان دومین بانک خصوصی کشور (پس از بانک بازرگانی) با نام بانک صادرات و معادن به‌صورت سهامی عام با سرمایه ۲۰ میلیون ریال که ۵۰ درصد آن نقداً پرداخت شده بود، به‌عنوان یک بانک خصوصی تاسیس و با ۱۳ کارمند، اولین شعبه خود را در کوچه تکیه دولت بازار بزرگ تهران راه‌اندازی کرد.

(احترام به مشـتری، خلاقیت و نوآوری، صداقت و درسـتکاری و گسـترش روزافزون شـعب)، برنامه‌های اسـتراتژیک بانک صادرات ایران در بدو تاسـیس بوده که بر این اسـاس این بانک توانست طی مدت زمان کوتاهی به پیشـرفت قابل توجهی دسـت یابد و به‌عنوان رقیبی جدی برای کلیه بانک‌ها در عرصه بانکداری ایران بدرخشد.

پس از پیروزی انقلاب اسـلامی، بانک صادرات در هفتم خرداد ۱۳۵۸ با تصویب لایحه‌ای از سـوی مجلس محترم شـورای اسـلامی ملی شده و در زمره بانک‌های تجاری دولتی کشور جای گرفت تا این‌که در خرداد سال ۸۸ با عرضه ۵ درصد سهام بانک در بورس، مجددا به جرگه بانک‌های خصوصی کشور پیوست و عنوان بزرگترین بانک خصوصی کشور را از آن خود کرد.

هم‌اکنون دولت جمهوری اسلامی ایران نزدیک به ۳۲ درصد، شرکت‌های سرمایه‌گذاری استانی ۴۰ درصد، کارکنان بانک صادرات پنج درصد، اشـخاص حقوقی ۱۴درصد و اشـخاص حقیقی نیز ۹ درصد سهام بانک صادرات ایران را در اختیار دارند.

اولین شـعبه خارج از کشـور بانک صادرات در سـال ۱۳۴۰ در هامبورگ آلمان تاسـیس و پس از آن شعب خارجـی ایـن بانک یکی پس از دیگری افتتاح شـدند. هم اکنون بانک صادرات ایـران مالکیت چهار بانک مسـتقل دایر در خارج از کشـور (بانک صادرات تاشکند، پی ال سی لندن، فیوچر بانک بحرین و آرین بانک افغانسـتان) را در اختیار دارد و افزون بر آن واحدهای بانکی متعلق به این بانک در اروپا و آسـیا بالغ بر ۳۰ واحد است. بانک صادرات در حال حاضر یکی از گسترده‌ترین شبکه شعب بانکی ایران بالغ بر سه هزار شعبه فعال را در اختیار دارد.

این بانک راه اندازی شـبکه پایانه فروش خود را از سـال ۱۳۸۴ با همکاری شـرکت ایران‌کیش آغاز نمود و به‌عنوان یکی از بانک‌های پیشگام در توسعه پرداخت الکترونیک در کشور، بیش از ۳۶۰ هزار دستگاه پایانه فروش برای بانک صادرات نصب و راه‌اندازی شـده و پیگیری امور بانک صادرات همواره با اولویت خاصی در حال اجرا بوده است.

شـرکت ایران‌کیش ضمن تبریک شـصت‌ویکمین سالروز تاسـیس بانک صادرات ایران و آرزوی موفقیت روزافزون برای این بانک، به توسعه هر چه بیشتر همکاری‌ها امیدوار است.

(روابط عمومی ایران‌کیش)

اخبار مشتریان

طرح های سپیدان، رازی، محاسبان، رخش و همراهان بانک رفاه تمدید شد

مدت زمان اجرای طرح های سپیدان (۱) و (۲)، رازی، محاسبان (۱) و (۲)، رخش و همراهان بانک رفاه تا پایان اسفندماه تمدید شد.
به گزارش روابط عمومی بانک رفاه کارگران، در راستای حفظ و استمرار طرح های یاد شده در سبد خدمات بانک رفاه و همچنین پاسخگویی به درخواست های آن دسته از متقاضیان که در موعد مقرر موفق به دریافت تسهیلات مذکور نشده‌اند، مدت زمان اجرای طرح‌های یاد شده، صرفا تا پایان اسفندماه سال جاری تمدید شد.
(روابط عمومی بانک رفاه)

عرضه «توکن» از اول مهر ماه در شعب سراسر کشور بانک کارآفرین

بانک کارآفرین برای افزایش ضریب امنیت اینترنت بانک خود دستگاه تولید رمز یک بار مصرف توکن را عرضه کرد. به گزارش روابط عمومی بانک کارآفرین، عرضه دستگاه‌های تولید رمز توکن جهت بالا بردن ضریب استفاده از اینترنت بانک از اوایل مهرماه جاری در سراسر شعب صورت می‌گیرد.
این گزارش با اشاره به قابلیت‌های دستگاه توکن، می‌افزاید: «دستگاه توکن قابلیت ارایه خدماتی چون انتقال وجه بین بانکی، انتقال وجه کارت به کارت (شتابی و غیرشتابی) و مسدود نمودن کارت برداشت در سامانه اینترنت بانک را برای مشتریان گرامی در بردارد.»
گفتنی است دستگاه تولید رمز یک‌بار مصرف توکن، وسیله‌ای برای تولید رمز پویا جهت ورود به سامانه اینترنت بانک و انجام تراکنش‌های مالی برای هر مشتری به‌صورت شخصی است. ضمنا این دستگاه از طریق تولید رمزهای مختلف و غیرقابل حدس که فقط یک‌بار و برای انجام یک تراکنش قابل استفاده هستند، امکان بالا بردن ضریب امنیت اینترنت بانک را فراهم می کند.
(روابط عمومی بانک کارآفرین)

بانک صادرات ایران اقساط را تلفنی دریافت می‌کند

بانک صادرات ایران امکان دریافت اقساط تسهیلات از طریق تلفن‌بانک را عملیاتی کرد.
براین‌اساس مشتریانی که از این بانک تسهیلات گرفته‌اند می‌توانند بدون مراجعه به شعبه و از طریق تلفن بانک (۰۹۶۰۲)، صرفا با استفاده از کارت‌های بانک صادرات نسبت به بازپرداخت اقساط خود اقدام کنند.
بانک صادرات با ایجاد مرکز صدای سپهر با کد ۰۹۶۰۲ که در سراسر کشور قابل دسترسی است، خدماتی نظیر اطلاع از آخرین وضعیت موجودی حساب، اطلاع از سه گردش آخرحساب، دریافت صورتحساب از طریق نمابر، اعلام مفقودی کارت، اطلاع از آخرین وضعیت چک، انتقال وجه بین حساب‌های مشتری و دریافت اقساط تسهیلات مشتریان را از طریق تلفن بانک ارایه می کند.
همچنین این مرکز خدماتی همچون پرداخت و ثبت‌نام پرداخت خودکار دوره‌ای قبوض، اطلاع از نشانی و تلفن شعب، اطلاع از انواع خدمات بانکی، اطلاع از آخرین وضعیت سهام بانک را فراهم ساخته و کارشناسان این مرکز آماده دریافت و اعلام شکایت، پیشنهادها، انتقادات و ارایه مشاوره به مشتریان می‌باشند. (اعتبار)

پرداخت اینترنتی حق بیمه از طریق بانک سپه

دارندگان حساب‌های عابربانک و جاری طلایی در بانک سپه از این پس قادر به واریز وجوه فیش‌های مربوط به پرداخت حق بیمه سازمان تامین اجتماعی به‌طور اینترنتی خواهند بود.
«حسین صلواتی» رییس اداره کل خدمات فناوری اطلاعات و توسعه بانکداری نوین بانک سپه گفت: «بانک سپه در راستای کاهش مراجعات به شعبه و ترویج بانکداری الکترونیک اقدام به ارایه خدمات ویژه سازمانی از طریق کانال اینترنت بانک کرده است.»
وی افزود: «از جمله این خدمات، امکان پرداخت حق بیمه سازمان تامین اجتماعی از طریق درگاه اینترنتی بانک سپه است. دارندگان حساب‌های عابربانک و جاری طلایی در بانک سپه می‌توانند از طریق اینترنت بانک سپه نسبت به واریز وجوه فیش‌های مربوط به پرداخت حق بیمه سازمان تامین اجتماعی در هر ساعتی از شبانه روز اقدام کنند.»
وی افزود: «در آینده نیز با ملحق شدن سایر سازمان‌ها و موسسات بزرگ به این طرح، این‌گونه خدمات توسعه خواهند یافت.» (بیما)

۵۳ برابر رشد در استفاده از درگاه پرداخت اینترنتی «دامون» بانک صادرات ایران

با گسترش بکارگیری از سامانه پرداخت اینترنتی دامون بانک صادرات ایران مبلغ تراکنش‌های این درگاه با ۵۳ برابر رشد در پایان مردادماه سال جاری به ۱۷۲ میلیارد ریال رسید.
درگاه اینترنتی مرکز واریز نقدی (دامون) بانک صادرات ایران در پایان مرداد ماه سال جاری نسبت به مدت مشابه در سال گذشته معادل ۵۲۰ درصد در تعداد و پنج هزار و ۳۰۰ درصد در مبلغ تراکنش‌ها رشد داشته است که این رشد در مردادماه سال جاری نسبت به ماه قبل معادل ۴۳۸ درصد در تعداد و ۱۳۶ درصد در مبلغ تراکنش‌ها بوده است. (روابط عمومی بانک صادرات ایران)

بانک رفاه کارگران از فهرست تحریم اتحادیه اروپا خارج شد

با تلاش و اقدام هماهنگ بخش‌های بین‌الملل و حقوقی بانک رفاه، این بانک از فهرست تحریم اتحادیه اروپا خارج شد. «فرخ‌نژاد» عضو هیات مدیره بانک رفاه با اعلام این مطلب افزود: «در مرداد ماه سال ۸۹ (برابر با ۲۶ جولای ۲۰۱۰) بانک رفاه بر اساس قطعنامه و تصمیم شورای اتحادیه اروپا بدون ارایه هیچ دلیل منطقی و صرفا براساس مواضع سیاسی، در فهرست تحریم این اتحادیه قرار گرفت و متعاقب آن اقدامات حقوقی بانک رفاه برای پیگیری موضوع آغاز شد.»
عضو هیأت مدیره بانک افزود: «با توجه به اینکه فعالیت‌های بانک رفاه کاملا در چارچوب قوانین و مقررات و بدون هیچ تخلفی صورت می‌گیرد، بلافاصله با همکاری مرکز امور حقوقی و بین‌الملل ریاست جمهوری و با استخدام وکیل مجرب بین‌المللی اقدامات حقوقی لازم صورت پذیرفت و تقاضای بانک رفاه مبنی بر لغو تحریم، به دادگاه عالی اتحادیه اروپا که در لوکزامبورگ مستقر است ارایه شد.»
فرخ‌نژاد در ادامه و با اشاره به آخرین جلسه دادگاه در تاریخ ۱۳۹۱/۱۲/۲۲ درکشور لوکزامبورگ اظهار داشت: «خوشبختانه مستندات بانک و لوایح وکیل قانونی بانک مورد قبول دادگاه عالی اتحادیه اروپا قرار گرفت و بانک رفاه پس از حدود سه سال تلاش مداوم در تاریخ یاد شده از فهرست تحریم ها خارج شد.» (بیما)

دانستنی‌های صنعت پرداخت الکترونیک

Maestro

مارک تجاری و خدماتی کارت نقدی مسترکارت

Mail Order

خرید محصولات و خدمات با استفاده از ایمیل

Markup Language

نوعی زبان توصیفی اســت که متن و اطلاعات اضافه درباره متن را با هم ادغام می‌کند. بهترین نمونه شــناخته شده آن زبان HTML است که مخفف Hyper Text Markup Language به معنی زبان نشانه‌گذاری فوق متنی است.

Merchant

پذیرنده؛ هر فرد یا کمپانی تجاری که با شرکت‌ها و بانک‌های عامل مانند ویزا و مسترکارت وارد توافقنامه همکاری می‌شود.

Merchant Account

حساب پذیرنده؛ حسابی است که توسط پذیرنده برای دریافت وجوه حاصل از ارایه خدمات یا فروش محصولات گشایش می‌یابد.

Merchant Bank

بانک پذیرنده یا بانک عامل؛ بانک یا ســازمانی که حســاب‌های پذیرنده را تهیه کرده و بوسیله آن پذیرندگان امکان پذیرش کارت‌های اعتباری و نقدی را می‌یابند. بانک عامل پس از تکمیل تراکنش، وجوه را از دارنده کارت دریافت کرده و آن را به حساب پذیرنده منتقل می‌کند.

Merchant Identification Number (MID)

کد شناســایی پذیرنده؛ یک شــماره منحصربفرد برای شناسایی و ردیابی پذیرنده در پروسه انجام تراکنش. این شماره توسط بانک عامل تهیه می‌شود و در برخی موارد به اختصار شماره پذیرنده نیز خوانده می‌شود.

Merchant Service Provider (MSP)

فراهم کننده خدمات پذیرنده؛ بانک یا سازمانی که خدمات مورد نیاز برای پردازش تراکنش‌های مالی را فراهم می‌کند.

Micro-payment

اصطلاحی که برای پرداخت‌های خرد که مقدارشان کمتر از ۵۰ یورو است به کار برده می‌شود.

Money Order

دستوری که وجهی را از یک حساب بانکی به دیگری انتقال می‌دهد.

MoTo

Telephone Order، Mail Order خرید کالا یا خدمات از طریق ایمیل یا تلفن

چگونه مدیر خود را اداره کنید

بخش پانزدهم

مداخله‌ها را کاهش دهید

دخالت‌های پی‌درپی، شما را از تمرکز بر هدف‌های مهم باز می‌دارند. زمانی را که در اختیار دارید تجزیه و تحلیل کنید و روشن سازید که چه فعالیت‌هایی وقت را هدر می‌دهند و چه کســانی بیشــترین مزاحمت‌ها را برای شــما فراهم می‌آورند. ســپس برنامه روزانه خود را به‌گونــه‌ای طرح‌ریــزی کنید که این دخالت‌ها و مزاحمت‌ها به حداقل برســد. می‌توانید در اتاق کارتان را در ساعاتی از روز ببندید. اگر در یک دفتر باز با فضاهای اداری مشترک کار می‌کنید، علامت‌های دو جانبه‌ای را با همکارانتان قرارداد کنید تا در زمان‌هایی که نیاز به آرامش و تمرکز دارید، متوجه ماجرا بشوند. جلســات با مدیر و همکارانتان را تا حد ممکن کوتاه برگزار کنید و در آغاز جلســه، با اشــاره به سقف زمانی، تمرکز و دقت اعضای جلسه را برانگیزید. در عین حال، به شیوه خاص مدیرتان در اداره کردن وقت بیندیشــید و یقین حاصل کنید که شــما وسیله یکی از مداخله‌ها یا مزاحمت‌های او قرار نخواهید گرفت.

هنگامی که نیاز به آرامش و تمرکز دارید تلفن خود را به خط دیگری منتقل کنید یا در حالت پیامگیر قرار دهید

«نه گفتن» را بیاموزید

اگر مجبورید که درخواست مدیرتان را برای انجام دادن کار جدیدی رد کنید، این کار را به‌طور شفاف و قاطع و با رعایت حساسیت‌های احتمالــی انجــام دهید. ضمن تصدیق اصل درخواســت، دلایل ناتوانی خود را برای پذیرش آن کار بیــان کنید. دلیل این عدم پذیرش معمــولا درگیــری شــما با چند کار دیگر اســت که در صورت به عهــده گرفتن کار جدیــد، احتمالا بر زمین خواهنــد مانــد. می‌توانید فهرســت ایــن کارها را به صورت فشــرده به مدیرتان یــادآوری کنید و از او بپرسید که برای سامان‌دهی کار جدید، چه باید کرد. بهترین پاسخ شما در چنین وضعیتی نه گفتن اســت. اگــر نپذیرفتن ایــن کار را با پوزش‌ها و عذرهــای اضافی همراه کنید، ممکن اســت نتوانید منظــور واقعی خود را به او منتقل کنید. هرگاه اطمینان کافی ندارید که قادر به پذیرش مســوولیت کار جدید هســتید، برای فکر کردن درباره موضوع، از او مهلت بخواهید و پاســخ قطعی را به زمان دیگری موکول کنید.

برای رد کردن کار جدید، توضیح دهید که گرچه دشوار است، ولی مجبورید که پاسخ نه بدهید

منبع
ازبرن، کریستینا (۱۳۸۸) چگونه مدیر خود را اداره کنیم، مترجم علی فروزفر، نشر میلغان

مصاحبه با دو تن از کارکنان ساعی ایران کیش

مهدی اکبری کارمند دفتری دفتر کرمانشاه

از طریق استاد دانشگاهم جناب آقای دکتر مردوخی که دبیر دفتر قبلی شرکت ایران‌کیش در استان کرمانشاه بود با شرکت آشنا شدم و هم‌اکنون به‌عنوان کارمند دفتری مشغول به فعالیت هستم.
با سخت‌کوشی و پشتکار و با راهنمایی‌ها و مدیریت قوی دبیر دفتر محترم استان جناب آقای مهندس میرحسینی تمام انرژی‌ام را صرف کارهای شرکت کرده‌ام و با توجه به شرایط خاص شرکت روز به روز بر تجربیات، پشتکار و دانشم در مدیریت شرایط خاص افزوده شده است.
مشتری‌مداری و توسعه و پیشرفت هر چه بیشتر شرکت از مهمترین خط‌مشی‌های شرکت است. با توجه به افزایش مشتریان شرکت و بانک‌های طرف قرارداد، رسیدگی و سرکشی مداوم و حفظ و نگهداری پذیرندگان و برآوردن نیاز بانک‌های طرف قرارداد در کنار اجرای الزامات شاپرک از دغدغه‌های اصلی دبیران محترم دفاتر است که با افزایش نیروهای دفاتر و تفکیک امور و اصلاح نرم افزارهای دستگاه‌ها قابل‌حل خواهد بود.
لازم به ذکر است ایران‌کیش به‌عنوان یکی از سه شرکت برتر استان رقابت تنگاتنگی با شرکت به پرداخت ملت و شرکت تجارت الکترونیک پارسیان در این استان دارد.
یکی از خاطرات تمام لحظات کار در شرکت و تلاش شبانه‌روزی جهت ارتقا و پیشرفت شرکت و انجام امور محوله در کنار تمام همکاران محترم شرکت خاطره‌هایی ماندگار است.

بابک رئوفی کارشناس پشتیبان دفتر کرمانشاه

بابک رئوفی هستم، متولد سال ۱۳۶۴، دارای مدرک مهندسی کامپیوتر گرایش سخت‌افزار. به مدت یک سال، از سال ۸۷ تا ۸۸ به‌عنوان کارمند در شرکت آفرین باختر کرمانشاه مشغول به‌کار بودم و سپس توسط استاد دانشگاه محل تحصیلم جناب دکتر مردوخی با شرکت ایران‌کیش آشنا شدم و درحال حاضر به‌عنوان پشتیبان فنی دفتر کرمانشاه فعالیت دارم.
کرمانشاه شهری زیبا و جزو شهرهای چهار فصل و دارای مناطق توریستی و باستانی از جمله طاقبستان، بیستون، سراب نیلوفر و... است.
یکی از خط‌مشی‌های شرکت توسعه و پیشرفت بیشتر مجموعه است. از زمان کار در ایران‌کیش تقویت برنامه‌ریزی و مدیریت زمان با توجه به شرایط خاص توانسته است در پیشرفت من تاثیر به‌سزایی داشته باشد. واحد عملیات اجرایی به‌عنوان واحد مدیریت ارتباط با پذیرندگان و ارایه خدمات مناسب به مشتریان، نقش مهمی در موفقیت شرکت می‌تواند داشته باشد. از آنجا که مشتری‌مداری و توسعه شرکت یکی از اهداف این واحد است توجه بیشتر به نیازها و خواسته‌های پذیرندگان جهت ارتباط بهتر با پذیرندگان بایستی اعمال شود. در حال حاضر خوشبختانه ایران‌کیش جزو PSPهای مطرح و کاملا شناخته شده در این استان است.
یکی از خاطرات بعد از مراجعه برای نصب یک پایانه، جویای خط تلفن شدم که پذیرنده پیرمردی بود. به یک رشته سیم لخت در سقف اشاره می‌کرد، اول فکر کردم که شوخی می‌کنند، بعد از کمی صحبت اشاره داشتند که شما چه کارشناسی هستید که تجهیزات ساده سیم‌کشی را ندارید؟ خلاصه کل مغازه رو با ما سیم‌کشی کرد!

حرف آخر

مهدی اکبری از تمامی اعضای خانواده‌ام به خصوص پدر و مادر و همسرم که در این مدت، عدم حضور مرا به‌دلیل مشغله زیاد کاری تحمل کرده و حمایت‌های خود را از من دریغ نکرده‌اند کمال تشکر را دارم و برای همه اعضای خانواده بزرگ ایران‌کیش آرزوی موفقیت می‌کنم.

بابک رئوفی کاش دستانم آنقدر قدرت داشت که می‌توانستم چرخ دنیا را به کام عزیزانم بچرخانم اما کسی را می‌شناسم که بر همه چیز تواناست. همه شما را به او می‌سپارم.

اصول مدیریتی و سازمان‌دهی امام علی(ع)

واگذاری اختیار باید با «حسابرسی» و «حساب‌خواهی» همراه باشد

برای کارآمد کردن مدیریت لازم است نظارت و بازرسی همراه حسابرسی و حساب‌خواهی دقیق باشد زیرا نظارت و بازرسی بدون حسابرسی و محاسبه نمی‌تواند نتایج مثبت موردنظر را داشته باشد.
در بعضی از نامه‌های امیرالمومنین عبارت «ارفع الَیّ حسابک» (حسابت را برای من بفرست) حکایت‌گر روش امام علیه‌السّلام در حسابرسی دقیق از کارگزارانش است. در نامه خود به یکی از فرماندارانش در سال ٤٠ هجری پس از یادآوری گزارش‌هایی که در مورد او به امام علیه‌السّلام رسیده می‌فرماید: «به من خبر رسیده که کشت زمین‌ها را برداشته و آنچه را که می‌توانستی گرفته و آنچه که در اختیار داشتی به خیانت خورده‌ای، پس هرچه زودتر حساب اموال را برای من بفرست و بدان که حسابرسی خداوند از حسابرسی مردم سخت‌تر است.»
از دیگر نامه‌های امام در نظارت بر کارگزارانش نامه‌ای است که آن حضرت به زیادابن‌ابیه جانشین فرماندارش «عبدالله بن عباس» در بصره نوشته است. ایشان می‌نویسد: «همانا من، براستی به خدا سوگند می‌خورم اگر به من گزارش کنند که در اموال عمومی خیانت کردی کم یا زیاد، چنان بر تو سخت گیرم که کم بهره شده و در هزینه عیال، درمانده و خوار و سرگردان شوی.»

با انتقال اختیارات، تفویض‌کننده سلب مسوولیت نمی‌شود

تفویض اختیار به فردی از سوی رییس و مدیر مافوق به معنای رفع مسوولیت نیست، بلکه روشی برای اداره بهتر امور است و در نهایت امور به فرد تفویض‌کننده بازگشت می‌کند.
امیرالمومنین اگر مسوولیتی را به کارگزاری واگذار می‌کرد، ضمن آن‌که او را زیر ذره‌بین نظارت و بازرسی قرار می‌داد و اگر تخلفی انجام می‌گرفت مورد مواخذه و معاتبه قرار می‌داد، با این وجود در برابر اقدامات کارگزارش خود را مسوول می‌دانست و چنان‌چه اشتباهی رخ می‌داد با جدیت به آن رسیدگی می‌کرد. امام علیه‌السّلام به کارگزاران خود یادآوری می‌کرد که آنان مسوول اعمال و اقدامات افراد زیر دست خود هستند و باید پاسخ‌گوی اعمال آن باشند.
علی علیه‌السّلام وقتی به بی‌لیاقتی و تخلف یکی از حکام و مامورینش مطمئن شد بدون درنگ او را برکنار کرده، خطاب به وی نوشت: «هرگاه نامه من به تو رسید آن‌چه از کار ما در دست توست حفظ کن تا کسی را به سوی تو بفرستم تا آن‌ها را از تو تحویل گیرد.»

منبع

سید حمید محمدی (۱۳۹۲)، سازماندهی در حکومت پنج ساله امام علی (ع)، دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال

شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش
(سهامی عام)

خانواده ایران‌کیش

.....تولد

سرکار خانم نگین توخش، سرکار خانم فاطمه منتظری هدش، سرکار خانم سمانه سرلک، سرکار خانم طاهره سرلک، جناب آقای محمود فاح جلده باخانی

با تقدیم صمیمانه‌ترین شادباش‌ها به یمن تولد فرشته کوچکتان، آرزومندیم لحظات زندگیتان سرشار از شادی‌های پردوام باد.

.....ازدواج

جناب آقای حبیب‌اله زاهدی سریسی، سرکار خانم سحر نوری زمان‌آبادی، سرکار خانم کیمیا عباسی،

با تقدیم هزاران شاخه گل سرخ پیوندتان را تبریک گفته و آرزو داریم شادکامی قرین تمامی روزهای زندگی‌تان باد.

.....تسلیت

جناب آقای آرش روادگر
سرکار خانم مریم قادری

مصیبت وارده را به شما و خانواده محترمتان تسلیت گفته و از خداوند برایتان شکیبایی و برای آن عزیز آرامش و آمرزش طلب می‌کنیم.

.....انتصاب

جناب آقای حامد سخن‌سنج
(انتصاب به‌عنوان رییس تدارکات)

انتصاب شما را تبریک گفته و برایتان موفقیت روزافزون خواستاریم.

.....تقدیر و تشکر

اداره توسعه خدمات بانکداری نوین بانک کارآفرین با ارسال نامه‌ای از زحمات سرکار خانم فرج‌پور، دبیر محترم دفتر استان آذربایجان شرقی با عطف به رضایت فعلی پذیرندگان و همچنین حسن عملکرد ایشان، تقدیر و تشکر به‌عمل آورد.
برای این همکار ساعی آرزوی موفقیت‌های روزافزون داریم.

بانک کارآفرین
طی نامه‌ای از همکاری صمیمانه و مدبرانه مدیریت و پرسنل محترم و خوش‌خلق شرکت طرح نگار ارومیه به مدیریت آقای دلخون، تقدیر و تشکر کرد.
برای این پیمانکار محترم، آرزوی توفیق و موفقیت‌های روزافزون داریم.

دفتر سمنان، شرکت کارت اعتباری ایران‌کیش

ارگ سمنان

سمنان، خ سعدی، چهارراه صاحب، ابتدای خیابان شیخ فضل‌الله نوری، جنب لوازم خانگی ویداس، طبقه سوم، واحد ۵

تلفن: ۳۳۳۶۴۲۴-۰۲۳۱ فکس: ۳۳۲۲۰۳۹-۰۲۳۱

www.kiccc.com

دستـگاه‌های پایانه فروش ایران‌کیش
تنها دستگاه دارای امکان خرید شارژ
تـلفن همراه به‌صورت همزمان و به
تعداد دلخواه در یک تراکنش

فروش شارژ تلفن همراه به صورت گروهی

شرکت کارت اعتباری ایران کیش
(سهامی عام)