TOPLANTI TUTANAĞI

Toplantı Konusu: Finansal hesap ürünü ve iş birliği modeli değerlendirmesi
Toplantı Tarihi: 11/03/2026
Toplantı Yeri: Teams
Katılımcılar:

- Asim Erturk
- Hüsnü Okvurak
- Bilgitay Saybaşlı
- Anil Hayat

1. Gündem

- Ortaklaşa hesap ürünü modeli
- Gelir modeli ve ücretlendirme yapısı
- İş birliği ve pazarlama faaliyetleri
- Acentalar üzerinden müşteri erişimi
- Regülasyon ve müşteri erişim süreçleri

2. Görüşülen Konular

2.1 Ortak Hesap Ürünü ve Gelir Modeli

Hüsnü Bey tarafından, İngiltere'de eğitim görecek öğrencilerin ailelerine yönelik bir finansal hesap modeli üzerinden örnek bir senaryo paylaşılmıştır.

Senaryoya göre:

- Varlıklı bir müşteri, çocuğunu İngiltere'de okutmak amacıyla belirli bir tutarı kendi kontrolünde olacak bir hesapta tutmak istemektedir.
- Bu hesapta bulunan varlıklar nakit olarak tutulabileceği gibi **money market ürünlerine** yönlendirilerek getiri elde edilmesi de mümkün olacaktır.
- İngiltere'de bu tür yatırım araçlarında **stopaj bulunmamaktadır.**

Gelir kalemleri şu şekilde değerlendirilmiştir:

a. Saklama Ücreti

- Hesapta bulunan varlıklar için yaklaşık **20–30 baz puan saklama ücreti** alınmaktadır.
- Bu ücretin bir kısmı saklama hizmeti sağlayan kuruma aktarılmaktadır.

b. İşlem Ücreti

- Müşterinin yatırım işlemleri sırasında oluşan ücretlerdir.
- Örnek işlemler:
    - Money market mutual fund alımı
    - Türkiye Cumhuriyeti Hazine bonosu alımı

c. Danışmanlık Hizmeti

- Müşteriye yatırım yönlendirmesi ve portföy yönetimi kapsamında danışmanlık verilmektedir.
- Bu hizmet kapsamında ortalama **30 baz puan civarında bir gelir** oluşabilmektedir.

Üç yıllık bir senaryoda, müşterinin parayı peyderpey kullanması varsayımıyla toplam gelir potansiyelinin yaklaşık **2.000 GBP civarında** olabileceği ifade edilmiştir.

2.2 İş Birliği ve Gelir Paylaşımı Modeli

Önerilen iş birliği modelinde:

- Hesap açılışı için **500 GBP sabit ücret** öngörülmektedir.
- Hesapta bulunan varlıkların **3 yıl boyunca sistemde kalması durumunda** bu ücretin **50/50 paylaşılması** önerilmektedir.
- Yönlendirilen hesapların toplam büyüklüğünün **2 milyon GBP seviyesine ulaşması halinde** ayrıca bir prim modeli oluşturulabileceği değerlendirilmiştir.

Müşterilerden:

- Hesap işletim ücreti alınmamaktadır.
- Gelir modeli yalnızca **saklama, işlem ve danışmanlık ücretlerine** dayanmaktadır.

Ücretlerin müşterilerden **peşin olarak değil, süreç içerisinde tahsil edildiği** belirtilmiştir.

Bu nedenle iş birliği kapsamında **sabit şartlı bir anlaşma yapılmasının daha pratik olacağı** ifade edilmiştir.

2.3 Pazarlama ve Tanıtım Faaliyetleri

Asım Bey tarafından iş birliğini desteklemek amacıyla aşağıdaki tanıtım faaliyetleri önerilmiştir:

Etkinlikler

- 100–150 velinin katılacağı etkinlik organizasyonu

Info Day

- Kurumun ürün tanıtım günlerinde iş birliğinin tanıtılması

Pre-Departure Event

- Öğrenciler İngiltere'ye gitmeden önce, Ağustos ayında
- Marka'da bir otelde yaklaşık **100–150 aileye ulaşılabilecek** bir etkinlik

Partner Portal

- İş birliği bilgilerinin partner portalına eklenmesi

WhatsApp Grupları

- Velilerin bulunduğu gruplarda bilgilendirme paylaşımı

Webinar

- İngiltere'de öğrencilere yönelik ek hizmetler hakkında online seminer düzenlenmesi

Newsletter

- Türkiye'deki acentalara gönderilen bültenlerde iş birliğine yer verilmesi

Bu faaliyetler için **herhangi bir ücret talep edilmeyeceği** belirtilmiştir.

2.4 Acentalar ve Müşteri Erişimi

Hüsnü Bey tarafından:

- Öğrenci gönderen acentalar üzerinden yeni bir iş birliği modeli oluşturulabileceği
- Bu acentaların yönettiği bazı finansal kaynakların Türkiye'ye aktarılmadığı
- Bu fonlara yönelik alternatif çözümler geliştirilebileceği ifade edilmiştir.

Ayrıca müşteri erişim süreçlerinin **regülasyonlara uygun şekilde yürütülmesi gerektiği** vurgulanmıştır.

Bu kapsamda:

- Müşteriye erişim yöntemi
- Regülasyon uyumu

konularının **Bilgitay Bey ile ayrıca değerlendirilmesi gerektiği** belirtilmiştir.

3. Sonraki Adımlar

- İş birliği modelinin detaylarının netleştirilmesi
- Regülasyon ve müşteri erişim süreçlerinin değerlendirilmesi
- Pazarlama faaliyetlerinin planlanması
- Sabit ücret ve gelir paylaşım modelinin detaylandırılması

Konuşmalar

Hüsnü Bey

Ortaklaşa bir hesap ürünü üzerine konuşalım diye bir senaryo üzerinden simülasyon yaptık. Diyelim ki varlıklı bir müşteri geliyor ve çocuğunu İngiltere'de okutmak istiyor. Bu durumda parayı kendisinin kontrol ettiği bir yere göndermek istiyor. Böyle bir senaryoda müşteri parayı hesabına koyuyor.

Bu durumda birkaç farklı şekilde gelir oluşabiliyor. Öncelikle bir **saklama ücreti** var. Müşteri parayı nakitte tutabilir ama biz aynı zamanda "money market" gibi araçlara koymasını önererek paranın getiri sağlamasını sağlayabiliyoruz. İngiltere'de bu tarz ürünlerde stopaj da bulunmuyor.

Paranın bu şekilde tutulduğu senaryoda yaklaşık **20–30 baz puan civarında saklama bedeli** alınıyor. Bunun bir kısmını saklama hizmeti aldığımız kuruma ödüyoruz.

Bunun dışında **işlem ücretleri** de bulunuyor. Örneğin müşteri sadece EFT yapmak yerine parasını yatırım araçlarına yönlendirmek isteyebilir. Diyelim ki biz bu para ile bir **money market mutual fund** aldık ya da müşteri "ben TC Hazine bonosu almak istiyorum" dedi. Bu işlemlerin her birinde işlem ücreti oluşuyor.

Burada aldığımız ücretler yaklaşık **30 baz puan** seviyesinde. Ayrıca müşterinin durumuna göre **danışmanlık hizmeti** de veriyoruz.

Üç yıl boyunca, paranın peyderpey kullanıldığını varsaydığımız bir senaryoda toplamda yaklaşık **2.000 GBP civarında** bir gelir oluşuyor. Müşterilerin çok fazla işlem yapmayacağını düşünüyoruz.

Bu nedenle sizinle şu şekilde bir model düşündük: Biz size **fix bir ücret ödeyelim** ve bunu **eşit paylaşım prensibine dayandıralım**. Örneğin bir hesap açılışında **500 GBP** gibi bir rakam olabilir. Para üç yıl boyunca hesapta kalır ve üç yılın sonunda hâlâ bizde duruyorsa, bu **500 GBP'yi üç yılın sonunda 50/50 paylaşabiliriz**.

Bu hesaplar birikirse, örneğin bizim yönlendirdiğimiz hesaplarda **2 milyon GBP** gibi bir büyüklüğe ulaşılırsa bunun için de ayrıca bir prim mekanizması düşünülebilir.

Bizim için müşteri sayısının artması önemli ve aynı zamanda **şeffaf bir model kurmak istiyoruz**. Müşterilerden herhangi bir **hesap işletim ücreti** almıyoruz. Müşterinin ödediği ücretler sadece **saklama, işlem ve danışmanlık ücretlerinden** oluşuyor.

Danışmanlık ücretini doğrudan almak bazen zor olabiliyor. Bu nedenle sizinle **eşit paylaşıma dayalı bir yapı** kurmayı öneriyoruz. Sabit bir rakam olması da daha pratik görünüyor. Biz bu

ücretleri müşterilerden **peşin değil, zaman içinde** alıyoruz. Her müşteri için ayrı ayrı hesap yapmak yerine sizinle **sabit şartlı bir anlaşma** yapmanın daha doğru olacağını düşündük.

Asım Bey

Bu bizim için öğretici oldu ve teklifiniz için teşekkür ederiz. Biz genel olarak bu tarz işleri yapmak isteriz; ana motivasyonumuz ticaret yapmak. Ancak burada bizim için önemli olan, **Ünlü & Co gibi güçlü bir marka ile iş birliği yaparak velilerimize ekstra bir değer sunabilmek**.

Güvenilir iş birlikleri bizim için çok kıymetli. Velilerimize ek hizmetler sunabilmek bizim için önemli. Ayrıca iyi bir ürün olması, bizim marka konumlandırmamız açısından da değerli.

Bu iş birliğini şu şekilde desteklemek istiyoruz:

Event:
100–150 velinin katıldığı bir etkinlik düzenleyebiliriz.

Info Day:
Kendi ürünlerimizi tanıttığımız günlerde bu iş birliğini de anlatabiliriz.

Pre-departure event:
Ağustos ayında öğrenciler İngiltere'ye gitmeden önce, örneğin **Marka'da bir otelde**, yaklaşık **100–150 aileye ulaşabileceğimiz** bir etkinlik yapabiliriz.

Partner Portal:
Bilgilerinizi partner portalımıza ekleyebiliriz.

WhatsApp grupları:
Aile gruplarımız var; sizi bu gruplarda paylaşabiliriz.

İngiltere'de webinar:
İngiltere'de öğrencilerin ihtiyaç duyabileceği ek hizmetler hakkında bir webinar düzenleyebiliriz.

Newsletter:
Türkiye'deki acentelere gönderdiğimiz bültenlere bu iş birliğini ekleyebiliriz.

Bu çalışmalar için sizden **herhangi bir ücret talep etmeyeceğiz**.

Hüsnü Bey

Acenta konusu da önemli. Bu noktada ayrı bir iş birliği modeli de düşünebiliriz. Öğrenci gönderen acentalar genellikle bu paraları Türkiye'ye göndermiyorlar; biz bu paralara da talip olabiliriz.

Bunun dışında müşteriye **nasıl ulaştığımız** da önemli. Bu konuyu **Bilgitay Bey ile ayrıca konuşmamız** gerekiyor. Regülasyonlara tamamen uyumlu şekilde ilerlemek istiyoruz.

Müşteriye nasıl ulaşacağımız ve sürecin nasıl ilerleyeceği önemli bir konu, bunu ayrıca detaylandırmamız gerekecek.