Crossref doi: 10.26579/josress-3.4.8

Journal of Strategic Research in Social Science (JoSReSS)
www.josress.com
ISSN: 2459-0029

Year: 2017
Volume: 3
Issue: 4

The Importance of Personal Financial Planning at the Growth of the Turkish Finance Sector: Contribution to Economy, Financial Institutions, Consumers and Universities

Nazım EKREN[1], Suna ÖZYÜKSEL[2] & Patrick FITZGERALD[3]

Keywords
Personal financial planning, Portfolio management and investment planning, Risk management and insurance planning, Tax planning, Retirement planning, Estate planning, Savings, Budgeting, Longevity risk.

Article History
Received
15 Oct, 2017
Accepted
1 Dec, 2017

Abstract
Developed and developing countries give great importance to personal financial planning in order to increase the personal savings and investment rates of their citizenry which is needed to grow their economies. Moreover, due to increasing average life expectancy, individuals are living longer in retirement, which in turn increases the pressure on social security systems resulting in governments placing more importance on the development and strengthening of the personal financial planning profession.
Personal financial planning is a process of developing and implementing strategies to help individuals manage their financial affairs in order to meet life goals, and is relevant to all individuals because it rises above boundaries such as cultural, social, and wealth. However, it is important that those professionals offering personal financial planning services demonstrate knowledge and experience in all areas of personal finance and adhere to a standard of excellence to ensure they are preparing and managing the consumers' financial plans in the most efficient and productive way.
Standards of excellence offer a consistency of service quality, and adherence to such standards is the foundation for client trust in their Advisors. For this reason, it is important for those professionals offering personal financial planning services to complete a comprehensive education program that allows them to demonstrate competency and professionalism in the many areas required to provide accurate and high quality personal financial planning services, and is required to obtain the globally recognized Certified Financial Planner (CFP®) designation.

Türk Finans Sektörünün Büyümesinde, Bireysel Finansal Planlamanın Önemi: Ekonomiye, Finansal Kuruluşlara, Tüketicilere ve Üniversitelere Katkıları

Anahtar Kelimeler
Bireysel Finansal Planlama, Portföy yönetimi ve yatırım planlaması, Risk yönetimi ve sigorta planlaması, Vergi Planlaması, Emeklilik Planlaması, Emlak

Özet
Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, ekonomilerinin büyümesi için ihtiyaç duydukları tasarruf ve yatırımları artırabilmek için, bireysel finansal planlama danışmanlığına büyük önem vermektedirler. Ayrıca, son yıllarda, ortalama yaşam ömründeki artış, bireylerin, emekliliklerinde daha uzun süre geçirmeleri anlamına gelmektedir ki, bu durum da, sosyal güvenlik sistemleri üzerindeki, baskıları daha da artırmaktadır. Bu nedenle de hükümetler, bireylerin emeklilikleri için tasarruf yapmalarını artıran bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin gelişimine,

[1] İstanbul Ticaret Üniversitesi, nekren@ticaret.edu.tr
[2] Corresponding author. İstanbul Ticaret Üniversitesi, sozyuksel@ticaret.edu.tr
[3] Global Financial Network Institute Türkiye, patrick.fitzgerald@gfnglobal.com

Planlaması, Tasarruf, Yatırım, Bütçeleme.

Makale Geçmişi
Alınan Tarih
15 Ekim 2017
Kabul Tarihi
1 Aralık 2017

giderek artan bir şekilde önem vermektedir. Bireysel finansal planlama danışmanlığı, müşterinin finansal ve yaşamsal hedeflerini temel alarak verilen ve finansın tüm alanlarını içeren tam kapsamlı bir finansal danışmanlık hizmetidir. Bireysel finansal planlamacıların, tüketicilerin finansal planlarını en etkin ve verimli şekilde hazırlayıp, yönetebilmeleri için, finansın tüm alanlarında bilgi ve deneyim sahibi olması önemlidir. Bu nedenle bunu sağlamak için, bireysel finansal planlamacıların, uluslararası Sertifikalı Finansal Planlamacı (Certified Financial Planner-CFP) belgesini almak için gerekli olan, eğitim programını almaları büyük önem taşımaktadır.

1. Finans Sektörünün Ekonomiye Katkıları ve Bireysel Finansal Planlama

Finans sektörü; bankalar, sermaye piyasası kuruluşları, sigorta şirketleri, bireysel emeklilik şirketleri vd aracı kurumlar, ekonominin temelini oluştururlar. Finans sektörünün ekonomiden aldığı pay, diğer sektörlere göre çok daha küçüktür. Ancak, finans sektörü topladığı ve dağıttığı fonlarla, diğer sektörlerin faaliyet göstermek için ihtiyaç duyduğu kaynakları tedarik ederek, onların ekonomideki paylarının artırılmasını, dolaylı olarak da olsa büyük ölçüde etkiler.

Ayrıca, sigorta sektörü de, diğer sektörlerin ve tüm ekonominin risklerini koruma altına alarak, olası kayıplarını engelleyerek, onların ekonomideki paylarının kalıcı olmasına etki eder.

Bu nedenle, finans sektörünün büyümesi ve güçlenmesi, ekonominin tüm sektörlerinin gelişmesini etkileyecektir.

Ekonominin gelişimine katlı sağlayan, güçlü bir finans sektörünün en önemli yapı taşlarından biri, uzun dönemli tasarruflar ve yatırımlardır.

Uzun dönemli tasarrufları ve yatırımları artırmanın birçok yöntemi olmakla birlikte, özellikle gelişmiş ülkelerde, uzun dönemli tasarrufları ve yatırımları artırmak için, bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetlerine verilen önem giderek artmıştır.

Bu konuda alınan bir diğer önlem de, bireysel emeklilik sistemlerinin teşvik ediliyor olmasıdır. Ayrıca, dünyada ve ülkemizde, sosyal güvenlik sistemlerinin, bireylere rahat ve güvenli bir emeklilik dönemi sağlama konusunda, giderek yetersiz kalmaya başlaması, bireysel emeklilik sistemlerini teşvik etmenin bir diğer nedeni olmuştur. Bireysel emeklilik sisteminin güçlendirilmesi konusunda da, finansal planlamacılar, önemli rol oynamaktadır.

Yatırımların ve dolayısıyla tasarrufların, artırılabilmesi için önem verilen bir diğer konu da, bireylerin finansal okur-yazarlık seviyesinin artırılmasıdır. Bireysel finansal planlamacılar, bireylerle yaptıkları yüz yüze görüşmelerde, onların finansal konulardaki bilgilerini önemli derecede artırmaktadırlar.

2. Türk Hükümetinin Finans Sektörüne Yönelik Öncelikleri

Finans sektörünün ekonominin istikrarlı bir şekilde büyümesindeki önemli rolü nedeniyle, güçlü ve büyük bir finans sektörü için hükümet, yerli tasarruf ve yatırım oranlarının artırılması ve uluslararası finansal fonların da, Türk finans piyasalarına daha fazla dahil olmasını sağlayabilmek amacıyla, önemli çalışmalar yapmaktadır:

- İstanbul Finans Merkezi Projesi

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

İstanbul Finans Merkezi Projesi

Ekonomik büyümenin desteklenmesi ve katma değeri yüksek olan finans sektörünün geliştirilmesi amacıyla İstanbul Uluslararası Finans Merkezi (İFM) çalışmalarına 2009 yılında başlanmış ve bu çerçevede İFM Öncelikli Dönüşüm Programı Eylem Plan oluşturulmuştur. Programın temel hedefi, İstanbul'un dünyadaki ilk 25 küresel finans merkezi içerisinde yer alan, küresel bir finans piyasası olmasıdır (URL 1).

Bu çerçevede, yabancı tasarruf ve yatırımları, Türk finans sektörüne çekebilmek için mevzuat ve alt yapı çerçevesinde çok sayıda öncelik belirlenmiştir. Bireysel finansal planlama[4] sözkonusu Strateji ve Eylem Planının, temel amaç ve hedeflerinden aşağıdaki yer alan önceliklere ilişkin eylemlerin gerçekleştirilmesine hizmet etmektedir.

Bu önceliklerden bazıları yatırımcıları bilgilendirme mekanizmalarının geliştirilmesi ve İstanbul'a yabancı finans kuruluşlarını çekebilmek için, ihtiyaç duydukları nitelikte insan sermayesi alt yapısını hazırlayabilmek ve işgücünün uluslararası standartlarda eğitimini sağlayabilmektir.

Öncelik.5: Finansal piyasalarda şeffaflık artırılacak ve yatırımcıları bilgilendirme mekanizmaları geliştirilecektir.

Bu öncelik kapsamında, Eylem No.22'de, finansal araç ve piyasaların tanıtımına ve bu konuda yatırımcıların bilgilendirilmesine yönelik çalışmalar yapılacağı belirtilmiştir.

Bu çalışmada belirtildiği üzere, bireysel finansal planlamacıların en önemli fonksiyonu tüketicileri finansal ürünler ve hizmetler konusunda, finansın tüm alanlarında, dolayısıyla da tasarruflar ve yatırımlar konusunda bilgilendirmektir.

Öncelik.20: Finans alanındaki insan kaynağının verimliliği ve mesleki donanımı artırılacaktır.

Sözkonusu öncelik, finans sektörü çalışanları için uygulama becerilerini artırmaya yönelik sertifika programları uygulanması ile ilgilidir. Bu öncelik çerçevesinde, Eylem No.60'da belirtildiği üzere, finans sektöründe uygulamalı eğitim, kurs ve staj imkanları geliştirilecektir. Özellikle üniversite sektör işbirliğinin geliştirilmesi için, finans sektörü çalışanlarına, ihtiyaç duyulan alanlarda ve finansın yeni alanlarında sürekli mesleki eğitimler verilecek ve sektörde çalışanlara ve ilgili sınavlara gireceklere finans konusunda kurslar düzenlenecektir.

[4] Bireysel Finansal Planlamacı Sertifikası-CFP (Certified Financial Planner), bir uluslararası finans sertifika programıdır. Aynı şekilde bu sertifikayı almak için düzenlenen Bireysel Finansal Planlama Sertifika Eğitimi Programı ise finans sektörü profesyonellerinin mesleki uygulamalarını geliştirme konusunda çok önemli bir eğitim programıdır.

İFM Projesinin, Onuncu Kalkınma Planında (URL 2) yer alan önceliklerine baktığımızda ise 6.Bileşen'in "Finans Sektöründe Nitelikli İnsan Kaynağının Artırılması" olduğu görülecektir. Bu bileşen kapsamında belirlenen Politika-1'de; "Finans alanında uluslararası geçerliliği olan sertifikaya sahip kişi sayısının artırılması" hususu yer almaktadır.

Bu politikanın altındaki 62 No'lu eylem planında, "Sermaye piyasasında uluslararası geçerliliği olan sertifikaya sahip uzman sayısını arttırmaya yönelik farkındalık çalışmaları yapılacaktır." ve 64 No'lu eylem planında ise "Finans alanında çalışan kamu personelinin uluslararası geçerliliği olan sertifika sahibi olması desteklenecektir." ibareleri yer almaktadır.

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

Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planı'nın temel amacı ise finansal ürün ve hizmetlerin tüm kesimlere yayılması, finansal sistem dışında kalan kişilerin sisteme dâhil edilmesi, mevcut ürün ve hizmetlerin kalitesinin ve kullanımının artırılmasıdır.

Bu çerçevede, stratejinin temel hedefi bilgi ve bilincin artırılması yoluyla finansal ürün ve hizmetlere erişim ile finansal ürün ve hizmetlerin kullanımının artırılmasıdır.

Bireysel finansal planlamacılar, sözkonusu Strateji ve Eylem Planının, temel amaç ve hedeflerine doğrudan hizmet etmekle birlikte, Finansal Eğitim Eylem Planı'nda yer alan aşağıdaki konuları da desteklemektedir:

- Madde 12; Kamusal Emeklilik ve Özel Emeklilik Sistemleri Konusunda Bilinçlendirme Çalışmaları
- Madde 27; Kamu ve Özel Sektörde İşe Yeni Başlayanların Finans Konusunda Eğitimi
- Madde 28; KOBİ'lere İhtiyaç Duydukları Finansal Eğitimlerin Sağlanması
- Madde 29; Medya Çalışanlarının İhtiyaç Duyulan Finansal Konularda Bigilendirilmesi
- Madde 36; Yaşamda Önemli Dönüm Noktalarındaki Bireylerin İhtiyaç Duydukları Finansal Konularda Eğitimi.

Bireysel Emeklilik Sistemi, Devlet Katkısı ve Otomatik Katılım

Bir diğer hükümet önceliği de bireysel emeklilik sistemine girenlerin sayısının artırılarak, bireysel emeklilik fonlarının büyütülmesidir.

Devlet Katkısı ve Otomatik Katılım ile BES Sistemi teşvik edilerek, tasarruf ve yatırımların ve dolayısıyla sermaye piyasasındaki fonların hacminin artırılması hedeflenmektedir. Ayrıca, çalışanların çalışma döneminde sahip oldukları refah seviyesinin emeklilik döneminde de korunması için emekliliğe yönelik olarak tasarruf etmeye özendirilmesi amaçlanmaktadır. (URL 3)

Bu sistemle, bir yandan bireylerin emeklilik dönemindeki refah düzeyleri artırılırken, diğer yandan da hem ülke hem de birey tasarruf oranlarının

yükseltilmesi ve böylelikle hem büyümenin hızlandırılması hem de cari açığın düşürülmesi hedeflenmiştir. Bireysel finansal planlamacılar bireylerin emeklilikleri için tasarruf edip yatırım yapmalarını teşvik etme ve destekleme konusunda çok önemli bir rol oynar.

Aşağıdaki bölümlerde, bireysel finansal planlamanın tüketicilere, finans sektörüne ve finansal kurumlara etkileri incelendiğinde, yukarıda yer alan üç temel hükümet önceliği ile olan doğrudan ilişkisi detaylı olarak görülecektir.

3. Hedefe Dayalı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı: Bireysel Finansal Planlama Nedir? Bireysel Finansal Planlamacı Ne Yapar?

Bireysel finansal planlama, müşterinin finansal ve yaşamsal hedeflerini temel alarak, verilen danışmanlık hizmetidir.

Tam kapsamlı bir bireysel finansal plan; bütçe (gelir-gider; eğitim, sağlık, tüketim vb harcamalar ve tasarruflar); yatırım planlaması; mevduat planlaması; kredi planlaması; emeklilik planlaması; sigorta planlaması; vergi planlaması; emlak/miras planlaması gibi pek çok danışmanlık hizmetini bir araya getirir.

Bireysel finansal planlamacının[5] görevi, kendisine başvuranların gelirlerini, giderlerini, varlıklarını, borçlarını, risk alabilme profillerini ve gelecekte ulaşmayı istedikleri hedeflerini detaylı bir şekilde değerlendirerek bu değerlendirme sonucunda kişiye, mevcut durumuna ve hedeflerine uygun şekilde, sigortacılık, emeklilik, bankacılık, gayrimenkul, finansal yatırım, borçlanma, vergi konuları da dahil olmak üzere kendisine özel olarak hazırlanan planlar sunmaktır.

Bireysel finansal planlamacılar, müşterilerinin beklentilerine ve finansal durumlarına en uygun olan kapsamlı bir finansal plan hazırlamak için, öncelikle müşterilerinin mevcut yaşam biçimlerini öğrenirler (evli, bekar, çocuklu, engelli, bakmakla yükümlü olduğu ebeveynleri var, ekstrem spor yapıyor vb). Daha sonra, yaşam planlarını ya da yaşam döngülerine/olaylarına ilişkin planlarını öğrenirler (evlilik planı, çocuk sahibi olma planı, emekli olma planı vb).

Önemli olan bir diğer husus da, müşterilerinin yaşamlarına ilişkin amaç ve gelecek beklentilerini öğrenmektir (iyi bir ev almak, eğlenceli bir hayat yaşamak, seyahat etmek, çocuklarının iyi bir üniversitede okumaları, emekli olunca dünyayı gezmek vb).

Planlamacılar bir yandan, müşterilerin sahip oldukları gelir ve varlıkları (gayrimenkul, menkul, nakit, maaş, kira gelirleri vb.), diğer yandan ise giderlerini (harcamalar, borçlar, kira ödemeleri vb) tespit ederler.

Yapılan bu incelemeler sonucunda, bireysel finansal planlamacılar, öncelikle müşterileri için nakit akış tablosu, bireysel bilançolar ve bütçe hazırlarlar. Böylelikle onlarla birlikte harcamalarını takip ederek, tasarruf yapabilecekleri kalemleri belirlerler.

[5] Dünyada 26 ülkede, finansal planlama görevi yapan danışmanlar, Finansal Planlama Standartları Kurulu (Financial Planning Standarts Boards-FPSB) onaylı Sertifikalı Finansal Planlamacı sertifikasına (Certified Financial Planner-CFP) sahiptirler. CFP Sertifikası Türkiye'de, FPSB işbirliğiyle, Finansal Planlama Derneği tarafından verilmektedir.

Finansal planlamacılar hazırladıkları planlarda, müşterilerinin istedikleri yaşam amaç ve hedeflerini sağlayıp, beklentilerine ulaşabilmelerine destek olabilmek için onlara ne kadar harcama yapabilecekleri, ne kadar tasarruf yapmaları gerektiği ve yapabilecekleri, tasarruflarını ne tür yatırımlara (finansal araçlara) yönlendirecekleri, hangi emeklilik planını alacakları, hangi sigorta ürünlerine ihtiyaçları olduğu, miraslarını diğer kuşaklara nasıl aktaracakları, tüm bu işlemleri yaparken, en uygun vergi uygulamalarına nasıl tabi olacakları vb. önerileri, mevcut makro ekonomik koşulları da dikkate alarak belirler ve müşterilerine sunarlar.

Planlamacılar özetle, müşterilerinin mevcut tasarruflarının nasıl yatırıma yönlendirileceği, onların için en uygun yatırım biçimlerinin neler olduğu ve hangi finansal araçları kullanarak yatırım yapacakları hususunda da onlara danışmanlık hizmeti verirler (Örneğin tasarruflarının bir kısmı ile hazine bonosu ve hisse senedi alımı, bir kısmının mevduat hesabına yatırılması, bir kısmıyla farklı menkul değerler satın alınması, döviz hesabı açılması, emeklilik fonlarına yatırım yapılması vb). Onlar için en uygun ürünlere yatırım yapmaları hususunda ise onlara destek olurlar.

Tüketicilerin finansal konularını en etkin şekilde yönetirler. Bireysel finansal planlama, tüketicilere, tüm finansal durumlarını, beklentilerini, bir uzman/kurum aracılığıyla değerlendirme, düzenleme ve kontrol edip yönetme imkanını verir.

Tüketicilere, ihtiyacı olan tüm hizmetleri (bütçeleme danışmanlığı, yatırım danışmanlığı, sigorta danışmanlığı, emeklilik danışmanlığı, risk yönetimi, vergi danışmanlığı, miras işlerine yönelik hukuki danışmanlık, makro ekonomik çevre ve gelişmelere ilişkin danışmanlık vb) tek bir finansal danışman yönetiminde alma imkanı sağlar.

İhtiyacı olan tüm finansal ürünleri de (hazine bonosu, tahvil, hisse senedi, sigorta poliçeleri, emeklilik poliçeleri vb) gene aynı uzman/kurum yönetiminde satın alma imkanı verir.

Müşteriler için bireysel finansal planlar hazırlanıp, danışmanlık hizmeti verilirken, onların vergiden nasıl kaçınacakları hususu da gözönüne alınmaktadır.

Diğer taraftan, onların sahip oldukları ya da karşılaşabilecekleri riskleri tespit ederek, nasıl yönetecekleri (hangi riski üstlenebilecekleri, hangi riskleri azaltabilecekleri ve hangi riskleri devretmeleri gerektiği) hususunda onlara danışmanlık yaparlar. Belirlenen riskleri koruma altına alan sigorta ürünlerini onlara tanıtırlar ve ihtiyaçları olanları almaları hususunda da onlara destek olurlar. Risk yönetiminin onların finansal istikrarı açısından ne kadar önemli olduğunu onlara gösterirler.

Ayrıca, bireysel planlamacılar, öncelikle müşterilerine emeklilikte onların nelerle karşılacağını (gelirlerinin azalacağını, aksine sağlık ve bakım gibi hizmetlere ilişkin masraflarının vd harcamalarının artacağını) anlatırlar. Bu masrafları ve diğer harcamaları ödeyebilmeleri ve rahat bir emeklilik hayatı geçirebilmeleri için, ne kadar gelire ihtiyaçları olduğunu, bu geliri elde edebilmek için ne kadar tasarruf yapmaları gerektiği, emeklilik şirketlerinin onlara ne tür emeklilik planları sunduklarını, devletin bu planlardaki katkısının onların emeklilikteki gelirlerine nasıl olumlu yansıyacağını vb hususları da müşterilerine anlatırlar.

Emeklilikte karşılaşılacak bir diğer konu da, ortalama yaşam ömrünün artması nedeniyle, emeklilikte yaşanılacak sürenin de artması yani uzun yaşamdır. Bireysel finansal planlamacılar, müşterilerin emeklilikte geçirecekleri süreyi, onların emekli olmayı planladıkları yaş ile ortalama yaşam ömrü konusunda yapılan aktüeryal hesaplamalar, OECD gibi uluslararası kuruluşların istatistikleri ve raporları ve müşterilerin ailelerin ortalama yaşam ömrü gibi faktörleri de gözönüne alarak tahmini olarak hesaplarlar. Bu hesaplamalarla, 65 yaşında emekli olmayı planlayan ve 85 yaşına kadar yaşayacağı öngörülen bir müşterinin, emeklilikte geçireceği süre 20 yıl olarak dikkate alınacaktır. Böylelikle bu 20 yıl için, müşterinin tahmini giderleri hesaplanarak, ihtiyaç duyacakları gelir hesaplanarak, müşteriler, ona göre tasarruf ve yatırım yapmaya teşvik edilecektir.

Bireysel finansal planlamacılar, tüm bu çalışmaları yapıp planları hazırlarken, ülkenin ve küresel piyasaların makro ekonomik koşullarını da dikkate alırlar. Bu koşullarda ya da müşterinin koşullarında (işsiz kalma, miras kalması, büyük bir para kazanması, evlenmesi, boşanması vb) herhangi bir değişiklik olduğunda, planlar yeniden değerlendirilerek, yeni koşullara göre yeniden hazırlanırlar.

Planlamacılar, bu planları müşterileri ile yaptığı anlaşmalar uyarınca bir kerelik ya da her yıl, düzenli olarak hazırlar, izlerler ve gerekli gördükleri düzeltmeleri yaparlar.

4. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Hizmeti ve Takım Çalışması

Yukarıda da bahsedildiği üzere, tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı, yatırım danışmanlığı, sigorta danışmanlığı, emeklilik danışmanlığı, vergi danışmanlığı ve emlak danışmanlığı gibi danışmanlık hizmetlerinin tamamının tek bir danışman tarafından verildiği bir danışmanlık hizmetidir. Bireysel finansal danışmanlığını, kapsamında tüm diğer finansal danışmanlık hizmetlerini bulunduran bir şemsiye danışmanlık hizmeti olarak da tanımlayabiliriz.

Bireysel finansal planlama danışmanlarının ve özellikle CFP'lerin diğer danışmanlardan en önemli farkı, müşterilerinin tüm finansal ve yaşamsal hedeflerini ve mevcut durumlarını inceleyerek, onlara, finans ile ilgili tüm konularda bir bütün danışmanlık hizmeti sunmalarıdır. Bu nedenle de, finansın tüm alanlarını içeren kapsamlı bir bilgiye sahiptirler.[6]

Diğer danışmanlar, geleneksel olarak, müşterilerine sadece kendi uzmanlık alanlarıyla ilgili danışmanlık sundukları için, müşterilerinin sadece bu alandaki bilgi ve beklentilerini öğrenip, bu konuda yoğunlaşırlar. Ancak sadece bir konuda (yatırım danışmanlığı, sigorta danışmanlığı, emeklilik danışmanlığı, vergi danışmanlığı gibi) yoğunlaşılarak verilen danışmanlık hizmetleri, her zaman müşteriler için en uygun ve verimli sonuçları getirmeyebilir ve onların yaşam

[6] Dünyada yaygın olarak geçerliliği olan Certified Financial Planner-CFP (Sertifikalı Finansal Planlamacı) sertifikası, bireysel finansal planlamacıların, finansın tüm alanlarında ihtiyaç olan bilgilere sahip olduğunu gösteren uluslararası bir sertifikadır. Bu Sertifikaya sahip olan bireysel finansal planlamacılar, finansın tüm alanlarını içeren (Finansal planlamanın temelleri; Portföy yönetimi ve yatırım planlaması; Risk yönetimi ve sigorta planlaması; Vergi planlaması; Emeklilik planlaması; Emlak planlaması gibi) kapsamlı bir eğitim programını başarıyla tamamlayan ve finans sektöründe belli yıl deneyime sahip olan kişilerdir.

hedeflerine uygun olmayabilir. Başka bir ifade ile danışmanlık verilen konu, müşterinin yaşam hedeflerinden bağımsız ve sadece kendi içinde değerlendirildiği için, müşteri için en uygun sonuçları vermeyebilir, hatta bazen müşterinin aleyhine dahi sonuçlanabilir.

Örneğin müşterinin sadece yatırımlarına odaklanan bir yatırım danışmanı, müşterinin yaşamla ilgili beklentilerini bilmediği için, ona sadece mevcut birikimleri için en karlı yatırım portföyünü önerebilir. Ancak, bunu yaparken müşterinin yaşam hedeflerini ve tüm koşullarını dikkate alamaz. Gene aynı şekilde bir emeklilik danışmanı, müşterisi için en uygun emeklilik planını önerir, fakat müşterisinin tüm finansal durum ve beklentilerini bilmediği için, vereceği öneriler, her zaman müşterinin yaşam hedefleri ile uyumlu olmayabilir, en karlı plan olsa da müşterinin hedeflerine en uygun öneri olmayabilir.

Bireysel finansal planlamacılar, finansın tüm alanlarında bilgi sahibi olmakla beraber, bazen, konunun uzmanları kadar finansın her alanında derin bilgiye sahip olmayabilir. Ayrıca, Türk finans sektöründe olduğu gibi, bazı ülkelerin finans sektörlerinde de, bazı hizmetleri vermek ve bazı ürünleri satmak farklı lisansların sahibi olmayı gerektirebilir.

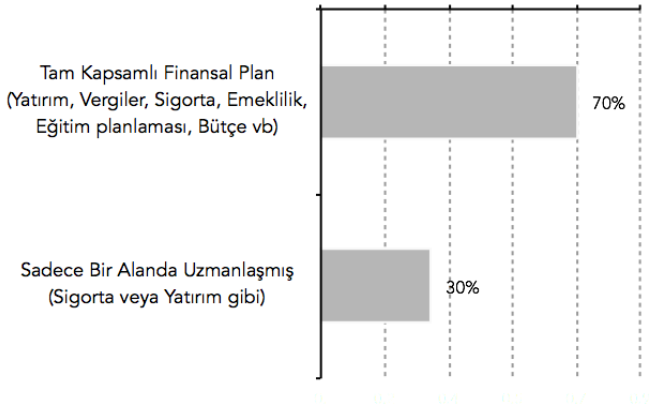
Bu nedenle müşterilerine tam kapsamlı bir bireysel finansal plan hazırlayıp, ihtiyaç duydukları danışmanlığı veren ve ürünleri satan ya da satılmasını sağlayan planlamacılar/kurumlar, bu konuda diğer uzman/kurumlarla işbirliği yaparlar.

Müşterisinin finansal planının hazırlanmasından, izlenmesinden sorumlu olan bireysel finansal planlamacı, 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, lisansı olmayan ürünler için, anlaşmalı kurumlardan/uzmanlardan ürün satın alınması yoluna gidebilirler.

Kısaca, bireysel finansal planlamacılar, müşterilerinin tüm finansal ve yaşamsal hedeflerini ve mevcut durumlarını inceleyerek, onlara, finans ile ilgili tüm konularda bir bütün danışmanlık hizmeti sunarken, müşterilerinin bazı konular hakkında daha detaylı/derin bilgilere ihtiyacı olması halinde (detaylı vergi mevzuatı gibi), diğer uzmanlar/kuruluşlar ile yaptıkları anlaşmalar çerçevesinde, diğer danışmanlardan (yatırım danışmanları, sigorta danışmanları, emeklilik danışmanları, vergi danışmanları gibi) destek alarak (Takım çalışması), müşterileri için kapsamlı bireysel finansal planlar hazırlar ve takip ederler. Başka bir ifadeyle, diğer danışmanlarla yaptığı işbirliği ile müşterilerine, bir şemsiye danışmanlık hizmeti sunarlar.

Şekil 1: Tüketicilerin Tam Kapsamlı Danışmanlık/Tek Alanda Uzmanlaşmış Danışmanlık Hizmeti Almak Konusundaki Tercihleri



Kaynak: CFP Kurulu, "Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi

CFP Kurulu tarafından yapılan "Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi"nin sonuçlarına gore (URL 4), Şekil-1'de görüleceği üzere, tüketicilerin %70'inin bir finansal danışmanlık hizmeti alırken, sadece bir alanda uzmanlaşmış danışmanlık yerine, tam kapsamlı bir finansal danışmanlık hizmeti almayı tercih ettiği anlaşılmaktadır.

5. Bireysel Finansal Planlamanın Tüketicilere ve Finans Sektörüne Katkıları

Bireysel finansal planlamacılar, tüketicilere, finansal konularda bilgi vermek (finansal eğitim/okur-yazarlık), finansal sağlıklarını başarmak, bütçelerini yönetmelerine destek olmak, tasarruflarını artırmak, yatırımlarını etkin şekilde yönlendirmek, onları risklerden korumak ve rahat ve güvenli bir emeklilik geçirmelerine destek olmak için, aşağıda yer alan hususlarda çok sayıda katkı sağlarlar.

Finansal Eğitim/ Finansal Okur-Yazarlık	Finansal Sağlık	Bireysel Finansal Planlama
Finansal eğitim/finansal okur-yazarlık, bireylerin finansal ürünler, hizmetler vd kavramlar konusunda bilgi sahibi olması demektir. Tüketiciler bu bilgilere çok sayıda kaynaktan (kitap, broşür, web sitesi vb) ulaşabilir ve finansal konular hakkında bilgi sahibi olabilir.	Finansal sağlık bireylerin, harcamalarının, tasarruflarının yönetilebilir olması ve finansal amaçlarına ulaşılabilir bir finansal durumlarının olması olarak tanımlanabilir. Finansal eğitim ile finansal sağlığın en önemli farkı, ilkinde bireylerin finansal konular hakkında sadece (kazandığından daha az harca, bütçe yap, acil durumlar için ve emekliliğin için tasarruf et vb) bilgiye sahip olması, ikincisinde ise bu bilgiyi kullanabilir (bütçesini yapabilmesi, harcamalarını ve tasarruflarını yönetebilmesi, emeklilik için yatırım yapabilmesi vb) uygulayabilir hale gelmesidir (URL 5).	Tüketicilere, finansal konularda bilgi vermek (finansal eğitim/okur-yazarlık), finansal olarak sağlıklı olmalarını sağlamak, bütçelerini yönetmelerine destek olmak, tasarruflarını artırmak, yatırımlarını etkin şekilde yönlendirmek, onları risklerden korumak ve rahat ve güvenli bir emeklilik geçirmelerine destek olmak için, verilen tam kapsamlı bir finansal danışmanlık hizmetidir.

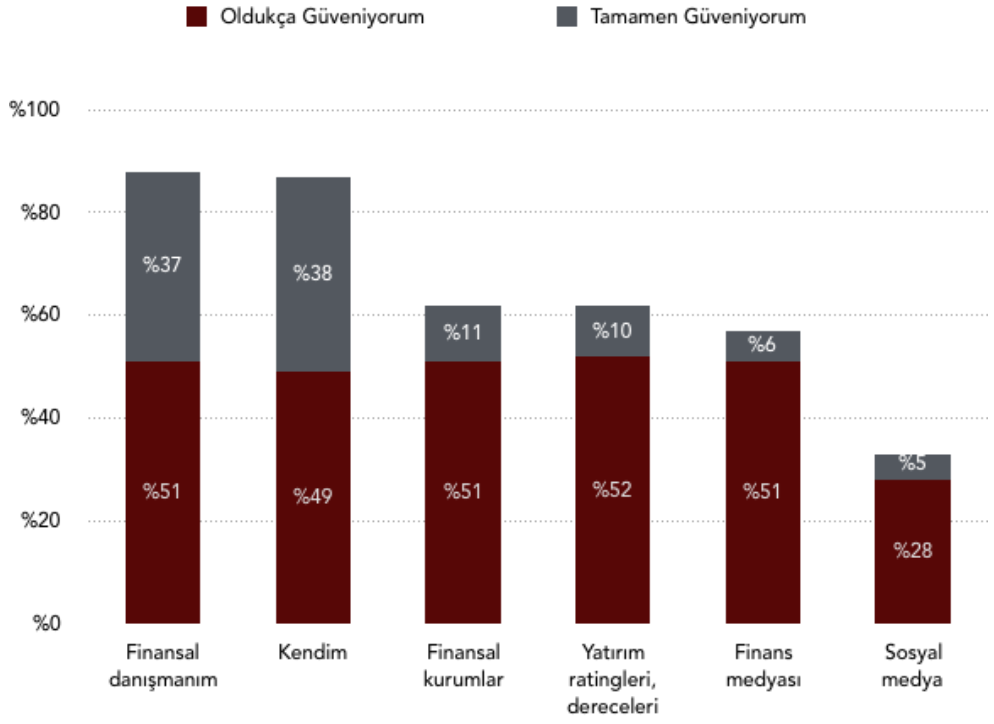
Bu katkıları sağlayabilmelerinin temelinde, tüketicilerin bireysel finansal planlama danışmanlarıyla olan güvene dayalı ilişkileri yatmaktadır. Bu güvenin oluşmasındaki en önemli faktör ise planlamacıların finansın tüm alanlarındaki kapsamlı bilgileri ve bu bilgilerini tüketiciye özel çözümler üreterek aktarmasıdır.

Natixis Global Asset Management– 2017, "Bireysel Yatırımcılar Küresel Anketi"nde (URL 6), bireylerin yatırım yaparken kime güvendikleri ile ilgili sorulan soruda, Şekil-2'de de görüleceği üzere, araştırmaya katılanların %88'i finansal danışmanlarına güvendiklerini belirtmişlerdir. Katılımcıların yatırım yaparken kendilerine güvenme oranı ise % 87 ile finansal danışmanlarından sonra ikinci sırada yer almıştır. Bir finansal kuruma güvenme oranları ise %62'dir.

Araştırmaya katılanların 6/10'sı, finansal danışmanları çalıştıkları finansal kurumlarını değiştirirse onu takip edeceklerini ve onunla çalışmaya devam edeceklerini belirtmişlerdir.

Burada finansal danışmana, finansal kurumdan daha fazla güven duyulmasının temel nedeni, finansal danışmanın müşterinin tüm kaynaklarını, risklerini ve beklentilerini, özel olarak biliyor, takip ediyor ve onun ihtiyaçlarına göre ona danışmanlık yapıp, tavsiyelerde bulunuyor olmasıdır.

Şekil 2: Bireysel Yatırımcılar Yatırım Yaparken Neye/Kime Güveniyorlar



Kaynak: Natixis Global Asset Management– 2017, "Bireysel Yatırımcılar Küresel Anketi"

5.1. Bireysel finansal planlamacılar, tüketicilerin tüm finansal konularının, yaşamsal ve finansal amaçları ve ihtiyaçları doğrultusunda, kendilerine özel planlarla yönetilmesini sağlar

Bireysel finanasl planlama, tüketicilerin tüm finansal durumlarının, beklentilerinin, bir uzman/kurum aracılığıyla değerlendirilmesini, düzenlenmesini ve kontrol edilip yönetilmesini sağlar.

Tüketicilere, ihtiyaçları olan tüm hizmetleri (bütçeleme danışmanlığı, yatırım danışmanlığı, sigorta danışmanlığı, emeklilik danışmanlığı, risk yönetimi, vergi danışmanlığı, miras işlerine yönelik hukuki danışmanlık, makro ekonomik çevre ve gelişmelere ilişkin danışmanlık vb) tek bir finansal danışman yönetiminde almalarına imkan sağlar,

Ayrıca, tüketicilere, ihtiyacı olan tüm finansal ürünleri de (hazine bonosu, tahvil, hisse senedi, sigorta poliçeleri, emeklilik poliçeleri vb) gene aynı uzman/kurum yönetiminde satın alabilme imkanı verir.

Tabloda görüleceği üzere, Northwestern Mutual-2017, Planlama& Gelişme Araştırması (URL 7) sonuçlarına göre, bir finansal danışmanı olan kişilerin %77'si, bireysel finansal planlarını çok disiplinli/disiplinli olarak uygularken, finansal danışmanı olmayanların sadece %41'i planlarını çok disiplinli/disiplinli olarak uygulamaktadır.

Gene aynı araştırmanın sonuçlarına göre, bir finansal danışmanı olanların %90'ı kendilerini finansal olarak güvende hissetmektedirler. Bu oran, bir danışmanla çalışmayanlarda ise %61'dir.

Tablo: 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-2017 "Planlama & Gelişme" Araştırması

5.2. Bireysel finansal planlamacılar, tüketicileri finansal konularda bilgilendirip eğitim vererek, finans sektörüne daha fazla dahil olmalarını teşvik eder ve sağlar

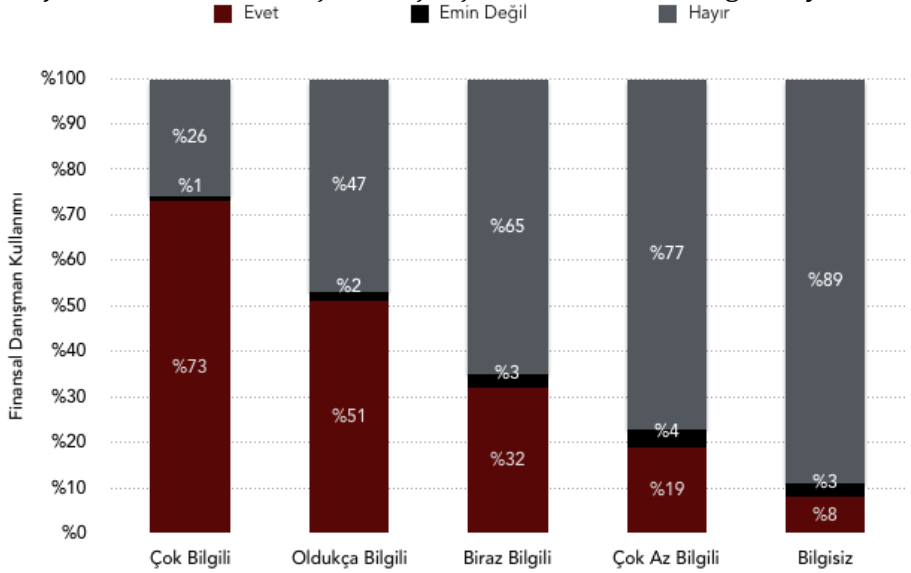
Bireysel finansal planlama danışmanları, tüketiciler için finansal planlar hazırlayıp yönetirken, her bir aşamada onlara finansal konularda bilgi verir ve finansal konulardaki bilgi seviyelerini de artırır:

- Bütçelemenin faydalarını ve bireysel/aile bütçelerini nasıl yapacaklarını,
- Yatırım planlaması; sermaye piyasalarında ne tür yatırım araçları bulunduğunu, bu araçların hangi nedenlerle tercih edilebileceğini,

- Sigorta planlaması; ne tür risklerinin olduğunu, sigorta şirketlerinin bu riskleri hangi sigorta ürünleriyle koruma altına alabileceklerini,
- Emeklilik planlaması; emeklilikte gelirleri azaldığında ne tür masraflarla karşılaşabileceklerini, bu masrafları ve diğer harcamalarını ödeyebilmek için emeklilik şirketlerinin onlara ne tür emeklilik planları sunduklarını, devletin bu planlardaki katkısının onların emeklilikteki gelirlerine etkisini.

Böylece bireysel finansal planlama danışmanları, tüketicileri tasarruf-yatırım konularında ve yatırım yapılacak finansal araçlar vb konularda bilgilendirip, yönlendirerek, onların tasarruf ve kendilerine uygun yatırımlar yapmalarına destek olur, ihtiyaçları olan finansal ürünleri almalarını ve finans sektörüne daha fazla dahil olmalarını teşvik eder ve yardımcı olurlar.

Şekil 3: Finansal Danışmanla Çalışanlar ve Finansal Bilgi Seviyeler



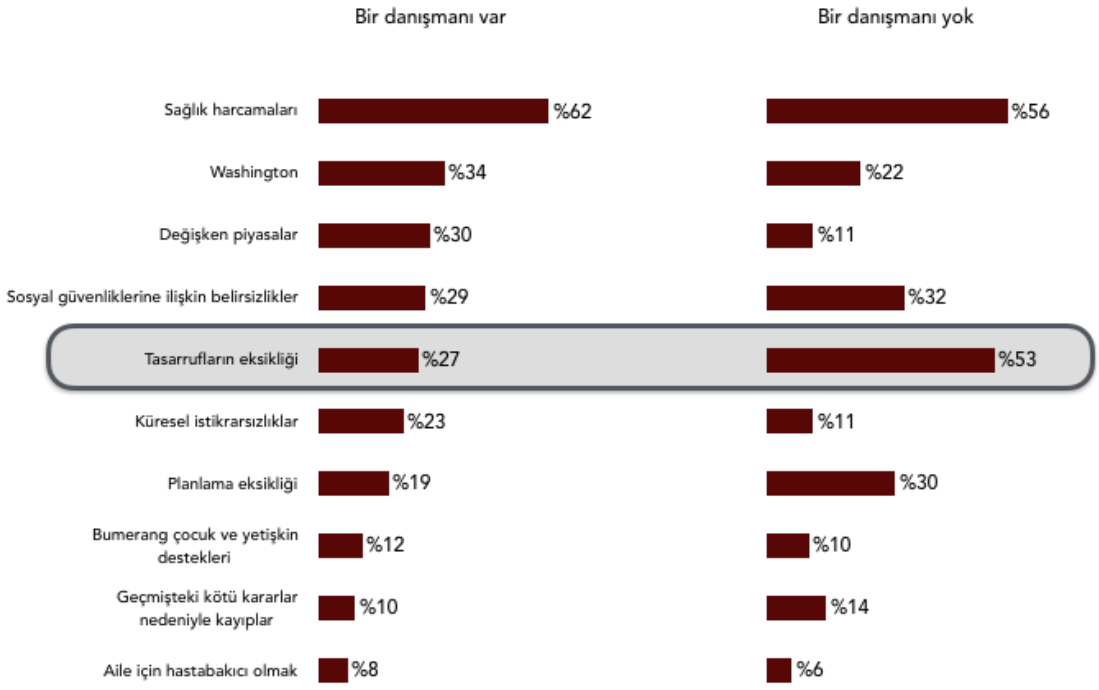
Kaynak: MERCER - Eylül 2017 "Finansal Sağlık Anketi" Araştırması

Inside Employees' Minds, MERCER, Eylül 2017 "Finansal Sağlık Araştırması"(URL 8) sonuçlarına göre, kendilerinin finansal konularda çok bilgili olduğunu kabul edenlerin %73'ü bir finansal danışmanla çalışmaktadır (Bkz.Şekil-3). Kendilerini finans konusunda bilgisiz olduğunu düşünen kişlerin ise %89'u bir finansal danışmanla çalışmamaktadır.

5.3. Bireysel finansal planlamacılar, tüketicilerin tasarruflarını ve yatırımlarını artırır

Bireysel finansal planlamanın, bir diğer katkısı ise tüketicilerin tasarruflarını ve yatırımlarını artırmalarıdır. Bireysel finansal planlamacılar, bireylerin tasarruf etmelerine ve yaşamdaki amaçlarına ulaşmalarına yardımcı olurlar. Ayrıca geleceklerini, finansal açıdan güvenli hale getirirler. Yukarıdaki Tabloda, bir finansal danışmanı olan kişilerin %90'ının, finansal olarak kendilerini güvende hissettikleri, finansal danışmanı olmayanlarda ise bu oranın %61 olduğu görülmektedir.

Şekil 4: Finansal Danışmanı Olanlar ve Yetersiz Tasarruf



Kaynak: Northwestern Mutual-2017 "Planlama & Gelişme" Araştırması

Bireysel finansal planlamacılar, tüketiciler için hazırladıkları bütçelerle, tüketicilerin harcamalarını izlerler ve vazgeçebilecekleri harcamaları tespit ederek, tüketicilerin tasarruf yapabilecekleri kaynakları açığa çıkarırlar.

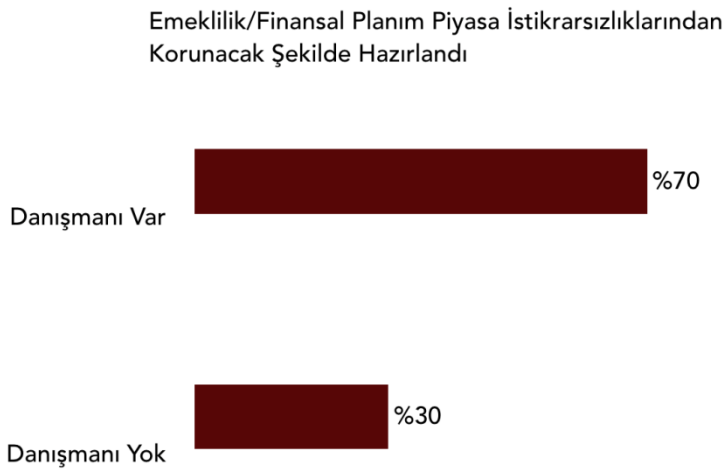
Tüketicilerin yapacakları tasarrufların uzun vadeli getirilerini hesaplayarak, ne kadar tasarruf ederlerse, uzun sürede ne kadar birikimleri olduklarını onlara göstererek, onları tasarrufa teşvik ederler.

Northwestern Mutual - 2017 "Planlama&Gelişme" Araştırması sonuçlarının yer aldığı Şekil-4'ün incelenmesinden, bir finansal danışmanla çalışmayanların, finansal danışmanla çalışanlara göre, iki kat daha fazla oranda, emeklilikleri için yetersiz tasarruf yapmaları nedeniyle, emekliliklerinde finansal güvenliklerini sağlayamayacaklarından endişe ettiklerini belirttikleri görülmektedir. Finansal danışmanla çalışanların yetersiz tasarruf oranı %27 iken, bu oran finansal danışmanla çalışmayanlarda %53'dir.

5.4. Bireysel finansal planlamacılar, tüketicileri makro-ekonomik belirsizliklere karşı korurlar

Tüketicilerin tasarruflarının ve mevcut kaynaklarının, en etkin ve verimli şekilde değerlendirilmesini sağlarlar. Onların varlıklarını, makro ekonomik belirsizliklerden koruyarak, kayıplarını önlerler.

Şekil 5: Finansal Danışman ve Piyasa Belirsizliklerine Karşı Korunma



Kaynak: Northwestern Mutual-2017 "Planlama & Gelişme" Araştırması

Northwestern Mutual - 2017 "Planlama&Gelişme" Araştırması sonuçlarının yer aldığı Şekil-5'de, bir finansal danışmanla çalışan kişilerin %70'inin, finansal planlarının/emeklilik planlarının, piyasa değişimlerine/belirsizliklerine karşı korunacak şekilde hazırlandığını söyledikleri görülmektedir. Bu oran, bir finansal danışmanla çalışmayanlar için ise sadece %30'dur.

5.5. Bireysel finansal planlamacılar tüketicileri risklere karşı korurlar

Bireysel finansal planlamacıların, tüketiciye yaptığı en önemli katkılardan biri de tüketicilerin sahip oldukları risklerden korunmasına yardımcı olmaktır.

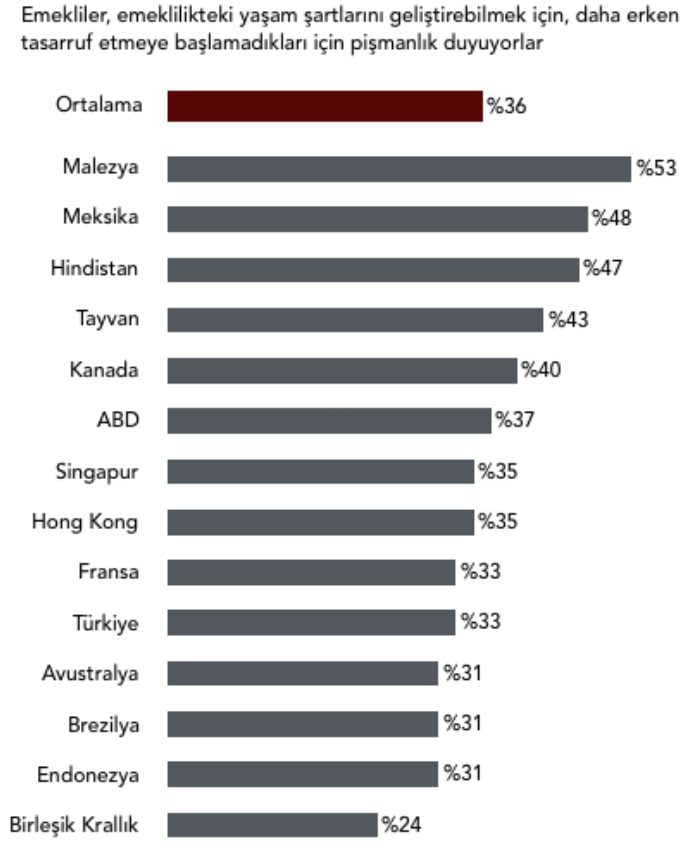
Tüketicilerin mevcut yaşam biçimlerini, sahip oldukları kaynakları ve sorumlulukları inceleyip değerlendiren planlamacı, onların karşı karşıya olduğu risklerini tespit ederek, bu risklerin bir kısmını ortadan kaldırma, bir kısmını üstlenme, bir kısmını ise devretme konusunda onlara tavsiyelerde bulunur (risk yönetimi). Ayrıca, risklerini devrederken, onlara en uygun sigorta poliçelerini tespit ederek, almalarını önerirler/satarlar.

5.6. Bireysel finansal planlamacılar tüketicilerin rahat bir emeklilik geçirmelerine yardımcı olurlar

Emeklilikleri yaklaştığında; bireylerin emekliliklerinde istedikleri standartlarda yaşayabilecek kaynaklara sahip olduğundan emin olmaları gerekir. Ayrıca, varsa emeklilik birikimlerinin nasıl değerlendirileceği de önemli bir konudur.

Planlamacılar, tüketicilerin nasıl bir emeklilik hayatı geçirmek istediklerini anladıktan sonra, mevcut bütçeleriyle bu hayale ulaşıp ulaşamayacaklarını değerlendirirler.

Şekil 6: Emeklilerin Az Tasarruf Ettikleri İçin Pişmanlıkları



Kaynak: HSBC Küresel Emeklilik Anketi

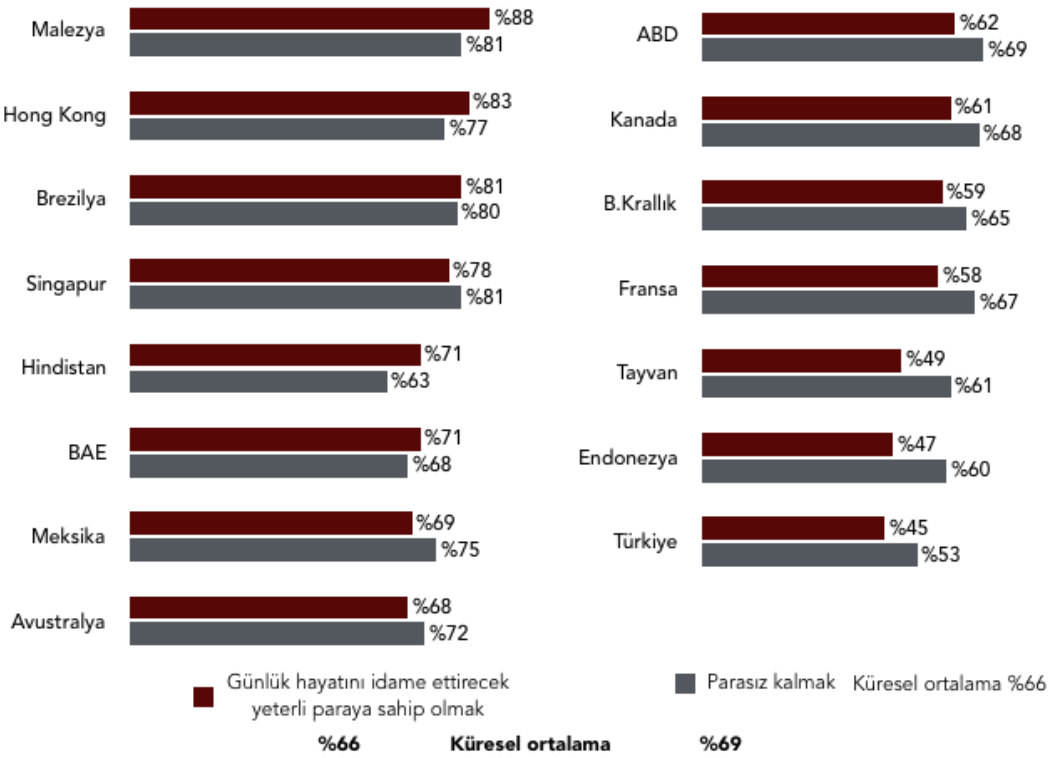
Eğer ulaşamıyorlarsa, ya hayallerini değiştirmelerini isterler, ya da bütçelerini değiştirmelerini önerirler. Bu şekilde tüketicilerin maksimum tasarruf yaparak, tasarruflarını onlara en uygun uzun vadeli yatırımlara ve BES Planına yönlendirirler.

HSBC tarafından, küresel düzeyde, Ipsos MORI'ye, emeklilik, tasarruf ve yatırımlar ile ilgili bir araştırma (URL 9) yaptırılmıştır. Araştırma kapsamında yaptırılan anket, 15 ülkede (ABD, Avustralya, BAE, Birleşik Krallık, Brezilya, Endonezya, Fransa, Hindistan, Hong Kong, Kanada Malezya, Meksika, Singapur, Tayvan, Türkiye), 25 yaş üzerinde çalışan ve emekli 16.000 kişi ile gerçekleştirilmiştir

Araştırmada, emeklilerin, %65'inin, emekli olana kadar emeklilikleri için yatırım yapmaları gerektiğini bilmedikleri için, %29'unun ise ne kadar tasarruf yapmaları gerektiğini bilmedikleri için, emekliliklerine hazırlanamadıkları görülmüştür.

Şekil-6'da, küresel seviyede emeklilerin %36'sının, Türkiye'de ise %33'ünün, emeklilikteki yaşam standartlarının daha iyi olabilmesi için, tasarruf yapmaya daha erken yaşta başlamadıkları için pişman olduklarını belirttikleri görülüyor.

Şekil 7: Çalışanlar, Emekliliklerinde Parasız Kalma Endişeleri



Kaynak: HSBC Küresel Emeklilik Anketi

Gene aynı araştırmada yer alan Şekil-7'de, küresel seviyede, çalışanların %69'unun, Türkiye'de ise %53'ünün emeklilik dönemlerinde parasız kalacaklarından endişe ettiği bulgusuna ulaşılmış.

Ayrıca, araştırmaya katılanların, küresel seviyede ortalama %66'sı, Türkiye'de ise %45'i, günlük hayatlarını idame ettirecek kadar bile paralarının olmayacağını düşündükleri belirtmişler.

Çalışanların bu endişelerine rağmen tasarruf yapmadığı da, anketten çıkan bir diğer sonuç. Küresel seviyede, çalışanların %38'i, Türkiye'de ise %59'u, henüz emeklilikleri için tasarruf yapmaya başlamamışlar, hatta niyetlenmemişler bile. Daha da kötüsü, emekliliğe yaklaşmış olan 45 yaş üzeri kişilerde dahi bu oran, küresel seviyede ortalama %32 civarında. Tüm bu veriler, bir finansal planlama danışmanına olan büyük ihtiyacı bir kez daha ortaya koymakta.

5.7. Bireysel finansal planlamacılar tüketicilerin en uygun vergi oranlarına tabi olmalarını sağlarlar

Tüketicilerin yatırımları için ödeyecekleri vergi oranları ile bu yatırımlardan elde edecekleri getirileri hesaplayarak, onlar için en uygun vergi oranlarına sahip, yatırım planlarını hazırlar. Tüketicilerin miras planlarını yaparken de vergi hususunu dikkate alarak, onlar için en uygun miras planını hazırlar.

5.8. Bireysel finansal planlamacılar tüketicileri yeni yaşam olaylarına hazırlar

Tüketiciler için, evlenme, boşanma, yeni işe girme, işsiz kalma, çocuk sahibi olma, çocuğun özel okul eğitimine başlaması, uzun yaşam ömrü, uzun süreli hastalığa yakalanma, sakatlık vb. gibi yeni yaşam olaylarıyla karşılaşmak, genellikle bir çok finansal harcama ihtiyacını da beraberinde getirir.

Örneğin tüketicilerin çocuklarını özel okullarda okutmak istemesi, büyük miktarda eğitim kredisi alma ihtiyacını doğurur. Ya da mevcut yatırımların kullanılmasını gerektirebilir. Her iki durumda da, yeni bir bütçe yapılması gerekmektedir. Bu aşamada finansal planlamacılar, kaynakları en etkin şekilde değerlendirerek, yeni bütçe ve yatırım planı ve sigorta planını hazırlar.

Çocuk sahibi olmak da, tüketicinin bütçesini ve yatırımlarını yeniden yapılandırmasını ve uzun vadeli yeni stratejiler geliştirmesini gerektirir, örneğin çocuğunun geleceğini garanti altına alabilmek için hayat sigortası yaptırılması gerekliliği gibi. Bu aşamada, finansal planlamacı tüm bu çalışmaları yaparak, tüketiciyi finansal açıdan sıkıntıya düşmekten korur.

Tüketicilerin ellerine, miras kalması, piyangodan para çıkması vb nedenlerle, büyük miktarda nakit geçtiğinde, bir finansal planlarının olması ya da mevcut finansal planlarının yeniden düzenlenmesi şarttır.

Ohio Devlet Üniversitesi, İnsan Kaynakları Araştırma Merkezi tarafından, 2012 yılında, 826 kişi ile yapılan bir araştırmada, katılımcıların 1/3'ü, miras kaldıktan sonra, refah seviyelerinin eski durumuna döndüğünü belirtmişlerdir.

Birikimleri belli bir seviyeye ulaşan tüketicilerin de bir finansal planının olması ya da mevcut finansal planının yeniden düzenlenmesi gereklidir.

Araştırmalarda, tüketicilerin, birikimleri 150.000$ ve üzerine çıkınca, harcamalarını daha duygusal kararlar alarak yaptıkları görülmüştür.

Tüketicilerinin yaşam ömrünün ortalamanın üzerinde olması da, eğer bu konuda bir planlama yapılmamışsa, tüketicilerin, ileriki yaşlarında parasız kalmalarına ve muhtaç duruma düşmelerine yol açabilir. Bu konuda da finansal planlamacılar önemli rol oynamaktadırlar.

Northwestern Mutual- 2017 "Planlama& Gelişme" Araştırması sonuçlarına göre, bir finansal danışmanla çalışanların sadece %15'i, uzun yaşama ihtimalini dikkate alarak, herhangi bir hazırlık yapmamıştır.

6. Bireysel Finansal Planlamanın Finansal Kurumlara Katkıları

Bireysel finansal planlama, finansal planlamacılara, bir yandan, müşterilerinin varlıklarının daha fazlasını keşfetme ve yönetme imkanı sunarken, takım modeli çerçevesinde, yaptıkları sözleşmelerle de, kendi ürünleri dışındaki ürünlerin de, çapraz satışlarını yapma imkanı sunar.

Takım çalışması modeli ile bireysel finansal planlama hizmeti veren kişi/kurumlar, hem müşterisinin tüm ihtiyaçlarını karşılamış olur (danışmanlık ücreti elde eder), hem de yaptığı çapraz satışlarla, ekstra ürün satarak, ekstra gelir kazanmış olur.

Ayrıca, bireysel finansal planlamacılar, tüketicileri finansal konularda bilgilendirip eğiterek, tüketicileri tasarruf-yatırım konularında ve yatırım yapılacak finansal araçlar vb konularda bilgilendirip, yönlendirerek, onların tasarruf ve kendilerine uygun yatırımlar yapmalarına destek olur, ihtiyaçları olan finansal ürünleri almalarını ve finans sektörüne daha fazla dahil olmalarını teşvik eder ve yardımcı olurlar. Tüketicilerin finans sektörüne daha fazla dahil olmaları, finansal kurumlar için daha fazla müşteri, daha fazla ürün ve hizmet satmak anlamına gelecektir.

Diğer taraftan, yapılan araştırmalarda, finansal planlamacılar, takım çalışması ile müşterilerinin tüm finansal ihtiyaçlarını karşıladıklarında, müşterilerinin memnuniyeti ve dolayısıyla sadakatlerinin çok daha yüksek olduğu görülmüştür.

Finansal Planlama Standartları Kurulu tarafından, Aralık 2013 tarihinde, Avustralya, Avusturya, Brezilya, Kanada, Çİn, Almanya, Hindistan, İrlanda, Yeni Zelenda, Singapur, G.Afrika ve ABD'de de dahil olmak üzere, 12 ülkede, finansal kurumlar (bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, aracı kurumlar vd) ile yapılan bir anket çalışmasında (URL 10), finansal kurumların, bireysel finansal planlama danışmanı istihdam ettikten sonra, ne tür değişkliklerle karşılaştıkları ve nasıl faydalar sağladıkları araştırılmıştır. Araştırmada, finansal kurumlar;

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

belirtmişlerdir.

Tüm bu olumlu görüşleri nedeniyle; firmaların %79'u, istihdam ettikleri finansal planlamacı sayısını, bir yıl içerisinde, artırmayı planladıklarını ifade etmiştir.

7. Bireysel Finansal Planlama Sertifika Eğitimi Programı, CFP ve Üniversitelere Katkıları

Öğrencilerin üniversiteye gitmelerinin temel nedeni, istihdamla ilgilidir, iyi kariyer yapacakları ve çok para kazanacakları bir iş bulmak. Bu nedenle de üniversitelerin temel görevlerinden biri, öğrencileri iş hayatına hazırlamaktır.

Ancak, dünyadaki hızlı gelişmelere ayak uydurmaya çalışan işletmelerle, iş dünyasına adapte olmada güçlük çeken üniversitelerin aralarındaki zaten zayıf olan ilişkinin, kuvveti ve verimliliği giderek azalmaktadır.

ABD Ticaret Odası Eğitim Vakfı'nın yaptığı bir Araştırmada (URL 11), dünyadaki hızlı gelişmelere ayak uydurmaya çalışan işletmelerle, iş dünyasına adapte olmada güçlük çeken Üniversitelerin arasındaki ilişkinin zaten zayıf olan etkinliği ve verimliliğinin giderek azaldığı tesbit edilmiştir. Araştırma kapsamında yapılan ankette, iş adamlarının sadece %11'i, üniversite mezunlarının ihtiyaçlarını karşıladığını ifade etmişlerdir. Akademik yöneticilerin ise %96'sı, mezunlarının işe hazır olduklarını belirtmişlerdir. Anketten, öğrencilerin de %35'inin işe hazır olduklarını düşündükleri anlaşılmıştır. Akademik dünya ile iş dünyası arasındaki bu kopukluk, mezunların iş bulmalarını da olumsuz etkilemektedir. ABD'de işsizlik oranı %9 iken, imalat sanayiinde ihtiyaç duyulan işgücünü bulamama oranı ise %5'dir.

Bu nedenle üniversitelerin, finans sektörünün ihtiyacını karşılayacak şekilde öğrencilerini yetiştirmeleri ve aynı zamanda, artan rekabet, değişen dünya ve yeni ihtiyaçlar doğrultusunda, finans sektörünün mevcut istihdamının niteliğinin de, ihtiyaçlarını karşılar hale getirebilmesine destek olacak sertifika vb programları hazırlayarak, finans sektörünün hizmetine sunmaları büyük önem taşımaktadır.

Bireysel finansal planlama sertifika eğitimi programı, finans sektörü için çok önemli olan programlardan bir tanesidir. Özellikle uluslararası bir sertifika eğitimi programı olması nedeniyle, programı tamamlayan finans sektörü çalışanlarının, uluslararası standartlarda bir eğitime sahip olmasını sağlayacaktır.

Bu program mevcut finans sektörü profesyonelleri için bir sertifika programı olarak açılabileceği gibi, aynı zamanda finans sektörüne ihtiyacı olan nitelikili işgücünün yetiştirilmesi amacıyla, lisans veya yüksek lisans programlarının içine eklenerek diploma programları olarak da açılabilecektir.

Üniversiteler, bu konuda yatırımlar yaptıklarında, hem finans sektörünün gelişimine katkı sağlayabilecekler, hem de finans sektörünün ihtiyacını karşılayacak nitelikte programlar düzenleyecekleri için, finans sektörüyle ilişkilerini kuvvetlendirecek ve mezunlarının iş bulma imkanlarını artıracaklardır. Finans sektörüyle kuvvetlenen ilişkiler, üniversiteler için daha fazla öğrenci ve eğitim programı anlamına gelecektir ve sertifika programları ile öğrenci sayılarını artıracaktır. Bu bir yandan finans sektörünün gelişimini ve uluslararası finansal kuruluşların Türkiye'ye yatırım yapmasını desteklerken, aynı zamanda yukarıda yer alan hükümet önceliklerini de destekleyecektir.

8. Sonuç: Bireysel Finansal Planlamanın Hükümet Önceliklerine ve Finans Sektörüne Katkıları

Bireysel planlama, yukarıdaki bölümlerde de detaylı olarak incelendiği üzere, tüketicilere, finansal kurumlara, finans sektörüne ve dolayısıyla ekonomiye önemli katkılar sağlamaktadır.

Bireysel finansal planlama danışmanları, tüketicileri tasarruf-yatırım konularında ve yatırım yapılacak finansal araçlar vb konularda bilgilendirip, yönlendirerek, onların tasarruf ve kendilerine uygun yatırımlar yapmalarına destek olur,

ihtiyaçları olan finansal ürünleri almalarını ve finans sektörüne daha fazla dahil olmalarını teşvik eder ve yardımcı olur. Bu fonksiyonları nedeniyle, yukarıda yer alan hükümetin finans sektörüne ilişkin önceliklerini desteklerler.

Bireysel finansal planlama danışmanlığı, Bireysel finansal planlamacı sertifikası-CFP ve bireysel finansal planlama sertifika eğitimi programı, aşağıdaki hususlarda, hükümetin finans sektöründeki önceliklerine göre belirlenen strateji ve eylem planlarına doğrudan katkı sağlamaktadır:

İstanbul Finans Merkezi Projesi Strateji ve Eylem Planına katkı sağladığı konular

- Yatırımcıları bilgilendirme mekanizmalarının geliştirilmesi,
- İstanbul'a yabancı finans kuruluşlarını çekebilmek için, ihtiyaç duydukları nitelikte insan sermayesi alt yapısının hazırlanması,
- İnsan kaynağının verimliliği ve mesleki donanımının artırılması,
- İşgücünün uluslararası standartlarda eğitimi,
- Üniversite sektör işbirliğinin geliştirilmesi için, finans sektörü çalışanlarına, ihtiyaç duyulan alanlarda ve finansın yeni alanlarında sürekli mesleki eğitimler verilmesi ve sektörde çalışanlara ve ilgili sınavlara gireceklere finans konusunda kurslar düzenlenmesi,
- Finans alanında uluslararası geçerliliği olan sertifikaya sahip kişi sayısının artırılması.

Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planına katkı sağladığı konular

- Finansal ürün ve hizmetlerin tüm kesimlere yayılması, finansal sistem dışında kalan kişilerin sisteme dâhil edilmesi, mevcut ürün ve hizmetlerin kullanımının artırılması,
- Kamusal emeklilik ve özel emeklilik sistemleri konusunda bilinçlendirme çalışmaları,
- Kamu ve özel sektörde işe yeni başlayanların finans konusunda eğitimi,
- KOBİ'lere ihtiyaç duydukları finansal eğitimlerin sağlanması
- Medya çalışanlarının ihtiyaç duyulan finansal konularda bigilendirilmesi
- Yaşamda önemli dönüm noktalarındaki bireylerin ihtiyaç duydukları finansal konularda eğitimi.

Bireysel Emeklilik Sistemine Girenlerin Sayısının Artırılarak, Bireysel Emeklilik Fonlarının Büyütülmesine İlişkin Olarak Sağladığı Katkılar

- Bireylerin emeklilik dönemindeki refah düzeylerinin artırılması,
- Hem ülke hem de birey tasarruf oranlarının yükseltilmesi,
- Hem ülke hem de bireylerin BES fonlarına yatırım yapma oranlarının artırılması,
- Büyümenin hızlandırılması,

Tüm bu önemli katkıları dolayısıyla, Türkiye için yeni bir meslek olan bireysel finansal planlamanın ve bireysel finansal planlama sertifika eğitimi programı ile CFP sertifikasının yaygınlaştırılması, teşvik edilip, destkelenmesi, finans sektörünün güçlenmesi ve büyümesi, tasarrufların ve yatırımların artırılması ve bireylerin ve toplumun finansal streslerinin azaltılarak, finansal sağlıklarının artırılması açısından büyük önem taşımaktadır.

Kaynakça

URL 1; İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Strateji Belgesi, 29/9/2009 tarihli Resmi Gazete, Karar No: 2009/31 http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/10/20091002-9.htm, 3 Kasım 2017

URL 2; Onuncu Kalkınma Planı (2014 - 2018), İstanbul Uluslararasi Finans Merkezi Programı Eylem Planı, http://odop.kalkinma.gov.tr/dokumanlar/4Istanbul_Uluslararasi_Finans_Merkezi_Programi.pdf, 3 Kasım 2017

URL 3; Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanununda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı (1/752) ile Plan ve Bütçe Komisyonu Raporu, http://www2.tbmm.gov.tr/d26/1/1-0752.pdf, 2 Kasım 2017

URL 4; CFP Kurulu Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi, https://www.cfp.net/docs/news-events---research-facts-figures/cfp-board-consumer-adviser-survey-orc-research_1-0.pdf, 12 Kasım 2017

URL 5; Nancy Rae Evans, Financial Literacy Vs. Financial Wellness, http://embracingmoney.com/financial-literacy-vs-financial-wellness/, 13 Kasım 2017

URL 6; Natixis Global Asset Management– 2017, Bireysel Yatırımcılar Küresel Anketi, https://www.im.natixis.com/us/press-release/press-release-2017-global-individual-investor-survey, 22 Kasım 2017

URL 7; Northwestern Mutual-2017, Planlama& Gelişme Araştırması, http://news.northwesternmutual.com/planning-and-progress-2017, 18 Kasım 2017

URL 8; Inside Employees' Minds, MERCER, Eylül 2017, Finansal Sağlık Araştırması, https://www.mercer.com/content/dam/mercer/attachments/global/inside-employees-minds/gl-2017-inside-employees-minds-financial-wellness.pdf, 13 Kasım 2017

URL 9; The Future of Retirement, Shifting Sands Global Report, HSBChttp://www.hsbc.com/-/media/hsbc-com/newsroomassets/2017/pdfs/170426-the-future-of-retirement-shifting-sands.pdf, 19 Eylül 2017

URL 10; Financial Planning Standarts Board, Finansal Kurumlarda Finansal Planlamacıların Katkısı Anket Çalışması, https://www.financialplanning.org.uk/news/2014/02/global-research-demonstrates-value-cfp-certification-financial-services-firms, 20 Kasım 2017

URL 11; ABD Ticaret Odası Eğitim Vakfı Üniversite-Sektör İşbirliği Araştırması, https://www.uschamberfoundation.org/publications/reports, 12 Temmuz 2017

Journal of Strategic Research in Social Science
(JoSReSS)

ISSN: 2459-0029

www.josress.com

2017 © All Rights Reserved