

2Dünyadan
Haberler**3**2010'da Beklenen
İnternet Tehditleri**4-5**

Airport Angel

6Neden? ve Nasıl?
Koray Dağdelen**7**Bilinçli Kredi Kartı
Kullanıcısı Olmak
Oğuz Mater

Nisan 2010

KIRMIZIBÜLTEN



Merhaba,

Türkiye'de, modern yaşam destek pazarında yer alan hizmetlere ilgi her geçen gün artıyor. CPP olarak bu ilgiye, artan poliçe sayımız ve büyüme oranımızla yakından tanık oluyoruz. 2009 yılında yakaladığımız başarı ivmesi, 2010 yılının ilk iki ayında da devam etti. Bu noktada iş ortaklarımızla yarattığımız sinerji ve birlikte kurguladığımız başarılı pazarlama stratejilerimizin büyük katkısı olmaktadır.

Küresel durgunluğun ardından değişen ekonomik düzende, şirketlerin fark yaratan ürün ve hizmetlerle etkin pazarlama stratejilerinin ön plana çıkacağını görüyoruz. Bu doğrultuda, modern yaşam destek pazarının dünyadaki en büyük ismi olarak iş ortaklarımıza yepyeni ürünler sunmaya devam edeceğiz.

2009 yılında İngiltere'de bulunan merkez ofisimizin yürüttüğü başarılı bir operasyonla dünyanın en önemli birinci sınıf lounge hizmeti veren iki şirketinden biri olan Airport Angel'i CPP bünyesine kattık.

Bu başarılı satın alma sonrası, iş ortaklarımız kanalı ile müşterilere dünyanın dört bir yanında 305 şehir ve 530 noktadan lounge hizmeti sağlayabiliyoruz. 2010 yılı içerisinde geleneksel ürünümüz Kart Koruma Planı'nın yanı sıra yenilikçi hizmetimiz Airport Angle'i de Türkiye pazarındaki iş ortaklarımızın ilgisine sunmayı hedefliyoruz.

CPP olarak, iş ortaklarımıza katma değer yaratmak, insanların hayatını kolaylaştıran ürün ve hizmetler sunmak olan hedeflerimiz doğrultusunda çalışmalarımızı hızlandırdığımızı belirtmek isterim. Mevcut ürünlerimiz ve geliştirmekte olduğumuz ürünlerimizin, uluslararası deneyimimizle Türkiye'de de başarılı olacağına inanıyoruz. İddialı ve fark yaratan ürün ve hizmetlerimizi bekleyin. Bir sonraki sayımızda tekrar buluşuncaya dek sağlıklı kalın. Saygılarımla,

Recep Duray
CPP Türkiye Ülke Müdürü



CPP'den Türkiye'ye
first class
bir hizmet daha



Türk İnternet Pazarı Göz Kamaştırıcı

Merkezi İngiltere'de bulunan NuBridge Ventures, internet ve teknoloji alanına odaklanan ve uluslararası alanda faaliyetlerini sürdüren bir yatırım şirketi olarak, dünyanın en büyük 12'inci internet pazarına sahip olan Türkiye'deki potansiyeli fark edip, global yatırımcıları Türkiye'ye yönlendirmek amacıyla NuBridge Venture Summit adlı etkinliği düzenledi.

Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen internet girişimcileri ve büyük teknoloji yatırımcıları arasında, Facebook'un ana yatırımcısı Accel'den Harry Nelis de bulunuyordu. Dünyada internette en fazla zaman geçiren üçüncü ülke olan Türkiye, taşıdığı potansiyel ile kârlı bir yatırım yapmak isteyen global yatırım şirketlerinin dikkatini çekti.

Kişi başına aylık ortalama internette zaman geçirme ve sayfa görüntülenme oranıyla dünyada ilk sıralarda bulunan Türk internet pazarına ilgilerinin son dönemde yoğunlaştığına değinen yatırımcılar, 2010'da Türkiye'ye yapacakları yatırımı da bu nedenle daha fazla artırmaya karar verdiklerini sözlerine eklediler.

SMS İle Kredi Dolandırıcılığı Artıyor

Tüketiciler Birliği Genel Başkanı Nazım Kaya, kredi alımında sağlanan kolaylıkların dolandırıcılıkları tetiklediğini ileri sürerek, "Bankaların bir kimlik kartı fotokopisi veya bir SMS ile kredi vermesinin önüne geçilmesi gerek." dedi.

Kolay kredi vermek adına düzenlenen kampanyalar nedeniyle vatandaşların mağdur olduğunun altını çizen Kaya, kredi dolandırıcılığına yönelik çok sayıda şikayet almaya başladıklarını söyledi. "Bugün çoğu devlet dairesine, özel sektör kuruluşlarına gittiğinizde kimliğin aslı yerine fotokopisi isteniyor. Kötü niyetli kişiler sizin kimlik fotokopinizi her yere dağıtabilirler ve sonuçları ağır olur. Bankaların burada daha akıllı davranması gerek, kimliğin aslı ile fotokopisi istenmeli, bankalarda da art niyetli kişiler olduğunu düşünüyoruz." şeklinde açıklama yaptı.



Cep Telefonu İle Kredi Kartı Dönemi

Türkiye'den bankalarla pilot projeler yürütülerek kredi kartı kullanımının cep telefonlarından sağlanması için çalışmalar yapıldığı bildirildi. Uygulamayla normalde kartın üzerinde bulunan statik bilgiler, dinamik olarak da telefon üzerinde değiştirilebilecek ve kartın farklı kullanımının sağlanması için müşteri sadakat programı çerçevesinde özellikler de ürüne yüklenebilecek. MasterCard Avrupa, İnovatif Platformlar ve Mobil Ödemelerden Sorumlu Başkan Yardımcısı James Davlouros, temassız teknoloji sayesinde farklı sektörleri hedeflediklerini, bunların arasında ulaşımın önemli yeri olduğunu belirtti. "Üniversite kampüslerinde, stadyumlarda kartların kullanılması, ön ödemeli kartların kullanılması ve bunların hepsinin yeni teknoloji olan temassız teknolojiyle yapılması MasterCard'ın hedeflerinden." diye konuştu.

Cep Telefonu Üzerinde Temassız Teknolojisi

Davlouros, tüm bu özelliklerin cep telefonuna geçmesinin bir nedeninin de güvenlik olduğunu, işlemlerin anında cep telefonuna gelen şifreler ile yapılabileceğini ve kartın üzerindeki statik bilgilerin, dinamik olarak telefon üzerinde değiştirilebileceğini belirtti. Davlouros, "Cep telefonunda bu bilgi olduğunda, sabah evden çıktığınızda yol-trafik bilgisinden, bindiğiniz otobüsün ödemesine, gün içinde yaptığınız alışverişlere ya da akşam televizyonda izlemek istediğiniz programın seçimine kadar pek çok şeyi bu platformdan yapabileceksiniz." şeklinde konuştu.

Visa'nın Büyümesi Pazarı Da Büyüttü

Türkiye'de 2009 yılında Visa markalı kart sayısı %12 artışla 64 milyona ulaşırken, Visa'nın Türkiye'de kart adedi pazar payı %59'a yükseldi. Avrupa'nın lider ödeme sistemi Visa Europe'un 2009 yılına yönelik değerlendirme



toplantısı Visa Europe Üye İlişkileri, Satış ve İş Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Dr. Steve Perry ve Visa Europe Türkiye Ülke Direktörü Nur Öztin Kurak'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

Toplantıda konuşan Dr. Steve Perry, oldukça zorlu ekonomik koşullara rağmen 2009 yılında güçlü sonuçlara ulaştıklarını, Avrupa'da banka kartı ile yapılan alışveriş işlem hacminin %10 arttığını belirtti. Türkiye'nin de banka kartı adedi ve kullanım hacminde her geçen yıl biraz daha fazla yol kat ettiğini söyleyen Perry, "Banka kartının alışverişte kullanımının artması, ülke ekonomisine de önemli bir katkı sağlayacaktır. Türkiye'de sürdürdüğümüz finansal bilinçlendirme çalışmalarının, bu dönüşümün çok önemli bir parçasını oluşturduğunu düşünüyoruz." dedi.



2010'da Beklenen İnternet Tehditleri

İnternet teknolojisi gelişirken korsanlar da boş durmuyor.

Teknik anlamda kendini güncelleyen korsanlar bilgi güvenliğini tehdit etmeye devam ediyor...

AVG Technologies Pazarlama Müdürü Gareth Williams, son yıllarda birçok kişinin, temel düzeyde koruma çözümleri yerine tam koruma çözümlerini tercih ettiğini söylüyor. Williams, internetin yaygın kullanımı ile birlikte internet tehditlerinin azalmak yerine çoğaldığını belirterek, 2010 yılında bu tehditlerin daha da hızlı ve organize olacağı konusunda tahmin yürütmenin yanlış olmayacağını söylüyor.

2010 Yılında Kimlik Hırsızlığı Artacak

Yıllardır kötü niyetli kişiler, zararlı kod ve internet siteleri aracılığı ile masum kullanıcıların kimlik bilgilerini çalıyor, verilerini ele geçiriyor. Sosyal ağların giderek daha fazla kullanılması kimlik hırsızlığını da oldukça artırıyor. İnsanlar hala Nijerya'da bir diktatörün yakınlarına yardım ettiklerine veya benzeri şeylere inanıyorlar ve iyi niyetli avukatın

Geçici İnternet Tehditleri

Kötü niyetli kişiler tarafından günlük olarak kurulan yüz binlerce yeni internet sitesi ve sayfası giderek artıyor. Bu onlara bir haftadan fazla bir süre, bazı güvenlik sağlayıcıları tarafından kullanılmaya başlanılan itibar tabanlı güvenlik ağlarında iyi bir derece elde etmelerini sağlıyor. Sonrasında kötü niyetli kişiler "masum internet sayfalarını" değiştiriyorlar ve aynı internet sayfaları üzerindeki zararlı yüklerle birlikte yaşıyorlar.

Gündemdeki Olayların İstismarı Haberler Ve Dedikodular

Bazı çete üyeleri, yakın zamanda popüler çevrimiçi arama hizmetlerini manipüle etmek konusunda başarılı oldular. Arama sonuçlarını hızla ilk sıralarda çıkarabiliyorlar ve bir ünlünün ölümü, seçim kavgaları gibi konular hemen istismar ediliyor. Siber suçlular araştırma sonuçlarında tıklanan linkleri zararlı internet sayfalarına yönlendiriyorlar.

Sosyal Ağlar Ve Web 2.0

Kesinlikle kötü niyetli kişiler bu konuda başarısız değiller ve kendi İnternet 2.0 becerilerini geliştiriyorlar. Koobface solucanı Facebook'u hedefliyor ve bu durum kullanıcı sayısı düşünüldüğünde kaygı verici.

Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Tehditler Artacak

Gelişmekte olan ülkeler internette zayıf güvenliğe sahip. Bilgisayar sayısı ve internete bağlanan insan sayısında hala hızlı bir büyüme yaşanıyor. Ne yazık ki bu kişilerin birçoğu korsan yazılım kullanıyor ve bu şekildeki programlar güvenlik yamaları ile güncellenemiyor. Bu durum kötü niyetli kişilerin bu bilgisayarları hedef seçmesini kolaylaştırıyor.

Tehditler Azalmak Yerine Artacak

Ne yazık ki güvenlik tehditleri 2010 yılında her zamankinden daha zararlı ve hedefli olacak ve daha sık karşımıza çıkacak. Bilgisayarınız için iyi bir güvenlik korumasına sahip olmanız ve tüm yazılımları güncel tutmanız korunmanıza yardımcı olacaktır. Şirketlerin ise IT departmanları ve güvenlik yöneticileri, iş istasyonları ile sunucuları düzgün bir güncelleme ile korumalı ve daha tedbirli davranmalıdır.



onlara yardım ederek kalan mirasa kavuşturabileceğini düşünüyorlar. Kimlik hırsızları bir kez tüm bilgilerinize sahip olduğunda, internet üzerinden alışverişlerde kredi kartı bilgilerinizi kullanabiliyorlar.

Çevrimiçi Oynanan Oyunlar Kimlik Hırsızlarının Hedefi

Çevrimiçi oynanan oyunlar da artık kimlik hırsızlarının hedefleri arasında. Kötü niyetli bu kişiler çevrimiçi oynanan oyunlardaki kullanıcı isimlerini ve şifrelerini dahi çalıyor ve en favori oyunlarınızdaki kazançlarınıza ulaşabiliyor.

Botnetlere Dikkat

2010 yılı internet tehditlerinden bir diğeri ise bilgisayarınızın yine kötü niyetli kişiler tarafından botnetlerin bir parçası haline getirilmesi. Botnetlerin bir parçası haline gelen bilgisayarınız, kaynaklarınız ve internet bant genişliğiniz, spam göndermek, virüslü internet sayfaları, yasadışı yazılım yükleme, film, müzik, çocuk pornografisi vs. gibi tehlikeli işlemler için kullanılabilir.



CPP'den Türkiye'ye *first class* bir hizmet daha



airport
Angel

Modern yaşam destek pazarının lider ismi CPP, Türkiye pazarına first class lounge hizmeti sunmaya hazırlanıyor. Geçtiğimiz yıl yürüttüğü başarılı operasyonla dünyada alanının en önemli iki markasından biri olan Airport Angel'ı bünyesine katan CPP, şimdi de bu şirket aracılığıyla dünyanın dört bir yanındaki 530 noktadan first class lounge hizmeti vermeye başlayacak. Türkiye'deki iş ortaklarına katma değer yaratan ürünler sunan CPP, Airport Angel için de görüşmelere başladı.

Ana ürünü "Kart Koruma Planı"nın ardından ürün yelpazesini genişletmeye hazırlanan CPP, lounge pazarının en önemli oyuncularında yer alan Airport Angel ile iş ortaklarına yenilikçi hizmetler sağlayacak. Esnek bir yapıya sahip Airport Angel, seyahat hizmetlerindeki kalite ve güvenilir yaklaşımı ile işbirliği yaptığı markalara katma değer sağlıyor.

First Class Lounge Hizmeti'nde Müşteriye Özel "Air Text" Özelliği

HSBC, Diners Club International, DBS, Barclays, Santander gibi dünyanın önde gelen markaları ile çalışan Airport Angel, tüm dünyada 97 ülke, 305 şehir ve 530 havaalanında hizmet veriyor ve hizmet noktaları günden güne artmaya devam ediyor. Seyahat indirimleri, lounge alanında ücretsiz yiyecek - içecek servisi özelliklerinin yanında, "Air Text" hizmeti ile check-in masa numaraları, lounge yönlendirmeleri, rötar, kalkış ve varış bilgileri gibi tüm uçuş bilgilerini müşterileri ile SMS yoluyla anında paylaşıyor.

Bu sayede havayoluyla yapılan seyahatleri, alanda sağladığı hizmetlerle daha keyifli ve konforlu hale getiren Airport Angel, sağladığı mobil uygulamalar ile günlük hayatın hızına uyum sağlamış oluyor.



Seyahatlerle ilgili tüm bilgilerin gerekli kişilerle paylaşılmasını da sağlayan Airport Angel, uçakların rötarlarından kaynaklanan karışıklık ve zaman kaybını da yapılan bilgilendirmeler ile azaltıyor.



Müşterilerine Lounge Hizmeti Vermek İsteyen Kurumlar İçin Büyük Kolaylık

Sunduğu özel hizmetler ve faydalarla birinci sınıf lounge hizmeti sağlayan Airport Angel ile çalışmak, müşterilerine katma değer yaratan ürün ve hizmetler sunmak isteyen kurumlar için fırsat ve kolaylıklar sağlıyor.

Airport Angel, tecrübe ve bilgi birikimi ile; iş ortağına özel markalama, CPP'nin her geçen gün yeni geliştirilen seyahat uygulamalarının uygun hizmet paketine uyarlanması, sistem entegrasyonu konusunda eğitim ve destek sunuyor. Esnek yapısıyla çalıştığı iş ortaklarına uyumlu bir hizmet anlayışını sürdüren kurumlar, bu sayede Airport Angel ile müşteri sadakatini de artırmış oluyor.



Lounge Hizmetlerine İlgisi Artıyor

Düşük maliyetli havayolu şirketlerinin hizmete girmesi, yeni uçuş rotalarının oluşması, havaalanlarının kalabalıklaşması ile lounge hizmetlerine olan ilgi artıyor. Business yolcuların yanında artık daha uygun uçuşları tercih eden yolcular da lounge pazarı için yüksek potansiyel oluşturuyor. Tüm dünyada artan güvenlik önlemlerinin özellikle havaalanlarında daha da ağırlaşması yolcuların havaalanında sıkıntı yaşamalarına neden oluyor. Uçuş öncesi doğru zamanda ve doğru yerde olma endişesi yaşayan yolcular için de havaalanı içerisinde yapılan bilgilerin önemi artıyor. Airport Angel'in müşterileri arasında yaptığı araştırmanın sonuçlarına göre, üyelerinin %32'si havaalanına ulaşmak için yardım hizmeti almayı kabul ediyor. Modern dünyanın giderek karmaşıklaşan yapısı içerisinde, insanlar gezmeyi sevse bile seyahat etmeyi sinir bozucu bulabiliyor. Tüm bu nedenlerle lounge hizmetlerine ilgi son yıllarda büyük oranda artıyor.

Airport Angel'in Üyelerine Sunduğu Hizmetler:

- Tüm dünyada 530 nokta, 305 şehir ve 97 ülkede lounge hizmeti
- Air Text servisi (check-in, lounge yönlendirme, rötör, kalkış-variş bilgileri vs.)
- Tüm dünyada seyahat indirimleri (otel, araç kiralama, bagaj transferleri, havaalanı park hizmeti, seyahat rehberi, havaalanı transferleri, sağlık hizmetleri vs.)



Tamamlayıcı Seyahat Asistanı Hizmetleri

Airport Angel, seyahat asistanıyla da tamamlayıcı hizmetler sunuyor.

- Yardıma ihtiyaç duyulduğunda 7 gün 24 saat acil durum hizmeti
- Yabancı dil konusunda yaşanan iletişim sorunlarının çözümünde telefonla özel tercüman desteği
- Kayıp bagaj servisi





Koray Dağdelen
CPP Türkiye Satış Müdürü




NEDEN ve NASIL

arasındaki iki farklı dünyayı keşfetmek




Hepimiz satış işinde çalışmaya başladığımız ilk günlerde hayaller kurarız; en çok satan, en başarılı olan, en çok kazanan olmayı hayal ederiz. Özgüvenimiz en üst seviyede başlarız işimize. Sonrasında ise yavaş yavaş yapılması gerekenleri bilip yapmamanın acısını keşfederiz, yaşadığımız başarısızlıklar inancımızı kırar. Özgüvenimizi kaybettiğimizde ise artık satamaz hale gelir, satamadığımız için de kendimizi sorgulamaya başlarız.

Ne olmuştur bir anda bize? Kendimizi sorguladığımızda hep kaçamak cevaplar yaratırız. Yöneticilerin motivasyonumuzu etkilediği, müşterilerin çok zor müşteriler olduğu, problemi ve olumsuzlukları hep kendimiz dışında ararız. Bu problemlere karşı kendimize şu soruları sorarız:





Neden ikna edemiyorum? Niye müşteri beni dinlemiyor? Neden satamıyorum? Bu soruları satışta kendinizi mutsuz hissettiğiniz her an soruyorsunuz ancak cevaplarınız sizleri daha kötü etkiliyor. Gelin bu sorulara detaylı ve farklı bir bakış açısı ile yaklaşalım.

-  *Neden bugün satamadım?*
-  *Neden anlatamıyorum?*
-  *Niye dinlemiyorlar?*

Sizden ricam, kendinize samimiyetle yaklaşmanız ve sorulara odaklanmanız. Soru işaretinden önceki kelimeyi cümle içinden ayıralım ya da “Neden” ve “Niye” kelimelerini kapatalım. Ne kalıyor elimizde?

-  *... satamadım*
-  *... anlatamıyorum*
-  *... dinlemiyorlar*

Bu cümlelerin bizde yarattığı olumsuz duygular hayatımızı ve kararlarımızı etkiliyor. Sonuçta bizim kendi kendimize yarattığımız bu süreç bizi demotive etmeye, özgüvenimizi zedelemeye, hatta yaptığımız işten soğutmaya kadar götürüyor. Bu süreçten kurtulmak için yapmamız gereken ise süreci en başa almak. Cümlelerimizden “Neden” ve “Niye” kelimelerini kaldırıp, yerine “Nasıl” kelimesini koyduğumuzu düşünelim:

-  *Bugün nasıl satarım?*
-  *Nasıl anlatırım?*
-  *Nasıl dinletebilirim?*
-  *Nasıl yaparım?*

Yukarıda yapmış olduğumuz çalışmanın aynısını burada da deneyelim, tüm nasılları cümlelerimizden çıkaralım ve bize ne anlattıklarına bakalım:

-  *Satarım*
-  *Anlatırım*
-  *Dinletebilirim*
-  *Yaparım*

Her iki modeldeki soru cümleleri, sizin satış yapamadığınız durumların sonucunda kendinize sorduğunuz sorular, farkı ise birinci kalıptaki kelimelerin sizde yarattığı duygular tamamen olumsuz ve sizin yetersizliğinizi hissettirenken, ikinci kalıptaki kelimelerin sizde tamamen iddiayı, güveni, gücünüzü hissettiren kelimeler olması.

Soruna bu şekilde yaklaştığınızda, sorduğunuz her soru başkasından duyacağınız cevapları kendinizin bulmasını sağlar. Kendinizin eğitmeni, kendinizin koçu, kendinizin yöneticisi olursunuz.

Gelin bu yazıyı okuduktan sonra sadece satış görüşmelerinde değil, hayatımızın her anında bu kalıpları değiştirelim, “Neden?” ve “Niye?” yerine “Nasıl?” sorusu ile yola çıkalım. Hayatınızdaki değişimin farkına varınca kendi cevaplarınızı bulacak, negatifiğinizden kurtulacak ve tüm ihtiyacınızın içinde saklı olduğunu göreceksiniz.

Bol, güzel ve mutlu satışlar dilerim.



Oğuz Mater
CPP Türkiye Operasyon Müdürü

Bilinçli Kredi Kartı Kullanıcısı Olmak

Ülkemizde uygulanmakta olan Chip&Pin ile bu konuda sektörel bilinç ve gelişim sağlandı, peki ya kart kullanıcısı tüketici bu bilincin neresinde?

Son yıllarda artan internet kullanımına paralel olarak, kredi kartı ile online yapılan alışveriş cirosunda da büyük bir artış izleniyor. Artan ciroyla beraber, üye işyerleri ve kredi kartı ile alışveriş yapan tüketicilerin arasında gerçekleşen işlemlerin güvenliği ile ilgili olarak yaşanan sorunlarda da aynı oranda bir artış gözlenmektedir. Chip&Pin ile birlikte daha güvenli hale gelen kredi kartları, gelişen teknolojiyi kötü amaçla kullanan kişiler sayesinde tekrar farklı alanlardan sahtekarlık tacizine uğramaya başladı.

Peki online alışveriş yapmayan ve günlük hayatta "plastik paraya" bağımlı yaşayan kişiler kartlarını kullanırken nelere dikkat etmeli? İsterseniz birlikte tekrar hatırlayalım.

Uzmanlardan Risk Azaltan Tavsiyeler

- Birden fazla kart kullanıyorsanız kartlarınızın şifrelerini aynı yapmayın, bir kartın pin numarası açığa çıkarsa tüm kartlarınızdan çekim yapılabilir.
- Kart şifrelerinizi doğum tarihi veya üzerinizde taşıdığınız bir şeyin numarasına göre oluşturmayın.
- Hiçbir şekilde cüzdan veya çantanıza şifrelerin yazılı olduğu notlar koymayın.
- Alışveriş esnasında satıcının kartınızı birden fazla makineye sokmadığına dikkat edin, bazı kart kopyalama cihazları böyle kullanılıyor.
- POS makinesine şifre girmeden tutarı mutlaka kontrol edin, şifrenizi girdiğiniz POS makinesi ekranında şifreniz **** işaretleriyle maskeleniyor olmalı ve gözükmemeli.
- Şifre girerken satıcının bunu görmemesine dikkat edecek şekilde işlem yapın.
- Kartınızı özellikle restoranlarda çekim yapılması için vermeyin, masaya POS cihazı isteyin veya kasada POS cihazından ödeme yapın.
- Bankanızın sisteminde bu özellik varsa kartınızın normal limitinden daha az olacak şekilde online işlem ve mail order işlem limiti tanımlatın.
- Çanta ve cüzdanınızı ortalık bir yerde ve tek başına bırakmayın, başkalarına emanet etmeyin. Çalınmasa bile siz gelene kadar kopyalanıp geriye konabilir.




- ATM makinelerinde kartınızı kullanırken şifrenizi elinizle gizleyerek girin, eğer makinede kartınız sıkışır veya makine karta el koyarsa hemen kartınızı tanzim eden bankayı arayarak durumu bildirin.
- Bankanızla aranızda olan kart kullanım sözleşmesini mutlaka zaman ayırıp okuyun.

"Plastik Para" hayatı kolaylaştıran bir eşya, ama onu doğru kullanmazsak maalesef aynı zamanda çok zarar verici de olabiliyor.

Saygılarımızla.



CPP
gittiğiniz her yerde
yanınızda!

 Kart Koruma Planımızla dünya çapında milyonlarca müşterimize, gittikleri her yerde 7/24 cüzdan güvencesi sunuyoruz. Verdiğimiz benzersiz asistans hizmetleriyle, onlara en zor anlarında bile yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. Bu nedenle, tüm dünyada hizmet verdiğimiz ülkelerde yüzlerce banka ve finans kuruluşu iş ortağı olarak bizi tercih ediyor. Siz de kurumsal iş ortaklığı ve kazançlı iş modellerimizle tanışmak için en kısa zamanda arayın, görüşelim.



UK | USA | France | Italy | Spain | Germany | China | Turkey
Taiwan | Hong Kong | Malaysia | Singapore | India | Portugal | Mexico

0212 444 1 277
www.cpp.com.tr