



T.C.

İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MUHASEBE VE FİNANSMAN ANABİLİM DALI

**BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA
DANIŞMANLIĞININ FİNANSAL TÜKETİCİLER
AÇISINDAN ELE ALINMASI VE UYGULAMA
ÇALIŞMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

ALİ İŞYAR

175190104

Tez Danışmanı

Prof. Dr. İ. MELİH BAŞ

İSTANBUL, 2019



T.C.

İSTANBUL AREL ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MUHASEBE VE FİNANSMAN ANABİLİM DALI

**BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA
DANIŞMANLIĞININ FİNANSAL TÜKETİCİLER
AÇISINDAN ELE ALINMASI VE UYGULAMA
ÇALIŞMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan

ALİ İŞYAR

İSTANBUL, 2019

KABUL VE ONAY

Ali İŞYAR tarafından hazırlanan “Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Finansal Tüketiciler Açısından Ele Alınması Ve Uygulama Çalışması” başlıklı bu çalışma, Savunma Sınavı tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan:

Danışman

Üye:

Üye:

Üye:

Yukarıdaki imzaların adı geçen eğitim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Doç. Dr. Nurdan ÇOLAKOĞLU

Enstitü Müdür Yardımcısı

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge ve şekillerin kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Finansal Tüketiciler Açısından Ele Alınması Ve Uygulama Çalışması” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmanın içinde kullandıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

[Tarih ve İmza]

Ali İŞYAR

ONAY

Tezimin kâğıt ve elektronik kopyalarının İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim sadece İstanbul Arel Yerleşkesinden erişime açılabilir.
- Tezimin yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.

[Tarih ve İmza]

Ali İŞYAR

ÖZET

BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA DANIŞMANLIĞININ FİNANSAL TÜKETİCİLER AÇISINDAN ELE ALINMASI VE UYGULAMA ÇALIŞMASI

Ali İŞYAR

Yüksek Lisans Tezi, Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. İ. Melih BAŞ

Temmuz, 2019 – 130 sayfa

Türkiye’de bireysel finans alanında son yıllarda önemli adımlar atmaktadır. Birey ve aileler için finansal okuryazarlık ve bireysel finansal planlamanın önemini ortaya koyan önemli adımlardan biri, 5 Haziran 2014 tarihli bir Başbakanlık Genelgesi ile ortaya konulan Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planlarıdır.

Bu çalışmanın da bireysel finans alanına katkı sağlama hedefine yönelik olarak iki amacı bulunmaktadır.

Bu amaçlardan birincisi, tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının FÜTZ analiz yöntemi ile değerlendirilmesi sonucunda içsel ve dışsal faktörlerden meydana gelen olumsuzlukların çözümü konusunda önerilerde bulunmaktır. Bu amaca yönelik olarak nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi ve görüşme tekniği kullanılmıştır.

Araştırma sonucunda ortaya konan öneriler arasında yer alan en önemli bulgu, bireysel finans alanı ve bireysel finansal planlamacılar için ayrıntılı bir mevzuatın ve yasal düzenlemelerin gerekliliği olmuştur.

Araştırmanın ikinci amacı, Türkiye’de tüketici profillerinin finansal ihtiyaçlarının, danışmanlık tercihlerinin ve bireysel finansal planlama danışmanlığına olan algı düzeylerinin belirlenmesidir. Bu amaca yönelik olarak araştırmacı tarafından geliştirilen anket çalışması yapılmıştır. Google Forms platformu kullanılarak Online olarak gerçekleştirilen anket çalışması 1.000 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Demografik özellikler, finansal bilgi formu ve

bireysel finansal planlama danışmanlığı ölçeği olmak üzere 50 sorudan ve üç bölümden oluşmuştur.

Anket çalışmasından elde edilen bulgular, tüketicilerin bireysel finansal planlama danışmanları ile çalışma ihtiyacını ortaya koymuştur. Tüketicilerin bireysel finansal danışmanlık tercihlerinin modüler danışmanlık yaklaşımından ziyade kapsamlı bir yaklaşım tercih ettiklerini göstermiştir. Tüketicilerin bireysel finansal planlamaya olan algılarının ise orta düzeyin üzerinde olduğu saptanarak pozitif eğilimde olduklarını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Bireysel Finans, Bireysel Finansal Danışmanlık, Bireysel Finansal Planlama, Bireysel Finansal Planlama Danışmanı

ABSTRACT

THE STUDY OF EXECUTION AND HANDLING OF PERSONAL FINANCIAL PLANNING CONSULTANCY FROM THE VIEWPOINT OF FINANCIAL CONSUMERS

Ali İŞYAR

Master of Science Thesis, Accounting and Finance Department

Supervisor: Prof. Dr. İ. Melih BAŞ

Jul, 2019 – 130 pages

In recent years, Turkey has taken important steps in personal finance. One of the most important steps that are important for the financial literacy and financial planning for individuals and families is the Financial Access, Financial Education, Financial Consumer Protection Strategy and Action Plans that were introduced with a Prime Ministry Circular dated June 5, 2014.

This study has two aims to contribute to the field of personal finance.

The first of these aims is to make suggestions for the solution of the problems arising from internal and external factors as a result of the evaluation of comprehensive personal financial planning consultancy by SWOT analysis method. For this purpose, document analysis and interview technique, one of the qualitative research methods, were used.

The most important finding among the suggestions put forward as a result of the research was the necessity of detailed legislation and legal regulations for the personal finance field and personal financial planners.

The second aim of the study is to determine the financial needs of the consumer profile, consulting preferences and the level of perception of personal financial planning consultancy. in Turkey.

For this purpose, a survey was developed by the researcher. The online survey using Google Forms platform was conducted with 1,000 participants. It consists of 50 questions and three parts: demographic characteristics, financial information form and personal financial planning consultancy scale.

The findings of the survey showed that consumers need to work with a Personal Financial Planner and prefer a comprehensive approach rather than a modular approach to personal financial advisory service. It was determined that consumers' perceptions of personal financial planning were above the medium level and showed a positive tendency.

Keywords: Personal Finance, Personal Financial Advisory, Personal Financial Planning, Certified Financial Planner

ÖNSÖZ

Tez çalışmam süresince yardımlarını, bilgisini, ilgi ve alakasını esirgemeyen, sürekli çözüm odaklı çalışmaya sevk edip değerli görüşleriyle beni yönlendiren tez danışmanım Prof. Dr. İ. Melih Baş hocama sonsuz saygı ve teşekkürlerimi sunuyorum.

Bu çalışmanın tüm süreçlerinde desteğini esirgemeyip değerli görüşlerini, bilgi birikimlerini ve çalışmalarını benimle paylaşan, çalışmanın her aşamasında büyük katkısı olan ve ayrıca tez savunmamda da jüri üyesi olarak bulunup beni onurlandıran saygıdeğer hocam Prof. Dr. Suna Özyüksel'e en içten şükranlarımı sunuyorum, teşekkürü bir borç biliyorum.

Tez çalışması esnasında bana zaman ayıran ve desteklerini esirgemeyen başta Doç. Dr. Engin Kurun olmak üzere, Doç. Dr. Can Tansel Kaya ve Alparslan Budak'a teşekkürlerimi sunarım.

Veri toplama sürecinde anketimin dağıtımında ve yanıtlanmasında araştırmama destek olan herkese teşekkür ederim.

Ailem başta olmak üzere eğitimimde emeği olan tüm değerli hocalarıma teşekkürlerimi sunarım.

Son olarak, beni bu günlere getirip hayatımın ve eğitimimin her döneminde gerek maddi gerek manevi desteklerini koşulsuz şartsız esirgemeyen saygıdeğer babam Güngör İşyar, sevgili annem Müzeyyen İşyar ve değerli kardeşim Murat İşyar'a sonsuz teşekkür ederim.

İSTANBUL 2019

Ali İŞYAR

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
ÖZET	iii
ABSTRACT	v
ÖNSÖZ.....	vii
İÇİNDEKİLER.....	viii
KISALTMALAR LİSTESİ	xi
TABLolar LİSTESİ.....	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xvi
EKLER LİSTESİ.....	xvii
GİRİŞ	1

1. BÖLÜM

TAM KAPSAMLI BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA DANIŞMANLIĞININ KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVESİ

1.1. Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı.....	2
1.1.1. Tanımı	2
1.1.2. Önemi	3
1.1.3. Kapsamı	5
1.1.4. Süreci	11
1.1.5. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlarının Gelir Kaynakları	14
1.2. Modüler Danışmanlığın Tanımı ve Türleri	16
1.2.1. Yatırım Danışmanlığı	17
1.2.2. Sigorta Danışmanlığı	17
1.2.3. Emeklilik Danışmanlığı	18
1.2.4. Vergi Danışmanlığı	18
1.2.5. Miras Danışmanlığı	19
1.3. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Modüler Danışmanlıktan Farkı	20
1.4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Katkıları	23
1.4.1. Tüketicilere Katkısı	23
1.4.2. Finans Sektörüne Katkısı	25
1.4.3. Finansal Kurumlara Katkısı	26

2. BÖLÜM
DÜNYADA BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA
DANIŞMANLIĞI

2.1. Gelişimi	28
2.2. CFP Danışmanlarının Özelliklerin İncelenmesi	30
2.3. Finansal Planlama Standartları Kurulu ve Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı	32
2.4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığına İlişkin Tüketici Tercihlerinin İncelenmesi	34
2.5. Bireysel Finansal Planlamada Y ve Z Kuşağının Önemi	36
2.6. Yaşlanan Dünya Nüfusu ve Bireysel Finansal Planlamanın Önemi.....	37
2.7. Finansal Teknolojinin (FinTech) Önemi.....	39

3. BÖLÜM
TÜRKİYE’DE BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMANIN
GELİŞİMİ İNCELENMESİ

3.1. Mevzuat	40
3.2. Finans Sektörüne Yönelik Hükümet Projelerine Bireysel Finansal Planlamanın Katkısı.....	41
3.2.1. İstanbul Finans Merkezi (İFM)Projesi.....	42
3.2.2. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES).....	44
3.2.3. Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planı	47
3.3. Türkiye’de Mevcut Durum.....	48
3.3.1. Türkiye’de Bireysel Finans Alanı	48
3.3.2. Finansal Planlama Derneği (FPD).....	50
3.3.3. Sertifikalı Bireysel Finansal Planlamacı/Uzmanı/Danışmanı (CFP) .	51
3.3.4. Eğitim Veren Üniversiteler	53
3.3.5. Finansal Planlama ve Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi (FPEM)	53
3.3.6. Türkiye’de Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığına Olan İhtiyaç ve Tüketici Tercihleri.....	54

4. BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN YÖNTEM BİLİMİ

4.1. Literatür Araştırması	60
4.2. Problemin Tespiti	62
4.3. Araştırmanın Amacı ve Hedefleri	62
4.4. Araştırmanın Analiz Yöntemi ve Verilerin Toplanması	63
4.4.1. Nitel Araştırma	63
4.4.1.1. Uzman Görüşü ve Doküman İnceleme Yöntemi	63
4.4.1.2. FÜTZ Analizi	64
4.4.2. Tartışma ve Öneriler	68
4.4.3. Nicel Araştırma	72
4.4.3.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi	72
4.4.3.2. Kapsam ve Sınırlılıklar	73
4.4.3.3. Evren ve Örneklem	73
4.4.3.4. Araştırmanın Tasarımı	75
4.4.3.5. Verilerin Analizi	77
4.4.3.6. Verilerin Toplama Aracı	77
4.4.3.7. Bulgular	78
4.4.4. Tartışma	107
SONUÇ	115
KAYNAKÇA	118
EKLER	125
ÖZGEÇMİŞ	130

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BES	: Bireysel Emeklilik Sistemi
CFP	: Certified Financial Planner (Sertifikalı Finansal Planlamacı)
FED	: Amerikan Merkez Bankası
FİNTECH	: Finans Teknolojileri
FPD	: Finansal Planlama Derneği
FPEM	: Finansal Planlama, Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi
FPSB	: Financial Planning Standards Board (Finansal Planlama Standartları Kurulu)
FÜTZ	: Fırsatlar-Üstünlükler-Tehditler- Zayıf Yönler
İFM	: İstanbul Finans Merkezi
SCF	: Survey of Consumer Finances (Tüketici Finansmanı Anketi)
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
RG	: Resmi Gazete
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
	:

TABLolar LİSTESİ

Sayfa

Tablo 1. 1. Yaşam Evrelerine Göre Finansal Hedeflerin Değişkenliği.....	9
Tablo 2. 1. CFP Profesyonellerinin Bölgelere Göre Yaş Dağılımı.....	31
Tablo 2. 2. Ülkelerdeki CFP Sayıları.....	33
Tablo 2. 3. Finansal Danışman ve Planlama İlişkisi.....	35
Tablo 2. 4. Dünya Nüfusu ve Yaşlı Nüfusu.....	38
Tablo 3. 1. İlk 25 Küresel Finans Merkezi.....	43
Tablo 3. 2. İlk 25 Finans Merkezi CFP Sayıları.....	43
Tablo 3. 3. Farklı Doğurganlık Senaryolarına Göre Nüfus.....	55
Tablo 3. 4. Yaşa ve Cinsiyete Göre Beklenen Yaşam Süresi, 2014-2016.....	56
Tablo 4. 1. FÜTZ Açılımı.....	64
Tablo 4. 2. Güçlü ve Zayıf Yönler.....	66
Tablo 4. 3. Fırsatlar ve Tehditler.....	67
Tablo 4. 4. Örneklem Büyüklüğü Tablosu.....	74
Tablo 4. 5. Araştırmaya Katılan Kişilerin Demografik Özellikleri.....	78
Tablo 4. 6. Katılımcıların Bütçe Yapma Durumlarına Göre Dağılımları.....	79
Tablo 4. 7. Katılımcıların Borç Olması Durumlarına Göre Dağılımları.....	80
Tablo 4. 8. Katılımcıların Borç Türüne Göre Dağılımları.....	80
Tablo 4. 9. Katılımcıların Reşit Olmayan Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımları.....	80
Tablo 4. 10. Katılımcıların Çocuklarının Eğitimi için Birikim Yapma Durumuna Göre Dağılımları.....	80
Tablo 4. 11. Katılımcıların Tasarruf Alışkanlığı Olması Durumuna Göre Dağılımları.....	81
Tablo 4. 12. Katılımcıların Tasarrufu Değerlendirme Durumuna Göre Dağılımları.....	81
Tablo 4. 13. Katılımcıların Tasarruf Değerlendirme Konusunda Yardımcının Olması Durumuna Göre Dağılımları.....	81
Tablo 4. 14. Katılımcıların Tasarruf Değerlendirme Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları.....	82
Tablo 4. 15. Katılımcıların Sigorta Yaptırma Durumuna Göre Dağılımları.....	82

Tablo 4. 16. Katılımcıların Sigorta Türüne Göre Dağılımları.....	82
Tablo 4. 17. Katılımcıların Sigorta Konusunda Yardımcının Olması Durumuna Göre Dağılımları.....	83
Tablo 4. 18. Katılımcıların Sigorta Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları.....	83
Tablo 4. 19. Katılımcıların Emeklilik İçin Birikim Yapma Durumuna Göre Dağılımları	83
Tablo 4. 20. Katılımcıların Emeklilikte Birikim Olanaklarını Kullanma Türüne Göre Dağılımları.....	83
Tablo 4. 21. Katılımcıların Emeklilik Konusunda Yardımcının Olması Durumuna Göre Dağılımları	84
Tablo 4. 22. Katılımcıların Emeklilik Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları.....	84
Tablo 4. 23. Katılımcıların Emeklilik Planlarının Yeterli Olacağını Düşünme Durumuna Göre Dağılımları	84
Tablo 4. 24. Katılımcıların Finansal Kararlar Alırken Ödenecek Vergileri Dikkate Alarak Planlama Yapma Durumuna Göre Dağılımları	85
Tablo 4. 25. Katılımcıların Vergiye Tabi Olan Yatırımlar Olmasına Göre Dağılımları	85
Tablo 4. 26. Katılımcıların Vergiye Tabi Olan Yatırımlarda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları.....	85
Tablo 4. 27. Katılımcıların Miras Planı Olmasına Göre Dağılımları	85
Tablo 4. 28. Katılımcıların Miras Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları	86
Tablo 4. 29. Katılımcıların Tercih Edilen Danışmanlık Türüne Göre Dağılımları	86
Tablo 4. 30. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Cinsiyet Arasındaki İlişki ..	86
Tablo 4. 31. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Yaş Arasındaki İlişki	87
Tablo 4. 32. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Eğitim Durumu Arasındaki İlişki	88
Tablo 4. 33. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Medeni Durum Arasındaki İlişki	89
Tablo 4. 34. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Çalışma Durumu Arasındaki İlişki	89

Tablo 4. 35. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Emeklilik Durumu Arasındaki İlişki	90
Tablo 4. 36. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Mülkiyet Durumu Arasındaki İlişki	91
Tablo 4. 37. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Gelir Durumu Arasındaki İlişki	92
Tablo 4. 38. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Finansal Eğitim Alma Arasındaki İlişki	92
Tablo 4. 39. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğinin Sayı ve Yüzde dağılımları	94
Tablo 4. 40. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği Maddelerine İlişkin İstatistikler.....	96
Tablo 4. 41. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği Maddelerine İlişkin İstatistikler.....	97
Tablo 4. 42. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğinin Madde Ve Toplam Ölçek Korelasyonu Değerleri	98
Tablo 4. 43. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği KMO Ve Barlett Testi Sonucu	98
Tablo 4. 44. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğinin Öz Değerleri Ve Açıkladıkları Varyans Düzeyi.....	99
Tablo 4. 45. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği Maddeleri Faktör Yük Değerleri.....	99
Tablo 4. 46. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğine Ait Normal Dağılım Testi Sonuçları	100
Tablo 4. 47. Katılımcıların Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	101
Tablo 4. 48. Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları.....	102
Tablo 4. 49. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları.....	102
Tablo 4. 50. Katılımcıların Çalışma Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları.....	103
Tablo 4. 51. Katılımcıların Emeklilik Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları.....	103

Tablo 4. 52. Katılımcıların Yaşlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	104
Tablo 4. 53. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	104
Tablo 4. 54. Katılımcıların Mülkiyet Durumuna Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	105
Tablo 4. 55. Katılımcıların Gelir Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	105
Tablo 4. 56. Katılımcıların Finansal Eğitim Alma Durumuna Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları.....	106

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa

Şekil 1. 1. Finansal Planlama Hizmetinin Kapsadığı Alanlar	6
Şekil 1. 2. Finansal Hedef Basamakları.....	8
Şekil 1. 3. Bireysel Finansal Planlama Yaşam Döngüsü.....	10
Şekil 1. 4. Finansal Planlama Süreci	11
Şekil 1. 5. Finansal Danışmanlıkta Geleneksel ve Kapsamlı Yaklaşım.....	22
Şekil 2. 1. CFP Profesyonellerinin Bölgelere Göre Cinsiyet Durumu.....	30
Şekil 2. 2. Dünyada Yıllar İtibari ile CFP Danışman Sayısı ve FPSB 2025 Hedefi	32
Şekil 2. 3. Bölge Bazında Yüzdesel CFP Oranları.....	33
Şekil 2. 4. ABD Tüketicilerinin Finansal Danışmanlık Konusundaki Tercihleri	34
Şekil 2. 5. Finansal Danışman ve Piyasa Belirsizliklerine Karşı Korunma.....	35
Şekil 3. 1. Finansın Alanları.....	48
Şekil 3. 2. HSBC Küresel Emeklilik Anketi Oranları	58
Şekil 3. 3. Bireysel Finansal Planlama Danışmanına Sahip Olma Tercihi.....	59
Şekil 3. 4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Hizmetine Bütçe Ayırma Tercihi	59
Şekil 4. 1. Araştırma Tasarımı.....	76

EKLER LİSTESİ

Sayfa

Ek- 1. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Anketi	125
--	-----

GİRİŞ

Özellikle gelişmiş ülkelerde finansal bir hizmet olarak verilen bireysel finansal planlama danışmanlığının önemi ve değeri, ülkelerin uzun vadeli tasarruflarını ve yatırımlarını arttırması noktasında giderek artmaktadır. Türkiye ekonomisinin de büyüme ve cari açık gibi önemli sorunlarının temelinde yatırım ve tasarruf oranlarının düşüklüğü önemli etkenlerden biri olarak yer almaktadır. Türkiye’de yatırım ve tasarruf oranlarının arttırılmasına için Türk finans sektörüne yönelik hükümet projeleri ortaya konmaktadır. Bu hususta en önemli projelerden biri Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)’nin desteklenip teşvik edilmesidir (Özyüksel, 2019:29).

Türkiye’de hedefe dayalı tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti sunan bireysel finansal planlama danışmanları, müşterilerinin, özellikle emeklilik döneminde refah seviyelerinin koruması ve arttırılması için kullanacakları yatırım ve dolayısı ile tasarruf aracının BES olması kaçınılmazdır (Özyüksel, 2019:29). Bu sayede bireysel finansal planlamacılar, bir yandan bireysel emeklilik sisteminin gelişmesi ve güçlenmesine katkı sağlarken diğer taraftan da İstanbul Finans Merkezi (İFM) projesinin hedefleri arasında yer alan bireylerin finans sektörüne katılımının sağlanması noktasında katkı sağladılar.

Yatırım ve tasarrufları ilgilendiren diğer bir hususta bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri ve finansal sağlıklarıdır. Bireysel finansal planlama danışmanları, tüketiciler ile gerçekleştirdikleri yüz yüze görüşmeler ile finansal ürünler ve kavramlar hakkında bireyleri bilgilendirir (Özyüksel, 2019:29). Aynı zamanda etkin şekilde bu bilgilerin uygulanması bireylerin finansal sağlığına da hizmet edecektir.

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının kavramsal ve teorik çerçevesi yer almaktadır. İkinci bölümde dünyada bireysel finansal planlamanın geçmişi bugünü ve geleceği ele alınarak gelişimi incelenmiştir. Üçüncü bölümde de Türkiye’de bireysel finansal planlama danışmanlığının gelişimi ve son durumu incelenmiştir. Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise, nitel araştırmanın yöntemlerinden görüşme tekniği ve doküman incelemesi gerçekleştirilerek FÜTZ analizi, nicel veri toplama araçlarından ise anket tekniği kullanılarak finansal tüketicilere yönelik anket çalışması gerçekleştirilmiştir ve elde edilen bulgular ortaya konmuştur.

1. BÖLÜM

TAM KAPSAMLI BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA DANIŞMANLIĞININ KAVRAMSAL VE TEORİK ÇERÇEVESİ

1.1. Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı

Bireysel finansal planlama danışmanlığı tanımlamadan önce bireysel finansal danışmanlığının ve türlerinin ortaya konulması, kavramsal ve teorik çerçevenin anlaşılması ve açısından önemlidir.

Bireysel finansal danışmanlık, bireylerin ve ailelerin finansal kaynaklarını yönetmede karşılaştıkları ihtiyaçları ele almak için gelişen ve büyüyen bir finansal hizmettir (Durband ve diğerleri, 2019:13). Bireylerin akıllıca kararlar vermesinde ve finansal güvenceye ulaşmalarında onlara yardımcı olacak şekilde donatabilecek, yapıcı değişim için bir araçtır (Schuchardt ve diğerleri, 2007:63).

Bireysel finansal danışmanlık kapsamında oluşan tüketici ihtiyaçları, danışmanlık türü tercihinde, tüketicileri, iki çeşit danışmanlık türüne yönlendirmektedir. Bu türler; modüler (tek bir finansal alanı içeren) finansal danışmanlık ve tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olarak iki gruba ayrılmaktadır.

Burada ilk olarak tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının tanımlanması, önemi, kapsamı, süreci ve gelir kaynakları ele alınacaktır.

1.1.1. Tanımı

Tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı; yatırım danışmanlığı, sigorta danışmanlığı, emeklilik danışmanlığı, vergi danışmanlığı ve emlak danışmanlığı gibi finans ile ilgili danışmanlık hizmetlerinin tamamının tek bir danışman tarafından verildiği, diğer tüm finansal danışmanlık hizmetlerini bünyesinde barındıran bir şemsiye danışmanlık hizmeti olarak tanımlanmaktadır. (Ekren ve diğerleri, 2017:115).

Bireysel finansal planlama danışmanları/uzmanları (CFP), tüketicilerin gelirlerini, giderlerini, varlıklarını, risklerini borçlarını değerlendirir ve bu değerlendirme sonucunda tüketicilerin gelecekte ulaşmak istedikleri hedefler

doğrultusunda yatırım, borçlanma, gayrimenkul, emeklilik, sigorta gibi tüm finansal alanları kullanarak kapsamlı bir şekilde her tüketiciye özel finansal planlar sunarlar (Ekren ve diğerleri, 2017:115).

1.1.2. Önemi

Bireyler tasarruflarını finans sektöründe yatırıma dönüştürmeleri hem kendi gelecek endişelerini azalmasına yardımcı olur hem de ülke ekonomilerinin büyüme gibi önemli verilerine katkı sağlar. Bu açıdan dünyada finansal bir hizmet olarak verilen bireysel finansal planlama danışmanlığının önemi ülkelerin uzun vadeli tasarruflarını ve yatırımlarını arttırması noktasında giderek artmaktadır (Özyüksel, 2019:29).

Bu açıdan oldukça önemli bir yere sahip olan uzun vadeli yatırım ve tasarruflar aynı zamanda bireylerin özellikle emeklilik hayatlarında çalışma dönemlerindeki refah seviyelerini koruması açısından da ayrı bir öneme sahiptir. Bireysel finansal planlama danışmanları da bireylerin bu tip hedeflerine odaklı olarak hazırladıkları ve sundukları planlarla onları uzun vadeli tasarrufa ve yatırımlara teşvik ederler.

Hayatın her aşamasında bireylerin/ailelerin ulaşmak istedikleri yaşamsal ve finansal hedefleri mevcuttur. Bu hedefleri finanse ederek gerçekleştirme noktasında iyi hazırlanmış bir finansal plan ihtiyacı elzemdir. Bireyin bu hedefleri arasında bir ev veya araba satın alınması, çocukların eğitimi için tasarruf edilmesi, finansal risklere karşı servetini koruma veya refah bir emeklilik hayatı yaşama gibi arzular bulunabilir.

Birey, bu tür yaşamsal ve finansal hedefleri için kendisi bir finansal plan hazırlayıp koordine etme yoluna gidebileceği gibi, profesyonel bir uzman/danışman eşliğinde de finansal plana sahip olma tercihinde bulunabilir. Elbette ki eğitilmiş bir planlamacının yardım ve gözetimi altında olan bir plan bireyin belki de kendisinin fark edemeyeceği birçok fayda sağlayabilir. Bu faydaların bazıları şunlardır;

- Bireysel finansal planlama, bireysel risk profillemesine dayanır ve bireyin finansal hedeflerine ulaşması noktasında bir yol haritası sunar.
- Bireysel finansal planlama, gelecekte istenilen zamanda belirli finansal hedeflere ulaşmak için, doğru zamanda doğru miktarda paranın mevcut olmasını sağlar.

- Bireysel finansal planlama, bireyin mevcut finansal durumunu incelemesi ve hedeflerini belirlemesine yardımcı olur. Bu durum bireyin şuan ki durumu ile gelecekteki planlarını nasıl karşılayabileceğine yönelik strateji belirlemesine de yardımcı olur.
- Emeklilik planlaması, sigorta planlaması, vergi planlaması, gayrimenkul planlaması, miras planlaması gibi pek çok alanda planlama yaparak bireyin hayatına dair belirsizlikleri ortadan kaldırır.
- Bireysel finansal planlamanın belki de en önemli noktası süreklilik arz etmesi ve disiplinli bir yaklaşım olmasıdır. Birey finansal planı çerçevesinde gelecekte hedeflediği noktaya ulaşmak için, tasarruflarını sistematik ve disiplinli bir şekilde yatırım araçlarına kanalize eder. Bu sayede daha disiplinli tasarruf ve yatırımlarını yapma imkanı bulmuş olur.
- Birey disipline edilmiş finansal planı sayesinde finansal durumunun kontrolünü sağlar ve güvende olduğu hissi ile daha az stres yaşar.

Tüm bu faydalara genel itibari ile bakıldığında bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri ile bağlantılı olduğu açıktır.

Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal konular hakkında çeşitli kaynaklardan (yazılı ve görsel) edindiği bilgiler ile bilgi sahibi olmasıdır. Finansal sağlık ise, finansal konularda edinilen bilgilerin uygulanabilir hale gelmesidir (Evans, b.t.). Bireysel finansal planlama danışmanları bireylerin finansal okuryazarlık seviyesini yükselterek (nasıl bütçe yapılır, nasıl tasarruf edilir veya nasıl yatırım yapılır vb.) neyi nasıl yapmaları gerektiği konusunda onlara destek olur. Aynı zamanda bu desteğin uygulamaya dökülmesi ile finansal sağlıklarına da katkı sağlanmış olur. Tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı çerçevesinde verilen hizmette planlamacılar müşterileri ile yüz yüze görüşmeler sağlayarak finansın tüm alandaki bilgilerini finansal okuryazarlık kapsamında müşterilerine aktarır ve bireylere uygulama alanında özel çözümler üreterek finansal olarak sağlıklı olmalarını sağlarlar (Ekren ve diğerleri, 2017:117).

Finansal okuryazarlık üzerine artan çalışmalar ve bu çalışmaların pek çoğu tüketicilerin temel finansal konular ve ürünler hakkındaki bilgilerinin oldukça az olduğunu göstermiştir. Bu da tüketicilerin sağlıklı finansal karar almalarını etkileyen en önemli faktörlerden birisidir. Finansal okuryazarlığı yüksek olmayan bireylerin

finansal konularda geleceğini planlama noktasında da eksiklikler yaşamaları kaçınılmazdır. Bireysel finansal planlamacıların bu eksiklikleri güvene dayalı ilişki çerçevesinde giderebilme potansiyelinin olduğu eğitimleri ve deneyimleri noktasında öngörülebilir.

Bu güvenin sebebi, planlamacıların, her müşterisinin farklı yaşam olaylarına/şartlarına/döngülerine sahip olduklarının bilincinde olmasıyla onların hayatlarına odaklanıp ihtiyaçlarına göre özel plan belirlemeleridir. Yalnızca kendi alanlarında uzman profesyonellerin her müşteriye benzer hizmeti sunması müşterilerinde finansal kurumlara olan güvenlerini sarsan en büyük etkenlerden biridir.

Bireyin özel finansal danışmanı olma noktasında, tüketiciler, onların çalıştıkları finansal kurumlardan ziyade bireysel finansal planlamacılarına daha fazla güvenmelerini de beraberinde getirecektir.

Burada bireysel finansal planlamacıya, finansal kurumdan daha fazla güven duyulmasının temel nedeni, finansal planlamacının müşterinin tüm kaynaklarını, risklerini ve beklentilerini, özel olarak biliyor, takip ediyor ve onun ihtiyaçlarına göre danışmanlık yapıp, tavsiyelerde bulunuyor olmasıdır (Ekren ve diğerleri, 2017:118).

1.1.3. Kapsamı

Tüketicilerin yaşamsal ve finansal hedeflerine dayalı tam kapsamlı bir bireysel finansal plan, bünyesinde emeklilik planlaması, yatırım planlaması, risk yönetimi ve sigorta planlaması gibi pek çok finansal alanı barındırır.

Bu planları oluştururken bireysel finansal planlama danışmanları, müşterilerinin mevcut yaşam tarzlarını (medeni durumları, hobileri, giydikleri markalar, sorumluluklarını vb.) beklenti ve hedeflerini (her yıl tatile çıkmak, yeni bir ev/araba almak, emeklilik döneminde refah bir gelir seviyeni sağlamak vb.) öğrenirler. Bu bilgiler ile birlikte müşterilerinin mevcut gelirleri ve varlıkları (nakit, menkul/gayrimenkul, maaş, kira gelirleri vb.) ile gider kalemlerini (borçlar, harcamalar, diğer ödemeler) ayrıntıları bir şekilde ele alarak incelerler (Özyüksel, 2019:29).

Bu bilgileri daha sağlıklı analiz edebilmek için kullanan planlamacı, müşterinin finansal tablolarını (nakit akımı, bilanço, gelir tablosu vb.) oluşturarak onların

hedefleri için yapmaları gereken tasarruf miktarını ve bu yapılan tasarrufları hangi finansal araçlara yönlendirmeleri gerektiği hususunda önerileri belirlerler.

Aynı zamanda risklerini de belirleyip hangi sigorta araçlarını kullanmaları gerektiği, emeklilik planı için hangi planı uygulayacaklarını ve gelecek kuşaklara miras planının nasıl olacağına kadar finansın tüm alanlarında müşterinin yaşamsal ve finansal hedefleri doğrultusunda bir plan hazırlar ve sunarlar.

Planlamacılar bu planları, sadece bireyin verilerini değil aynı zamanda makro-ekonomik koşulları da göz önüne alarak oluştururlar (Özyüksel, 2019:30).

Bireysel finansal planlama, bireyin/ailenin yaşamsal ve finansal hedeflerine ulaşmak için bütünsel ve koordineli plan geliştirilmesi ve uygulanmasıdır.

Bireyler bireysel finansal danışmanlık kapsamında ister modüler yaklaşım ister kapsamlı yaklaşım olsun bir plana ihtiyaç duymaktadırlar. Hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak için çok çeşitli yatırım araçları, sigorta poliçeleri, tasarruf planları, vergi tasarruf araçları, emeklilik planları bireylere sunulmaktadır. Modüler danışmanlıkta bu finansal araçlar ve planlar genellikle parça parça bir şekilde sunulmaktadır.

Bireysel Finansal planlama aşağıdaki şekilde gösterilen hizmet alanlarını kapsar;



Şekil 1. 1. Finansal Planlama Hizmetinin Kapsadığı Alanlar

Bu kapsam çerçevesinde her bireyin finansal hedefleri, yaşamsal hedefleri, yaşamsal koşulları, davranışları ve ihtiyaçları farklılık gösterebilir. Ancak, çoğu insanın benzer hedefleri şu şekilde sınıflandırılabilir (Hallman ve Rosenbloom, 2003:3-4):

1. Kişisel risklere karşı koruma

- A. Ani ölüm
- B. Sakatlık
- C. Tıbbi bakım giderleri
- D. Özel bakım giderleri (uzun süreli bakım giderleri)
- E. Taşınır ve tanışmaz mal kayıpları
- F. İşsizlik

2. Sermaye birikimi

- A. Acil durum fonu için
- B. Aile için
- C. Eğitim ihtiyaçları için
- D. Genel yatırım portföyü oluşturmak için

3. Emeklilik geliri sağlamak

4. Vergi yükünün azaltılması

- A. Yaşam boyu
- B. Ölümde

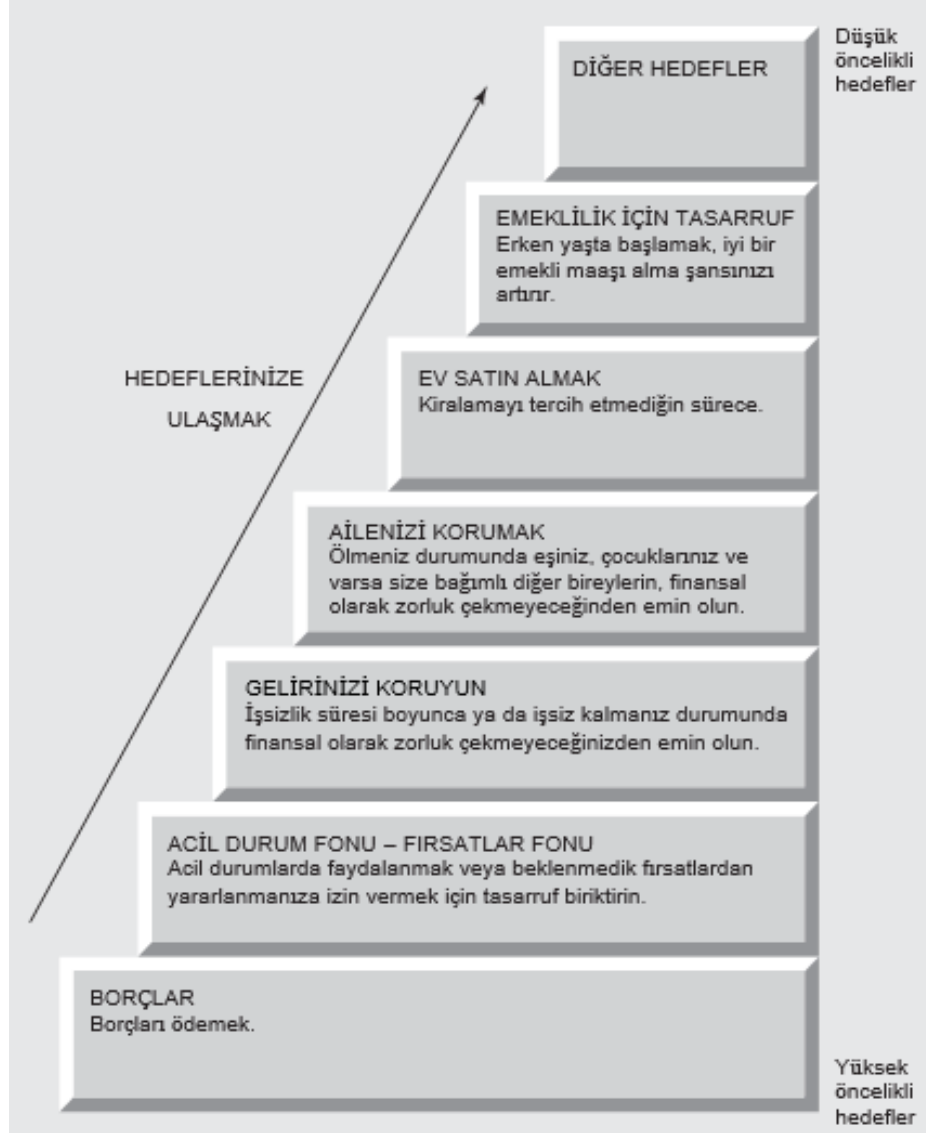
5. Bireyin mirasçuları için planlama

6. Yatırım ve gayrimenkul yönetimi

Kişiden kişiye farklılık gösteren bu hedeflerin benzer olma eğiliminde olan geniş bir hedefler kümesi vardır. Kişiler açısından hangi hedeflerin en önemli, hangilerini erteleyebileceğini veya en azından geri plana atabileceğini düşünmeleri faydalı olacaktır.

Şekil 1.2’de temel hedefler, yüksek öncelikli hedeflerden düşük öncelikli hedeflere doğru basamak şekilde ortaya konmuştur. Hedeflerin kesin sırası - bir başka deyişle, onlara verilen öncelik - yaşamın hangi aşamasında olduğuna bağlı olarak değişkenlik gösterir.

Örneğin, hiç şüphesiz emeklilik için tasarruf etmeye mümkün olduğunca erken başlamak iyi bir fikir olsa da, 20'li yaşlarda öncelik örneğin öğrenci borçlarını temizlemek veya bir ev satın almak olabilir. 50'li yaşlarında ise emeklilik için tasarruf, hedef listenizin en üst sıradaki acil hedef haline gelebilir (Lowe, 2010:6).



Kaynak: Lowe, 2010:7

Şekil 1. 2. Finansal Hedef Basamakları

Bu öncelikli hedeflere ek olarak, başka hedeflere de sahip olunabilir ve bunları basamaklara yerleştirmek kişisel bir karardır. Böylece, herkesin hedefleri ve o hedeflere ulaşmak için hazırlanan planları farklılıklar gösterecektir.

Finansal planlama doğası gereği tek seferlik bir anlaşma değildir ve sık sık kontrol edilerek süreklilik arz etmelidir. Koşullar değiştikçe hedefler, stratejiler ve eylemler değişikliğe uğramak durumundadır. Koşullardaki değişiklikler genel

(borsadaki iniş ve çıkışlar gibi) veya kişisel (iş değiştirmek veya evlenmek gibi) olabilir.

Her iki durumda da, finansal planlamanın statik değil dinamik bir olgu olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Önemli bir yaşam olayı gerçekleştiğinde planların gözden geçirilmesi gerekmektedir. Bu tür olayların tipik özelliği şöyle olacaktır (Nissenbaum ve Raasch, 2004:524):

- İş değiştirmek
- Evlenmek
- Yeni bir bebek sahibi olmak
- Miras almak
- Çocuk veya çocukları üniversiteye göndermek
- Boşanmak
- Emeklilik

Finansal hedefler de durağan değildir ve yaşam boyu sürekli değişkenlik göstermektedirler. Aşağıdaki tabloda bazı farklı kişisel durumlar için tipik olarak uzun, orta ve kısa vadeli hedefler gösterilmiştir (Gitman, 2010:12).

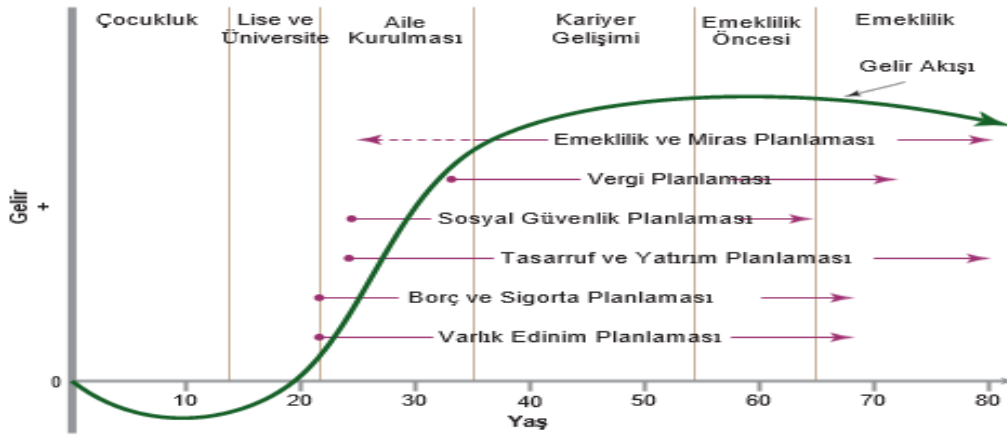
Tablo 1. 1. Yaşam Evrelerine Göre Finansal Hedeflerin Değişkenliği

Kişisel Durum	Kısa Vadeli Hedefler (1 yıl)	Orta Hedefler (2-5 yıl)	Uzun Vadeli Hedefler (+6 yıl)
Üniversite Son Sınıf	<ul style="list-style-type: none">• İş bulmak• Daire tutmak• Kredi kartı almak	<ul style="list-style-type: none">• Öğrenim Kredilerini Geri Ödemek• Yeni mobilya almak	<ul style="list-style-type: none">• Yatırım programına başlamak• Kat mülkiyeti satın almak• Master derecesi kazanmak
Bekâr, 20'li yaşların ortası	<ul style="list-style-type: none">• Bütçe hazırlamak• Televizyon satın almak• Ek iş eğitimi alın• Acil durum fonu oluşturmak	<ul style="list-style-type: none">• Düzenli tasarruf programına başlamak• Yurtdışı tatiline çıkmak• Hayat sigortası almak	<ul style="list-style-type: none">• Hukuk fakültesine başlamak• Bir yatırım portföyü oluşturmak• Ev peşinatı için tasarruf etmek

	<ul style="list-style-type: none"> • Giderleri azaltmak 	<ul style="list-style-type: none"> • Bir emeklilik fonu başlatmak 	
Evli iki çocuklu, 30'lu yaşların sonunda	<ul style="list-style-type: none"> • Yeniden boyamak ev • Çocukların diş tellerini yaptırmak • Hayat ve sakatlık sigortasını gözden geçirin 	<ul style="list-style-type: none"> • İkinci bir araba al • Üniversite fonu tasarrufunu arttırmak • İkinci geliri yarı zamanlıdan tam zamanlıya yükseltmek 	<ul style="list-style-type: none"> • Çeşitlendirilmiş yatırım portföyü oluşturmak • Daha büyük bir ev satın almak
Evli yetişkin iki çocuklu, 50'li yaşların ortalarında	<ul style="list-style-type: none"> • Yeni mobilya almak • Olası kariyer değişikliği için becerileri gözden geçirmek 	<ul style="list-style-type: none"> • Turistik vapur gezisi yapmak • Yatırım portföyünü gelir getirici menkul kıymetlere dönüştürmek • Evi satıp ve daha küçük konut satın almak 	<ul style="list-style-type: none"> • Emekli olunca yer değiştirmeye gidip gitmemeye karar vermek • 62 yaşında emekli olmak • Avrupa'ya ve Uzak Doğu'ya seyahat etmek

Kaynak: Gitman, 2010:12

Örneğin, üniversiteden mezun olduktan sonra odak noktası bir araba ve ev satın almak olacakken, emekli olan bireyin odak noktası emeklilikte azalan gelir ve artan giderlerin planlanması olacaktır.



Kaynak: Gitman, 2010:16

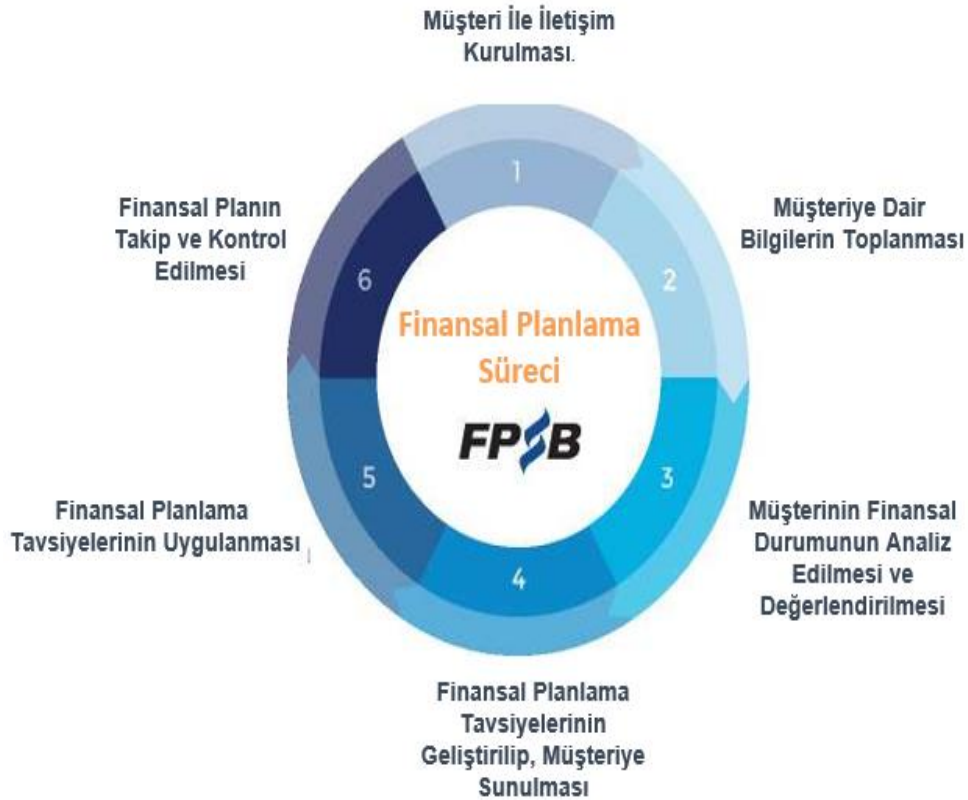
Şekil 1. 3. Bireysel Finansal Planlama Yaşam Döngüsü

Hayatta ilerledikçe ve gelir düzeyi değıştikçe, her bireyin planında farklılıklar doğacaktır ve bu da bireysel finansal planlamacıların her bireye standart plan uygulayamayacaklarının bir göstergesidir.

1.1.4. Süreci

Bireysel finansal planlama, finansal varlıkları doğru bir şekilde yöneterek yaşamsal hedeflere ulaşma sürecidir.

CFP Kurulu tarafından açıklanan bireysel finansal planlama süreci, finansal olarak nerede olduğuna dair bir resim çekilmesine yardımcı olan altı adımdan oluşur. Bu altı adımı kullanarak, bireyler, bulunduğu yeri, gelecekte neye ihtiyaç duyabileceğini ve hedeflerine ulaşmak için ne yapmaları gerektiğini hesaplayabilmektedir. Süreç, ilgili finansal bilgilerin toplanmasını, yaşam hedeflerini belirlemeyi, mevcut finansal durumu incelemeyi, mevcut durumu ve gelecek planlarının göz önüne alınmasıyla hedeflere nasıl ulaşılabilirliğini belirleyen bir strateji veya plan geliştirmeyi içerir (CFP Board, 1998:1).



Kaynak: FPSB, 2016:22

Şekil 1. 4. Finansal Planlama Süreci

1. Müşteri ile mesleki ilişkiyi oluşturma ve tanımlama

Müşteri-planlayıcı ilişkisini kurarak tarafların beklentilerini belirler ve başarılı finansal planlama için gerekli güveni geliştirmek için zemin hazırlar.

- Verilecek hizmetlerin belirlenmesi
- Finansal planlama uygulayıcısının hizmet bedeli düzenlemesinin / düzenlemelerinin açıklanması
- Müşterinin ve finansal planlama uygulayıcısının sorumluluklarının belirlenmesi
- Sözleşme süresinin belirlenmesi
- Sürecin kapsamını tanımlamak veya sınırlamak için gerekli olan ek bilgileri sağlamak

2. Müşteriye ait bilgilerin ve verilerin toplaması

Bir finansal plan, toplanan veriler ve bu verilere dayanan varsayımlar kadar iyidir. Hem nicel hem de nitel veriler, müşteriye hedeflerine ulaştırma amacıyla için kullanılır.

- Nicel veriler, müşterinin nerede olduğunu ve müşterinin belirli bir finansal hedefe ulaşması için neyin gerekli olduğunu bildirir. Durum saptamasının yapılması amacıyla anket tarzında soru formu kullanılır. Elde edilen veriler, müşterinin neden o hedeflerine ulaşmak istediğini, kendisinde neyin işe yarayıp yaramayacağını ve o hedefleri başarıp başaramayacağını gösterir.
- Nitel veriler amaçların ve hedeflerin belirlenmesi amacıyla yüz yüze görüşmeler yapılarak elde edilir.

3. Müşterinin finansal durumunu inceleme ve değerlendirme

Genel finansal durumu, özel ihtiyaçları, eğitimi, sigorta ve risk yönetimini, yatırımları, vergilendirmeyi, emeklilik ve emlak planlamasını gibi finansal konuları analiz ederek ve değerlendirerek müşterinin finansal durumunu belirlemek.

4. Finansal plan geliştirme ve müşteriye sunma

Müşterinin finansal durumunu, formlar ve görüşmeler ile alınan bilgilerden sonra dikkatlice analiz edilir ve değerlendirildikten sonra, müşteri, endişelerini ve ihtiyaçlarını planlamacının önerileri doğrultusunda çözebilecek durumda olur.

5. Verilen finansal planlama tavsiyelerini uygulama

Müşteri tüm finansal planın uygulanmasını planlamacıya bırakabileceği gibi yalnızca ihtiyacı olan alanda da uygulama isteyebilir. Örneğin sadece vergi planlama stratejilerinin uygulanmasında yardımcı olunmasını istenebilir. Müşterinin talebi doğrultusunda vergi incelemesi veya vergi ile ilgili atılması gereken adımlar hakkında hatırlatmalar yapmak gibi. (Rattiner, 2002:161).

6. Finansal planın izlenmesi ve müşterinin durumunun gözden geçirilmesi

Hiçbir plan değiştirilmez bir kalıp olarak değerlendirilmemelidir. Yaşam şartları/olayları/döngüleri değişkenlik gösterir. Doğumlar, evlilikler, boşanmalar, ölümler, iş değişiklikleri, farklı ekonomik koşullar gibi finansal planlarda revizyonları gerekli kılacak başka birçok faktör meydana gelebilir. Dolayısıyla planın izlenmesi ve gerekli revizyonların yapılması finansal planlama sürecinin önemli faaliyetlerindedir (Hallman ve Rosenbloom, 2009:17).

Oluşturulan planın performansı değerlendirilir. Müşterinin koşullarındaki ve vergi kanunlarındaki değişiklikler gözden geçirilir. Gerektiğinde de diğer adımlar tekrar yeniden değerlendirilir (Rattiner, 2009:2).

Sorumluluklar

1-Bireysel Finansal Planlama Uzmanı:

- CFP Kurulu etik, mesleki sorumluluk ve disiplin kurallarına uymak
- Finansal planlama kavramlarını açıklamak
- Müşterinin durumunu ve koşullarını analiz etmek
- Müşterinin hedeflerini netleştirmek
- Finansal plan hazırlamak
- Finansal planları uygulamak ve izlemek

2-Müşteri:

- Sorulara dürüst cevaplar vermek
- Endişe, beklenti, umut ve hedeflerini açıkça ifade etmek
- Bir finansal plan hazırlanmasına açık olmak
- Amaç ve hedeflere ulaşmak için stratejileri belirlemeye açık olmak
- Belirlenen gelirden yaşamak ve üzerine ya da ötesine geçmekten kaçınmak
- Geciktirme ve erteleme yapmamak

3-Takım çalışmasında yer alan diğer danışmanların uzmanlık sorumlulukları

Yaşam planlamasını finansal planlama süreçlerine entegre eden bireysel finansal planlamacılar, müşterilerinin hayallerindeki yaşam tarzını elde etmek için mevcut yaşam tarzlarını ayarlamalarında da onlara yardımcı olur (Tillery ve Tillery, 2017:14). Bu düzenlemeler esnasında bireysel finansal planlamacılar özellikle tek konuda (modüler) danışmanlık hizmeti veren danışmanlardan bazı konularda ayrıntılı bilgilere ihtiyaç duyabilir.

Bireysel finansal planlamacılar, finans ile ilgili tüm konularda bir bütün danışmanlık hizmeti sunarken, müşterilerinin bazı konular hakkında daha detaylı/derin bilgilere (detaylı vergi mevzuatı gibi) ihtiyacı olması olabilir. Diğer uzmanlar/kuruluşlar ile yaptıkları sözleşmeler çerçevesinde, bu danışmanlardan (yatırım danışmanları, sigorta danışmanları, emeklilik danışmanları, vergi danışmanları gibi) takım çalışması anlamında destek alarak, müşterileri için kapsamlı bireysel finansal planlar hazırlar ve izlerler (Ekren ve diğerleri, 2017:116).

Ek olarak takım çalışmasını zorunlu kılan, ürün satışı veya hizmet verme koşulu için farklı lisans sahibi olma gerekliliği gibi durumlarda da mevcuttur.

Takım çalışması yapılan danışmanların sorumlulukları da söz konusu uzmanlık mesleğinin kuralları ve sorumluluklar içerisindedir (Rattiner, 2009:2).

1.1.5. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlarının Gelir Kaynakları

Bireysel finansal planlamacılar hızlı hareket eden girişimcilerdir. Gelirleri veya kazançları yalnızca kişisel inisiyatif, pazarlamacılık, yetenek ve azim ile sınırlıdır (Rattiner, 2005:5).

Temel olarak geçimlerini sağlamak için farklı danışmanlık hizmeti sağlama türleri bulunmaktadır. Bunlar (Olson, 2004:21-22);

- Sadece sabit ücretli danışmanlar; tavsiyeleri sabit bir ücret talep eder ve satın aldığımız finansal ürünler için komisyon almaz. Bu tür danışmanlarda satış yapma endişesi ve baskısı yoktur. Müşteri adına satın alması gereken ürünlerin sınırlaması olmadığından çeşitlilik ve alternatif imkânı daha fazla olabilir.

- Sabit ücret ve komisyon gelirleri olan danışmanlar; plan için bir ücret talep eder ve daha sonra sattıkları finansal ürünler için komisyon alır. Planınız için ödeme yaptıktan sonra, önerilen ürünleri yine aynı danışmandan satın alabilir veya başka bir yerden bakabilirsiniz.

- Varlık yönetimi yapan danışmanlar; müşteri için plan oluşturup uygularlar. Daha sonra yönetimi altındaki varlıkların bir yüzdesini talep eder.

Geçmişte, planlamacılara öncelikli olarak müşterilerin varlık büyümesi yüzdesi verilmekteydi. Ancak son yıllarda planlamacı ve müşteri arasındaki ilişkide bir değişim meydana gelmiştir. Yavaş yavaş ve sessizce bir devrim başlamıştır ve bu devrim ücretlendirmenin temelini yüksek riskli komisyonlardan sabit ücretlere kaydığı gözlemlenmiştir (Rattiner, 2005:7).

Bu eğilim, planlamacıların hem kendisinin hem de kurumunun satış rakamlarını arttırmak için öneriler yerine daha bağımsız ve objektif olması gerektiği inancından doğmuştur.

Profesyonelliklerini artırmak için çabalayan planlamacılar, müşteri ihtiyaçlarının finansal ürün satmaktan çok daha önemli olduğunu göstermek istemiştir. Dolayısı ile planlamacılar, avukatlar gibi tarafsız bir konum arayışına girmişlerdir. Tamamı olmamakla birlikte pek çok finansal planlayıcı, ücretlendirme konusundaki bu geri dönüşü nispeten kısa sürede tamamlayıp, olası çıkar çatışması görünümünü terk etmiştir. Giderek artan bir şekilde, planlamacılar saatlik veya sabit ücret için komisyon gelirlerini terk etmiştir (Rattiner, 2005:7).

Finansal planlamacıların çoğu, önerileri için ücret almaktadır. Bireylerin 10 finansal ürün satın alması veya hiç almaması arasında yalnızca sabit ücretli gelir sağlayan danışman için bir fark yoktur (Harrison, 2004:7).

Bu değişikliğin de birçok faydası olduğu gibi en önemli etkisi, kurumları için ürün satmak veya sonuçlandırmak için baskı hissetmeyerek dikkatlerini müşterilerinin varlıklarına vermeleridir.

Bir başka etkisi de, finansal planlamacıların kendilerini prim ve komisyon odaklı çalışan sektördeki diğer bireysel finansal danışmanlardan (finansal danışmanlık unvanı altında satış temsilciliği yapan danışmanlardan) ayırmaları olmuştur (Rattiner, 2005:7).

Bazı planlamacılar bu geçişi tam yapamayarak prim ve komisyonlarını birleştiren sabit ücretli danışmanlar olarak devam etmektedirler. Geride kalanlar da; bir kurum bünyesinde olmayarak bağımsız bireysel finansal planlama danışmanı olma yolunu tercih etmişlerdir (Rattiner, 2005:7).

1.2. Modüler Danışmanlığın Tanımı ve Türleri

Finansal hizmetler sektörü; sermaye piyasaları, bankalar, aracı kurumlar, faktoring ve tüketici finansmanı, finansal kiralama, sigortacılık ve bireysel emeklilik şirketleri ile ekonominin temelini oluşturan çok sayıda hizmetten oluşturmaktadır. Çok sayıda hizmeti kapsayan ve her biri farklı uzmanlık alanı olan finans sektörünün bireyler açısından önemi oldukça önemlidir.

Bu kapsamda bireyler, her biri uzmanlık bilgisi gerektiren bu alanlarda kendi ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verebilecek, konusunda uzman profesyonellere danışarak onların görüş ve önerilerine ihtiyaç duymaktadır.

Modüler (tek bir konu içeren) finansal danışmanlık (yatırım danışmanlığı, sigorta danışmanlığı, emeklilik danışmanlığı, vergi danışmanlığı gibi), müşterinin yaşamsal hedefleri ile ilgilenmeyerek, sadece uzmanlık alanları ile ilgili finansal hedeflerini temel alarak verilen danışmanlık hizmetidir.

Bu tür danışmanlık hizmeti veren ilgili alandaki uzman danışmanlar, müşterilerinin yalnızca o alandaki beklentilerine uygun öneriler sunar. Bu önerileri sunarken danışmanlar müşterinin yaşamsal hedefleri hakkında detaylı bilgi edinme ihtiyacı duymayabilir. Örneğin sigortacı, sigorta konusunda danışmanlık almak isteyen müşterinin evi, işyeri veya arabası gibi varlıklarına ilişkin en uygun sigorta araçlarını sunarken; müşterinin emekliliği veya çocuklarının eğitimi gibi diğer finansal konuları ile ilgilenmez. Bunun sonucunda ise müşterinin diğer finansal planları ile

uyuşmazlıklar ortaya çıkabilir. Fakat bu durum sigorta danışmanının eksikliği değil, uzmanlık alanın doğasının gereğidir.

Geçmişten günümüze gelen tek bir finansal alanın ayrıntılarına hâkim finansal danışmanlar, finansal sistem için gereklidir ve var olmaya da devam edeceklerdir.

Nitekim her ülkenin finansal sistemi içerisinde değişiklik gösteren zorunluluklar gereğince, her biri farklı uzmanlık gerektiren finansal alanlarda danışmanlık vermek ve bu danışmanlıklar özelinde finansal ürün satışı gerçekleştirebilmek için danışmanların kendi alanlarına uygun lisanslara sahip olma zorunluluğu da bulunmaktadır. Bu yetki belgeleri de uzmanların alanlarındaki yetkinliğini göstermesi açısından önem arz etmektedir.

1.2.1. Yatırım Danışmanlığı

Bireysel finansal danışmanlık denilince çoğu bireyin aklına yatırım danışmanlığı veya portföy yönetimi gelmektedir. Fakat yatırım danışmanlığı bireysel finansal danışmanlıkta modüler danışmanlık türlerinden biridir.

Yatırım danışmanlığının kapsamı sermaye piyasaları ve para piyasası araçlarıdır.

Yatırım danışmanları, tasarrufları yatırımlara dönüştürmede kullandıkları sermaye ve para piyasası araçları (hisse senedi, tahvil veya hazine bonosu vb.) ile bireylerin en yüksek getiriye sağlamaları amacıyla ücret karşılığında yazılı veya sözlü tavsiyelerde bulunurlar.

Yatırım danışmanlarının söz konusu önerileri doğrultusunda karar müşterinin kendisine aittir ve yatırım danışmanları herhangi bir sorumluk taşımazlar.

1.2.2. Sigorta Danışmanlığı

Sigorta sektörünün temel işlevleri, risklere karşı güvence sağlamak, riskin dağıtılması, karşılanması ve kaynak yönetimidir (Davarcıoğlu Özaktaş, 2017:30).

Sigortalar, risklere karşı bireyleri güvence altına alan finansal araçlardır. Bireyler sigortalarının olmaması halinde kendilerini risklerin gerçekleşmesi ile doğacak olan kayıplara karşı savunmasız bulurlar (Gürbüzer, 2011:99).

Sigorta türleri, bireylerin canlarına (hayat, sağlık veya kaza vb.) veya mallarına (otomobil, kaza, yangın veya sorumluluk vb.) ilişkin olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Sigorta danışmanları müşterilerinin ne tür risklerinin olduğunu ve bu riskleri sigorta ürünlerini tanıtarak hangi sigorta ürünleri ile koruma altına almaları gerektiği hususunda önerilerde bulunurlar.

Sektörde sigorta aracısı olarak acenteler, brokerler veya bankalarda görev alan sigorta danışmanları, bir yandan sigorta ürünlerinin tanıtımını ve satış işlemlerini gerçekleştirirken bir yandan da danışmanlık hizmeti vermektedirler.

1.2.3. Emeklilik Danışmanlığı

Bireylerin emekli olduklarında arzı ettikleri hayatı yaşayabilmeleri adına potansiyel olarak (gelirinin düşmesi, sağlık masrafları vb.) ihtiyaçları olan geliri biriktirmeleri amacıyla yapmaları gereken tasarruf ve bu tasarrufları uzun vadeli yatırımlara yönlendirmeleri için verilen danışmanlık hizmetidir.

Bu kapsamda emeklilik danışmanları müşterilerine şu hususlarda yardımcı olmaktadır:

- Giderlerini karşılamak için emeklilikleri sırasında ne kadar gelire ihtiyaç duyacaklarını
- Bu giderlere eşdeğer gelir düzeyi oluşturmak için ne kadar tasarruf etmeleri gerektiği ve
- Tasarruf için emeklilik şirketlerinin sağladığı emeklilik planları

Bu hususlarda bireylere yardımcı olan emeklilik danışmanları, emeklilik şirketleri tarafından bireylere sunulan emeklilik sözleşmelerine yönelik olarak tanıtım, bilgilendirme, satış işlemlerine aracılık eden veya bunları emeklilik şirketi adına yapan kişilerdir.

1.2.4. Vergi Danışmanlığı

Ülkelerin en önemli gelir kaynağı kaynaklarından biri vergilerdir ve çoğu ülkenin de bütçe gelirlerinin önemi bölümünü vergi gelirleri oluşturmaktadır. Dolayısı vergilerin doğrudan muhatabı olan bireylerin de yaşamının bir parçasıdır.

Bireyler, vergi alanında yasal mevzuat, istisnalar, avantajlar ve dezavantaj gibi konularda vergi danışmanlarında bilgi edinme ihtiyacı duymaktadırlar. Uzmanlık gerektiren bu alan oldukça ayrıntılı bir konudur.

Bireylerin ihtiyaç duyacağı vergi danışmanlığının içeriği aşağıdaki şekilde ele alınabilir (Erol, 2017).

- Gelir vergisi
- Kurumlar vergisi
- Muafiyet ve istisnalar
- İndirimler
- Gayrimenkul ve menkul vergilendirmesi
- Hisse senedi, hazine bonosu, tahvillerin değer artış ve kazançlarının vergilendirilmesi
- Servet transferi kapsamında; motorlu taşıtlar, veraset ve intikal, emlak vergilendirmesi
- Uluslararası vergilendirme

1.2.5. Miras Danışmanlığı

Servet, sahip olunabilecek herhangi bir şeydir. Temel olarak, bireylerin iki tür serveti bulunabilir. Bunlar;

1- Gayrimenkul olarak nitelendirilen toprağa bağlı olan taşınmaz mülkler

2- Kişisel mülkiyet, diğer tüm mülkiyet türleridir. Araba, mücevher, sanat, antika, hisse senedi, tahvil, banka mevduatı, hayat sigortası poliçesi vb.

Birçok kişi miras planlamayı ölüm planlaması olarak kabul eder. Vasiyetname bırakmadan ölenlerin servetleri ülkelerin geçerli kanunlarına göre dağıtılır. Genel itibari ile ölen kişinin evli olması durumunda, serveti hayatta kalan eş ve çocuklar arasında bölüneceğini öngörülür. Ve sonra, her zaman miras planlamasında dikkate alınması gereken vergilendirme konusu devreye girer (Tillery, 2017:80).

Bir miras planı, bireyin servetinin kullanımı, korunması ve aktarılması için bir düzenlemedir. Asıl olarak miras planlaması, yalnızca bir vasiyetname hazırlanmasından çok daha fazlasını içermektedir.

İyi hazırlanmış bir miras planı, bireylerin hem yaşamında hem de ölüm sonrası olmak üzere, mülk sahibinin ve ailesinin ihtiyaçlarını karşılayacak, mevcut servetinin artması ve servetin gereksiz vergi ve maliyetlerden korunması ile ilgilidir. Dolayısı ile mirasa konu servetin planlaması yalnızca hukuki bilgilerle değil, aynı zamanda finansal bilgilerle harmanlanan bir çalışma gerektirmektedir.

Aşağıdaki durumların, bazıları veya tümü çoğu kişi için geçerli olan bir dizi özel miras planlama hedefidir (Gitman ve Joehnk, 2010:439-440).

1. Servet sahibinin mirasçıları veya hak sahiplerinin kim olacağını ve bunların ne kadar alacağını belirlemek.

2. Servet sahibinin eğer varsa bakmakla yükümlü olduğu kişiler (çocuk v.b) için yeterli finansal desteğin planlanması.

3. Servet sahibinin diğer hedefleriyle tutarlı olarak, miras transfer masraflarını (veraset ve intikal vergisi, diğer masraflar) asgari düzeye indirmek.

4. Servet sahibinin mirasçılarının veya hak sahiplerinin kendilerine geçen varlıkları alma şeklini ve dağıtımını planlama. Bu genellikle şartlarının, koşullarının ve süresinin ne olması gerektiği vb.

5. Miras yükümlülüklerini yerine getirmesi için yeterli likit varlık sağlamak.

6. Vergileri ve harcamalar nedeniyle kaçınılmaz bir daralma karşısında mülk sahibinin mirasçıları ve mülk sahipleri için mülkü koruyacak olası düzenlemeler (geri alınamaz hayat sigortası güvenleri gibi) için planlama.

7. Vasiyet hükümlerini gerçekleştiren kişiyi seçmeyi seçmek.

8. Ticari menfaatlerin kullanım haklarının planlanması.

9. Herhangi bir hayır kurumu için planlama.

1.3. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Modüler Danışmanlıktan Farkı

Bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin uluslararası unvanına (CFP) sahip sertifikalı uzman danışmanlarını diğer modüler finansal danışmanlıklardan ayıran önemli farklılıklar mevcuttur.

Modüler danışmanlık kapsamında yalnızca kendi alanlarında uzman olan danışmanlar, müşterilerinin yaşam hedeflerinden bağımsız olarak onlara uzmanlık alanlarındaki sorunların çözümü konusunda en uygun ve verimli hizmeti sunma amacıyla olurlar. Fakat bu durum her zaman müşterilerin yaşam hedeflerine en uygun ve verimli sonuçları doğurmayabilir. Hatta bazen müşterilerin hayatına olumsuz da yansiyabilir (Özyüksel, 2019:30).

Bu kapsamda CFP'lerin en belirgin farkı, müşterilerinin tüm finansal ve yaşamsal hedeflerini ve o anki durumlarını analiz ederek, onlara, finansın tüm alanlarında kapsamlı bir danışmanlık hizmeti sunmalarıdır. Bu nedenle de, diğer danışmanlar kendi uzmanlık alanlarında bilgi sahibiyken planlamacılar finans ile ilgili tüm konularda kapsamlı bir bilgiye sahiptirler (Ekren ve diğerleri, 2017:115).

Dünyada uygulama alanlarına bakıldığında bireysel finansal planlama danışmanları, müşterilerinin hedeflerini nasıl gerçekleştirileceği konusunda yol haritasının belirlenmesinde onlara yardımcı olmak amacıyla finansal planlama sürecini kullanan kişidir (CFP Kurulu, 1998:2).

Bireysel finansal planlama danışmanlığı süreci ise, tüketicinin problemini veya endişesini değerlendirerek başlar. Bu anlamda, günümüz finansal danışmanlığı geleneksel olma eğilimindedir. Modüler bireysel finansal danışmanlar, tüketicilerin mevcut durumdaki finansal istikrarını sağlamak için olumsuz durumlarını ve davranışlarını değiştirmelerine yardımcı olmakla ilgilenmektedir. Bu durum finansal planlamacıların geleceğe yönelmesinden farklıdır (Grable ve Archuleta, 2011:36).

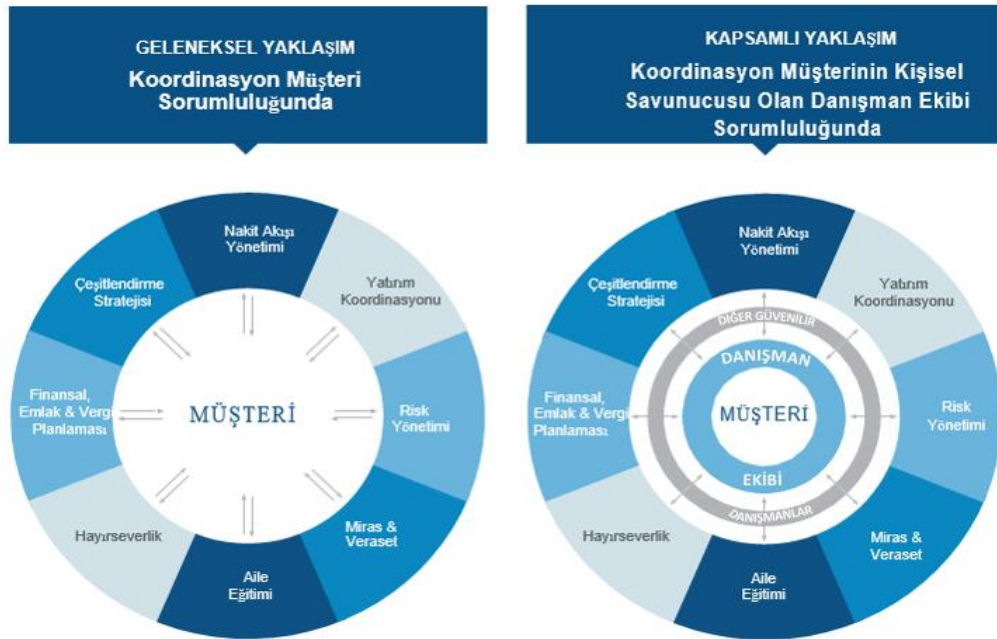
Finansal planlama sürecini uygulayan CFP'ler müşteri ihtiyaçları doğrultusunda tek konu içeren finansal danışmanlık hizmeti veren uzman kişi/kurumlardan çeşitli sebepler ile destek alıp sözleşmeler çerçevesinde iş birliği yapabilmektedirler.

Bireysel finansal planlama danışmanları, finansın her alanında bilgi sahibi olmakla beraber, bazen, ilgili konunun uzmanları kadar derin bilgiye sahip olmayabilir. Bazı ülkelerde, finansal hizmetleri sunmak, bazı hizmetleri ve bazı ürünleri satmak farklı lisansların sahibi olmayı gerektirebilir. Bu nedenle müşterilerine tam kapsamlı bir bireysel finansal plan hazırlayıp, ihtiyaç duydukları danışmanlığı veren ve ürünleri satan ya da satılmasını sağlayan finansal planlamacılar/kurumlar, bu konuda diğer danışman/kurumlarla işbirliği yaparlar. Müşterisinin finansal planının

hazırlanmasından, izlenmesinden sorumlu olan bireysel finansal planlama danışmanları, müşterisinin daha kapsamlı danışmanlığa ihtiyaç duyması halinde, farklı kurumlar/uzmanlarla yaptıkları sözleşmeler çerçevesinde, müşterilerine bu hizmetlerin de sunulmasını sağlarlar. Aynı şekilde, müşterilerinin ihtiyaçları olan ürünlerin satın alınması sürecinde de, kendisinin satabildikleri dışında, lisanslı olmayan ürünler için, anlaşmalı kurumlardan/uzmanlardan ürün satın alınması yoluna gidebilirler. (Ekren ve diğerleri, 2017:116)

Böylece bireylerin finansal planlarını hazırlayan ve izleyen planlamacılar, müşterilerinin finansal ve yaşamsal hedefleri doğrultusunda finansal kararları, takım çalışması yoluyla, bir bütünün parçası olarak ayrıntılı şekilde ele alarak hedef odaklı planladıkları tüm finansal planı uyum içerisinde uygulayabilirler.

Aşağıdaki grafikte, müşterinin finansal plan hazırlanmasında koordinasyon rolünü üstlenmeye zorlandığı geleneksel (modüler) yaklaşımı ve bireysel finansal planlama danışmanlığı kapsamında müşteri adına hareket edilen kapsamlı yaklaşım gösterilmektedir (Nathanson ve diğerleri, 2018:160).



Kaynak: Nathanson ve diğerleri, 2018:160

Şekil 1. 5. Finansal Danışmanlıkta Geleneksel ve Kapsamlı Yaklaşım

Tam kapsamlı bireysel finansal planlamacı, finansal konuların tümünde bilgi sahibi olmasına rağmen alanlarında uzman profesyonellerden oluşan takım çalışması ile birlikte finansal planı kontrol ve koordine etmekte zorlanmayacaktır.

1.4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Katkıları

1.4.1. Tüketicilere Katkısı

Bireysel finansal planlama, bireylerin mevcut durumlarına ve belirlenen hedeflerine uygun bir şekilde giderlerinin, varlıklarının, borçlarının, risklerinin ve gelecekteki hedeflerinin değerlendirilmesine sonucunda, bütçeleme (gelir - giderler, eğitim, sağlık, tüketim vb.), yatırım planlaması, emeklilik planlaması, sigorta planlaması, vergi planlaması ve emlak/miras planlaması gibi çeşitli finansal hizmetleri bir araya getiren danışmanlık hizmetidir.

Bireysel finansal planlama, bireylere ihtiyaç duydukları tüm finansal hizmetleri tek bir bireysel finansal planlayıcının gözetiminde ve yönetiminde alma fırsatı sağlar. Bireysel finansal planlamacılar ile çalışıp finansal planlama hizmeti alan tüketiciler tüm finansal işlemlerde tek bir kişi ile yani kendi profesyonel finansal planlamacıları ile muhatap olacaklardır. Dolayısı ile tüketiciler kredi, sigorta, yatırım veya emeklilik gibi finansal konularla boğulmayarak, süreç, finansal planlamacısı gözetiminde yönetileceği için hem zaman tasarrufu hem maliyet avantajı sağlayacaktır.

Bireysel finansal planlama danışmanı ile çalışmayan bir birey, Mortgage kredisi alacak ise bu hizmeti sunan bankalar gibi finansal kuruluşlar ile iletişime geçecektir. Bu iletişim doğrultusunda belki de hiç finansal işlemler hakkında bilgi sahibi olmadan bir karar vermek durumunda kalacaktır. İletişim kurup değerlendirdiğinde, bir kurum maliyeti %16 olan diğer kurum ise %18 olan iki teklifle karşılaştı. Kişi dolayısı ile düşük olanı seçecektir fakat %16 ile kredi veren bankanın maliyeti daha yüksek olabilir. Kurum krediyi %16 ile veriyordur fakat kredinin masrafları ile birlikte kredinin toplam maliyeti belki %19 a çıkabilir. Bu durumda %18 ile masrafsız kredi veren kurum birey için maliyet olarak daha avantajlı pozisyona geçecektir.

Bu gibi örnekler çoğaltılabilir fakat burada vurgulanmak istenen diğer bir nokta da, her birey finansal konularda bilgili olmayabilir veya ayrıntılı olarak zaman ayıramayabilir. Bu da finansal planlama danışmanlığı hizmeti alan birey hayatına hem zaman tasarrufu hem de maliyet düşürücü etkisinin olması tüketiciler açısından mesleğin önemli etkilerinden biridir.

Tüketicilerin yaşamsal ihtiyaçları, beklentileri ve amaçları doğrultusunda bireysel finansal planlamacılar her müşteriye özel plan hazırlamaktadır (Ekren ve diğerleri, 2017). Bu özel planlar tüketicilerin planlamacıları ile gerçekleştirdikleri anlaşmaya bağlı olarak belirli periyotlarda değerlendirilir, düzenlenir ve kontrol edilir.

Özel planların tüketiciler için elzem olmasının sebebi, her bireyin gelirleri, giderleri, riskleri, yaşam tarzları, zevkleri, istekleri, hayat kalitesi gibi faktörlerin değişkenlik göstermesidir. Dolayısı ile bir finansal planlamacı hazırladığı bir finansal planı her müşterisine uygulayamayacaktır.

Tüketiciler özel plan ve tek bir finansal danışman ile tüm finansal ihtiyaçlarını planlama doğrultusunda düzenli şekilde kontrol etme imkânı bulurlar ve bu da disiplinli bir finansal planlamayı beraberinde getirir. Kendilerine özel finansal planların disiplinli şekilde sürdürülebilir hale gelmesi, tüketicilerin, finansal olarak güvende hissetmelerini sağlayacaktır.

Finansal planlamanın disiplinli bir süreç halinde devam etmesi, tüketicileri içsel veya dışsal etkilerden meydana gelen olumsuzluklardan korur. Hazırlanan disiplinli finansal planlar, bireyleri, makro-ekonomik belirsizliklerden ve istikrarsızlıklardan koruyarak olası kayıpların önüne geçer. (Ekren ve diğerleri, 2017:122).

Tüketicilerin disiplinsiz davranmalarının nedenleri arasında hem finansal okuryazarlık seviyesi hem de kısa vadeli getiri düşünceleri yatmaktadır. Bu da danışmanları ile olan ilişkilerini etkileyecektir.

Bir finansal planlamacı müşterisine en iyi getiriyi sağlamayı taahhüt etmez. İçinde bulunulan yıl dolar en yüksek getiriyi sağlayabilir ve bütün parasını dolara yatıran elbette yüksek getiri sağlar. Gelecek yıl borsa en yüksek getiriyi sağladığında tüm parası borsada olan en yüksek getiriyi sağlayacaktır. Fakat finansal planlamanın özü veya finansal planlamacının amacı müşteriye en yüksek getiriyi sağlamak değildir. Dolayısı ile finansal planlamacı ile çalışan müşterinin parası hiçbir zaman tek bir enstrümanda olmayacaktır. Müşteri ile finansal planlamacı arasında sağlıklı iletişim doğrultusunda müşteriler, kısa vadeli getiri düşüncelerinin riskleri de beraberinde getirdiğinin bilincinde olacaklardır.

Bu bağlamda bireysel finansal planlamacılar risk yönetimi gibi bu tip finansal konularda tüketicilerle iletişim halinde olup planlamanın her aşamasında yapacakları görüşmeler ile onların finansal okuryazarlık seviyelerine de katkı sağlamış olacaklardır.

Risk yönetimine ek olarak, bireysel finansal planlamacılar bu kapsamında tüketicilerin karşı karşıya kalabilecekleri riskleri belirler ve bu risklerin nasıl yönetileceği konusunda (örneğin, hangi risklerin üstlenileceğini, hafifletileceğini veya devredileceğini vb.) onlara önerilerde bulunur. Belirlenen risklere bağlı olarak tüketicileri ihtiyaç duyduğu sigorta poliçelerini satın almaya teşvik edebilecek uygun sigorta ürünleri sunarlar (Ozyuksel ve Gunay, 2019:21-22).

Bireysel finansal planlama danışmanlığının tüketicilere bir diğer önemli katkısı da, finansal planlama sürecinin etkisiyle tüketicileri uzun vadeli yatırım ve tasarruf yapmaya teşvik etmesidir.

Uzun vadeli yatırım ve tasarruf planı ile özellikle emeklilik dönemlerinde rahat ve refah bir yaşam sürmek mümkün hale gelecektir. Bireysel finansal planlamacılar da müşterilerine emeklilik dönemlerinde kendilerini potansiyel olarak neyin beklediğini (gelir düzeylerinin düşmesi, sağlık ve kişisel bakım maliyetlerinin artması vb.) açıklarlar. Daha sonra emeklilikte karşılaşacakları giderleri karşılamak ve çalışma hayatında olduğu gibi refah yaşam tarzını sürdürmek için emeklilikleri sırasında ne kadar gelire ihtiyaç duyacaklarını bildirirler. Son olarak bu ihtiyaca eşdeğer bir sürdürülebilir gelir düzeyi oluşturmak için ne kadar tasarruf etmeleri ve yatırım yapmaları gerektiğini planlayarak sunarlar (Ozyuksel ve Gunay, 2019:22).

Tüm bu katkıları sağlayan bireysel finansal planlama danışmanının amacı, müşterinin gelecekte ulaşmak istediği hedef veya hayal doğrultusunda onları adım adım o hayale götüren planlı süreci bir bütün olarak ele alıp, tüm yatırım fırsatlarını değerlendirerek müşteriye o çizdiği hayale zamanı geldiğinde ulaştırmaktır.

1.4.2. Finans Sektörüne Katkısı

Ekonominin gelişmesinde etkili olan güçlü bir finans sektörü için yatırım ve tasarrufların büyümesi oldukça önemlidir. Tasarrufların ve yatırımların artmasında etkisi olan bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin önemi de özellikle gelişmiş ülkelerde giderek artmaktadır.

Bireysel finansal planlama danışmanları tam kapsamlı bir finansal plan çerçevesinde, tüketicilere, uzun dönemli tasarruf ve yatırım için emeklilik planları sunmaktadırlar. Bu emeklilik planlarının uygulanması bireylerin tasarruflarını finansal sisteme dâhil edecektir ve bu da özellikle reel sektör için önemli olan emeklilik fonlarının büyümesine katkı sağlayacaktır. Emeklilik fonlarındaki bu büyüme reel sektör yatırımlarının finanse edilmesini sağlayarak ekonomik büyüme üzerinde olumlu etki yaratacaktır.

Ek olarak bireysel finansal planlama danışmanları emeklilik haricinde yatırım ve sigorta ürünlerinin kullanılmasını teşvik ederek onları finans sektörünün bir aktörü haline getirirler.

Bireysel finansal planlama çerçevesinde müşterileri ile yüz yüze görüşerek onları bilgilendiren bireysel finansal planlama danışmanları, tüketicilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin de artmasına destek olur. Bu sayede finansal bilgi ve bilinç seviyesi artan tüketicilerin finans sektörüne daha fazla dâhil olması teşvik edilmiş olur (Ekren ve diğerleri, 2017:119).

Bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti; fonların büyümesine, ürün kullanımının/çeşitliliğindeki artışına ve finansal okuryazarlık seviyesi yüksek bilinçli bireylerin sektöre entegre edilmesine destek olur. Özellikle küresel finans merkezlerinde bu desteğe aracılık eden uluslararası unvana sahip bireysel finansal planlama danışmanları (CFP), finans sektörünün gelişmesi, derinleşmesi ve büyümesine katkı sağlamaktadır.

1.4.3. Finansal Kurumlara Katkısı

Finansal kurumlar bireysel finansal planlama alanını müşterilerine yeni bir hizmet olarak sunarak yeni bir iş alanını geliştirebilirler. Sektöre adapte olan bireysel finansal planlama danışmanlığı sayesinde, kurumlar, müşterilerinden bu alanda daha önce hiç alınmamış danışmanlık veya komisyon ücretleri alacaklardır. Aynı zamanda bireysel finansal planlama danışmanı takım çalışması çerçevesinde yapılan sözleşmelere bağlı olarak kendi ürünleri dışında ürünlerinde çapraz satışlarını yaparak kurum adına ekstra gelir kazanmış olur (Ekren ve diğerleri, 2017:125).

Bireysel finansal planlamacıların takım çalışması ile beraber gerçekleştirecekleri iş çeşitliliği, diğer finansal danışmanlara göre verimlilik artışını beraberinde getirerek çalıştıkları kurumlarının karlılığına pozitif etki sağlayacaktır.

Bireysel finansal planlama danışmanı olarak görev alan eğitimleri doğrultusunda nitelikli çalışanlar, müşterileri ile uzun vadeli planlar oluşturarak onların kuruma bağlılığını ve sadakatini arttırmaları. Bu da beraberinde müşterilerin memnuniyet seviyelerinde bir artış meydana getirerek finansal hizmet anlamında şikâyetlerinin azalmasında etkili olacaktır.

Sonuç olarak bünyesinde finansın tüm alanlarında bilgi sahibi olan danışmanlar barındıran finansal kurumlar bir yandan yeni bir gelir kaynağı elde ederken bir yandan da müşterileri ile ilişkilerini güçlendirerek prestijlerini arttırma imkânı bulmuş olurlar.

2. BÖLÜM

DÜNYADA BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMA DANIŞMANLIĞI

2.1. Gelişimi

Bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin temelleri dünyada ilk olarak Amerika Birleşik Devletleri'nde 1970'lerin başında Uluslararası Finansal Planlamacılar Derneği (IAFP) ile Finansal Planlama Koleji'nin kurulup sertifika programlarının sunulması ile atıldı.

Finansal planlama nispeten yeni bir meslektir. Son yıllarda önemli gelişim sağlayarak ilk geniş kapsamlı finansal hizmet mesleğini temsil etmektedir.

1969'ların sonlarına doğru, finansal hizmetler durumunda gördükleri yetersizliği tartışmak üzere Chicago'daki O'Hare Havaalanı yakınındaki bir otelde küçük bir finansal danışman grubunun buluşmasına dayandırılabilir. Finansal hizmet sektöründeki hayal kırıklıklarını dile getirdiler ve hem iyi bilinmeyen hem de iyi tanımlanmamış bu alanda müşteri odaklı yeni bir unvan ve profesyonellik katmanının yollarını aradılar. Bu toplantı sonucunda, grubun endişelerine ses vermek amacıyla, 1970 yılında bir dernek kuruldu. Başlangıçta Uluslararası Finansal Planlayıcılar Derneği adı verilen bu dernek daha sonra adını Uluslararası Finansal Planlama Derneği (IAFP) olarak değiştirdi (Rattiner, 2005:1-2).

Bu derneğin ilk misyonu, finansal hizmetler içindeki çeşitli uzmanlık alanlarını temsil eden insanları bir araya getiren açık bir forum sağlamaktı. Bu yaklaşımların entegrasyonu, bireysel finansal planlamanın kendi başına bir meslek olarak ortaya çıkmasına neden oldu (Rattiner, 2005:1-2).

Bu yeni alanda uzmanlaşmak isteyenlerdeki büyüyen talebi eğitmeye yardımcı olmak için, IAFP, 1971'de Sertifikalı Finansal Planlayıcı (CFP) unvanının elde edilmesini sağlayacak olan Finansal Planlama Koleji'ni kurdu. 1973 yılında ilk mezun olan sınıf CFP sertifikasını almış olan kırk iki kişiden oluşuyordu. Bu mezunlar grubunun otuz altı üyesi, CFP unvanı sahipleri için, Sertifikalı Finansal Planlamacılar Enstitüsü (ICFP) adını verdikleri yeni bir dernek kurmaya karar verdi. 1985 yılında, CFP unvanını verme yetkisi, Kolej'den alınıp adını nihai olarak Sertifikalı Finansal

Planlayıcı Standartlar Kurulu (CFP Kurulu) olarak değiştiren bağımsız bir kuruma devredildi (Rattiner, 2005:1-2).

O yıllardan günümüze kadar, bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinde hem pratik hem de teorik olarak önemli gelişmeler ve değişimler meydana gelmiştir. Bu değişimlerin en önemli faktörü, mesleğin uluslararası nitelikte olmasından kaynaklı olarak her ülkenin kendine özgü hukuki yapısı, finans sektörü, tüketici yapısının farklı olması ve bu farklılıklara uyum sağlama çabası olmuştur.

Geçmişten günümüze gelişim süreci tarihsel olarak şu şekilde özetlenebilir (Ünsal, 2014:67);

1969 – 13 kişi Chicago O’Hare Havalimanı’nda, finansal planlama hareketini başlatmak amacıyla buluştu.

1970 – Uluslararası Finansal Planlama Derneği (IAFP) kuruldu.

1972 – Finansal Planlama ilk olarak üniversite programına dâhil edildi.

1973 – Sertifikalı Finansal Planlama Enstitüsü (ICFP) kuruldu.

1973 – Finansal planlama sertifikalı ilk 42 mezun verildi.

1985 – Finansal Planlama Sertifikası (CFP) Kurulu kuruldu.

1987 – 20 üniversitede CFP Kurulu tarafından onaylanmış öğrenim programları başlatıldı.

1992 – İlk defa geniş kapsamlı Finansal Planlama sınav sistemi başlatıldı.

1995 – Finansal Planlama Uygulama Standartları geliştirilmeye başlandı.

2000 – Uluslararası Finansal Planlama Derneği (IAFP) Sertifikalı Finansal Planlama Enstitüsü (ICFP) ile birleşti.

2004 – Sertifika programını uluslararası bir seviyeye çıkarmak için Finansal Planlama Standartları Kurulu (FPSB) kuruldu. CFP sertifikasyon programının ABD dışındaki yönetim sorumluluğu CFP Kurulu ve Uluslararası CFP Konseyi’nden bağımsız bir kuruluş olan Finansal Planlama Standartları Kurulu Ltd. (FPSB)’ne devredildi.

2005 – 18 farklı ülkeden 100.000’den fazla kişi finansal planlama sertifikası sahibi oldu.

2007 – Bireysel Finansal Planlama Sertifikası için lisans diploması şartı getirildi.

2018; 26 farklı ülkeden 160.000'den fazla kişinin finansal planlama sertifikası bulunmaktadır.

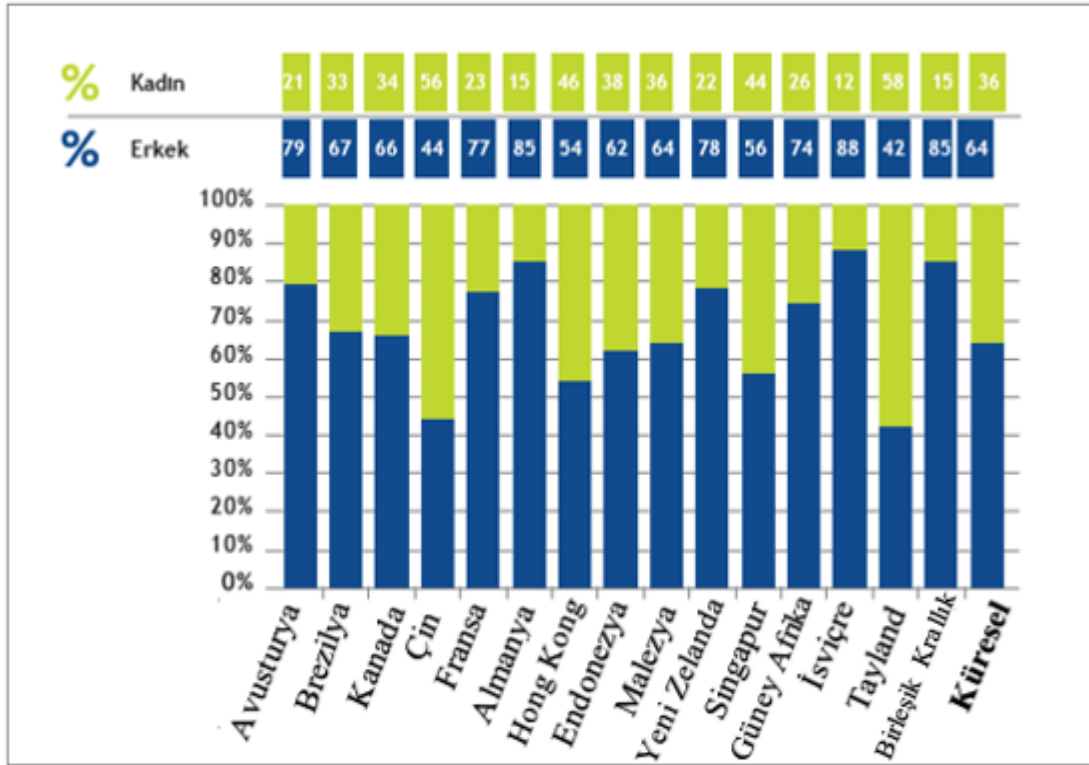
Bu mesleği şekillendiren bireysel finansal planlama öncüleri, müşterilere daha iyi ve hedef odaklı hizmet vermek için harekete öncülük etti. Bu öncülerin yaklaşımı, her şeyden önce müşterilerin çıkarlarını kişisel kazancınızın üstüne koyarak müşterilerin ihtiyaçlarına ve hedeflerine odaklanmaktı (Rattiner, 2005:2-3).

2.2. CFP Danışmanlarının Özelliklerin İncelenmesi

FPSB 2014 yılında 15 bölgeden 11.800 CFP danışmanlarının katılımı ile gerçekleştirilen küresel anket çalışmasını yayınlamıştır (FPSB, 2014:5). Bu verilere göre CFP danışmanlarının demografik özellikleri de ortaya konmuştur. CFP danışmanlarının cinsiyet ve yaş özellikleri şu şekilde bulunmuştur;

- **Cinsiyet**

FPSB ülkelerindeki CFP profesyonellerinin çoğu erkektir.



Kaynak: FPSB, 2014:6

Şekil 2. 1. CFP Profesyonellerinin Bölgelere Göre Cinsiyet Durumu

- Yaş

CFP profesyonellerinin çoğunluğu 35-44 yaş arasındadır.

Tablo 2. 1. CFP Profesyonellerinin Bölgelere Göre Yaş Dağılımı

	25 altı	25-34	35-44	45-54	55-64	65 ve üstü
Avusturya	0%	18%	54%	25%	3%	0%
Brezilya	2%	33%	43%	18%	3%	0%
Kanada	0%	14%	28%	34%	20%	3%
Çin	0%	57%	39%	2%	1%	1%
Fransa	0%	11%	38%	38%	13%	0%
Almanya	0%	16%	50%	29%	5%	0%
Hong Kong	0%	30%	44%	25%	1%	0%
Endonezya	1%	31%	44%	19%	4%	0%
Malezya	5%	29%	39%	25%	2%	0%
Yeni Zelanda	0%	4%	17%	43%	33%	4%
Singapur	0%	17%	45%	29%	9%	1%
Güney Afrika	0%	15%	36%	29%	15%	4%
İsviçre	0%	15%	40%	29%	12%	4%
Tayland	0%	3%	33%	55%	9%	0%
İngiltere	0%	10%	30%	38%	19%	2%
Küresel	1%	26%	38%	25%	9%	1%

Kaynak: FPSB, 2014:7

CFP danışmanlarının diğer özellikleri de şu şekilde bulunmuştur (FPSB, 2014:8-12);

- CFP danışmanlarının %88'i lisans veya yüksek lisans eğitimini tamamladı.
- CFP danışmanlarının üçte ikisinin 10 yıldan fazla bir tecrübesi var.
- CFP danışmanlarının çoğu son beş yıl içinde CFP sertifikası aldı.
- CFP danışmanlarının beşte biri beş veya daha az çalışanı olan kurumlarda çalışıyor. Geriye kalanların yarısı ise 300'den fazla çalışanı olan firmalarında çalışıyor.

- CFP danışmanlarının çalıştıkları müşteri sayıları ise; ya 50'den az ya da 300'den fazla müşteri olarak iki uça toplanmıştır.

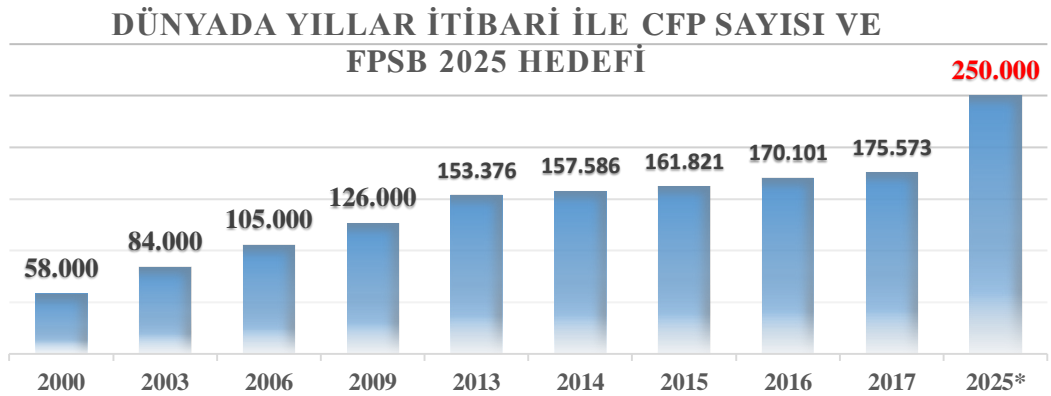
2.3. Finansal Planlama Standartları Kurulu ve Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı

FPSB 2014 yılında kâr amacı gütmeyen uluslararası bir kuruluş olarak ABD’de kurulmuştur. Bu kuruluşun vizyonu, uluslararası standartları oluşturarak bireysel finansal planlamayı tüm dünya tarafından tanınan ve kabul gören profesyonel bir meslek haline getirmektir.

FPSB, finansal planlama alanındaki tecrübe ve bilgilerini tüm dünyaya yaymak ve düzenlemelerin getirilmesi yönünde ilgili ülke ve devletlerin düzenleyicileri ile işbirliği içerisinde çalışmakta ve “sertifikalı bireysel finansal planlayıcı” unvanının kanun çerçevesinde tanımlanmasını ve korunmasını desteklemektedir (Ünsal, 2014:68).

FPSB’nin bugün dünyanın farklı bölgelerinden üyeleri bulunmaktadır. Bu üye ülkeler 2018 sonu itibari ile şu şekildedir: Avustralya, Avusturya, Brezilya, Kanada, Tayvan, Kolombiya, Fransa, Almanya, Hong Kong, Hindistan, Endonezya, İrlanda, İsrail, Japonya, Malezya, Yeni Zelanda, Hollanda, Çin Halk Cumhuriyeti, Kore Cumhuriyeti, Singapur, Güney Afrika, İsviçre, Tayland, Türkiye, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri (FPSB, 2018).

Aşağıdaki grafikten de görülebileceği üzere bireysel finansal planlama danışmanlığı, son yıllarda hızla büyüyen bir meslek olarak dikkat çekmektedir.



*FPSB 2025 Hedefi

Kaynak: FPSB, 2018

Şekil 2. 2. Dünyada Yıllar İtibari ile CFP Danışman Sayısı ve FPSB 2025 Hedefi

Dünyada tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğini icra eden uluslararası geçerliliği olan CFP unvanına ve sertifikasına sahip Finansal Planlama Uzmanı/Danışmanı (CFP) toplam sayısı, FPSB'nin Şubat 2018'de açıkladığı rapora göre 175.573 kişiye ulaşmıştır. Ayrıca geçen yılın aynı dönemine göre dünyada CFP profesyoneli %3,2 oranında artış gösterdiği görülmüştür. Açıklanan verilere göre ilgili 26 ülkenin bugünkü CFP sayıları şu şekildedir (FPSB, 2018).

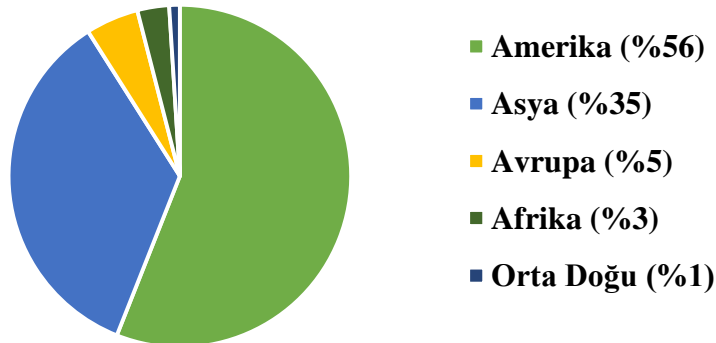
Tablo 2. 2. Ülkelerdeki CFP Sayıları

Sıra	Ülke	CFP	Sıra	Ülke	CFP
1	ABD	80.035	14	Almanya	1.508
2	Japonya	21.151	15	Endonezya	1.504
3	Çin	17.523	16	Tayvan	1230
4	Kanada	16.518	17	Birleşik Krallık	933
5	Avustralya	5.702	18	Singapur	846
6	Güney Afrika	4.766	19	İrlanda	551
7	Hong Kong	4.505	20	Avusturya	334
8	Kore Cumhuriyeti	3.881	21	Yeni Zelanda	279
9	Hollanda	3.759	22	İsviçre	311
10	Brezilya	3.409	23	İsrail	236
11	Malezya	2.622	24	Tayland	249
12	Hindistan	2.023	25	Kolombiya	10
13	Fransa	1.688	26*	Türkiye	0

*Hazırlık aşamasında

Kaynak: FPSB, 2018

Bölge Bazında Yüzdesele CFP Oranları



Kaynak: FPSB, 2018

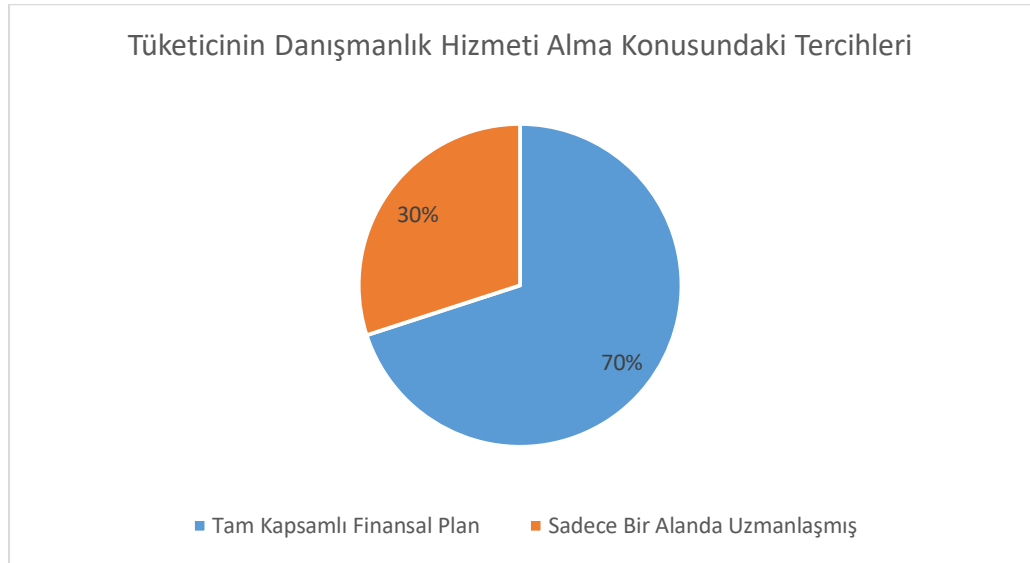
Şekil 2. 3. Bölge Bazında Yüzdesele CFP Oranları

Günümüzde bu ülkelerinde pek çoğunda, bireysel finans ve finansal planlama alanı gelişimini sürdürmektedir. Mesleğin ülkelere özgü kanun ve hukuki zemine oturtulması üzerine, özellikle düzenleme ve denetleme alanında, ayrıntılı çalışmalar günümüzde de devam etmektedir.

FPSB'nin, 2025 yılına kadar 40 ülkede 250.000 CFP profesyoneline sahip olma hedefi de uluslararası bir meslek olarak bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin dünyadaki geleceği açısından oldukça önemlidir.

2.4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığına İlişkin Tüketici Tercihlerinin İncelenmesi

ABD'de 1,012 yetişkinin katılımı ile CFP Kurulu tarafından gerçekleştirilen "Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi" bulgularına göre (CFP Kurulu, 2013:8), finansal danışmanlık hizmeti alan tüketicilerin tercihlerinin tüm yaş grupları arasında en popüler yanıt olan tam kapsamlı bireysel finansal danışmanlığı olduğu görülmektedir.



Kaynak: CFP Kurulu, 2013:8

Şekil 2. 4. ABD Tüketicilerinin Finansal Danışmanlık Konusundaki Tercihleri

2017 yılında Northwestern Mutual tarafından yapılan Planlama ve Geliştirme Araştırması'nın sonuçları da finansal danışmanı olanlar ile olmayanların finansal güven ve disiplinlerini ortaya koyuyor (NorthwesternMutual, 2017:7).

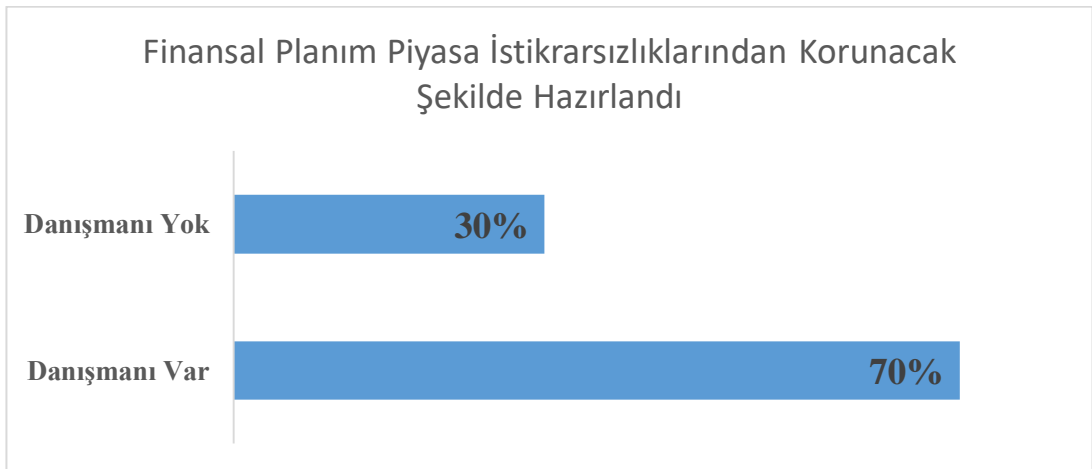
Tablo 2. 3. Finansal Danışman ve Planlama İlişkisi

Planının Tipi	Bir Danışmanı Var	Bir Danışmanı Yok
Çok disiplinli	%29	%13
Disiplinli	%48	%28
İnformal	%22	%41
Planı yok	%1	%19
Finansal Güvenlik Seviyesi		
Çok güvenli (10 üzerinden 7-10 arası)	%68	%36
Güvenli (5-6 arası)	%22	%25
Güvenli değil (1-4 arası)	%10	%39

Kaynak: Northwestern Mutual- 1 “Planlama ve Gelişme” Araştırması

Tablo görülebileceği üzere, bir finansal danışmanı olan bireylerin %77’si, bireysel finansal planlarını çok disiplinli/disiplinli olarak uygularken, finansal danışmanı olmayanlarda bu oran sadece %41’dir. Finansal güven seviyelerine bakıldığında da, bir finansal danışmanı olanların %90’ı kendilerini finansal olarak güvende hissetmektedirler. Bu oran, bir danışmanı olmayanlarda ise %61’dir (Ekren ve diğerleri, 2017:119).

Aşağıdaki şekilde de, “Finansal Planım Piyasa İstikrarsızlıklarından Korunacak Şekilde Hazırlandı” ifadesine danışmanı olanların ve olmayanların verdikleri yanıtlar görülmektedir.



Kaynak: Northwestern Mutual, 2017

Şekil 2. 5. Finansal Danışman ve Piyasa Belirsizliklerine Karşı Korunma

Sonuçlar, bir finansal danışmanla çalışan bireylerin %70 'inin, finansal planlarının, piyasa belirsizliklerine karşı korunacak şekilde hazırlandığını belirtirken, bir finansal danışmanla çalışmayanların sadece %30 'u piyasa belirsizliklerine karşı korunacak şekilde hazırlandığını belirtmiştir.

FPSB tarafından 2013 tarihinde 12 ülkede, 92 finansal kurum (bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, aracı kurumlar vs.) ile yapılan bir anket çalışmasında da (FPSB, 2013), finansal kurumların, CFP unvanına sahip çalışan istihdam ettikten sonraki değişiklikler araştırılmıştır. Araştırma bulguların CFP çalıştıran finansal kurumların;

- % 76'sının müşterilerinin sadakatinin arttığını,
- %81'inin iş çeşitliliklerinin arttığını,
- %84'ünün müşterilerinin memnuniyetlerinin pozitif yönde etkilendiğini,
- %64'ünün müşteri şikâyetlerinin minimuma indiğini,
- %67 'sinin kurumsal risklerinin azaldığını,
- %69 'unun yasal riskleri ile compliance risklerinin azaldığını,
- %69 'unun finansal planlamacı tarafından yönetilen fonların getirisinin daha yüksek oranda olduğunu,
- %69 'unun finansal planlamacının daha yüksek ciro yaptığını,
- %66'sının finansal planlamacının daha verimli olduğunu,
- %62 'sinin finansal planlamacının yaptığı işlerden, daha fazla kar elde ettiğini,
- %61'inin işletmelerinin toplam karlarının arttığını

belirtmişlerdir ve firmaların %79'u bir yıl içerisinde CFP unvanına sahip çalışan sayılarını arttırmayı planladıklarını ifade etmiştir (Ekren ve diğerleri, 2017:126).

2.5. Bireysel Finansal Planlamada Y ve Z Kuşağının Önemi

Dünyada nesillerin adlandırılması ve bu nesiller üzerine pek çok araştırma mevcuttur. Nesiller dünyada tarihsel olarak farklı isimle adlandırılmaktadır.

1- Gelenekseller: 1925-1946 arası doğumlulardır.

2- Baby Boomers: 1946-1963 arası doğumlular.

3- X Kuşağı: 1963-1981 arası doğumlular.

4- Y Kuşaağı: 1980-2000 arası doğumlular.

5- Z Kuşaağı: 2000 ve sonrası doğumlular.

Finansal planlamanın tarihsel gelişimi ve bugününe bakıldığında, internet kuşaağı olarak adlandırılan Y kuşaağının mesleğin geleceği açısından önem arz ettiği görölmektedir. Y kuşaağının bugün en yaşlısı 37, Z kuşaağının da başlangıcı olan en genci ise 18 yaşındadır.

Bireysel finansal planlamanın geleceği açısından Y ve Z kuşaağının olumlu anlamda çift yönlü etkisi vardır.

Bunlardan ilki; dünyada Y ve Z kuşaağının bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğini yeni bir kariyer fırsatı olarak görecekle olmasıyla beraber, bu gelişme, mesleğin küresel gelişimini hızlandırarak yayılmasına katkı sağlayacaktır. Ek olarak Y ve Z kuşaağına yeni bir kariyer olanağı sunması mesleğe olan talebin artması beraberinde getirecektir.

Y ve Z kuşaağının ikinci etkisi ise; bireysel veya kurumsal şirketlere bağlı olarak çalışan finansal planlama uzmanlarının müşteri potansiyellerinin, ağırlıklı olarak Y kuşaağından meydana gelecek olmasıdır.

2017 yılında Deloitte tarafından yayımlanan Y Kuşaağı ve Finansal Planlamanın Geleceği adlı makalede, finansal danışmanlık firmalarının Y kuşaağını hem müşteri olarak hem de çalışan olarak hedef alması ele alınmaktadır. 2015'te küresel dünya nüfusunun %40'ının 35 yaşın altında olduğunu ve bu Y kuşaağı olarak nitelendirilen bireylerin 2/3'ünün Asya kıtasından olduğu belirtiliyor (Deloitte, 2017:3).

Bu yaklaşıma ek olarak internetin kullanımı, teknoloji ve robo danışmanlık gibi olgular da düşünöldüğünde, Y ve Z kuşaağının, mesleğin geleceği açısından oldukça önemli konumda olduğu görölmektedir.

2.6. Yaşlanan Dünya Nüfusu ve Bireysel Finansal Planlamanın Önemi

Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal İşler Birimi Dünya Nüfus Tahminleri Raporu'unda yer alan verilere göre, 2017 itibarıyla 7,6 milyar olan dünya nüfusunun,

- 2030 yılında 8,6 milyara,
- 2050 yılında 9,8 milyara

- 2100 yılında 11,2 milyara ulaşması bekleniyor.

2017 itibariyle 60 yaş ve üstü 962 milyon kişi, dünya nüfusun yaklaşık yüzde 13'ünü oluşturdu. Bölgesel olarak bakıldığında, günümüzde 60 yaş ve üzeri nüfusun en fazla olduğu bölge yüzde 25 oranla Avrupa kıtasıdır. 2050 yılında ise 60 yaş üstü nüfusun, dünya nüfusunun yüzde 21'sini oluşturması bekleniyor (UN, 2017:9).

Tablo 2. 4. Dünya Nüfusu ve Yaşlı Nüfusu

	Dünya Nüfusu	60 Yaş ve Üstü Nüfus	Kaç Kişiden Biri Yaşlı
2017	7.6 Milyar	962 Milyon	8
2050	9.8 Milyar	2.1 Milyar	5

Kaynak: UN,2017:9

2017' de her 8 kişiden biri 60 yaş ve üstündeyken, 2050 yılına gelindiğinde bu oranın her 5 kişiden birinin 60 yaş ve üzeri olacağı öngörülüyor. Raporda 2050'ye kadar 2,1 milyara ulaşması beklenen yaşlı nüfusun 2030'a gelmeden 0 ila 9 yaş çocuk nüfusunu, 2050'ye kadar da 10 ila 24 yaş genç nüfusu geçeceği tahmin ediliyor (UN, 2017:3).

Dünya nüfusunun yaşlanmasının da pek çok faktörü vardır. Bunlardan en önemlileri, dünyada doğurganlık oranının düşmesi ve sağlık alanındaki teknolojik yeniliklerdir. Bu tür etkenlere bağlı olarak insanların yaşam sürelerinin uzaması kaçınılmaz olmuştur.

İnsanların yaşam sürelerinin uzaması, daha uzun emeklilik hayatını beraberinde getirir. Uzun emeklilik dönemi daha fazla harcama ve gider (sağlık, bakım) anlamına gelecektir. Emeklilik ile düşen gelir düzeyi ve artan masrafların karşılanması için bugünden iyi bir finansal planlama ihtiyacı doğacaktır. Bu ihtiyaca eğitim ve deneyimleri noktasında cevap verebilecek olan CFP'ler bireylerin yaşamsal beklentilerini de göze alarak onların endişelerini gidermekte yardımcı olacaklardır.

2.7. Finansal Teknolojinin (FinTech) Önemi

İnternet ve teknolojinin hayatımıza girmesi ile beraber pek çok alanda olduğu gibi finansal hizmetler alanında da oldukça önemli gelişme ve dönüşümlerin yaşanmasına neden olmuştur.

Son yıllarda finansal teknoloji alanına yapılan yatırımlar ve gelişmeler, finans sektörünün büyümesinde etkin rol oynamaktadır. Bunların başında kuşkusuz bankacılık alanında kendini gösteren mobil bankacılık gibi yenilikçi yazılımlar olmuştur. Günümüzde insanların yatırım yapabilecekleri pek çok enstrümana erişimleri bile geçmişten günümüze dönüşüme uğramıştır. Örneğin geçmişte hisse senedi alma veya bu hisse senetlerini saklama gibi süreçler düşünüldüğünde, bugün tüm bu işlemlerin insanların parmaklarının ucunda telefon tuşlarının arkasında olması bu dönüşümün en basit örneklerindedir.

Bireysel finansal planlamanın kapsamlı bir danışmanlık hizmeti olması sebebiyle FinTech alanındaki gelişmeler, mesleğin teknolojik açıdan gelişimi ve geleceği için oldukça önemli konumdadır. Günümüzde finansal planlamanın da kapsamı dâhilinde olan etkin varlık yönetimi üzerine otomatik danışmanlık (robo-advisory) yazılımları geleneksel varlık yönetimine alternatif olacak şekilde finansal sektörde şimdiden yerini almıştır.

FPSB tarafından 26 üye kuruluş ve 1.700 CFP profesyonelinin katılımları ile hazırlanan raporda, uluslararası finansal planlama topluluğu için Fintech alanının ve otomatik danışmanlığın oldukça önemli bir rol oynadığı bildirilmiştir. Aynı zamanda FPSB bu çalışmada araştırmaya katılan üye kuruluşları ve profesyonelleri, Fintech ve otomatik danışmanlığın tüketiciler dâhil tüm taraflara olan küresel etkilerini araştırılması ve bu alanlardaki çalışmaların takip etmelerini teşvik ediyor (FPSB, 2016:22).

Finansal planlama alanında teknolojik anlamda geliştirilecek olan yazılımlar beraberinde özellikle hem hız hem de zaman konusunda mesleğin geleceğinde olumlu etkiler meydana getirecektir.

3. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE BİREYSEL FİNANSAL PLANLAMANIN GELİŞİMİ İNCELENMESİ

3.1. Mevzuat

Sermaye piyasasının düzenleyen ve denetleyen 6362 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu, Yatırım kuruluşları ve portföy yönetim şirketlerinin yapabilecekleri Yan Hizmetler ve Faaliyetler içerisinde “Servet yönetimi ve finansal planlama yapılması” konusu yer almaktadır (Resmi Gazete, 2012: Madde 38; Özyüksel, 2019:33).

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) “Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri ile Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkındaki Tebliği (Seri: III-37.1)” Yan Hizmetler/Madde 6’da ise Yatırım kuruluşlarının yetkili oldukları yatırım hizmet ve faaliyetlerine bağlı olarak yapabilecekleri yan hizmetler içerisinde “Servet yönetimi ve finansal planlama yapılması” da bulunmaktadır (Resmi Gazete, 2013: Madde 6; Özyüksel, 2019:33). Söz konusu Tebliğ Madde 76’da; “Servet yönetimi ve finansal planlama yapılması” aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır (Resmi Gazete, 2013: Madde 76; Özyüksel, 2019:33):

(1) Yatırım kuruluşları, ...kişilere, ailelere ya da ortak yatırım hedeflerine sahip kişilerden oluşan gruplara yönelik

- mali / hukuki / vergisel vb. hususlarda danışmanlık hizmeti sunulması,
- bu kişilerin finansal ve finansal olmayan varlıklarından oluşan servetlerine yönelik planlama yapılması
- ve servetlerinin yatırım hedeflerine ve tercihlerine uygun olarak yönetilmesi, faaliyetlerinde bulunabilirler.

(2) Bu madde kapsamındaki hizmetin sunulması sırasında yatırım danışmanlığı ya da portföy yöneticiliği faaliyetlerine ihtiyaç olması durumunda, bu faaliyetlerin Kuruldan izin almış yetkili kuruluşlar tarafından bu Tebliğde yer alan esaslar çerçevesinde sunulmasının sağlanması gerekir.

Bunlara ek olarak Sigortacılık ve BES Mevzuatı ile Sigorta Aracılarına ilişkin Mevzuatta da tam kapsamlı bireysel planlama danışmanlığı hizmetinin verilmesini

engelleyen bir durum bulunmamaktadır. Risk yönetimi ve sigorta danışmanlığı hizmeti veren sigorta aracıları ile emeklilik danışmanlığı hizmeti veren aracılar, takım çalışması modeli ile müşterilerine bu hizmeti sağlayabilirler. Fakat yine de bu hizmetin yaygınlaştırılması için bu danışmanlığın Mevzuatta açıkça tanımlanması önemli bir husustur (Özyüksel, 2019:33).

Gelişmiş ülkelerde tam kapsamlı bireysel planlama danışmanlığı hizmetini müşterilerine sağlayan bir diğer meslek grubu Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler (SMMM) ve Yeminli Mali Müşavirler (YMM) olmaktadır. Mevzuatlarında tam kapsamlı bireysel planlama danışmanlığı hizmetinin yer almamakla beraber, takım çalışması modeliyle, verilmesini engelleyecek bir durum da bulunmamaktadır (Özyüksel, 2019:33).

Son olarak, 2018 yılında gerçekleştirilen TSPB-TKYD Vizyon Toplantısı Sermaye Piyasaları İçin Yol Haritası Çalışma Raporunda da, bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğine ilişkin mevzuatın oluşturulması, kısa vadede mevzuatın hazırlanması, orta vadede ise lisanslama ve uluslararası standart ve sertifikasyonunun belirlenmesi konularına yer verilmiştir. Raporda ayrıca, önümüzdeki beş yıl içerisinde, en az 10.000 sertifikalı bireysel finansal planlama danışmanının faaliyet göstermesi başarı kriteri olarak belirlenmiştir (Genç ve Gözübüyük, 2018:60; Özyüksel, 2019:33).

3.2. Finans Sektörüne Yönelik Hükümet Projelerine Bireysel Finansal Planlamanın Katkısı

Türk finans sektörünün gelişimi ve büyümesi amacıyla önemli çalışmalar yapılmaktadır:

- İstanbul Finans Merkezi Projesi
- Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planı
- Bireysel Emeklilik Sistemi, Devlet Katkısı ve Otomatik Katılım

Bu çalışmalara, bireysel finansal planlama danışmanlığı ve uzmanlarının katkıları başlıklar halinde aşağıda incelenmektedir.

3.2.1. İstanbul Finans Merkezi (İFM) Projesi

Çalışmalarına 2009 yılında başlanan ve 2015 yılında yayımlanan Onuncu Kalkınma Planı (2014 - 2018) Öncelikli Dönüşüm Programları içerisinde yer alan İstanbul Finans Merkezi (İFM) Projesi Eylem Planı ile amaçlanan ekonomik büyümenin desteklenmesi ve katma değeri yüksek olan finans sektörünün geliştirilmesidir. Programın üç başlık altında toplanan hedefleri ise şunlardır; İstanbul'un dünyada ilk 25 küresel finans merkezi içerisinde yer alması, Türkiye'nin finansal gelişmişlik açısından ilk 30 ülke içerisinde yer alması ve finansal hizmetler sektörünün GSYH içindeki payının yüzde 6'ya yükselmesidir (Kalkınma Bakanlığı, 2015:61).

Onuncu Kalkınma Planı içerisinde yer alan İFM Projesi öncelik ve bileşenleri incelendiğinde, yatırımcıların bilgilendirilmesi, işgücünün uluslararası standartlarda eğitimi ve özellikle finans sektöründe uluslararası geçerliliği olan sertifika sahibi nitelikli insan kaynağının desteklenip arttırılması gibi pek çok önceliğin bireysel finansal planlama ile paralellik gösterdiği görülmektedir (Ekren ve diğerleri, 2017:111).

Türkiye İFM Projesi ile Türk finans sisteminin gelişmişlik seviyesini arttırıcı politikalar izleyerek ilk 25 Küresel Finans Merkezi arasında olmayı hedeflemiştir. Finans merkezlerine yönelik önemli çalışmaların başında GFCI (Küresel Finans Merkezi İndeksi) gelmektedir. 6 aylık periyotlarda yayınlanan ve dünya finans merkezi olarak kabul edilen 96 şehri değerlendiren indekste, aşağıdaki tablodan da görülebileceği üzere İstanbul 76. sıradadır (Z/Yen, 2018:4-5).

İlk 25 merkezin listelendiği aşağıdaki tabloda bu merkezlerin ülkeleri yazılmış ve bu ülkelerin finans sektöründe hizmet veren CFP sayılarına dikkat çekilmiştir.

Tablo 3. 1. İlk 25 Küresel Finans Merkezi

Sıra	Finans Merkezi	Ülke	Sıra	Finans Merkezi	Ülke
1	Londra	U.K	14	Şikago	ABD
2	New York	ABD	15	Vancouver	Kanada
3	Hong Kong	Hong Kong	16	Zürih	İsviçre
4	Singapur	Singapur	17	Los Angeles	ABD
5	Tokyo	Japonya	18	Shenzhen	Çin
6	Şanghay	Çin	19	Dubai	BAE
7	Toronto	Kanada	20	Frankfurt	Almanya
8	San Francisco	ABD	21	Lüksemburg	Lüksemburg
9	Sydney	Avusturalya	22	Cayman Adaları	U.K
10	Boston	ABD	23	Osaka	Japonya
11	Pekin	Çin	24	Paris	Fransa
12	Melbourne	Avusturalya	25	Abu Dabi	BAE
13	Montreal	Kanada	76	İstanbul	Türkiye

Kaynak: Z/Yen, 2018:4-5

Tablo 3. 2. İlk 25 Finans Merkezi CFP Sayıları

İlk 25 Finans Merkezi Ülkeleri	CFP Sayıları (2017)
ABD	80.035
Japonya	21.151
Çin	17.523
Kanada	16.518
Avusturalya	5.702
Hong Kong	4.505
Fransa	1.688
Almanya	1.508
İngiltere	933
Singapur	846
Yeni Zelanda	279
İsviçre	311
Türkiye	0

Kaynak: FPSB, 2017:1

Görüldüğü üzere önemli uluslararası finans merkezlerindeki CFP çalışanları, ülkelerindeki finans sektörünün önemli bir parçasıdır. Önümüzdeki yıllarda diğer merkezlerde olduğu gibi Türkiye’de de sertifikalı bireysel finansal planlamacıların artması ile bu uzmanların yetkinlikleri hem finans sektörünün gelişimine hem de İstanbul Finans Merkezi Projesinin hedeflerine ulaşması noktasında katkı sağlayabilir.

Aynı zamanda hükümet projelerinden olan İFM kapsamında öncelikler içerisinde yer alan finans alanında çalışanların uluslararası geçerliliği olan yetkinlik sertifikalarına sahip olmasının desteklenmesi, mesleğin geleceği açısından önemli bir fırsattır.

3.2.2. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)

Türkiye’de yaşlanan nüfus ve sigortalı/emekli oranları emeklilik sistemi üzerinde artan bir baskı yaratmakta ve bu durum bireyleri emeklilik dönemlerinde düşük gelir anlamında potansiyel olarak tehdit etmektedir. Bu nedenle, bireylerin sosyal güvenlik sistemine güvenmeksizin, aktif olarak tasarruf ederek ve yatırım yaparak emeklilikteki refahı arttırmak için sorumluluk almaları gerekmektedir (Ozyuksel ve Gunay, 2019:15).

Türkiye’de 7 Ekim 2001 yılında çıkarılan kanunla yürürlüğe giren Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), bireylerin kamu sosyal güvenlik sistemine ek olarak, gelir elde ettikleri aktif çalışma dönemlerinde yaptıkları tasarrufların yatırıma yönlendirilmesi sonucunda belirlenen süre sonunda emeklilik gelirlerine ek olarak gelir elde etmelerini sağlayan özel bir emeklilik sistemidir (Meriç, 2018:67).

Finans sektörüne yönelik hükümet projelerinden biri olan BES kapsamında, otomatik katılım uygulaması ile yurtiçi tasarruf oranının artırılması ve çalışanların çalışma döneminde sahip oldukları refah düzeyinin emeklilik döneminde de korunması için emekliliğe yönelik olarak devlet katkısı ile birlikte bireyleri tasarruf etmeye teşvik ederek özendirilmesi amaçlanmaktadır (TBMM, 2016:3).

Türkiye’nin demografik yapısı ile yaşlı nüfus oranı, bireysel emeklilik sistemi için büyük öneme sahiptir. TÜİK tarafından yapılan çalışmalar, Türkiye’de çalışanların bireylerin emeklilere göre azalma eğiliminde olacağını göstermektedir. Bunun işsizlik oranları, doğum oranları, ortalama yaşam ömrünün artması gibi pek çok

nedeni bulunabilir. Fakat çalışan sayısının emekli sayısına göre azalması, ödenen maaşların satın alma gücü düşürecektir.

Kamu kaynakları gelecekte emeklilik maaşlarının miktarı konusunda emeklileri memnun etmeyebilir. %25 devlet katkısıyla teşvik edilen BES ile bireylerde sorumluluk alarak, hem daha iyi emeklilik yaşamı için fon birikimini yapabilir, hem de ülke tasarrufları ile kamunun ihtiyacı olan tasarruf kaynağına katkıda bulunabilir.

Uygulanan bu sistem, hem bireyler için hem de ülke için olumludur. Bireyler için emeklilik hayatının refah seviyesinin artması, ülke içinse bireylerin katılımı ile bireysel emeklilik fonlarının büyümesi tasarruf oranlarına da olumlu etki edecektir. %25 devlet katkısı ile teşvik edilen bireysel emeklilik sisteminde artan tasarruf oranları ile hem ülkenin büyümesinin hızlanması hem de cari açığın azaltılması hedeflenmiştir (Ekren ve diğerleri, 2017:112).

Ülkemizde BES hizmeti veren kurumlarda devlet tahvili, altın, döviz, yurtiçi veya yurtdışı menkul kıymetler, faizsiz enstrümanlar gibi pek çok BES fonu seçeneği mevcuttur. Burada en önemli husus BES'in uzun vadeli bir yatırım olduğudur.

Bireysel finansal planlamacı, müşterilerin tasarruflarını değerlendirirken BES en önemli yatırım araçlarından biri olacaktır. Türkiye'de hedefe dayalı tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti sunan bireysel finansal planlama danışmanları, müşterilerinin, özellikle emeklilik döneminde refah seviyelerinin korunması ve artırılması için kullanacakları yatırım ve dolayısı ile tasarruf aracının BES olması kaçınılmazdır.

Devlet katkısı ile özel bireysel emeklilik sisteminden yararlanacak olan genç birey için basit bir plan düşünüldüğünde şu şekilde kurgulayalım (kesintiler gibi pek çok ayrıntıları göz ardı edilerek);

Ali bugün 26 yaşındadır. 56 yaşına geldiğinde bireysel emeklilik sisteminden emekli olmayı planlamaktadır. Bu kapsamda her ay fona 100 TL para yatıracaktır. Devletin katkısı %25 oranındadır. Ali'ye sunulan plan çerçevesinde %12'lik getiri sabit tutulmuştur. Devletin katkısına sağlanan getiri ise hazine bonolarının getirisi %18 ile sınırlıdır.

Ali, planlamacıdan merak ettiği aşağıdaki şu cevapları istemektedir.

A- Buna göre Ali 56 yaşına geldiğinde, hesabında birikecek olan toplam miktar ne kadar olacaktır?

$$F.O\ 1 = \%12/12 = \%1 \text{ aylık}$$

$$F.O\ 2 = \%8/12 = \%0.67 \text{ aylık}$$

$$\text{Vade} = 30 \text{ Yıl}/12 \text{ ay} = 360 \text{ ay}$$

	26 yaş			56 yaş
	←----- ----- -----→			
	0	1	2 360
Ali:	100 TL	100 TL	100 TL 100 TL
Devlet:	25 TL	25 TL	25 TL 25 TL

$$\text{Anüitenin Gelecek Değer Toplamı} = A * [(1+F.O)^{\text{dönem}} - 1] / F.O$$

$$\text{Ali} = 100 * [(1+0,01)^{360} - 1] / 0,01 = 349.496 \text{ TL}$$

$$\text{Devlet} = 25 * [(1+0,0067)^{360} - 1] / 0,0067 = 37.563 \text{ TL}$$

$$56 \text{ yaşında Ali'nin eline geçecek olan toplam tutar} = \underline{387.059 \text{ TL}}$$

B- Eğer gelecek dönemlerde beklenen yıllık ortalama enflasyon oranı %6 ise toplam miktarın bugünkü değeri ne olacaktır?

30 yıl sonraki 387.059 TL'nin bugünkü değeri ise;

$$\text{Bugünkü Değer} = \text{Gelecek Değer} / (1+\text{Enf. Oranı})^{30}$$

$$387.059 / (1+0.06)^{30} = \underline{67.390 \text{ TL}} \text{ 'dir.}$$

Yani Ali bugün 67.390 TL ile ne alabiliyorsa 30 yıl sonra onu 387.059 TL'ye alabilecektir. Ayrıca Ali devletten alacağı emekli maaşına ek olarak BES planı doğrultusunda hak ettiği miktarı isteğe bağlı olarak aylık gelir olarak değerlendirdiğinde, emeklilik döneminde refah seviyesini de artırmış olacaktır.

CFP'ler tam kapsamlı plan içerisinde önemli bir yeri olan BES konusunda bu tip dinamik planlamalar gerçekleştirir. Kendisine başvuran müşterisinin emeklilik

hayatını da içeren bir plan sunmasından dolayı, hükümet politikası olan BES'in teşvik edilip desteklenmesi açısından oldukça önemli rol oynayacağı da söylenebilir.

Son olarak, Emeklilik Gözetim Merkezi ile Türkiye'de yeni gelişen tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı ve CFP uzmanları hakkında bilgilerinin/çalışmalarının olup olmadığı konusunda telefon görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Bu görüşme sonucunda, henüz tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hakkında bilgi sahibi olunmamış olduğu izlenimi edinilmiştir.

3.2.3. Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planı

Türkiye'de Başbakanlık tarafından 2014 yılında Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları genelgesi Resmi Gazete' de yayımlanarak yürürlüğe konmuştur.

Söz konusu Stratejisi ve Eylem Planı ile tüketicilerin finansal konularda eğitim, bilgi ve bilinç seviyelerinin artırılması, finansal ürün ve hizmetlere tüm kesimlerin erişiminin sağlanması, daha önce finansal sektörden hizmet almayan bireylerin bilinçlendirilerek sektöre dâhil edilmesi ve finansal ürün ve hizmetlerin kullanımının artırılması hedeflenmiştir (Ekren ve diğerleri, 2017:112).

Bireysel finansal planlama danışmanlığı ve uzmanlarının tüketicilere sağladığı hizmet, hükümetin Strateji ve Eylem Planının hedef ve amaçları ile paralellik göstermektedir. Bu paralellik doğrultusunda çalışmaların bazılarını şu şekildedir (Hazine, 2014:13-25):

- Madde 12: Kamusal Emeklilik ve Özel Emeklilik Sistemleri Konusunda Bilinçlendirme Çalışmaları
- Madde 14: Finansal Tüketicilere Yönelik Ürün ve Hizmetlerin Tüketicilerin İhtiyaç ve Profillerine Uyumlu Olmasının Sağlanması
- Madde 27: Kamu ve Özel Sektörde İşe Yeni Başlayanların Finans Konusunda Eğitimi
- Madde28: KOBİ'lere İhtiyaç Duydukları Finansal Eğitimlerin Sağlanması
- Madde29: Medya Çalışanlarının İhtiyaç Duyulan Finansal Konularda Bilgilendirilmesi

- Madde36: Yaşamda Önemli Dönüm Noktalarındaki Bireylerin İhtiyaç Duydukları Finansal Konularda Eğitimi.

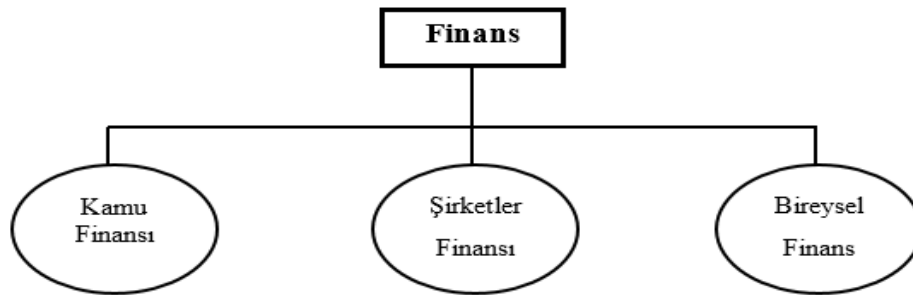
Finansal eğitimin okullardaki öğretim programlarına dâhil edilmesine yönelik olarak bir diğer işbirliği de 2016 yılında Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü ve Türk Ekonomi Bankası (TEB) arasında gerçekleştirilmiştir. Bu protokol kapsamında öğretmen ve öğrencilere yönelik seminerler düzenlenmesi kararlaştırılmıştır. Bu seminerlerin temel başlıkları; bütçe yönetimi, tasarruf ve yatırım yapma, gelir-gider dengesini sağlama, borçlanma, finansal hak ve yükümlülüklerini bilme gibi temel kavramlar hakkında bilgilendirme ve finansal bilgi ve bilincin artırılmasına yönelik toplumsal farkındalık sağlamak olarak belirlenmiştir (TEDMEM, 2016).

Tüm bu gelişmeler birlikte değerlendirildiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı, bireyleri finans sektörüne dahil etme ve eğitim programıyla eylem planları ve işbirliklerine önemli katkılar sunmaya aday bir finansal hizmet olarak görülmektedir.

3.3. Türkiye’de Mevcut Durum

3.3.1. Türkiye’de Bireysel Finans Alanı

Finans kelimesinin pek çok tanımı mevcut olmasına karşın en temel ifadeyle paranın temin edilmesi ve bu temin edilen paranın kullanımı üzerine çalışan bir disiplindir. Bir ekonomide, paranın temini ve kullanımı ile ilgili karar vericiler şirketler, kamu sektörü ve bireyler olmak üzere üç kesimden oluşmaktadır. Aşağıdaki şekilde gösterildiği gibi, finansın uygulama alanı bu üç kesim üzerine odaklanmıştır ve bunlar kamu finansı, şirketler finansı ve bireysel finans olmak üzere üçe ayrılmaktadır (Sancak, 2016:18).



Şekil 3. 1. Finansın Alanları

Kamu finansı, özellikle 1929 ekonomik buhran ile ekonomide önemli bir olgu haline gelmiştir. Bu alan şirketler ve bireysel finansın farklı iki alan olmakla beraber oldukça kapsamlıdır. Vergi, hazine, kamu personel harcamaları, yatırımlar, borçlanmalar gibi pek çok konuda, devletin faaliyetlerini yürütebilmesi için gerekli olan kaynağın temini ve bu kaynakları yönetmektir.

Şirketler finansı, ticari amaçla kurulan her türlü işletmenin ticari faaliyetlerini sürdürmek için gerekli olan uygun maliyetli finansman kaynaklarının elde edilmesi, elde edilen bu kaynakları etkin bir şekilde yönetmesi bu alanda ele alınır.

Bireysel finans, bir bireyin veya ailenin bütçe (gelir-gider), yatırım, tasarruf, kredi, sigorta, emeklilik, miras, gayrimenkul, vergi, tüketici hukuku gibi konulardaki kararları ve aksiyonlarıdır. Şirket finansından en önemli farkı kişiyi merkeze alması ve kişisel istek ve ihtiyaçların optimum seviyede karşılanması için bireysel finansal planlamayı içermesidir.

Türkiye, bireysel finans üzerine henüz çok fazla ilerleyebilmiş değil. Öyle ki günümüzde bu konudaki çalışmalar ve bulunabilecek kaynak sayısı da oldukça sınırlıdır. Eğitim noktasında da üniversitelerin işletme, iktisat veya finans bölümlerinde bireysel finans dersi bulunmamaktadır (Baş, 2017).

Üniversitelerde sadece iktisadi bölümlerde değil tüm bölümlerde temel bireysel finans eğitimi bulunmalıdır. Bunun en önemli sebeplerinden biri, ülkemizin finansal okuryazarlık seviyesinin artırılmasına ilişkin hükümet politikalarına en önemli katkıyı verebilecek alan olmasıdır.

Türkiye bireysel finans alanında son yıllarda önemli adımlar atmaktadır. Birey ve aileler için finansal okuryazarlık ve bireysel finansal planlamanın önemini ortaya koyan önemli adımlardan biri, 5 Haziran 2014 tarihli bir Başbakanlık Genelgesi ile ortaya konulan Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planlarıdır.

Tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının kapsamının da söz konusu eylem planlarının temel amaç ve hedefleri ile paralellik göstermesi, bu uzmanlık alanının Türkiye’de bireysel finans alanına katacağı değeri ortaya koymaktadır.

Türkiye’de bu alanda ilk önemli adım Finansal Planlama Derneği (FPD)’nin kurulması ve özellikle üniversiteler ile işbirliği çerçevesinde bireysel finansal planlama lisanslama koşullarında yer alan sertifikasyon eğitimlerinin verilmeye başlanması ile olmuştur.

Bireysel finansal planlama, bireyin hayatını iyileştirmek için belirlediği hedeflere daha kolay ulaşabilmesi amacıyla finansal durumunun yönetilmesi sürecidir. Bu hedefler ev/araba/gayrimenkul satın alma, iş/ortaklık kurma, evlenme, çocuğunun eğitimi için birikim yapma, seyahat, emeklilik planı, sigorta, vergi ve risk yönetimi gibi sıralanabilir.

3.3.2. Finansal Planlama Derneği (FPD)

Finansal Planlama Derneği (FPD), 1 Aralık 2014’te 23 piyasa profesyoneli tarafından kurulmuştur. Derneğin misyonu, üyeleri arasında en üst seviyede meslek ahlakını sağlayarak Türkiye’de finansal planlama mesleğini yerleştirmek ve geliştirmektir. Derneğin vizyonu, üyelerine ve topluma sunduğu hizmet kalitesiyle itibarlı bir kuruluş olmaktır. FPD, 2014 yılında FPSB’nun üyesi olarak kabul edilmiştir. FPSB’nun eğitim ve lisanslama standartlarını Türkiye’ye uyarlayarak CFP lisansını Türkiye’de vermeye yetkili tek kurumdur. FPD’nin kuruluşuyla, Sermaye Piyasası Kanunu’nda tanımlanan finansal planlama mesleğinin Türkiye’de yayılmasının ilk adımı atılmıştır. Derneğin amaçları (FPD, 2015:12-13);

1. Türkiye’de finansal planlama mesleğinin geliştirilmesi
2. Finansal planlama meslek standartları ve etik ilkelerinin oluşturulması
3. CFP sertifikalı profesyonellerin ve kamunun yararlarının korunması
4. Finansal planlama ve benzer konularda eğitimler düzenlenmesi
5. Finansal planlama mesleğini icra edecek uzmanların lisanslanması amacıyla sınavlar düzenlenmesi
6. Finansal planlama mesleğini icra edecek uzmanların lisanslanması
7. Uzmanların mesleğin gerektirdiği etik ve mesleki standart ve ilkelere uyumunun sağlanmasıdır.

Sertifikalı Finansal Planlama Uzmanı ve CFP lisansı marka kullanım hakları Finansal Planlama Standartları Kurulu (FPSB)'a aittir.

Finansal Planlama Derneği, FPSB ile yapılan anlaşma uyarınca Türkiye'de CFP lisansını vermeye yetkili tek kurumdur.

Eğitim, sınav ve iş deneyimi açısından yetkinliği kanıtlanmıştır. Etik ilkelere bağlı ve mesleki kurallara uyan finansal planlama uzmanları yetiştirilmektedir.

3.3.3. Sertifikalı Bireysel Finansal Planlamacı/Uzmanı/Danışmanı (CFP)

Sertifikalı Bireysel Finansal Planlama Uzmanı (CFP), bireylerin finansal planlarını disiplinli, güvenilir, uyumlu ve verimli şekilde hazırlayıp yönetebilmeleri için, finansın tüm alanlarında bilgisi olan, eğitilmiş ve deneyim sahibi profesyonellerdir (Ekren ve diğerleri, 2017:113).

Bireysel finansal planlama uzmanı/danışmanı, müşterisinin gelirlerini, giderlerini, varlıklarını, borçlarını, riske duyarlılığını, risk profilini ve gelecekte ulaşmayı istediği hedeflerini detaylı bir şekilde değerlendirir. Değerlendirme sonucunda, sigortacılık, bankacılık, gayrimenkul, finansal yatırım, borçlanma, emeklilik planı ve vergi konuları da dâhil olmak üzere bireylere ve ailelerine özel olarak bir finansal plan hazırlayan CFP unvanına sahip uzmanlardır (Ekren ve diğerleri, 2017:113).

Türkiye'de henüz yeni ve gelişmekte olan bu mesleğin uzman adaylarının bir kısmı eğitim bir kısmı ise sınav aşamasındadır. Dolayısı ile Türk finans sistemi içerisinde CFP'ler henüz yaygın şekilde aktif olarak yer almamaktadır.

CFP Lisansı Koşulları (4E Kurah)

1. Etik ilkelere uyum (Ethics)

- Temiz adli ve mesleki sicil.
- Etik ve Mesleki Sorumluluk İlkeleri ile Davranış Kuralları belgelerini kabul etmek ve imzalamak.

2. Deneyim (Experience)

- En az 3 yıl finansal hizmet sektöründe iş deneyimi koşulu.

3. Eğitim (Education)

- 4 yıllık üniversite mezunu olmak.
- FPSB tarafından eğitim programları akredite edilen üniversitelerden birinin CFP eğitim programını başarı ile tamamlamış olmak
- Yılda 20 saat sürekli mesleki gelişim eğitimlerine katılarak, lisansı 3 yılda bir yenileme koşulu

4. Sınav (Examination)

- CFP lisans sınavını başarı ile geçmek (FPD, 2015:15).

CFP Eğitimi

FPD'nin eğitim stratejisi temel olarak FPSB standartlarına uygun içerikte eğitimleri Türkiye'ye uygun bir şekilde tasarlamaktır. SPK lisansı, YMM, CFA vb. unvan sahipleri, eğitimin belli modüllerinden muafır. MEB, TBB, Hazine, Maliye, SPK, TSPB, TSB, TKYD gibi kurumlarla işbirliği olanakları değerlendirilmektedir (FPD, 2015:17).

Toplam 79 konu başlığı içeren eğitim programı,. belirlenen öğrenme hedeflerine uygun olarak Türkiye'ye uyarlanmış, ve Ağustos 2015'de yayınlanmıştır (FPD, 2015:18).

1. Finansal Planlamanın Temel İlkeleri (10 konu)
2. Finansal Yönetim (10 konu)
3. Portföy Yönetimi ve Yatırım Planlaması (16 konu)
4. Risk Yönetimi ve Sigorta Planlaması (9 konu)
5. Vergi Planlaması (10 konu)
6. Emeklilik Planlaması (8 konu)
7. Emlak Planlaması (9 konu)
8. Finansal Plan Hazırlama ve Mesleki Sorumluluklar (7 konu)

Türkiye'de eğitim ve sınav Türkçe yapılmaktadır. FPSB ile anlaşmalı ve eğitim programları akredite olmuş üniversiteler tarafından eğitim verilmektedir. Türkiye'de FPD ile anlaşmalı olarak eğitim veren üniversiteler Yeditepe Üniversitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'dir.

3.3.4. Eğitim Veren Üniversiteler

Türkiye’de ilk kez CFP sınavı hazırlık eğitimi İstanbul Ticaret Üniversitesi-Boğaziçi Üniversitesi–Global Financial Network Institute işbirliğiyle banka, aracı kurum, sigorta şirketi ve emeklilik şirketi çalışanlarına verilmiştir.

Aynı eğitim Yeditepe Üniversitesi tarafından da finans sektörü çalışanları için verilmiştir.

3.3.5. Finansal Planlama ve Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi (FPEM)

2018 yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde kurulan Finansal Planlama ve Eğitim Merkezi’nin misyonu, Türkiye’de bireylerin finansal sağlıklarının iyileştirilmesi ve bireylerin finans sektörüne dahil olma seviyelerinin artırılması amacıyla gerekli olan çalışmaların yapılması ve özellikle; Türkiye’de, bireysel finansal planlama mesleğini uluslararası standartlarda uygulayabilecek bireysel finansal planlama danışmanları yetiştirilmesi ve bireysel finansal planlama mesleğinin yaygınlaştırılmasının sağlanmasıdır (FPEM, b.t).

Merkezin amacı ise, Türkiye’de bireysel finansal planlama mesleğinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çalışmalar yapılması (FPEM, b.t);

- Mesleğin uluslararası standartlarda yapılarak, tüketicilerin bireysel finansal planlarını en iyi şekilde yapabilmelerinin sağlanması için, gerekli olan ulusal ve uluslararası diploma ve sertifika programlarının açılması ve açılmasının teşvik edilmesi,
- Finansal kurumların ve tüketicilerin bu konudaki bilinç seviyelerinin artırılması,
- Mesleğin kamu otoritelerince teşvik edilmesinin sağlanması,
- İhtiyaç duyulan inceleme, araştırmaların yapılması ve araştırmaların yapılmasının teşvik edilmesi.
- Finansal teknolojilerle, finansal planlamanın ilişkilendirilerek, hibrid danışmanlık sistemlerinin teşvik edilmesi

Güçlü bir Türkiye ekonomisine destek olacak, güçlü bir finans sektörü için;

- Toplumun finansal sağlığının iyileştirilmesi,

- Bireylerin, finansal ürün ve hizmetlere erişiminin kolaylaştırılması ve bu ürün ve hizmetlerin kullanım seviyelerinin artırılması,
- Finansal ürün ve hizmetlerin tüm kesimlere yayılması, finansal sistem dışında kalan kişilerin sisteme dahil edilmesi, mevcut ürün ve hizmetlerin kullanımının artırılması.

Sağlıklı bireyler ve reel sektöre aktarılacak uzun vadeli kaynakları olan sağlıklı bir finans sektörünün temelini oluşturan, Bireysel Emeklilik Sistemini güçlendirmek için (FPEM, b.t);

- Bireysel Emeklilik Sisteminin geliştirilmesi ve bireysel emeklilik fonların büyütülmesi
- Bireylerin, artan ortalama yaşam ömrü nedeniyle, emeklilik dönemlerinde parasız ve muhtaç kalmamalarını sağlamak için, bireysel emeklilik sistemine dahil olma seviyelerinin artırılması (sistem dışında kalan kişilerin bireysel emeklilik sistemine dahil edilmesi, sistem içindeki kişilerin mevcut fon miktarlarının artırılması)
- İstanbul'un Küresel bir Finans Merkezi olmasına destek olmak için, finans sektörünün ihtiyacı olan elemanların yetiştirilmesi ve finans sektöründe çalışan iş gücünün niteliğinin artırılması amacıyla ulusal ve uluslararası diploma ve sertifika programlarının açılması,

Üniversite- Kamu ve Özel Sektör işbirliğinin geliştirilerek, finans sektörünün ihtiyaçlarına yönelik eğitim programları açılması, projeler yürütülmesi, araştırma ve incelemeler yapılması (FPEM, b.t).

3.3.6. Türkiye’de Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığına Olan İhtiyaç ve Tüketici Tercihleri

TÜİK çalışmalarında Türkiye’nin ilerleyen yıllarda nüfus yapısının nasıl şekilleneceğine dair çalışmaları mevcuttur. TÜİK çalışmalarına göre Türkiye’nin nüfusun artış hızı yavaşlıyor ve nüfusu yaşılanıyor.

(TÜİK, 2013) hazırladığı “2013-2075 Dönemi Nüfus Projeksiyonları” çalışmasını yayınladı.

TÜİK çalışması 3 senaryoya dayanıyor.

1) Birinci senaryoya göre toplam doğurganlık hızının doğal akışı içinde azalıp, 2050 yılında 1.65'e düşecek ve 2050 yılından sonra artışa geçerek 2075 yılında 1.85 olacak.

2) İkinci senaryoya göre toplam doğurganlık hızının kademeli olarak 2020 yılında 2.11'e, 2050 yılında ise 2.50'ye çıkacak, 2050 yılından sonra da 2075 yılına kadar sabit kalacak.

3) Üçüncü senaryoya göre toplam doğurganlık hızı artarak 2050 yılında 3'e ulaşacak ve 2075 yılına kadar sabit kalacak.

Tablo 3. 3. Farklı Doğurganlık Senaryolarına Göre Nüfus

Kadın Başına Çocuğa Göre Nüfus ve Yaşlı Nüfus Oranı					
<u>Senaryolar</u>		2013	2023	2050	2075
Kişi Başına 1.65-1.85 Çocuk	Nüfus	76.481.847	84.247.088	93.475.575	89.172.088
	Yaşlı Nüfus Oranı	7,7%	10,2%	20,8%	27,7%
Kişi Başına 2.11-2.50 Çocuk	Nüfus	76.481.847	85.153.647	104.309.596	119.344.690
	Yaşlı Nüfus Oranı	7,7%	10,1%	18,7%	20,7%
Kişi Başına 3 Çocuk	Nüfus	76.481.847	85.598.777	110.546.401	140.672.782
	Yaşlı Nüfus Oranı	7,7%	10,1%	17,6%	17,5%
Yaşlı Nüfus: + 65 yaş					

Kaynak: TÜİK, 2013

Çalışmada görüleceği üzere, bugünkü kadın başına doğurganlık oranı ile gelecekte 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfusa göre artış göstereceği ve Türkiye nüfusunun yaşlanacağı sonucuna ulaşılmaktadır.

Buna ek olarak bakılması gereken önemli verilerden biriside aktif/pasif oranıdır. Aktif-pasif oranı, bir çalışan sigortalının kaç emekliyi finanse ettiğinin göstergesidir açısından önemli bir göstergedir. Bu oranda çalışan kişi sayısı aktif

sigortalıları, pasif sigortalıları ise emekli, sürekli iş göremezlik geliri alanlar, malul ve ölen sigortalının eşi ve çocukların kişi sayısı temsil edilmektedir.

Türkiye’de SGK tarafından açıklanan aktif pasif oranı 2017 yılı itibariyle 1,95 seviyesindedir (SGK, 2018:42). Bu verilere göre Türkiye’de iki çalışan bir emekliye bakıyor demektir. Bu oranın ideal olanı 3 veya 4 olmasıdır. Yani 4 aktif sigortalı çalışanın 1 pasif çalışmayan sigortalıya bakmasıdır. Yukarıda gösterilen 65 yaş üzeri nüfus projeksiyonlarına bakıldığında gelecekte bu oranın daha da düşeceği öngörülebileceği gibi önümüzdeki yıllarda önlem alınmaz ise çalışanlardan kesilen primlerin pasif sigortalıların maaşlarını karşılamama tehlikesi doğabilir. Bu durumda da bireylerin özel tasarruf planları büyük önem arz etmektedir.

Bir diğer önemli husus da Türkiye’de yaşayan bireylerin beklenen yaşam süreleridir.

Bu konuda TÜİK tarafından 2017 yılında yayınlanan çalışmada aşağıdaki tablodan da görülebileceği üzere yaş ve cinsiyete göre bireylerin beklenen yaşam süreleri gösterilmiştir. Bu çalışmada Türkiye’de doğumda ortalama yaşam süresi 78 yıldır. 65 yaşında olan bir kişinin kalan yaşam süresi ise ortalama 17,8 yıldır. Erkekler için bu süre 16,1 yıl iken, kadınlarda 19,3 yıldır. Bu durum ayrıca 65 yaşındaki kadınların erkeklerden ortalama 3,2 yıl daha fazla yaşamasının beklendiğini de göstermektedir (TÜİK, 2017).

Tablo 3. 4. Yaşa ve Cinsiyete Göre Beklenen Yaşam Süresi, 2014-2016

Yaş	Toplam	(Yıl)	
		Erkek	Kadın
0	78,0	75,3	80,7
15	64,2	61,5	66,8
30	49,6	47,1	52,1
50	30,5	28,2	32,7
65	17,8	16,1	19,3

Kaynak: TÜİK, 2017

Ek olarak Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'ne (OECD, 2017) göre, 1970 doğumlu olanlar için 54,2 yıl olan ortalama yaşam beklentisi, 2015 yılında doğanlar için 78 yıla yükselmiştir. 24 yıllık bu artışla Türkiye, ortalama yaşam

beklentisindeki artış açısından OECD ülkeleri arasında ilk sırada yer almaktadır (Ozyuksel ve Gunay, 2019:16).

Bu veriler ilerleyen yıllarda emekli kesimin çalışan kesime göre daha hızlı artması ve kamunun emekli maaşlarını finanse edecek kaynağının azalması riskini beraberinde getirmektedir.

Bu noktada, bireysel tasarruflar ve yatırımlar ile birlikte bu tasarrufların ve yatırımların istikrarlı ve sürdürülebilir gelir akışlarına dönüştürülmesi için emeklilik planlaması çok önemli olacaktır.

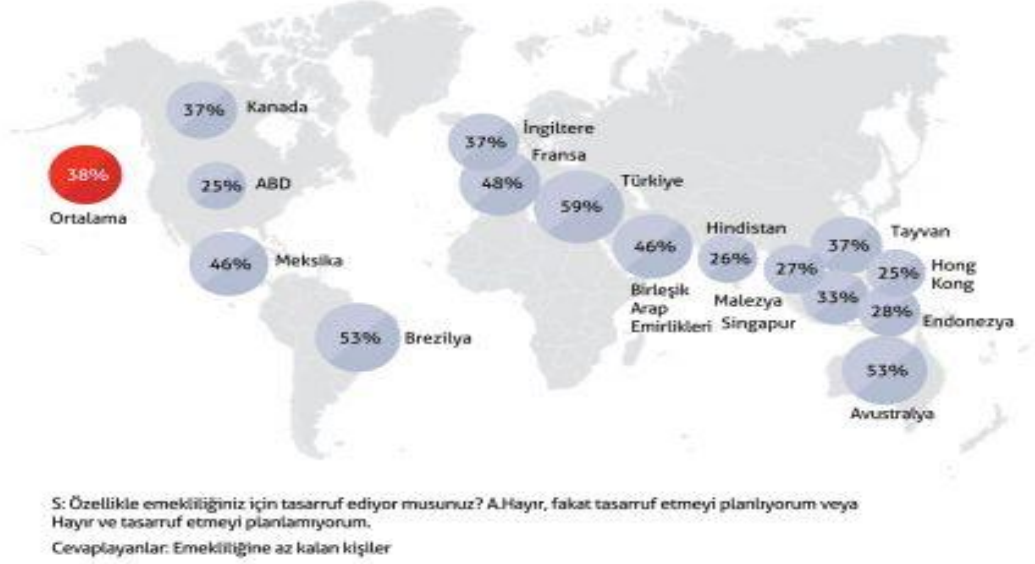
Uzun vadeli yatırım ve tasarruflar hem tüketicilerin emeklilik dönemlerinde refah bir hayat sürmeleri açısından hem de ülkemizin büyümesi, cari açık, fon kaynağı gibi sebeplerle oldukça değerlidir. HSBC tarafından 15 ülkeden 16.000'den fazla kişinin katılımı ile yapılan Emekliliğin Geleceği adlı çalışmanın Türkiye raporundaki bulgular, emekliler ve çalışma çağındaki olanlar (25 yaş ve üzeri) olmak üzere toplam 1.000 katılımcıdan oluşan bir anket çalışması gerçekleştirilmiştir. (HSBC(a), 2015:2-14). Bu çalışmanın bulgularına göre;

- Emeklilerin %33'ü, emeklilikleri için tasarruf etmeye daha önceden başlamış olsalardı, emeklilikte daha iyi bir yaşam standardına sahip olacaklarını düşünüyor.
- Çalışma çağındaki olanların ve çalışanların %53'ü, emeklilik dönemlerinde parasız kalmaktan endişe ediyor.
- Çalışma çağındaki olanların ve çalışanların %45'i emeklilikte sadece günlük ihtiyaçlarını karşılayacak kadar kaynağa sahip olmaktan endişe duyuyor.
- Henüz emekli olmayanların %59'u şu anda emeklilik için birikim yapmıyor veya birikim yapmayı düşünmüyor. Daha endişe verici olan ise 45 yaş ve üzerinde olan ve emekliliği yaklaşanların %59'unun da birikim yapmaması veya yapmayı düşünmemesidir.

Emeklilik konusu ile de bağlantılı olan tasarruf oranlarının düşüklüğü ülkemizin önemli sorunlarından biridir. Ülkemiz açısından tasarruf oranlarının düşük olması cari açığı ve büyüme oranlarını olumsuz etkileyecektir. Ödemeler dengesine olumsuz şekilde yansıyan tasarruf oranlarının düşüklüğü, farklı şekilde kaynak arayışına

sebepler olur ve ülkemizi dış finansman ile kaynak bulmaya iter. Bu durum da hem cari açığa hem de büyüme oranlarına olumsuz etki yapar.

Çalışanların çoğu emeklilikleri için tasarruf etmiyorlar.



Kaynak: HSBC(b), 2015: 24; Özyüksel ve Fitzgerald,2017: 30

Şekil 3. 2. HSBC Küresel Emeklilik Anketi Oranları

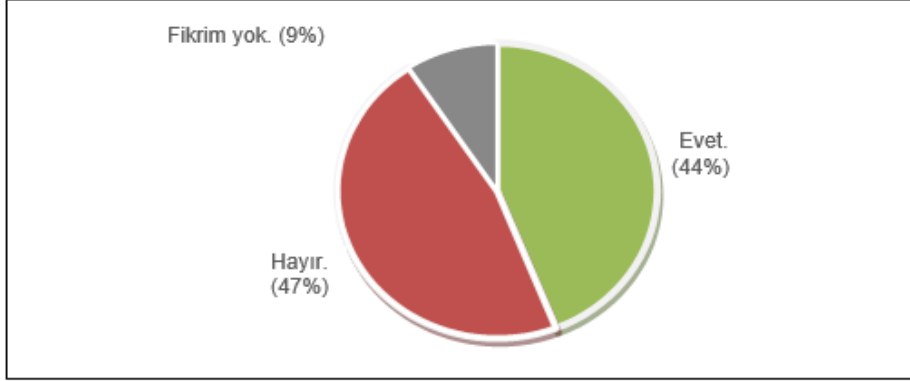
HSBC tarafından yapılan küresel emeklilik anketin sonuçlarından da anlaşılacağı üzere çalışan kesimin henüz emeklilikleri için tasarruf yapmaya başlamayan, hatta niyetlenmeyenlerin oranının Türkiye %59 olması Türkiye'nin tasarruf sorunu açısından ciddi bir orandır (HSBC(b), 2015:24).

Bu veriler bir kez daha yatırımların ve dolayısı ile tasarrufların önemini vurgulamaktadır. Ayrıca bu bulgular, Türkiye'de tüketicilerin bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetine olan ihtiyacını ortaya koymaktadır.

Özyüksel ve Günay (2019) tarafından Türkiye'de tüketicilerin Bireysel Finansal Planlama Danışmanı ile çalışma isteklerini anlamayı amaçlamaktadır bir anket çalışması yapılmıştır.

Yüksek düzeyde eğitilmiş ve Türkiye'de emeklilik konularında en fazla bilgi sahibi olan (Sigorta veya özel emeklilik planı sağlayıcıları ve acentelerinde çalışan) 461 katılımcı ile gerçekleştirdikleri bu anket çalışmasında katılımcıların %44'ü bireysel finansal planlama danışmanı ile çalışmayı tercih etmişlerdir.

Soru: Harcamalarınızı ve borçlarınızı yönetmeniz konusunda tavsiyelerde bulunacak, emekliliğiniz için tasarruf etme ve yatırım yapmanız için size rehberlik edecek ve ihtiyacınız olan sigorta ve emeklilik ürünleri satın alma konusunda size destek sağlayacak bireysel finansal planlama danışmanına sahip olmak ister misiniz?

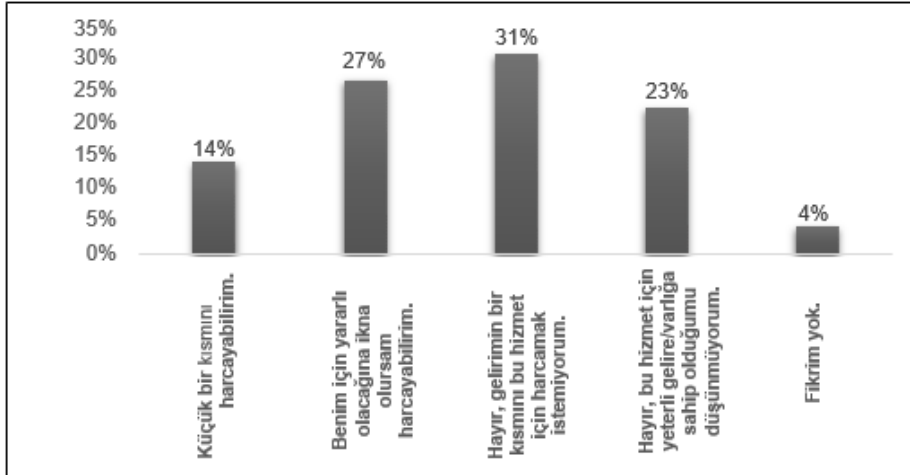


Kaynak: Ozyuksel ve Gunay,2019: 30

Şekil 3. 3. Bireysel Finansal Planlama Danışmanına Sahip Olma Tercihi

Yine aynı çalışmanın bir diğer önemli bulgusu, katılımcıların %42'sinin bireysel finansal planlamacıardan hizmet almak için bütçelerinin bir kısmını harcamaya istekli olduklarını belirtmeleridir.

Soru: Bireysel finansal planlama danışmanından hizmet almak için bütçenizin bir kısmını harcar mısınız?



Kaynak: Ozyuksel ve Gunay,2019: 31

Şekil 3. 4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Hizmetine Bütçe Ayrma Tercihi

4. BÖLÜM

ARAŞTIRMANIN YÖNTEM BİLİMİ

4.1. Literatür Araştırması

Atkinson ve Kempson (2004), Britanya’da gençlerin% 45’inin ebeveynlerini ilk finansal tavsiye kaynakları olarak kullandıklarını ortaya koydular. Daha sonra Finney ve Kempson (2008) tarafından tüketicilerin hangi bilgi kaynaklarını kullandıklarını daha yakından inceleyen araştırma yapılmıştır. Mortgages, emeklilik, yatırım, tasarruf ve karmaşık sigortalar içeren çeşitli finansal ürünler almayı düşünen tüketicilerin, güven duygusuna bağlı olarak resmi olmayan danışmanlar kapsamında aileleri ve arkadaşlarına finansal tavsiye olarak danışmanın popüler bir seçim olduğunu ortaya koydu.

Bae ve Sandager (1997) kolaylıkla bulunabilen örnekleme yönteminden (evrene genellenemeyen, yakın çevrede bulunan ve ulaşılması kolay gönüllü bireyler üzerinde veri toplamaya dayanan yöntem) elde edilen sonuçlar, katılımcıların en çok emeklilik fonu, yatırım/portföy büyümesi ve vergi yükünü azaltmaya ilişkin danışmanlık türleri ile ilgilendiklerini buldular.

Elmerick, Montalto, ve Fox (2002) Finansal planlamacılar sadece tasarruf ve yatırım danışmanlığı, sadece kredi ve borçlanma danışmanlığı ya da tam kapsamlı finansal danışmanlık hizmeti alan hane halkı türlerini analiz etmek için 1998’de FED tarafından gerçekleştirilen Tüketici Finansmanı Anketi (SCF) veri setini kullandılar.

Chang (2005) , ücretli finansal profesyoneller olan: finansal planlamacılar, muhasebeciler, yatırım danışmanları ve avukatlardan finansal danışmanlık isteme olasılığını analiz etmek için 1998’de gerçekleştirilen tüketici finansmanı anketi (SCF)’ni kullandı. Chang, en yaygın danışmanlık şeklinin yaklaşık % 36 ile ücretli finansal profesyonellerden birine danışmak olduğu ve bunlardan tasarruf ya da yatırım yaptıklarını bildirenlerin bu konularda %41 oranında arkadaş veya akrabalarına danıştıklarını rapor etti. 1998'den 2007'ye kadar olan SCF veri setlerine dayalı olarak, bir finansal planlamacı ile çalışan hane halklarının oranı 1998'de % 21 iken, 2004-2007 yılları arasında yaklaşık beş milyon hane halkının tahmini artışı ile 2007'de % 25'e yükseldi.

Ekren ve diğeri (2017), bireysel finansal planlamanın ekonomiye, finansal kuruluşlara, tüketicilere ve üniversitelere katkılarını ve Türk finans sektörünün büyümesine etkilerini incelemiştir.

Hanna (2011), bir finansal planlamacı kullanıp kullanmamanın risk düzeyi ile kuvvetli bir şekilde ilişkili olduğunu belirtiyor. Düşük risk düzeyi olanların bir finansal planlayıcı kullanmaları oldukça az olasılıkken, ortalama risk düzeyinin üzerinde olanların gelir, öz sermaye, yaş ve diğeri faktörleri kontrol eden bir finansal planlayıcı kullanma olasılığının oldukça fazla olduğunu rapor etmiştir.

Fagan ve Brayman (2011) bireysel finansla ilgili literatürü sınıflandırmak için 1978 sayfa ve 379 farklı kaynaktan makaleleri analiz ettiler ve miras, emeklilik seçenekleri ve vergi iyileştirmesi daha ileriki araştırmalar için en çok odaklanılması gereken konular olarak bulundu. Modern portföy teorisi, geleneksel portföy yönetimi ve ürün çeşitlendirme en fazla araştırılan alanlar olarak belirlenen kategorilerdi.

Klapper, Lusardi ve Oudheusden (2015) S&P Global FinLit Anketi sonuçlarını analiz ettiler ve Türkiye’de yetişkinlerin yüzde 33’ünün bir kredi kartı sahibi olduğunu, ancak bu kullanıcıların sadece yüzde 29’unun finansal açıdan okur-yazar olduğunu ve yalnızca yarısının bileşik faizi anladığını bildirdiler.

Kurun (2017) şirketlerin finansal tablolarını karşılaştırarak bireysel finansal tabloların yapımını araştırmaktadır. Oran analizinin yanı sıra örnek bireysel bilanço ve nakit akış tablosu, ihtiyaçların daha iyi anlaşılması ve finansal okuryazarlığın geliştirilmesi için bir Türk ailesine uyarlanmıştır.

Overton (2008)’a göre Bireysel Finansal Tablolar profesyonel bireysel finansal planlamanın temel analitik araçlarıdır ki bunlar, müşterinin finansal kaynaklarının analizinin bir parçası olarak kullanılırlar ve şirketlerin tablolarından farklıdır. Bu konuda önde gelen ders kitaplarında bu tabloların hazırlanması için Amerikan Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Enstitüsü (AICPA) yönergelerini izlemektedir. Dolayısıyla bireysel finansal tablolar için genel kabul görmüş muhasebe standartları, finansal planlama mesleği tarafından kabul edilen temel teoridir.

Özyüksel ve Günay (2019) tarafından gerçekleştirilen Türkiye’de Emeklilik Hazırlığı Ve Bireysel Finansal Planlama İhtiyacı başlıklı makalesinde yargısal örnekleme yöntemi ile bir anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, Türkiye’de

yüksek derecede eğitilmiş ve emeklilik konusunda en bilgili olanların bile, özellikle emeklilik dönemi için aldıkları ve uyguladıkları tasarruf ve yatırım kararları için Türk tüketicilerinin Bireysel Finansal Planlama Danışmanı ile çalışma ihtiyaçlarının olduğunu ortaya koydular.

Washer ve Nippani (2004) bireylerin beşeri sermayesinin (eğitim öğretim, beceri, yetenek) önemli bir kaynak olduğunu ve bireyin veya ailenin bilançosunda varlık olarak sayılması gerektiğini ileri sürdüler.

4.2. Problemin Tespiti

Bireysel finansal planlama danışmanlığının güçlü yönlerinin, zayıf yönlerinin, fırsat ve tehditlerin ortaya konması ve mesleğin kendi dinamiklerinden ya da mesleğin dışından kaynaklanan olumsuzlukları saptanması durumunda, bu olumsuzlukların çözümüyle ilgili önerilerde bulunulması gerektiği saptanmıştır.

Mesleğin hedef kitlesi olan tüketiciler tarafında ise, tüketicilerin finansal ihtiyaçlarının ve tercihlerinin tespitine yönelik nicel bir araştırma yapılması gerektiği saptanmıştır.

Tez için taranan literatür göz önüne alındığında tam kapsamlı bireysel finansal planlama konusunda dünyada çalışmalar olsa da Türkiye özelinde finansın tüm alanlarını kapsayıcı şekilde tüketicilerin finansal ihtiyaçlarının, danışmanlık tercihlerinin ve algı düzeylerinin tespitine yönelik bilimsel araştırmaya rastlanmamıştır.

4.3. Araştırmanın Amacı ve Hedefleri

Bu araştırmanın iki amacı bulunmaktadır.

Birincisi, bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin FÜTZ Analiz yöntemi ile değerlendirmesi sonucunda içsel ve dışsal faktörlerden meydana gelen olumsuzlukların çözümü konusunda önerilerde bulunmaktır.

İkincisi ise, Türkiye’de daha önce bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin verilmemiş olmasından dolayı, bu hizmeti almayan müşteri profillerinin finansal ihtiyaçlarının, danışmanlık tercihlerinin ve bireysel finansal planlama danışmanlığına algı düzeylerinin tespit edilip belirlenmesidir.

4.4. Araştırmanın Analiz Yöntemi ve Verilerin Toplanması

Bu çalışma nitel ve nicel araştırma olmak üzere iki temel üzerine oluşturulmak istenmiştir. Araştırma birincil ve ikincil veri kaynaklarından elde edilecek veriler üzerinden yürütülmüştür.

4.4.1. Nitel Araştırma

4.4.1.1. Uzman Görüşü ve Doküman İnceleme Yöntemi

Araştırmanın ilk aşamasında, Literatür Tarama Yöntemi ile Türkiye’de ve uluslararası alanda yapılmış olan çalışmalara yönelik araştırma yapılmıştır. Daha sonra, bulunan tüm makaleler, tezler ve kurumsal bazlı çalışmalar dikkatle okunup özet bilgiler alınarak çalışmanın bilimsel çerçevesi oluşturulmuştur.

Bununla beraber bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin güçlü ve zayıf yönleri ile fırsat ve tehditlerinin belirlenmesine yönelik olarak, nitel araştırma yöntemlerinden görüşme tekniği, doküman incelemesi ve FPSB, CFP FPD, TÜİK, GFNINSTITUTE internet sitelerinde yer alan araştırmaları kullanarak elde edilmiş verilere yer verilerek bir durum analizi (FÜTZ) yapılmıştır.

Konu ile ilgili önemli bilgi ve tecrübeleri bulunan Finansal Planlama Derneği yönetim ve üyelerinden oluşan dört uzman kişi ile iletişime geçmiştir. Farklı zamanlarda ve ayrı ayrı randevu talep edilerek yüz yüze görüşmeler yapılmıştır. Bu kişilerin isimleri görüşme tarihine göre aşağıda sıralanmıştır.

- Alparslan Budak
- Prof. Dr. Suna Özyüksel
- Doç. Dr. Can Tansel Kaya
- Doç. Dr. Engin Kurun

Bu görüşmeler esnasında herhangi bir kayıt cihazı kullanılmadan notlar tutulmuştur.

4.4.1.2. FÜTZ Analizi

İlk olarak Prof. Heinz Wehrich'in San Francisco Üniversitesi'nde iken Long Range Planning'de çıkan makalesi ile ortaya atılan FÜTZ analizi, incelenen sektörün, tekniğin, sürecin veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte ve dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditleri saptamakta kullanılmaktadır. Günümüzde de bu aracın güncelliğini yitirmediği görülmektedir (Cebecioğlu, 2006:79).

İçsel analiz; FÜTZ analizi kapsamında ele alınacak konunun içindeki faktörleri tanımlamak amacıyla yapılmakta olup, iç faktörler "güçlü yanlar" ve "zayıf yanlar" olarak ele alınmaktadır (Glaister ve Richard Falshaw, 1999:107-108)

Dışsal analiz; FÜTZ analizi kapsamında ele alınacak konunun dışındaki faktörleri tanımlamak amacıyla yapılmakta olup, dış faktörler "fırsatlar" ve "tehditler" olarak ele alınmaktadır (Glaister ve Richard Falshaw, 1999:107-108)

Tablo 4.1'de FÜTZ Analizinin açılımı ve anlamları verilmiştir.

Tablo 4. 1. FÜTZ Açılımı

	<u>FÜTZ</u>		<u>ANLAMI</u>
İÇSEL ANALİZ	Ü	Üstün Yönler	Güçlü/üstün olan yönlerinin tespit edilmesi
	Z	Zayıf Yönler	Zayıf/güçsüz olan yönlerinin tespit edilmesi
DIŞSAL ANALİZ	F	Fırsatlar	Sahip olduğu fırsatların ifade edilmesi
	T	Tehditler	Karşı karşıya bulunduğu tehdit ve tehlikelerin ifade edilmesi

FÜTZ analizinin temel amacı; herhangi bir konu için karar verme aşamasında güçlü veya zayıf, avantajlı veya dezavantajlı noktaların bir arada değerlendirilmesini sağlamaktır. FÜTZ analizinin amacına uygun olarak, güçlü yönleri ortaya çıkarırken zayıf tarafları da düzeltmek için gereken durumları tanımlamaktadır. Ek olarak

oluşabilecek tehditler ve yaratılabilecek fırsatlar da ayrıntılı bir şekilde belirlenip bu çerçevede ele alınmasına imkân tanır (Cooper, 2011:15; Akt: Sabbağ, 2011:208).

Türkiye’de Finansal Planlama Derneği (FPD), bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin uluslararası standartlarda oluşturulması için çalışmalarını sürdürmektedir. Dernek yönetimi ve üyeleri bu çalışmalarını yürütürken, özel sektörde üst düzey yöneticisinden, kariyerine yeni başlayan bireye ve ayrıca akademik çevrede de öğretim üyelerinden öğrencilere, araştırmacılara kadar pek çok ilgiyle görüşmektedir.

Bu çalışmanın amaçlarından biri olan FÜTZ analizinin yapılabilmesi için, ülkemizde bireysel finansal planlama tek yetkisi kurum olan FPD ile iletişime geçilmesi uygun görülmüştür. Bunun sebebi mesleğin Türkiye’de henüz yeni olmasından kaynaklı olarak hizmet alan taraf olan tüketici, yani talep tarafının henüz oluşmamış olmasıdır.

FÜTZ Analizi kapsamındaki içsel ve dışsal etkenler, literatür taraması, konu ile ilgili yerli ve yabancı doküman incelemesi ve yöntem bölümünde bahsedildiği üzere FPD yönetim ve üyelerinden oluşan dört uzman kişi ile farklı zamanlarda ve ayrı ayrı randevu talep edilerek yüz yüze görüşmeler doğrultusunda şekillenmiştir. Bu bölümde Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Mesleğinin FÜTZ Analizi başlığı altında, bütünsel görünüm açısından maddeler halinde ve tablo şeklinde güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditlere yer verilmiştir.

Tablo 4. 2. Güçlü ve Zayıf Yönler

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
<ul style="list-style-type: none">❖ Bütünsel yaklaşım❖ Tasarruf ve maliyet avantajı❖ Risk ve getiriye etkin şekilde yönetme❖ Müşterilerin ve uzmanların kurumuna bağlılığı❖ Sektöre yeni gelir kaynağı❖ Bireyler için yeni kariyer fırsatı ile mesleğin öncüsü olma, kurumlar içinse yeni gelişen mesleğin ilklerinden olma şansı❖ Dünyaca tanınan bir unvana sahip olma❖ Kurumlara yeni bir hizmet kolu olarak yeni gelir yaratması❖ Şirket performansı ve karlılığına olumlu katkı	<ul style="list-style-type: none">❖ Mesleğin bilinmemesi❖ Sektörün ikna edilmesinin zor olması❖ Birkaç meslek uzmanının etik kurulların dışına çıkması ile yaşanabilecek olumsuzluk

Tablo 4. 3. Fırsatlar ve Tehditler

FIRSATLAR	TEHDİTLER
<ul style="list-style-type: none">❖ Nüfusun demografik yapısı ve genç nüfus❖ Yüksek büyüme oranı❖ Yatırım iştahı❖ Bireysel emeklilik sistemi❖ İstanbul Finans Merkezi❖ Devlet teşvikleri❖ Bağımsız finansal danışmanlık❖ Yeni finansal ürünler❖ Finansal planlama eğitimi ve lisanslama	<ul style="list-style-type: none">❖ Düşük tasarruf oranı❖ Yüksek enflasyon ve faiz❖ Kayıt dışı ekonomi❖ Mevduat ağırlıklı portföy❖ Düzenleme ve yasal riskler❖ Küresel riskler❖ Jeopolitik riskler❖ Düşük finansal okuryazarlık

4.4.2. Tartışma ve Öneriler

FÜTZ Analiz kapsamında gerçekleştirilen araştırma, mesleğin ve CFP profesyonellerinin dünyada gelişmesi ve hızla yayılmasının sebeplerini de ortaya koymaktadır. Araştırmaların bulguları, CFP'lerin hem finansal kurumlara hem bireylerin finansal hayatına olumlu etkiler sağladığını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda mesleğin finansal planlama, finansal okuryazarlık, tasarruflar, yatırımlar veya emeklilik gibi konularda devletlerin ekonomi politikalarıyla uyumlu olması bu gelişimin önünü açtığı söylenebilir. Dolayısı ile Türkiye açısından tam kapsamlı bireysel finansal planlama mesleğinin FÜTZ Analizi, finansın üç kesimi olan kamu, firmalar ve bireyler açısından ele alınmıştır.

Firmalar açısından finansal sektörleri içerisinde aktif CFP çalışanları olan ülkelerde gerçekleştirilen en ciddi araştırma FPSB tarafından yapılmıştır. 12 ülkede, 92 finansal kurum (bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, aracı kurumlar vs) ile yapılan bir anket çalışmasında (FPSB, 2013), finansal kurumların, CFP unvanına sahip çalışan istihdam ettikten sonraki değişiklikler araştırılmıştır. Finansal kurumlara etkileri açısından bu araştırmanın sonuçları; müşterileri sadakati, iş çeşitliliği, müşterilerinin memnuniyet artışı, finansal planlamacının yaptığı işlerden daha fazla kar elde etmek ve karlarının artması gibi pek çok olumlu etkinin sağlandığını göstermektedir. Türkiye'de de bu etkilerin görülmesi öngörülebilir.

Bireyler/müşteriler/tüketiciler açısından ele alındığında, hem dünyada gerçekleştirilen araştırmaların bulguları hem de mesleği diğer finansal danışmanlardan ayıran özellikler şu şekilde özetlenebilir;

- Her müşteriye özel plan sunulması
- Finansal danışmanlık kapsamında yer alan tüm finansal hizmetlerin bütünsel bir yaklaşımla planlamaya dâhil edilmesi
- Finansal planlama ile belirsizliklere ve istikrarsızlıklara karşı bireyi koruması
- Risk ve getiriye etkin şekilde yönetme
- Maliyet avantajları sunar
- Yatırım ve tasarruflarda süreklilik ve disiplin sağlar
- Yeni kariyer fırsatı

Finans alanının üç kesiminden biri olan kamu alanı açısından ele alındığında, dünyada olduğu gibi Türk finans sektörüne yönelik olarak hükümet projelerine de etkileri ve katkıları olacağı düşünülmektedir. Bu önemli projelerden öne çıkanlar şunlardır;

- İstanbul Finans Merkezi Projesi
- Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planı
- Bireysel Emeklilik Sistemi, Devlet Katkısı ve Otomatik Katılım

FÜTZ Analiz kapsamında mesleğin fırsatları arasında yer alan önemli birkaç husus daha mevcuttur. Bunlardan en önemlileri dünyadaki ve Türkiye'deki nüfusun geleceği ve FinTech alanındaki gelişmelerdir.

Birleşmiş milletler tarafından yapılan dünya nüfusunun gelecek projeksiyonları, 2017 de her 8 kişiden 1'i 60 yaş üstüdeyken 2050'de her 5 kişiden 1'i 60 yaş üstünde olacağını göstermektedir (UN,2017:9). Türkiye'de de TÜİK çalışmaları Türkiye nüfusunun artış hızının yavaşladığını ve nüfusunun yaşlandığını göstermektedir (TÜİK, 2013).

Bu bağlamda yaşanan Türkiye nüfusunun beklenen yaşam ömür süreleri önem arz etmektedir. TÜİK çalışmaları Türkiye'de 65 yaşında olan bir kişinin kalan yaşam süresinin ortalama 17,8 yıl olduğunu göstermektedir (TÜİK, 2017). Bu ortalamanın geçmişe göre fazla olmasının en önemli sebebi teknolojinin ilerlemesi ile beraber sağlık sektöründe meydana gelen gelişmelerdir. Sonuç olarak bakıldığında artık emekli olan bireyler 17,8 yılı finanse etmek için ciddi planlama ve hazırlık ihtiyacı açıktır. Bu da finansal danışmanlığın önemini kavranması sonucunda meslek için bir önemli bir fırsat olarak görülebilir.

2017 yılında Deloitte tarafından yayımlanan Y Kuşağı ve Finansal Planlamanın Geleceği adlı makalede, finansal danışmanlık firmalarının Y kuşağını hem müşteri olarak hem de çalışan olarak hedef alması ele alınmaktadır. Dolayısı ile meslek açısından genç nüfusta fırsat olarak görülmektedir (Deloitte, 2017:3).

Bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin güçlü yönleri ve fırsatları olduğu gibi, zayıf yönleri ve tehditleri de bulunmaktadır. Mesleğin içsel faktörlerden meydana gelen zayıf yönleri üç başlık altında toplanmıştır. Mesleğin, hem hedef kitlesi

olan tüketiciler hem de kurumlar tarafından bilinmemesi, sektörün bu hizmeti vermesi konusunda ikna edilmesinin zor olması ve birkaç meslek uzmanının etik kurulların dışına çıkması ile yaşanabilecek olumsuzluklar olarak görülmektedir.

Türkiye özelinde mesleğin dışsal faktörlerden meydana gelen tehdit unsurları; makro-ekonomik verilerin olumsuzluğu, küresel ve jeopolitik riskler, düşük finansal okuryazarlık oranı ve yasal düzenlemeler olarak dikkat çekmektedir.

Mesleğin içsel ve dışsal faktörlerinden meydana gelen zayıf yönlerin ve tehditlerin çözümü konusunda önemli çalışmaların yapılması gerekliliği açıktır. Bu bağlamda öneriler, araştırmacı tarafından gerçekleştirilen doküman incelemesi, görüşmeler ve özellikle Piri Reis Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Engin Kurun'un çalışmalarını araştırmacı ile paylaşması sonucunda şekillenmiştir.

Bireysel finansal planlama alanında teknolojik anlamda geliştirilecek olan yazılımlar beraberinde hem hız hem de zaman konusunda mesleğin gelişimi açısından en önemli etkenlerden olması beklenmektedir. FinTech alanındaki gelişmeler bireysel finans uygulamalarına, yazılım çözümlerine eklenerek müşterilerin finansal hedeflerinin etkin bir şekilde belirlenebilmesi için standart çözümler geliştirilmelidir.

Bireysel finans ve bireysel finansal planlama alanı henüz yasal olarak düzenlenmediğinden finansal planlayıcılar için süreçlerin belirlenmesi ve düzenlenmesi gerekir.

Benzer şekilde finansal planlayıcıların uygulayacağı varlık değerlendirme esasları, müşteriden temin edilecek bilgi seti, vergisel etkileri, önemli finansal rasyolar ve karşılaştırma ölçütleri, bireysel finansal tabloların içerik ve sunum esasları, döviz kuru çevrim kuralları sektör çalışanları tarafından tartışmaya açılmalı ve kuralları belirlenmelidir.

Müşterilerin finansal ihtiyaçlarının ve tercihlerinin tespitine yönelik ABD'deki benzer tüketici finansı anketleri TÜİK tarafından yapılmalıdır.

Bireysel finans ve bireysel finansal planlama konulu dersler üniversite lisans ve lisansüstü müfredatına eklenmelidir, finansal okuryazarlığa katkı amacıyla üniversite öğrencilerinin katıldığı finansal planlama yarışmaları düzenlenmelidir.

Kamuoyunda ve düzenleyiciler nezdinde bireysel finansal planlama tanıtılmalıdır.

Önerilen bu çalışmaların gerçekleştirilmesi ile Türkiye’de yakın zamanda finans sektöründe aktif görev alacak olan CFP profesyonellerinin karşılaştıkları zorlukların önemli bölümünün giderilmiş olacağı öngörülmektedir.

4.4.3. Nicel Araştırma

4.4.3.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Türkiye’de finansal danışmanlık çerçevesinde tüketici profillerinin finansal ihtiyaçlarının ve danışmanlık tercihlerinin tespit edilip belirlenmesi amaçlanmıştır. Ek olarak, tüketicilerin, bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetine yönelik algılarının, demografik özellikler ile ilişki düzeylerini ölçmek geliştirilerek belirlenmesi amaçlanmıştır.

Bu amaçlara uygun olarak tüketicilere, nicel araştırma yöntemlerinden olan anket çalışması uygulanmıştır.

Araştırmada verileri toplama amacıyla oluşturulan anket için soruların hazırlanmasında titiz bir süreç yaşanmıştır. Anket soruları bireysel finansal planlama alanında çalışmaları bulunan bir akademisyen ve danışman desteği ve görüşleri alınarak özgün şekilde hazırlanmıştır. Bu sayede anket soruları veri toplamaya hazır hale getirilmiştir.

Ardından anket soruları online olarak Google formlar aracılığı ile Ek-1 de bulunan soru formatı haline getirilerek katılımcılara elektronik ortamda sosyal medya (Twitter) yolu ile iletilmiştir.

Twitter platformunun kullanılmasının amacı, evreni temsil eden örneklemdaki katılımcıların, temel finansal kavramlar hakkında bilgi sahibi olmasına azami özen gösterilmesinin hedeflenmesidir. Bunun sebebi ise online olarak rassal seçilecek olan örneklem kitlesinin nitelikli olmasını sağlamak olmuştur.

Ekonomi ve finans alanında medyada, akademide ve özel sektörde tanınmış kişiler ile iletişime geçilerek anket linkinin onların takipçileri ile paylaşımı konusunda destek alınmış. Dolayısı ile anket katılımcılarının çoğu, ekonomi/finans üzerine paylaşımlarda bulunan tanınmış kişilerin takipçilerinden meydana gelişmiştir.

Böylece örneklemin nispeten finansal okuryazarlık seviyesinin göz önünde bulundurulmasına özen gösterilmiş ve anketin hedeflenen örneklem sayısına ulaşması sağlanmıştır.

Google Form programı ile hazırlanan internet tabanlı ankette veriler, çoktan seçmeli ve likert tipi skala cevaplar şeklinde toplanmıştır. 3 kısımdan oluşan ankette toplam 50 soru bulunmaktadır. Veriler dört ay kadar bir süreçte toplanmıştır.

4.4.3.2. Kapsam ve Sınırlılıklar

Aşağıda anket çalışmasının yapılmasında belirlenen kapsam ve sınırlılıklar maddeler halinde belirtilmiştir;

- Anket sorularına cevaplar online olarak toplanacaktır.
- Anket formlarına cevap veren katılımcılar henüz tam kapsamlı bireysel finansal planlama hizmeti almayan kişilerden oluşacaktır.
- Katılımcıların demografik özelliklerinin eşit dağılıma sahip olmasına özen gösterilecektir.
- Veriler yalnızca 18 yaşının üzerinde İstanbul'da ikamet eden yerli vatandaşlarımızdan oluşacaktır. Bu açıdan çalışmanın evrenini İstanbul ili oluşturacaktır.

4.4.3.3. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, İstanbul ilinde yaşayan 18 yaşından büyük yerli vatandaşlarımız oluşturmaktadır.

Evrenin büyüklüğünü hesaplamada, TÜİK verileri 15 yaş üzerini gösterdiği için kısıtlara en uygun resmi makamının Yüksek Seçim Kurulu (YSK) olduğu görülmüştür. YSK verilerinden derlenen bilgiye göre, 2019'da İstanbul'da yaşayan 18 yaşından büyük kişi (seçmen) sayısının 10,5 milyon civarında olduğu belirlenmiştir.

Örneklem büyüklüğünün hesaplanması; örneklem hesaplamasında en önemli husus evreni doğru şekilde temsil edebilme özelliğidir. Bu da evreni temsilen seçilecek örneklemin ne kadar büyüklükte olması gerektiğidir. Örneklemin yanlış hesaplanması örnekleme hatasına sebep olacaktır (Balcı, 2015: 91). Örneklem büyüklüğü arttıkça alınan sonuçların güvenilirliğini de aynı oranda arttıracaktır (Gay, 1987; Arlı ve Nazik 2001: 77).

Bu çalışmada evren 10,5 milyon birim sayı kabul edildiğinde Yazıcıoğlu ve Erdoğan'ın (2014: 49-50) vermiş olduğu örnek çizelge esas alınarak örneklem hesaplanmıştır.

Tablo 4. 4. Örneklem Büyüklüğü Tablosu

Evren	+ 0.03 örneklem			+ 0.05 örneklem			+ 0.10 örneklem		
	Hatası (d)			Hatası (d)			Hatası (d)		
	p=0.5	p=0.8	p=0.3	p=0.5	p=0.8	p=0.3	p=0.5	p=0.8	p=0.3
	q=0.5	q=0.2	q=0.7	q=0.5	q=0.2	q=0.7	q=0.5	q=0.2	q=0.7
100	92	87	90	80	71	77	49	38	45
500	341	289	321	217	165	196	81	55	70
750	441	358	409	254	185	226	85	57	73
1000	516	406	473	278	198	244	88	58	75
2500	748	537	660	333	224	286	93	60	78
5000	880	601	760	357	234	303	94	61	79
10000	964	639	823	370	240	313	95	61	80
25000	1023	665	865	378	244	319	96	61	80
50000	1045	674	881	381	245	321	96	61	81
100000	1056	678	888	383	245	322	96	61	81
1 Milyon	1066	682	896	384	246	323	96	61	81

Kaynak: Yazıcıoğlu ve Erdoğan, (2014: 50).

Tablo 4.4 incelendiğinde örneklem birim sayısı arttıkça örnekleme hatasında görece düşüş kaydedilmekte ancak belirli bir artışın üzerinde örneklemin sabit kaldığı gözlemlenmektedir.

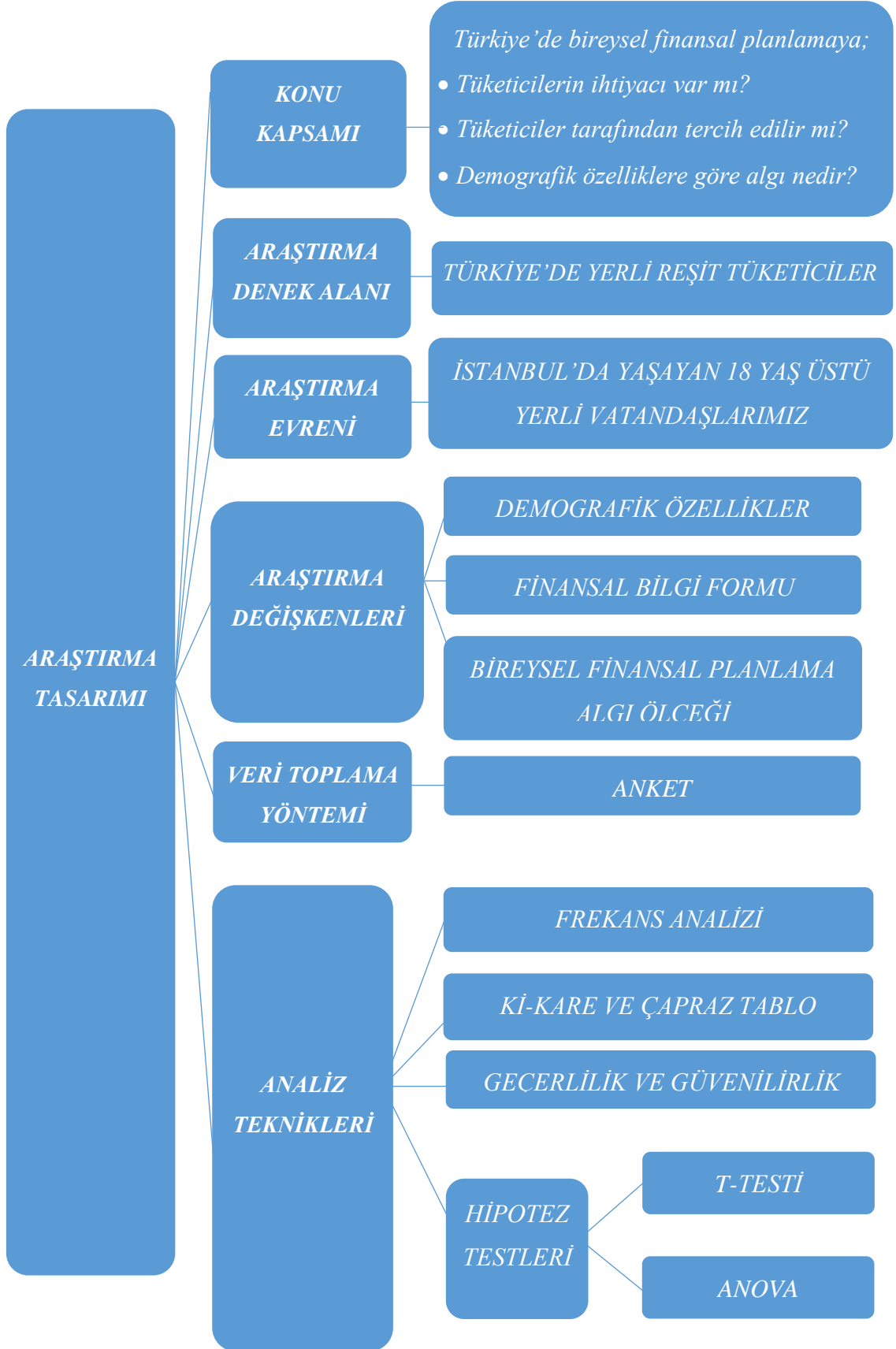
Bu açıdan İstanbul'un büyük bir şehir olmasından kaynaklı olarak örneklem grubunun en az 1000 kişiden oluşması uygun görülmüştür. Bu açıdan anket sonuçlarının yorumlanması daha doğru ve net bir şekilde gerçekleştirilebilecektir. Ölçek için uygulanan geçerlilik ve güvenilirlik test sonuçları ve yorumu bulgular bölümünde yer almaktadır.

Örneklem grubu ise İstanbul il sınırları içerisinde ikamet eden, yerli, reşit olan her türlü demografik özelliğe sahip ve henüz bireysel finansal danışmanlık hizmetini almayan kişilerden oluşacaktır. 18 yaş altı bireyler çalışmanın örneklemine dâhil edilmemektedir.

4.4.3.4. Araştırmanın Tasarımı

Çalışma kapsamında, değişkenler arasındaki bağlantılarla ilgili bir matris halinde getirilmiş tasarım Şekil 4.1’de grlmektedir.

Araştırmanın tasarımı; araştırma sorusu, alanı, evreni, değişkenleri, veri toplama yöntemi ve çalışma için kullanılan analiz tekniklerinin yer aldığı sistematik bir çizimden oluşmaktadır.



Şekil 4. 1. Araştırma Tasarımı

4.4.3.5. Verilerin Analizi

Anket çalışması, 1 Haziran – 1 Ekim 2018 tarihleri arasında katılımcılar tarafından Online olarak cevaplanmıştır. Yanıtlar Google Forms platformu üzerinden alınmıştır. Toplam 50 sorudan ve 3 bölümden oluşan ankete 1000 kişi katılmıştır.

Veri toplama sürecinin tamamlanmasının ardından, veriler, Excel'e aktarılmıştır. 1000 katılımcıdan oluşan veri seti Excel'de istatistik programına hazır hale getirilmiştir ve IBM SPSS V23 ile analiz edilmiştir.

4.4.3.6. Verilerin Toplama Aracı

Araştırmada elde edilen verilerin toplanması için üç bölümden oluşan anket formu kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan anket formunun birinci bölümünde katılımcıların demografik özelliklerinin belirlenmesi için 9 adet soru formu, anketin ikinci bölümünde katılımcıların finansal bilgilerine ait 24 adet soru formu ve anketin üçüncü bölümünde katılımcıların Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısını belirlemek için beşli likert tipli 17 maddelik ölçek sunulmuştur.

4.4.3.7. Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde geliştirilmiş olan ölçme araçlarından elde edilen verilerin analizi sonucunda ortaya çıkan bulgular ve yorumlar sunulmuştur.

Kişisel Bilgi Formu:

Veri toplama aracı olan anket formunun ilk bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemek için sırası ile cinsiyet, yaş, medeni durum, öğrenim durumu, çalışma durumu, emeklilik durumu, mülkiyet durumu, gelir durumları ve ekonomi/finans eğitim durumu soruları sorulmuştur. Araştırmaya katılan bireylerin demografik özelliklerine ait dağılımları tablo 4.5’de verilmiştir.

Tablo 4. 5. Araştırmaya Katılan Kişilerin Demografik Özellikleri

Cinsiyet	Sayı	Yüzde(%)
Erkek	801	80,1
Kadın	199	19,9
Toplam	1000	100,0
Yaş	Sayı	Yüzde(%)
18-35	565	56,5
36-50	367	36,7
51-65	68	6,8
Toplam	1000	100,0
Medeni Durum	Sayı	Yüzde(%)
Evli	585	58,5
Bekâr	415	41,5
Toplam	1000	100,0
Öğrenim Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Lise ve Altı	72	7,2
Üniversite	688	68,8
Yüksek Lisans / Doktora	240	24,0
Toplam	1000	100,0
Çalışma Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Çalışıyorum	745	74,5
Çalışmıyorum	255	25,5
Toplam	1000	100,0
Emeklilik Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Emekliyim	61	6,1
Emekli Değilim	939	93,9
Toplam	1000	100,0
Mülkiyet Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Kendi Evimiz	541	54,1
Kira	415	41,5
Diğer	44	4,4
Toplam	1000	100,0
Gelir Durumu	Sayı	Yüzde(%)

2000 TL ve Altı	187	18,7
2001-5000 TL	353	35,3
5001-10000 TL	309	30,9
10001 TL ve Üstü	151	15,1
Toplam	1000	100,0
Ekonomi/Finans Alanlarında Eğitimi Alma Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Evet	450	45,0
Hayır	550	55,0
Toplam	1000	100,0

Araştırmaya katılan katılımcıların; cinsiyetlerine göre dağılımları incelendiğinde, %80,10'unun erkek, %19,9'unun kadın, yaşlarına göre dağılımları incelendiğinde, %56,6'sının 18-35 yaş, %36,7'sinin 36-50 yaş, %6,8'inin 51-65 yaş olduğu belirlenmiştir. Eğitim durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, %7,2'sinin lise ve altı, %68,8'inin üniversite, %24,0'ının yüksek lisans, medeni durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, %58,5'inin evli, %41,5'inin bekâr olduğu belirlenmiştir. Çalışma durumlarına göre dağılımları incelendiğinde %74,5'inin çalışıyor, %25,0'inin çalışmıyor, emeklilik durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, %6,1'inin emekli, %93,9'unun emekli değil olduğu belirlenmiştir. Mülkiyet sahibi olma durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, %54,1'inin kendi evi, %41,5'inin kira, %4,4'ünün diğer, aylık ortalama gelir durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %18,7'sinin 2000 TL ve altı, %35,3'ünün 2001-5000 TL, %30,9'unun 5001-10000 TL, %15,1'inin 10001 TL ve üzeri olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların ekonomi/finans eğitimi alma durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, katılımcıların %45'inin finans eğitimi aldığı, %55'inin ise finans eğitimi almadıkları belirlenmiştir.

Katılımcıların Finansal Bilgi Formu:

Veri toplama aracı olan anket formunun ikinci bölümünde katılımcıların finansal bilgi durumlarını belirlemek için 24 adet soru sorulmuştur. Araştırmaya katılan bireylerin finansal özelliklerine ait dağılımları aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

Tablo 4. 6. Katılımcıların Bütçe Yapma Durumlarına Göre Dağılımları

Bütçe Yapma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	646	64,6
Hayır	354	35,4
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların bütçe yapma durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, %64,6'sının evet, %35,4'ünün hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 7. Katılımcıların Borç Olması Durumlarına Göre Dağılımları

Borç Olması	Sayı	Yüzde(%)
Evet	681	68,1
Hayır	319	31,9
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların borç olması durumlarına göre dağılımları incelendiğinde, %68,1'inin evet, %31,9'unun hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 8. Katılımcıların Borç Türüne Göre Dağılımları

Borç Türü	Sayı	Yüzde(%)
Kredi Kartı	441	42,3
Konut Kredisi	166	15,9
Taşıt Kredisi	63	6,0
İhtiyaç (Tüketici) Kredisi	287	27,5
Diğer	85	8,2
Toplam	1000	100,0

#çoklu cevap olduğundan toplam frekans farklılık gösterebilir

Borcu olduğunu belirten katılımcıların borç türüne göre dağılımları incelendiğinde, %42,3'ünün kredi kartı, %15,9'unun konut kredisi, %6,0'sının taşıt kredisi, %27,5'inin ihtiyaç kredisi, %8,2'sinin diğer olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 9. Katılımcıların Reşit Olmayan Çocuk Sahibi Olma Durumuna Göre Dağılımları

Reşit Olmayan Çocuk Sahibi Olma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	437	43,7
Hayır	563	56,3
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların reşit olmayan çocuk sahibi olma durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %43,7'sinin evet, %56,3'ünün hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 10. Katılımcıların Çocuklarının Eğitimi için Birikim Yapma Durumuna Göre Dağılımları

Çocuk İçin Yatırım Yapma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	249	57,0
Hayır	188	43,0
Toplam	437	100,0

Çocuk sahibi olan katılımcıların çocuk veya çocuklarının eğitimi için birikim yapma durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %57,0'ının evet diyerek birikim yaptığı, %43,0'ının hayır diyerek birikim yapmadığı belirlenmiştir.

Tablo 4. 11. Katılımcıların Tasarruf Alışkanlığı Olması Durumuna Göre Dağılımları

Tasarruf Alışkanlığı Olması	Sayı	Yüzde(%)
Yok	146	14,6
Her Ay	499	49,9
Bazı Aylarda	199	19,9
Ara Sıra	148	14,8
Yılda Bir	8	0,8
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların tasarruf alışkanlığı olması durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %14,6'sının yok, %49,9'unun her ay, %19,9'unun bazı aylarda, %14,8'inin ara sıra, %0,8'inin yılda bir olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 12. Katılımcıların Tasarrufu Değerlendirme Durumuna Göre Dağılımları

Tasarruf Değerlendirme Durumu	Sayı	Yüzde(%)
Vadeli Mevduat	267	13,7
Repo	19	1,0
Altın	346	17,7
Döviz	381	19,5
BES Emeklilik Planım Var	285	14,6
Gayrimenkul Alıyorum	87	4,5
Hisse Senedi	278	14,2
Tahvil/Hazine Bonosu	29	1,5
Yatırım Fonları	96	4,9
Forex	33	1,7
Sanal Paralar	97	5,0
Diğer	34	1,7
Toplam	1952	100,0

#çoklu cevap olduğundan toplam frekans farklılık gösterebilir

Katılımcıların tasarrufu değerlendirme durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %13,7'sinin vadeli mevduat, %1,0'ının repo, %17,7'sinin altın, %19,5'inin döviz, %14,6'sının BES emeklilik planı olduğu, %4,5'inin gayrimenkul aldığı, %14,2'sinin hisse senedi, %1,5'inin tahvil/hazine bonosu, %4,9'unun yatırım fonları, %1,7'sinin forex, %5,0'ının sanal paralar, %1,7'sinin diğer olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 13. Katılımcıların Tasarruf Değerlendirme Konusunda Yardımcının Olması Durumuna Göre Dağılımları

Tasarruf Değerlendirme Konusunda Yardımcının Olması	Sayı	Yüzde(%)
Evet	118	11,8
Hayır	882	88,2
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların tasarruf değerlendirme konusunda yardımcının olması durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %88,62'sinin hayır, %11,8'inin evet olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 14. Katılımcıların Tasarruf Değerlendirme Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları

Yardımcı Kim	Sayı	Yüzde(%)
Ailem	25	21,6
Arkadaşlarım	20	17,2
Kendim	43	37,1
Yatırım Danışmanım	24	20,7
Diğer	4	3,4
Toplam	116	100,0

#Boş bırakan 2 katılımcı bulunmaktadır.

Tasarruf konusunda yardımcısı olduğunu belirten katılımcıların tasarruflarını değerlendirme konusunda yardımcılarının kim olduğuna göre dağılımları incelendiğinde, %21,6'sının aile, %17,2'sinin arkadaş, %37,1'inin kendi, %20,7'sinin yatırım danışmanından yardım aldığı belirlenirken, %3,4'ünün ise diğer yardımcıları tarafından yardım alındığı belirlenmiştir.

Tablo 4. 15. Katılımcıların Sigorta Yaptırma Durumuna Göre Dağılımları

Sigorta Yaptırma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	566	56,6
Hayır	434	43,4
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların sigorta yaptırma olduğuna göre dağılımları incelendiğinde, %56,6'sının evet, %43,4'ünün hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 16. Katılımcıların Sigorta Türüne Göre Dağılımları

Sigorta Türü	Sayı	Yüzde(%)
Hayat Sigortası	240	19,3
Otomobil Sigortası	418	33,6
Yangın Sigortası	191	15,4
Deprem Sigortası	340	27,4
Diğer	54	4,3
Toplam	1243	100,0

#çoklu cevap olduğundan toplam frekans farklılık gösterebilir

Katılımcıların sigorta türüne göre dağılımları incelendiğinde, %19,3'ünün hayat sigortası, %33,6'sının otomobil sigortası, %15,4'ünün yangın sigortası, %27,4'ünün deprem sigortası, %4,3'ünün diğer olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 17. Katılımcıların Sigorta Konusunda Yardımcının Olması Durumuna Göre Dağılımları

Sigorta Konusunda Yardımcının Olması	Sayı	Yüzde(%)
Evet	302	30,2
Hayır	698	69,8
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların sigorta konusunda yardımcıının olması durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %30,2'sini evet, %69,8'inin hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 18. Katılımcıların Sigorta Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları

Yardımcı Kim	Sayı	Yüzde(%)
Acentem	246	81,5
Arkadaşım	24	7,9
Ailem	16	5,3
Kendim	16	5,3
Toplam	302	100,0

Yardımcısı olduğunu belirten katılımcıların sigorta konusunda yardımcıının kim olduğuna göre dağılımları incelendiğinde, %81,5'inin acente, %7,9'unun arkadaş, %5,3'ünün aile, %5,3'ünün kendi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 19. Katılımcıların Emeklilik İçin Birikim Yapma Durumuna Göre Dağılımları

Emeklilik İçin Birikim Yapma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	612	61,2
Hayır	388	38,8
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların emeklilik için birikim yapma durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %61,2'sinin evet, %38,8'inin hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 20. Katılımcıların Emeklilikte Birikim Olanaklarını Kullanma Türüne Göre Dağılımları

Emeklilik İçin Birikim Yapma	Sayı	Yüzde(%)
SGK	174	29,0
Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)	75	12,5
Hem SGK hem de Bireysel Emeklilik Sistemi	196	32,7
SGK, BES, Diğer	108	18,0
Diğer	46	7,7
Toplam	599	100,0

#Boş bırakan 13 katılımcı bulunmaktadır.

Katılımcıların emeklilikte birikim olanaklarını kullanma türüne göre dağılımları incelendiğinde, %29,0'ının SGK, %12,5'inin BES, %32,7'sinin hem SGK hem de BES, %18'inin SGK, BES ve Diğer seçenekler ile birikim yaptığı ve %7,7'sinin sadece diğer olanaklarla emeklilikte birikim yaptığı belirlenmiştir.

Tablo 4. 21. Katılımcıların Emeklilik Konusunda Yardımcının Olması Durumuna Göre Dağılımları

Emeklilik Konusunda Yardımcının Olması	Sayı	Yüzde(%)
Evet	102	10,2
Hayır	898	89,8
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların sigorta konusunda emeklilik olması durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %10,2'sinin evet, %89,8'inin hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 22. Katılımcıların Emeklilik Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları

Yardımcı Kim	Sayı	Yüzde(%)
Acentem	25	24,8
Arkadaşım	3	3,0
Ailem	18	17,8
Kendim	18	17,8
Bankam	37	36,6
Toplam	101	100,0

#Boş bırakan 1 katılımcı bulunmaktadır.

Katılımcıların emeklilik konusunda yardımcı kim olduğuna göre dağılımları incelendiğinde, %24,8'inin acente, %3,0'ının arkadaş, %17,8'inin aile, %17,8'inin kendi, %36,6'sının bankası olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 23. Katılımcıların Emeklilik Planlarının Yeterli Olacağını Düşünme Durumuna Göre Dağılımları

Emeklilik Planlarının Yeterli Olacağını Düşünme	Sayı	Yüzde(%)
Evet	222	22,2
Hayır	467	46,7
Kararsızım	311	31,1
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların emeklilik planlarının yeterli olacağını düşünme durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %22,2'sinin evet, %46,7'sinin hayır, %31,1'inin kararsızım olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 24. Katılımcıların Finansal Kararlar Alırken Ödenecek Vergileri Dikkate Alarak Planlama Yapma Durumuna Göre Dağılımları

Finansal Kararlar Alırken Ödenecek Vergileri Dikkate Alarak Planlama Yapma	Sayı	Yüzde(%)
Evet	537	53,7
Hayır	463	46,3
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların finansal kararlar alırken ödenecek vergileri dikkate alarak planlama yapma durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %53,7'sinin evet, %46,3'ünün hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 25. Katılımcıların Vergiye Tabi Olan Yatırımlar Olmasına Göre Dağılımları

Vergiye Tabi Olan Yatırımlar Olması	Sayı	Yüzde(%)
Evet	454	45,4
Hayır	546	54,6
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların vergiye tabi olan yatırımlarının olmasına göre dağılımları incelendiğinde, %45,4'ünün evet, %54,6'sının hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 26. Katılımcıların Vergiye Tabi Olan Yatırımlarda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları

Yardımcı Kim	Sayı	Yüzde(%)
Gayrimenkul Yatırım Danışmanım	4	0,9
Mali Müşavirim	57	13,0
Banka Yatırım Danışmanım	25	5,7
Arkadaşım	19	4,3
Ailem	32	7,3
Kendim	300	68,6
Toplam	437	100,0

#Boş bırakan 17 katılımcı bulunmaktadır.

Katılımcıların vergiye tabi olan yatırımlarda yardımcıının kim olduğuna göre dağılımları incelendiğinde, %0,9'unun gayrimenkul yatırım danışmanı, %13,0'ının mali müşavir, %5,7'sinin banka yatırım danışmanı, %4,3'ünün arkadaş, %7,3'ünün aile, %68,6'sının kendi olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 27. Katılımcıların Miras Planı Olmasına Göre Dağılımları

Miras Planı	Sayı	Yüzde(%)
Evet	358	35,8
Hayır	642	64,2
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların miras planı olmasına göre dağılımları incelendiğinde, %35,8'inin evet, %64,2'sinin hayır olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 28. Katılımcıların Miras Konusunda Yardımcının Kim Olduğuna Göre Dağılımları

Yardımcı Kim	Sayı	Yüzde(%)
Avukatım	27	7,9
Mali Müşavirim	4	1,2
Yatırım Danışmanım	3	0,9
Özel Bankacılık Biriminde ki Danışmanım	2	0,6
Ailem	42	12,3
Kendim	264	77,2
Toplam	342	100,0

#Boş bırakan 16 katılımcı bulunmaktadır.

Katılımcıların miras konusunda kim olduğuna göre dağılımları incelendiğinde, %7,9'unun avukatım, %1,2'sinin mali müşavirim, %0,9'unun yatırım danışmanı, %0,6'sının özel bankacılık birimindeki danışman, %12,3'ünün ailem, %77,2'sinin kendim olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 29. Katılımcıların Tercih Edilen Danışmanlık Türüne Göre Dağılımları

Tercih Edilen Danışmanlık Türü	Sayı	Yüzde(%)
Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	407	40,7
Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı	593	59,3
Toplam	1000	100,0

Katılımcıların tercih ettikleri danışmanlık türüne göre dağılımları incelendiğinde, %40,7'sinin her bir finansal hizmet konusu için ayrı ayrı uzmanlara danışmak, %59,3'ünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 30. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Cinsiyet Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Cinsiyet	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
Erkek	n 351	450	16,237	0,000*
	% 86,20	75,90		
Kadın	n 56	143		
	% 13,80	24,10		

*p<0,01

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=16,237$; $p=0,000$; $p<0.01$). Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Tercih edilen danışmanlık türü tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olan katılımcıların %75,90 oranında büyük çoğunlukla erkek olduğu belirlenmiştir. Tercih edilen danışmanlık türü her bir finansal hizmet konusu için ayrı ayrı uzmanlara danışmak olan katılımcıların %86,20 oranında büyük çoğunlukla erkek olduğu belirlenmiştir.

Ek olarak çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, hem kadın hem de erkek katılımcıların kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 31. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Yaş Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Yaş	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
18-35 yaş	n 235 % 57,70	330 55,60	0,686	0,710
36-50 yaş	n 147 % 36,10	220 37,10		
51 yaş ve üzeri	n 25 % 6,10	43 7,30		

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile yaş arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile yaş arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile yaş arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile yaş arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir ($p>0.05$). Bu durumda H1 reddedilmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, tüm yaş gruplarının kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 32. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Eğitim Durumu Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Eğitim Durumu	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p	
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı			
Lise Ve Altı	n %	29 7,10	43 7,30	0,533	0,766
Üniversite	n	285	403		
	%	70,00	68,00		
Yüksek Lisans/Doktora	n	93	147		
	%	22,90	24,80		

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile eğitim durumu arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile eğitim durumu arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile eğitim durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile eğitim durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir ($p > 0.05$). Bu durumda H1 reddedilmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, tüm eğitim düzeylerinin kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 33. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Medeni Durum Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Medeni Durum	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	P
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
Evli	n	234	0,286	0,593*
	%	57,50		
Bekâr	n	173		
	%	42,50		

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile medeni durumu arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile medeni durumu arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile medeni durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile medeni durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir ($p>0.05$). Bu durumda **H₁** reddedilmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, iki medeni durumun da kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 34. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Çalışma Durumu Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Çalışma Durumu	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
Çalışıyor	n	284	8,053	0,005*
	%	69,80		
Çalışmıyor	n	123		
	%	30,20		

* $p<0,01$

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile çalışma durumu arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile çalışma durumu arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile çalışma durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile çalışma durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlıdır ($X^2=8,053$; $p=0,005$; $p<0.01$). Bu durumda H₁ kabul edilmiştir. Tercih edilen danışmanlık türü her bir finansal hizmet konusu için ayrı ayrı uzmanlara danışmak olan katılımcıların %69,80 oranında büyük çoğunlukla çalışıyor olduğu belirlenmiştir. Tercih edilen danışmanlık türü tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olan katılımcıların %77,70 oranında büyük çoğunlukla çalışıyor olduğu belirlenmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, çalışan ve çalışmayan katılımcıların kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün, tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 35. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Emeklilik Durumu Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Emeklilik Durumu	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
Emekli	n 24 % 5,90	37 6,20	0,049	0,824
Emekli Değil	n 383 % 94,10	556 93,80		

*p<0,05

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile emeklilik durumu arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile emeklilik durumu arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile emeklilik durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile emeklilik durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir ($p>0.05$). Bu durumda H₁ reddedilmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, emekli olan ve emekli olmayan katılımcıların kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 36. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Mülkiyet Durumu Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Mülkiyet Durumu	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
Kendi Evimiz	n 225	316	1,066	0,587
	% 55,30	53,30		
Kira	n 162	253		
	% 39,80	42,70		
Diğer	n 20	24		
	% 4,90	4,00		

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile mülkiyet durumu arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile mülkiyet durumu arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile mülkiyet durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile mülkiyet durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir ($p > 0.05$). Bu durumda **H₁** reddedilmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, kendi evi olan ve kirada katılımcıların kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 37. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Gelir Durumu Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Gelir Durumu	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
2000 TL ve Altı	n 82 % 20,10	105 17,70	1,647	0,643
2001-5000 TL	n 139 % 34,20	214 36,10		
5001-10000 TL	n 121 % 29,70	188 31,70		
10001 TL ve Üstü	n 65 % 16,00	86 14,50		

*p<0,01

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile gelir durumu arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile gelir durumu arasında bir ilişki vardır.

Tercih edilen danışmanlık türü ile gelir durumu arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile gelir durumu arasındaki ilişki istatistiksel olarak %95 güven seviyesinde anlamlı değildir (p>0.05). Bu durumda **H₁** reddedilmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, tüm gelir düzeylerinde katılımcıların kendi grupları içerisinde çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Tablo 4. 38. Tercih Edilen Danışmanlık Türü İle Finansal Eğitim Alma Arasındaki İlişki

Tercih Edilen Danışmanlık Türü* Finansal Eğitim Alma	Tercih Edilen Danışmanlık Türü		X ²	p
	Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı		
Evet	n 140 % 31,1	310 68,9	31,170	0,000**
Hayır	n 267 % 48,5	283 51,5		

**p<0,01

H₀: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile Finansal Eğitim Alma arasında bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile Finansal Eğitim Alma arasında bir ilişki vardır.

Katılımcıların tercih edilen danışmanlık türü ile finansal eğitimi alma arasındaki ilişkinin anlamlı olduğu belirlenmiştir ($X^2=31,170$; $p=0,000$; $p<0,01$). Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Tercih edilen danışmanlık türü tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olan katılımcıların %68,9 oranında büyük çoğunlukla finansal eğitim alanlar olduğu belirlenmiştir. Tercih edilen danışmanlık türü her bir finansal hizmet konusu için ayrı ayrı uzmanlara danışmak olan katılımcıların %48,5 oranında büyük çoğunlukla finansal eğitim almayanlar olduğu belirlenmiştir.

Çapraz tablo analizinde frekans değerleri göz önüne alındığında, finansal eğitim alma durumuna göre hem finansal eğitim almış olan hem de almamış olan katılımcıların çoğunluk olarak tercih ettikleri finansal danışmanlık türünün tüm finansal konular için aynı uzman ile tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı olduğu belirlenmiştir.

Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği:

Veri toplama aracı olan anket formunun üçüncü bölümünde araştırmacı tarafından geliştirilen 17 maddelik beşli likert (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3=Kararsızım 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle Katılıyorum) bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeği sorulmuştur.

Tablo 4. 39. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğinin Sayı ve Yüzde dağılımları

Hayatımla ilgili gelecekte ulaşmayı istediğim uzun vadeli finansal amaç ve hedeflerim vardır.		
Kesinlikle katılmıyorum	18	1,8
Katılmıyorum	37	3,7
Kararsızım	120	12,0
Katılıyorum	331	33,1
Kesinlikle katılıyorum	494	49,4
Ev, araba almak veya yatırım gibi finansal kararları alırken, gelecekte ulaşmak istediğim hedeflerim ve amaçlarıma göre hareket ediyorum.		
Kesinlikle katılmıyorum	14	1,4
Katılmıyorum	52	5,2
Kararsızım	123	12,3
Katılıyorum	370	37,0
Kesinlikle katılıyorum	441	44,1
Kendim ve ailemin geleceği için maddi refahımız bakımından endişe ediyorum.		
Kesinlikle katılmıyorum	45	4,5
Katılmıyorum	145	14,5
Kararsızım	125	12,5
Katılıyorum	287	28,7
Kesinlikle katılıyorum	398	39,8
Ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.		
Kesinlikle katılmıyorum	245	24,5
Katılmıyorum	408	40,8
Kararsızım	113	11,3
Katılıyorum	137	13,7
Kesinlikle katılıyorum	97	9,7
Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.		
Kesinlikle katılmıyorum	216	21,6
Katılmıyorum	348	34,8
Kararsızım	122	12,2
Katılıyorum	193	19,3
Kesinlikle katılıyorum	121	12,1
Bütçemin (gelir-gider) danışman gözetiminde kontrol altında olması ve hedeflerime ulaşma noktasında alacağım finansal kararlarda gerektiğinde beni uyarmasına ihtiyacım var.		
Kesinlikle katılmıyorum	201	20,1
Katılmıyorum	318	31,8
Kararsızım	181	18,1
Katılıyorum	212	21,2
Kesinlikle katılıyorum	88	8,8

Tasarruflarımı değerlendirme noktasında danışmandan beklentim, yatırım araçları sunması ve tanıtması değil hedeflerim için ihtiyaç duyduğum araçları belirleyebilmesidir.		
Kesinlikle katılmıyorum	77	7,7
Katılmıyorum	120	12,0
Kararsızım	144	14,4
Katılıyorum	431	43,1
Kesinlikle katılıyorum	228	22,8
Ailemin ve benim hangi sigorta türlerine ihtiyacımızın olduğunu bilmek isterim.		
Kesinlikle katılmıyorum	94	9,4
Katılmıyorum	172	17,2
Kararsızım	154	15,4
Katılıyorum	401	40,1
Kesinlikle katılıyorum	179	17,9
Vergi işlemlerimi takip edip zamanında yönetebiliyorum.		
Kesinlikle katılmıyorum	39	3,9
Katılmıyorum	121	12,1
Kararsızım	169	16,9
Katılıyorum	432	43,2
Kesinlikle katılıyorum	239	23,9
Emeklilik hayatımı planlamayı henüz düşünmedim.		
Kesinlikle katılmıyorum	138	13,8
Katılmıyorum	243	24,3
Kararsızım	136	13,6
Katılıyorum	293	29,3
Kesinlikle katılıyorum	190	19,0
Devletin vereceği emekli maaşının, emeklilik hayatımda yeterli olacağını düşündüğümünden dolayı emekliliğim için başka bir birikim yapmaya gerek duymuyorum.		
Kesinlikle katılmıyorum	573	57,3
Katılmıyorum	285	28,5
Kararsızım	65	6,5
Katılıyorum	43	4,3
Kesinlikle katılıyorum	34	3,4
Maddi olarak rahat bir emeklilik hayatı için yapacağım birikimin miktarını bilmiyorum.		
Kesinlikle katılmıyorum	126	12,6
Katılmıyorum	219	21,9
Kararsızım	171	17,1
Katılıyorum	320	32,0
Kesinlikle katılıyorum	164	16,4
Hangi emeklilik planını uygulayacağımı bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.		
Kesinlikle katılmıyorum	138	13,8
Katılmıyorum	257	25,7
Kararsızım	197	19,7
Katılıyorum	276	27,6
Kesinlikle katılıyorum	132	13,2
Emeklilik hayatımı arzu ettiğim yaşam tarzı ve koşullarına uygun olarak sürdürmek için danışman eşliğinde hazırlanan planımın olmasını isterim.		
Kesinlikle katılmıyorum	102	10,2
Katılmıyorum	190	19,0
Kararsızım	215	21,5
Katılıyorum	346	34,6
Kesinlikle katılıyorum	147	14,7

Servet yönetimi, miras, veraset gibi konular benim için önemlidir ve yardıma ihtiyacım var.		
Kesinlikle katılmıyorum	129	12,9
Katılmıyorum	290	29,0
Kararsızım	229	22,9
Katılıyorum	267	26,7
Kesinlikle katılıyorum	85	8,5
Finansal danışman tarafından hazırlanan bana özel ve yazılı bir finansal planımın olmasını isterim.		
Kesinlikle katılmıyorum	92	9,2
Katılmıyorum	154	15,4
Kararsızım	175	17,5
Katılıyorum	436	43,6
Kesinlikle katılıyorum	143	14,3
İhtiyacım olan tüm hizmetleri aynı finansal danışman yönetiminde almayı ve tüm bu hizmetler için sadece kendi finansal planlama danışmanım ile muhatap olmak isterim.		
Kesinlikle katılmıyorum	94	9,4
Katılmıyorum	150	15,0
Kararsızım	177	17,7
Katılıyorum	406	40,6
Kesinlikle katılıyorum	173	17,3

Ölçeğe ait geçerlilik güvenirlik analizi sonuçları aşağıda verilmiştir.

Tablo 4. 40. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği Maddelerine İlişkin İstatistikler

Madde No	Madde Ortalaması	Madde Standart Sapması	Madde Toplam Korelasyonu	Madde Silme Güvenirlik Katsayısı
1	46,680	115,317	0,131	0,852
2	46,610	114,256	0,184	0,850
3	44,590	111,225	0,236	0,850
4	46,010	101,334	0,624	0,830
5	45,780	99,225	0,671	0,827
6	45,770	99,997	0,685	0,827
7	44,830	106,875	0,430	0,840
8	45,040	106,036	0,445	0,840
9	46,150	111,626	0,264	0,848
10	45,280	107,136	0,351	0,845
11	46,760	116,850	0,043	0,856
12	45,260	102,123	0,574	0,833
13	45,430	98,888	0,724	0,825
14	45,190	100,960	0,671	0,828
15	45,550	104,911	0,514	0,836
16	45,050	102,616	0,621	0,831
17	45,020	106,552	0,433	0,840
Güvenirlik Düzeyi= 0,807				

Tablo 4.40 incelendiğinde, bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğinde 0,30'un altında bulunan 5 madde (1, 2, 3, 9 ve 11 numaralı maddeler) gözde çarpmaktadır. Madde-toplam korelasyon değeri 0,30'un altında olan maddelerin madde ölçme gücünün zayıf olması ya da yeterince güçlü olmaması, ölçekle ölçülmesi beklenen yapıya ait düzeyin saptanmasında yeterince katkı sağlamayacakları düşüncesiyle (Şencan, 2005) diğer analizlere devam edebilmek için öncelikle ölçekte 5 maddenin çıkarılmasının uygun olacağına karar verilmiştir. Ölçekten madde çıkarımı yapıldıktan sonraki güvenirlik analizi sonuçları Tablo 4.41'deki gibidir.

Tablo 4. 41. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği Maddelerine İlişkin İstatistikler

Madde No	Madde Ortalaması	Madde Standart Sapması	Madde Toplam Korelasyonu	Madde Silme Güvenirlik Katsayısı
Madde 4	34,61	80,882	0,605	0,868
Madde 5	34,38	79,012	0,652	0,865
Madde 6	34,37	79,120	0,694	0,862
Madde 7	33,43	84,503	0,474	0,875
Madde 8	33,64	83,464	0,501	0,874
Madde 10	33,89	86,925	0,296	0,887
Madde 12	33,86	81,318	0,567	0,870
Madde 13	34,03	78,263	0,726	0,860
Madde 14	33,79	79,235	0,717	0,861
Madde 15	34,15	82,960	0,549	0,871
Madde 16	33,66	80,589	0,674	0,864
Madde 17	33,63	84,455	0,465	0,876
Güvenirlik Düzeyi= 0,879				

Tablo 4.41'de görüldüğü üzere 17 maddeden 12 maddeye düşen ölçekte madde çıkarımı yapıldıktan sonra ölçeğin geri kalan maddeleri içerisindeki madde ilişki düzeylerinin yüksek olduğu belirlenmiştir. Ölçeğin iç tutarlılığını belirlemek için Cronbach's Alpha analizi kullanılmış olup ölçek güvenirliğinin 0,807'den 0,879'a yükseldiği bu değer de ölçeğin güvenirlik seviyesinin yüksek düzeyde olduğu anlamına gelmektedir.

Bu aşamadan sonra değişkenlerin toplam ölçekle arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu bağlamda $r > 0,30$ düzeyindeki ilişkiler veri setinin faktör analizine uygunluğuna işaret etmektedir. Tablo 4.42 incelendiğinde, geriye kalan ölçek

maddeleri ile toplam ölçek arasındaki ilişkinin tamamının söz konusu ölçütü karşıladığı görülmektedir. Tablo 4.42'ye göre maddelerle toplam ölçek arasındaki ilişkiler 0,419-0,785 arasında olduğu ve tüm maddeler için ilişkilerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p<0,01$). Bu bulgular ölçekteki maddelerin toplam puan ile ilişkisinin yüksek olduğunu ve maddelerde tutarlılık açısından problem olmadığını göstermektedir.

Tablo 4. 42. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğinin Madde Ve Toplam Ölçek Korelasyonu Değerleri

Madde No	r	p
Madde 4	0,683	0,000**
Madde 5	0,726	0,000**
Madde 6	0,757	0,000**
Madde 7	0,565	0,000**
Madde 8	0,592	0,000**
Madde 10	0,419	0,000**
Madde 12	0,653	0,000**
Madde 13	0,785	0,000**
Madde 14	0,775	0,000**
Madde 15	0,631	0,000**
Madde 16	0,737	0,000**
Madde 17	0,558	0,000**

**p<,01

Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına ait toplam 12 sorudan oluşan ölçeğin, faktör analizinin ön şartları olan değişkenler arasında belli oranda korelasyon bulunmasının sonucunda veri setinin faktör analizine uygunluğuna karar vermek amacıyla KMO değeri, Bartlett Küresellik testi ve değişkenler arasındaki ilişkiler esas alınmıştır (Tabachnick ve Fidel, 2014). KMO değerinin 0,60'tan yüksek olması veriler üzerinden faktör analizi yapılabileceğini göstermektedir (Büyüköztürk, 2009).

Tablo 4. 43. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği KMO Ve Bartlett Testi Sonucu

İstatistik	Değer
	KMO: 0,891
	Ki-kare Değeri (χ^2): 5682,555
Bartlett's Test of Sphericity	Serbestlik Derecesi (df): 66
	Anlamlılık Değeri (p): 0,000

Tablo 4.43’da görüldüğü üzere 0,891 (>,60) ve Barlett küresellik testi $p<0,01$ önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğu ve verilerin çok değişkenli normal dağılımdan elde edildiğini göstermektedir (Kan ve Akbaş, 2005:230). Sonraki süreç olan AFA’da faktör çıkarımı için Temel Bileşenler Analizi kullanılmış, faktörlerin nasıl döndürüleceğinin belirlenmesi için de dikey döndürme yöntemlerinden olan varimax dik döndürme yöntemi tercih edilmiştir. Ölçekteki maddelerin kalması ya da kalmaması durumuna karar vermede faktör yük değerlerinin 0,45 veya daha üzeri bir değer olması ölçüt olarak alınmıştır (Büyüköztürk, 2009). Bununla birlikte maddelerin tek bir faktör altında yük değeri taşıma özelliği de dikkate alınmıştır. 12 maddelik ölçekte faktör analizi sonucu toplam varyansın %44,44’ünü açıklayan ve 1 faktörlü bir yapı ortaya çıktığı görülmüştür. Tek faktörlü yapıda çıktığından döndürme işleminin yapılmasına gerek olmadığı belirlenmiştir. Tablo 4.44’de, yapılan analize ilişkin bulgular gösterilmiştir.

Tablo 4. 44. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğinin Öz Değerleri Ve Açıkladıkları Varyans Düzeyi

Bileşenler	Başlangıç Öz değerleri			Yüklerin Kareler Toplamı		
	Toplam	Varyans%	Kümülatif %	Toplam	Varyans %	Kümülatif %
1	5,333	44,444	44,444	5,333	44,444	44,444

Tablo 4.44’te anlaşılacağı üzere, bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeği öz değeri 1’den büyük 1 faktörlü bir yapı sergilemektedir. Birinci faktör toplam varyansın %44,444’ünü açıkladığı belirlenmiştir.

Tablo 4. 45. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeği Maddeleri Faktör Yük Değerleri

Maddeler	Faktör Yüğü
4.Ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.	0,680
5.Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.	0,726
6.Bütçemin (gelir-gider) danışman gözetiminde kontrol altında olması ve hedeflerime ulaşma noktasında alacağım finansal kararlarda gerektiğinde beni uyarmasına ihtiyacım var.	0,767

7.Tasarruflarımı değerlendirme noktasında danışmandan beklentim, yatırım araçları sunması ve tanıtması değil hedeflerim için ihtiyaç duyduğum araçları belirleyebilmesidir.	0,567
8.Ailemin ve benim hangi sigorta türlerine ihtiyacımızın olduğunu bilmek isterim.	0,590
10.Emeklilik hayatımı planlamayı henüz düşünmedim.	0,457
12.Maddi olarak rahat bir emeklilik hayatı için yapacağım birikimin miktarını bilmiyorum.	0,638
13.Hangi emeklilik planını uygulayacağımı bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.	0,785
14.Emeklilik hayatımı arzu ettiğim yaşam tarzı ve koşullarına uygun olarak sürdürmek için danışman eşliğinde hazırlanan planımın olmasını isterim.	0,797
15.Servet yönetimi, miras, veraset gibi konular benim için önemlidir ve yardıma ihtiyacım var.	0,644
16.Finansal danışman tarafından hazırlanan bana özel ve yazılı bir finansal planımın olmasını isterim.	0,759
17.İhtiyacım olan tüm hizmetleri aynı finansal danışman yönetiminde almayı ve tüm bu hizmetler için sadece kendi finansal planlama danışmanım ile muhatap olmak isterim.	0,555

Tablo 4.45'te oluşan faktör yapısı ve faktör yük değerleri sunulmaktadır. Tablodaki bulgular değerlendirilirken faktör yük değerinin $>0,30$ (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2016) olması dikkate alınmıştır. Tabloda görüldüğü üzere faktör yük değerleri ise 0,457- 0,797 arasında değişmektedir. Özetle, değerlendirilen ölçütler açısından sorunlu maddeye rastlanmamış faktör yüklerinin düzeyine göre madde çıkarımı yapılmasına gerek duyulmamıştır. Ölçeğin faktör yapısı incelendiğinde ise ölçeğin tek faktörlü yapıca olmasından dolayı ilgili faktöre ölçeğin adı olan “**Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı**” adı verilmiştir.

Tablo 4. 46. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğine Ait Normal Dağılım Testi Sonuçları

İstatistik	Sd	P	Çarpıklık	Basıklık	Ortalama	Ortanca
0,036	1000	0,004	-0,158	-0,216	3,086	3,083

Yapılan normal dağılım analizi sonucunda ölçeğin normal dağılımdan gelmediği belirlenmesine rağmen normal dağılımın diğer varsayımları olan basıklık ve çarpıklık değerlerinin $\pm 1,00$ arasında olması, ortalama ve ortancanın birbirine yakın olması ve örneklem hacminin merkezi limit teoremi gereği 30 veya üzerinde olduğundan ölçeğe ait verilerin normal dağılımdan çok fazla uzaklaşmadığı sonucuna varılmıştır.

Tablo 4. 47. Katılımcıların Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	\bar{X}	s.s
Ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var	2,43	1,262
Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var	2,66	1,331
Bütçemin (gelir-gider) danışman gözetiminde kontrol altında olması ve hedeflerime ulaşma noktasında alacağım finansal kararlarda gerektiğinde beni uyarmasına ihtiyacım var	2,67	1,256
Tasarruflarımı değerlendirme noktasında danışmandan beklentim, yatırım araçları sunması ve tanıtması değil hedeflerim için ihtiyaç duyduğum araçları belirleyebilmesidir	3,61	1,182
Ailemin ve benim hangi sigorta türlerine ihtiyacımızın olduğunu bilmek isterim	3,40	1,228
Emeklilik hayatımı planlamayı henüz düşünmedim	3,15	1,351
Maddi olarak rahat bir emeklilik hayatı için yapacağım birikimin miktarını bilmiyorum	3,18	1,292
Hangi emeklilik planını uygulayacağımı bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var	3,01	1,271
Emeklilik hayatımı arzu ettiğim yaşam tarzı ve koşullarına uygun olarak sürdürmek için danışman eşliğinde hazırlanan planımın olmasını isterim	3,25	1,214
Servet yönetimi, miras, veraset gibi konular benim için önemlidir ve yardıma ihtiyacım var	2,89	1,184
Finansal danışman tarafından hazırlanan bana özel ve yazılı bir finansal planımın olmasını isterim	3,38	1,176
İhtiyacım olan tüm hizmetleri aynı finansal danışman yönetiminde almayı ve tüm bu hizmetler için sadece kendi finansal planlama danışmanım ile muhatap olmak isterim	3,41	1,206
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı = 3,08		

Tablo 4.47’de yer alan katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde, ölçeğin genel algılarının orta düzeyin üzerinde ($\bar{X} = 3,08$) olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğine ait en düşük algıya sahip maddenin “Ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var” ($\bar{X}=2,43$) maddesi iken, en yüksek algıya sahip maddenin “Tasarruflarımı değerlendirme noktasında danışmandan beklentim, yatırım araçları sunması ve tanıtması değil hedeflerim için ihtiyaç duyduğum araçları belirleyebilmesidir” ($\bar{X}=3,61$) maddesi olduğu görülmektedir.

Tablo 4. 48. Katılımcıların Cinsiyetlerine Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

Ölçekler	Cinsiyet	n	\bar{x}	s.s.	sd	t	p
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Erkek	801	3,02	0,82	998	5,844	0,000*
	Kadın	199	3,37	0,75			

p<0,01*

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları cinsiyetlerine göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin t-testi algılarında (t=5,844; p<0,01) cinsiyetlerine göre p<0.01 düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için t-testinin sonuçları incelenmiştir. Bu sonuçlar incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı cinsiyeti kadın (=3,37) olan katılımcıların erkek (=3,02) olanlara göre daha fazladır.

Tablo 4. 49. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

Ölçekler	Medeni Durum	n	\bar{x}	s.s.	sd	t	p
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Evli	585	3,01	0,85	998	3,580	0,000*
	Bekâr	415	3,19	0,76			

p<0,01*

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları medeni durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin t-testi algılarında (t=3,580; p<0,01) medeni durumlarına göre p<0.01 düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için t-testinin sonuçları incelenmiştir. Bu sonuçlar incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı medeni durumu bekâr (\bar{x} =3,19) olan katılımcıların evli (\bar{x} =3,01) olanlara göre daha fazladır.

Tablo 4. 50. Katılımcıların Çalışma Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

Ölçekler	Çalışma Durumu	n	\bar{x}	s.s.	sd	t	p
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Çalışıyor	745	3,07	0,82	998	0,615	0,539
	Çalışmıyor	255	3,11	0,80			

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları çalışma durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları çalışma durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin t-testi algılarında çalışma durumlarına göre $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermemektedir. Bu durumda H1 reddedilmiştir.

Tablo 4. 51. Katılımcıların Emeklilik Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

Ölçekler	Emeklilik Durumu	n	\bar{x}	s.s.	sd	t	p
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Emekli	61	2,88	0,75	998	-2,149	0,035*
	Emekli Değil	939	3,09	0,82			

$p < 0,05^*$

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları emeklilik durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları emeklilik durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin t-testi algılarında ($t = -2,149$; $p < 0,05$) emeklilik durumlarına göre $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için t-testinin sonuçları incelenmiştir. Bu sonuçlar incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı emeklilik durumu emekli değil ($\bar{x} = 3,09$) olan katılımcıların emekli olanlara ($\bar{x} = 2,88$) göre daha fazladır.

Tablo 4. 52. Katılımcıların Yaşlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Ölçekler	Yaş	n	\bar{x}	s.s.	sd	F	p	(fark) LSD
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	18-35 yaş ⁽¹⁾	565	3,16	0,79	2	6,571	0,002*	(1-2) (1-3)
	36-50 yaş ⁽²⁾	367	3,02	0,84				
	51 yaş ve üstü ⁽³⁾	68	2,86	0,83				

p<0,01*

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları yaş gruplarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları yaş gruplarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında (F=6,571; p<0,01) yaşlarına göre p<0.01 düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için LSD testinin sonuçları incelenmiştir. LSD sonuçları incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 18-35 yaş, 36-50 yaş, 51 yaş ve üzeri arasındaki fark önemlidir. Yaşı 18-35 yaş (\bar{x} =3,16) olan katılımcıların algıları 36-50 yaş (\bar{x} =3,02) ve 51 yaş ve üzeri (\bar{x} =2,86) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 4. 53. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Ölçekler	Eğitim Durumu	n	\bar{x}	s.s.	sd	F	p	(fark) LSD
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Lise ve Altı ⁽¹⁾	72	3,22	0,97	2	4,585	0,010*	(2-3)
	Üniversite ⁽²⁾	688	3,12	0,81				
	Yüksek Lisans / Doktora ⁽³⁾	240	2,95	0,76				

p<0,01*

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları eğitim durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında (F=4,585; p<0,01) eğitim durumlarına göre p<0.01 düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H1 kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için LSD testinin sonuçları incelenmiştir. LSD sonuçları

incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında üniversite ve yüksek lisans/doktora arasındaki fark önemlidir. Eğitim durumu üniversite ($\bar{x}=3,12$) olan katılımcıların algıları yüksek lisans/doktora ($\bar{x}=2,95$) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 4. 54. Katılımcıların Mülkiyet Durumuna Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Ölçekler	Mülkiyet Durumu	n	\bar{x}	s.s.	sd	F	p
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Kendi Evimiz	541	3,07	0,83	2	1,235	0,291
	Kira	415	3,08	0,81			
	Diğer	44	3,27	0,66			

p<0,01*

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları mülkiyet durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları mülkiyet durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında mülkiyet durumuna göre p<0.05 düzeyinde anlamlı farklılık göstermemektedir. Bu durumda H₁ reddedilmiştir.

Tablo 4. 55. Katılımcıların Gelir Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

Ölçekler	Gelir Durumu	n	\bar{x}	s.s.	sd	F	p	(fark) LSD
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	2000 TL ve Altı ⁽¹⁾	187	3,30	0,76	2	11,231	0,000*	(1-3) (2-3) (4-3)
	2001-5000 TL ⁽²⁾	353	3,17	0,80				
	5001-10000 TL ⁽³⁾	309	2,95	0,83				
	10001 TL ve Üstü ⁽⁴⁾	151	2,90	0,82				

p<0,01*

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları gelir durumlarına göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları gelir durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında (F=11,231; p<0,01) gelir durumlarına göre p<0.01 düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H₁ kabul edilmiştir. Bu farkın

kaynağının belirlenmesi için LSD testinin sonuçları incelenmiştir. LSD sonuçları incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 2000 TL ve altı, 2001-5000 TL, 5001-10000 TL, 10001 TL ve üstü arasındaki fark önemlidir. Gelir durumu 5001-10000 TL ($\bar{x}=2,95$) olan katılımcıların algıları 2000 TL ve altı ($\bar{x}=3,30$), 2001-5000 TL ($\bar{x}=3,17$) olanlara göre daha düşük, 10001 TL ve üstü ($\bar{x}=2,90$) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 4. 56. Katılımcıların Finansal Eğitim Alma Durumuna Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

Ölçekler	Finansal Eğitim	n	\bar{x}	s.s.	sd	t	p
Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı	Evet	450	3,80	0,44	998	41,993	0,000**
	Hayır	550	2,50	0,53			

**p<0,01

H₀: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları finansal eğitim alma durumuna göre farklılık göstermemektedir.

H₁: Katılımcıların bireysel finansal danışmanlık algıları finansal eğitim alma durumuna göre farklılık göstermektedir.

Katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı, Finansal Eğitim Alma değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan bağımsız örneklem t-testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlendiğinden (t=41,993; sd= 998; p=0,000; p<0.01) H1 hipotezi kabul edilmiştir. Finansal eğitim alan katılımcıların ($\bar{x}=3,80$), bireysel finansal planlama danışmanlığına olan algı düzeyleri finansal eğitim almayanlara ($\bar{x}=2,50$) göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

4.4.4. Tartışma

Anket çalışmasının birinci bölümünde katılımcıların demografik özellikleri, ikinci bölümünde ise katılımcıların finansal bilgileri ile birlikte finansal danışmanlık hizmeti çerçevesinde finansal ihtiyaçlarının ve danışmanlık tercihlerinin tespitine yönelik araştırma yapılmıştır.

İkinci bölümde yer alan finansal soruların kapsamlı olmasının temel nedeni, Türkiye’de henüz tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin verilmemesinden dolayı katılımcının bu hizmet hakkında fikir sahibi olmasının arzulanmasından kaynaklanmıştır. Bu doğrultuda ikinci bölümün son sorusu olan “tercih edeceğiniz finansal danışmanlık şekli hangisi olur” sorusuna daha sağlıklı yanıt vermesi hedeflenmiştir.

Çalışmada katılımcıların finansal bilgilerine ait bulgularda, katılımcıların büyük bölümünün (%65) bütçe yaptığını ve ölçekte yer alan “ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var” ifadesine yine %65 düzeyinde katılmadıklarını belirtmelerinden anlaşılacağı üzere bu konuda kendilerini başarılı gördükleri çıkarımında bulunulabilir.

Bütçe yönetimi, bireylerin gelecekte finansal anlamda rahat ve refah bir yaşam sürmesi için yapmaları gereken en önemli konuların başında gelmektedir ve bütçenin sağlıklı yönetilmesi ilerleyen dönemlerde finansal endişe seviyesini azaltmayı da beraberinde getirir. Fakat bütçeyle ilişkili aşağıdaki veriler, bütçe içerisinde yer alan gelir gider dengesine bağlı olarak bireylerin borç, tasarruf, yatırım vb. konularda başarısız olduğunu ve finansal işlemlerinde yardıma/danışmana ihtiyaçlarının olduğunu ortaya koymaktadır.

- Katılımcıların %68’i borçlu durumda ve bu borçların çeşitliliğine bakıldığında en yüksek oranda %42 ile kredi kartı borcu, daha sonra %28 ile ihtiyaç kredisi gelmektedir.
- Tasarruf etme alışkanlığı konusunda katılımcıların yarısı her ay tasarruf ettiğini belirtirken, %15 hiç tasarruf etmemekte ve geri kalan %35’lik kesim bazı aylarda, ara sıra ve yılda bir olarak dağılım göstermiştir. Tasarruf ettiğiniz belirten katılımcıların tasarruflarını yüksekten düşüğe doğru yakın yüzdeler ile döviz, altın, BES ve vadeli mevduatta

değerlendirdikleri görülmektedir. Tasarruf araçları değerlendirme konusunda buradaki en önemli husus %5 oranında sanal paralara olan ilgi olarak göze çarpmıştır. Katılımcıların tasarruflarını değerlendirmede kararlarını kendileri ve aileleri ile verdiklerini belirtmişleridir. Sonuç olarak, ülkemizin en önemli sorunlarından olan tasarruf oranları açısında da bireylerin %50 oranında her ay tasarruf alışkanlığının olmaması oldukça çarpıcıdır ve önemlidir.

- Bireylerin finansal anlamda gelecek hedeflerine ulaşmaları için yine bütçe ile bağlantılı olarak eğitim, emeklilik vb. tasarruf ve yatırım planlamasına ihtiyacı elzemdir. Katılımcıların neredeyse yarısının (%44) 18 yaşının altında çocuk veya çocuklarının olmasına rağmen, çocukları olan bu katılımcıların yine neredeyse yarısı (%43) çocuklarının eğitimi için birikim yapmamaktadır.
- Bireylerin gelecek hedefleri arasında belki de en önemli yere sahip olan finansal hedef, emeklilik döneminde finansal anlamda rahat ve refah seviyesinin yüksek olması isteğidir. Bireyin ve ailesinin geleceğini şekillendirecek olan emeklilik planı için katılımcıların %90'ının emeklilik konusunda danışmanı yok. Katılımcılara emeklilik planlarının emeklilik hayatları için yeterli olup olmadığı sorulduğunda ise yetersiz olduğunu düşünenler kararsızlarla birlikte %78 oranındadır. Dolayısı ile emeklilik hayatı için çok ciddi bir karamsarlık söz konusudur. Hem bireyler hem de ülke ekonomisi açısından diğer bir önemli olumsuzluk, emeklilikleri için henüz birikim yapmaya başlamayanların oranının %40 olmasıdır. Kamunun destek ve teşvikleri ile yavaş yavaş BES farkındalığının arttığını göstermesi açısından kısmen olumlu olan durum ise, %60 birikim yapan kesimin %33 oranında hem SGK hem de BES ile birikim yapmalarıdır. Fakat emeklilik birikimi konusunda ikinci sırada yer alan yalnızca SGK birikimi yapanların %29 olması da hala alınacak çok yolun olduğunu göstermektedir.
- Birey ve ailelerinin hayatın içinde olan kaza, yangın, deprem, ani ölüm, sakatlık, işsizlik gibi finansal olarak olumsuz etkilenecekleri pek çok risk unsurları vardır. Bu risklerden korunmak veya minimize etmek için sigorta araçlarının yardımı ile risk yönetimi ve planlaması oldukça

önemlidir. Katılımcıların bu tip risklere karşı sigortalı olma oranı %57'dir ve bu kişiler arasında en yüksek talebin %34 ile araç sigortası daha sonra deprem sigortası olduğu görülmektedir. Katılımcıların sigorta konusunda danışmanlarının %82 oranında acenteleri olduğu görülmektedir. Bu da bireylerin hayatına uygun risk planlamasının olmadığını, yalnızca standart veya zorunlu sigorta araçlarına sahip oluklarını göstermektedir. Katılımcıların yine neredeyse yarısının risklere karşı hiçbir koruyama sahip olmaması da finansal planlama açısından ciddi bir olumsuzluktur.

- Katılımcıların %54'ünün vergiye tabi varlık, birikim veya yatırımlarını kapsayan, yaşamı boyunca ve ölümünden sonrası için vergi planlaması sahip olduğunu belirterek, yardımcılarının veya danışmanlarının %70 oranında kendilerinin olduğunu belirtmişlerdir. Yine bireylerin mirasçıları için miras planlaması olduğunu belirten %36 katılımcının %77'sinin yardımcıları veya danışmanlarının kendisi olduğunu belirtmişlerdir. Bu da aslında bireylerin ciddi/kapsamlı bir vergi ve miras planlamalarının olmadığını göstermektedir.

Katılımcıların finansal bilgi ve hayatlarına ilişkin edinilen veriler gösteriyor ki; birey ve ailelerin bireysel finansın bütçeden mirasa uzanan finansal hizmetlerin tüm alanlarında profesyonel bir planlamaya ve desteğe ihtiyacı olduğu açıktır.

Özyüksel ve Güven (2019) tarafından gerçekleştirilen Türkiye'de Emeklilik Hazırlığı Ve Bireysel Finansal Planlama İhtiyacı başlıklı makalesinde yargısal örnekleme yöntemi ile bir anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar, Türkiye'de yüksek derecede eğitilmiş ve Türkiye'de emeklilik konusunda en bilgili olanların bile, özellikle emeklilik dönemi için aldıkları ve uyguladıkları tasarruf ve yatırım kararları için Bireysel Finansal Planlama Danışmanı ile çalışma ihtiyacının olduğunu göstermektedir. Emeklilik odaklı gerçekleştirilen söz konusu araştırma ile finansal planlamanın tüm alanlarını kapsayan bu çalışmada yer alan araştırma sonuçları, tüketicilerin Bireysel Finansal Planlama Danışmanı ile çalışma ihtiyacının olduğunu göstermesi açısından birbirini destekler niteliktedir.

Türkiye'de şu anda dek bu hizmetlerin her biri için koordinasyon ve planlamayı müşterilerin kendilerinin sağladığı sigortacı, yatırım uzmanı, emeklilik danışmanı vb.

alanında uzman profesyoneller bulunmaktaydı. Fakat tüm bu finansal hizmetleri takım çalışması ile bütünsel olarak planlayan ve koordine eden bağımsız veya bir kurum çatısı altında çalışan sertifikalı profesyoneller yoktu. Yakında eğitim ve sınavlarını başarı ile tamamlayan sertifikalı bireysel finansal planlama uzmanlarının (CFP) Türk finans sistemi içerisinde yer alacak olması, tüketicilerin bu hizmeti tercih edip etmeyeceği sorusunun cevabını aramayı gerektirmiştir.

Bu araştırmanın tüketicilere yönelik bölümünde yukarıda yer alan verilerin sonuçları, bireylerin finansın tüm alanlarında finansal danışmana/planlayıcıya ihtiyacı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu aşamada araştırmanın ana problemlerinden biri olan; tüketicilerin tercih edeceği finansal danışmanlık türü hangisi olur? sorusuna cevap aranmıştır ve tüketicilerin tercihi %59 oranında Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı olmuştur.

Ayrıca katılımcıların finansal danışmanlık tercihlerinin demografik özellikler ile ilişkili olup olmadığı hem ki-kare testi ile hem de çapraz tablo analizi ile ayrıntılı şekilde incelenmiştir.

Çapraz tablo analizinde dikkat çeken en önemli bulgu, demografik özelliklere ait tüm değişkenlerin her grubunda (örneğin; öğrenim durumlarının tümü, yaş gruplarının tümü) çoğunluk olarak tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının tercih edilmiş olmasıdır.

Ki-kare analizi sonucunda Tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet ve çalışma durumu arasındaki ilişki anlamlı bulunmuştur.

Tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet arasındaki ilişkiyi incelemek için ki-kare analizi yapılmıştır. Yapılan ki-kare analizi sonucuna göre tercih edilen danışmanlık türü ile cinsiyet arasındaki ilişki istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlı bulunmuştur. Her iki danışmanlık tercihinde de büyük çoğunluğun erkekler olduğu görülmüştür. Yine aynı şekilde çalışma durumu istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlı bulunmuştur ve her iki danışmanlık tercihinde de büyük çoğunluğun çalışanlar olduğu görülmüştür.

CFP Kurulu tarafından 1012 online katılımcı ile gerçekleştirilen ABD tüketicilerini temsil eden Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi'nin bulgularına göre (CFP Kurulu, 2013:8), tüketicilerin finansal danışmanlık hizmeti alma konusundaki

tercihleri %30 oranında sadece bir alanda uzmanlaşmış danışmanlar iken katılımcıların %70'i tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti almayı tercih ettiğini ortaya koymaktadır. Türk tüketicilerinin henüz bu finansal hizmet ile tanışmamış olmalarına rağmen, bu araştırmanın sonuçları da Türk tüketicilerinin yüksek oranda (%59) tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti almayı tercih ettiğini ortaya koymaktadır.

Bu anket çalışmanın üçüncü bölümünde bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına yönelik olarak geliştirilmeye çalışılan ölçeğin özelliklerine ilişkin elde edilen sonuçlara bakıldığında; ölçek geliştirme aşamasında 17 bireysel finansal planlama danışmanlığı algı maddesi oluşturulmuştur. Tablo 4.40' de madde-toplam korelasyon değeri incelendiğinde, bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğinde 0,30'un altında bulunan 5 madde göze çarpmıştır. Madde-toplam korelasyon değeri 0,30'un altında olan maddelerin madde ölçme gücünün zayıf olması ya da yeterince güçlü olmaması, ölçekle ölçülmesi beklenen yapıya ait düzeyin saptanmasında yeterince katkı sağlamayacakları düşüncesiyle ölçekte 5 maddenin çıkarılmasının uygun olacağına karar verilmiştir. 12 Maddeden oluşan ölçeğin iç tutarlılığını belirlemek için Cronbach's Alpha analizi kullanılmış olup ölçeğin güvenilirliği 0,879 bulunmuştur. Bu değer de, ölçeğin güvenilirlik seviyesinin yüksek düzeyde olduğu anlamına gelmektedir.

Bu aşamadan sonra değişkenlerin toplam ölçekle arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu bağlamda $r > 0,30$ düzeyindeki ilişkiler veri setinin faktör analizine uygunluğuna işaret etmektedir. Tablo 4.42 incelendiğinde, geriye kalan ölçek maddeleri ile toplam ölçek arasındaki ilişkinin tamamının söz konusu ölçütü karşıladığı görülmektedir. Tablo 4.42'e göre maddelerle toplam ölçek arasındaki ilişkiler 0,419-0,785 arasında olduğu ve tüm maddeler için ilişkilerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < ,01$). Bu bulgular ölçekteki maddelerin toplam puan ile ilişkisinin yüksek olduğunu ve maddelerde tutarlılık açısından problem olmadığını göstermiştir.

Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına ait toplam 12 sorudan oluşan ölçeğin, faktör analizinin ön şartları olan değişkenler arasında belli oranda korelasyon bulunmasının sonucunda veri setinin faktör analizine uygunluğuna karar vermek amacıyla KMO değeri, Bartlett Küresellik testi ve değişkenler arasındaki ilişkiler esas alınmıştır (Tabachnick ve Fidel, 2014). KMO değerinin 0,60'tan yüksek

olması veriler üzerinden faktör analizi yapılabileceğini göstermektedir (Büyüköztürk, 2009).

Tablo 4.43’de görüldüğü üzere 0,891 ($>0,60$) ve Barlett küresellik testi $p<0,01$ önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğu ve verilerin çok değişkenli normal dağılımdan elde edildiğini göstermektedir (Kan ve Akbaş, 2005:230). Sonraki süreç olan Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)’da faktör çıkarımı için Temel Bileşenler Analizi kullanılmış, faktörlerin nasıl döndürüleceğinin belirlenmesi için de dikey döndürme yöntemlerinden olan varimax dik döndürme yöntemi tercih edilmiştir. Ölçekteki maddelerin kalması ya da kalmaması durumuna karar vermede faktör yük değerlerinin 0,45 veya daha üzeri bir değer olması ölçüt olarak alınmıştır (Büyüköztürk, 2009). Bununla birlikte maddelerin tek bir faktör altında yük değeri taşıma özelliği de dikkate alınmıştır. 12 maddelik ölçekte faktör analizi sonucu toplam varyansın %44,44’ünü açıklayan ve 1 faktörlü bir yapı ortaya çıktığı görülmüştür. Tek faktörlü yapıda çıktığından döndürme işleminin yapılmasına gerek olmadığı belirlenmiştir.

Tablo 4.44’de anlaşılacağı üzere, bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeği öz değeri 1’den büyük 1 faktörlü bir yapı sergilemektedir. Birinci faktör toplam varyansın %44,444’ünü açıkladığı belirlenmiştir.

Tablo 4.45’de oluşan faktör yapısı ve faktör yük değerleri sunulmaktadır. Tablodaki bulgular değerlendirilirken faktör yük değerinin $>0,30$ (Çokluk, Şekercioğlu ve Büyüköztürk, 2016) olması dikkate alınmıştır. Tabloda görüldüğü üzere faktör yük değerleri ise 0,457- 0,797 arasında değişmektedir. Özetle, değerlendirilen ölçütler açısından sorunlu maddeye rastlanmamış faktör yüklerinin düzeyine göre madde çıkarımı yapılmasına gerek duyulmamıştır. Ölçeğin faktör yapısı incelendiğinde ise ölçeğin tek faktörlü yapıca olmasından dolayı ilgili faktöre ölçeğin adı olan **“Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı”** adı verilmiştir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde, ölçeğin genel algılarının orta düzeyin üzerinde ($\bar{X} = 3,08$) olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğine ait en düşük algıya sahip maddenin “Ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var” ($\bar{X}=2,43$) maddesi iken en yüksek algıya sahip maddenin “Tasarruflarımı değerlendirme noktasında danışmandan beklentim,

yatırım araçları sunması ve tanıtması değil hedeflerim için ihtiyaç duyduğum araçları belirleyebilmesidir” ($\bar{X}=3,61$) maddesi olduğu görülmektedir.

Temel bileşenler analizi sonucunda Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı adında tek boyuttan oluşan ölçeğin demografik özellikler ile anlamlı ilişki içerisinde olup olmadığı araştırılmıştır.

Bu sonuçlar incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı cinsiyeti kadın ($=3,37$) olan katılımcıların erkek ($=3,02$) olanlara göre daha fazladır.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı medeni durumu bekâr ($\bar{X}=3,19$) olan katılımcıların evli ($\bar{X}=3,01$) olanlara göre daha fazladır.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin t-testi algılarında çalışma durumlarına göre $p<0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermemektedir. Bu durumda H1 reddedilmiştir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı emeklilik durumu henüz emekli olmayan ($\bar{X}=3,09$) katılımcıların emekli olanlara ($\bar{X}=2,88$) göre daha fazladır.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 18-35 yaş, 36-50 yaş, 51 yaş ve üzeri arasındaki fark önemlidir. Yaşı 18-35 yaş ($\bar{X}=3,16$) olan katılımcıların algıları 36-50 yaş ($\bar{X}=3,02$) ve 51 yaş ve üzeri ($\bar{X}=2,86$) olanlara göre daha yüksektir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında üniversite ve yüksek lisans/doktora arasındaki fark önemlidir. Eğitim durumu üniversite ($\bar{X}=3,12$) olan katılımcıların algıları yüksek lisans/doktora ($\bar{X}=2,95$) olanlara göre daha yüksektir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında mülkiyet durumuna göre $p<0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermemektedir. Bu durumda H1 reddedilmiştir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 2000 TL ve altı, 2001-5000 TL, 5001-10000 TL, 10001 TL ve üstü arasındaki fark önemlidir. Gelir durumu 5001-10000 TL ($\bar{X}=2,95$) olan katılımcıların algıları 2000 TL ve altı ($\bar{X}=3,30$), 2001-5000 TL ($\bar{X}=3,17$) olanlara göre daha düşük, 10001 TL ve üstü ($\bar{X}=2,90$) olanlara göre daha yüksektir. Gelir durumu 5001 TL ve altında olan katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığına olan algılarının ortalamasının da üzerinde olması, gelir

durumu yüksek olan kesime göre sertifikalı profesyonellere daha fazla ihtiyaçları olduklarının farkında olduklarını göstermesi açısından önemlidir. Bu durum mesleğin hizmet bedeli ödeme konusunda yalnızca yüksek gelirli bireylere değil, toplumun gelir durumuna göre her kesimine hitap edeceğini göstermesi açısından önemlidir.

Bir diğer önemli bulgu, ekonomi/finans alanında eğitim alanların almayanlara göre bireysel finansal planlama algılarının daha yüksek olmasıdır. Finansal eğitim almayanlar açısından finansal okuryazarlığın önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak finansal planlama hükümetler tarafından desteklenip insanların hayatına olumlu etkileri olabilecek bir konudur. FÜTZ analiz kapsamında öneriler bölümünde de değinilen, alanları/bölümleri ne olursa olsun finansal olaylar her bireyin hayatının bir parçasıdır. Dolayısı ile bireysel finans ve finansal planlama konulu derslerin, üniversitelerin lisans ve lisansüstü müfredatlarına eklenmemesinin etkileri bu tip araştırmalarla ortaya çıkmaktadır. Finansal okuryazarlığın yaygınlaşması aynı zamanda bireysel finansal planlamanın daha iyi algılanmasına da yol açacağı için mesleğin geleceği açısından da önemlidir.

SONUÇ

Finansın uygulama alanı üç kesim üzerine odaklanmıştır. Bu kesimler kamu finansı, şirketler finansı ve bireysel finans olarak ayrılmaktadır. Türkiye’de bireysel finans üzerine çalışmalar oldukça sınırlıdır ve söz konusu bu alanın gelişime muhtaç olduğu açıktır. Bireysel finans alanında önemli bir boşluğu dolduracağına inanılan tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti üzerine, Türk tüketicilerinin algılarına yönelik ölçek geliştirilmiştir ve geliştirilen bu ölçeğin literatüre önemli katkılar sunacağına inanılmaktadır.

Dört bölümden oluşan bu çalışmanın birinci bölümde tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının kavramsal ve teorik çerçevesi yer almaktadır. İkinci bölümde dünyada bireysel finansal planlamanın geçmişi bugünü ve geleceği ele alınarak gelişimi incelenmiştir. Üçüncü bölümde de Türkiye’de bireysel finansal planlama danışmanlığının gelişimi ve son durumu incelenmiştir. Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise, nitel araştırmanın yöntemlerinden görüşme tekniği ve doküman incelemesi gerçekleştirilerek FÜTZ analizi, nicel veri toplama araçlarından ise anket tekniği kullanılarak finansal tüketicilere yönelik anket çalışması gerçekleştirilmiştir ve elde edilen bulgular ortaya konmuştur.

Bu çalışmada araştırma yöntemlerinden hem nitel ve hem de nicel araştırma kullanılmıştır.

Nitel araştırma yöntemi kullanılarak bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin FÜTZ Analiz yöntemi ile değerlendirmesi yapılmıştır ve bu değerlendirme sonucunda içsel ve dışsal faktörlerden meydana gelen olumsuzlukların çözümü konusunda önerilerde bulunulmuştur. Bu öneriler içerisinde hem tüketiciler hem de mesleğin geleceğini etkileyebilecek en önemli önceliğin; bireysel finans ve finansal planlama alanı henüz yasal olarak düzenlemediğinden finansal planlayıcılar için süreçlerin belirlenmesi ve düzenlenmesi olduğu sonucuna varılmasıdır.

Tüketicilere yönelik nicel araştırma tarafında ise, Türkiye’de daha önce tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti almayan tüketici profillerinin finansal ihtiyaçları, danışmanlık tercihlerinin ve algılarının tespit edilip belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaca uygun olarak tüketicilere nicel araştırma yöntemlerinden olan anket çalışması uygulanmıştır.

Uygulanan ankete ilişkin katılımcıların finansal bilgilerine ait verilerin sonuçları, bireylerin finansın neresinde tüm alanlarında finansal danışmana/planlayıcıya ihtiyacı olduğunu ortaya koymuştur. Bu aşamada da araştırmanın ana problemlerinden biri olan; tüketicilerin tercih edeceği finansal danışmanlık türü hangisi olur? sorusuna cevap aranmıştır ve tüketicilerin tercihi, %59 oranında Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı olmuştur. Bu değişkene ilişkin çapraz tablo analizinde dikkat çeken en önemli bulgu ise, demografik özelliklere ait tüm değişkenlerin her grubunda (örneğin; öğrenim durumlarının tümü, yaş gruplarının tümü), katılımcıların çoğunluk olarak tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetini tercih edeceklerini belirtmiş olmalarıdır. Sonuç olarak bu araştırmanın ana sorularından biri olan finansal danışmanlıkta tüketici tercihi, kapsamlı yaklaşım olarak yanıt bulmuştur ve Amerika’da gerçekleştirilen ‘Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi’ sonuçları ile paralellik göstermiştir.

Anket çalışmasının bir diğer veri toplama aracı olan, anket formunun üçüncü bölümünde yer alan ve araştırmacı tarafından geliştirilen 17 maddelik beşli likert bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeği oluşturulmuştur. Geçerlilik ve güvenilirlik analizi sonucunda ölçekten 5 madde çıkarılmıştır ve Cronbach Alpha (α) değeri iyi düzeyde kabul edilen ($.9 > \alpha \geq .8$) 0,879 bulunmuştur. Ölçeğin faktör yapısı incelendiğinde ise ölçeğin tek faktörlü yapıda olmasından dolayı ilgili faktöre ölçeğin adı olan “Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı” adı verilmiştir.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğinin demografik özellikler ile ilişkisi analiz edildiğinde hipotez testlerinin sonucunda, çalışma durumu ve mülkiyet durumuna göre anlamlı farklılık bulunmayıp hipotezler reddedilmiştir. Diğer taraftan cinsiyet, yaş, eğitim durumu, medeni durum, emeklilik durumu, gelir durumu ve finansal eğitim alma durumu ile anlamlı farklılıklar bulunmuştur ve hipotezler kabul edilmiştir.

Cinsiyeti kadın olan katılımcıların erkeklere göre bireysel finansal planlamaya algıları daha fazladır. Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı medeni duruma göre bakıldığında bekâr olan katılımcıların evli olanlara göre algıları daha yüksektir. Emeklilik durumu göz önüne alındığında, henüz emekli olmayan katılımcıların emekli olanlara göre algılarının daha fazla olduğu görülmüştür. Bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 18-35 yaş, 36-50 yaş, 51 yaş ve üzeri arasındaki fark önemlidir. Yaşı 18-35 yaş olan katılımcıların algıları 36-50 yaş ve 51 yaş ve üzeri

olanlara göre daha yüksektir. Eğitim durumu üniversite olan katılımcıların algıları yüksek lisans/doktora olanlara göre daha yüksek bulunmuştur. Gelir durumu 5001-10000 TL olan katılımcıların algıları 2000 TL ve altı, 2001-5000 TL olanlara göre daha düşük, 10001 TL ve üstü olanlara göre daha yüksektir. Son olarak, ekonomi/finans alanında eğitim alanların almayanlara göre bireysel finansal planlama algılarının daha yüksek olduğu bulunmuştur. Bu sonuçta, alanları/bölemleri ne olursa olsun finansal olaylar her bireyin hayatının bir parçası olduğu gerçeğinden hareketle, finansal okuryazarlığın önemini bir kez daha ortaya koymaktadır.

Katılımcıların finansal bilgi ve hayatlarına ilişkin edinilen veriler, birey ve ailelerin, tam kapsamlı bireysel finansal planlama kapsamında yer alan bütçe planlamasından miras planlamasına kadar uzanan finansal hizmetler alanlarında profesyonel bir planlamaya ve planlamacıya ihtiyaçlarının olduğunu göstermiştir. Araştırmaya katılan tüketicilere ait bulgular, Türkiye’de tüketicilerin finansal danışmanlıkta geçmiş yıllarda gerçekleştirilen araştırmalarda olduğu gibi bugünde gayri resmi danışmanlık olarak adlandırılan; aile, arkadaş, akraba veya kendi finansal bilgi seviyelerine göre hareket ettiklerini göstermektedir.

Tüketicilerin bu ihtiyacına yönelik olarak Türkiye’de yakın zamanda Türk Finans sektöründe yer alacak olan uluslararası geçerliliği olan CFP unvanına sahip uzmanlar ile bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin verilmesi öngörülmektedir. Bu bağlamda hizmetin hedef kitlesi olan tüketicilerin bireysel finansal danışmanlık tercihleri araştırılmıştır. Araştırmaya katılan tüketicilerin bireysel finansal danışmanlık tercihi modüler yaklaşımdan ziyade, kapsamlı bir yaklaşım olan bireysel finansal planlama danışmanlığı olmuştur. Aynı zamanda tüketicilerin bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetine olan algılarının ölçülmesini hedefleyen ölçek geliştirilmiş ve uygulanmıştır. Uygulanan bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı ölçeğine ait analiz sonuçları incelendiğinde, tüketicilerin, bireysel finansal planlama danışmanlığına ait algılarının orta düzeyin üzerinde pozitif eğilimli olduğu saptanmıştır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- Arlı, M. ve Nazik, M. H. (2001). *Bilimsel Araştırmaya Giriş*. Ankara: Gazi Kitapevi.
- Balcı, A. (2015). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntem, Teknik ve İlkeler*. 11.baskı. Ankara: Pegem Akademik Yayıncılık.
- Büyüköztürk, Ş. (2009). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, Spss Uygulamaları ve Yorum*. 9. Baskı. Ankara: Pegem Yayınları.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., Büyüköztürk, Ş. (2016). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik: Spss ve Lisrel Uygulamaları*. 4. Baskı. Ankara: Pegem Akademi.
- Durband D.B., Law, R.H., Mazzolini, A. K. (Ed.). (2019). *Financial Counseling*. Cham: Springer International Publishing.
- Erol, A. (2017). *Bireysel Finansal Planlama Danışmanları İçin Vergi Bilgisi*. 6.baskı. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Gitman L. J., Joehnk, M. D., Billingsley, R. S. (2010). *Personal Financial Planning*. 12th ed., Ohio: Cengage Learning.
- Grable J. E., Archuleta, K. L., Nazarinia, R. R. (2011). *Financial Planning and Counseling Scales*. 1th ed., New York: Springer.
- Hallman G. V., Rosenbloom, J. S. (2003). *Personal Financial Planning*. 7th ed., New York: McGraw-Hill.
- Hallman G. V., Rosenbloom, J. S. (2009). *Private Wealth Management: The Complete Reference for the Personal Financial Planner*. 8th ed., New York: McGraw-Hill.
- Harrison, D. (2004). *Personal Financial Planning: Theory and Practice*. 1th ed., London: Prentice Hall Financial Times.
- Lowe, J. (2010). *Be Your Own Financial Adviser: The Comprehensive Guide to Wealth and Financial Planning*. 1th ed., London: Prentice Hall Financial Times.
- Nathanson M. J., Craig, J. T., Geoghegan, J. A., Lee, N. G., Haber, M. A., Hieken, S. P., Ilteris, M. C., McDonald, D. S., Salvati, J. A., Stelljes, S. R. (2018). *Personal*

Financial Planning for Executives and Entrepreneurs. 1th ed., Cham: Palgrave Macmillan.

Nissenbaum M., Raasch, B. J., Ratner, C. L. (2004). *Ernst & Young's Personal Financial Planning Guide*. 5th ed., New Jersey: Wiley.

Olson, S. (2004). *I Hate Financial Planning*. 1th ed., New York: McGraw-Hill.

Rattiner, J. H. (2002). *Rattiner's Financial Planner's Bible: The Advisor's Advisor*. 1th ed., New Jersey: Wiley.

Rattiner, J. H. (2005). *Getting Started as a Financial Planner*. 2th ed., New York: Bloomberg Press.

Rattiner, J. H. (2009). *Rattiner's Review for the CFP Certification Examination, Fast Track, Study Guide*. 3th ed., New Jersey: Wiley.

Sancak, E. (2016). *Bireysel Finans*. 1. Baskı. İstanbul: Scala Yayıncılık.

Şencan, H. (2005). *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. 1. Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Tabachnick, B. G., Fidel, L. S. (2014). *Using Multivariate Statistics*. USA: Pearson Education Limited.

Tillery S. M., Tillery T. N. (2017). *Essentials of Personal Financial Planning*. 1th ed., Durham: Wiley.

Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2014). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.

TEZ ve MAKALELER

Bae, S. C. ve Sandager, J. P. (1997). What Consumers Look For in Financial Planners. *Financial Counseling and Planning*. 8.2: 9-16.

Cebecioğlu, C. (2006). Swot Analizi ve Bir İşletme Üzerine Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*. Kocaeli:T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Chang, M. L. (2005). With A Little Help From My Friends (And My Financial Planner). *Social Forces*, 83.4: 1469-1498.

Davarcioğlu Özaktaş, F. (2017). Hayat Dışı Sigorta Sektöründe Etkinlik Analizi: Türkiye Uygulaması (2002-2015). *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26.2: 30-44.

- Ekren, N., Özyüksel, S., Fitzgerald, P. (2017). Türk Finans Sektörünün Büyümesinde, Bireysel Finansal Planlamanın Önemi: Ekonomiye, Finansal Kuruluşlara, Tüketicilere ve Üniversitelere Katkıları. *Journal of Strategic Research in Social Science*, 3.4: 109–130.
- Elmerick, S. A., Montalto, C. P., Fox, J. J. (2002). Use of Financial Planners by U.S. Households. *Financial Services Review*. 11.3: 217-213.
- Fagan, B. E ve Brayman, M. (2011). Financial Planning Literature Survey. *Journal of Personal Finance*. 10.1: 109-140.
- Glaister, K. W. ve Richard Falshaw, J. (1999). Strategic Planning: Still Going Strong? *Long Range Planning*. 32.1: 107–108.
- Gürbüz, I. (2011).Dünyada Mikro Sigorta Uygulamalarının Karşılaştırılması Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17.2: 97–121.
- Hanna, S. D. (2011). The Demand for Financial Planning Services. *Journal of Personal Finance*. 10.1: 36-62.
- Kan, A. ve Akbaş, A. (2005). Lise Öğrencilerinin Kimya Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1.2: 227-237.
- Kurun, E. (2017). Preparation of Personal Financial Statements and Financial Situation Analysis During Financial Planning Process: Evidence from Turkey. *International Symposium on Economics, Finance and Econometrics*. 56–57.
- Meriç, K. (2018). Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sisteminin Gelişimi ve Sermaye Piyasasına Etkileri. 5. *Uluslararası Politik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Kongresi*, 2.2: 67-78
- Overton, R. H. (2008). Theories of The Financial Planning Profession. *Journal of Personal Finance*. 7.1: 13-41.
- Ozyuksel, S. ve Gunay, U. (2019). Retirement Preparedness In Turkey And The Need For Personal Financial Planning. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 7.1: 15–35
- Özyüksel, S. (2019). Hedefe Yönelik Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığına olan İhtiyaç ve Türkiye’de Yapılabilirliği. *Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği*, Nisan-Mayıs-Haziran: 28–33.
- Sabbağ, Ç. (2011). Adıyaman Turizminin Güçlü, Zayıf Yönleri İle Fırsat Ve Tehditlerine İlişkin Turizm İşletme Yöneticilerinin Değerlendirmeleri. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4.7: 206-222.

Schuchardt, J., Bagwell, D. C., Bailey, W. C., DeVaney, S. A., Grable, J. E., Leech, I. E., Lown, J.M., Sharpe, D.L., Xiao, J. J. (2007). Personal Finance: An Interdisciplinary Profession. *Financial Counseling and Planning*, 18.1: 61–69.

Washer, K. M. ve Nippani, S. (2004). Human Capital and The Balance Sheet. *Financial Counseling and Planning*, 15.1: 13-20.

İNTERNET KAYNAKLARI

Atkinson, A. ve Kempson, E. (2004) Young People, money management, borrowing and Saving. Personal Finance Research Centre. http://www.pfrc.bris.ac.uk/Reports/BCSB_young_people.pdf (10.01.2019).

Baş, M. (2017). "Finansal Planlama Uzmanlığı ve Bireysel Finans", Aydınlik Gazetesi, 09 Ekim 2017. <https://www.aydinlik.com.tr/finansal-planlama-uzmanligi-ve-bireysel-finans-melih-bas-kose-yazilari-ekim-2017> (02.10.2018).

CFP Board. (1998). What You Should Know About Financial Planning. https://www.breakwater.com/pdf/CFP_what_you_should_know.pdf (10.02.2019).

CFP Kurulu. (2013). Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi. https://www.cfp.net/docs/news-events---research-facts-figures/cfp-board-consumer-adviser-survey-orc-research_1-0.pdf (21.03.2019).

Deloitte. (2017). Millennials and The Future of Financial Planning. https://www.ibf.org.sg/event/Documents/Millennials_and_the_Future_of_Financial_Planning.pdf (30.09.2018).

Evans, N. R. (y.y.). Financial Literacy Vs. Financial Wellness. <http://embracingmoney.com/financial-literacy-vs-financial-wellness/> (29.10.2018).

Finney, A., Kempson, E. (2008). Consumer Purchasing and Outcomes Survey. Personal Finance Research Centre. <http://www.bristol.ac.uk/media-library/sites/geography/migrated/documents/pfrc0809.pdf> (10.01.2019).

FPD. (2015). <https://drive.google.com/file/d/1IoQcAYGpOrzrEW0DoF3qgeGOMdG2sQ1e/view> (20.06.2019).

FPEM. (b.t.). <http://fpfem.ticaret.edu.tr/> (20.06.2019).

FPSB. (2013). Finansal Kurumlarda Finansal Planlamacıların Katkısı Anket Çalışması. <https://www.financialplanning.org.uk/news/2014/02/global-research-demonstrates-value-cfp-certification-financial-services-firms> (24.11.2017).

- FPSB. (2014). The Global Practice of Financial Planning. <https://www.fpsb.org/wp-content/uploads/2016/01/Global-Practice-of-Financial-Planning-2014.pdf> (20.02.2019).
- FPSB. (2016). Fintech and The Future of Financial Planning. https://www.fpsb.org/wpcontent/uploads/2016/10/161005_rpt_FintechPaper_FINAL_REV.pdf (27.09.2018).
- FPSB. (2018). CFP Professionals in 26 Territories Worldwide. https://www.fpsb.org/wp-content/uploads/2018/02/180206_doc_2017-Growth-Infographic.pdf (14.09.2018).
- Genç, M. E. ve Gözübüyük, R. (2018). TSPB-TKYD Vizyon Toplantısı, Yol Haritası Çalıştay Raporu. https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2018/11/TSPB_TKYD_V%C4%B0ZYON_TOPLANTISI_RAPORU-05122018_02.pdf (20.06.2019).
- Hazine. (2014). Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları. <https://www.hazine.gov.tr/finansal-tabanayayilma?type=icon> (02.11.2017).
- HSBC(a). (2015). Emekliliğin Geleceği - Türkiye Raporu. <https://www.hsbc.com.tr/medium/document-file-18.vsf> (10.10.2018).
- HSBC(b). (2015). Emekliliğin Geleceği - Küresel Rapor. https://www.hsbc.ca/1/PA_ES_Content_Mgmt/content/canada4/pdfs/personal/for-balancing-act-global-report.pdf (10.10.2018).
- KalkınmaBakanlığı. (2015). Onuncu Kalkınma Planı (2014 - 2018)- Öncelikli Dönüşüm Programları. http://odop.kalkinma.gov.tr/dokumanlar/ODP_TOPLU_KITAP_yeni_yapilan_04122015.pdf (10.10.2018).
- Klapper, L., Lusardi, A., Oudheusden, P. V. (2015). Financial Literacy Around The World. S&P Global FinLit Survey. https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x37611 (22.03.2019).
- Natixis. (2017). Bireysel Yatırımcılar Küresel Anketi. <https://www.im.natixis.com/us/press-release/press-release-%0A2017-global-individual-investor-survey> (29.09.2018).
- NorthwesternMutual. (2017). Planlama& Gelişme Araştırması. <https://news.northwesternmutual.com/planning-and-progress-2017> (20.02.2019).
- OECD. (2017). Health At A Glance. <https://www.oecd-ilibrary.org/social-issues->

[migration-health/health-at-a-glance-2017_health_glance-2017-en](#) (19.06.2019).

Özyüksel S. ve Fitzgerald P. (2017). Yatırımcı Korumasında Finansal Planlamanın Rolü. *Sigortacı Gazetesi*. <https://www.sigortacigazetesi.com.tr/bireysel-finansal-planlama-sigorta-sektorunu-buyutecek/> (11.08.2018)

Resmi Gazete. (2012). Sermaye Piyasası Kanunu. <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.6362.pdf> (20.06.2019).

Resmi Gazete. (2013). Yatırım Hizmetleri ve Faaliyetleri İle Yan Hizmetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ III-37.1. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/07/20130711-23.htm> (20.06.2019).

SGK. (2018). Sosyal Güvenlik Kurumu 2017 Faaliyet Raporu. <http://www.sgk.gov.tr/2017FaaliyetRaporu.pdf> (03.10.2018).

TBMM. (2016). Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı (1/ 5) ile Plan ve Bütçe Komisyonu Raporu. <http://www2.tbmm.gov.tr/d26/1/1-0752.pdf> (09.10.2018).

TEDMEM. (2016). Temel Bir Yaşam Becerisi: Finansal Okuryazarlık. <https://tedmem.org/mem-notlari/degerlendirme/temel-bir-yasam-becerisi-finansal-okuryazarlik> (23.11.2017).

TÜİK. (2013). Nüfus Projeksiyonları, 2013-2075. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=15844> (06.07.2018).

TÜİK. (2017). Hayat Tabloları, 2014-2016. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24640> (03.10.2018).

UN. (2017). World Population Ageing 2017. Department of Economic and Social Affairs. http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/ageing/WPA2017_Report.pdf (25.09.2018).

Ünsal, E. (2014). Finansal Planlama. *TSPB*. https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/07/TSPB-GOSTERGE-DERGI-YAZ-SAYISI_opt-.pdf (14.09.2018).

Z/Yen. (2018). The Global Financial Centres Index 23. <https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI23.pdf> (10.10.2018).

GÖRÜŞMELER

Alparslan Budak. "Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Rolü ve Önemi" Konulu Yüz yüze Görüşme. İstanbul. 17 Ekim 2017.

Doç. Dr. Can Tansel Kaya. "Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Rolü ve

Önemi" Konulu Yüz yüze Görüşme. İstanbul. 24 Elim 2017.

Doç. Dr. Engin Kurun. "Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Rolü ve Önemi" Konulu Yüz yüze Görüşme. İstanbul. 6 Kasım 2017.

Emeklilik Gözetim Merkezi. "Kurumun, Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Hakkında Bilgisi, Çalışmaları ve Tutumları" Konulu Telefon Görüşmesi. İstanbul. 13 Haziran 2019.

Prof. Dr. Suna Özyüksel. "Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Rolü ve Önemi - Tüketicilere Yönelik Anket Geliştirme" Konulu Yüz yüze Görüşme. İstanbul. 26 Şubat 2018.

EKLER

Ek- 1. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Anketi

Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Anketi

Sayın Katılımcı,

Bu anket, T.C. İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe ve Finansman Yüksek Lisans Programında sürdürülen “Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığının Finansal Tüketiciler Açısından Ele Alınması Ve Uygulama Çalışması” başlık ve konulu tez çalışması kapsamında bilimsel veri toplamak amacıyla hazırlanmıştır. Ankete verilecek olan cevaplarda gizli tutulacak olup, elde edilecek sonuçlar sadece akademik amaçlı kullanılacaktır. Göstereceğiniz ilgiye şimdiden teşekkürlerimizi sunar, çalışma hayatınızda başarılar dileriz.

KATILIMCI KISITLARI

*İstanbul İl Sınırları İçerisinde İkamet Etmek

*18 Yaşından Büyük Olmak

Ali İŞYAR

BİRİNCİ BÖLÜM

1. **Cinsiyetiniz Nedir?**
 Erkek Kadın
2. **Yaşınız Nedir?**
 18-35 36-50 51-65 66 ve Üstü
3. **Eğitim Düzeyiniz Nedir?**
 Lise ve Altı Üniversite Yüksek Lisans / Doktora
4. **Medeni Durumunuz Nedir?**
 Evli Bekâr
5. **Çalışma Durumunuz Nedir?**
 Çalışıyorum Çalışmıyorum
6. **Emeklilik Durumunuz Nedir?**
 Emekliyim Emekli Değilim
7. **İkamet Ettiğiniz Evinizin Durumu Nedir?**
 Kendi Evimiz Kira Diğer
8. **Aylık Ortalama Geliriniz Nedir?**
 2000 TL ve Altı 2001-5000 TL 5001-10000 TL 10001 ve Üst
9. **Ekonomi/Finans Alanlarında Eğitim Aldınız mı?**
 Evet Hayır

İKİNCİ BÖLÜM

10. Bütçe Yapıyor Musunuz?

- Evet
 Hayır

11. Borcunuz Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 12. Soruyu Cevaplayınız)

- Evet
 Hayır

12. Hangi Tür Borcunuz veya Borçlarınız Var? (Birden Fazla Cevap İşaretleyebilirsiniz)

- Kredi Kartı
 Konut Kredisi
 Taşıt Kredisi
 İhtiyaç (Tüketici) Kredisi
 Diğer

13. 18 Yaşında veya Daha Küçük Çocuğunuz/Çocuklarınız Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 14. Soruyu Cevaplayınız.)

- Evet
 Hayır

14. Çocuklarınızın Eğitimi İçin Birikim Yapıyor Musunuz?

- Evet
 Hayır

15. Tasarruf Alışkanlığınız Var Mıdır? (Hayır, Cevabı Vermediyseniz 16. Soruyu Cevaplayınız)

- Hayır
 Her Ay
 Bazı Aylarda
 Ara Sıra
 Yılda Bir

16. Tasarruflarınızı Nasıl Değerlendiriyorsunuz?

- Vadeli Mevduat
 Repo
 Altın
 Döviz
 BES Emeklilik Planım Var
 Gayrimenkul Alıyorum
 Hisse Senedi
 Tahvil/Hazine Bonosu
 Yatırım Fonları
 Forex
 Sanal Paralar
 Diğer

17. Tasarruflarınız Değerlendirme Konusunda Size Yardımcı Olan Bir Danışmanınız Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 18. Soruyu Cevaplayınız)

- Evet
 Hayır

18. Tasarruflarınız Değerlendirme Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Aşağıdakilerden Hangisidir?

- Yatırım Danışmanım
 Arkadaşlarım
 Ailem
 Kendim

Diğer

19. Hayatınız ve Mallarınız Üzerindeki Risklerden Korunmak İçin Sigorta Yaptırıyor Musunuz? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 20. Soruyu Cevaplayınız)

Evet
 Hayır

20. Risklerden Korunmak İçin Hangi Tür Sigorta veya Sigortaları Yaptırıyorsunuz?

Hayat Sigortası
 Otomobil Sigortası
 Yangın Sigortası
 Deprem Sigortası
 Diğer

21. Sigorta Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 22. Soruyu Cevaplayınız)

Evet
 Hayır

22. Sigorta Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Aşağıdakilerden Hangisidir?

Acentem
 Arkadaşım
 Ailem
 Kendim
 Diğer

23. Emeklilik Hayatınız İçin Birikim Yapıyor Musunuz? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 24. Soruyu Cevaplayınız)

Evet
 Hayır

24. Emeklilik Hayatınız İçin Hangi Tür Birikim Olanaklarını Kullanıyorsunuz?

SGK
 Bireysel Emeklilik Sistemi (BES)
 Hem SGK hemde Bireysel Emeklilik Sistemi
 SGK, BES ve Diğer
 Diğer

25. Emeklilik Hayatınızın Planlanmasında Size Yardımcı Olan Danışmanınız Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 26. Soruyu Cevaplayınız)

Evet
 Hayır

26. Emeklilik Hayatınızın Planlanmasında Size Yardımcı Olan Danışmanınız Kimdir?

Bankam
 Acentem
 Arkadaşlarım
 Ailem
 Kendim
 Diğer

27. Emeklilik Planınızın Rahat Bir Emeklilik Hayatı İçin Yeterli Olacağını Düşünüyor Musunuz?

Evet
 Hayır
 Kararsızım

28. Menkul ve Gayrimenkul Yatırımlarınız Gibi Finansal Kararlarınızı Alırken Ödeyeceğiniz Vergileri Dikkate Alıp Planlama Yapıyor Musunuz?

Evet

Hayır

29. Vergiye Tabi Olan Yatırımlarınız Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 30. Soruyu Cevaplayınız)

Evet

Hayır

30. Vergiye Tabi Olan Yatırımlarınızda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Aşağıdakilerden Hangisidir?

Gayrimenkul Yatırım Danışmanım

Mali Müşavirim

Banka Yatırım Danışmanım

Arkadaşım

Ailem

Kendim

Diğer

31. Sahip Olduğunuz Gayrimenkulleriniz veya Tasarruflarınızı, Çocuklarınıza Bırakmak Konusunda Miras Planlamanız Var Mı? (Evet, Cevabı Verdiyseniz 32. Soruyu Cevaplayınız)

Evet

Hayır

32. Miras Planlamanız Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Aşağıdakilerden Hangisidir?

Avukatım

Mali Müşavirim

Yatırım Danışmanım

Özel Bankacılık Biriminde ki Danışmanım

Arkadaşım

Ailem

Kendim

Diğer

33. İhtiyacınız Olan Tüm Finansal Hizmetleri Düşündüğünüzde, Tercih Edeceğiniz Danışmanlık Şekli Hangisi Olur?

Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak

Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Anket Soruları	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
34. Hayatımla ilgili gelecekte ulaşmayı istediğim uzun vadeli finansal amaç ve hedeflerim vardır.					
35. Ev, araba almak veya yatırım gibi finansal kararları alırken, gelecekte ulaşmak istediğim hedeflerim ve amaçlarıma göre hareket ediyorum.					
36. Kendim ve ailemin geleceği için maddi refahımız bakımından endişe ediyorum.					
37. Ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.					
38. Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.					
39. Bütçemin (gelir-gider) danışman gözetiminde kontrol altında olması ve hedeflerime ulaşma noktasında alacağım finansal kararlarda gerektiğinde beni uyarmasına ihtiyacım var.					
40. Tasarruflarımı değerlendirme noktasında danışmandan beklentim, yatırım araçları sunması ve tanıtması değil hedeflerim için ihtiyaç duyduğum araçları belirleyebilmesidir.					
41. Ailemin ve benim hangi sigorta türlerine ihtiyacımızın olduğunu bilmek isterim.					
42. Vergi işlemlerimi takip edip zamanında yönetebiliyorum.					
43. Emeklilik hayatımı planlamayı henüz düşünmedim.					
44. Devletin vereceği emekli maaşının, emeklilik hayatımda yeterli olacağını düşündüğümünden dolayı emekliliğim için başka bir birikim yapmaya gerek duymuyorum.					
45. Maddi olarak rahat bir emeklilik hayatı için yapacağım birikimin miktarını bilmiyorum.					
46. Hangi emeklilik planını uygulayacağımı bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var.					
47. Emeklilik hayatımı arzu ettiğim yaşam tarzı ve koşullarına uygun olarak sürdürmek için danışman eşliğinde hazırlanan planımın olmasını isterim					
48. Servet yönetimi, miras, veraset gibi konular benim için önemlidir ve yardıma ihtiyacım var.					
49. Finansal danışman tarafından hazırlanan bana özel ve yazılı bir finansal planımın olmasını isterim.					
50. İhtiyacım olan tüm hizmetleri aynı finansal danışman yönetiminde almayı ve tüm bu hizmetler için sadece kendi finansal planlama danışmanım ile muhatap olmak isterim.					

Katılıminız İçin Teşekkür Ederiz.

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı ve Soyadı : Ali İŞYAR
Doğum Yeri ve Tarihi : KOCAELİ - 14.02.1993
Medeni Hali : Bekâr
E-Mail : ali.isyar@gmail.com
Telefon (Cep) : 0 531 656 55 02

EĞİTİM DURUMU

Üniversite (Tezli Yüksek Lisans) : İstanbul Arel Üniversitesi
2017 - 2019
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Muhasebe ve Finansman

Üniversite (Tezsiz Yüksek Lisans) : İstanbul Üniversitesi
2016 - 2017
İşletme İktisadı Enstitüsü
Finans Yönetimi

Üniversite (Lisans) : Bülent Ecevit Üniversitesi
2011 - 2015
Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik

YABANCI DİL

İngilizce : İleri Seviye