

ATTILA KÖKSAL, CFA

# Geleceğe Yatırım

Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri

Alparslan Budak >> Murat Ergin  
Dr. İlknur Üner >> Hakan Osmanoglu



Bütçe Yap

Tutumlu Ol

Biriktir

Yatırım Yap

Sabırlı Ol

ATTILA KÖKSAL, CFA

Alparslan Budak >> Murat Ergin >> Dr. İlknur Üner >> Hakan Osmanoğlu

# Geleceğe Yatırım

Aileler İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri



Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un katkılarıyla basılmıştır.





9792 0123 4567 8901

9792

SKT 04/20



DENİZ ULUSAN



i-  
ÇİN-  
DE-  
Kİ-  
LER

Önsöz .....	6
Yazarlarımız .....	12
Giriş .....	18
<b>1. BİRİKİM / VARLIK</b>	
1.1. Birikim Neden Gereklidir? .....	25
1.2. Varlık Nedir? .....	31
1.3. İsraftan Kaçınmalıyız .....	39
<b>2. HAYATIN EVRELERİ / FİNANSAL PLANLAMA</b>	
2.1. Hayatın Evreleri .....	45
2.2. Finansal Planlama .....	50
<b>3. YATIRIM ARAÇLARI</b> .....	72
<b>4. PİYASALARDAKİ RİSKLER</b> .....	112
<b>5. SİGORTA</b> .....	126
<b>6. AİLE</b>	
6.1. Aile İçi Finansal Uyum .....	137
6.2. Aile Bütçesi / Birikim .....	150
6.3. Kredi & Banka Kartları .....	158
6.4. Çocuklarımızı Para ve Tasarruf Konularında Nasıl Bilinçlendirmeliyiz? .....	165
<b>7. TÜRK HALKININ YATIRIM ALIŞKANLIKLARI</b> .....	174
<b>8. EMEKLİLİK</b>	
8.1. Emekliliğe Hazır mıyız? .....	191
8.2. Emeklilik Dönemini Planlama .....	194
8.3. Bireysel Emeklilik Sistemi – BES .....	204
<b>9. EYLEM ZAMANI</b>	
9.1. Yatırım Basit Bir İştir .....	231
9.2. Varlık Dağılımı .....	236
9.3. Portföy Dengeleme .....	257

# Önsöz

---



Bugün günlerden 31 Ekim. 1924 yılından beri "Dünya Tasarruf Günü" olarak kutlanmakta olan 31 Ekim uzun süredir planladığım bu kitaba başlangıç yapmak için çok anlamlı bir gün.

Başlangıçta bu kitabı tek başıma yazmayı planlıyordum. Kitabın ana hatları ortaya çıktıkça bankacılık, sigorta, sermaye piyasası ve bireysel emeklilik alanlarında çalışan tecrübeli uzmanların katkısını almamın kitabın derinliği açısından çok daha faydalı olacağını düşündüm ve yıllardır çeşitli projelerde birlikte çalıştığım ve finansal okuryazarlık konusuna gönül vermiş bazı arkadaşlarımı tek tek arayıp bu projeye davet ettim. Sağ olsunlar, hepsi hiçbir soru sormadan, kendilerini haftalarca meşgul edecek, işlerinden, ailelerinden zaman ayırmalarını gerektirecek bu projeye katkıda bulunma sözü verdiler.

Bankacılık sektöründe ve sermaye piyasamızda uzun yıllar çalışmış tecrübeli uzmanlardan oluşan beş kişilik yazar kadromuzda piyasa tecrübesinin yanı sıra akademik unvanlara sahip değerli meslektaşlarım da var. Yatırım danışmanlığı, portföy yönetimi, araştırma, kurumsal finansman, ticari bankacılık ve yatırım bankacılığı konularında geniş tecrübeye sahip yazarlarımızın biyografilerini ve daha önce yazmış oldukları eserleri "Yazarlarımız" bölümünde bulabilirsiniz.

Bu kitap ile gelecek konusunda gün geçtikçe daha karamsarlığa bürünen toplumumuzun bireylerini elimizden geldiğince finansal konularda bilinçlendirmeye çalışacağız. Hedefimiz okurlara finansal konuların düşündükleri kadar karmaşık olmadığını, okuma-yazma ve dört işlem bilen herkesin kendi hedeflerine ulaşabilecek kadar finansal planlama yapabileceğini gösterip umut vermek olacaktır.

Dört yıl önce çocuklarıma ve onların yaşlılarına hitap eden bir kitap yazmaya karar vermiş ve bu ekibin de bir üyesi olan değerli meslektaşım Hakan Osmanoğlu ile "Geleceğe Yatırım- Yarının Büyükleri İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri" adlı bir kitap yazmış ve yayınlamıştık. Bu kitabımızın gördüğü ilgi üzerine, aynı konuda ailelere hitap eden bir kitabın da yararlı olacağını umuyoruz.

1970'li yıllardan 2010'lu yılların başına kadar süren yüksek enflasyon ortamı maalesef yurdumuzda birçok konuda tahribata neden oldu. Enflasyon, günlük hayatımızda sürekli gözlemlediğimiz kısa vadecilik, çalışmadan zengin olma eğilimi, kadercilik, yolsuzluk gibi olumsuz kavramları uzun yıllar boyunca besledi ve körükledi.

Türkiye'de tasarrufların büyük bir bölümüne sahip olan 30 yaş üzeri kişiler ki ben onları "enflasyon kuşağı" olarak adlandırıyorum, ergenlik hayatlarına yüksek bir enflasyon ortamı içinde girdiler. Bu kuşağın tasarruf ve yatırım alışkanlıkları, dünyada eşi benzeri görülmemiş 25-30 yıllık anormal bir enflasyon ortamında şekillendi. Aşırı yüksek nominal ve reel faizlerin, beklenmedik zamanlarda gelen ve varlık değerleri üzerinde büyük tahribat yaratan devalüasyonların, borsada kısa vadecilik ve arz-talep dengesizliği nedeniyle sert fiyat hareketlerinin yaşandığı bir ortamda, doğal olarak bireyler tasarruflarını büyütme çok onları korumak için çaba sarf ettiler. Bu nedendir ki, bu kuşağın bugün gayrimenkul dışındaki yatırım portföyü kısa vadeli banka mevduatı, altın ve döviz ağırlıklı olup, uzun vadeli risk-getiri dengesi açısından optimal olmayan bir yapıdadır. Daha da kötüsü hem toplumumuzun demografik yapısı hem de geçmişten gelen alışkanlıklar tasarruf oranlarımızı uluslararası normlara göre çok düşük seviyelere çekmiştir.

2001 krizi sonrası alınan önlemler ve uygulanan makroekonomik politikalar sayesinde Türkiye ekonomisi 2013 yılına kadar birçok açıdan rahat bir dönem geçirdi. Kamu borçlanmasının sermaye piyasası üzerinde ağırlığının kalktığı, şirketlerimizin hızlı büyüdüğü, enflasyon, reel ve nominal faizlerin tarihi düşük seviyelere geldiği, yabancı yatırımcıların ilgisinin en üst seviyede olduğu bu parlak dönemi maalesef çok iyi değerlendirebildiğimiz söylenemez. Önümüzdeki dönem ise geçmişe göre çok daha zorlu olacağı benziyor. Halkımızın yatırım alışkanlıklarının bu yeni döneme süratle uyum sağlaması gerekiyor.

Vatandaşlarımızın artık geçmiş dönemlerdeki alışkanlıklarından kurtulmaları, orta / uzun vade hedefli yatırım planları yapmaları ve "Geleceğe Yatırım Yapmak" kavramına sadık kalmaları gerekmektedir. Günümüzde halen olumlu olan demografik yapımızda önümüzdeki yıllarda meydana gelecek olumsuz gelişmeler, özellikle toplumumuzun yaşlanmaya başlayacak olması, uzamakta olan yaşam beklentisi ile birleşince, nüfusumuzun büyük bir bölümünün 20-25 yıllık bir emeklilik dönemine maddi açıdan hazırlıklı olması gerektiğini gösteriyor.

Yukarıda da belirttiğim gibi yazar kadromuz Türk Sermaye Piyasası'nda uzun yıllar deneyimli bireylerden oluşuyor. Hepimiz değişik perspektiflerden Türk yatırımcısının yatırım alışkanlıklarının bu dönemde nasıl şekillendiğini yakından izleme ve bu alışkanlıkları tahlil etme fırsatları bulduk.

Mesleklerine yıllarını vermiş uzmanlar olarak çevremizdeki birçok kişinin tasarruf ve yatırım konularında ne denli bilgisiz ve duyarsız olduklarını görmek bizleri zaman zaman dehşete düşürüyor. Henüz birçoğumuzun bu konuda yeterli bilince sahip olmadığını gözlemliyoruz. Okurlarımızı bu kitap ile gelecekteki zorlu döneme hazırlıksız yakalanmanın büyük bir tehlike olduğu konusunda uyaracağız. Temel hedefimiz onları önce biraz tedirgin etmek, gelecekteki riskler konusunda düşünmeye yönlendirmek, ardından da finansal konularda bilinçlendirmek ve çözümleri göstererek onlara umut vermektir.

Ülke genelinde gayrisafi milli gelirimizin %13-14'ler seviyesine düşmüş olan tasarruf oranı %33 'dür (ki bu oran Çin ve İran'da %50, Azerbaycan'da %43, Hindistan'da %33'tür), vatandaşlarımızı tasarruf ve yatırım konularında bilinçlendirmek için yoğun çaba harcamamız gerektiğini gösteriyor.

Bu nedenle, finans piyasasında çalışan tecrübeli uzmanların yaklaşık yedi yıl önce başlatılmış olan "Finansal Okuryazarlık" çalışmalarına destek vermelerinin ve yatırım konularında edindikleri tecrübeleri

paylaşmalarının neredeyse bir vatani görev olduğu kanısındayız. Bu vesileyle tüm meslektaşlarımızı Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) gibi derneklerin, Sermaye Piyasası Kurulu'nun, Borsa İstanbul'un, Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin ve çok sayıda banka, yatırım kuruluşu, şirket ve sivil toplum örgütünün ülke çapındaki çalışmalarına katkıda bulunmaya davet ediyoruz.

Ben ve arkadaşlarım bu kitabı para kazanmak amacı ile değil, bilgiyi paylaşmak ve topluma mütevazı da olsa bir katkıda bulunmak amacı ile kaleme aldık. Kitabımızın elektronik kopyası bağış karşılığında dağıtılacaktır. Ekip arkadaşlarıma bu konudaki fedakarlıkları için teşekkür etmeyi bir borç biliyorum.

Bu kitabın hazırlanmasında çok büyük emeği geçen değerli asistanım Dilcu Kuyucu'ya da özellikle teşekkür etmek istiyorum. Sayın Kuyucu'nun verilerin toplanması, derlenmesi, grafiklerin hazırlanması, yazım hatalarının düzeltilmesinin yanı sıra kitabın içerik ve dizaynı konularında da önemli katkıları oldu.

Geçmişte bankacılık, girişimcilik, ödeme teknolojileri, Fintech, E-ticaret, finansal okuryazarlık, vb. konularında bir çok kitabın yayınlanmasına destek vermiş olan Bankalararası Kart Merkezi kitabımızın tasarım, editing ve basım aşamalarında bizlerin de yanında oldu. Başta Dr. Soner Canko olmak üzere BKM ve TROY ailesine kitabımıza olan değerli katkıları için teşekkürü bir borç biliriz.

Bu kitap ile ailelerimizin ve gelecek kuşakların tasarruf ve yatırım alışkanlıklarının şekillenmesine ve onların geleceğe bizim kuşağımızdan daha güvenle bakmasına ufacık bir katkımız olursa ne mutlu bizlere...

**Attila KÖKSAL, CFA**



# Yazarlarımız

---

## ATTILA KÖKSAL, CFA

1983 yılında Boğaziçi Üniversitesi Makina Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Attila Köksal, 1985 yılında Philadelphia'daki Drexel Üniversitesi'nden MBA derecesi almıştır. Kariyerine Princeton, NJ'deki Center for International Financial Research & Analysis Inc. adlı kuruluşta finansal analist olarak başlayan Köksal çeşitli bankalarda çalıştıktan sonra 1996-2001 yılları arasında Inter Yatırım A.Ş.'de Genel Müdür ve İnter Portföy Yönetimi A.Ş.'de Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapmıştır. 2002 yılından 2013 yılına kadar Dundas Ünlü, Standard Ünlü ve yeni adı ile Ünlü Menkul Değerler A.Ş.'nin Genel Müdürlüğü görevlerinde bulunmuş olup, son altı yıldır burada Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Geçtiğimiz yıllarda Borsa İstanbul (BİST) ve Vadeli İşlemler Borsası (VOBAŞ)'da yönetim kurulu üyeliği ve Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini üstlenmiş olan Attila Köksal, 2011 – 2017 yılları arasında CFA Institute Yönetim Kurulu Üyeliği yapmıştır. Köksal Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği'nin (FODER) yönetim kurulu başkanı ve World Wildlife Fund (WWF) Türkiye'nin yönetim kurulu üyesidir. Hakan Osmanoğlu ile gençlere yönelik "Geleceğe Yatırım – Yarının Büyükleri İçin Tasarruf ve Yatırım Tavsiyeleri" adlı bir kitap yazmış olan Köksal, evli ve iki çocuk babasıdır.

## ALPARSLAN BUDAK

Alparслан Budak, 1993 yılında Boğaziği Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldu. 1996 yılında İngiltere’de University of Birmingham’dan Para, Banka ve Finans konusunda yüksek lisans derecesi aldı. Halen Yıldız Teknik Üniversitesi’nde Finans Doktora Programına devam etmektedir.

1993-2001 yılları arasında Demir Yatırım’da çeşitli departmanlarda çalışan Budak, 2001-2015 yılları arasında Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği’nde Genel Sekreter Yardımcısı, 2015-2017 yılları arasında Ekspres Yatırım’da Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Halen özel bir bankada çalışmaktadır.

Budak, farklı dönemlerde, Uluslararası Menkul Kıymet Birlikleri Konseyi Yönetim Kurulu Üyesi ve Gelişen Piyasalar Komitesi Başkanı; Avrasya Borsalar Federasyonu Destek Üyeler Komite Başkanı; Asya Yatırımcı EĞitimi Forumu Başkanı; Uluslararası Yatırımcı EĞitimi Forumu Başkanı ve Başkan Yardımcısı olarak görev aldı.

Sivil toplum çalışmalarını Boğaziği Üniversitesi Mezunu İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi, Finansal Planlama Derneği Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi ve Başkan Yardımcısı, Bilimler Derneği Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi olarak sürdürmektedir.

Budak, evli ve iki çocuk babasıdır.



## MURAT ERGİN

Murat Ergin, İzmir Bornova Anadolu Lisesi'nin ardından 1995 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun oldu. 1992-2000 yılları arasında Global Menkul Değerler A.Ş.'de Yurt içi Satış ve Pazarlama Yöneticiliği, Müdürlüğü ve Şube Müdürlüğü görevlerini üstlendi. Bu dönem içerisinde Sermaye Piyasalarına yönelik olarak alternatif dağıtım kanalları, müşteri ilişki yönetimi ve satış gücü yönetimi konularında birçok öncü projede liderlik yaptı. Takip eden yıllarda Demir Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve Ünlü & Co'da Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığı yapan Ergin 2003 – 2014 yılları arasında ING Portföy A.Ş.'de Müşteri İlişkileri ve Pazarlama Bölümü'nü yönetti. Murat Ergin 2014 yılından itibaren profesyonel kariyerine Net Holding A.Ş.'de devam ediyor. Grubun iştiraki olan Ekspres Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'de Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyeliği görevini üstlenen Ergin, halen Net Holding'e bağlı Merit International'ın İş Geliştirme ve Yatırımcı İlişkileri Genel Müdür Yardımcılığı görevini sürdürmektedir. Satış gücü yönetimi, pazarlama ve ilişki yönetimi konularındaki mesleki çalışmalarını son dönemde yatırımcı psikolojisi, yatırım kararı alma mekanizmaları odaklı faaliyetlerle derinleştirmiştir. Bu çerçevede 2010 – 2013 yıllarında Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği nezdinde Finansal Eğitim alanında faaliyet gösteren ve gönüllü profesyonellerden oluşan aXiyon Takım'ının liderliğini yapan Ergin, 2014 yılından itibaren Finansal Planlama Derneği'nin kurucu Başkanlığı görevini yürütmektedir. İngilizce ve Almanca bilen Ergin, Sermaye Piyasası Faaliyetleri Düzey 3 Lisansı, Türev Araçlar Lisansı, Kurumsal Yönetim Derecelendirme Lisanslarına sahiptir. Evli ve üç çocuk babasıdır. Trekking, resim ve felsefe konularına ilgi duymaktadır.

## Dr. İLKNUR KIRMIZIGÜL ÜNER

1998 yılında Marmara Üniversitesi İktisat Bölümü'nde lisans eğitimini, 2002 yılında Marmara Üniversitesi Maliye Teorisi Bölümü'nde yüksek lisans eğitimini, 2013 yılında T.C. Kadir Has Üniversitesi Finans Bankacılık Bölümü'nde doktorasını tamamladı. 5 yıl Şeker Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ve Ak Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'de uzmanlık, 10 yıl Akbank Hazine Sermaye Piyasaları Bölümünde yöneticilik yaptı. Burgank Bank Risk Yönetim Grubunda Hazine Middle Office Birimini kurup, müdürlüğünü yürüttü. Aktifbank Portföy Saklama Birimini kurup müdürlüğü görevini yürüttü. Halen finans yazarlığı, akademisyenlik ve eğitimlik yapmaktadır. Hazine ve sermaye piyasası ürünlerinin operasyonel süreçlerinin yürütülmesi, risk yönetiminin gerçekleştirilmesi, sermaye piyasası mevzuatı, vergi mevzuatı gibi teknik konularda uzmanlaşmıştır. Çalıştığı kurumlarda sermaye piyasası ürünleri ile ilgili beş farklı birimin kuruluşunu gerçekleştirmiş ve operasyonel süreçlerini yönetmiştir. Görevi sırasında sorumlu olduğu ürünlerin on beş farklı projesinde proje yöneticiliğini de gerçekleştirmiştir. Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği (TSPB) Finansal Eğitim Komitesi'nde altı yıldır, Finansal Okuryazarlık Derneğinde (FODER) beş yıldır finansal okuryazarlık gönüllüsü olarak çalışmaktadır. Finansal Planlama Derneği (FPD) kurucu yönetim kurulu üyesi olarak da üç yıldır görevine devam etmektedir. 2016 yılında yazar Hakan Osmanoğlu ile kaleme aldığı "Türev Ürünlerin Gizli Doğası" adında bir kitabı, 2017 yılında "Acemi Finansçının Günlüğü" kitabı yayınlanmıştır. Evli ve üç çocuk annesidir.

## HAKAN OSMANOĞLU

Endüstri Mühendisi olan Hakan Osmanoğlu uzun yıllardır Bankacılık ve Finans sektöründe yöneticilik yapmaktadır. Attila Köksal ile yazdığı "Geleceğe Yatırım", Dr. İlknur Üner ile yazdığı "Türev Ürünlerin Gizli Doğası" ve kendisine ait "Finansal Krizin Gizli Doğası" adlı kitapları mevcuttur. Ayrıca "Pazarlama Biliminde 29 İnsan 29 Kavram" kitabının da yazarlarındandır.

# Giriş

---

Ekonomi kanallarını izleyenler finans ile ilgili konuların çok ama çok karmaşık olduğu izlenimini edinirler.

Sabahın ilk saatlerinden itibaren ekrana çıkan uzmanlar önce Asya borsalarından, daha sonra ABD vadeli işlemlerinden, gün boyunca da para, döviz ve sermaye piyasalarımızda gerçekleşen işlemlerden ve beklentilerden bahsederler.

Finans literatürüne hakim olmayan bir kişinin izlediklerini anlaması gerçekten çok zordur. Libor, destek, direnç, futures, trend, parite ve hatta son zamanlarda moda olan volatilité ve bitcoin gibi deyimler aslında oldukça basit olan yatırım terimlerinin çok zor ve anlaşılması imkansız kavramlarmış gibi algılanmalarına neden olurlar.

İşin ilginç yanı, ekranlarda yorum yapan uzmanların bir kısmının da sadece kulaktan dolma bilgilerle yorum yapmaları ve yatırım tavsiyelerinde bulunmalarındır.

Özellikle günlük kur, faiz oranı ve hisse senedi fiyatlarını tutarlı olarak tahmin ettiklerini öne süren "uzmanları" hiç ciddiye almamak gerekir. Aslında onlar da tahminlerinin tutmayacağını bilirler, çünkü kimse ama hiç kimse piyasaların ne yöne gideceğini sürekli ve tutarlı olarak tahmin edemez. Böyle iddialarda bulunarak size para kazandıracağını öne süren kişilere görevleri, ünvanları ne olursa inanmamakta ve özellikle birikimlerinizi teslim etmemekte büyük fayda vardır.

Piyasaların hareketlerini tahmin etmek mümkün olmadığına göre, piyasalarda al-sat işlemleri ile istikrarlı bir şekilde para kazanmak da mümkün değildir. Hele asli işi finans olmayan ve herhangi bir finans eğitimi almamış olan sıradan vatandaşların her gün dünyanın en ileri teknolojileri ile donanmış, her türlü haber kaynağına anında ulaşabilen piyasa profesyonelleri ile aynı ortamlarda işlem yaparak para kazanma ihtimalleri sıfır değilse bile sıfıra çok yakındır.

Peki öyle ise, neden Türk yatırımcılarının çok önemli bir yüzdesi sürekli zarar

etmelerine rağmen hisse senedi ve döviz piyasalarında kısa vadeli al-sat işlemleri yapıyorlar? Türk hisse senetlerine yatırım yapan yabancı kurumsal yatırımcılar aldıkları hisseleri ortalamada yaklaşık bir yıl elde tuttukları halde, neden yerli yatırımcılar sadece bir ay tutuyorlar? Bizim yatırımcımız uluslararası uzmanların bilmedikleri neyi bildiğini düşünüyor?

Son zamanlarda moda olan kaldıraçlı işlemlerde sürekli zarar etmelerine rağmen neden yatırımcılar bu işlemlere devam ediyorlar? Kredi ile aldıkları hisse senetlerinden veya bilinçsizce yaptıkları kaldıraçlı veya vadeli işlemlerden ettikleri zararlardan neden dersler çıkarmıyorlar?

Kendimi bildim bileli, geçtiğimiz birkaç yıl hariç (ki o da doların Türk Lirası karşısında değer kazanmış olmasındandır), yatırımcısına reel kazanç sağlamamış olan altına halkımız neden bu denli itibar gösterir? Veya neden yazlık ev, kooperatif gibi yılda 1-2 ay dışında atıl kalan gayrimenkulleri alırlar?

Bu kitabın amacı bu sorulara cevap aramak değil. Bu daha çok sosyologların ve psikologların konusu. Bu kitabın yazarları olarak ortak amacımız ailelere finansal planlama ve düzenli bütçe yaparak birikim yapılabileceğini ve bu birikimlerin yatırımlara dönüştürülerek uzun vadede anlamlı miktarlara ulaşabileceğini göstermektir.

Bu kitap ile okuyuculara yaşam boyu tasarrufun ne denli önemli olduğunu, gelecekte bizleri ne gibi maddi tehlikelerin beklediğini gösterecek, bu tehlikelere karşı önlem almak ve emeklilikte rahat bir yaşam sürmek için neler yapmaları gerektiğini anlatmaya çalışacağız.

Hedefimiz okuyucularımızı birer yatırım uzmanı veya trader yapmak değildir. Sizlere borsadan kısa yoldan para kazanma vaadinde de bulunmuyoruz. Vermek istediğimiz mesaj aslında oldukça basit:

Yatırım yapmak hiç de abartıldığı kadar zor bir işlem değildir. Aslında dört işlem yapmayı bilen herkes (ki bölme işlemine bile fazla ihtiyaç yoktur) yatırım yapabilir. Özellikle sizi tanıyan, geleceğe yönelik ihtiyaçlarınızı ve zaman içinde piyasalarda karşılaşacağınız oynaklıklara vereceğiniz olası tepkileri

belirleyen huylarınızı bilen (sabırsızlık, endişe duyma, paniğe kapılma, v.b.) yatırım danışmanları ile çalışmanız zaman içinde önce bir yatırımcı olarak kendinizi, sonra da piyasaları ve yatırım araçlarını tanımanıza yardımcı olacaktır. Zaman içinde siz de kendinize uygun yatırım araçlarını seçme konusunda tecrübeleneceksiniz.

Şimdi kitabımızın içeriğine geçelim:

Birinci bölümde Dünya ve Türkiye'deki demografik değişikliklerden bahsedecek, bu değişikliklerin ve "Uzun Yaşam Riski" kavramının ilerideki yaşantımızı nasıl etkileyeceğine değineceğiz.

Yine bu bölümde varlık kavramını irdeleyeceğiz. Dünyadaki gelir ve varlık dağılımı bozukluğundan söz edeceğiz ve "zenginlik" kavramının mutlak değerli bir kavram olmadığını, kişiden kişiye değiştiğini anlatmaya çalışacağız.

İkinci bölümde hayatın evrelerinden yola çıkarak ailemiz için kısa, orta ve uzun vadeli bir finansal yol haritasını nasıl çizeceğimizi okurlarımızla paylaşacağız ve emekliliğe hazır olup olmadığınızı sorgulayacağız. Finansal Planlama Derneği'nin Kurucu Başkanı Murat Ergin sizlere bu bölümde Finansal Planlama, Bütçe ve Birikim kavramlarını detaylıca tanıtacak.

Üçüncü bölümde deneyimli yatırım uzmanı ve Finansal Planlama Derneği'nin Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi Alparslan Budak sizlere piyasaları ve yatırım enstrümanlarını detaylıca tanıtacak.

Dördüncü bölümde tecrübeli bankacı ve yazar Hakan Osmanoğlu ile piyasalardaki ve yatırım araçlarındaki riskleri ele alacak, yatırımcıların bu riskleri tanımaları ve onlara karşı önlem almak için neler yapmaları gerektiğini anlatacağız.

*Tutumlu olun,  
yaşamınız boyunca  
harcamalarınıza dikkat  
edin, birikim yapın ve  
yaptığınız birikimleri  
değişik yatırım araçlarına  
yayarak uzun vadeli  
bir perspektif ile  
değerlendirin.*

Beşinci bölümde ise sigorta kavramı üzerinde duracağız. Kaderci bir toplum olmamızdan dolayı Türkiye'de sigorta bilinci maalesef yeterince gelişmemiştir. Bu bölümde sigortanın önemini ve finansal yaşamımızın önemli bir unsuru olması gerektiğini anlatacağız.

Altıncı bölümü ailemize ayırdık. Bu bölümde aile içinde finansal uyum olması için gerekli şartları irdelenecek ve sizlere hayat arkadaşınızın finansal özelliklerini daha iyi anlamanız için bir test vereceğiz. Yine bu bölümde tecrübeli yatırım bankacısı ve yazar Dr. İlknur Üner aile bütçesinin önemini anlatacak ve "Bütçe Nasıl Yapılır?" sorusunu cevaplayacak, ardından Hakan Osmanoğlu ailelerimizin en önemli bireyleri olan çocuklarımızı finansal konularda nasıl bilinçlendirmemiz gerektiğini anlatacaktır.

Yedinci bölümde Türk halkının tasarruf ve yatırım alışkanlıklarını inceleyecek, istatistiki verilerden ve anketlerden örnekler verecek ve bu konudaki eğilimlerin nedenlerini ve geçmişte yapılan yanlışları ortaya koymaya çalışacağız. Varlık dağılımı kavramını tanıttık ve bunun önemine değineceğiz.

Sekizinci bölümümüzü, emeklilik dönemimizi planlamaya ve kanımızca günümüzün en önemli yatırım aracı olan, aynı zamanda vatandaşlarımıza kolaylıkla yararlanabilecekleri bir yapı sunan "Bireysel Emeklilik Sistemi"ne ayırdık.

Dokuzuncu bölümümüzün başlığı ise "Eylem Zamanı". Önceki bölümlerde elde edilen bilgilerle nasıl tasarruf ve yatırım yapmaya başlayacağımız bu bölümde yer alıyor.

Kitapta gayrimenkul yatırımlarına özellikle değinmedik. Bu, tüm dünyada çok önemli bir yatırım aracı olan gayrimenkul konusuna önem vermediğimizden değil, daha çok finansal yatırımlara odaklanmak istememizden kaynaklanıyor. Ayrıca, gayrimenkul yatırımları hiçbirimizin uzmanlık alanı değil. Bilmediğimiz bir konuda ahkâm kesmekten bu konuyu uzmanlarına bırakmanın daha uygun olacağını düşündük.

Umarız kitabımızı ilgi ile okursunuz. Hepinize mutlu, sıhhatli, neşeli ve finansal açıdan başarılı bir yaşam diliyoruz.





# 01

## Birikim / Varlık

---

Attila KÖKSAL

## 1.1. Birikim Neden Gereklidir?

# "Demografi kaderdir"

Bu sözü 1800'lü yıllarda yaşamış olan ünlü Fransız filozof Auguste Comte söylemiş.

Yaygın bilinen adı nüfus bilimi olan demografi bir ülkede bulunan nüfusun yapısını, dağılımını ve dinamik özelliklerini inceleyen bilim dalıdır.

Demografiler 4 temel olgudaki değişimleri yakından takip ederler:

- » Doğumlar
- » Ölümler
- » Evlilikler
- » Göçler

Yukarıdaki değişkenler toplumların geleceği üzerinde çok önemli etkiler yaparlar. Çalışma çağındaki nüfus, kadınların işgücüne katılma oranları, doğurganlık oranının yüksekliği, köylerden kentlere göçler, vb. gibi konular Comte'un söylediği gibi toplumların kaderini belirlerler.

Demografik gelişmelerin toplumların kaderi üzerindeki en belirgin örneği Amerika'da 1946-1964 yılları arasında doğanların oluşturduğu "Baby Boom" (nüfus patlaması) kuşağıdır. Bu yıllar arasında doğan ve Baby Boomer tabiri ile anılan 77 milyon bebek zaman içinde Amerikan ekonomisinin büyümesi ve gelişmesinde çok önemli bir rol oynamışlardır. Bu dönemde önce bebek bezi satışları büyük bir artış göstermiş, ardından bu büyük nüfusun zaman içinde hareket etmesi ile önce McDonalds, Burger King gibi fast food şirketleri hızla büyümüş, Boomer'lar ilkökul çağına geldiklerinde ise okul gereçlerine (kalem, defter, vb.) olan talep büyük bir artış göstermiştir.

Bu büyük grubun evlenme çağına gelmesi ile ABD'de konutlara ve ev eşyasına olan talep büyük bir artış göstermiş, gayrimenkul fiyatları yine bu neslin talepleri ile uzun vadeli bir yükseliş trendine girmiştir.

Uzun süren savaşlar, kıtlık dönemleri ve krizler görmüş olan anne-babalarına göre (ki onlar "Sessiz Nesil" olarak tanımlanırlar) yatırım konularında çok daha cesur olan Boomer'lar Amerika'da uzun yıllar sürecek olan hisse senedi rallisini de başlatmışlardır. Boomer'lar istatistiklere göre daha tutucu olan ve yatırımlarının çok büyük bir kısmını mevduat ve sabit getirili menkul kıymetlerde değerlendiren ebeveynlerinden kalan mirasları ortalama üç günde hisse senedi yatırımlarına çevirmişlerdir. Bu hisse senetlerine olan talebi arttırmış ve ABD borsalarının gelişmesindeki en önemli etken olmuştur.

Artık yaşlılık dönemine girmekte olan bu kalabalık nesil hala ekonomi üzerindeki etkisini sürdürmektedir. Emeklilik çağına girmiş ve çoğunluğu artık 70 yaşın üzerinde olan bu neslin sağlık ve ecza sektörlerinin ürün ve hizmetlerine, huzur evi hizmetlerine ve hatta cenaze levazımatı ürünlerine olan taleplerinde önemli artışlar gözlenmektedir.

Özetle Boomer'lar Amerikan ekonomisinin ve finansal piyasalarının büyüme motoru olmuşlardır. ABD'nin İkinci Dünya Savaşı'nın ardından yaptığı büyük hamlenin en önemli unsuru bu dönemdeki nüfus patlamasıdır.

Japonya'daki demografik değişim ise ABD'nin tersine bir etki yaratmış, gelişen ekonomiler arasında en erken yaşlanan toplum olan Japonya'da yaklaşık 30 yıldır ekonomide istenen büyüme sağlanamamıştır. Son dönemde yapılmaya çalışılan ekonomik reformlar bile yaşlı toplum ve düşük doğum oranları nedeni ile ekonomide hedeflenen canlanmayı gerçekleştirilememiştir.

Demografi, Türkiye'de de özellikle 2000 yılından sonra ekonomimizin gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır. Toplam nüfusunun %50'si 30 yaşın altında olan ülkemize gelen yabancı yatırımlar 2000'li yılların

başından itibaren geçmişe göre önemli ölçüde artış kaydetmiştir. Özellikle genç nüfusun talep gösterdiği perakende, beyaz eşya, bankacılık ve gayrimenkul gibi sektörlerde yüksek büyüme oranları yakalanmış ve gelişmekte olan ülkelerin büyüme hızlarının düştüğü bu yıllarda Hindistan, Çin, Rusya, Endonezya, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler büyük miktarda yabancı yatırım çekmişlerdir. Bu yatırım tercihlerinde gelişmekte olan ülkelerin çoğundaki demografik avantaj öne çıkmıştır.

Ancak son yıllarda sadece gelişmiş ülkeler değil, gelişmekte olan ülkeler de yaşlanmakta olup, demografik avantajlarını yavaş yavaş kaybetmeye başlamışlardır. Türkiye de bu ülkelerden biridir.

2050 yılına kadar Dünya nüfusunda beklenen artış oranı %32'dir ancak çalışma çağındaki nüfusun (15-64 yaş arası) artış oranı %26 oranında kalacaktır. Çalışma çağındaki nüfus 2050 yılına kadar Kore'de %26, Japonya'da %28, Almanya ve İtalya'da %23'er, Çin'de %21 oranında azalacaktır. 2038 yılından itibaren çalışma çağı nüfusunun azalmaya başlayacağı Türkiye de bu trendden payını alacak ve 2017 yılında %55 olan oran 2050'de %45'e düşecektir.

Bilindiği gibi, bir ülkenin uzun vadeli büyüme potansiyeli iki değişkenden etkilenir: çalışan kişi sayısı ve bunların üretkenliği. Nüfus artışındaki önemli ölçülerdeki düşüşü üretkenlik ile telafi etmek imkansız değilse de çok zordur. Özellikle eğitim ve teknolojide uzun vadeli planlama ve yatırımlar gerektirir.

Nüfusumuzu gençleştirmek için siyasetçilerimiz Türkiye'de son yıllarda "aile başına üç çocuk" söylemini yaygınlaştırmaya ve doğum oranlarını arttırmaya gayret göstermektedirler. Bu söylemlerin marjinal bir etkisi gözlemlense de eski nüfus artış hızlarına ulaşmamız artık mümkün değildir.

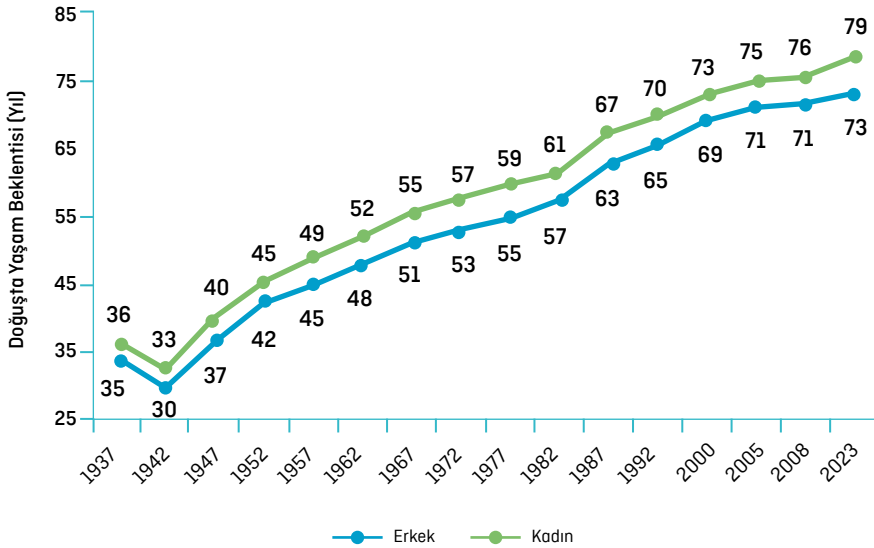
Son yıllarda yurdumuza göç eden yaklaşık 3 milyon Suriyelinin demografik yapımızı uzun vadede nasıl etkileyeceği konusunda henüz ciddi bir akademik çalışma yapılmadı. Demografik yapımız Suriye'de hala sürmekte

olan iç savaşın ne zaman ve nasıl sonuçlanacağı ve bu göçmenlerin yurtlarına dönüp dönmeyeceklerine göre şekillenecektir.

Nüfusumuz önümüzdeki 30-35 yıl boyunca artmaya devam edecek ve 2050 yılında yaklaşık 100 milyon ile zirve yapacaktır. Ancak 65+ yaş nüfus oranının %7'lerden %18'lere çıkması ile gittikçe yaşlanan bir toplum olacağız. 21.yüzyıla ayak uydurmakta geciken ve sürekli patinaj yapan eğitim sistemimiz nedeniyle önümüzdeki yıllarda üretkenlik konusunda sıkıntı yaşayacağımızı ve ekonomik büyüme konusunda geçmişimizi arayacağımızı düşünmekteyim.

Diğer yandan, sağlık alanındaki gelişmeler ve gittikçe düzelen yaşam şartları daha uzun yaşamamızı, teknik tabiri ile "doğuştaki yaşam beklentisi"nin uzamasını sağlamaktadırlar. Bu olumlu bir gelişme olmasına rağmen bizleri dedelerimizin ve hatta anne-babalarımızın bilmedikleri önemli bir finansal riskle karşı karşıya bırakmaktadır: "Uzun Yaşam Riski".

### Doğuştaki Yaşam Beklentisinde Değişimler, 1935-2018



Kaynak - TÜİK, 1995, 2009, 2010e; Ergöçmen, Hancıoğlu ve Ünalın, 1995

Grafikte görüldüğü gibi, dedelerimizin döneminde 40'lı seviyelerde olan doğuşta yaşam beklentisi anne-babalarımızın döneminde 60'lara, son yıllarda ise 80'lere yükselmiştir.

Geçmişte 50-60 yaşlar arasında emekli olan dedelerimiz, ortalamada çok kısa emeklilik dönemleri geçirmişler ve bazıları emekli olamadan, bazıları da emeklilik yıllarının başlarında vefat etmişlerdir. Geçmişteki "emekliliğinin tadını çıkaramadan aramızdan ayrıлып gitti" hayıflanmaları aslında bir istatistiki gerçeğin sonucuydu. Erken ölümler yeni nesillerin önceki nesilleri finanse ettiği sosyal sigortalar sistemimizin en temel dayanağı idi. Ancak nüfus artışının yavaşlaması ve ortalama yaşam beklentisinin uzaması birçok ülkede olduğu gibi bizde de Otto von Bismarck'ın 1800'lü yılların sonunda oluşturduğu ve gerçek anlamda bir fonlamaya dayanmayan sosyal sigortalar modelimizin de zayıflamasına, hatta uzun vadede sürdürülemez hale gelmesine yol açtı.

Artık 65 yaşında emekli olacak bizler, ortalamada 85 yaşına kadar yaşayacağımızı hesap ederek emeklilik yıllarımıza hazırlanmalıyız. 20 yıl sürecek emeklilik dönemi çok uzun olup hazırlıksız yakalanacaklar için çok zorlu olacağı kesindir.

Bu nedenle, hangi yaşta olursak olalım, hepimizin emekliliğimiz konusunda planlama yapmamız, bugünden tasarrufa başlayarak birikimlerimizi arttırmamız ve bu birikimleri verimli yatırımlara yönlendirerek geleceğe hazırlanmamız şart olmuştur. Her ne kadar gelecek konusunda yukarıda çizilen tablo karamsar gibi görünse de ilerleyen bölümlerde arkadaşlarımızın anlatacakları ve oldukça basit olan ama disiplin ve sabır gerektiren finansal planlama teknikleri ile bizleri emeklilikte rahat ettirecek birikim düzeylerine ulaşmamız hiç de zor değildir.

**Bu Bölümün Özeti**

- » Demografik yapı toplumların kaderi üzerinde çok önemli bir rol oynar. Türkiye ekonomisi geçmiş yıllarda demografik avantaj nedeniyle hızlı büyümüş ve bu büyüme yatırımcıların ilgisini çekmiştir. Ancak birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi bizim toplumumuz da yaşlanmaya başlamıştır. Bunun sosyal sigortalar sistemimiz üzerinde olumsuz etkileri olması kaçınılmazdır.
- » Diğer yandan yaşam beklentisinin uzuyor olması "Uzun Yaşam Riski" kavramının yaşamımızdaki önemini arttırmıştır.
- » Bu nedenlerden dolayı emeklilik dönemimizde rahat etmek için bugünlerden planlama yapmaya başlamamız, daha çok tasarruf etmeye çalışarak uzun vadede anlamlı birikimler oluşturmayı hedeflemeliyiz.



## 1.2. Varlık Nedir?

"Çocuklarınıza zengin olmayı değil, mutlu olmayı öğretin ki eşyaların fiyatlarını değil, değerlerini bilsinler."

Google'da "Varlık nedir?" diye bir arama yaptığımızda karşımıza aşağıdaki tanımlar çıkıyor:

- 1) Var olma durumu, mevcudiyet (varlığını borçlu olmak);
- 2) Var olan her şey (her varlık bir yaratıktır);
- 3) Para, mal, mülk, zenginlik;
- 4) Önemli, değerli, yararlı şey (kültür varlıkları);
- 5) Kalıcı olan, gelip geçici olmayan şey.

Tahmin edeceğimiz gibi, bu kitabın amacı gereği biz 3 numaralı tanıma odaklanacağız. Dünya Varlık Dağılımı konusunda raporlar yayınlayan kurumların "Net Varlık" olarak tanımladıkları değer, finansal varlıklar ve hane halkına ait taşınmaz varlıklardan (esas olarak konut) borçların düşülmesi ile hesaplanır. Yazının devamında göreceğiniz varlık rakamları da bu tanım doğrultusunda değerlendirilmelidir.

Yaklaşık 30 yıldır sermaye piyasasında çalışmış ve portföy yönetimi, yatırım danışmanlığı konularında birçok kişiye hizmet vermiş birisi olarak varlık konusunda insanların kafalarının çok karışık olduğunu gözlemledim.

Yıllar süren gözlemlerim sayesinde kendimce şu sonuca vardım: "Varlıklı olmak beyinde başlar, beyinde biter."

Gerçekten de iş hayatım boyunca milyonlarca dolar değerinde varlığa sahip olup geleceği konusunda huzursuz olan birçok insan gördüm. Diğer yandan mütevazı birikimleri olup kendilerini çok varlıklı gören, huzurlu insanlar tanıdım.

Türkiye'de 1975-2005 arasında yaşamış olduğumuz ve ilerleyen bölümlerde toplumumuz üzerindeki etkilerini detaylıca anlatacağım yüksek enflasyon ortamı hepimizi çok derinden etkiledi. Yine aynı dönemde yaşadığımız, ardı arkası kesilmeyen politik ve ekonomik krizler bizleri özellikle parasal konularda tedirgin, ürkek, agresif ve doyumsuz bir toplum haline getirdi. Bu sıfatlara eminim sizler başkalarını da ekleyebilirsiniz.

Ben bir sosyolog değilim ve bu konuda yapılmış detaylı bir akademik çalışma bulamadım ama gözlemlerime dayanarak yüksek enflasyon ve krizler ortamının hepimizi derinden etkilediğini, kısa vadeciliği, köşe dönmeçiliği körüklediğini ve ahlaki değerlerimizi kökünden zedelediğini düşünüyorum. İş hayatına yeni başlayan gençlerle yaptığım sohbetlerde birçoğunun kısa sürede "milyoner olma" gibi maddi hedefler peşinde olduklarını görüyorum. Uzun vadede başarılı olma, önce kariyerleri ve yaşamları ile ilgili manevi hedeflere ulaşma konusunda kararlı olanların sayısı maalesef maddiyatçılardan çok daha az.

Yukarıda bahsettiğim gibi yıllar süren enflasyon ortamı hem değer kavramlarımız hem de varlık ölçütlerimiz üzerinde önemli etkiler yaptı. Büyük şehirlerimizdeki gayrimenkul fiyat artışları hem birçok zengin yarattı hem de birçok kişide kısa yoldan zengin olma hayali...

Bu kitapla okuyuculara kısa yoldan zengin olmayı öğretme vaadinde bulunmuyoruz. Kısa yoldan zengin olmak (eğer beklenmedik bir mirasa konmadıysanız veya piyangodan para kazanmadıysanız) pek mümkün değildir. Ancak olağandışı kişiler yaptıkları buluşlarla, girişimcilikleri veya dahiyane iş fikirleri ile milyonerlik çitasını geçmeyi başarabilirler. Kumar ve kumara benzeyen yüksek riskli yatırımlar ile de zengin olmak mümkündür ama bu işlemlerin riskleri yüksektir ve herkesin karakterine uygun değildir. Kaldı ki kumarın ve riskli işlemlerin sonu çok büyük bir olasılık ile iflastır.

Peki kısa zamanda zengin olmak mümkün değil ise, ne yapacağız? Sabırlı olacağız, genç yaşta tasarrufa ve birikime başlayacağız, kendimiz için geç

olduğunu düşünüyorsak (ki tasarrufa başlamak için hiçbir zaman geç değildir) çocuklarımızın geleceği için plan yapacağız ve "damlaya damlaya göl olur" atasözünü hiç aklımızdan çıkarmayacağız. Sizlere kitabın ilerleyen bölümlerinde uzun vadede anlamlı bir varlık seviyesine ulaşmanın mümkün olduğunu göstermeye çalışacağız.

### **Zenginlik nasıl tanımlanır?**

Önce zenginlik veya varlık konusunda perspektifimizi yerine oturtmak için bazı istatistiklere bakalım:

Birleşmiş Milletler verilerine göre Dünya nüfusu 2018 yılı sonunda 7.7 milyar kişiye ulaştı.

Son yıllarda dünya ekonomi gündemini en çok meşgul eden konuların başında gelir dağılımındaki bozulma geliyor. Zengin ve yoksullar arasındaki hem gelir hem de varlık farkları çok rahatsız edici boyutlara ulaştı. Bu alandaki ana trend de farkın açılmaya devam edeceği yönünde.

Varlık dağılımı konusundaki bazı ürkütücü verileri birlikte inceleyelim:

Dünya Bankası, asgari yoksulluk sınırı rakamını günlük 1.90 ABD\$ (10.45TL\*) olarak belirlemiştir. Toplam varlıkları 10,000 ABD\$'nın altındaki 3.2 milyar yetişkin dünya yetişkin nüfusunun %64'ünü oluştururken, bunların toplam varlıkları küresel servetin sadece %1.9'unu oluşturmaktadır. Buna karşılık, dünya üzerindeki 42 milyon kişi, dünya nüfusunun %1'inden daha küçük bir grup olmalarına rağmen toplam hanehalkı varlığının %45'ine sahiptir.

(\*Yazım tarihindeki Dolar/TL kuru 5,50'dir.)

Küresel servetin önümüzdeki beş yıl içinde yaklaşık %26 artarak 2023 yılına kadar 399 trilyon ABD\$'na ulaşması beklenmektedir. Beklenen bu büyümeyi öncelikle orta gelir grubundaki artış sağlayacak, ancak

**"Dünya Bankası yoksulluk sınırını günlük 1.90 ABD\$ (10.45 TL) olarak tanımlamaktadır."**

milyonerlerin sayısı önümüzdeki beş yıl içinde belirgin bir şekilde artacaktır.

UNICEF rakamlarına göre dünyadaki çocukların yarısı (1.1 milyar çocuk) yoksulluk sınırı altında yaşamaktadır.

OXFAM araştırma şirketinin "Reward Work, Not Wealth" başlıklı 2018 raporu gelir adaletsizliğini gözler önüne seren istatistikler içeriyor:

» Geçen yıl, her iki günde bir artış ile milyarderlerin sayısında tarihteki en büyük artış gerçekleşti. Dünya genelinde her 10 kişiden 9'u erkek olmak üzere dolar milyarderi sayısı 2,043'e ulaştı. Bir yıl içinde bu grubun serveti toplamda 762 milyar dolar arttı. Bu tutar dünyadaki yoksulluğu yedi kez sona erdirebilecek bir kaynaktır.

» 2006 ile 2015 arasındaki dönemde, çalışan gelirlerinin ortalama olarak yılda sadece %2 arttığını, milyarder zenginliğinin ise yılda bu oranın yaklaşık 6 katından fazla, yani %13 oranında arttığı gözlemlenmiştir.

» Geçen yıl küresel servette görülen büyümenin %82'si ilk %1'lik kesimde gerçekleşirken, en alt %50'lik kesimde hiç artış görülmedi.

» 2017 sonunda dünyadaki en zengin 42 kişinin toplam varlığı en düşük gelir düzeyinde yer alan 3.7 milyar kişinin toplam varlığına eşitti.

**42 kişi = 3.7 milyar kişi**

Credit Suisse bankasının "2018 Global Wealth" raporuna göre dünyada kişi başına düşen net varlık miktarı 2018 yılı ortaları itibarı ile 63,100 ABD\$ (yaklaşık 347,000 TL) oldu. Çok da yüksek sayılmaz, değil mi? Diğer yandan, gelir adaletsizliği nedeniyle ortalamanın gerçeği yansıtmadığını, özellikle alt gelir düzeyindeki kişilerin varlık düzeyinin ortalamanın çok altında olduğunu belirtmeliyim.

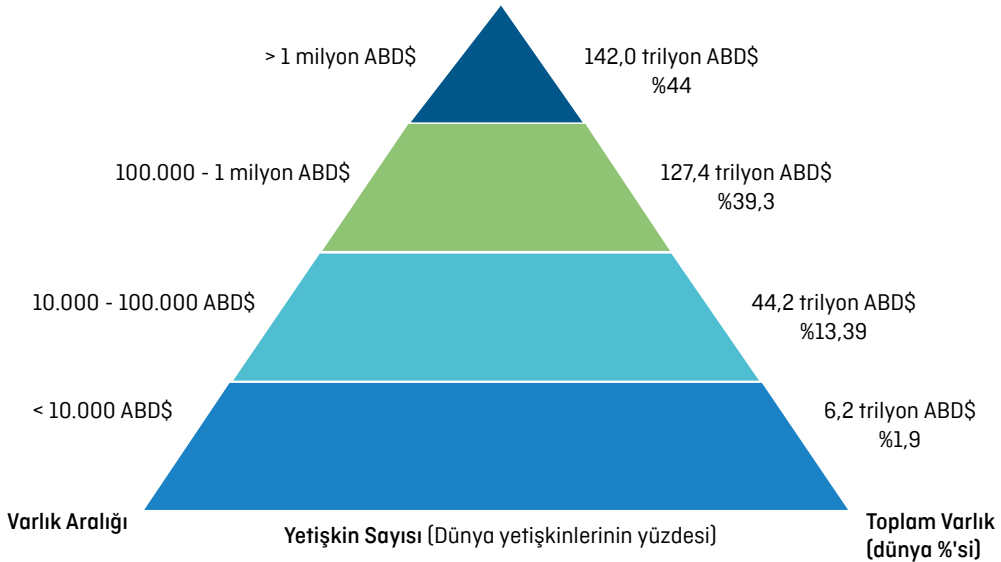
>> Dünya nüfusunun yarısı toplam varlıkların (diğer bir deyişle toplam servetin) %1'inden azına sahipken, en zengin 42 milyon kişi (%1) toplam varlıkların %82'sine sahiptir.

>> Dünyadaki tüm yetişkinlerin %64'ü olan 3.2 milyar bireyin 2018'de 10,000 ABD\$ altında bir varlığa sahip oldukları tahmin ediliyor.

>> 1.3 milyardan fazla birey ise 10,000 ile 100,000 ABD\$ aralığında bir varlığa sahiptir.

**"10,000 ABD\$  
(55,000 TL)  
tutarında bir  
birikiminiz varsa  
dünyadaki insanların  
%64'ünden daha  
varlıklısınız!"**

### Dünya Varlık Piramidi 2018



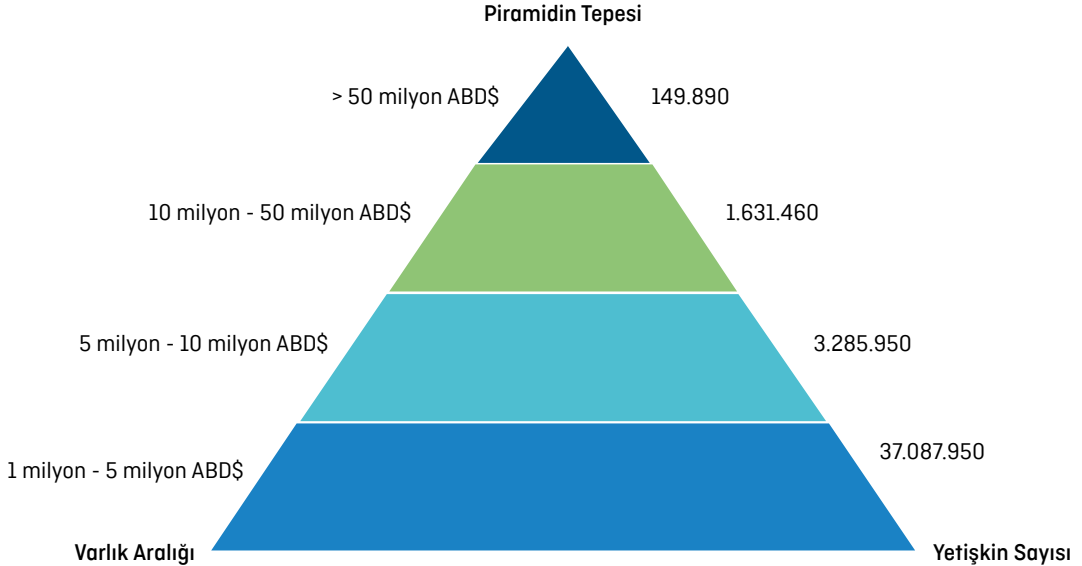
**Kaynak** - Credit Suisse 2018 Wealth Report

Çeşitli kaynaklardan derlenen aşağıdaki rakamlar ise son derece çarpıcıdır:

» Dünyadaki yetişkin insanların %9'u net borçlu durumdadır. Milyarlarca insanın kredi kullanmadığını göz önüne alırsak bu oran hiç de düşük değildir.

**100,000 ABD\$  
(550,000 TL) net  
varlığı olan bir kişi  
dünyamızda yaşayan  
insanların %93'ünden  
daha zengindir.\***

- » Dünyanın en varlıklı ülkelerinden biri olan ABD'de ortalama hane başı borç tutarı 137,063 ABD\$'dir. Bu ortalamada 59,039 ABD\$ olan hane başı gelirin iki katından fazladır.
- » Yine ABD'de bireylerin %50'sinden fazlasının hiçbir emeklilik birikimi yoktur.
- » 1 milyar civarında yetişkin insanın her birinin toplam varlığı 248 doların altındadır.



Kaynak - Credit Suisse 2018 Wealth Report

>> Dünyada en zengin %1'lik dilime girmek için dolar milyoneri olmaya bile gerek yoktur, 744,400 dolarlık (4,094,200 TL) birikimi olan birisi dünyadaki varlıkların %89'unu elinde bulunduran %1'lik grubun içindedir.

Yukarıdaki rakamlardan görüldüğü gibi, dünya nüfusunun çoğunluğu çok düşük, düşük ve orta gelirli insanlardan oluşuyor. Her gün gazetelerde gördüğünüz milyarderler ve hatta milyonerler çok küçük bir azınlık aslında. Tüm dünyada 1 milyon doları geçen varlığı olan kişilerin sayısı Credit Suisse raporuna göre 42 milyon civarındadır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verilerinden derlenen bilgilere göre yurt içinde yerleşik milyonerlerin sayısı 2018 kasım ayı itibarıyla 2017'ye kıyasla 37 bin 340 kişi artarak 176 bin 320'ye ulaşırken, toplam mevduatları da 1 trilyon 80 milyar 73 milyon liraya yükseldi.

Diğer bir deyişle, ülkemizdeki milyonerlerin sayısı toplam nüfusumuzun binde 2'si kadardır. ABD\$/TL paritesinin 5.5'a yükselmiş olduğu günümüzde TL milyonerliği de anlamını yitirmiştir. 1,000,000 TL artık sadece 181,818 ABD\$'na eşittir.

Türkiye'deki dolar milyoneri hanehalkı sayısının 40,000'den düşük olduğu tahmin edilmektedir.

Aşağıdaki tabloda ise Türkiye'de ve dünyada kişi başı varlık ve borç rakamları listelenmektedir. Görüleceği gibi, Türkiye'deki kişi ortalama varlık değeri dünya ortalamasına göre daha düşüktür. Kişi başı borç oranı Türkiye'de dünyaya göre daha düşük olmasına rağmen Borç/Toplam Varlık oranı dünya ortalamasının çok üzerindedir.

	ERİŞKİN NÜFUS	KİŞİBAŞI TOPLAM VARLIK (ABD\$)	KİŞİBAŞI FINANSAL VARLIK (ABD\$)	KİŞİBAŞI DİĞER VARLIK (ABD\$)	KİŞİBAŞI BORÇ (ABD\$)	KİŞİBAŞI MEDYAN VARLIK (ABD\$)
<b>TÜRKİYE</b>	54.143.052	19.685	10.087	15.687	6.089	4.339
<b>DÜNYA</b>	4.636.000.000	52.819	33.517	27.963	8.660	2.222

İlerideki bölümlerde göreceğimiz gibi halkımızın tasarruf oranları da uluslararası standartlara göre çok düşüktür. Bunda genel gelir düzeyinin düşüklüğü önemli bir rol oynasa da genelde tasarruf eğilimi olmayan bir toplum olduğumuz da bir gerçektir.

"The Millionaire Next Door" adlı kitabın yazarları Thomas Stanley ve William Danko kitaplarında milyonerlik seviyesine ulaşan sıradan kişilerin en önemli iki özelliğinin tutumluluk ve disiplin olduğunu göstermiştir.

Kitabın ilerleyen bölümlerine geçmeden önce kendinize ve eşinize aşağıdaki soruları sormanızda ve bunlar hakkında aranızda konuşmanızda fayda vardır:

- 1)** Ailemiz için nasıl bir finansal gelecek hayal ediyoruz?
- 2)** Varlık konusundaki beklentilerimiz nedir? Bu beklentilere ulaşmak için gerçekçi bir yol haritamız var mı?
- 3)** Düzenli bir gelir-gider bütçesi yapıyor muyuz?
- 4)** Rahat bir emeklilik için şimdiden fedakarlıkta bulunmaya hazır mıyız?
- 5)** Çocuklarımızın geleceğini garanti altına almak için bir planımız var mı?
- 6)** Borçlanarak bir varlık edinme konusunda (örneğin ev satın alma) görüşlerimiz uyumlu mudur?
- 7)** Yukarıda bahsi geçen iki özelliğe (tutumluluk ve disiplin) sahip miyiz?

Bu kitapta size bu soruların cevaplarını buldurmaya çalışacağız. "Aile" bölümünde göreceğiniz anketin amacı finansal konular hakkında bugüne dek aklınıza gelmeyen bazı diğer soruları da sizlere yöneltmek ve onlar hakkında düşünmeye sevk etmektir.

Kitabın ilerleyen bölümlerinde tüm bu sorulara cevap ararken mütevazı birikimlerle bile dünyadaki insanların büyük bir çoğunluğundan daha varlıklı olmanın çok da zor olmadığını göstermeye, bu hedefe ulaşmak



için tutumlu ve disiplinli olmanın, iyi finansal planlama / varlık dağılımı yapmanın ve sabırlı olmanın önemini anlatmaya çalışacağız.

### **Bu Bölümün Özeti**

- » Dünyadaki zengin kişi sayısı hiç de düşündüğümüz kadar fazla değildir. Tersine, yoksul kişilerin sayısı maalesef çok yüksek boyuttadır ve varlık dağılımı sorunu günden güne artmaktadır.
- » Bugünkü kurlarla 550,000 TL tutarında bir varlık ile dünyadaki toplam insanların %93'ünden daha varlıklı olmak mümkündür.
- » Bu varlık düzeyine ulaşmak için mucizelere değil, disiplin ve sabıra ihtiyaç vardır. Kitabımızın ilerleyen bölümlerinde bu konuda yapılması gerekenleri anlatmaya çalışacağız.

## **1.3. İsrraftan Kaçınmalıyız**

Bu kitapta vermeye çalıştığımız mesajı sizleri sıkmak pahasına da olsa defalarca tekrarlayacağız:

- » Erken yaşlarda gelir-gider bütçesi yapmaya başlayın;
- » Tasarruf edin;
- » Tasarrufları birikime dönüştürün;
- » Bu birikimleri verimli, riski yayılmış yatırım araçlarına yönlendirin.

Yukarıdaki hedefleri yerine getirebilmek ve uzun vadede küçük tasarrufları anlamlı birikimlere ulaştırabilmek için ihtiyacımız olan tek bir şey vardır: *Disiplin...*

Tasarruf yapmaya erken yaşlarda başlamak, gittikçe büyüyen oranda birikimler yapmak ve bu birikimlere düzenli, yüksek getiriler elde etmek bizi mucizevi sonuçlara ulaştırabilir.

Yaptığımız yatırımlardan elde edeceğimiz getiriler maalesef bizim kontrolümüzde değildir. İleride detaylıca anlatacağımız gibi bilinçli yatırımlar yaparsak anlamlı getiriler elde etme ihtimalini yükseltiriz. Diğer yandan tasarrufa erken yaşlarda başlamak ve tasarruf miktarımızı belirlemek bizim elimizde olan parametrelerdir.

Tasarruf ile ilgili anketlerde genelde tasarruf yapamayan kişiler gelirlerinin düşüklüğünden yakınır ve bu nedenle birikim yapamadıklarından yakınır. Geliri gerçekten de çok düşük olup kalabalık aileler geçindirmek zorunda olan kişilerin maalesef birikim yapma olanakları yoktur ancak makul geliri olup da birikim yapabileceği halde yapamayan milyonlarca vatandaşımızın olduğu da kuşkusuzdur.

Birikimlerimizi büyütebilmek için ya gelirimizi artırmalı ya da giderlerimizi düşürmeliyiz. Bunlardan ilki daha zordur ama ikincisi, yani giderlerimizi düşürmek konusunda mutlaka yapabilecek bir şeylerimiz vardır. Bunların başında da israfı azaltmak gelir.

Giderlerimiz konusunda ne kadar dikkatli olursak olalım, hepimiz mutlaka israf yapıyoruz. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda hazırlanan 2018 yılı Türkiye İsrar Araştırması'nın bulgularına göre bitirilemeden çöpe atılan yemek miktarında önemli artış olduğu tespit edilirken, gıdaların tüketilmeden çöpe atıldığını belirtenlerin oranı yüzde 22,8 olmuştur. Bunun nedenleri gıdanın bozulması ve tüketilememesi olarak kayıtlara geçmiştir.

Araştırmaya katılanların bireysel günlük ekmek tüketim miktarı ortalama yaklaşık 0.78 adet iken, haftada kişi başına ortalama iki adet ekmeğin çöpe atıldığı tespit edilmiştir. Satın aldığı ekmeği tüketmeden çöpe attığını ifade eden bireylerin oranı ise yüzde 11.7 olarak belirlenmiştir. Türkiye'de günde 4.9 milyon ekmek israf olmaktadır.

Cep telefonu olan bireylerin neredeyse tamamı akıllı telefon kullanırken, ortalama 3.7 yılda bir cep telefonu değiştiriliyor. Cep telefonu değiştirme nedenleri arasında öncelikle bozulma ve piyasaya çıkan yeni modele

sahip olma isteği gösterildi. Genç yaştaki bireylerin daha ileri yaş gruptakilere göre daha sık cep telefonu değiştirdikleri görülmüştür.

Aynı rapora göre:

- » Su tüketimi bilinç düzeyi yüzde 75, elektrik tüketimi bilinç düzeyi yüzde 79, gıda tüketimi ve giyim tasarrufu bilinç düzeyi yüzde 72 dolayındadır;
- » Toplumun yüzde 30'u geri dönüşüm kavramını bilmemektedir;
- » Geri dönüşüm konusunda en çok bilinen uygulama çöpleri tiplerine göre geri dönüşüm kutularına atmaktır. Bu uygulama bile sadece yüzde 40 oranında bilinmektedir;
- » Toplumun yüzde 20'si ise (geri dönüşüm kavramını bilenlerin yüzde 31.6'sı) geri dönüşüm kavramını bildiği halde geri dönüşüm kutularını kullanmamaktadırlar.

Deloitte Türkiye tarafından yapılan bir çalışmada ise yurdumuzda her on kişiden altısının ihtiyaı dışında ürün aldığını ve dolabında çok az giyilmiş olan giysiler bulunduğu belirtilmiştir.

Yukarıdaki birkaç basit örnek bile yaptığımız israfın boyutlarını gözler önüne sermektedir.

OECD'nin 2001 yılında hazırladığı bir raporda dünyadaki toplam enerji kullanımının %15-20'sinden hanehalkının sorumlu olduğunu belirtmiştir. Ortalama bir ailenin ısıtma, soğutma, yemeklerin pişirilme ve saklanması, bulaşık ve çamaşırların yıkanması, televizyon ve bilgisayar gibi eğlence araçlarının kullanımı vb. pek çok faaliyetlerin gerçekleştirilmesi amacıyla evde harcadığı elektrik enerjisi yılda yaklaşık 6000 kw/s civarındadır.

Günümüzde tüketilen toplam enerjinin yaklaşık %35'inin binaların ısıtılmasında kullanıldığı belirtilmektedir. Ülkemizde konut sektöründe ısıtma amaçlı enerji tüketimi toplam enerjinin %70'i gibi oldukça

yüksek bir orandadır. Ortalama bir evin toplam elektrik faturasının %45'i ısıtma-soğutma için ödenmektedir.

Enerji ve su harcamalarımızı düşürmek konusunda neler yapabileceğimizi kısaca listeleyelim:

- » 15 watt enerji tasarruflu bir ampul, aynı aydınlığı sağlamakla birlikte, 75 watt normal bir ampulden %80 oranında daha az elektrik harcamaktadır.
- » Bir kişinin günde iki kez 1 dakika boyunca musluk suyunu kapatmadan dış fırçalaması yılda 8 ton su israfına neden olmaktadır.
- » Dört kişinin bir ailenin her üyesinin duş süresini 1 dakika kısaltmasıyla yılda 18 ton su tasarrufu sağlanmaktadır.
- » Bulaşık makinaları her yıkamada 15 litre su harcamaktadır. Aynı miktar bulaşığı elde yıkamanın bedeli 35 litreden 200 litreye kadar değişiklik göstermektedir. Hatta bulaşık makinalarındaki sıcaklığı 1 derece düşürmek bile %6 oranında yakıt tasarrufu sağlamaktadır.
- » TMMOB Enerji Komisyonunun verdiği bilgilere göre konutlarda verimli aydınlatma sistemlerinin ve elektrikli ev araçlarının kullanımı ile ortalama 4.7 ton petrole eş değer miktarda enerji tasarrufu gerçekleştirilmektedir.
- » Ülkemizdeki binalarda enerji kaybının AB ve diğer gelişmiş ülkelere göre üç kat daha fazla olduğu bilinmektedir. Bunun en temel nedeni konutların iyi yalıtılmamış olmasıdır. Binaların yalıtılmasıyla %25'ten %50'ye varan oranlarda yakıt tasarrufu sağlanmakta ve sağlıklı bir ısınma ile evlerin konfor seviyesi artmaktadır.
- » Evlerde kullanılan enerjinin yaklaşık %20'si elektrikli ev aletleri tarafından tüketilmektedir. Çamaşır makinalarının aylık ortalama enerji tüketim değeri dikkatli kullanılmadığında 15 kw/s iken, bilinçli bir kullanımla enerji tüketim değeri 9 kw/s'e kadar düşürülebilmektedir. Güçleri 150 ile 2000 watt arasında değişen saç

kurutma makinasının 10 dakika çalışması 60 watt'lık bir lambanın üç saat yansımalarına eş değer bir elektrik tüketmektedir. Tam olarak kapatılmayan veya fişi prizden çekilmeyen televizyon ve bilgisayarlar %10 oranında elektrik tüketmeye devam etmektedirler.

» Evlerde enerji tasarrufu sağlamaya yönelik gerekli tedbirler alındığında %50 oranında bir tasarruf gerçekleşmektedir. Bu ise yıllık toplam enerji tasarrufunun 15 milyar dolar olması anlamına gelmektedir. Bu sayede tüketiciler evlerinde kullandıkları enerji miktarını azaltmanın en büyük yararını her ay ödedikleri fatura bedelinin düşmesi ile elde etmektedirler.

Özetle, yaptığımız israfı herhangi bir oranda azaltmamız birikimlerimizi oradan gelecek tutar kadar arttırmamız demektir ki, bu da uzun vadede çok yüksek miktarlara ulaşabilir.

# 02

## Hayatın Evreleri / Finansal Planlama

---

Attila KÖKSAL

## 2.1. Hayatın Evreleri

Her insanın yaşantısı çeşitli evrelerden geçer. Yaşantımıza bebek olarak başlarız. Anaokuluna yazıldığımız üçüncü yaşımızdan itibaren bedenimiz ve zihnimiz gelişirken sorumluluklarımız da yavaş yavaş artmaya başlar.

Anaokulunun ardından ilkokul ile başlayan ve üniversite mezuniyetine kadar süren uzun soluklu eğitim dönemimiz bizi yaşama hazırlar. Bu dönemde önceliklerimiz iyi bir eğitim almak, yeteneklerimizi geliştirmek, bilgilerimizi arttırmak ve hayatımız boyunca severek çalışacağımız iyi bir meslek seçmektir.

Üniversite mezuniyeti sonrası uzun yıllar sürecek bir çalışma hayatı bizi bekler. Bu evrede hedefimiz, seçtiğimiz iş dalında iyi bir kariyer yapmak ve topluma faydalı bir insan olmaktır. Artık eskisi gibi ailemize bağımlı değilizdir ve birçok sorumluluğumuz vardır. Para kazanmaya ve ihtiyaçlarımızı kendimiz gidermeye başlamışızdır. Bir çoğumuzun aile kurduğu ve çocuk sahibi olduğu bu dönemde ihtiyaçlarımız da giderek artar. Ev ve araba sahibi olmak, evimizin giderlerini ve çocuklarımızın masraflarını karşılamak artık bizim sorumluluğumuzdadır. Ayrıca, bu dönemde, aile, akraba hatta arkadaş çevremizde maddi ihtiyaçları olan kişilere de yardımcı olmamız gerekebilir. Bu ihtiyaçları karşılamak için gelirlerimizi ve giderlerimizi dengelemeli, bir yandan da beklenmedik giderleri (örneğin bir hastalık durumunda ortaya çıkabilecek hastane masraflarını) karşılamak için bir kenarda yedek birikim tutmalıyız.

Bu ihtiyaçlarımızı karşılamamanın yanı sıra, artık çalışamayacak yaşlara geleceğimiz dönemi (emeklilik dönemini) düşünüp, o dönemdeki ihtiyaçlarımızı karşılayabilmek ve kimseye muhtaç olmamak için iş hayatına ve para kazanmaya başladığımız ilk günden itibaren tasarruf yapmaya yönelmemiz gerekmektedir. Para kavramı hayatımıza çocukluk çağımızda girer ve yaşantımızın sonuna kadar bizimle kalır.

Yaşantımız boyunca birçok manevi değer geliştiririz. Bunların başında

aile bağları gelir. Anne babamız, kardeşlerimiz, akrabalarımız bizler için hayattaki en önemli varlıklardır. Okul ve iş hayatı boyunca edindiğimiz arkadaşlarımız ile bir ömür boyu iyi ve kötü anıları paylaşır, onlarla yaşlarız. Vatanımızı sevmeyi öğrenir, sadece kendimize değil, topluma ve insanlığa katkıda bulunmak için çaba sarf ederiz. Bizleri değerli ve topluma yararlı bireyler yapan bu manevi kavramlardır. Ancak manevi kavramlarımızı geliştirirken maddi kavramları da göz ardı etmemeliyiz. Unutmamalıyız ki, maddi açıdan ne kadar güçlü olursak manevi kavramlara ayıracağımız zaman ve enerji o derece yüksek olacaktır.

Finansal okuryazarlık ile ilgili yurdumuzda yapılan anketlerde çıkan sonuçlara göre genelde vatandaşlarımız:

- » Tasarruf etmeyi ve para biriktirmeyi bir zorunluluk olarak hissetmiyorlar;
- » Küçük tasarruflarla anlamlı birikimlerin elde edilebileceğini düşünmüyorlar;
- » Gelecekleri ve özellikle emeklilik dönemleri hakkında kendilerini güvencede hissetmemelerine rağmen birikim yapmayı sürekli erteliyorlar;
- » Özellikle gençler (doğal olarak) emekliliği çok uzak bir tarih olarak görüyorlar bu konuda genelde hiçbir tavsiyeye kulak vermek istemiyorlar.

Hedefimiz, "Geleceğe Yatırım" kavramı konusunda her kuşağı bilgilendirmek, onları tasarruf ve yatırım konularında bilinçlendirmektir.

Bir bireysel emeklilik şirketimizin çok beğendiğim bir reklam sloganı "**Gelecek de bir gün gelecek**"dir. Yaşamımızın çocukluk ve gençlik yılları hızla geçer, eğer yaşlılık döneminde finansal açıdan hazırlıksız yakalanırsak vay halimize...



## HAYATIMIZIN EVRELERİ

### **BEBEKLİK**

0-2 yaş arası. Hayatımızın en rahat ama maalesef en kısa dönemi.

### **OKUL**

Çocukluk ve ergenlik dönemi (3-25 yaş arası). İlkokul- Lise dönemi ve Üniversite yılları.

Giderlerimizin ailemiz tarafından karşılandığı, parasal sorumluluğumuzun harçlığımız ve kendi harcamalarımız ile sınırlı olduğu dönem.

**Kişisel hedeflerimiz:** *Seveceğimiz ve başarılı olacağımızı düşündüğümüz bir mesleği seçmek ve bu hedef doğrultusunda bilgi ve yeteneklerimizi geliştirmek. Bizim için fedakarlık eden ebeveynlerimizin yüklerini azaltmak için çaba sarf etmek.*

### **İŞ HAYATI**

25-65 yaş dönemi. İş hayatı ve aile kurma dönemi. Para kazandığımız ve tüm giderlerimizi kendimizin karşıladığı dönem.

**Kişisel hedeflerimiz:** *İyi bir kariyer yapmak, ailemizin ve bize ihtiyacı olan yakınlarımızın ihtiyaçlarını karşılamak, topluma katkıda bulunan yararlı bir birey olmak.*

### **EMEKLİLİK**

65 yaş üzeri. İş yaşantımızın sona erdiği, artık düzenli gelir elde etmediğimiz ve ihtiyaçlarımızı tasarruflarımız ile karşıladığımız dönem.

**Kişisel hedeflerimiz:** *Kimseye ihtiyaç duymadan yaşamak. Bilgi ve tecrübelerimizi gelecek nesillere aktarmak.*

Hayatımızın en son evresi emeklilik dönemidir.

İster işçi ister memur ister şirket sahibi olsun insanların çok önemli bir çoğunluğu yaşamlarının ilerleyen bölümlerinde çalışmayı bırakıp kendilerine ve ailelerine zaman ayırmayı hedefler.

Bazılarımız isteyerek, bazılarımız ise çalışarak elde edeceği gelire ihtiyacı olmasına rağmen işyerinin ve bağlı bulunduğu sigorta sisteminin şartları yüzünden istemeyerek de olsa emekli olurlar.

Emeklilik hayatının özelliği, yaşamımızın ne kadar süreceği belli olmayan tek evresi olmasıdır. Okul öncesi hayatımız, okul yılları ve çalışma hayatımızın ne kadar süreceği aşağı yukarı bellidir. Bu süreleri uzatmak veya makul ölçülerde kısaltmak elimizdedir. Ancak emekli olduktan sonra hayatımızın ne kadar süreceğini bilmediğimizden emeklilik süremizin uzunluğu hakkında hiçbir fikrimiz olmaz.

Maaşlı işlerde çalışan işçi ve memurlar emekliliklerinde Sosyal Sigortalar veya BAĞ-KUR veya Emekli Sandığı gibi sosyal güvenlik kuruluşlarından emekli maaşı alırlar. Bu maaş, çalıştıkları dönemde aldıkları ücretten daha düşüktür. Dolayısı ile emeklilik döneminin en çok dikkat edilmesi gereken özelliği, aylık sabit gelirin düşmesidir. Bu nedenle hayat standartlarımızı düşürmemek için aradaki farkı birikimlerimizden elde edeceğimiz faiz, temettü, vb. gelirler ile kapatmak zorundayız. Aksi takdirde geçmişte oturduğumuz evde oturamamak, arabamızın masraflarını çıkaramamak, sağlık giderlerimizi karşılayamamak, eğlenceye, seyahate ayıracak para bulamamak gibi istenmedik durumlarla karşılaşma ihtimalimiz yüksektir. İşte bu nedenle tüm yaşantımız boyunca, hayatımızın ne kadar süreceğini bilemediğimiz bu evresi için tasarruf yapmak ve bu tasarrufları iyi yatırımlara yönlendirmemiz gerektiğinin bilincinde olmamız şarttır.

Yatırım danışmanları müşterilerine emeklilik dönemi ile ilgili yatırım tavsiyeleri verirken yaptıkları hesaplamalarda yaşam beklentisi için ortalama bazı değerler kullanırlar. Emeklilik hesaplarının ana parametreleri şunlardır:

- >> Kişinin emeklilik öncesi aylık gelir durumu
- >> Emeklilik sonrası aylık gelir ihtiyacı
- >> Toplam birikim tutarı
- >> Yaşam beklentisi (Tahmini emeklilik dönemi)
- >> Acil ihtiyaçlar (hastalık, kaza, yangın, vb.) için ayrılacak bir güvence fonu tutarı
- >> Yatırıma yönlendirilen miktarın yıllık getiri beklentisi

Yukarıdaki parametrelerden yola çıkarak kişiler emeklilik dönemlerini planlarlar.

Kitabımızın “**Emeklilik Dönemini Planlama**” bölümünde bu hesapların nasıl yapıldığını detaylıca anlatacağız.

## 2.2. Finansal Planlama

Murat ERGİN

*“Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu, onu yaratmaktır.”*

*Peter Drucker*

Dünyaya gözümüzü açıp da anne ve babalarımızla, aile büyüklerimizle iletişim kurmaya başladığımızda ilk algıladığımız şey onların sevgi dolu söz ve hareketleridir. Bu sözler ve davranışlar dünyaya gelişimizi kutsamak amacıyla yapılmaktadır, çünkü her şeyin ötesinde çocuk, ailenin genlerinin hayatta kalmasını sağlayacak yegâne varlıktır. Ölümlü bir dünyada ölümsüzlüğü arayan insanoğlu için dünya döndükçe en iyi şekilde temsil edilme, varlığını sürdürme fikri bir reflekstir. Bu bir görevdir ve sırasıyla hepimize verilmiştir.

Görevi devir alacak olan yeni bireyin sevgi ve övgü dolu sözlerle kutsanmasının ardından aile büyükleri temennilerini paylaşırlar. Çocuğun ömrünün uzun olması, hep gülmesi, bereket içinde bir yaşam sürmesi en güzel temennilerdir. Aradan zaman geçip de okul çağlarına yaklaşan çocuklara yeni temennilerde bulunmaya başlanır. Aslında başlangıçta söylenenlerle aynı kategoride yer alsalar da artık temenniler olgunlaşıp daha belirgin hedeflere dönüşüp çocuk için adeta yeni görevler haline dönüşmüştür. Büyüklerimiz artık bizler için genel anlamda iyilik, güzellik ve bereket dilemekten farklı olarak, iyi bir eğitim, iyi bir kariyer, iyi bir aile kurmak gibi beklentilerini dile getirmeye başlamışlardır. Hal budur ki ebeveynler de aynı doğrultuda çocuklarını ellerinden geldiğince daha iyi okullara gönderip daha iyi çevrelerle arkadaşlık kurmalarını sağlamak gibi yeni uğraşlara girerler.

Ailenin yeni doğana daha ilk günden güzel bir gelecek temennisinde bulunuyor olması aslında çocuğun geleceği için daha en başından belirlenmiş hedefler değil midir? Diğer taraftan iyi bir okul seçimi, iyi bir kariyer için yapılan çalışmalar sizce ana hedef doğrultusunda atılması beklenen stratejik ve taktik adımlar değil midir?

Finansal planlamanın tanım ve detayına girmeden önce strateji ve taktik kelimelerinin üzerinde biraz durulması gerektiğine inanıyorum. Strateji, hangi hedefe, ne kadar zamanda, nasıl gideceğimizin belirlemek üzere ortaya koyduğumuz ana plandır. Bireysel açıdan baktığımızda; bize bahsedilen hayatı öncelikle kendimiz, sevdiğimiz ve toplum için daha anlamlı, faydalı ve verimli kılmak amacıyla belirlediğimiz amaçlara uzanabilmek için çıkardığımız yol haritası, stratejimizi oluşturur.

Geleceğimizi düşünerek belirlemiş olduğumuz amaçlara ulaşmak her zaman, hatta çoğu zaman, kolay değildir. Bunun sebebi içinde bulunduğumuz ortamın devamlı değişiyor olmasıdır. Üstünde yaşadığımız topraklarda, milattan önce beşinci yüzyılda antik kent Efes'te hayatını geçirmiş olan Herakleitos bu konuyu en belirgin şekilde ortaya koyan cümleyi sarf etmiştir: "**Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir**".

Değişim, hayatın ve evrenin temel kuralıdır. Biz insanlar sürdürdüğümüz hayatı basitleştirmek, geleceğimize dönük daha kolay karar alabilmek için zaman zaman ileride şartların değişebileceğini göz ardı etsek de evrenin bu vazgeçilmez kuralı ile yüzleşmeme şansımız hiç yoktur. İşte tam da bu noktada taktik kelimesi devreye girecektir. Taktik, belirlemiş olduğumuz strateji doğrultusunda hareket ederken değişen koşullara uyum sağlayabilmek için ortaya koyduğumuz daha küçük kapsamlı yeni planlardır.

Örneklendirecek olursak, çocuğumuzun iyi bir eğitim alarak ileride kendisinin de seve seve icra edeceği bir mesleğe sahip olmasını istiyoruz. Bizim kendi hayalimizin de çocuğumuzu bir doktor olarak görmek olduğunu varsayalım. Tıp eğitimi ağır bir eğitimdir. Tıp fakültesinde

okuyacak bir gencin daha ilk öğrenimden başlayarak ciddi bir eğitim almak üzere başarılı bir geçmişi olan disiplinli okullarda okumasını sağlamamız önemli bir gerekliliktir.

Diyelim ki bu amaçla bir ilköğretim okulunu gözünüze kestirdiniz. Bu durumda amacımız, çocuğumuzun iyi bir mesleğe sahip olmasıdır. Hedefimiz ise, tıp fakültesinde okumasıdır. Bu hedef için seçtiğimiz yol ise başarılı bir geçmişi olan disiplinli, gözünüze kestirdiğiniz o ilköğretim okulundan geçmektedir. İşte bu üç unsur bizim stratejimizi oluşturmaktadır.

Oysa çocuğunuz büyüyüp de ilköğretim yaşına geldiğinde bir baktınız ki, sizin özene bezene seçtiğiniz o okul artık akademik başarısını eski seviyelerinde tutamıyor. Hemen yan tarafındaki bir başka okul ise modern çağa ayak uydurmuş, ilerici ve bilimsel temellerde eğitim vermeye başlamış. Doğal olarak çocuğunuzu bu okula yazdırıyorsunuz. İşte bu adıma taktik değişiklik diyoruz. Yani değişen şartları göz önünde bulundurarak taktik bir hamle yaptınız.

Strateji, çoğu zaman bir kez karar verdikten sonra artık çevremizde bulunan herkes ile üzerinde konuşup tartışmadığımız, zamanı gelince de aynı paralelde adımlar attığımız ana plandır. Uzun vadeli kesin bir amaca yönelik stratejiyi değişen şartlara göre revize etmez, bizi bu hedefe ulaştıracak adımları atmaktan alıkoyacak şeyleri görmezden geliriz. Ve işin açıkçası görmezden gelmeliyiz de çünkü hedef ve strateji belirlendiğinde amacımıza bizi ulaştıracak yoldaki tek ihtiyacımız irademizdir.

“Tarihin bir yerinde, canlı varlıklara kazanma hırsı aşılandığı bir vakitte, kaplumbağalar arasında bir yarış düzenlenmiş. Hedef, çok yüksek bir kalenin tepesine çıkmakmış. Vakit gelince, bir sürü kaplumbağa arkadaşlarını seyretmek için yarış yapılacak bölgeye toplanmışlar. Ve yarış başlamış. Seyircilerden hiçbiri arkadaşlarının kulenin tepesine çıkabileceğine inanmıyormuş. Kimileri bu inançlarını yüksek sesle dile getirmekten kaçınmıyorlarmış. Öyle ki, yarışmacıların bazıları seyircilerin

"Zavallılar! Hiçbir zaman başaramayacaklar!" diye bağırışmalarını işitebiliyorlarmış. Yarışmaya katılan kaplumbağalar kulenin tepesine ulaşamayınca teker teker yarışı bırakmaya başlamışlar. İçlerinden sadece bir tanesi inatla ve yılmaz bir gayretle kuleye tırmanmaya çalışıyormuş. Seyircilerin sesleri yükselmeye başlamış; giderek bağırانların sesleri yarış alanında yankılanır olmuş: "Zavallılar! Hiçbir zaman başaramayacaklar!" Sonunda, bir tanesi hariç, diğer kaplumbağaların tümü ümitlerini, gayretlerini yitirmiş ve yarışı terk etmiş. Ama yarışta kalan son kaplumbağa, büyük bir gayret ile mücadele ederek, kulenin tepesine çıkmayı başarmış. Diğer yarışmacılar ve seyirciler, hayret içinde bu işi nasıl başardığını öğrenmek istemişler. Bir kaplumbağa ona yaklaşmış ve sormuş, bu işi nasıl başardın diye. O anda farkına varmışlar ki... Kuleye çıkan kaplumbağa sağırmış!"

Kendimiz ve sevdiğimiz için belirlediğimiz hedeflere ulaşmak amacıyla stratejilerimizi iradeli bir şekilde uygulamak, bu yolda ilerlerken gerekiyorsa kulaklarımızı dışardan gelen etkilere karşı tıkamak bizi başarıya götürecektir. Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu, onu yaratmaktır.

Hedefimizi ve stratejimizi belirlemek, kararlarımızı iradeli bir şekilde uygulamak geleceğimizi yaratmak için ihtiyaç duyduğumuz yegâne şeylerdir. Finansal planlama, geleceğimizi en iyi şekilde yaratabilmemiz için işte tam bu felsefe üzerine oturtulmuş bilimsel bir yaklaşımdır.

### **Finansal Planlama nedir ve Finansal Planlama Uzmanı ne yapar?**

Finansal planlama, bireyin gelecekte daha iyi bir hayat sürmek için belirlediği tüm hedeflere daha kolay ulaşabilmesi amacıyla finansal durumunun yönetilmesidir. Güzel bir araba veya ev almak, evlenmek, çocuk yapmak, onları mümkün olan en iyi şekilde eğitmek, hastalıklarda en iyi şekilde bakılabilmek, hayal edilen emekliliğe ulaşabilmek, hayatımızla ilgili önemli hedeflerdendir. Ancak sadece istekli olmak bu hedeflere ulaşmak için yeterli değildir. Amaca ulaşmak için bireyin finansal durumunun da iyi yönetilmesi gerekmektedir.

Merkezi Denver'da bulunan uluslararası kuruluş Finansal Planlama Standartları Kurulu (FPSB) dünya üzerinde 170 bini aşkın finansal planlama uzmanın temsil edildiği bir kuruluştur. Kurum, finansal planlamayı tanımlar, bu alanda hizmet verecek uzmanlar yetiştirilebilmesi için eğitim standartlarını belirler ve eğitim süreçlerini dolduran uzmanların yeterliliklerini temin eder.

FPSB'ye göre finansal planlama: "**Bireylerin kendi hayatları için belirledikleri hedeflere ulaşabilmeleri amacıyla finansal durumlarının yönetilmesi için stratejiler geliştirme sürecidir.**" Türkiye'de henüz yaygın olarak temsil edilmese de Dünya çapında finansal planlama alanında faaliyet gösteren uzman kadrolar oluşmuştur. Bu profesyoneller finansal dünyanın alışlagelmiş aktörlerinden farklı bir yaklaşımla danışanlarına yardımcı olurlar.

Bu çerçeveden bakıldığında finansal planlama, bireyin kişilik özelliklerini, beklentilerini ve ihtiyaçlarını dikkate alan, yeni ve kalıcı bir finansal danışmanlık yaklaşımından doğmuştur. Bu yaklaşım, bireyi ve ihtiyaçlarını tam merkeze alarak, kişiye sadece yatırım ürünlerini değil, kişinin ihtiyacı olabilecek tüm finansal hizmetleri 360 derecelik bir açıyla sunar. Profesyonel bir finansal planlama uzmanı kendisine danışan kişinin bugün sahip olduğu varlığı, gelir gider dengesini, gelecekte sahip olabileceği gelir gider dengesi ve varlık seviyesini hesaplayıp yönetir. Böylelikle bireyin hayatını kolaylaştırır ve sadece finansal değil, aynı zamanda kişisel tüm hedeflerine ulaşmasına yardımcı olur. Bireye sunulan bu bütünlüğü ve zengin çeşitlilik, daha mutlu bir hayatın kapısını aralamaktadır.

### **Finansal Planlamanın toplum ve birey üzerine etkileri nelerdir?**

Alışlagelmiş finansal yapılarda, kurumlar ürünlerini kendi çalışanları aracılığı ile müşterilerinin beğenisine sunmaktadırlar. Çalışanlar da kendi dünyaları içerisinde yer alan ürünleri müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirerek sunmak eğilimindedirler. Çoğu zaman iyi niyetli bu hareket, müşteriye uygun ürünü bulmak değil de ürünü müşteriye uydurmak mantığı üzerine şekillendirilmiştir. Yılları geldiğinde çalışan, kaç kişinin



hayatını daha mutlu, daha güzel, daha yaşanabilir hale getirdiği ile değil, ne kadar ürün satmış olduğu ile ödüllendirilecektir. Bu sistem, istemeden de olsa, çoğu zaman çalışanın dikkatini müşteriye değil ürüne çevirmesine sebep olmaktadır.

Oysa bir finansal planlama uzmanı bu yaklaşımın tam tersini büyük bir inançla savunur. Finansal planlama profesyoneli bireyi tam merkeze alarak, önce hayatını nasıl yaşamak istediğini anlamaya çalışır. Sonra, o andaki ve ileride edinebileceği olası varlıklar ile hayatına ilişkin hedefleri arasında bir denge kurma yoluna gider. Bu dengeyi kurarken bireyin finansal durumunu yatırım, sigorta, borçlanma ihtiyaçlarını birbirinden ayırmadan bütünsel olarak gözetir. İşte bu yaklaşım finansal planlamacının başarısını ve hizmeti almakta olan bireyin mutluluğunu getirmektedir.

Hizmeti alanlar, öncelikle kendilerini titizlikle dinleyen, değerlendiren, finansal matematik ve davranışsal finans yöntemlerini başarıyla kullanan donanımlı bir profesyonelle çalışıyor olmanın getirdiği avantajla kendi hayat anlayışına uygun finansal ürünlerle tanışır. Bu kişiler, el yordamıyla bulmuş bir finansal kurumun içinde var olan ürünler arasından değil, finansal dünyadan kendisi için titizlikle seçilmiş ürünleri kullanacaktır.

Diğer taraftan sağlanacak olan en büyük fayda toplumun kazanımlarıdır. Bildiğiniz gibi ülkemizde tasarruf oranı gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ortalamasının oldukça altındadır. Oysa tasarruf miktarı ekonominin en önemli unsurlarından biridir. Adam Smith'ten bu yana ekonominin temel taşı olarak gösterilen bireyin tasarruf alışkanlığı kazanmış olması, bireysel ve toplumsal refah açısından çok önemlidir. Bir finansal planlamacı ile uzun vadeli bir yola çıkmış olan birey kendi bütçesini ve varmak istediği hedefleri net bir şekilde bildiği için geleceğine yatırım yapmayı alışkanlık haline getirecektir. Gelecek için yapılan yatırım ve birikimler, sermaye piyasaları ve bankacılık sistemi içerisinde sermaye ve borç ihtiyacı olan girişimcilerle buluşarak daha büyük projelerin finansmanı için kaynak

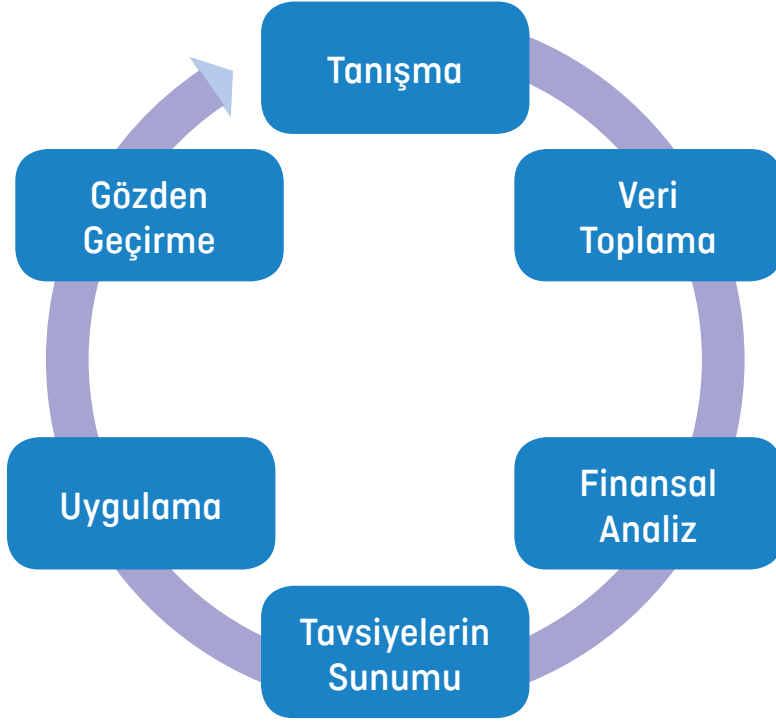
sağlayacaktır. Şüphesiz, bu süreç ülke ekonomisinin de yararına olacaktır. Ülke ekonomisine diğer bir katkı da piyasalara olan katkıdır. Birey, finansal araçları bilgili bir şekilde kullanıp risk – getiri analizini önceden yapmış olmanın avantajıyla ekonomideki kısa vadeli şoklar karşısında daha dirayetli olacak ve kendinden emin bir şekilde hareket edecektir. Basit bir şekilde ele alacak olursak, finansal planlamanın temel gerekliliklerini yerine getirmiş ve uzun vadeli hedeflerini belirlemiş birey, yelken açtığı seferde dalgalı bir denizde ilerleyeceğinin bilincinde olarak daha dayanıklı bir tekne ile açık denizlere çıkacaktır.

Ekonomik hayatı deniz, hayatımızla ilgili hedefleri varacağımız limanlar olarak düşünelim. Hedefimizdeki limana gitmek için açılacağımız denizin özelliklerine göre yapılmış ve donatılmış bir gemiye ihtiyacımız bulunuyor. Gündelik hayatımızdaki ihtiyaçlarımızı gerçekleştirmek, yani kısa mesafeli limanlar arasında gidip gelmek için küçük bir gemi veya tekne yeterli olabilir. Oysa varmak istediğimiz liman uzun mesafede ise, açık denizlere dayanabilecek bir gemiye, bilgili ve tecrübeli bir kaptana ihtiyaç duyarız. Sağlam bir gemi ve başarılı bir kaptan eşliğinde yola çıkacak birey, karşılaştığı ilk rüzgârlı havada başlangıç limanına geri dönmek istemeyecek veya fırtına karşısında paniğe kapılarak gemiyi terk etmek istemeyecektir.

İşte bu yaklaşım finansal kurum ve piyasalara güveni olgunlaştıracaktır. Böylelikle piyasalar derinleşecek, kriz anında ekonomik kırılmalıklar azalacaktır.

### **Profesyonel bir Finansal Planın adımları nelerdir?**

Bir finansal planlama uzmanı, kendisine başvuran bireye altı temel adımla yardımcı olur.



Yukarıdaki akış şemasında tanışma olarak belirlediğimiz adımda birey finansal planlama uzmanına, sorularına karşılık gelecek şekilde kendi gözünden finansal durumunu anlatır, geleceğe yönelik hedeflerini tanımlar. Takip eden adımlarda uzman, danışanı hakkında veri toplar ve analizini yapar. Dördüncü adım finansal planı ve bireye yapılacak olan tavsiyeleri sunmaktır. Bu adım bireyin stratejisinin ortaya net olarak konulduğu adımdır. Uzman beşinci adımda karşılıklı olarak üzerinde uzlaşmış olan yol haritasının birey tarafından uygulanışını takip eder ve gerekiyorsa yardımcı olur. Yapılan bu çalışma altı aylık periyotlarla tekrar gözden geçirilir ve gerekiyorsa taktik değişiklikler yapılır.

Bir finansal planlama uzmanı, danışanının yatırım, borç, sigorta, vergi, emlak ve emeklilik planlamasını yapar ve uygulama esnasında yardımcı olur. Uzman, planlama çalışmaları sırasında mevzuat, finans matematiği, finansal analiz ve piyasaya dair güncel bilgilerinin ışığında hareket

eder. Uygulama safhasında ise güncel bilgi ve profesyonel kontaklarını müşterisinin çıkarına olacak şekilde kullanır.

## **Kendimiz bir finansal plan yapabilir miyiz?**

Doğal olarak üniversite eğitiminin üzerine uzun dönemli bir eğitim sürecinden daha geçmiş, bu alanda en az üç yıl tecrübe edinmiş ve uluslararası standartlarda bir imtihanı kazanarak sertifikalandırılmış, kendi bilgisini sürekli olarak güncelleyen bir uzman kadar finansal analiz yapmak herkes için mümkün değildir. Bir finansal planlama uzmanı en basit anlamda; hayatınızdaki hedefleri değerlendirir, bunların ne kadar gerçekçi olduğunu anlamak için şu anki gelirinizi, varlıklarınızı, gelecekte potansiyel olarak elde edeceğiniz gelir ve varlık kazanımlarını hesaplar, risklerinizi tespit eder ve korunma yöntemlerini oluşturur, vergi planlamanızı tüm bu finansal verilere göre düzenler, emeklilik dönemi, sağlık, çocuğunuzun eğitimi gibi gelecekteki potansiyel masraflarınızı belirler ve bir plan üzerine oturtur. Tüm bu sofistike çalışma belli bir birikim ve bilimsel bir çalışmanın sonucu olarak ortaya çıkar.

Hiç şüphesiz bir finansal planlama uzmanı elinden çıkan eksiksiz bir plan bizi hedeflerimize götüren en kestirme yoldur. Ancak kendi başımıza yapsak bile hayallerimize ulaşmak için yapacağımız her çalışma, hazırlayacağımız her plan bizi hayalini kurduğumuz hedeflere bir adım daha yaklaştıracaktır. Peki daha düzenli bir finansal hayata sahip olmak için basitçe hangi adımları atmalıyız? Yapmamız gerekenleri şöyle sıralayabiliriz:

### **1) “Kendini Bil!”**

Latincesi “Nosce Te Ipsum” olan bu söz, Delfi’de Apollon Tapınağının alınlık dediğimiz giriş mekânının hemen üzerinde yazılıdır. İlk bakışta bu önemli söze daha derin ve ruhani bir anlam yüklemek mümkündür. Oysa ben sadece materyalist bir

bakış açısıyla konumuzla ilgili olan çerçeveden baktığımda, daha ilk anda kendi kaynak ve sınırlarımın farkında olmam gerektiği anlamını çıkarıyorum. Hepimiz, finansal durumumuzu gayet iyi bildiğimize inanırız. Aslında çoğu zaman gerçekte bulunduğumuzu düşündüğünüz yerden çok daha farklı bir yerde olabiliriz. Çünkü günlük hayatın koşuşturmasından finansal olarak bulunduğumuz yerin fotoğrafını çekmeyi hep unuturuz. Oysa bizi geleceğe taşıyacak ana konu finansal kaynaklarımız ve onları ne kadar etkin kullandığımızdır.

Elimize alacağımız temiz bir kâğıda önce kocaman bir T harfi çizelim. T'nin sol tarafında Gelir sağ tarafına Gider başlığı atalım. Gerçekçi bir şekilde gelir ve giderlerimizi kalem kalem yazalım ve önce kazandığımız parayı nereye harcadığımızı bulalım.

### Bireysel Gelir – Gider Tablosu

Gelirler	Giderler
<i>Maaş</i>	Ev Giderleri
<i>Faiz Geliri</i>	Eğitim Giderleri
<i>Kira</i>	Giyim, Eğlence ve diğer giderler
<i>Emekli Maaşı</i>	Kredi Ödemeleri
	Sigorta Giderleri

Yaptığımız çalışma, tüm şirketler tarafından hazırlanması zaruri olan gelir-gider tablosundan başka bir şey değildir. Birinci olarak, bu tabloyu yaparken gündelik hayatta hiç dikkat etmediğimiz ancak bu tip bir tablonun içine yazdığımızda dikkatimizi çekerek bize “Hadi yahu!” dedirtecek birçok şey göreceğiz. Gider kalemlerimizi ne kadar detaylandırırsak o kadar başarılı sonuçlar alırız. Böylelikle yıllar boyunca tekrar tekrar yaptığımız, ama bize maliyetini toplam olarak görmediğimiz için hiç dikkate almadığımız bazı masraflar

ile yüzleşeceğiz. Örneğin, her gün işimize giderken o malum kahve dükkânından aldığımız masum bir bardak kahvenin ayın sonunda bir takım elbise fiyatına eşdeğer bir harcama kalemi yarattığını göreceğiz. Ya da her ay kredi kartımızdan otomatik ödeme ile çekilen kablolu TV faturamızın ikinci yıldan sonra yükselmiş olduğunu ve artık bu masrafımızın her yıl eşimizle geçirebileceğimiz bir tatil tutarına denk geldiğini hayretler içinde anlayabiliriz.

Yarattığımız bu tablo, ikinci olarak gelir gider dengemizi görmek, ev, araba gibi büyük bir yatırıma gitmeden önce bize yön vermesi açısından önemlidir. Öyle ya, bir ev almak istiyorsak aylık ne kadar kredi ödeyebileceğimizi bilmemiz gerekir.

Üçüncü olarak, daha büyük gider kalemlerimizin gerçekte ihtiyaçlarımızla ne kadar orantılı olduğunu idrak edebiliriz. Kendimizi korumak için almış olduğumuz sağlık, araba, ev gibi sigortalarımızın toplam olarak aslında bizi rahatsız edebilecek seviyeye gelmiş olup olmadığını sorgulayabiliriz. Halen ödemekte olduğumuz kredi kartı faiz yükünü ve tüketici kredisi faiz yükünü tespit ederek bir daha borca girmeden önce düşünmemiz gerektiğini anlama şansımız olacaktır.

Bir borç yükünün altına girerken iki şeye dikkat etmeliyiz. Birincisi ne kadar faiz ödeyeceğimiz, ikincisi ise kullandığımız kredinin faiz oranının alternatif kurumlarla karşılaştırdığında kabul edilir bir oran olup olmadığıdır.

Şimdi sıra geldi bilançomuzla. Şirketlerin olduğu kadar bireylerin de bir bilançosu olması gerekir. Böylelikle varlık, borç ve öz kaynaklarımızı dengede tutmanın bir zorunluluk olduğunu en basit şekilde algılayabiliriz. Yine büyükçe bir T harfi yapalım. Bir tarafına Varlık diğer tarafına Kaynaklar yazalım. İlk gözümüze çarpacak şey sahip olduğumuz değerleri nasıl finanse ettiğimiz olacaktır. Borç batağına mı saptandık yoksa kısa vadeli borçlarımızla uzun vadeli yatırımlar yapıp kendimizi risk altına mı sokuyoruz kolayca anlayabiliriz.

Gözümüze çarpacak diğer bir şey ise mal varlığımızın dağılımı olacaktır. Teknolojik gelişmeler sebebiyle tüketip bir daha kullanmayacağımız araçlara sahip olmak ve bunları en geç iki-üç senede bir yenilemek yerine bu parayı hisse senedi veya mevduata yatırarak ne kadar kısa bir sürede bir ev almak için peşinat biriktirebileceğimizi tespit edebiliriz.

### Bireysel Bilanço

Varlıklar	Kaynaklar
Uzun Vadeli Varlıklar	Uzun Vadeli Borçlar (Vadesine 1 yıldan fazla)
A) Gayrimenkuller	
B) Diğer UV Varlıklar (Vadesine 1 yıldan fazla)	Kısa Vadeli Borçlar
Kısa Vadeli Varlıklar	
A) Nakit	
B) Mevduat	Net Servet
C) Hazine Bonosu	
D) Yatırım Fonu	
E) Diğer	

Yukarıda ortaya çıkan bilanço, bir önceki gelir-gider tablosuyla birlikte bizim nereden gelip nereye gittiğimizi çok net olarak ortaya koymamıza yardımcı olacaktır. Büyük ihtimalle sandığımızdan daha zengin veya daha fakir çıkacağız.

### 2) “Nereye gidiyorsunuz?”

Fransız yazar Montaigne 16. yüzyılda “Hedefi olmayan gemiye, hiçbir rüzgâr yardım etmez.” demiş.

Eğer yola çıkarken “nereye gittiğimin hiçbir önemi yok sadece bir yere varayım” düşüncesinde isek hayatımız bizi herhangi bir yere savurur.

Bizi savurduğu yerde de bir liman olma olasılığı oldukça düşük olacağını aklımızdan çıkarmamalıyız.

Nereye varmak istediğimizi düşünerek yaşamak veya bunu hiç umursamamak. Bu seçimi yapmak elimizde. Ama eğer beklentilerimizi gerçekleştirmek ve iyi bir hayat sürmek istiyorsak, önce amaç ve hedeflerimizi belirlemeliyiz. Aksi takdirde biz de tüm insanlar gibi bir yerlere doğru gider ve bize bahşedilmiş bu ömrü doldurur ama vardığımız son noktada bulunduğumuz yerden pişmanlık duyabiliriz.

İnanın bu duruma düşmemek çok kolay. Önce hedeflerimizi belirlemeliyiz. Yine boş bir sayfa açınız ve yazınız. Hiç çekinmeden tüm istediklerinizi, kendinize hedef olarak koymak istediğiniz her şeyi alt alta yazınız. Bir ev, yeni bir araba, çocuğunuz için güzel bir okul, çocuğunuzu evlendirmek, bir düğün, belki kendisi için küçük bir sermaye, güzel bir emeklilik, belki küçük bir sahil kasabasında mini minnacık bir baraka...

Bir süre sonra şunu fark edeceksiniz ki bu isteklerinizin çoğu finansal durumunuzla yani parayla doğrudan veya dolaylı yoldan sıkı sıkıya ilgili. Hiç şaşırmayın.

Hayatımızın temel gerekliliklerini para ile ilişkilendiren en çarpıcı aktarım bence Orhan Veli'den gelmektedir.

### **BEDAVA**

*Bedava yaşıyoruz, bedava;  
Hava bedava, bulut bedava;  
Dere tepe bedava;  
Yağmur çamur bedava;  
Otomobillerin dışı,  
Sinemaların kapısı,  
Camekanlar bedava;  
Peynir ekmek değil ama  
Acı su bedava;  
Kelle fiyatına hürriyet,  
Esirlik bedava;  
Bedava yaşıyoruz, bedava.*



Şimdi, şairimiz Orhan Veli'nin bu dizeleri yazarken içinde yaşadığı dönemin siyasi ve kendisinin politik bakışını bir kenara bırakarak şiiri yüzeysel olarak bir kere daha okuyun. Şiir aslında bizi günümüz gerçekleriyle sansürsüz bir şekilde yüzleştirmiyor mu? Günümüzde, lüks veya temel ihtiyaç olarak ayırmaksızın kendimiz için isteyebileceğimiz hemen her şey parayla ilişkili.

Konumuzu fazla dağıtmadan geri dönecek olursak; şimdi, alt alta yazdığımız hedefleri bir sıraya sokmamız gerekiyor. Bizim için taşıdıkları öneme göre derecelendirip bizi en çok memnun edecek hedeflerimizin altını çizip diğerlerini ikinci plana, ileriki bir zamanda listemize tekrar eklemek üzere bir kenara not edebiliriz.

### **3) “Gözlerinizi yıldızlarda, ayağınızı yerde tutun!”**

Theodore Roosevelt bu lafı nerede nasıl, neyi kastederek söylemiş bilmiyorum ama bu cümle finansal planlamada oldukça önemli bir noktada bizim için bir ışık yakıyor. Önce hedeflerimizi belirledik, sonra önem sıralarına göre dizdik, diğerlerine göre “olmasa da olur” grubunu listemizden çıkardık. Şimdi sıra elimizdeki varlıklar, gelir-gider ve finansal kaynaklarımızla dengeli, gelecekte elde edebileceğimiz gelirleri de dikkate alarak; yani ayağınızı yerde tutarak hedeflerinizi doğru yerlere koymaya geldi.

Burada birkaç püf noktası var:

**1) Hedefleriniz büyük, mali kaynaklarınız yetersiz ise iki şansınız var:**

**a.** *Vazgeçebileceğiniz birkaç hedef daha bulup listeden çıkarın. Zaman içinde finansal durumunuzdaki değişikliklere göre onlara planlarınızda yeniden yer verme şansınız doğacaktır.*

**b.** *Hedeflerinizi gözden geçirdiğinizde bazılarının fazla iyimser olduğunu göreceksiniz. Bu tip hedeflerinizi şimdilik biraz küçültebilirsiniz.*

- 2)** Gelecekte oluşabilecek gelirlerinizi bir kez daha gözden geçirin kariyerinizin ilerlerken gelirinizin de artacağını dikkate almamak çokça rastlanan hatalardandır.
- 3)** Net varlığınızı daha önce hesaplamıştınız, bunlara dayanarak ne kadar finansal borç altına girebileceğinizi doğru tahmin ettiğinize emin olun
- 4)** Kaç yaşına kadar çalışabileceğinizi ve Türkiye'deki ortalama yaşam süresini göz önünde bulundurun.
- 5)** Sağlık durumunuzu hesaba katmayı unutmayın.
- 6)** Planınızı yaparken, eş ve çocuklarınızla konuşmayı unutmayın. Sizin planınızda onların beklentilerinin de yansması olmalıdır.
- 7)** Emeklilik yıllarını unutmayın. Size iyi bir haberim var, tüm dünya genelinde yaşam süreleri uzuyor. Beklediğinizden çok daha fazla yaşayabilirsiniz. Ama madalyonun bir de öteki yüzü var, emeklilik döneminizi iyi bir şekilde geçirebilmek için daha fazla birikime ihtiyacınız olacak.
- 8)** Gerçekçi olun!

#### **4) Yarın çok geç, bugün başlamalısınız!**

“Başlamak bitirmenin yarısıdır” derler. Geleceğinizi kontrol altına almak için hemen şimdi başlamalısınız. Unutmayın ki başlamayı yarına ertelediğinizde daha güzel bir gelecekte bir gün daha kaybetmiş olacaksınız.

İnsanı psikolojik olarak olumsuz etkileyen faktörlerin başında endişe vardır. Özellikle de gelecek endişesi. Kendimizi ne kadar bugüne odaklarsak odaklayalım, geleceğimizi düşünmediğimizi tekrarlıyorsak tekrarlayalım. Hepimiz istesek de istemesek de gelecek kaygısı ile yaşarız. Gelecek kaygımızı azaltabildiğimiz zaman hayattan daha fazla zevk alan bir insan oluruz. Göreceksiniz ki bir kez planınızı

yapıp ona uygun hareket etmeye başladığınızda kendinize ve içinde bulunduğumuz evrene güveniniz artacak günlük hayatınızdaki streslerinizin büyük bir bölümü uçup gidecek. Daha mutlu bir yaşam sürmek elinizde. O zaman elinizdeki bu fırsatı değerlendirip şimdi harekete geçin, çünkü hayatınızdan daha fazla zevk almak tahmininizden çok daha kolay.

### **5) Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir**

Herakleitos'un bu sözünü aklımızdan hiç çıkarmamalıyız. Bir teknik direktör çıkacağı maç öncesi ne kadar hazırlık ve plan yaparsa yapsın maç oynanırken karşı takımın o anlık durumuna göre taktiğini değiştirebilir. Bir kez planlama yapıp aynı planı hiç değiştirmeden uygulamak zamanın olağan akışına aykırı davranmamız anlamına gelecektir.

Zamanın akışı içerisinde üç temel değişiklik ile karşı karşıya kalacağız. İlk değişimi kendimizde yaşayacağız. Her aynaya baktığımızda değiştiğimizi göreceğiz. Sadece fiziksel olarak değil aynı zamanda ruhsal olarak da değişeceğiz. Bu kaçınılmaz bir olgu. Çocukluğumuzda bizi mutlu eden bazı şeylerin bugün bizim için önemi eskisi kadar büyük değil. Kendime baktığımda çocukluk çağından çıkmaya başladığımda oyuncaklarımın yerini önce spor ve arkadaşlarımla yaptığım aktivitelerin aldığını görüyorum. Yıllar geçtikçe hayata karşı olan ilgim arttı, finansal durumum da düzelmeye başladıkça farklı yerler görme telaşına düştüm. Daha sonraları sanata ve resme ilgim arttı. Kendimi küçük de olsa bir koleksiyon sahibi olarak buldum. Kırklı yaşlarımda başında askerlik günlerimi yad etmek için doğa yürüyüşlerine başladım. Birkaç sene içerisinde kendimi Everest'in zirvesini 5350 metre yükseklikteki ana kamp bölgesinden seyrederken buldum. Şu sıralarda ise tarih ve felsefe kitapları arasında seyahat ediyorum, çocuklarımla ve ailemle vakit geçirmeye çalışıyorum. Biliyorum ki yıllar akarken, kendimi torunlarımla

oyarken bulacağım. Ve artık çocuklarımın ve belki de torunlarımın hayatını kolaylaştırmak benim en büyük zevkim olacak.

Bu değişimin finansal hayatıma etki etmemesi mümkün değil. Çok büyük ihtimalle zaman ilerleyip de torunlarım benim mutluluk kaynağım olduğunda ara sıra arkadaşlarımla yaptığım kaçamaklar şekil değiştirecek. Büyük bir ihtimalle ilerde arkadaş toplantılarımı bir öğle yemeği eşliğinde geçirmek yerine tercihim birlikte sadece bir çay içmek olacak. Böylelikle artan parayla torunlarımın hoşuna gidecek, işine yarayacak ufak tefek hediyeler almaya bir bütçe oluşturmuş olacağım.

Kendimi örnek alarak bahsettiğim bu değişim sizin için farklı bir süreç izleyebilir, benden daha genç veya daha yaşlı olabilirsiniz, zevkleriniz ve beklentileriniz sevdiğinizin değişiminden etkilenerek daha farklı şekillenebilir ama sonuçta değişiminiz kaçınılmaz olacaktır. Bu değişim hayatınızın gerekliliklerini ve dolayısıyla finansal hayatınızı da etkileyecektir. Bu kaçınılmaz süreç içerisinde uygulamaya aldığımız finansal planda, yani stratejimiz üzerinde ufak tefek taktiksel değişiklikler yapmamız gerekliliği ortaya çıkacaktır.

İkinci büyük değişim teknolojinin gelişimi olacaktır. Teknoloji hızla gelişiyor. İnsanoğlunun dünya üzerinde geçirdiği iki buçuk milyon yıla yakın süre zarfında yaşadığı ilerleme son yüz yılda hatta son çeyrek yüzyılda yaşadığımız teknolojik ilerlemenin yanında oldukça sönük kalıyor. Önümüzdeki yıllarda bu eğilimin devam edeceği de açık. Teknolojinin ilerlemesi bizi iki sebeple etkileyecektir. Birincisi, yaşam sürelerindeki artış beklediğimizden daha uzun bir hayat sürmenizin önünü açacak. Sadece siz değil tüm yaşlılarınız da bundan etkilenecek. Eskiden olduğu gibi ailenin yaşlısının yalnız ve içine dönük bir hayat yaşama eğiliminin de değişeceği oldukça net bir sonuç olarak karşımıza çıkacak. Yüz yaşında ve sağlıklı bir kişiye bugün olduğu gibi parmakla gösterilecek derecede ender rastlanmayacağı için özellikle bugünün gençleri yaşlılıklarında yaşlılarıyla birlikte sosyal hayatın daha fazla

içinde olacak ve bugünün yaşlılarından çok daha farklı tüketim alışkanlıkları olacak.

Teknolojik alandaki değişimin ikinci etkisi de kaçınılmaz olarak finansal araçlar üzerine olacaktır. Beklenenden çok daha kısa bir süre sonra bugünün bireysel yatırımcı tarafından erişimleri göreceli olarak daha zor olan fiziki borsalarının yerine, çok daha fazla sayıda birbiriyle entegre sanal borsalar gündeme gelecek. Bu süreç yatırım ürünlerine olduğu kadar tüm finansal ürünlere bireylerin direk ya da dolaylı olarak erişimini kolaylaştıracak. Ürün çeşitliliği artacak. Beklenenden çok kısa bir süre içerisinde dünya üzerinde bulunan tüm yatırım ve diğer finansal araçlar bireysel yatırımcıların en fazla bir cep telefonu kadar uzağında olacak. Tabii o zamana kadar cep telefonunun yerini başka bir şey almazsa. Kaçınılmaz olarak yatırım ve bireysel emeklilik fonları gibi kolektif yatırım araçları daha geniş bir alana yatırım yapabilecek, yeni sigorta ve borçlanma araçları gibi birçok yeni finansal araç hayatımıza girecek. Zaman içinde bizim de bu gelişime ayak uydurmamız lazım. Finansal planlarımızı altı ay ve en çok da bir yıl gibi aralıklarla kullandığımız ürünlerin penceresinden de bakarak gözden geçirmeliyiz.

Bizi etkileyecek üçüncü değişim alanı ise çevremiz olacaktır. Politik ve ekonomik anlamda çevre koşulları devamlı değişmektedir. Ülkemizin bu iki alandaki istikrarını koruyacağına inansak dahi çevre ülkelerde ve dünyada yaşanan değişimler bulunduğumuz küçücük yaşam alanımızı etkileme potansiyeline sahip. Örneklendirecek olursak sizi ilk olarak 2008 yılı öncesine götürmek isterim. Dünya genelinde gayrimenkul fiyatlarında yaşanan yükseliş ve kredilendirme sistemlerindeki gelişmeler. İngiltere’de sadece iki göz bir evi olan emeklinin, evini ipotek ederek aldığı krediyle Türkiye’de ev alabiliyor olmasını sağladı. İngiltere’den emekli maaşı alan bu emeklinin, yaz aylarını rahatlıkla Kalkan’daki yazlığında geçirmesi artık mümkündü. Böylelikle Kaş, Kalkan, Datça, Kuzey Kıbrıs gibi turistik bölgelerde yabancıya ev satışları hızlandı.

İngiliz ailenin evine ait kredi taksitleri ise karı-kocanın sigarayı bıraktığında edeceği aylık tasarruftan çok daha fazla bir meblağ tutmuyordu.

Bu gelişmenin sonucu olarak Kalkan'da ev fiyatları yükseldi, Kalkan yüzölçümü olarak kısa sürede iki katından daha fazla büyüdü, bölgede bulunan işletmeler oluşmakta olan yeni İngiliz nüfusun yaşam standartları paralelinde gelişti. Ancak 2008 yılında emlak fiyatlarında yaşanan düşüş ve duraklamalar bu gelişmenin bıçak gibi kesilmesine yol açtı. Hatta bir süre sonra, İngiltere'deki evlerinin fiyatı düştüğü için kredi limitleri düşen emeklilerin bir kısmı Kalkan'daki evlerini satmak için can atar oldular.

Bu konudaki diğer örnek ise yakın çevremizde gelişen savaş ve iç huzursuzlukların Türkiye'nin nüfusu ve aynı zamanda ülkede yol açabileceği sosyal ve politik değişimdir. Sosyal bilimcilerin son dönemde gerçekleştirdiği en büyük tartışma alanlarından birisi ülkemize gelen Suriyeli konuklarımızın kalıcı olmaları durumunda ülkemizin nüfus yapısı ve tabii ki sosyal yapısı üzerinde yapacağı etkilerdir. Bu durum, Anadolu toprakları için hiç de yabancı bir gelişme değil. Anadolu ve Mezopotamya, bin yıllardır sürüp giden bir Kuzey-Güney, Doğu-Batı eksenlerindeki göçlere ev sahipliği yapmıştır. Bu bölgede yaşayan halklar coğrafik olarak yeterli ve aynı zamanda verimli yaşam alanlarına sahip olması sebebiyle milattan önce altı bin yılından bu yana yeni göçmen akımları altında evrimleşmeyle yüz yüze kalmışlardır. Akımların büyüklükleri zaman zaman yönetim sistemlerinin veya ülke politikalarının değişimine sebep olmuştur. Verdiğim ilk örnek olan Kalkan'dan farklı olarak, nüfus yapısındaki bu güçlü ve kalıcı değişimler, yerleşik halkın tüm sosyal ve doğal olarak da finansal hayatlarını etki altına almıştır.

Finansal hayatımız, bahsettiğim diğer faktörlere olduğu kadar çevresel faktörlere bağlı olarak da evrim geçirme ihtiyacı içinde olacaktır. Bölgesel olarak yükselen gayrimenkul fiyatları, içinde yaşadığımız bölgede tüketim alışkanlıklarının değişmesi, kültürel değişim ve dalgalanmalar finansal yapıyı belli aralıklarla gözden geçirmemizi zorunlu kılar.

## **Bir de bilmediğimizi bilmediklerimiz vardır...**

Amerikan tarihinin en yaşlı Savunma Bakanı olarak görev yapan Donald Rumsfeld, 2003 yılında gerçekleşen Irak işgalinin mimarlarından. Her ne kadar kendisinin aşağıdaki sözleri söylediğinde başka anlamlar yüklemiş olduğunu düşünüyor olsam da konumuzun akışı içinde kullanabileceğimize inandığım bir final cümlesi içeriyor.

*Bilinen bilinenler vardır.*

*Bunlar bizim bildiğimizi bildiğimiz şeylerdir.*

*Bilinmeyen bilinirler vardır.*

*Yani, bunlar bilmediğimizi bildiğimiz şeylerdir.*

*Fakat bir de bilinmeyen bilinmeyenler vardır.*

*Bilmediğimiz şeyleri bilmiyoruz.*

Rumsfeld'in özlü sözüne tekrar geri döneceğiz ama şimdi sizinle finansal planlama adına geldiğimiz noktayı bir gözden geçirelim.

Hayatımızın her döneminde finansal planlamaya ihtiyacımız bulunuyor, çünkü gerçekleştirmek istediğimiz şeylerin hemen hepsini ancak günümüzün değişim aracı olan paraya sahip olmadan hayata geçiremiyoruz.

Bir finansal plandan bahsettiğimizde özünde hedefleri belirlenmiş bir ana stratejiden ve dönemsel olarak yapılması gereken taktik değişikliklerden bahsediyoruz.

Çeyrek asrı finansal piyasalarda uzman olarak faaliyet göstermiş biri olarak benim sizlere tavsiyem en kısa süre içerisinde hayatınızın bu eksik kalmış parçasını tamamlamanızdır. Kendi finansal planımızı hazırlarken aşağıdaki şemayı takip etmek işimizi kolaylaştıracak ve başarılı kılacaktır.

**3** Gözleriniz Yıldızlarda, ayağınızı yerde tutun!  
Hedeflerimizin gerçekçi olmasına dikkat etmeliyiz.

**2** Nereye Gitmek İstiyorsunuz?  
Hayatımızı daha iyi yaşabilmemiz için hedeflerimizi belirlemeliyiz.

**1** Kendini Bil!  
Basit bir finansal plan hazırlamak için önce bireysel gelir-gider Raporumuzu ve bilançomuzu çıkarmalıyız.



**4** Yarın çok geç, bugün başlamalısınız!  
Planlama ve uygulamaya hemen başlamalıyız. Geç başladığımız her günü kaybediyoruz demektir.

**5** Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir!  
Belli aralıklarla finansal planımızı gözden geçirip taktiksel değişiklikler yapmalıyız.

Yaptığınız bu çalışma sizde bir farkındalık yaratacak, bir süre sonra hedeflerinize yaklaştığınızı görerek daha mutlu ve verimli bir hayatınız olacak. Ancak unutmamalısınız ki bir uzman gözüyle bakıldığında kendi başınıza hazırlamış olduğunuz ve uygulamaya koyduğunuz finansal plan sizi sadece birkaç adım ileri götürecektir. Bu plan geliştirilmeye muhtaçtır.

İşte şimdi Rumsfeld'in sözünün son iki cümlesine tekrar bir göz atabiliriz.

*Fakat bir de bilinmeyen bilinmeyenler vardır.*

*Bilmediğimiz şeyleri bilmiyoruz.*

Bireyin kendi başına hazırladığı plan, hayatını daha mutlu ve verimli geçirmesine olanak sağlamakla beraber planın eksik kalan kısımları bir finansal planlama uzmanı tarafından tamamlandığında karşımıza kusursuz bir başarı kapısı açılmış olur.

Benim çeyrek asırlık mesleki hayatını geride bırakmış bir uzman olarak sesimi duyurabileceğim herkese tavsiyem, hayatı koyuverip yaşamak yerine, mümkün olduğu kadar anlamlı kılmak üzere hedeflerle süslemek, onlara ulaşmak için çaba sarf etmek olacaktır. Bu yolda ilerleyerek hayatımızı yönetmek istiyorsak finansal durumumuzu da yönetmemiz ve konu üzerine, mümkünse iyi bir danışmanla çalışmamız gerekmektedir.





# 03

## Yatırım Araçları

---

Alparslan BUDAK

İnsanoğlu yüzyıllar boyunca ticaret yapmış, mal almış, mal satmış, para biriktirmiş ve birikimlerini değerlendirmenin yollarını aramıştır. İnsanın ve ticaretin olduğu her yerde farklı finansal ihtiyaçlar ortaya çıkmıştır. Kişilerin ve kurumların bu ihtiyaçlarını çözmek için zaman içinde çok çeşitli finansal ürünler geliştirilmiştir.

Bu bölümde en temel kavramlara, ihtiyaçlara ve ürünlere değineceğiz. Finansal piyasaları takip ederken, haberleri okurken göreceğiniz tüm karmaşık isimli ürünler, burada ele alacağımız ana ürünlerin bir çeşidi olacaktır. O yüzden buradaki temel kavramları ve ürünleri anlamak, diğer finansal ürünleri de kolaylıkla anlamanızı sağlayacaktır.

## Girişimciler

Finansal işlemlerin bir tarafında paraya ihtiyacı olan bir kesim bulunmaktadır. Genelde bu kesim, mevcut işlerini büyütmeyi, kendi parasal gücünü aşan büyüklükte bir yatırım yapmayı ya da parlak bir fikri hayata geçirmeyi planlamaktadır. Bu amaçlarla paraya ihtiyaç duyanlara **girişimci** denir.

Örneğin, büyük bir arsası olan bir kişi oraya bir alışveriş merkezi inşa etmek isteyebilir ama bunun için yeterli parası olmayabilir. Veya yanmayan kumaş üretmek için bir fikriniz olabilir, fakat bunun için gerekli laboratuvarı kuracak, ekipman ve üretim araçlarını alacak paranız olmayabilir. Küçük dükkanınızda, herkes tarafından beğenilen kekler ve kurabiyeler yapıyor olabilirsiniz. Başka bir dükkan daha açsanız, ya da daha büyük bir yere geçerseniz işlerin daha da büyüyeceğini biliyorsunuz, fakat bunun için gerekli yatırımı yapacak maddi gücünüz henüz yok. Tüm bu finansal ihtiyaçlar için farklı farklı çözümler bulmak mümkün.

## Yatırımcılar

Bir de madalyonun öteki yüzü var; elinde parası olanlar. Bu kesim, çalışıp kazandıkları birikimlerini, gelecekte ihtiyaç duyabilecekleri ana kadar

uygun bir şekilde değerlendirmeyi ister. Birikimini finansal ürünlerde değerlendirenlere **yatırımcı** denir.

Örneğin, bir şirkette çalışıyorsanız, büyük ihtimalle her ay maaşınızdan bir kenara para ayırıyorsunuzdur. Ya da kırtasiye dükkanı olan bir esnafsanız, işlerin iyi gittiği sonbahar aylarında kazandığınız parayı hemen harcamayı düşünmüyor, muhtemelen gelecekteki ihtiyaçlarınız için biriktiriyorsunuzdur. Paraya ihtiyaç duyacağınız ana kadar da paranızın boşa durmayıp sizin için çalışmasını istersiniz. Finansal araçlar, bu ihtiyaca da cevap vermektedir. Kısacası, tüm finansal ürünler bir ihtiyaçtan dolayı ortaya çıkmıştır.

## Temel Kavramlar

Yatırım araçlarının özelliklerine geçmeden önce, her yatırım kararında bilinmesi gereken, göz önüne alınması gereken üç ana finansal kavrama değinmek istiyorum. Bu kavramlar; faiz, getiri ve risktir.

**FAİZ:** Faiz, paranın fiyatıdır. Genelde bir mal veya hizmetin fiyatı parayla ölçülür. Bir kilo elmanın, bir binanın, doktora muayene olmanın, pansiyonda konaklamanın bir fiyatı vardır. Bunları alırken, karşılığında para öderiz. Benzer şekilde, para alıp satmanın da bir fiyatı vardır. Bu fiyatın adı faizdir. Para almanın diğer adı “borç alma” olup, parayı “aldığınız” için karşılığında faiz ödersiniz. Para satmanın adı ise “borç verme” olup, parayı “sattığınız” için karşılığında faiz alırsınız.

Başka bir bakış açısıyla faiz, paranın kira bedelidir. Borç alan kişi, ödünç aldığı parayı belli bir süre sonra borcu verene iade edecektir. Bununla birlikte borç alan kişi, ödünç aldığı süreyle orantılı olarak ek bir para daha öder. Bu ek “kira” tutarı faizdir.

Faizi belirleyen iki ana etken vardır; borcu geri alamama riski ve paranın zaman değeri. Borç veren, cebinde duran parayı belli bir

süre için borç isteyene vermiştir. Bu süre içinde borç alanın başına olumsuz bir şey gelirse, borç veren parasını geri alamayabilir. Dolayısıyla bir risk altına girmiştir. Kişinin borç vermeye razı olması için bunun karşılığını alması gerekir.

Ayrıca, borç veren kişi, almak istediği bir ihtiyacı varken, cebindeki parasını borç verdiği için o ihtiyacını alamayıp ertelemek durumunda kalabilir. Veya aynı parayı başka bir yerde değerlendirse, elde edeceği belli bir kazanç vardır. Borç vermeyi kabul ederek, başka yerden elde edeceği kazancı almaktan vazgeçmektedir. Dolayısıyla, bu olumsuzlukları telafi etmek için borç verene belli bir getiri önerilmesi gerekir. Aksi takdirde borç vermeyi kabul eden biri bulunmaz. Faiz, bunun bedelidir.

**Basit faiz**, borcun karşılığında alınan paranın anaparaya oranıdır. Örneğin 10.000 TL için yıllık %10 faiz elde ediyorsak, faiz gelirimiz 1.000 TL'dir. Anaparamızla beraber bir yıl sonra 11.000 TL'miz olur.

**Bileşik faiz** ise, borcun süresi sonunda anapara ve faizin toplu olarak tekrar yatırıma dönüşmesiyle elde edilir. Örneğin, yukarıda elde ettiğimiz 11.000 TL'yi tekrar %10 faiz ile bir yıl daha yatırırsak, bu defa yıl sonunda 1.100 TL faiz elde ederiz. Kısacası, ilk yıl 1.000 TL faiz almışken, ikinci yıl 1.100 TL faiz almış oluruz. Bu şekilde faiz geliri katlanarak artar. Ancak şunu da unutmamalı; eğer borcu biz aldıysak, bu defa ödeyeceğimiz tutar katlanarak artacaktır!

Bir yatırım veya borçlanma kararı alırken, farklı vadelerdeki finansal araçların faiz oranlarını karşılaştırmamız gerekiyorsa, o zaman bileşik faiz oranına bakmak her zaman için daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

**GETİRİ:** Getiri, bir yatırımdan elde edilen kazanç oranıdır. Örneğin, 10 TL'ye aldığınız hisse senedini 12 TL'ye sattığınızda kazancınız 2 TL olmuştur. Getiriniz ise elde ettiğiniz 2 TL'nin, yatırdığınız 10 TL'ye oranı olan %20'dir.

Başka bir örneğe bakalım. 100.000 TL tutarında bir daire aldınız ve aylık 500 TL karşılığında kiraya verdiniz diyelim. Yıl boyunca toplam 6.000 TL kira geliriniz olacaktır. Yıl sonu ise dairenizi 110.000 TL'ye sattığınızı varsayalım. Böylece bu daire yatırımından 6.000 TL kira geliri, 10.000 TL de değer artış kazancı olarak toplam 16.000 TL kazanmış olacaksınız. Yatırdığınız 100.000 TL ile oranladığımızda bu yatırımdan elde ettiğiniz getiri %16 olacaktır.

**RİSK:** Genel anlamıyla risk, zarar görme ihtimalidir. Finansal risk ise, en basit tanımıyla para kaybetme ihtimalidir.

Risk, genelde olumsuz anlamda kullanılır; kaza riski, yangın riski ya da deprem riski deriz. Ancak, çeşitli önlemler alarak zarar görme ihtimalimizi azaltabiliriz. Örneğin, deprem riskine karşı binamızı güçlendirebiliriz. Bu, bizim kontrolümüzde olmayan deprem gibi bir olayı engellemeyecektir, ama deprem olduğunda zarar görmemizi engelleyecektir. Deprem riskine benzer şekilde finansal riskler de yönetilebilir. Örneğin, evimizi güçlendirmenin yanı sıra deprem sigortası da yaptırabiliriz. Deprem olduğunda, güçlendirmemize rağmen evimiz yıkılırsa, sigorta en azından zararımızın bir kısmını karşılayacaktır. Eğer yatırımlarınızdaki riskleri iyi anlarsanız, para kaybetme ihtimalini azaltabilirsiniz.

Daha önceki daire alma örneğimize dönersek, kiranızı aynı şekilde aldığınızı, ama yıl sonu bir sebepten dolayı dairenizi 90.000 TL'ye satmak durumunda kaldığınızı düşünelim. Bu durumda yıl sonu 90.000 TL daire satışından, 6.000 TL kira gelirinden elde ettiğiniz tutarla beraber 96.000 TL'niz olacaktır. Yatırdığınız 100.000 TL ile kıyasladığımızda zararınız %4 olacaktır. Evet, gayrimenkul yatırımı halkımızın çoğu tarafından "güvenli" bir yatırım olarak görülse de gayrimenkul yatırımında da risk vardır ve para kaybetmeniz mümkündür.

Finansal ürünlerin farklı risk seviyeleri bulunmaktadır. Bazı ürünlerin riski düşüktür, yani para kaybetme ihtimali azdır. Bazı ürünlerde ise risk

yüksek olup para kaybetme ihtimali fazladır. Genel kural olarak, riski yüksek yatırımlardan daha yüksek getiri elde etmeyi “bekleriz”. Çünkü eğer daha yüksek getiri elde etmeyi beklemiyorsak, para kaybetme ihtimalimizin fazla olduğu bir yatırımı yapmayız. Burada önemli olan kavram “beklenen getiri”dir. Beklenen getiri, elde edeceğimiz gerçek getiri olmayabilir. İşler tahmin ettiğimiz şekilde gitmediğinde, yani risk gerçekleştiğinde, düşündüğümüzden daha az para kazanabilir veya para kaybedebiliriz.

## Finansal Ürünler

Finansal ürünler iki temel gruba ayrılabilir; ortaklık araçları ve borçlanma araçları. Tüm finansal araçlar ya ortaklık hakkı verir ya bir borçlanma işlemini ifade eder veya bu iki özelliğin birleşimini içerir. Bir de bu ürünleri baz alan türev ürünler vardır ki birazdan bunların hepsini tek tek açıklayacağız.

### >> MEVDUAT

Mevduat, “bankaya para yatırma” kavramının resmi adıdır. En yaygın bankacılık hizmetidir. Esas olarak, elinde birikimi olan kişinin bankaya borç vermesidir. Banka, aldığı borç karşılığında hesap sahibine faiz öder.

**Vadesiz mevduatta**, bankaya yatırdığınız parayı dilediğiniz an çekebilirsiniz. Ancak bu kolaylığın karşılığında vadesiz mevduatta duran paranıza ya hiç faiz alamazsınız ya da çok düşük faiz alırsınız. Nasıl ki cebinizde duran para her an elinizin altındadır ama durduğu yerde faiz işlemez; vadesiz mevduat da aynı şekilde her an elinizin altındadır ama kazanç sağlamaz. Sadece cebinizden daha güvenli bir ortam olan bankada durur. O yüzden, her an ihtiyaç duyabileceğiniz küçük tutarları bu şekilde değerlendirebilirsiniz ama tüm paranızı vadesiz mevduatta tutmak doğru bir tercih değildir.

**Vadeli mevduatta** ise, bankaya önceden belirlediğiniz bir süre için borç verirsiniz. Mesela, 1 ay, 6 ay, 1 yıl boyunca yatırdığınız parayı çekmezseniz, banka size faiz öder. Anlaştığınız süreden önce başka bir ihtiyacınız olur da paranızı çekmek isterseniz, bu durumda işlemiş faizinizi alamazsınız.

Örneğin, yıllık mevduat oranının, vergiler düşüldükten sonra net %10 olduğunu varsayalım. 10.000 TL'yi bir yıl için bankaya yatırdığımızda, yıl sonu 1.000 TL faiz kazancı elde etmiş oluruz. Anaparamızla birlikte bankadaki birikimimiz 11.000 TL'ye ulaşır. Ama diyelim ki aradan 11 ay geçtikten sonra, vade bitimine sadece 1 ay kala, önemli bir ihtiyacımız ortaya çıktı. Bankaya gidip paramızı çekmek istedik. O zaman yatırdığımız 10.000 TL'yi geri alabiliriz ama o güne kadar işlemiş olan faizi alamayız. Bu sebeple, vadeli mevduatta paramızı değerlendirirken, gelecekte ortaya çıkacak ihtiyaçları da göz önünde bulundurmak gerekir. Örneğin, bir yıl boyunca ihtiyacımız olacağını düşündüğümüz bir tutarı kenara ayırıp, bir yıl boyunca hiç ihtiyaç duymayacağımız bir tutarı yıllık vadeli mevduatta değerlendirebiliriz.

Bir diğer yöntem de birikimlerimizi farklı parçalara ayırıp, bir kısmını aylık, bir kısmını 6 aylık, bir kısmını 1 yıllık mevduatta değerlendirmektir. Böylece, hem arada beklenmedik şekilde ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar için önlem almış olur, hem de ihtiyacımız olmayan birikimimize daha yüksek getiri sağlamış oluruz.

## >> REPO

Genel olarak repo, kısa süreli bir para piyasası işlemidir. Mevduata benzer şekilde, yatırılan (borç verilen) para karşılığında, vade sonunda anapara ve faiz alınır. Ancak reponun altında yatan işleyiş mevduattan farklıdır.

Mevduat, paramızın bankaya borç olarak verilmesidir. Bize borçlu olan, paramızı geri ödeyecek olan kurum bankadır. Repo ise, bir sermaye piyasası aracının belli bir süre için kiraya verilmesidir.



Örneğin çalıştığınız bankanın elinde, 2 yıl vadeli, yıllık %10 getirisi olan bir tahvil olsun. Siz de elinizdeki birikimi 1 hafta süreyle değerlendirmek istiyorsunuz diyelim. Banka, elindeki 2 yıl vadeli tahvili bu bir hafta süre için size kiraya verir. Bankanın tahvilden elde edeceği haftalık getiri bellidir, bunun önemli bir kısmını sizinle paylaşmayı taahhüt eder. Parayı verdiğiniz gün, banka elindeki tahvili sizin hesabınıza geçirir. Bir hafta sonra tahvilden elde edeceği faizin önemli bir kısmını anaparanızla beraber size verir, tahvilini geri alır. Kısacası, verdiğiniz paranın karşılığı aslında tahvil olarak sizin hesabınızda bulunmaktadır. Verdiğiniz borcun karşılığında elinizde teminat olarak bir tahvil vardır.

Peki, “banka o tahvilden elde edeceği faizi neden benimle paylaşsın?” diye düşünebiliriz. Banka bizden aldığı parayı, başka bir yere daha yüksek bir faizle borç vererek oradan da para kazanmayı amaçlar.

Sonuç olarak repo, genelde kısa vadeli yatırımlar için kullanılan ve ilgili dönemde sabit getiri sağlayan yatırım araçlarından biridir.

## >> TAHVİL VE BONO

Tahvil ve bono, devletin veya şirketlerin ödünç para almak için çıkardığı borçlanma araçlarıdır. Tahvil aldığınızda, tahvili çıkaran şirkete ya da devlete borç vermiş olursunuz. Vade sonunda paranızı, borç verdiğiniz şirket ya da devlet size geri ödemekle yükümlüdür.

Genel tanım olarak 1 yıldan uzun vadeli borçlanma aracına tahvil, 1 yıldan kısa vadeli borçlanma aracına bono denir. Vadesi dışında tahvil ve bononun ana özellikleri aynıdır.

Tahvil ve bonolar, bunları ihraç eden kurumların niteliğine göre adlandırılır. Örneğin devletin çıkardığı tahvil ve bonoların genel adı, devlet iç borçlanma senetleridir (DİBS). Devlet tahvili, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından çıkarılan, vadesi bir yıldan uzun borçlanma aracıdır. Hazine bonusu ise, gene Hazine ve Maliye

Bakanlığı tarafından çıkarılan ama vadesi bir yıldan kısa borçlanma aracıdır.

Şirketlerin ve bankaların çıkardığı tahvil ve bonoların genel adı "özel sektör borçlanma araçları"dır. Bir yıldan uzun vadeli olanlara özel sektör tahvili, kısa olanlara bono denir. Örneğin bir banka tarafından ihraç edilen bir yıldan kısa borçlanma aracı "banka bonosu" olarak adlandırılır. Bir çimento şirketi tarafından çıkarılan 2 yıllık tahvil ise "şirket tahvili"dir.

Euro tahvil (Eurobond) ise, bir devlet veya şirketin yabancı bir para birimi cinsinden çıkardığı ve uluslararası piyasalarda ihraç ettiği borçlanma araçlarıdır. Örneğin Hazine ve Maliye Bakanlığı, 10 yıl vadeli, ABD doları cinsinden bir Euro tahvili Londra'da ihraç edebilir. Benzer şekilde banka ve şirketler de yabancı para cinsinden tahvil çıkarıp borçlanabilir.

**Tahviller kupon ödemeli veya iskontolu olabilir.** İskontolu tahvillerde, bugün yatırdığınız paranın karşılığında anapara ve faizi, tahvilin vadesinde alırsınız. İskontolu tahvillerde genelde tahvilin vade sonunda ulaşacağı değer belirlenir. Sonra, bugün o tahvilin kaç paraya satılacağı hesaplanır. Örneğin, 1 yıl sonra 100 TL olacak olan iskontolu tahvil için bugün kaç para verilmesi gerektiği belirlenir. Bu tahvil 80 TL'ye satılıyorsa, demek ki bugün 80 TL yatıran bir kişinin eline 1 yıl sonra 100 TL geçecektir. Yani 80 TL'sine karşılık bir yılda 20 TL kazanç sağlamış olacaktır. Bu da %25 getiriye denk gelmektedir.

Kupon ödemeli tahvillerde ise vade bitimine kadar olan süre içinde de faiz ödemeleri yapılır. Örneğin 5 yıl vadeli, yıllık %10 faizli, 6 ayda bir kupon ödemeli bir tahvili ele alalım. 6 ayda bir kupon ödemesi yapılacağına göre bu tahvilden yılda iki defa faiz alınacaktır. Bu tahvile 100 TL yatırdığımızda, 6 ay sonra bize 5 TL'lik bir kupon ödemesi yapılacaktır (%10'un yarısı). 12 ay sonra ise bir 5 TL daha

ödeneyecektir. Böylece yılda iki defa elimize 5 TL geçecektir. 5 yılın bitiminde ise başta yatırdığımız 100 TL ile birlikte son faiz ödemesi olan 5 TL'yi alacağız. Son gün elimize 105 TL geçecek ve tahvil tamamen ödenmiş olacaktır. Tahvil borcunun tamamen ödenmesine "itfa" denir. Anaparanın ödeneceği tarih, tahvilin "itfa tarihidir".

**Tahviller, sabit faizli veya değişken faizli olabilir.** Sabit faizli tahvilde, alacağınız faiz baştan bellidir. Örneğin 3 yıl vadeli, 3 ayda bir kupon ödemeli, %12 getirili bir tahvili alalım. 3 ayda bir kupon ödemesi olduğuna göre yılda dört defa faiz ödenecektir. Burada tahvilin yıllık faizi %12 olduğuna göre, yatırımcı her 3 ayda bir %3 faiz elde edecektir (%12'nin dörtte biri). Yatırımcı, tahvil çıkarıldığında 100 TL yatırırsa, her üç ayda bir hesabına 3 TL geçecektir. Vade sonuna kadar elde tuttuğunda, 3 yılın sonunda, başta yatırdığı 100 TL ile son faiz tutarı olan 3 TL'yi alacaktır.

Değişken faizli tahvilde ise, tahvili elde tuttuğunuz süre içinde alacağınız faiz baştan belli değildir. Baştan belli olan, kupon ödemeleri esnasında ve vade sonunda nasıl bir hesaplama yapılarak faiz alacağınızdır. Örneğin, bir şirket 2 yıl vadeli, 3 ayda bir kupon ödemeli, "gösterge faiz üzerine %3 ek getirili" bir tahvil çıkarmak istesin. Burada gösterge faizin ne olacağı baştan tanımlanır. Örneğin, "Gösterge faiz, Hazine tarafından gösterge tahvil olarak tanımlanan devlet tahvilinin Borsa İstanbul'da işlem gördüğü son 5 günde oluşan orandır" denir. Buradaki tanımlar hiçbir tereddüde yer bırakmayacak kadar açıktır. Hazine ve Maliye Bakanlığı "gösterge tahvili" belirler. Bu tahvilin Borsa İstanbul'da hangi orandan işlem gördüğü bellidir. Dolayısıyla bu şekilde tanımlanmış değişken faizli bir tahvilin getirisi de kuşkuyla yer bırakmayacak şekilde hesaplanır.

Örneğin yukarıdaki şekilde tanımlanmış gösterge devlet tahvili Borsa İstanbul'da yıllık %9'dan işlem görüyor olsun. Şirket "%3 ek getiri" dediği için, aldığımız tahvilin yıllık faizi %12 olacaktır. 3 ayda bir

kupon ödemesi olduğundan, bu tahvil bu 3 aylık dönemde %3 faiz ödeyecektir (%12'nin dörtte biri).

Diyelim ki, beklenmedik bir durum oldu ve piyasadaki devlet tahvilinin faiz oranı %9'dan %13'e çıktı. Bu durumda şirketin tahvilinden bir sonraki dönem alınacak olan faiz, %13'ün üzerine %3 koyarak, yıllık %16 olacaktır. 3 aylık faiz alacağımızı düşünürsek, bu dönem elimize geçecek olan getiri %4 olacaktır (%16'nın dörtte biri). Görüleceği üzere, değişken faizli tahvilin avantajı, piyasadaki genel faiz oranları ne yöne hareket ederse etsin, tahvil yatırımcısının eline "devlet tahvilinin üzerine ek getiri" sağlama imkânıdır.

Tahvili, vadeli mevduattaki gibi vade sonuna kadar elde tutmak zorunda değilsiniz. Örneğin 3 yıl vadeli bir devlet tahvilini, aldıktan 2 ay sonra satabilirsiniz, 3 yıl beklemenize gerek yoktur. Ancak bu durumda piyasadaki faiz oranlarının hareketi önemli olmaktadır.

Ana kural; piyasadaki faiz değişimi ile tahvilin değerinin birbirine zıt olmasıdır. Siz tahvili aldıktan sonra piyasada faizler artarsa tahvilinizin değeri düşer. Eğer piyasa faizleri düşerse elinizdeki tahvilin değeri artar.

Bu ilişkiyi şu örnekle açıklamak mümkün. Örneğin, yıllık %10 getiri sağlayan bir tahvil aldınız diyelim. Siz aldıktan bir süre sonra piyasada genel faiz oranı %8'e düşmüş olsun. Artık herhangi bir tahvil almak isteyen bir yatırımcı %8 getiriye razı olmak zorundadır. Oysa ki sizin elinizde daha önceden alınmış ve %10 gibi daha yüksek getiri sağlayan bir tahvil var. Demek ki artık elinizdeki tahvil daha değerli. Yani, piyasadaki faizler düşünce sizin tahvilinizin değeri artmış oldu.

Benzer şekilde, piyasadaki faiz oranları %12'ye çıktığında, diğer tüm tahviller %12 getiri sunarken, sizin elinizdeki tahvil %10 gibi düşük bir getiri sağlıyor olacaktır. Yatırımcıya piyasadaki %12 getiriyi vermek için bu tahvil daha ucuz bir fiyatla satılacaktır. Yani, faizler arttığında elinizdeki tahvil değer kaybedecektir. Sonuçta, her ne kadar tahvil

yatırımları belirli bir faiz oranını sağlıyor olsalar da faizlerin yükseldiği durumlarda bu araçlarda da anapara kaybetme riski vardır.

Tahvillerle ilgili bir diğer risk ise “karşı taraf” riskidir. Karşı taraf riski, tahvili çıkaran devletin ya da kurumun borcunu ödeyemez hale düşmesidir. Örneğin 2008 yılındaki global kriz öncesinde, dünyada pek çok yatırımcı Yunanistan devletinin çıkardığı tahvillere yatırım yapmıştı. Ancak global krizden olumsuz etkilenen Yunanistan, 2010 yılında borçlarının tamamını ödeyemeyeceğini ancak bir kısmını ödeyebileceğini söyledi. Örneğin elinde 1.000 avroluk Yunanistan tahvili olan bir yatırımcı ancak 500 avrosunu geri alabildi. Benzer risk şirket tahvilleri için de geçerlidir. Tahvilini alarak “borç verdiğimiz” şirketin işleri kötü gidebilir ve bir süre sonra bizden aldığı borcu ödeyemez duruma düşebilir. Tabii ki bu risklere karşı da alınabilecek sigorta benzeri çeşitli önlemler vardır ama bireysel yatırımcılar açısından bunlara ulaşmak zordur. Bu nedenle karşı taraf riskini her zaman aklımızın bir köşesinde tutmakta fayda vardır.

### >> VARLIĞA DAYALI MENKUL KIYMET

Varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK) de bir tahvil türüdür. VDMK sadece banka, leasing, faktoring, tüketici finansmanı şirketi gibi finansal kuruluşlar ile gayrimenkul yatırım ortaklıkları tarafından çıkarılabilir. VDMK aldığınızda, gene bunu ihraç eden kuruma borç vermiş olursunuz. Ancak bu defa verdiğiniz borcun karşılığında o kurumun çeşitli alacakları size ödenir.

Örneğin, bir tüketici finansman şirketi 1.000 farklı kişiye araba kredisi vermiş olsun. Bu 1.000 kişi her ay kredi borcunu düzenli olarak ödüyor diyelim. Tüketici finansman şirketi bu alacaklarını dayanak göstererek bir tahvil ihraç eder. Siz bu tahvili aldığınızda, tüketici finansman şirketine tahvilin bedelini ödersiniz, yani borç verirsiniz. Karşılığında da araba kredisi almış olan 1.000 kişinin ödemekte olduğu nakit akımlarından sizin tahvilinizin faiz ve anaparası ödenir. Bir

anlamda tüketici finansman şirketi, bu 1.000 kişiden olan alacağını size devretmiştir. Yani, kendisine gelecek olan ödemelerin size yapılmasını sağlamıştır.

Varlığa dayalı menkul kıymetler sayesinde finansal kuruluşlar vadesi henüz gelmemiş alacaklarını önceden satmış olurlar. Elde ettikleri gelire yeniden kredi verirler. Yatırımcı ise genelde daha yüksek bir getiri sağlayan bu araçlardan faydalanır.

### >> VARLIK TEMİNATLI MENKUL KIYMET

VTMK çıkarmaya yetkili olan kurumlar VDMK çıkarmaya yetkili olan kuruluşlarla aynıdır. Varlık teminatlı menkul kıymetlerin varlığa dayalı menkul kıymetlerden farkı, bu aracı çıkaran kurumların çeşitli alacaklarını güvence göstermeleridir. Yani siz VTMK aldığınızda, doğrudan bunu ihraç eden kuruma borç verirsiniz, o kurum size borcunu ödeyeceğine dair söz verir. Ancak, olumsuz bir durumda kurum borcunu ödeyemezse, kendisinin başkalarından olan alacaklarını VTMK ödemelerinin yapılması için garanti olarak gösterir.

Yukarıdaki örneğe dönersek, araba kredisi almış olan 1.000 kişi tüketici finansman şirketine borçlarını ödemeye devam eder. Tüketici finansman şirketi de VTMK karşılığında size olan borcunu öder. Ama eğer tüketici finansman şirketi bir sebepten dolayı borcunu ödeyemez duruma gelirse, bu 1.000 kişinin yapacağı ödemeler size olan VTMK borcunun ödemesi için kullanılır.

Varlığa dayalı ve varlık teminatlı menkul kıymetler, normal tahvil ve bonolar gibi iskontolu veya dönemsel ödemeli olabilir. Ya da sabit veya değişken faizli olarak ihraç edilebilir.

### >> KİRA SERTİFİKASI

Kira sertifikaları “sukuk” olarak da adlandırılmakta olup ülkemizde giderek yaygınlaşmaktadır. İslami finans kurallarına uygun olarak çıkarılan bu araçları faizsiz tahvil olarak tanımlayabiliriz.

Tahvillere benzer şekilde devlet veya özel şirketler tarafından çıkarılan bu ürünler, bir varlığı dayanak alarak ihraç edilir. Gene bir devlete ya da şirkete borç verme söz konusudur. Ancak bu defa paramızın karşılığında teminat olarak gösterilen bazı varlıklar ya da alacaklar vardır.

Örneğin, bir tekstil firması İslami esaslara göre çalışan bir katılım bankasına başvurur, işlerini büyütmek için yeni bir dokuma tezgahı almak istediğini söyler. 1 milyon TL tutarındaki bu makineyi almak için yeterli parası yoktur. Katılım bankası bu tekstil firmasının ihtiyacı olan makineyi 1 milyon TL karşılığında alır. Bunu tekstil firmasına %20 kârla, 1,2 milyon TL karşılığında satar. Tekstil firması bu 1,2 milyon TL'yi iki yıllık bir süre içinde, aylık 50.000 TL taksitlerle katılım bankasına ödeyecektir. Katılım bankası, bu ve benzer alacaklarını teminat göstererek bir sukuk ihraç edebilir. Siz katılım bankasına paranızı verir, kira sertifikasını alırsınız. Bunun karşılığında, tekstil firmasının ve benzeri diğer firmaların ödeyeceği taksitler katılım bankası yerine size ödenir. Burada getirinin ne kadar olduğu baştan belli değildir ama gelen nakit akımlarından elde edilen “kâr payının” veya “kiranın” nasıl dağıtılacağı baştan belirlenmiştir.

Tahvillerde olduğu gibi, kira sertifikaları da vadeye kadar elde tutulabilir veya ikincil piyasada satılabilir.

### >> **PAY (HİSSE) SENEDİ**

Bu noktaya kadar borçlanmayla ilgili ürünlere değindik. Bunların dışında bir de ortaklıkla ilgili finansal ürünler vardır. Ortaklığı temsil eden menkul kıymetlerden en yaygın olanı pay senedi veya diğer adıyla hisse senedir. Pay senedi, anonim şirketler tarafından çıkarılır. Pay alan yatırımcı, şirketin ortağı olur. Şirket kâr ederse, şirketin sahibi olan ortaklar da para kazanır. Ama şirket zarar ederse, şirketin değeri azalır, şirketin değerini temsil eden pay senetlerinin değeri düşer.

Kısa vadede payların değeri pek çok faktörden etkilenir. Faiz oranlarından, döviz kurlarından, yurt dışı gelişmelerden, politik olaylardan, vb. Gazetelerde, televizyonlarda her gün “borsa indi, borsa çıktı” gibi haberler işte bu kısa vadeli dalgalanmalarla ilgilidir. Fakat pay yatırımının gerçek anlamı bu değildir. Pay aldığınızda o şirkete ortak olduğunuzu hep aklınızda tutmanız gerekir. Hiç kimse 2 saatliğine bir şirketin ortağı olmayı düşünmez. Ya da bir günlüğüne ya da iki aylığına! Çok daha uzun süreler boyunca bu şirketin çalışacağını, mal ya da hizmet üretip satacağını, para kazanıp büyüyeceğini düşünürsünüz. Daha doğrusu, bunu beklediğiniz şirketlere yatırım yaparsınız. O yüzden, öncelikli tavsiyem, pay yatırımının uzun vadeli bir yatırım olduğunu hiç unutmamanızdır.

Pay senedi alan yatırımcı iki tür kazanç elde eder. Birincisi, şirket çalışır, para kazanır, kâr eder ve bu kârdan sizin payınıza düşeni size verir. Buna, adı üstünde, kâr payı, eski adıyla temettü denir. İkinci kazanç türü ise pay senetlerinin değerinin artmasından kaynaklanan sermaye kazancıdır. Yatırım yaptığınız şirket büyüyor, satışlarını artırıyor, kâr ediyorsa, şirketin değeri de artıyordur. Örneğin 10 TL'ye aldığınız payın değeri 15 TL'ye çıktıysa, “sermaye kazancı” elde etmişsinizdir.

Şirket ortaklığının gayet iyi bilindiğini düşünüyorum ama gene de basit bir örnek üzerinden ilerlemek istiyorum. Çok sevdiğiniz bir arkadaşınız size ortak bir kitapçı açmayı önerdi diyelim. Hesap kitap yaptınız, işlek bir caddede kiralanacak büyük bir dükkân, vitrin ve raf dekorasyonu, yazar kasa, bilgisayar ve barkod okuma sistemi, alınacak kitaplar, çalışanlara ödenecek maaşlar gibi giderleri topladığınızda, ilk seneniz için 100.000 TL gibi bir yatırım gerektiğini buldunuz diyelim. Sizde 60.000 TL var, arkadaşınız da 40.000 TL koydu. 100.000 TL sermaye ile şirketi kurdunuz. Doğal olarak şirketin %60'ı sizin, %40'ı ortağınızındır.



Yatırdığınız 100.000 TL'nin bir kısmı ile dekorasyon yaptınız, çalışanlarınızı işe aldınız, kitaplarınızı alıp raflara dizdiniz ve kitapçınızı açtınız. Siz de çalışanlarınız da gelen kişilerle gayet ilgili, güler yüzlü, her gelenin aradığını bulduğu, giderken mutlu ayrıldığı bir işletme kurdunuz. Bu arada dükkânın giderlerini sıkı sıkı takip ediyorsunuz, çalışanlarınıza maaşlarını, dükkân sahibine kiralarınızı zamanında ödüyor, vergi ve sigorta benzeri yasal yükümlülüklerinizi yerine getiriyorsunuz. Bir süre sonra dükkânınız dolup taşmaya, siz de para kazanmaya başlıyorsunuz.

Yıl sonu geldiğinde ortağınızla beraber oturup tekrar hesap yapıyorsunuz ve tüm yıl boyunca bütün giderler, borçlar ve benzeri her şey ödendiğinde 50.000 TL net kâr ettiğinizi görüyorsunuz. Elde edilen kârı paylaşacak olsanız size 30.000 TL, ortağınıza 20.000 TL verilecek. Ortaklık payınızla orantılı şekilde. Ama, bu kârı ortaklara dağıtmak zorunda değilsiniz. “Biz bunu kasadan almayalım, işimizi büyütmek için kullanalım” diye düşünebilirsiniz. O parayla örneğin ikinci bir dükkân açarsınız. Böylece daha çok kişiye ulaşırsınız, daha çok satış yaparsınız, bir sonraki yıl daha çok kâr edersiniz. Sonra üçüncü dükkân... Böyle böyle büyürsünüz ve şirketinizin değeri artar.

Şimdi soralım; bu kitapçı dükkânınızı, arkadaşınızla ortak olduktan bir hafta sonra satmayı düşünür müydünüz? Ya da bir yıl sonra? Muhtemelen düşünmezsiniz. Kitapçınızın değeri, diğer bir deyişle elinizdeki payların sizin için değeri, bugün sabahtan öğlene kadar değişir miydi? Muhtemelen değişmezdi. Borsada alınıp satılan pay senetleri de aynı şekildedir. Onlar sadece az önceki kitapçıdan daha büyük işletmelerdir, ortak sayıları daha çoktur ama yatırım mantığı aynıdır. O şirketleri kuran, işleten insanlar, şirketin uzun yıllar boyunca ayakta kalması, kâr etmesi, para kazanması için çalışır. Her ne kadar borsada işlem gören fiyatlar gün içinde değişse de şirketin ana işinden kazanılan para, yani şirketin gerçek değeri ancak uzun vadede ortaya çıkar.

Örneğin, borsada işlem gören bir otomotiv firmasına yatırım yapacaksınız diyelim. Bu firmanın marka güvenilirliğine, araçlarının kalitesine, bayi ağına, ürünlerini rahatça satıp satamadığına dair bir fikriniz olabilir. İncelemesini yaptınız, önümüzdeki yıllarda çıkaracağı yeni modellerle satışlarını daha da artırmayı hedeflediğini, otomasyon yatırımlarıyla üretim süreçlerini hızlandırdığını ve maliyetlerini düşürdüğünü öğrendiniz. Neticede ortak olmaya karar verdiniz. Aracı kurumunuza emir verdiniz ve hisse senedini 10 TL'den aldınız. İki saat sonra yurt dışındaki bir gelişmeden dolayı hisse senedinizin fiyatı 9.80 TL'ye indi diyelim. Bu durumda yanlış yatırım yaptığınızı düşünüp panik içinde zararına satmayı mı düşünürsünüz, yoksa bu şirketin önümüzdeki 5 ya da 10 yıllık geleceğine yatırım yaptığınızı düşünüp sakince beklemeyi mi tercih edersiniz?

Bu konu üzerinde bu kadar duruyorum, çünkü yıllar içinde edindiğim tecrübelerim ve gözlemlerimde hisse senedi yatırımcılarının yaptıkları en büyük yanlışın kısa vadeli düşünmek olduğunu gördüm. Uzun vadeli düşünen, düzenli olarak yatırım yapan, yatırım yaptığı şirketleri tanıyan çok az kişiye rastladım. Ve bu yatırım disiplinine, yaklaşımına sahip olan az sayıda kişinin hepsinin gayet varlıklı bir hayat sürdürdüğünü de gördüm. Aslında bunu yapmanın çok önemli bir başarı veya sihirbazlık gerektirmediğini söylemek istiyorum. Sadece bakış açınızı değiştirerek yatırımlarınızdan daha fazla kazanç elde etmenin mümkün olduğunu vurgulamaya çalışıyorum.

Burada bir-iki hatırlatma daha yapmak istiyorum. Pay aldığınızda şirketin ortağı olursunuz dedim. Şirket ortağı olmak, size çeşitli haklar verir. Örneğin az önce bahsettiğimiz kâr payı alma hakkı bunlardan biridir.

İkinci olarak oy kullanma hakkınız vardır. Şirketler, en az yılda bir defa tüm ortakların davet edildiği genel kurul toplantısı yapar. Genel kurul toplantısında, ortakların karar vermesi gereken konular

görüŖülür. Örneğın Ŗirket yönetimi büyük bir yatırıma gitmeye karar verdiyse, bunun için genel kurulda ortakların onayını almalıdır. Çünkü Ŗirketin planladığı yatırım için harcanacak olan para ortakların parasıdır. Örneğın, genel kurulda sorulan aslında “sizin paranızla Ŗu alanlara yatırım yapmayı düşünüyöruz, çünkü bunun ileride Ŗirkete, yani size daha çok para kazandıracağını düşünüyöruz, onaylıyor musunuz?” sorusudur. Oy hakkınızı kullanarak, buna benzer önemli kararlarda kendi görüşünüzü yansıtabilirsiniz. Kısacası Ŗirket yönetimine katılabilirsiniz.

Bir diğerk hakkınız da bilgi alma hakkıdır. Ŗirketin sahipleri arasında olduğunuzdan, Ŗirketle ilgili daha detaylı bilgi almayı talep edebilirsiniz. Ŗirket de size gerekli yasal çerçeve içinde kamuya açık bilgileri sağlar. Veya bu bilgileri nerede bulabileceğınızı söyler. Tabii ki Ŗirket, gizli kalması gereken ticari sırlarını, kamuya açıklamadığı bazı bilgileri sizinle paylaşmayacaktır. Çünkü her ne kadar Ŗirket ortağı da olsanız, başkalarından daha ayrıcalıklı, gizli bir bilginin size verilmesi yasalara aykırıdır.

Bu bölümün sonunda tekrar hatırlatmak isterim ki, pay fiyatları kısa vadede sürekli dalgalanır. Dolayısıyla pay yatırımından para kazanabileceğınız gibi kaybedebilirsiniz de. O yüzden öncelikle tavsiyem, pay yatırımını çok uzun vadeli bir yatırım olarak düşünmenizdir. İkinci olarak da kulaktan dolma tüyolarla değil, bu işi bilen uzmanlara sorarak, danışarak yatırım yapmanızı öneririm. Sadece bu iki tavsiyeyi akılda tutmak bile sizi çoğuz zaman zarar etmekten kurtaracaktır.

## >> YATIRIM FONU

Yatırım fonları da ortaklık belirten bir üründür. Yatırımcılardan toplanan paralarla çeşitli araçlara yatırım yapılır. Yatırımlardan elde edilen kayıp veya kazanç ortaklık oranında paylaşılır.

Genelde işleyiş Ŗu şekilde olur. Örneğın bir portföy yönetim Ŗirketi

(PYS), bir yatırım fonu kuracağını açıklar. Fonun hangi menkul kıymetlere hangi oranlarda yatırım yapacağını fonun iç tüzüğünde belirtir. Örneğin “kurduğum bu fondaki toplam paranın %50’sine kadarı hisse senedine, %30’una kadarı tahvile, geri kalanı ise repo veya mevduata yatırılacaktır” der. Bu fonun 1 payının değeri 1 TL olarak belirlenmiş olsun. Yatırımcıların bazısı 100 TL, bazısı 500 TL, bazısı 10.000 TL yatırarak fonun paylarını alır. Diyelim ki, toplamda 10 milyon pay satılmış, karşılığında 10 milyon TL toplanmış olsun. Portföy yönetim şirketi, bu 10 milyon TL’nin 5 milyon TL’siyle hisse senedi, 3 milyon TL’siyle tahvil alır. Kalanı da repo veya mevduattan hangisini uygun görüyorsa onda değerlendirir. Bir süre sonra, yapılan bu yatırımlardan elde edilen kazançla fonun toplam varlığı 12 milyon TL’ye ulaşmış olsun. Fonun varlığını temsil eden pay sayısı 10 milyon adet olduğu için 1 adet fon payının değeri artık 1 TL’den 1,2 TL’ye çıkmış olacaktır. 100 TL yatırıp 100 adet pay aldıysanız şimdi 120 TL’niz oldu demektir. Kısacası portföy yönetim şirketi, sizin yatırdığınız parayı başta belirlediği kurallar içinde kalarak, size en iyi kazancı sağlayacak şekilde değerlendirmeyi amaçlar.

Burada, başta belirlenen yatırım kuralları çok önemlidir. Örneğin yukarıdaki portföy yönetim şirketi, hisse senetlerinin çok yükseleceğini düşünse bile 5 milyon TL’den daha fazla bir tutarı hisse senetlerine yatıramaz çünkü en başta “toplanan paranın %50’sine kadarını hisse senedine yatıracağım” demişti.

Fon kurucusu ya da fon yöneticisi, sizin paranızı, sizin adınıza en iyi şekilde yönetmeyi amaçlar. Çünkü fon yöneticisi, toplam yönettiği varlık büyüklüğü üzerinden yönetim komisyonu alır. Onun kazancı bu komisyondur. Yönettiği fon ne kadar büyürse kendisi de o kadar fazla gelir elde edecektir. Yönettiği paraya iyi getiri sağlarsa hem yönettiği tutar büyüyecek hem de bu fonun daha iyi getiri sağladığını gören diğer yatırımcılar bu fonu alacak, dolayısıyla yönetilen fon daha da büyüyecektir. Bu yüzden, fon yöneticisinin amacı sizin

paranıza daha çok para kazandırmaktır ki kendisi de bundan para kazanabilsin. Aksi takdirde, para kazandırmayan bir fona kimse yatırım yapmayacağı için kendisi de bir gelir elde edemez.

Genelde, yatırım fonlarının vadesi yoktur. Sadece çok özel amaçlı bazı fonlarda belli bir vadeden önce fonunuzu satamazsınız. Ama çoğunlukla dilediğiniz zaman fonunuzu satıp, paranızı bazen aynı gün içinde, bazen birkaç gün içinde alırsınız. Paranızı ne zaman alacağınız da fonun iç tüzüğünde açıkça yazılıdır. Fon iç tüzüklerinde, fonun yatırım stratejisi, yönetim ücretleri, yöneticilerin kim olduğu, fon paylarının nasıl alınıp satılacağı gibi pek çok detaylı bilgi yer alır. İç tüzükler fonu çıkaran kurumların internet sitelerinde mutlaka bulunur. Genelde, yatırımcılara kolaylık olması amacıyla, bu koşulları özetleyen tablolar da yayınlanır. Ayrıca bu koşulları, beraber çalıştığınız müşteri temsilcisinden de açıklamasını rica edebilirsiniz.

Bugün ülkemizde yüzlerce farklı fon bulunmaktadır. Her birinin yatırım stratejisi, yöneticisi, kurucusu farklıdır. Bu sayede yatırımcılar kendi tercihlerine uygun fonlar arasından kolaylıkla seçim yapabilir.

Yatırım fonları; pay senedi, tahvil, bono, mevduat, repo, döviz, altın, gümüş, gayrimenkul, türev araçlar, yabancı menkul kıymetler veya diğer fonlar gibi çok çeşitli araçlara yatırım yapabilir. Bu araçlara ve yatırım stratejilerine göre fonlar, belirli gruplar altında toplanabilir. Aşağıda bunlardan bazılarını özetlemek istiyorum. Ama öncesinde “şemsiye fon” terimini açıklamam gerek.

Şemsiye fonların da iç tüzükleri vardır. Bunlar, fonların yatırım stratejilerini ve sınırlamalarını belirler. Sonra bu esaslar çerçevesinde, aynı iç tüzüğe, yani aynı kurallara tabi olan farklı alt fonlar kurulur. Bir şemsiye fonun altında birden fazla fon olabilir. Hepsini aynı kurullarla çerçevelediği için adına şemsiye fon denmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu, şemsiye fonu türlerini tanımlamış durumda. Aşağıda çok kısaca fon türlerini özetlemeye çalışacağım.

**Borçlanma Araçları Şemsiye Fonu:** Borçlanma Araçları Şemsiye Fonu altındaki fonların en az %80'i yerli veya yabancı, kamu veya özel sektör borçlanma araçlarından oluşur.

**Para Piyasası Şemsiye Fonu:** Para Piyasası Şemsiye Fonu altındaki fonlardaki tutar 184 günden kısa vadeli para ve sermaye piyasası araçlarına yatırılır. Bu fonların yatırım yaptığı finansal araçların ortalama vadesi ise 45 günden daha kısa olmak zorundadır.

**Hisse Senedi Şemsiye Fonu:** Hisse Senedi Şemsiye Fonu'na bağlı fonların en az %80'i yerli veya yabancı pay senetlerinden oluşur.

**Karma Şemsiye Fonu:** Karma Şemsiye Fonu'na bağlı fonlar; pay senedi, borçlanma araçları, altın ve diğer kıymetli madenlerden en az ikisine yatırım yapar. Bunlardan her biri de fon toplam değerinin en az %20'sini oluşturur.

**Katılım Şemsiye Fonu:** Katılım Şemsiye Fonu altındaki fonların portföyleri, kira sertifikaları, katılma hesapları, pay senetleri, altın ve diğer kıymetli madenler gibi faize dayalı olmayan para ve sermaye piyasası araçlarına yatırılır.

**Kıymetli Madenler Şemsiye Fonu:** Kıymetli Madenler Şemsiye Fonu altındaki fonların en az %80'i borsada işlem gören altın ve diğer kıymetli madenler ile bunlara dayalı sermaye piyasası araçlarından oluşur.

**Fon Sepeti Şemsiye Fonu:** Fon Sepeti Şemsiye Fonu, toplam değerinin en az %80'ini diğer fonlara ve borsa yatırım fonlarına yatırır.

**Değişken Şemsiye Fonu:** Değişken Şemsiye Fonu altındaki fonlar, yukarıdaki türlerden birine girmeyen fonlardan oluşmaktadır.

**Garantili Şemsiye Fon:** Bu fonlarda, anaparanın, yani başlangıçta yatırılan tutarın değerinin korunması garanti edilir. Kısacası, yatırımcı yatırdığı paradan zarar etmez. Ama bu güvence karşılığında bu fonların getirisi alternatiflere göre yüksek olmayabilir.

**Koruma Amaçlı Şemsiye Fon:** Bu fonlarda ise başlangıç yatırımının korunmasına çalışılır ama aynı kalacağı garanti edilmez. Fonu yönetenin esas amacı yatırımcının para kaybetmemesidir. Buna karşın, işler kötü giderse gene de zarar etme ihtimali vardır.

**Serbest Şemsiye Fon:** Yurt dışı uygulamalarda “hedge fon” olarak bilinen ve sadece “nitelikli” yatırımcılara satılabilen fonlardır. Bu fonlarda genel anlamda bir yatırım aracı veya yönetim stratejisi sınırlaması yoktur. Kurucusunun karar verdiği ve iç tüzükte açıkladığı şekilde, ama diğer fon türlerine kıyasla daha esnek bir şekilde yönetilirler. Serbest yatırım fonları yüksek riskli ürünler olup yalnızca kurumsal yatırımcılara veya 1 milyon TL'nin üzerinde finansal varlığı olan bireysel yatırımcılara satılabilir.

Yatırım fonları tasarruf sahipleri için son derece uygun ürünlerdir, çünkü öncelikle, işi size para kazandırmak olan, siz para kazandıkça kendisi de para kazanacak olan profesyoneller tarafından yönetilir. Ayrıca, sizin tercih ettiğiniz araçlara, sizin tercih ettiğiniz risk seviyesinde yatırım yapan bir fon bulmanız çok kolaydır.

Öte yandan, çok küçük tutarlarla bile fon almak mümkündür. Fonlar genelde çok kısa bir süre içinde, bazen anında, bazen birkaç gün içinde paraya çevrilebilir. O yüzden oldukça likit ürünlerdir. Küçük birikimlerinizin dahi kısa süreler için, ya da uzun vadeler için, değerlendirilmesini sağlar.

Ama tabii ki şunu da unutmamak gerekir ki, fonun değeri artabileceği gibi azalabilir de. Fonun içindeki yatırım araçlarının fiyatı, yatırım stratejisine veya diğer çevresel koşullara bağlı olarak düşebilir. Bu durumda fona yatırım yapanların da para kaybetme riski vardır. Bu yüzden neye yatırım yapıldığını, fonun içinde hangi yatırım araçları olduğunu araştırmanız, sorup öğrenmeniz faydalı olacaktır.

## >> BORSA YATIRIM FONU

Yukarıdaki fon türlerinin haricinde, bazı yatırım fonları borsada alınıp satılmaktadır. Bunlara “borsa yatırım fonu” denir. Borsa yatırım fonlarının işleyişi yukarıdaki fonlardan biraz farklıdır. Borsa yatırım fonları, bir endeksi ya da bir varlığı dayanak alırlar. Fonun ana amacı dayanak alınan bu varlığın fiyat hareketlerini birebir takip etmektir.

Bir örnekle açıklamak çok daha kolay olacak. Örneğin siz pay senetlerine yatırım yapmak istiyorsunuz diyelim. Ama tek tek hangi hisse senedini seçeceğinizi bilmiyorsunuz, ya da buna karar veremiyorsunuz. Bunun yerine borsanın ana göstergesi olan BİST-100 endeksine yatırım yapabilseniz, işler sizin için çok daha kolay olacak. Böylece genel olarak borsadaki 100 hisse senedindeki ortalama fiyat hareketi kadar bir getiri sağlamış olacaksınız. Ama bunu yapmanız için BİST-100 endeksindeki 100 adet hissenin 100’ünden de almak zorundasınız. Üstelik bunu endeksin içindeki oranlarla aynı oranda yapmak durumundasınız. Doğal olarak bu işlem tek tek bireyler için neredeyse imkânsızdır. İşte borsa yatırım fonu, bu işlemi sizin için yapar.

Sizin gibi yüzlerce, binlerce yatırımcı borsa yatırım fonuna para yatırır. Toplanan tutarla, fonu yöneten kurum BİST-100 endeksi içindeki hisselerin hepsinden alır. Üstelik, bu büyük portföyün değer artışı ya da azalışını BİST-100’ün aynısı olacak şekilde yapar. Siz de bu büyük portföyden küçük bir pay alırsınız. Ama yatırdığınız tutar artık BİST-100’ün getirisini birebir takip eder hale gelmiştir. Kısacası borsa yatırım fonu, normalde satın alamayacağınız endeksi yatırım yapılabilir hale getirir.

Ülkemizde altın ve gümüş için de borsa yatırım fonları bulunmaktadır. Normalde altın aldığınızda bunu saklama derdi vardır. Halbuki altına dayalı borsa yatırım fonu, birebir altın fiyatını takip etmektedir. Bu fonu aldığınızda altın fiyatı ne yöne gidiyorsa



sizin paranız da aynı şekilde değer kazanır ya da kaybeder. Aynı, normal altın yatırımı yapmışsınız gibi. Üstelik saklama derdi olmadan.

Borsa yatırım fonlarını dilediğiniz an borsada alıp satabilirsiniz. Şu anki borsa kuralları gereği, borsa yatırım fonunu aldıktan 2 gün sonra paranızı yatırır, sattıktan 2 gün sonra da paranızı alabilirsiniz.

## Türev Ürünler

Türev ürünler, ilk bakışta anlaması biraz zor ürünlerdir. Çünkü türev ürünler başka bir kıymetin getirisine bağlı veya bu kıymetlerden “türetilmiş” finansal araçlardır. Yani aslında öncelikle ortada bir “esas varlık” vardır. Buna “**dayanak varlık**” denir. Bu varlığın fiyatındaki değişim, türev ürünlerin fiyatını da değiştirir. Bu değişim genelde katlamalı olur. Örneğin, dayanak varlığın fiyatı %1 artarsa, türevinki %10 artar. Veya tersi durumda dayanak varlık %1 düşerse, türevi %10 düşer. O yüzden, genelde türev ürünler diğerlerine göre daha riskli olarak bilinir.

Türev ürünler bazı risklere karşı korunmak için veya yatırım amaçlı olarak kullanılabilir. Vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri, varant ve sertifikalar ile kaldıraçlı işlemler (foreks) bu ürünlerin ana gruplarıdır.

Türev araçlarda terimler biraz değişmektedir. Çünkü, diğer finansal ürünlerde paranızı yatırıp bir varlık alırsınız. Veya o varlık elinizde varsa, satarsınız. Türev ürünlerde ise o varlık elinizde olmasa dahi satabilirsiniz. Bu yüzden türevlerde alış işlemi “**uzun pozisyon**”, satış işlemi ise “**kısa pozisyon**” olarak adlandırılır. “Ters işlem” veya “pozisyon kapatma”, sahip olunan pozisyona aksi yönde işlem yapmayı ifade eder. Diğer bir deyişle “pozisyon kapatma”, alım (uzun pozisyon) karşısında satım, satım (kısa pozisyon) karşısında alım işlemi yapılmasıdır. “**Açık pozisyon**” ise bir sözleşmede ters işlemle kapatılmamış uzun veya kısa pozisyonu ifade eder. Aşağıda, türev ürünleri anlatmaya başladığımızda bu kavramlar daha iyi anlaşılacaktır.

## >> VADELİ İŞLEMLER

Vadeli işlem sözleşmeleri, bir dayanak varlığı, gelecekteki bir vadede ve bugünden belirlenmiş bir fiyattan alma ya da satma yükümlülüğü veren bir sözleşmedir.

Örneğin, çiftçisiniz ve bu sene buğday ektiniz diyelim. 9 ay sonra hasat zamanı geldiğinde buğdayınızı kaç paradan satabileceğinizi bilmiyorsunuz. O zaman geldiğinde buğday fiyatı artabilir de düşebilir de. Ya da bir un fabrikası düşünelim. Fabrikanın sürekli buğday alması gerekiyor ki un üretip satabilsin. Ama ileride buğday fiyatı artarsa fabrikanın maliyetleri artacak ve hatta zarar etme ihtimali doğacak. Buna karşı önlem almak için çiftçi ve un fabrikası, şimdiden anlaşarak 9 ay sonrası için bir fiyat belirleyebilir. 9 ay sonra hasat zamanı geldiğinde çiftçi, şimdiden üzerinde anlaşılmış fiyattan buğdayını satabilir. Böylece çiftçi ileride eline geçecek parayı bugünden bilir, un fabrikası sahibi de ileride ödeyeceği parayı, yani maliyetlerini belirlemiş olur.

Vadeli işlemler, esas olarak yukarıdaki gibi riskleri azaltmak için ortaya çıkmıştır. Ancak zamanla dayanak varlıklar çeşitlenmiştir. Vadeli işlemler; altın, gümüş gibi kıymetli madenleri, endeks gibi finansal göstergeleri, hisse senedi ya da tahvil gibi finansal araçları ya da döviz alma ya da satma yükümlülüğü verir.

Burada “yükümlülük” ifadesi önemlidir. Belirlenen vade geldiğinde, piyasada ürünün fiyatı önceden belirlenmiş fiyattan daha farklı olabilir. Ama bu durumda taraflar yaptıkları anlaşmadan vazgeçemez. Örneğin, yukarıdaki işlemde çiftçi buğdayını tonu 700 TL’den satmak için un fabrikasıyla anlaşmış olsun. Anlaşma ocak ayında yapılmış ve bu fiyat da ağustos ayında teslim için belirlenmiş olsun. Ağustos ayı geldiğinde piyasada buğdayın tonu 800 TL’ye çıktıysa, çiftçi “ben vazgeçtim, 700 TL’ye satmıyorum artık 800 TL isterim” diyemez. Ya da tersi durumda buğdayın tonu 600 TL olduysa, un fabrikası sahibi bu işlemde cayamaz. 700 TL’den buğdayı almak zorundadır. Burada alma ya da satma

zorunluluğu yasalardan kaynaklanmaz. Sistem, alıcı ve satıcının bu işlemde caymamasını sağlayacak bir yapıdadır.

Vadeli işlemler genelde bir borsada yapılır. Teslimat ise bir takas merkezi aracılığıyla yapılır. Sözleşmede pozisyon alan her iki taraf da takas merkezine **başlangıç teminatı** yatırır. Bu teminat, işlemin yapılmasının garantisidir. Yukarıdaki örneğe devam edersek, diyelim ki tonu 700 TL'den 10 ton buğday için bir anlaşma yapılmış olsun. Ağustos ayı geldiğinde un fabrikası çiftçiye toplam 7.000 TL ödeyecektir. Bunun için sözleşmenin yapıldığı gün, örneğin toplamın %10'u kadar bir tutar her iki taraftan da alınır. Yani un fabrikası 700 TL, çiftçi de 700 TL'yi takas merkezine yatırır.

Vadeli işlem sözleşmesindeki pozisyonlar açısından bakıldığında, un fabrikası buğdayı aldığı için "uzun" pozisyonudur. Çiftçi, sattığı için "kısa" pozisyonudur. Diyelim ki ağustos ayında buğday fiyatı 750 TL'ye çıkmış olsun. Sözleşmenin toplam değeri 500 TL artmış, 7.500 TL olmuştur. Bu durumda fabrika bu sözleşmeden 500 TL kârdadır, çünkü 7.000 TL'ye alma anlaşması yaptığı sözleşme artık 7.500 TL olmuştur. Başlangıçta 700 TL olarak yatırdığı paranın üzerine, sözleşmenin değerindeki artış olan 500 TL eklenmiştir. Ancak fabrikanın genel pozisyonuna baktığımızda maliyeti değişmemiştir. Çünkü fabrika şu an dışarıdan 10 ton buğday alsa 7.500 TL ödeyecektir. Ama bu kontrattan da 500 TL kazanmıştır. Dolayısıyla buğdayın maliyeti ona her durumda 7.000 TL'ye gelmektedir.

Çiftçi ise bu kontrattan 500 TL zarardadır. Başta yatırdığı 700 TL azalmış, 200 TL'ye inmiştir. Ancak çiftçinin tüm varlığına baktığımızda durumu değişmemiştir. Çünkü çiftçi şu an buğdayını 7.500 TL'ye satabilecektir. Fakat bu kontrattan 500 TL zarar ettiği için eline geçen toplam para gene 7.000 TL olmaktadır.

Tabii ki buğday fiyatı yukarıdaki gibi artmış değil de düşmüş olsaydı, kâr ve zarar hesapları terse dönecekti. Yani çiftçi kontrattan kâr edecek ama

hasadının değeri düştüğü için toplamda gene eline 7.000 TL geçecekti. Benzer şekilde fabrika kontrattan zarar edecek ama diğer maliyetleri düşeceği için toplamda cebinden 7.000 TL çıkacaktı. Kısacası, ağustos ayı geldiğinde buğday fiyatı ne olursa olsun, çiftçi de un fabrikası da başta belirledikleri şekilde fiyat veya maliyetlerini sabitlemiş olacaktır.

Vadeli işlemlerde işlemin güvenliğini sağlayan esas unsur teminatlardır. Dayanak alınan varlığın fiyat hareketlerindeki değişime göre her gün teminatların değeri hesaplanır. Her gün, piyasadaki fiyat hareketine göre kaybedenin teminatından alınır, kazananın hesabına eklenir.

Dayanak varlığın fiyatındaki hareketlere bağlı olarak taraflardan birinin başlangıçta yatırdığı teminat çok azalabilir. Yukarıdaki örnekte çiftçinin teminatı 700 TL'den 200 TL'ye inmiştir. Gerçekte teminatın bu seviyeye kadar inmesine izin verilmez. Örneğin 500 TL gibi bir **sürdürme teminatı** seviyesi belirlenir. Teminattaki para 500 TL'ye indiğinde, çiftçinin teminatını 700 TL'ye çıkarması istenir. Buna **teminat tamamlama çağrısı** denir.

Doğal olarak vadeli işlemler sadece bu tür riskleri önlemek için kullanılmaz. Bu işlemlerde düşük teminat rakamlarıyla yüksek tutarlı pozisyonlar alınabildiği için, ufak fiyat değişimleri büyük kâr veya zararlara sebep olabilir. Bu özelliğe "kaldıraç etkisi" denir.

Örneğimize devam edelim. Diyelim ki buğday fiyatı %10 arttı ve 770 TL'ye çıktı. 10 ton için toplam kontrat değeri de 700 TL artarak 7.700 TL oldu. Fabrika başlangıçta 700 TL teminat yatırmıştı, kontrattan da 700 TL kazandı. Yani, yatırdığı paraya %100 kazanç sağladı. Diğer bir deyişle, buğday fiyatındaki %10 artış, bu kontratı almış olan kişiye %100 para kazandırmış oldu.

Tabii madalyonun öbür yüzüne de bakmak lazım. Çiftçi de aynı kontrat için 700 TL teminat yatırmıştı. Buğday fiyatı %10 artınca, 10 tonluk bu kontratta 700 TL zarar etti. Yani, fiyatın sadece %10 değişmesiyle, başlangıçta yatırdığı paranın tamamını yitirmiş oldu. İşte bu yüzden

yalnızca finansal konularda deneyimli kişilerin vadeli işlem yapmasını öneriyoruz.

## >> OPSİYONLAR

Opsiyonun kelime anlamı seçenektir. Az önce anlattığımız üzere, vadeli işlem kontratı aldığınızda, ileride o işlemi yapmak zorundasınız. Ama opsiyon aldığınızda, ileride bu işlemi yapma ya da yapmama seçeneğini almış olursunuz. Karar size aittir.

Önce benzerliklere bakalım. Opsiyonlar da vadeli işlemler gibi bir türev üründür. Yani burada da esas alınan bir dayanak varlık vardır. Aynı şekilde, opsiyonlarla bu dayanak varlığı gelecekte almak ya da satmak için işlem yapılır. Gene dayanak varlığın fiyatındaki değişim opsiyonların fiyatını katlamalı olarak değiştirir. Ancak burada çok önemli bir fark vardır. Vadeli işlemlerde aldığınız pozisyon size bir işlem yapma “yükümlülüğü” verirken, opsiyonlar size bu işlemi yapma “hakkı” verir. Tam tanım olarak vermek gerekirse; opsiyon, bir dayanak varlığı, gelecekteki bir vadede ve bugünden belirlenmiş bir fiyattan alma ya da satma “hakkı” veren sözleşmedir.

Vadeli işlemlerde olduğu gibi opsiyonların da dayanak aldıkları varlıklar çok çeşitlidir. Örneğin; altın, gümüş ve diğer kıymetli madenler, çeşitli endeksler, hisse senetleri, tahviller, döviz ve daha pek çok ürün opsiyona konu olabilir. Hava durumu, doğal afetler, portakal suyu, hatta canlı hayvanlar üzerine dahi opsiyonlar bulunmaktadır.

Opsiyonların iki türü vardır: alım ve satım opsiyonları. Alım opsiyonu, dayanak varlığı belli bir fiyattan alma hakkı verir. Alım opsiyonunu alabilir veya satabilirsiniz. Benzer şekilde satım opsiyonu size o ürünü ileride, şimdiden belirlenmiş bir fiyattan satma hakkı verir. Satım opsiyonunu da alabilir ya da satabilirsiniz. Vadeli işlemlerdeki terimler burada da geçerlidir; almak uzun pozisyon, satmak kısa pozisyon diye adlandırılır.

Opsiyonların daha rahat anlaşılması için örneğimize dönelim. Yukarıdaki un fabrikası, buğday fiyatlarındaki artış riskinden korunmak amacıyla opsiyonları da kullanabilir. Fabrikanın nihai olarak buğday alması gerektiğinden bir “alım opsiyonu” alması uygun olacaktır. Fabrika yöneticisi, piyasaya gider, 9 ay sonrası için tonu 700 TL’den 10 ton buğday alma hakkını satın alır. 7.000 TL’lik bu işlem için 70 TL öder. Opsiyonu almak için ödenen 70 TL’lik bu tutara “**opsiyon primi**” denir. Opsiyonun alım hakkı verdiği 700 TL ise “**kullanım fiyatı**” olarak adlandırılır.

Ağustos ayı geldiğinde, buğday fiyatı 800 TL olduysa, fabrika 700 TL’den alma hakkını kullanmak isteyecektir. Bunun için de opsiyonu işleme koyacaktır. Takas merkezine opsiyon kontratını verip, kontrat tutarı olan 7.000 TL’yi yatırıp, karşılığında 10 ton buğdayının teslim edilmesini isteyecektir. Ama eğer buğday fiyatı 600 TL’ye inmişse, o zaman fabrikanın 700 TL’den alma hakkını kullanması mantıklı olmayacaktır. Çünkü gidip dışarıdan bir yerden 600 TL’ye buğdayını alabilir. Bu durumda fabrikanın hiçbir işlem yapmasına gerek yoktur. Fakat başta yatırdığı opsiyon primi olan 70 TL’yi kaybedecektir. Bu da riskini sigortalamanın bedelidir.

Opsiyonların, vadelerine göre iki tipi vardır; Amerikan ve Avrupa tipi. Amerikan tipi opsiyonda, opsiyonu alan kişi vade tarihine kadar herhangi bir günde opsiyonu kullanabilir. Örneğin, yukarıdaki buğday kontratının 3 ay vadeli olduğunu düşünelim. Opsiyonu aldıktan 42 gün sonra buğday fiyatı 700 TL’nin üzerine çıkmışsa, fabrika o zaman bu opsiyonu kullanabilir. Gider 42. günde parasını yatırıp buğdayını ister. 3 ayın sonunu beklemek zorunda değildir. Avrupa tipi opsiyonda ise opsiyon sadece vade gününde kullanılabilir. Ancak vade gününde buğday fiyatı 700 TL’nin üzerindeyse alıcı taraf opsiyonu kullanır. Eğer vadeye kadar olan süre içinde fiyat 800 TL’ye çıksa dahi gidip opsiyonu kullanamaz.

Opsiyonlar borsada veya tezgahüstü piyasada işlem görebilir. Borsada

işlem gören opsiyonlar, özellikleri borsa tarafından belirlenmiş standart kontratlardır. Tezgahüstü opsiyonlar ise standart olmayıp özellikleri alıcı ile satıcı arasında belirlenir. Örneğin bir banka sizin ihtiyaçlarınıza göre ya da bir şirketin ihtiyaçlarına göre bir opsiyon geliştirebilir.

Aslında opsiyonu bir sigorta poliçesi olarak görmek mümkündür. Sigorta şirketi, belli bir olay olursa zararınızı karşılamayı garanti eder. Örneğin arabanızı çarptığınızda arabanızı tamir ettirir, hasta olduysanız tedavi ücretlerinizi karşılar, depremde eviniz hasar gördüyse hasar bedelini verir. Aldığınız bu garanti karşılığında da siz şirkete prim ödersiniz. Hasar gerçekleşirse sigorta size para öder. Hasar gerçekleşmezse ödediğiniz prim sigorta şirketine kalır.

Opsiyon da aynı mantıkla işler. Dayanak varlığın fiyatı belirlenen bir seviyeyi aşarsa zarar edeceksiniz diyelim. Ödeyeceğiniz opsiyon primi karşılığında, bu riskinize karşı önlem almış olursunuz. Eğer dayanak varlığın fiyatı belirlediğiniz fiyatı geçmezse, risk gerçekleşmemiş olur ve ödediğiniz primi kaybedersiniz.

Opsiyonlarda alınıp satılan ürün, opsiyonun primidir. Yatırımcı opsiyon primindeki artış veya azalıştan para kazanabilir veya kaybedebilir.

Yukarıdaki örneğe devam edelim. Fabrika 70 TL vererek 7.000 TL'lik bir buğday alım pozisyonu almıştı. Buğday fiyatının arttığını ve 770 TL'ye çıktığını düşünelim. Bu durumda alım opsiyonunun değeri de artacaktır. Çünkü bu opsiyon size 700 TL'den buğday alma hakkı veriyor. Buğday fiyatındaki bu yükselişle beraber, piyasada işlem gören bu opsiyonun değerinin 140 TL'ye çıktığını varsayalım. Bu durumda yatırımcı, yatırdığı 70 TL karşılığında parasını iki katına çıkarmış olacaktır. Ancak tabii ki tersi durumda yatırdığı tüm parayı kaybetme riski de vardır. Hatta bazı opsiyon sözleşmelerinde, teorik olarak kayıp riski sınırsızdır. Yani yatırdığınız primin çok üzerinde, hatta tüm varlıklarınızın da üzerinde bir kayıp riskiniz olabilir. Bu yüzden yalnızca finansal konularda deneyimli kişilerin opsiyon işlemi yapmasını öneriyorum.

**>> VARANTLAR**

Varantlar standartlaştırılmış opsiyon kontratlarıdır. Opsiyona benzer şekilde, varant satın alan yatırımcı, ödediği bedel karşılığında bir varlığı değil, o varlığı alma ya da satma hakkını satın alır. Ancak opsiyonla aralarında çok önemli bir fark vardır, o da yükümlülüğün kimde olduğudur. Borsada işlem gören opsiyonların özellikleri borsa tarafından belirlenir. Opsiyonu borsada işlem yapan birileri alır, başka birileri satar. Opsiyon kullanılırsa, alıcı ve satıcı aralarında para veya dayanak varlığı transfer ederler. Burada işlemin garantisi, yani tarafların yükümlülüklerini yerine getireceğinin garantisi, alınan teminatlardır. Bu işlemleri sizin yerinize Takasbank gerçekleştirir.

Siz bir aracı kurumda hesap açıp opsiyon aldığınızda, aracı kuruma para yatırılırsınız, aracı kurumunuz da gider sizin adınıza Takasbank'a para yatırır. Yapılan işlemlerin sonucunda para kazananlar kaybedenler belli olur. Takasbank para kaybedenlerin hesabından parayı alır, para kazananların hesabına geçer.

Borsada işlem gören varantlarda ise ürünü çıkaran bir banka ya da aracı kurumdur. Siz varant aldığınızda ve bunu zamanı gelip kullanmak istediğinizde, varantı çıkaran banka ya da aracı kurum size bu ödemeyi yapmak zorundadır. Dolayısıyla, varantı çıkaran kurumun finansal gücü, varant işlemlerinde önemli olmaktadır. Ancak, piyasanın işleyişiyle ilgili kurallar koyan ve bu kurallara uyulup uyulmadığını denetleyen Sermaye Piyasası Kurulu gibi kurumlar, varant çıkaran kurumların mali gücüne ilişkin katı kurallar koyarlar ve fazla risk almalarını engellerler. Ayrıca kredi derecelendirme notu almalarını şart koşarlar. Kısacası, yatırımcıyı korumak için, varant çıkaran kurumları çok yakından izlerler. Ama gene de az önce bahsettiğim risk, çok küçük bir ihtimal de olsa akılda bulundurulması gereken bir risktir.



## Diğer Türev Ürünler

Yukarıda bahsettiklerimin dışında, dünya finansal piyasalarında binlerce çeşit türev ürün bulunuyor. Hepsini burada anlatmak hem mümkün değil hem de bu kitabın kapsamı için gerekli değil. Bu kadar fazla ürün, başta da bahsettiğimiz üzere, kişilerin, şirketlerin veya finansal kurumların çeşitli ihtiyaçlarına çözüm bulmak için geliştirilmiş ürünler. Dolayısıyla, çoğu türev ürün sizin ihtiyacınıza uygun olmayacaktır.

Türev ürünler karmaşık yapıda ürünlerdir. O yüzden, ürünü ve risklerini iyice anlamadan türev ürünlere yatırım yapmamayı öneriyorum. Belki klişe bir sözdür ama her zaman doğrudur: anlamadığınız ürünü almayın!

### >> ALTIN

Altın, halkımızın çok sevdiği, geleneksel bir yatırım aracı. Aslında altına olan düşkünlük binlerce yıllık bir geçmişten geliyor. İnsanlık tarihinde altın, hem süs ve zinet eşyası olarak kullanılmış, hem de her zaman bir değişim ve ödeme aracı olagelmiş.

Hemen her arkeoloji müzesinde, binlerce yıl öncesine ait, altından yapılmış küpe, kolye gibi eşyalar görmek mümkündür. Üstelik neredeyse dünyanın her yerinde... Anadolu toprakları üzerinde yaşamış medeniyetler, Mısırlılar, Aztekler, İnkalar, Hintliler, Çinliler de altını çeşitli amaçlarla kullanmışlar.

Milattan önce 3.200 yıllarında, yani günümüzden 5.200 yıl önce, Mısır'da altın, çubuklar halinde çekilir ve alışverişlerde para gibi kullanılmış. Aradan yaklaşık 2.600 yıl geçtikten sonra, yani milattan önce 600 ila 550 yıllarında, Lidya Kralı Krezos, altını para olarak bastırmış. Ondan sonrasında da paralar altın olarak basılmaya başlanmış ve pek çok kültürde değişim aracı olarak kullanılmış. Kısacası altın, tüm kültürlerde, binlerce yıldır değer atfedilen bir madde olmuş.

Şu ana kadar tüm insanlık tarihi boyunca çıkarılan altının 174.000 ton olduğu hesaplanıyor. Yani dünyadaki tüm altını bir araya getirseniz,

bir kenarı 21 m olan bir küp kadar yer kaplamakta. Belki bu kadar az bulunan bir madde olması da altını değerli kılıyor.

Kişilerin neden altın yatırımı yaptığını açıklamaya çalışan bir diğer görüş, diğer tüm yatırım araçlarının bir kişi ya da kurumun yükümlülüğü olduğunu, onlara yatırım yaptığınızda karşı taraf riski aldığınızı, ama altının herhangi bir kurumun yükümlülüğü olmadığını söyler.

Örneğin, elinizdeki paraya bakarsanız üzerinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından çıkarıldığını yazar. Elinizde tuttuğunuz aslında üzeri boya baskılı incecik bir kâğıt parçasıdır. Normalde o kadarcık renkli kâğıdın değeri belki 1 kuruş bile değildir. Ama örneğin üzerinde 50 TL yazıyorsa, Merkez Bankası bunun karşılığının 50 TL olduğunu söylediği için o kâğıdın değeri 50 TL'dir. Yani siz o kâğıt parçasını Merkez Bankası'na götürseniz karşılığında size 50 TL'lik bir varlık vereceğini taahhüt etmektedir. Biz de bu söze güvenir ve alışverişlerimizde o kâğıda 50 TL'lik bir değer atfederiz.

Kısacası, cebimizdeki para, birilerinin bize verdiği sözdür. Örneğin tahvil, bir şirketin bize olan borcudur. Şirket, bize borcunu ödeyeceğine dair söz verir. Hisse senedi, bir şirketin varlığına ve yükümlülüğüne ortak olmaktır. Şirketin kâr edip bize kâr payı vereceğine güveniriz. Ama altında böyle bir durum yoktur. Altın aldığınızda birinin sözüne güvenmek durumunda değiliz. Evrensel olarak geçerli ve neredeyse dünyanın her yerinde hemen hemen aynı fiyattan işlem gören bir varlıktır. Tercih edilmesinin sebeplerinden biri de budur.

Tabii madalyonun öteki yüzü de var. Altın ne yazık ki düşünüldüğü kadar güvenli bir yatırım aracı değildir. Öncelikle, saklama derdi vardır. Altın aldığınızda onu nerede güvenli bir şekilde saklayacağınızı da düşünmeniz gerekir. İkincisi ve daha önemlisi; altın fiyatları hem kısa vadede hem uzun vadede çok sert bir şekilde dalgalanır.

Şu an sizi biraz geriye götürmek istiyorum. 1977 yılı boyunca ortalama altın fiyatı, ons başına 150 dolar civarında dalgalanıyor. Aradan bir yıl geçiyor, 1978 yılında altın 200 dolar civarına çıkmış. 1979'da 300 dolar olmuş. 1980'de ise yıl içinde 700 doları görmüş ve yıl boyunca 600 dolar civarında dalgalanmış. Şimdi, son dört yılda altının hızla arttığını gören ve 600 dolardan altın alanlar varsa hayatlarının en kötü yatırımını yapmış oldular. Çünkü, ondan sonraki 26 yıl boyunca altın fiyatı bir daha hiç 600 doları görmedi. 300-400 dolar bandında dolaştı durdu. Ancak 2006 yılının Nisan ayında tekrar 600 dolar civarına çıktı. Yukarıdaki durumu lütfen yeniden hayal etmenizi istiyorum. Bir yatırım yapıyorsunuz ve bu yatırımınız 26 yıl boyunca bir daha aldığınız fiyata hiç ulaşmıyor! Şimdi "güvenli yatırım" ifadesini yeniden düşünmenizi rica ediyorum.

Altın, portföylerde bulunabilecek bir yatırım aracıdır. Çeşitli enstrümanlara yatırım yaparken altın da alınabilir tabii ki. Ama fiziki olarak kuyumcuya gidip altın almanın dışında da altına yatırım yapabilirsiniz.

Örneğin altın yatırım fonları vardır. Bir yatırım şirketinde hesap açar, paranızı verir ve yatırım fonunu alırsınız. Fon hesabınızda durur. Fonun varlığı altın olduğu için altın fiyatı ne yönde hareket ederse, fonun fiyatı da onunla aynı şekilde artar veya azalır. Altına bağlı borsa yatırım fonlarını herhangi bir kurum aracılığıyla her an borsada alıp satabilirsiniz. Bu fonlar birebir altın fiyatını yansıtır.

Bir de son yıllarda daha yaygın hale gelen altın hesapları vardır. Bankada bir altın hesabı açar, altın gramı üzerinden para yatırır veya çekebilirsiniz. Hesabınızda gram gram altın birikir. Böylece altın birikiminizi evinizde değil, bankada yapmış olursunuz. Bankalarda altınlarınızı çalınma korkusu olmadan güvenle değerlendirebilir, Vadeli Altın Hesaplarında faiz getirisi elde edebilirsiniz. Faiz gelirine karşı hassasiyetiniz varsa altınlarınızı Vadesiz Altın Hesabı'nda tutabilirsiniz.

## Diğer Emtia Türleri

Altın dışında yatırım yapılabilecek pek çok emtia bulunmaktadır. Bunlardan en yaygınları gümüş, platin, çinko, bakır gibi madenler, petrol, elektrik, gaz, kömür gibi enerji kaynakları ya da pirinç, buğday, soya, kahve, çay gibi gıda ürünleri olabilir.

Emtia fiyatları global piyasalarda çeşitli faktörlere göre dalgalanmalar gösterir. Bu yüzden sadece bu emtiaya ihtiyacı olan kişiler değil, fiyat hareketlerinden faydalanmak isteyen kişiler de bu piyasalarda alım-satım yapar.

Örneğin Tüpraş, ihtiyacı olduğu için ham petrol alır. Aldığı petrolü fiziki olarak kendi limanlarına getirir, sonra işleyip satar. Ama petrol fiyatlarının artacağını düşünen bir kişi de petrol alabilir.

Emtia yatırımlarını fiziki olarak yapabileceğiniz gibi, farklı ürünler aracılığıyla da yapabilirsiniz. Örneğin Borsa İstanbul'da gümüşe dayalı borsa yatırım fonları bulunmaktadır. Ayrıca, emtia alıp-satmak için vadeli işlemleri, opsiyonları ya da kaldıraçlı işlemleri de kullanabilirsiniz. Gene Borsa İstanbul'da, pamuk, buğday ve altın üzerine vadeli işlem kontratları bulunmaktadır. Yurt dışı piyasalarda ise yüzlerce çeşit farklı ürün ve araç bulmak mümkündür.

Ancak emtia yatırımları uzmanlık gerektiren yatırımlardır. Örneğin, petrole olan dünyadaki tüm talebi ve arzı bilen, bu hareketleri izleyen, nerede yeni petrol rezervi bulunduğunu, hangi kuyunun kapandığını takip eden profesyoneller bu piyasalarda işlem yapmaktadır. Çeşitli kurumlar emtia piyasalarındaki beklentileriyle ilgili çok detaylı raporlar hazırlamakta, tahminler yayınlamaktadır. Gene de bu uzmanları dahi yanıltacak fiyat hareketlerine rastlanmaktadır. Çünkü örneğin Çin'de büyük bir tayfunun pirinç tarlalarına zarar vereceğini tahmin etmek mümkün olmadığından, pirinç fiyatlarındaki ani artışı öngörmek mümkün olmayabilir. Bu da belki zarar etmenize yol açacak bir sonuç doğurabilir. O yüzden emtia yatırımı

düşünüyorsanız buna kolay karar vermemenizi, iyice araştırmanızı ve uzmanlardan görüş almanızı öneririm.

## >> DÖVİZ

Döviz, hepimizin bildiği gibi, yabancı paralara verilen genel addır. Aslında başka bir para cinsinden olan çek, senet gibi diğer varlıklar da döviz tanımına girer. Hemen aklımıza gelen, belki cebimizde duran, nakit yabancı paraya ise finans terminolojisinde “efektif” denir. Cebinizdeki doları bankaya götürüp bozdurmak isterseniz, gişedeki görevli “efektif kurdan” işlem yapacaktır. Oysa bankadaki hesabınızda dolar varsa ve onu satıp Türk lirası almak istiyorsanız bu defa banka “döviz kuru” üzerinden işlem yapacaktır. Mesela döviz büfeleri, genelde efektif işlem yapan yerlerdir.

Döviz kuru, bir para biriminin başka bir para birimi cinsinden fiyatıdır. Normalde “dolar kaç para?” sorusunun cevabı yoktur. Doğru cevap verebilmek için doların fiyatının hangi para biriminde istendiğini öğrenmemiz gerekir. Mesela bugün bir dolar 5.50 Türk lirası veya 1.14 Avro veya 113 Japon yenidir.

Başka bir ülkenin parası normalde bir yatırım aracı değildir, sadece başka bir ülkenin parasıdır, o kadar. Ama kendi paranızı başka bir ülkenin parasına dönüştürüp onunla yatırım yapabilirsiniz. Örneğin dolar alıp bir bankada dolar hesabı açarak faiz kazanabilirsiniz. Avro alıp Almanya devlet tahvili alabilirsiniz. Hindistan rupisi alıp Hintli şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapabilirsiniz. Ruble alıp Rus yatırım fonları alabilirsiniz. Tabii ki bütün bunların risklerini bilerek, inceleyerek, anlayarak. Bir başka ülkenin parasını almak ve onu cepte tutmak yatırım değildir. Başka bir ülkenin parasına güveniyorsanız onu yatırıma dönüştürmeyi de düşünmeniz gerekir.

Dünyada döviz piyasaları evrensel piyasalardır ve 24 saat işler. Mesela Dolar/Yen kuru veya Dolar/Avro kuru ABD piyasalarında işlem görmekteyken, bu piyasaların kapanışına doğru Japonya’daki piyasalar

açılır ve orada alınıp satılmaya başlar. Asya piyasaları kapanırken Avrupa piyasaları açılır, bu işlemler orada başlar. Kısacası, günün 24 saatinde döviz işlemi yapabileceğiniz, açık bir piyasa bulmak mümkündür.

Döviz piyasaları çok likit piyasalardır. Fiyata razı olduğunuz sürece, almak istediğinizde alır, satmak istediğinizde satabilirsiniz. Burada kilit ifade “fiyata razı olduğunuz sürece”dir! Örneğin elinizdeki doları bir döviz büfesine 5,50 TL’den satabilirsiniz ama aynı doları örneğin bir otelde bozdurmak istediğinizde 5,30 TL’ye satmak durumunda kalabilirsiniz.

Döviz kurları çok hızlı hareket eden, volatilitesi (dalgalanması, oynaklığı) yüksek piyasalardır. Ve az önce vurgulamaya çalıştığım gibi tek başına bir yatırım aracı değildir.

### >> **KALDIRAÇLI İŞLEMLER (FOREKS)**

Kaldıraçlı alım-satım işlemleri son yıllarda oldukça hızlı gelişen bir işlem türü oldu. Bu işlemler ağırlıklı olarak döviz kuruna dayalı yapıldığından, İngilizce “foreign exchange” (yabancı para) teriminin kısaltması olan “foreks” adıyla da bilinir. Dikkatli okurlarımız bunu bir “yatırım aracı” ya da “menkul kıymet” değil “işlem türü” olarak tanımladığımızı fark etmiştir. Çünkü foreks bir yatırım aracı değildir. Özünde çok yüksek oranda borç alarak, yatırılan tutarın kat kat üzerinde işlem yapabilmeyi sağlayan bir yöntemdir.

Örneğin, Dolar/TL kurunun yükseleceğini düşünüyorsunuz diyelim. Şu an 1 doların 5.5 TL olduğunu kabul edelim. 100.000 dolarlık bir foreks pozisyonu almak için genelde 10.000 \$ teminat yatırmanız yeterli olacaktır. Yani 10.000 ABD\$ (=55.000 TL) yatırıp 100.000 \$’lık (=550.000 TL’lik) bir pozisyona sahip olduğunuzu düşünebilirsiniz. Diyelim ki kur %5 yükseldi ve Dolar/TL kuru 5,775 oldu. Böylece sizin 100.000 \$’lık pozisyonunuzun Türk lirası karşılığı 577.500 TL’ye ulaştı. Yani yatırdığınız 55.000 TL’ye karşılık 27.500 TL kazanmış oldunuz. Kurun %5 hareketiyle veya sadece 2,75 kuruş artmasıyla, paranız

%50 değer kazandı. Tabii ki her pozisyon bu örnekteki gibi iki katı, üç katı kazançla bitmiyor. Genelde tam tersine hüsrarla sonuçlanıyor. Örneğin burada kurun sadece 5,5 kuruş düşmesiyle, yatırdığınız tüm para sıfırlanmış olacaktı.

10 lira yatırımla 100 liralık işlem yapmaya “kaldıraç” deniyor. “Kaldıraçlı alım-satım işlemleri” terimi aslında bunu ifade ediyor. Bu işlemler döviz kuru, altın, gümüş, platin, petrol ve daha pek çok ürün üzerine yapılabiliyor. Ancak az önce anlatmaya çalıştığım gibi foreks çok riskli bir işlem türü. Bu yüzden yalnızca finans alanında deneyimli kişiler kaldıraçlı işlem yapmalıdırlar.

Türkiye’de foreks işlemleri sadece buna yetkili olan aracı kurumlar tarafından yapılır. Çünkü bu kurumlar Sermaye Piyasası Kurulu ve diğer başka kurumlar tarafından sürekli denetlenir. İnternette ya da başka ortamlarda göreceğiniz, aracı kurum dışındaki kurumlara işaret eden reklamlara, ya da yurt dışı işlem yapmaya teşvik eden sitelere itibar etmemenizi öneririm. Yetkisiz kurumlarla işlem yaparsanız, tanımadığınız, denetim altında olmayan bir kuruma para gönderip hesap açmaya kalkarsanız, muhtemelen pek çok sorunla karşılaşacaksınız.

Yetkili kurumların listesini ve ne tür yetkilere sahip olduklarını Sermaye Piyasası Kurulu veya Türkiye Sermaye Piyasaları Birliğinin internet sitelerinden görebilirsiniz. Çalışmaya niyetlendiğiniz kurumu bu listelerde göremiyorsanız, o kurumla çalışmamanız yararınıza olacaktır.

Sermaye Piyasası Kurulu, aracı kurumlardan her ay için foreks işlemlerinde para kazanan ve kaybeden müşterilerinin oranlarını yayınlamalarını zorunlu kılmıştır. İşlem yapmaya başlamadan önce çeşitli kurumların internet sitelerinde bu oranları incelemenizi tavsiye ederim. Ve tekrar üzerine basa basa vurgulamak isterim ki foreks bir yatırım aracı değildir, sadece bir finansal işlem türüdür.

## Yatırım Araçlarının Özellikleri

Yatırım Aracı	Tanımı	Getirisi	Getiri Türü	Taşıdığı Risk Unsuru	Risk Seviyesi
<b>Banka Mevduatı (TL)</b>	Kısa vadeli Türk Lirası banka plasmanları	Faiz	Sabit	Bankanın geri ödeyememe riski	Düşük
<b>Banka Mevduatı (Döviz)</b>	Döviz cinsinden kısa vadeli banka plasmanları	Faiz Kur artışı	Değişken	Bankanın geri ödeyememe riski Kurların düşme riski	Düşük
<b>Devlet Tahvili</b>	Dönemsel faiz ödeyen kısa veya uzun vadeli sabit getirili yatırım aracı	Faiz	Sabit	Devletin geri ödeyememe riski	Çok düşük
<b>Şirket Tahvilleri / Bonoları</b>	Genelde üç ayda bir faiz ödeyen kısa (bono) veya uzun vadeli (tahvil) sabit getirili yatırım aracı	Faiz	Sabit	Şirketin geri ödeyememe riski	Orta / Yüksek
<b>Altın</b>	Fiziki olarak alınabilmesinin yanısıra kaydi veya fonlar aracılığı ile yatırım yapılabilen klasik bir tasarruf aracı.	Değer artışı Kur artışı	Değişken	Fiyat düşme riski	Orta
<b>Hisse Senetleri</b>	Bireylerin, şirketlere ortak olarak onların büyümelerinden pay almalarını sağlayan yaygın bir yatırım aracı.	Değer artışı Kar payı (temettü)	Değişken	Şirketin iflas riski; Fiyat düşme riski	Yüksek
<b>Bireysel Emeklilik Fonları</b>	BES fonları türlerine göre değişik yatırım enstrümanlarından oluşurlar. Hisse Fonları, Sabit Getirili Fonlar, Altın Fonları, Katılım Fonları, v.b.	Fon fiyat artışı	Değişken	Fon türüne göre değişir	Fon türüne göre değişir
<b>Yatırım Fonları</b>	BES fonları gibi bunlar da türlerine göre değişik yatırım enstrümanlarından oluşurlar. Hisse Fonları, Sabit Getirili Fonlar, Altın Fonları, Katılım Fonları, v.b.	Fon fiyat artışı	Değişken	Fon türüne göre değişir	Fon türüne göre değişir



## Spekülatif veya korunma amaçlı, profesyonel yatırımcılara yönelik yatırım araçları /işlem türleri

Yatırım Aracı / İşlem Türü	Tanımı	Getirisi	Getiri Türü	Taşıdığı Risk Unsuru	Risk Seviyesi
<b>Kaldıraçlı İşlemler (Forex)</b>	Değişik yatırım araçlarına kredi kullanarak anaparanın üzerinde yatırım yapmak	Değer Artışı	Değişken	Anapara kaybı riski,	Çok yüksek Karşı taraf riski
<b>Vadeli İşlemler (Futures)</b>	Değişik yatırım araçları üzerinde geleceğe yönelik işlem yapmak	Değer artışı	Değişken	Fiyat düşme riski	Yatırım aracı türüne göre değişir, genelde yüksek
<b>Opsiyon İşlemleri</b>	Korunma veya spekülatif amaçlı olarak yatırım araçlarının alım veya satım haklarını alma veya satma işlemleri	Opsiyon Primi, Değer artışı	Değişken	Alımda anapara (prim) kaybı riski, satımda yüksek zarar riski	Alımda orta, satımda çok yüksek

# 04

## Piyasalardaki Riskler

---

Atilla KÖKSAL / Hakan OSMANOĞLU

Bu bölümde sizlere önce finans piyasalarında karşılaşılan riskleri tanıttık, ardından da geleceğinizi daha çok ilgilendiren ve sizi önemli ölçüde olumlu veya olumsuz olarak etkileyebilecek "**Finansal Planlama Riskleri**"nden bahsedeceğiz.

## Finans Piyasalarında Rastlanılan Riskler

Finans piyasalarında yatırımcıların getirilerini etkileyen bir çok risk vardır. Bunların en sık rastlanılanlarını aşağıda özetleyebiliriz:

- >> **Kur riski:** Döviz kurlarının yükselerek veya düşerek yapılan yatırımın değerini etkileme riski. Bu, yabancı para cinsinden olan yatırımlarda görülen bir risktir.
- >> **Faiz riski:** Sabit getirili menkul değerlere yapılan yatırımlarda, faiz oranlarının değişiminin o varlık değeri üzerinde oluşturduğu fiyat değişimi riski. "Yatırım Araçları" bölümünde izah ettiğimiz gibi faizler yükseldiğinde daha düşük faiz seviyesinden alınmış olan bono veya tahvillerin fiyatları düşer.
- >> **Kredi riski:** Mevduat, bono, tahvil gibi yatırım araçlarının vadesi geldiğinde ödenmeme riski. Bu kitabın yazım tarihinde banka mevduatları 100,000 TL'ye kadar Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu kapsamındadır.
- >> **Karşı taraf riski:** Her finansal işlemde en az iki taraf olur. Genelde iki taraf karşılıklı pozisyon alarak riskleri üstlenirler. İşlemin vadesinde, zarar etmiş olan tarafın yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda, karlı olan taraf karını realize edemez. Örneğin bugün yapılan ve vadesinde 6TL üzerinden dolar satışı anlaşması olan bir vadeli işlemde, vade günü kurun 7TL olması durumunda satış yapacak taraf işlemi vazgeçerse, alıcı taraf mağdur olacak ve davalarla uğraşmak zorunda kalacaktır.

>> **Likidite Riski:** Bu riskin şirketler ve finansal yatırımcılar açısından farklı tanımları vardır. Burada finansal yatırımcılar açısından inceleyeceğiz. Likidite riski, nakde ihtiyaç olduğu bir dönemde, önceden alınmış bir yatırım aracına talep olmaması durumunda ortaya çıkan bir risktir. Bu risk yurdumuzda en çok uzun vadeli şirket tahvillerinde ve zaman zaman bazı hisse senetlerinde görülür. Genelde yatırımcılar, uzun vadeli şirket tahvillerini vadesine kadar tutmak üzere alırlar çünkü istedikleri anda makul bir piyasa fiyatından satmaları mümkün olmayabilir. Aynı şekilde, işlem hacmi düşük hisse senetlerini, fiyatı çok düşürmeden satmak zaman zaman mümkün olamamaktadır.

>> **Fiyat Riski:** Piyasaların oynaklığından doğan risk. Piyasalarda hisse senedi, tahvil/bono fiyatları ve kurlar sürekli dalgalanırlar. Zaman zaman bu dalgalanmalar irrasyonel boyutlara ulaşır. Örneğin, 2018 Mayıs ayında 10.5TL'den halka açılan Şok Marketler A.Ş. hisse senedinin değeri 2018 Eylül ayında 7TL'ye düşmüş ve Kasım ayında tekrar 10.5TL'ye çıkmıştır. Şirketin performansında hiç bir olumsuz değişiklik olmamasına rağmen o günkü psikoloji bir çok yatırımcıya satış yaptırmıştır. Şok'un 7TL olduğu gün Dolar/TL paritesi 6,7 olmuştur. Bu yazının yazım tarihinde parite 5,50'dir. Fiyatların aşırı oynaklığı özellikle kısa vadeli işlem yapan "yatırımcıları" genelde büyük zararlara uğratar.

>> **Operasyonel Risk:** Bu risk herhangi bir yatırım aracının takasında veya tahsilatında karşılaşılan ve piyasa ile alakası olmayan bir risktir. Örneğin internet üzerinden kısa vadeli işlem yapan bir trader ucuz bulunduğu bir hisseyi almak için tuşa bastığında herhangi bir şekilde bağlantı kesilirse operasyonel risk gerçekleşmiş olur. Veya trader alım yaparken yanlışlıkla başka bir hissenin kodunu girerse istemediği bir hisseyi istemediği bir fiyattan alma riski ile karşı karşıya kalabilir.

Bu örnekleri uzatmamız mümkündür. Finans piyasalarında her gün sayısız riskler oluşmaktadır. Piyasa profesyonelleri bu risklerden korunma

yöntemlerini bilirler ve genelde de çok başarılı şekilde uygularlar ama onlar bile zaman zaman bu risklere yakalanır ve bedel öderler. Bireyler ise genelde bu riskler konusunda fazla bilgili değildirler ve korunma yöntemlerini bilmezler.

Bu nedenle biz, bireylere yatırım danışmanları ile çalışmalarını ve yatırımlarını doğrudan hisse senedi, tahvil, v.b. gibi yatırım araçlarına değil, profesyonel yatırım yöneticilerinin yönettiği fonlar üzerinden yapmalarını öneriyoruz. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından gözetim altında olan fonlarda bu tür riskler (sıfırlanmasalar da) minimuma indirgenmektedir.

## Finansal Planlama İle İlgili Riskler

Finansal Planlama ile ilgili olan riskler piyasa risklerinden oldukça farklıdır. Bence en önemli risk "**Birikim ve Yatırım Yapmama**" riskidir. Eğer gençlik yıllarınızda birikim yapmayı ve bu birikimleri uzun vadeli yatırımlara yönlendirmeyi ihmal ederseniz emeklilik döneminizde çok zorlanacağınız kesindir. Maalesef düzenli yatırımlar yapsanız da bazı riskleri bertaraf etmeniz mümkün olmayabilir. Bu riskleri aşağıda özetlemeye çalışacağım:

>> **Bireysel Riskler:** Yatırım dönemi içinde hastalanma, işini kaybetme, beklenmedik bir kayıp, dolandırılma, v.b. gibi olaylar birikimleri azaltır. Bunlara karşı sigorta yolu ile alınabilecek bazı önlemler olsa da her riski önlemek mümkün olmayabilir. "Emekliliğe Hazır mıyız" bölümünde sözünü ettiğimiz "Uzun Yaşam Riski" bu alanda karşılaşacağımız en önemli risktir. Beklentimizden daha uzun yaşayıp, birikimlerimizi tükettiğimiz bir emeklilik yaşamının son yılları ızdırıp verici olabilir. Bu nedenle finansal planlama yaparken yaşam beklentisi varsayımını da uzun tutmakta fayda vardır.

>> **Davranışsal Riskler:** Kontrolünüz dışındaki bir çok değişken (örneğin ülkenin içine girebileceği bir finansal kriz, terör olayları, iş veya aile ortamındaki bir bozulma olması, piyasaların aşırı yükselmesi veya düşmesi, v.b.) sürekli olarak psikolojinizi etkileyebilir ve sizi yatırım

danışmanlarınızın verdiği tavsiyeler sonucu oluşturduğunuz uzun vadeli yatırım planınızı değiştirme eğilimine sokabilir. Bu tür ani karar değişiklikleri genelde olumsuz sonuçlar doğurur.

>> **Getiri Riski:** Yatırım danışmanları bireylere emeklilik planları önerirken bir takım varsayımlardan yola çıkarlar. Bunların başında bireyin yatırıma ayırabileceği para miktarı, yatırım süresi ve yatırımlarından sağlayacağı getiri gelir. İlk iki değişkeni kontrol etmek tamamen bireyin elindedir ancak yatırımların sağlayacağı getirin tam olarak ne olacağını önceden bilmek imkansızdır. Yatırım danışmanları geçmişteki verilerden yola çıkarak ve genelde reel (yani enflasyonun etkilerinden arınmış) getiri tahminleri yaparak uzun vadeli tahminlerde bulunmaya çalışırlar. Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi örneğin aylık 100 TL olmak üzere her yıl 1.200 TL birikim yapabilen ve bu birikimini varsayımsal olarak yıllık ortalamada %3 reel getiri sağlayabilecek yatırım araçlarına yönlendiren 25 yaşında bir gencin birikimi 65 yaşında 97.169 TL'ye ulaşacaktır. Yani yıllar boyunca yatırılan 48.000 TL'ye her sene enflasyonun %3 üzerinde bir getiri elde edilmesi toplam birikimin alım gücünü iki kez arttıracaktır (48.000 → 97.169).

Ortalama Getiri Oranı	65 Yaşında Ulaşılan Birikimin Reel Değeri
%2	76.608 TL
%3	97.169 TL
%4	124.468 TL
%5	160.867 TL

Ortalama getirin beklentinin altında kalması, örneğin %2 olarak gerçekleşmesi durumunda ise 65 yaşında ulaşılan toplam birikim 76.608 TL olacaktır.

Bu nedenle geleceğe yönelik getiri tahminlerinin konservatif bir yaklaşımla yapılmasının, olası olumsuz sürprizleri önlemek açısından büyük faydası

vardır. Tahminin yukarı doğru sapması ise birey açısından son derece olumlu bir tablo yaratacaktır. Örneğin bu örnekte ortalama getirinin %4 olarak gerçekleşmesi 65 yaşındaki toplam birikimi 124.468 TL olarak gerçekleştirecek olup bu %3'lük tahmine göre çok daha olumlu bir sonuç olacaktır.

Yukarıdaki örneklerden görülebileceği gibi makul getiriler bile küçük yatırımları zaman içinde önemli tutarlara ulaştırabilmektedir. Bu örnek ayda sadece 100 TL'lik bir birikimin ulaşacağı değeri gösteriyor. Gençler iş hayatlarının ilk yıllarında doğal olarak büyük birikimler yapamazlar. Gelirler düşük, ihtiyaçlar büyüktür. Evlenmek, ev, eşya, araba almak, zaman içinde çocukların giderleri, v.b. gibi gelirden arttırarak birikim yapmak zordur. İmkanlar ne olursa olsun, fedakarlık yaparak bir kenara 50 TL, 100 TL koymak ve bu birikimi yatırım araçlarına veya Bireysel Emeklilik Sistemi'ne yönlendirmek bireylere ömür boyu sürecek bir disiplin sağlar. Bu disiplin, yaşamlarının ilerki dönemlerinde gelirlerinin yükselmesi ile birlikte çok daha yüksek birikimler sağlayarak emekliliğe hazırlanmalarına yardımcı olacaktır.

Sizlerden yukarıdaki hesapları aylık 1.000 TL birikim ile yapmanızı rica ediyorum. Bunun için her sonucu 10 ile çarpmanız yeterli. Nasıl, sonuçlar şimdi daha cazip göründü değil mi?

>> **Getiri Oynaklığı Riski:** Bir yatırım aracının getirisinin aşırı derecede oynak olması onun yatırım profesyonelleri tarafından "riskli" bir yatırım aracı olarak tanımlanmasına neden olur. Getirilerin oynaklığı yatırımcıların düşüş dönemlerinde paniğe kapılıp satış yapmalarını tetikleyebileceği gibi sert yükseliş dönemlerinde de yükselişin devam edeceğine inanıp alım yaparak ileride zarar etmelerine neden olabilir.

Türkiye'de dönem dönem hisse senedi fiyatları, faiz oranları ve kurlar sert fiyat hareketleri yapar. Aşağıdaki tablo çeşitli yatırım araçlarının getirilerinin yıllar içinde ne kadar değiştiğini çok güzel ortaya koymaktadır.

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>EN İYİ</b>	BORSA 39,99%	USD 19,27%	BORSA 84,58%	ALTIN 24,29%	ALTIN 24,09%
	HAZİNE FAİZİ 9,24%	ALTIN 16,24%	ALTIN 25,99%	BORSA 17,43%	USD 11,22%
	MEVDUAT 7,11%	HAZİNE FAİZİ 8,30%	HAZİNE FAİZİ 5,79%	HAZİNE FAİZİ 1,97%	HAZİNE FAİZİ -1,58%
	ALTIN -3,99%	MEVDUAT 5,67%	MEVDUAT 2,41%	MEVDUAT 0,28%	MEVDUAT 3,12%
	USD -23,91%	BORSA -56,05%	USD -8,25%	USD -2,84%	BORSA -29,76%
	ENFLASYON 8,39%	ENFLASYON 10,06%	ENFLASYON 6,53%	ENFLASYON 6,40%	ENFLASYON 10,45%

Örneğin 2007 yılında hisse senetlerinin (yukarıda yeşil işaretli Borsa kutusu) enflasyondan arınmış reel getirisi %40 olurken, 2008 yılında ise hisseler %56 değer kaybetmiştir. 2009 yılında hisseler muhteşem bir yıl geçirmiş ve %85 değer kazanmıştır.



2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BORSA 43,87%	USD 11,26%	BORSA 16,88%	USD 15,25%	ALTIN 20,61%	BORSA 30,90%	USD 16.05%
HAZİNE FAİZİ 2,39%	HAZİNE FAİZİ 0,28%	HAZİNE FAİZİ 1,41%	ALTIN 2,87%	USD 11,16%	ALTIN 7,95%	ALTIN 12.89%
MEVDUAT 1,64%	MEVDUAT 0,09%	USD 0,97%	MEVDUAT 0,82%	HAZİNE FAİZİ 1,54%	HAZİNE FAİZİ 1,32%	MEVDUAT -1.91
ALTIN -6,17%	ALTIN -16,49%	MEVDUAT 0,40%	HAZİNE FAİZİ 0,54%	MEVDUAT 1,17%	MEVDUAT 0,74%	HAZİNE FAİZİ -5.60%
USD -11,35%	BORSA -19,28%	ALTIN -2,92%	BORSA -23,10%	BORSA 0,38%	USD -3,29%	BORSA -32.32%
ENFLASYON 6,16%	ENFLASYON 7,40%	ENFLASYON 8,17%	ENFLASYON 8,81%	ENFLASYON 8,53%	ENFLASYON 11,92%	ENFLASYON 20.3%

**2007 yılında alım gücü %24 düşerek yatırımcıları üzen dolar, 2008 yılında atağa kalkarak %19 değer kazanmıştır.**

**Yatırımcıların güvenli limanı olan mevduat oranlarının reel getirileri ise hep %1'ler civarında seyretmiştir.**

2011-2018 yılları arasındaki 8 yıllık dönemde Türkiye'deki yaygın yatırım araçlarına yapılan yıllık 1.000 TL tutarındaki yatırımların 2018 yılı sonunda ulaştıkları reel (enflasyondan arındırılmış) değerler aşağıdadır:

Toplam Yatırım Tutarı	9.600 TL
Hazine Bonosu Faizi	9.221 TL
Mevduat Faizi	9.786 TL
Hisse Senetleri (BIST 100 Endeksi)	8.106 TL
Dolar - Yastıkaltı *	13.190 TL
Dolar - Banka	14.967 TL
Cumhuriyet Altını	12.721 TL

*\* Sistem dışında tutulup faiz kazanmayan dolar yatırımı*

Tabloda görüleceği üzere vatandaşlarımızın en sağlam yatırım araçları olarak algıladığı hazine bonoları ve mevduat faizlerinin 10 yıllık dönem sonunda getirileri en düşük düzeyde kalmıştır. Aynı dönemde özellikle dolar ve Cumhuriyet Altını yüksek getiriler sunmuşlardır.

Bu değerlendirme değişik zaman aralıkları içinde yapılırsa yatırım araçlarının performansları açısından bizlere değişik sonuçlar verir. Bu analizi değişik dönemler için kitabımızın ilerleyen bölümlerinde yapacağız. Burada önemli olan yukarıdaki iki tablodan şu mesajları almamızdır:

- 1) Yatırım araçlarının getirileri yıldan yıla önemli değişiklikler gösterir;**
- 2) Bazı yatırım araçlarının getirileri birbirleri ile yakın hareket ederken (örneğin döviz ve altın), bazıları ise birbirleri ile her zaman olmasa da, zaman zaman ters yönde hareket eder (örneğin faizler ve hisse senetleri);**

- 3) Bir sene yüksek getiri sağlamış olan bir yatırım aracı ertesi sene çok kötü bir performans gösterebilir. Bunun tersi de mümkündür;
- 4) Bir yatırım aracının her sene yüksek getiri sağlamasını beklemek gerçekçi değildir;
- 5) Yatırım araçlarının getirilerini önceden ve tutarlı olarak tahmin etmek mümkün değildir;
- 6) Bu nedenler yatırımları çeşitli yatırım araçları arasında paylaşmak ve riski yaymak önemlidir. Tek veya az sayıda yatırım aracına odaklanmak getirileri şansa bırakmak olacaktır. Riski yaymak (çeşitlendirme) ve yatırım araçlarının ortalama getirilerinden yararlanmayı hedeflemek daha rasyonel bir yaklaşımdır;
- 7) Yatırımların değişik yatırım araçları arasında nasıl dağıtılması gerektiğini "Varlık Dağılımı" bölümünde inceleyeceğiz.

## **Yaşantımız boyunca dikkat etmemiz gereken diğer finansal riskler**

### *Bireysel kredi ve konut kredisi kullanırken dikkat edilmesi gereken hususlar*

2 milyondan fazla kişi konut kredisi taksiti ödüyor. 25 milyona yakın kişinin tüketici kredisi bulunuyor. Toplamda 31 milyon vatandaşımızın bireysel kredisi var ve bu sayı her gün artıyor. Peki, tüketici kredilerini kullanırken nelere dikkat etmeliyiz?

- 1) Sadece faiz oranlarına değil vade boyunca katlanılan toplam maliyete bakınız.
- 2) Taksit ödemelerini bir gün bile geç yapmanız durumunda kredi notunuzun bundan olumsuz etkileneceğini unutmayınız.
- 3) Aylık taksit ödemelerinizin, sabit giderleriniz düştükten sonra kalan, kullanılabilir aylık gelirinizin %50'sini geçmemesine özen gösteriniz.

- 4) Dönemsel gelirleriniz varsa esnek ve balon ödemeli ödeme planlarını da göz önünde bulundurunuz.
- 5) Farklı bankalara dağılmış bireysel kredilerinizi mümkünse tek bir kredide toplayarak giderlerinizi azaltınız.
- 6) Kullanacağınız kredilerle ilgili sigorta seçeneklerini dikkate alınız.
- 7) Faizlerin düştüğü dönemlerde kredinizin refinansman maliyetlerini hesaplayınız ve uygun seçeneğe yöneliniz.

### **Sermaye piyasası ürünlerini kullanırken dikkat etmemiz gereken hususlar**

Bugün sermaye piyasaları dendiğinde herkesin aklına borsalar geliyor. Ağırlıklı olarak hisse senetlerinin alınıp satıldığı yerler olarak bilinen borsalar bugün artık türev ürünler, döviz, altın ve kıymetli madenlerin de alınıp satıldığı yerler haline geldiler. Günlük hayatımızda artan finansallaşmayla birlikte bu ürünler artık amatör yatırımcıların da portföylerinde yerlerini almaya başladı. Bununla birlikte fonlar ve tahviller de ağırlıklı olarak kullandığımız diğer ürünler. Peki, sermaye piyasası ürünlerini kullanırken nelere dikkat etmeliyiz?

- 1) Sermaye piyasalarında işlem yapmaya yeni başlayanların yeterli bilgi, saygın bir kurum ve yol gösterici uzman desteği edinmeleri önemli bir zarurettir.
- 2) Sosyal medyanın artan kullanımıyla birlikte yatırım konularında öneriler yapan kişi sayısı oldukça artmış durumda. Yatırım kararlarınızı "tüyo" denilen bu tür kararlarla değil, uzman görüşleri ile almalısınız.
- 3) Kaldıraç adı verilen kredili işlemler son derece yaygınlaştı. Kaldıraç kullanımının risklerinizi nasıl etkilediğini öğrenmeden bu tür işlemlere girmemeniz faydalı olacaktır.

- 4)** Spekülatif ve manipülatif işlemlerin piyasaların doğal bir çıktısı haline geldiğini göz önünde bulundurarak doğru yatırım enstrümanlarına, doğru vadeler ve miktarlarla yatırım yapmaya özen gösteriniz. Asla söylentilere, piyasa dedikodularına, sosyal medyada verilen "bilgilere" dayanarak hisse senedi alım-satımı yapmayınız, büyük ihtimalle manipülatörlerin kurbanı olursunuz.
- 5)** Borsaların şans oyunları değil, uzun vadeli yatırım araçları sunan piyasalar olarak görülmesi ve buna uygun hareket edilmesi önemlidir.
- 6)** Foreks, varant ve türev işlemlerin uzmanlık gerektiren alanlar olması nedeniyle bu alanlarda yatırım yapmadan önce gerekli uzmanlık bilgisine sahip olunması gerekir.
- 7)** Fon yatırımcıları yatırım yapmadan önce yatırım yapacakları fonlar hakkında risk ve getiri bilgilerini mutlaka fon izahnamelerinden öğrenmelidirler.
- 8)** Özel sektör tahvillerine yatırım yapacak yatırımcılar oluşabilecek riskler konusunda bilgi sahibi olmadırlar.

## Son söz...

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin (TSPB) "**Yatırım Yaparken Nelere Dikkat Etmeli?**" başlıklı bilgilendirmesi ile bu bölümü bitirebiliriz.

- 1)** Yatırımcı göze alabileceği riski etraflıca değerlendirmeli ve yatırım yaptığı ürünlerin riskini tamamıyla anlamalıdır.
- 2)** Birikimlerin tek bir yatırım aracı yerine birden fazla yatırım aracına dengeli şekilde bölüştürülmesi, piyasa dalgalanmalarından korunmayı sağlar.
- 3)** İktisadi gelişmeleri izleme ve yorumlama olanağı bulunmayan yatırımcıların, portföy yönetimi ve yatırım danışmanlığı hizmetlerinden yararlanması önerilir.
- 4)** Sermaye piyasaları aynı gün içinde dahi önemli değişiklikler gösterebilir. Bu nedenle, pay senedi veya tahvil/bono gibi araçlara doğrudan yatırım yerine bu ürünlerin yatırımcının ihtiyacına uygun olarak yer aldığı yatırım fonlarını tercih etmek, gerekli bilgiye erişimi olmayan veya uzmanlığa sahip olmayan yatırımcıların riskini azaltır.
- 5)** Belli bir yatırım aracına doğrudan yatırım yapmak istendiğinde, yetkili uzmanlardan ve yatırım kuruluşlarının yayınladığı araştırma raporlarından sağlıklı bilgiler alarak karar verilmesi uygun olur.
- 6)** Yatırım yapılacak sermaye piyasası aracının devlet tarafından ihraç edilmiş ya da SPK'nın izniyle halka sunulmuş ve bu çerçevede işlem gören kıymetlerden olduğuna dikkat edilmesi gerekir.
- 7)** Yatırım işlemlerine aracılık edecek kuruluşların mutlaka gerekli izinlere sahip olduğu teyit edilmelidir. Yetkisiz kuruluşların aracılık tekliflerine kesinlikle itibar edilmemelidir.



# 05

## Sigorta

---

Attila KÖKSAL

*"Eşęini önce sağlam kazığa bağla,  
sonra tevekkül et."*



Bireylerin en büyük endişeleri yıllar boyunca büyük çabalar ile elde ettikleri birikimlerin beklenmedik olaylar sonucu yok olmasıdır. Satın almak için büyük fedakârlıklar yaptığımız ve çok severek içinde yaşadığımız evimizin bir yangında yok olması, eşyalarımızın açık unutulmuş bir musluk nedeni ile büyük hasar görmesi, arabamızın bir kazada kullanılamaz duruma gelmesi gibi olaylar bu tür risklere karşı korunma ihtiyacını doğurmuştur.

Neyse ki, bu tür risklerden doğan zararlara karşı bizleri koruyan bir mekanizma vardır: **Sigorta**.

Yaşantımız boyunca tüm varlık ve girişimlerimiz risk adı verilen belirsizliklerin tehdidi altında olacaktır. Sigorta, risklerin gerçekleşmesi halinde doğan zararı karşılar, böylece geleceğin maddi açıdan belirsizlik oluşturmasını önler. Sigorta, kişi ve kurumlara güven sağlayarak geleceğin planlanmasını mümkün kılar.

Sigorta sektörünün kökenleri M.Ö. 1800 yıllarda Hammurabi yasalarına kadar gider. O dönemde Babilliler gemi ticaretini sigorta eden bir sistem oluşturmuşlardı. Daha sonraları Roma İmparatoru Claudius gemi ticaretini teşvik etmek ve gemi ile ticaret yapan girişimcileri fırtınalardan görecekle zararlarından korumak için bir sigorta şirketi gibi çalıştığı anlatılıyor. Ülkemizde ise sigorta faaliyetlerinin başlaması 1872 yılında İngiliz sigorta şirketlerinin Türkiye’de temsilcilikler açmaları ile başlar. 1878 yılından itibaren önce Fransa, ardından Almanya, İtalya ve İsviçre kökenli sigorta şirketleri ülkemizde hizmet vermeye başlamışlardır.

Sigorta, aslında organize bir sosyal dayanışma sistemidir. Örneğin bir ev sahibi evinin bir yangında yok olması durumunda zararını karşılamak için evin değerinin (yani taşınan riskin) düşük bir oranında bir sigortalama ücretini (ki buna sigorta primi denir) bir sigorta şirketine öder. Sigorta şirketi kendisine bu amaçla prim ödeyen kişilerin risklerini ortak bir havuzda birleştirir ve herhangi bir risk oluştuğunda (örneğin katılımcılardan birinin evi yandığında) onun zararını bu havuzdan karşılar. Bu sistemde katılımcı ne kadar fazla olursa, risk daha fazla kişi ile paylaşıldığından sistem daha sağlıklı çalışır. Örneğin değeri 1 milyon TL olan bir evimizi yangın riskine karşına karşı

sigortalatmak için bir sigorta şirketine başvurduğumuzu varsayalım. Bu sigorta şirketi yıllardır takip ettiği istatistiksel bilgilere dayanarak bizim evimizin bir yangında yok olma ihtimalini hesaplayacak ve bir sigorta primi belirleyecektir (Örneğin yıllık 3.000 TL). Bu primi ödememiz durumunda evimiz bir yılığına yangın riskine karşı sigortalanmış olacaktır. Gerçekleşmesini hiç istemediğimiz bu felaketin ortaya çıkması durumunda sigorta şirketi zararımızı ödeyecek ve evimizi yeniden inşa etmemizi sağlayacaktır. Böylece yıllık 3.000 TL gibi düşük bir ödeme ile 1 milyon TL değerindeki yatırımımızı güvence altına almış olacağız.

Sigorta şirketleri binlerce, hatta on binlerce kişinin evlerini sigortalar ve bunların her birinden risklerine oranlı primler tahsil eder, bu primleri de bir "havuzda" toplarlar. Sigortalama dönemi içinde evleri yananlara bu havuzdan ödeme yaparlar ve her sigorta yaptıran kişinin evi yanmadığı için kendileri zarar etmeden, hatta kâr ederek varlıklarını sürdürürler.

Bazı kadercı kişiler her yıl prim ödememek için "*Nasılsa bana bir şey olmaz*" diye düşünerek sigorta yaptırmazlar. Ancak bu tür "*risk seven*" kişiler bir yangın olması durumunda maalesef her şeylerini kaybetmekle karşı karşıya kalırlar.

### **Temel sigorta türleri**

#### **>> Can sigortaları**

- Hayat sigortası
- Ferdi kaza sigortası
- Sağlık sigortası

#### **>> Mal sigortaları**

- Kasko vb. oto sigortaları
- Yangın sigortası
- Nakliyat sigortası
- Mühendislik sigortaları

#### **>> Sorumluluk sigortaları**

#### **>> Hukuksal koruma sigortaları**

#### **>> Kredi sigortaları**

Modern sigortacılık sektörünün temelleri 17. yüzyılda İngiltere'de atıldı. 1666'da binlerce evi yok eden Büyük Londra Yangını sonrasında yangın sigortası üzerine uzmanlaşan sigorta şirketleri kuruldu. 17. yüzyıl içinde Londra dünya ticareti açısından çok önemli bir liman şehri oldu. 1680'lerin sonuna doğru Edward Lloyd'un açtığı kahvehane zamanla denizcilerin önemli bir buluşma yeri haline geldi. Lloyd, Londra'ya gelen ve buradan giden tüm gemilerin listesini tutmaya ve yayınlamaya başladı. Bir süre sonra bu liste hisse senedi fiyatları, döviz kurları ve deniz kazalarının da dahil olduğu birçok bilgiyi içermeye başladı. Bu kahvehaneye gelen girişimciler zaman içinde çeşitli riskleri alıp satmaya (sigortalamaya) başladılar. Yüz yıl kadar sonra buranın müdavimlerinden 79 girişimci bir araya gelerek nakliyat ve özel riskler konusunda uzmanlaşacak olan tarihteki en ünlü sigorta şirketi Loyds'u kurdular.

Türkiye'de de sigortacılık aynı Londra'da olduğu gibi bir yangın sonucu ortaya çıktı. 1870 yılındaki Beyoğlu yangınına takiben temelleri atılan sigorta sektörü, Türk halkının kaderci tavrı nedeniyle uzun bir süre beklenen gelişmeyi gösteremese de yakın dönemde sigorta bilincinin artması ile büyük bir ivme kazanmıştır.

Günümüzde sigortacılık sektörü hemen hemen her tür riski sigortalamaktadır. Bunların başında hayat sigortaları gelmektedir. Ailesinin geçimini temin eden bir kişinin hayatını kaybetmesi durumunda onun eş ve çocuklarının gelirden yoksun kalmamalarını sağlayan sigortalardan tutun da bir kaza durumunda çalışamayacak hale gelen birinin gelecekteki gelirlerini garanti alan sigorta türleri mevcuttur. Hatta herhangi bir ihmal sonucu başkalarına verebileceğimiz zararları bile sigortalatmak mümkündür.

**Yaşantımız boyunca karşılaşacağımız bazı riskler**

- >> Erken yaşta ölüm riski
- >> Sağlığımızı kaybetme riski
- >> Çalışmama riski
- >> Evimizi yangın, sel, v.b. sonucu kaybetme riski
- >> Arabamız ile kaza yapma riski
- >> Başka birisine zarar verip dava edilme riski
- >> Evimize hırsız girme riski

Değerli akademisyen Dr. Davut Karaman 2018 yılında sigorta acenteleri ile görüşerek yaptığı “Sigortacılık Sektörünün Güncel Sorunlarının Belirlenmesi” başlıklı çalışmasında sigorta bilinci konusunda aşağıdaki temel sorunları belirlemiştir:

- >> Sigortacılık bilincinin Türkiye’de oturmamış olması;
- >> Bireylerin sigortayı lüks olarak görmeleri;
- >> Bireylerin sigorta konusunda yeterince bilgilerinin olmaması;
- >> Sigorta kavramının bireylerde yalnızca sağlık ve araç sigortasını anımsatması;
- >> Sigortacılıkla ilgili yeterince bilgi verilmemesi;
- >> Geçmişten gelen yanlış bilinç ve inanışlar;
- >> Bilinçsiz sigortalıların varlığı sebebiyle getirilen fiyat odaklı sigortacılık;
- >> Toplumsal eğitim seviyesinin yüksek olmaması.

Yukarıdaki nedenlerden dolayı ülkemizde sigorta maalesef yeterince yaygınlaşmamıştır. Televizyonlarda yangın, sel, hırsızlık, v.b. gibi olayların ardından dövünen kişileri görmemizin nedeni bunların sigortalı olmamalarıdır. Sigorta primi ödemekten kaçınan kişiler olası bir

felaket veya hırsızlık durumunda çok büyük zararlarla karşı karşıya gelmektedirler.

Dr. Karaman araştırmasında sigortacılık sektöründeki hukuki ve yasal sorunlara da değiniyor. Bunların en çok dikkat çekenleri şunlardır:

- » Merdiven altı sigortacılık;
- » Sigortacılık bilgisi ve tecrübesi olmayan kişilerin de bu işi yapabiliyor olmaları;
- » Adli ve idari cezaların caydırıcılıktan uzak olmaları;
- » Denetim eksikliği.

Sigorta sektörünün tüketiciye en yakın kurumu olan acenteler, yeni ürün geliştirmede pazarın ihtiyaçları yerine işletme karlılığının ön planda tutulduğunu, yanlış reklamlar yapıldığını, vatandaş bilinçlendirme yerine doğrudan satışın hedeflendiğini ve sektörün araç poliçeleri üzerine yoğunlaştığını belirtmişlerdir.

Araştırmaya katılan sigorta acenteleri, sigorta sektöründe kurumlar arasında güven sorunları yaşandığını, acenteler ve şirketler arasında ve acentelerin kendi aralarında güvensizlik olduğunu belirtmişlerdir.

Kanımca asıl güven sorunu vatandaşlarımız ile sigorta sektörü arasında vardır. Kitabımızın başka bölümlerinde belirttiğimiz gibi, vatandaşlarımız finans sektörüne de yeterli güveni duymamaktadırlar. Keza, benzer bir güven eksikliği Bireysel Emeklilik Sistemi için de geçerlidir.

Dr. Karaman raporunu benim de her kelimesine katıldığım aşağıdaki cümlelerle bitiriyor:

*“Sigorta şirketlerinin önemle üzerinde durması gereken bir konu halkın bilinçlendirilmesidir. Sadece satış üzerine hareket etmek halk nezdinde acentelere olan güvenini düşürmekte ve sigortanın olumsuz bir imaja bürünmesine neden olmaktadır. Bu nedenle sigortacılığın hedef*

*kitleye detaylıca anlatılması, sigortanın bir lüks değil, bir ihtiyaç olduğu bilincinin yerleştirilmesi gerekmektedir.”*

Sektördeki sorunlar her ne olursa olsun sigorta yaptırmayı ihmal etmememiz gerekiyor. Yaşamımız boyunca sürekli çeşitli risklerle karşı karşıya geleceğiz. Bu risklerin ne olduğunu bilmemiz, bunların oluşması durumunda karşılaşacağımız zararları ölçmemiz ve mümkün olduğu ölçüde bunlara karşı önlemler almamız gerekiyor.

Yaşamım boyunca her türlü maddi varlığımı sigortalatmaya özen gösterdim. Eşimin ve çocuklarımın da sağlık sigortaları her yıl düzenli olarak yapıldı. Sigortalar için ödediğim primleri sigortaya ihtiyacım olmadığı yıllarda bir zarar kalemi gibi görmedim, tersine sigortadan tazmin edilecek bir olumsuz olayla karşılaşmadığım için şükrettim. Ama her zaman sigortalı olmanın bana vermiş olduğu güvence ile huzur buldum.

Sigorta konusunda sizlere şahsi tecrübelerime dayanarak bazı tavsiyeler verebilirdim ancak bu konunun uzmanların tavsiyelerinin daha değerli ve kapsamlı olacağını düşündüğüm için 2002 yılından beri faaliyette olan Sigortam.net sitesinin tavsiyelerini sizlerle paylaşıyorum:

» **Sigorta yaptırırken doğru ve tam bilgi veriniz:** Sigorta sözleşmeleri beyana göre düzenlenmektedir. Poliçenizin doğru düzenlenebilmesi için tüm ihtiyaçları karşılayacak şekilde sigorta şirketine bilgi vermelisiniz. Beyanın gerçeğe aykırı veya eksik olması halinde sigorta şirketi sözleşmeyi daha ağır şartlarla yapabileceği gibi sigorta poliçesini de iptal etme hakkına sahiptir.

» **Poliçenizi mutlaka okuyunuz:** Sigorta poliçesi, sigorta ettiren/sigortalı ile sigorta şirketi arasında yapılan bir sözleşme olup, her iki tarafı da bağlayan hükümler içermektedir. Bu nedenle, yükümlülüklerinizi öğrenebilmek için poliçe ve eklerinin mutlaka incelenmeniz gerekmektedir.

» **Sigorta genel şartlarını inceleyiniz:** Sigorta genel şartları, söz konusu sigorta ile temin edilen ve sigorta teminatı dışında kalan haller ile sigorta şirketine ve sigorta ettirene düşen görevler gibi temel konulara ilişkin düzenlemeleri açıklar. Satın alınan ürün hakkında ayrıntılı bilgi edinmek ve sigorta yaptırmadan önce ya da sonra ileride karşılaşılabileceğiniz sorunları en aza indirmek amacıyla genel şartları çok iyi okunmalısınız.

» **Sigorta teminatının kapsamını tam olarak öğreniniz:**

Size sağlanan güvencelerin neler olduğu konusunda bilgi edinmelisiniz.

» **Sigorta poliçesinde yer alan özel şartları iyice inceleyiniz:**

Sigorta şirketleri tarafından söz konusu genel şartlara ve varsa eklerine aykırı düşmemek, sigorta ettirenin aleyhine olmamak ve genel şartların kapsamını azaltmayacak şekilde özel şartlar düzenlenmektedir. Dolayısıyla, özel şartlar hakkında bilgi sahibi olmanız ileride karşılaşılabileceğiniz sorunları baştan önlemek amacıyla büyük önem taşımaktadır.

» **Aklınıza takılan her konuyu sigorta sözleşmesini düzenleyen**

**kişilere sorunuz:** Poliçe ve eklerinde yer alan tüm hükümleri okuduğunuz halde anlamadığınız konuları poliçenizi düzenleyen kişilere sormalı, yeterince bilgi alamadığınız durumlarda ise sigorta konusunda uzman bir avukata danışmalısınız.

» **Poliçenizin ücretini mutlaka ödeyiniz:** Sigorta teminatı,

sigorta ücretinin tamamının veya taksitle ödenmesi kararlaştırılmış ise ilk taksidin ödenmesiyle başlar. Sigorta teminatının başlayabilmesi için sigorta şirketine poliçede belirtilen prim tutarının mutlaka sigorta ettiren tarafından ödenmesi gerekir. Poliçe teslimine rağmen prim ödenmemişse sigortacının sorumluluğu başlamaz. Dolayısıyla, sigorta priminizi zamanında yatırmanız ve makbuzunu saklanmanız gerekmektedir.

»» **Poliçenizde varsa muafiyet/müşterek sigorta uygulamasını kontrol ediniz:** Sigorta şirketi ile sigorta ettiren, tesbit olunan bir miktara veya sigorta bedelinin belirli bir yüzdesine kadar olan hasarların sigortacı tarafından tazmin edilmeyeceğini kararlaştırabilir. Sigorta şirketi, hasarın belli bir kısmının sigorta ettirene paylaşılmasına karşılık sizin ödeyeceğiniz primden de indirim yapmaktadır. Dolayısıyla, hasar anında alacağınız tazminat miktarını etkileyecek muafiyet ve müşterek sigorta uygulamasının avantaj ve dezavantajlarını çok iyi bilmeniz gerekmektedir.

### **Bu Bölümün Özeti**

- »» *Yaşantımız boyunca tüm varlıklarımız risk adı verilen belirsizliklerin tehdidi altında olacaktır.*
- »» *Bu risklerin getireceği zarar ve olumsuzluklara karşı sigorta yaptırarak korunabiliriz.*
- »» *Sigorta yaptırmak için ödediğimiz primi bir masraf kalemi olarak değil, güvence veren bir yatırım olarak görmeliyiz.*
- »» *Sigorta yaptırırken güvenilir şirketler ile çalışmalı, uzmanlara danışmalı, mutlaka sigorta poliçesini okumalı ve olası bir aksilik durumunda ne olacağını önceden bilmeliyiz.*





# 06

## Aile

---

Attila KÖKSAL

## 6.1. Aile İçi Finansal Uyum

"Eşler neden kavga eder" sorusu sorulduğunda en sık rastlanan cevaplardan biri "Para" olur.

Para sizin ve eşinizin arasında her an bir tartışma yaratacak potansiyele sahiptir. Çok az para kazanmak, çok fazla para harcamak, tasarruf etmemek, birikim yapmamak, cimri olmak, bütçe yapmamak, varsa bütçeyi tutturamamak, kredi kartı borcunun tamamını ödememek, vergileri, elektrik/su ödemelerini yapmayı unutmak, önemli bir harcamayı eşinize danışmadan yapmak, ortak hesap/ayrı hesap tutmak, aile çevresinden ihtiyacı olanlara yardım edip etmemek, vb.

Bu listeyi detaylandırmamız ve uzatmamız mümkündür. Eşlerden sadece birinin çalışıp para kazanıyor olması veya eşlerin gelirleri arasında büyük farkların olması eşler arasında huzursuzluk yaratan konuların başında gelir.

"*Test Your Personality*" başlıklı yazısında Lisa Smith parasal kişilikleri beş değişik profilde sınıflıyor: (*Investopedia, 2017*)

### 1) MÜSRİFLER (BIG SPENDERS)

Bu profildekiler pahalı arabaları, markalı giysileri ve moda olan her şeyi severler ve onlara sahip olmaya çalışırlar. İndirimli satışlardan alışveriş etmekten utanırlar ve gösterişe çok önem verirler. En yeni cep telefonu, son model plazma TV ve şatafatlı ev eşyaları gibi ürünler, onların mutlaka sahip olmaları gerekenler arasında yer alır. Borç almaktan çekinmezler, yatırım yaparken de yüksek riskli yatırımları tercih ederler.

### 2) TUTUMLULAR (SAVERS)

Bunlar müsriflerin tam tersidirler. Odadan çıkarken elektriği kaparlar, suyu israf etmezler, buzdolabından bir şey alır almaz

hemen kapısını kapatırlar. İhtiyaçları olmayan şeyleri almazlar ve kredi kartlarını çok temkinli kullanırlar. Çevrelerindeki zaman zaman "cimri" olarak tanımladıkları bu kişiler moda ve gösterişe önem vermezler. Bu profilde olan kişiler genelde yatırım konularında tutucudurlar, büyük riskler almazlar.

### **3) ALIŞVERİŞÇİLER (SHOPPERS)**

Bu gruptakiler para harcamaktan büyük keyif alırlar. Zaman zaman alışverişin coşkısına kapılıp ihtiyaçları olmayan şeyleri alırlar. Sezon sonu indirimleri, Efsane Cuma, Sevgililer Günü, yılbaşı, bayram kampanyaları, vb. bu tür kişilerin kendileri kaybettikleri dönemlerdir. Bu zaaflarının farkında olmalarına rağmen ona gem vuramayan bu kişiler yaptıkları harcamaların bütçelerine verdiği hasardan endişe duyarlar. Genelde tasarruf etmeyi başaramayan Alışverişçiler birikim ve yatırım yapmayı hep ileri bir tarihe ertelerler.

### **4) BORÇLULAR (DEBTORS)**

Borçlular grubundakiler genelde harcamalarına hiç dikkat etmezler. Nereye ve nasıl harcama yaptıkları hiç umurlarında değildir. Genelde harcama güçlerinin çok üzerine çıkarlar ve hep borçludurlar. Doğal olarak, birikim ve yatırım yapmak gibi bir alışkanlıkları da yoktur.

### **5) YATIRIMCILAR (INVESTORS)**

Yatırımcılar paranın önemini ve değerini çok iyi bilirler. Bütçe yaparlar, finansal durumlarını yakından takip ederler ve birikime önem verirler. "Bileşik getiri" kavramını özümsemiş olan bu grup yaptıkları yatırımlarla sürekli ek gelir elde etmenin peşindedirler. Yatırımlarında belli ölçülerde risk almayı severler.

Eşler genelde evlilik öncesi birçok konuda uyumlu olup olmadıklarını kontrol ederler ancak parasal konularda uyumluluk evlilik öncesi pek ölçülmez. Toplumumuzda aile içinde de parasal konular pek konuşulmaz, hatta genelde paradan bahsetmek ayıp olarak algılanır. Bu tür aile ortamlarında yetişmiş gençler de doğal olarak evlilik öncesi parasal konuları konuşmazlar ve finansal açıdan birbirlerine uygun olup olmadıklarını evlenene kadar anlamazlar.

Sağlıklı bir finansal uyumluluk için eşlerin evlilik öncesi aşağıdaki sorulara benzer soruları aralarında tartışmış ve ortak noktalarda buluşmuş olmaları gerekir:

- » Birlikte nasıl bir finansal gelecek planlıyoruz?
- » Geleceğe yönelik finansal beklentilerimizi nasıl uyumlaştırırız?
- » Borç alarak ev, araba, eşya vb. satın almak konusunda ne düşünüyoruz?
- » Müsrif miyiz, tutumlu muyuz? Bu özelliklerimiz uyumlu mu?
- » Lüks harcamalar ve moda takibi konusunda nasıl düşünüyoruz?
- » Tüm varlıklarımız ortak mı olacak?
- » Bütçemizi nasıl yapacağız?
- » Bütçe dışı harcamalar konusunda nasıl davranacağız?
- » Çocuk sahibi olmak için nasıl bir finansal planlama yapacağız?
- » Emekliliğimiz için şimdiden planlama yapmalı mıyız?

Bu soruların bazıları okuyanlara çok materyalist görünebilir, bu doğrudur da. Ancak, bu konuları evlilik öncesi açıkça konuşmadan ve ortak bir noktaya gelmeden yapılan evliliklerin çoğunda sorunların yaşandığı da maalesef hayatın bir gerçeğidir.

Evlilik yaşamı boyunca da eşler birbirlerine karşı parasal konularda dürüst olmalı, tüm finansal sorunları birbirleri ile paylaşmalıdırlar.

İlerideki bölümlerimizden birinin başlığı "Çocuklarımızın Geleceği" dir. Bu bölümde sizlere çocuklarımızı finansal konularda nasıl eğitmemiz gerektiğini anlatmaya çalışacağız. Aslında anne-babalar olarak yapmamız gereken tek şey (her konuda olduğu gibi) parasal konularda çocuklarımıza iyi birer örnek olmaktır. Eğer bizler doğruları yaparsak bunları göreceğiz olan çocuklarımız da bizleri örnek alarak doğruları yapacaklardır.

Aile Bütçesi/Birikim bölümünde de sizlere bütçe yapmaktan yatırım yapmaya kadar olan aşamaları anlatıp yukarıda sorduğumuz soruların cevaplarını bulmanıza yardımcı olmaya çalışacağız.

**>> Bütün aileyi parasal konulardaki görüşmelerin içinde tutun.**

Parasal sıkıntınız varsa bunu çocuklarınızdan saklamayın. Doğaldır ki, anne-babalar olarak çocuklarımızın özellikle parasal konularda tedirgin olmalarını istemeyiz. Fakat çocuklarımız genelde parasal sıkıntıları hissederek ve bu konuda bilgilendirilmezlerse gereğinden fazla huzursuz olabilirler.

**>> Hedeflerinizi belirleyin ve onlara sadık kalın.** Çocukların üniversite eğitimi, bir tatil planı, araba, ev alımı gibi hedefleri belirleyip tüm aile bireylerinin bu hedeflere odaklanması hem aile içindeki dayanışmayı arttıracak hem de tasarruf ve yatırım bilincini geliştirecektir.

**>> Birlikte tasarruf edin, birlikte harcayın.** Yeni bir şey almak için (bilgisayar, tablet, oyuncak, vb.) çocuklarınıza para biriktirmeyi öğretin. Onlara düzenli harçlık verin ve alacakları şeyleri bu harçlıklarından arttırarak almalarını sağlayın. Sonuçta parayı siz veriyor olsanız da çocuğunuz kendi bütçesini yapmaya başlayacak ve harcarken daha dikkatli olacaktır. Çocuğunuza bir bireysel emeklilik hesabı açıp (çocuğunuz 18 yaşın altındaysa kendi adınıza açmanız gerekir), oraya aylık ufak da olsa bir birikim yapmanız ve bu birikimlerin zaman içindeki gelişmesini çocuğunuzla paylaşmanız onları birikim ve yatırım konularında bilinçlendirecektir.

**>> Her şeyi açıkça konuşun ama cümleleri doğru seçin.**

Çocuklarınızla aile bütçenizin detaylarını paylaşın, varsa sıkıntılarınızı açık açık konuşun ve onlardan herhangi bir şey saklamayın. Ancak konuşmalarınızda doğru cümleleri kullanmak onların demotive olmalarına hatta üzülmelerine engel olur. Örneğin çocuğunuz uygun görmediğiniz bir şeyi almak istediğinde "paramız yok", "durumumuz müsait değil" gibi sözler yerine "bu harcama bütçemiz içinde değil" veya "bu ürüne ihtiyacımız yok" gibi cümleleri kullanmak daha doğrudur.

Bu bölümün ekinde sizlere "Eşimle Finansal Açıdan Uyumlu muyuz?" başlıklı bir anket sunuyoruz. Evliyseniz eşinizle, değilseniz ileride hayat arkadaşısı olarak seçmeyi düşündüğünüz kişiyle lütfen bu anketi doldurunuz ve ortak yönlerinizi ve farklılıklarınızı belirleyiniz. İnanın bunları belirlemek yaşamınız boyunca çok işinize yarayacaktır.

## Anket – Eşimle Finansal Açıdan Uyumlu muyuz?

### YAŞAM TARZIMIZ / DEĞERLERİMİZ

#### 1) Konut: Benim amacım ....

- A. Ekonomik bir daire kiralamaya devam etmek, böylece başka şeyler için param olur.
- B. Kiralamaya devam etmek, böylece kariyerim için bir yere bağlanmak sorunda kalmam.
- C. Kiralamaya devam etmek ama daha güzel bir daireye taşınmak.
- D. Kiralamaya devam etmek ama bir ev almak için para biriktirmek.
- E. En kısa zamanda bir ev satın almak.
- F. Şimdiki evime sahip olmaya devam etmek.
- G. Sahip olmaya devam etmek fakat daha güzel bir eve geçmek.

#### 2) Çocuk bakımı: Şu anda sahip olduğunuz veya sahip olmayı planladığınız çocuklar için çocuk bakımı planınız nedir?

- A. Çocuklarımız yetişkin ya da çocuklarımız için herhangi bir planımız yok.
- B. Bir eş evde çocuklarla kalabilmek için işi bıraktı ya da bırakacak.
- C. Bir eş çocuk bakımı için yarı zamanlı çalışacak.
- D. Tam zamanlı çocuk bakım merkezi kullanacağız.
- E. Bir dadı ya da çocuk bakıcısı tutacağız.
- F. Tasarruf etmek için akrabaları kullanacağız.
- G. Çocuk bakım masraflarına bağlı olacaktır.
- H. Henüz karar vermedik.

#### 3) Yaşlı bakımı: Yaşlı bir aile üyesinin (anne, baba, eşin aile fertleri) hasta olduğunu ve önemli derecede yardım almadan günlük aktivitelerini yapamadığını varsayalım. Ne yapardınız?

- A. Hane gelirimini düşürse bile onlarla ilgilenmek için iş saatlerimi ayarlamak ya da işimi bırakmak.
- B. Eve gelen profesyonel bir yardım ya da onlara bakacak destekli yaşam tesisleri için ödeme yapmak.
- C. Profesyonel yardım veya huzurevi ödemesi için onların evlerini satmak ya da varlıklarını nakte çevirmek.
- D. Profesyonel yardım veya huzurevi masraflarını diğer aile bireyleriyle paylaşmak.



- 4) **Alışveriş: Alışveriş benim ..... olarak gördüğüm bir aktivitedir.**  
 A. Hayatımın vazgeçmeyi düşünmediğim son derece önemli bir parçası.  
 B. Bütçeyle sınırlandırılması gereken, arada sırada olan bir bağımlılık.  
 C. Gerekliği zaman yapılması gereken ama hayatımın önemli bir parçası olmayan bir şey.
- 5) **Seyahat Harcamaları: Tatiller konusundaki felsefem .....**  
 A. Büyük, pahalı (veya sık) tatiller yapmak – Bir kez yaşıyorsun.  
 B. Mütevazı tatiller yapmak – Başka şeyler için de paraya ihtiyacım var.  
 C. Ucuz tatiller yapmak – Tatiller büyük israftır.
- 6) **Seyahat Finansmanı: Tatillerimi ağırlıklı olarak ..... ederim.**  
 A. Kredi kartı ile taksitli ödeme  
 B. Kredi kartı ile tam ödeme  
 C. Nakit – Peşin ödeme  
 D. Her birinden biraz
- 7- **Eğlence: Dışarıda yemek yemek, sinema veya spor karşılaşmalarına gitmek, içki içmeye ya da dans etmeye gitmek veya diğer eğlencelerle ilgili görüşüm.....**  
 A. Hayatın çok önemli bir parçası ve benim için bir gereklilik.  
 B. Dışarı çıkmayı severim fakat masrafları takip etmeye çalışırım.  
 C. Nadiren dışarıda bir gece eğlenceli olabilir ama hafta sonlarını genelde evde geçirmekten memnunum.  
 D. Evde kalıp para biriktirmeyi tercih ederim.

## RİSK

- 8) **Yatırım: Borsa .....**  
 A. Uzun vadeli para koymak için mükemmel bir yer.  
 B. Hızlı para kazanmak ve kısa vadeli yatırımlar yapmak için mükemmel bir yer.  
 C. Çok istikrarsız, borsadan uzak durmalıyız.  
 D. Borsa hakkında fikir sahibi olacak kadar bilgim yok.
- 9) **Beklenmedik para: Aniden büyük miktarda para alsam (miras gibi) ..... yapmalıyım.**  
 A. Tasarruf hesabına koymak

- B. Maddi geleceğim için borsaya yatırım yapmak.
- C. Yarısını tasarruf edip, kalan yarısını harcamak.
- D. Her zaman istediğim birşey için harcamak.
- E. Gayrimenkul / emlak satın almak.
- F. Diğer borçlarını kapatırım (kredi kartı borcu gibi)

**10) Risk almak: Yatırım söz konusu olduğunda .....**

- A. Potansiyel yüksek kazanç için yüksek risk almaya razıyım.
- B. Biraz risk gereklidir.
- C. En iyisi riski en aza indirmek ve yatırımın güvenli olmasını sağlamaktır.
- D. Çok çalışarak kazandığım parayı riske etmek istemediğim için yatırım yapmıyorum.
- E. Risk / Kazanç faydalarını ne yapacağımı bilecek kadar anlamıyorum.

**11) Kredi Kartları: Benim felsefem .....**

- A. Kredi kartlarını kullanmak fakat her ay sonunda tüm borcu ödemek
- B. İstedğim şeyleri almak için kullanmak ay sonunda asgari borcu ya da ödeyebildiğim kadarını ödemek
- C. Yeterli naktimin olmadığı acil durumlarda kullanmak
- D. Kredi kartlarından kaçınmak. Sadece nakit ya da kontrolümde olan banka kartını kullanıp, kredi kartlarını kullanmamak.

**12- Borç: Borç söz konusu olduğunda aşağıdakilerden hangisi felsefenizi tanımlar ?**

- A. Hiçbir borç ile rahat değilim.
- B. Küçük bir tüketici borcu önemli değildir.
- C. İhtiyacım olan şeyleri almamı sağladığından borcum olmasını umursamıyorum.
- D. Sadece büyük satın almalar (ev, araba, okul) için olan borçlarla rahatım.

## GÜVEN

**13) Ortak hesaplar:**

- A. Ayrı hesaplara sahibiz veya sahip olmak niyetindeyiz.
- B. Harcamalar için ortak hesaba, tasarruf veya kişisel harcamalar için ayrı hesaplara sahibiz veya sahip olmak niyetindeyiz.
- C. Tüm hesaplarımız ortak ya da ortak olacak.

**14) Eşinizin harcama alışkanlıkları: Eşinizi aşağıdaki harcama alışkanlıkları hakkında ifadelerle nasıl değerlendirirsiniz ?**

**Lütfen aşağıdaki ölçeği kullanın**

- (5) Kesinlikle katılıyorum*
- (4) Katılıyorum*
- (3) Ne katılıyorum ne katılmıyorum*
- (2) Katılmıyorum*
- (1) Kesinlikle katılmıyorum*

- A. Sadece gerekli şeyleri satın alır.
- B. Genellikle çok sorumluluk sahibidir.
- C. Kendini daha sık şımartır.
- D. Kendine küçük lüksler için izin verir.
- E. Zaman zaman büyük miktarda para harcar.
- F. Bazen bütçenin biraz üstüne çıkar.
- G. Harcamalarını kontrol etme sorunu var.

**15) Harcama alışkanlıklarımız karşılaştırılınca: Harcama alışkanlıkları konusunda kendinizi eşinizle nasıl karşılaştırırsınız?**

- A. Ben daha çok tasarruf yapan, o daha fazla harcayan.
- B. Ben daha çok para harcayan, o daha fazla tasarruf yapan.
- C. İkimiz de tasarruf yapan kişileriz.
- D. İkimiz de para harcayan kişileriz.

**16) Harcama limitleri: Eşinizle önceden konuşmadan yapacağınız keyfi tek bir satın alımda (gıda, benzin, hane faturaları gibi rutin harcamalar dışında) ne kadar para harcarsanız rahat hissedersiniz?**

- A. 100 TL ye kadar
- B. 500 TL ye kadar
- C. 1.000 TL ye kadar
- D. Para harcamadan önce konuşmaya hiçbir zaman ihtiyacım yok.
- E. Normalde tüm keyfi harcamaları konuşuruz.

**17) Harcama alışkanlıklarını konuşmak: Eşinizle harcama alışkanlıklarınızı konuşma becerinizi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

- (5) Kesinlikle katılıyorum*
- (4) Katılıyorum*
- (3) Ne katılıyorum ne katılmıyorum*

[2] Katılmıyorum

[1] Kesinlikle katılmıyorum

- A. Harcama alışkanlıklarımızı sık sık konuşuyoruz.
- B. Harcama alışkanlıklarımızla ilgili açık konuşmalar yapabiliriz.
- C. Nadiren para hakkında konuşuyoruz.
- D. Bazen önemli harcama kararlarını ortak konuşma yapmadan alır.
- E. Bazen harcama alışkanlıkları hakkında tartışıyoruz.
- F. Rutin harcama kararlarının çoğunu onun almasına izin veriyorum.

**18) Onun şeffaflığı: Eşimin gelir ve varlıkları söz konusu olduğunda .....**

- A. Tam olarak ne kadar kazandığını ve neye sahip olduğunu biliyorum.
- B. Genel bir fikrim var.
- C. Hiçbir fikrim yok ama olmasını isterdim.
- D. Hiçbir fikrim yok ve bu beni ilgilendirmez.

**19) Benim şeffaflığım: Benim gelir ve varlıklarım söz konusu olduğunda .....**

- A. Tam olarak ne kadar kazandığımı ve neye sahip olduğumu biliyor.
- B. Genel bir fikri var.
- C. Hiçbir fikri yok ama olmasını isterdi.
- D. Hiçbir fikri yok ve bu onu ilgilendirmez.

**20) Finansal dürüstlük: Bugüne dek eşinizden bir harcamayı saklamaya çalıştınız mı?**

- A. Ben asla bir satın almayı saklamam.
- B. İyi bir sebebi varsa nadiren, fakat çok sık değil.
- C. Sadece bu onun için özel bir sürpriz olduğunda
- D. Evet çünkü tartışmaları önler.
- E. Satın aldıklarım benim tercihlerimdir, ifşa etmeye gerek yoktur.

## **PLANLAMA**

**21) Tasarruf: Aylık gelirimizin yüzde kaçını uzun vadeli tasarruf hesabına girmelidir?**

- A. 0 – 5
- B. 6 – 10
- C. 11 – 20
- D. 21 ve daha fazla

- 22) Tasarrufun harcamaya oranı: Felsefenizi en iyi hangisi tanımlar?**
- A. Mümkün olduğunca az harcamaya ve gelecek için tasarruf etmeye çalışmak.  
 B. İstediklerimi uzun süre beklemektense hayatı yaşarken harcamayı tercih ederim.  
 C. İmkanlarım ölçüsünde rahat yaşamaya çalışmak.
- 23) Tasarruf hedefleri: Birincil tasarruf ve yatırım hedefiniz şimdi nedir (Bir tane işaretleyin)**
- A. Ev satın almak ya da evimi iyileştirmek  
 B. Emeklilik veya finansal bağımsızlık  
 C. Çocukların eğitimi  
 D. Diğer (araba, eğlence, düğün vs)
- 24) Zaman görüşü: Hedeflerime göre, tasarruf ve yatırım için zaman görüşüm:**
- A. Kısa vadeli – Bir ya da iki sene içinde paraya ihtiyacım olacak  
 B. Orta vadeli – 5 ile 10 sene  
 C. Uzun vadeli – 10 ile 20 sene  
 D. Çok uzun vadeli – 20 seneden daha fazla
- 25) Bütçeleme: Bütçeleme söz konusu olduğunda,**
- A. Gelir ve giderlerimin tümünü takip eden ayrıntılı kayıtlar tutarım.  
 B. Aylık bütçe ayarlamaya çalışırım, ancak takip etmekte zorlanırım.  
 C. Bütçe tutmamama rağmen gelirime bağlı olarak her ay ne kadar harçayabileceğim konusunda genel bir fikrim var.  
 D. Bütçe kullanmıyorum ama kullanmam gerektiğini biliyorum.
- 26) Kim sorumlu? Finansal sorumluluğu bölüşmek söz konusu olunca öncelikli sorumlu**
- A. Banka hesaplarını yönetmek, faturaları ödemek, aile parasını takip etmek v.b.  
 I. Çoğunlukla ben      II. Çoğunlukla eşim      III. Eşit olarak
- B. Tasarruf ve yatırımlar konusunda karar vermek  
 I. Çoğunlukla ben      II. Çoğunlukla eşim      III. Eşit olarak
- C. Büyük satın almalar konusunda karar vermek  
 I. Çoğunlukla ben      II. Çoğunlukla eşim      III. Eşit olarak

- 27) **Üniversite fonu: Şimdiki ya da gelecekteki çocuklarımızın üniversite fonu için ne zaman tasarrufa başlamalıyız?**
- A. Çocuklarımız yetişkin ya da çocuk konusunda bir planımız yok
  - B. Hemen – Kaybedecek vakit yok
  - C. Doğdukları zaman
  - D. 10 yaşına gelene kadar
  - E. Kendi üniversite masraflarını karşılamalılar.
  - F. Finansal yardım ve öğrenci kredisi paketlerinden yararlanmalılar.
- 28) **Hayırsever Bağışı: Yıllık gelirinizin yüzde kaçını bağış olarak veriyorsunuz ?**
- A. Hiç
  - B. 1 – 5
  - C. 6 – 10
  - D. 10 dan fazla
- 29) **Emeklilik Faaliyetleri: Emekli olduğum zaman ..... istiyorum.**
- A. Dünyayı görmek – Yapılacaklar listemdeki tüm yerleri ziyaret etmek
  - B. Benim için önemli olan alanlarda toplum gönüllüsü olmak
  - C. Evde kalmak, dinlenmek, uyumak, eşim ve ailemle zaman geçirmek
  - D. Hep yapmak istediğim ama hiç zaman bulamadığım yeni bir faaliyette bulunmak
  - E. Emeklilik planım yok – İşimi seviyorum ve hep çalışmak istiyorum.
- 30) **Emeklilik finansal hedefleri: Emekliliğinizde ne kadar paraya ihtiyacınız olacak?**
- A. Sağlıklı olduğumu varsayarak, iyi yaşayacak kadar sahip olmayı planlamak istiyorum.
  - B. Acil durumlar için bir birikimle rahat yaşayacak kadar.
  - C. Asıl hedefim ölmeden önce paramın tükenmemesi
  - D. Henüz çok düşünmüş ya da planlamış değilim.
- 31) **Emeklilik finansal planı: Emeklilik yıllarımızı yaşlarımızı finanse etme stratejimiz öncelikle ..... dayanmaktadır.**
- A. Bireysel Emeklilik Sistemi yatırımlarımıza
  - B. Sosyal Güvenlik Sistemi ve tasarruf edebildiğimiz paraya
  - C. A ve B şıklarına
  - D. Şirket emeklilik planına
  - E. Biraz ekstra gelir için yarı zamanlı olarak bir işte çalışmaya devam etmek

**32) Emeklilik planı: Rahat bir emeklilik için .....**

- A. Yeterli olarak tasarruf yapıyoruz.
- B. Planlamamızın ilerisindeyiz.
- C. Planlamamızın gerisindeyiz.
- D. Planlamamızın ilerisinde veya gerisinde olup olmadığımızı bilmiyoruz.

**33) Emeklilik planı bilgisi: Emeklilik planlaması hakkında aşağıdaki ifadelerle kendinizi nasıl değerlendirirsiniz?**

- [5] Kesinlikle katılıyorum*
- [4] Katılıyorum*
- [3] Ne katılıyorum ne katılmıyorum*
- [2] Katılmıyorum*
- [1] Kesinlikle katılmıyorum*

- A. Çeşitli yatırım türleri hakkında temel bilgileri biliyorum.
- B. Arkadaş ve yakınlarım finansal tavsiyeler için sık sık bana gelirler.
- C. Eşim finansal planlama konusunda benden daha bilgili.
- D. Mevcut planımın emekliliği garantiye alıp alamayacağı konusunda biraz endişeliyim.
- E. En yakın tarihte emeklilik planlaması yapmak istiyorum.
- F. Emeklilik için finansal planlamamdan emin değilim.
- G. Emeklilik tasarruf planımda riskten kaçınmak istiyorum.

**Not:** Bu anketin hazırlanmasında Jeff Mottke tarafından yazılan "The Couple's Guide for Financial Compatibility" adlı kitaptan esinlenilmiştir ve soruların bir kısmı oradan alınmıştır.

## 6.2. Aile Bütçesi / Birikim

Dr. İlknur Üner

*“Rotası Belli Olmayan Gemiye Hiçbir Rüzgâr Yardım Edemez”*

Anonim

Finansal konularda karar almak her zaman en zorlu süreçlerden biridir. Ekonomi eğitimi alanların bildiği üzere ekonomi, ilk derslerde kıt kaynaklarla (elde edilen gelirler) sonsuz ihtiyaçların (giderlerin) karşılanmaya çalışıldığı bir denge bilimi olarak anlatılır. İşte bu dengeyi sağlamak ise zorlu bir süreçtir.

Bu süreci kolaylaştırmanın, yol haritası çıkartmanın ilk yolu ise bütçe yapmaktan geçer. Bütçe kısaca belirli bir dönem için gelir ve giderlerin bir arada tutulduğu çizelgedir.

Aslında bütçe çok zor gibi görünse de hazırlaması alışveriş listesi yapmak kadar kolaydır. Bütçe yapmak ilk başlarda zor görünse de zamanla güven veren bir yol haritasına dönüşecektir.

Bütçe hazırlamanın kişiye veya aileye ne kazandıracığına gelecek olursak;

- » Hedeflere çabuk ve daha kolay ulaşılmasını sağlar. Ailenin ulaşmayı istediği bir birikim tutarı, almak istediği ev/araba gibi hedefleri varsa bütçe sayesinde bu hedefe daha kısa sürede ulaşılması sağlanabilir.
- » Kaynak kullanımını (gelirlerin harcanmasını) ön plana çıkardığı için kaynak kullanımını etkinleştirir.
- » Gelir ve giderler net biçimde ortaya koyulduğu için aile bireyelerine güven verir.
- » Bütçe ile ilgili olağan ve olağanüstü durumlar için strateji geliştirilmesine yardımcı olur.



## Bütçe Nasıl Yapılır?

İster bilgisayar başında ister kâğıt kalem kullanarak olsun, bütçe hazırlamanın en basit adımları şunlardır:

- » Sıra ile büyük giderleri not etmekle işe başlamak gerekir. Kira, kredi kartı borcu, ev kredisi, araba taksitleri, okul ücreti, kurs ücreti gibi.
- » Büyük giderlerden sonra daha küçük tutarlı ancak düzenli ödenen giderleri sıralamak gerekir. Elektrik, su, internet, doğalgaz faturaları, site aidatı gibi daha küçük tutarlı ödemeleri eklemek bütçenin gider kalemlerinin daha net görülmesini sağlayacaktır.
- » Bütçe hazırlandığı dönemde ihtiyaçlar için ne kadar ayırmak gerektiği tahmin edilerek gider kalemlerinin altına eklenmelidir. Bunların arasında gıda, temizlik alışverişi, benzin, yol ücreti gibi giderler yer almalıdır.
- » O aya özel harcamaları varsa onu da bütçeye dâhil etmek yerinde olacaktır. Alınması gereken bir doğum günü hediyesi, ödenmesi gereken vergi ödemesi gibi.
- » Son olarak bu listenin sağ tarafına gelirlerinizi not ettiğiniz durumda bütçeniz ortaya çıkacaktır.

Aylık tahmini giderlerinizi ve gelirlerinizi toplayıp kıyasladığınız durumda bütçenizi daha net görebilirsiniz. Aile bütçesi hazırlanması zamanla gelişen bir süreçtir, çünkü hazırladığınız bütçeyle beraber, harcamalarınızı gün gün not etmeye başlarsınız. Dolayısıyla ilk ayın başında tahmini olarak belirlediğiniz gider tablosu, ilk ayın sonunda yerini gerçek harcamalarınıza bırakır. Bu da çok daha güvenilir ve gerçekçi bir veriyle çalışabileceğiniz anlamına gelir.

Bütçe, sizin ve ailenizin yol haritası, rotasıdır. Şunu unutmamak gerekir ki; *Rotası Belli Olmayan Gemiye Hiçbir Rüzgâr Yardım Edemez.*

## İdeal Aile Bütçesi Nasıl Olmalıdır?

Aile bütçesi düzenlemek, geliriniz az ya da çok olsun mutlaka bir plan ve düzen ister. Öncelikle şunu belirtelim ki plansız ve programsız yapılan her harcama, gelir gider dengeni mutlaka şaşırır. İsteddiğiniz kadar yüksek maaş alın ya da çok para kazanın, eğer hesaplı hareket etmezseniz bütçe çarkınız şaşar. Bunun için aşağıda 4.000 TL hane halkı geliri olan bir ailenin nasıl bir bütçe yapacağını örneklediğimizde konu daha belirgin ortaya çıkacaktır

Başarılı bir bütçe oluşturabilmek için şu noktalara dikkat etmek gerekecektir:

### 1) Sadece gerçekçi bir bütçe başarılı bir bütçe olabilir.

Bütçenin başarılı olduğunun en önemli göstergesi pratikte iyi işlemedir. Yüksek hedefler belirlenmiş ya da gelirlerin/giderlerin tutarsız olduğu bir bütçenin pratikte işlemedir ve başarılı olmasının imkânı bulunmamaktadır.

### 2) Esneklik bütçenin başarısında rol oynayacaktır.

Bütçenin oluşturulduğu döneme ait esnetilmesi gereken ya da iyileştirilmesi gereken durumlar söz konusu olabilir. Bu nedenle ufak bir esneklik payı bırakmak bütçenin uygulanabilirliğini arttıracaktır.

### 3) Dönemsel değişiklikler göz önüne alınmalıdır.

Bütçenin hazırlandığı dönem baz alınmakla birlikte dönemsel etkiler de dikkate alınmalıdır. Örneğin kış aylarında ısınma giderlerinin yükseleceğini ya da yaz döneminde yaz tatili harcamalarının artışı öngörebilmelidir.

### 4) Acil durumlar için bütçede pay ayrılmalıdır.

Hayatın olağan akışında pek çok iyi veya kötü sürprizle karşılaşma olasılığı söz konusudur. Örneğin eşinizin erken doğum yapması güzel bir sürpriz olmasına rağmen mali açıdan o an için sizi hazırlıksız

yakalayabilir. Ya da maddi hasarlı ufak bir trafik kazası, sizi zorda bırakacak bir durumu ortaya çıkartabilir. İşte bütün bu öngörülemez sürprizler için de bütçenizin hazırlıklı olması o kritik dönemleri daha kolay atlamanızı sağlayacaktır.

### **5) Bütçenin güncel olması çok önemlidir.**

Mali durumumuz ve yaşam tarzımızın koşulları genellikle değişkendir, dolayısıyla bütçenizi periyodik olarak gözden geçirerek gider ve geliriniz açısından doğru olduğundan emin olmanız önemlidir. Bütçenizin güncel olması başarılı olması için çok önemli bir etkidir.

### **Kira ya da konut kredisi bütçemizin ne kadarını oluşturmalıdır?**

Kira ödemeniz bütçenizin en fazla %30'u kadar olmalı. Eğer konut kredisi taksiti ödüyorsanız bu tutarı biraz daha aşabilirsiniz ancak taksitlerin gelirinizin %50'sinin geçmemesine özen gösterin, aksi takdirde ilerleyen aylarda sıkıntıya düşersiniz. Zaten yasal düzenlemelerde bu oran hane halkı gelirin %60'ı kadardır.

Diyelim ki 4.000 TL geliriniz var, giderleriniz için aşağıdaki planlamayı yaptınız:

- >> Kira: 1.200 TL
- >> Mutfak harcamaları: 1.000 TL
- >> Ulaşım: 250 TL
- >> Faturalar: 350 TL
- >> Eğitim: 250 TL
- >> Kıyafet: 250 TL
- >> Kişisel harcamalar: 200 TL
- >> Eğlence: 200 TL

Yukarıdaki tabloya göre bir harcama listesi oluşturursanız, eğer kirada oturuyorsanız her ay yaklaşık 300 TL'lik bir de birikim yapmanız mümkün olacaktır. Eğer konut kredisi ödüyorsanız yukarıda belirttiğim üzere kira giderinizi 1.500 TL'ye kadar çıkartabilirsiniz bu durumda zaten ev satın aldığınız için birikim yapmanıza gerek kalmayabilecektir.

Bütçenin yapılmasının bize en büyük kazanımı 'tasarruf' yapabileceğimiz alanların ortaya çıkması ve 'birikim' fırsatını yaratmasıdır.

Tasarruf, kısaca ve genel anlamda parayı ya da tüketilecek herhangi bir şeyi dikkatli kullanma, idareli harcamadır. Genellikle tasarruf para tasarrufu olarak algılansa da bütçe yaptıktan sonra giderlerde 'tasarruf edilmesi gereken, idareli kullanılması gereken' kalemler daha çok netleşir.

Örneğin elektrik faturalarının yüksekliği göze çarpınca daha az elektrik harcayan ampulleri kullanmaya başlamak gibi önlemler alınabilir. Ya da yol ücretinin yüksekliği göze çarpınca daha düşük maliyetli 'aylık' kullanılan toplu taşıma yöntemine geçilebilir.

Çok basit yöntemlerle sağlanacak kaynak, birikim elde edilmesinin yolunu açacaktır.

Öyleyse bir sonraki bölümde hep birlikte 'Birikim' nedir sorunun cevabını arayalım.

## Birikim

Sözlük anlamı, bir yere toplama, biriktirme olsa da parasal anlamda kullanılan birikim, belli bir amaca yönelik olarak paranın bir kenara ayrılmasıdır. Dolayısıyla bir önceki maddede açıkladığımız bütçe yapılarak, gider kalemlerinden elde edilecek tasarruf, birikim yapılmasına hizmet eder.

ABD'li ünlü devlet adamı **Benjamin Franklin** 'Eğer zengin olmak istiyorsanız, kazanmak kadar biriktirmeyi de düşünün' sözü ile birikimin gerekliliğini ifade etmiştir.

## **Birikim Yapmanın, Para Tasarrufu Yapmanın Pratik Yolları Nelerdir?**

Para tasarrufu, yapmasından ziyade söylenmesi kolay olan işlerden biridir. Daha az para harcamak, para tasarrufu denildiğinde akla gelen ilk şey olsa da bu kadar basit değildir. Ne kadar tasarruf edeceksiniz, birikiminizi nerede saklayacaksınız ve orada durduğundan nasıl emin olacaksınız? Gerçekçi hedefler, harcamalarınız kontrol etmeniz ve ilk önce kendinize yatırım yapmanız hakkında sizlere bazı ipuçları vermeye çalışacağız.

**1) Tasarruf Hedeflerinizi Belirleyin.** Kısa vadeli hedefler için kolaydır. Eğer bir video oyunu satın almak istiyorsanız, ne kadar mal olduğunu araştırırsınız. Eğer bir ev almak istiyorsanız, ne kadar peşinata ihtiyaç duyduğunuzu hesaplamanız gerekir. Uzun vadeli hedefler içinse, misal emeklilik gibi, daha fazla ve daha detaylı bir planlamaya gereksinim duyarsınız (çalışmayı bıraktıktan sonraki, 20 veya 30 yıl için, rahat bir şekilde yaşamamanız sağlamak amacıyla ne kadar paraya ihtiyacınız olduğu gibi). Ayrıca, bu hedeflere ulaşmak için nasıl yatırımlarda bulunmanız gerektiğini de planlamanız gerekebilir.

Öncelikle borçlarınızı temizleyin. Her ay borçlara para ayırıp geri kalan paranızı planlamak yerine, borçlarınızdan kurtulup elinizdeki parayı rahat bir şekilde planlamanız tabii ki daha kolaydır.

**2) Kendinize Zaman Verin.** Örneğin, “Önümüzdeki iki yıl içinde, bir ev satın alabilecek halde olmak istiyorum”. Kısa vadeli hedeflerinize ulaşmak için uygun bir zaman dilimi belirleyin. Belirlediğiniz zamanın, hedeflerinize ulaşmak için yeterli bir süre olduğundan emin olmalısınız. Aksi takdirde, hevesinizin kırılması söz konusudur.

**3) Haftalık, aylık veya belirlediğiniz zaman dilimi içinde ne kadar para biriktirebileceğiniz hesaplayın.** Her bir şey için ne kadar biriktireceğinizi hesaplarken, şimdiden biriktirmeniz gereken miktarı da hesaplamaya çalışın. Çoğu tasarruf planında, belirlenen zaman dilimleri

içerisinde biriktirilmesi planlanan para miktarı aynıdır. Örneğin; üç yıl sonra bir ev almak için 20.000 TL peşinat gerekiyorsa, her ay 550 TL biriktirmeniz gerekir.

**4) Harcamalarınız İçin Kayıt Tutun.** Birkaç hafta veya bir ay içerisinde yaptığınız bütün harcamaları kayıt altına alarak not tutun. Mümkün olduğunca detaylı olsun ve küçük harcamaları da mutlaka yazın. Her bir harcamayı farklı kategorilerde tutun. Örneğin; kiralama, araç sigortası, telefon faturası, kablolu tv faturası, yiyecek, eğlence vs.

Elinizin altında her zaman küçük bir not defteri olsun. Harcamalarınızı ve faturalarınızı buraya kaydetmeyi alışkanlık haline getirin.

Haftada bir kez, not defterinizi ve faturalarınızı kontrol edin. Bu hesapları daha büyük bir deftere veya programa (excel gibi) kaydedin.

**5) Harcamalarınızı kısın.** Bir veya iki ay geçtikten sonra harcama kayıtlarınıza sıkı bir şekilde göz gezdirin. Muhtemelen bazı yüksek harcamalardan dolayı şaşıracaksınız: Dondurma için 100 TL, park ücreti olarak 300 TL gibi. Ve bazı harcamalarınızda ciddi kesintiler yapmanız gerektiğini göreceksiniz. Ancak, ne kadar biriktirmeniz gerektiğine bağlı olarak, bazı zor kararlar vermek zorunda kalabilirsiniz. Önceliklerinizi düşünün ve kesinti yaptığınız zaman size zarar vermeyecek olan şeyler üzerinden kesinti yapın. Bu kesintilerin size bir yıl içerisinde ne kadar birikim sağlayacağını hesaplayın. Bu sizi daha fazla motive edecektir.

Daha ucuz bir eve taşınabilir misiniz? Ev kredilerinizi yeniden finanse edebilir misiniz?

Daha fazla faiz ödememek için borçlarınızı birleştirebilir misiniz? Benzin harcamalarını azaltabilir misiniz? Veya hiç araba kullanmasanız olur mu? Ailenizde birden çok araba kullanan varsa, tek bir arabaya düşürebilir misiniz?

Sigorta için daha iyi bir fiyat alabilir misiniz?

Sadece kablolu telefon hattınızı veya cep telefonunuzu kullansanız olur mu? Veya ücretsiz hizmet veren internet servislerini kullanabilir misiniz?

Kablolu TV ve uydu kanalları olmadan yaşayabilir misiniz?

Zorunlu faturalardaki (elektrik, su, yakıt vs.) harcamalarınızı azaltabilir misiniz?

Abur cubur gıdaları daha az tüketebilir misiniz? Bazı gıdaları toptan satın alabilir misiniz? Dışardan söylemek yerine evde yemek yapabilir misiniz? Gıda üzerinde iyi bir politika uygulayarak ciddi tasarruflar yapabilirsiniz.

**6) Önce Kendinize Yatırım Yapın.** Birikim önceliğiniz olabilir. Ay sonunda ne kalırsa o kadar para biriktireceğim demeyin. Gelirinizi (veya maaşınızı) aldıktan sonra bir miktarını birikiminiz olarak hemen ayırın. Kolay bir yol istiyorsanız, örneğin, aldığınız gelirin %10'luk bir kısmını birikim olarak hemen kenara koyabilirsiniz. Veya maaşınız küsürlü, örneğin 5.770 TL, ise 770 TL'sini doğrudan birikiminize ayırabilirsiniz. Bunlar kolay yöntemlerdir ve uzun vadede size bu birikimler fazlasıyla dönecektir.

ABD'li ünlü yatırımcı **Robert Kiyosaki**'nin '*Zengin ve fakirin felsefesi şöyledir: zengin parasıyla yatırım yapar ve geri kalanını harcar. Fakir ise, parasını harcar ve geri kalanıyla yatırım yapar.*' sözü aslında birikim sağlamak için nasıl hareket edilmesi gerektiğini çok net ortaya koymuştur.

Birikim hesabınıza yatırılmak üzere, hesabınızdan belli bir miktar paranın çekilmesi için otomatik çekim talebi verebilirsiniz.

İşvereninizin verdiği avans, prim gibi ücretlerin direkt olarak birikim hesabınıza yatmasını isteyebilirsiniz. Bu sayede, gelirinizin bir kısmının sürekli birikim olarak kalmasını sağlayabilirsiniz.

Gelirinizin bir kısmı ile Bireysel Emeklilik Sistemi'ne katılabilirsiniz. Böylece hem geleceğe yatırım yapmış hem de birikimlerinizi garanti altına almış olursunuz.

### 6.3. Kredi ve Banka Kartları

Cebimizde taşıdığımız paranın ne kadar hızlı azaldığını ve nereye ne harcadığınızı takip edemediğinizi hissettiğiniz oldu mu hiç? Tasarruf yapabilmek için elimize geçen parayı kontrollü harcamak önemli.

Tasarruflarımızı yatırıma dönüştürmek içinse finansal sistemin içine dahil olmak gerekli. Finansal sisteme giriş için ilk basamak olan banka kartlarını harcamalarınızı kontrol altında tutmak için anahtar olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Yol basit, ilk adım olarak eğer yoksa kendinize bir hesap açın.

Harcamalarınızı da banka kartınız ile yapın. Banka kartı ile hesabınızdaki kadar harcarsınız, üstelik istediğiniz zaman hesap hareketlerinizde veya ekstrenizde nereye ne kadar harcamıştım takibini yapabilirsiniz. Geçen ay markete toplam 500 TL harcamışım, giyime 150 TL takibini yapabilir, tasarruf yapabileceğinizi düşündüğünüz alanları belirleyebilirsiniz.

Banka kartının nakite göre başka avantajları da var. Güvenlidir, sahtesi olmaz. Bozuk para taşıma derdinden kurtulursunuz, para üstü alamadığınız durumlarda ödemenizi tam yapabilmenizi sağlar. Üstelik nakit ödeme yaptığınız takdirde bu ödemenin kayıt dışı ekonomiye dahil olması ihtimali vardır. Kartlarla yapılan ödemelerde vergi kaçağı olmaz, ülkenin vergi gelirleri korunur.

#### **Bilinçli Kart Kullanımı**

Tasarruftan yatırıma olan yolculukta banka hesabı ve banka kartından sonraki adım kredi kartları. Kredi kartları ve banka kartları doğru kullanıldıkları zaman hem bütçenizi yönetmenize hem de sağladıkları taksit, puan, indirim ve asistans hizmetleri gibi faydalarla birikim yapmanıza büyük fayda sağlar. Kartlar aslında, zaman zaman haberlerde çıktığı gibi insanları borç yapmaya teşvik eden bir şey değil, tam tersine bilinçli bir şekilde bütçelerini yönetmelerini sağlayan ödeme araçlarıdır. Kredi kartınızı bilinçli bir şekilde kullanmak tamamen size bağlı.



Gelelim kartları bilinçli kullanma konusuna. İlk olarak kredi kartları ile ilgili bazı önemli terimleri hatırlamakla başlayalım:

### **Kredi kartı ile ilgili kullanılan terimler nelerdir?**

- >> Ekstre (Hesap Özeti):** Ekstre kredi kartınızı kullandığınız dönem içerisinde yaptığınız taksitli taksitsiz tüm harcamaların detaylı bir şekilde posta veya dijital yöntemlerle tarafınıza iletilmesidir. Ekstrenizi düzenli olarak takip etmek bütçenizi doğru yönetmek adına nakit harcamalar karşısında size avantaj sağlar. Kategori bazlı harcamalarınızı görmek, tasarruf kararlarınızda nereden başlamanız gerektiği konusunda iyi bir gösterge olacaktır.
- >> Asgari Ödeme:** Kart sahibinin hesap özetinde yer alan son ödeme tarihine kadar bankaya ödemekle yükümlü olduğu minimum tutardır. Bu tutarın ödenmemesi durumunda ilgili bankanın kredi kartını kullanıma kapatma ve yasal işlem başlatma hakkı bulunmaktadır. Dönem borcunuzun sadece asgari ödeme tutarı kadarlık kısmını ödediğinizde kartınızı kullanmaya devam edebilirsiniz fakat dönem borcu üzerinden ödemediğiniz tutar (bakiye) için bankanız tarafında akdi faiz işletilmeye başlanır. Bu nedenle asgari miktarı ödemek kredi kartı borcunuzu kapattığınız anlamına gelmemektedir.
- >> Limit:** Kart sahibinin kartıyla bir ayda yapabileceği ödemeler için tahsis edilen toplam tutar demektir.
- >> Son Ödeme Tarihi:** Ekstrenizde belirtilen borcun ödenebileceği son gündür. Bu günü geçirdiğiniz takdirde borcunuzun üzerine hem gecikme faizi işlenir hem de kredi sicil puanınız olumsuz olarak etkilenebilir.
- >> Faizin hesaplanması:** Kredi kartınızın ekstre borcunu tam olarak ödemediğinizde ödemediğiniz kısma iki şekilde faiz yansıyabilir:

**1) Akdi faiz (alışveriş faizi):** Son ödeme tarihini takip eden gün ödemeniz kontrol edilir ve ekstre borcunuzun ödenmeyen kısmına

*her ekstrede belirtilen akdi faiz(alışveriş faizi) oranında hesap kesim tarihinden itibaren (son ödeme tarihi değil) faiz yansıtılır. Son ödeme tarihinden sonra ise asgari ödeme tutarının dışında kalan ödenmemiş borca alışveriş faizi, asgari tutarın ödenmemiş kısmına ise gecikme faizi uygulanır.*

**2) Gecikme faizi:** *Son ödeme tarihinden itibaren asgari ödeme tutarının ödenmeyen kısmına gecikme faizi uygulanır. Gecikme faizi alışveriş faizinden daha yüksek bir faiz oranıdır. Bu nedenle kart ekstrenizin en az asgari tutarını ödemelisiniz*

**>> Örnek hesaplama:** Bu ayın 20'sinde ekstrenizin kesildiğini, son ödeme tarihinin ayın 30'u olduğunu, dönem borcunuzun 1.000 TL ve asgari ödeme tutarınızın 400 TL olduğunu varsayalım. 2 senaryoda ödeme tutarınıza göre ödeyeceğiniz faizi hesaplayalım

**>> Senaryo 1.300- TL ödediniz:** Bu durumda borcunuzun ödemediğiniz 700 TL'lik kısmına hesap kesim tarihinden itibaren (10 gün süreyle) alışveriş faizi işler. Ayrıca son ödeme tarihinden itibaren ödemediğiniz her gün için Asgari ödeme tutarın ödenmeyen kısmına (400-300=100 TL'ye) gecikme faizi işler. Ödemediğiniz 700 TL'nin asgarinin üstünde kalan kısmına ise (1000-400=600 TL'ye) alışveriş faizi işlemeye devam eder. Ayrıca asgari tutarın altında ödeme yaptığınız için kredi notunuz olumsuz etkilenir ve 3 ay üst üste asgari tutarın altında ödeme yaparsanız bu kanuni takibe düşmenize neden olur.

**>> Senaryo 2.600- TL ödediniz:** Bu durumda borcunuzun ödemediğiniz 400 TL'lik kısmına hesap kesim tarihinden itibaren (10 gün süreyle) alışveriş faizi işler. Ayrıca son ödeme tarihinden itibaren ödemediğiniz her gün için ödemediğiniz 400 TL'ye alışveriş faizi işlemeye devam eder.

Borcunuzu ne kadar yüksek oranda öderseniz o kadar az faiz maliyetiniz olur.

» **Nakit Çekim ve Taksitli Nakit Çekim:** Acil nakit ihtiyacınızın olması durumunda kredi kartınızı kullanarak bankanızın ATM, internet şube veya mobil şubesi üzerinden nakit çekilmesidir. Dönem sonunda çektiğiniz nakitin tamamını ödemeniz gereken versiyonu nakit çekim olarak adlandırılırken, bu ödemeyi taksitli bir şekilde yapabildiğiniz versiyonu da vardır. Bankanız işlem tipi, tutar ve taksit sayısı üzerinden çektiğiniz nakit karşılığında ödemeniz gereken toplam tutarı önceden belirtecektir.

### **Kredi kartı kullanımında dikkat edilmesi gereken hususlar**

Vatandaşlarımızın cebinde 67 milyondan fazla kredi kartı bulunuyor. Yaklaşık 25 milyon kişi kredi kartı kullanıyor. Artık kredi kartları hayatımızın bir parçası haline geldi. Peki, kredi kartlarını kullanırken hangi hususlara dikkat etmeliyiz?

**1) Limit:** Kart limiti gelirimizle ve gündelik harcamalarımızın boyutu ile orantılı olmalıdır. Örneğin aylık 1000 TL gelirimiz var ise limitimiz en fazla 4000 TL olmalıdır. Bu sayede harcamalarımızı kontrol altına almış oluruz. Aşırı ve lüks tüketimden uzak durmuş, ödeyemeyeceğimiz borçların altına girmemiş oluruz.

**2) Harcamalarımızı düzenli olarak kontrol etmek:** Bu hem kartımızdan herhangi bir dolandırıcılık vakası olup olmadığını tespit etmemizi, hem de yaptığımız harcamalarımızın muhasebesini yapmamızı sağlar. Örneğin harcamalarımızı kontrol ederken biraz pahalı ve çok da ihtiyacımız olmayan bir kıyafet aldığımızı hatırladık. Alışveriş sırasında bu iyi bir fikir gibi görünüyordu ancak tekrar dönüp baktığımızda aslında gereksiz bir harcama olduğunu anladık. Ya bu ürünü iade edebiliriz ya da bundan sonra yapacağımız alışverişlerde bu hatayı göz önünde bulundurarak önlem alabiliriz.

**3) Taksit:** Taksit aslında kullanıcılara önemli bir fayda sağlar. Örneğin gerçekten ihtiyacınız olan ancak o an paranızın yetmediği bir ürünü taksitle ekstra bir maliyete katlanmadan alabilirsiniz. Eğer kredi

kartı taksit özelliği olmasaydı belki de bu ihtiyacı karşılamak için faiz ödeyecektiniz. Ya da paranız yetmediği için 6 ay para biriktirerek alacağınız bir ürünün 6 ay sonra fiyatı bugünkünden oldukça yüksek olabilir. Oysa taksit sayesinde bu ürünü hemen herhangi bir fiyat farkı ödmeden alabilirsiniz. Ancak her şeyde olduğu gibi taksitte de ölçü kaçtığı zaman faydadan çok zarar verir. Örneğin her ürünü 12 taksitle alırsanız ilk başlarda o ay ödeyeceğiniz tutar azalır ancak bir süre sonra aylık ödemeleriniz geçmişten gelen taksitlerin etkisiyle artar ve ödeyemeyeceğiniz boyutlara ulaşabilir. Bu nedenle taksit yaparken gerçekten taksit yapmaya ihtiyacınız var mı, ya da varsa en az kaç taksit yaparsanız ödemekte güçlük çekmezsiniz diye değerlendirmenizde fayda var.

**4) Ödeme:** Kredi kartı ödemelerinizi zamanında ve olabildiğince tam olarak yapmanızda fayda var. Ekstrenizin ödemediğiniz kısımları zamanla birikip ciddi bir borç yükünün altına girmenize sebep olabilir. Ancak diyelim ki ekstrenizin tamamını ödeyemeyeceksiniz, bu durumda en azından asgari ödeme tutarını ödediğinizden emin olun. 3 ay boyunca asgarisi ödenmeyen borçlar sizin kanuni takibe düşmenize neden olabilir. Bu kredi sicilinizi oldukça olumsuz etkiler ve bundan sonra yapacağınız kredi başvurularında karşınıza çıkar.

**5) Kart aidatı (yıllık kart ücreti):** Zaman zaman basında, yanlış bir şekilde, kredi kartlarından yıllık ücret vb. isimler altında ücret alınamayacağı gibi haberler çıkıyor. Ancak bunlar gerçeği yansıtmıyor. Sözleşmenizde böyle bir madde varsa sizden kart aidatı alınabilir. Bu nedenle bir kredi kartı almadan önce yıllık ücretini mutlaka öğrenmelisiniz. Sunduğu faydalarla yıllık ücreti karşılaştırmalı, buna göre bir fayda maliyet hesaplaması sonucunda seçiminizi yapmalısınız. Bunun dışında bankalar müşterilerine, yıllık ücreti olmayan bir kart sunmakla yükümlüdürler. Ancak bunlardan bir ücret alamadıkları için bu kart için sundukları faydalar kısıtlı olabilir. Bu nedenle fayda maliyet analizi yaparak karar vermeniz yararınıza olur.

**6) Kart şifresi vb. gibi kart bilgilerini kimseyle paylaşmamak:**

Kart şifrenizi ya da SMS ile gelen tek kullanımlık şifreleri, banka personeli dahil kimseyle paylaşmazsanız kartınızın güvenliğini sağlamış olursunuz.

**7) Kartların ek faydalarını takip etmek:** Kredi kartları veya banka kartları sık sık kampanyalar ile kullanıcılarına fayda sağlarlar. Bir çok kart akaryakıt ya da market harcamalarınıza oldukça yüksek puan ya da nakit iadeleri verirken, bazıları uçuş puanı kazandırabilir. Bazı dönemlerde bazı kartlarla yapılan alışverişlere ciddi indirimler yapılabilir. Birçok kart asistans hizmeti de sağlıyor. Örneğin bir gün kapıda kaldınız, eğer kartınız asistans hizmeti sağlıyor ise hiç para ödmeden çilingir hizmetinden faydalanabilirsiniz. Kartların bu ve bunun gibi faydalarını keşfettiğinizde aslında tasarruf yolculuğunuzda ne kadar önemli araçlar olduğunu anlayacaksınız.

Kartların ekonomiye önemli faydaları vardır ve sadece birey olarak değil ülke olarak tasarruf etmemizi sağlarlar. Kartlı ödemeler kayıtdışı ekonominin kayıt altına alınmasını sağlar. Bu sayede toplumun vergilerini düzenli ödeyen kısmı, vergilerinin ödemeyen kişilerin yükünü sırtlanmak zorunda kalmamış olur. Devletin gelirleri artar hizmet kalitesi yükselir. Bunun dışında kartlı ödemeler iç talebin istikrar kazanmasını sağlar ve ekonominin durağanlaştığı dönemlerde olumsuz etkilerin hafif bir şekilde atlatılmasına yardımcı olur. Para üstünüzü eksiksiz olarak alanızı sağlar, enflasyonla mücadeleye yardımcı olur. Son olarak da nakitin yarattığı basım, dağıtım, sahtecilik, kayıp çalınma gibi maliyetlerden kurtulmamızı ve ülke olarak tasarruf etmemizi sağlar.

**Özetle kredi kartı kullanırken;****01**

Ekstredeki harcamaları her dönem kontrol ederek bilginiz dışındaki ve hatalı kullanımları tespit ediniz.

**02**

Kredi kartı borcunun tamamını son ödeme gününde ödeyiniz. Bu tutardan az bir ödeme yaptığınız zaman kredi kartınızın 3 ay sonra kullanıma kapatılacağını unutmayınız.

**03**

Taksitli ödemelerinizi aylık gelirinize göre düzenleyiniz. İşsizlik riskine karşı kredi kartı borçlarınızın ödenebilmesi için kredi kartı sigortalarınızı düzenli olarak yaptırınız.

**04**

Başka kredi kartından para çekerek kredi kartınızın borcunu ödemenin maliyetleri arttırdığını unutmayınız.

**05**

Kredi kartı aidatı ödemek istemiyorsanız bankanızdan aidatsız kredi kartı talep ediniz.

## 6.4. Çocuklarımızı para ve tasarruf konularında nasıl bilinçlendirmeliyiz?

Hakan OSMANOĞLU

Ebeveynler çocuklarını farklı konularda eğitebilmek için büyük efor harcarlar. Fakat çoğu zaman bu eforları sonuçsuz kalır. Hele söz konusu olan paraysa anlatılanların çoğunun boşa gitme olasılığı yüksektir. Ebeveynlerin para ve tasarruf konularını çocuklarına anlatırken dikkate etmeleri gereken temel husus para ve tasarruf etmenin birbirinden ayrı konular olduğudur. Tasarruf konusu belli bir niyet içeren bir erdem olarak algılanması gerekirken, para konusu çocukların matematik bilgisine göre öğretilmesi gereken nitelikler içerir. Öyleyse nasıl yapmalıyız?

### **Çocukların tasarruf konusunda eğitimi**

Çocuklarımızı tasarruf konusunda eğitmeye ne zaman başlamalıyız? Uzmanlara göre ne kadar erken başlanırsa o kadar başarılı olunur. Anaokuluna giden bir çocuk bir şeyler satın almak için paraya ihtiyacı olduğunu, insanların para kazanmak için çalışması gerektiğini ve bir şeyler satın alabilmek için paranın saklanması gerektiğini öğrenebilir. Öyleyse çocuklarımıza öğreteceğimiz ilk şey "istemek" ile "ihtiyacı olmak" arasındaki farktır.

Aslında yaşadığımız çağda hepimizi en çok zorlayan husus da budur. Bir şeyi satın alırken ona gerçekten ihtiyacımız var mı yoksa sadece onu almak mı istiyoruz. Bu düşünsel ayrımı çocuklarımıza ne kadar erken öğretebilirsek onların tasarruf etme bilincini o kadar çabuk geliştiririz.

Sahip olduğu para ile bir şeyler satın almak isteyen bir çocuk "istemek" ile "ihtiyaç duymak" arasındaki farkı öğrenebilir. Bunu anlatmanın birçok yolu elbette var, biz burada bir tanesini önermekle yetineceğiz.

Çocuklarınıza verdiğiniz harçlığı nasıl kullanacaklarını onlara anlatın.

Çocukların şu seçeneklerin ayrımlarını bilmesini sağlayınız:

- >> Harçlığın hepsini harcayabilir.
- >> Harçlığın hepsini tasarruf edebilir.
- >> Harçlığın bir kısmını harcayıp bir kısmını tasarruf edebilir.

Harçlığının hepsini harcayabileceğini ama bu durumda ileride ihtiyaç duyacağı şeyleri yapamayacağını vurgulayın. İsteddiği filmi görmek için sinemaya gidemeyeceğini, istediği bir bilgisayar oyununu alamayacağını söyleyin. Çocukların anaokulundan itibaren bu ayrımları yapabileceğini unutmamak gerekiyor. Bununla birlikte çocuğa verilen harçlığın miktarını ayarlarken temel ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli olan tutarın üzerinde bir miktarı da tasarruf edebilmesi için eklenmesi faydalıdır.

## **Tasarruf için öğretilmesi gerekenler**

Çocukları tasarruf etmeye yönlendirmek için aşağıdaki yöntemleri kullanabilirsiniz:

- 1)** Tasarrufu kendi içinde bölümleyiniz. Çocuklara, günlük harcamalar için, gelecekteki harcamalar için ya da sevdiklerine alınacak hediyeler için farklı tasarruflar yapmalarını öğretiniz.
- 2)** Ne kadar tasarruf etmelerini öğrenmeleri için tasarruf hedefleri koyunuz. İstediklin bisikleti alması için bir yılda 1.000 TL biriktirmesi gerektiği gibi açık hedefler belirleyiniz.
- 3)** Parasının harcamalardan sonra kalanını biriktirmesini değil, önce biriktireceği kısmı ayırmasını, sonra kalanını harcamasını öğretiniz.



4)Harcamalarını azalmasını öğretiniz. Eğer 15 liraya satılan bir defter varsa 20 liraya satılanı almamanın kendisine 5 lira tasarruf yaptıracağını anlatınız.

5)Bir şey satın alacağı zaman her zaman araştırma yapmasını ve aynı ürünün daha ucuza satılanı varsa onu satın almasının önemini vurgulayınız.

### **Çocukların parasal konulardaki eğitimi**

Uzmanlar 10-12 yaşlarındaki çocukların bankada hesap açmayı, basit faiz hesaplarını, parasını büyütmeyi ve basit bütçeler yapmayı öğrenebileceğini söylüyor. Bunu bilen şirketler de ürünlerini satabilmek için bu yaştaki çocukları hedef kitle olarak belirlemişlerdir. Onları etkileyerek ürünlerini satmaya çalışmaktadırlar. Ebeveynlerin çocuklarını tüketim harcamalarını kontrol edebilmek için öğretmeleri gereken ilk konu bütçe yapmaktır.

### **Çocukların bütçe yapmayı öğrenmesi**

Aslında çocukların bütçe yapmaya ihtiyaçları yoktur. Çünkü ne kendi gelirleri ne de giderleri vardır. Bütçeyi yapması gereken ebeveynlerdir. Fakat çocuklara, büyüdükçe bütçe yapmanın ne kadar önemli olduğunu öğretmek gerekiyor. Erken yaşlarda öğrenilen bütçe yapma becerileri ile çocuklar gelecekteki hayatlarında finansal sıkıntılardan kendilerini koruyabilir.

Çocukların kendi bütçelerini yapabilmeleri için kendi harçlıklarının olması gerekiyor. Harçlık konusunda ailelerde farklı yaklaşımlar görülebilir. Bazı ebeveynler harçlık vermez, bazıları verir. Bazı ebeveynler harçlıkların verilmesini küçük ev işleri ya da ödevlerin yapılmasına bağlayabilir, bazıları ise hiçbir şarta bağlamaz. Bu kararı değerlendirmek tamamen size kalmış. Ama şunu da unutmamak gerekiyor. Uzmanlar, çocuklara düzenli harçlık vermenin onların bütçe yapma becerilerini arttıracığını söylüyor.

Bununla birlikte harçlığın hiçbir şarta bağlanmadan verilmesinin önemli olduğunu belirtiyorlar. Evdeki işleri ya da ev ödevlerini yapmanın harçlıkla değil, o toplumun üyesi olmak ve kurallarına uymakla ilgili olduğunu vurguluyorlar.

Bütçe yaparken çocukların bilmesi gereken en önemli şey, sahip oldukları paranın kaynağı kim olursa olsun, onu harcama güçlerinin kendilerine ait olduğu ve bu güçle yapacakları seçimlerin gelecek hayatları üzerinde etkileri olacağını bilmeleridir. Ayrıca şu hususların da öğretilmesi önemlidir:

- 1)** Bütçe yapmak bugün için değil gelecek için önemlidir.
- 2)** İsteddiğiniz her şeyi satın almak için yeteri kadar paranız olmayacaktır. Bu nedenle önceliklerinizi belirlemeniz gerekiyor.
- 3)** İsteddiğiniz bir şeye sahip olmak için bir süre beklemeyi bilmelisiniz.
- 4)** Paranızla ilgili kayıtlar tutmak parayı yönetme konusunda sizi daha güçlü kılacaktır.
- 5)** İsteddiğiniz bir şeye daha az harcamak istediğiniz başka bir şeye daha fazla harçayabilme şansını size verecektir.

Ebeveynler çocuklarının bu yöndeki gelişimlerini arttırabilmek için aile bütçelerinin planlanmasında onların fikirlerini almakla işe başlayabilirler. Çocuklara bütçe yapmayı öğretmek gelecek hayatlarında başarılı olmanın da temel anahtarı olacaktır. Basit yaklaşımlarla başlayarak, çocuklar büyüdükçe uygun zamanlarda gerekli bilgilerin aktarılması önemlidir. Aylık faturaların hangi kalemlerden oluştuğunun öğretilmesinden tatil harcamalarının planlanmasına kadar tüm konuların çocukların finansal eğitimlerinin gelişiminde son derece önemli olduğu her zaman hatırlanmalıdır.

## Çocukların yatırım konusunda bilgi sahibi olması

İlk bakışta yatırım yapma çocukların anlayamayacağı bir konu olarak görülebilir ama değildir. Çocukların kumbara ile başlayan finansal hayatlarının yatırım hesabı ile devam etmesi fazla zor bir geçiş değildir. Hatta çocukların 12-14 yaşlarından sonra risk ve getiri, hisse senedi ve bono ve piyasaların nasıl işlediği hakkında bilgi sahibi olmaları fazla zor değildir. Çocukların yatırım konusundaki bilgilerini şu yaklaşımlarla arttırabilirsiniz:

**1) Faiz hesaplama:** Çocuklar faiz hesaplamayı erken yaşlarda okullarda öğrenirler. Bu bilgilerini kullanarak bankaya yatırdıkları tasarruflarına ne kadar faiz kazanacaklarını hesaplayabilirler.

**2) Yatırım Hesapları:** Bankaların verdikleri hesap cüzdanları ile yatırımlarını izlemeyi ve onlara yön vermeyi öğrenebilirler.

**3) Yatırım fonları:** Birçok banka çocukların tasarruflarını yatırım fonlarında değerlendiren ürünlere sahiptir. Çocuklar bankaya yatırdıkları tasarruflarının yatırım fonlarında değerlenmesi sonucunda fonlar hakkında bilgi sahibi olabilirler.

**4) Hisse senetlerine yatırım:** Çocuklar bir akıllı telefona her zaman sahip olmak isterler. Bununla birlikte akıllı telefonu üreten şirkete yatırım yapmayı da öğrenebilirler. Hisse senetlerinin mantığını kolayca anlayabilirler. Yıllar içinde şirketin değerinin nasıl arttığını ve buna paralel kendi hisse senetlerinin değerinin de arttığını görerek yatırım olgusundan keyif duyarlar.

## Çocuklarımızın geleceği için hangi finansal önlemleri almalıyız?

İçimizden insanların aşağıdaki küçük hikâyeleri ile başlayalım.

Bir anne. 20 yaşındaki oğlu üniversiteye gidiyor. İlkokuldan beri özel okulda okuyan oğlu, üniversitede de bir vakıf üniversitesinde okumayı

tercih ediyor. Puanı devlet üniversitesine yetmesine rağmen ailesinin arzusuyla özel üniversite yazılmış. Ailede gelirlerinin üçte birinin oğullarına gittiğini belirten anne, "Üniversitede yıllık ücretler liseye göre daha düşük. Çünkü oğlum yüzde 50 burs da kazandı" diyor. En büyük hobisi kitaplar olan oğlunun bu zevkinden mahrum kalmaması için sık sık kitap aldıklarını ifade eden anne, "Cebimde son 1 lira kalsa bile kitabını aldım. Ama şimdi teknolojiye de merak sardı. Tablet ve oyun konsolu gibi merakları da var. 6-7 yıl da tenis dersi aldı. Hobilerine de hep katkı sağlamaya çalıştık" diyor.

Aylık gelirinin 900 TL olduğunu dile getiren bir baba. İki oğlu var. Biri lisede, diğeri altıncı sınıfta okuyor. "Kiradan sonra bize 550 TL kalıyor. Bununla geçinmeye, çocukları okutmaya çalışıyoruz," diyor. Lisede okuyan oğlunun Simav'da okuduğunu, bunun için yılda yemek dahil 2 bin 500 TL yurt parası ödediklerini anlatan baba şöyle devam ediyor: "Çocuklara ayda 50 TL harçlık veriyorum. Bilgisayar istiyorlar, bir türlü denkleştiremiyorum. Uğraş didin, bir türlü sıra ona gelmiyor. Eğlence ve hobi yok tabii. Bizim eğlencemiz en çok sahilde yürüyüş. Bizim için öncelik hep çocukların ihtiyacında. Örneğin ben başkalarının gysileriyle idare ediyorum. Ancak böyle yetiştirebiliyorum."

3 çocuk babası, 2 yaşında ikizleri, 4 yaşında da oğlu var. Tek çocuk varken idare etmenin daha kolay olduğunu, asıl zorluğun ikizlerden sonra başladığını dile getiriyor. "3 ay öncesine kadar evde iki bakıcı vardı. Konu ikizler olunca bakıcı fiyatı da artıyor. 100 dolarlar konuşuluyor. Çocuklar büyüyünce bakıcı sayısı bire düştü. Şimdi o açıdan daha rahatız" diyor. Baba çocukları için ayda kişi başı 70 lira sağlık sigortası ücreti ödüyor. İlaçlarla sağlık giderlerinin kişi başı 100 TL'yi bulduğunu belirtiyor. "Şimdi aşları bitti. Ama ilk aylarda çok sıktı. Rota aşısı için 750 TL verdik. Neyse ki abileri var. Ondan kalan kıyafetleri de ikizlere kullanıyoruz" diye konuşuyor. Bir anaokulu sahibi olan baba çocuklarının hepsini aynı okulda okutacak maddi gücü olmazsa hiçbirini özel okula göndermeyeceğini dile getiriyor.

3.5 yaşında bir çocuk annesi. Eskiden çalışıyormuş ama çocuktan sonra işi bırakıp anneliğe odaklanmış. Evlerine ayda ortalama 2 bin TL giriyor. Çalışmadığı için çocuğu okula göndermek ya da bakıcıyla çalışmak zorunda kalmadığını dile getiriyor. "Şimdilik bizim ona özel yaptığımız oyuncak, giyim, gezmek gibi masraflar ayda 100-150 TL'yi geçmez. Ama okula başladığı zaman masraflar çok artıyor. O zamanı düşünmek her aile gibi bizi de tedirgin ediyor. O okula başlayınca ben de onun masraflarına katkı sağlamak için çalışmayı istiyorum. Bu tamamen benim çalışabilmeme bağlı" diyor.

39 yaşında, serbest meslekle uğraşiyor ve 3 çocuk babası. Çocuklarının yaşı 1,5, 7 ve 14. Liseye gitme hazırlığında olan 14 yaşındaki oğlu askeri liseye gitmek için sınava hazırlanıyor. Aylık geliri ortalama 1000 TL olan babanın 3 çocuğunun aylık maliyeti 500 TL. Çocuklar büyüdükçe maliyetlerinin de büyüdüğünü söylüyor. "Gezmek istiyorlar, cep telefonu, bilgisayar istiyorlar. Alamadığım için üzülüyorum. Okulları dışında hiçbir şeye para yetiştiremiyoruz. Ama işçi de olsa okusun istiyorum" diyor.

5 farklı hikâye, 5 farklı hayat. Fakat soru aynı: Çocuğumuzu yetiştirmek için ne kadar para lazım?

Yukarıdaki hikâyeleri kıymetli Gazeteci Ayşegül Akyarlı Güven derlemiştir. Farklı ekonomik koşullara sahip aileler olmalarına karşın ortak sıkıntıları çocuklarının geleceği. Hepsi çocuklarının giderleri için endişeleniyor. Çünkü çok para gerekli. Sahi, ne kadar?

Çocuk yetiştirmenin maliyeti her geçen gün artıyor. Yapılan araştırmalara göre bir çocuğun 18 yaşına gelinceye kadar ailesi tarafından harcanan para ülkemizde yaklaşık 2,5 milyon lira. Dile kolay, iki milyon beş yüz bin lira. Birçok aile bu maliyetler nedeniyle fazla sayıda çocuk yapmak istemiyor. Peki öyleyse, ebeveynler olarak ne yapmalıyız?

Her aile bu konuda bir şeyler yapıyordur mutlaka ama biz yapılabilecek olanları kısaca yeniden sıralayalım:

- 1)** Bankalarda açılacak yatırım hesaplarına küçük miktarlar yatırılarak bono, tahvil veya altın yatırımları ile değerlendirilebilir. Aylık ödemeler çocukların üniversite giderleri gibi gelecek yıllardaki harcamaları için kaynak sağlayabilir.
- 2)** Bu tür küçük tasarruflar bireysel emeklilik hesaplarında da değerlendirilebilir. On yıl ve sonrasındaki harcamalar için önemli bir gelir yaratılabilir.
- 3)** Yastık altında tutulan altınlar bankalarda değerlendirilerek ilave faiz getirisinden yararlanılabilir.
- 4)** Gelecekte büyüme potansiyeli olan şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapılabilir.
- 5)** Yastık altında bulunan altınlar ile altına dayalı kira sertifikası yatırımı yapılarak yıllık %2.4' e kadar faiz getirisinden yararlanılabilir.
- 6)** Bankalarda devlet katkılı Konut hesabı açılarak en az 3 yıl yatırım yapılması koşuluyla ilk konutunuzu aldığınızda toplam birikiminizin %20'sine kadar devlet katkısı alınabilir.
- 7)** Çocukların evlilik giderlerini karşılamak için açılan hesaplara yatırılan tutarlara toplam birikimin %20'si kadar devlet katkısı alınabilir.

## Son söz...

Bir finansal okuryazarlık sitesi olan "Param ve Ben"de yayınlanan "Varlıklı insan, varlıklı aile, varlıklı ülke" yaratmanın 7 altın kuralı ile bu bölüme son noktayı koyabiliriz.

- 1)** Kazancınız ne olursa olsun, gelirinizin bir kısmını öncelikle kendinize ödeyin.
- 2)** Gelirlerinizin duacısı küçük zevklerinizi, küçük kurallar koyarak kontrol altında tutun.
- 3)** Sadece ama sadece kısa bir süreliğine kendinize harcamalarınızı kontrol etme ve biriktirme fırsatı verin.
- 4)** Birikimlerinizin azalmaması için onları daima koruyacak tedbirler alın.
- 5)** Tasarruflarınızı büyötmek için yatırım araçları hakkında daha fazla bilgi edinin.
- 6)** Geleceğinizi garanti altına almayı amaçlayarak biriktirin ve birikimlerinizin sizin için çalışmasını sağlamak için yatırım yapın.
- 7)** Geleceğiniz için yatırıma aktardığınız tasarruflarınızla ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunun.

# 07

## Türk Halkının Yatırım Alışkanlıkları

Attila KÖKSAL

*"Damlaya Damlaya Göl Olur"  
"Ak Akçe Kara Gün İçindir"  
"İşten Artmaz, Dişten Artar"  
"Sakla Samanı, Gelir Zamanı"  
"Gençlikte Taş Taşı, İhtiyarlıkta Ye Aşı"  
"Ayağını Yorganına Göre Uzat"  
"Güvenme Varlığa, Düşersin Darlığa"  
"Arpacıya Borç Eden, Ahırını Tez Satar"  
"Ne Ekersen Onu Biçersin"  
"Bugünün İşini Yarına Bırakma"*

Türk Atasözleri



Tasarruf, birikim ve yatırım konularında ne güzel atasözlerimiz var değil mi? Gerçekten de her biri derin bir bilgelik içeren, eğitici ve pozitif mesajlar veren özdeyişler bunlar. Bunları okuyan bir yabancı ilk bakışta toplum olarak çok tutumlu ve finansal konularda disiplinli olduğumuz izlenimini edinir herhalde. Ancak gerçekte de durum böyle mi, Türk halkı olarak tutumlu muyuz? Ayağımızı yorganımıza göre uzatıyor muyuz, yoksa har vurup harman mı savuruyoruz?

30 yıla yakın bir süredir Türk Sermaye Piyasasında çalışan birisi olarak vatandaşlarımızın tasarruf, birikim ve yatırım eğilimlerini yakından gözlemlene şansım oldu.

Sözü fazla uzatmadan, gözlemlerime dayanarak Türk halkının parasal konularda yaptığı "yanlışlıkları" listeliyorum ('yanlışlıkları' kelimesini tırnak işareti içinde belirttim, bunların hepsinin yanlış olduğunu söylemek aslında doğru değil, aşağıda izah edeceğim):

- » Az tasarruf ediyoruz;
- » Finansal planlama / bütçe yapmayı bilmiyoruz;
- » Aile içinde parasal konuları açıklıkla konuşmuyoruz;
- » Kendimize ait olmayan paralarla ihtiyacımız olmayan şeyleri alıyor, birçoğumuz borç içinde yüzüyoruz;
- » Düzenli birikim yapmıyor, finansal konularda geleceğimizi planla(ya)mıyoruz;
- » Birikimlerimizi ağırlıklı olarak kısa vadeli enstrümanlarda değerlendiriyor, verimsiz yatırımlar yapıyoruz;
- » Kaderciyiz, varlıklarımızı yeterince sigortalamıyoruz.

Bunlar tabii ki sadece benim şahsi gözlemlerim değil, yukarıdaki bulguların hepsi yurt içinde yapılan tasarruf ve yatırım konulu anketlerin sonuçları ile örtüşüyor.

## Tasarruf Alışkanlıkları

İncelememize tasarruf alışkanlıkları ile başlayalım. Aşağıdaki tablo tasarruflarımızın ekonomimizin büyüklüğüne göre ne denli düşük olduğunu çok güzel gözler önüne koyuyor.

Çin	%50
Filipinler	%45
Hindistan	%33
Endonezya	%31
Malezya	%28
Rusya	%25
Polonya	%20
Türkiye	%14

Çeşitli ülkelerdeki tasarruf oranları (Bireysel Tasarruflar / GSMH) - World Development Indicators 2015

Kanımca Türkiye'deki tasarruf alışkanlıklarını en sağlıklı ölçen çalışma ING Bank'ın "Türkiye Bireysel Tasarruf Eğilimleri Araştırması"dır. 2014 yılından beri üçer aylık dönemlerde yapılan bu anket ülkemizdeki "ortalama birey"in tasarruf eğilimlerini, bireysel gelirlerini ve aylık tasarruf oranlarını düzenli olarak ölçmektedir.

"3 ay içinde tasarrufa başlayacağım diyenler: %23.5  
3 aydan ileri bir tarihte tasarrufa başlamayı hedefleyenler: %76.5"

Bu araştırmaya göre, 2017 yılının ikinci yarısında yurdumuzdaki tasarruf sahiplerinin oranı %14'tür. 2014 yılından beri bu oran %11 - %17 aralığında gezinmiştir.

Bu ankette yer alan "Yakın bir gelecekte yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?" sorusuna gelen cevaplar ise kararları ileriye öteleme alışkanlığımızı çok net gözler önüne sermektedir.

Yani, bu ankete katılan her dört kişiden üçü gelecek 3 aydan sonra tasarruf etme niyetinde olduklarını belirtmişlerdi. Ancak, 2014 yılından beri bu oran hemen hemen hiç değişmemiş olduğu için bu sadece bir temenni olarak kalmaya devam etmektedir. Ben bunu "yılbaşı bir geçsin, rejime başlayacağım", "Ramazan ayında sigarayı bırakacağım" veya "Nisan ayında spora başlayıp yaza hazırlanacağım" türünden genelde gerçekleşmeyen dileklerimizden biri olarak görüyorum.

"Düzenli tasarruf yapanların toplam nüfusumuza oranı: %4.6"

%14 gerçekten de çok düşük bir tasarruf oranı. Daha da ilginç, bu grup içindeki "düzenli tasarruf yapanlar"ın oranının ise çok daha düşük olması. Bu grubun sadece %33'ü düzenli tasarruf yapabiliyor.

Anketin düşündürücü göstergesi ise "Tasarrufu Olmamasının Nedenleri" bölümünde karşımıza çıkıyor:

### **Tasarrufu Olmayanların Tasarruf Edememe Gerekçeleri:**

<i>Yeterli gelirim olmadığı için</i>	%75
<i>Borçlarımdan dolayı</i>	%11
<i>Uğraşmak istemediğim için</i>	%4
<i>Özel harcamalarım çok</i>	%1
<i>Diğer</i>	%9

Toplumumuzun %86'sı yeterli geliri olmadığı ve borçlarından dolayı tasarruf edemediğini söylüyor. Bu gruptakilerin birçoğu gerçekten düşük geliri olup tasarruf edemeyecek durumda olan bireylerdir.

2017 yılında yayınlanan bir istatistiğe göre saatlik asgari ücret Türkiye'de 3 dolar iken Polonya'da 2.9, Çin'de 0.8, Rusya'da 0.5, Hindistan'da ise 0.3 dolardır. Çok düşük gelirli kişilerin tasarruf yapmaları gerçekten zor olsa da ortalama bireysel gelir düzeyleri bizden çok daha düşük olan Çin ve

Hindistan gibi ülkelerdeki tasarruf oranının yüksekliği tasarruf eksikliğinin tek nedeninin gelir düşüklüğü olmadığını gözler önüne seriyor.

Düşük gelirli olsalar da gruptaki kişilerin en azından bir bölümü harcama ve borçlanma alışkanlıklarını değiştirerek tasarruf edebilir duruma geçebilir. Sizler de mutlaka çevrenizde hesapsız harcamalar yapan, gereksiz kredi kartı kullanımı gibi nedenlerle borç içinde yüzen kişiler görüyorsunuzdur.

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği'nin İpsos araştırma şirketine yaptırdığı 2017 yılı araştırmasına göre Türkiye'de yaşayan 18 yaş üstü bireylerin ortalama kişisel geliri aylık 1.601 TL düzeyinde görünüyor. Bunların %25'inin herhangi bir kişisel geliri bulunmuyor.

Yine aynı ankete göre Türkiye ortalama aylık hanehalkı geliri 2.835 TL olup hanelerin de %25'inin düzenli ve güvenli bir geliri yoktur.

Bu ankette de "Para biriktirmeme nedeni" sorulduğunda aşağıdaki cevaplar alınmıştır:

### **İpsos Anketi "Para biriktirememe nedenleri":**

<i>Tasarruf edecek gelirim yok</i>	%65
<i>Borçlarım / ödemelerim var</i>	%13
<i>Harcamalarım çok</i>	%8
<i>Tasarruf yapma çabasına girmek istemiyorum</i>	%6
<i>Diğer</i>	%8

Özetle, her iki ankette de tasarruf yapamamanın nedenleri olarak üç temel gösterge öne çıkıyor:

- >> Düşük Gelir
- >> Yüksek Borç
- >> Yüksek Harcama

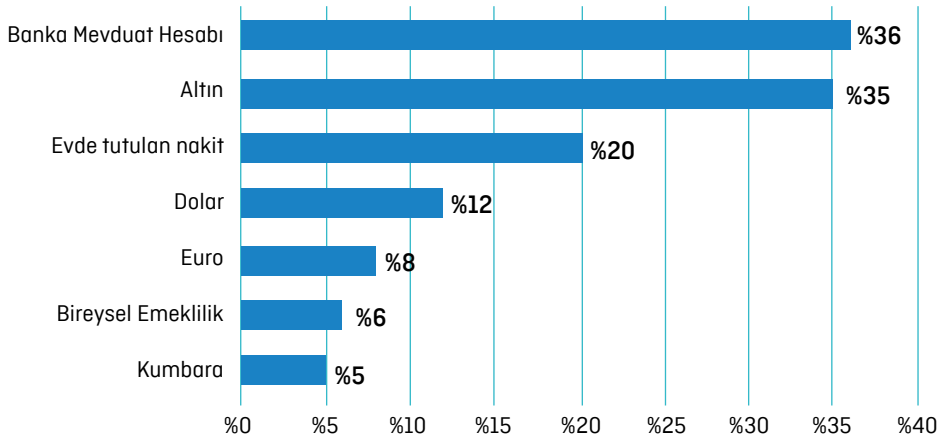
"Yüksek borç" ve "yüksek harcama" oranlarının bu seviyelerde olmasının en temel sebebi vatandaşlarımızın finansal planlama yapmayıp, gelir-harcama dengelerini sağlıklı kuramamalarındandır.

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin 2014 yılında yaptırmış olduğu bir ankette "Ne zaman tasarruf yapacaksın?" ve "Neden tasarruf yapmıyorsun?" sorularına çok sayıda kişiden gelen aşağıdaki cevaplar halkımızın tasarruf konusundaki düşüncelerini gözler önüne sermektedir:

Birinci cevabın içinde yatan kadercilik ile ikincinin içindeki sabırsızlık ve kısa vadede hedefe ulaşma isteği halkımızın uzun vadeli tasarrufa sıcak bakmadığının, "Damlaya damlaya göl olur" sözüne inanmadığının ve geleceğini mucizelere bağladığının bir göstergesi. Milli Piyango, Spor Toto, at yarışı ve foreks işlemleri gibi şans oyunlarının ülkemizde popüler olmalarının ardında da bu nedenler yatmaktadır.

T.C. Ticaret Bakanlığı'na bağlı olan Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdürlüğü'nün "Tasarruf ve Birikim Davranışları" raporunda tasarruf edenlerin aşağıdaki yöntemlere başvurdukları belirtilmektedir:

### Tasarruf Yolları

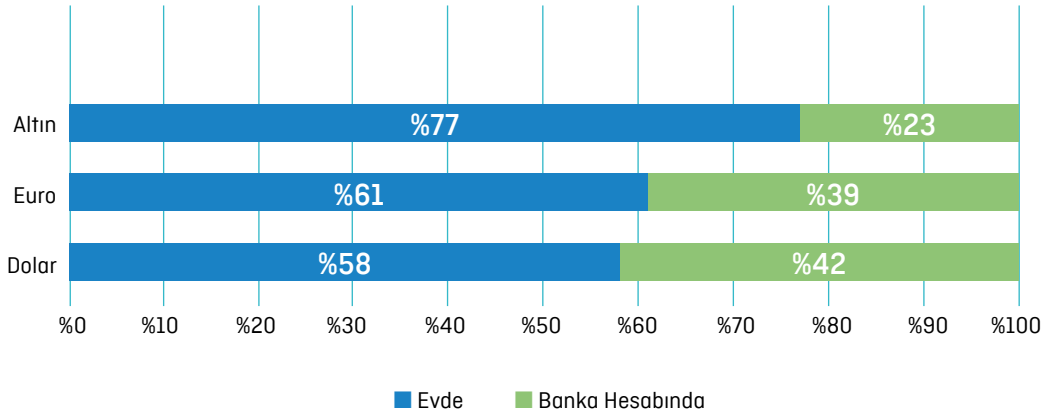


"Elime bir yerden toplu para geçince tasarruf yapmaya başlayacağım."

"50 lira, 100 liralara para mı biriktirilir?"

Yine aynı raporda tasarruf sahiplerinin aldıkları altın, avro ve doları daha çok evde sakladıkları, bankacılık sistemine dahil etmedikleri belirtilmektedir. Bu konuya ve ülkemizdeki kayıtdışı ekonominin olumsuz etkilerine ileride değineceğiz.

### Altın ve Döviz Tasarruflarınızı Nerede Saklıyorsunuz?



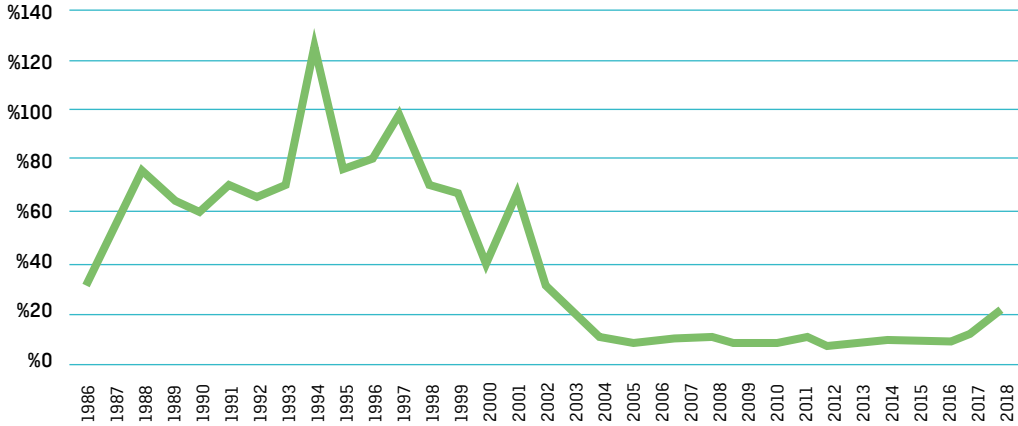
### Yatırım Alışkanlıkları

Türk halkının yatırım alışkanlıkları dünyada başka hiç bir ülkede görülmemiş bir enflasyon ve krizler ortamında şekillenmiş olup, eskilerin tabiri ile "nev-i şahsına münhasır" bir gelişme sergilemiştir.

Gerçekten de dünyada hiç bir ülkede, ülkemizde 1970-2005 yılları arasında yaşanan, bir kaç nesli etkileyen bir enflasyon ortamı gözlemlenmemiştir. Güney Amerika ülkelerinde 1980'li yıllarda yaşanan yüksek enflasyon ortamı nispeten daha kısa sürmüştü ve genelde hiperenflasyon ve ekonomik çöküşler ile sonuçlanmıştır.

Bizde ise halkımız ortalamada %50'ler civarında olan bu "stratoenflasyon" ortamını benimsemiş ve ona tam anlamıyla adapte olmuştur. Enflasyon, özellikle 1990'lı yıllarda %60 ile %125 oranları arasında gerçekleşip hem ekonomimizi, hem de tüm vatandaşlarımızın tasarruf ve yatırım alışkanlıklarını derinden etkilemiştir.

## 1986 - 2018 Enflasyon Oranları



Yüksek enflasyon zaman içinde vatandaşlarımızı ürkekletirmiş, onları doğal olarak paranın değerinin düşmesine karşı sürekli savunmada olmaya sevketmiş, kısa vadeli yatırımları ve altın, döviz gibi (teoride) enflasyona ve devalüasyonlara karşı birikimleri korumaya yönelik yatırımlara yönlendirmiştir.

### Enflasyon Nedir?

Enflasyon, en basit tanımı ile mal ve hizmetlerin fiyatlarının genel olarak ve sürekli bir biçimde yükselme eğiliminde olmasıdır. Örneğin aylık enflasyon oranının %1 olması, o ay içinde fiyatların genel seviyesinin bir önceki aya göre %1 oranında arttığını gösterir. Yıllık enflasyonun %20 olması da, fiyatların bir önceki yıla göre ortalama %20 oranında arttığını gösterir. Tasarruf sahipleri açısından enflasyonun en önemli etkisi alım gücünü düşürmesidir. Enflasyonun %20 olduğu bir yılda birikimini herhangi bir yatırım aracında değerlendirmeyip evindeki kasada tutan bir vatandaşımız sene sonunda yılbaşına göre ancak %80 oranında bir alım gücüne sahip olacaktır. Bu, doğrudan onun varlığının düşmesi, yani fakirleşmesi demektir.

Bu nedenle yatırım araçlarının performanslarını değerlendirirken onların nominal getirilerine değil, enflasyondan arındırılmış, yani reel getirilerine bakmak gerekir.

## Reel Getiri Nedir, Nasıl Hesaplanır?

Bir bankaya gidip yıllık faiz oranını sorduğunuzda size verilen yanıt yapacağınız mevduat karşılığında alacağınız nominal getiriye gösterir. Yıllık net faizin %25 olduğu bir ortamda 100 TL tutarında mevduat yapan bir yatırımcının eline yıl sonunda 125 TL geçer. Ancak enflasyon nedeniyle bu paranın alım gücü artık mevduatın yapıldığı tarihteki alım gücüne eşit değildir. Paranın vade sonundaki alım gücünü o yılın enflasyon oranı belirler. Eğer enflasyon oranı %25 olduysa paranın alım gücü tamamen korunmuş demektir. Ama enflasyon %30 olduysa o birikim enflasyona karşı bir derece erimiştir.

Bu erimenin boyutunu anlamak için reel getiri hesabı yapmak gerekir. Reel getiri yapılan yatırımın enflasyondan arındırılmış getirisidir ve yatırımın birikimi enflasyona karşı ne derece koruduğunu veya zayıflattığını gösterir.

Reel faiz aşağıdaki formül ile hesaplanır:

$$\text{Reel Faiz} = [(1 + \text{Nominal Faiz}) / (1 + \text{Enflasyon Oranı})] - 1$$

Örneğin nominal faizin %25, enflasyon oranının %25 olduğu bir ortamda:

$$\text{Reel Faiz} = (1,25 / 1,25) - 1 = \%0 \text{ 'dir.}$$

Bu faiz birikimin değerini enflasyona karşı korumuştur.

Nominal faizin %25, enflasyon oranının %15 olduğu bir ortamda ise:

$$\text{Reel Faiz} = (1,25 / 1,15) - 1 = 1.087 - 1 = \%8,7 \text{ 'dir.}$$

Bu faiz paranın değerini enflasyona karşı arttırmış, alım gücünü %8,7 oranında yükseltmiştir.

Aynı faiz oranı seviyesinde enflasyon örneğin %35 olsaydı o sene sonunda yatırımcı alım gücünün %7,4 oranında düştüğünü görecekti.

Yaptığımız analizlerde hep reel getirileri kullanıyoruz çünkü yatırımcılar açısından anlamlı olan getiri oranları nominal olanlar değil reel olanlardır. Bu kavramların tüm tasarruf sahipleri ve yatırımcılar tarafından iyi anlaşılması çok önemlidir.



## Hanehalkı Finansal Varlıkları

Varlık Türü	Yüzde Pay
TL MEVDUAT	%43
YABANCI PARA MEVDUAT	%36
KIYMETLİ MADENLER	%2
HİSSE SENEDİ	%5
EMEKLİLİK FONLARI	%6
DİĞER YATIRIM FONLARI	%3
DOLAŞIMDAKİ PARA + REPO	%5
<b>TOPLAM</b>	<b>%100</b>

*Kaynak - TCMB Hanehalkı Finansal Varlıkları Anketi Kasım 2018*

Yukarıdaki tablo Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından hazırlanan ve düzenli olarak yayınlanan "Hanehalkı Finansal Varlıklar Anketi" sonuçları kullanılarak hazırlanmıştır. Sistem dışında kalan, yani evlerde, kasalarda saklanan altın ve nakit döviz gibi varlıklar ölçülemedikleri için doğal olarak bu tabloda yer almamaktadır. Yastık altındaki bu varlıkların toplam tutarının toplam hanehalkının varlıklarının %10'u ile %20'si arasında (yani 30-60 milyar ABD\$ civarında) olduğunu iddia eden, bilimsel olmasalar da gözlemlere dayanan bazı tahminler mevcuttur.

Görüldüğü gibi yatırımlarımız uzun yıllardır kısa vadeli banka mevduatı, döviz ve altın arasında sıkışmış ve gerçek anlamda uzun vadeli yatırımlar olan sermaye piyasası enstrümanlarına bir türlü geçiş olmamıştır. Yastık altındaki varlıkları hesaba dahil etmezsek toplam varlıkların dörtte üçü döviz veya TL cinsinden kısa vadeli mevduatta yatmaktadır.

Enflasyon bu tablo üzerinde çok önemli bir rol oynamasına rağmen bu sonucun tek sorumlusu değildir.

Yüksek enflasyon ortamının yanı sıra, özellikle 1980 yılından beri yaşadığımız yerel ve global krizler, ekonomik ve politik şoklar, terör olayları, darbeler, politik belirsizlikler, başarısız koalisyon hükümetleri, v.b. gibi faktörler kelimenin tam anlamıyla paranoyak bir yatırımcı kitlesi oluşturmuştur. Bu yatırımcı grubu kısa vadeli düşünen, fırsatçı, ürkek ve az risk alarak yüksek getiri hedefleyen bir kitleye dönüşmüştür.

### 1980 - 2017 Yılları Arasında Yaşanan Krizler

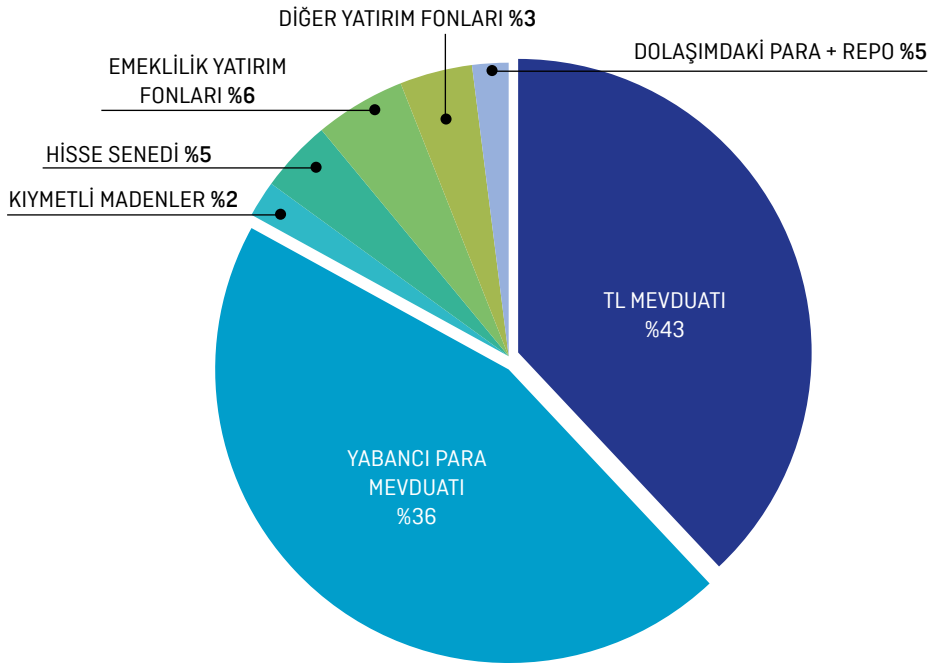
1980 24 Ocak Kararları	- %100 Devalüasyon
1982 Bankerler Krizi	
1990 Körfez Krizi	
1994 Nisan Krizi	- Faiz %1000 Devalüasyon %230
1997 Asya Krizi	
1998 Rusya Krizi	
1999 Bankacılık Krizi	- IMF Stand-by
2000 Kasım Krizi	- Gecelik Faiz %7000
2001 Şubat Krizi	- Kara Çarşamba (Sezer / Ecevit krizi)
2008 Küresel Ekonomik Kriz	
2013 Suriye'li Mülteciler Krizi	
2014 Ekonomik Kriz	
2015 Rusya Krizi	

### 1980 - 2017 Yılları Arasında Yaşanan Toplumsal Şoklar

- >> Turgut Özal'ın Vefatı
- >> Maliye Bakanı Hikmet Uluğbay'ın İntihar Girişimi
- >> 1999 Depremi
- >> Sayısız Terör Olayı
- >> Batan Bankalar
- >> Borsa'da İşlem Sırası Kapanan Hisseler
- >> 11 Eylül Saldırısı
- >> 15 Temmuz Darbe Girişimi

Türk hanehalkının (yastık altı yatırımlar dışındaki) portföy dağılımını bir kez daha önümüze alıp detaylıca inceleyelim:

## Hanehalkı Finansal Varlıklarının Dağılımı (Kayıtdışı Hariç)



*Kaynak - TCMB Hanehalkı Finansal Varlıkları Anketi Kasım 2018*

- » Yatırımlarımızın %84'ü ortalama vadesi bir ayın biraz üzerinde olan kısa vadeli TL veya yabancı para cinsinden mevduatta ve nakitte (dolaşımdaki para ve repo) durmaktadır.
- » Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) verilen devlet desteği sayesinde Emeklilik Yatırım Fonları'na yapılan yatırımlar son yıllarda önemli artış kaydetmiştir. 2018 yılı üçüncü çeyrek itibarı ile BES'te yaklaşık

7, Otomatik Katılım Sistemi'nde ise 4 milyon yatırımcı vardır. Yine de emeklilik fonlarına yapılmış olan yatırımların toplamı ülke ekonomimizin büyüklüğüne göre ihmal edilebilecek düzeydedir.

» Hisse senedi yatırımları %5'i geçmemektedir. Türkiye Yatırımcı İlişkileri Derneği (TÜYİD) ve Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) tarafından düzenli yayınlanan ankete göre Türkiye'de 1,1 milyon hisse senedi yatırımcısı vardır ancak bunların arasında 10.000 TL üzerinde hisse senedi yatırımı olan kişi oranı %10'un altındadır.

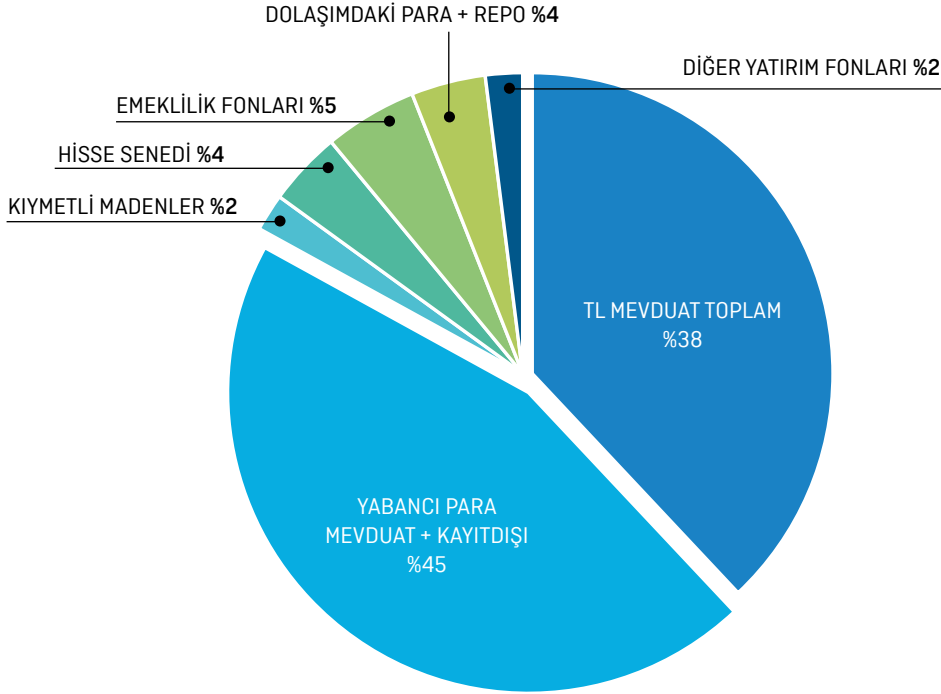
» Emeklilik sistemi dışında kalan yatırım fonları piyasası da maalesef gelişmemiştir. Toplam yatırımların sadece %3'ünü kapsayan bu fonların çoğu kısa vadeli para piyasası fonlarıdır.

İtiraf etmeliyim ki, kariyerimin ilk yıllarında (ki o yıllarda da bu tablo BES dışında hemen hemen aynıydı) vatandaşlarımızın yatırımlar konusunda çok irrasyonel davrandıklarını ve kısa vadeli yatırımlara odaklanarak uzun vadeli getirilerden ödün verdiklerini düşünüyordum. Ancak zaman içinde anladım ki, toplumlar genelde parasal konularda oldukça rasyonel davranıyorlar. Nasıl ki "Kim 500 Milyar İster" yarışmasında joker hakkını seyircilerin soruyu cevaplaması yönünde kullanan birisi büyük bir ihtimalle doğru cevabı yakalıyorsa, kitleler de genelde kendileri açısından en doğru portföy yapısını oluşturuyorlar sanki...

Bu portföy yapısının risk/getiri açısından en doğru yapı olmadığı kesin. Bunu "Varlık Dağılımı" bölümünde detaylıca inceleyeceğiz. Bizim bu yapıyı geleneksel risk/getiri ölçütünün dışında, örneğin huzur, güvenlik, esneklik, hızlı hareket edebilme, vb. kavramlarla değerlendirmemiz ve kendi toplumumuza has yatırım kriterleri geliştirmemiz gerekir.

Merkez Bankası'ndan aldığımız verilere kayıtdışı olan ve genelde dolar ve altın olarak tutulan yatırımları da eklersek aşağıdaki varlık dağılımı tablosu ile karşılaşıyoruz (*burada kayıtdışı miktarını toplam hanehalkı finansal varlıklarının %15'i olarak aldım, bu nedenle aşağıdaki yorumlar yüzde yüz gerçek durumu yansıtmazlar da bir fikir vermektedir.*)

## Hanehalkı Finansal Varlıklarının Dağılımı (Kayıtdışı Dahil)



*Kaynak - TCMB Hanehalkı Finansal Varlıkları Anketi Kasım 2018*

Ortada tartışılmaz bir gerçek vardır ki, yatırımlarını kısa vadeli mevduatta, döviz ve altında tutan Türk yatırımcısı ile ülke ekonomisi arasında uzun yıllardır gerçek anlamda bir çıkar çatışması yaşanmaktadır. Vatandaşın kendi portföyünün getirisinin artması için faiz oranlarının ve kurların yükselmesi gerekmekte iken Türkiye ekonomisinin gelişmesi için faizlerin düşük olması, kurların da istikrarlı seyretmesi gerekmektedir.

Ülkemizde yaklaşık 10 yıldır yürütülen "Finansal Okuryazarlık" çalışmalarının temel hedeflerinin başında tasarruf bilincini ve birikimleri

arttırmak olduğu kadar bu çarpıklığı da düzeltip vatandaşlarımızın yatırımlarının hem ülke ekonomisinin yararına kullanılması hem de daha verimli olmalarını sağlamak gelmektedir.

"Varlık Dağılımı" bölümünde yukarıdaki dağılımın ve bu dağılım içindeki tüm varlık sınıflarının ayrı ayrı uzun vadeli performanslarını inceleyecek ve geleceğe yönelik olarak yatırım alışkanlıklarımız açısından neleri değiştirmemiz gerektiğini tartışacağız.

### **Bu Bölümün Özeti**

- » *Türk halkı çok uzun yıllar süren bir yüksek enflasyon ortamında yaşamış ve yine aynı dönemde yurt içi ve yurt dışı kaynaklı bir çok kriz yaşamıştır.*
- » *Türk halkının yatırım alışkanlıkları başka hiç bir ülkede yaşanmamış olan bu ilginç ortamda şekillenmiştir.*
- » *Türk yatırımcısı varlıklarını ağırlıklı olarak vadesi bir ayın biraz üzerinde olan Türk Lirası ve döviz cinsinden mevduatta veya nakitte tutmaktadır.*
- » *Genelde krizlere karşı korunmayı hedefleyen bu varlık dağılımı ile ülke ekonomisi arasında bir çıkar çatışması vardır.*
- » *Kısa vadeli olan bu kaynakların ülke ekonomimizin büyümesine olan katkısı çok sınırlıdır.*



# 08

## Emeklilik

---

Atilla KÖKSAL



## 8.1. Emekliliğe Hazır mıyız?

*"Hayatın ilk yarısı ikincisinin beklentisiyle geçer,  
ikincisi ise ilkinin pişmanlığıyla"* Fransız Atasözü

"Birikim Neden Gereklidir" bölümünde Uzun Yaşam Riski kavramını tanıtmış ve bu riskin ailemizin geleceği açısından ne denli önemli olduğunu vurgulamaya çalışmıştık. Tekrar hatırlatmak gerekirse, dedelerimizin döneminde 40'lı yaşlar seviyesinde olan doğuştaki yaşam beklentisi anne-babalarımızın döneminde 60'lara, bizlerin döneminde ise 80'li yaşlara yükselmiştir.

Çok karamsar bir tablo çizmek niyetinde değilim ama gerçekçi olmamız gerekirse değişen demografik yapımız bizi iki önemli gerçekle karşı karşıya getirmektedir:

- 1) Emeklilik yaşının zaman içinde değişmemesi durumunda 65 yaşında emekli olacak olan bizler, ortalamada en az 15-20 yıllık bir emekli hayatı yaşayacağız.
- 2) Şu anda birçoğumuzun emeklilik için bel bağladığı Sosyal Sigorta sistemimiz maalesef sürdürülebilir bir yapıda değildir. En iyimser ihtimalle ancak hâlihazırdaki yapısını koruyabilir ki bu da uzun vadeli bir emeklilik dönemi için yetersizdir.

Bu nedenle 65 yaşında emekli olacak bizler, ortalamada 85 yaşına kadar yaşayacağımızı hesap ederek emeklilik yıllarımıza hazırlanmalıyız. 20 yıl sürecek emeklilik dönemi çok uzun olup hazırlıksız yakalanacaklar için çok zorlu olacağı kesindir.

Aegon Sigorta'nın 2015 yılında yaptığı "Emekliliğe Hazırlık Anketi"nden çıkan ana bulgular aşağıda özetlenmiştir:

- » **Türkiye, 2015 Aegon Emekliliğe Hazırlık Endeksinde 11. sırada yer almaktadır:** Küresel olarak Türkiye, 2015 anketinde yer alan

15 ülkede yapılan çalışmalar sonucu hesaplanan bu endekse göre Türkiye emekliliğe hazırlık kriterinde 11. sırada yer almaktadır. 10 üzerinden 5,3 not alan Türkiye’de emekliliğe hazırlık seviyesi ‘düşük’ olarak tanımlanmaktadır. Ülkenin düşük not almasına sebep olan neden; emeklilik maaşları konusunda Türkiye’nin raporda yer alan diğer ülkelere kıyasla devlet kaynaklarına çok daha fazla bel bağlaması olarak yorumlanmaktadır.

**>> Türkiye’de yaşayanların emeklilik hakkındaki düşünceleri hem olumlu hem de olumsuzdur:** Çoğu kişi emekliliği boş vakit gibi olumlu niteliklerle bağdaştırıp, arkadaşlarla ve aileyle daha çok zaman geçirme ve seyahat etme isteği olarak tanımlarken, emekliliğin bazı yönleri de endişe yaratmaktadır. Özellikle sağlık sıkıntılarının artması Türkiye’de birçok insanın emeklilikle ilgili paylaştığı endişelerden biridir.

**>> Türkiye’de insanların büyük çoğunluğu emeklilik için birikim yapmanın gerekliliğinin farkındayken, birçok kişi de bunu eyleme dönüştürmekte zorlanmaktadır:** Emeklilik planlamasının finansal yönleriyle ilgili büyük bir endişe söz konusudur. Düzenli birikim yapma alışkanlığının ve emeklilik planlamasının eksikliği, finansal kaygıların temelinde yatan önemli nedenlerdir. Hali hazırda Türkiye’de çalışanların sadece %10’u emeklilik için sağlıklı bir planlama yaparken, %50’si az, %40’ı ise hiçbir planlama yapmamaktadır.

**>> Birikim yapma alışkanlığını özendircek bir tasarruf ortamı yaratmak, bireylerin, işverenlerin ve devletin temel sorumluluklarındandır:** Emekliliğe hazırlanmanın temeli, erken yaşlardan itibaren birikim yapma alışkanlığı kazanmaktır. Bireylerin tasarruf odaklı bir düşünce tarzına ihtiyacı varken, işverenler ve hükümetler de tasarrufların teşvik edilmesinde hayati bir rol oynamaktadır.

Bu anketteki katılımcılara "Emeklilikte rahat bir hayat süreceğinizden ne kadar eminsiniz?" diye sorulduğunda gelen cevaplar aşağıdadır:

>> Emin Değilim	%61
>> Bir Ölçüde Eminim	%29
>> Eminim	%10

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER)'in 2017 yılında İpsos araştırma şirketine yaptırdığı ve ülke çapında 2000 bireyin katıldığı ankete göre toplumun sadece yarısı emekliliği için iyi bir planlama yaptığını inanıyor. İşin ilginç yanı, emeklilik için iyi planlama yaptığını düşünen grup katılımcılarının %49'u devletten alacağı emeklilik maaşına güvenmektedirler.

Emeklilik konusunda yapılmış başka anketler de var. Bunların hepsinden çıkan ortak sonuç şudur: **Maalesef toplum olarak ileride bizi bekleyen uzun emeklilik yaşamı için hazırlıklı değiliz.**

Sadece azınlıkta olan bir kitle emeklilik için hazırlıklı olduğunu düşünmekte ve çoğunluk yukarıda görüldüğü gibi Sosyal Sigortalar Kurumu veya Bağkur gibi devlet kurumlarından alacağı emeklilik maaşı ile 20-30 yıl sürecek bir emeklilik dönemine girmek durumundadır.

Emeklilik dönemimizdeki finansal durumumuz ile ilgili olarak sadece 3 alternatifimiz vardır:

- 1) Emeklilik döneminde finansal zorluklar yaşayacağımızı ve çalışma dönemimize göre daha kötü şartlarda yaşayacağımızı kabullenmek;
- 2) Çalıştığımız ve para kazandığımız dönem boyunca tasarruf yaparak daha çok birikim yapmak ve doğru yatırımlar yaparak birikimlerimizin alım gücünü korumak hatta artırmak;
- 3) Daha uzun yıllar çalışıp geç emekli olmak, emeklilikte geçireceğimiz süreyi kısaltmak.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, bu kitabın hedefi okuyucuları 2 numaralı alternatife odaklandırmak ve onların diğer iki alternatiften korunmalarını sağlamaktır.

Emeklilik birikimleri konusunda son yıllardaki en önemli gelişme bireysel emeklilik alanında yaşanmış ve bu kitabın yazıldığı tarih itibarı ile yaklaşık 12 milyon vatandaşımız bu sisteme katılarak emeklilikleri için birikim yapmaya başlamıştır. Bu konuya ayırdığımız bölümde Bireysel Emeklilik Sistemi'nin işleyişini ve avantajlarını görebilirsiniz.

Her ne kadar gelecek emeklilik açısından geçmişe göre daha zorlu görünse de kesinlikle karamsarlığa kapılmamak gerekir. Bu nedenle, hangi yaşta olursak olalım, hepimizin emekliliğimiz konusunda planlama yapmamız ve geleceğe hazırlanmamız şart olmuştur. İlerleyen bölümlerde anlatacağımız ve oldukça basit olan ama disiplin ve sabır gerektiren finansal planlama teknikleri ile finans konularında hiç bilgisi olmayan kişilerin dahi uzun vadede kendilerini emeklilikte rahat ettirecek birikim düzeylerine ulaşmaları hiç de zor değildir.

## 8.2. Emeklilik Dönemini Planlama

*"Ak akçe kara gün içindir ..."*

Hayatımızın en son evresi emeklilik dönemidir.

İster işçi, ister memur, ister şirket sahibi olsun insanların çok önemli bir çoğunluğu yaşamlarının ilerleyen bölümlerinde çalışmayı bırakıp kendilerine ve ailelerine zaman ayırmayı hedefler.

Bazılarımız isteyerek, bazılarımız ise çalışarak elde edeceği gelire ihtiyacı olmasına rağmen işyerinin ve bağlı bulunduğu sigorta sisteminin şartları yüzünden istemeyerek de olsa emekli olurlar.

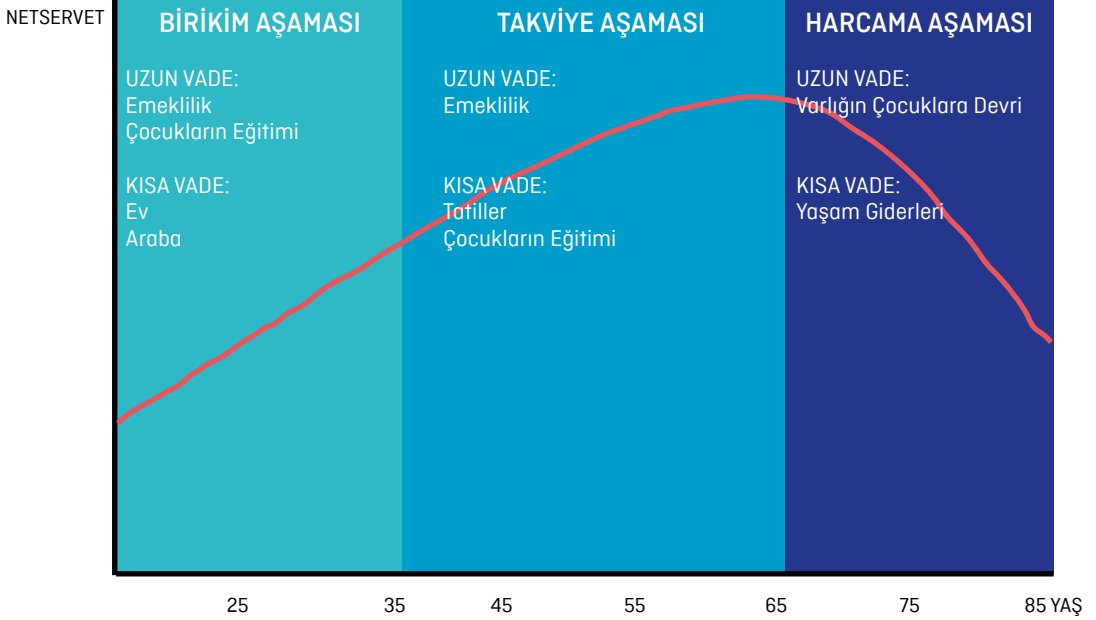
Emeklilik hayatının özelliği yaşamımızın ne kadar süreceği belli olmayan

tek evresi olmasıdır. Okul öncesi hayatımız, okul yılları ve çalışma hayatımızın ne kadar süreceği aşağı yukarı bellidir. Bu süreleri uzatmak veya makul ölçülerde kısaltmak elimizdedir. Ancak emekli olduktan sonra hayatımızın ne kadar süreceğini bilmediğimizden emeklilik süremizin uzunluğu hakkında hiç bir fikrimiz olmaz.

Hatırlarsanız "Hayatımızın Evreleri" bölümünde emeklilik dönemini "İş yaşantımızın sona erdiği, düzenli gelirimizin düştüğü veya artık düzenli gelir elde etmediğimiz ve ihtiyaçlarımızı tasarruflarımız ile karşıladığımız dönem." olarak tanımlamıştık.

Maaşlı işlerde çalışan işçi ve memurlar emekliliklerinde Sosyal Sigortalar veya Bağkur gibi kamu kuruluşlarından emekli maaşı alırlar. Bu maaş çalıştıkları dönemde aldıkları maaştan daha düşüktür. Dolayısı ile emeklilik döneminin en dikkat edilmesi gereken özelliği aylık sabit gelirin düşmesidir. Bu nedenle hayat standartlarımızı düşürmemek için aradaki farkı birikimlerimizden elde edeceğimiz faiz, temettü, vb. gelirler ile kapatmak zorundayız. Aksi takdirde geçmişte oturduğumuz evde oturamamak, arabamızın masraflarını çıkaramamak, sağlık giderlerimizi karşılayamamak, eğlenceye, seyahate ayıracak para bulamamak gibi istenmedik durumlarla karşılaşma ihtimalimiz yüksektir. İşte bu nedenle tüm yaşantımız boyunca hayatımızın ne kadar süreceğini bilemediğimiz bu evresi için tasarruf yapmak ve bu tasarrufları iyi yatırımlara yönlendirmemiz gerektiğinin bilincinde olmamız şarttır.

## Servetin Yaşam Boyu Seyri



Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi, hepimiz iş hayatımıza düşük bir varlık seviyesi ile başlarız. Çalışma hayatımızın ilk yıllarında daha çok kısa vadeli hedeflere odaklanır, ev ve araba almak gibi tercihlerimizi ön plana alırız. İnsanların büyük bir çoğunluğu yaşamlarının bu döneminde emeklilik dönemini düşünmez, bu konuyu ertelerler.

35-65 yaş arası, kazançlarımızın ve birikim potansiyelimizin en yüksek olduğu yıllardır. Ancak diğer yandan, bu yıllar aynı zamanda harcamalarımızın en yüksek olduğu yıllardır. Yine insanların birçoğu bu yıllarda rehavete kapılır ve emeklilik dönemine yönelik hazırlık yapmayı ihmal eder.

65 yaş sonrası artık aktif gelirlerimizin düştüğü, hatta sıfırlandığı dönemdir. Bu dönemde SSK, Bağkur gibi kurumlardan alacağımız maaşlar ve varsa birikimlerimizden elde edeceğimiz gelirler ile yaşamak durumundayız.

Bir emeklilik planı yapmadan önce kendimize sormamız gereken sorular şunlardır:

- » Kaç yaşında emekli olmayı hedefliyorum?
- » Emeklilikte nasıl bir yaşam sürmek istiyorum? Neleri yapmayı planlıyorum?
- » Emeklilik dönemin boyunca temel giderlerim ne olacak?
- » Bu giderleri nasıl karşılayacağım?

Emeklilik planı yapmayı hedefleyen 25-30 yaşlarındaki bir birey için yukarıdaki soruların yanıtlarının çok net olmaması doğaldır. 30-40 yıl sonrası için hedef belirlemek, bütçe yapmak oldukça zordur. Yine de belli başlı varsayımlarla, enflasyondan arındırılmış reel değerlerle yapılan projeksiyonlarla tasarruf ve birikim yönetimize belli bir disiplin altına almak uzun vadede çok olumlu sonuçlar verecektir.

Emeklilik planlarının ana parametreleri aşağıdadır:

- » Kişinin emeklilik öncesi aylık geliri
- » Emeklilik sonrası aylık gelir ihtiyacı
- » Toplam ulaşabileceği birikim tutarı
- » Yaşam beklentisi (Tahmini emeklilik dönemi)
- » Acil ihtiyaçlar (hastalık, kaza, yangın, v.b.) için ayrılacak bir güvence fonu tutarı
- » Yatırıma yönlendirilen miktarın yıllık getiri beklentisi

Yukarıdaki parametrelerden yola çıkarak kişiler emeklilik dönemlerini planlarlar. Bu parametrelerin en önemlisi yaşam beklentisidir. Yatırım danışmanları müşterilerine emeklilik dönemleri ile ilgili yatırım tavsiyeleri verirken yaptıkları hesaplamalarda yaşam beklentisi için ortalama bazı değerler kullanırlar. Bu konuda çeşitli kurumlar (Dünya Sağlık Örgütü, Birleşmiş Milletler, v.b.) düzenli olarak her ülkedeki ortalama yaşam

beklentisi istatistiklerini yayınlar. Ortalama yaşam beklentileri gelişmiş ülkelerde daha uzun iken, az gelişmiş ve sağlık standartları düşük ülkelerde daha kısadır. Bunun yanı sıra, genellikle kadınların erkeklerden daha uzun yaşam beklentisine sahip olmaları da ilginç bir durumdur. Aşağıdaki tabloda bazı örnek ülkelerin 2018 yılı yaşam beklentileri vardır:

Ülke	Yaşam	Beklentisi	(Yıl)
	Ortalama	Erkek	Kadın
Japonya	86	82	90
İsviçre	82	79	84
ABD	79	76	82
Türkiye	74	72	76
Kamboçya	65	63	68
Zimbabve	59	58	60

*Kaynak - Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal İşler Departmanı*

Özellikle az gelişmiş olan Afrika ve Güney Asya ülkelerinde ortalama yaşam beklentisi oldukça kısadır. Dünya ortalaması ise 2018 yılı için 72 yıldır.

Bu hesaplara göre Türkiye'de 65 yaşında emekli olmayı düşünen bir kadının bu ortalamalara göre 11 yıllık bir emeklilik dönemi olacaktır. (Tablodan görüleceği gibi yaşam beklentisi 76 yıldır). Ancak yatırım danışmanları emekli adaylarına bu ortalamaların üzerinde bir emeklilik dönemine göre hazırlık yapmalarını, yaşamlarının ortalamalardan daha uzun sürmesi durumunda açığa kalmamaları için tavsiyede bulunurlar.

Bu hesapları bir örnekle belirtelim: Emine Hanım ayda 4.000 TL net maaş alan 35 yaşında bir öğretmendir. 65 yaşında emekli olmayı planlayan



Emine Hanım emeklilik döneminde enflasyonun etkilerinden alınmış olarak bugünkü gelir düzeyinin %25 altında bir gelir (3.000 TL) ile geçinebileceğini öngörmektedir. Ancak bağlı bulunduğu sigorta sistemine göre emeklilik sigortası maaşı son yıl aldığı maaşın ancak yarısı olacaktır. Ortalama yaşam beklentisi istatistiklerine göre 11 yıl kadar bir emeklilik süresi geçirecek olan Emine Hanım'ın emekli olacağı 65 yaşına kadar ilave tasarruf yaparak ilerideki gelir açığını bu tasarruf ile kapatması gerekmektedir. Bu konuda görüştüğü yatırım danışmanı Emine Hanım'a hala gelir kazanmaya devam ettiği bu dönemde elinden geldiğince tasarruf yapmasını ve bu tasarruflarını Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değerlendirmesini önerir. Yatırım danışmanı temkinli olmak açısından emeklilik süresine 7 yıl ilave eder ve emeklilik planını Emine Hanım'ın 83 yaşına kadar yaşayacağı varsayımı ile yapar.

Emeklilik planımıza geçmeden önce elimizdeki verileri bir derleyelim:

<i>Aylık Gelir</i>	4.000 TL
<i>Emeklilik sonrası aylık gelir ihtiyacı</i>	3.000 TL
<i>SSK'dan alacağı gelir</i>	1.500 TL
<i>Emeklilikte ek gelir ihtiyacı</i>	1.500 TL
<i>Toplam aylık katkı</i>	<b>400 TL</b>
<i>Birikime Başlama Yaşı</i>	35
<i>Emeklilik Yaşı</i>	65
<i>Çalışılacak Yıl</i>	30
<i>Yaşam beklentisi</i>	76
<i>Yaşam Beklentisine Göre Emeklilik Dönemi</i>	11
<i>Temkinli Emeklilik Dönemi (+ 7 yıl)</i>	18

Emine Hanım emekli olacağı 65 yaşına kadar olan birikim yılları boyunca her ay 400 TL biriktirecek ve bu birikimleri BES sisteminde değerlendirecektir. BES'e yapılacak yatırımların getirileri doğal olarak zaman içinde düz bir çizgide gerçekleşmeyecek, oynaklıklar gösterecektir. "Varlık Dağılımı" bölümünde anlattığımız gibi yatırımların değişik yatırım araçlarına yayılması ve düzenli portföy dengelemesi yapılması durumunda portföyün riski, yani getiri oynaklığı düşecek, ortalama uzun vadeli getirisi de bir ölçüde artabilecektir.

Yatırım danışmanı bu aşamada portföyün geleceğe yönelik ortalama getirisi konusunda sadece varsayımda bulunabilir. Bu varsayımlar da geçmişten gelen bilgilere dayanır. Her ne kadar geçmiş geleceğin tam bir göstergesi olmasa da, modelleme açısından bu çok hatalı bir yaklaşım değildir.

Yatırım danışmanı, emeklilik planı çerçevesinde oluşturulacak portföyün niteliğine göre bir ortalama getiri varsayımında bulunur ve bu getirin etrafında bir kaç değişik getiri oranı daha alarak farklı senaryolar üretir.

Örneğin, oluşturulacak portföyün yıllık reel getirisi %3 olsun. Bu durumda aşağıdaki senaryoları üretmek plan sahibine gelecekte onu nelerin bekleyeceği konusunda fikir verecektir:

	<b>Beklenen Getiri (%)</b>
<i>Ana Senaryo</i>	%3
<i>Çok Kötü Senaryo</i>	%1
<i>Kötü Senaryo</i>	%2
<i>İyi Senaryo</i>	%4
<i>Çok İyi Senaryo</i>	%5

Şimdi yukarıda listelediğimiz parametrelere göre senaryoların sonuçlarını inceleyelim:

Bir sonraki sayfada yer alan tabloda görülebileceği gibi, baz senaryo olan yıllık %3 reel getiri elde edilmesi durumunda her yıl 4.800 TL tutarında bir birikim yapacak olan Emine Hanım 65 yaşında 231.787 TL büyüklüğünde bir birikime ulaşacak, daha sonraki yıllarda yılda 18.000 TL (1,500 TL\*12) tutarında bir miktarı ek gelir olarak kullanabilecektir. Bu senaryoya göre Emine Hanım'ın birikimi yaşam beklentisi olan 76 yaşını rahatlıkla geçirecek ancak 83 yaşına kadar yeterli olacaktır.

Getiri ortalamasının en kötü senaryo olan %1 seviyesine düşmesi birikimin 76 yaşında, %2 seviyesine düşmesi ise 78 yaşında tükenmesine neden olacaktır.

İyi senaryolarda ise, yani getiri ortalamalarının %4 ve %5 olması durumlarında Emine Hanım'ın birikimleri hiç tükenmeyecek, aksine 84 yaşında sırasıyla 103.936 TL ve 316.296 TL tutarında birikimi olacaktır. Burada bir puanlık oynamaların ilerideki toplam tutarlar üzerindeki etkisi bileşik faiz kavramının ne denli etkili olduğunu sergilemektedir. *(Not: Burada bir kez daha yukarıdaki hesaplamaların reel değerler üzerinden olduğunu belirtmek istiyorum. Enflasyon yıllar boyunca birikim ve harcama tutarlarını şişirecektir. Örneğin enflasyonun %20 olduğu bir yılda %3 reel getiri elde etmek için %23,6 oranında bir nominal getiri gereklidir. Yine böyle bir durumda bir sene sonraki katkının 480 TL (400 TL \* 1,20) olması gerekir. İleriye yönelik her yıl için enflasyon ve nominal getiri tahminleri yapmaktansa ortalama bir reel getiri tahmini yapmak işlemleri basitleştirir. Yukarıda belirttiğimiz ileriki yaşlarda tutarlar bugünkü alım gücüne göre olan birikimleri yansıtmaktadırlar. AK)*

	Beklenen Getiri (%)	Aylık Katkı	65 Yaşında Ulaşılan Tutar	84 Yaşında Kalan Tutar	Birikimin Bittiği Yaş
<i>Ana Senaryo</i>	%3	400	231.787 TL	0	83
<i>Çok Kötü Senaryo</i>	%1	400	167.802 TL	0	76
<i>Kötü Senaryo</i>	%2	400	196.674 TL	0	78
<i>İyi Senaryo</i>	%4	400	274.592 TL	103.936 TL	-
<i>Çok İyi Senaryo</i>	%5	400	326.879 TL	316.296 TL	-

Şimdi aynı senaryoları aylık katkı payının 600 TL olması durumunda inceleyelim:

	Beklenen Getiri (%)	Aylık Katkı	65 Yaşında Ulaşılan Tutar	84 Yaşında Kalan Tutar	Birikimin Bittiği Yaş
<i>Ana Senaryo</i>	%3	600	347.681 TL	181.880 TL	-
<i>Çok Kötü Senaryo</i>	%1	600	251.703 TL	0	81
<i>Kötü Senaryo</i>	%2	600	295.011 TL	33.724 TL	-
<i>İyi Senaryo</i>	%4	600	411.888 TL	409.926 TL	-
<i>Çok İyi Senaryo</i>	%5	600	490.319 TL	756.166 TL	-

Aylık katkı payının 600 TL seviyesine yükselmesi durumunda en kötü senaryoda bile birikimler 81 yaşına kadar yetmektedir. Doğal olarak katkı miktarının belli bir oranda yükselmesi matematiksel olarak ileride oluşacak birikim miktarını da o oranda yükseltecektir.

Burada tekrar vurgulamakta önem görüyorum, gelecekte bizi rahat ettirecek bir birikime ulaşmak için yapmamız gereken 3 şey vardır:

- 1) Tasarruf yaparak birikime mümkün olduğu kadar erken yaşta başlamak;
- 2) Mümkün olduğu kadar yüksek miktarda aylık birikimler yapmak;

**3)** Yatırım uzmanlarının desteğiyle bu birikimleri çeşitli yatırım araçlarına yayarak riski düşük, makul (yüksek değil) reel getiri hedefli bir portföy oluşturmak ve çok acil bir durum olmadıkça birikimlere dokunmamak.

### **Bu Bölümün Özeti**

» Üzerinde iyi düşünülmüş, şartlarını düzenli olarak yerine getirebileceğimiz bir emeklilik planı geleceğimiz açısından önemli bir güvence olacaktır.

» Yatırım danışmanları ile oluşturulacak emeklilik planı ile birikimler yatırımlara, yatırımlar getirilere dönüşecektir. Yatırımların çeşitli varlık sınıflarına yayılması toplam portföyün riskini düşürecektir. Bu yatırımların zaman içinde düzenli takip edilmesi, gelişen piyasa şartlarına göre portföy dengelemesi yapılması riskleri azaltacağı gibi getirilere de olumlu katkı yapacaktır.

» Rahat bir emeklilik için genç yaşta birikime başlamalı, aylık katkıları mümkün olduğu ölçüde yüksek tutmalıyız. Erken yaşlarda yapılan katkılar bileşik faiz etkisiyle büyüyecek ve ileriki yaşlarda önemli tutarlara ulaşacaktır.

### 8.3. Bireysel Emeklilik

*“Damlaya damlaya göl olur...”*

Bireysel Emeklilik Sistemi, çalışanların emeklilik dönemlerinde ek bir gelir imkânı elde etmelerini amaçlayarak, çalışma hayatlarında sahip oldukları yaşam standardını emeklilik döneminde de sürdürmelerine yardımcı olmayı hedefleyen bir tasarruf ve yatırım sistemidir.

Bana “BES’e katılmalı mıyım?” diye soranlara her zaman “kesinlikle evet” diye cevap veriyorum. Çünkü BES katılımı kolay, altyapısı güçlü, iyi denetlenen ve özellikle yatırım konularına uzak olan ve birikim konusunda disiplinli olmadığını veya olamayacağını düşünen bireyler için ideal bir birikim ve yatırım sistemidir.

Sistem, başlangıçta katılımı zorunlu olan ve devlet tarafından yönetilen Sosyal Sigorta ve BAĞ-KUR sistemleri gibi zorunlu olmayan, gönüllü katılım esasına dayanan bir yapıda kurulmuştu. Bu gönüllü katılım yapısı hala devam etmektedir. Aşağıda daha detaylıca bahsedeceğimiz gibi son yıllarda çalışanlara yönelik Otomatik Katılım Sistemi (OKS) devreye girmiştir.

Gönüllü BES katılımcıları kendi ihtiyaç ve tercihlerine göre sisteme aylık katkılarda bulunurlar. Bireysel Emeklilik Sistemi’ne yapılan aylık katkılar, katılımcıların tercih ettikleri emeklilik yatırım fonlarında yatırıma yönlendirilip konularında uzman portföy yöneticileri tarafından yönetilir.

Bu sistemde emeklilik döneminde ulaşılacak olan toplam birikim,

- » Sisteme düzenli olarak yapılacak katkılarının büyüklüğüne;
- » Bu katkılarının yönlendirildiği emeklilik yatırım fonlarının getirisine;
- » Katılımcının sistemde kalma süresine

bağlı olarak belirlenecektir.

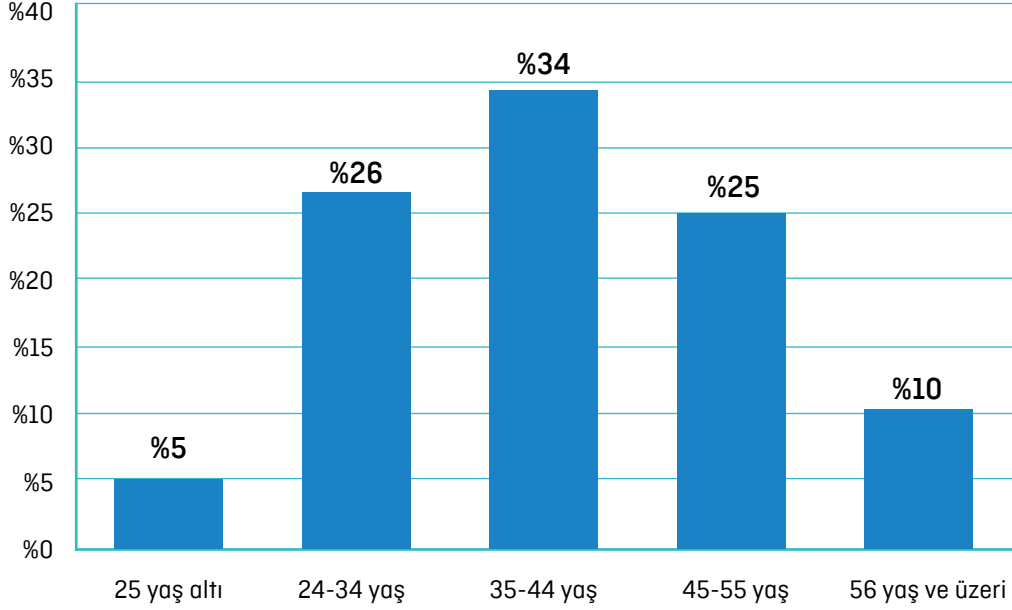
Devletimiz Türkiye'deki tasarrufların büyümesini desteklemek için 2013 yılı başından itibaren BES'e %25 oranında bir devlet katkısı uygulamaya başladı. Bu tarihten itibaren yapılan her 100 TL'lik katkı için devlet katılımcının hesabına 25 TL yatırıyor. Yıllık asgari ücret toplamına kadar yapılan katkılara verilen bu önemli destek BES'i çok cazip bir yatırım aracı haline getirmiştir. Devlet katkısı BES sistemine olan ilgiyi arttırmaya yönelik bir teşvik niteliğinde olduğu için uzun yıllar sürmesi beklenemez ama katılımcılar önümüzdeki birkaç yıl boyunca bundan yararlanacaklardır.



2018 sonu itibarı ile gönüllü BES'te yaklaşık 7 milyon kişi bulunmaktadır. Bu katılımcıların toplam birikimleri 77 milyar TL civarındadır. Ayrıca devletin BES katılımcılarına verdiği destek 11 milyar TL'yi aşmıştır.

<b>BES Katılımcı Sayısı</b>	6.875.886 kişi
<b>Katılımcıların Fon Tutarı</b>	76.560.300.000 TL
<b>Devlet Katkısı Fon Tutarı</b>	11.318.900.000 TL

Aşağıdaki tabloda görülebileceği gibi BES katılımcılarının %85'i 25-55 yaş arasındadır.



*Kaynak - Emeklilik Gözetim Merkezi (28 Aralık 2018)*

BES, geleceğinize yapacağınız düzenli bir yatırımdır. Uzun vadelidir, BES'ten en iyi şekilde yararlanmak için sistemde en az 10 yıl kalıp 56 yaşına kadar beklemekte, hatta mümkünse daha ileri yaşlara kadar katkıda bulunmaya devam etmekte büyük fayda vardır.

Öncelikle anlaşılması gereken konu, BES'in kısa vadeli bir tasarruf yöntemi olmadığıdır. BES tanımı itibarı ile emeklilik döneminde bireylere devletin sağladığı sosyal veya özel emeklilik sigortalarına ek destek sağlamak için oluşturulmuş bir sistemdir.

Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş. (kısaca EGM) 2003 yılında Hazine Müsteşarlığı'nın görev ve yetkilendirilmesi çerçevesinde kanunla kurulmuştur.



EGM'nin görevleri şunlardır:

- » Bireysel emeklilik sisteminin güvenli ve etkin biçimde işletilmesini sağlamak;
- » Katılımcıların hak ve menfaatlerini korumak amacıyla emeklilik şirketlerinin ve bireysel emeklilik araçlarının faaliyetlerinin gözetimini gerçekleştirmek;
- » Gözetime ve denetime yönelik altyapı oluşturmak ve sonuçları yetkili kamu otoritelerine raporlamak;
- » Bireysel emeklilik hesapları, emeklilik planları, katılımcılara ve sözleşmelere ait bilgileri elektronik ortamda saklamak, bu bilgileri konsolide etmek;
- » Kamuoyunu ve katılımcıları bilgilendirmek;
- » İstatistik üretmek;
- » Bireysel emeklilik araçları siciline ve sınavına ilişkin işlemleri yapmak.

## **BES Nasıl İşler?**

BES'e girmek için yapmanız gereken işlem bir Emeklilik Şirketi seçmek ve o şirket ile bir "Emeklilik Sözleşmesi" imzalamaktır. Emeklilik şirketlerinin tam listesini ve BES ile ilgili en son düzenlemeleri EGM'nin web sitesi olan [egm.org.tr](http://egm.org.tr)'de bulabilirsiniz. Ben de aşağıdaki bilgiler için EGM sitesinden yararlandım.

Emeklilik şirketi, size sisteme girme kararınızı etkileyebilecek hususlar hakkında bilgi verir ve emekliliğe yönelik beklentileriniz, gelir düzeyiniz ve yaşınıza uygun bir emeklilik planı teklifi sunar. Teklifi kabulünüz, belgeleri usulüne uygun olarak doldurup imzalamanız veya elektronik iletişim araçları kullanarak onaylamanız ile bir emeklilik sözleşmesine sahip olabilirsiniz. Satın aldığınız emeklilik planı kapsamında emeklilik şirketiniz tarafından kesinti yapılabilir.

Emeklilik planınız çerçevesinde ödediğiniz katkı payları, planınızda öngörülmüşse kesintiler yapıldıktan sonra emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir. Birikiminizin hangi fon veya fonlarda değerlendireceğine risk ve beklenti tercihinize göre siz karar verebilirsiniz. Herhangi bir fon dağılımı tercihinde bulunmazsanız birikimleriniz, dâhil olduğunuz emeklilik planı kapsamında sunulan standart fonda yatırıma yönlendirilir. Fonlar uzman portföy yöneticileri tarafından yönetilir. Fon portföyünüzdeki varlıklar Takasbank tarafından sizin adınıza güvenli bir şekilde saklanır. Birikimlerinizi anlık olarak emeklilik şirketinizden veya Takasbank'tan takip edebilirsiniz.

Emeklilik şirketi tarafından, fona ilişkin giderlerin karşılanması için fonun mevzuat sınırları içerisinde gider ve işletim kesintisi yapılır.

Emeklilik sözleşmenizde katkı payı tutarınızı, emeklilik şirketinizi, emeklilik planınızı ve fonlarınızı mevzuatta belirlenen sınırlamalar çerçevesinde değiştirebilirsiniz. Dilediğiniz zaman katkı payı ödemeye ara verebilir ve yeniden başlayabilirsiniz. BES ile birikim yaparken ödemelerinizi aksatmamanızda fayda var. Bunun için banka ve kredi kartlarınızdan ya da banka hesaplarınızdan otomatik ödeme talimatı verebilirsiniz.

Emekli olabilmeniz için, sisteme ilk giriş tarihinden itibaren 10 yıl süreyle sistemde kalmanız ve 56 yaşınızı doldurmanız gerekir. Söz konusu şartları sağladıktan sonra sistemde kalıp katkı payı ödemeye devam edebilir ve birikimlerinizin daha da büyümesini sağlayabilirsiniz.

Emekliliğe hak kazanmanız ve bu hakkı kullanmanız durumunda,

- » Bireysel emeklilik hesabındaki birikiminiz ve devlet katkısı hesabındaki tutarın bir kısmının veya tamamının defaten ödenmesini talep edebilirsiniz.
- » BES'te kalıp birikimlerinizi belirleyeceğiniz geri ödeme planına göre emeklilik şirketinden kısım kısım almayı tercih edebilirsiniz.
- » Birikimlerinizin bir kısmı veya tamamı ile yıllık gelir sigortası satın alarak, düzenli gelir elde edebilirsiniz.

» İstedığınız anda birikimlerinizi alarak sistemden ayrılabilirsiniz. Ayrılmanız halinde, emeklilik şirketince tarafınıza yapılacak ödemeler için elde ettiğiniz getiri tutarı üzerinden gelir vergisi (stopaj) kesintisi yapılır.

» Stopaj kesintisi oranı sistemden emeklilik hakkı kazananlar ile bu sistemden vefat, maluliyet veya tasfiye gibi zorunlu nedenlerle ayrılanlar için %5, 10 yıl süreyle sistemde kalmakla birlikte sistemden emeklilik hakkı elde etmeden ayrılan katılımcılar için %10, 10 yıldan az kalanlar için %15'dir.

### **Emeklilik Yatırım Fonu Nedir?**

Emeklilik yatırım fonu, emeklilik şirketi tarafından emeklilik sözleşmesi çerçevesinde tahsil edilen ve katılımcılar adına bireysel emeklilik hesaplarında izlenen katkıların değerlendirilmesi amacıyla oluşturulan bir yatırım fonudur.

Emeklilik yatırım fonlarının türleri, içerdikleri yatırım araçlarına göre (kamu borçlanma araçları, hisse senedi, mevduat, vb.) belirlenir. Emeklilik yatırım fonları sadece BES'e giren kişiler tarafından satın alınabilir. Emeklilik yatırım fonlarının elde etmiş olduğu kazançlara stopaj uygulanmaz. Bu fonlar uzun vadeli yatırım stratejileri ile yönetilir.

Tercih ettiğiniz fonlara herhangi bir asgari ve azami sınır olmaksızın yatırım yapabilirsiniz. Bununla beraber, dâhil olduğunuz plan kapsamında sunulan fonlar arasında tercihte bulunabilir, tanımlanan sınırlar dâhilinde istediğiniz oranlarda paylaşabilirsiniz. Emeklilik planlarında hedef kitledeki katılımcıların risk-getiri beklentileri doğrultusunda fonun stratejisine paralel olarak yatırım sınırlamaları bulunabilir.

Bireysel emeklilik hesaplarınızdaki birikimlerin ve ödediğiniz katkı paylarının fonlar arasındaki dağılım oranlarını veya tutarlarını yılda en fazla 6 kez değiştirebilirsiniz.

BES'te herhangi bir getiri garantisi verilmemektedir. Emeklilik şirketi tarafından sunulan değişik risk ve getiri düzeyine sahip emeklilik yatırım fonları arasından risk profilinize en uygun olabilecek fonlara kendi kararlarınız doğrultusunda yatırım yapabilirsiniz.

BES fonları arasında herhangi bir tercihte bulunmazsanız birikimleriniz Standart Fon'da değerlendirilir.

Grup Emeklilik Yatırım Fonu, işyeri veya belirli meslek grupları bazında, sektörel bazda ve Sermaye Piyasası Kurulu'nca uygun görülmek koşulu ile fon paylarının belirli kişi ya da gruplara tahsis edilmesi amacıyla oluşturulan bir yatırım fonu türüdür.

Fonlarla ilgili detaylı bilgilendirmeye Sermaye Piyasası Kurulu'nun yayımladığı "Emeklilik Yatırım Fonlarına İlişkin Rehber" üzerinden ulaşabilirsiniz.

### **Faiz İçermeyen BES Fonları**

Bireysel emeklilik sisteminde, faiz hassasiyeti taşıyan katılımcılar için faiz içermeyen enstrümanlara yatırım yapan, İslami finans kurallarına ve katılım bankacılığı prensiplerine uygun emeklilik yatırım fonları sunulmaktadır.

Söz konusu faizsiz fonlar; ilgili emeklilik şirketinin danışma kurulu onayından geçmiş, alım satımının İslam dinine göre caiz olduğuna karar verilmiş, faizsiz ve katılım bankacılığı ilkelerine uygun olduğu konusunda görüş alınmış enstrümanlara yatırım yapmaktadır.

Faizsiz emeklilik yatırım fonlarının içeriğinde bulunan finansal enstrümanlar özetle şunlardan oluşabilmektedir;

- » Katılım bankalarında açılacak TL, Avro, ABD\$ katılma hesapları,
- » Faiz barındırmayan TL, Avro, ABD\$ cinsi varlıklar ile altın, gümüş gibi kıymetli madenleri içeren sermaye piyasası araçları,

- » Katılım endeksine ve katılım bankacılığı prensiplerine uygun hisse senetleri,
- » Altın ve kıymetli madenler,
- » Faizsiz menkul kıymet yatırım fonları (Girişim sermayesi yatırım fonu, gayrimenkul yatırım fonu vb.),
- » Türkiye’de veya yurt dışında ihraç edilen sukuk (kira sertifikası) vb. faizsiz borçlanma araçları.

Bireysel emeklilik faaliyetleri Hazine ve Maliye Bakanlığı ve SPK denetimindedir. Hazine Müsteşarlığı, günlük gözetimler için Emeklilik Gözetim Merkezini (EGM) görevlendirmiştir. Emeklilik şirketleri finansal açıdan sıkıntıya düşseler bile, katılımcıların mal varlıkları şirket varlıklarından ayrı oldukları, teminat gösterilemedikleri ve iflasa konu olamayacaklarından birikimler sürekli güvence altındadırlar.

### **Emeklilik Fon Türleri**

"Varlık Dağılımı" bölümünde yatırımların çeşitli varlık türlerine yayılmasının risk yönetimi açısından önemine değinmiştir. BES yatırımcıların risk tercihlerine, hedeflerine, faiz hassasiyetlerine, vb. cevap verecek birçok değişik fona yatırım yapmalarına imkân vermektedir. BES fon sınıflarının listesi aşağıdadır:

- » Hisse Senedi Fonu
- » Borçlanma Araçları Fonu
- » Katılım Fonu
- » Karma Fon
- » Para Piyasası Fonu
- » Kıymetli Madenler Fonu
- » Endeks Fon

- »» Fon Sepeti Fonu
- »» Katkı Fonu
- »» Değişken Fon
- »» Standart Fon
- »» Yaşam Döngüsü / Hedef Fon

### **BES Katılımcılarının Hakları**

BES katılımcılarının sisteme girdikleri tarihi takip eden iki ay içerisinde cayma hakları vardır. Katılımcılar bu haklarını kullanmalarını durumunda makul birtakım kesintiler ile birikimlerini geri alabilirler. İki aydan sonra ise cayma hakkı biter, ama hala sistemden çıkış yapılabilir. Yukarıda belirtildiği gibi katılımcıların yılda en fazla 4 defa plan ve yılda en fazla 6 defa fon dağılım ve tutar değişimi hakları vardır. Ödemelerde zorlanması durumunda ödemeye ara verme hakkı, emeklilik şirketinden memnun olunmaması durumunda ise birikimlerin başka şirkete aktarılma hakkı vardır.

Emeklilik şirketlerinin hepsi katılımcıların birikimlerini günlük olarak takip edebilmeleri için internet siteleri oluşturmuşlardır. Bu sitelere girerek hesaplardaki fonları, fonlardaki varlıkların dağılımını ve fonların kıyaslamalı olarak performanslarını görmek mümkündür.

Birikimler bağımsız bir saklayıcı kuruluş olan İstanbul Takas ve Saklama Bankası'nda (Takasbank) saklanır. Bu hesaplara üçüncü şahısların ulaşması, virman, transfer, vb. yapabilmeleri mümkün değildir.

Katılımcılar Takasbank şifresi alarak oradaki hesap durumlarını da takip edebilirler. Özetle, sistemin güvenlik seviyesi son derece yüksektir.

Ayrıca, BES katılımcıları Temmuz 2016 itibariyle, e-Devlet uygulamasının Emeklilik Gözetim Merkezi sekmesinde "Bireysel Emeklilik Sistemi Devlet Katkısı Kullanım ve Limit Bilgileri Sorgulama" servisi üzerinden BES

kapsamındaki tüm sözleşmelerinize erişebilirler. Ayrıca, temel sözleşme bilgileri, hesaplanan devlet katkısı tutarı ve ilgili yıl için kalan devlet katkısı limiti de bu uygulama üzerinden takip edilebilir.

### **Otomatik Katılım Sistemi (OKS)**

2017 yılında devreye giren Otomatik Katılım Sistemi (OKS) ilk aşamada devlet memurlarını ve 250 üzerinde çalışanı bulunan kurumları kapsadı. 45 yaşını doldurmamış çalışanların kazançlarının %3'ünün doğrudan kesinti yapılarak yatırımlara yönlendiren bu sistem ilk aşamada “zorunlu tasarruf sistemi” diye tanımlanmış olmasına rağmen aslında o da içinde ilk iki ay içinde cayma hakkı bulundurmaktadır. İlk aşamada, “zorunlu” kavramına tepki olarak birçok katılımcı sistemden çıktıysa da zaman içinde sistemin yararları anlaşılmaya başlanmıştır.

2018 sonu itibarı ile OKS'ye dâhil olan katılımcı sayısı 5 milyon olmuştur. Bu katılımcılarının fonlarının toplam büyüklüğü 5 milyar TL'ye, devlet katkı payı tutarları ise 4 milyar TL'ye ulaşmıştır.

OKS'nin uygulamaya geçişinden itibaren yaklaşık 12 milyon kişi sisteme dâhil edilmiş, bunların %60'ı cayma haklarını kullanarak sistem dışına çıkmayı tercih etmişlerdir.

OKS'ye zaman içinde 45 yaş altında kalan 13 milyon çalışanın dâhil olması beklenmektedir.

<b><i>OKS Katılımcı Sayısı</i></b>	4.990.786 kişi
<b><i>Katılımcıların Fon Tutarı</i></b>	4.598.500.000 TL
<b><i>Devlet Katkısı Fon Tutarı</i></b>	4.146.600.000 TL

Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi OKS'nin avantajları BES'e göre daha fazladır:

### BES – OKS Karşılaştırması

	BES	OKS
<i>Sisteme Katılım</i>	Gönüllü	Zorunlu
<i>Hedef Kitle</i>	Fiil ehliyetine sahip herkes	45 yaşını doldurmamış çalışanlar
<i>Devlet Katkı Tutarı</i>	Ödenen katkı paylarının %25'i	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ödenen katkı paylarının %25'i</li> <li>• Bir defaya mahsus 1,000 TL</li> <li>• Emeklilik hakkını en az 10 yıllık gelir sigortası olarak kullanmayı tercih etme durumunda birikimlerin %5'i</li> </ul>
<i>Devlet Katkısı Üst Sınırı</i>	2018 için 6,088.50 TL	2018 için 6,088.50 TL
<i>Katkı Payı Tutarı</i>	Planda belirlenen asgari tutar	Prime esas kazancın %3'ü
<i>Dilediği Zaman Ek Katkı Payı Ödeme İmkânı</i>	Var	Yok
<i>Giriş Aidatı</i>	Olabilir	Yok
<i>Yönetim Gideri Kesintisi</i>	Olabilir	Yok
<i>Sistemden Ayrılma Hakkı</i>	Var	Var

Yukarıda sizlere BES ilgili temel bilgileri vermeye çalıştım. BES 2003 yılında faaliyete geçmiş ve hala gelişmekte olan bir sistemdir. BES mevzuatı ihtiyaçlar doğrultusunda sürekli olarak güncellenmektedir. Daha önce de belirttiğim gibi, bu konuda en güncel bilgilere [egm.com.tr](http://egm.com.tr) sitesinden ulaşabilirsiniz.

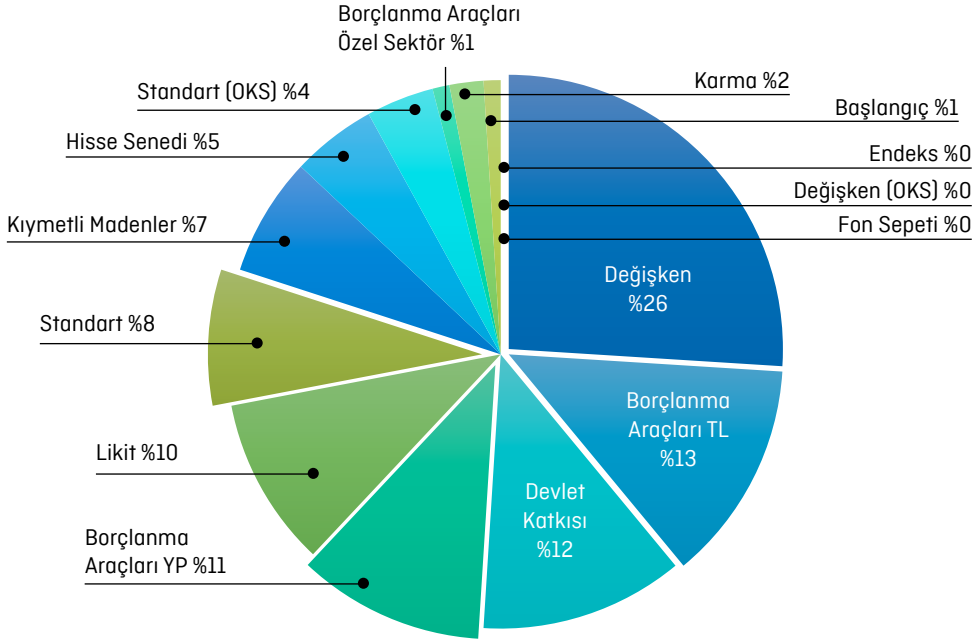


## Emeklilik Fonlarına Nasıl Yatırım Yapıyoruz?

"Türk Halkının Yatırım Alışkanlıkları" bölümünde vatandaşlarımızın yatırımlarını genelde kısa vadeli banka mevduatına, dövize ve altına yatırdıklarını, sermaye piyasası enstrümanlarına ilgi duymadıklarını göstermiştik.

Şimdi BES katılımcılarının yatırım yaptıkları emeklilik fonlarını varlık sınıflarına göre ayırıp inceleyelim:

<b>Fon Grubu</b>	<b>Toplam NVD (Milyon TL)</b>
<i>Değişken</i>	23.322
<i>Borçlanma Araçları TL</i>	12.117
<i>Devlet Katkısı</i>	11.201
<i>Borçlanma Araçları YP</i>	9.775
<i>Likit</i>	9.185
<i>Standart</i>	6.995
<i>Kıymetli Madenler</i>	6.772
<i>Hisse Senedi</i>	4.250
<i>Standart (OKS)</i>	3.238
<i>Karma</i>	1.719
<i>Başlangıç</i>	1.051
<i>Borçlanma Araçları Özel Sektör</i>	579
<i>Endeks</i>	456
<i>Değişken (OKS)</i>	77
<i>Fon Sepeti</i>	19
<b>Toplam</b>	<b>90.756</b>



BES'in sağlıklı gelişmesi hem vatandaşlarımız hem de Türkiye ekonomisi açısından büyük bir önem taşımaktadır. BES bünyesinde biriken yatırımların birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi sermaye piyasası vasıtası ile ülke ekonomisinin büyümesine katkıda bulunması, yatırımcıların da bu uzun vadeli büyümeden pay alarak varlıklarını arttırmaları hedeflenmektedir. Ancak yukarıdaki varlık dağılımını detaylı bir şekilde incelediğimizde uzun vadeli bir perspektifle oluşturulması gereken BES varlık dağılımının da eski alışkanlıklarımıza göre şekillendiğini gözlemliyoruz:

- >> Uzun vadeli bir portföyde en yüksek payı alması gereken hisse senedi fonları BES portföylerinde sadece %5 oranındadır. Değişken fonların içinde de bir miktar hisse senedi vardır ancak o da düşük bir orandadır.
- >> Çok kısa vadeli olan ve hemen hemen hiç reel getiri üretmeyen Likit+TL Borçlanma araçları fonları toplam varlıklarının beşte biri (%23) düzeyindedir. Değişken fonların içinde de önemli oranda

düşük getirili, kısa vadeli TL yatırımlar vardır.

- >> Devlet Katkısı'nın toplam portföydeki payı artık önemli bir düzeye ulaşmıştır. (%12) Buradaki kaynakların nasıl değerlendireceği portföylerin uzun vadeli getirisi açısından artık önem taşımaktadır.
- >> Özel sektör borçlanma araçları fonları son yıllardaki faiz artışı nedeniyle negatif getiriler üretmişlerdir. Ayrıca, düşük oranda da olsa, son yıllarda tahvil ihracı yapmış bazı şirketlerin anapara ve faiz ödemelerini yapamamış olmaları yatırımcıları ürkütmüştür. Bunların sonucu olarak bu fonlar toplamda %1 seviyesine düşmüştür.
- >> Yurt dışında ihraç edilen eurobondlara yapılan yatırımların toplamı %11'dir.
- >> Yabancı varlıklara yapılmış olan yatırımlar ihmal edilebilecek oranındadır.
- >> Fon dağılımları genelde statiktir. Katılımcılar sisteme ilk girdiklerinde varlık dağılımlarını genelde şirkete bırakmakta, şirketler de onları Standart veya Değişken Fonlara yönlendirmektedirler. İlerleyen yıllarda da piyasa şartları değişmesine rağmen bu fonların dağılımları hiç değişmemektedir.

BES fonlarının yıllık işletme maliyetlerinin %1 ile %2,5 arasında olduğu göz önüne alınırsa, ağırlıklı olarak kısa vadeli ve düşük reel getiri üreten yatırım araçlarına yatırım yapılması durumunda bu fonlar uzun vadede beklenen büyümeyi sağlayamayacaktır. Devletin vermekte olduğu %25 katkı olumludur ama bu katkının da sonsuza dek sürmesini beklemek gerçekçi değildir. Dolayısı ile bu portföy yapısının da uzun vadeli bir perspektif ile yeniden yapılandırılması şarttır.

"Varlık Dağılımı" bölümünde anlattığımız gibi portföylerin yatırımcıların ihtiyaçları, risk tercihleri ve zaman içinde bu risklere gösterebilecekleri dayanıklılıkları çerçevesinde uzun vadeli bir perspektif ile oluşturulması

şarttır. Rastgele oluşturulmuş emeklilik hesapları BES katılımcılarının kısa ve uzun vadede beklentilerini karşılayamayacak ve onları sistemden soğutacaktır. Emeklilik şirketlerinin katılımcılara varlık dağılımı konusunda yol göstermeleri gerekmektedir.

OECD tarafından hazırlanan “Pension Markets in Focus” başlıklı çalışma 2018 yılı için çeşitli ülkelerdeki emeklilik fonlarının varlık dağılımlarını listeliyor.

Yukarıda bahsettiğimiz gibi halkımız BES’te ağırlıklı olarak kısa vadeli likit enstrümanlara ve düşük reel getirili borçlanma araçlarına yatırım yaparken, hisse senedi yatırımları toplamda %12’ye bile ulaşmamaktadır. Gelişmiş ülkelerin çoğunda hisse senetleri varlık dağılımda en büyük paya sahip olan varlık sınıfıdır.

	HİSSE SENETLERİ	BORÇLANMA ARAÇLARI	GAYRİMENKUL	LİKİT ARAÇLAR	YATIRIM FONLARI	DİĞER YATIRIMI ARAÇLARI
POLONYA	82,8	9,7	-	7,3	0,1	0,1
AVUSTRALYA	51,1	10,7	7,2	16,7	-	14,4
FİNLANDİYA	37,1	33,3	10,3	2,6	-	16,8
AVUSTURYA	33,4	46,4	3,6	8,9	-	7,6
İRLANDA	32,7	42,2	-	3,4	-	21,6
ABD	31,2	25	0,7	2,8	32,7	7,6
KANADA	22,7	23,6	6,3	3,7	37,8	5,8
DANİMARKA	21,9	32,8	0,5	1	8	35,8
İZLANDA	15,8	54,3	-	7,5	18,3	4,1
İSVEÇ	15,3	18,2	1,1	1	62,2	2,1
NORVEÇ	14,8	42	2,7	2,2	36,4	1,9
İNGİLTERE	13,7	25,7	2,2	1,9	27	29,5
İTALYA	13,5	43,4	1,5	5,1	11,1	25,4
TÜRKİYE	11,9	54,1	-	24,5	-	9,6
İSPANYA	11,1	50,6	0,1	12,4	17,8	7,9
MEKSİKA	10,3	75	-	0,9	13,7	0
JAPONYA	9,5	32,3	-	7,5	-	50,8
BELÇİKA	9,1	13,1	0,5	3,2	71,5	2,6
İSVİÇRE	8,8	17,7	8,8	4,4	56,3	4
ŞİLİ	8	54,1	-	0,3	37,6	0,1
MACARİSTAN	7,6	60,7	-	4,2	25,7	1,9
YUNANİSTAN	7,4	61,5	-	4,5	24,6	2
PORTEKİZ	7,3	46,6	7,7	7,3	28	3,1
ESTONYA	2,7	18,4	-	23,3	55,3	0,3
ALMANYA	0,2	47,3	2,8	1,5	44,6	3,6

## **Emeklilik Fonlarının Performansları Kötü mü?**

BES'e katılmamış olan kişilere katılmama nedenlerini sorduğumda aldığım ilk cevap çoğunlukla "emeklilik fonları kötü yönetiliyormuş" oluyor. Bu konuda kamuda yaygın bir kanı olduğu kuşkusuz. Peki gerçekte de durum böyle mi? Gelin birlikte inceleyelim.

Ludens İleri Finansal Hizmetler ve Danışmanlık adlı bir şirket 2017 yılından beri "Emeklilik Yatırım Fonları Performans Raporu" başlıklı bir rapor yayınlıyor ve tüm emeklilik yatırım fonlarının performanslarını inceliyor. Aşağıda değineceğim gibi, bazı bölümlerinde hatalı değerlendirmeler yaptıklarını düşünmeme rağmen bu çalışmayı genelde çok olumlu ve değerli buluyorum.

Ludens raporunun başında katılımcıların sisteme ilişkin şikâyet konularının başında emeklilik planlarının getiri performansının düşük olmasının geldiğini söylüyor ve devam ediyor: *"Bilindiği üzere emeklilik sisteminde yer alan katılımcıların çoğunluğu fon dağılımı değişikliği hakkını kullanmamaktadır. Bunun sonucunda da piyasa koşullarına göre yeniden düzenlenmeyen planlardan düşük getiriler elde etmekte ve memnuniyetsizlikleri artmaktadır. Katılımcıların piyasa koşullarını dikkate alarak fon dağılım değişikliği yapabilmesi ancak yeterli bir finansal okuryazarlık seviyesi ile mümkündür."*

## **Emeklilik Yatırım Fonlarının (EYF) Performans Analizi**

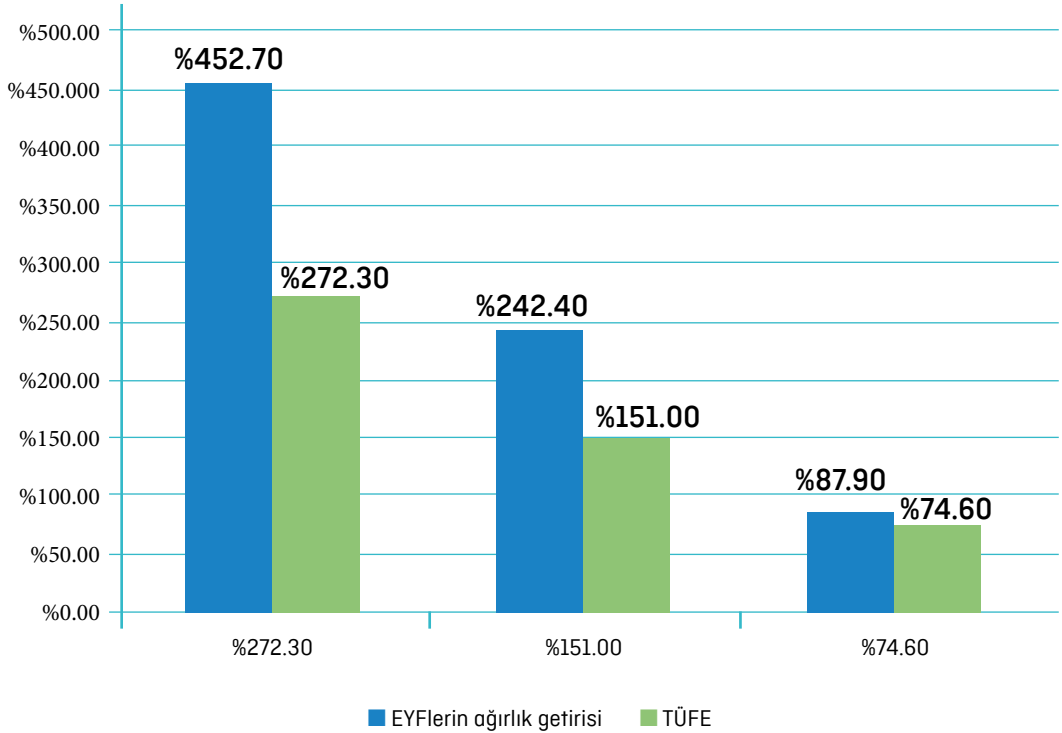
Ludens raporunda EYF getirilerini fon kategorileri bazında inceliyor ve fonların net getirilerini Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), mevduat faizleri ve fonların içerdeki varlık sınıflarının karşılaştırma ölçütleri ile kıyaslıyor. Bu kıyaslamaların en önemlisi karşılaştırma ölçütleri ile yapılan olmasına rağmen, raporda bu çalışma sadece 2018 yılının ilk dokuz ayı için var, uzun vadeli bir karşılaştırma nedense raporda yer almamış.

Uzun vadede en önemli hedefimiz varlıklarımızın alım gücünü korumak

olmalıdır. Bu nedenle ben fonların yatırımcılar açısından uzun vadede en önemli gösterge olan TÜFE'ye göre olan performansını inceleyeceğim.

Ludens raporuna göre BES sisteminin başlangıç yılı olan 2003'den günümüze kadar geçen 15 yıllık dönemde EYFlerin ağırlıklı ortalama net getirileri sürekli olarak TÜFE'nin üzerinde olmuştur.

	<b>Başlangıçtan itibaren</b>	<b>Son 10 yıl</b>	<b>Son 5 yıl</b>
<b>EYFlerin ağırlıklı getirisi</b>	%452,70	%242,40	%87,90
<b>TÜFE</b>	%272,30	%151,00	%74,60

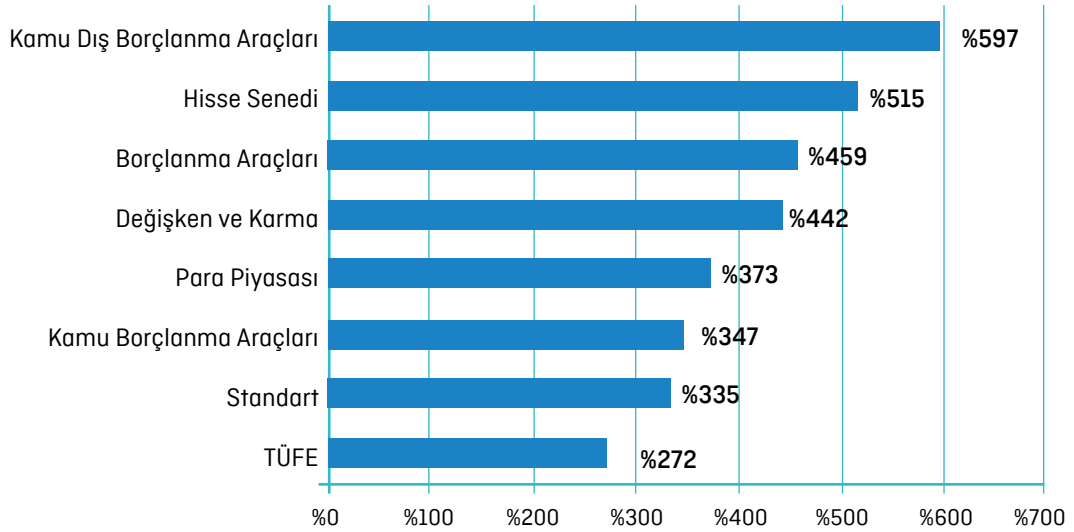


## Emeklilik Yatırım Fonlarının Getirilerinin Kategori Bazında İncelenmesi

Ludens raporuna göre 2003 yılının Ekim ayından raporun hazırlandığı 2018 yılı Eylül ayına dek:

- » Tüm fon kategorileri TÜFE'nin üzerinde getiri sağlamıştır.
- » En yüksek getiri, dövizin TL karşısındaki son yıllardaki artışı nedeniyle kamu dış borçlanma fon kategorisinde sağlanmıştır. Hisse senedi fon kategorisi ikinci sırada yer almaktadır.
- » En düşük getiri likit varlıklara yatırım yapan standart fonlarda ve özellikle son yıllarda reel getirileri çok düşen kamu borçlanma araçlarına yatırım yapan fonlardır.

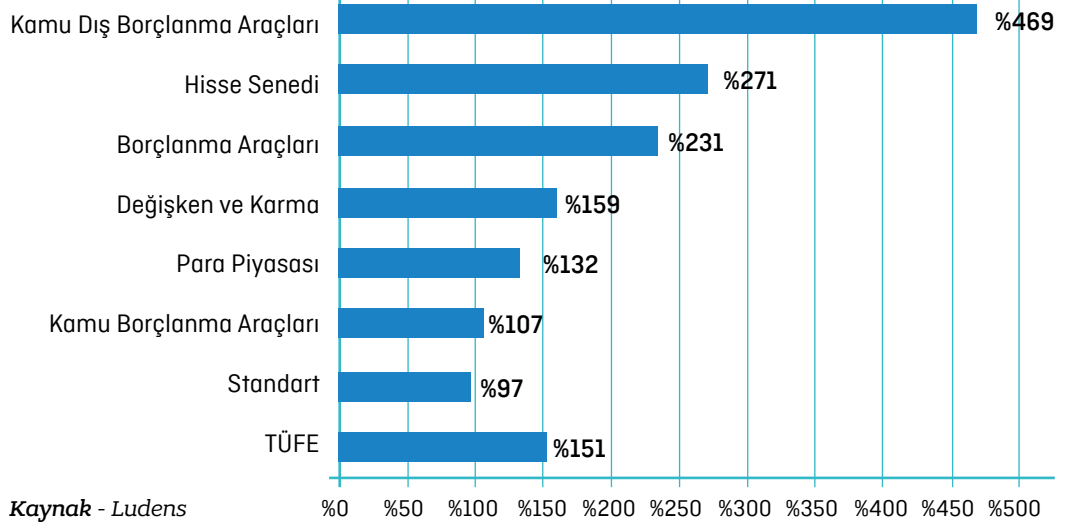
### 2003-2018 EYF Getirileri



Kaynak - Ludens

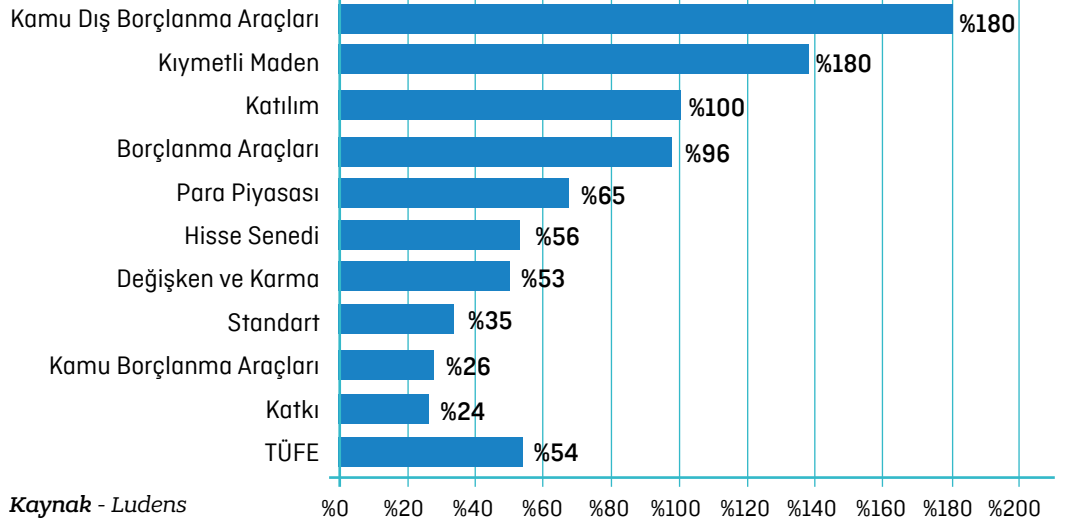
Son 10 yıllık dönemde (2008-2018) yine Kamu Dış Borçlanma Araçları kategorisi en yüksek getiriyi sağlamıştır. Bu dönemde Kamu (İç) Borçlanma Araçları ve Standart Fon kategorileri enflasyonun altında kalmıştır.

### 2008-2018 EYF Getirileri



Son 5 yıllık dönemde de Kamu Dış Borçlanma Araçları kategorisi en yüksek getiriye sağlamıştır. Kurlardaki artıştan doğrudan etkilenen Kıymetli Maden Fonları ikinci sıradadır. Bu dönemde Kamu (İç) Borçlanma Araçları, Katkı ve Standart Fon kategorileri bu beş yıllık dönemde enflasyonun altında kalmıştır.

### 2013-2018 EYF Getirileri





Yukarıdaki grafiklerden rahatlıkla görülebileceği gibi EYFlerin ortalamada genel bir performans düşüklüğü sorunu yoktur. Dönemsel olarak bazı varlık sınıfları negatif getiri üretebilirler. Örneğin, devlet tahvillerinin son yıllardaki reel getirileri sıfıra yakındır, hatta bazı yıllar negatiftir. 2017 yılında çok iyi bir performans sergileyen hisse senetleri çok kötü bir 2018 yılı geçirmiş ve yatırımcılara reel olarak %32 kaybettirmiştir. Kurların son yıllardaki yükselişi, içinde altın barındıran Kıymetli Maden fonlarına ve Türk şirketlerinin ve bankalarının yurt dışında ihraç ettikleri Eurobondlara yatırım yapan Kamu Dış Borçlanma Araçları fonlarının performanslarını çok olumlu etkilemiştir.

Ancak dikkat edilmesi gereken en önemli konu, katılımcıların en çok tercih ettiği fon sınıfları olan Standart, Değişken ve Para Piyasası Fonlarının genelde kısa vadeli olan ve düşük getiriler üreten varlıklar içermelerinden dolayı getirilerinin sürekli olarak alt sıralarda olmasıdır. Uzun vadede en yüksek getirileri üreten Kamu Dış Borçlanma Araçları ve Hisse Senedi fon sınıflarına yapılan yatırımlar sırasıyla sadece %11 ve %1 düzeyindedirler.

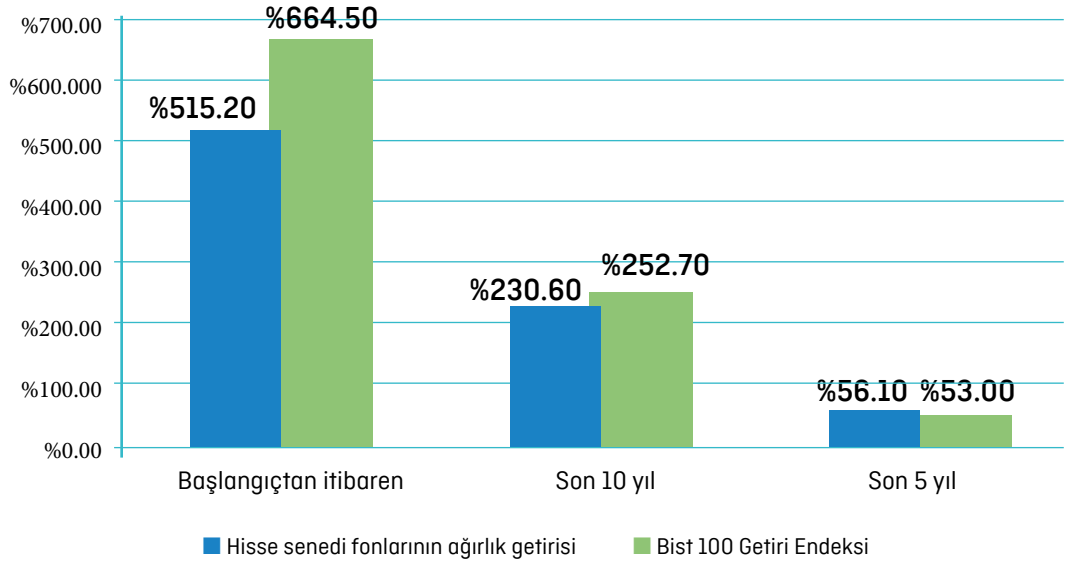
Yukarıdaki getiriler aynı kategorideki tüm fonların ortalama getirileridir. Doğal olarak bazı fonlar yöneticilerinin verdikleri doğru kararlar sonucunda aynı fon kategorisi içinde yer alan diğer fonlara göre çok daha iyi performans göstereceklerdir. BES katılımcıları bu nedenle yatırım yaptıkları fonların performanslarını yakından izlemeli ve getirilerden memnun kalmadıkları durumda portföy yöneticilerini değiştirme imkanlarını kullanmalıdırlar.

## **Hisse Senedi Fonlarının Performansları**

Ludens raporunda Hisse Senedi Emeklilik Fonları'nın getirileri BIST 100 getirisi ile kıyaslanıyor. Bu kıyaslamanın yapılması yanlıştır, çünkü fonlar hisse senetlerine yaptıkları yatırımlar sonucu temettü getirisine de hak kazanırlar. İçinde temettü getirisini barındırmayan bir endeks ile yapılan kıyaslama elma ile armutu kıyaslamaya benzer. Nitekim, Ludens de bu

konunun farkında olduğu için raporda "BIST 100 Fiyat Endeksi bir getiri endeksi olmayıp, bu endekse temettüler dâhil edilmemektedir" notunu düşüyor.

Haklarını vermek gerekirse, Ludens raporun "Ekler" bölümünde doğru olan karşılaştırmayı yapıyor ve hisse fonlarının getirisini temettüleri içeren BIST-100 getiri endeksi ile karşılaştırıyor. Kanımca getiriler 2003-2018 döneminde BIST 100 getiri endeksinin oldukça gerisinde olsa da bu tablo da çok olumsuz bir tablo değil, son 10 ve özellikle son 5 yıldaki performans oldukça olumlu. Buradan hisse senedi portföy yöneticilerinin performansının gelişmekte olduğunu gözlemine de yapabiliriz.



	2003-2018	Son 10 yıl	Son 5 yıl
<i>Hisse senedi fonlarının ağırlıklı getirisi</i>	%515,20	%230,60	%56,10
<i>Bist 100 Getiri Endeksi</i>	%664,50	%252,70	%53,00

## BES ile ilgili genel görüşlerim

Bireysel Emeklilik Sistemi'nin hem vatandaşlarımızın uzun vadeli birikim ve yatırım yapabilmeleri, hem de bu yatırımların ülke ekonomimize katkıda bulunmaları açısından doğru bir sistem olduğuna inanıyorum. Ancak özellikle sosyal medyada ne zaman BES hakkında bir görüş yayınlasam çok sayıda olumsuz tepki içeren mesajlar alıyorum. Bu olumsuz mesajlar arasında en sık rastladıklarım şunlar:

- >> "Fon getirileri çok düşük"
- >> "Devlet FAK-FUN-FON veya KEY örneklerinde olduğu gibi bir gün bu birikimlere el koyacak."
- >> "Buraya yatırım yapacağıma altın alır, bir kenara atarım daha iyi."
- >> "BES fonlarında suistimaller var."
- >> "10-15 yıl boyunca birikim yapacağıma gençliğimde parayı yerim, daha iyi."
- >> "Devlete de emeklilik şirketlerine de güvenmiyorum."
- >> "Emeklilik şirketleri bana hiç yardımcı olmuyor, yönlendirmiyor."
- >> "Hangi fonlara yatırım yapacağımı bilemiyorum."
- >> "Yatırım yaptıktan sonra uğraşmak istemiyorum."

Bu yakınmaların bazıları haklı, bazıları haksız. Haksız olanlar bilgi eksikliğine, kulaktan duyma söylemlere ve geçmişten gelen korkulara dayanıyor. Bunların bazıları da sisteme girip, 3-5 ay veya 1-2 yıl "sabreden" ama bu sürede umduğunu bulamayan kişilerin yakınmaları.

Kanımca 80 milyondan büyük bir nüfusa sahip olan ülkemizde %25 oranında devlet katkısına rağmen BES ve OKS'ye yeterli ilgi olmamasının temel nedenleri aşağıdadır:

- >> Vatandaşlarımızın ortalama gelir seviyesinin düşüklüğü, birçoğunun birikim yapacak gelirin olmaması;

- » Geçmişten gelen kötü tecrübelerin getirdiği devlete karşı güven eksikliği;
- » Finans sektörüne, özellikle sermaye piyasası kuruluşlarına olan güven eksikliği;
- » Finansal okuryazarlık seviyesinin düşüklüğü;
- » Uzun yıllar süren enflasyon ve krizler ortamının genlerimize işletmiş olduğu kısa vadecilik;
- » Toplumumuzun büyük bir bölümünde 'Uzun Yaşam Riski'nin anlaşılmamış olması ve uzun vadede sosyal güvenlik sistemimizin gittikçe zayıflayacağını bilincinde olunmaması;
- » Sistemin işletme maliyetlerinin yüksek olması;
- » Bireysel Emeklilik Şirketlerinin BES katılımcılarına emeklilik planlama ve varlık dağılımı konularında yol göstermemeleri;
- » Sistemin Emeklilik Şirketleri ve PYS'ler arasında çıkar çatışmaları içermesi;
- » Fon performanslarının katılımcılar ile şeffafça ve yeterince paylaşılmaması.

Emeklilik ve portföy yönetim şirketlerini bünyesinde bulunduran finans sektörünün yukarıdaki nedenlerden sadece en üstteki, yani vatandaşlarımızın ortalama gelir seviyesinin düşüklüğü konusunda yapabileceği fazla bir şey yoktur. Ancak diğer tüm nedenler hakkında bir şeyler yapmak mümkündür. Bunları kısaca özetlemeye çalışacağım:

- 1)** Öncelikle işletme maliyetlerinin zaman içinde katılımcı sayısının artması ve yönetilen fonların büyümesi ile kendiliğinden düzeleceğini düşünüyorum. Bu, emeklilik şirketleri ile portföy yönetim şirketleri arasındaki çıkar çatışmalarını da bir ölçüde azaltacaktır. Katkıların aktif yönetilen fonlardan ziyade çok daha düşük maliyetli "Borsa Yatırım Fonları"na yönlendirilmeleri getirileri yükseltecektir. Bunların

gerçekleşmesi için zamana ihtiyacımız olduğunun farkındayım. Elimizdeki sistem maalesef optimal bir sistem değil ama sistemin artıları eksilerinden fazla, bununla yaşamak durumundayız.

**2)** Tüm finansal kuruluşların üyesi oldukları birliklerin liderliğinde vatandaşlarımızın finans sektörüne olan güvenlerini arttırıcı çalışmalar yapmaları gerekmektedir. 2013 yılında büyük bir umutla başlatılan "Finansal Eğitim Ulusal Stratejisi ve Eylem Planı" maalesef istenilen derecede başarılı olamamıştır. Kanımca bunun nedeni ülke çapında koordinasyon eksikliği ve büyük kitlelere ulaşan, etkili, bilimsel ve sonuçları ölçülebilir çalışmalar yapılamamış olmasıdır. Bazı bankalar, finansal kurumlar ve sivil toplum kuruluşları bu konuda bireysel olarak önemli çalışmalar yapmakta olsalar bile bunlar toplumun genelini etkileyecek düzeyde çalışmalar olamamaktadır. Finans sektörünün tüm paydaşlarının elele vererek finansal okuryazarlık çalışmalarını hızlandırmaları ve geçmişte olduğu gibi bu konuda "tribüne oynayarak" değil, gerçekten etkili ve yaygın çalışmalar yaparak vatandaşlarımızı tasarruf, birikim ve yatırım konularında bilinçlendirmeleri gerekmektedir. Bankalar Birliği, Sermaye Piyasaları Birliği, Finansal Kurumlar Birliği, Sigorta, Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği, Katılım Bankaları Birliği gibi birliklerin yöneticilerinin Türkiye'de bu konuda faaliyet gösteren tüm kurumlar, sivil toplum kuruluşları ve üniversiteler ile 2019 yılı içinde bir araya gelerek finansal okuryazarlık konusunda yeni bir yol haritası çizmeleri gerekmektedir.

**3)** BES'in ne derece güvenli bir sistem olduğu herkese anlatılmalı, vatandaşlarımızın geçmişte yaşanmış olan olumsuz olayların bu sistemde gerçekleşmesinin imkânsız olduğu konusunda ikna edilmeleri gerekmektedir.

**4)** Emeklilik şirketleri her katılımcıya mutlaka emeklilik planı ve varlık dağılımı konularında yol göstermeli ve özellikle varlık

dağılımı ve zaman içindeki portföy dengeleme / fon değiştirme konularında yardımcı olmalıdır. Milyonlarca katılımcının olduğu bir sistemde bu ancak teknoloji yatırımları ile mümkündür. Örneğin, robo-danışmanlar vasıtası ile katılımcılara varlık dağılımı ve yıllar boyunca portföy dengeleme hizmetleri verilmelidir. Bazı emeklilik şirketlerimizin bu yatırımları başlatmış olmaları sevindiricidir, ancak hâlihazırda bu tür hizmetleri alan yatırımcıların oranı çok düşüktür. Yukarıda gördüğünüz gibi, BES fonlarının genel performansları hiç de algılandığı gibi kötü değildir. Ancak toplumdaki algı bunun tam tersinedir. Emeklilik şirketleri fon getirileri konusunda yatırımcılara net analizler sunmamaktadırlar. Yatırımcıları fonların toplu getirileri değil, kendi portföy getirileri ilgilendirir. Yatırımcılarının portföy getirilerinin, devlet katkısı ayrı tutularak şeffaf, kolayca ulaşılır ve anlaşılır bir şekilde raporlanması şarttır.

**5)** Ben de bir BES katılımcısı olarak emeklilik şirketim tarafından yeterince bilgilendirilmediğimi düşünüyorum. Bu konuların çok içinde olan biri olmama rağmen, yatırım yaptığım fonların performanslarını görmek için şirketin web sitesinde uzun bir süre uğraşır, çoğunlukla da aradığım bilgileri bulamıyorum. Burada şirket adı vermeyeceğim ama geçen sene BES hesabımın bulunduğu çok büyük bir emeklilik şirketini fon performansımı bana yanlış bildirdikleri için değiştirdim. Bu konuda bilgilendirmek ve uyararak amacıyla şirket genel müdürüne yazı yazdım, tenezzül edip bana geri bile dönmedi. Yüzbinlerce kişi ile uğraşmanın operasyonel zorluklarının bilincindeyim ama şirket yöneticilerinin özellikle güveni zedeleyecek konularda çok daha dikkatli olmaları gerektiğini düşünüyorum.

**6)** Son olarak, vatandaşların birikimlerini alıp onların geleceği ile ilgili büyük bir sorumluluk altına giren tüm finans sektörü çalışanlarının (emeklilik şirketi pazarlama elemanından PYŞ yönetim kurulu başkanına kadar) asli misyonlarının katılımcıların birikimlerini

onların ihtiyaçları ve risk tercihleri doğrultusunda en adil ve verimli şekilde yönetmek ve onları geleceğe hazırlamak olduğunun bilincinde olmaları gerekmektedir. Yatırımcıların ıkarları Şirket çıkarlarının önünde gelmelidir. Bu bilinçte olmayan hiçbir kimse bu sektörde çalışmamalıdır.

### **Bu Bölümün zeti**

- » *lkemizde 2003 yılında devreye girmiş olan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), alışanların emeklilik dönemlerinde ek bir gelir imkânı elde etmelerini amaçlayan bir tasarruf ve yatırım sistemidir.*
- » *BES, devlet tarafından gözetilmekte ve desteklenmektedir. Her BES katılımcısının birikimine devlet (yıllık asgari ücret toplamına kadar) %25 ilave yapmaktadır.*
- » *Emeklilik Şirketleri ile yapılan sözleşmeler sonrası katılımcı tarafından yapılan birikimler portföy yönetim Şirketleri tarafından yatırımcıların tercih ettikleri fonlarda değerlendirilir.*
- » *BES; Hazine ve Maliye Bakanlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, Emeklilik Gözetim Merkezi, Takasbank ve bağımsız denetim Şirketlerinin denetim, gözetim ve kontrolü altında olan güvenilir bir sistemdir.*
- » *Ludens adlı bağımsız bir değerlendirme Şirketinin raporuna göre uzun vadede tüm BES fonları enflasyonun (TÜFE) üzerinde net getiri sağlamış ve birikimlerin alım gücünü artırmışlardır.*

09

## Eylem Zamanı

---

Attila KÖKSAL



## 9.1. Yatırım Basit Bir İştir

Değerli okuyucular, kitabımızın sizleri temel bilgilerle donatacağını umduğumuz kısmı bitti, şimdi eylem bölümüne geldik.

Artık yaşamlarının emeklilik evresini düşünmek durumunda olan sizler bundan sonraki adımlarınızı hep geleceğinizi düşünerek atmak zorundasınız. Bu korkulacak bir şey değildir. Eğer tasarruf ve yatırım konularında tüm yaşantınız boyunca bilinçli ve disiplinli davranır ve önemli hatalar yapmazsanız (dikkat edin, *"her zaman sadece doğruları yaparsanız"* demiyoruz, çünkü bu mümkün değildir) yaşantınız boyunca maddi açıdan sıkıntı çekme ihtimalini en aza indirebilirsiniz.

Bu kitabı yazmaya başlarken hedeflerimiz şunlardı:

- 1) Sizleri genelde aile içinde her zaman açıklıkla dile getirmediğiniz parasal konularda düşünmeye ve konuşmaya sevk etmek;
- 2) Eşinizle parasal konulara yaklaşım farklarınızı anlamanızı sağlamak;
- 3) Sizleri geleceğe yönelik finansal planlar yapmaya teşvik etmek;
- 4) Tasarrufun ve birikimin yaşamımızdaki yerlerini anlatmak, birikim yapabilmek için aile bütçesi yapmanın ve bu bütçeyi sürekli gözden geçirmenin önemini vurgulamak;
- 5) Küçük birikimlerin uzun vadede bileşik getiri sayesinde anlamlı büyüklüklere ulaşabileceğini göstermek;
- 6) "Yatırım yapma"nın aslında düşünüldüğü kadar zor bir şey olmadığını anlatmak;
- 7) "Varlık Dağılımı" kavramının önemini ve bu kavramın zaman içinde yatırımlarınızı nasıl koruyacağını ve geliştireceğini göstermek.

Gerçekten de yatırım yapmak çok zor bir iş değildir. Dört temel aritmetik işlemini bilen herkes iyi bir yatırımcı olabilir. Hatta bölme işlemine de pek

gerek yoktur; toplama, çıkarma ve çarpma bilmek çoğu zaman yeterlidir. Başarılı bir yatırımcı olmak için her gün ekran karşısında oturmak, dünya piyasalarında olanları takip etmek, sürekli işlem yapmak, analizler yapmak, vb. gerekli değildir. Finans dünyasında bu hizmetleri veren sayısız yatırım danışmanı ve portföy yöneticisi mevcuttur. Sizlere düşen onlardan ne tür bir hizmet isteyeceğinizi anlayacak kadar bir finans bilgisine sahip olmaktır. "Varlık Dağılımını" bölümünde danışman seçiminde nelere dikkat etmeniz gerektiğini detaylıca anlatacağız.

Finansal açıdan özgür bir yaşam sürebilmek için aşağıdaki tavsiyelerimizi bir yaşam tarzı olarak benimsemeyiniz ve ailenizin tüm fertlerinin büyük bir disiplinle bunları uygulaması faydalı olacaktır:

- >> **Tutumlu olun:** Kitabımızın başında anlattığımız gibi her şey tasarruf etmekle başlar. Tutumlu olun, gereksiz harcamalardan kaçının ve paranızın kıymetini bilin. Bütçe yapın ve harcamalarınızı kontrol altında tutun. Özellikle sürekli tükettiğimiz elektrik, su, gıda malzemeleri vb.'yi kullanırken israf etmemeye özen gösterin.
- >> **Biriktirin:** Ama az, ama çok, her ay mutlaka belirli bir miktarı gelecekte oluşacak ihtiyaçlarınız için bir kenara ayırın. Miktarı ne olursa olsun her ay birikimlerin belli bir kısmını bir kenara ayırmak aile içinde tasarruf disiplininin yerleşmesi açısından çok önemlidir.
- >> **Yatırım yapın:** Tasarruflarınızı atıl, yani hareketsiz tutmayın, onları zaman içinde büyüyecek ve size faiz, kâr payı, değer artışı olarak gelir sağlayacak para ve sermaye piyasası araçlarına yönlendirin. Yatırım yapmak dışarıdan görüldüğü kadar zor bir şey değildir. Oldukça basit ancak tutarlı stratejiler ile çok olumlu sonuçlar almak herkes için mümkündür.

Zamana yayılarak yapılmış yatırımların bileşik getiri etkisi mucizevi sonuçlar verebilir. Örneğin, bugünden başlayarak yapacağınız aylık 50-100 TL'lik yatırımların, 20-25 yıl sonra hiç ummadığınız bir büyüklüğe ulaşması yüksek bir ihtimaldir.

Büyük birikimlere ulaşmak ancak bileşik getiri etkisi ile olur. Yatırımınızı ikiye katlamak için gereken getiri oranı ve yıl sayısını, aşağıda verilen 72 kuralına göre hesaplayabilirsiniz.

Getiri Oranı x Yıl Sayısı = 72

Örneğin yatırımlarınız yılda ortalama %9 getiri sağlıyorsa, toplam birikiminiz her 8 yılda bir ikiye katlanacaktır. Bu, bileşik getirinin gücüdür.

Ne kadar inanılmaz değil mi? Daha önce de belirttiğimiz gibi, söylentiye göre dünyanın en dahi insanlarından biri olan Einstein'a dünyanın en büyük icadının ne olduğu sorulduğunda, "bileşik getiri" cevabını vermiştir.

Gerçekten de bileşik getirinin önemini ne derece vurgularsak vurgulayalım, hakkını veremeyiz. Bir-iki sayısal örnek sanıyoruz konuyu daha net anlatmamıza yardımcı olacaktır:

25 yaşında BES sistemine girip her ay 100 TL birikim yapan bir gencin bu birikim oranını sabit tutup yıllar boyunca %3 reel (yani enflasyondan, vergiden ve tüm giderlerden arındırılmış) bir ortalama getiri elde ettiğini varsayalım. Her ne kadar geleceğe yönelik getiri oranlarını tahmin etmek mümkün değilse de %3 oldukça gerçekçi ve ulaşılabilir bir getiri oranıdır. Bu durumda, ayda sadece 100 TL ile birikimler ileriki yıllarda aşağıdaki seviyelere ulaşacaktır:

Yaş	Geçen Yıl Sayısı	Toplam Birikim
65	40	90.842 TL
70	45	111.264 TL

Burada dikkat edilmesi gereken konu, yukarıdaki miktarların birikimin "reel" yani bugünkü alım gücünü yansıtan değerler olmasıdır. Ayda sadece TL 100 ile ulaşılan miktar kanımızca dikkat çekicidir. Aylık olarak bir kenara ayırabileceğinizi düşündüğünüz tutara göre kendi hesabınızı

yaparsanız hedefleyebileceğiniz birikim seviyesini bulabilirsiniz. (Örneğin aylık 500 TL yatırım ve %3 reel getiri ile 70 yaşınızda 556,320 TL bir birikiminiz olacaktır.)

Ortalama reel getirinin %4 olması durumunda ise (ki bu da gerçekçi olmayan bir senaryo değildir), aylık 100 TL tutarında bir yatırımın ulaşacağı birikim rakamları aşağıdaki gibi olacaktır:

Yaş	Geçen Yıl Sayısı	Toplam Birikim
65	40	114.030 TL
70	45	145.235 TL

Bu örneği de aylık 500 TL tutarında bir yatırım ile hesaplırsak, 70 yaşında ulaşılacak değer olarak 726.175 TL buluruz.

Bazılarınızın "Amaaan, 70 yaşına gelince ben o parayı ne yapayım?" dediğini duyar gibiyim. "Emekliliğe hazır mıyız?" bölümünde anlattığımız gibi, 65 yaşında emekli olduktan sonra sizleri ortalama 20-25 yıllık bir yaşam bekliyor. Şimdiden kenara koyacağınız aylık makul birikimler sizlere hayatınızın altın yıllarında finansal sıkıntı çekmemek konusunda büyük bir güvence olacaktır.

» **Yatırımlarınızda riski yayın:** Zaman içinde piyasalardaki dalgalanmalar sizi mutlaka tedirgin edecektir. Bazı yatırımlarınız iyi giderken, diğerleri zaman zaman kötü performans göstereceklerdir. Bu nedenle yatırımları belirli enstrümanlara yoğunlaştırmayın, birikimlerinizi mevduat, döviz, yatırım fonları, hisse senetleri, sabit getirili menkul kıymetler ve altın, gümüş gibi emtiaların getirisine endeksli fonlar arasında paylaşın. "Varlık Dağılımı" bölümünde bu konuya daha detaylı değineceğiz.

» **Dalgalanmalara hazırlıklı olun:** Varlık değerleri (hisse senedi, altın, döviz vb. fiyatları) birçok makroekonomik gelişme, sektörel

eğilim ve şirketlere özgü faktörlerden etkilenir ve de sürekli dalgalanırlar. Örneğin, Borsa İstanbul hisse senetleri endeksi 30 yıllık tarihi boyunca çok sert düşüslere maruz kalmış, zaman zaman da çok hızlı yükselişler sergilemiştir. Altın fiyatları çok uzun yıllar yatay seyredip yatırımcılarına büyük zararlar ettirmiş, sonra da ardı ardına rekor kıran yükselişler yapmıştır. Televizyon ekranlarında her sabah gördüğünüz gibi döviz kurları da sürekli iner çıkar ve yatırımların değerini olumlu veya olumsuz yönde etkilerler.

» **Kısa vadeli tahminlere, söylentilere asla kulak asmayın:**

Uzman olsun veya olmasın kimsenin kısa vadeli piyasa tahminlerine göre asla yatırım yapmayın. Kimse, *evet hiç kimse*, sürekli olarak piyasalarda ne tür gelişmeler olacağını doğru olarak tahmin edemez. Zaman zaman tutan kısa vadeli tahminlerin çoğu tesadüftür.

» **Yatırımlarınızı basit bir plan çerçevesinde yapın:** Piyasalarda ne olursa olsun, belirlediğiniz miktarı her ayın belirli bir günü yatırıma dönüştürün. Bu plandan asla şaşmayın; tüyo, dedikodu gibi söylentilere kanıp yatırım stratejinizi değiştirmeyin.

» **Hisse senedi seçmeye kalkmayın:** Piyasaya göre daha iyi getiri sağlayacak hisse senetlerini seçmek, şirketlerle doğrudan görüşebilen, sektörler ve şirketler hakkındaki sayısız araştırma raporlarına ulaşabilen profesyonel fon yöneticilerinin işidir (ki onların da sürekli olarak doğru seçimler yaptıkları söylenemez). Hisse senedi seçmeyin, hisse senedi yatırımlarınızı profesyonel portföy yöneticilerinin yönettiği fonlara, *düşük maliyetli endeks yatırım fonlarına veya hisse senedi ağırlıklı yatırım fonlarına* yapın. Uzun vadede piyasadaki sürekli daha iyi getiri sağlayan yatırımcı neredeyse yok gibidir. *Endeks getirisini yakalamanız başarılı bir yatırım için yeterli olacaktır.*

» **Asla aşırı derecede risk almayın:** Kredi kullanarak hisse senedi almak, kaldıraçlı döviz işlemi yapmak türünden karmaşık ve aşırı

riskli işlemlere itibar etmeyin. Amacınız başkasının parası ile kısa vadede kazanç sağlamak değil, kendi birikiminizi uzun vadeli değerlendirmek olmalıdır. Kredi kullanarak yatırım yaparsanız büyük bir ihtimalle birikimlerinizi kaybedersiniz.

» **Bir yatırım aracının nasıl işlediğini anlamıyorsanız, yatırım yapmayın:** Gelecekteki yaşamınızda size zaman zaman değişik yatırım önerileri gelecektir. Kazanç beklentisi ne kadar yüksek olursa olsun, asla anlamadığınız ve size karmaşık gelen bir ürüne yatırım yapmayın.

» **Yatırımlarınızı sürekli takip edin:** Yatırımlarınızı düzenli olarak gözden geçirin. Herhangi bir yatırımda hata yaptığınızı düşünüyorsanız konunun uzmanlarına danışıp görüş alın. Profesyonel bir portföy yöneticisinin yönettiği bir fona yatırım yaptıysanız onun performansını takip edin. Yatırımlarınızın bazıları zararlı sonuçlanacaktır, bu kaçınılmaz bir durumdur. Önemli olan kazandıran yatırımların uzun vadede zarar edenlerden daha çok olmasıdır. Zarar eden *hatalı* yatırımları erken belirleyip sonlandırmakta fayda vardır. Ama her zarar eden yatırım yanlış yatırım değildir. Kısa vadede negatife dönmüş olan bir yatırım uzun vadede kazandırabilir. Bu nedenle yatırımları sonlandırırken de dikkatli olmak gerekir.

## 9.2. Varlık Dağılımı

"Yatırım Basit Bir İştir" bölümünde sizlere yatırım yapmanın görüldüğü kadar zor bir iş olmadığını ve belli prensiplere sadık kalınması durumunda uzun vadede olumlu sonuçlar alma ihtimalinin yüksek olduğunu anlatmaya çalıştık.

Birikimlerimizi yatırıma dönüştürürken dikkat etmemiz gereken konular şunlardır:

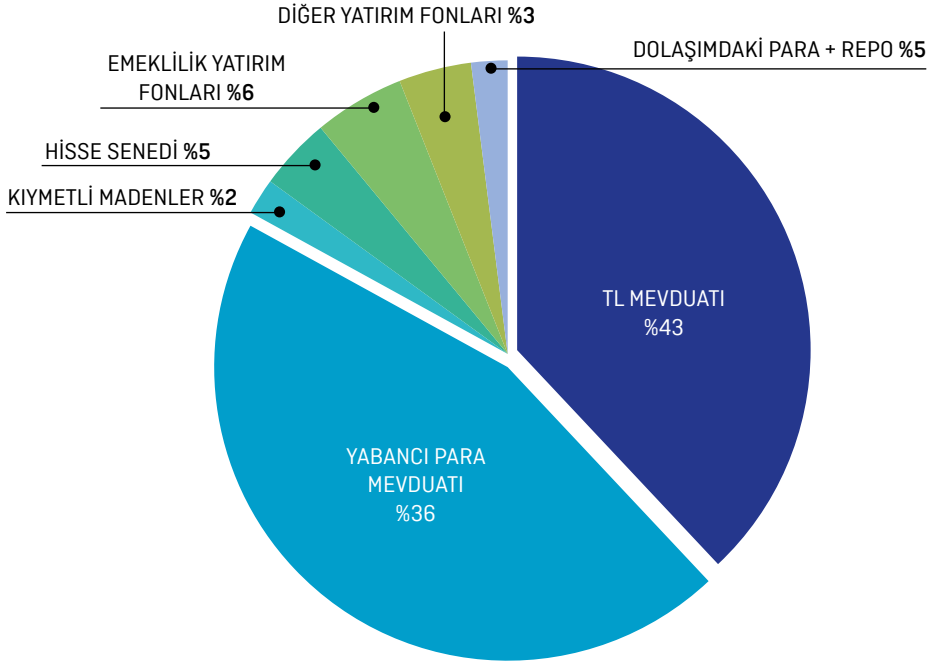
- » Birikimlerimizi öncelikli olarak enflasyona karşı korumak, finansal varlıklarımızın toplam alım gücünü istikrarlı bir şekilde yükseltmek;
- » Birikimlerimizi piyasalardaki risklere karşı korumak, piyasa dalgalanmalarından mümkün olduğunca az etkilenmelerini sağlamak;
- » Geleceğe yönelik hedeflerimize ulaşmak için gereken birikim miktarını ve getiri oranlarını saptamak ve (tercihen yatırım danışmanlarının yardımı ile) hedeflerimize ulaşmak için ne tür riskler almamız gerektiğini ve bu risklere zaman içinde dayanıp dayanamayacağımızı belirlemek;
- » Yatırımlarımızın özellikle kriz dönemlerinde ve/veya piyasalardaki sert düşüşlerde bizi paniğe sevk edecek bir yapıda olmamasını sağlamak.

Kitabımızın çeşitli bölümlerinde belirttiğimiz gibi kısa vadede zengin olmak maalesef sadece çok şanslı, çok az sayıda kişiye nasip olur. Özellikle sabit gelirli kişiler için varlıklı olmanın yolu yaşamları boyunca bütçe yaparak tasarruf etmekten, tasarrufları birikimlere dönüştürmekten ve bu birikimleri uzun vadeli, sağlıklı yatırım araçlarına aktararak zaman içinde büyümelerini sağlamaktan geçer.

Yatırımları sağlıklı büyütmenin yolu bizi hedeflerimize ulaştıracak getirileri sağlayacağını düşündüğümüz yatırım araçlarına yönlendirmekten geçer. Ancak "Türk Halkının Yatırım Alışkanlıkları" bölümünde anlattığımız gibi birçoğumuz yatırım yaparken geçmişten gelen alışkanlıklarla kısa vadeli düşünüyor, riskleri yaymıyor ve gereğinden fazla işlem yaparak fazla komisyon ve/veya vergi ödüyoruz. Bu bölümde sizlere sağlıklı bir "Varlık Dağılımı"nın uzun vadede nasıl bir farklılık yarattığını göstermeye çalışacağız.

Gelin şimdi geçmişi analiz ederek Türk yatırımcıların yatırım performanslarına bir göz atalım:

### Hanehalkı Finansal Varlıklarının Dağılımı (Kayıtdışı Hariç)



*Kaynak - TCMB Hanehalkı Finansal Varlıkları Anketi Kasım 2018*

Öncelikle daha önceki bölümlerde de göstermiş olduğumuz "Türk Halkının Varlık Dağılımı" tablosunu birlikte bir inceleyelim:

Gayrimenkul ve kayıt dışı yatırımları kapsamayan bu tabloya bakınca gözümüze ilk şunlar çarpıyor:

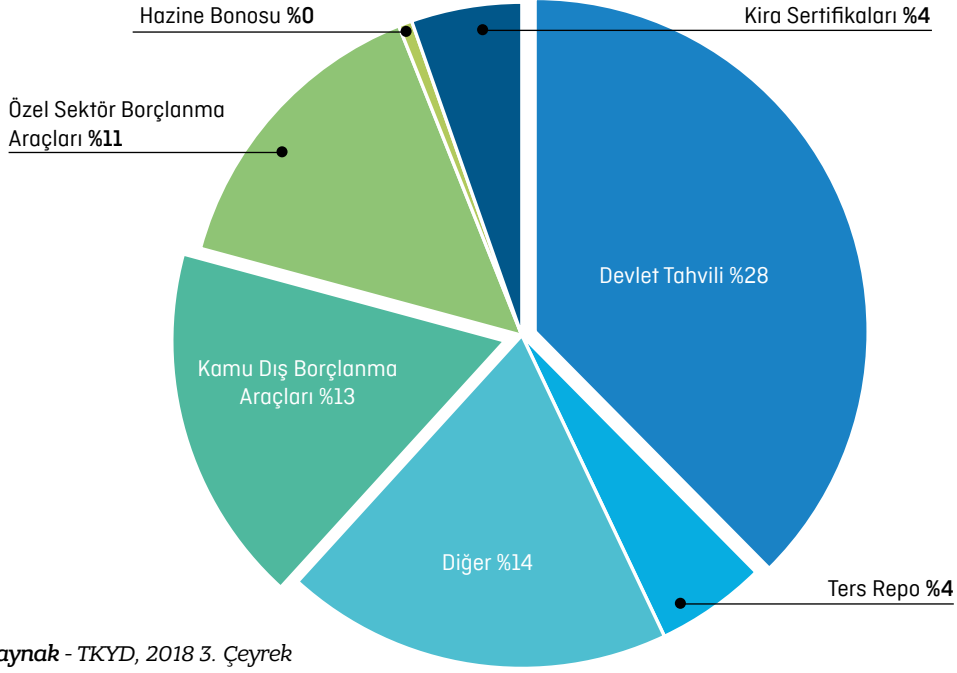
- » Vatandaşlarımız finansal yatırımlarının çok ama çok önemli bir bölümünü (%84) bankalardaki kısa vadeli mevduat hesaplarında veya nakitte değerlendiriyorlar.



- »» Toplam finansal birikimlerin neredeyse yarısı (%43) ortalama vadesi bir ay civarında olan TL mevduat hesaplarında duruyor.
- »» Toplam finansal varlıkların %36'sı yabancı para cinsinden mevduat hesaplarında duruyor. Bu hesapların vadeleri de genelde 1 ayın biraz üzerinde.
- »» Sermaye piyasası enstrümanlarına ayrılmış olan birikimler neredeyse ihmal edilecek boyutlarda. Toplam yatırımlardan hisse senetleri %5, yatırım fonları %3 pay alıyorlar. Tahvil ve bono gibi sabit getirili sermaye piyasası araçlarına yapılan yatırımlar ihmal edilebilir boyuttadır.
- »» Son yıllarda önemli bir gelişme gösteren Emeklilik Yatırım Fonlarının payı toplam yatırımlar içinde %6'ya ulaştı. Ancak fon emeklilik fonlarının içindeki varlıkların dağılımı da genelde kısa vadeli bir perspektif ile yapılmakta olup bunu ileride daha detaylıca inceleyeceğiz.
- »» Yurt dışı yatırım araçlarına (uluslararası hisse senetleri, tahviller, vb.) yapılan yatırımlar da ihmal edilebilecek boyutlardadır.
- »» Türkiye'de kayıt dışı ekonominin gayri safi milli hasılaya oranı hakkında net bir bilgi yoktur. Çeşitli araştırmalar bu oranı %15 ile %30 bandında raporlamaktadırlar. Toplam tutarı net olarak bilemememize rağmen vatandaşlarımızın finansal sistem dışında tuttıkları (yastık altı tabir edilen) döviz ve altın yatırımlarının tüm hanehalkı varlıklarının %10'u ile 20'si arasında olduğu tahmin edilmektedir.

Bu tabloya bakıp da bunun doğru bir varlık dağılımı olduğunu söylemek mümkün değildir. Bu savımızın nedenlerini birazdan daha detaylı anlatacağız ama önce son yıllarda önemli bir büyüme içinde girmiş olan bireysel emeklilik sistemimizdeki varlık dağılımını da bir inceleyelim:

## Emeklilik Fonları Varlık Dağılımı



Son yıllarda gerçekten çok önemli bir gelişme göstermiş olan BES hem vatandaşlarımız hem de Türkiye ekonomisi açısından büyük bir önem taşımaktadır. BES bünyesinde biriken yatırımların birçok gelişmiş ülkede olduğu gibi sermaye piyasası vasıtası ile ülke ekonomisinin büyümesine katkıda bulunması, yatırımcıların da bu uzun vadeli büyümeden pay alarak varlıklarını arttırmaları hedeflenmektedir. Ancak yukarıdaki varlık dağılımını detaylı bir şekilde incelediğimizde uzun vadeli bir perspektifle oluşturulması gereken BES varlık dağılımının da eski alışkanlıklarımıza göre şekillendiğini gözlemliyoruz:

- » Uzun vadeli bir portföyde en yüksek payı alması gereken hisse senedi yatırımları BES portföylerinde sadece %11 oranındadır.
- » Çok kısa vadeli olan ve hemen hemen hiç reel getiri üretmeyen Borsa Para Piyasası, Ters Repo ve diğer tanımlı fon türleri toplam varlıklarının beşte biri (%20) düzeyindedir.

- » Sabit getirili menkul kıymetlerin (Özel Sektör Borçlanma Araçları, Devlet Tahvili) toplamdaki oranı %40 civarındadır.
- » Döviz cinsinden olan Kamu Dış Borçlanma Araçları'nın toplamdaki payı %13'dür.
- » Yabancı varlıklara yapılmış olan yatırımlar sadece %3 oranındadır.

Yukarıdaki dağılım günümüz şartlarında şekillenmiş olup, bu dağılımın doğru veya yanlış olduğunu söylemek yerinde bir yaklaşım olmayacaktır. Ancak bu varlık dağılımında geçmişten gelen alışkanlıkların önemli rol oynadığı ve bu dağılımın içinde bulunduğumuz ortamdaki belirsizlikler yüzünden kısa vadeli bir perspektif ile şekillendiğini söylemek mümkündür.

BES fonlarının yıllık işletme maliyetlerinin %1 ile %2.5 arasında olduğu göz önüne alınırsa, ağırlıklı olarak kısa vadeli ve düşük reel getiri üreten yatırım araçlarına yatırım yapılması durumunda bu fonlar uzun vadede beklenen büyümeyi sağlayamayacaklardır. Devletin vermekte olduğu %25 katkı (bkz. Bireysel Emeklilik Sistemi Bölümü) çok olumludur ama bu katkının da sonsuza dek sürmesini beklemek gerçekçi değildir. Dolayısı ile bu portföy yapısının da uzun vadeli bir perspektif ile yeniden yapılandırılması şarttır.

Varlık dağılımlarımız böyle, şimdi geçmişe dönüp yatırım araçlarının çeşitli dönemlerdeki reel getirilerini inceleyelim:

	<b>1986-2018 ORTALAMA</b>
<b>HAZİNE FAİZİ</b>	%7,28
<b>MEVDUAT FAİZİ</b>	%1,23
<b>BORSA</b>	%6,85
<b>DOLAR – YASTIK ALTI</b>	-%3,08
<b>DOLAR - BANKA</b>	%3,34
<b>ALTIN</b>	%0,95

Yukarıdaki tablo Borsa İstanbul'un ilk faaliyete geçtiği 1986 yılından günümüze dek halkımızın tercih ettiği yatırım araçlarının yıllık ortalama reel (enflasyondan arındırılmış) getirilerini göstermektedir. Ayrıca üç değişik dönemi de getiriler açısından incelemeyi uygun gördük, şöyle ki:

» **1986 - 2003 dönemi:** Enflasyon ortalamasının %63 olduğu, Türkiye ekonomisinin yüksek bütçe açıkları verdiği ve hazinenin ancak çok yüksek reel faizler ödeyerek borçlanabildiği yıllar. Dünyada ve Türkiye'de bu dönemde sayısız krizler yaşanmıştır. Buna benzer bir enflasyon ortamı dünyada başka hiçbir ülkede yaşanmamıştır. Bazı Güney Amerika ve Afrika ülkelerinde yüksek enflasyon zaman içinde çöküşlerle sonuçlanan hiperenflasyona dönüşmüştür. Türkiye 18 yıl süren bu dönemi hiperenflasyona girmeden ve büyük bir çöküntü yaşamadan atlatmayı başarmıştır.

» **2004 - 2010 dönemi:** Enflasyonun düşüşe geçtiği, ekonomide ve siyaset alanında normalleşmenin başladığı, yabancı yatırımcıların gelişmekte olan piyasalara ve Türkiye'ye olan ilgilerinin arttığı, dünya genelinde düşük faiz ortamının sürdüğü dönem.

» **2011 - 2018 dönemi:** Türkiye'de siyasi gerilimin arttığı, ekonomideki büyümenin yavaşladığı, enflasyonun %10 seviyelerinde sabitleştiği, özellikle son yıllarda yabancı yatırımcı ilgisinin geçmişe oranla yavaşladığı dönem.

Yukarıdaki dönemlere ait reel varlık getirileri aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

	1986-2003	2004-2010	2011-2018
<b>HAZİNE FAİZİ</b>	%11,9	%7,7	-%0,3
<b>MEVDUAT FAİZİ</b>	-%0,4	%6,4	%0,6
<b>BORSA</b>	%5,8	%13,4	%0,8
<b>DOLAR - YASTIKALTI</b>	-%5,5	-%6,4	%6,4
<b>DOLAR - BANKA</b>	%3,4	-%2,8	%9,3
<b>ALTIN</b>	-%4,1	%10,7	%5,4
	YÜKSEK ENFLASYON	ENFLASYONUN DÜŞÜŞE GEÇİŞİ	DÜŞEMEYEN ENFLASYON
	YÜKSEK BÜTÇE AÇIKLARI	YÜKSEK FAİZ	EKONOMİDE BOZULMA
	YÜKSEK REEL FAİZ	YABANCI YATIRIMCI İLGİSİ	SİYASİ BELİRSİZLİKLER
		ALTIN FİYATLARINDA RALLİ	

Şimdi analizimize başlayalım:

» Türk halkının en sevdiği yatırım aracı olan TL mevduat (ki toplam yatırımların neredeyse yarısı buradadır) 1986-2017 arasında sadece %1,2 oranında ortalama reel getiri elde etmiştir. Bunun da önemli bir kısmı 2004-2010 yılları arasında enflasyonun düşüp de faizlerin bir süre daha yüksek kaldığı dönemden gelmektedir. Özetle, kısa vadeli mevduat birikimleri ancak enflasyona karşı korumakta, çok az bir reel getiri üretmektedir. (Not: Burada “ortalama” olarak belirttiğim getiri aritmetik değil, geometrik getiri ortalamasıdır. Bu konunun detayına burada girmek istemiyorum ama bilinmesi gerekir ki aritmetik ortalamalar özellikle yıllık getiriler arasında büyük farklılıklar olması ve eksi getiriler bulunması durumlarında yanıltıcı sonuçlara yol açabilirler.)

» Hazine bonoları ve devlet tahvillerinden 1986-2003 ve 2004-2010 yılları arasında mucizevi getiriler elde edilmiş olup, bu dönemlerdeki yıllık ortalama getiriler sırasıyla %11.9 ve %7.7 olmuştur. Maalesef halkımız mevduata göre daha uzun vadeli olan bu yatırım araçlarını tercih etmediği için bu getiriler ağırlıklı olarak bankalar ve yabancı yatırımcılar arasında paylaşılmıştır. Son yıllardaki düşük faiz politikası nedeniyle yeterli reel faiz üretmeyen kamu borçlanma araçları cazibelerini bireysel yatırımcılar nezdinde tamamen yitirmişlerdir.

» Yine Türk halkının en sevdiği yatırım araçlarından olan ve "güvenli bir liman" olarak düşündükleri doların da uzun vadede anlamlı reel getiri üretmediğini, hatta yastık altında tutulan dolarların yatırımcılara ciddi reel zararlar ettirdiklerini bu tabloda görmek mümkündür.

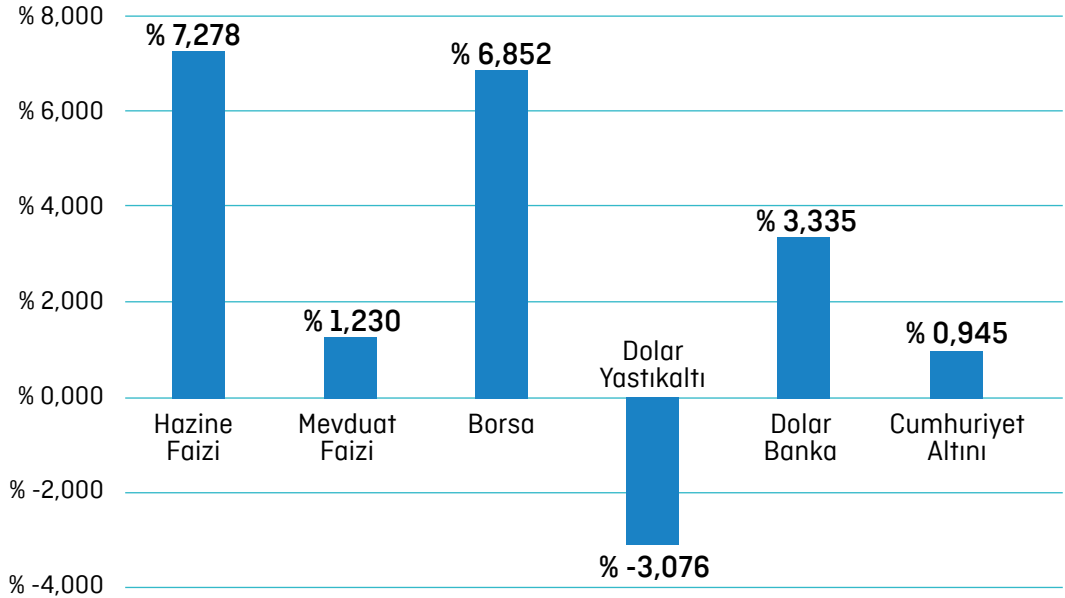
Bankaların dolar hesaplarına verdikleri faizlerin özellikle 1986-2003 arasında yüksek olması (*Not: bu dönemde zaman zaman dolar tevdiat hesaplarına verilen faizler %20'lerin üzerine çıkmıştır. Bu kitaptaki hesaplamalarda o dönem için ortalama %10, 2003 sonrası için büyük bankaların ortalama aylık faiz oranları kullanılmıştır.*) bankalarda değerlendirilen dolarların getirilerini yüksek tutmuştur. Son yıllarda Türk lirasının tüm yabancı paralar karşısındaki değer kaybı bunların yüksek reel getiri sağlamalarına neden olmuştur.

» Hem evde saklanabilir olması hem de dolar cinsinden fiyatlandığı için halkımızın en sevdiği yatırım araçları arasında olan altın 1986-2018 döneminde hemen hemen hiç reel getiri sağlamamış, bu 33 senenin 18'inde negatif getiri üretmiş ve yatırımları enflasyona karşı önemli ölçüde eritmiştir. 2004-2010 arasında dünya altın fiyatlarında yaşanan ralli sayesinde bir dönem yatırımcıların "yüzünü güldürmüş" tür. 2011-2018 yılları arasında altın doların TL karşısında değerlendirilmiş olması sayesinde reel getiri üretmiştir.

» Hisse senetleri 1986-2017 yılları arasında %6,9, ekonomimizin iyi durumda olduğu 2004-2010 döneminde ise %13,4 reel getiri

üretmişlerdir. 2017 yılındaki güçlü yükselişe rağmen son 8 yılda hisse senetlerinin ortalama reel getirisi sadece %0,64 olmuştur. (Not: Endeks getiri hesaplamalarında BIST 100 değerleri baz alınmıştır. BIST 100 Endeksi bir fiyat getiri endeksi olduğu için hisse senetlerinin toplam getirilerine yıllık temettü oranlarının eklenmesi ile oluşur. 33 yıllık temettü oranlarına ulaşamadığımız için hesaplarda her yıl için son 12 yılın ortalama temettü getirisi olan %2,5 oranını kullandık. Temettü oranları yıldan yıla değişiklik göstermiş olsalar da bu varsayımın genel sonuç üzerinde çok büyük bir sapma yapacağını düşünmüyorum.)

### Yıllık Ortalama Reel Getiriler 1986 - 2018



	2007	2008	2009	2010	2011
<b>EN İYİ</b>	BORSA 39,99%	USD 19,27%	BORSA 84,58%	ALTIN 24,29%	ALTIN 24,09%
	HAZİNE FAİZİ 9,24%	ALTIN 16,24%	ALTIN 25,99%	BORSA 17,43%	USD 11,22%
	MEVDUAT 7,11%	HAZİNE FAİZİ 8,30%	HAZİNE FAİZİ 5,79%	HAZİNE FAİZİ 1,97%	HAZİNE FAİZİ -1,58%
	ALTIN -3,99%	MEVDUAT 5,67%	MEVDUAT 2,41%	MEVDUAT 0,28%	MEVDUAT 3,12%
	USD -23,91%	BORSA -56,05%	USD -8,25%	USD -2,84%	BORSA -29,76%
	ENFLASYON 8,39%	ENFLASYON 10,06%	ENFLASYON 6,53%	ENFLASYON 6,40%	ENFLASYON 10,45%

Yukarıdaki tabloda yatırım araçları 2007-2018 yılları arasındaki getirilerine göre en yüksekten en düşüğe göre sıralanmışlardır. Tabloda görüldüğü gibi herhangi bir yatırım aracından sürekli olarak enflasyonun üzerinde getiri almak mümkün değildir. Örneğin 2007 yılında en yüksek getiriyi sağlayan hisse senetleri 2008 yılında sıralamada en aşağıda yer almaktadır.



2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
BORSA 43,87%	USD 11,26%	BORSA 16,88%	USD 15,25%	ALTIN 20,61%	BORSA 30,90%	USD 16.05%
HAZİNE FAİZİ 2,39%	HAZİNE FAİZİ 0,28%	HAZİNE FAİZİ 1,41%	ALTIN 2,87%	USD 11,16%	ALTIN 7,95%	ALTIN 12.89%
MEVDUAT 1,64%	MEVDUAT 0,09%	USD 0,97%	MEVDUAT 0,82%	HAZİNE FAİZİ 1,54%	HAZİNE FAİZİ 1,32%	MEVDUAT -1.91
ALTIN -6,17%	ALTIN -16,49%	MEVDUAT 0,40%	HAZİNE FAİZİ 0,54%	MEVDUAT 1,17%	MEVDUAT 0,74%	HAZİNE FAİZİ -5.60%
USD -11,35%	BORSA -19,28%	ALTIN -2,92%	BORSA -23,10%	BORSA 0,38%	USD -3,29%	BORSA -32.32%
ENFLASYON 6,16%	ENFLASYON 7,40%	ENFLASYON 8,17%	ENFLASYON 8,81%	ENFLASYON 8,53%	ENFLASYON 11,92%	ENFLASYON 20.3%

2008-2011 yıllarında en üst sıralarda yer alan altın, bu yılları takip eden dört yıl boyunca en alt sıralara düşmüştür. Bu tabloda her yıl negatif getiri üreten bir veya birkaç varlık sınıfının olması özellikle yurdumuzda enflasyonu yenmenin zorluğunu sergilemektedir.

Enflasyon ortalamasının %36 olduğu 1986-2018 yılları arasında varlık getirilerinin nominal getirilerindeki sapmalar dudak uçuklatıcı boyutlardadır:

	<b>En Düşük</b>	<b>En Yüksek</b>
<i>HAZİNE FAİZİ</i>	%6,2	%191,4
<i>MEVDUAT FAİZİ</i>	%7,6	%91,5
<i>BORSA</i>	-%51,6	%493,1
<i>DOLAR - YASTIKALTI</i>	-%17,5	%165,7
<i>DOLAR - BANKA</i>	-%13,6	%192,3
<i>CUMHURİYET ALTINI</i>	-%10,3	%155,9

Hisse senedi yatırımları en iyi senede %493,1 artış göstermiş, en kötü senede ise %51,6 kaybettirmiştir. Hazine bonusu faizleri 1996 yılında %191,4, 2012 yılında ise tarihi düşük seviyesi olan %6,2 olmuştur.

Daha önce de çeşitli defalar bahsettiğimiz gibi, nominal getirilerin yatırımların analizinde kullanılması çok anlamlı değildir, reel, yani enflasyondan arındırılmış getirilerin incelenmesi daha anlamlı sonuçlar verir.

	<b>En Düşük</b>	<b>En Yüksek</b>	<b>Ortalama</b>
<i>HAZINE FAİZİ</i>	-%14,0	%62,1	%7,3
<i>MEVDUAT FAİZİ</i>	-%15,0	%13,4	%1,2
<i>BORSA</i>	-%66,0	%263,5	%6,9
<i>DOLAR - YASTIKALTI</i>	-%28,2	%27,8	-%3,1
<i>DOLAR - BANKA</i>	-%25,1	%40,6	%3,3
<i>CUMHURİYET ALTINI</i>	-%29,2	%32,1	%0,9

Ortalamada  $-%3,1$  ile  $\%7,3$  arası reel getiriler üreten bu yatırım araçlarında bazı yıllarda ne denli zararlar edilebileceğini gösteren bu tablo her zaman akılda tutulmalıdır.

Yatırımları çeşitli varlık sınıflarına yaymanın önemini yukarıdaki üç tablo çok iyi vurgulamaktadır.

Şimdi yukarıdaki varlık türlerine yapılan yatırımların getiri analizini yapalım.

Kitabımızın okuyuculara vermeye çalıştığı ana mesaj düzenli birikim yapmaları ve bu birikimleri yatırımlara dönüştürmeleri olduğu için analizimizi de bu doğrultuda yapacağız.

Aşağıdaki tabloda 1986-2018 yılları arasında çeşitli dönemlerde yapılan aylık 100 TL'lik (hesaplamayı kolaylaştırmak için yıllık 1.200 TL'lik) yatırımların dönem sonunda vardıkları enflasyondan arındırılmış (reel) değerleri hesapladık.

### Her Yıl Yapılan Düzenli Yatırımların Reel Sonucu: 1986 - 2018

<i>YATIRILAN MİKTAR</i>	38.400 TL	<i>YILLIK</i>	1.200 TL
		<i>YIL</i>	33
<i>HAZİNE FAİZİ</i>	189.991 TL		
<i>MEVDUAT</i>	59.489 TL		
<i>BORSA</i>	88.717 TL		
<i>DOLAR - YASTIKALTI</i>	37.208 TL		
<i>DOLAR - BANKA</i>	80.362 TL		
<i>CUMHURİYET ALTINI</i>	82.088 TL		

Bu tabloyu analiz ettiğimizde görüyoruz ki:

- » 1986-2018 arasındaki 33 yıllık dönemde bir kişi her yıl 1.200 TL biriktirseydi bunun (yatırım öncesi) toplam değeri 38.400 TL olacaktı. Bu birikimin yıllar boyunca yıllık ortalama  $\%7,3$  getiri sağlamış olan hazine

faizinde değerlendirilmesi durumunda alım gücü yaklaşık 5 misli artarak 189.991 TL olacaktı. Birikimin tamamının hisse senetlerine yatırılması alım gücünü yaklaşık 2,6 misli arttıracakken yastık altında tutulan dolarlar reel olarak ancak 37.208 TL seviyesine ulaşip yatırımı enflasyona karşı eriteceklerdi. Yastık altında tutulan dolarların 33 yılın sonunda değil değerlenmek, alım gücünü bile koruyamamış olmasının toplumun çok büyük bir kesimi tarafından fark edilmiş olduğunu bile düşünmüyorum.

» Enflasyonun ve kamu borçlanma gereğinin yüksek olduğu 1986-2003 dönemi hazine faizinin getiri olarak diğer enstrümanlara açık ara önde gittiği bir dönemdi. Bu dönemde %11,9 reel getiri üreten kamu iç borçlanma araçlarına yapılan yatırımlar birikimlerin alım gücünü 5 misli arttırmışlardı. Aynı dönemde dolar yüksek getirili TL karşısında ezilmiş, ancak banka dolar mevduat faizlerinin çok yüksek seviyelerde (yıllık ortalama %10) olması nedeniyle bankacılık sistemi içinde olan dolarlar reel getiri üretmişlerdi. 1986 yılında alınıp evde (yastık altında) tutulan bir doların alım gücü 2003 yılında yarıya düşmüştür. Parasını "güvenli bir limanda" tuttuğunu düşünen birçok yatırımcı bunun farkında bile olmamıştır.

» 2004-2010 dönemi altın ve borsanın parlak yılları olmuş, borsa ekonomi ve siyaset alanındaki olumlu gelişmeler ve yabancı yatırımcı ilgisinin artması, altın ise yurt dışında altının ons fiyatlarının 300 ABD\$ seviyelerinden 1.900 ABD\$ seviyelerine çıkması nedenleriyle çok önemli reel getiriler üretmişlerdir. Bu dönemde dolar Türk lirası karşısında kelimenin tam anlamıyla çökmüş ve yatırımları enflasyona karşı eritmiştir.

» 2011-2018 döneminde Türkiye ekonomisi özellikle son yıllarda patinaj çekmeye başlamış ve sağlıklı büyüme eğilimini kaybetmiştir. Özellikle 2015 darbe girişimi sonrasında yerli ve yabancı yatırımcılarda bir güven sorunu başlamış ve TL'den kaçış hızlanmıştır. Düşük faiz politikası bu kaçışı hızlandırmış, dolar ve altını bu dönemin en yüksek getiri sağlayan yatırım araçları yapmıştır. Bu dönemde hisse senedine yapılan yatırımlar da anlamlı bir reel getiri üretememiştir.

Şimdi önümüze “Türk Halkının Yatırım Alışkanlıkları” bölümünde gördüğümüz varlık dağılımı tablosundan yola çıkarak halkımızın tercih ettiği yatırım araçlarını içeren birkaç değişik portföy oluşturup “1986-2018 arasında her yıl yatırılan 1.200 TL ne oldu?” analizleri yapalım:

<b>VARLIK TÜRÜ</b>	<b>YÜZDE PAY</b>
<i>TL MEVDUAT</i>	<i>%43</i>
<i>YABANCI PARA MEVDUAT</i>	<i>%36</i>
<i>KIYMETLİ MADENLER</i>	<i>%2</i>
<i>HİSSE SENEDİ</i>	<i>%5</i>
<i>EMEKLİLİK FONLARI</i>	<i>%6</i>
<i>DİĞER YATIRIM FONLARI</i>	<i>%3</i>
<i>DOLAŞIMDAKİ PARA + REPO</i>	<i>%5</i>
<i>TOPLAM</i>	<i>%100</i>

*Kaynak - TCMB Hanehalkı Finansal Varlıkları Anketi Kasım 2018*

- 1)** Halkımızın en çok rağbet ettiği kısa vadeli Türk lirası ve dolar mevduatlarına %50-50 yatırım yapılması durumunda yatırılan 38.400 TL bu 33 yılın sonunda 69.925 TL olacaktı.
- 2)** Birinci senaryodaki dağılımın korunması ancak doların banka yerine evde tutulması toplam tutarın 48.348 TLde kalmasına neden olacaktı.
- 3)** Bu yıllar boyunca %50 hisse senedi yatırımı yapıp birikiminin yarısını evde dolar olarak tutan birisi 2018 yılı sonunda 62.962 TL değerine ulaşmış olacaktı.
- 4)** Yatırımlarını Türk lirası mevduat, dolar mevduat ve hisse senetleri arasında eşit bölen bir yatırımcının parası 75.427 TL olacaktı.
- 5)** Parasını yastık altı dolar hariç tüm varlık sınıfları arasında eşit dağıtan bir yatırımcının parası ise 100.130 TL olacaktı.

Yukarıdaki hesaplamaları aşağıdaki tablolarda görebilirsiniz:

### 1. %50 Mevduat / %50 Dolar-Banka

HAZİNE FAİZİ	TL 0	0%
MEVDUAT	TL 29.819	50%
BORSA	TL 0	0%
DOLAR - YASTIKALTI	TL 0	0%
DOLAR - BANKA	TL 40.469	50%
CUMHURİYET ALTINI	TL 0	0%
<b>TOPLAM</b>	<b>TL 70.287</b>	

### 2. %50 Mevduat / %50 Dolar-Yastıkaltı

HAZİNE FAİZİ	TL 0	0%
MEVDUAT	TL 29.819	50%
BORSA	TL 0	0%
DOLAR - YASTIKALTI	TL 18.251	50%
DOLAR - BANKA	TL 0	0%
CUMHURİYET ALTINI	TL 0	0%
<b>TOPLAM</b>	<b>TL 48.070</b>	

### 3. %50 Borsa / %50 Dolar-Yastıkaltı

HAZİNE FAİZİ	TL 0	0%
MEVDUAT	TL 0	0%
BORSA	TL 50.081	50%
DOLAR - YASTIKALTI	TL 18.251	50%
DOLAR - BANKA	TL 0	0%
CUMHURİYET ALTINI	TL 0	0%
<b>TOPLAM</b>	<b>TL 68.332</b>	

#### 4. %33 Mevduat/ %33 Borsa/ %33 Dolar-Banka

HAZİNE FAİZİ	TL 0	0%
MEVDUAT	TL 19.631	33%
BORSA	TL 29.277	33%
DOLAR - YASTIKALTI	TL 0	0%
DOLAR - BANKA	TL 26.519	33%
CUMHURİYET ALTINI	TL 0	0%
<b>TOPLAM</b>	<b>TL 75.427</b>	

#### 5. Tüm Varlık Sınıfları %20 (Yastıkaltı Dolar hariç)

HAZİNE FAİZİ	TL 37.998	20%
MEVDUAT	TL 11.898	20%
BORSA	TL 17.743	20%
DOLAR - YASTIKALTI	TL 0	0
DOLAR - BANKA	TL 16.072	20%
CUMHURİYET ALTINI	TL 16.418	20%
<b>TOPLAM</b>	<b>TL 100.130</b>	

Yukarıdaki dağılım yüzdelerini istediğimiz kadar değiştirebileceğimiz için bu altı yatırım aracından sonsuz sayıda varlık dağılımı tablosu üretmek mümkündür. Yukarıdaki örnekler rastgele seçilmiş örneklerdir. Unutmamamız gereken çok önemli bir gerçek vardır: **“Geçmiş performans asla geleceği göstermez”**. Dolayısı ile, örneğin yukarıdaki 5 numaralı dağılımın diğerlerine göre yüksek bir getiri sağlamış olması bunun gelecekte de aynı performansı göstereceğini garanti etmez. Örneğin, özellikle hazine faizlerinin reel getirilerinin son yıllarda çok düşmüş olması, önümüzdeki yıllarda bir değişiklik olmazsa, onların portföylerde daha az tercih edilmelerini gerektirir. Bu bölümün “Sonuç” kısmında bunun üzerinde biraz daha detaylı duracağız.

Hanehalkı Varlık Dağılımı tablosuna bir kez daha göz atarsanız vatandaşlarımızın varlıklarının neredeyse tamamının yukarıda geçmiş performanslarını analiz etmiş olduğumuz yurt içi varlıklarda olduğunu, yurt dışı piyasalara hemen hemen hiç yatırım yapmadığımızı göreceksiniz. Türkiye'nin kaynak ihtiyacı olan bir ülke olduğunu göz önüne aldığımızda bu aslında çok kötü bir şey değildir. Ekonomilerin iç kaynaklarla büyümesi olumludur, yeter ki o iç kaynaklar özellikle sermaye piyasası aracılığı ile öz kaynak ve borç olarak ihtiyacı olan şirketlere yönlendirilsinler. Maalesef kısa vadeli mevduat, döviz ve altın gibi araçlara yönlendirilen yatırımların uzun vadeli kaynağa ihtiyacı olan ekonomimize katkısı çok düşüktür. Yastık altında saklanan döviz ve altın ise ekonomimize hiçbir fayda sağlamamaktadırlar.

Diğer yandan yurt dışı piyasalar yatırımcılara uzun vadeli önemli fırsatlar sunmaktadırlar. Özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde hisse senetlerine ve tahvillere yapılan yatırımlar aşağıdaki tablolarda görülebileceği gibi uzun vadede yüksek getiriler sunmuşlardır.



## Yıllık Getiriler

	<b>ABD HİSSE SENETLERİ (S&amp;P 500)</b>	<b>ABD 10 YILLIK DEVLET TAHVİLİ</b>
1986	%18,49	%24,28
1987	%5,81	-%4,96
1988	%16,54	%8,22
1989	%31,48	%17,69
1990	-%3,06	%6,21
1991	%30,23	%15,00
1992	%7,49	%9,36
1993	%9,97	%14,21
1994	%1,33	-%8,04
1995	%37,20	%23,48
1996	%22,68	%1,43
1997	%33,10	%9,94
1998	%28,34	%14,92
1999	%20,89	-%8,25
2000	-%9,03	%16,66
2001	-%11,85	%5,57
2002	-%21,90	%15,12
2003	%28,36	%0,38
2004	%10,74	%4,49
2005	%4,83	%2,87
2006	%15,61	%1,96
2007	%5,48	%10,21
2008	-%36,53	%20,10
2009	%25,94	-%11,12
2010	%14,82	%8,46
2011	%2,10	%16,04
2012	%15,89	%2,97
2013	%32,15	-%9,10
2014	%13,52	%10,75
2015	%1,38	%1,28
2016	%11,77	%0,69
2017	%21,64	%2,80
2018	-%4,56	%0,99
<b>Ortalama</b>	<b>%10,2</b>	<b>%6,4</b>

Kaynak - Bloomberg

	<b>MSCI DÜNYA</b>	<b>MSCI GELİŞEN PİYASALAR</b>
<b>2004</b>	%14,72	%25,55
<b>2005</b>	%9,49	%34,00
<b>2006</b>	%20,07	%32,14
<b>2007</b>	%9,04	%39,42
<b>2008</b>	-%40,71	-%53,33
<b>2009</b>	%29,99	%78,51
<b>2010</b>	%11,76	%18,88
<b>2011</b>	-%5,54	-%18,42
<b>2012</b>	%15,83	%18,22
<b>2013</b>	%26,68	-%2,60
<b>2014</b>	%4,94	-%2,19
<b>2015</b>	-%0,87	-%14,92
<b>2016</b>	%7,51	%11,19
<b>2017</b>	%22,40	%37,28
<b>2018</b>	-%8,19	-%14,49
<b>Ortalama</b>	<b>%6,2</b>	<b>%8,5</b>

*Kaynak - MSCI*

1986 yılındaki 100 dolar, ABD hisse senetleri endeksi olan S&P500'e dâhil şirketlerde veya bu endeksi yansıtan borsa yatırım fonlarında değerlendirilse idi 2018 yılında 2.462 dolara ulaşmış olacaktı. Aynı yıllarda çok daha az riskli bir yatırım aracı olan ABD Devlet tahvillerine yatırılan bir 100 dolar yaklaşık 777 dolara ulaşacaktı.

Dünya borsalarındaki trendlerin bir göstergesi olan MSCI endeksleri de görüldüğü gibi dünya genelinde dolar bazında yıllık ortalama %6,2 ve gelişmekte olan ülkelerde %8,5 gibi oldukça yüksek getiriler sunmuşlardır. Portföy çeşitlendirmesi amacı ile günümüzde yurt dışı varlıklara kolaylıkla

yatırım yapılabilmektedir. Birçok varlık türü için geliştirilmiş olan Borsa Yatırım Fonları'na (Exchange Traded Funds) yerli finansal kuruluşlar aracılığıyla makul işlem maliyetleri ile ulaşmak mümkündür.

### 9.3. Portföy Dengeleme

Yukarıdaki analizimizde ve grafiklerde gördüğümüz gibi yatırım araçlarının getirileri büyük oynaklıklar göstermektedir. Bir yıl çok kazandıran bir yatırım aracı ertesi yıl çok kaybettirebilmekte, bazı yatırım araçları birkaç yıl süren durgunluk döneminin ardından yıllar süren ataklar yapabilmektedirler.

Bu nedenle statik portföyler oluşturmak yerine varlık dağılımlarını belirli dönemlerde dengelemek, riskleri yaymak ve portföy getirisini yükseltmek açısından olumlu sonuçlar verebilmektedir. Daha önce defalarca belirttiğimiz gibi, yatırım araçlarının gelecekteki getirilerini istikrarlı olarak doğru tahmin etmek imkânsıza yakındır. Bu nedenle her yıl bir sonraki yılı tahmin etmek yerine portföy dengelemesi yapmanızı öneriyorum.

İşlemin mantığı son derece basittir. Türk halkının en yakından tanıdığı üç yatırım aracını (TL Mevduat, Dolar Mevduat ve Hisse Senetleri) kullanarak bir örnek çalışma yapalım:

1986 yılında bu yatırım araçlarına eşit oranda 100'er TL yatırım yapan bir kişi sene sonunda aşağıdaki tablo ile karşılaşacaktı:

1986	MEVDUAT FAİZİ	BORSA	DOLAR - BANKA	TOPLAM
<i>REEL GETİRİ</i>	%11,81	%33,21	%0,02	
<i>YILSONU TUTAR</i>	112	133	100	<b>345</b>

O sene hisse senetleri en yüksek getiriyi getirmiş, bankada duran dolar enflasyona karşı çok az bir artış kaydetmişti.

Yatırımcı eşit dağılımı (1/3) korumak için her yatırım aracını 345 TL/ 3 = 115 TL seviyesine getirecek şekilde işlemler yapacak, bu örnekte 18 TL tutarında hisse senedi satıp 15 TL ile dolar alacak, 3 TL de mevduata kaydıracaktı.

1987 yılında Borsa tekrar yükselecek dolar ve Mevduat enflasyona karşı kaybettireceklerdi. Toplam yatırım 498 TL'ye ulaşacaktı.

1987	MEVDUAT FAİZİ	BORSA	DOLAR - BANKA	TOPLAM
<i>REEL GETİRİ</i>	-%9,0	%155,58	-%13,11	
<i>YILSONU TUTAR</i>	105	294	100	<b>498</b>

Yatırımcı eşit dağılımı korumak için her varlık sınıfını 498 TL / 3 = 166 TL değerine getirecek işlemleri yapacak, 128 TL tutarında hisse senedi satıp, mevduatını 62 TL, dolar hesabını da 66 TL arttıracaktı. (Virgül sonrası yuvarlamalar yüzünden yukarıdaki tablo ile ufak fark görünmektedir.)

1988	MEVDUAT FAİZİ	BORSA	DOLAR - BANKA	TOPLAM
<i>REEL GETİRİ</i>	-%9,11	-%66,04	%0,21	
<i>YILSONU TUTAR</i>	151	56	167	<b>374</b>

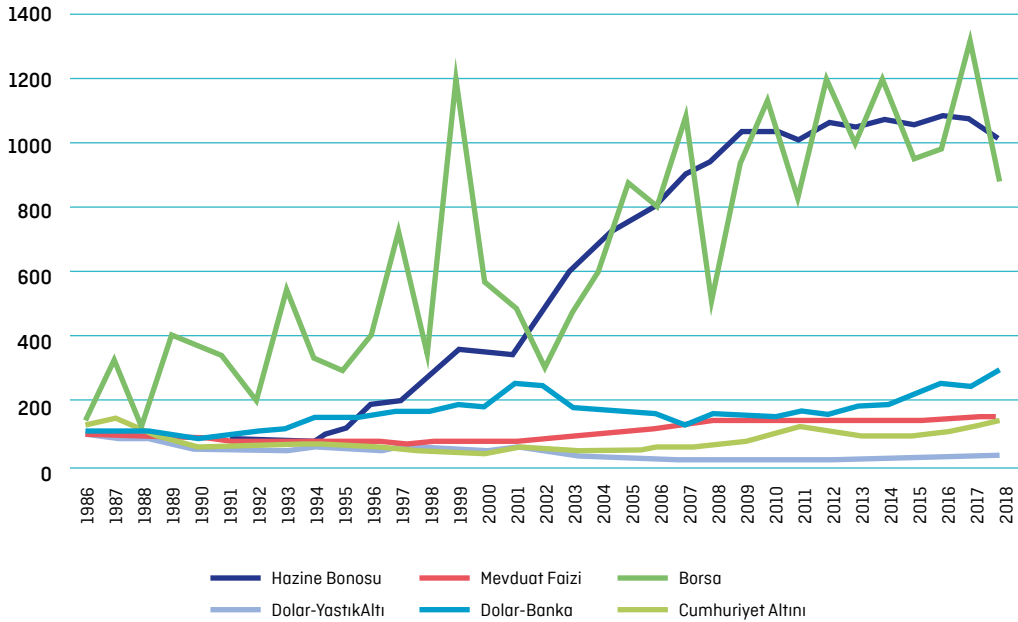
1988 yılı tüm yatırım araçları için kötü bir yıl olacak, dolar enflasyon karşısında alım gücünü korurken Borsa %66'lık bir çöküş sergileyecek ve Mevduat %9,11 gerileyecekti. Artık her yatırım aracında ayrılabilir pay 125 TL olacaktı. Yatırımcı 42 TL karşılığı dolar satacak, mevduatını 17 TL azaltıp 69 TL tutarında hisse senedi alacaktı.

1989	MEVDUAT FAİZİ	BORSA	DOLAR - BANKA	TOPLAM
<i>REEL GETİRİ</i>	-%3,27	%263,51	-%22,40	
<i>YILSONU TUTAR</i>	121	453	97	<b>670</b>

1989 yılında Borsa şahlanacak, dolar ve TL mevduatın enflasyona karşı düştükleri bir yılda toplam portföyü 374 TL düzeyinden 670 TLye çıkaracaktı.

Yukarıdaki egzersizi tüm yıllar için yaptığımızda ortaya çarpıcı bir görüntü çıkıyor:

### 1986'daki 100 TL Ne Oldu?



1986 yılında bu yatırım araçlarına yatırım yapan bir kişi pozisyonunu hiç değiştirmeseydi 2018 yılı sonunda şu sonuca ulaşıyordu:

<i>Mevduat</i>	149 TL
<i>Dolar</i>	295 TL
<i>Borsa</i>	889 TL
<b>Toplam</b>	<b>1.333 TL</b>

Buna karşın, tüm bu yıllar boyunca yukarıdaki yöntemle portföy dengelenmesi yapılması durumunda toplam tutar 2.168 TL, yani sabit portföyün %63 üzerinde bir tutar olacaktır.

Burada dikkat edilmesi gereken önemli unsurlar şunlardır:

- 1)** Portföy dengelenenin temel amacı getiriye yükseltmek değil, riski azaltmaktır. Bir portföyün varlık dağılımı o portföyün getiri ve risk karakteristiğinin temel belirleyicisidir. Zaman içinde varlık getirileri değişiklikler gösterdiği için portföyün varlık dağılımı değişmektedir. Dengeleme işlemleri ile bu sapmalar ortadan kaldırılıp başlangıçtaki varlık dağılımı kompozisyonuna dönlür.
- 2)** Dengelemenin hangi sıklıkta veya hangi zamanlama ile yapılacağını belirten temel bir kural yoktur. Optimal uygulamayı belirlemek de mümkün değildir. Yukarıdaki örnekte yılda bir kere olarak yaptığımız dengeleme başka metotlarla da yapılabilir. Örneğin ani iniş çıkışlar sonrasında varlık dağılımında önemli sapmalar olursa dengeleme yapılabilir.
- 3)** Portföy dengelenmeyi çok sık yapmanın olumsuz etkileri olabilir. Sık sık işlem yapmanın maliyeti vardır (aracı kurum komisyonları, alım-satım fiyat farkları). Ayrıca belirli yatırım araçlarında vergi maliyeti çıkabilir.
- 4)** Bu yöntem yaygın portföylerde daha iyi sonuçlar verir. Çünkü az sayıda yatırım aracında oluşan portföylerde yatırım araçlarının herhangi birisinin uzun süre kötü performans sergilemesi portföy getirisini olumsuz etkileyebilir. Örneğin son 10 yıl boyunca sadece Amazon ve General Electric'ten oluşan hayali bir portföyde dengeleme işlemi yapılmış olsaydı bu yıllar boyunca sürekli değerlendirilerek fiyatı artan Amazon hisselerinin satılıp GE hisselerinin alınması ile portföyün getirisi önemli ölçüde düşecekti. 2000 yılında 38 ABD\$ olan Amazon hisselerinin 2018 kapanış fiyatı 1.540 oldu. Aynı dönemde GE hisseleri 58 ABD\$ düzeyinden 8 ABD\$ düştü. Uzun süreli yükselişte olan bir yatırım aracını satarak uzun süreli düşüşte olan bir yatırım aracından sürekli almak portföy getirisini çok olumsuz etkileyecektir.

## Sonuç

Şimdi hep birlikte yukarıdaki analizlerimizden ve daha önceki bölümlerde yazdıklarımızdan bir özet çıkaralım:

- » Herhangi bir yatırım aracının getirisini istikrarlı olarak doğru tahmin etmek mümkün değildir. En usta uzmanlar bile zaman zaman tahminlerinde yanılırlar çünkü piyasaları etkileyen sayısız faktör vardır ve bunlar sürekli etkileşim içindedirler.
- » Bazı yatırım araçları uzun yıllar kötü performans sergilerler, ardından çok iyi bir dönem geçirebilirler. Altın buna güzel bir örnektir. Bazıları ise çok uzun yıllar süren muhteşem bir performansın ardından çok uzun yıllar süren bir durgunluk dönemine girebilirler. (Hazine bonoları ve devlet tahvilleri)
- » Bazı yatırım araçlarının riski diğerlerine göre daha yüksektir. Finans literatüründe risk "getirilerdeki oynaklık" olarak tanımlanır. Yukarıdaki tablolarda "Borsa" başlığı altında gördüğümüz hisse senedi yatırımları buna güzel bir örnektir. Bir yıl en iyi getiriye sağlayan hisse senetleri ertesi yıl değeri en çok düşen yatırım araçlarının başında gelebilir ki, bu geçmişte defalarca gözlemlenmiştir. Ancak riski yüksek yatırım araçları teorik olarak "uzun vadede" daha yüksek getiri potansiyeli taşır. Ama gerçek hayatta bunun her durumda gerçekleşeceğini beklemek de doğru olmaz.
- » Getiri üretmeyen yatırım araçları (altın, yastık altındaki döviz, vb.) genelde uzun vadede enflasyona yenilmeye mahkûmdur.

Yukarıdaki nedenlerden dolayı, yatırımları zamana yaymak, değişik yatırım araçları arasında bölmek ve bu araçların performanslarını düzenli takip etmek şarttır. Yatırımlardan uzun vadede iyi sonuç almak ancak iyi planlanmış bir "Varlık Dağılımı" ile mümkündür. Hedefleriniz ve risk tercihleriniz doğrultusunda oluşturmuş bir varlık dağılımı hem riskleri yayacak ve sizi yatırım süresi boyunca rahatsız edebilecek oynaklıkları azaltacak, hem de uzun vadede makul bir reel getiri elde etmenizi sağlayacaktır. Yatırım süresi boyunca siz (ve/veya yatırım

danışmanınız) portföyünüzü sürekli olarak gözden geçirecek, varlık sınıflarının neden iyi veya kötü performans gösterdiklerini anlamaya çalışacak ve bu tahliller sonucu bazı varlık sınıflarına yapılan yatırımları arttırırken bazılarını azaltacak veya sonlandıracaksınız. Bu, "Portföy Dengeleme" olarak adlandırılan bir işlemdir ve portföyünüzün riskini azaltmayı hedefler. Yine de her zaman dikkat edilmesi gereken konu portföyde birbirinden (nispeten) bağımsız hareket eden çeşitli yatırım araçlarının bulunmasıdır ki, varlık düzeyinizde çok sert olumsuz oynamalar olmasın.

Bu prensiplere sadık kalırsanız ve piyasalarda macera aramak yerine "Geleceğe Yatırım" anlayışı ile değişik yatırım araçlarına aylık düzenli yatırımlar yaparsanız uzun vadede bunun mutlaka ama mutlaka olumlu sonuçlarını görürsünüz.

## Unutmayın, "Yatırım Basit Bir İştir".

### **Bu Bölümün Özeti**

- » *Yatırım yaparken öncelikli hedefimiz birikimlerimizi enflasyona karşı korumaktır.*
- » *Birikimlerimizi piyasalardaki risklere karşı korumak için az sayıda yatırım aracında değil, çeşitli yatırım araçlarından oluşan bir portföyde değerlendirmeliyiz.*
- » *Bu portföyün yapısı bireysel ihtiyaçlarımız, gelecek planlarımız, risk tercihlerimiz ve risklere karşı olan toleransımız ile belirlenir. Bu portföyün varlık dağılımını yatırım danışmanları ile görüşerek yapmakta fayda vardır.*
- » *Yatırım araçlarının getirileri zaman içinde farklılık gösterdikleri için portföyün risk seviyesini korumak amacı ile dönemsel olarak değeri yükselen varlıkları satıp değeri düşenleri alarak Portföy Dengelemesi yapmakta fayda vardır.*
- » *Piyasalarda macera aramamalı, yatırımlarımızı uzun vadeli bir perspektifle yapmalı, kısa vadeli alım-satım işlemlerinden kaçınmalıyız.*





# Sonsöz

---

Değerli okuyucular, internette arama yaparsanız tasarruf ve yatırım konularında söylenmiş yüzlerce, binlerce özlü söz göreceksiniz. Kitapçılarda da bu konularda çok sayıda kitap bulmanız mümkündür. Bu kitapları birkaç sınıf altında toplayabiliriz:

- ✓ Okuyucuya kısa zamanda zengin olmayı öğreteceğini iddia edenler;
- ✓ Teknik analiz yöntemleri ile piyasalardan daha iyi getiri sağlanabileceğini öne sürenler;
- ✓ Temel analiz ile şirket değerlendirme yöntemlerini tanıtanlar;
- ✓ Yatırım yapmanın püf noktalarını anlatanlar;
- ✓ .....

Bu liste uzar gider. Diğer yandan, biz bankacılar ve sermaye piyasası çalışanları yaptığımız işleri çok zor işlermiş gibi göstermekte oldukça ustayızdır. Her sabah ekranlarda bazılarını iyi bildiğimiz, bazıları hakkında ise sadece yüzeysel bilgimiz olan birçok konuda ahkam keserek bizleri izleyen kişilerin kafalarını karıştırmaya bayılırız. Özellikle yatırım konularında başarılı olmak için yatırımcıların her gün bizleri izlemeye ihtiyaçları yoktur, tersine her gün ekrandaki tavsiyeleri dinleyerek işlem yapmak genelde onların zarar etmeleri ile sonuçlanır.

İş hayatlarımızda edindiğimiz tecrübelerden yola çıkarak sizlere tasarruf ve yatırım konularında özetle şunları öneriyoruz:

- >> Gelir ve giderlerinizi gözden geçirin, gerçekçi olan yatırım hedefleri belirleyin.
- >> Varsa, her şeyden önce borçlarınızı ödeyin.
- >> Yatırım yapmaya erken yaşlarda başlayın. Hangi yaşta olursanız olun, kesinlikle geç kaldığınızı düşünmeyin.
- >> Düzenli bütçe yapın, yaptığınız bütçeye sadık kalın. Disiplini asla elden bırakmayın.
- >> Önce biriktirmeyi hedeflediğiniz parayı bir kenara ayırın, harcamalarınızı kalan miktara göre ayarlayın.

- » Varlıklarınızı sigortalayın.
- » Tahammül edebileceğiniz risk düzeyini belirleyin.
- » İhtiyaçlarınız ve yatırım hedefleriniz doğrultusunda mal varlığınızın dağılımını sistemli bir şekilde yapın.
- » Asla ve asla piyasadan daha iyi getiri elde edebileceğinizi düşünmeyin. Yatırım fonlarına ve endeks fonlarına yapacağınız yatırımların riski kendi yapacağınız işlemlere göre çok daha düşük olacaktır.
- » Yatırımlarınızı zamana yayın.
- » Yatırımlarınız ile ilgili bilgilerinizi sürekli yenileyin, öğrenmeye açık olun.
- » Yatırımlarınızı düzenli olarak takip edin ve periyodik olarak ayarlamalar (portföy dengeleme) yapın. Sabırlı olun.

Değerli okuyucularımız, sizlere bu kitabımızda birikim ve yatırım yapmanın basit ancak disipline ve kararlılığa dayanan eylemler olduğunu anlatmaya çalıştık. Yukarıdaki temel prensipleri uygulayan, erken yaşlarda bütçe yapmanın önemini anlayan, tasarrufa başlayan ve bu tasarruflar sonucu elde ettikleri birikimleri riskleri yayararak uzun vadeli bir perspektifle değerlendiren bireyler genelde hayatları boyunca finansal sıkıntı çekmezler.

Umarız bu kitabımızla sizlerin yaşamlarına ufak da olsa olumlu bir katkıda bulunabiliriz. Hepinize sevdiklerinizle birlikte mutlu, sağlıklı, finansal açıdan rahat ve huzurlu bir yaşam diliyoruz.

Attila Köksal  
Alparslan Budak  
Murat Ergin  
Dr. İlknur Üner  
Hakan Osmanoğlu





Hayatın ilk  
yarısı  
ikincisinin  
beklentisiyle  
geçer, ikinci  
yarısı ise ilkinin  
pişmanlığıyla...

*Fransız Atasözü*



Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY'un katkılarıyla basılmıştır.