

Geleceğe Yatırım

YARININ
BÜYÜKLERİ
İÇİN TASARRUF
VE YATIRIM
TAVSİYELERİ

ATTILA KÖKSAL, CFA
HAKAN OSMANOĞLU



Geleceğe Yatırım

YARININ
BÜYÜKLERİ
İÇİN TASARRUF
VE YATIRIM
TAVSİYELERİ

ATTILA KÖKSAL, CFA
HAKAN OSMANOĞLU

İ-
ÇİN-
DE-
Kİ-
LER

Anne babalar için önsöz	8
Yarının anne babaları için önsöz	12

1. BÖLÜM TASARRUF

• Hayatımızın evreleri	16
• Her kapıyı açan sihirli anahtar	21
• Parayı tanıyor muyuz?	22
• Paranın dilini biliyor musunuz?	24
• Para nedir?	26
• İlk maaşımız: Harçlık	28
• Tasarruf mu, o da ne?	30
• Haydi, bütçe yapmayı öğrenelim!	31
• Bütçe yapmak sizin işiniz!	33
• Babil'in en zengin adamı!	34
• Para ustası olmak için önce çırak olmalıyız!	36
• Para çok değerlidir	37
• Acaba çok mu harcıyoruz?	38
• Kronik erteleme hastalığı	40
• Para biriktirmeye ne zaman başlamalıyım?	42
• Haydi, ilk tasarrufumuzu yapalım!	43
• Neden çoğumuz tasarruf yapmıyoruz?	44
• Harcamalarımızı kontrol altında tutmanın ilk anahtarı: Banka kartları	46
• Bilinçli kart kullanımı	48

2. BÖLÜM YATIRIM

• Yatırım yapmanın büyüü	56
• Yatırım nedir?	57
• Bankayı tanıyalım	58
• Mevduat ve kredi	60
• Tahvil ve bono nedir?	64
• Yatırım uzun bir süreçtir	65
• Herkes yatırım yapabilir	67
• Yatırım yapmanın altın kuralı: Fayda-Maliyet ilkesi	68
• Hisse senedi nedir?	69
• Borsa nedir?	72
• Borsa fiyatı nasıl oluşur?	74
• Borsalar ne işe yarar?	78
• Döviz piyasaları ve döviz	80
• Enflasyon nedir?	82
• Neden döviz alıp satarız?	84
• Piyasalarda kazanmak hiç kolay değildir	85
• Fırsat maliyeti	88
• Belirsizlik ve ikiz kardeşi risk	90
• En eski yatırım aracı: Altın	92
• Merkez Bankası nedir?	93

• Fon nedir?.....	94
• Yatırım kararlarımızda bilgi neden önemlidir?	98
• Emeklilik	100
• Bireysel Emeklilik (BES).....	103
• BES’de varlık dağılımı.....	105
• BES katılımcılarının hakları	106
• Otomatik Katılım Sistemi (OKS)	106
• Sigorta	113
• Yatırım araçları özeti ve Türk halkının tercih ettiği yatırım araçları	118

3. BÖLÜM AKSİYON ZAMANI

• Türk halkının yatırım alışkanlıkları.....	124
• Tasarruf alışkanlıkları.....	125
• Yatırım alışkanlıkları.....	129
• Borç düzeyi / kredi kartı kullanımı	134
• Geleceğe yatırım	136
• Hisse senedi yatırımlarını nasıl yapmalıyım?.....	140
• Ne yapmamalıyım?.....	142
• Ne yapmalıyım?	143
• İşte yol haritanız.....	144



ANNE
BABALAR
İÇİN
ÖNSÖZ

Bu kitabı yazmaya 2 Şubat 2013 tarihinde karar verdim. Oğlumuz Alp, o gün 14 yaşına basıyor ve yaşamının delikanlılık dönemine adım atıyordu. Güzel kızımız Ela da ondan 8 ay sonra 13 yaşına basacaktı. Sevgili eşim Ebru ile bu önemli günde Alp'e nasıl bir hediye alalım diye düşünürken, böyle bir kitap yazarak, hem Alp ve Ela hem de onlarla aynı yaşlarda olan ve Türkiye'mizin geleceğini sahiplenecek olan kuşakdaşları ile bugüne dek tasarruf ve yatırım konularında edindiğim tecrübeleri paylaşmaya karar verdim.

Ben hayatta şans faktörünün çok önemli olduğunu düşünen birisiyim. Kendimi hep şanslı biri olarak gördüm. Çocukluğum çok mutlu bir aile ortamında geçti. Rahmetli babam ve annem, bana ve kardeşim Ayşegül'e hayata hep pozitif açıdan bakmayı ama aynı zamanda temkinli olmayı ve risklerden sakınmayı öğrettiler. Mutlu bir evliliğim, iyi bir kariyerim, çok sevdiğim ve onlara ihtiyacım olduğunda yanımda olacaklarını bildiğim arkadaşlarım, her konuda güvendiğim ve bir gün bile anlaşmazlığa düşmediğim iş ortaklarım oldu.

Uzun yıllardır içinde bulunduğum iş hayatımda ise başarı ve mutluluğa sadece şans ile ulaşmanın mümkün olmadığını, bu hedefler için çok çalışmanın ve sistematik olmanın gerektiğini yaşayarak öğrendim.

Her anne-baba hayattaki tecrübelerini çocukları ile paylaşır ve kendilerinin yaptıkları hataları çocuklarının yapmamaları için çaba gösterir. Bu kitap ile benim yaş kuşağımın bu çabalarına bir nebze olsun katkıda bulunmak istiyorum.

Türkiye'de tasarrufların büyük bir bölümüne sahip olan 30-80 arası ve üstü yaş kuşağındakiler (ki ben onları “enflasyon kuşağı” olarak adlandırıyorum) ergenlik hayatlarına yüksek enflasyon ortamı içinde girdiler. Bu kuşakların tasarruf ve yatırım alışkanlıkları dünyada eşi benzeri görülmemiş 20-25 yıllık bir yüksek 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 aşırı volatilitenin yaşandığı bir ortamda, bireyler doğal olarak tasarruflarını büyütmekten çok korumak için çaba sarf ettiler. Bu nedenledir ki, bu kuşakların bugün gayrimenkul dışındaki yatırım portföyü kısa vadeli banka mevduatı/hazine bonosu, altın, döviz ağırlıklı oldu ve günümüz şartlarında artık optimal görülmeyen bir yapıda gelişti.

Yatırımcıların artık enflasyon dönemindeki alışkanlıklarından kurtulmaları, orta/uzun vade hedefli birikim ve yatırım planları yapmaları ve bu kitapta tanımlamaya çalıştığımız “Geleceğe Yatırım Yapmak” kavramına sadık kalmaları gerekiyor.

Kitabın henüz taslağı üzerinde çalışırken, Türkiye'de yatırımcı eğitimi çalışmalarına önemli katkılarda bulunan ve daha önce “Finansal Krizin Gizli Doğası” adlı bir kitap yazmış olan değerli meslektaşım Hakan Osmanoglu, bu konudaki tecrübesini benimle paylaşmayı ve kitabı birlikte yazmamızı teklif etti. Onun bu önerisini büyük bir memnuniyetle karşıladım. Finansal konularda yüzlerce makale yazmış olan ve konulara

her zaman değişik bir bakış açısı ile yaklaşmayı becerebilen böyle değerli bir uzman ile işbirliği yapmış olmak bana büyük bir mutluluk verdi.

İlk baskısını 2013 yılında yaptığımız kitabın, Bankalararası Kart Merkezi tarafından yeni bir baskı ile daha geniş kitlelere ulaştırılması fikri ise değerli dostum Dr. Soner Canko'dan geldi. Ona ve onun nezdinde bu projede bize destek veren BKM ekibine değerli katkıları için teşekkür ediyorum.

Kitabın bu yeni baskısının hazırlanması sırasında büyük emeği geçen değerli asistanım Dilcu Kuyucu'ya da teşekkür borçluyum.

Bu kitap ile ergenlik çağına girmiş ve girmekte olan 14-18 yaş arasındaki gençleri paranın değeri ve önemi konusunda bilinçlendirmeyi, onlara tasarruf kavramını tanıtmayı ve ileride birikimlerini nasıl değerlendirebileceklerini öğretmeyi hedefliyoruz.

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

İstanbul, 1 Kasım 2018

YARININ
ANNE
BABALARI
İÇİN
ÖNSÖZ

Öğreneceğimiz bilgiler her gün inanılmaz bir hızda artarken kısıtlı zamanımız içinde neleri öğrenmemiz gerektiği hususunda karar vermek oldukça güç. Bu bilgi şelaleleri altında bir de ekonomi ve finans gibi karmaşık bir konu, her an ihtiyaç duyduğumuz para sayesinde hayatımıza girmiş durumda. Para olduğu sürece de hayatlarımızda var olmaya devam edecek.

Elinizdeki bu kitap, para hakkında hayatınızı kolaylaştıracak bilgiler içeriyor. Paranın bilimleri olan finans ve ekonominin en önemli konu ve kavramlarını basit doğaları ile anlatmaya çalışıyor. Eğlenceli, heyecanlı ve düşünmeye sevk eden hikâyeler ile kolay kolay unutamayacağınız bilgiler sunuyor. Hepsinden önemlisi paranın tüm hayat hikâyesini, kendi hayatınızın aşamaları içinde yeniden anlayıp öğrenmenize yardım etmeyi hedefliyor. Türk Sermaye Piyasası'nın hayata geçtiği 1980'li yıllardan beri bu alanda yöneticilik yapan Attila Köksal'ın tecrübesinden gelen anılar ve dersler ile para dünyasının kapılarını ardına kadar açıyor.

Eğer bu kitabı sonuna kadar okumayı başarılırsanız, gelecekte varlıklı bir kişi olmak için bugün ne yapmanız gerektiğini öğrenmiş olacaksınız. Şunu hiçbir zaman unutmayın: Dünyanın en varlıklı kişileri ve finans uzmanları işe başladıklarında para hakkında sizden daha fazla bir bilgiye sahip değillerdi. Kimse finans ve ekonomiyi bilerek dünyaya gelmez.

Sizler genç insanlarsınız. Harika beyinlere sahiptiniz. En karmaşık bilgisayar programlarından anlayan, en zor matematik sorularını çözen ve en ince ayrıntılara dikkat eden kişilersiniz. "Ekonomik yönden özgür olmak" sözünü mutlaka duymuşsunuzdur. İsteddiğiniz evde yaşamak, istediğiniz arabaya binmek, istediğiniz yere gitmek ve daha birçok şey. Tüm bunları ekonomik yönden özgür olduğunuz zaman yapabilirsiniz. Ekonomik yönden özgürlüğün kapısını açan anahtar, parayı iyi tanımadır. O muhteşem aklınızı para konusunda geliştirmek ister misiniz? Cevabınız "evet" ise haydi!.. Parayla olan maceramız başlıyor!



01



Tasarruf

*"Kazanabildiğın kadar kazan,
fakat tasarruf ederek harca."*

Para kazanmaya ve ihtiyaçlarımızı kendimiz gidermeye başlamışızdır. Bir çoğumuzun aile kurduğu ve ocuk sahibi olduğu bu dönemde ihtiyaçlarımız 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 (rneğin 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 de iş hayatına ve para kazanmaya başladığımız ilk günden itibaren tasarruf yapmaya yönelmeliyiz.

Gördüğünüz gibi, para kavramı hayatımıza çocukluk çağımızda girer ve yaşantımızın sonuna kadar bizimle kalır.

Yaşantımız boyunca birçok manevi değer geliştiririz. Bunun 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 birlikte yaşlanırız.

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.



Hayatımızın Evreleri

Bebeklik	0-2 yaş arası. Hayatımızın en rahat ama maalesef en kısa dönemi.
Okul	<p>Çocukluk ve ergenlik dönemi (3-24 yaş arası). İlkokul-lise dönemi ve üniversite yılları. Giderlerimizin ailemiz tarafından karşılandığı, parasal sorumluluğumuzun harçlığımız ve kendi harcamalarımız ile sınırlı olduğu dönem.</p> <p>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.</p>
İş Hayatı	<p>20-65 yaş dönemi. İş hayatı ve aile kurma dönemi. Para kazandığımız ve tüm giderlerimizi kendimizin karşıladığı dönem.</p> <p>Kişisel hedeflerimiz: İyi bir kariyer yapmak, ailemizin ve bize ihtiyacı olan yakınlarımızın ihtiyaçlarını karşılamak, topluma katkıda bulunan yararlı bir birey olmak.</p>
Emeklilik	<p>65 yaş üzeri. İş yaşantımızın sona erdiği, artık düzenli gelir elde etmediğimiz ve ihtiyaçlarımızı tasarruflarımız ile karşıladığımız dönem.</p> <p>Kişisel hedeflerimiz: Kimseye ihtiyaç duymadan yaşamak. Bilgi ve tecrübelerimizi gelecek nesillere aktarmak.</p>



Emeklilik mi! Birçok kişi için oldukça uzakta görünen bir hedeftir bu. Şimdiden düşünmeli miyiz acaba?

Tüm hayatı balta girmemiş ormanlarda geçen bir yerli, birkaç bilim adamı eşliğinde ilk defa düzlük bir araziye çıkar. Uzakta küçük bir manda sürüsü otlamaktadır. Gökyüzünde küçük noktacıklar gibi durmaktadırlar. Yerli meraklı gözlerle bakar ve bunların ne tür böcekler olduğunu sorar. Bilim adamları onların böcek değil, uzaklarda otlayan mandalar olduğunu söylerler. Yerli kahkahalarla güler ve “*Bana yalan söylemeyin*” der. Onların manda olduğuna inanmamıştır.

Tabii ki bilim adamları yalan söylemiyorlardı. Yerli, tüm hayatını ufuk görüşünün olmadığı bir ormanda geçirdiği için hepimizin doğal karşıladığı bu durumu öğrenememişti. Evet, uzaktaki nesnelere farklı görünür. Bizler geniş alanlara bakmaya alışık olduğumuz için uzaktaki nesnelere retinamızda küçük imgeler oluşturduğunu küçük yaşlarda öğrenmişizdir.

Doğada bize yakın olan varlıkların uzaktakilere göre daha ayrıntılı görünmesi gibi, zamanda bize yakın olan olaylar da uzaktakilere göre daha ayrıntılı görünür. Hafta sonu yapmayı planladıklarımıza detaylarıyla önem verirken, emeklilik gibi uzak bir gelecek bulanık gözükür ya da belki hiç gözükmez. Geleceğin, bebek sandalyesi ile sallanan bir koltuk arasında geçen bir anında, genellikle henüz gelmediğini düşünürüz. Ama birçok filozofun dediği gibi gelecek hep bugünden başlar.

Geleceği algılama şeklimiz maalesef bazen bizi hataya sevk eder. “Ah şu hataları gençken yapmasaydım!” diye yakınan bir büyüğünüzü mutlaka görmüşsünüzdür. Hatalar hayatın tuzu biberidir aslında. Hatta bir Latince deyiş şöyle der: *Errare humanum est*. Yani hata yapmak insanlıktır. Bu sözden de anlaşılacağı gibi insanların hata yapması doğal karşılanmalıdır. Fakat bazı hataları, eğer zamanında yeterli bilgiye sahip olursak yapmayabiliriz.

Geleceği algılama şeklimiz bizi hataya götüren önemli bir sorundur. Yapılan bir araştırmada evlenecek olan çiftlere evlilik için düşünceleri sorulur. Bir gün sonra evlenecek olanlar “resim çektirme” ve “özel bir gelinlik giyme” gibi somut

şeyleri tarif ederler. Bir ay sonra evlenecek olanlar ise “ciddi bir sorumluluk altına girme” gibi soyut kavramlardan bahsederler. Buradan da anlaşılacağı üzere gelecek yakınsa düşüncelerimiz daha somut ve detaylara yöneliktir. Gelecek uzaksa düşüncelerimiz de soyut ve bulanıktır. Tıpkı yerlinin uzakta gördüğü mandaları böcek sanması gibi.

İşte okumaya başladığınız bu kitapta bizim amacımız, bugünden başlayan ama ufukta küçük bir noktacık gibi görünen bulanıklığın para ile ilgili kısmını biraz olsun azaltmak. Sizlere, bu uzak geleceğe her gün biraz daha yaklaşırken, güzel bir gelecek için para ile ilgili gerekli olacağını düşündüğümüz bilgiler vermek. Parasal geleceğe bakmanın anahtarını göstermek. Geleceği daha somut ve belirgin görmemizi sağlayan tasarruf yapma alışkanlığını anlatmak. Kısacası GELECEĞE YATIRIM’ın nasıl yapılacağını öğretmek. Ama önce hep birlikte para denen bu nesneyi tanımaya çalışalım.



Her kapıyı açan sihirli anahtar

Onun dünyada her kapıyı açan sihirli anahtar olduğu söylenir. Binlerce yıl önce, M.Ö. 700'lü yıllarda, Ege kıyılarında yaşayan antik Lidyalılar icat etmişler, ilk onlar kullanmışlardı. Lidyalı dostlarımız onun her kapıyı açan sihirli bir anahtar olacağını o günden öngörmüşler miydi, bilemeyiz. Ama zaman içinde hayatımızın her anına girdi, hatta neredeyse hayatımız oldu. Adını duymadığımız gün neredeyse yok gibi. Evet, neden bahsettiğimizi anladınız: PARA!

O gün bugündür hayatımızın içinde olan parayı *haylaz bir arkadaşa* benzetebiliriz. Paranın kılıktan kılığa, şekilden şekle giren, yerinde duramaz bir yapısı vardır. Bize verildiğinde *harçlık* denirken, biriktirdiğimizde adı *tasarruf* olur. Annemiz ve babamız pazara giderlerken adı pazar parası, işe gittiklerinde *ekmek parası* olur. Bankaya yatırdığımızda *mevduat* olurken, işyeri kurarken *sermaye* olur. Bir anahtarın kaç ismi olur diye düşünmekten kendimizi alamayız bazen. Bilen birine sorsak, sorduğumuza pişman eder insanı: Ödünç verdiğimizde alacak, bankadan aldığımızda *kredi*, devlete ödediğimizde *vergi*, yoksula sorduğumuzda sadaka ve daha birçok isim.

Yeryüzündeki her kültürde parayla ilgili sayısız deyim ve özdeyiş vardır. Ama adını sadece üç kez tekrarlayarak hayatlarımızdaki yerini özlü şekilde anlatan Fransız devlet adamı Napolyon'un popüler sözünü hemen herkes bilir: *Para, para, para!*

Eskiler paranın, kötü bir efendi fakat bulunmaz bir uşak olduğunu söylerler. Eğer onun dilini bilirsek her istediğimizi yapan itaatkâr bir yardımcı olur.

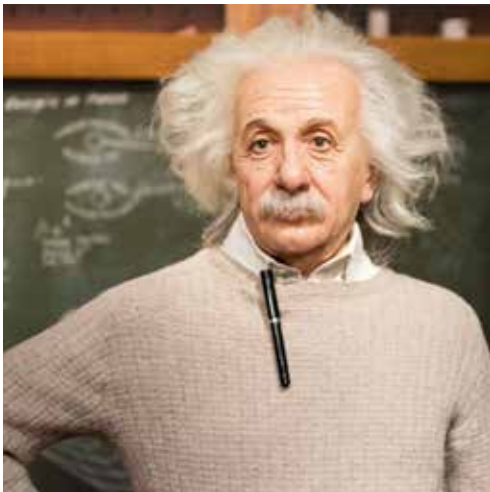
Eğer onun dilinden anlamazsak... İşte bu çok kötü bir durumdur. Sonuçları o kadar ağır olur ki... Peki ama bu kadar çok ismi olan, her an kılıktan kılığa, şekilden şekle giren bu haylaz arkadaşı nasıl tanıyacağız ve kendimize itaatkâr bir yardımcı haline döndüreceğiz?

Parayı tanıyor muyuz?

Bu soru size tuhaf gelebilir. Herkesin, hatta bebeklerin bile parayı görür görmez tanıdığını söyleyebilirsiniz. Ama parayı tanımak, onu anlamak demektir. Size yıllarını para ile ilgili mesleklere adayan ve yüzbinlerce insanla para üzerine konuşan kişiler olarak bir itirafta bulunmak istiyoruz: *İnsanların birçoğu parayı tanımıyor!*

Bu size inanılmaz gibi gelebilir ama maalesef böyle. Parayı nasıl kullanacaklarını, nasıl yöneteceklerini, nasıl tasarruf yapıp birikimlerini arttıracaklarını, bu birikimleri nerelerde kullanacaklarını insanların çoğu bilmiyor. Fakat size yine yıllarını para ile ilgili mesleklere adayan kişiler olarak bir itirafta daha bulunmak istiyoruz: *Bu onların suçu değil!*

Paralarını yönetmeyi bilmedikleri için insanları suçlamamalıyız. Kendimizi bile. Tıpkı ilkokulda öğrenme güçlüğü çektiği düşünülen Einstein'ı suçlamadığımız gibi. Uygarlık tarihinin en büyük nükleer fizikçilerinden Richard Feynman, bir nükleer santralin nasıl çalıştığı hakkında kendisine anlatılan bilgilerden hiçbir şey anlamamış ve içinden "*Herhalde beni dahi sanıyorlar*" diye geçirmişti. Feynman'ı o an ilk kez duyduğu bir şeyi bilmiyor diye suçlayabilir miyiz? Dokuzuncu Senfoni'yi yazan Beethoven'ın ev anahtarlarını daima karıştırdığını



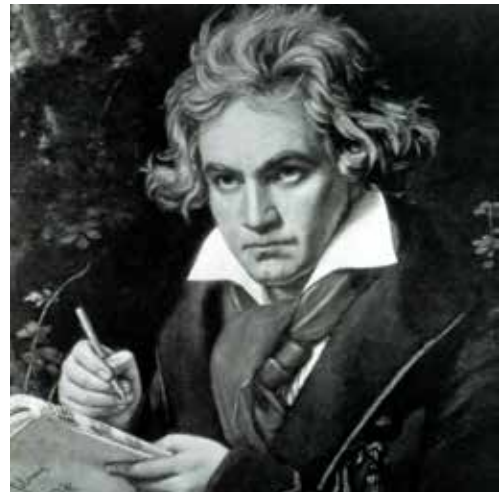
Paralarını yönetmeyi bilmedikleri için insanları suçlamamalıyız. Kendimizi bile. Tıpkı ilkokulda öğrenme güçlüğü çektiği düşünülen Einstein'ı suçlamadığımız gibi.

bilmek sanıyoruz kimseyi şaşırtmayacaktır. 20 derece Celcius sıcaklığın ne hissettirdiğini anlarken, 35 derece Fahrenheit'ı anlayamamak sadece sizin değil, tüm Avrupalıların sorunudur herhalde. Onları suçlayabilir miyiz? Profesyonel satranç oyuncularının sadece gerçek oyunlardaki taş dizilişlerini ezberleyebildikleri; rasgele yerleştirilen taşları ancak amatörler kadar hafızalarında tutabildikleri artık ispatlanmış bir gerçek. Peki, profesyonel satranç oyuncularını suçlayabilir miyiz? “Bir masa tenisi raketi ve topu 2,10 kuruşa satılıyor; raket toptan 2 lira daha pahalıysa pinpon topu kaç liradır?” sorusuna 10 kuruş yanıtını verecek birçok zeki insan olacaktır. Ama doğru yanıtın 5 kuruş olması kimseyi şaşırtmayacaktır. Bu soruya belki siz de yanlış cevap vermişsinizdir. Şimdi kendimizi bu hatalı yanıtın dolaylı suçlamalı mıyız?

Elbette ki hayır! Bilmediğimiz, öğrenmediğimiz veya sınırlı bilgimizle karar verdiğimiz durumlarda hata yapmamız oldukça normaldir.

Einstein, Feynman ve Beethoven bile oldukça basit hatalar yapmışlardır. İnsanların çoğu da para hakkında bilgi sahibi olmadıkları için maalesef birçok hata yaparlar. Eğer bu hataları siz de yapmak istemiyorsanız, yapmanız gereken tek şey parayı tanımaktır. Eğer onu tanırsanız, para konusunda hiçbir zaman hata yapmazsınız. Peki ama paranın dilinden nasıl anlayacağız?

Dokuzuncu Senfoni'yi yazan Beethoven'ın ev anahtarlarını daima karıştırdığını bilmek sanıyoruz kimseyi şaşırtmayacaktır.



Paranın dilini biliyor musunuz?

Leon, simsiyah tüylü, güçlü vücutlu ve sevimli görünüşlü bir av köpeğidir. Fakat son zamanlarda öyle saldırgan bir hale gelmiştir ki sahibi onu tellerle örülü bir bahçeye kilitlemiştir. Yıllardır kendisine büyük bir sevgiyle bakan yaşlı sahibine karşı merhametsizdir artık. Onu görünce vahşice üzerine atlayıp ısırılmaktadır. Leon, herkese karşı böyle davranır olmuştur. Kimi görse saldırıp ısırılmaktadır. Sahibi Leon'u o kadar çok sevmektedir ki, içinden keşke onun dilinden anlayabilsem diye geçirir. Ama ne yazık ki köpeklerin dilinden anlaması pek mümkün gözükmemektedir.

Leon, bir öğle üzeri, kendisini sınırlayan tellere yaklaşan Cesar'ı görür görmez öfkeden deliye döner ve telleri ısırılmaya başlar. Ama Cesar durmaz. Yürümeye devam eder ve çitin kapısına gelir. Leon hâlâ havlamaktadır. Cesar kapıyı açar, içeri girer ve sonra kapıyı içeriden kilitler. Artık Leon ve Cesar içeride baş başadırlar. Etraftakiler Leon'un Cesar'ı parçalayacağını düşünmektedirler. Ama Leon adeta dona kalmıştır. Kıpırdamamakta ve öylece Cesar'a bakmaktadır. Cesar ise yavaş yavaş Leon'a yaklaşmaktadır. Leon'un dalgın bakışları arasında ona doğru eğilir ve onu okşamaya başlar. Sanki sihirli ve gizemli bir dokunuş Leon'u canavardan meleğe döndürmüştür.

Peki ama Cesar bunu nasıl başarmıştır? Bu vahşi köpeği nasıl eğitmiştir?

Bu sorunun yanıtını bulmak için biraz hayal kuralım, ne dersiniz? Okulu bitirdiğinizi ve öğretmen olduğunuzu düşünün. Başarılı bir öğretmen olduğunuz için de sizi yönetici yaptıklarını varsayın. Artık bir okul müdürsünüz ve yaramaz öğrencilerle dolu bir sınıfın önünden geçiyorsunuz. Eğilip baktığınızda öğretmenin ne kadar çaresiz olduğunu fark ediyorsunuz. Öğrenciler sanki birer canavara dönüşmüş ve tek ideali çocuklara bir şeyler öğretmek olan masum öğretmene zor anlar yaşıyorlar. Okulun müdürü olarak bir şeyler yapmanız gerekiyor. Ne yapardınız ya da nasıl bir yol izlerdiniz? Öğrencilerin uysallaştırılması için bir şeyler yapılması gerektiği ortada; ama ne?

Leon'u uysallaştıran Cesar'ın yaptığı şeyin aynısını yapabiliyor olmayı ne kadar çok isterdiniz, değil mi? Öyleyse gelin Cesar'ın bunu nasıl yaptığını öğrenelim. Öncelikle hemen soralım, Cesar'ı tanıyabildiniz mi? Birçoğunuz onu tanımıştır mutlaka. Hani televizyonda izlediğimiz belgeselerde vahşi köpekleri uysallaştıran Cesar Millan var ya, işte ondan bahsediyoruz. Herkesin bildiği adıyla *Köpeklere Fısıldayan Adam*. Hatırladınız değil mi?

Cesar'ın programlarında her zaman karşılaştığı sahne bu okul gibiydi: Yaramaz bir öğrenci ve iyi niyetli bir öğretmen. Peki, bu durumlarda Cesar ne yapıyor dersiniz?

Aslında Cesar sadece olaya farklı bir açıdan bakıyor; kimsenin bakmadığı bir açıdan. İnsanların ne gördüğüyle değil, köpeğin ne gördüğüyle ilgileniyor. Onların gözünden baktığı zaman da şunu görüyor: Yönetmeyi bilmeyen bir sahip!

İşte Cesar bu gerçeği bildiği için azgın köpekleri masumlaştırırken oldukça basit ve farklı bir yöntem kullanıyor: Köpekleri sadece rehabilite ediyor, fakat sahiplerini eğitiyor! Yani okul müdürü olarak öğrencileri değil, öğretmeni eğitiyor.

Şimdi en başta sorduğumuz soruya dönelim. Para dediğimiz bu haylaz arkadaşı nasıl uysal ve itaatkâr bir yardımcıya döndüreceğimizi sormuştuk. Sanıyoruz cevabı hepimiz anlamışsınızdır. Cesar'ın yaptığı şeyi yapacağız. Leon, bizim haylaz arkadaşımıza ne kadar çok benziyor; güçlü, sevimli ve bazen vahşi. Onun insanları görme şekli ile paranın bizi görme şekli aynıdır. Parayı yönetemediğimiz sürece bize vahşi davranır ve onu dizginleyemeyiz. Böylece elimizden kayıp gider. Öyleyse parayı eğitmek ile uğraşmamalıyız. Tıpkı Cesar'ın yaptığı gibi, Leon'un sahibi yaşlı adamı, haşarı öğrencileri durduramayan öğretmeni eğiteceğiz. Yani kendimizi eğiteceğiz. Eğer bunu başarırız vahşi köpeklerin dilinden anlayan *Köpeklere Fısıldayan Adam* gibi biz de paranın dilinden anlayabiliriz ve onu kendimize itaatkâr bir yardımcı yapabiliriz.

Ne dersiniz, siz de *Köpeklere Fısıldayan Adam* gibi bu haylaz arkadaşımız paranın dilinden anlamak ister misiniz? Haylaz parayı kendinize hizmet eden uyumlu bir arkadaşına dönüştürmeye hazır olun. Haydi öyleyse, büyük macera başlıyor!

Para nedir?

Aslında çok küçük yaşlardan beri paranın nasıl bir nesne olduğu ve neye yaradığı hakkında bilgimiz vardır. İhtiyaçlarımızı, isteklerimizi ve hayallerimizi onunla gerçekleştirdiğimizi iyi biliriz. Kağıt ve metal olarak elde tutulacak bir şey olduğunu görürüz. Her renginin farklı bir değeri olduğunu anlarız. Peki ama Lidyalı dostlarımızın bu sihirli anahtarı neden bulduğunu biliyor muyuz?

Eğer bugün de o günkü gibi para olmasaydı alışverişi *takas* denilen bir yöntemle gerçekleştirecektik. Takas, değiştirme anlamında kullandığımız Osmanlıca bir sözcük. Para olmasaydı, satın almak istediğimiz bir şey için sahip olduğumuz bir şeyi verecektik. Mesela sahip olmak istediğimiz yeni model bir bilgisayar karşılığında satıcıya ne istediğini sormamız gerekecekti. Diyelim ki yeni model bilgisayar karşılığında bizden teknolojik başka bir aletimizi istedi. Bu son derece makul bir takastır. Yeni bilgisayarımızı alır ve hemen kullanmaya başlarız. Artık öğrenmişizdir; bir dahaki sefere yeni bir bilgisayar almaya gelirken başka bir teknolojik alet getireceğiz. Harika!

O sırada gözümüz bizden sonra bilgisayar alacak kişiye takılır. O bir çiftçidir ve bilgisayar almak için verebileceği bir teknolojik aleti yoktur. Satıcı ona bilgisayar söylemektedir. Ama bu haksızlık, diye düşünürüz. İyi de, bu çiftçi hiçbir zaman



Yüzyıllar boyunca para yerine birçok değerli şeyi kullandık. Deniz kabukları, gümüş, altın ve hatta çikolata. Evet, yanlış duymadınız, çikolata. Para yerine en son kullandığımız şey ise altındı. Fakat altın da taşınması ağır bir madde olduğu için bugünkü kağıt ve metal paraları kullanmaya başladık.

Dünyanın ilk kağıt parası 807 yılında Çin'de basılmıştı. Bugün Rusya'da Leningrad Müzesi'nde sergilenen paranın üzerinde aynen şöyle yazıyor: "Kazanabildiğin kadar kazan, fakat tasarruf ederek harca!" Ne kadar inanılmaz değil mi? Tam 1.200 yıl sonra yine aynı şeyi söylüyoruz.



bilgisayar sahibi olamayacak mı öyleyse?

Çiftçinin bilgisayar sahibi olmak için tek bir seçeneği vardır. Ürettiği sebzeleri vererek bilgisayar alacağı bir satıcı bulmak. Ama bu o kadar kolay olmayabilir.

Çok fazla gezmesi gerekebilir. Hatta sebzeleri karşılığında bilgisayar alabileceği bir satıcı bulamayabilir bile.

Şimdi anladınız değil mi? Eğer paranız varsa, ürettiğiniz sebzeler karşılığı size bilgisayar verecek birini bulmaya ihtiyacınız yoktur. Takas yapmanıza gerek kalmamıştır. Herhangi bir satıcıya gidip gider ve paranızı vererek bilgisayarınızı alırsınız. İşte Egeli büyüklerimiz olan Lidyalılar, alışverişi ya da büyüklerin söylediği adıyla ticareti, tek bir değişim aracıyla yapmak için parayı bulmuşlardır.

Yüzyıllar boyunca para yerine birçok değerli şeyi kullandık. Deniz kabukları, gümüş, altın ve hatta çikolata. Evet, yanlış duymadınız, çikolata. Binlerce yıl önce Meksikalı yerliler, kakao dedikleri ağaçlarda yetişen tanelerden sıcak bir içecek keşfetmişlerdi. Bu sıcak içecek o kadar lezzetliydi ki kendilerine doğanın bir armağanı olduğuna inanıyorlardı. Kısa zamanda bölgede çok ünlü olan kakaoya, komşu Aztekler yeni bir şekil vererek çikolata dedikleri farklı bir kakao türü oluşturmuşlardı. Kakaodan daha lezzetli olan çikolata tanelerine o kadar değer veriliyordu ki, Aztekler para yerine artık *çikolata* kullanmaya başlamışlardı. İspanyolların da 16. yüzyılda Meksika'yı fethettiklerinde para yerine çikolata denilen bu taneleri kullandıklarını biliyoruz.

Para yerine en son kullandığımız şey altındı. Fakat altın da taşınması ağır bir madde olduğu için bugünkü kağıt ve metal paraları kullanmaya başladık.



Anne ve babalarımız bize harçlık verirler, çünkü parayı tanımamızı ve onu iyi kullanmayı öğrenmemizi isterler. Parayı en faydalı şekilde yönetebilme yeteneğimizin gelişmesini arzularlar.

İlk maaşımız: Harçlık

Anne ve babalarımızın evin geçimi, bizim ihtiyaçlarımız ve harcamalar için nasıl paraya ihtiyacı varsa bizim de kırtasiye, kitap ve oyuncak almak için paraya ihtiyacımız vardır. Ebeveynlerimiz çalışıyor ve para kazanıyorlar. Fakat biz her sabah işe değil okula gitmek zorundayız. Okul oraya gittiğimiz için bize para vermez. Ama orada da ihtiyaçlarımız olabilir. İşte ebeveynlerimiz bunu bilirler ve bizlere hayatımızın ilk maaşını verirler: HARÇLIK.

Anne ve babalarımız genelde bize düzenli olarak harçlık vermek isterler. Harçlığımızı harcama konusunda oldukça hızlıyızdır, hemen bitiverir. Nereye, nasıl ve ne zaman harcadığımızı hatırlamayız bile. Derhal yenisine ihtiyaç duyarız. Bu genellikle pek mümkün olmaz. Bir dahaki harçlık gününü beklememiz gerekir. Tıpkı anne ve babalarımızın her ay belli günlerde maaş almaları gibi, değil mi?

Acaba hiç düşündük mü, anne ve babalarımız bize neden harçlık verirler? Belki şaşıracaksınız ama ebeveynlerimizin bizlere harçlık vermelerinin tek amacı, isteklerimizi veya ihtiyaçlarımızı satın almamıza destek vermeleri değildir. Şüphesiz onlar da bizim ihtiyacımız olan şeyleri almamızı isterler. Fakat onların bize harçlık vermelerinin altında çok önemli bir neden daha vardır. Anne ve babalarımız bize harçlık verirler, *çünkü parayı tanımamızı ve onu iyi kullanmayı öğrenmemizi isterler*. Parayı en faydalı şekilde yönetebilme yeteneğimizin gelişmesini arzularlar. Parayı harcadığımız yerleri seçerken sorumluluk almamızı ve böylelikle para konusunda kendimizi geliştirmemizi beklerler.

Harçlık almaya başladığımız ilk günlerde ebeveynlerimizin beklentilerini karşılayacak bir para yönetimi sağlayamayız. Marketten çikolata aldığımız zaman paranın üzerini istemeye utanabiliriz veya unutabiliriz. Paramızı bozdurmak istesek strese girebiliriz. Ebeveynlerimizin tüm tembihlerine rağmen harçlık konusunda tecrübe kazanana kadar paramızı genellikle abur cubura harcarız. Anne ve babamız paramızı nereye ve nasıl harcamamız gerektiğini açık açık anlatsa da, hatta bize bir ihtiyaç listesi oluştursa bile çoğu zaman elimizdeki para bir anda uçup gidiverir. Akşam eve dönerken parayı da listeyi de unutmuşuzdur. Olsun, yine de hata yaptığımızı düşünmemeliyiz. Çünkü herkes hayatının parayla tanıştığı ilk yıllarını böyle geçirir.

Günlerden bir gün, harçlığımızı aldıktan sonra satın alacağımız şeyleri düşünürken, ebeveynlerimizden tuhaf bir söz duyarız. İlk kez duyduğumuz bu söze o anda bir anlam veremeyiz, ama ısrarla söylenmeye başlanınca ne demek olduğunu öğrenmek isteriz. Bu tuhaf söz şudur: TUTUMLU OL!

Tasarruf mu, o da ne?

Peki ama nasıl tutumlu olunur?

Şu sözleri hatırlıyor olabilir misiniz?

"Dört şey asla geri gelmez: Ağızdan çıkan söz, atılan ok, geçmiş ve kaçırılan fırsatlar."

Hz. Ömer

Eli sıkı ol! Kemerleri sık! Harcamayı azalt!

Tutumlu ol! İdareli ol!

Gereksiz harcama! Kaynakları israf etme!

Çocukluğunuzun ilk yıllarını hatırlayın. Tasarruf yapmayı öğrenmeye başladığınız ilkokul yıllarını... Sizi bilemeyiz ama biz hayatımızın o döneminde bu sözleri çok duyardık. Silgileri bitene kadar kullanmaya çalışır, onları kaybetmemek için azami dikkat gösterirdik.

Kalemlerimizi dikkatli kullanır, yere düşürüp uçlarını

kırmamaya çalışırdık. Kumbaramıza koyduğumuz üç beş kuruşun hesabını yapardık sürekli. Evde önce bayat ekmeğin bitmesi gerektiği vurgulanır, yemekler hiç çöpe dökülmezdi. Alışverişe çıkmadan önce ne alacağımıza karar verip gerçek ihtiyaçlarımıza göre bir liste yapardık. Kullanmadığımız ışıkları, muslukları ve televizyonu hep kapatırdık. Dedemiz o yaşında dahi, "Yılan bile bitmesin diye toprağı azar azar yemiş" atasözünü hep söyleyerek bizi bilinçlendirmeye çalışırdı. Tasarruf yapmayı ne kadar çok seviyorduk o yıllarda. Belki şimdi yeniden hatırlama ve size de hatırlatma zamanı geldi, ne dersiniz?



Haydi, bütçe yapmayı öğrenelim!

Tasarruf yapmaya, yani gereksiz harcamamaya ve tüketmemeye başlamak için öğrenmemiz gereken ilk şey bütçe yapmaktır. “Bütçe mi, o da ne?” diyenlerin çoğunlukta olduğunu duyar gibiyiz. Birçok kişi bu sözcüğün ne anlama geldiğini bilmez. Bilenlerin çoğu ise kullanma ihtiyacı hissetmez. Fakat bütçe, para denen nesneyi her dediğimizi yapan bir yardımcıya dönüştürmeyi istiyorsak bilmemiz gereken en önemli şeydir. Haydi, gelin şimdi hep beraber bütçenin ne olduğunu öğrenelim.

Önce hep beraber geçmişe bir yolculuk yapalım ve 1932 yılına gidelim. O yıl ülkemiz çocukları için yayınlanan bir dergide bütçe yapmak bakın nasıl anlatılıyor:

Tutumlu olmak harcamalarda bir düzen, tasarruf ise bu düzenden doğan bir hayat sigortasıdır. Atalarımızın “ak akçe kara gün içindir” sözü bu sigortanın bir göstergesi gibidir.

Bütçesini hazırlamayan bir kişinin tasarruf etme çabaları, çürük bir temel üzerine kurulan binaya benzer. Hayatta karşılaşılabilecek en küçük bir fırtına, en umulmadık bir anda o binayı yıkabilir.

Herkesin kişisel ve her aile reisinin de bir aile bütçesi olması gerekir.

Kişilerin ve ailelerin bütçesi gelir ve giderlerinin aynasıdır. Kişi ve aileler, gelecekteki ekonomik görüntülerinin ne olacağını ancak o ayna ile görebilirler. Şüphesiz ki aynada görüntüsünü gören kendisine çeki düzen vermesini de bilir.

Bütçesi olmayan kişi ve aileler karanlıkta el yordamıyla yürüyenlerden farksızdır. Önlerine nasıl bir engel çıkacağını öngöremezler ve böyle bir engele karşı ne yapacaklarını bilemezler.

Bütçenizin gelir ve gider sayfaları birbirleriyle uyumlu olmalıdır. Giderlerin gelirlere uymadığı bir durum bütçenizi mahveder.

“Ne gördüğümüz genellikle ne aradığımızla bağlıdır.”

John Lubbock

İsraf etmek hiç düşünmeden harcamak demektir. Bütçe yapmak, harcamaların aşırılık ve israftan kurtarılarak paranızın kendi kendine birikmesini sağlar.

Fakat tasarruf hareketi paranın birikmesi ile bitmiş olmaz. Parayı işletmek, hem kendinize, hem ailenize ve hem de memleketinize faydalı bir hale getirmek gerekir.

Bütçenizin sayfalarında gelirleriniz az çok bellidir. Öyleyse giderleri de belirli hale getirmek gerekir. Bunu yaparken her gider gerçek ihtiyaçları karşılayacak şekilde olmalı, israfa neden olmamalıdır.

İsraf etmek deli gibi harcamak demektir. Delilerin toplum içindeki yerinin akıl hastaneleri olduğunu mutlaka biliyorsunuzdur.

Bütçe yapmak, harcamaların aşırılık ve israftan kurtarılarak paranızın kendi kendine birikmesini sağlar. Fakat tasarruf hareketi paranın birikmesi ile bitmiş olmaz. Parayı işletmek, hem kendinize, hem ailenize ve hem de memleketinize faydalı bir hale getirmek gerekir.

Parasını çömlekte gizleyen, yastığın veya toprağın altında saklayan kişiler paralarını ölmeden gömmüş ve üzerlerine bir mezar taşı dikmiş gibidirler.

Biriken ve başka bir işte kullanılmayan paraların yani tasarrufların beslenmesi, canlanması için yatırıma aktarılması gerekir.

Kişilerin ve ailelerin tasarrufları ancak milli tasarrufa dönüştürülürse memlekete faydalı olabilir.

İşte o gün bu sözleri okuyan çocuklar yani dedelerimiz, ninelerimiz, annelerimiz ve babalarımız bize bugünkü refah dolu yaşantımızı yarattılar. Ne dersiniz, artık sıra bize gelmedi mi?

Şimdi sizi biraz daha şaşırtacağız, hazır olun. Aslında siz bütçenin ne demek olduğunu iyi biliyorsunuz. Hayır, şaka yapmıyoruz. Gerçekten biliyorsunuz ve hem de çok küçük yaşlarda öğrendiniz. İnanmadınız mı yoksa?

Bütçe yapmak sizin işiniz!

Öyleyse şimdi küçük bir yolculuğa daha çıkalım ve çocukluk günlerimize gidelim. Çocukluğunuzda nasıl para biriktirdiğinizi hatırlıyor musunuz? O zamanlar pek fark etmediğiniz altın bir kurala sahiptiniz. Belki de ekonomi tarihinin en önemli altın kuralını daha çocukken uygulamaya başlamıştınız. Üstelik hiçbir profesyonel danışman desteği almadan veya herhangi bir kitap okumadan. Tamamen içinizden gelen sesle o altın kuralı bulmuşsunuz. Hatırlayabildiniz mi?

Şimdi birçoklarının bulamadığı o altın kuralın ne olduğunu merak ettiniz değil mi? Hemen hatırlayacaksınız: Çocukken para biriktirmezsiniz!

Şaşırdınız mı?.. Şaşırmayın, çünkü bitmedi. Evet, çocukken para biriktirmezsiniz; çocukken oyuncak almak için para biriktirirdiniz. *Para biriktirmek ile oyuncak almak için para biriktirmenin aynı şey olmadığını* bugün öğrendiyseniz, altın kuralı da öğrenmişsiniz demektir. Altın kural, para biriktirmenin bir amaç için yapılabileceği gerçeğidir. Amaç belirlemeden tasarruf yapmak gerçekten çok zor bir iştir.

Şimdi hatırladınız, değil mi? Çok beğendiğimiz ve rüyalarımıza giren o oyuncak almak için harçlıklarımızın küçücük kısımlarını bir köşeye ayırırdık ve sonunda kesinlikle başarırdık. Yani o oyuncakla sahip olurduk. İşte o gün yaptığımız şey bütçeydi.

Diyelim ki babamız bize 10 lira harçlık veriyor. Bunun 8 lirasını günlük harcamalarımız için, 1 lirasını ileride almayı hayal ettiğimiz güzel bir kitap için ve geri kalan 1 lirayı da belki bir gün lazım olur diye ayırıyorsak, bütçe yapmayı öğrenmişiz demektir. Emin olun, hem ebeveynlerimizin, hem büyük şirketlerin, hem de devletlerin yaptıkları bütçe aynen sizinki gibidir.

"Büyük keşiflerin tohumları sürekli etrafımızda yüzüyor. Ama onlar yalnızca almaya iyi hazırlanmış zihinlerde kök salıyor."

Joseph Henry

Evet, bütçe yapmak gerçekten çocuk oyuncağıdır. Ama daha kolay başka bir şey daha vardır. Peki o nedir biliyor musunuz: Yaptığımız bütçeye dikkat etmemek!

Babil'in en zengin adamı!

Belki büyüklerin konuşmalarına kulak misafiri olmuşsunuzdur. Mesela şöyle bir konuşmayı duymuş olabilir misiniz: *"Mutfak masrafları, giyim masrafları, eğlence masrafları ve diğer masraflar için kendime bir harcama tablosu yaptım. Ama ayın ortasında eğlence masrafları için belirlediğim tutar bitti. Ben de mutfak masraflarından takviye yaptım..."*

Bütçeyi yapan siz, uygulayan da siz olunca kendinize duygusal davranarak bütçeyi alt üst etmeniz zor olmuyor. Böylece her şey boşa gidiyor. Oysa o bütçeyi oluşturmak için ne kadar çok uğraşmıştınız. Peki ama böyle bir durumda ne yapmak gerekiyor? Bize kim yardım edebilir?

Her zaman yaptığınız bütçeye uymanız için size yardım edecek tek kişi yine sizsiniz. Birçoğunuzun şöyle dediğini duyar gibiyiz: *"Nerede bende o irade!"*

Eğer siz de kendini bu konuda zayıf ve güçsüz hissederek *"Nerede ben de o irade!"* diyenlerdenseniz; sizi zamanda küçük bir yolculuğa davet ediyoruz. Hep

beraber dünyanın en zengin şehri Babil'e gidelim,

ne dersiniz? Mutlaka bu güzel şehrin adını

duymuşsunuzdur. Asma bahçeleri ile

dünyanın yedi harikasından birine

sahip olan efsanevi Babil şehrini. İşte o

zengin Babil şehrinin en zengin adamı

Arkad'dı. *Babil'in En Zengin Adamı* adlı

kitabı okuduysanız onun adını mutlaka

duymuşsunuzdur. Bansir ve Kobbî ise

iki fakir arkadaştır. Çok çalışmalarına

rağmen paraları ellerinden hep uçup

*"Quid rides? Mutato nomine, de te fabula narratur!"
Ne gülüyorsun? Adı değiştirirsen, anlatılan senin hikayendir!"*

Eski bir Latince deyiş

gitmektedir. Bir gün ne yapmalıyız diye düşünürlerken akıllarına parlak bir fikir gelir:

Bansir ve Kobbî, Babil'in en zengin adamı Arkad'a danışmaya karar verirler. Ondan zenginliğin altın formülünü öğreneceklerdir. Bu amaçla yola düşerler ve Arkad'a giderler. Arkad'a, kazandıkları paranın ellerinden uçup gittiğini söylerler ve zengin olmak istediklerini anlatırlar. Arkad, onları sabırla dinler ve sözü hiç uzatmadan kendi zenginliğinin altın kuralını söyler: *"Kazancımın bir kısmını harcıyorum, bir kısmını ise kenara ayırıyorum."*

Bu bütçe yapmak ile aynı anlamdadır. Yani Arkad onlara öncelikle bütçe yapmalarını ve sonra ona uymalarını söylemektedir. Fakat Bansir ve Kobbî üzgün bir tavırla Arkad'a şu yanıtı verirler: *"Nerde bizde o irade!?"*

Tanıdık geldi değil mi; insan duygularının binlerce yıl içinde hiç değişmemiş olduğunu görmek. İradesiz olduğunu söyleyen birine o andan sonra denebilecek fazla bir şey yoktur. Çünkü o yenilgiyi kabul etmiş demektir. Fakat Arkad, Bansir ve Kobbî'ye şöyle cevap verir:

"Güçlü irade, insanın kaldıramayacağı bir öküzü ya da deveyi taşıması değildir. Güçlü irade, hedefe ulaşmak için önüne koyduğun görevi başarmaktır. Mesela ben, eğer kendime bir vazife belirlersem, önemsiz bir iş de olsa sonuna kadar giderim. Aksi halde önemli işler için kendime nasıl güvenebilirim? Diyelim ki kendime şöyle bir görev verdim: Yüz gün boyunca şehre köprü üzerinden yürüyerek gidip, yoldan aldığım bir çakıl taşı dereye atacağım. Bunu her gün yaparım. Eğer yedinci gün dereye taş atmayı unutursam, kendime şunu söylemem: "Boş ver, yarın iki çakıl taşı atarım, aynı şey olur!" Aksine o gece uyumam, tekrar şehre yürüyerek gider ve çakıl taşı dereye atarım. Ya da yirminci günde kendime şunu söylemem: "Her gün bir çakıl taşı atmak çok saçma. Ay sonunda bir avuç at, olsun bitsin!" Böyle bir şeyi ne söyler, ne de yaparım. Önüme, kendim için bir iş koyduğumda onu kesinlikle tamamlarım. Bu da bana yeni hedefler için güven duygusu verir. Bundan dolayı kendime daima dereye atabileceğim çakıl taşı kadar hedef belirlerim."

Arkad'ın söylediği aslında çok basit. Kendinize öyle bir bütçe yapın ki; hem o uyabileceğiniz kadar mantıklı olsun, hem de siz ona uymak için gereken iradeyi gösterin. İşte her şey burada başlıyor. Eğer bunu yapabilirseniz parayı itaatkâr bir yardımcıya dönüştürmeye başlıyorsunuz demektir. Diyelim bütçenizi yaptınız ve her şey hazır. Peki ama nereden başlayacaksınız?

Para ustası olmak için önce çırak olmalıyız!

Belki şimdi anlatacağımız hikâyeyi duyanlarınız olmuştur:

Bir adam evindeki yer döşemelerinin gıcirtısından şikâyetçiymiş. Birçok usta çağırılmış ama hiçbirisi gıcırdamayı kesememiş. Bir gün yakınlarından biri ona iyi bir usta tavsiye etmiş. Usta odada dakikalarca dolaşp gıcirtıyı dinlemiş. Tek tek tahtaları yoklamış ve sonra alet kutusundan bir çivi çıkarmış. Tek bir çivi! Çiviyi



*Her işin ustası
olduğu gibi
paranın da
ustaları vardır.
Para ustası çekici
nereye vuracağını
yani parasını nasıl
harcayacağını,
nasıl yatırım
yapacağını ve
nasıl yöneteceğini
iyi bilir.*

çakmış ve gıcirtıyı bir anda kesmiş. Ev sahibi mutluluk içinde borcunun ne kadar olduğunu sormuş. Usta “100 lira” diye cevap vermiş. Ev sahibi, “Ama tek bir çivi çaktınız, diğer ustalar 10 lira almıştı” diye itiraz edince usta gülümseyerek şu cevabı vermiş: “Çekiçle vurmak 10 lira; çekici nereye vuracağını bilmek ise 90.”

Her işin ustası olduğu gibi paranın da ustaları vardır. Para ustası çekici nereye vuracağını yani parasını nasıl harcayacağını, nasıl yatırım yapacağını ve nasıl yöneteceğini iyi bilir. Yüz lirası varsa onun şimdi ne kadarını harcayayım, ne kadarını biriktireyim diye düşünür. Bugün tasarruf ettiği paranın yatırımla seneye daha da büyüyeceğini bilir. Bir gün daha önemli bir ihtiyacını karşılayacağını, ya da ihtiyacı olan bir yakınına borç olarak vereceğini düşünür. İşte para ustası olmak için önce çırak olmamız gerekir. Çıraklık ise paramızı tasarruf etmeyi bilmek anlamına gelir.

Gelin şimdi hep beraber çıraklığımızın ilk günlerine başlayalım.

Para çok değerlidir

Paranın değerini anlamakta bazen zorlanırız. Para ustası olanların çıraklara ilk söyledikleri sözler paramızın kıymetini bilmek üzerinedir. Bu sözler bize anlamlı geldiği kadar anlamsız da gelir. Mesela bazen şöyle düşünürüz: “Aman canım, benim biriktireceğim 5 lirayla ne olur ki! Birçok zengin insan paralarını ölçüsüzce harcıyorlar. Hiç kimse onlara tasarruf yapın demiyor...”

Belki siz bile böyle düşünmüşsünüzdür. Öyleyse anlatacağımız şu küçük hikâyeyi lütfen dinleyin:

Amerikalı bir büyük havayolu şirketi, 1987 yılında, küçük, minicik, gözle görülmesi imkânsız ve hatta iştihap duyanlara gülünç gelebilecek bir tasarruf önlemi alır. Uçaklarında birinci sınıf yolculara verilen salataya beş zeytin yerine dört zeytin koymaya başlar. Yani salatalardan bir zeytin azaltır.

Sonunda ne olur biliyor musunuz? Şirket on binlerce dolar tasarruf eder. İnanılmaz değil mi?

Bu büyük şirketin bir yolcusuna vereceği bir zeytine ihtiyacı mı var sizce? Elbette yok... Öyleyse ne peki?

Bu tamamen paranın ne kadar kıymetli olduğunu bilmek ile ilişkilidir. Büyük şirketleri büyük yapan şey paranın ne kadar kıymetli olduğunu bilmeleri ve harcamalarında tasarruf yapmaları gerektiğini daima düşünmeleridir. Eğer biz de ileride iyi bir usta olmak istiyorsak çıraklık günlerimizde paraya değer vermeli ve tasarruf yapmayı öğrenmeliyiz.

Çıraklık günleri hep zordur. İnsan daima ustasına bakar ve acaba ben de bir gün usta olabilecek miyim diye düşünür. Çünkü usta zengindir. Çıraklıkta ustanın sözlerini ve öğütlerini büyük bir dikkatle dinleseniz bile işin büyük kısmı size düşer. Çünkü ustanın size vereceği bir ilhamdan başka bir şey değildir.

Acaba çok mu harcıyoruz?

Genellikle paramızın harcamalarımıza yetmediğini düşünürüz.

Vitrinlerde, reklamlarda veya sokaklardaki panolarda gördüklerimiz bizi sürekli etkilerler. Daha güzel bir telefon, daha çok özellikli bir bilgisayar ya da daha pahalı bir ayakkabı alma telaşımız hiç bitmez. Sonra da paramızın yetişmediğini fark ederiz. Bu durumu ne çok hafife alın, ne de kendinize çok kızın. Sadece bunun neden kaynaklandığını her zaman hatırlayın yeter. Zaman zaman hepimizin içine düştüğü bu aşırı ve kontrolsüz harcama probleminin kökeninin çok çok eskilere gittiğini biliyor muydunuz?

"Sırf yol iyi döşenmiş diye doğru yolda olduğunu düşünme!"

Mitolojinin ve fantastik dünyanın en tuhaf karakterlerinden biri Prokrustes'tir. Pek tanınmayan bu kahramanın adını belki siz de ilk kez duyuyorsunuz.

Konukseverliği ile ünlü bu tuhaf fantastik kahraman, onun efsanesini duyan şehir halkı tarafından eşkıya olarak tanınmış. Procrustes, Atik yarımadasının Eleusis tepelerinde büyük bir malikanede yaşamış.



Yoldan geçenleri aç ve açıkta bırakmaz, misafir eder ve oldukça iyi ağırlarmış. Gece olunca, misafirlerine, rahat bir uyku çekecekleri ve tam onların boyuna uygun bir yatağı olduğunu söylemiş. Misafirler yatınca onların ayaklarına ve yatağa bakarmış. Ayağı yataktan uzun olanların ayağını keser, kısa olanların ise ayağını çekerek uzatarmış.

Procrustes'in bu garip davranışı aslında onun kötü bir kişi olmasından değil, zihnindeki tuhaf bir davranış eğiliminden kaynaklanır. Prokrustes'i vahşi yapan gerçekte içindeki uyumluluk isteğidir. O, misafirlerini, her ne kadar onlara uygun bir yatağa yatırdığını düşünse de misafirleri o yatağa sığmamıştır. Procrustes de kusurun kendisinde ya da yatakta olmadığını düşünerek, misafirlerinin boylarını yatakla uygun seviyeye getirmek istemiştir. İşte, insan da bazen tıpkı Prokrustes gibi davranır. Çok hoşumuza giden bir şey gördüğümüz zaman, kendi paramızın ne kadar olduğunu düşünmeksizin o şeyi almak isteriz. Tek amacımız o sevdiğimiz şeye paramızı eşitleyip almak olur. Almadığımız sürece içimiz rahat etmez. Tıpkı Prokrustes gibi.

Harcama yaparken mutlaka bu tuhaf kahraman Prokrustes'i hatırlayalım. Zihnini rahat ettirmek için misafirlerine verdiği zararı düşünelim. Biz de içimizi rahat ettirmek için gereksiz harcamalar yaparak paramıza zarar veriyoruzdur çünkü.

Kronik erteleme hastalığı

Birçok kişi tasarruf yapılarak zengin olunacağına inanmaz. Onlara göre zenginlik durup dururken gelir. Piyangoda büyük ikramiyeyi kazanmak, aile büyüklerinden kalan bir miras ya da çok riskli bir yatırımdan büyük paralar kazanmak insanları zengin eder diye düşünürler. Elbette ki bu düşüncelerinde haklıdırlar, ama gözden kaçırdıkları çok önemli bir gerçek vardır. Birçok insan böyle bir fırsatı hayatı boyunca yakalayamaz.

Hayatları boyunca şans perisinin kendilerine gülmeyeceğini düşünen gerçekçi insanlar da vardır. Onlar ise çok çalışarak zengin olacaklarını düşünürler. Çok çok çok, daha çok çalışmak!.. Avuç içinde kullanılabilen bir telefon icat etmek, büyük bir altın madeni işletmek ya da dünyadaki bilgisayarların tamamında kullanılacak bir program yapmak da zengin edebilir elbette. Peki, sizce böyle bir şeyi başarmak kaç kişiye kismet olabilir?

Gelecekte rahat bir hayata kavuşmak için bugünden tasarrufa başlamamız gerektiğini hepimiz biliriz ama nedense bir türlü başlayamayız. Çünkü dünyanın en karmaşık hastalıklarından birine yakalanmışsınız. Bu hastalığın ne olduğunu bilenleriniz olabilir. Çünkü dünyada bir çok insan bu hastalığa yakalanmış durumda. Bilmeyenler için biz söyleyelim: *Kronik erteleme hastalığı!*

Kronik erteleme hastalığı, tasarruf yapmanıza, paralarınızı biriktirmenize ve rahat geleceğinize kasteder. Bu hastalığın en tipik belirtisi, tasarruf yapmayı ve biriktirmeyi isteseniz de, bunu ertelemek, ileride çok paranız olunca tasarrufa başlamayı planlamaktır. Bu nedenle bütün paranızı, bir kısmını biriktirmeyi düşünmeksizin harcarsınız. Bir türlü kendinize dur diyemezsiniz. Erteler durursunuz. Bu kötü bir hastalıktır. Ama artık tasalanmanıza gerek yok. Çünkü bu hastalığın da tedavisi bulundu. İnanmayanlar olabilir ama gerçek. İşte şimdi size bu hastalığın tedavisinin ne olduğunu söyleyeceğiz.

Gitmeyi çok sevdiğiniz o küçük lokantayı anımsayın. Yemek sonrasında hesabı istediğinizde garsonun, sipariş verdiğiniz yemekleri hemen hatırladığını ve size

Gelecekte rahat bir hayata kavuşmak için bugünden tasarrufa başlamamız gerektiğini hepimiz biliriz ama nedense bir türlü başlayamayız. Çünkü dünyanın en karmaşık hastalıklarından birine yakalanmışızdır:
KRONİK ERTELEME HASTALIĞI!

hesabı ne kadar hızlı çıkardığını anımsayabildiniz mi?

Eminiz o sahneyi ve o an yaşadığınız belli belirsiz hayreti hatırlamışsınızdır. Peki, sizce o garsonlar hesabı istediğinizde, sizin ne yediğinizi nasıl hemen hatırlıyorlar?

Şimdi biraz düşünelim. Acaba başladığınız bir işi bitirmeden rahat edebilir misiniz? Eminiz, hiç kimse edemez. Bir işe başladık mı o işi bitirmeden duramayız. Çünkü içimiz rahat etmez... İşte, siz masaya oturduktan sonra tüm siparişlerinizi getiren o garson için de bu geçerlidir. Hesabı aldığı zaman işinin biteceğini ve içinin rahat edeceğini düşünmektedir. Bu nedenle de işi hep kafasındadır ve işi tamamlayana kadar da endişeli olacaktır. Yani sizin ne yediğinizi sürekli hatırında tutmaktadır.

Zihnimiz hakkındaki bu gerçeği ilk gören kişi Rus bilim insanı Bluma Zeigarnik'tir. Garsonların hesabı hatırlama yeteneklerini görüp insanlar üzerinde birçok deney gerçekleştirdikten sonra çok önemli bir gerçeği fark etmiştir: Yarım bırakılan işler, bitirilen işlerden daha kolay hatırlanıyor.

İşte o garson sizin hayatınızı değiştirecek kişidir. Yani sizi tasarruf etmeye, dikkatli harcamaya ve geleceğinizi yaratmaya yönlendirecek kişi... Şimdi "O garsonun benim tasarruf etmemle ne ilgisi var?" diyenler varsa iyi dinlesinler:

Eğer ertelemeye başlarsanız önünüzdeki işin büyüklüğü sizi boğar. Ama bir kere başladınız mı da sonuna kadar devam edersiniz. Tıpkı o garson gibi: Sizin yediklerinizi, hesabı ödediğiniz ana kadar kafasında tutan o garson!

Sakın ola ki ömrünüzün geri kalan on yıllarını paranızın bir kısmını sürekli

biriktirme endişesi ile geçireceğinizi düşünmeyin. Yapmanız gereken tek bir şey var. Sadece birkaç aylığına paranızın bir kısmını biriktirmeyi deneyin. Eğer bundan hoşlanmazsanız biriktirmeye son verebilirsiniz. Ama o kadar eminiz ki... Tasarruf etmeye ve gereksiz harcama yapmamaya devam edeceksiniz. Çünkü o garson her zaman aklınıza gelecek. Ta ki koyduğunuz hedefe ulaşana, yani müşterinin hesabı istediği o ana kadar. İşte o an dilediğiniz hedefe ulaştığınızı göreceksiniz ve içiniz rahat edecek.

Para biriktirmeye ne zaman başlamalıyım?

Bir işe ne zaman başlanması gerektiği sadece sizlerin değil herkesin sorunudur. Büyük şirketler bile bazen bu zaman sorununa takılırlar. Bir işe başlama zamanını belirlemek oldukça önemlidir. Sahi tasarruf yapmaya ne zaman başlamalıyız? Her zaman olduğu gibi bu soruya da birlikte yanıt bulmaya çalışalım.

Dünyanın ilk zeki insanları tekerleği bulmak için bir mağarada toplanmışlardı. Tekerleğe ihtiyaç her zamankinden fazlaydı, çünkü insanlar büyük mamutların peşinde koşmaktan yorulmuştu. Tekerleğin icadı kaçınılmazdı. Yaratıcı ilk çağ mühendisleri kare, üçgen ve daire şeklinde farklı tekerlek modelleri bulmuşlardı. Yapılan değerlendirme sonrasında tekerleğin yuvarlak olması gerektiğine karar verildi.

Yuvarlak tekerlek fikri herkesi mutlu etmişti. Bir an önce üretime geçip insanları mamut peşinde koşmaktan kurtarmak gerekiyordu. Her şey tamamdı. Karar verilip üretime başlanabilirdi. Fakat tam o esnada mühendislerden biri "Durun!" diye bağırdı. "Bu ürünü şimdi üretmemeliyiz" dedi. "Çünkü mamutlar çok hızlı koşuyorlar ve bu taş tekerlekler ile insanlar onları yakalayamazlar. Daha yüksek çekiş gücüne sahip tekerleklerle ihtiyacımız var." Herkes birbirine bakakalmıştı. İçlerinden biri cılız bir sesle "Peki, ne yapacağız öyleyse?" diye sordu. Durun diyen mühendis yanıt verdi: "Tekerleği piyasaya çıkarmayı erteleyeceğiz. İnsanların sertleştirilmiş lastiği icat etmesini bekleyeceğiz."

Bu hikâyenin ne kadar saçma olduğunu siz de biliyorsunuz. Fakat dünyada birçok şirket bu deritten kurtulabilmiş değildir. Bir şeye ne zaman başlanacağına isteksizlik, planlama, belirsizlik ve diğer nedenlerle çoğu zaman kolayca karar verilemez. Ama biz hikâyemize dönersek, ilk insanlar tekerleği bulduklarında daha hızlı gidecek bir modeli başkaları üretene kadar beklemediler. Taş tekerleği keşfettikleri an kullanmaya başladılar. İşte, bu tasarrufa başlamak için de geçerlidir. Para biriktirmeye ne zaman başlamalıyız sorusunun yanıtı oldukça basittir: *Para biriktirmenin ne kadar önemli olduğunu keşfettiğiniz gün!* Eğer bugüne kadar başlamadıysanız o gün bugündür.

Haydi, ilk tasarrufumuzu yapalım!

Şimdi düşünün, sinemaya gittiniz ve uzun süredir beklediğiniz filmi zevkle seyretmeyi planlıyorsunuz. Küçük bir ayrıntıyı unutmuşsunuz: Patlamış mısır!

Büfeye yaklaştınız ve küçük boy patlamış mısırın 10 lira, büyük boy patlamış mısırın 13 lira olduğunu gördünüz. Hangisini almalıyım diye düşünürken aklınıza daha önce aldığınız moral bozucu o karar geldi. İçinizden size şöyle fısıldayan birini işittiniz: *"Tasarruf yapmalısın!.. Patlamış mısır almamalısın!.."*

Oldukça zor bir an ve ne karar vereceğinizi bilemiyorsunuz. Tasarruf mu yapmalısınız, yoksa uzun süredir beklediğiniz bu filmi bir yandan patlamış mısır yiyerek daha zevkli mi seyretmelisiniz? Aslında vereceğiniz karar oldukça kolay bulabilirsiniz. Gelecekte daha mutlu ve varlıklı biri kişi olmak istemeniz, bugün mutsuz bir kişi olacağınız anlamına gelmez. Gelecekte mutlu ve varlıklı biri olmak için bugün tüm zevklerinizi ertelemeniz anlamına da gelmez. Yapmanız gereken büfeye gidip küçük boy bir patlamış mısır almaktır. Peki, tasarruf bunun neresinde diye düşünebilirsiniz. Sahi neresinde?

"Gideceğin yoldan eminsen engeller dinlenme noktan olmaktan öteye geçemez."

Paulo Coelho

Bir anlığına tasarruf yapma kararı almadığınızı düşünün. Emin olun ki bu filmi seyretmeden önce büyük boy patlamış mısır alacaktınız. Hatta belki iki paket. İşte tasarruf buradadır. O kadar fazla patlamış mısır yemenin size bir faydasının olmayacağı açık. Küçük boy patlamış mısır alarak 3 lira tasarruf yaptınız veya belki daha fazlası. Hem de filmi patlamış mısır keyfi ile seyretme fırsatı yarattınız. Tıpkı havayolu şirketinin bir zeytin azaltması gibi küçük bir tasarruf yapmış oldunuz. Haftada, ayda ya da yıl boyunca böyle ne çok kez sinemaya gidiyoruz değil mi?

Öyleyse gelin küçük bir hesap yapalım. Sinema bileti 15 lira olsun. Siz her sinemaya gidişinizde 3 lira tasarruf yapmış olsanız, 5 hafta sonunda birikmiş 15 liranız olur ve o hafta sinemaya tasarruflarınızdan elde ettiğiniz birikimlerle gidebilirsiniz. Küçük bir matematik işlemi daha yaparsak, yıl boyu 10 filmi ailenizden harçlık almadan izlemiş olursunuz. Ne dersiniz, her yıl sinemada 10 film fazladan seyretmek hiç fena olmaz, öyle değil mi?

Neden çoğumuz tasarruf yapmıyoruz?

Tasarruf gördüğünüz gibi hem kolay hem de zevkli bir alışkanlıktır. Güzel bir geleceğin başlangıcıdır. Fakat harcamalarımızı kontrol altında tutamadığımızda tasarruf yapmak gerçekten çok zordur. Bir türlü başlayamaz ve sürekli erteleriz. Hep yarın deriz ama yarın hiç gelmez. Gelirimizin artmasını, daha çok kazanmayı, ikramiye tutturmaya ya da miras kalmasını bekleriz. Ama bunların olması maalesef her zaman mümkün değildir.

*"Küçük fırsatlar,
çoğu zaman
büyük girişimlerin
başlangıcıdır."*

Demosthenes

Hersh Shefrin ve Richard Thaler adlı iki ekonomist, yaptıkları bir deneyle, bizim bu "kaypak" yönümüzü oldukça etkileyici bir şekilde ortaya çıkarmışlar. Deneye katılanlara basit bir soru sormuşlar. Soru şu: Elinize 2.400 dolar geçerse bunun ne kadarını harcarsınız? Ama bu soruyu deneklere 3 farklı şekilde sormuşlar. Birinci gruptaki kişilere bu parayı maaşlarına ek olarak

her ay 200 dolar şeklinde ve 1 yıl boyunca alacaklarını söylemişler. Sonra da yukarıdaki soruyu yöneltmişler:

Ne kadarını harcarsınız? Bu soruya verilen yanıtların ortalaması toplamda 1.200 doların harcanacağını gösteriyor. Yani denekler 2.400 doların 1.200 dolarını tasarrufa ayırmışlar.

İkinci gruptakilere parayı hemen alacakları söylenmiş ve ne kadarını harcayacakları sorulmuş. Katılımcılar 400 dolarını hemen ve ay başına 35 dolar olmak üzere toplamda 785 dolar harcayacaklarını belirtmişler. Böylece tasarrufa ayırdıkları tutar 1.615 dolar olmuş.

Üçüncü gruptakilere ise belli bir süre içinde vadeli bir hesaba toplamda 2.400 dolar yatırılacağı söylenmiş ve ne kadarını harcayacakları sorulmuş. Gelen yanıt şaşırtıcı. Parayı belli bir süre sonra alacak olan katılımcıların hepsi 1 dolar bile harcamayacağını söylemiş. Yani 2.400 dolar tasarruf edeceklerini belirtmişler.

Bu üç grubun yanıtlarına biraz daha yakından bakalım. Birinci grup aslında hepimizin içinde bulunduğu gruptur. Gelirimize eklenecek küçük bir tutarın maalesef yarısını harcayacağımız ortaya çıkmaktadır. İkinci durumda, tıpkı piyango gibi elimize bir para tutuşturulduğu görülmektedir. Bu durumda tasarruf ettiğimiz tutar biraz daha artmıştır. Son durumda ise elimize hemen geçmeyen miras benzeri bir paraya sahip olduğumuz görülmektedir. Para elimizde olmadığı için tamamını tasarruf edeceğimiz ortaya çıkmıştır.

Bu deneyden de anlaşılacağı üzere, tasarruf yapmayı elimize geçen parayla değil, daima kazanacağımız piyango ya da miras ile yapmayı planlar görüntüdeyiz. Bu deney aynı zamanda bize nasıl bir düşünce hatası içinde olduğumuzu fazlasıyla gösteriyor. Tasarruf için hep uçan kuştan medet umuyoruz. Elimizdekilere hiç bakmıyoruz.

Unutmayın, tasarrufa giden yol bizim bakış açımızda saklıdır. Üzerinde düşünmemiz gereken piyangoyu ne zaman kazanacağımız değil, *“Bu hatalı bakış açımızı nasıl düzeltebiliriz?”* sorusudur. Eğer tasarruf yapamıyorsak lütfen bu sorunun cevabını bulmak için daha fazla düşünelim.

Harcamalarımızı kontrol altında tutmanın ilk anahtarı: 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 için de finansal sistemin içine dahil olmak gerekli. İşte bu nedenle, bir sonraki bölüme geçmeden önce, siz gençlerin tam da bu dönemde finansal sisteme girişi için ilk basamak olan banka kartlarının, harcamalarınızı kontrol altında tutmak için bir anahtar olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Banka kartı ile hesabınızdaki kadar harcarsınız. Üstelik, istediğiniz zaman hesap hareketlerinize veya ekstrenize bakarak, nereye ne kadar harcadığının takibini de yapabilirsiniz.

Yol basit, ilk adım olarak kendinize bir hesap açın, yaşınız henüz yetmiyorsa ailenizden sizin adınıza bir hesap açmasını isteyin. Hesaba bağlı bir banka kartı edinin ve harçlıklarınızı bu hesaba yatırın. Harcamalarınızı da bu hesaba bağlı banka kartınız ile yapın. Banka kartı ile hesabınızdaki kadar harcarsınız. Üstelik, istediğiniz zaman hesap hareketlerinize veya ekstrenize bakarak, nereye ne kadar harcadığının takibini de yapabilirsiniz.

"Geçen ay sinemaya toplam 30 lira harcamışım, kırtasiyeye 50 lira" diyerek, ekstreden harcama takibini yapabilir, tasarruf yapabileceğinizi düşündüğünüz alanları belirleyebilirsiniz.

Banka kartının nakde göre başka avantajları da var. Güvenlidir, sahtesi olmaz. Bozuk para taşıma derdinden kurtulursunuz, para üstü alamadığınız durumlarda ödemenizi tam yapabilmeyi sağlar. Üstelik nakit ödeme yaptığınız takdirde bu ödemenin kayıtdışı ekonomiye kayması ihtimali vardır. Kartlarla yapılan ödemelerde vergi kaçacağı olmaz, ülkenin vergi gelirleri korunur. Size zaman kazandırır, belki siz gençler için nakde göre en önemli farkı modern olmasıdır.

Kartların Avantajları

- >> Güvenlidir, sahtesi olmaz.
- >> Bozuk para taşıma derdi yoktur.
- >> Para üstü alamadığınız durumlarda ödemenizi tam yapabilmeyi sağlar.
- >> Kartlarla yapılan ödemelerde vergi kaçacağı olmaz, ülkenin vergi gelirleri korunur.
- >> Size zaman kazandırır.



Bilinçli kart kullanımı

Tasarruftan yatırıma olan yolculukta banka hesabı ve banka kartından sonraki adım kredi kartıdır. Üniversite hayatıyla birlikte kimilerinize aileleriniz ilk kredi kartınızı ek kart olarak vermiş olabilir. Veya siz kendinize ait ilk kredi kartını edinmiş olabilirsiniz. Henüz kredi kartınız yoksa da iş hayatına girişiniz ile birlikte muhtemelen bir kredi kartı edineceksiniz.

Kredi kartları ve banka kartları, doğru kullanıldıkları zaman hem bütçenizi yönetmenize hem de sağladıkları taksit, puan, indirim, *asistans* gibi hizmetlerle birikim yapmanıza büyük fayda sağlarlar.

Kartlar aslında, zaman zaman haberlerde çıktığı gibi insanları borç yapmaya teşvik etmez, tam tersine bilinçli bir şekilde bütçelerini yönetmelerini sağlar. Kredi kartınızın aylık ödemesini ister aileniz ister siz yapıyor olun, bilinçli kullanmak tamamen sizin elinizde.

Peki nasıl bilinçli kullanacağız? İlk olarak kredi kartları ile ilgili bazı önemli terimleri öğrenmekle işe başlayalım:

Kredi kartı ile ilgili kullanılan terimler nelerdir?

EKSTRE (HESAP ÖZETİ): 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.

ASGARİ 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 tarafından akdi faiz işletilmeye başlanır. Bu nedenle asgari miktarı ödemek kredi kartı borcunuzu kapattığınız anlamına gelmemektedir.

LİMİT: Kart sahibinin kartıyla bir ayda yapabileceği ödemeler için tahsis edilen toplam tutar demektir.

SON ÖDEME TARİHİ: Ekstrenizde belirtilen borcun ödenebileceği son gündür. Bu günü geçirdiğiniz takdirde borcunuzun üzerine hem gecikme faizi işlenir hem de kredi sicil puanınız olumsuz olarak etkilenebilir.

FAİZİN HESAPLANMASI: Kredi kartınızın ekstre borcunu tam olarak ödemediğinizde ödemediğiniz kısma iki şekilde faiz yansiyabilir:

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. Daha fazla faiz ödememek için kart ekstrenizin en az asgari tutarını ödemelisiniz.

NAKİT ÇEKİM VE TAKSİTLİ NAKİT ÇEKİM: Acil nakit ihtiyacınızın olması durumunda kredi kartınızı kullanarak bankanızın ATM, internet veya mobil şubesi üzerinden nakit çekmenizdir. Dönem sonunda çektiğiniz nakdin 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.

Peki kartları doğru şekilde kullanmanın yolu nedir?

1) LİMİT: Kart limiti gelirimizle/harçlığımızla 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) HARCAMALARIMIZI DÜZENLİ OLARAK KONTROL ETMEK:

Bu işlem 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) TAKSİT: 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



karşılama için faiz ödeyecektiniz. Ya da paranız yetmediği için 6 ay para biriktirerek alacağınız bir ürünün 6 ay sonra fiyatı bugünkünden oldukça yüksek olabilirdi. Oysa taksit sayesinde bu ürünü hemen herhangi bir fiyat farkı ödemedi 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. Üç 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 AİDATI (YILLIK KART ÜCRETİ): 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 iyice 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 BİLGİLERİNİ KİMSEYLE PAYLAŞMAMAK: Kart şifrenizi ya da SMS ile gelen tek kullanımlık şifreleri, banka personeli dahil kimseyle paylaşmazsanız kartınızın güvenliğini sağlamış olursunuz.

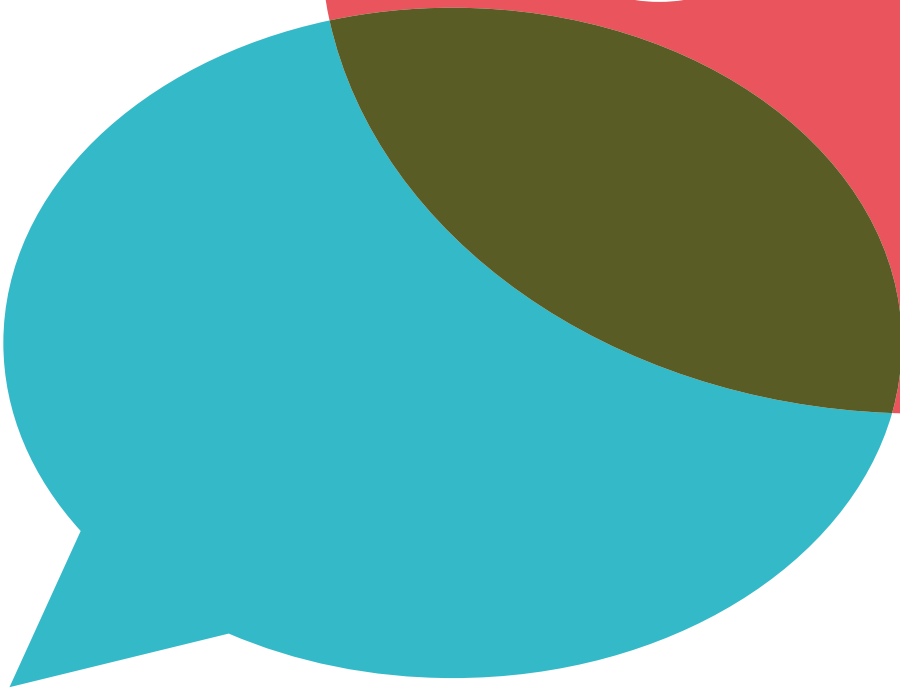
7) KARTLARIN EK FAYDALARINI TAKİP ETMEK: Kredi kartları veya banka kartları sık sık kampanyalar ile kullanıcılarına fayda sağlarlar. Bir çok kart akaryakıt ya da market harcamalarınıza oldukça yüksek puan ya da nakit iadeleri verirken, bazıları

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 ödemediğinizden 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, vergilerini 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 almanızı sağlar, enflasyonla mücadeleye yardımcı olur. Son olarak da nakdin yarattığı basım, dağıtım, sahtecilik, kayıp ve çalınma gibi maliyetlerden kurtulmamızı ve ülke olarak tasarruf etmemizi sağlar.

Kartlı ödemeler, iç talebin istikrar kazanmasını sağlar ve ekonominin durağanlaştığı dönemlerde olumsuz etkilerin hafif bir şekilde atlatılmasına, enflasyonla mücadeleye yardımcı olur.

02





Yatırım

*"En uzun yolculuklar bile
küçük bir adımla başlar."*



Yatırım yapmanın büyüü

Birçok kişi zengin olmak için daha çok kazanması gerektiğini düşünür. Daha çok kazanmak için de daha çok çalışması gerektiğini sanır. Ama bu o kadar da doğru değildir. Birçok zengin insan şu altın formülü iyi bilir: *Para için çalışmak değil, paranızın sizin için çalışması sizi zengin eder.*

Diyelim ki her ay 100 lira biriktiriyorsunuz ve biriktirdiğiniz parayı yastığınızın altına koyuyorsunuz ya da bir kitap arasına veya hiç kimsenin bulamayacağı bir yere. Her ay 100 lira biriktirdiğiniz sürece 1 yıl sonunda tam 1.200 liranız olur. 10 yıl sonunda ise 12.000 liranız.

Ama eğer paranızı sizin için çalıştırırsanız?

Yatırım sözcüğünü mutlaka duymuşsunuzdur. Yatırım, paranızın sizin için çalışmasını ifade eder. Yani paranız itaatkâr bir yardımcı gibi sizin için çalışır ve size para kazandırır.

Mesela bir yılda biriktirdiğiniz 1.200 lirayı bir bankaya götürüp %10 faiz oranından yatırırsanız, 10 yıl sonunda yaklaşık 3.200 liranız olur. Sırf paranızı yastık altında tutmayıp bankaya götürdüğünüz için banka size 2.000 lira ilave para vermiş olur. Yani paranız sizin için çalışmış olur. Tasarruf yapmanın ne kadar zor olduğunu bildikleri için bankalar bu başarınızı mükafatlandırmak isterler. Paranızın *enflasyon* denen canavar altında ezilmesini önlemek için de devlet buna destek verir, paranızı sigorta eder.

Banka, sigorta, faiz ve enflasyon kavramlarını da eminiz yatırım kavramı gibi daha önce defalarca duymuşsunuzdur. Birazdan onları da anlatacağız. Ama önce yatırımın ne olduğunu öğrenmek ile başlayalım.

Yatırım nedir?

Yeniden düşünelim. Biriktirdiğimiz 1.200 lirayı bankaya yatırıyoruz ve 10 yıl sonunda paramız 3.200 lira oluyor. Kolumuzu bile kıpırdatmadan paramız 2.000 lira artıyor. Peki bu nasıl gerçekleşiyor?

Bu sihirli süreci anlamak için belki de *Kelebek Etkisi* denilen bir fizik teorisini bilmemiz gerekiyor. 1963 yılında, meteoroloji uzmanı Edward Lorenz'in kafasında çözüm bulamadığı bir soru vardı. Bilim adamları büyük nedenlerin büyük sonuçlara, küçük nedenlerin küçük sonuçlara yol açtığını düşünüyorlardı. Oysa o böyle düşünmüyordu. Araştırmalarını giderek derinleştiren Lorenz sonunda bir şeyden emin oldu. Küçük nedenler büyük sonuçlara yol açabiliyordu. Ya da bilinen açıklaması ile söylersek, güney yarımkürede kanat çırpan bir kelebek, kuzey yarımkürede büyük bir kasırgaya sebep olabilirdi. Bugün Fizik biliminin en önemli teorilerinden sayılan *Kaos Teorisi*, Lorenz'in *Kelebek Etkisi* dediği bu düşünceye dayanır.

Yatırım denilen şey de Lorenz'in *Kelebek Etkisi* olarak tanımladığı olgudan hiç farklı değildir. Küçük bir çaba, yatırım araçları sayesinde büyük sonuçların yolunu açar. Bankaya yatırdığınız para sizin adınıza çalışır ve size yeni paralar kazandırır.

Bankayı tanıyalım

Yıllar sonra bir gün, çocukluğunuzdan kalma eski kitaplarınızı karıştırırken sayfa aralarında eski bir paraya rastlarsanız, daha o zamanlardan koleksiyoner ruhuna sahip olduğunuzu pek düşünmeyeceksinizdir herhalde. Aklınıza ilk gelecek şey harçlıklarınızdan arttırdığınız parayı biriktirmek için o kitabın arasına koyduğunuz ve sonra da unuttuğunuz olacaktır. Belki bugün o parayla koleksiyon yapmaya başlayabilirsiniz ama kitap aralarının hiç de iyi bir para saklama yeri olmadığını da anlamış olursunuz.

Birçok çocuk biraz daha temkinli davranır. Biriktirdiklerini saklasın diye annesine verir. Hatta birçok genç bile bunu yapıyor olabilir. Haksız da sayılmazlar. Çünkü annelerimiz hâlâ dünyanın en güvenilir bankalarıdır. Bugünlerde birçok kişi şöyle düşünür bile olmuştur: Yaşanan finansal krizde, sıkıntıya giren şirketlerin başına birer Türk annesi koyun, birçok şirket kısa zamanda dünya devi olur! Eminiz bu fikir hepimize oldukça mantıklı gelmiştir. Çünkü annelerimiz nasıl tasarruf yapılacağını oldukça iyi bilirler.

Evet, tasarruf zor bir iştir ve onun zor olduğunu bilen başka birileri daha vardır. Para biriktirmenin ne kadar zor bir iş olduğunu bilen bankalar, bu zor işi başaranlara daima karşılığını ödemek isterler. Yapmanız gereken sadece paranızı götürüp bankaya yatırmaktır. Sırf tasarruf etmeyi başardınız diye size para ödemek isteyen birine hayır demek istemezsiniz, öyle değil mi?

Annenize verdiğiniz para en güvenilir ellerde rahat ve huzurludur. Hatta o kadar rahat ve huzurludur ki mişıl mişıl uyur. Oysa paranızı bir bankaya yatırdığınızda sizin için çalışmaya başlar. Siz parmaklarınızı bile oynatmazken, o, size daha çok para getirmek için gece gündüz çalışır.

Gelin şimdi bankaları biraz daha yakından tanıyalım. Caddelerde, mahalle aralarında ya da çarşıda dolaşırken rengarenk ışıklı tabelaları ile karşımıza çıkan bankaların nasıl çalıştığını anlamaya çalışalım. Bir banka basitçe şöyle bir çalışma sistemine sahiptir. Diyelim ki sizin tasarruf ederek biriktirdiğiniz 1.200 liranız olsun. Öte yandan başka bir mahallede, kendisine küçük bir dükkan

açmak için 1.200 liraya ihtiyacı olan fakat sizin tanımadığınız birisi daha olsun. Eğer bu kişi arkadaşınız olsaydı belki 1.200 liranızı ona ödünç verebilirdiniz, ama onu tanımıyorsunuz. İşte bir banka o anda yapılması gereken şeyi yapar. Sizin 1.200 liranızı sizden ödünç alarak dükkân açmak isteyen kişiye ödünç olarak verir. Paranızı vereceğiniz kişiye güven duymanız her zaman en önemli önceliğinizdir. Bu nedenle bankalara güven kuruluşları da denir. Bankaların sizden ödünç aldıkları paraya *mevduat*, dükkan açmak isteyen kişiye ödünç

Emekli amcamızın inanılmaz yatırım performansı

Eski arkadaşım B. 2010 yılı içinde bir gün beni arayarak önemli bir konu hakkında görüşmek istediğini söyledi.

Buluştuğumuzda bana kısa bir süre önce vefat etmiş olan babasının (kendisini rahmetle anıyoruz), 1980'li yılların başında emekli olduğunu, o dönemde babasının emekli ikramiyesi de dahil olmak üzere tüm birikiminin 400,000 Alman Markı (evet o zamanlar böyle bir para birimi vardı, Avrupa Birliği'nin kurulması sonrası Euro'ya dönüştü) civarında olduğunu söyledi.

Arkadaşım bana babasının emekli olduktan sonra tüm birikimini Alman Mark'ından TL'ye çevirdiğini ve fazla bir uğraşı olmadığı için zamanının çoğunu bu birikimini değerlendirmeye ayırdığını söyledi. Çok da tutumlu olan amcamız genelde bankalarda mevduat yaparak, zaman zaman da hazine bonoları olarak faiz kazancı elde ediyormuş.

Arkadaşım, babalarının bu uğraşı ile hiç ilgilenmediklerini, onun da para konuları-

nı konuşmayı sevmediğini, bu nedenle de yatırımlarının ne düzeyde olduğunu hiçbir zaman bilmediklerini söyledi.

Beni arayarak babasının vefatının ardından toplam birikimin o günkü değerinin 12.5 milyon ABD dolarına ulaşmış olduğunu görerek hayrete düştüklerini ve bu paraların nasıl yönetileceği konusunda fikrimi almak istediklerini söyledi.

Gerçekten de para yönetimi konusunda hiç bir tecrübesi olmayan ancak çok tutumlu ve sabırlı olan rahmetli amcamız yaklaşık 30 yıllık bu süre içinde mütevazı sayılabilecek bir birikimi Türkiye'de sadece kısa vadeli Türk Lirası enstrümanlarda değerlendirerek bir çok fon yöneticisinin hayalini kurduğu bir yatırım performansı yakalamıştı.

DERS: Uzun vadeli yatırımlar bileşik faiz etkisi ile zaman içinde katlanarak çok yüksek seviyelere ulaşabilirler.

verdikleri paraya ise *kredi* adı verilir. Hani daha önce söylemiştik ya paranın birçok ismi vardır diye. İşte bunların en önemlilerinden ikisi mevduat ve kredidir.

Mevduat nedir?

Mevduat ve kredinin ne olduğunu öğrenmeden önce, bundan sonra çok sık kullanacağımız bir kavramı tanımlayalım. Bu kavram *finans* kavramıdır. Finans, paranın elden ele dolaşımını sağlayan kuralların bütünüdür. Paranın hareketi boyunca verilen kararlar ve yapılan aktiviteler finans olarak tanımlanır. Tasarruf yapma, bütçe hazırlama, yatırım yapma, kredi çekme birer finans aktivitesidir. Yani kısacası finans, bizim parayla ilgili olan tüm eylemlerimizi içeren bir konudur.

Şimdi gelelim mevduat ve krediye. Bankacılığın en temel iki tanımı olan mevduat ve krediyi biraz daha yakından tanımak faydalı olacaktır. Biriktirdiğiniz parayı, yani tasarruflarınızı belli bir süre sonra geri almak düşüncesiyle bir bankaya yatırırsanız tasarrufunuzu mevduata dönüştürmüş olursunuz. Bankalar, tasarruflarınızı kendilerinde tutacağınız süreye bağlı olarak size ödeme yaparlar. Ödeme miktarı bankaya yatırdığınız tasarrufun oransal bir yüzde karşılığıdır. Mesela yıllık %10 gibi. Bu orana *faiz oranı*, size ödenen tutara da *faiz* denir. Eğer 1.200 lira tutarındaki tasarrufunuzu 1 yıl süreyle bankaya yatırırsanız, 1 yıl sonunda bankadan 120 lira ($1.200 \times 10\%$) alırsınız. Yani paranız 1.320 lira olur.

Eğer paranızı bir yıl sonra bankadan çekmez ve yeniden 1 yıllığına yatırırsanız, süre sonunda şaşkınlık duyacağınız bir sürprizle karşılaşacaksınız. İkinci bir yılın sonunda faiz oranı değişmezken alacağınız faiz tutarı değişmiştir. Hatırlayın, ilk yıl faiz olarak 120 lira almıştınız. Fakat 2. yıl alacağınız faiz oranı 132 lira olacaktır. Çünkü banka hem sizin 1.200 liranıza, hem de kazandığınız 120 liraya faiz ödemesi yapmıştır. Ne kadar harika değil mi? Eğer paranızı bankada tutmaya devam ederseniz her yıl alacağınız faiz tutarı bir önceki yıldan daha fazla olacaktır. Bu şaşırtıcı

sürprize ekonomistler bileşik faiz derler. Hatta bir hikâyeye göre Einstein'a dünyanın en önemli icadının ne olduğu sorulduğunda "bileşik faiz" yanıtını verdiği söylenir. Peki, bankalar bunu neden yaparlar? Paranızı belli bir süre bankada tutmanız karşılığında neden size ilave para öderler?

Faiz de, anlattığımız diğer birçok kavram gibi aslında size yabancı değildir. Ekonomiyle ilgilenen kişiler faize "*paranın zaman değeri*" derler. Bu kavram finansın üzerine inşa edildiği kavramlardan biridir. Bu kavramı öğrendiğiniz an finansın gerçek anlamını da öğrenmiş olursunuz. Şimdi düşünelim. Babanız size harçlık vereceği gün şöyle bir teklif yapsa nasıl karar verirsiniz: "*Harçlığını bugün alırsan 10 lira vereceğim, eğer bir hafta bekler ve o zaman alırsan yine 10 lira vereceğim.*" Eminiz ki babanızın bu sorusuna vereceğiniz yanıt, harçlığınızı hemen almak olacaktır. Çünkü bir hafta bekleseniz de alacağınız para yine 10 liradır. Öyleyse beklemeye hiç gerek yok.

İşte harçlığınızı bir hafta sonra değil de bugün almanızın nedeni "paranın zaman değeri" denilen ekonomik kavramdır. Babanızın teklifi şöyle de olabilirdi: "*Harçlığını bugün alırsan 10 lira vereceğim, eğer bir hafta bekler ve o zaman alırsan 20 lira vereceğim.*" Şimdi yanıtınız daha farklı olabilecektir. Çünkü ilave bir 10 lira daha almak için bir hafta beklemeyi göze alabilirsiniz. Eğer bu durumda ikinci seçeneği seçerseniz, yine paranın zaman değerini düşünerek karar vermişsiniz demektir. Bankalar bize faiz ödemedede haksız sayılmazlar, öyle değil mi?

Hepimiz iyi biliriz ki, bizi biz yapan şey değerlerimizdir. İnanığımız ve değer verdiğimiz şeyler olmasa çevremizdeki hiç kimse bize saygı duymaz. Bankalar, paranın zaman değeri olduğunu bildikleri için, yani daha açık söylersek, paraya sizin gibi değer verdikleri için, bankaya yatırdığınız tasarruflarınıza ilave ödeme ya da ekonomideki adıyla faiz öderler. Şimdi aklınıza şöyle bir soru takılabilir. Bankalar bizim tasarruflarımızı başka birine kredi olarak veriyorsa bize faiz ödeyecek parayı nereden buluyorlar?

Kredi nedir?

Bu sorunun yanıtına geçmeden önce az önce kullandığımız ekonomi kavramının ne anlama geldiğini öğrenelim. Birçok kişinin parayla ilgili bir kavram olduğunu düşündüğü ekonomi sözcüğünün aslında parayla ilgili olmayan bir kökeni vardır. Eski Yunanlı komşularımız “*oikia*” (ev) ve “*nomos*” (kural) sözcüklerini yan yana getirerek ekonomi sözcüğünü oluşturmuşlardır. Anlamı ev yönetimi demektir. Sanıyoruz ev yönetimi, zaman içinde para veya para ile ilgili aktivitelerin tamamını kapsar hale geldiği için bugün birçok insan aktivitesinin ortak adı olmuştur. Üretim, tüketim ve ticaret, ekonominin ana aktiviteleri olarak sayılmaktadır.

Az önce bankanın sizin 1.200 liranızı sizden ödünç alarak dükkân açmak isteyen kişiye ödünç olarak verdiğinden bahsetmiş ve bu işleme kredi demiştik. Bankaların, bir kişiye, gelecekte geri alma beklentisiyle ödünç para vermelerine kredi işlemi denir. Kredi de, tıpkı sizin mevduatınızı belirli bir süre karşılığı bankada tuttuğunuzda faiz almanız gibi faiz ödenen bir işlemdir. Unutmayalım, paranın zaman değeri vardır ve parayı kullanan bunu ödemek zorundadır. Bu kez ödemeyi, krediyi alan kişi yapar. Dükkân açmayı düşünen kişi aldığı krediyi dükkânını açar, çalışarak elde ettiği kazancıyla da bankaya olan borcunu geri öder. Onun bankaya ödeyeceği faiz oranını da banka belirler. Mesela kredi faiz oranı yıllık %15 olsun. Bankadan aldığı 1.200 lira krediyi dükkânını açan kişi, bir yıl çalışıp para kazandıktan sonra bankaya olan sözünü tutar ve aldığı krediyi faiziyle birlikte geri öder. Faiz tutarı 180 lira ($1.200 \times 15\%$) olarak hesaplanır ve bankaya ödenir. Ayrıca 1.200 lirayı da geri öder. Banka da hem bu 1.200 lirayı hem de faizi olan 180 lirayı alır ve bankaya yatırdığınız tasarrufunuzu, faiziyle birlikte size geri öder.

Şimdi belki aklınıza şöyle bir şüphe düşmüş olabilir. Bankalar her isteyene Kredi verirse, onlardan bazıları sözlerinde durmaz ve borçlarını geri ödeyemeyebilirler. O zaman biz de paramızı geri alamayız. Ama hatırlayacaksınız az önce bankaların güven kuruluşları olduğunu söylemiştik. Onlar kredi verecekleri kişileri çok iyi araştırırlar ve ondan sonra eğer ikna olurlarsa kredi

Bankalar güvenilecek kişileri bilirler ve bin bir zahmetle biriktirdiğiniz tasarruflarınızı bu güvenilir kişilere kredi olarak verirler. Böylece banka görevini yerine getirmiş ve hem size, hem dükkân açan kişiye, hem de ülke ekonomisine büyük bir fayda sağlamış olur.

vermeyi kabul ederler. Mevduat sigortası sistemi mevduatın korunmasına ilişkin günümüze kadar oluşturulan kurumların en gelişmişidir.

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu 1983 yılında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası bünyesinde tasarruf mevduatını sigorta etmek üzere kurulmuştur. 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sebebiyle TMSF'nin yetkileri genişletilmiş, tasarruf mevduatını sigorta etmenin yanı sıra bankaların mali bünyelerini güçlendirme ve gereğinde yeniden yapılandırma görevi TMSF'ye verilmiştir. 2005 yılının Kasım ayında yürürlüğe giren 5411 sayılı Bankacılık Kanunu, Türk mevduat sigortacılığı sistemi ve TMSF için önemli değişiklikler getirmiştir. Bu Kanun ile TMSF'nin yetkileri genişletilmiş, önceki düzenlemelere göre BDDK tarafından belirlenen sigortaya tabi mevduatın kapsamı ve tutarını belirleme yetkisi TMSF'ye verilmiştir.

Siz de iyi bilirsiniz ki arkadaşlarınızın hepsine aynı güveni duymazsınız. Sizden, değer verdiğiniz bir eşyanızı isteyen bir arkadaşınız olduğunda karar vermeden önce düşünürsünüz. Eğer bu arkadaşınız güvendiğiniz biriye ona bu sevdiğiniz eşyayı verirsiniz. Eğer güvenmediğiniz biriye vermezsiniz. Çoğu zaman da bu kararı kendi başınıza alırsınız. Başka birine sormaya gerek duymazsınız. İşte bankalar da aynen sizin yaptığınızı yaparlar. Güvenilecek kişileri bilirler ve sizin bin bir zahmetle biriktirdiğiniz tasarruflarınızı sadece bu güvenilir kişilere ödünç, yani kredi olarak verirler.

Böylece banka görevini yerine getirmiş ve hem size, hem dükkân açan kişiye, hem de ülke ekonomisine büyük bir fayda sağlamış olur. Size faiz ödeyerek yatırımınızdan gelir sağlamanıza, dükkân açmak isteyen kişinin dükkânını

açarak iş sahibi olmasına ve bu açılan dükkândan insanların alışveriş yapmasını sağlayarak ülke ekonomisine hizmet eder.

Tahvil ve bono nedir?

Biriktirdiğiniz parayı yani tasarruflarınızı, belli bir süre sonra geri almak vaadiyle bir bankaya yatırarsanız, tasarrufunuzu mevduata dönüştürmüş olacağınızı söylemiştik. Eğer tasarruflarınızı bir bankaya değil de bir şirkete ya da devlete, belirli bir süre sonra geri almak vaadiyle ödünç verirsiniz, paranızı *tahvil* ya da bonoya dönüştürmüş olursunuz. Tahvil ve bono iki kardeş gibidir ve birbirlerinden pek ayrılmazlar. Aklınıza şu soru geliyordur mutlaka, şirketler ya da devletler bizim tasarruflarımıza neden ihtiyaç duyarlar?

Büyüme, bebekler gibi şirketlerin ve devletlerin de doğasıdır. Onlar da işlerini ve bizlere verecekleri hizmetleri büyütmek ve genişletmek isterler. Şirketler, işlerini büyütmek için paraya ihtiyaç duyarlar. Devletler ise bize daha iyi hizmet vermek için paraya gereksinim duyarlar. Eğer yeteri kadar paraya sahip değillerse bu parayı bizlerden ödünç alırlar. Belli bir süre sonunda da paramızı faiziyle birlikte bize geri öderler.

Şirketler bizden ödünç aldıkları paraları bizler için yeni ürünler yapmaya harcarlar. Sonra bu ürünleri satarak para kazanırlar. Kazandıkları parayla da bizden ödünç aldıkları parayı ve faizini geri öderler.

Devletler ise bizden ödünç aldıkları paralarla yol, köprü ve baraj yaparlar. Bunların işletilmesinden elde ettikleri paralarla da bizden ödünç aldıkları parayı ve faizini öderler. Tasarruflarınızı belli bir süreliğine bankaya yatırmanız karşılığında paranızın adının mevduat olduğunu söylemiştik. İşte aynı isim değişikliği burada da gerçekleşir. Tasarruflarınızı bir şirkete ya da devlete ödünç verirsiniz paranızın adı tahvil veya

Hisse senedi, bono, tahvil, döviz, altın veya fon denilen şeyler paranızı buğday taneleri gibi büyütecek yatırım araçlarıdır.

bonoya dönüşür. Tahvil ve bononun iki kardeş olduğunu söylemiştik. Evet, onlar iki kardeş gibidir ama ikiz kardeşler değildir. Eğer tasarruflarınızı en geç bir yıl içinde geri almak üzere ödünç verirsiniz adı bono olur. Eğer bir yıldan daha uzun bir süre sonra mesela 2 yıl ya da 3 yıl sonra geri almak için ödünç verirsiniz bu kez adı tahvil olur. İşte, aralarındaki bu süre farkı nedeniyle tahvil ve bono ayrılmaz kardeşler gibidir. Bir de unutmadan şunu ekleyelim. Devletin bonolarına *hazine bonusu*, devletin tahvillerine ise *devlet tahvili* denir.

Yatırım uzun bir süreçtir

Milattan sonra 3. yüzyılda Pers kralının veziri bir oyun icat eder. Toplam 64 kareden oluşan bir tahta üzerinde oynanan bu oyunun adı satrançtır. Oyunu çok beğenen kral vezirine “Dile benden ne dilersen” der. Vezir, satranç tahtasındaki 64 kareyi göstererek isteğini söyler: *“İlk kareye bir buğday tanesi, ikinci kareye 2 adet buğday tanesi, üçüncüye ikincinin iki katı, yani 4 adet olacak şekilde 8, 16, 32 diye devam edin kralım. Sonunda 64’üncü kareye 63’üncünün iki katını koyarak bana veriniz.”* Pers kralı bu isteği simgesel bir alçakgönüllülük ve bağlılık örneği olarak memnuniyetle karşılar ve emrindekilerden isteğin derhal yerine getirilmesini ister. Pers kralı bunun küçük bir hediye olduğunu düşünür. Bir süre sonra işin asıl yüzünün hiç de görüldüğü gibi olmadığı anlaşılır. Çünkü ülkedeki bütün tahıl ambarlarını bile oyun tahtası üzerine koysalar bu isteği karşılayamayacaklarını fark ederler. Sanıyoruz 18,6 kentilyon bugün bile dünyanın onlarca yılda üretebileceği bir sayıyı ifade etmektedir.

Tasarruf zor bir iştir ve onun zorluğunu bankalardan başka bilenler de vardır. Paranızı iyi bir şirkete veya başarılı projelere yatırırsanız, o şirketler büyüdükçe ya da projeler geliştikçe yatırdığınız paralar da onlarla birlikte büyür. Tıpkı kralın vezirinin buğday taneleri gibi. Hisse senedi, bono, tahvil, döviz, altın veya fon denilen şeyler paranızı buğday taneleri gibi büyütecek *yatırım araçlarıdır*.

Bankaya yatırdığınız tasarruflarınızın karşılığında aldığınız faizde de gördüğünüz gibi, yatırımlardan kazanç elde etmek için uzun bir süre beklemek

gerekebilir. Para ustası olmak çok kolay bir iş değildir ve sabırsızlık kötü sonuçlar doğurur. Her şey bir anda olsun bitsin isteriz. Bir anda gideceğimiz yere varmak, bir anda üniversiteyi bitirmek, bir anda iş hayatının merdivenlerini çıkmak... Tasarruf yaparken de böyle sabırsız davranırız. Zengin bir adamdan bir buzağı alan çiftçinin hikâyesini yeniden hatırlamak faydalı olabilir:

Zengin adamdan aldığı buzağının büyüyerek kendisine çok fayda sağlayacağına inanan ve o yüzden de buzağına gözü gibi bakan bir çiftçinin hikâyesidir bu. Günler geçip buzağı büyüdükçe, çiftçinin giderleri de artar tabii. Bir gün gelir, çiftçi *“Bu buzağının büyüyüp öküz olmasını bekleyemem daha fazla. Bu buzağıyı satıp yerine bir sürü koyun alırım, hem koyun daha ucuz, hem de bakımı daha kolay”* der. Ve öyle de yapar. Aylar geçtikçe, koyun yetiştirmenin de düşündüğünden zor olduğunu anlar. Bu sefer, *“Koyunun büyüyüp yavrulaması çok uzun sürüyor. En iyisi bunları satıp yerine her gün yumurtlayacak tavuklar almak”* der ve bu kez de öyle yapar. Planı kendince işlemekte ve yumurtaları satarak iyi para kazanmaktadır. Çiftçi mutludur artık. Ne var ki, aylar geçer ve tavuklar daha az yumurtlamaya başlar ve bir gün gelir hiç yumurtlayamaz hale gelirler. Çiftçi yıkılmıştır, sinirle tüm tavukları kesip kendine bir ziyafet verir. Ziyafetin ardından, her şeye bir buzağı ile başladığını ve tüm olanlardan sonra da hayatında hiçbir değişiklik olmadığını fark eder. Geriye kalan sadece şişmiş midesidir...

Peki, bu hikâyede siz de çiftçi misiniz? Siz de çiftçi gibi tasarruflarınızın büyümesinin çok uzun zaman aldığını düşünerek sabırsız mı davranıyorsunuz? İşler zora gelince her şeyden vaz mı geçiyorsunuz? Unutmayın ki, başarıya giden kestirme yol yoktur ve zaman en iyi dostunuzdur. Ancak sabırla ve devamlı yatırımla para ustası olabilirsiniz. Peki, parayı biriktirmeye başladınız diyelim. Bu noktada da tüm biriktirdiklerinizi bir gün ani bir kararla harcama yanışına mı düşünüyorsunuz? Para ustası olmak için, o zevk duygusunu ertelemeli ve elde ettiğiniz kazancı daha fazla kazanmak için biriktirmeye devam etmelisiniz. Ta ki amacınıza ulaşana kadar. İşte o zaman siz gerçek bir para ustası olmuşsunuz demektir.

Herkes yatırım yapabilir

Sık sık duyduğumuz sözcüklerden biridir yatırım. İş hayatı, “İnsana yatırım!” der durur. Öğretmenleriniz, “Yabancı dil öğrenirsen kendine yatırım yaparsın” diye hatırlatır her zaman. Ama iş biriktirdiklerimizle yatırım yapmaya gelince takılır kalırız. Nasıl yapacağımızı bir türlü bulamayız. Aslında yatırım yapmak oldukça kolaydır. Nasıl mı?

Diyelim ki günde 4 saatinizi bilgisayar karşısında geçiriyorsunuz. Çoğu zaman şöyle düşünürsünüz: “Benim iyi bir sandalyeye ihtiyacım var. Oturduğum bu sandalye belimi ağrıtıyor. En iyisi kendime iyi bir yatırım yapayım ve güzel bir sandalye alayım.”

Çarşıya çıkarsınız ve bütün sandalyecileri gezersiniz. Hepsini dener ve en iyi sandalyeyi bulursunuz. Satıcıyla anlaşılırsınız ve “RAHAT” marka o sandalyeyi alırsınız. Satıcı, çok memnun kalacağınızı ve herkesin bu sandalyeyi aldığını söyler. Kendinize iyi bir yatırım yaptığınızı düşünerek evinizin yolunu tutarsınız.

Siz bunları yaparken Yatırımcı denilen bir arkadaşınız ise şöyle düşünmektedir: “RAHAT marka sandalyeler çok iyi ve herkes onlardan alıyor. Ama benim bir sandalyeye ihtiyacım yok...”

Yatırımcı adlı arkadaşınızın sandalyeye ihtiyacı olmadığına göre sizin gibi kendisine yatırım yapması mümkün gözüküyor. Bu güzel sandalyeden yararlanamayacak öyleyse, ne dersiniz?

Hiç merak etmeyin. O da sizin gibi, herkesin aldığı bu sandalyeden pekâlâ yararlanabilecek. Nasıl mı? Oldukça kolay. Bu sandalyeyi yapan şirketin hisse senetlerini alarak! Böylece arkadaşınız da RAHAT marka sandalyeye sizin gibi yatırım yapmış olacak. İşte, yatırım dediğimiz bundan başka bir şey değildir.

“Ancak sabırla ve devamlı yatırımla para ustası olabilirsiniz.”

Yatırım yapmanın altın kuralı: Fayda-Maliyet ilkesi

Hisse senedinin ne olduğuna geçmeden önce, önemli bir ilkeyi tanımak faydalı olacaktır. Ekonomi birçokları tarafından çok zor anlaşılan bir bilim dalı olarak algılanır. Fakat gerçek hiç de öyle değildir. Günlük hayatımızdaki birçok ekonomik kararı çok basit bir ilkeye göre veririz. Ekonominin birçok ilkesi gibi, bu ilke de hayatın akışı içinden alınmıştır. Hatta eminiz ki bu ilkeyi siz de hayatınızda aldığınız birçok kararda bilmeden de olsa kullanmışsınızdır. Karar vermenizi son derece kolaylaştıran bu altın ilkenin adı *fayda-maliyet ilkesidir*.

Şimdi yanıtını sadece sizin verebileceğiniz bir soru soralım: Uzun süredir okumayı çok istediğiniz bir kitabı almak istiyorsunuz. Kitabın mahallenizdeki kitapçıda satış fiyatı 12 lira. Fakat öğrendiğiniz bir bilgiye göre, oturduğunuz yere bir saat mesafedeki başka bir kitapçıdaki fiyatı 11 lira. Kitabı hangi kitapçıdan almaya gideceksiniz?

Sorunun yanıtını sadece sizin verebileceğinizi söylemiştik. Çünkü yanıt herkese göre değişebilir. Ama biz sizin mahalledeki kitapçıdan almayı tercih ettiğinizi varsayalım. Bu durumda kararı nasıl verdiğinizi biliyor musunuz? Siz bu kararı vermeden önce zihniniz çok hızlı bir şekilde şöyle bir hesaplama yapar: *“Birkaç dakika içinde 12 lira ödeyerek kitabı mahalledeki kitapçıdan alıp gelebilirim. Bir saat yürüyüp uzaktaki kitapçıya gitmek hiç mantıklı değil. Çünkü kitap orada 11 lira. Sadece 1 lira için bence buna değmez.”*

Hayatımız boyunca daima, bugün 1 lira harcamanın getireceği fayda ile o harcamayı ertelemenin getireceği faydayı karşılaştırırız. Bir lirayı harcamamanın getireceği faydanın gelecekte alacağımız faiz olduğunu bilerek hesaplamamızı yapmaya çalışırız. Tasarruf etmeye yönelik duygularımızı etkileyen temel teorinin fayda-maliyet teorisi olduğunu gözden kaçırmamak gerekir.

Zihniniz böyle düşündüğü için kararınızı verir ve kitabı mahallenizdeki kitapçıdan almaya gidersiniz. İşte bu karar, fayda-maliyet ilkesi gereğidir. Kitabı 1 lira daha ucuza almanın yaratacağı 1 liralık faydayı, 1 saatlik yürümenin getireceği yorgunluk, zaman kaybı veya isteksizliğin yaratacağı maliyetten daha düşük bulursunuz. Ya da başka bir deyişle yürümenin yaratacağı maliyetin, 1 liralık faydadan daha yüksek olduğunu düşündüğünüz için kitabı mahalledeki kitapçıdan alırsınız. Sanıyoruz siz de kararlarınızı verirken bu altın ilkeyi defalarca kullanmışsınızdır.

Hayatımız boyunca daima, bugün 1 lira harcamanın getireceği fayda ile o harcamayı ertelemenin getireceği faydayı karşılaştırırız. Bir lirayı harcamamanın getireceği faydanın gelecekte alacağımız faiz olduğunu bilerek hesaplamamızı yapmaya çalışırız. Tasarruf etmeye yönelik duygularımızı etkileyen temel teorinin fayda-maliyet teorisi olduğunu gözden kaçırmamak gerekir.

Ekonomik kararlarınızı verirken kullanacağınız en temel kural, fayda-maliyet ilkesidir. Bu ilkeyi kullanarak karar verdiğiniz sürece seçimleriniz hatalı olmayacaktır. Ne dersiniz, ekonomi hiç de zor bir bilim dalı değilmiş, öyle değil mi?

Hisse senedi nedir?

Ekonomik hayatta banka kadar sık duyduğumuz kavramlardan biri de hisse senedir. Hisse senedinin ne olduğu ve nasıl çalıştığının bilinmesi size ileride yapacağınız yatırımlarda oldukça büyük kolaylık sağlar. Çünkü yatırımcıların en çok yatırım yaptığı enstrüman, yani yatırım aracı genellikle hisse senetleridir. Şimdi hep beraber bir hisse senedinin nasıl oluştuğunu ve ne işe yaradığını anlamaya çalışalım.

Diyelim ki üniversiteyi bitirdiniz ve çocukluktan beri hayalini kurduğunuz bilgisayar şirketini kurmak istiyorsunuz. Yaptığınız hesaplara göre bu işe başlamak için 100.000 liraya ihtiyaç duyuyorsunuz. Ama küçük bir sorun var.

Sizin elinizdeki para 60.000 lira ve 40.000 liraya daha ihtiyacınız bulunuyor. Peki şimdi ne yapacaksınız? Çocukluğunuzdan beri hayallerini kurduğunuz işi kurmaktan vaz mı geçeceksiniz?

Tabii ki hayır! Dünyanın her yerinde iş kuran insanlar böyle bir durumda ne yapıyorlarsa, siz de aynısını yapacaksınız. Öncelikle şirketinizi 100'e bölmeniz gerekiyor. Kurabilmeniz için 100.000 lira gerekli olan şirketinizi 100'e bölerseniz, her biri 1.000 lira değerli 100 parçaya ayırmış olursunuz. Yani şirketi kurabilmeniz için 100 tane 1.000 liraya ihtiyacınız var demektir. Bu bölme işlemi elbette ki kağıt üzerindedir. Şirketinizin değeri üzerinde yaptığınız bu bölme işlemi sonucunda ulaştığınız 100 parça, sizin 100 adet hisse senedi yaratmış olduğunuz anlamına gelir. Sizin 60.000 liranız vardı ve bu, sizin şirketin 60 adet hissesine sahip olduğunuzu gösterir. Şimdi kalan 40 adet hisse için şirkete para yatırarak ortak olacak bir kişi bulmanız gerekiyor. Öncelikle en yakın arkadaşınıza gidiyorsunuz ve ona kuracağınız

Anneannenin yastık altındaki hisse senetleri

İnter Yatırım'da çalıştığım dönemde arkadaşım U. beni arayarak anneannesinin yatak şiltesinin altında yıllar önce dedesi tarafından alınmış bir miktar Aksa hisse senedinin olduğunu öğrendiğini, bunları ne yapmaları gerektiğini sordu. Ben de kendisine hisse senetlerini fiziki olarak tutmanın çok riskli olduğunu, yanma, kaybolma vs. nedeniyle zarar görebileceklerini söyledim ve hisse senetlerini şirketimize gönderip anneannesinin adına açılacak bir hesapta muhafaza etmelerini tavsiye ettim.

Bir elemanımızı gönderip hisse senelerini teslim aldık; şirketimize getirip sayımını

yaptığımızda hayretle hisse senetlerinin o günkü değerinin 1 milyon Amerikan doları civarında olduğunu gördük.

Şilte altında unutulmuş olan o hisse senetleri yıllar içinde Aksa şirketinin göstermiş olduğu performans ile bir servete dönüşmüştü...

DERS: Doğru seçilmiş hisse senetleri zaman içinde tahmin edilemeyecek değerlere ulaşabilirler. Bu tür değerli yatırımları yastık altında değil, banka ve aracı kurumlarda muhafaza etmek gerekir.

işin gelecekte ne kadar önemli bir şirket olacağını anlatıyorsunuz. Ne kadar çok para kazanacağını ve ne kadar büyük bir şirket olacağını söylüyorsunuz. Eğer isterse kendisinin de şirkete katılabileceği teklifini iletirsiniz. Arkadaşınız bu teklifi kabul ediyor. Size ihtiyacınız olan 40.000 lirayı veriyor. Böylelikle en yakın arkadaşınız şirketin 40 adet hisse senedini almış oluyor.

Böylece 100.000 liranız var ve işinizi kurabilirsiniz. Hemen işi kuruyor ve çalışmaya başlıyorsunuz. Müşterileriniz sizden memnun oldukları için ürünlerinizi alıyorlar ve böylelikle satışlarınız artıyor. Bir yıl geçiyor ve yıl sonunda hesaplarınıza bakıyorsunuz. Bu bir yıllık çalışma sonunda 10.000 lira kâr elde ettiğinizi görüyorsunuz. Şimdi yapmanız gereken bu kârı şirket sahiplerine dağıtmak. Şirketin tek sahibi siz olsaydınız paranın tamamını alacaktınız. Ama en yakın arkadaşınız da şirkete ortak. Öyleyse şirketi kurarken yaptığınız bölme işlemi burada da yapmanız gerekiyor. 10.000 lirayı 100'e böldüğünüz zaman her bir hisse senedi başına kaç para kâr dağıtılacağını bulursunuz ve sonra onu payları oranında şirket ortaklarına dağıtırsınız. Hisse senedi başına kâr 100 liradır (10.000/100). Sizin şirketteki payınız 60 adet olduğu için 60X100 lira karşılığı 6.000 lirayı siz alırsınız. 40X100 lira karşılığı 4.000 lirayı da arkadaşınız alır ve böylelikle kâr dağıtımını tamamlarsınız. Her yıl bu hesaba göre oluşan kârı aranızda paylaşırsınız. Her gün haberlerde defalarca duyduğunuz hisse senedi işte budur.

Gerçek hayattaki şirketlerin sizin kuracağınız bilgisayar şirketinden tek farkı hisse senedi sayısının daha çok olmasıdır. Gerçek bir şirkette milyonlarca adet hisse senedi olabilir. O zaman doğal olarak ortak sayısı da yüzbinlerle, hatta milyonlarla ifade edilir. Büyük bir şirkete sahip olduğunuz zaman artık hisse senetlerinizi borsada da satabilirsiniz demektir. Fakat borsalarda hisse senedi almak ile arkadaşınızın sizin kurduğunuz şirketin hisse senetlerini alması arasında pek fark yoktur. Eğer bir şirketin hisse senetlerini borsada satın alırsanız, yine yıl sonu geldiğinde, şirketin elde ettiği kârın sizin sahip olduğunuz hisse senetlerine düşen payı size verilir.

Borsa nedir?

Şimdi size tıp, fizik ya da kimya konusunda önemli terimleri sıralasak birçoğunu daha önce duymadığınızı söylersiniz. Fakat finans dünyasının terimleri duyduğunuzda size hiç yabancı gelmez. Çünkü her biri her gün defalarca duyduğunuz sözcüklerdir. Aşına olduğumuz bu kavramlardan biri de borsa kavramıdır.

Borsa, basitçe alışveriş yapılan bir yeri ifade eder. Alışverişin tarihinin ne kadar eski olduğunu biliyorsunuzdur. O nedenle alışveriş yapılan yerlerin tarihlerinin de o kadar eski olmasını normal karşılırsınız. Tarih öncesi dönemde, Eski Roma'nın toplantı yeri olan Castor Tapınağı'nın yanındaki Forum'da toplanan halkın hisse senedi, ev ve arazi alışverişi yaptığı söylenir. Zaman ilerledikçe borsalar sadece belli bir ürünün alınıp satıldığı yerler oldular. 17.yüzyıla gelindiğinde hisse senedi gibi sadece belli bir varlığın satıldığı borsalar kurulmaya başladı. Bunlardan biri de 19.yüzyılda Amerika'da kurulan altın borsasıydı.

Bir borsanın nasıl kurulduğunu merak ediyorsanız Samuel Gilpin'in hikâyesini öğrenmenizi tavsiye ederiz:

Samuel Gilpin, o tarihlerde finansal işlemlerin merkezi sayılan Manhattan'ın aşağı mahallelerinde küçük bir kafe işletmektedir. Henüz bir altın borsasının olmadığı 1863 yılında Gilpin'in aklına dahiyane bir fikir gelir. Kafeye gelen finansçıları sürekli seyreden Gilpin kendi kendine şöyle der: “Neden olmasın?”

Kafenin arkasındaki bir odayı altın alışverişi yapan kişilere ayırır. Burası sıradan döşenmiş, sade bir odadır. Tek dekoratif yanı bir kaseye damlayan suyun çıkardığı sesin altın para gibi şıkırtılarıdır. Ülkenin her yanından gelen altın arayıcıları, kendilerine ayrılan bu özel odaya “altın oda” adını verirler. Odaya talep giderek artar. Ülkenin en büyük üreticileri, satıcıları ve tüccarları birbirlerine teklif vererek altının fiyatını oluşturmaya başlarlar. Herkes oluşan bu fiyattan ertesi gün altın

alışverişini yapmakta, akşam herkes yine altın odada toplandığında, yeni fiyatı oluşturmaktadırlar. İşler Gilpin açısından oldukça iyi gitmektedir. İçecek satışları artmıştır. O anda Gilpin'in aklına dahiyane bir fikir daha gelir.

Gilpin, altın odanın duvarlarından birine kolla çalışan bir numaratör koyar. Böylece altın avcılarının üzerinde anlaştıkları altın fiyatı numaratöre aktarılır ve herkesin görmesi sağlanır. Bu, altın odadaki gürültüyü bir miktar azaltır. Fakat Gilpin'in dehası bu değildir. Gilpin, numaratörü öyle bir duvara yerleştirmiştir ki, numaratörün bir yüzü de sokağa bakmaktadır. Artık herkes Gilpin'in işlettiği kafenin önünde toplanmaya başlamıştır. Gilpin, sanki bir borsa gibi altın odada oluşan fiyatları halka duyurarak insanları altın üzerine bu fiyatlardan yatırım yapmaya teşvik eder. Numaratörde oluşan fiyatlar bir süre sonra tüm halkı altın piyasasının içine çeker. Gilpin, bir taşla iki kuş vurmuştur. Artık içecek servisi dışarıya da yapılmaktadır.

Gilpin'in yarattığı büyük hücumun kendi aleyhine dönmesi uzun sürmez. Hem altın oda, hem de dışarıyı artık kitleleri taşıyamaz hale gelir. Birkaç ay içinde ilk altın borsası olan New York Altın Borsası yan sokakta büyük bir binada açılır.

Bugün dünyada birçok borsa vardır. Her borsa belli bir alanda uzmanlaşmıştır. Hisse senedi borsaları, altın borsaları veya döviz borsaları bunların başında sayılabilir.



Gilpin'in, kafesinin arka odasında yarattığı sistem bugünkü borsaların küçük bir örneğidir aslında. Yatırımcılar bir mal üzerinde alışveriş yaparlar ve ortaya çıkan fiyatı gören diğer insanlar da alışverişlerini bu fiyattan gerçekleştirmeye başlarlar. Böylece kimse bir mala değerinden fazla para vermemiş olur.

Bugün dünyada birçok borsa vardır. Her borsa belli bir alanda uzmanlaşmıştır. Hisse senedi borsaları, altın borsaları veya döviz borsaları bunların başında sayılabilir. Her birinde, isminde geçen varlığın alım ve satımı yapılır. İnsanlar hiçbir sınırlamaya tabi olmadan bu borsalara gelirler ve orada oluşan fiyattan alışverişlerini yaparlar. Şimdi eminiz sizin de aklınıza aynı soru gelmiştir. Peki ama fiyat nasıl oluşuyor?

Borsa fiyatı nasıl oluşur?

Çarşıya çıktığınızda mağazaların vitrinlerine mutlaka dikkat etmişsinizdir. Her malın üzerinde bir fiyat etiketi vardır. Her şeyin bir fiyatının olması doğaldır, çünkü onları oluşturmak için katlanılan bir bedel vardır. Peki ama bu fiyatı kim belirliyor?

İnanın, ne *Harry Potter*, ne de *Yüzüklerin Efendisi* filmlerinde şimdi anlatacağımız kadar fantastik bir hikâyeye bulamazsınız. Şaka yapmıyoruz, bu fantastik hikâyeye fiyatın nasıl oluştuğunu gayet açık anlatır. Eğer bu hikâyeyi iyi öğrenirseniz, alışverişe çıktığınızda artık güç sizdedir. Nasıl mı?

Görünmez Adam'ın hikâyesini duymuşsunuzdur. Peki ya *Görünmez El*'in? İşte, dünyanın belki de en fantastik hikâyesi *Görünmez El*'dir. Gelin şimdi hep beraber fiyatın nasıl oluştuğunu görelim ve *Görünmez El*'in muhteşem hikâyesini öğrenelim.

Bu hikâyenin iki baş kahramanı var. Biri arz, *öteki talep*. Bunlar kimdir diyorsanız, sizi hemen tanıştırebiliriz. Diyelim ki 3 adet kitabınız var. Bunlar *Moby Dick*, *Küçük Prens* ve *Harry Potter* olsun. Bu ekonomik olarak sizin kitap arzınızın, yani sahip olduğunuz ve sunduğunuz kitap sayısının üç olduğu

Eğer daha çok insan bir şeyi satın almak istiyorsa, o insanlar o şeye sahip olabilmek için daha fazla para ödemeye istek duyarlar. Bunun tam tersi de mümkündür. Eğer talep azsa, fiyatlar düşer.

anlamına gelir. Ya da diyelim ki 4 tane portakalınız var. O zaman da portakal arzınız 4'tür. Bunları şimdilik aklımızın bir köşesinde tutalım.

Gelelim talebe. Talebi ölçmek biraz daha zor olsa da aslında sizin için hiç de karışık değildir. Sahip olduğunuz bu üç güzel kitaptan ikisini en yakın arkadaşlarınızdan biri okumak istiyor. Bunlar *Küçük Prens* ve *Harry Potter* olsun. Öyleyse kitap talebi 2'dir. Eğer 4 arkadaşınız var ve her biri sizden 1 portakal isterse, o zaman da portakal talebi 4'tür deriz.

Şimdi tekrar hatırlayalım. Kitap arzınız 3'ken, kitap talebiniz 2'dir. Portakal arzınız 4'ken, portakal talebiniz de 4'tür. Peki, arz ve talep arasındaki bu ilişki ne ifade ediyor?

Arz ve talep arasındaki ilişki o malın fiyatının belirlenmesini sağlıyor. Alışverişe çıkan herkes şu ifadeyi mutlaka duymuştur: *Bir mala talep artarsa, fiyatı da artar.*

Evet, gerçekten böyledir. Eğer daha çok insan bir şeyi satın almak istiyorsa, o insanlar o şeye sahip olabilmek için daha fazla para ödemeye istek duyarlar. Mesela bir bisiklet almak istiyorsunuz. Çünkü karneniz oldukça başarılı ve babanız size söz verdi. Bisikleti almak için mağazaya gidiyorsunuz. Fakat o anda belki aklınıza gelmeyen bir şey var. Karnesi iyi olup babasının bisiklet alma sözü verdiği tek kişi siz değilsiniz. Başkaları da var. Öyleyse şunu rahatça söyleyebiliriz: Bisiklete olan talep yüksek. Çünkü her zamankinden daha çok insan bisiklet almak istiyor. Sizin bilmediğiniz bu gerçeği kim biliyor dersenez; elbette ki satıcı biliyor. Tam olarak bilmese bile görüyor ve tahmin ediyor. Bisiklet satıcısı o anda şöyle düşünüyor: *“Elimde sadece 10 bisiklet var ve birçok insan bisiklet almak istiyor. Bisikletler herkese yetmeyeceğine göre en iyisi fiyatı biraz arttırırım.”*



Bunun tam tersi de mümkündür. Eğer talep azsa, fiyatlar düşer. Mesela kış aylarında kimse bisiklet almak istemez. Satıcı elindeki bisikletlerin satılmadığını görünce fiyatı düşürerek insanların dikkatini çekmek ister. Böylece bisikletlerini satmaya çalışır.

Şimdi gelelim hikâyemizin en fantastik yerine. Siz bisiklet almaya giderken kaç kişinin daha bisiklet alacağını bilemezsiniz. Bisikletçi de kaç bisiklet satacağını bilemez. Bunların bilinmesi zaten mümkün de değildir. Çünkü insanlar kararlarını her zaman değiştirebilirler. Peki öyleyse fiyat nasıl oluşacak?

Tüm bunları bilen birine ihtiyaç var. Kaç kişinin karnesinin iyi olduğunu ve babalarının kendilerine bisiklet alma sözü verdiğini bilen biri. Bisikletçinin kaç bisiklet satacağını bilen biri. O, tüm bu hesaplamaları yapar ve şöyle der: *“15 kişi bisiklet alacak. Satıcının ise 10 bisikleti var. Normal zamanda bu bisiklet 120 liraya satılıyor. Eğer bisiklet alacakların sayısı da 10 olsaydı, o zaman fiyatın 120 olması gerekirdi. Fakat şu anda talep arzdan yüksek olduğu*

için fiyatın da artması gerekir. Eğer satıcı fiyatı 130 liraya çıkarırsa tüm bisikletlerini satabilir.”

Ne alıcı ne de satıcı bu söylenenleri duyamaz, ama satıcı içgüdülerine güvenerek fiyatı arttırır. Sonunda düşündüğü gibi tüm bisikletleri satar. Şimdi merak ediyorsunuzdur, yukarıdaki sözleri söyleyen kimdi? O, ekonomi biliminin en büyük kahramanı *Görünmez El*'den başkası değildir. Piyasalarda fiyatı bilen sadece odur. Biz sadece talebe ve arza göre fiyatı arttırıp azaltırız, hepsi bu.

Bizim bir şeye olan ihtiyacımız yani talebimiz, o şeyi satacak olanın elindeki miktar yani arz, fiyatın belirlenmesinin temel kriterleridir. Belki sizlerin de fark etmiş olduğu gibi, bir şeye karşı duyduğumuz arzu ve istekler o şeyin fiyatının belirlenmesinde önemli olmaktadır. Şimdi size basit bir soru sorarak fiyatın oluşumunu ne kadar anladığınızı göreceğiz. Sorumuz şöyle: Küçük bir kasabadaki bir dükkânda, mumlar 1 liradan satılmaktadır. Şehirde yaşanan olumsuzluk nedeniyle kasabaya birkaç gün elektrik verilemeyeceği haberi gelir. Dükkân sahibi mum fiyatlarını 2 liraya yükseltir. Sizce dükkân sahibi fiyatı neden arttırmıştır?

Evet haklısınız, muma olan talebin artacağını düşündüğü için. Dükkân sahibinin buradaki düşüncesi basitçe şöyledir: *“İnsanların duyguları her zamanki gibi olsaydı mumun fiyatı 1 lira olarak kalacaktı. Fakat elektrik kesintisinin müşteriler üzerinde yarattığı farklı duyguların fiyata eklenmesi muma olan talebi azaltmayacaktır. Çünkü bunun böyle olması gerekiyor.”*

Arz ve talebin nasıl birlikte çalışarak fiyatı oluşturduğunu anlamayanlara dükkân sahibi çok güzel anlatmaktadır: *“Çünkü bunun böyle olması gerekiyor!”*

Ya da başka bir şekilde söylersek, *Görünmez El* bunun böyle olmasını ister. Talep artarsa fiyat artar, talep azalırsa fiyat da azalır. İstek ve arzularımız ise talebe yön verir. İşte borsada da fiyatlar aynen böyle oluşur. Eğer bir hisse senedini herkes almak isterse, fiyatın yükseldiği görülür. Çünkü talep artmıştır. Eğer herkes satmaya başladıysa, fiyat düşmeye başlar. Çünkü talep azalmıştır.

Borsada doğru yatırım yapabilmek için gereken en önemli bilgi, arz ve talep dengesidir. Piyasada gördüğümüz fiyatlar bu dengenin oluşturduğu anlık fiyatlardır.

Diyelim ki pazara gittiniz ve elma almak istiyorsunuz. Bir kilo elmaya en fazla 4 lira ödeyeceğinizi hesapladınız. Başka biri 5 lira verecek olsun. Bir diğeri ise en fazla 3 lira verecek olsun. Ne bu kişiler birbirlerini, ne de elma satıcısı bu kişileri tanıdıkları için arz ve talebi hesaplayarak fiyatı bulmak mümkün olmayacaktır. Elma satıcısı o günkü talebe göre fiyatını arttıracak ya da azaltacaktır. Yani aslında fiyatı bir tek *Görünmez El* hesaplayabilecektir.

Borsada doğru yatırım yapabilmek için gereken en önemli bilgi, arz ve talep dengesidir. Piyasada gördüğümüz fiyatlar bu dengenin oluşturduğu anlık fiyatlardır. Örneğin bir hisse senedinin 7,21 alış ve 7,22 satış fiyatı ile işlem gördüğünü varsayalım. Bunun anlamı bu hisseye 7,21 TL fiyattan bir miktar talep, 7,22 TL fiyattan ise bir miktar arz olmasıdır. Başka bir deyişle hisse senedinin yükselmesini bekleyen alıcılar 7,21 TL fiyattan alım talebinde, hisse fiyatının düşmesini bekleyen satıcılar ise 7,22 TL fiyattan satış arzında bulunmaktadır. Alıcı ve satıcının arz ve taleplerinin eşleştiği noktada anlık fiyat oluşumu gerçekleşir.

İşte borsanın çalışma mantığı bu kadar basittir.

Borsalar ne işe yarar?

Borsalarda oluşan fiyatların gerçek fiyatlar olduğu düşünülür. Hisse senedi, altın ya da herhangi bir şeyin alınıp satıldığı bir borsada oluşan fiyatlar, birçok kişinin aldığı kararın adeta bir ortalaması olduğundan, o varlığın değerini doğru şekilde ortaya koyduğu kabul edilir. O nedenle de borsa fiyatları herkesin güvendiği fiyatlardır.

Bir şeyin fiyatının ne olacağını tahmin etmek gerçekten çok zordur. Örneğin dondurmanın bir yıl sonra kaç lira olacağını kimse bilmez. Bundan dolayı da

herkes fiyatı tahmin etmeye çalışır. Fakat borsalar, fiyatın ne olması gerektiğini, herkesi şaşkına çevirecek kadar büyük bir başarıyla tahmin ederler. Sadece fiyatı belirlemekle kalmazlar, fiyatları yorumlayan insanlara gelecekte neler olabileceğini bile söylerler.

Şimdi size borsaların geleceği görmeye ne kadar başarılı olduğunu gösteren bir hikâye anlatacağım. Bu inanılması güç hikâyenin size borsaların ekonomik hayatımızda ne işe yaradıklarını fazlasıyla göstereceğini düşünüyoruz. 28 Ocak 1986 tarihinde dünya havacılık tarihinin en trajik kazası gerçekleşir. Uzay Mekiği Challenger, kalkışından 73 saniye sonra, yedi mürettebatı ile havada patlar. Birçok kişinin televizyon başında izlediği bu acı olayın nedeni uzun süre öğrenilemez. ABD'nin Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi NASA (National Aeronautics and Space Administration) patlamanın nedenini araştırması için uygarlık tarihinin en önemli fizikçilerinden Richard Feynman'ı görevlendirir.

Rogers Komisyonu adlı araştırma ekibi, uzun uğraşlar sonucunda, kazanın nedenini yaklaşık altı ay sonra açıklar. Hatalı üretilen küçük bir motor parçası kazaya sebep olmuştur. Hatalı parçanın üreticisi ise Morton Thiokol adlı şirkettir. Gözler bir anda Morton Thiokol'a çevrilir. Uzay mekiğinin yapımında Morton Thiokol'un dışında 3 firma daha görev almıştır. Bunlar mekiğin motorlarını yapan Rockwell, yer desteğini sağlayan Lockheed ve dış tankları üreten Martin Marietta adlı şirketlerdir. Fakat komisyon sadece Morton'u suçlu bulmuştur. Çünkü kazaya neden olan parçayı üreten onlardır. Raporun açıklanıp Morton firmasının suçlu bulunduğu gün, Morton hakkında yapılan başka bir açıklama herkesi şok eder.

Mekiğin yapımında rol oynayan dört şirketin de hisse senetleri New York borsasında işlem görüyordu. Patlamanın olduğu gün, New York Borsası'nda, Challenger'ın yapımında görev alan dört büyük şirketin hisse senetleri değer kaybetmeye başlar. Dört şirket de günü düşüşle kapatır. Fakat diğer üç şirketin hisse senetleri günü %3 düzeylerinde değer kaybıyla kapatırken, Morton Thiokol hisseleri %12 oranında düşmüştür. Bu gerçeğe şaşkıncı

bir durumdur. Bu farklılık neden kaynaklanmıştır? Acaba şirket içinden birileri kazaya kendilerinin neden olduğunu öngörmüş olabilir miydi? Daha sonra yapılan araştırmalar böyle bir işaret olmadığını söylüyordu. Öyleyse nasıl olmuştu da patlamanın olduğu gün New York Borsası hatalı parça üreticisini keşfedebilmiş ve suçluyu bulmuştu?

Bu soru bugün bile yanıtını tam olarak bulmuş değildir. Ama herkesin düşündüğü şey, borsaların gelecekteki olacakları bugünden tahmin etmede dünyadaki herkesten daha başarılı olduğudur.

Döviz piyasaları ve döviz

Alıcı ve satıcıların sahip oldukları malları değiştirmek için bir araya geldikleri yerlere genel bir ifadeyle *piyasa* denir. Başka bir ifadeyle, piyasalar arz ve talebin bir araya geldikleri yerlerdir. Mesela her çeşit sebze, meyve ve tekstil eşyasının satıldığı mahalle pazarları piyasaların karma bir örneğidir. Ekonomik anlamda piyasa kavramı ise daha özelleşmiş alanları temsil eder. Örneğin bir hisse senedi piyasası, hisse senetlerini almak ve satmak isteyenlerin bir araya geldikleri yerdir. Bugün gelişen iletişim ve internet olanakları ile birlikte sizin de tahmin edeceğiniz gibi artık insanlar sahip oldukları hisse senetlerini alıp satmak için bir araya gelmemekteler. Bu işlemlerini elektronik ortamlarda yapabilmekteler. Bu açıdan değerlendirildiğinde, piyasalar artık fiziki yerler olmaktan çıkmış, belli bir şeyin ticaretinin yapılması ile aynı anlamda kullanılır olmuştur.

Parasal değer olarak dünyadaki en büyük ticaret döviz piyasalarında gerçekleşir. Yedi gün yirmi dört saat dünyanın her yanındaki yatırımcılar değişik para birimlerini alıp satarlar. *Döviz*, ülkelerin kullandıkları para birimlerinin ortak adıdır. Mesela Amerikalıların para birimi dolardır. Avrupa Birliği ülkeleri euro kullanır. Japonların para birimi yen, bizim para birimimiz ise liradır. İşte tüm bu para birimlerine kısaca döviz deriz. Bu paraların alıp satıldığı piyasalara da *döviz piyasası* denir.



Her gün haberlerde döviz kurları adı altında bazı rakamlar duyarız. Mesela şöyle denir: “Bugün dolar kuru 5 lira oldu.” Kur kavramı hayatımızı oldukça kolaylaştıran bir olgudur ve bizi uzun hesaplar yapmaktan kurtarır. Bizim para birimimizin lira, Amerikalıların para biriminin dolar olduğunu söylemiştik. Bu paraların birbirlerine karşı olan değerlerini bulmak için birçok işleme gerek vardır. Üstelik bu işlemleri yapsak bile doğru yanıtı bulmamız garanti değildir. Oysa kur sayesinde bu hesaplamayı kolay ve hızlı bir şekilde yaparız. Örneğimizde belirttiğimiz gibi dolar kuru 5 lira ise bu şu anlama gelir: 1 dolar 5 liraya eşittir. Bu Amerikalıların bir elmasının sizin beş elmanıza eşit olduğu anlamına da gelir. Ya da doların liradan beş kat daha değerli olduğu anlamına da.

Şimdi gelin, kurların gerçek hayatta ne anlama geldiğini öğrenmek için bir hamburgerciye gidelim ve bir Big Mac hamburger isteyelim. Eğer gittiğimiz hamburgerci Amerika’da ise 4 dolar veririz. Ülkemizde ise 20 lira veririz. Çünkü kur 5 olduğuna göre, hamburgerin Amerika’daki fiyatı da 4 dolarsa ülkemizdeki değeri 20 lira ($4 \text{ dolar} \times 5$) olur. İşte kurlar bize eşyaların fiyatlarını hesaplamakta kolaylık sağlar ve herhangi bir şeyin fiyatını o ülkenin para birimi cinsinden bulmamıza yarar.

Döviz piyasalarının dünyadaki en işlek piyasalar olduğunu söylemiştik az önce. Peki bu nereden kaynaklanıyor dersiniz? Döviz piyasalarında neden bu kadar çok alışveriş yapılıyor?

Zimbabve'de 2009 yılında yaşanan enflasyon sonrası 100 trilyonluk bir banknot çıkarıldı. Banknotun değeri yaklaşık 35 liraydı.

Enflasyon nedir?

Döviz piyasalarında işlem yapanlar gün boyunca ülkelerin paralarını alıp satarlar. Piyasalarda yapılan her işlemin bir amacı olduğu gibi bu alım satımların da bir amacı vardır. Döviz piyasalarındaki alışverişin en büyük nedeni enflasyon adı verilen kavramdır. Enflasyon paramızın en büyük düşmanlarından biridir.

Enflasyon canavarı

Paranız değersizleşmeye başladığında tıpkı Big Mac'in fiyatının artması gibi, paraların üzerinde yazan rakamlar da büyümeye başlar.

Bununla birlikte en küçük paralar değersiz olmaya başlar ve onların yerine daha büyük paralar gelir. Mesela fiyatlar artınca en küçük para 1 liraysa eğer, pek kullanılmamaya başlanır. Bu küçük paraya kimse ihtiyaç duymaz. Onun yerine daha büyük bir para konulur. İşte enflasyon paramızın değerini yediği için "Enflasyon Canavarı" olarak anılır. Bakın bu canavar ülkelerin başına ne dertler açtı. Paralarının değerini yiyerek onlara ne kadar büyük paralar bastırdı. Aşağıdaki rakamlar ülkelerin bastıkları paraların üzerinde yazan rakamlardır.

(Karşılaştırma yapmanız açısından söyleyelim, ülkemizde şu anda kullanılan en büyük para 200 liradır.)

>> Almanya (1923);

100.000.000.000.000.000 Mark
(100 trilyon)

>> Brezilya (1942);

2.750.000.000.000.000.000 Real
(2,75 kentilyon)

>> Macaristan (1946);

1.000.000.000.000.000.000.000 Pengo
(1 Seksilyon)

>> Zimbabve (2009);

100.000.000.000.000
(100 trilyon)

Diyelim ki geçen yıl annenizden 20 lira aldınız ve hamburgerciye gidip bir Big Mac yediniz. Eğer bir yıl sonra annenizden yine 20 lira alıp Big Mac yemeye gittiğinizde, Big Mac'ın fiyatının 25 liraya yükseldiğini görürseniz, bunun adı enflasyondur. Sizin harçlığınız hâlâ 20 lirayken Big Mac 25 lira olmuştur ve artık harçlığınız Big Mac almaya yetmemektedir. Şimdi iki seçeneğiniz vardır: Ya annenize gider ve harçlığınızı 25 liraya yükseltmesini istersiniz ya da Big Mac almaktan vazgeçersiniz. Karar size kalmış. Ne dersiniz, hangi seçenek daha cazip?

Annemin beyaz çantası

Rahmetli annemin dolabında beyaz bir çantası dururdu. Çantanın içinde bir takım kağıtlar ve küçük deftercikler vardı. Kardeşim ve ben o çantayı açar, içindikilerin ne olduğunu anlamaya çalışır, sonra kapatıp yerine koyardık. Yıllar sonra bu çantadakilerin anne ve babamın zaman yatırım amacı ile almış oldukları bazı tahviller (tasarruf bonoları) ve banka mevduat cüzdanları olduğunu anladık. Ancak üzülererek gördük ki, bu tahvillerin bir kısmı şirketlerin batması ile değersiz hale gelmişti. Diğer yandan 1970 ve 1980'li yıllardaki yüksek enflasyon nedeni ile bankalarda unutulmuş mevduatlarımızın alım değerinin çok düştüğünü anladık.

Örneğin, kardeşimin doğumunda bir akrabamızın onun adına bankada açmış olduğu ve o yıllarda hatırı sayılabilecek bir miktar olan 100 liranın artık bir çiklet bile alamayacağını görmüştük.

İyi bir iş adamı olan babam ve çok tutumlu biri olan rahmetli annem yıllar boyunca başarılı gayrimenkul yatırımları yapmış olmalarına rağmen faizli enstrümanlar konusunda enflasyona ve zamana yenik düşmüşlerdi.

DERS: Yatırımlarınızın durumunu sürekli takip edin, enflasyon (yani paranın alış gücünü kaybetme) riskini hiç bir zaman göz ardı etmeyin.

Neden döviz alıp satarız?

Şimdi size üçüncü bir seçenek olduğundan bahsedeceğiz. Üstelik bu seçenek o kadar cazip ki, hem annenizden harçlığınızı arttırmasını istemeyeceksiniz hem de istediğiniz Big Mac'i yiyebileceksiniz. Nasıl mı?

Öncelikle şöyle düşünmeliyiz: *“Bu yıl Big Mac fiyatları artıp 25 lira olabilir. Ama benim 20 liram var ve eğer fiyatlar artarsa ben Big Mac alamam. Öyleyse bir şeyler yapmalıyım.”*

Eğer böyle düşünüyorsak, şimdi bir döviz piyasasına gitmeli ve şöyle bir alışveriş yapmalıyız. Yukarıdaki örneğimizde dolar kurunun 5 lira olduğunu söylemiştik. Yine öyle olduğunu varsayalım. Bu durumda elimizdeki 20 lirayı vererek karşılığında 4 dolar alabiliriz. Böyle de yaptığımızı düşünelim. Böylece paramızı dolara çevirmiş olduk. Artık 20 liramız değil 4 dolarımız var. Bir yıl geçip Big Mac fiyatı 25 liraya yükseldiğinde muhtemelen satın aldığımız doların değeri de 25 liraya yükselecektir. O zaman elimizdeki 4 doları yine döviz piyasasında vererek karşılığında 25 lira alacağız. Şimdi artık 25 liramız var ve gidip Big Mac'imizi alabiliriz.

İşte bu basit hikâyede olduğu gibi parasının değerini kaybetmek istemeyen ülkeler, şirketler ve büyük yatırımcılar döviz piyasalarında böyle alışverişler yaparlar. Kendi paralarını başka ülkelerin paralarıyla değiştirerek, o ülkelerle yapacakları alışverişlerde, tıpkı sizin Big Mac alışverişinizde olduğu gibi, yükselen fiyatlar karşısında zor durumda kalmadan alışverişlerini tamamlarlar.

Döviz işlemlerinde akıldan çıkarılmaması gereken en önemli kavramın enflasyon olduğunu asla unutmayın. Paramızın azılı düşmanı... Paramıza ne kadar iyi davranırsak davranalım, dünyadaki bütün ülkeler bu canavarla mücadele etmekten kurtulamazlar. Enflasyon paranın ondan ayrılamayan kötü bir özelliği gibidir; tıpkı kaplumbağa ile akrep hikâyesinde olduğu gibi:

Yüzme bilmeyen akrep, nehrin karşı kıyısına geçmek için kaplumbağadan yardım ister. Kaplumbağa, bu teklife önce karşı çıkar. Ne de olsa akrep tehlikelidir. Akrebin yüzerken onu ısırmayacağını kim garanti edebilir?.. Fakat akrep, kaplumbağanın bu düşüncesinin mantıksız olduğunu söyler. Eğer akrep yüzerken kaplumbağayı ısırırsa, ikisi birden suya batıp boğulacaklardır. Akrep neden bu riski alsın ki? Bu düşünce kaplumbağanın aklına yatar ve akrebi sırtına alarak karşı kıyıya doğru yüzmeye başlar. Fakat nehrin ortasına geldiklerinde akrep kaplumbağayı ısırır. İkisi birlikte suya batarken, kaplumbağa akrebe kendisini neden ısırıldığını sorar. Akrebin yanıtı şöyledir: *“Çünkü benim doğam böyle!”*

Evet, tıpkı bu kısa hikâyede anlatıldığı gibi, enflasyon da paranın doğasının gizli bir parçası, yaratılışının görünmeyen bir özelliğidir. Bunu asla unutmayın.

Döviz işlemlerinde akıldan çıkarılmaması gereken en önemli kavramın enflasyon olduğunu asla unutmayın.

Piyasalarda kazanmak hiç kolay değildir

Şimdi bu Big Mac hikâyesini okuyanların aklına şu soru mutlaka gelmiştir. Piyasalarda kazanmak bu kadar kolay mı?

Keşke her şey Big Mac alışverişinde olduğu gibi kolay olsa. Piyasalarda milyonlarca kişi alışveriş yapmak için her an hazır bulunur. Her biri farklı bir alışveriş yapacağı için kimin hangi alışverişi yaptığını bilmek pek mümkün değildir. O nedenle sizin düşünceleriniz her zaman doğru olmayabilecektir. Hatırlıyorsunuzdur; az önce Big Mac fiyatının yükseleceğini düşünmüştük ve öyle de olmuştu. Ama öyle olmayabilirdi de. Çünkü gelecekte ne olacağını hiç kimse bilemez. Piyasalarda alışveriş yapan milyonlarca kişinin her biri farklı bir düşünce içinde olabilir. Herkesin farklı bir düşünceye ve beklentiye sahip olduğu bir yerde neyin olacağını kim düşünebilir, öyle değil mi?

Piyasalarda alışveriş yapan kişilerin her birinin farklı bir arz veya talebe sahip olduğundan daha önce bahsetmiştik. Herkesin farklı bir alışveriş düşüncesinin olması, onların verecekleri kararların da farklı olması anlamına gelecektir.

Herkesin kararının farklı olması, sonuçta birçoğunun kararının hatalı olması anlamına gelecektir. Hatta bazen herkesin kolayca verebileceği bir doğru karar bile bu farklı düşünceler nedeniyle verilemez. Şimdi size insanların piyasalarda neden hatalı kararlar verdiklerini ve bunun sonucunda nasıl kaybettiklerini gösteren bir yarışmadan bahsedeceğiz. Bakalım sorulan sorunun doğru yanıtını siz bulabilecek misiniz?

Bir ABD gazetesi 1997 yılında bir yarışma düzenler. Yarışmayı kazanacak kişilere küçük bir hediye de verilecektir. Yarışmanın çerçevesi şöyledir: Okuyuculardan 0 ile 100 arasında bir sayı seçmeleri istenir. Seçilen sayıların ortalamasının $2/3$ 'üne en yakın olan sayıyı tahmin eden yarışmayı kazanacaktır. Gazete soruyu biraz daha açıklamak için basit bir örnek verir: Örneğin yarışmaya 5 kişinin katıldığını ve seçilen sayıların 10, 20, 30, 40 ve 50 olduğunu varsayalım. Bu durumda ortalama 30 olacak ve 30'un $2/3$ 'ü 20 olduğundan, 20 sayısını seçen kazanacaktır.

Sizin de düşüneceğiniz gibi bu sorudaki en önemli nokta, eğer kazanmak istiyorsanız, diğer oyuncuların nasıl düşündüğünü bilmeniz gerektiğidir. Eğer herkesin 20'yi seçeceğini düşünüyorsanız, kazanmak için 20'nin $2/3$ 'ü olan 14'ü seçmeniz gerekiyor. Peki ya herkes sizin gibi düşünür ve 14'ü seçerse? Bu durumda kazanmanız için 10'u seçmeniz gerekecektir. Bu şekilde düşünmeye devam ettiğiniz sürece sonunda kazanmanız için 1'i seçmeniz gerektiği düşüncesine ulaşırsınız.

Fakat böyle bir yarışmada herkesin 1'i seçmeyeceği açıktır. Gazetenin açıkladığına göre de kazanan rakam 13'tür. Eğer kazanan rakam 1 olsaydı birçok kişi hatta belki de herkes kazanmış olacaktı. Ne yazık ki çok az kişi kazanmıştı. İşte piyasaların genel işleyişi de bu hikâyedeki gibidir. Daima kaybedenler ve kazananlar vardır ve bu hiç değişmez. O nedenle piyasalar her zaman bilgili, dikkatli ve temkinli hareket edilmesi gereken yerlerdir.

Borsacı S'nin inanılmaz başarısı ve hazin sonu

Yıllar önce yöneticiliğini yaptığım bir aracı kuruma bir gün bir müşteri geldi. Yaklaşık 1 milyon Amerikan doları tutarında bir miktar ile hesap açarak hisse senedi alım-satım işlemlerine başladı.

Başarılı bir işadamı ve gerçekten çok zeki birisi olan S. aynı zamanda çok da sempatik bir kişiliğe sahipti. Kısa zamanda borsada işlem yapan büyük yatırımcılar ile dostluklar kurarak borsanın önemli işlemcilerden birisi konumuna geldi. Fazla tecrübesi olmamasına rağmen borsanın dengelerini kısa zamanda çözen S. borsanın yükselme trendinde olmasından da yararlanarak borsadaki varlığını bir buçuk yıl gibi bir süre içinde 7 milyon Amerikan doları seviyesine, yani 7 katına çıkardı.

Bu başarı ile kendisine olan güveni iyice artan S., bir gün beni arayarak hisse senedi kredisi talebinde bulundu. Ben kendisine kredi kullanmamasını, aksine 5 milyon Amerikan dolarını borsa dışına çıkarmasını ve bununla o zamanlar % 8 civarında olan 30 yıllık ABD tahvilleri almasını tavsiye ettim.

S. kredi talebini ret etmemiz üzerine hesabını o zamanlar yüksek miktarda kredi kullandıran bir bankaya taşıdı (o banka 2001 krizinde battı) ve eskisine oranla çok daha yüksek boyutlu işlemler yapmaya başladı. Artık şirketimizden çok az işlem yaptığı

için durumunu takip edemiyorduk.

2001 krizinin zirveye vurduğu ve borsada hisse senetlerinin ardı ardına alıcısız kalandığı ve fiyatların çok sert düştüğü günlerden birinde beni arayarak bir hissenin satışında kendisine yardımcı olmamızı rica etti. Elimizden geleni yaptık ve hisselerini satmasına yardımcı olduk. Gün sonunda beni arayarak maalesef borsadaki tüm birikimini sıfırladığını söyledi. Çok üzüldüm, karşılıklı helalleşerek vedalaştık.

Yıllar sonra S. ile havaalanında uçak beklerken karşılaştık ve geçmiş günlerden söz etmeye başladık. Kendisine "Yedi milyon doları nasıl kaybettin, sevgili dostum?" diye serzenişte bulunduğumda bana, "Ne 7 milyonu, hesabım kriz öncesi 45 milyon dolar seviyesine çıkmıştı..." cevabını verdi. O gün S. ile sohbeta dalıp uçağımı kaçırdım ama bu arkadaşımın tecrübesi benim için herkesle paylaşmam gerektiğini düşündüğüm önemli bir ders oldu.

DERS: *Borsada "al-sat" ile para kazanmak ilk bakışta çok zor görünmeyebilir, ama sürekli başarı neredeyse imkânsızdır. Kredi kullanarak yüksek miktarda alım-satım yapmanın sonu genelde felakettir. Hisse senedi uzun vadeli bir yatırım aracıdır.*

Fırsat maliyeti

Birçok piyasa ve enstrüman arasından hangisine yatırım yapacağımızın kararını vermek oldukça zor bir iştir. Biriktirdiğiniz tasarrufları bir bankada açtığınız hesaba yatırarak faiz geliri elde edebileceğiniz gibi bir şirketin hisse senetlerini de alabilirsiniz. Peki, bu seçimi yapmanın duygusal tercihlerimizden öteye matematiksel bir çözümü olabilir mi?

Verilen bir yatırım kararının gelecekte ne getireceğini hesaplamak çoğu zaman çok kolay değildir. Mesela paranızı bir yıl vadeli olarak bankaya yatırırsanız, bir yıl sonunda kazanacağınız para bellidir. Fakat eğer bankaya değil de hisse senedi olarak değerlendirseydiniz ne kadar kazanacağınızı bilemezsiniz. Bu nedenle ikisi arasında seçim yaparken gelecekte ne getireceğini bilerek karar vermeniz imkânsızdır. Yine de ekonomide asla umutsuzluğa yer yoktur. Her zaman bir çözüm yolu vardır. Böyle zor durumlarda bile.

Şimdi size öğreteceğimiz kavramı iyi öğrenirseniz, hayatınız boyunca karşılaşacağınız seçenekler arasında karar vermenizi kolaylaştıracak sihirli bir değneğe sahip olmuşsunuz demektir. Hem de sizi herkesten daha akıllı kılacak bir değnek.

İnsanlar hayatlarının her anlarında öyle ya da böyle seçim yapmak zorunda kalırlar. Okuyacağımız kitabı, giyeceğimiz ayakkabıyı, seyredeceğimiz filmi veya yapacağımız yatırımı seçmek durumundayız. “Neden seçim yaparız?” sorusunun üzerine düşünen ekonomistler iki yanıt bulmuşlardır. Birincisi dünyadaki kaynakların sınırlı olduğudur. Yani ayakkabı almak istiyorsak sonsuz sayıda seçenek yoktur. Eğer hızlı karar verip birini seçmezsek istediğimiz ayakkabıyı alamayabiliriz. İkinci neden ise ihtiyaçlarımız sınırsız olsa da alım gücümüzün, yani paramızın sınırlı olduğu gerçeğidir. Beğendiğimiz tüm ayakkabıları alacak paramız olmadığı için paramızın yettiği kadarını seçmek zorundayız. Bu iki sebep bizi seçim yapmaya yöneltir.

Öyleyse şimdi şu soruya cevap vermeye çalışalım. Üniversiteyi bitirdiniz ama iki seçenek arasında karar veremiyorsunuz. Birinci seçenek hemen bir işe girmek

Şimdi size öğreteceğimiz fırsat maliyeti kavramını iyi öğrenerseniz, hayatınız boyunca karşılaşacağınız seçenekler arasında karar vermenizi kolaylaştıracak sihirli bir değneğe sahip olmuşsunuz demektir. Hem de sizi herkesten daha akıllı kılacak bir değnek.

ve aylık 5.000 lira maaşla çalışmak. İkinci seçenek ise aylık maliyeti 2.000 lira olan bir master programına 10 ay boyunca devam etmek ve sonra iş hayatına başlamak. Ne dersiniz, hangi seçenek daha cazip?

Gönlünüzden geçene göre karar verebilirsiniz elbette. Ama sizi herkesten akıllı kılacak ekonomik bir karar vermek istiyorsanız, fırsat maliyeti denilen bu altın değneği öğrenmeniz gerekir. Fırsat maliyetinin ne olduğunu öğrenmek için basit görünen (ama hiç de öyle olmayan) şu soru ile başlayalım: Master programın size 10 aylık maliyeti ne kadardır?

Cevabınız muhtemelen 20.000 lira olacaktır. Çünkü her ay 2.000 lira ödersek 10 ayda 20.000 lira ödeyeceğiz demektir. Eğer cevabınız buysa, maalesef fırsat maliyeti denilen sihirli değneği bilmiyorsunuz demektir. Master programının size olan 10 aylık maliyeti 70.000 liradır. İnanamadınız değil mi, tam 70.000 lira.

Master programının size olan maliyetini bulmak için sadece cebinizden çıkan parayı düşünmeyin. Eğer sadece onu dikkate alırsanız, cevap sizin de hesapladığınız gibi 20.000 liradır. Hesaplamaya ilave etmeniz gereken bir konu daha var. O da şudur: Eğer master programına gitmeyip bir işe başlasaydınız her ay 5.000 lira kazanacaktınız ve 10 ay sonunda cebinize 50.000 lira girecekti. Master programını seçerek hem 50.000 liralık gelirden oldunuz, hem de 20.000 lira ödemiş oldunuz. Yani master programını seçmenin size olan toplam maliyeti 70.000 liradır. İşte buna ekonomide *fırsat maliyeti* denir.

Master programına katılmak ve hemen işe başlamak arasında karar vermek için işe başlamanın maliyetini de hesaplamamız gerekir. Bunu hesaplamak için ise yine bazı tahminler geliştirmek zorundasınız. Mesela bu master programını

bitirmiş olmak sizin işe başlangıç ücretinizi arttıracaktır. İş hayatında diğer arkadaşlarınıza göre daha çabuk terfi edecek ve daha geniş imkânlarla kavuşacaksınız. Tüm bunların bir karşılığı vardır ve sizin bunları hesaplayıp değerlendirmenize katmanız gerekir. O aşamaya geldiğinizde hepimizin bunu yapacağından eminiz artık. Çünkü fırsat maliyetinin nasıl hesaplandığını öğrendiniz.

İşte yatırım kararlarınızda da fırsat maliyetlerini hesaplayarak hangisinin sizin için en uygun seçenek olduğuna karar verebilirsiniz. Ama bunu yapabilmeniz için iki kavramı daha iyi bilmeniz gerekir: Belirsizlik ve risk.

Belirsizlik ve ikiz kardeşi risk

Eğer belirsizlik ve risk olmasaydı piyasalar da olmazdı herhalde. Çünkü bu ikiz kardeşler piyasaların en önemli var olma nedenidir. Düşünün bir kere, sizce bu yıl hangi takım şampiyon olur? Taraftarı olduğunuz takımın şampiyon olacağını söylemek kolaydır. Ama bundan emin olamazsınız. Sizin oyuncuların çok iyi, diğer takım oyuncularının çok kötü olduğunu söylemek abartılı bir değerlendirme olabilir. Ya da oyun şeklinizin daha zekice, takımınızın daha uyumlu olduğunu da söyleyebilirsiniz düşüncenizi desteklemek için.

Muhtemelen diğer takımın taraftarları da kendi takımları hakkında aynı şeyleri düşünüyordur. Şampiyon takım belli olduğunda, birçoklarının tahminlerinin doğru olmadığı ortaya çıkacaktır. Geleceğin önceden tahmin edilmesindeki zorluklara ekonomistler belirsizlik derler. Bu nedendir ki Atinalı filozof Protagoras, “Aklınla vardığın bazı bilgiler aldatıcı olabilir” diyerek bizleri uyarır.

Piyasalarda bir yatırım kararı verdiğiniz zaman gelecekte neyle karşılaşacağınızı bilemezsiniz. Her şey planladığınız gibi gidebilir de gitmeyebilir de. Tüm sonuçlara hazırlıklı olmalısınız.

Belirsizlik altında seçim yapmak tıpkı *Altı adam ve bir fil* hikâyesindeki gibidir:

Altı adamın her birinden karanlıkta duran bir filin farklı bir parçasına dokunmaları ve dokundukları şeyin ne olduğunu tahmin etmeleri istenir. Filin boynuzlarına dokunan mızrak, kulaklarına dokunan yelpaze, gövdesine dokunan duvar, kuyruğuna dokunan halat, hortumuna dokunan yılan ve ayağına dokunan ise ağaç olduğunu düşünür.

Belirsizlik, bu hikâyedeki gibi bizi çoğunlukla hatalı kararlara yönleltebilir.

Piyasalarda bir yatırım kararı verdiğiniz zaman gelecekte neyle karşılaşacağınızı bilemezsiniz. Her şey planladığınız gibi gidebilir de gitmeyebilir de. Tüm sonuçlara hazırlıklı olmalısınız. Antik Çağ filozoflarından Aenesidemos'un şu sözü bu konuda nasıl düşünmemiz gerektiğini bize oldukça güzel anlatır: *"Unutma, güneş kızartır, karartır, eritir, yakar... Demek ki aynı nedenin çeşitli sonuçları olabiliyor."*

Evet, filozofun dediği gibi, aynı nedenin çeşitli sonuçları olabilir.

Belirsizliğin en önemli sonucu, ikiz kardeşi risktir. Size az önce hangi takımın şampiyon olacağını sormuştuk. Siz de doğal olarak desteklediğiniz takımın şampiyon olacağını söylemişsiniz. Sizin riskiniz, takımınızın şampiyon olamama olasılığıdır. Bunun sizin açınızdan neden risk olduğunu düşünüyorsanız, hemen söyleyelim. Çünkü arkadaşlarınız sizinle alay edecekler de o yüzden. Bunu istemezsiniz, öyle değil mi?

İşte piyasalarda da böyle riskler vardır. Yatırım kararlarınızın gelecekte ne getireceğini bilemediğiniz için kötü olasılıklar sizin açınızdan riski ifade eder. Yatırımcılar bu kavramı iyi bildikleri için yatırımlarında her zaman ölçülü olmayı seçerler. Riski az sevenler daha az riskli yatırımları tercih ederken, riski daha çok sevenler daha riskli yatırımlara yönelirler.

Acaba siz riski ne kadar seviyorsunuz, hiç merak ettiniz mi? Eğer bunu merak ediyorsanız şimdi soracağımız basit soruya yanıt vermeyi deneyebilirsiniz. Bir yazı tura oyununa katıldığınızı düşünün. Para havaya atılmadan önce size şöyle bir teklifte bulunuluyor: Hiçbir şey yapmadan

10 lira alıp gitmeyi mi, yoksa yazı ve tura seçeneklerinden birini seçip kazanmanız halinde 20 lira almayı mı tercih edersiniz? Bu sorunun yanıtı, riski sevmeyenler açısından 10 lira alıp oyuna girmemektir. Riski sevenler ise oyuna girip 20 lira kazanmak isteyeceklerdir. Hiçbir şey kazanamama ihtimalleri olduğu halde 20 lira kazanmayı, oyuna girmeden 10 lira kazanmaya tercih edeceklerdir. Böyle bir oyunda riski sevenlerin ikinci seçeneği tercih ettiğini sanıyoruz, siz de tahmin etmişsinizdir.

Artık riskin ne olduğunu anladığınıza eminiz. O nedenle şu soruya rahatça yanıt vereceksiniz: Neden sınavlardan önce ders çalışırız? Evet, sizin de düşündüğünüz gibi, çalışmazsak sınavdan düşük puan alma riskimiz çok yüksektir. Ne kadar çok çalışırsak, düşük puan alma riskimiz o kadar düşer.

En eski yatırım aracı: Altın

Altını, ziynet eşyalarında sıkça karşılaştığımız bir metal olarak tanısak da aslında bundan çok daha önemli bir maddedir. Parlak sarı rengi ve ışıltılı parıldayan yumuşak dokusuyla, gören herkesi etkileyen bir güzelliğe sahiptir. Havadan ve sudan etkilenmeyen yapısı, asitlere karşı dayanıklılığı ve kolay işlenebilme özellikleri nedeniyle ilkçağlardan beri tüm uygarlıkların ilgisini çekmiştir. Ama ekonomi açısından önemi estetik görüntüsünden ve kimyasal özelliklerinden kaynaklanmaz. Bundan daha kritik bir öneme sahiptir.

Altın, dünya üzerindeki nadir elementlerden biri olarak kabul edilir. Bilim insanlarının tahminlerine göre dünyada bugüne kadar çıkarılan altın rezervi 160.000 tondur. Bu rakam size pek bir şey ifade etmemiş olabilir. Ama şimdi duyduklarınıza inanamayacaksınız. 160.000 ton, eni, boyu ve yüksekliği 20 metre olan bir odaya sığabilecek bir altın büyüklüğünü ifade eder. Evet, gerçekten öyle. Dünyada bugüne kadar çıkarılan altınla sadece 20 metrelik bir küp yapabilirsiniz, hepsi bu. İşte, altın bu kadar nadir bir element olduğu için ekonomik açıdan da son derece kıymetlidir.



Merkez Bankası nedir?

Altının ekonomik açıdan önemi merkez bankalarının kurulması ile daha da artmıştır. Merkez bankaları, ülkelerin ekonomik hayatlarının en önemli kurumlarıdır. Paranın yaratıcısı ve değerinin koruyucusudur. Bu nedenlerle her ülkenin bir merkez bankası vardır. Peki altının merkez bankalarıyla ilişkisi nereden kaynaklanır?

İlk çağlardan bu yana insanlar altının kıymetli bir maden olduğunu düşündükleri için onu ticaret hayatlarında da kullanmışlardır. Alışverişler altınla yapılmış ve altına sahip olan zengin sayılmıştır. Yani altın para gibi görülmüştür. Fakat ticaret hayatı geliştikçe altın gibi ağır bir metali taşımak zorlaşmıştır. Bu süreçte altın yerine geçen kağıtların kullanılması düşünülmüştür. Diyelim ki 1.000 liralık altına sahipsiniz, ne kadar ağır olur değil mi? İşte 1.000 liralık altını taşımak yerine kağıtların kullanılmasına geçilmiştir. İnsanlar artık alışverişlerinde altın yerine birbirlerine bu kağıtları vermeye başlamışlardır.

Bu kağıtlar yaygınlaşmaya başlayınca ülkeleri yönetenler vatandaşlarına şöyle seslenmişlerdir: “Ülkemizdeki tüm vatandaşlara hizmet edecek büyük bir depo ve

matbaa makinalarından oluşan bir yapı oluşturduk. Artık altın yerine geçecek bu kağıtları biz basacağız. Siz altınlarınızı bize verecek, biz de size altınlarınızın değeri karşılığı bu kağıtlardan vereceğiz. Üstelik altınlarınız devletin depolarında güven içinde saklanacak ve dilediğiniz zaman size verdiğimiz kağıtları bize geri vererek altınınızı alabileceksiniz. Bundan böyle tüm ticaret hayatında bu kağıtlardan kullanılacak.”

Yukarıda sözünü ettiğimiz kağıdın para olduğunu herhalde anlamayan yoktur artık. Depo ve matbaa makinalarından oluşan yapı ise merkez bankasıdır. Bugün merkez bankaları ülkelerinin paralarını basarken, aynı zamanda altınları da depolarında saklamaktadırlar. Kağıt paralara ekonomide *banknot* adının verildiğini de söylemeden geçmeyelim.

Merkez bankalarının bastıkları paralar elden ele geçerek ticaret hayatının işlemesine yardımcı olur ve ekonomik hayatın düzenini sağlar. Bu işleyiş bir

Where's George (George nerede?)

Amerikalı Hank Eskin, 1988 yılında, paranın nasıl hareket ettiğini öğrenmek için WheresGeorge.com adlı bir internet sitesi kurar. Takip ettiği George, ABD dolarının üzerinde resmi olan George Washington'dur. Bu sitedeki kayıtlar incelendiğinde paranın nasıl hareket ettiği öğrenilebilmektedir. Beş dolarlık bir banknotun serüvenini site kayıtlarını kullanarak anlatalım isterseniz: "İlk kez Ohio'da kayıt altına alınmış. Ardından Kentucky'de bir restoranda bahşiş, sonra Tennessee'de para üstü olarak verilmiş. Bir süre sonra bir markette kullanılmış. Ardından Teksas'da bir McDonald's res-

toranında para üstü olarak verilmiş. Daha sonra bir eğlence yerinin gişesinden para üstü olarak iade edilmiş. Ardından Dallas'ta bir eğlence mekanında yerde bulunmuş. Sonra yolu Louisiana'ya düşmüş ve hemen ardından Dallas'ta bir restoranda kullanılmış. Buradan Utah'a ve sonrasında Michigan'a gitmiş. 2005 yılında siteye yorum yazan kişi paranın çok eskimiş olduğunu yazmış. Sonuç olarak bu 5 dolarlık banknot 3 yılda dört bin kilometre yol yaparak birçok alışverişe konu olmuş. Paranın nasıl sihirli bir anahtar olduğunu bu gerçek hikâye fazlasıyla gösteriyordur herhalde.

Yatırımlarımızın değer artışlarına kar, değer azalışlarına zarar deriz. Mesela 500 liraya aldığımız bir bisikleti 600 liraya satarsak 100 lira kar elde ederiz. Eğer 400 liraya satarsak bu kez 100 lira zarar etmiş oluruz.

ekonomistin anlattığı hikâyeden de anlaşılacağı üzere aslında oldukça basittir: İyi kalpli bir bakkalın camının kötü bir çocuk tarafından kırıldığını düşünelim. Bu, olaya şahit olanlar için gerçekten üzücü bir durumdur. Çünkü bakkalın bu camı tamir ettirmesi için para harcaması gerekecektir. Bakkalın camı tamir ettirdiğini ve camcıya, hikâyede söylendiği gibi 6 frank (Fransa'nın eski para birimi) verdiğini düşünelim. Camcı işini büyük bir zevkle yaparken, akşam çocuklarına bu parayla güzel bir pasta alabileceği için de mutludur. Camcı, bakkaldan aldığı bu 6 frankı fırıncıya verir ve karşılığında güzel bir pasta alır. Fırıncı, parayı aldığı için sevinecek ve o da bu parayı doğal olarak başka bir yerde harcayacaktır. Böylece 6 frankın yolculuğu sürüp gidecektir. Sonuca gelirsek; camın kırılmasının yarattığı zararın giderilmesi için harcanan para, ticaret hayatının işlemesine yardım ederken ekonomik hayatın da düzenini sağlamış olacaktır.

Yukarıdaki hikâyede de gördüğümüz gibi elden ele geçen sadece 6 franktır ve birçok kişinin isteklerine kavuşmasına sebep olmuştur. İşte para, bu nedenle sihirli bir anahtardır. Ticaret hayatı geliştikçe kağıt paranın altınla olan ilişkisi de yavaş yavaş ortadan kalkmış ve daha önce de anlattığımız kur denilen, paraların birbirlerine karşı değerlerini gösteren sayılar ortaya çıkmıştır. Bugün dünyada altın karşılığı para basan bir merkez bankası kalmamıştır diyebiliriz. Altın, para yerine kullanılması en kolay eşya olduğu için bir yatırım aracı olarak piyasalarda sıklıkla alınıp satılır. İnsanlar, ekonominin kötü gittiği zamanlarda, para hakkında, "Bu kağıtların pek değeri yok; en iyisi altın alalım" diye düşünerek altına hücum ederler. Bu sağlıklı bir düşünce değildir, ama olumsuz koşullarda insanların iyimserliklerini kaybedebileceğine de ihtimal vermek gerekiyor. Fazla uzun sürmeyen böyle dönemler altına paradan daha fazla önem verilmesi sonucunu doğurur. Altın her zaman için güvenli bir liman, kötü havalarda sığınacak bir sığınak olarak kabul edilir. Bu nedenle de cazibesi hiç sona ermez.

Fon nedir?

Şimdiye kadar okuduklarınız size “Yatırım yapmak dedikleri bu muymuş?” dedirtebilir. Bu düşüncenizde pek de haksız sayılmazsınız üstelik. Ekonominin temelleri ve yatırım enstrümanları insan ihtiyaçlarını karşılamak için var olduklarından doğaları ve işleyişlerini kavramak çok zor değildir. Fakat yine de bu size yatırım yapmanın kolay bir şey olduğunu düşündürmesin.

Dünyanın her yerinde olduğu gibi ülkemizde de yatırım seçenekleri son yıllarda oldukça büyük bir artış göstermiştir. Tarih boyunca varlıklı bir kişi olmanın en kritik aşaması tasarruf yapmayı bilmek olarak kabul edilmiştir. Fakat çağımızda bu düşüncenin doğruluk payı giderek azalmaktadır. Tasarruf yapmak kadar önemli başka bir aşama olan doğru yatırımların yapılması da önem kazanmıştır.

Yatırım yaparken her insanın kafasından aynı sorular geçer: Ne zaman kazanacağım? Neye yatırım yapacağım? Ne kadar yatıracam? Paramı kim yönetecek? Mevcut yatırımdan vazgeçip başka bir şeye yatırım yaparsam ne olacak? Bunun gibi daha birçok soru. Bu kadar çok sorunun doğru yanıtının birçok kişi tarafından bilinmesi oldukça zordur. Bu soruların bazılarına cevap vermek o kadar güçtür ki, mutlaka profesyonel bir danışmana ihtiyaç duyarız. Bu mesleği, ekonomiyi, piyasaları ve yatırımın inceliklerini bilen uzman kişilere danışmamız gerekir. Ancak uzman bir kişiyi bulmak hem zor, hem de pahalı bir iştir. Size vereceği hizmetin belli bir miktar karşılığı da olacaktır ve bu birçoklarının ödemek istemeyeceği bir tutar bile olabilir. Peki böyle bir durumda ne yapacağız? Uzman desteğini boş verip sınırlı bilgi ve tecrübemizle mi hareket edeceğiz?

Siz de çok iyi bilirsiniz ki hayat her zaman güçlü yönlerin paylaşılması ile anlam kazanır. İlkokulda, henüz küçük bir çocukken, güzel bir yer görmek için uzak yerlere nasıl gittiğinizi unuttunuz mu? Mesela bütün sınıfın katıldığı müze gezilerine? O yaşlarda görmek istediğimiz birçok yeri bu geziler sayesinde görebiliştik. Üstelik ne o yerlere nasıl gidileceği, ne kadar sürede gidileceği ya da ne zaman gidileceğini biliyorduk. Öğretmenlerimiz bizim için organize etmişlerdi. Taşıma şirketiyle konuşarak otobüs, gideceğimiz müzeyle görüşerek biletlerimizi

ayarlamışlardı. Konusunda uzman kişilerin bilgi ve tecrübesinden yararlanarak o küçük yaşımızda uzak bir müzeyi gezmenin mutluluğunu tatmıştık. Ne kadar hoş günlerdi, değil mi?

İlk yatırım fonumuz

Tacirler Menkul Değerler'i kurduğumuz dönemde (1991 yılında) Yönetim Kurulu Başkanımız Ali Tacir Bey bir fon kurmamızı önerdi. Tacir ailesinin fertleri, tanıdıkları ve eş-dostun katılımı ile 1 milyar TL tutarında bir fon oluşturduk. (Paramızdan altı sıfır atılmadan önce bu miktar yaklaşık 500.000 Amerikan doları idi). Ben de o dönemde pek bir birikimim olmadığı için fona 10 milyon TL ile katılmıştım.

Fonu bir süre ben yönettim. O zamanlar (şirketin Genel Müdürü olmama rağmen) çok az borsa tecrübem olduğu için sürekli zarar eden al-sat işlemleri yaparak fonu birkaç ay içinde 600 milyon TL seviyesine düşürdüm. Kimsenin yüzüne bakamaz olmuştum. O sırada, ABD'de eğitimini tamamlamış olan Ziya Tacir şirketimize katıldı. Teknik analize özel bir ilgisi olan ve o konuda birçok kitap okumuş olan Ziya fonun yönetimini devir aldı. Piyasa oldukça kötüye dönmüştü, ama ikimiz de tecrübesiz olduğumuz için o kötü piyasa şartlarında al-sat'lara devam ettik. Sonunda fonumuz 200 milyon TL, benim katkım ise 2 milyon TL civarına düştü. Bu aşamada Ziya ile artık al-sat yapmamaya

ve fona altı-yedi tane sağlam hisse senedi olarak beklemeye karar verdik. Her zarar eden al-sat'çı gibi biz de ister istemez "uzun vadeli yatırımcı" olmuştuk.

Ben bir süre sonra iş değiştirdim ve fonu unuttum. 2000 yılı içinde borsanın rekorlar kırdığı bir dönemde bir gün Ziya ile karşılaştım. Bana fonu hatırlattı ve istersem paramı alabileceğimi söyledi. İki gün sonra hesabıma 80 milyon TL geldi. Sevgili Ziya'nın ustaca seçtiği ve arada yükselenleri satarak düşük fiyatlı olduğunu düşündükleri ile değiştirdiği hisse portföyü, iki yıl içinde 40 misli yükselmişti. Ziya yaptığımız hatalardan dersler çıkararak usta bir fon yöneticisi olmuş ve bizi eşe-dosta mahcup olmaktan kurtarmıştı.

DERS: *Borsada al-sat ile para kazanmak imkânsızdır. Doğru hisseleri alıp beklemek ise hiç beklenmedik sonuçlar doğurabilir. Yatırımlarınızı sürekli takip etmekte fayda vardır. Performansı düşük şirketlerin hisselerini iyi olanlarla değiştirmek olumlu sonuçlar verir.*

İş, yatırım yapmaya gelince bize yardımcı olacak kişileri bulmak da artık hiç zor değil. Fon denilen yapılar işte bu işe yarıyorlar. İnsanlar tasarruflarını fonlara yatırıyorlar ve ondan sonrasına hiç karışmıyorlar. Sizin yatırım isteklerinizi dinleyen uzmanlar hisse senedinden dövize, altından gümüşe, dilediğiniz yatırım aracına sizin adınıza yatırım yapıyorlar. Siz istediğiniz sürece de bu yatırımı sürdürüyorlar. Kısacası sizin yerinize paranızı yönetiyorlar. Dilediğiniz zaman da yatırımlarınızın karşılığı olan parayı size ödüyorlar.

Küçük tasarruflarını hisse senedine yatırmak isteyen bir üniversite öğrencisi olduğunuzu düşünün. Beğendiğiniz birkaç büyük şirketin hisse senedine yatırım yapmak istiyorsunuz. Fakat ortada bir sorun var. Tasarruflarınız henüz küçük olduğu için sadece bir şirketin hisse senedini alabilirsiniz. Paranız ancak bu kadarına yetiyor. Şimdi, böyle bir durumda olsanız ne yaparsınız?

Fonun ne olduğunu öğrendiğinize göre ne yapmanız gerektiğini de biliyorsunuz demektir. Büyük şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapan bir fona tasarruflarınızı yatırabilirsiniz. Oradaki uzmanlar sizin istediğinizi yaparak paranızı büyük şirketlerin hisse senetlerine yatırır ve sizin yerinize takip ederler. İşlerinde uzman bu kişiler paramızı yönetirken biz parmaklarımızı bile kıpırdatmayız. Ne kadar güzel değil mi?

Uzman kişilerden ekonomi ve finans hakkında yardım alarak yatırım yapmak ya da başka bir deyişle söylersek fonlara yatırım yapmak, varlıklı bir kişi olmak için bilginin ne kadar önemli olduğunu bir kere daha gösterir gibidir.

Yatırım kararlarımızda bilgi neden önemlidir?

Gelin kısa bir yolculuk yapalım ve 1999 yılına gidelim. Dünya satranç şampiyonu Kasparov, 75 ülkeden 50.000'den fazla satranç oyuncusuna karşı bir oyuna başlar. Bir kişi tam 50.000 kişiye karşı, inanılmaz değil mi? Peki kim kazanır dersiniz?

İnternet üzerinden oynanan oyunda Kasparov'un her hamlesine karşı oyuncular kendi hamlelerini öneriyor ve en çok oyu alan hamle oynanıyordu. Böylece

50.000 kişinin hamlesi içinde en doğru hamle seçiliyordu. Çoğu zaman günde bir hamleden fazla yapılamıyordu. Oyun tam 62 hamle sürdü. Sonuç kimilerinin beklediği şekilde, kimilerine göre ise sürprizdi. Kasparov, 50.000 kişinin aklını yenmişti. Peki, Kasparov bunu nasıl başardı dersiniz?

Kasparov elbette dünyanın en iyi satranççısıydı. Ama aklına güvenmekle yetinmemişti. Oynanacak hamleleri, internet forumlarında tartışan satranç oyuncularının yazdıklarını da okumuştur ve ne tür hamleler yapacaklarını, stratejilerinin ne olduğunu önceden öğrenmişti. Kasparov'un oyun bittikten sonraki itirafı şöyleydi: *“Karşılaşma aslında berabere bitmeliydi. Fakat forumları okuyarak avantaj sağladım.”*

Tüyo ile ev alan garson

Bir gün bir yabancı fon yöneticisi ile sıkça gittiğim bir restoranda iş yemeğindeydim. Yemeğin sonuna doğru bize servis yapan garson yanımıza geldi ve “Attila ağabey, müsaade edersen bugün tatlınızı ben ikram edeyim” dedi. Birazdan masamızın üstü o restoranın tüm tatlıları ile doldu.

İki kişinin yemesi mümkün olmayan bu kadar tatlıyı bize neden ikram ettiğini sorunca garson arkadaş «Bana geçen sene içinde A... hissesi almamı tavsiye etmiştiniz, ben de bu tavsiye üzerine arabamı satın bütün para ile A... hissesi aldım. Hisseler yükseldi, onları sattım ve sayende ev aldım, Allah razı olsun,” dedi.

O güne kadar prensip olarak müşterile-

rimiz dışında hiç kimseye hisse senedi alım-satım tavsiyesi vermemiş olan ben hayretler içinde kaldım. Ayrıca A... hissesi hakkında hiçbir fikrim yoktu, ne müşterilerimize, ne fonlarımıza, ne de kendi hesabıma almış olduğum bir hisseydi.

Garson arkadaşta yanıldığını, böyle bir tavsiyede bulunmadığımı söyledim. O ise benim söylediğimden emin olduğunu söyledi ve yeni bir tavsiyem olup olmadığını sordu. Ona yeni aldığı evde mutlulukla oturmasını ve böyle tüyolara kanıp büyük riskler almamasını tavsiye ettim.

Ders: Asla tüyo ile hisse senedi yatırımı yapmayın. Bu olayda oluşan kazanç tamamen tesadüftür. Tüyo ile yapılan yatırımların çoğunluğu hüsrana sonuclandır.

İşte Kasparov'un aklını ve bildiklerini yeterli görmeyerek rakibi hakkında daha fazla bilgi edinme gayreti ona bu başarıyı getirmiştir. Vereceğimiz yatırım kararlarında da bu durum geçerlidir. Sahip olduğumuz bilgi ve tecrübe ne kadar yüksek olursa olsun, günlük gelişmeleri izleyerek daha çok şey bilmek başarının altın kuralıdır. Okulumuzda başarılı bir öğrenci olmamız nasıl ki çok çalışarak çok şey öğrenmemize bağlıysa, varlıklı bir insan olmak için de aynısı geçerlidir.

Emeklilik

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 hedeflerler.

Ak akçe
kara gün
içindir...

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 sürecekleri 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 *iş 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 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, 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. Bu konuda çeşitli kurumlar (Dünya Sağlık Örgütü, Birleşmiş Milletler vb.) 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 2010 yılı yaşam beklentilerini görebilirsiniz:

Ülke	Yaşam Beklentisi (Yıl)		
	Ortalama	Erkek	Kadın
Japonya	83	79	87
İsviçre	82	79	84
ABD	78	75	81
Türkiye	73	71	75
Filipinler	68	65	71
Zimbabwe	47	46	47

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 2010 yılı için 68 yıldır.

Bu hesaplara göre Türkiye’de 65 yaşında emekli olmayı düşünen bir kadının bu ortalamalara göre 10 yıllık bir emeklilik dönemi olacaktır (Tablodan görüleceği gibi yaşam beklentisi 75 yıldır). Ancak yatırım danışmanları emekli adaylarına bu ortalamaların üzerinde bir emeklilik dönemine göre hazırlık yapmalarını, yaşamlarının ortalamalardan daha uzun sürmesi durumunda açıkta kalmamaları için tavsiyede bulunurlar.

Bu hesapları bir örnekle belirtelim: Emine Hanım ayda 2.500 TL. net maaş alan 40 yaşında bir öğretmendir. Altmış yaşında emekli olmayı planlayan Emine Hanım emeklilik döneminde enflasyonun etkilerinden arınmış olarak aynı gelir düzeyinde kalmayı hedeflemektedir. Ancak bağlı bulunduğu sigorta sistemine göre, emeklilik sigortası maaşı, son yıl aldığı maaşın ancak yarısı olacaktır. Ortalama yaşam beklentisi istatistiklerine göre 15 yıl kadar bir emeklilik süresi geçirecek olan Emine Hanım’ın 60 yaşına kadar ilave tasarruf yaparak ilerideki

gelir açığını bu tasarruf ile kapatması gerekmektedir. Bu konuda görüştüğü yatırım danışmanı Emine Hanım'a hâlâ gelir kazanmaya devam ettiği bu dönemde elinden geldiğince tasarruf yapmasını ve bu tasarruflarını Bireysel Emeklilik Sistemi'nde değerlendirmesini önerir.

Bireysel Emeklilik (BES)

Bireysel Emeklilik Sistemi, çalışan veya çalışmayan kişilerin emeklilik dönemlerinde veya yaşlandıklarında 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.

*Damlaya
damlaya
göl olur ...*

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 sistemdir.

Sistem, başlangıçta katılımı zorunlu olan ve devlet tarafından yönetilen Sosyal Sigorta ve Bağkur 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 konusunda uzman portföy yöneticileri tarafından yönetilirler.

Bu sistemde elde edilecek olan birikim, sisteme düzenli olarak yapılacak tasarruflara, bu tasarrufların yönlendirildiği fonların getirisine ve katılımcının sistemde kalma süresine bağlı olarak değişmektedir.

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 brüt asgari ücretin %25'i kadar yapılan devlet katkısı BES'i çok cazip bir yatırım aracı haline getirmiştir. Bu 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.



Kaynak: economist.com

Eylül 2018 itibarı ile BES'te yaklaşık 7,000,000 (evet, yedi milyon) katılımcı bulunmaktadır. Bu katılımcıların toplam birikimleri 76 milyar TL civarındadır. Ayrıca devletin BES katılımcılarına verdiği destek 10 milyar TL'ye yaklaşmıştır.

BES Katılımcı Sayısı	6,956,138 kişi
Katılımcıların Fon Tutarı TL	75,992,600.-
Devlet Katkısı Fon Tutarı TL	9,845,600.-

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi (Eylül 2018)

BES, geleceğinize yapacağınız düzenli bir yatırımdır. Uzun vadeli, BES'ten tam fayda sağlamak için en az 10 yıl sistemde kalıp 56 yaşına kadar beklemekte, hatta daha ileri yaşlara kadar katkıda bulunmaya devam etmekte büyük fayda vardır.

Öncelikle anlaşılması gereken BES'in kısa vadeli bir tasarruf yöntemi olmadığıdır, zaten tanımı gereği "emeklilik dönemi" için alınan bir eylemdir.

BES ile birikim yaparken ödemelerinizi aksatmamanızda fayda var. Bunun için banka ve kredi kartlarınızdan ya da banka hesaplarınızdan otomatik ödeme talimatı verebilirsiniz.

BES'de varlık dağılımı

BES'e girmek için yapılan sözleşmenin bir parçası olarak gelir düzeyinize bağlı aylık ödeme tutarınız yatırım tercihlerinize göre belirlenmektedir ve aylık ödemeleriniz tercih ettiğiniz emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilmektedir. Bu fonlar türlerine göre; hisse senedi, devlet tahvili, kıymetli madenler gibi finansal enstrümanları içermektedir. Dolayısıyla, bu finansal enstrümanların değer kazanması ve kaybı da sizin birikiminizi etkiler. Örneğin, hisse senedi ağırlıklı bir emeklilik fonuna yatırım yapılması ve borsanın değer kaybetmesi durumunda, katılımcıların fonları da portföylerinde yer alan hisse senetlerine bağlı olarak değer kaybedebilir.

Fon dağılımları genelde yatırımcıların risk tercihleri, yaş seviyeleri, gelecekteki ihtiyaçları gibi bir takım kriterlere bakılarak yatırım danışmanlarının tavsiyeleri doğrultusunda belirlenir. Genelde genç yaşlarda olan katılımcılara uzun vadeli getiri potansiyeli daha yüksek olan hisse senedi ağırlıklı portföyler oluşturulur. Emeklilik dönemine yakın olan kişiler ise olası borsa düşüşlerinden etkilenmemeleri için daha çok sabit getirili bono, tahvil türü yatırım araçlarına yönlendirilirler. Katılımcıların fon tercihlerini yılda 6 defadan fazla olmamak koşuluyla değiştirme hakları vardır.

Katılımcının bir tercih belirtmemesi durumunda sözleşme yapılan şirket

tarafından standart bir dağılım yapılmaktadır. Emeklilik şirketleri katılımcılara birikimlerin getirisi konusunda bir garanti veremezler. Uzun vadeli getiriyi belirleyen en önemli faktör birikimlerin yönlendirildiği fonların varlık dağılımıdır. Bu nedenle, katılımcıların bu konuya çok önem vermeleri gerekir.

Birikimler sözleşme yapılan şirketin belirlediği portföy yönetim şirketlerinde çalışan, bu iş için lisanslı, profesyonel fon yöneticileri tarafından yönetilir. Birikimlerin yönlendirildiği fonlar, bu fonların yaptığı işlemler ve fonları yöneten profesyonel fon yöneticilerinin tüm faaliyetleri Sermaye Piyasası Kurulu tarafından denetlenir.

Bireysel emeklilik faaliyetleri Hazine Müsteşarlığı 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.

BES katılımcılarının hakları

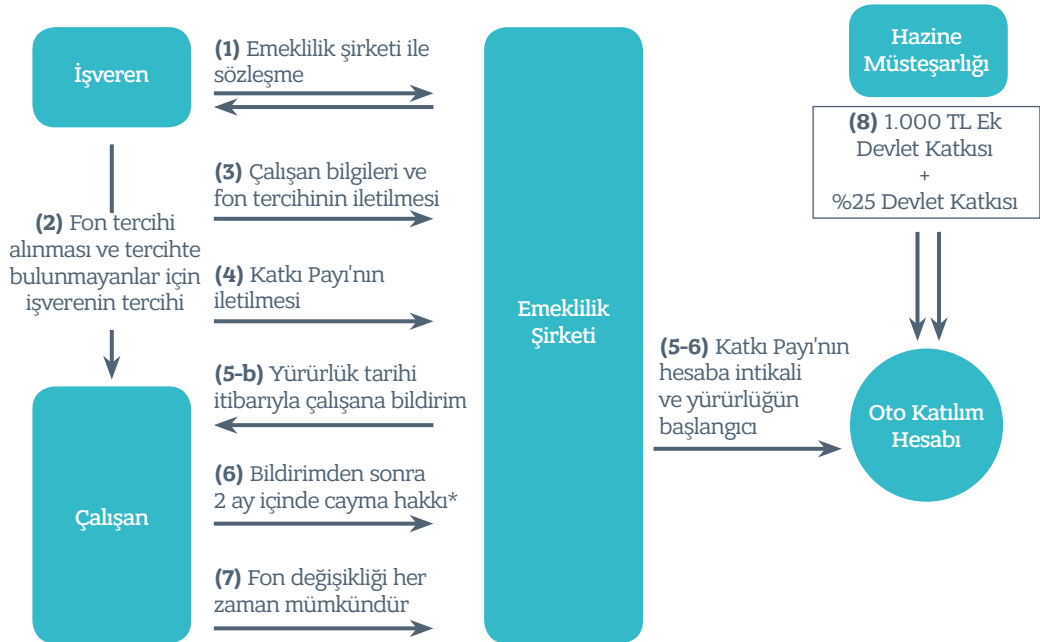
BES katılımcılarının sisteme girdikleri tarihi takip eden iki ay içerisinde cayma hakları vardır. Katılımcılar bu haklarını kullanmaları durumunda makul bir takım kesintiler ile birikimlerini geri alabilirler. İki aydan sonra ise cayma hakkı biter, ama hala sistemden çıkış yapılabilir. Yukarıda belirtildiği 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, v.b. yapabilmeleri mümkün değildir. Katılımcılar Takasbank şifresi olarak 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 sözleşmelerine erişebilirler. Ayrıca, temel sözleşme bilgileri, hesaplanan devlet katkısı tutarı ve ilgili yıl için kalan devlet katkısı limiti de bu uygulama üzerinden takip edilebilir.

Bireysel Emeklilik Sistemi Sisteme Giriş ve Süreçleri Akış Şeması



BES yatırımlarını hayali bir örnekle biraz açalım:

Bugün 40 yaşında olan Emine hanımın emekli olacağı 60 yaşına kadar 20 yıl birikim yapacağı bir süre vardır. Ortalama yaşam beklentisi 75 yıl olmasına rağmen Emine hanım 80, hatta 85 yıl yaşayacağını düşünerek hesap yapmasının daha garantili olduğunun farkındadır. Amacı içinde "risk" kelimesi geçmesine rağmen çok da kötü bir risk kategorisi olmayan "uzun yaşama riskini" önlemektir. Emine hanım emeklilik için ayırdığı birikimin tükeneceği tarihten daha uzun yaşarsa maddi sıkıntı çekeceğinin bilincindedir.

Emine hanım enflasyonun da etkilerini hesap ederek 60 yaşına geldiği dönemde maaşının 5,000 TL ve emekli hayata geçtiği günden Sosyal Sigorta Kurumu'ndan alacağı maaşın 2,500 TL civarında olacağını hesaplar.

Buna göre ömrünün kalan kısmında (85 yaşına kadar yaşarsa 25 yıl boyunca) yaşam kalitesini düşürmemek için aylık bir gelir desteğine ihtiyacı vardır. Bunu bugünden BES'e yapacağı katkılarla ve bu katkıların getirileri ile sağlamaya karar verir.

Her ay maaşından 500 TL biriktirebilen Emine hanım, bir bireysel emeklilik şirketinde hesap açarak BES sistemine kaydolar ve yatırım danışmanının yönlendirmesi ile aylık birikimlerini hisse senedi, devlet tahvili ve özel şirket tahvili fonlarına düzenli olarak yönlendirmeye karar verir.

Yatırım danışmanı böyle bir portföyün getiri beklentisinin yıllık %10 civarında olduğunu belirtir. %25'lik devlet katkı payının 5 yıl süreceğini öngören yatırım danışmanı Emine hanıma sağ sayfadaki tabloyu çıkartır:

Yıllık %10 getiri oranı	1	2	3	4	5	6
Anapara	-	7.875	16.538	26.066	36.548	48.078
Yatırıma yönlendirilen tutar	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Devlet katkı payı (ilk 5 yıl %25, sonra 0)	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	-
Toplam	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	6.000
Ortalama yatırım tutarı	3.750	11.625	20.288	29.816	40.298	51.078
Yıllık getiri (%10)	375	1.163	2.029	2.982	4.030	5.108
Yıl sonu toplamı	7.875	16.538	26.066	36.548	48.078	59.185

Emine hanım yatırım yaptığı fonların yıllık %10 gibi bir getiri sağlaması durumunda 5. yıl sonunda devlet katkısı ile 48,000 TL birikime ulaşıyor. 5. yıldan sonra %25 katkının kalkması durumunda bile 20 yıl sonra Emine hanımın aylık 500 TL tutarındaki tasarruflarının değerinin 400,000 TL'nin üzerinde olması bekleniyor.

Bu birikim Emine hanımı emekliliğinde rahat ettirecektir. Bir sonraki sayfada yer alan tabloda Emine hanımın birikimlerinin 20 yılda ulaşacağı seviyeyi görebilirsiniz.

Not: Bu tür hesaplamaları normalde enflasyondan arındırılmış reel değerler ve getiriler üzerinden yapmakta fayda vardır. Uzun vadeli projeksiyonlarda enflasyon oranları ve getirilerle ilgili tahminler önemli ölçüde sapmalar gösterebilirler. Yatırım danışmanları çoğunlukla uzun vadeli hesapları reel rakamlar üzerinden yapmayı tercih ederler.

Yıllık %10 getiri oranı	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Anapara	-	7.875	16.538	26.066	36.548	48.078	59.185	71.404	84.844	99.629
Yatırıma yönlendirilen tutar	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Devlet katkı payı (ilk 5 yıl %25, sonra 0)	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	-	-	-	-	-
Toplam	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Ortalama yatırım tutarı	3.750	11.625	20.288	29.816	40.298	51.078	62.185	74.404	87.844	102.629
Yıllık getiri (%10)	375	1.163	2.029	2.982	4.030	5.108	6.219	7.440	8.784	10.263
Yılsonu toplamı	7.875	16.538	26.066	36.548	48.078	59.185	71.404	84.844	99.629	115.892

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'ünü doğrudan kesinti yapılarak yatırımlara yönlendiren bu sistem ilk aşamada "zorunlu tasarruf sistemi" diye tanımlanmış olmasına rağmen, aslında o da ilk iki ay içinde cayma hakkı bulundurmaktadır. İlk aşamada, "zorunlu" kavramına tepki olarak birçok katılımcı sistemden çıktıysa da, zaman içinde sistemin yararları anlaşılmaya başlanmış ve aynı BES gibi, OKS de sağlıklı bir büyüme dönemi içine girmiştir.

OKS'ne zaman içinde 45 yaş altında kalan 13 milyon çalışanın dahil olması beklenmektedir.

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
115.892	133.781	153.459	175.105	198.915	225.107	253.918	285.609	320.470	358.817
6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
118.892	136.781	156.459	178.105	201.915	228.107	256.918	288.609	323.470	361.817
11.889	13.678	15.646	17.810	20.192	22.811	25.692	28.861	32.347	36.182
133.781	153.459	175.105	198.915	225.107	253.918	285.609	320.470	358.817	400.999

OTOMATİK KATILIM'IN AVANTAJLARI

BAŞLANGIÇ
DEVLET KATKISI
1.000 TL

DEVAM EDEN
%25
DEVLET KATKISI

EMEKLİLİK
DURUMUNDA
MAAŞA EK
%5
DEVLET KATKISI

Aşağıdaki tabloda görüldüğü gibi OKS'nin avantajları BES'e göre daha fazladır:

BES – OKS Karşılaştırması		
	BES	OKS
Sisteme Katılım	Gönüllü	Zorunlu
Hedef Kitle	Fiil ehliyetine sahip herkes	45 yaşını doldurmamış çalışanlar
Devlet Katkı Tutarı	Ödenen katkı paylarının %25'i	<ul style="list-style-type: none"> Ödenen katkı paylarının %25'i Bir defaya mahsus 1,000 TL Emeklilik hakkını en az 10 yıllık gelir sigortası olarak kullanmayı tercih etme durumunda birikimlerin %5'i
Devlet Katkısı Üst Sınırı*	2018 için 6,088.50 TL	2018 için 6,088.50 TL
Katkı Payı Tutarı	Planda belirlenen asgari tutar	Prime esas kazancın %3'ü
Dilediği Zaman Ek Katkı Payı Ödeme İmkânı	Var	Yok
Giriş Aidatı	Olabilir	Yok
Yönetim Gideri Kesintisi	Olabilir	Yok
Sistemden Ayrılma Hakkı	Var	Var
Ara Verme Hakkı	Var	Var

*Devlet katkısı üst sınırı BES ve OKS için ayrı ayrı hesaplanmaktadır.

Devlet Katkısı Hakediş Tablosu

Sistemde Kalış Süresi	Devlet Katkısı Hak ediş Oranı
3 yıldan az	%0
3 - 6 yıl arası	%15
6 - 10 yıl arası	%35
10 yıldan fazla 56 yaşından önce	%60
10 yıldan fazla 56 yaşından sonra	%100

Sigorta

Yetişkinlerin en büyük endişeleri yıllar boyunca büyük çabalar ile elde ettikleri birikimlerin beklenmedik olaylar sonucu yok olmasıdır. Satın almak için büyük fedakarlıklar 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 Babil'liler gemi ticaretini sigorta eden bir sistem oluşturmuşlardı.

Daha sonraları Roma İmparatoru Cladius'un gemi ticaretini teşvik etmek ve gemi ile ticaret yapan girişimcileri fırtınalardan görecekları zararlardan korumak için bir sigorta şirketi gibi çalıştığı anlatılıyor.

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

*"Eşğini önce
sağlam kazığa
bağla, sonra
Allah'a
emanet et."*



Sigorta, aslında organize bir sosyal dayanışma sistemidir. Sigorta, risklerin gerçekleşmesi halinde doğan zararı karşılar, böylece geleceğin maddi açıdan belirsizlik oluşturmasını önler.

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 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 lira). Bu primi ödememiz durumunda evimiz bir yılına 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 lira gibi düşük bir ödeme ile 1 milyon lira 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 yanarlara bu havuzdan ödeme yaparlar ve her sigorta yaptıran kişinin evi yanmadığı için kendileri zarar etmeden, hatta kâr ederek varlıklarını sürdürürler.

Bazı kaderci 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 açısında 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 bir çok 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 Lloyds'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.

Herhangi bir ihmal sonucu başkalarına verebileceğimiz zararları bile sigortalatmak mümkündür.

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.

Yaşantımız boyunca karşılaştığımız bazı riskler

- >> Erken yaşta ölüm riski
- >> Sağlığımız 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

Gördüğümüz gibi yaşamımız boyunca sürekli çeşitli risklerle karşı karşıya geleceğiz. Bu risklerin ne olduğunu bilmemiz, bunların oluşması durumunda karşılaştığımız zararları ölçmemiz ve mümkün olduğu ölçüde bunlara karşı önlemler almamız gerekiyor. Bu nedenle sigorta sistemini yakından tanımamız ve hayatımız boyunca sigorta yaptırmayı alışkanlık edinmemiz birikimlerimizi korumak açısından çok önemlidir.

Yatırım araçları özeti ve Türk halkının tercih ettiği yatırım araçları

Yatırım Araçları

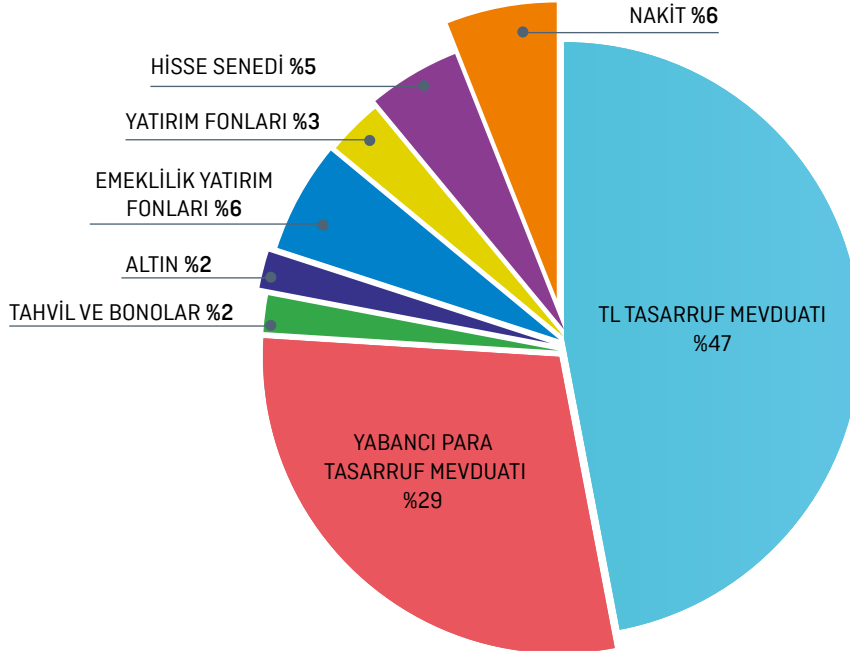
Yatırım Aracı	Tanımı	Getirisi	Getiri Türü	Taşıdığı Risk Seviyesi Unsuru	Risk
Banka Mevduatı (TL)	Kısa vadeli TL olarak bankaya yatırılan para	Faiz	Sabit	Bankanın geri ödeyememe riski	Düşük
Banka Mevduatı (Döviz)	Döviz cinsinden kısa vadeli olarak bankaya yatırılan para	Faiz Kur artışı	Değişken	Bankanın geri ödeyememe riski; Kurların düşme riski	Düşük
Devlet Tahvili	Dönemsel faiz ödeyen kısa veya uzun vadeli sabit getirili yatırım aracı	Faiz	Sabit	Devletin geri ödeyememe riski	Çok düşük
Şirket Tahvilleri / Bonoları	Genelde üç ayda bir faiz ödeyen kısa (bono) veya uzun vadeli (tahvil) sabit getirili yatırım aracı	Faiz	Sabit	Şirketin geri ödeyememe riski	Orta / Yüksek
Altın	Fiziki olarak alınabilmesinin yanı sıra kaydi veya fonlar aracılığı ile yatırım yapılabilen klasik bir tasarruf aracı.	Değer artışı Kur artışı	Değişken	Fiyat düşme riski	Orta
Hisse Senetleri	Bireylerin sermaye piyasası aracılığı ile şirketlere ortak olarak onların büyümelerinden pay almalarını sağlayan yaygın bir yatırım aracı.	Değer artışı Kar payı (temettü)	Değişken	Şirketin batma riski; Fiyat düşme riski	Yüksek

Yatırım Aracı	Tanımı	Getirisi	Getiri Türü	Taşıdığı Risk Seviyesi Unsuru	Risk
Bireysel Emeklilik Fonları	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
Yatırım Fonları	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, genelde profesyonel yatırımcılara yönelik yatırım araçları

Yatırım Aracı	Tanımı	Getirisi	Getiri Türü	Taşıdığı Risk Seviyesi Unsuru	Risk
Kaldıraçlı İşlemler (Forex)	Değişik yatırım araçlarına kredi kullanarak anaparanın üzerinde yatırım yapmak	Değer Artışı	Değişken	Anapara kaybı riski, Karşı taraf riski	Çok yüksek
Vadeli İşlemler (Futures)	Değişik yatırım araçları üzerinde geleceğe yönelik işlem yapmak	Değer artışı	Değişken	Fiyat düşme riski	Yatırım aracı türüne göre değişir, genelde yüksek
Opsiyon İşlemleri	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

Türk halkının tercih ettiği yatırım araçları



>> Yatırımlarımızın %76'sı ortalama vadesi bir ayın biraz üzerinde olan kısa vadeli TL veya yabancı para cinsinden mevduatta 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 7,000,000 Otomatik Katılım Sistemi'nde ise 5,000,000 yatırımcı vardır.

>> Hisse senedi yatırımları toplamda %5'i geçmemektedir. Türkiye Yatırımcı İlişkileri Derneği (TÜYİD) ve MKK tarafından düzenli yayınlanan ankete göre Türkiye'de 1,100,000 hisse senedi yatırımcı vardır ancak bunların arasında TL 10,000.- üzerinde hisse senedi yatırımcısı olan kişi oranı %10'un altındadır.

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

Peki son 30 yılda yatırımlarımızı hangi yatırım çeşidine yapsaydık ne kadar getiri elde ederdik?

	1986-2017 ORTALAMA	1986-2003	2004-2010	2011-2017	2018 YTD
HAZINE FAİZİ	8,6%	11,8%	7,8%	1,2%	1,7%
MEVDUAT FAİZİ	1,4%	-0,4%	6,4%	1,0%	1,7%
BORSA	5,6%	5,8%	10,6%	-0,4%	-29,3%
DOLAR - YASTIKALTI	-3,7%	-5,5%	-6,4%	4,5%	24,6%
DOLAR - BANKA	2,9%	3,4%	-2,8%	7,3%	28,3%
ALTIN	0,6%	-4,1%	10,7%	3,4%	49,9%
ENFLASYON	37,9%	63,2%	8,3%	8,3%	20,0%
		YÜKSEK ENFLASYON, YÜKSEK BÜTÇE AÇIKLARI, YÜKSEK REEL FAİZ	ENFLASYONUN DÜŞÜŞE GEÇİŞİ, YÜKSEK FAİZ, YABANCI YATIRIMCI İLGİSİ, ALTIN FİYATLARINDA RALLİ	DÜŞEMEYEN ENFLASYON, EKONOMİDE BOZULMA, SİYASİ BELİRSİZLİKLER	



03



Aksiyon Zamanı

*"Oltan, balığı en az beklediğin yerde
atılı olsun. Balık orada olacaktır."*

Türk halkının yatırım alışkanlıkları

"Damlaya Damlaya Göl Olur"
 "Ak Akçe Kara Gün İçindir"
 "İşten Artmaz, Dıştan Artar"
 "Sakla Samanı, Gelir Zamanı"
 "Gençlikte Taş Taşı, İhtiyarlıkta Ye Aşısı"
 "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 Piyasası'nda çalışan birisi olarak vatandaşlarımızın tasarruf, birikim ve yatırım eğilimlerini yakından gözlemleme şansım oldu.

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

- >> Aile içinde parasal konuları açıklıkla konuşmuyoruz;
- >> Az tasarruf ediyoruz;
- >> Finansal planlama/bütçe yapmayı bilmiyoruz;
- >> 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)

Kaynak - 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 bireyin tasarruf eğilimlerini, bireysel gelirlerini ve aylık tasarruf oranlarını düzenli olarak ölçmektedir.

Bu araştırmaya göre, 2017 yılının ikinci yarısında yurdumuzdaki tasarruf sahiplerinin oranı %13.8'dir. 2014 yılından beri bu oran %11.5 - %16.7 aralığında salınmıştır.

Bu ankette yer alan "Yakın bir gelecekte yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?"

sorusuna gelen cevaplar ise kararları ileriye öteleme alışkanlığımızı çok net gözler önüne sermektedir.

3 ay içinde tasarrufa başlayacağım diyenler:

%23.5

3 aydan ileri bir tarihte tasarrufa başlamayı hedefleyenler:

%76.5

Yani, bu ankete katılan her dört kişiden üçü, gelecek 3 aydan sonra tasarruf etme niyetinde olduklarını belirtmişlerdir. 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” türünde genelde gerçekleşmeyen dileklerimizden biri olarak görüyorum.

%13.8 gerçekten de çok düşük bir tasarruf oranı. Daha da ilginç, bu grup içindeki ‘düzenli tasarruf yapanların’ oranının ise çok daha düşük olması. Bu grubun sadece %33’ü düzenli tasarruf yapabiliyor.

Düzenli tasarruf yapanların toplam nüfusumuza oranı:

%4.6

Anketin en üzüntü verici göstergesi ise “Tasarruf Edememe 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 gelirli 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 VISA Türkiye işbirliğinde İpsos araştırma şirketine yaptırdığı 2017 yılı araştırmasına göre, Türkiye'de yaşayan 18 yaş üstü bireylerin ortalama kişisel geliri aylık TL 1,601 düzeyinde görünüyor. Bunların %25'inin herhangi bir kişisel geliri bulunmuyor.

Yine aynı ankete göre Türkiye ortalama aylık hanehalkı geliri TL 2,835 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:

*“Elime bir yerden toplu para geçince
tasarruf yapmaya başlayacağım”
“50 lira, 100 liralarla para mı biriktirilir?”*

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 Forex işlemleri gibi şans oyunlarının ülkemizde popüler olmalarının ardında da bu nedenler yatmaktadır.

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, %30 ile %140 oranları arasında değişen bir enflasyon ortamı gözlemlenmemiştir. Güney Amerika ülkelerinde 1980’li yıllarda yaşanan yüksek enflasyon ortamı nispeten daha kısa sürmüş 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. Bu ortam yıllar içinde halkımızın tasarruf ve yatırım alışkanlıklarını çok derinden etkilemiştir.

1970-2017 arası enflasyon oranları



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

	MİLYAR TL	YÜZDE PAY
TL TASARRUF MEVDUATI	535.1	47%
YP TASARRUF MEVDUATI	337.9	29%
TAHVİL VE BONOLAR	20.5	2%
KIYMETLİ MADENLER	19.3	2%
EMEKLİLİK YATIRIM FONLARI	73	6%
DİĞER YATIRIM FONLARI	40.1	3%
HİSSE SENEDİ	57.1	5%
REPO	1.1	0%
DOLAŞIMDAKİ PARA	66.6	6%
TOPLAM VARLIKLAR	1150.7	100%

KAYNAK: TCMB HANEHALKI FİNANSAL VARLIKLARI ANKETİ EYLÜL 2017

Yukarıdaki tablo Türkiye Cumhuriyeti 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 bu tabloda ölçülemedikleri için doğal olarak yer almamaktadırlar. “Yastık altındaki” bu varlıkların toplam tutarının toplam hanehalkının varlıklarının %10'u ile %20'si arasında (yani USD 30-60 milyar 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.

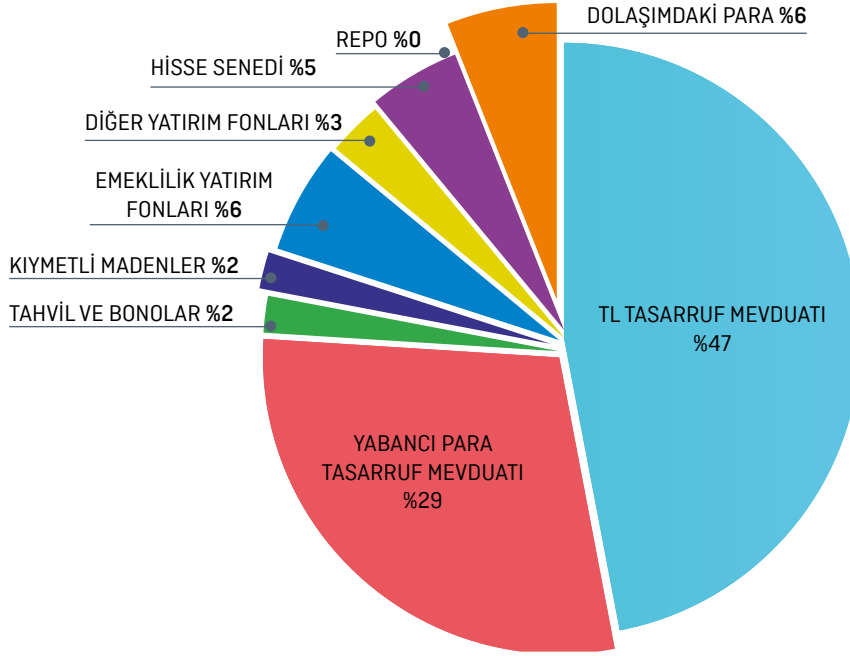
1980 - 2017 Yılları Arasında Yaşanan Krizler

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 Suriyeli 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:



>>Yatırımlarımızın %76'sı ortalama vadesi bir ayın biraz üzerinde olan kısa vadeli TL veya yabancı para cinsinden mevduatta durmaktadır.

>>Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) verilen devlet desteği sayesinde Emeklilik Yatırım Fonları'na yapılan yatırımlar son yıllarda önemli artış kaydetmiştir. 2018 yılı birinci çeyrek itibarı ile BES'te yaklaşık 7,000,000 Otomatik Katılım Sistemi'nde ise 4,000,000 yatırımcı vardır.

>>Hisse senedi yatırımları %5'i geçmemektedir. Türkiye Yatırımcı İlişkileri Derneği (TÜYİD) ve MKK tarafından düzenli yayınlanan ankete göre Türkiye'de 1,100,000 hisse senedi yatırımcısı vardır ancak bunların arasında TL 10,000.- 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 cevaplama 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, v.b. kavramlarla değerlendirmemiz ve kendi toplumumuza has yatırım kriterleri geliştirmemiz gerekir.

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. Basında gördüğümüz gibi siyasetçilerimiz zaman zaman "Faiz Lobisi" ve "Döviz Lobisi" kavramlarını dile getirir ve bu oluşumlardan şikayetçi olurlar. Aslında portföy yapımız gereği bu "lobi"ler aslında hepimiziz. 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.

Borç düzeyi / kredi kartı kullanımı

İpsos MORİ araştırmasına göre yurdumuzda “Finansal Ürün Sahipliği” oranları aşağıdaki tablodaki gibidir:

<i>Banka ATM kartı</i>	%77
<i>Kredi Kartı</i>	%65
<i>Altın</i>	%38
<i>Vadesiz Mevduat Hesabı</i>	%26
<i>Bireysel İhtiyaç Kredisi</i>	%20
<i>Gayrimenkul</i>	%15
<i>Döviz</i>	%14
<i>Vadeli Mevduat</i>	%11
<i>Bireysel Emeklilik Hesabı</i>	%6
<i>Hayat Sigortası</i>	%6
<i>Konut Kredisi</i>	%6
<i>Taşıt Kredisi</i>	%5
<i>Kredili Mevduat Hesabı</i>	%4
<i>Elementer Sigortalar</i>	%4
<i>Hisse Senedi</i>	%1
<i>Fon</i>	%1
<i>Forex</i>	%0
<i>Hazine Bonosu</i>	%0

Bu tabloya göre vatandaşlarımız arasında banka ATM kartı ve kredi kartı kullanımı oldukça yaygındır. Her 5 kişiden birisi bireysel ihtiyaç kredisi, her 20 kişiden birisi ise taşıt kredisi kullanmaktadır.

Türkiye Bankalar Birliği verilerine göre Eylül 2017 itibarı ile bankalara bireysel kredi ve bireysel kredi kartı borçlarını ödeyememiş olan bireylerin sayısı toplam 3,146,377'dir.

Yine bu araştırmaya göre Türkiye'deki yaklaşık 20 milyon hanenin %43'ünün anket tarihi itibarı ile bir borcu bulunmaktadır. Kişisel borçlar konusunda ise bu oran %31 civarındadır.

Gelişmiş ülkelere göre borçlarımız oransal olarak çok yüksek değilse de, o ülkelerdeki borçların önemli bir bölümünün karşısında ev ya da araba gibi bir varlık olduğunu, bizdeki borçların ise genellikle kredi kartı borçlarını veya bireysel bütçe açıklarını kapatmak ve genelde günü kurtarmak için alındığını göz önünde bulundurmamızda fayda vardır.

Geleceğe yatırım

Sevgili gençler, kitabımızın sizleri temel bilgilerle donatacağını umduğumuz kısmı bitti, şimdi aksiyon bölümüne geldik.

Artık yaşamlarının yetişkinlik evresine girmekte 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 tutarlı 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.

Henüz iş hayatına atılıp para kazanmaya başlamadığınız için aşağıdaki tavsiyelerimiz biraz erken gibi görünse de, şimdiden kendinizi bu tür düşünmeye hazırlamanızda büyük fayda vardır. Amacımız sizlere tasarruf kavramının önemini anlatmak ve ileriye yönelik olarak orta/uzun vade hedefli yatırım planları ile “Geleceğe Yatırım Yapmak” kavramını öğrenmenizi, bunu bir yaşam felsefesi haline getirmenizi sağlamaktır.

Finansal açıdan özgür bir yaşam sürebilmek için;

Tutumlu olun: Kitabın başında anlattığımız gibi her şey tasarruf etmekle başlar, yani israf etmemekle, gereksiz harcıyıp tüketmemekle başlar. Tutumlu olun, gereksiz harcamalardan kaçının ve paranızın kıymetini bilin. Harçlığınızı kontrollü harcayın, elinizden geldiğince aile bütçesine katkıda bulunmaya çalışın. Sürekli tükettiğimiz elektrik, su, okul malzemesi vb.’yi kullanırken ziyan 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 tasarruf disiplini başlatır.

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.

Uzun Vadeli Düşünen Yatırımcı

Değerli dostum, portföy yöneticisi Murat Sağman anlattı: "Yurt dışından Türkiye'ye dönüp bir bankada yatırım danışmanı olarak çalışmaya başlamıştım. Bankamızın önemli müşterilerinden biri ile uzun süren bir toplantı yaptık ve yatırım tercihlerini kendi ağzından dinledim. Sonra, anlattıkları doğrultusunda bir çalışma yaptım ve ona uygun olacağını düşündüğüm uzun vadeli bir hisse senedi portföyü oluşturdum. Yaptığımız ikinci toplantıda oluşturduğum portföyün güçlü ve büyüyen şirketlerden oluştuğunu, uzun vadeli düşünmesi durumunda bu portföyün iyi bir getiri sağlama potansiyelinin yüksek olduğunu belirttim. Müşterimiz uzun vadeli yatırımlara açık olduğunu söyledi ve önerdiğim hisse senetlerini almayı kabul etti. İşlemleri yapıp portföyü oluşturduk. Üç gün sonra müşterimiz beni arayıp hisseleri satmak istediğini, beklediği getirinin oluştuğunu söyledi. Portföy değeri %3 civarında

artmıştı. Ona şaşkınlıkla sordum: "Uzun vadeli düşündüğünüzü söylemiştiniz, ne oldu?" Gelen cevap şuydu: "Uzun vadeli tuttuk ya; benim için uzun vade üç gündür. Kısa vade bir seans (Borsaların bir gün içinde kesintisiz çalışma sürelerine seans denir), orta vade iki seans..." Müşterimiz o hisse senetlerini %3 kâr ile sattı, ondan sonraki iki yıl içinde o portföyün değeri tam 2.5 misline ulaştı. Ama o satmış ve elden çıkarmıştı.

DERS: Doğru seçilmiş hisse senetlerinde sabırla bekleyen yatırımcı kazanır. Dikkat edilmesi gereken konu, hisseleri seçerken o şirketler hakkında detaylı bir çalışma yapmak veya bir yatırım uzmanına danışmaktır. Tek bir hisse senedine yatırım yapmak risklidir, çeşitli hisselerden oluşan bir portföy hatalı yatırım riskini azaltır. Kısa vadeli küçük getirilere kanıp uzun vadeli yatırımları sonlandırmak doğru değildir.

Bu büyüklüğe ulaşmak 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.

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.

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, BİST endeksi 27 yıllık tarihi boyunca çok sert düşümlere 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 piyasadan 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: İleriki yaşamınızda size zaman zaman 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 zararla 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.

Kaldıraç

Arşimet, "Bana bir kaldıraç verin dünyayı yerinden kaldırayım" demişti ya işte ekonomik hayattaki kaldıraç da tam bu işe yarar. Kârı ve zararımızı arttırır. Mesela eğer 100 liranız varsa, normal şartlarda ancak 100 liralık yatırım yapabilirsiniz. Ama çalıştığınız finansal kuruluş 100 liranız karşılığında size 500 liralık yatırım yaptırdıysa, bu, yatırımlarınıza kaldıraç uyguladığınız anlamına gelir. 400 lira

borç olarak $(500-100=400)$ 5 oranında $(500/100=5)$ bir kaldıraç kullandınız demektir. Kaldıraç işlemi borç para alınarak yapıldığı için bu borcun zamanı geldiğinde geri ödenmesi gerekir. Yaptığınız yatırım başarılı olursa kârınız 5 katına çıkar. Eğer başarısız olursa bu kez de zararınız 5 misli olur. İşte bu nedenle kaldıraç son derece karmaşık ve riskli bir işlemdir.

Hisse senedi yatırımlarını nasıl yapmalıyım?

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin borsa endekslerinin uzun vadeli grafiklerini inceleyin. Bu grafiklere bakan karamsar kişiler, yarı dolu bir bardağın boş tarafını gördükleri gibi endeksteki aşırı dalgalanmalara odaklanacaklar ve bu borsaları riskli olarak niteleyeceklerdir. Aynı bardağı dolu olarak tanımlayacak pozitif yaklaşımlı biri ise, endeksin kısa vadelerde zigzaglar yapmasına rağmen uzun vadede sürekli yükseldiğini gözlemleyecektir.

İMKB, 2018 yılı içinde 32 yaşına basmıştır. Bu 32 yılda sayısız krizler geçirmiş, defalarca büyük düşüşler yaşamış, fakat dönüp dolaşip tarihi zirveler yapmıştır. Gücünü Türkiye ekonomisinin büyümesinden alan ve en son zirvesini 2018 yılı başında yapmış olan İMKB önümüzdeki yıllarda yeni zirveler yapmaya devam edecektir. Türk şirketlerinin ve bankalarının yöneticileri geçmiş 32 yıl içinde birçok kriz görmüş, yüksek enflasyon ortamında büyümeyi başarmış ve çok önemli deneyimler edinmişlerdir. Şirketlerimiz ve bankalarımız her krizi başarı ile atlatarak gelişen Türkiye ekonomisi ile birlikte uzun vadeli büyümelerine devam etmektedirler.

Dünya borsalarında Boğa yükselişi, Ayı ise düşüşü simgeler. Piyasa ile ilgili beklentilerde Boğa iyimserliği, Ayı ise kötümserliği temsil eder.



BİST'nin kuruluşundan bu yazının yazıldığı tarih olan Şubat 2013'e kadar her ay 100 dolarlık endeks yatırımı yapmış olan bir yatırımcının, yatırmış olduğu 32.500 dolara karşılık bugün yaklaşık 170.000 doları olacaktı. Bu da dolar bazında yıllık %5 getiriye denk gelmektedir.

Yukarıdaki getiri ilk bakışta çok yüksek görünmeyebilir ama aynı tutar mevduatta değerlendirilmiş olsaydı, sadece 53.000 dolara ulaşacaktı. Üstelik BİST'ye yapılan bu yatırımların ilk 20 yılının Türkiye ekonomisinin %100'e yakın enflasyonla mücadele ettiği, ülkenin koalisyonlarla ve başarısız hükümetlerle yönetildiği, Asya-Rusya-Körfez krizi gibi global krizleri ve tabii ki bizim 2001 bankacılık krizimizi kapsadığı düşünülürse, bu getirinin hiç de fena olmadığı görülür. Gecelik %10.000 faizin bile görüldüğü bir ortamda BİST'nin ayakta kalmış olması bile takdire değer. Bırakın ayakta kalmayı, 2001 krizinden üç-dört yıl sonra BİST global yatırımcıların en gözde borsaları arasına girmeyi başarmıştır.

Yatırımcılar piyasanın yüksek seyrettiği dönemlerde doğal olarak "Piyasa yüksek, yakında düşebilir, neden şimdi alıma başlayalım?" diye

sorabilirler. Yukarıda da belirttiğimiz gibi piyasanın nereye ve ne zamana kadar düşeceğini bilemeyiz. Ancak düşen piyasa, kademe kademe alım yapacak yatırımcılar için en uygun piyasadır. Her ay hisse yatırımı yapmaya başladığınızda portföyünüz belli bir büyüklüğe gelene kadar hisse senetlerinin değer kaybetmesi daha çok işinize gelir. Asıl önemli olan, endeksin yükseldiği dönemlerde kârda olan portföyü nakde dönme duygusunun önüne geçebilmektir. Genelde satıp daha düşük fiyattan yerine koymak amacıyla yapılan işlemler pek fayda sağlamaz ve yatırımı “kaptırmakla” sonuçlanır. “Kısa vadede piyasayı tahmin etmek mümkün değildir” sözümüzü unutmayın ve aksini söyleyenlere asla itibar etmeyin.

Ne yapmamalıyım?

Profesyonel portföy yöneticileri yönettikleri fonların getirilerini o fonların kriterleri çerçevesinde maksimize etmek, yani büyütmek için aşağıdaki üç yöntemi kullanırlar:

- ✓ **Varlık dağılımı:** Yatırımları nakit, hisse senedi, sabit getirili menkul kıymetler gibi değişik varlık gruplarına yaymak;
- ✓ **Piyasa zamanlaması:** Piyasalardaki iniş-çıkışları tahmin ederek bu doğrultuda yapılan yatırımları azaltarak veya çoğaltarak portföyün getirisini arttırmak;
- ✓ **Hisse senedi seçimi:** Endeksin üzerinde getiri sağlayacak hisse senetlerini belirlemeye çalışarak endeksi “yenmeyi” hedeflemek.

Ancak yukarıda sıraladıklarımız asıl işi yatırımları yönetmek olan profesyonellerin kullandığı stratejilerdir. Bireysel yatırımcıların bu stratejileri kullanarak diğer yatırımcılardan daha yüksek getiri elde etmeleri mümkün değildir. Geçtiğimiz yıllarda BİST'nin düşüşlerinden zarar gören tüm yatırımcılar, ya piyasadaki düşüş ve yükselişleri tahmin etmeye ya da sadece bir kaç hisse senedine yatırım yaparak yüksek getiri elde etmeye çalışmışlar,

fakat genelde hüsrana uğramışlardır. Tüm yatırımcıların bilmesi gereken çok önemli bir kural vardır: “*Kimse piyasadan daha akıllı değildir.*” Bu nedenle piyasa zamanlaması yapmaktan ve al-sat yaparak para kazanmaya çalışmaktan kaçının.

Ne yapmalıyım?

Özetle, sizlere *piyasa zamanlaması* ve hisse senedi seçimi yapmamanızı ve hisse senetleri için öngördüğünüz yatırımları basit ve düşük maliyetli endeks fonlarına veya hisse senedi ağırlıklı yatırım fonlarına yönlendirmenizi ve aylık alımlarla birikim yapmanızı tavsiye ediyoruz. Bu fonları aracı kurumlarda veya bankalarda hesap açarak alabilirsiniz. Hisse senedi ağırlıklı bireysel emeklilik fonları da aynı amaca hizmet edebilirler.

Sermaye Piyasası Kurulu tarafından sürekli denetlenen, Takasbank ve Merkezi Kayıt Kuruluşu’nda varlıkları saklanan ve yatırımcı bazında kaydı tutulan bu fonların zaman içinde değerleri, borsa hareketlerine bağlı olarak inip çıkacaktır; ama batmaları, içlerindeki yatırımların yok olması asla ve asla söz konusu değildir.

Sizleri, karmaşık ve riskli enstrümanlara rağbet etmemeniz, tüyolara kulak asmamanız ve kesinlikle kredi kullanmamanız konusunda tekrar uyarmak istiyoruz. Unutmayın ki, düzenli tasarruf eden ve uzun vadeli yatırım yapan yatırımcı mutlaka kazanır.

Aracı Kurum

İsminden de anlaşılacağı üzere, yatırım faaliyetlerinde müşterilerine aracılık eden şirketlere aracı kurum denir. Tıpkı ekmek almak için fırına, meyve

almak için manava gidildiği gibi hisse senedi, fon veya tahvil gibi yatırım araçlarını almak için de aracı kurumlara gidilir.

İşte yol haritanız

Kitabımızın başındaki “Hayatımızın Evreleri” bölümünü hatırlıyorsunuz değil mi? Şimdi sizlere bu evreler boyunca tasarruf ve yatırım konularında yapmanız gerekenleri listeleyeceğiz. Bunları yapmak için daha önünüzde çok zaman var ama şimdiden sizi ileride nelerin beklediğini bilmeniz büyük fayda görüyoruz.

20’li yaşlar

- ✓ Eğitime yatırım yapın.
- ✓ İyi bir kariyer seçmek için sürekli arayış içinde olun.
- ✓ Banka hesaplarınızı açtırın.
- ✓ Kredi kartı harcamalarınızda dikkatli olun.
- ✓ Para biriktirmeye başlayın.
- ✓ İlk maaşınızı aldığınız günden itibaren Bireysel Emeklilik Sistemi’ne katkıda bulunmaya başlayın.
- ✓ Araba, ev, ev eşyası alımları için araştırma yapın, bilgilenin.
- ✓ Sağlığınıza hayatınızın her evresinde dikkat edin.

30’lu yaşlar

- ✓ Bu dönemde temel bazı ihtiyaçlar için (ev ve araba alımı gibi) kredi kullanmanız gerekebilir.
- ✓ Bütçenizi ev ve araba için kullanmış olduğunuz kredileri mümkün olan en kısa zamanda ödemek üzere planlayın.
- ✓ Gereksiz harcamalar için (tatil, tekne, motosiklet, vb.) kredi kullanmamaya özen gösterin. Kredi kartları satın aldığınız ürün ve hizmetleri aylık taksitlerle ödemeye olanak sağlar, alışveriş tutarlarınızla orantılı ödülleri kazandırır ve topladığınız ödülleri ücretsiz uçak bileti almak gibi avantajlar sağlar. Aynı zamanda beklenmedik bir sağlık sorunu ya da başka bir masraf için yedek finansman sağlar.

En önemli olan kredi kartı kullanımında kart limitlerinizi bütçenize uygun ayarlamamız ve kredi kartınızı sahip olduğunuzdan daha fazla para harcamak için kullanmamamızdır.

- ✓ İşinizi kaybetme ihtimalinde kullanmak üzere bir kenarda mutlaka bir “kara gün parası” bulundurun.
- ✓ Varlıklarınızı mutlaka ama mutlaka sigortalayın.

40'lı yaşlar

- ✓ Emeklilik planlarınızı yapmaya başlayın. Hedef emeklilik yaşınızı, emeklilikte nasıl bir aylık gelir hedeflediğinizi ve bu hedefe ulaşmak için neler yapmanız gerektiğini belirleyin ve yatırım planlarınızı bunlara göre gözden geçirin.
- ✓ Çocuklarınızın eğitime yatırım yapın.
- ✓ Çocuklarınızın geleceği için küçük de olsa bir fon oluşturun.
- ✓ Kapsamlı bir sağlık sigortanız olduğundan emin olun.

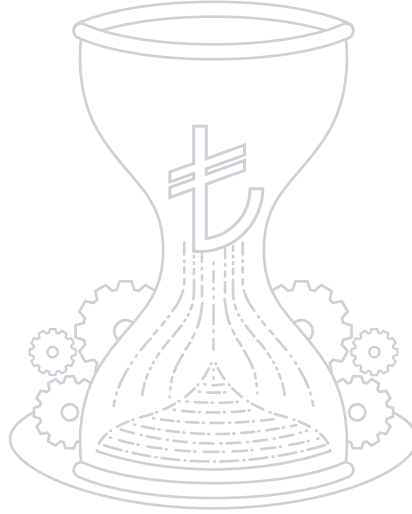
Emeklilik çağı

- ✓ Emekliliğin tadını çıkarın.
- ✓ Varlıklarınızı sizden sonra çocuklarınıza devrolurken vergisel açıdan en az yük getirecek şekilde yapılandırın.

ATTILA KÖKSAL, CFA • HAKAN OSMANOĞLU

Geleceğe Yatırım

YARININ BÜYÜKLERİ İÇİN TASARRUF VE YATIRIM TAVSİYELERİ



B K M

BANKALARARASI
KART MERKEZİ

