

Capital Geniş Açı

İŞ YATIRIM
Katkılarıyla

Üç ayda bir yayınlanır
TEMmuz 2015



KARŞINIZDA 21'İNCİ YÜZYILIN
İŞLEM PLATFORMU tradable



**JANNICK
MALLING**



SERMAYE PİYASALARINDA DİJİTAL DÖNEM

Danışmanlığımızla alan da, satan da memnun.

MART 2015

EVCİLER KİMYA



Evciler Kimya'nın
paylarının %51'inin
Elemental Holdings'e satışı

Satıcı Tarafa Danışmanlık

MART 2015

İSMAR



İsmar'ın 26 mağazasının
CarrefourSA'ya satışı

Satıcı Tarafa Danışmanlık

ARALIK 2014

ENDA, KARESİ, LİMAK



Pamuk Hes'teki paylarının
tamamının Güçlü Grup'a satışı

Satıcı Tarafa Mali Danışmanlık

KASIM 2014

EMBİL AİLESİNİN



Embil ilaç paylarının tamamının
Exeltis Pharmaceuticals
Holding'e satışı

Satıcı Tarafa Mali Danışmanlık

EKİM 2014

OKULLU GIDA



Oyak Girişim'den
Tukaş Gıda'nın
%93.2 hissesinin satın alımı

Alıcı Tarafa Mali Danışmanlık

AĞUSTOS 2014

SÖKTAŞ TEKSTİL



Moova'daki paylarının
tamamının Tat Gıda'ya satışı

Satıcı Tarafa Mali Danışmanlık

2014-2015 arası gerçekleşen seçilmiş işler

İş Yatırım, Türkiye sermaye piyasalarında oluşturduğu uzun yıllara dayanan derin bilgi birikimini kullanarak stratejik veya finansal ortak arayan müşterilerine, ülkemize yatırım yapmak isteyen şirketlere ve yurt dışında yeni iş fırsatları arayan Türk yatırımcılara, yüksek nitelikli birleşme ve devralma hizmetleri sunmaya devam etmektedir.

Sektörün en iyilerinden oluşan Türkiye'nin en geniş kurumsal finansman ekibine sahip olan İş Yatırım, 2000 yılından bu yana tamamlanmış şirket Birleşme ve Devralma işlemlerinde liderliğini sürdürmektedir. İş Yatırım bu süreçte, 11 milyar ABD dolarına yakın işlem hacmine sahip toplam 125 işlemi başarıyla sonuçlandırırken FT/mergermarket Türkiye'de Yılın Finansal Birleşme ve Devralma Danışmanı – (2010), Euromoney Türkiye'nin En İyi Birleşme ve Devralma Danışmanı (2009 - 2014) ödülleriyle layık görülmüştür.

KURUMSAL FİNANSMAN

YATIRIM DANIŞMANLIĞI

PORTFÖY YÖNETİMİ

ARACILIK HİZMETLERİ

ARAŞTIRMA

www.isyatirim.com.tr



Dijitalleşme ne getirecek?

Teknoloji artık yadsınamayacak biçimde hayatın her alanında. Sermaye piyasaları da dijital dönüşümü, en fazla hisseden sektörlerin başında geliyor. Düzenleyici kurumdan Borsa İstanbul'a, aracı şirketlerden bireysel yatırımcıya kadar pazardaki tüm aktörler, teknoloji rüzgarını arkalarına almış durumda. Ancak uzmanlara göre "Yola çıktık ama gidecek çok yol var"...

Aslında rakamlar karamsar değil. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin verilerine göre pay piyasasında uzaktan erişimle, yani internet üzerinden gelen emirlerin payı 2002 yılında yüzde 1,7 iken her yıl artarak bugün yaklaşık yüzde 25'e kadar çıkmış. Yani artık her 4 emirden biri "uzaktan erişimle" veriliyor. Bu oran vadeli işlemlerde daha yüksek. 2014 yıl sonu itibarıyla piyasaya giren emirlerin yüzde 33,78'inin internet ortamında geldiği görülüyor. Kaldıraçlı işlemlerde ise uzaktan erişimle gelen emirlerin toplama oranı yüzde 63'e yakın.

Ama tabii işin altyapı, eğitim ve yatırım tarafları da var. Peki yeni dijital dünya, milisaniyelerin bile kritik olduğu sermaye piyasalarını nasıl etkiliyor? Kim nasıl hazırlanıyor? Neler yapmak lazım? Bu kritik soruların yanıtını Geniş Açı toplantısında masaya yatırdık. Dijitalleşmenin sermaye piyasalarına etkilerinin tartışıldığı toplantıda, şimdiye kadar yapılanlar, yapılması gerekenler ve öngörüler paylaşıldı.

İyi okumalar,

Yasemin Erdoğan



Doğan Burda

Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

Trump Towers, Kule 2, Kat 21-24, 34387 Şişli-İstanbul

Tel: 0 212 410 32 28 Faks: 0 212 410 32 27

capital@doganburda.com

İcra Kurulu Başkanı Mehmet Y. Yılmaz

Yayın Direktörü (Sorumlu) M. Rauf Ateş

Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük

Yazı İşleri Müdürü Ebru Fırat

Haber Müdürü Şeyma Öncel Bayıksel

Görsel Yönetmen A. Bertoğ Patır

Editör Yasemin Erdoğan

Sayfa Yapımcısı Ozan Gürel

Grafik Yaman Tetik

Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen

Marka Müdürü Gökçe Aykaç

Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen

Tel: 0 312 207 00 95

Yönetim

Genel Yayın Koordinatörü Yeşim Denizel

Projeler Direktörü (Tüzel Kişi Temsilcisi) Ferit Özkaşıkçı

Satış Direktörü Orhan Taşkın

Finans Direktörü Didem Kurucu

Üretim Direktörü Servet Kavasoğlu

Reklam

Grup Başkanı Viki Habif

Grup Başkan Yardımcısı Nil Erhan Aydemir

Satış Müdürü Filiz Kavak, Aysin Sarıkaya,

Sevil Hoşman, Ebru Elçi

Teknik Müdür Nusret Kırmıoğlu

Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

Kurumsal İletişim Direktörü Neslihan Sadıkoğlu

Rezervasyon

Tel: 0 212 336 53 00-57-59 Faks: 0 212 336 53 92-93

Ankara Reklam Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkcıoğlu

Tel: 0 312 207 00 72 - 73

Hedef Sayfalar

Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

Maya Akar Center, Kat: 7 Büyükdere Cad.

No: 100-102 34394 Esentepe/İSTANBUL

Baskı APA UNIPRINT Basım San. ve Tic. A.Ş.

Hadımköy İstanbul Cad. Ömerli Mahallesi No:159

34555 Arnavutköy / İstanbul / TÜRKİYE

Tel: 90212 798 28 40 / Faks: 90212 798 20 63

Dağıtım Yaysat A.Ş. Tel: 0 212 622 22 22

Yayın Türü Yerel, süreli, 3 aylık **FİPP** üyesidir.

© Capital Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Capital Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00

okurhizmetleri@doganburda.com

DB Abone Hizmetleri hattı

Tel: 0212 478 03 00 Faks: 0212 410 35 12-13

abone@doganburda.com

Her gün saat 09.00-22.00 arasında

hizmet verilmektedir.

SERMAYE PİYASALARINDA “DİJİTAL DÖNEM”

Dijitalleşme, artık sektör bağımsız tüm şirketlerin ajandasında ilk sırada. Mobil cihazların hayatın her alanına girdiği, makinalararası iletişimin kurulduğu, “akıllı sistemler”den “karar veren sistemlere” geçişin başladığı bir döneme geçildi.

Sermaye piyasaları da bu baş döndürücü gelişmelerden nasibini alıyor. Aracı kurumlar tüm alt yapılarını dönüştürürken, Borsa İstanbul dijitalleşme dönemine çoktan start vermiş durumda. Üniversiteler, şirketler ve SPK ise yatırımcının bilinçlenmesi için çeşitli eğitimlere imza atıyor.

Geniş Açı’da bu ay, sermaye piyasaları için de son derece kritik olan dijitalleşme dönemini masaya yatırdık. “Dijitalleşmenin Sermaye Piyasalarına Etkileri” başlıklı toplantının moderatörlüğünü, İş Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Arıkök yaptı.

SPK Aracılık Faaliyetleri Dairesi Grup Başkanı Ergun Türeoğlu, Borsa İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Adnan Metin, Accenture Türkiye Strateji Kıdemli Müdürü Burak Zatitürk, İmona Yönetici Ortağı Bahadır Ödevci ve İş Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Melih Murat Ertem ise konuşmacı olarak katıldı.

Uzmanlar, piyasaların dijitalleşmeden nasıl etkilendiğini, kurumların dijital dönüşüme hazırlıklarını ve geleceğe dönük beklentilerini paylaştılar.



Yasemin Erdoğan: Merhabalar. Capital Dergisi olarak üç ayda bir İş Yatırım'la birlikte düzenlediğimiz Geniş Açı toplantımıza hoş geldiniz. Bu ayki konumuz, “sermaye piyasalarında dijitalleşme”. Konunun tüm taraflarından önemli isimleri ağırlıyoruz. Her biri kendi çerçevesinden bakarak sorularımızı yanıtlayacak. Toplantımızın moderatörlüğünü ise İş Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Arıkök yapacak.

Yiğit Arıkök: Tekrardan hoş geldiniz diyorum. Son dönemde dünya piyasalarında elektronik işlem platformunun gelişmesi ve Borsa İstanbul'un (BİST) teknolojik altyapı yatırımlarını artırmasıyla artık Türk sermaye piyasaları da hızla dijitalleşiyor.

Bugünkü toplantımızda bu konuyu tüm taraflarıyla ele almak istiyoruz. Değerli konuşmacılarımız olacak. Konu çerçevesinde Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) çeşitli mevzuatlar oluştururken, BİST de kurumlar arasında sağladığı teknolojik entegrasyonla alım-satım işlemlerinin tüm taraflarını dijital ortamda buluşturuyor. Accenture, şirketlere dijitalleşmedeki fırsatlar açısından danışmanlık sunuyor. İmona ise çözüm ortağı olarak hizmetler veriyor.

Borsa İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Adnan Metin bizimle. Adnan Bey, Borsa İstanbul'un teknolojik entegrasyon projesini yürüttüğünüzü biliyoruz. Sadece Türk sermaye piyasalarındaki kamu ve aracı kurumlar arasında değil, aynı zamanda dünya borsası ve piyasalarıyla da entegrasyon sürecini de yürütüyorsunuz. Sizden çalışmalarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Adnan Metin: Teşekkürler. Öncelikle Borsa İstanbul'un dönüşüm hikayesinden çok kısaca bahsetmek gerekir. Arkasından o teknolojinin üstlendiği rolü açıklamak daha kolay olacaktır.

İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'ndan (İMKB) Borsa İstanbul'a (BİST) dönüşüm sürecinde borsamızın stratejik yol haritasının önemli bir bileşeni de teknolojik altyapısının dünya uygulamalarıyla uyumlu olacak şekilde yenilenmesi olarak belirlendi. Bu çerçevede farklı alternatifler değerlendirmeye alındı ve teknolojik altyapının yenilenmesinin en uygun yolu olarak teknoloji sağlayıcı küresel borsalarla stratejik ortaklıklar kurulması karara bağlandı.

Küresel borsalarla yapılacak stratejik ortaklıklar yoluyla bir yandan teknolojik gereksinimlerin sürdürülebilir bir şekilde karşılanması, diğer yandan edinilecek bilgi ve tecrübeyle birlikte orta ve uzun vadede Borsa İstanbul'un mevcut kaynaklarını kendi yazılımını üretebi-

lecek seviyeye taşıyabilmesi planlanıyor. Yine stratejik ortaklıkla birlikte yeni ürünlerin ve piyasaların geliştirilmesi amacıyla küresel tecrübelerden istifade edilebilecek. Teknolojik altyapının daha önce denenmiş ve güvenilirliği kanıtlanmış bir platform üzerine kurulması Borsa İstanbul'un marka değerini yükseltebilecek hususlardan biri olarak değerlendirildi. Öte yandan, teknolojinin tedarik edileceği kurumun borsamızın ortaklık yapısında yer almasının, Borsa İstanbul'un küresel bir işlem platformuna dönüşümünü, büyüme sürecini ve bilinirliğini destekleyeceği değerlendirildi.

İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Projesi çerçevesinde, bölgesinde lider küresel bir borsa hedefini güden Borsa İstanbul'un en önemli gündem maddelerinden biri, 1990'lı yılların sonlarında dünyanın en iyi teknolojisine sahip 5 borsasından biri iken hâlihazırda dünyadaki ge-

BAHADİR ÖDEVCI İMONA YÖNETİCİ ORTAK

“YENİ BİR EKOSİSTEM YARATACAĞIZ”

Biz bir İTÜ Teknokent AR-GE firmasıyız. İmona olarak odaklandığımız nokta, firmaların değişime karşı vermiş oldukları reaksiyon oranını artırabilmek. Hem son kullanıcıların alışkanlık değişimlerine, hem kurum içi yazılım geliştirme teknolojilerinde, kurum içindeki değişikliklere karşı tepki verebilme gücünü artırmak istiyoruz. Artık yıllar süren projelerin devri bitiyor. Değişim o kadar hızlı ki...

Biz, analistlerin de kurum içinde yazılım geliştirme veya bir fikrin hayata geçmesi yönünde katkı sağlayabilecekleri bir teknoloji geliştirdik. Bunu, lego parçalarının bir araya getirmek gibi düşünebilirsiniz. Yeni yazılım ve yeni fikirler konusunda ufuk açıcı bir teknolojiye bahsediyoruz. 3 yıldır üzerinde çalıştığımız hızlı yazılım geliştirme platformumuz var. Alım-satım, trading, bono, tahvil, hisse senedi gibi sermaye piyasası araçlarıyla ilgili ürünleri ortaya çıkarıyoruz. Bu tamamen dışarıya açık bir platform. Şu anda 2'si yurtdışında, 3'ü Türkiye'de 5 farklı firma bu platform üzerine yazılım geliştiriyor. Bir ekosistem yaratmaya çalışıyoruz.”





lişmelerin gerisinde kalmış borsamızın teknolojik altyapısının yenilenmesi olmuştur.

Dünya borsalarında son 10 yılda yaşanan büyük teknolojik dönüşümü iyi analiz eden Borsa İstanbul, hedeflerine ulaşmasında ana rolü oynayacak işlem sistemi teknolojilerini yenileme kararı almıştır. Bu noktada NASDAQ ile yapılan stratejik ortaklık anlaşması çerçevesinde, mevcut kullandığı bütün işlem sistemlerini, NASDAQ'ın en son ve en gelişmiş teknolojisi olan Genium INET İşlem Sistemi, Genium INET Takas Sistemi, GRM Risk Yönetim Sistemi, XStream CSD Mutabakat Sistemi, GMI Veri Yayın Sistemi, ICS-II Endeks Hesaplama Sistemi, TradeGuard İşlem Öncesi Risk Yönetim Sistemi, DWH Veri Ambarı ve SMARTS Gözetim Sistemi ile değiştirme kararı almıştır.

2017 yılı 3. çeyreğine kadar sürecektir kapsamlı teknolojik dönüşüm programında, teknoloji

loji transferi yanında, iş danışmanlık servisleri (know-how & business advisory services) ve bilgi transferi (knowledge transfer) de tanımlandı. İstanbul Uluslararası Finans Merkezi projesi kapsamında, küresel know-how transferi Borsa İstanbul'un uluslararası arenada rekabet edebilmesinde, global bakış açısı ve iş yapış tarzı açısından oldukça kritik bir rol oynayacak.

İki fazlı olarak tanımlanan teknoloji transferi programının ilk fazında, Pay Piyasası işlem sistemlerinin 2015 yılı 3. çeyreği itibarıyla devreye alınması hedefleniyor. İkinci fazda ise Vadeli İşlem ve Opsiyon, Borçlanma Araçları ve Kıymetli Madenler ve Taşlar Piyasaları işlem sistemlerinin 2016 yılı 3. çeyreği itibarıyla devreye alınması planlanıyor.

Teknoloji alt yapısının yenilenmesiyle başta DMA (Doğrudan Piyasa Erişimi), HFT (Yüksek Hızlı İşlemler) ve algoritmik işlemler olmak üzere yatırımcı portföyünü ve piyasa derinliğini artıracak tüm yenilikler devreye alınabilecek, işlem ve işlem sonrası (post-trading, risk ve saklama) hizmetler tek platformda (multi asset trading platform) birleştirilebilecek.

Teknolojinin sadece kullanıcı değil üreticisi de olmayı hedefleyen Borsa İstanbul, anlaşmanın ikinci önemli ayağı olan bilgi transferi çerçevesinde, kullanım lisansları ile birlikte transfer edilecek yazılımların kaynak kodlarına ve 25 ülkede yeniden satış haklarına da sahip olacak ve bir kaç yıl içinde kendi kendine yetebilen ve dünya standartlarında teknolojinin sağlayıcısı, lider bir borsa haline gelecek.

Bilgi transferi programını 2017 yılının 3. çeyreğine kadar tamamlamayı hedefleyen Borsa İstanbul, bu süre içinde yazılımı NASDAQ ile birlikte geliştirmeyi, bu süre sonuna kadar bakım ve destek hizmetlerini ise ortak oluşturulacak bir ekiple vermeyi planladı. Bu program çerçevesinde Borsa İstanbul ve Takasbank Bilişim Teknolojileri bölümlerinden 40'in üzerinde yazılımcı, Stockholm, Sydney ve Denver'daki uygulama geliştirme çalışmalarına katıldılar. Ayrıca İstanbul ve Stockholm'de düzenlenen eğitim programları aracılığıyla da yazılım destek, sistem ve operasyon ekiplerinin eğitimi planlandı.

Bu programın bir parçası olarak 2014 yılı 4. çeyreğinde kurulumuna başlanan "NASDAQ Development Center" ile birlikte bu çalışanların, NASDAQ teknolojilerine tümüyle hakim olup, başlangıçta NASDAQ ekibiyle sonrasında ise tüm sorumluluğu alarak NASDAQ'ın sunduğu teknolojiyi etkin bir biçimde borsamıza uygulamaları hedefleniyor. Bu süreçte, Borsa İstanbul

ERGUN TÜREOĞLU SPK ARACILIK FAALİYETLERİ DAİRESİ GRUP BŞK.

“YATIRIMCI DA EĞİTİLMELİ”

Dijitalleşme dönüşümünde gündemimizde olan önemli konulardan biri yatırımcıların eğitimi. Bizim finansal okur yazarlık projesi vardı. Bu konuda Takasbank, MKK ve Borsa İstanbul'un desteğiyle üniversitelerde ve çeşitli kuruluşlarda eğitimler verildi. Ama yatırımcıların bir de bilgi teknolojileri konusunda eğitilmesi gerekebilir. Şu anda belli konularda, belli şirketler yatırımcılara eğitimler veriyorlar. Kaldıraçlı alım-satım işlemleri buna örnek... Aracı kurumların yoğun bir biçimde eğitim yaptıklarını görebiliyoruz. Dolayısıyla SPK olarak temel bakış açımız ve hareket noktamız, kurumların olduğu gibi yatırımcının da mevcut sisteme uyarlanmasıdır. Niye bu bizim açımızdan gerekiyor? Çünkü işlemlerin aşağı yukarı üçte ikisi Türkiye içinde, Türk müşterilere hitaben yapılıyor. Halen nüfusa oranla sınırlı kalsa bile bireysel yatırımcının çok fazla işlemi var. Belki hesap sayısı olarak 20 yıl öncekiyle bugünkü rakamlar aynıdır ama işlem hacmi olarak baktığımızda yine bireysel yatırımcılar hakimdir. Dolayısıyla yatırımcının da mevcut sisteme, dijitalleşmeye ve yeniliklere uyum sağlaması gerekiyor.

bilişim ekibinin teknoloji üzerinde tam kontrol ve derinlemesine bilgi sahibi haline gelecek olması dolayısıyla borsamız da yakın bir gelecekte bu anlamda kendine yetebilecek bir yapıya kavuşacaktır.

Borsa İstanbul, NASDAQ ekibiyle birlikte başlayıp sonrasında tüm sorumluluk, geliştirme ve operasyonu Borsa İstanbul tarafından yapılan ve tüm piyasaları kapsayan bu teknolojik dönüşüm projesiyle bölgesinin ve dünyanın en iddialı borsaları arasındaki yerini pekiştirmeyi hedefliyor. Projeyi, NASDAQ yazılım uzmanlarıyla birlikte 1. fazda başarılı bir şekilde geliştiren borsa çalışanları, 2. faz için de çalışmalarını başlattılar. Bilgi transferi çerçevesinde yurt dışına gönderilen borsa çalışanları, NASDAQ'ın yazılım ekiblerinden kısa sürede ilgili eğitim ve adaptasyonları tamamlayarak Borsa İstanbul'un ihtiyaçları doğrultusunda ürünler geliştirmeye başladılar.

NASDAQ ile yapılan stratejik ortaklık ve Teknoloji Dönüşüm programının 3. ayağında ise 3 yıllık bir süreçte 36 ayrı alanda alınacak danışmanlık servisleri ile Borsa İstanbul ve Takasbank'ın iş süreçlerinin geliştirilmesi ve yeni iş alanlarındaki fırsatların ortaklaşa belirlenmesine çalışılacak. Bu program çerçevesinde Kurumsal Risk Yönetim Sistemleri, Algoritmik ve Yüksek Hızlı İşlemler, İş ve Ürün Geliştirme Yöntemleri, Piyasa Operasyonları, Merkezi Karşı Taraf Altyapısı gibi konularda alınan danışmanlık servisleriyle iş birimlerinin bilgi birikiminin artırılması hedefleniyor. Böylece dünya çapında bir teknolojiye sahip olurken çalışanlarımızın da bu teknolojiyi yönetecek ve ihtiyaçlar doğrultusunda bu teknolojiyi geliştirip bölge ülkelerine satabilecek donanımına sahip olması sağlanacak. Bu da önümüzdeki dönemde en gelişmiş teknolojiye sahip olan borsamızın esnek ve yenilikçi hizmetler sunarak bölgesel gücünü pekiştirici bir unsur olacak.

Yiğit Arıkkök: Teşekkürler. Şimdi sözü SPK Aracılık Faaliyetleri Dairesi Grup Başkanı Ergun Türeoğlu'na vermek istiyorum.

Sermaye piyasalarında elektronik ortamda emir iletimi mevzuatta nasıl tanımlandı? Uygulamaları nelerdir? Yatırımcıların da dikkatini çekmek istediğiniz hususları belirtir misiniz?

Ergun Türeoğlu: Öncelikle davetiniz için teşekkür ediyorum. Elektronik ortamda emir iletimini kapsam ve zaman olarak iki ana başlık altında toplamak mümkündür. Kapsam dediğimizde tüm sektörü ilgilendiren bir dönüşüm sürecindeyiz. Tüm mevzuatımız yenilendiği için geçiş sürecimiz devam etmektedir. Dolayısıyla

önceki mevzuattaki tanımlamalarla yeni mevzuattaki tanımlamalardan da kısa bir şekilde bahsetmek istiyorum.

İkinci ana başlığımız ise kaldıraçlı alım satım işlemleri ve kaldıraçlı alım satım işlemlerinden önceki durum. Kapsam açısından bakmamız gerekiyor. Ana dönüşüm başlığımız şu anda bu konu olacak.

İlk olarak baktığımızda elektronik ortamda emir alımı düzenlemelerinin 2000'li yıllarda uygulamaya sokulduğunu, tebliğ halinde düzenlendiğini görüyoruz. Daha önce de vardı ancak tebliğ anlamında madde olarak düzenlenmesi ve uygulamaya konması 2000'li yıllarda olmuştur. Bu tebliğin tam adını söylememiz gerekirse "Aracılık Faaliyetleri ve Aracı Kurumlara İlişkin Esaslar Tebliği"dir. Şu anda bu tebliğ geçiş sürecini tamamlamamış aracı kurumlar için kısmen

BURAK ZATİTÜRK ACCENTURE TÜRKİYE, KIDEMLİ STRATEJİ MÜDÜRÜ

"TÜRKİYE DE DİJİTALLEŞME ENDEKSİ'NDE"

Özel sektörü ve akademik dünyayı bir araya getiren ve dijitalleşme konusunda ciddi bir farkındalık oluşturmak amacıyla hayata geçirdiğimiz Accenture Dijitalleşme Endeksi kapsamında bugüne kadar 17 sektörden 100'ün üzerinden firmayla görüşmeler yapıldı. En çok başvuru sigorta şirketlerinden geldi. Öne çıkan diğer sektörler de finans, gıda, perakende ve inşaat. Bu endeks, dijitalleşme anlamında Türkiye'yi de kapsayan ilk rapor olacak. Araştırmaya 2013 yılında aşağıdaki kriterlerden birini sağlayan şirketler dahil olabiliyor:

- 500 milyon TL ve üstü ciro hacmine erişen/sahip şirketler,
- Konsolide aktif büyüklüğü toplam değeri en az 30 milyar TL olan bireysel bankacılık hizmeti sunan kamu ve özel sektör bankaları,
- Toplam prim üretimi en az 500 milyon TL olan hayat sigortası haricindeki sigorta şirketleri,
- Toplam prim üretimi en az 100 milyar TL olan hayat sigortası şirketleri,
- Pay piyasası işlem hacimleri en az 70 milyar TL olan yatırım kuruluşları.





yürürlüktedir. Bu tebliğin 49. maddesi doğrudan doğruya elektronik ortamda alım satım emirlerine ilişkin bir maddedir.

Şimdi burada tebliğin adını özellikle vurgulamam gerekli, çünkü bu tebliğ sermaye piyasası faaliyetleri ve sermaye piyasası kurullarının yaptığı işlemleri kapsıyor. Ama daha önce söylediğim gibi şöyle özellikli bir durum var: Bizim mevzuatımıza 2011 yılında gelen giren kaldıraçlı alım satım işlemleri olduğu için, kaldıraçlı alım satım işlemlerinin tamamen bu konunun dışında tutulması gerekir.

Bu tebliğ kapsamında banka ve aracı kuruluşlardan oluşan yatırım kuruluşları, kaldıraçlı alım-satım faaliyetleri dışındaki tüm işlemlerinde elektronik ortamda emir alabilirler. Herhangi bir kısıtlamamız yoktur. Bununla ilgili bazı ön şartlar vardır. Nedir bunlar? Elektronik ortamda aldığımız emirlerle diğer müşterilerin verdiği emirlerin, eşitlik sırası bakımından ya da borsa

iletimi açısından öncelik sırasının kaybolmaması. Ya bir müşteri grubuna farklı imtiyaz yaratılması gibi birtakım kuralları vardır. Örneğin seans salonunda fiziki ortamda emir veren kişiyle elektronik ortamda gelen emirlerin öncelik sırasının birbiriyle karıştırılmaması, öncelik sırasına riayet edilmesi gerekir.

İkinci önemli kural, elektronik ortamda alım-satım emirlerinin de mevzuat hükümlerine, başta vergi kayıt düzeni olmak üzere, uygun hale getirilmesi gerekir. Burada en önemli unsur da tebliğde bulunan ifadeyle, “bilgi işlem altyapısının güvenilir kapasite yedekleme açısından yeterli ve ihtiyaca uygun bir koşulda bulunması ve kurulmuş olması” gerekmektedir. Ayrıca bununla birlikte yatırımcılara da birtakım bilgilendirmelerin yapılması gerekiyor. Özellikle uzaktan erişimde elektronik ortamda emir iletmek isteyen kişiler açısından bazı ön şartlarımızın olması gerekiyor. Bunlar nedir? Kısaca bahsetmek gerekirse, işlemlerin nasıl gerçekleştirilebileceği, nasıl tasfiye edileceği, bilgi işlem alt yapısının kullanımına ilişkin genel esaslar, bilgi işlem altyapısında birtakım problemler çıktığı zaman beklenmedik durum planlarının açıklanması ve bu konuda yatırımcıların bilgilendirilmesi ve alternatif iletişim kanallarının belirlenmesi. Örneğin alt yapı problemi ortaya çıktığı zaman müşterinin B ve C planlarının olması gerekmektedir. Bununla ilgili bütün bilgilendirmenin yatırımcıya açıklanmış olması gerekmektedir.

İkinci önemli konumuz, son dönemlerin moda işlemi olan kaldıraçlı alım-satım hizmetleri. Bu faaliyet bizim mevzuatımıza 2011 yılında girmiştir ve düzenlemelerin yapılması ve fiili durumda uygulamaya geçilmesi 2012 yılında olmuştur. Şu anda yaklaşık 40’a yakın aracı kurum kaldıraçlı alım-satım işlemi yapmaktadır ve bu işlemler önemli kâr merkezi haline gelmiştir. Bu konunun üzerinde durmanın asıl sebebi, işlemlerin önemli bölümünün platform üzerinden yapılmasıdır. Dolayısıyla elektronik ortamda alım-satım işlemleri dediğimiz unsurların özünü bu oluşturmaktadır. Bu konuda biraz daha rakamsal ve oransal bilgiler vermem de mümkündür.

Kaldıraçlı alım-satım işleminin temeli tamamen elektronik ortamda müşterinin elindeki telefon, iPad gibi mobil cihazlarla işlem yapması gerekiyor. Bu yönüyle baktığımız zaman bizim kurumlarımızın, özellikle tüm faaliyetleri yapmaya yetkili olan, geniş yetkili aracı kurum dediğimiz kuruluşların, alt yapısının son derece gelişmiş olduğunu söylemek mümkündür. Teknik detayları sizler daha iyi bilirsiniz ama özellikle kullanım

ADNAN METİN
BORSA İSTANBUL
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

“BİST’İN TEKNOLOJİ PROJELERİ SÜRÜYOR”

NASDAQ ile teknolojik dönüşüm hamlesi başlatıldı. Bu zaten günümüzün önemli konularından biri. 2015 ve 2016 yılı eylül aylarında ya da üçüncü çeyreklerinde başlatılacak olan projemizde neler yapılacak? Yeni iş modelleri ve ürünler pazara sunulacak. Bu, sadece bir teknoloji projesi değil. Aynı zamanda yeni iş alanları ve yeni ürünler oluşturmakla ilgili de bir işbirliği anlamına geliyor. HFT (High Frequency Trading) olarak adlandırdığımız hizmeti de verebilir olacağız. Qualification hizmetlerine başladık. Bu projeye birlikte daha da detaylanacak. Özel Pazar yine NASDAQ’la birlikte geliştirdiğimiz bir projemiz. Dolayısıyla farklı yeni ürünleri pazara sunmak için NASDAQ’la başlattığımız işbirliği bir kaldıraç oldu. Devamında Borsa İstanbul, NASDAQ projesinin kaynak kodlarını ve yazılımının çevre ülkelere, yaklaşık 25 ülkeye satış haklarını da üzerine almış olacak. Özetle, İstanbul’un finans merkezi olması için Borsa İstanbul’un üzerine düşen sorumlulukları yerine getirme çabası devam ediyor.

ve müşteriye hitap etmesi açısından bakarsak, şu anda gördüğümüz sistemde her türlü alt yapı şartlarının ve her türlü aracın, elektronik ortamda uzak erişimle alınıp satılması mümkün hale gelmiştir.

Şimdi bu bahsettiğim konular, aşağı yukarı önceki mevzuatta da düzenlenen ve şu anda da geçiş sürecinde olduğumuzu belirttiğimiz dönemdeki düzenlemelerde de bulunan konular. Şu anda biz önümüzdeki birkaç aylık dönemden sonra yeni bir düzenlemeyi uygulamaya sokacağız. Şu anda aracı kuruluşların hepsi geçiş sürecinde. Dolayısıyla buna benzer yapı aynen mevcut sistemde de korunmuş. Hatta belirli konularda daha da ileri adımlar atılmıştır. Piyasanın ihtiyacı olan konularda yapılan düzenlemelerle yeni hükümler getirilmiştir. Örneğin bilgi işlem altyapısı dedik. Bilgi işlem altyapısının kapsamı ve sınırlarının neler olması gerektiği konusunda 2012 yılında kurulun ilke kararları kapsamında alınmış birtakım formlar vardır. Bu, o tarihte daha çok kaldıraçlı alım-satım işlemini yapan kurumların uyguladığı ancak şu anda geniş yetkili aracı kurumların hepsinin uyması gereken bazı formlar, kuralları vardır. Ana başlıkları itibarıyla bu formun içeriğinden de bahsetmek gerekiyor. İş sürekliliği planı ve bilgi işleyiş sistemlerini içermesi ve testleri, kullanılan platformlar ve yöntemler, hizmetlerin kesintisiz çalışmasını sağlayacak yedek sistemler, erişim kontrolü, fiziksel çevresel güvenlik unsurları, bilgi işlem sisteminin yönetimi, kayıt yönetimi gibi çok fazla kapsamda, bilgi işlem sistemleri alt yapısını test etmeye yönelik bir soru formumuz vardır. Dolayısıyla şu anda tüm aracı kurumlar bu formdaki şartları sağlayacak yapıdadır.

Şimdi mevzuat kısmını bir tarafa bırakırsak, konunun daha iyi anlaşılması bakımından bazı rakamlar vermek istiyorum. Bizim aracı kurum sektöründe bilgi işlem ya da uzaktan erişimle elektronik ortamda emir verilmesine ilişkin alt yapının yeterince gelişmiş olduğundan bahsettim. Örnek vermem gerekirse pay piyasasında uzak erişimle yani internet ortamında gelen emirlerin payı 2002 yılında 1,7 iken 2004 yılında 4,8'e çıkmış. 2010'un başında yüzde 14'e çıkmış. Bu oranın en yüksek olduğu nokta 2013 başında yüzde 25 civarında. Dolayısıyla Borsa İstanbul'a yansıyan emirlerin yüzde 25'lik düzeyindeki kısmı, internet ortamında iletilmektedir. 2014 sonu itibarıyla bu oran yüzde 23,73'tür.

Vadeli işlemlere baktığımız zaman internet üzerinden gelen emirlerin oranı daha yüksek görünüyor. Yine rakamlara boğmak istemiyorum

ama 2014'ün sonu itibarıyla piyasaya giren emirlerin yüzde 33,78'i internet ortamında gelmiştir.

Kaldıraçlı alım-satım işlemlerinde ise rakamlar daha dikkat çekici. Bilgi işlem alt yapısına dayalı bir format olduğu için burada aracı kurumların portföyde yaptığı işlemler hariç tutulmak üzere işlemlerin yüzde 63'e yakın kısmı uzak emirlerle yapılan işlemlerle gerçekleşiyor.

Dolayısıyla tüm bu verilerden şöyle bir sonuç çıkarmak mümkün: Bizim piyasamızda internet ortamında işlem yapılması uzun yıllardan beri devam etmektedir. Şu anda da önemli bir hacmi uzaktan sağlanan erişimle ya da internet ortamında yapılan bağlantılarla Borsa İstanbul'a platformla aktarmanız mümkündür. Aracı kurum olarak faaliyet gösteren tüm sermaye piyasası araçları için bu imkanların kullanılması müm-

MELİH MURAT ERTEM İŞ YATIRIM GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

“AKILLI SİSTEMLER GELİŞTİRİLMELİ”

Dijitalleşme, bizim alanımızda da “yıkıcı inovasyon” dedikleri biçimde etki gösterecek. Daha doğrusu, yeniden yapılandıracak şekilde yıkacak. Online trading platformlar da bu dönüşümden nasibini almaya başladı. Biz de İş Yatırım olarak öncü konumumuzu korumak için ilk temelleri atıyoruz.

Teknoloji artık soğuk bir kutu olmak yerine insanların oyun oynadıkları, birbirleriyle iletişim kurabildikleri daha sıcak bir kanal olarak ortaya çıkıyor. Bu nedenle önümüzdeki süreçte işin oyun kısmı daha fazla öne çıkacak. İnsanlar trade ederken belki bir amaç için futbol maçı ya da araba yarışı yapacaklar. Bunu da yavaş yavaş görmeye başladık.

Yeni kuşağın etkisi online trading'e de yansıyor olacak. Araştırma raporlarını, uzun uzun raporları artık kimse okumayacak. Videoları da seyretmiyorlar. İki saniyede bakıp geçiyor olacaklar. Bizim de aracı kurumlar olarak “öğrenen sistemler”, “akıllı sistemler” geliştirmemiz gerekecek. “İkinci makine çağı”nın başladığını artık daha net hissedeceğiz.



kündür.

Yiğit Arıkkök: Bu noktada Accenture Türkiye, Kıdemli Strateji Müdürü Burak Zatitürk'e dönmek istiyorum. Şirketlerin dijital yetkinliğinin artması için danışmanlık hizmeti veriyorsunuz. Hatta dijital dönüşüm yolculuklarında nerede olduklarını ölçümlediğiniz bir de "dijitalleşme endeksi" çalışmanız var. Bu konudaki çalışmalarınız nelerdir? Örneklerle paylaşabilir misiniz?

Burak Zatitürk: Teşekkürler. Ben öncelikle Model T'den bahsetmek istiyorum. Biliyorsunuz Model T, Henry Ford'un modelidir. 1908'de piyasaya çıkmıştır. Yüzyılın mucidi olarak ilan edilen Henry Ford, 1909 yılında şu açıklamayı yapar:

"Ben bir mucit değilim. Ben sadece insanla-

rın bir ömür boyu ürettikleri bilgileri ve deneyimleri birleştirdim ve bir arabanın içine yerleştirdim. Bunu 10 ya da 15 yıl önce yapsaydım, bu başarıyı belki de elde edemezdim."

Günümüze geldiğimizde de aynı durumla karşı karşıyayız. Şirketlerin tek bir organizasyonla, tek bir fikirle, tek bir yöntemle ayakta kalmaları mümkün değil. Dolayısıyla biz buna Accenture olarak "We-Economy" yani "biz ekonomisi", "biz teknoloji" diyoruz.

Her yıl teknoloji vizyonu olarak yayınladığımız bir çalışma var. 2015 yılında da yayınladık. Burada dijitalleşme yolunda şirketlerin izledikleri trendlere bakıyoruz. Önceki 2 yılda şirketler daha çok "Sosyal medya tarafında, büyük datada (big data), mobilite tarafında neler yapacağım"



diye bakarken artık “Bugün elimdeki bu teknolojiyi nasıl etkin kullanabilirim?” sorusuna odaklanıyorlar. Accenture olarak globalde 5 trend tespit ettik.

İlki, “internet of me” olarak adlandırdığımız, “benim internetim” trendi. Her şey internet etrafında dolanıyor. Her şey online. Artık davranışlar da deneyimler de online haline geliyor. Müşterilerin deneyimlerini tespit edebilen şirketler çok daha farklılık yaratabiliyorlar.

Bir diğeri, “outcome economy” dediğimiz “çıktı ekonomisi”. Burada da bir anlamda hardware önem kazanıyor, yani belli şeyleri tespit edebilmeniz için sizin belli bir altyapınız olması gerekiyor. Buna Los Angeles’taki “smart city” (akıllı şehir) uygulamasını örnek olarak verebili-

riz. Los Angeles’ta otoparklara vericiler yerleştirilerek maliyetleri yüzde 2 oranında düşürüyorlar. Yüzde 11 oranında gelir artışı sağlıyorlar. Yüzde 11 oranında da park alanlarının faydasını artırıyorlar. Nasıl yapıyorlar? Cep telefonunuzla girdiğinizde size gideceğiniz yerdeki boş park alanlarını bildiriyorlar. O kadar.

Diğer bir trend ise “Platform (R)evolution” dediğimiz konu. Şirketlerin kendilerine sormaları gereken soru şu: Platform tasarlamak mı, yoksa var olan platformları kullanmak mı? İşte Twitter, Facebook benzeri platformlar bunlar arasına girebilir.

Bir diğer önemli trend, “Intelligent Enterprise” yani “akıllı girişimler”, “akıllı oluşumlar” dediğimiz yapı. Burada da bunun artık sermaye



piyasaları üzerinde yansımalarını da görüyoruz. Sistemleri eğitip geliştirerek operasyonel iş yükünün bir kısmını bu sistemlerin üzerine taşımak mümkün. Dolayısıyla bu da bir yatırım gerektiriyor.

Son trend ise “Workforce Reimagined”. Çünkü iş gücünün de tüm bunlara uyarlanabilmesi gerekiyor. İyileşen, gelişen ve öğrenen bir teknoloji var. Dolayısıyla iş gücünün de bu öğrenen teknolojiyle uyumlu bir şekilde çalışması gerekiyor. Amazon’u hepimiz biliyorsunuz. Kitap, film alıyorsunuz. Amazon’un arkasında bir “engine” var. Bu engine esasında davranış kalibınızı tespit edebiliyor. Yatırımcılar da yatırım yaptıkları şirketlerden benzer şeyleri beklemeye başladılar. İki tane örnek var sizlerin de bildiği. Biri Natmeg, diğeri de Covestor. Bunlar size online trading aktivitesi sunuyorlar. Sizin davranışlarınıza ve alım-satım faaliyetlerinize bakarak, birtakım soruların cevaplarını dikkate alarak size farklı yatırım, ürün ve hizmet önerileriyle gelebiliyorlar.

Sermaye piyasalarında bunun yansımalarını nasıl görüyoruz? Bunun en güzel örneği Liquidnet’ten bahsedebiliriz. Yaklaşık 780 tane

varlık yönetim şirketini, fon yönetim şirketini bir araya getiriyorlar. Elektronik bir platform. ABD’deki borsanın 100 misli işlem hacmine sahip. Benzer bir şey RPO modellerinde söz konusu olabiliyor. RPO’da Twitter güzel bir örnek. 29 dolar gibi bir fiyattan halka arz oldu. İlk günün kapanış fiyatı 44,9’du. Aklımıza şu soru geliyor: Doğru bir model miydi? Daha farklı yapılabilir miydi? Burada crowdfunding dediğimiz bir yaklaşım öne çıkıyor. İki şekilde ortaya çıkıyor: Biri başış, diğeri de yatırım. Farklı uygulamaların olduğunu görebiliyorsunuz.

Bir diğeri konu, yatırım stratejisinin, yatırım danışmanlığının değişmesi. Burada da birkaç farklı nokta ortaya çıkıyor. Birinde geleneksel yatırımcıyla iletişime geçmekten, karşı tarafa dokunarak yapılan bir işlemden bahsediyoruz. Bir de bunu tamamen elektronik ortama taşıyıp kişinin davranışlarına uygun bir danışmanlık modeline geçiş söz konusu. 1970’lerde, 80’lerde ABD’de uygulanan sanal kurların da uygulanması söz konusu. 80 farklı kurdan bahsediyoruz. Bitcoin bunlardan biri. Burada da yeni yatırım imkanlarından bahsetmek mümkün.

En kritik örnek Çin’de. Çin dijitalleşme konu-

Burak Zatitürk



sunda çok farklı buluşlarla öne çıkıyor. Çünkü Çin'de çok regüle bir piyasa var. Özellikle tasaruf mevduatları konusunda büyük bir kontrol var. Farklı kombinasyonlarla farklı yapıları bir araya getirerek gelir yaratmaları mümkün olabiliyor. Biz Accenture olarak firmaların dijital yolculuklarında onlara yardımcı olmaya çalışıyoruz. Üç aşamada yardımcı olmaya çalışıyoruz:

- 1) Nasıl bir stratejiyle ilerlemeleri gerekiyor?
- 2) Bunu hayata geçirmek için gerekli teknolojik altyapının kurgulanması,
- 3) Bunun operasyonunun gerçekleştirilebilmesi için de dışarıdan destek sağlanması.

Yaklaşık 2 – 3 yıldır yürüttüğümüz bir çalışmamız var. O da bahsettiğiniz “Dijitalleşme Endeksi”. Bu yıl ilk kez Türkiye’yi de dahil ediyoruz. İki büyük üniversite, vakıflar ve bir büyük şirketin katılımıyla oluşturulan bir çalışma. Türkiye’de belli kriterleri sağlayan birçok şirketle görüştük. Burada da esasında şirketin dijital stratejisi, sunduğu dijital hizmetler ve dijital anlamdaki operasyonel yetkinlikleri değerlendiriliyor ve sonuçlara göre bir sıralama sunuyoruz. Bu sıralama sonucunda kimin dijital anlamda lider, kimin farklılık yarattığını ortaya koyabiliyor ola-

cağız. Çok ilginç sonuçlar var. Ancak paylaşmak için henüz erken. İstatistiki olarak test ediliyor ama endeksin üzerindeki belli bazdaki oynamaların, şirketin gelir ya da maliyetlerine olan etkilerini de ortaya koymaya çalışıyoruz. Dolayısıyla bu çalışma yayınlandığında geniş bir bilgiye sahip olmuş olacağız.

Yasemin Erdoğan: Peki zaman planlaması nedir? Sonuçlar ne zaman açıklanacak?

Burak Zatitürk: Mart ayında başvuru sürecini başlattığımız araştırmanın saha çalışmaları hızla devam ediyor. Tüm Türkiye’yi kapsayan, sadece İstanbul’da değil Anadolu’daki şirketlerle de yoğun görüşmelerin sürdüğü endeksin sonuçlarını sonbaharda, eylül ayında açıklamayı planlıyoruz.

Yiğit Arıkök: Finans sektöründeki firmaların dijitalleşmeyi tamamladığı söylenebilir mi? Veya ne aşamalarda?

Burak Zatitürk: Tabii tamamladıkları söylenemez. Hala yapılacak çok işimiz var. Böyle çalışmalara başlamak için en doğru zamandayız ama bitirmek için henüz çok erken. Çünkü ekosistemler de platformlar da daha çok yeni yeni bu sistemi sunabilir ve birbiriyle konuşabilir hale



Ergun Türeoğlu

geliyorlar. Oldukça ileri bir noktadayız ancak halen yapılacak çok şey var.

Yiğit Arıkkök: Teşekkürler. Dijitalleşmenin teknolojik boyutunu ise İmona Yönetici Ortağı Bahadır Ödevci'den öğrenelim. Dijitalleşmede teknolojik altyapı gelişmeleri nelerdir? Kurumların teknolojik çözümleri nelerdir? Dünya örnekleriyle anlatmanızı rica edeceğim.

Bahadır Ödevci: Ben konuyu sermaye piyasaları ve finans şirketleri açısından değerlendirmek istiyorum. Dijitalleşme açısından Türkiye'de de dünyada da şirketlerin büyük yatırımlar yaptıklarını biliyoruz. Firmaların odaklanması gereken belli başlı teknoloji alanları var. Başlangıç olarak sistemlerden bahsetmek lazım. Çünkü bu konu iş ve zaman bakımından çok kritik bir konu. Sermaye piyasaları tarafında nanosaniyelerin önemli olduğu bir teknolojik yapıdan bahsediyoruz. Firmalar, aracı kurumlar, bankalar, sistem tarafındaki teknolojilerini ayakta tutmak, sistemin devamlılığını sağlamak, ölçeklemesini sağlamak üzerine teknoloji yatırımı yapmak durumundalar. Bulut bilişim, sanallaşma onların önündeki birtakım teknolojiler. Önemli noktalardan biri müşteri sayısına bağımlı olarak elle-

rindeki sistemlerin de büyüebilmesi, küçülebilmesi, o alt yapıyı sağlayabilmesi. Burada aslında donanımdaki dijitalleşmeden bahsediyoruz. Sistemsel olarak, programatik olarak sistemlerin yönetilebilmesinden bahsediyoruz. Bu tamamen geçmişten günümüze devam etmekte olan bir gelişim süreci. Yavaş yavaş sistemlerin provize edilmesi, yeni bir sistem kurulumunda kendilerini yeniler duruma gelmeleri söz konusu oldu. Kullanıcı sayısına göre, gelen klik sayısına göre, oradaki deneyime göre kendi kendine büyüyüp küçülen sistemler haline geldiler.

Bir diğer konu veri. Tabii bu çok veri odaklı bir konu bu. Burada hem emir iletimi hem verinin dağıtılması açısından bakıyoruz. Diğer taraftan kullanıcı deneyimi açısından bakılınca da oradan bir veri geliyor. Finansal kuruluşlar, sermaye piyasası kuruluşları, veriyi iyi tutabilmeli, iyi saklayabilmeli, işleyebilmeli, yorumlayabilmeli, bundan yeni bilgiler üretebilmeli, yeni analizler yapabilmeli ve kendi aksiyonlarını buna göre ayarlayabilmeliler.

Yaptıkları yatırımlar açısından da bakınca veri üzerinden yorum çıkartıp bilgiye ve akla dönüştürebilmek çok önemli.

Adnan Metin



Bir diğerkonu güvenlik. Regülatör yapıların ortaya koyduğu bazı güvenlik kısıtları var. Kriterler var. Dolayısıyla finansal sektörde ve sermaye piyasasındaki kurumların yatırım yaptıkları önemli alanlardan biri de güvenlik olarak karşımıza çıkıyor. Biometrik güvenlik altyapılarının ön plana çıkacağını görüyoruz. İşlem yapan kişinin gerçekten o kişi olup olmadığı çok önemli. Regülasyon bunu gerektiriyor. Gerçek anlamda buna emin olabiliyoruz için de biometrik güvenlik altyapılarına yatırım yapmamız gerekiyor. Yavaş yavaş bu konuda da gelişmeler olduğunu görüyoruz. Örneğin parmak izi taklit edilebilir bir güvenlik teknolojidir ama damar okumayı taklit edemezsiniz. Retina ve yüzü taklit edemezsiniz. Sesi belki edebilirsiniz. Güvenlikte bunun sonu yok. Çünkü çıta iki yönlü de yükseliyor. Siz güvenlik anlamında çıtayı yükselttikçe o barierin aşılması için de bir o kadar uğraşıyor.

Bir diğerkonur, Burak Bey'in dediği gibi müşteriyle temas şekli değişiyor. Teknoloji okuryazarlığı değişiyor. Son tahminlere göre internette bağlanan cihaz sayısı 70 milyar olacak. İnanılmaz rakamlar ifade ediliyor. Etrafımızdaki neredeyse bütün cihazlar internete bağlanabiliyor

ve gündelik hayatta yaptığımız hemen hemen bütün işler internet üzerinden yapılabilir. Dolayısıyla finans sektöründeki aracı kurumların bu kanallara da yatırım yapmaları gerekiyor. Mobil cihazlara önem vermeleri gerekiyor. Bütün bunlar, sistem, veri, dijital kanal vs. hepsi en nihayetinde bir şeye karşı dirençli olmak zorundadır: Değişim. Burada değişmeyen tek şeyin değişim olduğunu görüyoruz. Yepyeni bir ürünü piyasaya sürdüğünüzde, dijitalleşme endeksizin yüksek olsa bile kendinizi yeni duruma göre uyarlamak zorundasınız. Çünkü daha esnek olabilmemiz, kullanıcı alışkanlık değişimlerine daha hızlı yanıt verebilir hale gelmeniz gerekecek.

Yiğit Arıkkök: Burada İş Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Melih Murat Ertem'e geçelim. Size online trading'deki gelişmeleri sormak istiyorum. Kendi pencerenizden gelen aşamayı aktarabilir misiniz?

Melih Murat Ertem: Esasında online trading de diğerdijitalleşme platformlarında olduğu gibi çok farklılaşıyor. İnsanlar dijitalden beklentilerini hayatlarının bir parçası olarak görmek istiyorlar. Kendi finansal varlıklarını bir bütün olarak görüp yönetmek istiyorlar. Bunun dışında bu

Yiğit Arıkkök



dijital platformları günün belli saatlerinde farklı kanallardan deneyimlemek istiyorlar. Yani statik bir durumdan çıkıp finansal varlıklarını yönetebildikleri akıllı bir sisteme dönmek istiyorlar. Dijitalleşmenin pek çok alanında olduğu gibi burada da sınırların ortadan kalkma beklentisi var. Sosyal medyada bir mesajın hemen dolaşabilmesi gibi insanlar da hemen, çok kısa sürede birden fazla varlıkla işlem yapmak istiyorlar.

Türkiye’de kurumlar bu ihtiyaca farklı piyasalarda farklı platformlar oluşturarak yanıt vermeye çalıştılar. İş Yatırım olarak biz vadeli işlemler piyasasına emri gönderen ilk firma olduk. Tahvil, bono ve fon işlemlerini aynı platform üzerinde topladık. Şimdi de yurt dışı piyasaları tek bir platformda toplamaya çalışıyoruz. Tabii bu insanlara yetmeyecek. Kendi finansal varlıklarını yönetmek istediklerinden, online trading esasında bir araç olup kendi varlıklarını kendi risk algılarına göre yönettikleri ve belki emirlerin bu algıya göre yaratıldığı otomatik yaratıldığı bir platforma dönüşecek. Bu da şu anlama geliyor: Bizim müşterilerimize varlıklarının durumunu, onların kendi beklentilerine göre piyasalardaki olası değişimlere göre simülasyonlarını sunma-

mız gerekecek. Dijitalleşmenin başında olduğumuz için bunları bugün veremeyebileceğiz. Ama bu teknolojik bir yolculuk. Sıfırdan gidilmeyecek. Birikimin üzerine konularak gidilecek. İş Yatırım’da da biz bunun ilk adımlarını atmaya başladık.

Diğer taraftan özellikle bankacılıkta, kanallar ayrı ayrı planlanır oldu. Şubeye gidersiniz, internete girersiniz, mobile girersiniz hepsi ayrı birer deneyim. Artık dünyada omni-channel yani “tek kanal”, “bütünleşik kanal” deneyimi oluşturmaya başladı. İnsanlar artık mobil platformları günlük hayatlarında sermaye piyasalarını izlemek için kullanırken, Trade Master gibi güçlü bir platformu da daha uzun vadeli stratejilerinin back testini yapmak amacıyla, daha uzun vadeli algoritmaları çalıştırdıkları bir platform olarak kullanıyorlar. Biz de İş Yatırım’da benzer bir yaklaşıma gitmeye başladık. Web kanalını ortaya koyduk. Bundan sonra da mobil tarafına ağırlık veriyor olacağız.

Öte yandan bizim de müşterileri daha yakından tanıyor olmamız gerekecek. Bu müşteriye tanıyıp müşterinin geçmiş alışkanlıklarından noktasal tavsiyelerde bulunmaya çalışacağız. Bu

Melih Murat
Ertem



konuda da Silikon Vadisi'ndeki bir start up'ın ilk müşterisi olduk. Büyük veri konusunda... Dediğimiz gibi bu bir yolculuk. Hemen sonlanmayacak. Bugünden temellerini attığımız bir alan olacak.

Peki bu alanda dünyada neler oluyor? Artık sosyal medya ve teknoloji fazlasıyla ilerlemiş durumda. Kimse dijital iz bırakmaktan çekinmiyor. Herkes sosyal medyada bilgilerini paylaşıyor. Finansal varlıklar, düzenlemeler nedeniyle açıklanamıyor ama insanlar yavaş yavaş trading algoritmalarını, stratejilerini internette paylaşmaya başladılar. Bu paylaşımlarla birinin geliştirdiği stratejiyi, bir başkası başka bir pazarda satışa sunacak. Gelecekte alıştığımız ve anladığımız borsa ve pazar kavramları da çok farklı yerlere taşınabilecek. Bu hayali sadece kurum içinde sınırlamamak gerekiyor. Bunun için iPhone ve Android platformlar çok iyi örnek. İnsanlar yüzlerce yazılım geliştiriyor ve bu yazılımları appstore'larda paylaşım kullanabiliyorlar. Biz de biraz önce bahsettiğim "Trade Master FX Plus" adlı platformda daha fazla yazılımcının müşterilerimiz için yazılım geliştirmesini sağlamaya başladık. Türkiye'de de bir start-up'la yurtiçi için de

benzer bir platform sunabilmeye çalışıyoruz.

Yiğit Arıkök: Teşekkürler. İkinci turda finansal piyasalarda dijital yolculukta gidilecek daha ne kadar yol var? Daha neler yapılabilir? Bunu irdelemek istiyoruz. Adnan Bey, ilk olarak yine size söz vermek istiyorum. Finansal piyasalarda dijitalleşmeyi güçlendirmek için daha neler yapılabilir? Taraflara düşen sorumluluklar nedir? Neler bekliyorsunuz?

Adnan Metin: Günümüzde, dijitalleşme tüm sektörlerin temel gündemlerinden biri haline geldi. Kurumlar teknik kaynaklarını dijital uygulamalara yönlendirerek piyasada dijital ürünler konusunda liderliği elde etme yarışına girdiler.

Finansal piyasalar da benzer şekilde dijitalleşme çalışmalarını ön plana çıkararak farklı kanallardan ve farklı uygulamalarla daha fazla kesime hitap etmeye çalışıyorlar. Kamuyu aydınlatma, sınır ötesi ihraçlar ve kayda alma, takas ve saklama, yatırımcıların eğitilmesi, ihraççı şirketlerin raporlama yükümlülüğü konularında internet üzerinde farklı borsaların gerçekleştirdiği uygulama örnekleri bulunuyor.

FIX, SWIFT ve FIXML gibi standartlarla birçok uluslararası borsa ve aracı kuruma erişim

Bahadır Ödevci



standart bir yöntemle olabiliyor. Ayrıca aracı kurumlar kendi müşterilerine farklı borsaların kullandığı uygulama arabirimi (API) formatını destekleyerek müşterinin aracı kurum emir iletim sistemi üzerinden bu borsalara erişimlerine olanak veriyor.

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler yatırımcılara temel olarak 4 alanda avantaj sağlamaktadır:

- Yatırımcıların en iyi fiyatı elde edebildikleri piyasalara hızlı ve güvenli erişim imkânının sağlanması ve kurulan denetim mekanizmaları sayesinde yatırımcıların haklarının korunması,
- Menkul kıymet piyasalarının dürüst, şeffaf ve verimli çalışması,
- Piyasalara erişimin yatırımcılar ve aracı kurumlar arasından eşit olarak sağlanmasını teminen adil rekabet ortamının kurulması,
- Sistemik riskin minimize edilmesi için uluslararası platformda kurulacak güçlü teknolojik altyapıya sahip gözetim ve denetim sistemleri.

Teknolojik gelişmelerin hızla devam etmesinin, daha ulaşılabilir olmasının, ucuzlamasının, piyasaların ürün bazında standardize olmaya devam etmesinin ve düzenleyici otoritelerin şeffaflık taleplerinin de bu gidişatı destekleyeceği düşünülüyor.

Bu açıdan finansal piyasalarda bilgi teknolo-

jilerindeki gelişmelerle ilgili taraflara düşen sorumlulukları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz:

- Elektronik tabanlı risk izleme sistemlerinin geliştirilip mali krizleri engellemek için açık bilgi akışının geliştirilmesi,
- Etkinlik ve likiditeyi artırıp piyasa bölümlemesini engellemek amacıyla borsaların birleşme sürecinin devam etmesi,
- Elektronik para ve tek para birimi gibi uygulamaların global düzeyde yaygınlaşması ile birlikte uluslararası ticaretle birlikte piyasaların da entegrasyonunu gerçekleştirecek hukuki ve siyasi düzenlemelerin yapılıp, standartların ortaya çıkarılması,
- Bilgi akışının hızlanması ve şeffaflaşma ile birlikte kurumsal yatırımcılar ve uluslararası sermayenin sermaye piyasaları arasında hızlı para transferlerine olanak verilmesi amacıyla takas ve saklama sistemlerinde yeni düzenlemelerin yapılması.

Türkiye sermaye piyasalarının gelişmesi için Borsa İstanbul da teknoloji alanında kendi üzerine düşeni yerine getirmeye çalışmaktadır. Bunları şöyle sıralayabiliriz:

- NASDAQ ile teknolojik dönüşüm hamlesi başlatılmıştır. 2015 ve 2016 yıllarında devreye alınacak projeye sahip olacağımız bu teknolojiyi BISTECH markası altında ölçeklenebilir (scalab-



le), güvenilir (reliable/high available), modüler ve açık (open), bakım ve işletim maliyetleri düşük, yüksek performanslı ve hızlı (high throughput & low latency), çoklu ürün desteğine sahip (multi asset) bir yapıda konumlandırmayı hedeflemektedir.

● NASDAQ ile işbirliği çerçevesinde yeni iş modelleri ve ürünler pazara sunulacaktır. Bunlar, multi asset yapıda algoritmik işlem desteği, HFT (High Frequency Trading), kolokasyon hizmetleri olarak sıralanabilir.

● Borsa İstanbul, NASDAQ projesinin kaynak kodlarına ve bu yazılımını çevre ülkelerde satış haklarına sahip olacaktır. Bu kapsamda bulut üzerinden borsa uygulamaları çevre coğrafyalara açılacaktır.

Borsa İstanbul veri merkezi söz konusu teknolojik dönüşüm çerçevesinde yenilenmiştir. Yerli ve yabancı üyelere kolokasyon hizmetleri sunulmaya başlanmış, özellikle HFT (yüksek hızlı işlem) ile bu hizmetin çeşitlenmesi beklenmektedir. Mevcut veri merkezine ek olarak 3.000 metrekairelik veri merkezi olabilecek bir mekan inşa edilmiştir.

● Borsa İstanbul olarak B2B kanallarına ek olarak B2B2C kanalları oluşturmak için çalışmalara başlanmıştır. Her vatandaşın akıllı telefonuna bir uygulamayla girmeyi hedefleyen Borsa İstanbul, veri analitikleriyle de desteklenecek uygulamalar aracılığıyla yatırımcıya daha güvenli biçimde işlem yapma fırsatı sunacaktır. Bu amaçla Borsa İstanbul'da son kullanıcıya yönelik olarak mobil tabanlı platformların geliştirme çalışmalarına başlamıştır.

İlk aşamada, Kıymetli Madenler ve Taşlar Piyasası'ndan altın alım satımına yönelik bir mobil platformun gerçekleştirimi düşünülmektedir. Sonraki aşamada ise diğer piyasalara yönelik, aracı kuruluşlar üzerinden emir iletimine yönelik bir platformun gerçekleştirimi planlanmaktadır. Bu sayede sermaye piyasalarında son kullanıcıya dönük dijitalleşme çalışmaları çoklu ürün bazında hızlanarak devam edecek ve sermayenin tabana yayılması için teknoloji ile hız kazancaktır.

Yasemin Erdoğan: Dijitalleşme dönüşümü Borsa İstanbul'a kurum olarak neler kattı? Bu deneyim BİST'e neler sağladı?

Adnan Metin: "Müşteri açısından ne ifade ediyor?" diye soracak olursanız müşterilerin Borsa İstanbul ile HFT benzeri işlemler yapabilmeleri için, dijitalleşme çok temel bir ihtiyaçtır. Dolayısıyla artık bu işlemlerin yapılabilmesi bir baz oluşacaktır. Kolokasyonlarla birlikte

algoritmik işlemlerin daha rahat yapılabilmesi bir noktaya gelmekteyiz. Bahsedilen perakende müşterilerine dokunarak müşterileri bilinçlendirme fırsatımız olmaktadır. Perakende müşterileri borsada herhangi bir işlemi daha önce hiç olmadığı kadar bir yatırım alternatifi olarak görmeye başlamaktadırlar.

Bunun dışında, global oyuncuların Türkiye pazarına gelmesiyle ilgili çok ciddi bir saha oluşmaktadır. Borsa İstanbul'da FIX Protokolü'ne geçilmiştir. Daha önceki protokoller global olduğu için küresel oyuncular söz konusu protokol üzerinde rahat edemeyeceklerini düşünmekte ve Türkiye'ye hayli mesafeli durmaktaydılar. Yakın dönemde FIX Protokolüne geçişle birlikte global bir protokol Türkiye'de de kullanılabilir hale gelmiştir ve tüm global oyuncular daha güvenli olarak borsamızda işlem yapmakla ilgili endişe eşğini aşmışlardır.

Dolayısıyla müşteri gözüyle teknoloji, şeffaflık ve güvenilirlik katmanlarını daha da sağlamlaştırdığı için dijitalleşme Borsa İstanbul için çok kıymetlidir.

İçerideki gözle de bakılacak olursa, SPK düzenleyici kurumu olarak gerek Borsa İstanbul, gerek MKK, gerekse de Takasbank'ın operasyonlarını düzenlemektedir. Bu teknoloji katmanı aynı zamanda, üçlü yapı olarak geçmişte dağıtık olan mimarimizi toparlama fırsatı da vermiştir. Artık, aynı veri merkezinin kullanıldığı, aynı iş operasyon birimleriyle yürütülen bir organizasyona dönüşülmüştür.

Yiğit Arıkkök: Ergun Bey, sözü size vermek istiyorum. Sizin bakış açınızla geliştirme açısından neler yapılabilir? Taraflardan neler bekliyorsunuz? Özellikle MKK'nın yatırımcıya dönük Alo MKK gibi e-devlet bağlantısı olan hizmetlerinden bahseder misiniz?

Ergun Türeçoğlu: Kurum olarak bizim bakış açımız biraz daha farklı. Biz özellikle yatırımcı odaklı düşünmek zorundayız. Karşıdaki kurumlar daha bilinçli, daha eğitim düzeyi yüksek ya da kurumsal yapıya sahip kurumlar oldukları için yatırımcının korunması SPK'nın ve kanunun temel amacı. O gözle bakarsak yatırımcının ve bizim işimiz zor. Çünkü teknoloji çok hızlı geliyor. Bugün gördüğümüz altyapıyı gelecek yıl göremeyebiliyoruz ya da farklı yapıda görebiliyoruz. Dolayısıyla yatırımcının da hızla eğitilmesi gerekiyor. Birinci sorun bu yani yatırımcının eğitimi.

İkinci konumuz ise bazı yasal düzenlemeler var. Bunların başında Mali Suçları Araştırma Kurulu'nun (MASAK) düzenlemesi geliyor.

MASAK'taki temel konu, işlemi yapan kişi kim olduğudur. Müşterimizi tanımamız gerekiyor. Bunun bağlantısı olarak o kişinin yaptığı işlemlerin de risk kontrollerinin yapılması ve kişinin mali profiline uygun olması gerekiyor. Örneğin asgari ücretle çalışan biri milyon dolarlık işlem yaptığında bu, aracı kurumu da yükümlülük altına sokuyor. Eğer şüphe duyulan, mevzuat kapsamında yasal olmayan veya makul olmayan bir durum varsa bunun bildirilmesi gerekir. Bilgi işlem alt yapısının da buna uygun olması gerekir. Sistemin kişiyi tanınması gerekiyor ya da buna uygun bir sistem kurulması gerekiyor.

Bizim açımızdan diğer önemli bir boyutu da manipülatif işlemler. Örneğin 4-5 kişi yan yana geliyor. Ortak alanda aynı şifrelerle işlem yaptıkları da oluyor.

Dolayısıyla SPK olarak bizim konuya bakış açımız daha farklı. Teknolojinin gelişmesine engel olamayız ama işlemi yapan kişinin de aynı kişi olduğunun belli olması gerekir.

Önemli bir nokta da aracı kurum personelinin ya da kullanıcıların, eğitim düzeyinin yüksek olması gerekiyor. Bizim sektörün çalışanlarının lisanslanması sınavları vardır. Teknolojinin gelişmesine bağlı olarak buraya da belli kriterler konulabilir. Geliştirici tedbirler alınabilir.

MASAK mevzuatında belli katı kuralları vardır. Bunlara mutlaka uyulması gerekiyor. Ama şunu da belirtmek isterim: Düzenleyici kurumların bakış açısı piyasayı veya teknolojiyi engelleyici bir bakış olarak algılanmasın. Ama diğer taraftan da kullanıcı tarafının dikkate alınması gerekiyor. Temel sorunumuz oradan kaynaklanıyor.

Bunlar dışında bahsetmek istediğim bazı noktalar var. Biz de mevcut sisteme uyum sağlamaya çalışıyoruz. Örneğin şu anda taslak halinde olan vergi kayıt düzeni teknolojiyi var. Vergi kayıt düzeni açısından altyapımızı yeni kullanılan sistemlere uyumlu hale getirmek durumundayız. Örneğin uzaktan erişimle elektronik ortamda sözleşme yapılmasına imkan vereceğiz. Ama tabii şu soru hep aklımıza geliyor? Sözleşme yapan kişi, o kişi midir? Bunlar her zaman aklımızda kalan problemler. Bunlar da geçmişte gördüğümüz ya da bize yansıyan olumsuz olaylardan kaynaklanıyor.

Onun dışında yatırımcının profiline uygun olarak bazı testler yapmanız gerekiyor. Uygunluk testi, yerindelik testi gibi. Bunun da uzaktan elektronik ortamda yapılması elbette mümkün. Ama olay yine "müşteriyi tanı" kuralına gidiyor. Uzak erişimle biz Türkiye'nin öbür ucundaki

müşterimizi nasıl tanıyacağız? Elbette o da ayrı bir sorun. Burada insan faktörü devreye giriyor. Şöyle bir gerçek var ki, bizim yatırımcı kültürümüz hala karşındakini görmek istiyor. Bu, finansal okur yazarlığımızın ya da başka faktörlerin zayıflığından da kaynaklanıyor olabilir. Piyasa trendlerini koklamak ya da yatırım tavsiyesi almak için de olabilir. Ama yatırımcımız, illa ki gerçek bir kişiyle görüşmek istiyor. Karşısında canlı bir kişi istiyor. Soracak, yoklayacak, "Piyasa nasıl?" diyecek. İnsan faktörü önemini koruyor. Çünkü bizim ürünümüz standart bir ürün değil. Dolayısıyla yatırımcının tek başına karar vermesi zor oluyor. Şu anda inanılmaz bir bilgi birikimi var. İnternete girdiğim zaman her şeye ulaşabiliyorum. Hangisini kullanabilirim? Hangisi hangisine uygun? Onu da çözmemiz gerekiyor.

Sözleşmeler konusu buna güzel bir örnektir. Sözleşmeler 40 sayfadır. Ekiyle vs. 50 sayfayı bulur. Ama yatırımcı bunları okumuyor. Araştırma raporları... İnternette yüzlerce sayfalık raporlar var. Araştırmacı onu okuyacağına karşındakinin yönlendirmesini talep eder duruma gelmiş. Bunu somut olarak görüyoruz. Çok sayıda örneğini vermemiz de mümkün. Teknolojik altyapıya yatırım yaparken ya da sistemdeki altyapıyı geliştirirken bunları dikkate almamız gerekiyor. Bunun dışında şunu söyleyebilirim: Tüm bu dijitalleşme süreci kurumlara ne kazandırıyor? Tabii ki çok şey kazandırıyor. Öncelikle maliyetlerde çok ciddi düşüş yaratıyor. İstihdam açısından ise olumsuz etkiliyor. Eskiden yüzlerce kişinin yaptığı işi şimdi uzaktan erişimle anında yapmak mümkün olabiliyor. Etkinlik sağlaması söz konusu. Operasyonel riskler ise azalıyor. Son olarak şunu belirtmem gerekiyor. Mevzuatımız sürekli olarak değişiyor. Talepleri göz önüne alıyoruz. Kanunlar gibi değil. Sürekli değişiyor. Biz de piyasanın ihtiyaçlarını göz önüne alarak ona göre tavır alıyoruz.

Yiğit Arıkök: Teşekkürler. Burak Bey, sizinle devam edelim. Şirketlere ve kurumlara önerileriniz nelerdir?

Burak Zatitürk: İlk turda da bahsettim. Şirketler dijitalleşmenin neresindedir? Aslında henüz başındalar. Büyük bir yol aldılar. İki-üç sene öncesine kıyaslandığında çok farklı bir noktadalar ama dijitalleşmede de artık daha müşteri odaklı olmak, karşınızdaki kişinin algılarını da iyi yönetebilmek gerekiyor. Bunu yapabilmesi için firmanın birtakım adımları da atması lazım. En başta bunun için bir bütçenin ayrılması gerekiyor. Her kurumun dijitalleşme başlığı altında bir bütçeyi bulundurması gerekiyor. Bu bütçeyle

birlikte bunu yapmaya hazır bir ekibin kurgulanması gerekiyor. Yurt dışında, yatırım bankalarında bunun örneklerini görüyoruz. “Chief Digital Officer” veya “Digital Leader” gibi unvanlar çıktı. Bunların altında ekipler oluşturuluyor. Bu ekipler sadece teknolojiyi kullanan ekipler değil, yaratıcı düşünebilen, inovasyonu başarabilen ve bu ekosistemin içinde farklı parçaları bir araya getirip yeni bir yapıyı kurgulayabilecek yetkinlikte kişiler. Zaten öyle de olması gerekiyor. Bu ekipler oluşturulduktan sonra analitiklik, en önemli noktalardan bir tanesidir. Analitiğe daha fazla yatırım yapılması gerekiyor. Biraz önce bir örnekten bahsettik. Yatırımcılar araştırma raporlarını okumuyorlar dedik. Accenture olarak yatırım bankacılığı için İngiltere ağırlıklı yaptığımız bir çalışmada yatırımcıların eğilimini analiz ettik. Ama yatırım bankacılığı tarafını değil onların müşterilerini analiz ettik. Çok ilginç sonuçlar elde ettik. Sonuçlara göre yatırımcı profilini üç ana grupta analiz edebiliriz:

1) Bilgi almaya, finansal karar alırken yönlendirilmeye aç bir profil. Yani parası var ama nereye yatıracağı konusunda danışmanlık hizmeti almak istiyor.

2) Parası var, teknolojiyi kullanıyor, belli noktalarda sadece dokunmak istiyor. Belli şeylere ulaşmak istiyor. Araştırmayı, raporları böyle

almak istiyor.

3) “Ben kendi işimi hallederim, kendi emrimi göndermek istiyorum. Aracı kurum bana sadece emri hızlı iletebileceğim, işlemi hızlı yapabileceğim bir platform sağlasın” diyen bir yatırımcı kitlesi var.

Bizim gözlemlediğimiz dijitalin dışındaki geleneksel modelde firmalar hep karşılarında sanki tek tip müşteri varmış gibi davranıyorlar. Bütün müşteri profilini tek tip olarak görüyorlar. Ama öyle olmadığını gördük. Dolayısıyla analitik burada devreye giriyor. Siz müşteri profilinizi iyi tanımladığınızda, doğru bir segmentasyon yaptığınızda, farklı profildeki kişiler için farklı kanallar ya da farklı yollarla ona hizmeti götürmeniz mümkün. Kimisi dinamik bir araştırmaya ihtiyaç duyarken, detaylı bir tahlil isterken, kimi ise araştırma ve tahlil istemiyor. Direkt insan faktörü bu noktada devreye giriyor. Burada anlamlandırılmayan verinin doğru anlamlandırılıp doğru servis edilmesi gerekiyor. Teknolojik platformlar önemli. Portallar, entegre çok kanallı içerikler, ürünler ve müşteri raporlamaları çok kritik. Bu alanda artık teknolojinin yaşamın içinde yer aldığını düşünüyoruz. Dolayısıyla siz yatırım kararınızı verirken, herhangi bir şekilde hareket ederken teknolojiyi kullanıyorsunuz. Bu sebeple platformlarınızı müşterilerinize sunduğunuz



ya da müşterilerinizin kullandığı ekranları veya tasarımları yine onların davranışlarına göre şekillendirmek gerekiyor.

Bir diğer önemli nokta daha var. Şirketlerin sadece kendi asıl (core) işlerine odaklanmaları önemli. Örneğin bu, yurt dışında özellikle son dönemde artan bir eğilim. Operasyonel fonksiyonlar artık farklı firmalara devredilebiliyor. Sizin işiniz yatırım bankacılığı ise daha çok bu-
raya odaklanıyorsunuz. Back office gibi işlerinizi başka kurumlara devrediyorsunuz. Hem maliyet avantajı sağlıyorsunuz hem core business'a odaklanabiliyorsunuz.

Toplantımızın ilk turunda 5 temel trendden bahsetmiştik. "Benim internetim" trendi, "çıkı ekonomisi" trendi ve diğerleri. Bunlar için iki gruba ayırıyoruz. Biri kısa vadede yapılması gerekenler, diğeri de orta vadede yapılması gerekenler. Kısa vade 100 gün, orta vade ise 1 yıl olarak düşünülebilir. Buradan yola çıktığımızda özellikle firmaların müşterilerinin verisini analiz edip onların hangi uygulamaları, hangi platformları kullandıklarını analiz etmeleri gerekiyor. Bu kapsamda rakipleri incelemeleri, ürünleri analiz etmeleri gerekiyor. Bir ekip çıkarmaları, bu ekip-
le birlikte belli bir etkinliği kurgulamaları gerekiyor. Yine outcome economy'de hardware'in önemli olduğunu söylemiştik. "Mevcutta kullandığımız hardware, ileride kurgulayacağımız dijital stratejinizle örtüşüyor mu, örtüşmüyor mu? Yeterli mi?" bu soruların yanıtlanması gerekiyor. Yeterli değilse bunun çözümünü dışarıdan farklı bulut teknolojilerinden edinmeniz mümkün mü? Yoksa bunu içeride kullanıp kendiniz de bir bulut sistemi olarak sunabilir misiniz? Tüm bunların değerlendirilmesi gerekiyor.

Platformların iyi analiz edilip yeni bir platform geliştirmek gerekiyorsa bunların kurgulanması gerekiyor. Intelligent enterprise dediğimiz düşünen makinelerle ilgili olarak da esasında burada kaynakların doğru yönlendirilmesi gerekiyor. Hangi iş otomatize edilebilir? Esasında kısa vadede baktığımızda içeride yapılabilecek bir çalışmayla, bir mevcut durum analiziyle hangi süreçlerde daha fazla zaman harcıyorsunuz görülebilir. Bunların tespit edilip uzun ya da orta vadede bir pilot uygulamayla hayata geçirilmesinin faydalı olacağını düşünmekteyiz.

Son trend olarak "work force"u konuşursak, insan kaynakları bu anlamda ne yapabilir? Eğitim konusundan bahsettik. Aracı kurumların ya da sermaye piyasası şirketlerinin kendilerini eğittiklerinden bahsettik. Şu çok önemli. Dijitalleşme aslında iki yönlüdür:

İlki, dışarı karşı dijitalleşmeniz. Bu müşterilerinize sunduğunuz hizmet anlamında dijitalleşmenizdir.

İkincisi, içsel dijitalleşmeniz. Yani içeride de dijital bir yenilik olarak kurgulayabilirsiniz.

Bunun dengesini iyi kurmak gerekiyor. Aksi takdirde içeride dijitalleşip dışarıda katma değer yaratamayan bir duruma da düşebilirsiniz. Ya da tam tersi olabilir. Eğitim en önemli aşamadır.

Biz dünyada pek çok borsayla da çalışıyoruz. Hem teknoloji hem iş modelleri kapsamında borsalar bizim müşterilerimiz. Orada yapılan güzel örnekler var. Örneğin, online eğitimlerle müşteriye giderek çok daha basit uygulamalarla, ortak bir dilin kurgulanması mümkün. Hangi üründen dolayı neyi aldığını, hangi risklerle karşı karşıya kaldığını anlatan birtakım uygulamalarla yatırımcıları bilgilendirmek ya da onları belli bir noktaya taşımak mümkün.

Dolayısıyla iş gücü tarafında da bu yetkinliğin kurgulanması, ekiplerin oluşturulması gerekliliğinin öne çıktığını görüyoruz.

Yiğit Arıkök: Teşekkürler. Bahadır Bey, size sorum da aynı. Teknoloji tarafında neler yapılabilir? Türkiye finans teknoloji pazarı inovasyona açık mı? Bu alanda girişimciliği destekleyen bir ekosistem var mı?

Bahadır Ödevci: Ben, kendim bir girişimciyim. Hollanda'da IBM'de çalışırken 2011'de Türkiye'ye dönerek bir firma kurdum ve 2014'te de geliştirdiğimiz teknolojiyi finans sektörüne uyarladık. Bu sektörde bir fark yaratmaya çalışıyoruz. Burada birtakım gözlemlerimiz oldu. Ben 2000-2004 yılları arasında Türkiye'de Finansbank'ın temel bankacılık dönüşüm projesinde (3-4 yıllık bir projedir) mimari ekibinde yer aldım. Yaklaşık 200 kişilik bir ekiple 3,5 yıldan biraz fazla üzerinde çalışarak temel bankacılık sistemiyle ilgili her şeyi yapmaya çalıştığımız bir proje geliştirme süreciydi. Yıl 2000. O zamanlar Türkiye'de de ve dünyada da genel olarak baktığımız zaman girişimci olmak da bir teknolojiyi tüm küresel olarak kullanılır hale getirmek de o kadar kolay değildi. Yıllar geçtikçe neyi görüyoruz? Az önce de ilk turda söylemeye çalıştığım gibi uzmanlaşma gerçeği var. Biz projenin tümünü, ekip olarak her şeyini yapmaya çalışırken zaman içerisinde yaptığımız her şeyin uzmanlığı ortaya çıkmaya başladı.

Burak Bey de az önce söyledi. Kendi "core" işiniz değilse, temel fark yaratacağınız alan değilse, o kısmı başka bir yerden alarak siz kendi fark yarattığınız şeyle birleştirerek bunu ürünleştirebilirsiniz. Tabii burada önemli olan noktalar-



dan biri de açık teknolojiler. Amazon teknoloji alt yapısını bugün siz rahatlıkla sistemlerinizi birkaç klike oluşturabiliyorsunuz. Ölçekliyor da. Diyelim ki iyi bir fikriniz var. Nepal’de bir öğrencisiniz. Fikrinizi kodluyorsunuz. Fikrinizi hayata geçirip milyonlarca insanı ayağa kaldıracak bir sistemi kurabiliyorsunuz. Bu, uzmanlaşmanın bir sonucudur.

Biz o temel bankacılık alt yapısını kurarken sistem alt yapısını da, sistemdeki uygulama katmanını da, otomasyon dahil kendimiz yapmıştık. Bunların her biri bir uzmanlık alanı. Bunlardan istifade edebiliyorsunuz. Burada vurgulayacağım birkaç şey var:

- 1) Ekosistem kavramı,
- 2) Entegre edilebilir açık teknolojiler,
- 3) Sistem arayüzü, API dediğimiz konu.

Bunların ardından, aradan geçen 10-12 yıldan sonra aracı kurumlardaki trading işlem platformlarını analiz ettik. Sonuçta biz bu yönde bir teknoloji geliştiriyoruz. Ne durumdalar diye baktık. Ben Hollanda’da da, Rusya’da da, Türkiye’de de IBM danışmanı olarak hep bankalarla çalıştım. Türkiye’de finans sektörü gerçekten finansal dijitalleşme bakımından ileride. Ama aracı kurumlar çok zor durumda. Yani biz onlara teknolojiyi getirdiğimiz vakit, “Bakın bizim odaklandığımız alanlar bunlardır. Mesela hızlı ürün geliştirme, lego parçaları gibi... Müşterinizi tanıyabilme. Onları skorlayabilme. Onları tanıyıp onlara uygun çözüm üretebilme. Ya da güven-

lik tarafında biyogüvenlik gibi”... Tüm bunları verdiğimiz zaman harika beğeniyorlar. Sonra kilit! Girişimcilik anlamında da Türkiye’de bu piyasada yeni bir ürünü sunmak çok zor. Bunun birkaç sebebi var. Türkiye’de işlem platformlarında genelde 4 ülke tedarikçidir. Rusya, Ukrayna, Polonya tedarikçileri de Türkiye’de. Onlar entegrasyona her alanda kapalıdır. Hem yasal regülasyon anlamında, hem teknolojik anlamda kapalıdır. Ortalama teknoloji yaşı 15-20 yıl olanlar var. Var olan teknolojilerden bahsediyorum.

“Onları nasıl aşacağız” diye bizden rica ediyorlar. Zaten müşteri sizsiniz. Siz onların ürünlerini kullanıyorsunuz.

Şimdi diğer taraftan bakıyoruz. Veri sağlayıcılar var. Onlar şu anda teknoloji üretenler. Onların uzmanlık alanına bakıyorsunuz, veri sağlayıcı. İşlem platformu olsun, finansal sistemler olsun, bunlar ayrı uzmanlık gerektiren işler. Girişim olarak oraya girebilmek yüksek maliyetler gerektiriyor. Biz BİST ile de görüşüyoruz. Data tedarikçisi olmanız gerekiyor ki yaptığımız teknoloji, işleyen bir şey olsun. Entegrasyon noktaları var. Bir aracı kurumun sistemine entegre olacaksınız, BİST’den menüyü alacaksınız ve emri üreteceksiniz. Burada düzenleyici (regulatory) konular var. Bir girişimci olarak bunu nasıl yapacaksınız? Kolay değil. Yapılan araştırma sonuçları gösteriyor. 10 bin girişimci üzerinde yapılmıy bir araştırmanın sonuçları var. Gerçek anlamda başarılı bir girişime ulaşabilme-

niz için 30-34 yaş arasında olmak gerekiyor. Biz hep yeni üniversite mezunlarını sosyal medya uygulamaları yapan girişimci olarak görüyoruz ama öyle değil.

Sonuçta belli bir domain bilginizin olması gerekiyor. Belli bir deneyime ulaşmanız gerekiyor ve ardından da bu işe para yatırmanız gerekiyor ki en azından bir ürüne dönüşün ve bir değer sunabilin. Sonraki adım ise doğru pazar seçtiniz mi, doğru fiyatladınız mı, müşteriye ulaşabiliyor musunuz? Bunlar sonraki konular ama özetle şunu demek istiyorum: Bir girişimci için giriş bariyeri yüksek. Uzmanlaşmaya gelince de Burak Bey'in söylediği güzel bir şey var. Bankalar, aracı kurumlar, Borsa İstanbul aynı şekilde belli konularda uzmanlaşmalı, belli inişiyatifler geliştirmeli. Çok güzel şeyler duydum o anlamda bu seansta. Zaten takip ettiğimiz şeyler. Bir girişimcinin finans teknokente girmesi zor olmamalı. Data kullanımı bir firmaya yüksek bedeller karşılığı veriliyor olmamalı. En azından müşterisini bulana kadar... Diğer taraftan biz yazılım geliştirme platformuyuz ve ekosistem üreten bir uygulama pazar yerimiz var. Tedarikçiler buraya geliyor. Biz diyoruz ki örneğin Borsa İstanbul neden kendi API'lerin kullandırımı ve geliştiricilerin inovasyonu ile ilgili yeni uygulamaların oluşturulması için bir kodlama maratonu düzenlemez? 48 saat bu işe meraklı ve hevesli olanları, geliştiricileri, iş bilgisi olanları gençleri, üniversite öğrencilerini bir araya getirin, API'lerinizi verin. Biz geçen yıl Türkiye'de 3 kodlama maratonu düzenledik. İTÜ Teknokent'le birlikte, bulut bilişimle yazılım yarışması düzenledik. Bizim imkanlarımız bu altyapıyı sağladı. Biz bu işin girişimcilere ulaşmasını istiyoruz. Neticede girişimciyiz.

API dedim, sistem ara yüzü diyeyim ben buna. API bir üründür. Yani bir bankanın ya da aracı kurumun sistem devamlılığını sağlaması, datasını tutması, işlemesi, koruması, anlam vererek sunması için bir uzmanlık alanıdır. Özellikle kurumların bunu çok iyi yapması gerekir diye düşünüyorum.

Bu sektöre Türkiye'de yatırım yapacak kişinin Borsa İstanbul'u çok iyi tanıması ve adımlarını çok iyi atması gerekli. Kendisini fark yaratacak bir noktada konumlayabilmesi lazım. Biz ekosistem yarattığımız için çok ilginçtir veri tedarikçileri bizi rakip olarak görmüyorlar. Biz rakip olarak değil ekosistemi genişletici bir unsur olarak duruyoruz. Çıkış yolunun inovasyonu artırmakla olacağına inanıyorum.

Yiğit Arıkök: Teşekkürler. Son sözü Mu-

rat Bey'e vereceğim. Bir aracı kurum olarak İş Yatırım'ın dijitalleşme yolculuğu üzerinden sektördeki gelişmeleri ve yapılabilecekleri anlatabilir misiniz?

Melih Murat Ertem: "Cep telefonu geldi daha ne gelecek" denerek dijitalleşme bitmiş gibi bir şey algılanıyor ama tam tersine "ikinci makine çağı" daha yeni başlıyor. İnsanlar hayallerinin çok çok ötesinde bir yere gidecekler. Dolayısıyla mevcut altyapılarınızı attığınızda yeniden sihirli bir kutu gelmesi bir hayal değil. Evet çok yapısal değişiklikler olacak. Süreçleme değişiklikleri, organizasyonla ilgili değişiklikler, müşterilerle ilgili değişiklikler olacak. Hayalinizin ötesinde şeyler olacak. Ama bugünden mevcut alt yapınızı hazırlayarak ilerlemeniz gerekiyor.

İş Yatırım'da biz bu dijitalleşmeyi nasıl tanımlıyoruz? Öncelikle insan - insan. Burada kastım çalışanlar ve müşteriler arası dijitalleşme. İkincisi insan - makine. Sadece trading platform değil daha farklı cihazlarla etkileşimlerin yeniden tanımlandığı, akıllı ve öğrenen sistemlerin bu etkileşimde yer aldığı, kurumların da esnekleşmesini sağlayacak bir yeni çağ olarak tanımlıyoruz. Bunun için biz 3 yıllık bir strateji planı oluşturduk. Çıkan mottoyu biz "2A" diye özetledik. "Anında Akıl" mottosuna gitmek için biz neler yapıyoruz? Önümüzdeki birkaç yıl nelerle uğraşacağız? Onlara değinmek istiyorum. "Anında Akıllı"nın 3 noktaya izdüşümü olduğunu düşünüyoruz:

En önemlisi veri. Bu veriyle kastım sadece üretilen data değil. Arkasında yeni rollerin olduğu "veri bilimci" ya da "data scientist" denen insanların, Burak Bey'in bahsettiği gibi analitiğe odaklandığı bir imkan sağlanmasına veri diyoruz. Burada neler yapıyoruz? Bahadır Bey güzel bir noktaya değindi: Aracı kurumlar finans sektöründe bankalara göre her alanda biraz geri kalmış vaziyette. Bankaların 5-10 yıl önce tamamladığı veri ambarı projesini biz tamamladık. Veriden bir katma değer üretecekse-niz bir kampanyaya, CRM'e ihtiyacınız var. Biz bunu bitirdik. Biraz önce bahsettiğim konuya çok güzel bir örnek. Müşteriniz internet sitesine geldiğinde ona altın veya hisseyle ilgili bir bilgi vermek istiyorsanız, müşterinizin geçmişte yaptığı işlemleri takip etmeniz gerekiyor. Ne olduğunu bilmeniz gerekiyor. İşte büyük veri dediğimiz platformun o verileri analiz etmesi ve müşterinin o andaki davranışlarına göre doğru anda, doğru yerde müşteriye satış fırsatı sunmasını gerekiyor. İşte buna "yeni dijitalleş-

me” diyebilirsiniz. Ama bunun temelinin olması gerekiyor. Yani veri ambarı olan aracı kurum sayısı kaçtır? İnanın ki bilmiyorum. Belki İş Yatırım olarak tek bile olabiliriz. Benzer şekilde CRM’i nasıl konumlandırılıyor? Buna bakmak gerekiyor. Veri kısmı sadece müşteri için değildir. Ergun Bey de bahsetti. “Piyasa bozucu işlemler olacak” diyor. Regülasyonun getirdiği yaptırımlar var. Bunun dışında finansal dünyadaki çalkalanmalardan dolayı riskin ölçülmesi gibi konular gündemde. Bu bizi şuna getiriyor: Akan veriden akıl üretmek. Biz bunun için de akan veriden (streaming datadan) iş zekası portalı için yatırım yaptık. Dediğim gibi hala başlangıç evresindeyiz ama bu söylendiği kadar kolay bir şey değil. Bunun yanına istatistiksel modeller eklememiz gerekiyor.

Open Source, MATLAB benzeri teknolojilere odaklanmamız gerekiyor. Bence sermaye piyasaları burada bir avantaja sahip ama avantajının farkında mı bilmiyorum. Sermaye piyasaları modelleme konusunda çok etkin. Time series analiz, piyasa nereye gidecek konusunda ciddi araştırma yetenekleri var. Büyük veri denen şey de aslında bundan başka bir şey değil. Dolayısıyla ben organizasyonel geçişlerin de olacağını düşünüyorum. Yarın öbür gün bir araştırmacıyı müşteri segmentasyonunda görürsem şaşırmayacağım. Bugün oralarda değiliz ama veri ve onun modellendiği teknolojiler öne çıkıyor. Biz de bu konuyu yakalamaya çalışıyoruz.

Diğer bir nokta esneklik. Esneklik kısmında da entegrasyona odaklanıyoruz. Rekabetin arttığı, kâr marjının çok düştüğü bir ortamda sistemlerin entegrasyon yetenekleri büyük önem kazanıyor. Sistemlerin birbirleriyle konuşabiliyor olmaları lazım. Bu esnekliğin ikinci tanımını da şöyle yapmak lazım. Müşterilerle çalışanların etkileşimi de standart yöntemlerle olmayacak. Yani görüntülü görüşmeler olabilir, daha farklı platformlar üzerinden olabilir. Müşterilerin müşterilerle konuştukları esnek bir yapıya geçmek için de işbirliğine daha fazla önem veriliyor olması lazım.

Burak Zatitürk: Belki de dijital platform üzerinden yüz yüze iletişim gündeme gelecek.

Melih Murat Ertem: Tabii ama tüm bunlar bugünden yarına olmayacak. Yeterli hazırlığı yapmadığınız zaman sistemleriniz entegre olmuyor. Sistemleriniz birbiriyle konuşamıyor ve dolayısıyla bir sonraki dijitalleşme çağına geçemiyorsunuz. Entegrasyondan sonra odaklanacağınız diğer konu da etkileşim tarafını ad-resleyen önyüz olacak.

Müşterilerin sistemle veya çalışanlarla etkileşimi hızlı biçimde değişecek. Dolayısıyla biz de bu tarafa odaklanmaya çalışıyoruz ama bunu veri ve entegrasyondan sonraya bırakmak istiyoruz. Çünkü veri ve entegrasyon kısmı bizim için su basmanı gibi. Dijitalleşmedeki diğer her şey bunların üzerine inşa edilecek.

Önyüzdeki hayat, bilgisayar ekranındaki ön yüz olmaktan çıkacak. Etkileşimin kökten değişeceği, Google glass gibi yapıların yayıldığı bir sisteme doğru gideceğiz. Dijitalleşmenin bu hızına da ayak uydurabilmemiz için ekosistemi de değiştirmemiz gerekecek. Hep teknoloji konuşmak yeterli olmuyor. Nasıl organizasyon değişecekse şirketlerin teknoloji tedarik süreçleri de değişecek. Bunun için biz start-up’larla mümkün olduğu kadar yakın çalışıp onların esnekliğini, hevesini hızla çevirmeye çalışacağız. Biz de kodlama maratonları düzenliyor olacağız. Daha önce bahsettiğim Trade Master FX Plus da buna açık bir yapı. Bizim yazılımcılarımızın veya tedarikçi firmanın yazılımcılarının dışında belki yüzlerce yazılımcının katkıda bulunacağı bir kodlama maratonu düzenleyerek teknoloji tedarik yapımızı da mümkün olduğunca esnekletmeye çalışacağız. Teşekkürler.

Yiğit Arıkkök: Son turda eklemek istedikleriniz varsa alabiliriz.

Burak Zatitürk: Ben çok değinemediğimiz bir konuya kısaca değinmek istiyorum. Finansal piyasalarda çalışıyorsanız teknoloji ve itibar riski de oluşuyor. Diyelim ki Twitter’da bir şirketin yöneticisi kendine ait bir hesaptan bir mesaj atıyor, bir şekilde şirketle ilişkilendirilerek şirketin itibar kaybına ve finansal zarara dönüşebiliyor.

Dolayısıyla teknolojilerle beraber maruz kaldığımız riskler de artıyor. Kişiler olayı gerçekleştirmeden kişiyi yönlendirmek ve kişiyi tanımlamak çok önemli. Bu, kişilerin takibinden çok analitik modeller kullanarak yapılabilir. Hatta biz bunu bir adım ileri taşıyoruz. Sadece geçmişe bakarak veya eldeki veriyle değil, geleceğe yönelik de tahmin ederek, kişiler o işlemi gerçekleştirmeden, yani “post-trade” değil “pre-trade” riski belirlemek, bu riskleri önceden tahmin etmek de mümkün. Yurtdışına baktığımızda bu anlamda Know Your Customer (KYC), Anti Money Laundering (AML) gibi çok önemli sistemler var. Resim bugünü yakalamak değil, bugünü yakalayıp üzerine gelecekle ilgili tahminde bulunmaya doğru gidiyor.

Yiğit Arıkkök: Katıldığınız için çok teşekkür ederiz.

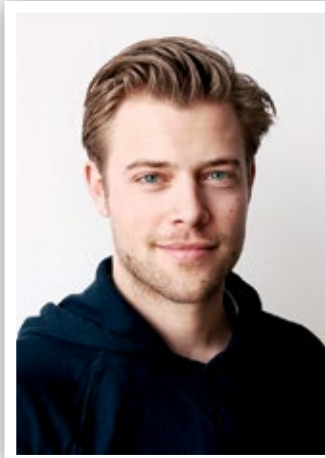
KARŞINIZDA 21'İNCİ YÜZYILIN İŞLEM PLATFORMU

Yakın zamanda Türkiye'deki tek iş ortağımız İş Yatırım, Tradable teknoloji altyapısıyla sunduğu TradeMaster FX Plus için yeni bir tanıtım kampanyası başlattı. Reklamı izlediğinizde veya arka kapaktaki TradeMaster FX Plus ilanını incelediğinizde, bu işlem platformunun ana özelliğinin diğer FX işlem platformlarından çok daha farklı olduğunu göreceksiniz. Hatta ilk bakışta bir işlem platformuna ait olmadığını bile düşünebilirsiniz. CEO ve Kurucu Üyesi olarak Tradable'ın bizim penceremizden işlem yapma deneyimini nasıl 21'inci yüzyıla taşıdığını ve neden böyle bir işlem platformunu yarattığımızı açıklamak istiyorum.

Bugün kullanılan birçok işlem platformu, 90'lı yıllardan kalma teknoloji üzerine kurulu olarak çalışmaktadır. Bu dönemde işlemler daha çok Wall Street'teki yoğun işlem yapan kurumlara ya da işlem yapmak için aracı kurumuna telefon ederek emir bırakan özel yatırımcılar tarafından yapılmaktaydı. İnternetin yaygınlaşmasıyla kendi ekranınızda fiyat akışı, emir gönderimi ve emir teyitleri milisaniyelik zaman dilimlerinde gerçekleşmeye başladı. Bu sayede finansal piyasalara erişim daha şeffaf hale gelerek bugün de yakından tanıdığımız "e-trading" yani "elektronik işlem" ortamları oluştu.

Ancak bugün birçok trader ve yatırımcının karşılaştığı en öne çıkan problemlerden biri, işlem yapmanın artık anlık fiyat alıp emir bırakmaktan daha fazla olduğu gerçeğine dayanıyor. İnternet forumlarına baktığımızda artık trader-

ların farklılaştığı gözlemleniyor. Farklı felsefe, işlem şekli ve işlem araçlarını etkin olarak kullanan ve benimseyen traderlar daha başarılı olarak öne çıkmakta. Google'da 'finansal işlem araçları' ya da 'financial trading tools' ile arama yapıldığında 100 milyonun üzerinde sonuç çıkmakta. Bir müteahhit, marangoz ya da bilgisayar yazılımcısında olduğu gibi, doğru araçlara sahip olmadan başarılı olmak oldukça zor. Bu bağlamda 100 milyonun üzerinde arama sonucunun bulunduğu bir dünyada doğru araçları nasıl bulabiliriz? Sonuç olarak ne kadar fazla ve değişik işlem aracı bulunsa da bunları mevcuttaki işlem platformunuza uyarlayıp kullanmanız oldukça zor. İşte bu noktada Tradable devreye giriyor.



NELER YAPILDI?

Bilgi zenginliğinin olduğu bir dünyada asıl karşılaşılan zorluk bilgiyi üretmekten ziyade



tradable®

onu organize edebilmek. Tradable'a ilk başladığımızda finansal yatırımcılık ve temellerle ilgili geleneksel kuralları bir kenara bıraktık ve nasıl 21'inci yüzyıla ait bir işlem platformu yapılabileceğini masaya yatırdık. Dünyanın en büyük ulaştırma firmasının (Uber) taşıt sahibi olmadığı, en büyük medya sahibinin (Facebook) içerik üretmediği ve en değerli perakendecinin (Alibaba) stok tutmadığı bir dünyada nasıl daha akıllı, sürdürülebilir ve daha değerli bir işlem platformu oluşturabiliriz?

Cevabı paylaşımlı ekonominin en iyilerini, bulut bilişim ve modern kullanıcı deneyimini, birleştirerek bulduk.

Tradable'ı bir işlem platformu olması için değil, işlem yapma ihtiyaçlarınız için tek adres olması için tepeden ırnağa özel olarak tasarladık. Tüm işlem araçlarını tek bir platformda uygulamalarla birleştirerek bunu başarmaktayız. Tradable app store'dan indirilebilen uygulamalar birbiriyle iletişim kurabiliyor, dolayısıyla her şey daha akıllı ve kullanımı kolay oluyor. Platformdaki risk yönetim sistemi, çeşitli uygulamalarla yaptığınız işlemleri otomatik takip edebiliyor. Pozisyonunuzu korumayı unuttuğunuzda sizin için otomatik koruma emri girilebiliyor. Grafik uygulamaları güncel pozisyon bilgilerinize erişebiliyor ve bunları gerçek zamanlı olarak görselleştirebiliyor. Sesli uyarı uygulaması görsel ve sesli olarak size teminat sınırını aştığınızda uyarı veriyor.

Bunun yanı sıra dünyadaki en deneyimli traderların oluşturduğu özel uygulamaları yatırımcılara sunabiliyoruz. Bir diğer deyişle, platformu bilgisayarınıza bir kez yüklüyorsunuz. Bu noktadan sonra istediğiniz herhangi bir uygulamayı hesabınıza tek tıkla ekleyebiliyorsunuz.

ARTIK TÜRKİYE'DE

2012'deki kuruluşumuzdan bu yana çok kısa sürede sektörün en büyük fuarında diğer firmalar tarafından 'En Yenilikçi Finansal Ürün' ödülüne layık görülerek kendi pazarımızda farkındalığımızı artırdık. Herkesin geliştirdiği uygulamaları paylaşabildiği bu açık ortamın sadece traderlar, aracı kurumlar ve yazılımcılar için değil, herkes için faydalı olmasının bu farkındalığa oldukça fazla katkıda bulunduğunu gözlemledik. Kuruluşumuzdan bu yana ABD, Japonya ve İngiltere gibi çeşitli piyasalarda kullanıma açılan ürünümüzde yeni fikir üretimi, işlem girişi, risk yönetimi, teknik analiz ve benzeri birçok uygulamayı bir arada sunuyoruz. Sonunda Türkiye piyasasına da bu çözümü getirdiğimiz için oldukça mutlu ve heyecanlıyız.

Uygulamaların parçalanmış ve birbirinden bağımsız olduğu dünyadan her şeyin tek bir çatı altında birleştiği, kullanımı kolay ve göze hitap eden işlem deneyimine geçiş, Tradable ve TradeMaster FX Plus'ın temelini oluşturuyor. Bu bağlamda biz de 21'inci yüzyılda bir işlem platformunun bu şekilde çalışması gerektiğini düşünüyoruz.

NOT: Bu yazı Mehmet Tolga Özgür tarafından dilimize çevrilmiştir. Orijinaline İş Yatırım Blog' dan (blog.isyatirim.com.tr) erişebilirsiniz.

Yıllar itibarıyla pay piyasasında internet

Departman bazında pay piyasası işlem hacmi (milyon TL)	2002/03	2004/12	2009/12	2010/12	2011/12	2012/12	2013/12	2014/12
İnternet	849,12	20.130,52	137.566,00	254.694,51	343.276,71	309.546,97	395.035,06	410.472,15
Piyasa toplamı	50.071,19	413.464,18	963.546,17	1.270.228,60	1.381.305,06	1.235.667,80	1.623.898,14	1.729.443,98
İnternetin payı (%)	1,70	4,87	14,28	20,05	24,85	25,05	24,33	23,73

Yıllar itibarıyla vadeli işlemler piyasasında internet

Departman bazında vadeli işlem hacmi (milyon TL)	2006/12	2008/12	2009/12	2010/12	2011/12	2012/12	2013/12	2014/12
İnternet	1.421,27	73.040,86	151.507,72	266.881,23	292.762,17	284.825,63	225.787,11	288.165,40
Piyasa toplamı	29.315,08	377.554,29	585.042,60	749.425,10	750.610,90	712.414,81	747.182,23	852.983,97
İnternetin payı (%)	4,85	19,35	25,90	35,61	39,00	39,98	30,22	33,78

Kaldıraç işlemlerde internet kullanımı

Departman bazında kaldıraç alım-satım işlem hacmi (TL)	2011/12	2012/12	2013/12	2014/12
İnternet	70.588,35	738.074,19	1.894.076,71	2.720.598,59
Kurum portföyüne yapılan işlemler	213.429,40	1.500.331,68	3.001.989,41	4.357.093,45
İnternetin payı (%)	33,07	49,19	63,09	62,44

Varant işlemlerde internet kullanımı

Departman bazında varant işlem hacmi (TL)	2010/12	2011/12	2012/12	2013/12	2014/03
İnternet	97.194.707	2.084.187.112	2.875.601.170	3.755.176.640	1.089.215.916
Piyasa toplamı	1.095.519.647	9.358.520.917	10.800.052.543	9.641.979.820	2.738.105.602
İnternetin payı (%)	8,87	22,27	26,63	38,95	39,78

Sermaye piyasalarında internet kullanımı

İnternet İşlemleri	2004/12	2005/12	2006/12	2007/12	2008/12	2009/12	2010/12	2011/12	2012/12	2013/12	2014/12
Pay Piyasası	50	61	61	68	69	64	65	65	69	74	69
Aracı Kurum Sayısı	50	61	61	67	67	63	64	64	67	69	64
İşlem Yapan Yatırımcı Sayısı	128.266	118.800	181.801	186.622	202.700	262.969	297.486	383.732	344.895	338.716	326.241

Kaynak: Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği

TRADEMASTER FX PLUS

FOREKS ARTIK NASIL İSTERSEN ÖYLE!

Traders Escape App Kafan rahat olsun!

Kar-zarar limitini
belirle tatile çık
rahatla!

PnL Grabber App Karda mısın, zararda mı?

Kar veya zarardaki
pozisyonlarını tek tuşla kapat.

Basket Trader App ve Turkish Basket Trader App Sepet sepet...

İster Euro, Yen, Sterlin ile
sepetini oluştur, ister
TL sepetinde işlem yap.



U-turn App Terste kalma...

Tek tuşla
U dönüşü yap
piyasayı yakala.

Panic Button App Panic Yok!

Tek tuşla tüm
pozisyonlarını
anında kapat.



Yeni nesil elektronik foreks işlem platformu TradeMaster FX Plus'ın farklı kullanıcı ihtiyaçlarına göre geliştirilmiş uygulamaları ile kendi foreks platformunda işlem yapma deneyimi yaşa.

- Tek tık'la 50'nin üzerinde uygulama ile işlem kolaylığı
- Uygulamaları masaüstüne taşıyarak daha geniş ekranda işlem yapma
- Anlık verilerle gelişmiş analiz ve grafik uygulamaları
- Gelişmiş risk yönetim ve emir gönderim seçenekleri
- Mac ve Windows işletim sistemleri ile uyumlu

Bizi ara, bu ayrıcalıkları hemen yaşa!

0212 350 20 20 trademasterfx@isyatirim.com.tr
www.trademasterfx.com.tr



Türkiye İş Bankası kuruluşudur.

TÜRKİYE İŞ BANKASI

Powered by
tradable



Plus