

Temel Finans Okuryazarlığı

Prof. Dr. İsmail ULUOCAK

MUSIAD
akademi
İş ve Yönetim Serisi

Temel Finans Okuryazarlığı

Prof. Dr. İsmail ULUOCAK

İstanbul, Ocak 2024

İçindekiler

Takdim
Önsöz
Giriş / Prof. Dr. İsmail ULUOCAK

1. Finansal Okuryazarlık	11
2. Kişisel Finansal Planlama	19
3. Kişisel Yatırım Stratejisi Oluşturmak	29
4. Para ve Sermaye Piyasası	41
5. Borsa ve Halk Arz	47
6. Tasarruf	57
7. Finansal Müzakere	63
8. Finansal Kriz Yönetimi	71
9. Kredi Kartları	77
10. Kredi	83
11. Dijital Finans	91
12. Sürdürülebilir Finans	101
13. Tüketici Hakları	105
14. Finansal Analiz	119
Kaynaklar	128

ISBN: 978-625-99623-1-3

Genel Yayın Yönetmeni
Mehmet Akif ALTAN

Editör
Ünsal SÖZBİR

Yazan
Prof. Dr. İsmail ULUOCAK

Yayın Kurulu
Doğan ALPEREN
Mustafa Halil AYDIN

Yapım
MÜSİAD Kurumsal İlişkiler ve İletişim Birimi

OCAK 2024

MÜSİAD Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
Ataköy 7-8-9-10 Mah. E5 Yanyol Cad.
No.4 Çobançeşme, Bakırköy / İSTANBUL
T: +90 212 395 00 00 - 444 0 893 F: +90 212 395 00 01
www.musiad.org.tr

Copyright © Tüm Hakları Saklıdır.

Takdim

MÜSİAD, 33 yıllık yolculuğunda değerleri doğrultusunda yürüttüğü faaliyetlerini yalnızca bir 'iş adamları derneği' kapsamında sınırlandırmamıştır. Aynı zamanda akademiyle ilişkisini devam ettirmiş, şimdiki ve gelecekteki iş adamlarına rehberlik edecek, onlara yön verecek eserlerin yayımlanmasına zemin hazırlamıştır.

Kuruluşumuzdan bugüne ticaretin ahlaktan, erdemden bigâne olmadığıнын altını çizdik. Peygamber Efendimiz (s.a.v.)'in bina ettiği Medine Pazarı'nı kendimize rol model aldık. Bu doğrultuda hayata geçirdiğimiz, Eğitim, Kültür ve Yayın Komisyonları öncülüğünde hazırlanan İş ve Yönetim Serisi'ni siz değerli muhataplarıyla buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

İş ve Yönetim serisi erdemli ticaretten aile şirketi yapılanmasına, ortaklık kültüründen fuar rehberine kadar geniş bir yelpazeyi barındırıyor. Türkiye'yi yepyeni ufuklara taşıyabilme misyonumuz doğrultusunda 'Yüksek Ahlak, Yüksek Teknoloji' ilkesine yatırım yaparken; gelecek nesillere çok daha üretken ve refah bir Türkiye miras bırakabilmeyi hedefliyoruz. Haklı rekabetin geçerli olduğu, dürüst, değerlerimize uygun bir ticari ortamın oluşturulması yönünde çalışmalar yürütüyoruz. Böylece MÜSİAD olarak yola çıktığımız günden beri iş dünyasına katkısı olacağını umduğumuz eserlerimize bir yenisini daha eklemiş bulunuyoruz.

Tüm okurlarımıza doğru, ahlaklı ve erdemli ticarete dair bir güzellik bırakabilmek ümidiyle, keyifli okumalar diliyorum.

Mahmut ASMALI
MÜSİAD Genel Başkanı

Sunuş

MÜSİAD Akademi olarak, önemi herkesçe aşikar olan finansal okuryazarlığa ilişkin yeni bir eserle karşınızdayız. İş dünyasının karmaşık dokusunda başarılı bir şekilde yol almanın temel taşı olan finansal okuryazarlık, iş ve yönetim konularında uzmanlaşmayı hedefleyenler için hayati bir beceridir. Para yönetimi, yatırım, borçlanma ve genel ekonomik bilgi, bugünün karmaşık finansal ortamında başarılı bir şekilde yol almanın anahtarıdır. Bu bilgileri herkesin anlayabileceği bir dille aktarmak, finansal başarıya giden yolda ilk adımdır.

İş ve Yönetim serimizin bir parçası olan “Temel Finans Okuryazarlığı” iş dünyasının dinamiklerine uyum sağlamak isteyen okurlar için kapsamlı bir rehber sunmaktadır. Gelir yönetimi, bütçe oluşturma, tasarruf stratejileri ve yatırım konularında pratik bilgiler içeren bu kitap, finansal hedeflerinize sağlam adımlarla ilerlemenize yardımcı olacaktır.

Üyelerimize katkı sağlayacağını umduğumuz “İş ve Yönetim” serisinin hayata geçiş aşamasında başta MÜSİAD Genel Başkanımız Mahmut Asmalı olmak üzere Yönetim Kurulu üyelerimize, bu çalışmanın hazırlanmasında emek veren Genel Sekreterliğimize ve çalışanlarına teşekkür ederiz. Son olarak eserin müellifi Prof. Dr. İsmail Uluocak’a şükranlarımızı sunarız.

Dr. Savaş YILMAZ
MÜSİAD Eğitim, Kültür ve Yayın Komisyonları Başkanı

Giriş

Günümüzde serbest piyasa ekonomisinin yaygınlık kazanmasıyla, finansal farkındalığın önemi hızla artmıştır. Özellikle son yıllarda küresel boyutlarda meydana gelen finansal krizler sonucu sermaye piyasalarına yeni sunulan yatırım enstrümanları ve uygulamalardaki çeşitlenme, finansal farkındalığın öneminin daha da artmasına sebep olmuştur. Finans üzerine eğitim almış insanların bile günümüzün karmaşık finans dünyasında doğru kararlar almakta zorlanıyor olmaları bu durumun açık bir göstergesidir. Son yıllarda finansal piyasalarda meydana gelen gelişmeler, nüfus ile ilgili değişimler, ekonomik ve idari değişikliklerin hepsi finansal eğitimin önemine işaret etmektedir. Özellikle ABD başta olmak üzere, birçok gelişmiş ülkede insanların önemli bir kısmı maalesef hiç tasarruf yapmamaktadır. Dolayısıyla, nüfusu her geçen gün artmakta olan dünyamızda doğal kaynaklarda yaşanan yetersizlikler sonucu, toplumların finansal okuryazarlık düzeylerini yükseltmek ve tasarruf bilincinin yayılmasını sağlamak tüm ülkelerin ekonomik ve sosyal politikaları arasında ön sıralarda yer almaktadır.

Yapılan çalışmalar, birçok ülkedeki tüketicilerin yeterli finansal altyapıya ya da anlayışa sahip olmadığını göstermektedir. Gerek Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkelerinde, gerekse OECD kapsamı dışındaki bazı ekonomilerde yapılan anketler, tüketicilerin sadece doğru ve bilgiye dayalı finansal kararlar vermelerini engelleyen düşük seviyede finansal beceri, bilgi ve farkındalığa sahip olmakla kaldıklarını, aynı zamanda finansal beceri, bilgi ve farkındalıklarını da çoğunlukla abarttıklarını göstermektedir. Bu sebeple, insanları eğiterek paralarını nasıl yönetmeleri gerektiğini bilmelerini, piyasada sunulan geniş finansal ürün ve hizmetler arasından doğru seçim yapabilmelerini ve gelecekleri için birikim yapabilmelerini sağlamak oldukça önemlidir.

Sürekli gelişen ve karmaşılaşan finansal sistem, kişileri yaşamları boyunca yapacakları yatırım ve tasarruf tercihlerinde finansal farkındalığa sahip, bilgili ve donanımlı olmayı zorunlu kılmaktadır. İnsanların finansal kararlar alma yeteneğinin önemli bir göstergesi, finansal okuryazarlık seviyesidir. Küresel rekabetin hızla arttığı ortamda finansal uygulamalar hakkında bilgi sahibi olan etkin finansal kararlar alabilen dolayısıyla finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan bireylere sahip olmak hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin en önemli gündemlerinden biri olmuştur.

Finansal okuryazarlık seviyesinin yükseltilmesi bireylere finansal araçların kullanımı sürecinde farkındalık kazandırmakta, sistemin sağlıklı işlemlerini sağlamaktadır. Finansal sistemde meydana gelen değişimler göz önüne alındığında finansal farkındalık ve finansal okuryazarlık ile birlikte finansal erişim kavramının da önemi artırmıştır.

Bir ülkede finansal okuryazarlığın gelişmiş olması, o ülkede uygulanan ekonomik politikalar ile kamu otoritelerinin uygulamalarının başarısından tasarruf düzeyinin artırılmasına, bireylerin mutluluğundan finansal kurumların hizmet çeşitliliğine birçok unsuru olumlu etkilemektedir. Bu bağlamda finansal okuryazarlık ve yatırımcı eğitimi birçok ülkede, hem kamu kuruluşlarının hem de özel sektör kuruluşlarının ilgi alanındadır.

Finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olması ülkeler tarafından büyük bir problem olarak gösterilmekte ve bu problem devletler tarafından önlem alınması gereken en önemli sorunlar arasında yer almaktadır. Bireysel yatırımcıdan üst düzey yöneticilere kadar herkesin finansal okuryazarlık farkındalıklarının artırılması finansal piyasaları olumlu etkilemekte ve bu durum dolaylı olarak ülkelerin makro düzeyde bir problemle karşı karşıya kalmasına engel olmaktadır.

Kitabın değerli okurlara ve iş dünyasına yararlı olması temennisi ile...

Prof. Dr. İsmail ULUOCAK



1. FİNANSAL OKURYAZARLIK

Finansal okuryazarlık, bir tüketicinin paranın kullanımında ve yönetiminde bilgiyle değerlendirme yapmasını ve yatırımlara yön verecek finansal araçların seçiminde etkili ve rasyonel kararlar verebilmesini sağlayan yeterlilik düzeyi olarak tanımlanabilir. Başka bir ifade ile finansal okuryazarlık, bireylerin gelirlerini, birikim ve yatırımlarını akılcıca değerlendirip, bütçelerini doğru yönetebilme yetkinliğine sahip olabilme durumu şeklinde de tanımlanabilir.

Finansal okuryazarlık, kişisel bütçe yönetimi, tasarruf, yatırım dahil olmak üzere çeşitli finansal becerileri anlama ve kullanma becerisidir. Finansal okuryazarlığa ulaşmanın temel adımları arasında bütçe oluşturmayı, borçları ödemeyi, finansal hedefler belirlemeyi, emeklilik planlarını yönetmeyi, mali riskleri analiz etmeyi ve gereken önlemleri almayı, sürdürülebilir tasarruf planları oluşturmayı sayabiliriz.

Finansal Okuryazarlığın beş temel bileşeni vardır:

- Finansal kavramlarla ilgili bilgi
- Finansal kavramlarla ilgili iletişim kurabilme yeteneği
- Kişisel finans yönetimi becerisi
- Uygun finansal kararlar verme becerisi
- Gelecekteki finansal ihtiyaçlar için planlama yapma davranışı

Finansal Okuryazarlığın Temel Unsurları Nelerdir?

Finansal okuryazarlık sadece bilgi edinmemizi değil, edindiğimiz bilgiyi etkin bir şekilde uygulama becerisini göstermemizi de gerektirir. Bu açıdan baktığımızda finansal okuryazar olmanın üç temel unsuru vardır: Finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış. Bu üç bileşenin ne anlama geldiğine bakalım.

Finansal Bilgi

Finansal bilgi, finansal okuryazar olabilmeniz için gerekli olan kavramlara hakim olmanız ve atacağınız adımları analiz edebilmeniz demektir. Finansal bilgi sahibi olarak ekonomik verileri değerlendirebilir, risklerinizi analiz edebilir, satın alma gücünüzü hesaplayabilir, doğru ve yanlış bilgileri birbirinden ayırabilirsiniz.

Finansal Tutum / Tavır

Finansal tutum, geçmiş deneyimlerimizin etkisiyle sergilediğimiz finansal davranışların bütünüdür. Tutumlu ya da müsrif olmak, borçlarımızı zamanında ödemek ya da ihmal etmek finansal tutumumuzdan kaynaklanır. Finansal okuryazarlık olumsuz tutumlarımızı düzeltmemizi sağlar.

Finansal Davranış

Finansal davranış, bir kişinin birikimlerini, harcamalarını ve bütçesini yönetme şeklidir. Finansal davranış modelimiz refah seviyemizde önemli bir rol oynar. Kısa ve uzun vadeli yatırım anlayışı, tasarruf yöntemleri, kredi ve borç yönetimi, harcama alışkanlıkları gibi kavramları içerir.

Finansal Okuryazarlık Neden Önemli?

İçinde bulunduğumuz yüzyıl, hayatlarımızı sağlam temellerle sürdürebilmek için pek çok farklı beceri edinmeyi gerektiriyor. İşte finansal okuryazarlık da bu önemli becerilerden sadece biri. 21. yüzyıl, diğer birçok alanda olduğu gibi finansal konularda da bilinçlenmek, tasarruf alışkanlığı kazanmak ve ortak geleceğimizi güvence altına almak için hazırlıklı olmayı gerektiriyor; bunu da sadece ve sadece “finansal okuryazar” olarak başarabiliriz.

Para hesabı yapmak, bir faturayı hangi vergilerin nereye gittiğini anlayarak okuyabilmek, ATM’den veya internetten para transferi yapmak, faiz hesaplamak, döviz hesabı yapmak, gelir-gider tablosu oluşturmak, zor günler için bir kenara para ayırmak, kredi kartını doğru kullanmak, aylık bütçe yapmak, temel finans kavramlarına aşina olmak, parayı değerlendirmenin ve biriktir-

menin alternatif yollarını bilmek, günümüzde herkes için temel olan yaşam becerileri arasında yer alıyor. Finansal okuryazarlık sadece bugünün şartlarını iyileştirmeyi değil, emeklilik, sağlık ve bakım ihtiyaçları için de doğru planlama yapabilmeyi sağlayan bir kazanımdır.

Dünyada her geçen gün finansal okuryazarlık eğitimine dair büyük atılımlar gerçekleşiyor, geniş çapta eğitim planlamaları yapılıyor. OECD’nin yetişkin becerileri araştırması kapsamındaki PIAAC 2018 raporunda, Türkiye’deki yetişkinlerin finansal okuryazarlık seviyesinin, araştırmaya konu olan 32 ülke arasında, İsrail, İspanya ve İngiltere ile birlikte en düşük finansal okuryazarlık düzeyine sahip ülkelerden biri olduğu tespit edilmişti. Bu nedenle özellikle ülkemizde finansal okuryazarlık eğitimlerine ağırlık vermek ve bireysel olarak bu konuda ekstra çaba göstermek gerekmektedir.

Finansal Okuryazarlık Becerisi Nasıl Kazanılır?

Harcama alternatifleri, alışveriş ritüelleri, kredi ürünleri fırsatları, tüketici tercihleri derken finansal kavramların her geçen gün genişlediği ve değiştiği bir dünyanın içinde yaşıyoruz. Finansal okuryazarlık becerisi kazanmamız, tüm bu dinamizme uyum sağlamamızı kolaylaştıracak. Peki bu beceriyi nasıl kazanabiliriz?

Hepimiz temelde para ile olan bağımızı ve onu nasıl yöneteceğimizi, bize çocukken verilen harçlıklarla oluşturmaya başladık. Ailelerimizin bize düzenli olarak harçlık vermesinin nedeni; gündelik ihtiyaçlarımızı karşılamakla birlikte, aslında elimizdeki varlığı nasıl yönetmemiz gerektiğini öğretmekti. Günümüzde de çocuklar finansal becerilerini ailelerinden öğreniyorlar. Fakat ebeveynlerin finansal bilgileri 21. yüzyılın gerekliliklerine göre yetersiz kaldığında, çocuklar da finansal okuryazarlıklarını yeterince geliştiremiyorlar. Tam bu noktada hem yetişkinler hem de çocuklar için tasarlanan birtakım eğitimler devreye giriyor. Henüz tüm dünyanın hemfikir olduğu bir finansal okuryazarlık müfredatı olmasa da günümüzde gerek çevrimiçi gerek yüz yüze, birçok kurs ve interaktif ders seçeneği mevcut.

Araştırmalar tüm dünyada finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğunu gösteriyor. Bireysel ve toplumsal refah için son derece önemli olan bu becerinin geliştirilebilmesi için tüm uluslar eğitim programları geliştirmeye çalışıyor.

OECD - Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü'nün finansal okuryazarlığın öğretilmesine yönelik önerilerini sıralayalım:

- Finansal okuryazarlık, ulusal bir stratejiye göre belirlenmeli ve bu strateji uzmanlarla tasarlanmalı,
- En küçük yaştan başlayarak tüm eğitim süreci boyunca devam etmeli ve tüm derslere entegre edilmeli, ders verecek öğretmenler bu konuda yetkin olmalı,
- Tüm alt becerileri kapsayan bir eğitim modeli benimsenmeli,
- Verilen eğitimin içeriği ve başarısı sürekli olarak takip edilmelidir.

Finansal Okuryazarlığı Etkileyen Faktörler Nelerdir?

Araştırmalar tüm dünyada finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğunu gösteriyor. Bireysel ve toplumsal refah için son derece önemli olan bu becerinin geliştirilebilmesi için tüm uluslar eğitim programları geliştirmeye çalışıyor. Doğru yol haritası belirlemenin temelinde de bilimsel araştırmalar yatıyor. Finansal okuryazarlık seviyesi ve finansal okuryazarlığı etkileyen faktörler ile ilgili farklı sosyo-ekonomik ve demografik gruplar üzerinde çalışmalar yapılıyor. Bu araştırmalarda finansal farkındalık, deneyimler, beceriler, bilgi, yetenek, amaç, karar ve davranış gibi değişkenler ölçülüyor.

Finansal okuryazarlığı etkileyen faktörler şunlardır:

Eğitim

Eğitim seviyesi finansal okuryazarlık ile doğrudan ilişkili. Eğitim düzeyi arttıkça bilgiye erişme ve kullanma becerileri de artıyor. Ancak ekonomi, finans, istatistik, işletme, matematik gibi alanlarda akademik eğitim alanlar bu konuda daha öne çıkıyor.

Cinsiyet

Cinsiyet de finansal okuryazarlığı etkileyen faktörlerden birisi olarak kabul ediliyor. Tüm dünyada erkeklerin finansal okuryazar olma oranı kadınlara göre

daha yüksek. Bunda kadınların eğitime ve iş hayatına erişimde dezavantajlı grup olmalarının etkisi büyük. Ancak finansal okuryazar olan kadınlar bu becerilerini erkeklerden daha iyi kullanıyor.

Bireysel Gelir Düzeyi

Finansal okuryazarlık elde edilen gelirden bağımsız olarak tüm gelir gruplarının sahip olması gereken bir beceri olmasına rağmen gelir düzeyi arttıkça finansal okuryazarlık bilgisine olan ihtiyaç da artıyor.

Yaş

Yaş söz konusu olduğunda, gençlerin ve ileri yaş grubunun finansal okuryazarlık becerilerinin daha düşük olduğu görülüyor. Gençlerin finansal okuryazarlık eğitimi neredeyse bütün ülkelerde özellikle ele alınıyor ve becerinin erken yaşlarda edinilmesini sağlamak amacıyla eğitim programları düzenleniyor. İleri yaş grubu için ise sürekli değişen finansal ürün ve hizmetleri kavramak zorlayıcı olabiliyor.

Finansal Okuryazarlık Becerisine Sahip Olmanın Avantajları Nelerdir?

Finansal okuryazar olmanın avantajlarını şöyle sıralayabiliriz:

- Yaş, cinsiyet ya da gelir durumumuz ne olursa olsun hepimiz hayatımız boyunca finansal kararlar veririz. Beğendiğimiz bir elbiseyi nakit ya da kredi kartı ile satın almak bile finansal bir tercihtir. Finansal okuryazarlık yaşam standartlarımızı kısa ve uzun vadeli etkileyen kararları daha doğru almamızı sağlar.
- Bütçemizi doğru yönetmek, risklerimizi analiz etmek ve gerekli önlemleri almak ekonomik krizlere karşı direncimizi artırır.
- Finansal okuryazarlık, beraberinde doğru finansal davranışlar getirir. Faturaları zamanında ödeme, gelirimize göre bütçe oluşturma, acil ihtiyaçlar için kaynak ayırma gibi doğru tüketici davranışları finansal okuryazarlık ile doğru orantılıdır.

- Finansal okuryazar olmak, giderek çeşitlenen finansal ürünler ve yatırım araçları hakkında bilgi alma ve doğru değerlendirme yetimizi, risk ve getiri dengesini analiz etme becerimizi artırır.
- Finansal okuryazarlık, borç ödeme kapasitemizi doğru hesaplamamıza ve daha gerçeğe uygun borçlanma kararları almamıza yardımcı olur.
- Finansal okuryazarlık tasarruf etme disiplinini de beraberinde getirir.

Finansal Okuryazarlıkla İlgili Temel Kavramlar Nelerdir?

Finansal okuryazarlık ile ilgili en sık karşılaşacağınız kavramlar şunlardır:

Finans: Para, fon ya da sermayeyi ifade eder.

Finansman: Para, fon ya da sermayenin sağlanmasıdır.

Finansal Yönetim: Bir kurum veya bireyin finansal kaynaklarını etkili bir şekilde yönetmeyi amaçlayan bir süreçtir.

Bütçe: Gelir, gider ve düzenli ödemelerin dengelenmesi için oluşturulan ve takip edilen verilerdir.

Birikim: Birikim, aylık gelirinizden tüketim ihtiyaçlarınızı karşıladıktan sonra, gelecekte kullanabilmek üzere farklı şekillerde değerlendirdiğiniz paradır ve güvenli bir finansal geleceğe sahip olmanın temel unsurlarından biridir.

Yatırım: Tasarruf edilen paranın gelir elde etmesi için bir ürün ya da finansal araca yatırılmasıdır.

Bankacılık: Bankacılık, paranızı yönetmek ve korumak için sunulan hizmetlerden ve ürünlerden faydalanmak için bankalar aracılığı ile yaptığınız işlemlerdir.

İhtiyaç Yönetimi: Temel ihtiyaçlarla lüks ihtiyaçların birbirinden ayırt edilmesi, ihtiyaçların kategorize edilmesi, temel ihtiyaçların doğru zamanda ve şekilde karşılanması için gerekli olan planlama becerisidir.

Sigorta: Sigorta; karşılaşılabileceğiniz risk faktörlerinde uğrayacağınız maddi zararı gidermek için önceden ödenen prim karşılığında bu işle uğraşan kuruluşla yapılan iki taraflı bağlantı sözleşmesidir.

Borç Yönetimi: İhtiyaç dışı harcamalar, gereksiz kredi kartı kullanımı gibi borç oluşturabilecek etkenleri ayırt edebilme, borcun gerekli olduğu durumlarda ise borç kaynakları, ödeme zamanı, ödeme miktarı gibi verileri doğru analiz etme ve planlama becerisidir.

Kredi Yönetimi: Kredi yönetimi kredi kullanma, kredi borçlarını ödeme sorumluluğu ve yüksek kredi notu oluşturmak için alacağınız ve uygulayacağınız kararların bütünüdür.

Finansal piyasalar: Alışverişe konu olan şeyin fon olduğu piyasalar.

Piyasa: Alıcı, satıcı ve alım satım konu olan şeylerin oluşturduğu ortam.

Reel piyasa: Mal ve hizmetlerin alınıp satıldığı piyasalar.

Sermaye: Bir ticaret işinin kurulması ve yürütülmesi için gereken anapara ve paraya çevrilebilir malların tamamı.

2. KİŞİSEL FİNANSAL PLANLAMA



Finansal olarak sağlıklı olmamızın ilk adımı kişisel finans planımızı iyi yapmaktan geçiyor. Bu gözlemlerle finansal durumumuz hakkında farkındalık kazanarak, uzun veya kısa vadedeki hedeflerimize ulaşabilir, finansal durumumuzu iyileştirebiliriz. Kişisel finans yönetimi ve planlama, mali açıdan sağlam bir geleceğe sahip olmanın temel unsurlarıdır. Gelirinizi etkili bir şekilde yönetmek, borçları azaltmak ve tasarruf etmek, finansal güvenliğinizi artırmaktadır.

Kişisel finansal planlama, kişi ve ailelerin, maddi kaynaklarının yönetimini, korunmasını ve geliştirilmesini içerir. Kişisel finansal planlama, bir kişinin nakit akışını, harcamalarını ve varlıklarını yönetmesi için kullanılabilecek bir dizi araç ve strateji içerir. Bunlar, gelecekteki finansal güvenliğinizi sağlamak için hedeflerin belirlenmesi, gelirinizi ve harcamalarınızı yönetme, borçlarınızı kontrol altında tutma ve varlıklarınızı güvence altına alma gibi farklı konuları da içermektedir. Kişisel finansal planlama, kişinin finansal güvenliğini sağlaması

için bazı kilit stratejileri içerir. Bunlar, gelirinizi arttırma, harcamalarınızı kontrol etme, borçlarınızı azaltma, varlıklarınızı koruma ve yatırım yapma gibi temel konuları kapsar. Kişisel finansal planlama, kişinin nakit akışının etkin bir şekilde yönetilmesi çok önemlidir. Kişi, tasarruf ve yatırım stratejisi geliştirmelidir. Yatırım yapmak, gelecekteki finansal güvenliğinizi sağlamak için önemlidir. Ayrıca, kişinin borçlarını kontrol altında tutması da önemlidir. Borçlar, finansal güvenliğinizi ciddi şekilde tehlikeye atabilir.

Kişisel Finansal Planlamanın Avantajları

Kişisel finans yönetimi, kişinin para harcama, para kazanma, tasarruf etme, yatırım yapma veya kredi alma gibi konularla ilgili kararlar vermesi ve bunları uygulaması gerektiği zamana kadar gözlemlemesi ve izlemesi anlamına gelir. Kişisel finans yönetimi, kişiye finansal bağımsızlık ve dengeli bir gelecek kazanmada önemli bir rol oynamaktadır.

Kişisel finans yönetiminin avantajları oldukça çeşitlidir. Bunların başlıcaları şunlardır:

- 1. Gelecek için planlama:** Kişisel finans yönetimi, kişinin gelecekteki finansal hedeflerine ulaşmak için gerekli planlamayı sağlar. Kişi, finansal hedeflerini belirlemek ve bunları gerçekleştirmek için planlar yapabilir.
- 2. Tasarruf etme:** Kişisel finans yönetimi, kişinin paranın kullanımını daha etkin bir şekilde yönetmesini sağlar. Kişi, gereksiz harcamalardan kaçınarak tasarruf yapabilir ve gelecek için yatırımlarını planlayabilir.
- 3. Zamanında ödemeler:** Kişisel finans yönetimi, kişinin borçlarını ve diğer ödemelerini zamanında yapmasını sağlar.
- 4. Riski azaltma:** Kişisel finans yönetimi, kişiye finansal riski azaltma ve daha istikrarlı bir gelecek kazanma şansı verir.
- 5. Erken dönemde yatırım:** Kişisel finans yönetimi sayesinde kişi, erken dönemde yatırım yapabilir. Erken dönemde yapılan yatırımlar, daha fazla kazanç sağlama ve gelecekteki gelirleri arttırma şansı verir.

Kişisel Finansal Planın Öğeleri Nelerdir?

Kişisel finans temellerini oluşturan beş temel öğe bulunur. Bu öğeler; gelir oluşturma, harcamalar, tasarruf, yatırım ve korumadır. Kişisel finans konusunu doğru bir şekilde anlayabilmek için bu öğeleri bilmek ve ne anlama geldiklerini öğrenmek son derece önemlidir. Bu kapsamda, kişisel finans kavramının daha iyi anlaşılabilmesi için bu öğelerin her birini bilmeniz ve öğrenmeniz gerekmektedir.

1. Gelir

Gelir, bir bireyin elde edip kazandığı ve ardından kendisini veya ailesini desteklemek için kullandığı bir nakit girişi kaynağı anlamına gelir. Bu bağlamda kişisel finans yönetimi sürecinin en önemli ögesidir. Bir bireyin gelir kaynakları tek veya birden fazla olabilir. Gelir kaynaklarına örnek olarak maaşlar, ikramiyeler, emeklilik maaşı, pasif gelir veya bir hisse senedi yatırımından elde edilen temettüler örnek olarak gösterilebilir.

Bu gelir kaynaklarının her biri, bir bireyin harcama yapmak, para biriktirmek ya da yatırım yapmak için kullanabileceği nakit üretimini sağlar. Bu kapsamda gelir ve gelir kaynaklarını, kişisel finans yönetiminde izlenecek bir yol haritasının ilk adımı olarak değerlendirebiliriz.

2. Harcama

Harcama, bir bireyin mal ve hizmet satın almak veya ödemekle yükümlü olduğu faturalar gibi cebinden çıkacak birçok masrafı ifade eder. Harcamalar iki başlık altında incelenir. Bunlardan ilki ve sık kullanılanı nakit harcamalardır. Bir diğeri ise borç alınarak yapılan kredi veya kredi kartı harcamalarıdır.

Genel çerçevede kira, fatura, gıda, sağlık giderleri, vergi, kredi ve kredi kartı borç ödemeleri en temel harcama kaynaklarını oluşturur. Bununla birlikte eğlence ve seyahat gibi lüks giderler de harcama kaynakları arasında yer alır. Bu harcamaların tamamı, bir bireyin tasarruf etmek ve yatırım yapmak için sahip olacağı nakit miktarını azaltma etkisine sahiptir. Örneğin, harcamaların bireyin gelirinden fazlası olması durumunda bu, bütçede bir açık olduğunun göstergesidir.

Kişisel finans yönetimi söz konusu olduğunda, harcamaları yönetmek ve kontrol altında tutabilmek en az gelir elde etmek kadar önemlidir. Çoğunlukla bireyler, isteğe dayalı harcamaları üzerinde daha fazla kontrole sahip olabilirler. Örneğin, kira ve elektrik faturası zorunlu bir harcama olup düşük bir kontrol kapsamı altında değerlendirilebilir. Bunun aksine, yine örneğin Netflix veya Spotify kullanımı gibi isteğe bağlı harcamaların ise kontrol altına alınması daha kolay olabilmektedir.

Konuyu bu çerçevede ele almak gerekirse, zorunlu ve isteğe bağlı harcamaların farkında olunması kişisel finans yönetimi için oldukça önemlidir. Çünkü doğru bir kişisel finans yönetimi için iyi harcama alışkanlıklarının tespit edilip yüksek harcamalar gibi birtakım hataların giderilmesi son derece önemlidir.

3. Tasarruf

Tasarruf, gelecekteki yatırımlar veya harcamalar için elde tutulan fazla nakit parayı ifade eder. Bir bireyin gelir olarak elde ettiği para ile harcadığı para arasında bir fazlalık varsa, bu fark tasarruflara ya da yatırımlara yönlendirilebilir. Bu açıdan tasarrufları kontrol altında tutabilmek, kişisel finans yönetiminin kritik bir parçasıdır.

Banka hesabında tutulan nakit para, yine bir banka hesabında bulunan gram altın gibi varlıklar veya fiziksel olarak elde tutulan nakit paralar sıklıkla kullanılan tasarruf yöntemlerine örnek olarak gösterilebilir.

Birçok birey, nakit akışını ve gelirleri ile giderleri arasındaki kısa vadeli hareketleri yönetmek için çoğu zaman bir miktar tasarrufa sahip olur. Lakin çok fazla tasarrufa sahip olmak, yatırım yapmaya nazaran çok az getiri sağladığı veya hiç kazanç sağlamadığı için esasen pek de olumlu değildir.

Tasarrufların yatırımlara dönüştürülmemiş olması zamanla enflasyon sebebiyle paranın alım gücünü düşürür. Bu nedenle çok fazla tasarruf tutmak yerine tasarrufları yatırımlara aktarmak ve en az enflasyonun üzerinde getiri elde edebilmek kişisel finans yönetimi için göz ardı edilmemesi gereken bir durumdur.

4. Yatırım

Yatırım, bireyin tasarruflarını değerlendirerek başlangıçta yatırdığından daha fazla para alacağı umuduyla bir geri dönüş oranı yaratması beklediği varlıkları satın alınması anlamına gelir.

Ancak hemen her yatırım belirli riskleri beraberinde getirir ve aslında tüm varlıklar daima pozitif bir getiri sağlamaz. Bu bağlamda risk ve getiri arasındaki ilişkiyi doğru bir şekilde anlamak gerekir. Bu da bireyin göze alabileceği risk, getiri beklentisi ve hedef vade gibi unsurlara dikkat ederek yatırım kararları vermesini gerektirir.

Risk, getiri beklentisi veya hedef vade seçimine yönelik olarak bireylerin, tasarruflarını yönlendirmeyi tercih edebilecekleri birçok yatırım aracı bulunur. Mesela hisse senedi almak, tahvillere, yatırım fonlarına, altın gibi emtialara veya gayrimenkule yatırım yapmak bu yatırım araçlarının kullanımına örnek olarak gösterilebilir. Kabul etmek gerekir ki, yatırım ve yatırımlar, kişisel finans konusunun en çetrefilli öğelerinden biridir.

Bu nedenle yatırım yapma hususunda yeterli bilgiye sahip olmayan bireylerin bir uzmandan profesyonel tavsiye almaları oldukça önemlidir. Birlikte halka açık şirketlerde kurumsal yönetimin tesis edilmesi kolaylaşmaktadır. Böylelikle, şirketlerin yönetiminde etkinlik sağlanmakta ve şirketlerin ömrünün belirli kişilerle sınırlandırılmasının önündeki engeller ortadan kaldırılmakta ve şirketlerin performansı ve sürdürülebilirliği gelişmektedir.

5. Koruma

Koruma, öngörülemeyen, yaşanması muhtemel ve olumsuz herhangi bir duruma karşı korunmak için kullanılabilecek sigortacılık ürünlerini ifade eder. Sağlık sigortası veya hayat sigortasını bu ürünlere örnek olarak gösterebiliriz. Koruma, birçok anlamda her geçen gün çok daha önemli bir kişisel finans yönetimi ögesi olarak karşımıza çıkıyor. Mesela son yıllarda ülkemizde gerçekleşen depremlerin ardından konut ve eşya sigortasının önemini tekrar hatırlamak durumunda kalmıştık.

Bütün bunlarla beraber, korunma hususunda sigorta ürünlerinin kişisel finans-
ta yine karmaşık bir konu olduğunu belirtmek gerekir. Çünkü bir bireyin hangi
ve ne tür sigorta planlarına ihtiyacının olduğunu doğru bir şekilde belirlemesi
önemlidir.

Kişisel Finansal Planlama Nasıl Hazırlanır?

Doğru bir kişisel finansal yönetimi, sağlam bir plana sahip olmak ve sahip olu-
nan bu plana bağlı kalmaktan geçer. Kitabımızda bahsettiğimiz kişisel finans
öğelerinin tümünün kişisel finans planlamasına dahil edilmesi gerekir. Kişisel
finans planlaması genellikle, danışanların ihtiyaçlarını ve hedeflerini anlamak
ve uygun bir eylem planı geliştirmek için yatırım danışmanları tarafından ha-
zırlanır.

Bireye özgü kişisel finans planı hazırlanırken genellikle şöyle bir yol haritası
izlemek uygundur:

- Ön değerlendirme
- Hedefler
- Plan geliştirme
- Yürütme
- İzleme ve yeniden değerlendirme

Ancak tabii, kişisel finans planlaması yapmak için her zaman bir yatırım da-
nışmanından destek almak gerekmez. Lakin tasarrufları yatırımlara yönlendir-
mek ve doğru yatırım kararları verebilmek için bir yatırım danışmanı ile çalış-
mak iyi bir fikir olabilir.

Kişisel Bütçe Planı Hazırlama

Bütçe; Belirli bir gelecek zaman diliminde gerçekleşmesi öngörülen gelirlere
ve giderlere yönelik sayısal bir tahmindir. Bütçe planları bireyler, işletmeler ve
hükümetler başta neredeyse her grup tarafından kullanılmaktadır. Bütçe plan-
lamak; finansmanları yönetmede yararlı olmakla beraber, finansal girişimlerin
başarısını da önemli ölçüde artırdığı bilinmektedir.

Çünkü bütçe planı yapmak kaynakların tahsis edilmesinin yanı sıra hedeflerin
belirlenmesine, sonuçların ölçülmesine ve beklenmedik durumlar için plan ya-
pılmasına da yardımcı olabilir. Bütçe oluşturmak sağlıklı bir finansal yaşamın
ilk basamağıdır. Çünkü bütçe oluşturmada temel amaç gelir ve gider dengesi-
nin düzene konulup paranın iyi yönetilmesini sağlamaktır. Çünkü böylece mali
durum üzerindeki kontrol artar.

Ayrıca harcamaları gözden geçirme fırsatı bulmak, öngörülemeyen olaylara ha-
zırlanmak ve yüksek maliyetli kalemleri borçlanmadan karşılamak için de bütçe
planlama son derece önemlidir. En önemlisi de bütçeleme birikim yapıp birikim-
leri kazançlı yatırımlarda değerlendirmek için atılması gereken ilk adımdır.

Kişisel Bütçe Planı Nasıl Hazırlanır?

- Aylık gelir dökümü yapılır. (maaş, yapılan ek işler, gelme ihtimali
olan ek gelirler vb.)
- Aylık gider dökümü yapılır. (beslenme, barınma, giyim, ulaşım,
iletişim, elektrik vb.)
- Gider dökümü yapılırken istekler, ihtiyaçlar ve potansiyel
giderler de hesaba katılır.
- Gelir çeşitli harcama grupları arasında paylaştırılıp gelir-gider
dengesi sağlanır.
- Ekonomik gidişata, beklenmedik gelişmelere ve bunları
etkileyen faktörler gözetilir.
- Bütçe her ay gözden geçirilir ve hedefler konulur
(borç kapatma, birikim yapma vb.)

Halka açılmanın yukarıda açıklanan avantajlarının yanında az da olsa genel ve
Türkiye'ye özel bazı dezavantajları, ya da daha ziyade bazı şirketlerin deza-
vantaj olarak telakki ettiği hususları da ele almakta yarar vardır:

Bütçe yönetiminde sürdürülebilir bir finansal başarı elde edebilmek için düzenli
olmak şarttır. Bütçe planlamak kadar, planı uygulamak ve bütçeyi denetlemek de
oldukça önemlidir. Bu sebeple yapılan harcamalar planla karşılaştırılmalı ve bunlar
doğrultusunda bütçe en yüksek verimi sağlayacak şekilde güncellenmelidir.

Bütçe planı oluşturma ve birikim yapma konularında çeşitli yöntemler olmakla beraber, tercih edilen en basit ve en verimli yöntemlerden biri 50/30/20 kuralıdır.

En önemlisi de bütçede enflasyona göre güncelleme yapılarak alım gücü ve refah düzeyi korunmaya ve artırılmaya çalışılmalıdır. Bütçe planı oluşturma ve birikim yapma konularında çeşitli yöntemler olmakla beraber, tercih edilen en basit ve en verimli yöntemlerden biri 50/30/20 kuralıdır. Bu kurala göre temel ve zorunlu harcamaların toplam gelirin %50'sini ve isteklerin gelirin %30'unu geçmemesi gerekir. En son olarak da, gelirin kalan %20'lik bölümü ile yatırım ve birikim yapılmalıdır. Sıfır bazlı bütçe ve önce kendine ödeme yapmak gibi farklı bütçeleme yolları da mevcuttur. Ancak bu yöntemler uygulanırken istikrar oldukça önemli olsa da gerektiğinde esnek olunmalıdır. Kurumsal bütçelerde de benzer bir mantık geçerli olmakla beraber onlar daha karmaşıktır.

Bütçe Planı Hazırlarken Nelere Dikkat Edilmelidir?

Amaca Uygunluk: Bütçe belli bir amaç doğrultusunda planlanmalıdır. Bütçe hem kısa vadeli amaçlara yönelik olmalı hem de uzun vadeli amaçlara ulaşabilmek için de yol göstermelidir.

Gerçekçilik: Bütçe hazırlanırken bütçeyi kullanacak bireylerin yaşam standartları ve ortalama gelir düzeyleri hakkında gerçekçi olunmalıdır. Ayrıca harcamalara öncelik sırası yapılmalıdır.

Esneklik: Bütçe ek borçlanmayı önlemek için harcama artışını karşılayan özel pay içermelidir.

Uygulanabilirlik: Bütçe belirlenen hedefleri gerçekleştirecek pratik yöntemler içermelidir.

Uyarı: Bütçe planlama sağladığı bütün avantajlara rağmen ürkütücü, zaman alıcı, yorucu, bıktırıcı ve sinir bozucu olarak görülebilmektedir. Ancak bütçe yapmak kendine güvensizlik veya başarısızlık değildir. Üstelik bütçe takibi angarya olmak zorunda değildir, matematikte iyi olmayı gerektirmez ve istenilen şeylerin satın alınamayacağı anlamına da gelmez. En önemlisi de bütçe; parasal problemleri çözmez, geliri artırmaz ve beklenmedik durumları ortadan kaldırmaz. Bütçe çizelgesi oluşturmak ise bütçenin takip edilmesini ve uygulanmasını kolaylaştırır.

Kişisel Yatırım Stratejisi Oluşturmanın Aşamaları Nelerdir:

1. Kendini Tanımak: İnsanın kendini tanıması yatırım planında en önemli faktörlerden birisidir. Burada iki temel kavram devreye giriyor. Birincisi kişisel özellikler, ikincisi ise finansal durum analizi.

Kişisel Özellikler: Yatırım yapmak isteyen bir kişi öncelikle dışarıdan bakan bir kişi olarak kendi kişilik özelliklerini tanımlayabilmelidir. Ben hırslı mıyım? Sabırlı mıyım? Ne kadar hızlı karar alabiliyorum? Aldığım kararlarda başkalarının ne kadar etkisi oluyor? Gelecekteki hedefim nedir? Önceliklerim nelerdir? Gibi sorulara tarafsız olarak cevap vermeli ve kişisel özelliklerini listelemelidir ve mümkünse yazılı olarak bir yerde saklamalıdır.

Finansal Durum: Finansal durumda ise kişinin finansal durumunu anlaması yer alır. Burada aylık kazanılan gelir, aylık harcama yapılan miktar, aylık biriktirilebilecek miktar, geçmişten gelen borç yada birikimler, aylık minimum harcama yapılacak miktar, gelecekte kişinin kafasında planladığı harcama ve gelir kalemleri, gelir kalemlerinin uzun vadeli sürdürülebilir olup olmadığı, finansal risk kalemleri gibi şeyler yer alır.

2. Yatırımda Öncelikleri Belirlemek: Kişiler kendilerini tanıdıktan sonra önceliklerini belirlemelidir. Bu da kişisel özellik ve mevcut finansal duruma göre karar verilecek bir durumdur. Öncelikleri belirlerken çeşitli önceliklendirme teknikleri uygulanabilir. Sizin için önemli ve güçlü olduğunuz yanları önceliklendirebilirsiniz. Bu aşamada cümlelerle öncelikler tanımlanmalıdır: birinci önceliğim yaşlandığım zaman lüks bir hayat yaşamak istiyorum çünkü şu anda benim için konforun çok önemi yok ve uzun zaman para biriktirebilirim gibi yada ben şu anda kenara ayda X lira koyuyorum bunu ancak 1.5X'e çıkartabilirim ve işimi de pek garanti görmüyorum o yüzden pek risk almak istemiyorum gibi. Kısaca önceliklerinizi belirlemeniz size efor ve zaman açısından yoğunlaşmanız gereken alanları belirtecektir. Yine önceliklerinizi belirlerken aslında güçlü olan yanlarınızdan da faydalanmanız gerekmektedir. Çünkü ne kadar tutkulu olursanız olun, gerçekleştiremeyeceğiniz sadece ütöpik şeyler sizin için öncelik olmamalıdır.

3. Yatırımı Etkileyecek Çevresel Şartları Belirlemek: Kendinizi tanımladıktan ve önceliklerinizi belirledikten sonra yatırımla ilgili çevresel şartları belirlemelisiniz. Örneğin hangi yatırım imkanları var. Riskler nelerdir? Likidite ile ilgili problemler nelerdir? Konuyla ilgili danışmanlık destek alabileceğiniz kişiler nelerdir? Yatırım ortamlarında fiyat değişimlerini düzgün takip edebiliyor musunuz? Yatırım enstrümanları ile ilgili ucuz pahalı analizi yapabiliyor musunuz? Yatırım yaparken uğradığınız sürtünmeler nelerdir? Komisyon, alım satım işlem gideri vs ne kadar ödemek durumundasınız? Bu soruların hepsini çevrenizdeki karakterinize ve önceliklerinize uygun yatırım araçları için sormalı ve cevap aramalısınız.

4. Yatırım Planı Amacı Belirlemek: Amacınız önceki adımlarda kendiniz, finansal durumunuz ve yatırım çevre analizinizden yola çıkarak oluşturduğunuz kısa, net ancak bir plana henüz dönüşmemiş bir hedefiniz olmalıdır. Yatırım planı amacı uygulayacağınız stratejinin ana başlıklarını belirler örneğin emlak sektöründe minimum 5 yıl vadeli yatırım yapacağım gibi.

5. Yatırım Planı Oluşturmak

Yatırım araçlarını Belirlemek: Yatırım araçlarını belirlemelisiniz. Örneğin borsa ve emlak, borsa ve döviz, vadeli hesap ve borsa gibi.

Dağılım ve vade belirlemek: Yatırıma ayrılacak kaynakların yüzde kaçını hangi kaynağa ve ortalama hangi vadede ayıracağınızı belirlemeniz gerekmektedir.

Yatırım türü, zaman ve miktarını belirlemek: Yatırımınızı tek seferde mi yapacağınız yoksa ay ay mı yapacağınız, her bir yatırım gerçekleştirmesi için ayırmayı planladığınız miktarı belirlemelisiniz.

Kazanç hedefi belirlemek: Yatırımın sonunda ve belirli dönemlerinde beklenen getiri durumları ile ilgili bir kazanç hedefi belirlenmelidir. Bu durum yatırımdan elde edilen kazançlarınızı kontrol etme olanağı sağlar. Ancak bazı enstrümanlarda yatırımın tipine bağlı olarak bu işin sık sık yapılması probleme yol açar. Örneğin bir yerde arsa alan bir kişi iki üç ayda bir arsa fiyatını sorgularsa uzun vadede psikolojik olarak sıkıntı çekebilir.

Çıkış stratejisi oluşturmak: Yatırımda her zaman işler beklenildiği gibi gitmez. Yatırımcının işler ters gittiğinde yada beklenenden çok daha iyi gittiğinde yatırımdan çıkabilmesi ile ilgili kafasında net bir plan hazırlamalıdır. İyi yatırımcılar yatırım yapmadan önce hangi şartlarda yatırımı sonlandıracaklarını da bilirler.

Yatırım Araçları Nelerdir?

Yatırım araçları, kişilerin veya kurumların tasarruflarını değerlendirmek ve kar elde etmek amacıyla kullanabilecekleri farklı finansal enstrümanlardır. Bu araçlar, yatırımcılara çeşitli risk seviyeleri ve getiri potansiyelleri sunar. Güvenli bir gelecek planlamak için tasarruflarımızı beklentilerimize uygun ve doğru yöntemlerle değerlendirmek büyük önem taşıyor. Birikimlerimizi bazen ev, arsa olarak değerlendiriyor, yeni bir iş kurarak ya da ekipmanlar olarak sermaye yatırımı yapıyor ya da farklı yatırım araçlarını kullanarak finansal yatırım yapmayı tercih ediyoruz. Günümüzün ekonomisi bize kıymetli madenler, devlet tahvilleri, döviz, finansman bonoları, hazine bonoları, kira sertifikaları, katılma hesapları, BES fonları, borsa yatırım fonları, türev enstrümanlar gibi çok sayıda finansal yatırım aracı sunuyor ve bu araçlar giderek daha da çeşitleniyor.

Bu çeşitlilik içinde risklerimizi doğru değerlendirmek, birikimlerimizi daha doğru yönetmek mümkün mü? Risk oranı düşük ya da en risksiz yatırım araçları nelerdir? olmamıştır. Borsa’da yatırım yapan yatırımcıların temel amacı yaptıkları yatırımlardan dolayı sermaye kazancı elde edebilmektir. (Güçlü, t.y.) Halka açılma sonucunda ortaya çıkan kamuyu aydınlatma yükümlülüğünün şirketlerimizde ticari sır ya da en azından bilgilerin gereksiz yere ifşa olacağı ve bunun da rekabet güçlerini olumsuz etkileyeceği şeklinde endişelere neden olabilmektedir.

Yatırım Araçlarını Seçerken Nelere Dikkat Etmeliyiz?

Tasarruflarınız için en uygun yatırım araçlarını belirlemek için kendinize mutlaka şu soruları sorun. Bu soruların yanıtları size beklentileriniz, riske tahammülünüz konusunda fikir verecektir.

- Finansal yatırım aracının arkasında güvenli bir otorite var mı?

- Yöneldiğim yatırım aracı riskli mi yoksa risksiz mi olmalı?
- Yatırımımın süresi kısa mı yoksa uzun mu olacak?
- Finansal yatırım aracı, kolaylıkla paraya çevrilebiliyor mu?
- Yatırımdan beklediğim getiri nedir?

Riskli ve Risksiz Yatırım Araçlarını Nasıl Ayırırız?

Genel olarak risk, zarara sebep olabilecek her şeydir. Dolayısıyla kapsamı çok geniştir. Temel olarak riskler piyasa riski, kredi riski ve bu iki risk grubu dışında kalan tüm riskleri içeren operasyonel risk olmak üzere üç gruba ayrılır. Piyasa riski fiyatlardaki değişimi, kredi riski karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirip getirmediğini, operasyonel risk ise yetersiz veya başarısız iç süreçleri, insanları, sistemleri ve olayları kapsar.

Finansal yatırım araçları risklilik açısından birbirlerinden farklılıklar gösterebilirler. Fiyatı çok yüksek dalgalanmalar ortaya koyan finansal yatırım araçları riskli olarak değerlendirir. Az riskli yatırım araçlarının fiyatları daha küçük dalgalanmalar ortaya koyar. Dolayısıyla riskli finansal yatırım araçlarının kazancı da kaybı da yüksek olabilirken, düşük riskli finansal yatırım araçları yatırımcılarına daha düşük kazanç ve kayıp sağlama potansiyeline sahiptirler.

Sabit getirili menkul değerler olan hazine bonoları ve devlet tahvilleri ile mevduatlar düşük riskli yatırım araçları iken, hisse senetleri riskli, türev ürünler çok riskli finansal yatırım aracı grubundadırlar.

Risksiz Yatırım Araçları Nelerdir?

Risksiz yatırım araçları, yatırımcıların ana parasını koruma garantisi sunan veya düşük risk taşıyan finansal enstrümanlardır. Bu tür araçlar genellikle düşük getiri potansiyeli ile birlikte gelir ve enflasyon karşısında koruma sağlarlar. İşte bazı risksiz yatırım araçlarının örnekleri:

Devlet Tahvilleri: Devlet tahvilleri, bir ülkenin hükümeti tarafından ihraç edilen ve genellikle düşük risk taşıyan borç senetleridir. Devlet tahvilleri, ana parayı geri ödeme garantisi verir ve düzenli faiz ödemesi yaparlar.

Hazine Bonoları: Hazine bonoları, devlet tarafından ihraç edilen, kısa vadeli ve düşük risk taşıyan borç senetleridir. Hazine bonoları, genellikle 1 yıldan kısa vadeli vade sürelerine sahiptir.

Mevduat Hesapları: Bankaların sunduğu mevduat hesapları, yatırımcıların paralarını koruma altına alırken düşük riskli bir faiz getirisi sunarlar. Mevduat hesapları, genellikle güvence altındadır ve belirli bir tutara kadar mevduat sigortası tarafından korunur.

Hazine Bonosu: Hazine bonoları, uzun vadeli ve düşük risk taşıyan devlet tahvilleridir. Uzun vadeli tahviller daha yüksek getiri sağlayabilir, ancak faiz oranlarının yükselme riskini taşırlar.

Tasarruf Hesapları: Tasarruf hesapları, bankalarda veya kredi birliklerinde açılabilen düşük riskli hesap türleridir. Tasarruf hesapları, mevduat sigortası ile korunur ve düşük faiz oranlarına sahiptirler.

Banka Sertifikaları (CD'ler): CD'ler, belirli bir vade süresi boyunca sabit faiz oranıyla yatırım yapma olanağı sunar. CD'ler, vade süresi boyunca çekilmezse genellikle daha yüksek faiz oranları sunarlar. Risksiz yatırım araçları, ana paranın korunması ve likiditeye erişim sağlama açısından avantajlıdır. Ancak, bu araçlar genellikle düşük getiri potansiyeline sahiptir ve enflasyon karşısında yetersiz kalabilir.

Dolayısıyla, yatırımcılar genellikle portföylerini çeşitlendirmek için risksiz araçlarla daha yüksek getiri potansiyeline sahip, ancak daha fazla risk taşıyan varlıkları bir arada kullanırlar.

Riskli Yatırım Araçları Nelerdir?

Riskli yatırım araçları, yatırım yaptığınızda daha yüksek getiri potansiyeline sahip olsalar da, aynı zamanda daha büyük fiyat dalgalanmaları ve kayıp riski taşıyan finansal enstrümanlardır. Bu tür yatırım araçları, yatırımcılar için daha fazla risk anlamına gelir ve dikkatli bir şekilde yönetilmelidir.

İşte bazı riskli yatırım araçlarının örnekleri:

Hisse Senetleri: Hisse senetleri, şirketlerin sahiplik paylarını temsil eder ve borsalarda işlem görür. Hisse senetleri, şirketin performansına ve piyasa koşullarına bağlı olarak değer kazanabilir veya kaybedebilir.

Şirket Tahvilleri: Şirket tahvilleri, şirketlerin ihraç ettiği borç senetleridir. Şirket tahvilleri, şirketin kredi riskine bağlı olarak farklı risk seviyelerine sahip olabilir.

Gayrimenkul Yatırımı: Gayrimenkul yatırımı, mülkiyet veya kira yoluyla gelir elde etmek amacıyla emlak, konut veya ticari gayrimenkul satın almayı içerir. Bu tür yatırımlar, piyasa koşullarına ve gayrimenkul değerine bağlı olarak risk taşır.

Döviz Piyasası (Forex): Forex piyasası, döviz çiftleri arasındaki değişim işlemlerini içerir. Forex piyasası, yüksek kaldıraç kullanımı nedeniyle büyük fiyat dalgalanmalarına maruz kalabilir ve yatırımcılar için yüksek risk taşır.

Türev Ürünler: Türev ürünler, vadeli işlem sözleşmeleri, opsiyonlar ve swaplar gibi finansal sözleşmeleri içerir. Bu araçlar, fiyat dalgalanmalarından faydalanma veya riski yönetme amacıyla kullanılır, ancak yanlış kullanıldığında büyük zararlara neden olabilirler.

Kripto Paralar: Kripto paralar, dijital varlıklar olarak bilinir ve oldukça oynak fiyat hareketlerine sahiptir. Kripto paraların yatırımı, büyük riskler içerir, ancak aynı zamanda yüksek getiri potansiyeli de sunabilir.

Girişim Sermayesi: Girişim sermayesi yatırımları, yeni ve büyüme potansiyeli taşıyan şirketlere sermaye sağlamayı amaçlar. Bu tür yatırımlar yüksek risk taşır, çünkü başarılı bir girişim bulma olasılığı düşüktür.

Sanal Gayrimenkul (NFT'ler): NFT'ler, dijital varlıkların sahipliğini temsil eder ve genellikle belirli bir oyun, sanat veya eğlence platformu içinde kullanılır. Fiyatları oldukça oynak olabilir.

Risksiz yatırım araçlarına kıyasla riskli yatırım araçları daha yüksek getiri potansiyeline sahip olabilir, ancak aynı zamanda daha büyük kayıp riski taşırlar. Yatırımcılar, riskli varlıklara yatırım yapmadan önce iyi araştırma yapmalı, risk toleranslarını değerlendirmeli ve çeşitlendirme stratejileri kullanmalıdır.

Yatırım Riskleri Nelerdir?

Yatırım riskleri, yatırım yaptığınız varlıkların değerinin düşebileceği veya kayba uğrayabileceği olasılıkları ifade eder. Yatırım yaparken karşılaşılabilecek riskler çeşitli faktörlere bağlı olarak değişebilir ve yatırımcının risk toleransına, yatırım hedeflerine ve stratejilerine göre farklılık gösterebilir. İşte yaygın yatırım risklerinden bazıları:

Piyasa Riski: Piyasa riski, genel ekonomik koşulların ve finansal piyasaların dalgalanmalarının neden olduğu riski ifade eder. Piyasa riski, hisse senetleri, tahviller, emlak ve diğer varlıkların fiyatlarının düşebileceği veya yükselip düşebileceği bir tür risktir.

Kredi Riski: Kredi riski, tahviller veya şirket tahvilleri gibi borçlanma araçlarına yatırım yaptığınızda ortaya çıkar. Bu risk, ihraççının borcunu ödeyememe veya faiz ödemelerini aksatma riskini ifade eder.

Likidite Riski: Likidite riski, yatırımlarınızı satmak veya nakde çevirmek istediğinizde varlıklarınızın hızlı bir şekilde satılabileceği veya nakde dönüştürülemeyeceği riskidir.

Faiz Oranı Riski: Faiz oranı riski, faiz oranlarının değişmesi nedeniyle tahvillerin veya sabit getirili menkul kıymetlerin fiyatlarının değişebileceği riski ifade eder. Faiz oranları yükselirse, tahvil fiyatları düşebilir.

Kur Riski: Kur riski, yatırım yaptığınız varlıkların farklı para birimlerinde olduğunda, döviz kurlarındaki değişikliklerin yatırımınızın değerini etkileme olasılığını ifade eder.

Şirket Riski: Şirket riski, hisse senetlerine yatırım yaptığınızda, şirketin mali performansının veya yönetim sorunlarının hisse senetlerinin değerini etkileme riskini ifade eder.

Politik ve Yönetim Riski: Politik ve yönetim riski, siyasi kararlar, hükümet politikaları ve yönetsel değişikliklerin yatırımınızı etkileme riskini içerir. Özellikle yabancı yatırımlarda önemlidir.

Operasyonel Risk: Operasyonel risk, bir şirketin iç işleyişindeki hatalar, güvenlik sorunları veya hırsızlık gibi faktörler nedeniyle yatırımınızın değerini etkileme riskini ifade eder.

Enflasyon Riski: Enflasyon riski, enflasyonun yatırımınızın gerçek değerini azaltabileceği riskini içerir. Sabit getirili yatırımlar, enflasyona karşı daha savunmasızdır.

Özel Proje Riski : Özel proje riski, özel sektördeki büyük projelere yatırım yaptığınızda projenin başarısızlık veya gecikme riskini ifade eder. Yatırım yaparken, bu riskleri anlamak ve yönetmek önemlidir. Yatırımcılar genellikle portföylerini çeşitlendirmek, risk toleranslarını belirlemek ve uzman tavsiyelerinden faydalanmak gibi stratejileri kullanarak riskleri azaltmaya çalışırlar.

Yatırımlarda Risk Belirleme

Yatırımlarda risk belirleme, yatırımcının yatırım yaparken karşılaşılabileceği olası riskleri tanımlama ve bu risklerin etkilerini değerlendirme sürecini ifade eder. Bu süreç, yatırımcının ne tür risklere maruz kalabileceğini anlamasına ve bu riskleri etkili bir şekilde yönetmesine yardımcı olur. Risk belirleme, yatırım stratejilerini oluştururken ve portföyü çeşitlendirirken kritik bir rol oynar. Aşağıda risk belirleme sürecini başlatmanıza yardımcı olacak adımları bulabilirsiniz:

Finansal Hedeflerinizi Belirleme: İlk adım, finansal hedeflerinizi net bir şekilde tanımlamaktır. Hangi amaçlar için yatırım yapmak istediğinizi ve belirli bir zaman çerçevesi içinde ne kadar getiri elde etmeyi hedeflediğinizi belirleyin.

Risk Toleransınızı Belirleme: Risk toleransınız, hangi düzeyde risk alabileceğinizi belirlemenize yardımcı olur. Riski ne kadar tolere edebileceğinizi anlamak, yatırım kararlarınızı yönlendiren kritik bir faktördür. Riski ne ka-

dar tolere edebileceğinizi anlamak için kişisel mali durumunuzu, hedeflerinizi ve duygusal tepkilerinizi değerlendirin.

Olası Riskleri Tanımlama: Yatırımlarınıza maruz kalabileceğiniz potansiyel riskleri tanımlayın. Bu riskler, piyasa riski, kredi riski, likidite riski, faiz oranı riski, kur riski ve diğer finansal riskler gibi farklı kategorilere ayrılabilir. Risklerin Etkilerini Değerlendirme: Her bir riskin portföyünüze veya yatırımlarınıza olası etkilerini değerlendirin. Örneğin, piyasa riskinin portföyünüzü nasıl etkileyebileceğini veya kur riskinin döviz cinsinden varlıklarınıza nasıl etki edebileceğini düşünün.

Risk Yönetim Stratejileri Geliştirme: Riskleri azaltmak veya yönetmek için uygun stratejileri geliştirin. Bu stratejiler, çeşitlendirme, stop-loss emirleri, koruma opsiyonları veya hedging gibi yöntemleri içerebilir.

Portföyü Çeşitlendirme: Portföyünüzü çeşitlendirmek, riski azaltmanın etkili bir yoludur. Farklı varlık sınıflarına yatırım yaparak ve farklı sektörlerle dağıtarak portföyünüzü dengeli bir şekilde oluşturun.

Duygusal Kontrol: Duygusal tepkilere karşı kontrol sağlamak önemlidir. Piyasa dalgalanmaları veya kayıplar sırasında soğukkanlılık ve disiplin korumak, risk yönetiminde kritik bir faktördür.

Sürekli İzleme ve Değerlendirme: Portföyünüzü ve risk yönetimi stratejilerinizi düzenli olarak izleyin ve güncelleyin. Piyasa koşulları değişebilir, bu nedenle stratejilerinizi güncel tutmak önemlidir.

Risk belirleme, yatırımcının daha bilinçli ve güvende hissetmesini sağlar. Her yatırımcı farklı bir risk profiline sahip olabilir, bu nedenle risk belirleme süreci kişiselleştirilmelidir.

Yatırımlarda Risk Yönetimi Neden Önemlidir?

Yatırımlarda risk yönetimi, yatırımcının potansiyel kayıpları en aza indirmek ve yatırım hedeflerine ulaşma olasılığını artırmak için çeşitli stratejilerin ve yöntemlerin kullanılmasıdır. İşte yatırımlarda risk yönetimini başarılı bir şekilde uygulamanıza yardımcı olabilecek bazı temel prensipler ve stratejiler:

Çeşitlendirme: Portföyünüzü çeşitlendirmek, riski azaltmanın en temel yollarından biridir. Farklı varlık sınıflarına (hisse senetleri, tahviller, emlak, vb.) ve farklı sektörlerle yatırım yaparak riskinizi dağıtabilirsiniz. Bu sayede tek bir varlık veya sektörün performansı portföyünüzü büyük ölçüde etkilemez.

Risk Toleransını Belirleme: Risk toleransınız, ne kadar risk alabileceğinizi ve hangi varlıklara yatırım yapmanız gerektiğini belirlemenize yardımcı olur. Kişisel finansal hedeflerinizi ve risk toleransınızı dikkate alarak uygun yatırım stratejileri oluşturun.

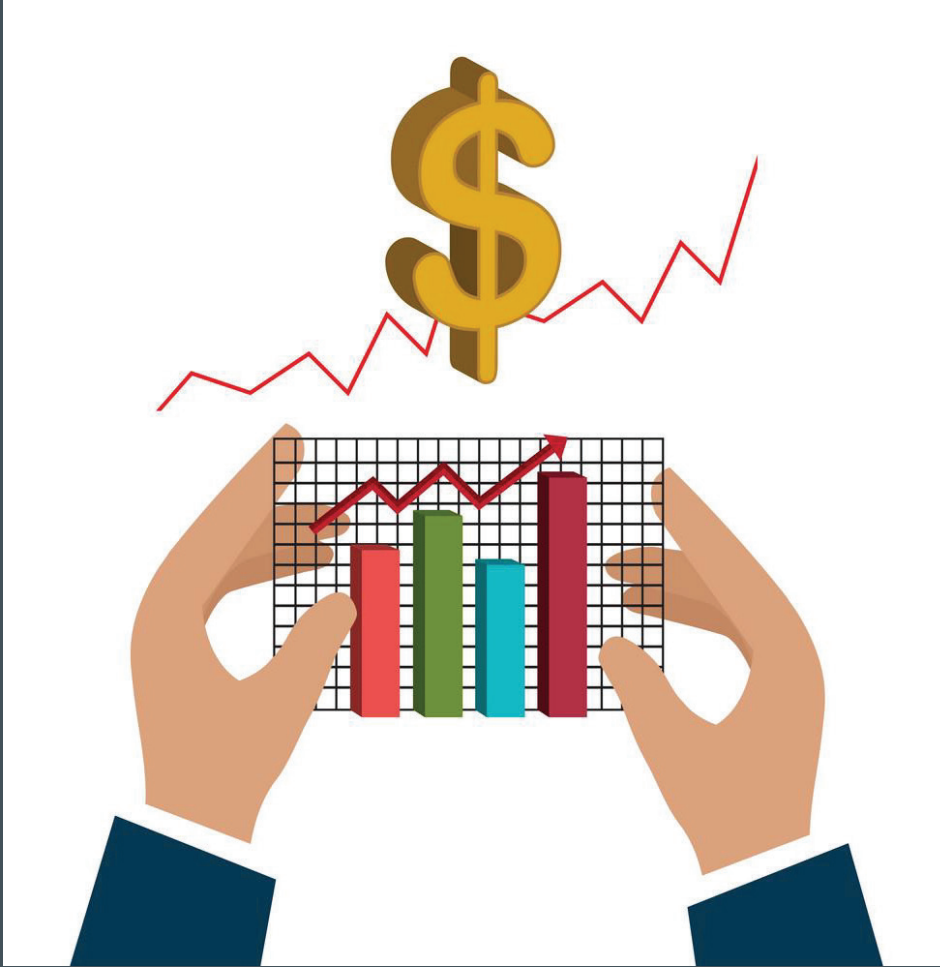
Temel ve Teknik Analiz: Temel analiz, bir varlığın değerini belirlemek için şirket bilançosu, gelir tablosu ve diğer temel verilere dayalı bir yöntemdir. Teknik analiz, fiyat hareketlerini ve grafikleri inceleyerek piyasa trendlerini tahmin etmeye çalışır. Hem temel analizi hem de teknik analizi kullanarak daha bilinçli yatırım kararları alabilirsiniz.

Stop-Loss Emirleri: Stop-loss emirleri, belirli bir fiyat seviyesine ulaşıldığında otomatik olarak bir varlığı satmayı amaçlayan emirlerdir. Bu emirler, zararları sınırlamak ve riski kontrol altında tutmak için kullanılır. Portföy İzleme ve Düzenli Güncelleme: Portföyünüzü düzenli olarak izlemeli ve değerlendirmelisiniz. Piyasa koşulları değişebilir ve portföyünüzü ayarlamak veya güncellemek gerekebilir.

Uzun Vadeli Yatırım: Uzun vadeli yatırım stratejisi, kısa vadeli piyasa dalgalanmalarından daha az etkilenme olasılığına sahiptir. Bu strateji, düşük maliyetli, pasif endeks fonları gibi uzun vadeli varlıklara yatırım yapmayı içerir.

Finansal Danışmanlık: Profesyonel finansal danışmanlardan yardım almak, yatırım kararlarınızı daha bilinçli bir şekilde almaya yardımcı olabilir. Danışmanlar, risk profilinizi değerlendirebilir ve uygun yatırım stratejilerini önerirler.

Duygusal Kontrol: Duygusal kararlar yatırımcılar için risk oluşturabilir. Panik satışları veya aşırı hırslı alımları önlemek için duygusal kontrolü elde tutmak önemlidir.



Para piyasası, kısa vadeli finansal enstrümanların işlem gördüğü, likidite yüksek bir finansal piyasadır.

4. PARA VE SERMAYE PİYASASI

Para Piyasası Kavramı

Para piyasası, kısa vadeli finansal enstrümanların işlem gördüğü, likidite yüksek bir finansal piyasadır. Para piyasası, genellikle bir yıl veya daha kısa vadeli finansal varlıkların alınıp satıldığı bir piyasadır ve likidite ihtiyacını karşılamak, kısa vadeli borçları finanse etmek ve nakit yönetimi gibi amaçlar için kullanılır.

Para Piyasası Araçları Nelerdir?

Banknot: Banknotlar, genellikle kağıt para olarak adlandırılır ve ülkelerin resmi para birimi olarak kabul edilen taşınabilir değer depolama araçlarıdır. Banknotlar, toplumda yaygın olarak kabul edilir ve mal ve hizmetlerin satın alınmasında kullanılır. Banknotların değeri, üzerinde yazan miktar kadar altın veya diğer değerli metallerle değiştirilebilir olma zorunluluğu taşımayabilir, çünkü modern para birimleri genellikle fiat para olarak kabul edilir ve altınla desteklenmez. Ancak banknotlar, ekonomik işlemlerin kolaylıkla gerçekleştirilmesini sağlar.

Ticari Senetler: Ticari senetler, özellikle iş dünyasında alacakları temsil etmek için kullanılan kıymetli evraklardır. İşletmeler arasındaki ticari işlemlerde alınan senetler, borçlu tarafın belirli bir miktarı belirli bir tarihte ödeme taahhüdünü içerir. Bu senetler, alacaklı tarafın alacağını ispat etmesine ve alacaklıya vade sonunu beklemeksizin alacağını ciro etmesine yardımcı olur. Ticari senetler genellikle likit ve kolayca el değiştirebilir, bu nedenle iş dünyasında yaygın olarak kullanılır.

Kredi Kartları: Kredi kartları, elektronik fon transferini kullanarak ödemelerin yapıldığı ve finansal işlemlerin gerçekleştirildiği popüler bir ödeme aracıdır. Kredi kartları, tüketicilere ve işletmelere ödeme yapma ve alışveriş yapma kolaylığı sağladığı için geniş bir kullanıcı kitlesi tarafından tercih edilir. Aynı zamanda, kredi kartları, harcamaları izleme, nakit akışını düzenleme ve acil durumlar için finansal bir güvenlik ağı oluşturma imkanı sunar.

Ancak, kredi kartlarının dikkatli kullanılması ve borçların kontrol altında tutulması önemlidir, çünkü yanlış kullanımı borç sorunlarına yol açabilir.

Hazine Bonosu: Devlet tarafından ihraç edilen ve yatırımcılara belirli bir vadede nominal değeri üzerinden faiz ödemesi yapmayı taahhüt eden kısa vadeli bir borç senetidir. Hazine bonoları, bir yıldan daha kısa vadeli olduğu için para piyasası araçlarından biridir ve genellikle 3, 6, veya 12 ay gibi kısa vadeli dönemler için ihraç edilirler. Türkiye’de ve diğer birçok ülkede hazine bonoları, hükümetin kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak ve borçlarını yönetmek için kullanılır.

Finansman Bonosu: Finansman Bonosu, bir şirketin veya kuruluşun kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak için çıkardığı ve yatırımcılara belirli bir vadede faiz getirisi sağlayan finansal bir araçtır. Finansman bonoları, genellikle kısa vadeli borçlanma ihtiyaçlarını karşılamak, işletme sermayesi finansmanı sağlamak veya mevcut borçları yeniden yapılandırmak amacıyla kullanılır.

Mevduat Sertifikası: Mevduat Sertifikası, bir finansal kuruluşun (genellikle bir banka) belirli bir miktar parayı belirli bir vadede yatırımcıya ödeme taahhüdüne dayanan bir yatırım aracıdır. Mevduat sertifikaları, sabit getirili menkul kıymetlerdir ve yatırımcılara faiz getirisi sağlarlar.

Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK): Bir dizi finansal varlığın (örneğin, mortgage kredileri, kredi kartı borçları, ticari krediler veya diğer borçlar) teminat olarak kullanılarak yapılandırılmış finansal ürünlerdir. Bu menkul kıymetler, finansal piyasalarda alınıp satılabilirler ve yatırımcılara belirli bir getiri sağlarlar. VDMK’lar, bu finansal varlıkların getirilerine dayalı olarak yapılandırılmıştır ve bu nedenle getirileri ve riskleri, teminat olarak kullanılan varlıkların performansına bağlıdır.

Repo Sözleşmeleri: Bir tür kısa vadeli borçlanma veya likidite yönetimi işlemidir. Bu işlemde, bir finansal aracı (genellikle bir banka veya diğer finansal kurum) ile bir yatırımcı arasında bir anlaşma yapılır. Repo işleminde, yatırımcı, finansal aracının sahibine belirli bir varlığı satar ve aynı varlığı gelecekteki bir tarihte geri almayı taahhüt eder. Bu işlem, yatırımcıya kısa vadeli nakit sağlama ve finansal aracıya bu varlığı kullanma hakkı verme amacı taşır.

Banka Kabul Kredileri : Özellikle ticari işlemlerde kullanılan bir finansal araçtır. Bu araç, bir finansal kurumun veya bankanın bir işletmenin borcunu üstlenmesini ve bu borcu gelecekteki bir tarihte ödeme taahhüt etmesini içerir. Banka kabul işlemi, işletmelerin ticari işlemlerini kolaylaştırmak ve finansman ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılır.

Sermaye Piyasası Kavramı

Bir yıldan daha uzun bir vadeye sahip olan finansal varlıkların (pay senedi ve borçlanma araçlarının) işlem gördüğü piyasaya “sermaye piyasası” denir. Sermaye piyasaları uzun vadeli fon arz ve talebinin karşılaştığı piyasadır. Sermaye piyasasında, fon sahipleri menkul kıymetleri ihraççısından veya ikinci el olarak ikincil piyasadan satın alabilirler. İlk defa piyasada dolaşıma çıkan pay senedi ve borçlanma aracının işlem gördüğü, ilk kez menkul kıymet ihracı yapan firmalar ile fon fazlasına sahip olanların bir araya geldiği piyasaya “birincil piyasa”, daha önce birincil piyasada çıkarılmış menkul kıymetlerin yatırımcılar arasında alım ve satımının yapıldığı/el değiştirildiği piyasaya ise “ikincil piyasa” denir.

Birincil piyasada, uzun vadeli fonlar tasarruf sahibinden doğrudan firmalara aktarılırken, firmalar bu yolla kendilerine fon sağlar, şirketlere yeni sermaye girer. Birincil piyasada menkul kıymetler doğrudan ihraççıdan yatırımcıya satılmakta ve halka arz kuralları uygulanmaktadır.

İkincil piyasa ise, menkul kıymetlerin nakde dönüştürüldüğü, yatırımcılar arasında menkul kıymetlerin el değiştirmesiyle yatırımcıya likidasyon sağlanan bir piyasa olup, birincil piyasa için de talep yaratarak bu piyasanın gelişmesine katkıda bulunur.

Sermaye piyasası, tasarrufların menkul kıymetlere yatırılması suretiyle hane halkının ekonomik kalkınmaya etkin bir şekilde katılımını sağlar, tasarrufa teşvik eder ve bu yolla sermayenin tabana yayılmasını sağlar, şirketlere ve girişimcilere düşük maliyetle kaynak imkânı sunar, makro anlamda ülkenin gayri safi milli hasılatını artırır ve ekonomik gelişimini sağlar.

Sermaye Piyasası Araçları Nelerdir?

Sermaye piyasası araçları, yatırımcıların sermaye piyasalarında işlem yapmalarını veya yatırım yapmalarını sağlayan finansal enstrümanlardır. Sermaye piyasası araçları, çeşitli türlerde olabilir ve yatırımcıların farklı finansal hedeflere ulaşmalarına yardımcı olur. İşte yaygın sermaye piyasası araçları:

Hisse Senetleri: Şirketlerin sermaye artırımını yapmaları için ihraç ettikleri kıymetlerdir. Hisse senedi sahipleri, şirketin sahiplik hakkına ve kar paylarına sahiptirler. Hisse senetleri, genellikle borsalarda veya sermaye piyasası aracılığıyla alınıp satılır.

Tahviller: Şirketler veya devletler tarafından ihraç edilen ve belirli bir faiz oranıyla belirli bir vadede geri ödenecek olan borç kıymetleridir. Tahviller, yatırımcılara sabit getiri sağlar ve genellikle daha az riskli bir yatırım seçeneği olarak görülür.

Hisse Senedi İşlem Fonları (ETF'ler): Hisse senetleri gibi işlem gören yatırım fonlarıdır. ETF'ler, bir endeks veya sektör temel alınarak oluşturulur ve hisse senedi gibi borsada alınıp satılabilirler.

Menkul Kıymet Yatırım Fonları (MKYF'ler): Diversifiye edilmiş bir portföydeki çeşitli menkul kıymetlere yatırım yapmaya yönelik yatırım fonlarıdır. MKYF'ler, hisse senetleri, tahviller, emtialar ve diğer finansal araçlardan oluşabilirler.

Türev Ürünler: Vadeli işlem sözleşmeleri, opsiyonlar ve swaplar gibi finansal enstrümanlar, dayanak varlıkların değerine dayalı olarak fiyatlanan türev ürünlerdir. Türev ürünler, risk yönetimi, spekülasyon veya arbitraj amacıyla kullanılabilir.

Varantlar: Varantlar, hisse senetleri veya endeksler üzerine yazılan opsiyon benzeri menkul kıymetlerdir. Varantlar, yatırımcılara belirli bir dönemde dayanak varlığı alım veya satım hakkı verirler.

İzahname Sermayesi İhracı: Bir şirketin halka açılması için kullandığı bir sermaye artırım yöntemidir. İzahname, yatırımcılara şirketin faaliyetlerini, finansal durumunu ve gelecekteki planlarını anlatan bir belgedir.

Yatırım Ortaklıkları: Yatırımcıların bir portföyü yöneten bir şirkete ortak olmalarını sağlar. Yatırım ortaklıkları, hisse senetleri veya tahviller gibi menkul kıymetlerle işlem yapabilirler.

Gayrimenkul Yatırım Fonları (GYF'ler): Gayrimenkul projelerine yatırım yapma imkanı sunan yatırım fonlarıdır. Yatırımcılar, gayrimenkul projelerinin getirisinden pay alırlar.

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve Otomatik Katılım Sistemi (OKS): Bireysel Emeklilik Sisteminde (BES) temel amaç, uzun vadeli bakış açısıyla katılımcıların düzenli tasarruf ederek elde ettikleri getirilerle emeklilik döneminde düzenli gelir sağlamasıdır. Bu sistemde düzenli olarak yapılan tasarruflar yatırımcının tercih ettiği bireysel emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir.

Sisteme katılım için bir emeklilik şirketinde hesap açmak gereklidir. Bu şirketlerce katılımcılardan toplanan tutarlar portföy yönetim şirketlerince yönetilir. Emeklilik yatırım fonları mevduat, pay senedi, borçlanma aracı ve kıymetli madenler gibi araçlara yatırım yapabilir. Bu sistemde yapılan yatırımlar da diğer yatırım fonları gibi sermaye piyasasında oluşan fiyat hareketlerinden etkilenir, değer kazanabileceği gibi değer kaybedebilir.

Otomatik Katılım Sistemi (OKS) işverenlerin çalışanları doğrudan dahil ettikleri bir emeklilik sistemidir. Sistem, kamuda veya özel sektörde işverene bağlı olan tüm çalışanları kapsamaktadır. Sisteme girmek zorunlu, ancak sistemde kalmak mecburi değildir. Bu çerçevede işverenler çalışanların kazançlarının %3'ünü sisteme aktarır. Çalışanlar bu sistemde istedikleri süre kalabilir. Ancak OKS'den emekli olunabilmesi için, sisteme ilk giriş tarihinden itibaren 10 yıl süreyle sistemde kalınması ve 56 yaşını doldurulması gerekir.

Sermaye piyasası araçları, yatırımcıların finansal hedeflerine ve risk toleranslarına uygun olarak portföylerini çeşitlendirmelerine yardımcı olur. Her bir araç, farklı risk ve getiri profiline sahiptir, bu nedenle yatırımcıların dikkatlice seçim yapmaları önemlidir.



Borsa, ekonomideki şirketlerin performansını izleme, yatırım yapma ve risk yönetimi gibi amaçlar için kullanılabilir. Borsalar genellikle belirli bir ülkenin ekonomik sistemi içinde faaliyet gösterir.

5. BORSA VE HALKA ARZ

Borsa terimi, halka açık şirketlerin hisse senetlerinin ya da tahvil-bono türünden borçlanma araçlarının ihraç edildiği ve sonrasında sürekli olarak ikincil piyasada alınıp satılabildiği piyasaları ifade eder. Bunun dışında vadeli kontratlar ve opsiyonlar sözleşmeleri gibi türev ürün denilen finansal enstrümanlara ait işlemler de yine borsalar üzerinden yapılabilir.

Borsalar, genellikle borsa brokerleri veya aracı kurumlar aracılığıyla yatırımcılara hizmet verir. Yatırımcılar, borsada işlem gören finansal araçları alıp satarak kar elde etmeye çalışırlar. Borsa, ekonomideki şirketlerin performansını izleme, yatırım yapma ve risk yönetimi gibi amaçlar için kullanılabilir. Borsalar genellikle belirli bir ülkenin ekonomik sistemi içinde faaliyet gösterir, ancak küresel finansal piyasalara entegre olan uluslararası borsalar da bulunmaktadır. Her ülkenin kendi borsa düzenleyici kurumları vardır ve borsalardaki işlemleri denetlerler. Bu düzenleyiciler, adil ve şeffaf bir piyasa ortamını korumak için çeşitli kurallar ve düzenlemeler uygularlar.

Borsanın Amacı ve İşleyişi

Borsa İstanbul gibi organize piyasa yapılanmalarının ana amacının, öncelikli olarak yatırımcılar ile fon talep eden şirketlerin güvenilir bir ortamda bir araya gelmelerini sağlamak olduğu söylenebilir. Bu bağlamda ilgili menkul kıymetlerin serbest rekabet şartları altında kolay ve güvenli bir şekilde, şeffaf, etkin rekabetçi, dürüst ve istikrarlı bir ortamda alınıp satılabilmesine imkân tanıyacak pazarlar bulunmaktadır.

Borsanın işleyişi, farklı aracı kurumlarda çalışan milyonlarca yatırımcının piyasaya gönderdikleri alım-satım emirlerinin Borsa İstanbul'a iletilmesi ve dolayısıyla tek bir merkezde eşleşmesi üzerine kuruludur. Diğer yandan yatırımcıların sahip oldukları tüm hisse senetleri MKK'de (Merkezi Kayıt Kuruluşu) yatırımcının kendi adına kaydolur ve güvenle saklanır. insanın refahının artmasına yönelik birçok faydası vardır.

Sermaye Sağlama: Şirketler, borsada hisse senetlerini halka arz ederek sermaye elde edebilirler.

Borsanın Faydaları

Borsanın doğrudan ve dolaylı olarak ülke ekonomisine kalkınmasına ve ülke insanının refahının artmasına yönelik birçok faydası vardır.

Sermaye Sağlama: Şirketler, borsada hisse senetlerini halka arz ederek sermaye elde edebilirler. Bu, yeni projelerin finansmanı, büyüme ve genişleme için kaynak sağlama açısından önemlidir.

Yatırım Fırsatları: Borsa, bireyler ve kurumsal yatırımcılara çeşitli finansal enstrümanlara yatırım yapma fırsatı sunar. Hisse senetleri, tahviller, emtialar ve türev ürünler gibi çeşitli varlıklara yatırım yaparak portföy çeşitlendirmek mümkündür.

Fiyat Keşfi: Borsa, alıcılar ve satıcılar arasında etkileşimde bulunarak adil bir piyasa fiyatını belirler. Talep ve arz, piyasadaki varlıkların değerini belirlemeye yardımcı olur.

Likidite Sağlama: Borsa, alıcılar ve satıcılar arasında işlemleri kolaylaştırarak piyasa likiditesini artırır. Bu, varlıkların hızlı bir şekilde alınıp satılabilmesi anlamına gelir.

Şeffaflık: Borsalar, işlem ve fiyat bilgilerini genellikle kamuya açık bir şekilde sunar. Bu, yatırımcıların bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olur ve piyasadaki şeffaflığı artırır.

Risk Diversifikasyonu: Borsada çeşitli varlıklara yatırım yapma olanağı, yatırımcılara risklerini dağıtma (diversifikasyon) fırsatı sunar. Bu, tek bir varlık sınıfının performansındaki dalgalanmalardan kaynaklanan riski azaltabilir.

Ekonomik Büyümeye Katkıda Bulunma: Borsa, şirketlerin sermaye artmasına ve yeni iş fırsatlarına yatırım yapmasına olanak tanır.

Yeni Başlayanlar İçin Borsada Bilinmesi Gerekenler

Borsa mantığı temelde basittir. Değeri milyon ya da milyar liralara ifade edilecek şirket sermayeleri, her biri eşit düzeyde mülkiyeti temsil edecek düzeyde çok sayıda paya bölünür ve bu paylar ilk etapta birincil piyasa işlemleri ile halka arz edilir. Ardından ise, söz konusu bu payların arz ve talebi Borsa İstanbul Pay Piyasasında, piyasanın açık olduğu zamanlarda karşı karşıya gelmek suretiyle alınıp satılır.

Buna rağmen Borsa İstanbul'da yatırıma yeni başlayanların gerek piyasanın işleyişi gerekse hisse senetlerinin yatırımcı açısından ne gibi haklar taşıdığı hakkında biraz daha detaylı bilgi sahibi olmaları önemlidir.

1. Yatırımcı Profiline Tanımlanması

Başarılı bir borsa yatırımcısı olmanın ilk koşulu, kendinizi iyi tanımaktan geçer. Yatırım yapacağınız hisse senetleri, kullanacağınız sermaye miktarı, almak istediğiniz risk ve daha nice faktör yalnızca sizi ilgilendiren unsurlardır ve bu unsurlar yatırımınızın geri dönüşü açısından da belirleyicidir. Borsada yaygın olarak görülen bazı yatırımcı profilleri şunlardır:

Konservatif Yatırımcı: Düşük risk almak isteyen yatırımcılar. Genellikle sabit getirili yatırımları tercih ederler, örneğin, tahviller veya düşük volatilitéye sahip hisse senetleri.

Orta Derecede Risk Alan Yatırımcı: Hem düşük hem de yüksek riskli varlıkları bir arada bulunduran bir portföy oluşturan yatırımcılar. Hem getiri elde etme hem de riski sınırlama amacı güderler.

Agresif Yatırımcı: Yüksek risk alma konusunda istekli olan ve potansiyel yüksek getiri peşinde koşan yatırımcılar. Genellikle hisse senetleri gibi volatil varlıklara yatırım yapabilirler.

Spekülatör: Kısa vadeli kazançları hedefleyen ve genellikle yüksek riskli varlıklara yatırım yapan yatırımcılar. Piyasa dalgalanmalarından faydalanma amacı güderler.

Pasif Yatırımcı: Uzun vadeli bir perspektife sahip olan ve genellikle düzenli olarak bir endeks fonu gibi pasif yatırım araçlarına yatırım yapan yatırımcılar. Aktif ticaret yapmak yerine, genellikle “al ve tut” stratejisi izlerler.

Fiyat Keşfi: Borsa, alıcılar ve satıcılar arasında etkileşimde bulunarak adil bir piyasa fiyatını belirler. Talep ve arz, piyasadaki varlıkların değerini belirlemeye yardımcı olur.

Likidite Sağlama: Borsa, alıcılar ve satıcılar arasında işlemleri kolaylaştırarak piyasa likiditesini artırır. Bu, varlıkların hızlı bir şekilde alınıp satılabilmesi anlamına gelir.

Şeffaflık: Borsalar, işlem ve fiyat bilgilerini genellikle kamuya açık bir şekilde sunar. Bu, yatırımcıların bilinçli kararlar vermelerine yardımcı olur ve piyasadaki şeffaflığı artırır.

Risk Diversifikasyonu: Borsada çeşitli varlıklara yatırım yapma olanağı, yatırımcılara risklerini dağıtma (diversifikasyon) fırsatı sunar. Bu, tek bir varlık sınıfının performansındaki dalgalanmalardan kaynaklanan riski azaltabilir.

Ekonomik Büyümeye Katkıda Bulunma: Borsa, şirketlerin sermaye artırımına ve yeni iş fırsatlarına yatırım yapmasına olanak tanır. Bu da ekonomik büyümeye katkıda bulunabilir.

Şirket Performansının İzlenmesi: Halka açık şirketler, borsada işlem gören hisse senetleri aracılığıyla şirket performanslarını değerlendirme ve izleme şansına sahiptirler. Bu durum, şirket yönetimini daha hesap verebilir kılar.

Borsada Yatırım Yapmanın Farklı Yolları

Borsada yatırım yapmadan önce hangi türden finansal ürünlere yöneleceğinize karar vermelisiniz. Bu aşamada karşınıza birkaç seçenek çıkacaktır ve bunların kendiniz için en uygun olanı seçmek, yatırımınızın geri dönüşü açısından önemlidir.

Tekil Hisse Senetleri

Bir hisse senedine yatırım yapmak; ciddi bir araştırma, temel ve teknik analiz doğrultusunda gerçekleştiği takdirde yüksek kazanç sağlayabilir. Eğer bu araştırmayı yapabilecek altyapınız ve vaktiniz varsa paranızı tekil hisse senetlerine yatırmak daha akıllıca olabilir.

Tekil hisse senetleri risklidir ancak yatırımcısının kısa vadede dahi yüzünü güldürecek bir getirisi olabilir. Öte yanda temel ve teknik analiz, şirketlerin bilançoları ve çeyrek performansları gibi şeyler size çekici gelmiyorsa, daha pasif bir yaklaşım benimsemekte yanlış bir şey yoktur. Bu durumda borsa endeksleri ya da aracı kurumların model portföyleri iyi birer seçenek olarak karşınıza çıkabilir. Aktif yatırımcılar tekil hisse senetlerini daha sık tercih ederler.

Borsa Endeksleri / Model Portföyler

Bir hisse senedine yatırım yapmak yerine, gözlerinizi borsa endekslerine veya model portföylere çevirebilirsiniz. Özellikle de finansal piyasalardaki deneyimi daha az olan, araştırma ve analiz için vakti ve altyapısı bulunmayan, risk eşiği düşük olan yatırımcılar için bu enstrümanlar biçilmez kaftan olabilir.

Endeksler genellikle uzun vadeli yatırım ürünleri olarak bilinirler. Bunun geriye dönük sağlamasını yaptığımızda, bu düşüncenin pek da yanlış olmadığını görebiliriz. Birkaç yılı kapsayan uzun bir periyotta birçok borsa endeksinin volatiliteden kaynaklı zararların üzerinde bir kazanç getirdiğini görebiliriz. Pasif yatırımcılar borsa endekslerini daha sık tercih ederler. Model portföyleri ise tekil hisse senetleri ve borsa endeksleri arasında bir yerde konumlandırabiliriz. Aracı kurumların analist ve uzmanları tarafından seçilen birden fazla hisse senedi ile oluşturulan bu portföylere yatırım yapmayı da tercih edebilirsiniz. Bu sayede; ortalamanın üzerinde bir kazanç elde etme şansını, orta düzeyde bir risk alarak yakalamış olursunuz.

Hisse Senetlerine Yapılacak Yatırımın Kaynağı

Bu aşamada, hisse senetlerine yatırım yapmamanız gereken paradan bahsedelim. Borsa, kısa bir süre sonra ihtiyacınız olabilecek bir parayı değerlendirmek için uygun bir yer değildir. Uzun vadede çok büyük bir olasılıkla, yükseliş kaydedecek olan hisseler, kısa vadede para kaybetmenize yol açabilir.

Bir yıllık periyotta (ki hisse senedi piyasası için kısa vade sayılır) %20'lik kayıp yaşamanız son derece normal karşılanmalıdır.

Örneğin Covid salgınının etkisi ile küresel piyasalarda yaşanan düşüş önce %40'ları buldu ancak birkaç ay içinde ise tüm zamanların en yüksek seviyelerine yükseldi. Bu örnekten alınması gereken en temel ders, hisse senedi yatırımının bir süreç işi olduğunun asla unutulmaması gerektiğidir.

- Evinizin kredi borcu için ayırdığınız para,
- Çocuğunuzun okul taksiti için biriktirdiğiniz para,
- Yazın tatile çıkmak için kenara ayırdığınız para,
- Bir dostunuzdan kısa süreli borç olarak aldığınız para

Asla borsada yatırım yapmak için uygun birer kaynak değildir. En az birkaç yıl ihtiyacınız olmayacak ve bir kısmını kaybetmeyi göze alabileceğiniz miktardaki bir kaynak ile yatırım yapmak en doğru yaklaşım olacaktır. Temel konuları ve endişeleri geride bıraktığımızda güvenilir bir aracı kurumdan hesap açarak yatırım yapmanın son adımına geçebilirsiniz.

Borsa aracı kurumlar üzerinden bir yatırım hesabı açmak genellikle birkaç dakika süren basit bir işlemdir. Ancak hangi aracı kurumu tercih edeceğiniz ise ince eleyip sık dokumanız gereken bir süreci içinde barındırabilir.

SPK Lisanslı ve Güvenilir Bir Aracı Kurum Seçin

Aracı kurum seçimi, yatırımınızın güvenliği ve kişisel huzurunuz için son derece önemlidir. İnsanlar birikimlerini korumak ve mümkünse artırmak için yatırım yaparlar. Hesap açtığınız aracı kurumun, ülkenizdeki düzenleyici (regülatör) kurum tarafından yetkilendirildiğinden emin olun.

Özellikle online olarak hizmet veren, küçük ölçekli denizaşırı aracı kurumlarla çalışmaktan imtina etmenizi öneririz. Bu türden hizmet sağlayıcılar karşınıza çeşitli promosyonlar ve gerçek olamayacak kadar çekici birtakım teklifler ile gelebilir. Ancak paranızı alıp ortadan kaybolduklarında karşınızda bir muhatap dahi bulamayabilirsiniz.

İşlem Platformlarını İnceleyin

Seçtiğiniz aracı kurumun işlem platformlarını inceleyin, deneyimleyin. Para yatırmadan önce ücretsiz demo hesap açarak herhangi bir risk almadan piyasalarda gerçek zamanlı alış satış işlemleri gerçekleştirebilirsiniz. Neticede yatırımlarınızı yönetirken o işlem platformunu kullanıyor olacaksınız ve bunu rahat ve konforlu bir biçimde yapıyor olmayı dilersiniz.

Aracı Kurum Komisyon Oranları İnceleyin

Yatırım yapmadan önce, seçtiğiniz aracı kurumun komisyon oranlarını ve işlem masraflarını dikkatli bir biçimde gözden geçirin. İlk bakışta çok iyi şartlar sunuyor gibi görünen bazı aracı kurumların, küçük dipnotlar ve sözleşmelerin içine adeta gizlenmiş bazı maddeler ile yatırımcılardan yüksek komisyon oranları aldığı durumlar mevcuttur.

Bu yüzden hem sözleşmenizdeki genel şartları ve koşulları, hem de yatırım yapmak istediğiniz hisse senetleri için belirlenen komisyon oranlarını inceleyin. Halka arz, bir şirketin sahip olduğu hisse senetlerini genel halka açarak, bireysel ve kurumsal yatırımcılara satma sürecini ifade eder. Bu işlem, şirketin önceki sahipleri arasında (genellikle özel yatırımcılar, kurucular veya risk sermayesi şirketleri) elde edilen hisselerin bir kısmını veya tamamını genel halka sunmayı içerir. Halka arzın temel amacı, şirketin sermaye piyasalarında hisse senetlerini alıcılarla buluşturarak, geniş bir yatırımcı kitlesi aracılığıyla sermaye elde etmesidir.

Şirket, genellikle halka açılarak elde ettiği sermayeyi yeni projelerin finansmanı, borçların azaltılması, büyüme fırsatlarının değerlendirilmesi veya mevcut hissedarların paylarını nakde çevirmesi gibi amaçlarla kullanır. Genel olarak halka arz aşamaları şu süreçleri içerir:

Halka Arz Kararı ve Hazırlık: Şirket, genellikle büyüme, sermaye artırımını veya mevcut hissedarların çıkışı gibi nedenlerle halka arz yapma kararı alır. Halka arz süreci için bir ekip oluşturulur, genellikle hukuk, finans, muhasebe ve iletişim uzmanlarından oluşur.

Halka Arzın Türünün Belirlenmesi: Şirket, halka arzın türünü belirler. İlk halka arz mı yoksa mevcut hissedarların satışı mı yapılacak, hangi borsada işlem görmek isteniyor gibi sorulara cevap aranır.

Aracı Kurumların Seçimi: Şirket, genellikle halka arz sürecini yönetmesi için aracı kurumlar, finansal danışmanlar ve hukuk firmaları seçer. Bu danışmanlar, şirkete halka arz stratejisi konusunda yardımcı olur ve finansal düzenlemeler konusunda uzmanlık sağlarlar.

Hisse Senetlerinin Fiyatlandırılması: Şirket ve finansal danışmanları, halka arz edilecek hisse senetlerinin fiyatını belirler. Bu genellikle talep toplama sürecini ve piyasa koşullarını içerir.

Halka Arz İlanı ve Tanıtım: Şirket, halka arz sürecini duyurur ve yatırımcılara halka arz edilecek hisse senetlerini tanıtır. İlgilenen yatırımcılara şirketin finansal durumu, gelecekteki planları ve risk faktörleri gibi bilgiler sunulur.

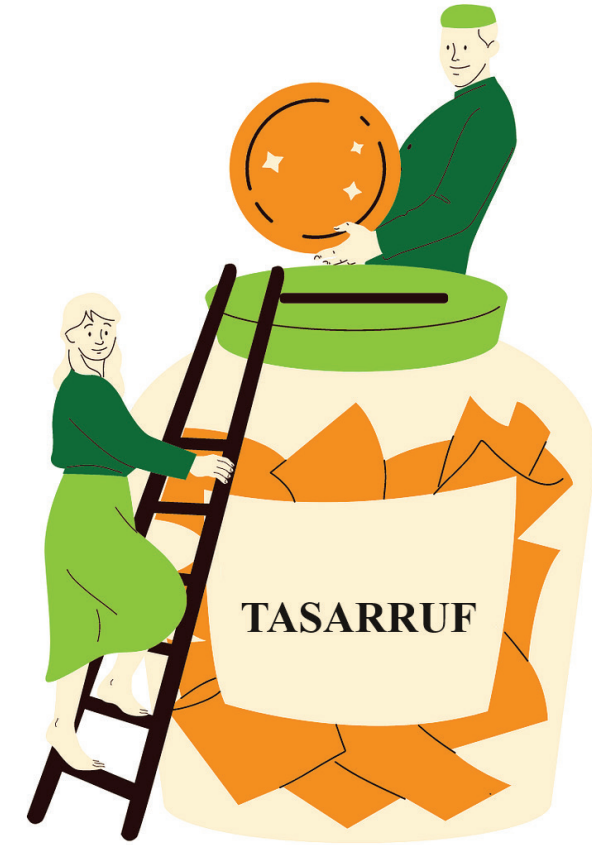
Hisse Senetlerinin Satışı: Halka arz edilen hisse senetleri genel halka satışa sunulur. Yatırımcılar, belirlenen fiyat üzerinden hisse senetlerini satın alabilirler.

Stabilizasyon ve İlk Halka Arz Sonrası İşlemler: İlk halka arzın ardından şirket ve aracı kurumlar, hisse senedi fiyatını stabilize etmek için bazı stratejiler uygulayarak. Şirket, düzenli olarak finansal raporlar sunar ve yatırımcılarla şeffaf bir iletişim sürdürür.

Halka Arz Geliri Kullanımı: Şirket, halka arzdan elde ettiği sermayeyi belirli bir plan çerçevesinde kullanır. Bu genellikle borçların azaltılması, yeni projelerin finansmanı veya büyüme amaçları içerir.

Halka arz süreci genellikle çok sayıda düzenleyici ve hukuki gereklilik içerir. Şirketin, halka arza karar verirken ve süreci yönetirken uzman profesyonellerden destek alması önemlidir.

6. TASARRUF



Tasarruf, gelirin bir kısmının harcanmak yerine gelecekteki kullanım veya yatırım için biriktirilmesi anlamına gelir. Genel olarak, tasarruf etmek, mevcut kaynakların gelecekteki finansal hedeflere ulaşmak için kullanılabilmesini sağlar. Tasarruf, kişisel, ailevi veya kurumsal düzeyde uygulanabilir ve farklı amaçlarla yapılabilir. Tasarrufun bazı temel nedenleri şunlardır:

Acil Durum Fonu Oluşturmak: Beklenmedik olaylara karşı finansal güvence sağlamak amacıyla acil durum fonu oluşturmak için tasarruf yapılır. Bu fon, sağlık sorunları, arıza, işsizlik veya diğer acil durumlar gibi beklenmedik harcamalar için kullanılabilir.

Gelecekteki Harcamaları Karşılama: Ev almak, çocukların eğitimi, tatil, emeklilik gibi gelecekteki harcamaları karşılamak için tasarruf yapılır. Bu, belirli bir hedefe ulaşmak veya belirli bir tarih için birikim yapmayı içerir.

Borçları Azaltmak veya Ödemek: Tasarruf ederek borçları ödemek veya azaltmak, finansal özgürlüğe ulaşmak ve faiz maliyetlerini düşürmek için yaygın bir amaçtır.

Yatırım Yapmak: Tasarruf edilen paralar, yatırım araçlarına yönlendirilerek gelecekteki büyüme veya getiri hedeflerine ulaşmak için kullanılabilir. Bu, hisse senetleri, tahviller, emlak veya diğer yatırım seçenekleri aracılığıyla gerçekleştirilebilir.

Tasarruf, finansal güvence sağlamanın yanı sıra ani mali zorluklara karşı hazırlıklı olmayı ve gelecekteki hedeflere ulaşmayı kolaylaştırır. Bu nedenle, finansal planlama ve yönetimde önemli bir bileşendir. Tasarruf etmek, gelir ve gider dengesini sağlamak, borçları kontrol etmek ve finansal geleceği şekillendirmek için önemlidir.

Tasarruflarımızı Nasıl Değerlendirmeliyiz?

Bu soruya cevap vermeden önce bazı unsurlara değinmekte fayda var. Yatırımcıların riske karşı genelde üç değişik davranış kalıbı sergilediği kabul edilir. Birinci grup riskten kaçan gruptur. İkinci grup riske duyarsız, üçüncü grup ise riski seven grup olarak tanımlanır.

Öncelikle belirtmemiz gerekir ki her bir finansal yatırım bir risk faktörüne sahiptir. Belirsizliğin olmadığı bir ortamda bir finansal enstrümanın getirisi ile riski arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu kabul edilir. Burada anlatmaya çalıştığımız siz riskli varlıklara yöneldikçe getiriniz artar. Ama riskin yüksek olduğu bir yerde kayıp da yüksek olabilir. Bu yüzden finansal yatırımlarda öncelikle risk algımızın ne olduğuna karar vermemiz gerekiyor. Bazen risk

algısı tasarruf miktarıyla da alakalı olabilir. Bazı insanlar kaybettiğinde canının yanmayacağı miktarda paraları umursamayabilir. Bu da risk algısını artırabilir. Ama miktar yükseldikçe genelde risk algısı düşmeye başlar. Örneğin; On TL parayı riske atmak ile Bin TL ya da bir milyon TL parayı riske atmak farklı davranış şekillerini ortaya koyabilir. Bazı kişiler için durum daha da farklı olabilir. Küçük bir miktar para kaybını tolere edebilecek bir durumu olmayan kişiler için risk daha hassas olabilir. Risk algısı bu yüzden çok önemlidir. Riskten kaçınan bir kişiyseniz riski düşük ya da risksiz olarak adlandırdığımız finansal yatırımlara yönelmeniz en doğru karar olur.

Yukarıda bahsettiğimiz gibi risk algısı doğru finansal yatırımı yapmak için çok önemli. İkinci önemli bir konu da yatırımların vadesi. Yapacağınız finansal yatırım kısa, orta ya da uzun vadeli mi olacak? Mesela herhangi bir bilgi sahibi olmadan ya da araştırma yapmadan sadece kulaktan duyma bilgiler ile şirket hisselerine yatırım yapanları sıklıkla duyuyoruz. Bu kişiler beklediği getiriye elde edemeyince çok kısa vadelerde al sat yapmaları nedeniyle zarara uğrayabilir. Hisse senedi piyasaları kısa vadeden ziyade orta ve uzun vadelerde getirilerinin daha yüksek olacağı birer finansal enstrümandır. Tabii burada hisse senedi seçimi de çok önemli.

Bir diğer unsur ise bir finansal varlığa yapacağınız yatırım sizin tasarrufunuz mu yoksa ödeme yapacağınız bir para mı? Mesela; bir borcunuz var ve bunun ödemesini ertelediniz ya da vadesi daha gelmedi. Bu meblağı mı finansal bir varlıkla değerlendirmeyi düşünüyorsunuz? Eğer size ait olmayan ya da herhangi bir ihtiyacı karşılamak üzere tuttuğunuz bir para ise risk almadan direkt getiri garantili finansal yatırımlara odaklanmak en doğru seçenek olacaktır.

Bu sorular daha da genişletilebilir. Ama temel olarak bir finansal varlığa yatırım yaparken dikkat edilmesi gereken unsurları özetlemek gerekirse; öncelikle, finansal enstrümanların risklerinin ne olduğunu iyi bilmek gerekiyor. Örneğin paranızı vadeli mevduat ile nemalandırdığınızda vadeniz geldiğinde alacağınız kazanç bellidir. Anapara kaybetme riski almazsınız (Ekstrem durumlar hariç). Ama bir hisse senedine yatırım yaparsanız aslında o şirkete bir nevi ortak olmuş oluyorsunuz. Bu durumda şirket kar da edebilir zarar da edebilir. Bu mantıkla ana paranız riske girmiş oluyor. Bir başka yazımızda finansal enstrümanlar ve risklerin nasıl hesaplandığından daha uzun bahsederiz ama burada vurgulamak istediğimiz ana konu sizin anapara kaybı riskini alıp ala-

mayacağınız. Bir diğer konu da vade. Kısa vadeli yatırımlara odaklanmak bazen kazandırsa da genelde kayıplarla sonuçlanabilir. Sabırlı olmak, yatırımın vadesini mümkün olduğunda mantıklı bir düzleme yaymak getiri açısından önemli bir unsur.

Son olarak bir diğer önemli konu da çeşitlilik. Burada devreye portföy yönetimi giriyor. Her zaman duyduğunuz klasik bir cümle “yumurtaları aynı sepete koymamak”. Portföy yönetirken ise dikkat edilmesi gereken en önemli nokta aynı yönde hareket eden finansal enstrümanlarla sepetinizi doldurmamak. Bu söylemimizle ne kastediyoruz? Biraz açacak olursak; birbiriyle pozitif korelasyonu olan finansal ürünleri aynı sepette tutarsanız birinin fiyatı düşerken diğerinin de düşer. Ama birbirleriyle ters korelasyonu olan ürünlerden bir portföy oluşturursanız, en azından bir enstrümanın fiyatı düşerken diğeri artar ve sizin de portföyde yaşayacağınız kayıp minimize olmuş olur. Portföy oluşturmak bilgi, piyasa takibi ve aslında uzmanlık gerektiren bir konu. Bu yüzden tüm tasarruf sahiplerine önerimiz; bu işi uzmanlarına bırakmak. Risk algınıza göre seçebileceğiniz yatırım ve emeklilik fonları, işlerinde uzman, bu konularda eğitim almış, tüm finansal enstrümanlara hakim, sürekli piyasaların nabzını tutan insanlar tarafından yönetiliyor. Bu uzmanların yönettiği fonlar ise sizin en iyi şekilde tasarruflarınızı değerlendirmeniz için iyi bir seçenek olabilir.

Tasarruf Yaparken Nelere Dikkat Etmeliyiz?

Önceliklerinizi belirleyin! Tasarruflarınızı ihtiyaçlarınıza uygun yatırım araçlarında değerlendirin!

- Her yatırım aracı herkes için uygun olmayabilir.
- Yatırım araçlarını seçmeden önce finansal hedefler belirlenmeli ve seçim aşamasında göz önünde bulundurulmalıdır.
- Yatırım yapmaya karar verirken paranın ne kadar süre ile o yatırım aracında tutulabileceği, ailenin tasarruflarına hangi zaman dilimi içinde ihtiyaç duyabileceği sağlıklı bir şekilde değerlendirilmelidir. Bazı yatırımlar uzun vadede iyi getiri sağlar, kısa vadede paraya çevrilirse kârlı olmaz. Bazı yatırım araçları ise kısa vadeli yatırım yapacak tasarruf sahiplerine daha uygundur.

Risklerinizi bilin!

- Risk en basit anlamı ile yatırılan paranın bir bölümünün ya da tümünün kaybedilme tehlikesidir.
- Tasarrufları değerlendirirken ne kadar riske katlanılabileceği çok iyi tartışılmalıdır.
- Her yatırımın riski ve getirisi farklıdır. Getiri ihtimali arttıkça risk düzeyi de artacaktır.

Yumurtalarınızı aynı sepete koymayın!

Yanlış bir seçim yüzünden paranızdan olmayın!

Yatırımların çeşitlendirilmesi, tasarrufların tek bir yatırım aracında değil birden fazla yatırım aracında değerlendirilmesi mutlaka hesaba katılması gereken bir seçenektir. Böylece risk dağıtılmış, tehlike azaltılmış olur.

Yatırımlarınızın gidişatını izleyin!

- Yatırımların durumu sık aralıklarla gözden geçirilmelidir. Bu amaçla hesap cüzdanı, hesap ekstresi gibi belgeler mutlaka kontrol edilmelidir. Böylece hesap kitap biliniyor, gerekli görüldüğü takdirde tasarruflar farklı yatırım araçlarına kaydırılabilir.

İmzalanmak için verilen her belgeyi dikkatlice okuyun!

- Para herhangi bir yatırım aracına bağlanmadan önce imzalanan belgeler dikkatlice okunmalıdır. Özellikle ufak yazılara dikkat edilmelidir. Şartların doğru olarak anlaşıldığından emin olunmalıdır.

Yatırımınıza ait kanuni haklarınızı öğrenin!

- Yatırımcı ile yatırım aracının bağlandığı kişi ya da kurumlar arasında çeşitli anlaşmazlıklar çıkabilir. Yatırımcı, iş mahkemeye varmadan önce, lehine ve aleyhine olan hususları iyice öğrenmelidir.

7. FİNANSAL MÜZAKERE

Müzakere fikir ya da çıkarları birbirinden farklı iki ya da daha çok tarafın bera-berce eldeki konu üzerinde anlaşma arayışıdır. Müzakerede amaç taraflar için mümkün olan en iyi anlaşmayı yapabilmektir. Müzakere taraflar arasında den-ge noktasının bulunması için yapılır. Taraflar tahterevallinin iki ucuna, terazinin iki kefesinin başına otururlar.

Amaç iki tarafın da denge noktasını bulduğu yani iki taraf için de kabul edi-lebilir olan bir anlaşmaya varmaktır. Müzakere, birçok farklı alanda kullanılan önemli bir araçtır. İş dünyasından hükümet politikalarına kadar ekonomik ko-nularda müzakere, taraflar arasında anlaşmaya varma, çıkarları koruma ve sorunları çözme sürecini içerir. İşte ekonomide müzakerenin kullanıldığı bazı alanlar:

Günlük İşlemler: Bir şey satarken, bir şey satın alırken, bir anlaşmazlığı çözümlerken, pazar alışverişinden ev kiralamaya, iş bölümünden akşam yemeğine nereye ve ne zaman gidileceğine karar vermeye kadar uzanan birçok ticari ve kişisel alışverişi gerçekleştirirken müzakere edilebilir.

İş Anlaşmaları: İş dünyasında, şirketler arasındaki işbirliği, tedarikçi-müş-teri ilişkileri, ortak girişimler ve sözleşmeler gibi iş anlaşmaları müzakere yoluyla oluşturulur. İş anlaşmaları, fiyatlandırma, ödeme koşulları, teslimat süreleri ve diğer işle ilgili ayrıntıları içerebilir.

Maaş ve İş Koşulları: İşçi sendikaları ve işverenler arasındaki müzakereler, işçi maaşları, çalışma saatleri, iş güvenliği standartları ve diğer iş koşulları gibi işçi hakları ve çalışma ilişkileriyle ilgilidir.

Ticaret Anlaşmaları: Ülkeler arasındaki dış ticaret ilişkileri, müzakereler yoluyla oluşturulan ticaret anlaşmaları ile düzenlenir. Bu anlaşmalar, güm-rük vergileri, ticaret engelleri, tarife indirimleri ve diğer ticaret politikalarını içerebilir.

Maliye ve Bütçe Politikaları: Bir ülkenin bütçe, vergi politikaları ve kamu

harcamaları, hükümetler arası müzakereler sonucu belirlenir. Bu politikalar, ekonominin yönetimi ve istikrarı için kritik öneme sahiptir.

Halkla İlişkiler: Şirketler ve hükümetler, kamuoyu önünde olumlu bir imaj oluşturmak veya krizleri yönetmek amacıyla medya ve diğer paydaşlarla müzakere edebilirler.

Rekabet Kuralları ve Monopol Kontrolü: Rekabet otoriteleri ve şirketler arasında müzakereler, piyasa rekabeti, monopol ve rekabeti sınırlama ko-nularını ele alabilir.

Özelleştirme: Devlet varlıklarının özelleştirilmesi ve özelleştirme anlaşma-ları, hükümetlerin ve özel sektör şirketlerinin arasında müzakere edilir.

Uluslararası Finans ve Borç: Ülkeler arası borçlanma, kredi anlaşmaları ve mali yardım paketleri, uluslararası finans kuruluşları ve hükümetler arasın-da müzakere edilir.

Müzakerenin Altın Kuralları Nelerdir?

Müzakerenin altın kuralları olarak kabul edilen bazı temel prensipler şunlar ola-bilir:

Hedef Belirleme: Müzakerelerin başlangıcında net ve ölçülebilir hedefler belirleyin. Hedeflerinizi anlaşmanın temel taşı yapın.

İyi Hazırlık: Müzakerelere iyi bir şekilde hazırlanın. Tarafları, konuları ve müzakere dinamiklerini iyi anlayın.

İyi İletişim: İyi bir iletişim kurun. Kendinizi açık ve net bir şekilde ifade edin, dinlemeyi öğrenin ve karşı tarafın görüşlerini anlamaya çalışın.

Karşılıklı Kazanç Odaklı Olun: Müzakerelerde karşılıklı kazanç odaklı bir yaklaşım benimseyin. Anlaşmanın her iki taraf için de faydalı olmasını he-defleyin.

İyi Planlama: Müzakereleri iyi planlayın. Stratejiler geliştirin, alternatif çö-züm yolları düşünün ve müzakere sürecini belirgin bir şekilde yönetin.



Müzakere, birçok farklı alanda kullanılan önemli bir araçtır. İş dünyasından hükümet politikalarına kadar ekonomik konularda müzakere, taraflar arasında anlaşmaya varma, çıkarları koruma ve sorunları çözme sürecini içerir.

Esneklik: Müzakerelerde esnek olun. Tavizler vermek veya yeni fikirleri kabul etmek gerekebilir.

Emotif Tepkilerden Kaçının: Duygusal tepkiler vermekten kaçının. Soğukkanlılık ve profesyonellik, müzakereleri olumlu bir şekilde etkileyebilir.

Bilgi ve Araştırma: Müzakere konularıyla ilgili iyi bir bilgi ve araştırma yapın. Bu, argümanlarınızı desteklemek ve karşı tarafın görüşlerini anlamak için yardımcı olabilir.

Hukuk ve Anlaşma: Müzakereler sonucunda varılan anlaşmayı yazılı olarak kaydetmek ve her iki tarafın da imzalamasını sağlamak önemlidir. Anlaşma hükümlerini belirlemek ve taahhütleri net bir şekilde tanımlamak da kritiktir.

İyi İnsan İlişkileri: İyi insan ilişkileri kurmak, müzakerelerin olumlu bir şekilde ilerlemesine ve gelecekteki işbirlikleri için temel oluşturmaya yardımcı olabilir.

Bu altın kurallar, müzakerelerin daha verimli ve başarılı bir şekilde yönetilmesine yardımcı olabilir. Ancak müzakereler, her duruma ve taraflara göre değişebilir, bu nedenle her durum için özelleştirilmiş bir yaklaşım gerekebilir. Müzakere becerilerini geliştirmek ve deneyim kazanmak, daha iyi sonuçlar elde etmek için önemlidir.

Müzakerenin Aşamaları Nelerdir?

Müzakereler genellikle belirli aşamalardan geçer. Bu aşamalar, müzakere sürecinin düzenlenmesine, tarafların ihtiyaçlarına odaklanılmasına ve sonunda anlaşmaya varılmasına yardımcı olur. İşte tipik müzakere aşamaları:

Hazırlık Aşaması: Müzakerelerin amaçları ve hedefleri belirlenir. Müzakerenin tarafları ve temsilcileri seçilir. Müzakere konuları ve talepleri belirlenir. Müzakerenin stratejisi geliştirilir ve müzakere süreci planlanır. Bilgi toplama ve araştırma yapılır.

Açılış Aşaması: Taraflar müzakerelere resmi olarak başlar. Tarafların ge-

nel amaçları, neden müzakerelere katıldıkları ve ne bekledikleri konusunda açıklamalar yaparlar. İlk teklifler sunulur ve müzakere masasının çerçevesi oluşturulur.

Tartışma ve Pazarlık Aşaması: Taraflar, konuları tartışmaya başlarlar. Talepler, teklifler ve fikirler paylaşılır. Pazarlık yapılırken taraflar, farklı görüşleri, ihtiyaçları ve talepleri ele alır ve uzlaşma yollarını ararlar. Tavizler verilip alınabilir, farklı senaryolar ve öneriler değerlendirilir.

Anlaşma Aşaması: Taraflar, müzakerelerin sonunda bir anlaşmaya varır. Anlaşma metni, taahhütler, süreçler ve tarihler belirlenir. Anlaşma yazılı olarak kaydedilir ve taraflar tarafından imzalanır.

Uygulama ve İzleme Aşaması: Anlaşmanın uygulanması başlar. Anlaşma hükümleri ve taahhütleri izlenir ve takip edilir. Gerekirse, anlaşma üzerinde değişiklikler veya revizyonlar yapılabilir.

Sonlandırma Aşaması: Müzakerelerin sonlandırılması gerekebilir, özellikle belirli bir süre sonunda anlaşmanın yeniden gözden geçirilmesi planlanmışsa veya hedefler gerçekleştirildiyse. Taraflar, müzakerelerin sona ermesi veya anlaşmanın sona ermesi hakkında resmi bir bildirimde bulunabilirler.

Müzakere aşamaları, müzakerenin düzenli ve etkili bir şekilde yürütülmesine yardımcı olur. Ancak müzakere süreci her duruma ve konuya göre değişebilir ve bazen aşamalar farklı sıralarda veya daha fazla aşama içerebilir. Müzakere becerileri, bu aşamaların her birinde başarılı olmayı destekler.

Finansal Kurumlarla Borç Müzakeresi Yaparken Nasıl Bir Strateji Uygulayabiliriz?

Mali sorumluluklar yerine getirilemediği takdirde, bir ödeme planı üzerinde müzakere etmek için en kısa zamanda borçlu olunan kurumla irtibata geçilmesi büyük önem taşır. Çünkü finansal olsun olmasın kurumlar borçluların zor durumda kalması hâlinde;

- Borcun üzerindeki faiz yükünün azaltılmasını,
- Daha uzun bir zamana yayılan düşük miktardaki ödemeleri,
- Toplu ödeme yapıldığında borç miktarının düşürülmesini ve benzeri başka düzenlemeleri kabul edebilirler.

Bu gibi düzenlemeleri borçlu olduğunuz kurumun ilgili elemanı kanalıyla müzakere edebilirsiniz. Eğer daha önce finansal kurumlarla müzakere tecrübeniz olmadıysa görüşmeye gitmeden önce finansal konularda bilgili, hukuki süreçleri bilen ve müzakere konusunda tecrübe sahibi birine danışmanız doğru olacaktır.

Etrafınızda bu konularda uzman biri olmayabilir ve imkânlarınız da bir avukat tutmaya müsaade etmeyebilir. Bu durumda;

Borçlu olduğunuz finansal kurumla yaptığınız tüm anlaşma metinlerini, tüm ödeme makbuzlarını, kurum tarafından şahsınıza yollanmış ya da sizin kuruma yollamış olduğunuz tüm bilgi ve belgeleri dikkatlice inceleyin.

- Kredi ve iş geçmişinizle ilgili dokümanları incelemeyi de ihmal etmeyin.
- İncelediğiniz dokümanlardan hareketle güçlü ve zayıf noktalarınızı tespit edin. Sadece tutabileceğiniz sözleri verin.
- Borcunuzun türüne (mortgage, tüketici kredisi, kredi kartı vb.) dair kanun ve benzeri hukuki düzenlemeleri dikkatlice araştırın.
- Borçlu olduğunuz kurumun borç türünüzle ilgili uygulamalarını öğrenin. Bu konuda finansal piyasalardaki benzeri kurumların uygulamalarını da araştırın.
- Finansal piyasalarda tüketicilere sunulan borç transferi ve yeniden finansman araçlarını detaylı olarak inceleyip şartlarını öğrenin.
- Durumunuzla ilgili yardım alabilmek için ayrıca tüketici derneklerine doğrudan başvurabilir ya da bu derneklerin İnternet sitelerinde yer alan bilgilerden yararlanabilirsiniz.
- İnternet ortamında yer alan forumlarda sizin gibi borçlu durumda olan kişilerin sunduğu bilgi ve tecrübeler önemli bir bilgi kaynağı olabilir. Bu forumlara bakmayı da ihmal etmeyin.
- Tüm bu bilgiler ışığında kafanızda sizin için ideal olan ödeme planından kabul edebileceğiniz ödeme planına kadar uzanan farklı senaryolar üretin.
- Gerekli tüm bu hazırlıkları yaptığınıza inanmadan kurumla masaya oturun.

mayın.

Masaya oturduğunuzda ise sizin için ideal olan ödeme planını teklif edin. Ödem planı konusunu görüşürken hangi aralıklarla ne kadar ödeme yapabileceğiniz konusunda gerçekçi olun. Yaşam giderleriniz ve diğer borçlarınızı göz önünde tutun. Bu konuda borçlu olduğunuz kurumdaki muhatabınıza karşı açık olun. Hazırlık aşamasında edindiğiniz bilgileri lehinize kullanın.

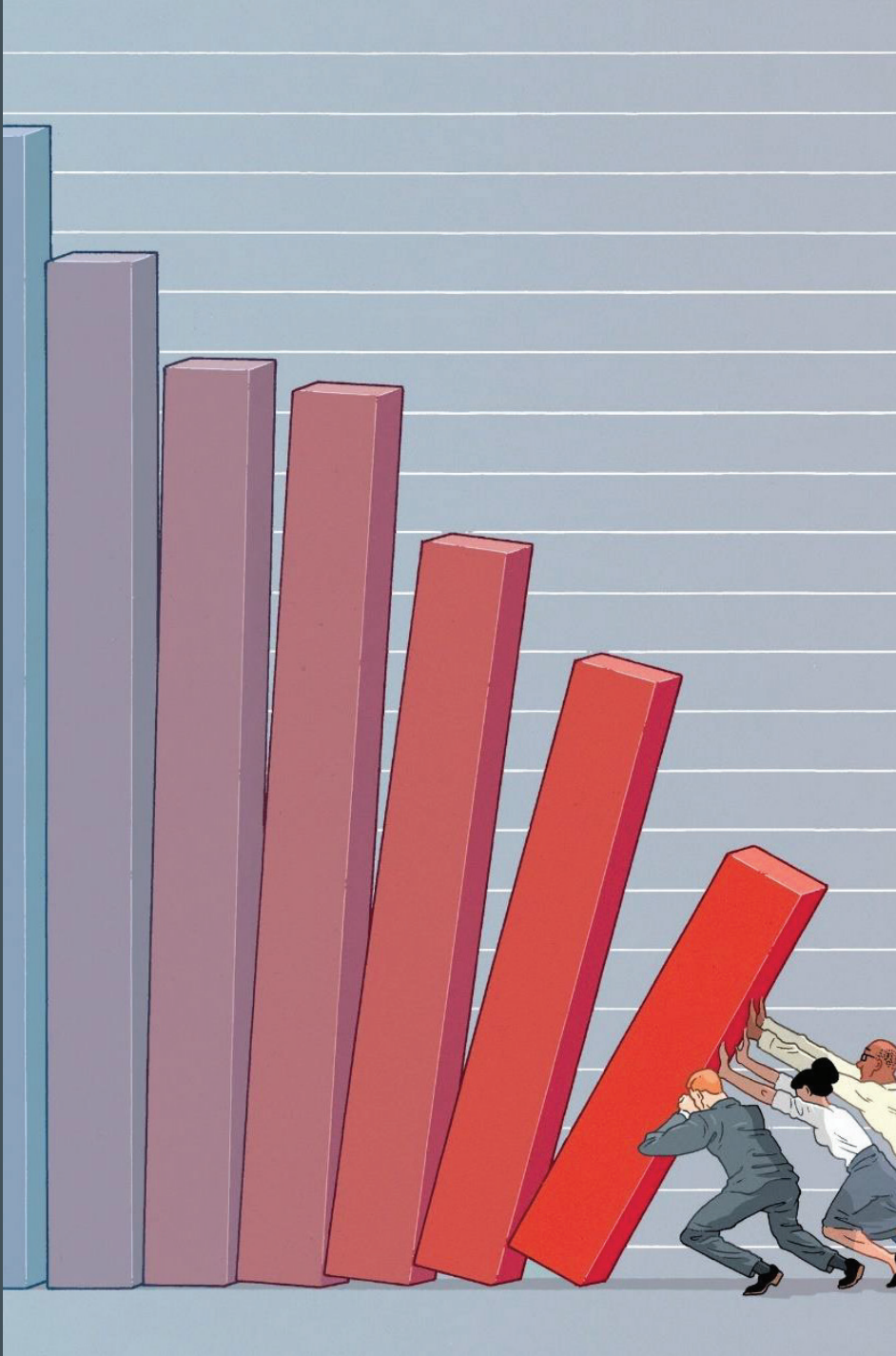
Müzakere süresince iş birliği içinde olmaya gayret edin. Ancak karşı tarafın da size profesyonelce davranmasını bekleyin. Alacaklı kurumdaki muhataplarınızın sizi yanlış yönlendirmesi, size kötü muamele etmesi ya da tehditkâr davranması durumunda üst makamlara veya resmî kurumlara şikâyetle bulunun.

Hiçbir şekilde kimsenin sizi yerine getiremeyeceğinize inandığınız vaatleri vermeye zorlamasına izin vermeyin.

Alacaklı kurumla anlaşmaya varılması halinde:

- Bunun yazılı olarak teyit edilmesini isteyin.
- Borçlu olduğunuz kurumun yetkilisine ödeme planınızla ilgili bir mektup yazarak ya da yeni bir borç yapılandırma anlaşması imzalayarak anlaşmayı teyit edin.
- Mektubunuzun bir kopyasını saklayın.
- Anlaşmaya uymak için elinizden gelen çabayı gösterin.
- Kayıt Tutun.
 - Her türlü ödemelerinizle ilgili kayıtların gerektiğinde kullanmak için elinizin altında olması çok önemlidir. Yapılan ödeme makbuzlarının veya diğer kayıtların ve aldığınız veya gönderdiğiniz mektupların birer kopyasını saklayın.
- Mektup, dilekçe ve benzeri dokümanları yazarken tarih koymayı unutmayın.

- Telefon görüşmeleri ve toplantılarda konuşulanları not edin. Görüşmelerin saatini, tarihini ve kiminle konuştuğunuzu (kişinin adı, işyeri veya unvanı) kaydedin.
- Eğer telefonla veya yüz yüze bir anlaşma yaparsanız bunun yazılı olarak teyit edilmesini isteyin.
- Önemli bilgileri kaybetmemek için tüm kayıtlarınızı rahat bulabileceğiniz bir şekilde dosyalayın ve bir arada saklayın.



8. FİNANSAL KRİZ YÖNETİMİ

Finansal kriz, genellikle ekonomik sistemde büyük bir belirsizlik, güvensizlik ve ekonomik dengesizliklerin yaşandığı bir dönemi tanımlar. Bu krizler, finansal piyasalardaki ani çöküşler, bankaların iflası, hisse senedi ve emtia piyasalarındaki ciddi düşüşler ve genel olarak ekonomik daralmalarla karakterizedir.

19. yüzyıldaki ve 20. yüzyılın başındaki birçok finansal kriz, banka panikleri ve bu paniklerle birlikte ekonomik durgunlukların rastlaşması ile ilgilidir. Finansal kriz olarak isimlendirilen diğer durumlar genelde borsa çöküşlerinden ve diğer ekonomik balonlardan, nakit para krizlerinden ve hükümetlerin ekonomik yükümlülüklerini yerine getirmemesinden patlak verir. Finansal krizler, direkt olarak kâğıt üzerindeki varlığın kaybı sonucunu doğurur. Finansal krizler, ekonomik durgunluklar ya da depresyonlarla devam etmedikçe gerçek ekonomiye direkt olarak etki etmezler.

Finansal Kriz Türleri Nelerdir?

Bankacılık Krizi: Bankacılık krizleri, bankaların iflas ettiği veya finansal zorluklar yaşadığı krizlerdir. Bu tür krizler, bankaların kötü kredi tahminleri, yetersiz sermaye, likidite sorunları veya sistemik riskler nedeniyle çökebileceği durumları içerir. Bankacılık krizleri, mevduat sahiplerinin ve ekonomi genelinde finansal istikrarın tehlikede olduğu endişeleri yaratabilir.

Borç Krizi: Borç krizleri, bir ülkenin veya kurumun aşırı borçlanması veya borç ödeme güçlüğü nedeniyle ortaya çıkar. Bu tür krizler, ülkelerin devlet borçlarının sürdürülemez hale gelmesi veya özel sektör kurumlarının yüksek borçlarını geri ödeyememesiyle tetiklenebilir.

Emlak Krizi: Emlak krizleri, genellikle gayrimenkul piyasalarında değer düşüşleri veya balonlar nedeniyle meydana gelir. Bu tür krizler, emlak fiyatlarının hızla yükselmesi ve ardından ani bir çöküş yaşanması durumunda ortaya çıkabilir.

Hisse Senedi Piyasası Krizi: Hisse senedi piyasası krizleri, borsa endeksleri düşüşler yaşadığı ve yatırımcıların büyük kayıplar yaşadığı durumları içerir. Bu tür krizler, hisse senetlerinin aşırı değerlenmesi veya ani satış dalgaları nedeniyle ortaya çıkabilir.

Döviz Krizi: Döviz krizleri, bir ülkenin para biriminin değer kaybettiği veya spekülasyon saldırılarına maruz kaldığı durumları ifade eder. Bu tür krizler, ülkenin döviz rezervlerinin tükenmesi veya zayıf ekonomik temeller nedeniyle ortaya çıkabilir.

Sistemik Kriz: Sistemik krizler, finansal sistemin tamamını veya önemli bir bölümünü etkileyen ve genellikle sistematik riskle ilgilidir. Bu tür krizler, bir finansal kuruluşun veya piyasanın çöküşü diğerlerini etkileyebilir ve bu nedenle ekonomik istikrara büyük bir tehdit oluşturabilir.

Ticaret Krizi: Ticaret krizleri, ülkeler arasındaki ticarete anlaşmazlık veya kısıtlamaların ortaya çıkması sonucu meydana gelir. Bu tür krizler, uluslararası ticaretin daralmasına ve küresel ekonomiye olumsuz etkiler yapabilir.

Borç Piyasası Krizi: Borç piyasası krizleri, tahvillerin değer kaybetmesi veya ihraççıların borçlarını geri ödeyememesi durumunda meydana gelir. Bu tür krizler, tahvil sahiplerinin kayıplar yaşadığı ve kredi verenlerin zorluklarla karşılaştığı durumları içerebilir.

Finansal Krizlerin Etkileri Nelerdir?

Finansal krizlerin etkileri, ekonomi, finans ve toplum üzerinde ciddi ve geniş kapsamlı olabilir. Finansal krizlerin yaygın etkileri aşağıdaki gibi özetlenebilir.

Ekonomik Daralma: Finansal krizler, ekonominin daralmasına neden olabilir. Bu, gayri safi milli hasılanın (GSMH) düşmesi, işsizliğin artması ve işletmelerin iflas etmesi gibi sonuçları içerir.

İşsizlik: Finansal krizler, işsizlik oranlarının yükselmesine neden olabilir. İşletmeler finansal zorluklarla karşılaştıklarında personel kesintilerine gidebilirler.

Varlık Fiyatlarının Düşüşü: Finansal krizler sırasında emlak, hisse senetleri, tahviller ve diğer varlık sınıflarının değeri düşebilir. Bu durum, yatırımcıların varlık portföylerinin değer kaybetmesine yol açar.

Bankacılık Krizi: Finansal krizler, bankaların iflas riski taşımasına yol açabilir. Bu, mevduat sahipleri ve bankacılık sisteminin istikrarı için büyük bir tehdit oluşturabilir.

Kredi Daralması: Finansal krizler, bankaların kredi verme isteğini azaltabilir ve kredi şartlarını sıkılaştırabilir. Bu, işletmelerin ve bireylerin yeni krediye erişimini kısıtlayabilir.

Tüketici Güveni Azalır: Finansal krizler, tüketici güvenliğini azaltabilir. Bu, tüketicilerin harcamalarını kısıtlamasına ve ekonominin daha fazla daralmasına yol açabilir.

Mali Kurumlar İflas Eder: Finansal krizler sırasında finansal kurumlar, yatırımcılarına karşı borçlarını ödeyemeyebilirler. Bu, diğer finansal kurumların da etkilenmesine ve finansal piyasalarda güvensizliğe yol açabilir.

Devlet Harcamaları Artar: Finansal krizlerin etkilerini hafifletmek için hükümetler genellikle ekonomiye yardımcı olmak amacıyla kamu harcamalarını artırırlar. Bu, kamu borçlarının artmasına neden olabilir.

Para Değerinde Değişiklik: Finansal krizler, bir ülkenin para biriminin değerinde dalgalanmalara neden olabilir. Bu, ihracat ve ithalat üzerinde etkili olabilir.

Toplumsal Etkiler: Finansal krizler, bireylerin mali zorluklarla karşılaşmalarına ve ekonomik belirsizlik nedeniyle toplumsal gerginliklere yol açabilir.

Finansal krizler, genellikle ekonomiye ciddi zarar verir ve uzun vadeli etkilere yol açabilir. Bu nedenle, hükümetler ve merkez bankaları krizleri önlemek ve etkilerini sınırlamak için çeşitli politika ve müdahale önlemleri uyguladılar.

Finansal Kriz Yönetimi Nedir?

Finansal kriz yönetimi, ekonomik bir kriz veya finansal bir çöküş döneminde, hükümetler, merkez bankaları, finansal kurumlar ve diğer ilgili paydaşlar tarafından alınan önlemleri, politikaları ve stratejileri içeren bir dizi eylemi ifade eder. Bu tür krizler, finansal piyasalarda büyük belirsizlik, sermaye kaçışları, borç sıkıntıları, bankaların zorlukları, varlık değer kayıpları ve genel ekonomik daralma gibi sorunlara neden olabilir. Finansal kriz yönetimi, krizin yayılmasını sınırlamayı, finansal istikrarı yeniden sağlamayı, ekonomik durgunluğu önlemeyi veya hafifletmeyi ve gelecekte benzer sorunların tekrarını engellemeyi amaçlar.

Finansal Kriz Döneminde Atılacak Temel Adımlar Nelerdir?

Finansal kriz döneminde atılacak temel adımlar, krizin kaynağına, şiddetine ve etkilerine bağlı olarak değişebilir. Ancak genel olarak, finansal kriz döneminde atılması gereken temel adımlar şunlardır:

Krizin Teşhisi ve Değerlendirmesi: İlk adım, finansal krizi tanımak ve krizin nedenlerini anlamaktır. Bu, krizin kaynağını belirlemeyi, etkilerini değerlendirmeyi ve krizin büyüklüğünü anlamayı içerir. Bu süreç, finansal göstergelerin ve raporların analiziyle başlar.

Acil Eylem Planı Oluşturma: Krizin ciddiyetine bağlı olarak, acil bir eylem planı geliştirilir. Bu plan, krizi hafifletmek ve finansal istikrarı yeniden sağlamak için alınması gereken önlemleri içerir. Bu önlemler, kamu politikaları, mali kurumlar veya şirketler için özgü olabilir.

Rehberlik ve İletişim: Kriz yönetimi sürecinde şeffaf iletişim kritiktir. Halk, yatırımcılar ve diğer paydaşlarla açık iletişim, krizin nedenlerini ve alınan önlemleri anlamalarına yardımcı olur. İletişim stratejisi ve rehberlik kriz sırasında ve sonrasında önemlidir.

Finansal İstikrarın Sağlanması: Krizin ciddiyetine ve kaynaklarına bağlı olarak, hükümetler veya şirketler, finansal piyasaları desteklemek için li-

kidite sağlama, borç yeniden yapılandırma veya sermaye enjeksiyonları gibi önlemler alabilir. Bu önlemler, finansal istikrarın yeniden sağlanmasına yardımcı olur.

Düzenleyici ve Denetleyici Reformlar: Kriz sonrası dönemde, krizin nedenlerini ele alan düzenleyici ve denetleyici reformlar sıklıkla gündeme gelir. Bu, finansal sistemin daha dirençli ve krizlere karşı daha hazır hale getirilmesini amaçlar.

Kriz Sonrası Değerlendirme: Krizin nedenlerini ve yönetimini değerlendirmek, benzer sorunların tekrarını engellemeye yardımcı olabilir. Bu süreç, krizin nedenlerini anlamak ve gelecekteki krizleri önlemek için alınması gereken önlemleri belirlemeyi içerir.

Finansal kriz yönetimi, karmaşık ve uzun vadeli bir süreç olabilir. Her durum farklıdır ve kriz yönetimi stratejileri buna göre uyarlanmalıdır. Ayrıca, finansal kriz yönetimi sırasında işbirliği ve koordinasyon önemlidir, çünkü finansal krizler genellikle ulusal sınırları aşar ve uluslararası etkileri olabilir. Bu nedenle, ulusal ve uluslararası düzeyde işbirliği ve koordinasyon önemlidir.



Finansal işlemleri kolaylaştırma, alışverişte esneklik sağlama ve acil durumlarda finansal destek sunma açısından oldukça kullanışlıdır. Ancak kredi kartlarının doğru kullanılması ve finansal sorumlulukla ele alınması önemlidir.

9. KREDİ KARTLARI

Günlük Hayatımızın Vazgeçilmez Parçası

Kredi kartları, modern yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir. Finansal işlemleri kolaylaştırma, alışverişte esneklik sağlama ve acil durumlarda finansal destek sunma açısından oldukça kullanışlıdır. Ancak kredi kartlarının doğru kullanılması ve finansal sorumlulukla ele alınması önemlidir. Bu bölümde, kredi kartları hakkında bilmeniz gereken temel konuları ele alacağız.

Kredi Kartı Nedir ve Nasıl Çalışır?

Kredi kartı, sahibine bir kredi limiti sağlayan bir finansal üründür. Kredi kartı sahipleri, bu limit dahilinde harcama yapabilirler. Harcama yapıldığında, bu tutar kredi kartı hesabına borç olarak kaydedilir. Genellikle her ayın sonunda bir hesap özeti alırsınız ve bu hesap özeti borçlarınızı ödemeniz gereken tarih belirtilir.

Eğer ödeme tarihinde borcunuzun tamamını öderseniz, faiz ödemezsiniz. Ancak borcunuzu asgari ödeme miktarıyla öderseniz, kredi kartı şirketi geriye kalan bakiyeye faiz ekler. Bu nedenle, kredi kartlarını kullanırken dikkatli olmak ve borçları zamanında ödemek önemlidir.

Kredi Kartlarının Avantajları Nelerdir?

Hızlı ve Kolay Alışveriş: Kredi kartları, alışverişlerinizi hızlı ve kolay bir şekilde yapmanıza olanak tanır. Nakit taşıma veya çeklerle uğraşma zorunluluğu olmaz.

Acil Durumlarda Yardım: Beklenmedik acil durumlar için kredi kartları finansal destek sağlayabilir.

Ödül Programları: Birçok kredi kartı, kullanıcılarına ödül programları sunar. Her harcama yaptığınızda puanlar veya nakit geri ödeme kazanabilirsiniz.

Kredi Geçmişİ İnşası: Kredi kartları, kredi geçmişinizi oluşturmaya yardımcı olabilir. İyi bir kredi geçmişi, gelecekte kredi başvurularınızın kabul edilme olasılığını artırır.

Kredi Kartlarının Dezavantajları Nelerdir:

Faiz Ücretleri: Borcunuzu ödemediğinizde, kredi kartı şirketi faiz ücreti ekler. Bu, borcunuzun hızla büyümesine neden olabilir.

Asgari Ödeme Tuzağı: Sadece asgari ödeme yapmak, borcunuzun uzun süre boyunca ödenmemesine yol açabilir.

Aşırı Harcama: Kredi kartları, insanların aşırı harcamasına neden olabilir ve borçlarını kontrol etmekte zorlanabilirler.

Kredi Kartı Seçerken Nelere Dikkat Edilmelidir?

Faiz Oranları: Kredi kartının faiz oranları, kartı kullanırken borçlandığınızda ne kadar faiz ödeyeceğinizi belirler. Mümkünse düşük faizli bir kredi kartı seçmeye çalışın.

Yıllık Ücretler: Bazı kredi kartları yıllık ücret talep ederler. Bu ücretleri göz önünde bulundurarak, yıllık ücreti olmayan veya düşük yıllık ücretli bir kart seçebilirsiniz.

Gecikme ve Ceza Ücretleri: Kredi kartlarının gecikme ücretleri, minimum ödeme yapmamanız veya ödeme tarihini kaçırmamız durumunda uygulanan ek ücretlerdir. Bu ücretleri ve şartlarını inceleyin.

Kredi Limiti: Kredi limiti, kartın ne kadar harcama yapabileceğinizi belirler. Harcama alışkanlıklarınıza ve finansal durumunuza uygun bir kredi limiti seçmeye çalışın.

Ödül ve Nakit Geri Ödeme Programları: Birçok kredi kartı ödül veya nakit geri ödeme programları sunar. Bu programları inceleyerek, ihtiyaçlarınıza uygun olanı seçebilirsiniz.

Yurtdışı Kullanım Ücretleri: Eğer sık sık yurtdışında seyahat ediyorsanız veya uluslararası harcamalar yapıyorsanız, kartın yurtdışı kullanım ücretlerini göz önünde bulundurun.

Nakit Avans ve Borç Aktarma Ücretleri: Kredi kartı nakit avans veya borç aktarma işlemleri için ek ücretler talep edebilir. Bu ücretleri ve şartları inceleyin.

Kartın Kabul Edildiği Yerler: Kartınızın genel olarak kabul edildiği yerleri ve alışveriş yaptığınız yerlerde kullanabileceğinizi kontrol edin.

Ödeme Şartları: Kredi kartının ödeme şartları ve ödeme tarihleri hakkında bilgi edinin. Ödemelerinizi zamanında yapmanız finansal sağlığınızı olumlu etkiler.

Kartın Ek Avantajları: Bazı kredi kartları seyahat sigortaları, havaalanı lounge erişimi, otomobil kiralama indirimleri gibi ek avantajlar sunabilir. Bu tür avantajları inceleyin ve size uygun olanı seçin.

Kredi Geçmişİ ve Kredi Puanı: Kredi kartı başvuruları, kredi geçmişiniz ve kredi puanınız üzerinde etki yapar. Bu nedenle kredi kartı başvurusunda bulunmadan önce kredi geçmişinizi gözden geçirin.

Güvenlik Özellikleri: Kredi kartı güvenliği önemlidir. Çalınma veya kaybolma durumunda hızlı bir şekilde kartınızı iptal edebilmeniz ve koruma özelliklerinin olması önemlidir.

Kredi Kartı Kullanırken Nelere Dikkat Edilmelidir?

- Kredi kartıyla yapılan harcama ailenin toplam gelirinin altında olmalıdır. Ailenin kredi kartı ile yapacağı alışverişler dışında da harcamalarının (kira, yakıt, faturalar vb.) olacağı göz önünde bulundurulmalıdır. Böylece ödeme sıkıntısı yaşanmaz.

- Fazla sayıda kart kullanılmamalıdır. Böylece çok sayıda kartı takip ve idare zorluğu yaşanmaz.

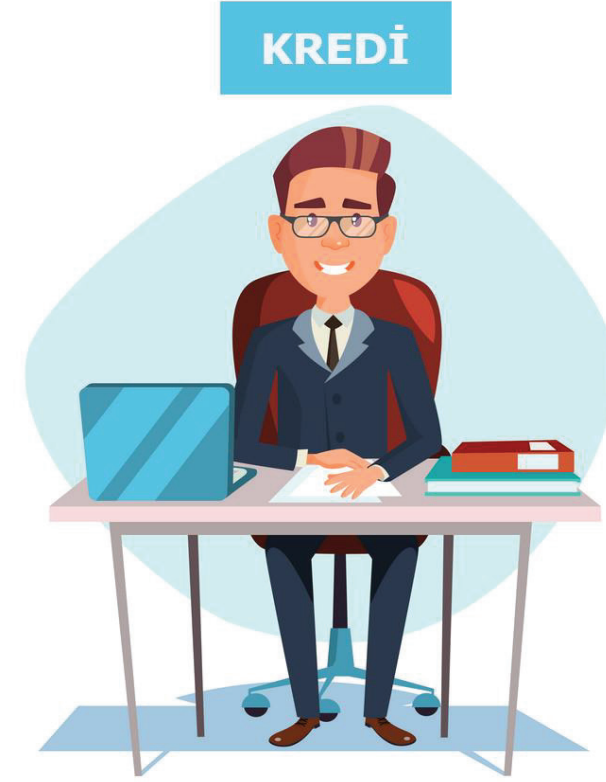
- Kredi kartınızın cüzdanınızda veya çevrenizde kaybolmaması için dikkatli olun. Kart bilgilerinin çalınma riskine karşı önlemler alın.
- Bir karttaki borcu kapatmak için başka bir karttan nakit para çekilmemelidir. Böylece faiz sarmalına düşülmez.
- Ödeme tarihlerini asla kaçırmayın. Zamanında ödeme yapmak, gecikme ücretlerinden kaçınmanızı sağlar ve kredi notunuzu korur.
- Kredi kartı ekstrenizde görünen minimum ödeme miktarını ödemek, kart borcunuzu uzun vadede artırır. Mümkünse, borcunuzu tamamını ödeyin.
- Kredi kartınızı güvende tutmak için PIN'inizi veya şifrenizi kimseyle paylaşmayın Kaybolması veya çalınması durumunda hemen kartı iptal ettirin.
- Nakit avans kullanılmışsa öncelikle faizi daha yüksek olan ve günlük işleyen nakit avans borcu kapatılmalıdır. Böylece yüksek faiz ödemek zorunda kalınmaz.
- Nakit avans borcunu kapatmak için ekstrenin gelmesi beklenmemelidir. Böylece günlük işleyen faizin en azından bir kısmından kurtulmak mümkün olur.
- Kartın kredilendirme özelliğinden sadece gerekli olduğu zamanlarda, kısa vadeli ihtiyaçlar için faydalanılmalıdır. Böylece ilave ücret ve faiz ödenmemiş olur.
- Taksitli harcamalar nedeniyle sonraki dönemlerde birikecek ödemeler göz önünde bulundurulmalıdır. Böylece limit aşım faizi ödenmez.
- Kart borcu ATM, telefon bankacılığı, İnternet bankacılığı, e-posta ekstre ve sms gibi yollarla da takip edilmelidir. Böylece ekstrenin postadaki gecikmelerinden dolayı zarara uğranmaz.

Kredi Kartı Güvenliği İçin Nelere Dikkat Edilmelidir?

- Kart teslim alınır alınmaz şifre alınmalı ve kartın arkasında yer alan imza bölümü hemen imzalanmalıdır.
- Kart şifresi herhangi bir yerde yazılı olarak bulundurulmamalı ve kart ve şifresi kimseyle paylaşılmamalıdır.
- Ödeme yaparken kartın görülmeyecek bir yere götürülmesine izin verilmemeli ve şifre (PIN) kimseye gösterilmeden girilmelidir.
- Şifresiz işlemlerde imzalanan slibin karta ait olduğu ve yazılı tutar kontrol edilmelidir.
- Kartın kaybolduğu veya çalındığı fark edilir edilmez hemen kartın alındığı banka aranmalıdır.
- Kredi kartı işlemlerinizi düzenli olarak online hesabınızdan takip edin. Anormal veya tanımadığınız işlemleri hemen bildirin.
- Kimlik hırsızlığına karşı kişisel bilgilerinizi koruma altına alın. Özellikle kimlik bilgilerinizi, telefon numaranızı ve adresinizi koruyun.
- Kredi kartı bilgilerinizi telefonda veya e-posta yoluyla kimseye vermemeye özen gösterin. Resmi kanallar dışında bu bilgileri paylaşmayın.
- Kartınız kaybolursa veya çalınırsa hemen kart bankanıza bildirin.
- Kredi kartınızın kopyalanmasına karşı cihazları ve ATM'leri kontrol edin.
- Skimming cihazlarına karşı dikkatli olun.
- Kredi kartı işlemleri hakkında SMS veya e-posta uyarıları alarak hesabınızı izleyin. Anormal aktiviteleri hemen fark edebilirsiniz.

- Kredi kartı bilgilerinizi girmek için sadece güvendiğiniz ve güvende olduğuna inandığınız cihazları kullanın.
- İnternet üzerinden alışveriş yaparken güvenilir ve güvenli web sitelerini tercih edin. SSL sertifikası olan siteleri kullanarak veri iletimini şifreleyin.

10. KREDİ



Bankacılık işlemlerinin önemli bir bölümünü oluşturan krediler, banka adına, banka ve müşteri ilişkilerini düzenleyen ve uygulayan hukuksal bir niteliğe sahiptir. Krediler, ekonomik ve ticari ilişkilerde koyduğu kurallar ve ticari faydalarla firma ve bireylerin gelişmesine yardımcı olur. Krediler, ekonominin gelişmesinde de önemli bir rol oynamaktadır. Ulusal ve uluslararası ekonomik ilişkilerde de önemli bir yeri vardır.

Kredi, bir kişi veya kurumun belirli bir süre boyunca başka bir kişiden veya finansal kuruluştan para veya varlık alması ve belirli bir süre sonunda geri

ödeme taahhüdünde bulunması anlamına gelir. Kredi, birçok farklı amaç için kullanılabilir ve finansal sistemin önemli bir parçasını oluşturur. Krediler iki temel türe ayrılabilir.

Tüketici Kredisi: Bireylerin kişisel harcamalarını finanse etmek veya acil ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla aldıkları kredi türüdür. Tüketici kredileri arasında kredi kartları, kişisel krediler, otomobil kredileri ve ipotek kredileri bulunur. Bu krediler genellikle kişisel harcamaları karşılamak, ev veya araba satın almak gibi amaçlarla kullanılır.

Kurumsal Kredi: İşletmelerin işletme sermayesi, genişleme veya özel projeleri finanse etmek için aldığı kredi türüdür. Kurumsal krediler, işletmelerin büyümesini ve operasyonlarını sürdürebilmesini sağlar. Bu kredilere örnek olarak işletme kredileri, işletme hattı kredileri ve ticari krediler verilebilir.

Kredinin İşlevleri

Günümüzde ekonomik ve ticari faaliyetlerin süratle artması ve çeşitlenerek gelişmesi, işletmenin faaliyetlerini sürdürebilmesi, ya da hızlı değişimlere ayak uydurabilmesi için fon ihtiyacı yaratmakta, bu ihtiyaç ise, önemli bir oranda, bankalardan sağlanan kredilerle sağlanmaktadır.

Kredinin işlevleri;

- Tedavül fonksiyonunu yerine getirir,
- Birikimlerin sermayeye çevrilmesini sağlar,
- Birikimleri girişimcilerin kullanımına aktarır,
- Atıl durumdaki sermaye tasarruflarının iş alanlarına aktarımını sağlar,
- Malların arzı ile talebi arasındaki talebi sağlar,
- Ekonomik faaliyetlere hız verir,
- Ticari değişimleri teşvik eder, düzenli bir şekilde akımını kolaylaştırır
- Sermayenin birleşme ve dağılımını temin eder.

Kredi Sözleşmelerinde Hangi Unsurlar Bulunur?

Kredi sözleşmeleri, bir finansal kuruluş (örneğin bir banka) ile kredi alan kişi veya kurum arasında imzalanan ve kredinin şartlarını, koşullarını, haklarını ve yükümlülüklerini düzenleyen hukuki belgelerdir. Kredi sözleşmeleri, hem kredi veren hem de kredi alanın haklarını ve sorumluluklarını korur.

İşte tipik bir kredi sözleşmesinin içerebileceği önemli unsurlar:

Kredi Miktarı: Kredi başvurusu sahibinin onaylanan ve kullanabileceği toplam kredi miktarı belirtilir.

Faiz Oranı: Kredi için uygulanan faiz oranı, kredinin maliyetini ve aylık veya yıllık faiz ödemelerini belirler.

Geri Ödeme Planı: Kredi miktarının ve faiz oranının ne kadar sürede ve hangi taksitler halinde geri ödeneceği açıklanır. Bu kısım, taksitlerin vadesi, ödeme sıklığı ve toplam geri ödeme miktarını içerir.

Vade Tarihi: Kredi geri ödeme süresinin sona ereceği tarihtir. Bu tarih, kredi borcunun tamamının ödenmesi gereken son tarihi gösterir.

Taksitler : Sözleşme, kredi geri ödemesini nasıl yapmanız gerektiğini belirtir. Bu, aylık veya yıllık taksitler şeklinde olabilir.

Erken Ödeme Koşulları: Sözleşme, kredinin erken ödenmesi veya tamamen kapatılması durumunda uygulanacak faiz indirimleri veya cezaları belirleyebilir.

Teminatlar: Kredi sözleşmeleri, kredi geri ödemesini garanti altına almak için sunulan teminatları (örneğin taşınmaz mal, araç veya diğer varlıklar) içerebilir.

Kredi Kullanım Amaçları: Sözleşme, kredi miktarını nasıl ve hangi amaçlar için kullanabileceğinizi belirtir. Örneğin, ipotek kredileri genellikle ev alımı için kullanılır.

Kredi Sigortası: Kredi sözleşmesi, kredi geri ödemesini teminat altına almak için kredi sigortasının gerekip gerekmediğini belirleyebilir.

Ödeme Gecikmeleri ve Cezalar: Sözleşme, ödeme gecikmeleri durumunda uygulanacak cezaları ve gecikme faizini belirleyebilir.

Hukuki Haklar ve Sorumluluklar: Sözleşme, tarafların hukuki haklarını ve yükümlülüklerini tanımlar.

İptal Koşulları: Sözleşme, kredi sözleşmesinin nasıl iptal edilebileceğini veya sonlandırılabilirliğini açıklar.

Kredi sözleşmeleri, finansal taahhütleri net bir şekilde tanımlar ve taraflar arasında bir anlaşma sağlar. Kredi alırken, sözleşmeyi dikkatlice okumak ve anlamak önemlidir. Ayrıca, kredi şartlarına ve ödeme planına bağlı olarak hareket etmek de önemlidir, aksi takdirde finansal sorunlar ortaya çıkabilir.

Kredi Notu Nedir?

Kredi notu, kredi başvurusu yapan kişinin kredi alma yeterliliğini ölçen bir puanlama sistemidir. Kredi notu, bankalar tarafından kullanılır. Bankalar, sundukları kredileri zamanla geri alabileceklerinden emin olmak isterler. Bunun için de kredi başvurusu yapan kişinin kredi geçmişiyle ilgili bazı bilgileri kullanırlar.

Kredi notunu hesaplamak için bankalar kişilerin ve ailelerinin aylık gelirlerini, kredi geçmişlerini (daha önce kullanılan krediler, ödemeler, kredi kartı borçları, batık krediler vs.) kullanırlar. Her bir özellik, bankaların kullandığı matematiksel bir formüle dökülür ve ağırlıklarına göre kişinin kredi notu hesaplanır.

Kredi Notunuzun Değerlendirilmesi

Kredi notu genellikle beş farklı risk grubuna ayrılır. Her bir risk grubu belli puan aralıklarına sahip olsa da farklılık gösterebilir. 1 - 699 puan arası: En riskli gruptur. Bu grupta yer almanız halinde finansman başvurularınız reddedilir.

700-1099 puan arası: Orta riskli grubu ifade eder. Bu grupta yer alıyorsanız başvurularınızın reddedilme olasılığı yüksektir.

1100-1499 puan arası: Az riskli olarak nitelendirilen bu gruba dahilseniz gelirlerinize odaklı incelenen başvurunuzun kabul edilme olasılığı bulunmaktadır.

1500-1699 puan arası: İyi olarak nitelendirilen bu gruba ait bireylerin başvuruları yüksek ihtimalle kabul edilir.

1700-1900 puan arası: Çok iyi olarak ifade edilen bu gruba dahilseniz başka nedenlerden kaynaklı pürüzler çıkmaması durumunda başvurularınızın onaylanabileceğini düşünebilirsiniz.

Kredi Notunuzu Nasıl Yükseltebilirsiniz?

Kredi notunuzu öğrenmek, finansman başvurularınızdan önce doğru bir planlama yapmanızı ve ödemelerinizi daha düzenli bir hale getirmenizi sağlaması bakımından önemlidir. Kredi notunuzu öğrenmek için yapacağınız sorgulamaların kredi notunuzu düşürecek bilgisi ise yanlıştır. Dolayısıyla kredi notunuzu sorgulamanın hiçbir sakıncası yoktur. Kredi notunuz düşüğe ve yükseltmeyi istiyorsanız ise uygulayabileceğiniz yöntemler şunlardır:

- **Kredi kartı limitinizi makul seviyede tutun**

Kredi kartı limitinizin kredi notunuzun üzerinde büyük etkisi bulunur. Limitlerinizi düzenli şekilde ödeme yapabileceğiniz seviyede tutun.

- **Ödemelerinizi zamanında yapın**

Kredi notunuzun yüksek olması düzenli ödeme yapabilmenizden geçer. Özellikle kredi kartı ödemelerinizde asgari ödeme yerine tüm borcu ödemeye özen gösterin.

- **Finansman sayınızı belli bir limitte tutun**

Kredi notunuzu yükselten unsurların başında finansman kullanmak gelir. Finansmanlarınızı ödeme zorluğu çekmiyorsanız bu durum kredi notunuzun yüksek olmasını sağlar. Ancak bu noktada da belli bir limite sahip olmanız gerekir. Çok sayıda finansman kullanmanız olumlu karşılanmayabilir ve kredi notunuzu düşürebilir.

• Size en uygun finansmana başvurun

Finansman başvurusu yaparken, yatırımınıza ya da ihtiyacınıza en uygun şartları sağlayan bankayı önceden belirlemiş olmanız daha doğru olacaktır. Aksi durumda birden fazla bankaya aynı anda başvurmanız gerekebilir. Bu durum kredi notunuz açısından olumsuz yansımalar gösterebilir.

• Bankalardan hizmet almaktan çekinmeyin

Finansman başvurusu yapacağınız kurum için güvenilir olmanız demek hiç borcunuzun olmaması demek değildir. Bankalardan az sayıda ya da hiç hizmet almamanız kredi skorunun oluşmamasına sebebiyet verebilir. Bu da kredi notunuz açısından oldukça olumsuz bir durumdur. Bütçenizi sarsmayacak düşük limitli bir kredi kartı sahibi olmak ya da ödemekte zorlanmayacağınız bir finansman kullanmak bankanızın sizi tanımasını sağlar ve karşılıklı güven duygusu oluşturur. Bu da kredi notunuza olumlu yansır.

• Faturalarınızı düzenli şekilde ödeyin

Faturalarınızı düzenli şekilde ödüyor olmanız, kredi notunuzun yüksek olmasını sağlar. Otomatik ödeme talimatı vererek faturalarınızı düzenli olarak ödeyebilirsiniz.

• Gelir gider dengenizi koruyun

Gelirleriniz ve giderleriniz arasında uçurum olmamasına özen gösterin. Düzenli olarak ödediğiniz borçlarınız, kredi notunuza artı puan olarak yansımaktadır.

Kredi notunuz düşükse ve yükseltmeyi istiyorsanız yukarıdaki önemli detaylara dikkat edebilirsiniz. Kredi notunuzun yükselmesi belli bir zaman alacağı için sabırlı olmaya özen göstermelisiniz. Yukarıdaki adımları uyguladığınızda zaman içinde kredi notunuz da yükselişe geçecektir.

Kredi Maliyeti Nedir?

Kredi maliyeti, bir kredinin toplam maliyetini ifade eder ve kredi alırken dikkate almanız gereken önemli bir finansal göstergedir. Kredi maliyeti, kre-

dinin faiz oranı ve diğer mali ücretlerin yanı sıra kredi süresi ve geri ödeme şartları gibi faktörleri içerir.

Faiz Oranı: Kredi maliyetinin en belirgin bileşeni faiz oranıdır. Faiz oranı, kredi başvurusu sahibinin kredi tutarı üzerinde ödemek zorunda olduğu aylık veya yıllık faiz miktarını belirler.

Kredi Türü: Farklı türde krediler, farklı faiz oranlarına sahip olabilir. Örneğin, ipotek kredileri genellikle daha düşük faiz oranlarına sahipken, kredi kartları daha yüksek faiz oranlarına sahip olabilir.

Kredi Süresi: Kredi süresi, kredinin kaç ay veya yıl boyunca geri ödeneceğini belirler. Genellikle, kredi süresi uzadıkça, toplam faiz ödeme miktarı artar, bu da kredi maliyetini artırır.

Kredi Ücretleri ve Masraflar: Kredi maliyeti, başvuru ücretleri, kredi işlem ücretleri, sigorta ücretleri ve diğer ek maliyetleri içerebilir. Bu ücretler, kredi maliyetini artırabilir.

Erken Ödeme ve Cezalar: Kredi sözleşmesi, krediyi erken ödemenin veya tamamen kapatmanın faiz indirimleri veya cezalarıyla ilişkisini belirtir. Erken ödeme veya kredi ödemesi, kredi maliyetini etkileyebilir.

Kredi maliyetini anlamak, hangi kredi türünün en uygun olduğunu seçmek ve kredinin uzun vadeli mali etkilerini değerlendirmek için önemlidir. Kredi maliyetini düşük tutmak için, düşük faiz oranlarına ve düşük ücretlere sahip kredi seçeneklerini araştırmak ve kredi şartlarını iyi anlamak önemlidir. Kredi maliyetini hesaplayarak, toplam geri ödeme miktarını ve kredi maliyetini daha iyi tahmin edebilirsiniz.



Finansal işlemleri kolaylaştırma, alışverişte esneklik sağlama ve acil durumlarda finansal destek sunma açısından oldukça kullanışlıdır.

Ancak kredi kartlarının doğru kullanılması ve finansal sorumlulukla ele alınması önemlidir.

11. DİJİTAL FİNANS

Dijital finans, geleneksel finans işlemlerini dijital teknolojiler kullanarak yapmayı ifade eden bir terimdir. Dijital finans, finansal hizmetleri ve işlemleri daha hızlı, erişilebilir ve verimli hale getirmeyi amaçlar. Bu kavram, finansal sektörün teknolojik gelişmeleri benimsemesi ve finansal işlemleri kağıt belgeler, fiziksel paralar veya geleneksel banka şubeleri yerine çevrimiçi platformlar, uygulamalar ve dijital cüzdanlar gibi dijital ortamlarda gerçekleştirmesini kapsar.

Günümüzde dijital teknolojiler, finans sektörünü dönüştürmekte ve finansal işlemlerimizi büyük ölçüde kolaylaştırmaktadır. Dijital finans, geleneksel finansal hizmetlerin yerini almaya başlarken, tüketicilere daha fazla erişim ve kolaylık sunmaktadır. Dijital ödeme sistemleri, online bankacılık, kripto paralar, yatırım platformları ve diğer dijital finans araçları, bu dönüşümün anahtar oyuncularını olarak öne çıkmaktadır.

Dijital ödeme sistemleri, fiziksel paraların yerini almaya başlamakta artık alışveriş yaparken nakit taşımak veya kredi kartlarını sürüklemek zorunluluğumuz ortadan kaldırmaktadır. Mobil cüzdanlar ve dijital ödeme uygulamaları, günlük harcamalarımızı daha kolay ve hızlı hale getirmektedir.

Online bankacılık da finansal işlemleri hızlandırmakta ve bankacılık deneyimini daha kişiselleştirilmiş hale getirmektedir. Artık hesap bakiyelerimizi, işlem geçmişimizi ve faturalarımızı herhangi bir cihazdan kolayca izleyebilmekteyiz. Kripto paralar ise geleneksel finans dünyasını kökten değiştirmekte, Bitcoin, Ethereum ve diğer kripto paralar, merkezi olmayan bir yaklaşım sunmakta ve işlemleri daha hızlı ve düşük maliyetli hale getirmektedir. Bu teknolojinin gelecekte finansal sistemi kökten değiştireceği konusunda görüş birliği vardır. Dijital finans aynı zamanda yatırım dünyasında da büyük bir etki oluşturmaktadır. Online yatırım platformları, bireylerin, hisse senetleri, tahviller, emtialar ve diğer varlıklara kolayca yatırım yapmalarını sağlayarak yatırım yapma fırsatlarını genişletmekte ve finansal bağımsızlığı artırmaktadır. Ancak dijital finansın getirdiği fırsatlar kadar, siber güvenlik ve düzenleyici endişeler de bulunmaktadır. Bu yeni teknolojilerin güvende tutulması ve düzenlemelerle uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir. Ayrıca, finansal okuryazarlık da bu yeni dijital dünyada önemli bir rol oynamaktadır.

Tüketiciler, bu teknolojileri etkili bir şekilde kullanmayı ve riskleri anlamayı öğrenmelidir. Dijital finans, finansal hizmetlerin daha erişilebilir ve küresel hale gelmesini destekler, Dijital finansın popülerliği ve kullanımı dünya çapında hızla artmaktadır ve finansal sektördeki geleneksel uygulamaları değiştirme potansiyeli taşımaktadır.

Dijital finansın önemi, finans sektörünün ve kişisel finansın dönüşümünde büyük bir rol oynamaktadır. Aşağıda dijital finansın neden önemli olduğunu açıklayan bazı ana noktalar bulunmaktadır:

Daha Fazla Erişim Sağlama: Dijital finans, finansal hizmetlere daha fazla kişi ve kuruluşun erişimini kolaylaştırır. Geleneksel banka şubelerine fiziksel olarak gitme ihtiyacını azaltır ve böylece coğrafi engelleri aşar. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, bankacılık hizmetlerine erişim sorununu çözmeye yardımcı olur.

Hız ve Kolaylık: Dijital finans işlemleri, daha hızlı ve daha kolay hale gelir. Ödemeler, para transferleri ve yatırımlar internet ve mobil cihazlar aracılığıyla anında gerçekleştirilebilir. Bu, kullanıcıların finansal işlemleri daha verimli bir şekilde yapmalarına yardımcı olur.

Maliyet Tasarrufu: Dijital finans, işlem maliyetlerini azaltabilir. Geleneksel finans işlemleri sık sık daha fazla belgeleme, personel ve fiziksel mekan gerektirirken, dijital işlemler daha düşük işletme maliyetlerine yol açabilir.

Yatırım Fırsatları: Dijital finans, yatırım yapma fırsatlarını genişletir. Online yatırım platformları sayesinde, bireyler hisse senetleri, tahviller, emtialar ve kripto paralar gibi farklı varlıklara yatırım yapabilirler. Bu, finansal bağımsızlığı artırabilir.

Kripto Paralar ve Blok Zinciri Teknolojisi: Kripto paralar, geleneksel finans sistemlerini kökten değiştirebilir. Merkezi olmayan ve şeffaf bir şekilde işleyen blok zinciri teknolojisi, güvenilir ve düşük maliyetli bir finansal altyapı sağlayabilir. Ayrıca, sınır ötesi ödemeleri ve uluslararası transferleri hızlandırabilir.

Finansal Okuryazarlık Artışı: Dijital finans, finansal okuryazarlığın artmasına katkıda bulunur. Kullanıcılar, dijital ödeme sistemleri, yatırım platformları ve kripto paralar hakkında bilgi sahibi olmak zorundadır. Bu, finansal kararlarını daha bilinçli bir şekilde almalarına yardımcı olabilir.

Sürdürülebilirlik ve Yeşil Finans: Dijital finans, sürdürülebilirlik ve yeşil finansı teşvik edebilir. Çevresel ve sosyal sorumluluğa dayalı yatırımlar ve dijital ödeme yöntemleri, çevreye ve topluma daha duyarlı finansal kararlar alınmasına olanak tanır.

Krizlere Karşı Dayanıklılık: Dijital finans, krizlere karşı dayanıklılığı artırabilir. Özellikle COVID-19 gibi sağlık krizleri, dijital finansın uzaktan çalışma, online alışveriş ve temas gerektirmeyen ödemeler gibi avantajlarını vurgulamıştır.

Dijital Finans Teknolojileri Nelerdir?

Dijital finans teknolojileri, finans sektörünü dönüştüren ve finansal işlemleri daha hızlı, erişilebilir ve verimli hale getiren bir dizi teknolojiyi içerir. İşte bazı önemli dijital finans teknolojileri:

Mobil Ödeme Sistemleri: Mobil ödeme uygulamaları, kullanıcıların telefonları aracılığıyla çevrimiçi ve fiziksel mağazalarda ödemeler yapmalarını sağlar. Örnekler arasında Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay ve diğer mobil cüzdanlar bulunur.

Online Bankacılık: Online bankacılık, müşterilere bankacılık işlemlerini internet veya mobil cihazlar aracılığıyla gerçekleştirme imkanı sunar. Bu, hesap bakiyelerini izleme, faturaları ödeme, para transferi ve yatırım işlemlerini kolaylaştırır.

Kripto Paralar ve Blok Zinciri: Kripto paralar, merkezi olmayan dijital paraları temsil eder ve blok zinciri teknolojisi ile işlem yapar. Önde gelen kripto paralar arasında Bitcoin, Ethereum ve Ripple bulunur. Blok zinciri, işlemleri güvence altına alır ve şeffaf bir şekilde kaydeder.

Yatırım Platformları: Çevrimiçi yatırım platformları, bireylerin hisse senetleri, tahviller, emtialar ve kripto paralar gibi çeşitli varlıklara yatırım yapmalarını sağlar. Bu platformlar, kullanıcılara yatırım portföylerini yönetme ve analiz araçlarına erişim sağlar.

Fintech Uygulamaları: Finansal teknoloji (Fintech) şirketleri, geleneksel finans hizmetlerini yenilikçi teknolojilerle geliştiren firmalardır. Örnekler arasında ödeme işlemcileri, borç verenler, sigorta teknolojisi (Insurtech) ve daha fazlası bulunur.

Dijital Cüzdanlar: Dijital cüzdanlar, kullanıcıların kripto paraları veya diğer dijital varlıkları güvenli bir şekilde saklamalarını ve yönetmelerini sağlar. Bu cüzdanlar, özel ve genel anahtarlar gibi güvenlik önlemleri ile korunur.

Siber Güvenlik Teknolojileri: Dijital finansın hızlı büyümesi, siber güvenlik endişelerini artırmıştır. Finans kuruluşları ve kullanıcılar, kişisel ve finansal bilgilerinin güvende olduğundan emin olmak için siber güvenlik teknolojilerine yatırım yapmaktadır.

Yapay Zeka ve Makine Öğrenme: Yapay zeka (AI) ve makine öğrenme (ML) finans sektöründe büyük bir rol oynamaktadır. Bu teknolojiler, risk analizi, dolandırıcılık tespiti, özelleştirilmiş hizmetler ve yatırım önerileri gibi birçok alanda kullanılır.

Biometrik Kimlik Doğrulama: Parmak izi taramaları, yüz tanıma ve retina taramaları gibi biyometrik kimlik doğrulama teknolojileri, dijital finans uygulamalarında kullanıcıların kimliklerini doğrulamak için kullanılır.

IoT ve Ödeme Cihazları: Nesnelerin İnterneti (IoT), ödeme cihazlarına ve giyilebilir teknolojilere entegre edildiğinde, kullanıcıların daha fazla yerde ödeme yapmalarına olanak tanır. Örneğin, akıllı saatler veya akıllı ev cihazları aracılığıyla ödeme yapmak mümkün olabilir.

Bu teknolojiler, finans sektörünü daha modern ve yenilikçi hale getirirken,

aynı zamanda finansal işlemleri daha güvenli ve hızlı hale getirir. Dijital finansın geleceği, bu teknolojilerin daha fazla benimsenmesi ve sürekli olarak geliştirilmesi ile şekillenmeye devam edecektir.

Dijital Para Birimi Nedir?

Dijital para birimleri, yalnızca dijital veya elektronik biçimde kullanılabilen para birimidir. Dijital para, elektronik para veya siber para olarak da adlandırılmaktadır. Elektronik para birimleri, kâğıt faturalar veya madeni paralar gibi fiziksel para kullanmadan mal ve hizmet karşılığında değiştirilebilen elektronik formdaki para birimlerini ifade etmektedir. Elektronik para birimlerinin fiziksel nitelikleri yoktur, dijital formda bulunan para birimleri, dijital para birimi içeren işlemler, internet veya belirlenmiş ağlara bağlı bilgisayar veya elektronik cüzdanlar kullanılarak kullanılabilirler. Fiziksel para birimleri içeren işlemler yapmak için kullanıcının para birimine fiziksel olarak sahip olması gerekmektedir. Elektronik para birimleri hiçbir zaman fiziksel bir hal almayacaktır.

Fiziksel para birimleri gibi, elektronik para birimleri mal ve hizmet alımında kullanılabilir. Ayrıca oyun siteleri, kumar portalları veya sosyal ağlar gibi belirli çevrimiçi platformlarda da elektronik para birimleri kullanılabilir. Bu para birimleri, aynı ağa bağlı olması koşulu ile sınırlar arasında sorunsuz bir şekilde işlem yapılmasına olanak sağlamaktadır. Elektronik para birimleri asla bir bilgisayar ağını terk etmez ve yalnızca dijital yollarla değiştirilebilir.

Dijital Para Birimlerinin Çeşitleri Nelerdir?

Üç ana dijital para birimi türü vardır. Bu kripto para birimleri, CBDC olarak bilinen merkez bankası dijital para birimleri ve stablecoinler yani sabit para birimleridir.

1. CBDC

Merkez bankası dijital para birimleri (CBDC), bir ülkenin merkez bankası tarafından çıkarılan ve denetlenen elektronik para birimleridir. IMF'e göre 100'den fazla ülke CBDC araştırma başlamış durumda. Giderek artan bir hızla para ihraç eden ülkeler CBDC çıkarmayı düşünmektedir.

Bir CBDC, geleneksel fiat para birimine ek veya ikame olabilir. Hem fiziksel hem de dijital olarak bulunan itibari para biriminin aksine CBDCE'ler yalnızca dijital formda bulunmaktadır. Merkez bankası elektronik para birimlerin kullanımı, merkezi ödeme yöntemlerinin hızını ve güvenliğini arttırmanın bir yolu olarak görülmektedir.

Nakit işleme maliyetlerinin ve tehlikelerin azalması, geleneksel bankacılık hizmetlerine erişimi olmayan kişi ve şirketlerin finansal katılımını teşvik etmenin bir yolu olarak görünen CBDC, sınır ötesi ödemeleri kolaylaştırabilir ve döviz ihtiyacını azaltabilir.

CBDC'nin halihazırda mevcut olduğu bazı yerler arasında Bahamalar Merkez Bankası (Sand Doları), Doğu Karayip Merkez Bankası (DCash), Nijerya Merkez Bankası (e-Naira) ve Jamaika Bankası (JamDex) bulunmaktadır.

2. Kripto Para Birimleri

Kripto para birimleri, özel taraflarca geliştirilmektedir. Bu nedenle de Merkez bankası veya devlet kurumlarından bağımsız durumdadır. Kripto para birimleri, kripto işlemleri kaydeden bir dijital defter sistemi olan blockchain teknolojisinden yararlanmaktadır. Kripto para birimleri, dijital para biriminde oluşabilecek kötü niyete karşı güvenliğini arttırmak için kriptografi kullanmaktadır.

Bitcoin ve Ethereum (CRYPTO: ETH) en çok bilinen ve en büyük iki kripto para birimidir. CBDC'lerin aksine, kripto para birimleri merkezi değildir yani para birimi çıkarmaktan veya değiştirmekten sorumlu tek bir taraf yoktur. Yargı yetkisine bağlı olarak, kripto para birimleri düzenlenebilir veya düzenlenemeyebilir.

3. Sabit Paralar

Sabit paralar yani stablecoin'ler bir tür kripto para birimidir. Blockchain ve kriptografiden yararlanırlar. Geleneksel kripto para birimleri ve sabit paralar arasındaki temel fark, dalgalanma yapmayacak şekilde ABD doları veya altın gibi bir rezerv varlığı tarafından desteklenmesidir. Dalgalanma olmaması

adına rezerv varlığını destekleyen varlığın değerini takip ederler. Değerli para veya kıymetli metal gibi bir varlığa endeksli sabit paralar, kripto para dünyasının “güvenli limanı” olarak görülmektedir. Mart 2021 itibari ile dört adet sabit para birimi bulunmaktadır. Bunlar; Tether, USD Coin, Binance coin ve Dai'dir.

Dijital Para Birimleri Nasıl Çalışır?

İnternet bağlantısı olan herkes, herhangi bir yerden dijital para birimini kullanabilir. Bu sayede geleneksel bankacılık kurumlarına erişimi olmayan kişi ve şirketlerin dijital para birimlerini kullanması kolaylaştırılmış olur.

Dünya çapında 10 ülke bu para birimlerini piyasaya sürmüş bulunmakta ve Çin 2023 itibari ile pilot uygulamaya başlamayı hedeflemektedir. Henüz ulusal çapta olmamasına karşın Çin dijital para birimi, hazır hale geldiğinde bankalar ve Alipay gibi mobil sağlayıcılar aracılığıyla da kullanılabilir. Araştırmalar dijital para biriminin, fiziki para birimlerinin yerini alabileceği söylemektedir. Topluların, merkezi olmayan bir dijital para birimini ana akım olarak benimsemesinin kaçınılmaz olduğu da tahmin edilmektedir. Tüm yeniliklerde olduğu gibi bu para birimlerinin de avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır.

Dijital para biriminin avantajları arasında şunlar yer alır:

- Elektronik para birimleri işlem sürecini hızlandırır.
- Dijital para birimi maliyetini azaltabilir.
- Hırsızlık, sahtecilik ve bir bankada fiziksel olarak depolanmaya muhtaç olan fiziki para yerine, dijital para birimi bu şüpheleri ortadan kaldırabilir ve güvenlik sorunlarının çözülmesine olanak sağlayabilir.
- Dijital para birimi teknolojisi, muhasebe ve diğer kayıt tutma işlemlerini otomatikleştirmektedir.
- İhraç yapan firmalar, tüccarlar ve günlük kullanıcılar için zamandan ve masraflardan tasarruf etmeyi sağlar.
- Daha ucuz uluslararası transfer yapılmasını sağlar.
- 7/24 ulaşılabilir yapısı vardır.
- Banka hesabı olmayanlar da kullanabilir.
- Fiziksel imalat süreci gerekmez.

- Güvenlidir.
- Her yerden ulaşılabilir.

Dijital para biriminin dezavantajları arasında şunlar yer alır:

- Depolama ve altyapı sorunları
- Hacklenme potansiyeli
- Uçucu değerlerin olması
- Günümüzde sınırlı kabul edilmesi
- Değer kaybına neden olabilecek değişken fiyatlara sahip olması
- İşlemlerin geri alınmasının zor olması
- Siber suçlara karşı korumasız olması
- Yapılan işlemlerin iz bırakması (izlenebilirliği)
- Çok fazla seçenek olması
- Fiyat dalgalanması yer almaktadır.

Dünyadaki Merkez Bankası Dijital Para Birimleri

Dünyanın farklı noktalarındaki merkez bankaları kendi elektronik para birimlerini (CBDC) çıkarmaya başlamış bulunmaktadır. CBDC'ye sahip olan merkez bankaları arasında;

Çin: 2020'den beri Çin Halk Bankası (PBOC), Çin içerisinde birkaç bölgede e-CNY olarak bilinen dijital yuani test etmektedir.

İsveç: 2020'den beri Riskbank e-krona'yı dijital para birimi olarak test etmektedir. İsveç halkının güvenli ve etkili bir ödeme yöntemine erişiminin sağlanması amaçlanmaktadır.

AB: Avrupa Merkez Bankası (ECB), Avro bölgesinde yer alan perakende işletmelerin kullanabileceği bir dijital para üzerine çalışmaktadır.

İngiltere: "Bricoin" dijital para birimini piyasaya sürmeyi amaçlamaktadır.

Kanada: Kanada Bankası bir CBDC çıkarma konusunda araştırmalarına devam etmektedir.

Dijital Finansın Geleceği

Finansal teknolojilerin geleceği hakkında kesin bir şey söylemek zor. Ancak, çok sayıda uzman, finansal teknolojilerin (fin-tech) geleceğinin merkezinde, yapay zeka ve dijital para olacağını düşünüyor. Bu teknolojiler, insanların finansal işlemlerini daha hızlı ve kolay hale getirecek ve finansal piyasaları daha doğru bir şekilde yönetebilmelerini sağlayacak. Bunun yanı sıra, fin-tech'in gelişimi, finansal kurumların da daha verimli ve esnek hale gelmesini sağlayabilir. Ancak, bu teknolojilerin gelişimi ile birlikte, insanların kişisel verilerinin güvenliği ve korunması da daha büyük bir önem kazanacak.

Dijital Para Birimlerinin Geleceği

Bitcoin gibi kripto para birimleri, dijital para birimlerinin dünya çapında tanınmasını sağladı. Buna rağmen elektronik para birimleri gelişimini tam olarak tamamlayabilmiş durumda değildir. Yatırımcıların bu para birimlerine olan ilgisi arttıkça, şirketler ve fiyat para birimini yaratan ve destekleyen merkez bankaları kendi dijital para birimini çıkarmaya başladı.

Bu para birimleri ve kullanıcılarının sayısı her geçen gün artmaktadır. Teknolojinin gelişmesi ve büyüme hızı göz önüne alındığı zaman elektronik para birimlerinin çoğalması ve kullanım yerlerinin artması kaçınılmaz olarak görülmektedir.



Sürdürülebilir finans, yatırımcıların ve finans kurumlarının gelecek nesiller için değer oluşturma konusundaki taahhüdünü temsil etmektedir.

12. SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANS

Günümüzde finans sektörü, sadece kâr elde etmek değil, aynı zamanda sosyal ve çevresel etkileri de göz önünde bulundurarak hareket etme eğilimindedir. Bu anlayışın bir ürünü olarak ortaya çıkan sürdürülebilir finans, yatırımcıların ve finans kurumlarının gelecek nesiller için değer oluşturma konusundaki taahhüdünü temsil etmektedir.

Sürdürülebilir finans nedir?

Sürdürülebilir finans, çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) kriterlerini finansal karar alma süreçlerine entegre etme çabasını ifade eder. Yatırımların sadece kâr getirmesi değil, aynı zamanda çevresel ve sosyal sorumlulukları da gözetmesi hedeflenir. Finans sektörünün her ne kadar çevre üzerinde doğrudan bir etkisi yok gibi görünse ve sürdürülebilir kalkınmadaki rolü genellikle hafife alınsa da ekonomik, sosyal ve çevresel etkilere sahip uygulamalarından dolayı bir sorumluluğu olduğu ve bunu da tüm faaliyetlerinde sürdürülebilir kalkınma odağı ile göz önünde bulundurması gerektiği göz ardı edilmemelidir. Bu bağlamda, finans sektörünün çevre üzerindeki etkisinin ve kurumsal düzeyde karşılaşılan zorlukların, sürdürülebilir kalkınmayı teşvik eden farklı uygulamaların gelişmesini sağladığını ve risk yönetimi stratejileri ile çevresel, sosyal ve yönetsimsel (ÇSY) risk değerlendirmesi gibi konuları ön plana çıkardığını görüyoruz. Diğer bir deyişle, uzun süredir alıştığımız yatırımcıların performanslarını yalnızca finansal ölçütlere göre değerlendirmesi sürecinin yavaş yavaş tarih olmaya başladığını ve yatırımların artık yalnızca finansal getirileri değil, çevresel veya sosyal etkileri de göz önünde bulundurarak yapıldığını söylememiz mümkün. Tam da bu noktada karşımıza çıkan sürdürülebilir finans kavramı, sürdürülebilir dönüşümün başarıyla gerçekleşmesi için bir kaldıraç görevi üstleniyor. Çok yakın vade için her ne kadar mümkün görünmese de gelecek dönemde finans sektörünün yalnızca çevresel ve sosyal risklerini ve etkilerini yöneten işletmelere borç vermeyi ve yatırım yapmayı kabul etmesi, sürdürülebilir geçişi teşvik etmek için oldukça önemli. Oldukça güçlü ve kapsamlı finansal ve toplumsal faydalar sağladığı göz önünde bulundurulduğunda, sürdürülebilir finans pazarının her geçen gün büyümesi ve bu pazara duyulan ilginin artması kaçınılmaz. Öyle ki, 2021 yılında kümülatif

YSS+ (yeşil, sosyal, sürdürülebilir, sürdürülebilirlik bağlantılı ve geçiş) ihraclarının payı 1 trilyon doları aşan rekor hacimlere ulaşmış ve küresel tahvil piyasasında %5'lik bir paya sahip olmuştur. Ancak, 2022 yılında yaşanan zorlu makroekonomik faktörler genel olarak borç hacimlerinde düşüşe yol açtı. 2022'de gerçekleşen YSS+ ihracının, hacminin 863,4 milyar dolara düşmesine neden olan zorlu koşullara rağmen yine de küresel tahvil piyasasındaki %5'lik payını koruduğu görüldü. Yeşil tahvil ihracı, 2022'deki toplam ihracın yarısından biraz fazlasını oluşturdu ve 487,1 milyar dolar olarak gerçekleşti. Sürdürülebilirlik tahvilleri 166,4 milyar dolar olarak gerçekleşirken; sosyal tahviller 130,2 milyar dolar, sürdürülebilirlik bağlantılı tahviller 76,3 milyar doları ve dönüşüm tahvilleri ise 3,5 milyar doları gördü.

Tüm bu gelişmelerin yanında, sürdürülebilir finans konusunda karşılaşılan zorlukları da göz ardı etmemek gerekiyor. Bu zorluklardan belki de en büyüğü olarak ÇSY verileri üzerinde net olarak bir anlaşmaya varılamamasını ve bu verilerin eksikliğini gösterebiliriz. Global ölçekte bir standardizasyonun olmaması ve ÇSY konularına ilişkin bilgilerin nasıl sunulacağına dair düzenlemelerin yetersizliği, çoğu şirketin bu konulardaki çalışmalarının gönüllülük düzeyinde kalmasına ve aynı zamanda düzensiz ve tutarsız olmasına sebep oluyor. Şirketlerin hangi verilerin raporlanacağına kendilerinin karar vermesi ve bu verilerin de kıyaslanabilir olmaması ise özellikle de yatırımcılar için kararsızlık ve belirsizlik oluşturmaya devam ediyor. Görece eski ama belli oranda güncelliğini koruyan bir araştırmaya göre, yatırımcıların yaklaşık üçte biri finansal olmayan bilgileri genellikle kalitesiz olduğu için kullanmıyor. Karar verme süreçlerinde ÇSY verilerini neden dikkate almadıkları sorulduğunda ise, yanıt verenlerin yarısına yakını bu bilgilerin genellikle eksik, tutarsız veya doğrulanmamış olduğunu belirtiyor.

Diğer yandan, bu sorunun çözümü için atılan adımların oldukça umut verici olduğunu söyleyebiliriz. COP26 zirvesinde kapsayıcı ve evrensel raporlama standartlarının geliştirilmesi için Uluslararası Muhasebe Standartları Kurumu (IFRS) tarafından alınan inisiyatif, 2022 yılında Uluslararası Sürdürülebilirlik Standartları Kurulu (ISSB) kurulmasıyla sonuçlanmıştı. 31 Mart 2022'de S1 ve S2 kodlu iki taslak standardı kamuoyunun görüşüne sunan ISSB, 2023 yılının ikinci çeyreği itibarıyla da standardı nihai haline getirmeyi hedefliyor. 4,5 Bu çalışma sonucunda ISSB tutarlı ve karşılaştırılabilir bir ÇSY raporlamasının temellerini atabilirse, sürdürülebilir finansın önündeki büyük problemlerden birisi kalkmış olacak.

Sürdürülebilir finans camiasının karşılaştığı diğer önemli bir zorluk ise, net sıfır küresel ekonomiye geçişi finanse etmedeki rolüne baktığımızda karşımıza çıkıyor. Piyasadaki payın büyük bir çoğunluğunu iklim finansmanının (yeşil finansman) oluşturması, iklim değişikliği kaynaklı sorunların çözümüne ve yeşil dönüşüme odaklanan çalışmaların da ne derece yoğun olduğunu ortaya koyuyor. Aslında buradaki zorluk tam olarak geleceğin yeşil teknolojilerini finanse etmek değil, çünkü yeni nesil sıfır karbon teknolojilerini belirlemek ve bunlara yatırım yapmak görece kolay olan kısım. Bu hususta daha zor olan kısım ise, günümüzün karbon yoğun işletmelerinin iş yapış modellerini, emisyonların çok küçük bir kısmına sahip bir endüstriye dönüştürmelerini destekleyebilmek. Daha etkili ve uzun vadeli stratejiler belirlemenin elzem olduğu bu noktada, cevabını vermemiz gereken farklı sorular ortaya çıkıyor: Yatırımcılar şirketlerin karbon sıfıra ulaşmasını ne kadar hızlı bir sürede talep ediyor? Dönüşüm sürecinde strateji belirlenirken dikkate alınması gereken önemli hususlar neler? Kademeli ama gerçekçi bir sürdürülebilirlik dönüşümü ile kötü/olumsuz işleri maskeleyerek için sıkça başvurulmuş yeşil badana arasında nasıl ayırım yapabiliriz?

Tüm bu sorulara cevap bulmak için de yine farklı çalışmalar yürütülüyor. Bu bağlamda, İklimle İlgili Finansal Beyanlar Görev Gücü'nün (Task Force on Climate-related Financial Disclosures – TCFD) 8 tavsiyeleri doğrultusunda yapılan ve sayısı giderek artan raporlamalar, yatırımcıların yatırım kararlarına rehberlik ediyor. Buna ek olarak, karbonsuz bir geleceğe geçiş yollarını içeren ve şirketlere, yatırımcılara ve politika yapıcılara hangi ekonomik faaliyetlerin çevresel olarak sürdürülebilir olduğunu tespit etmeleri için gerekli çerçeveyi sunan taksonomiler de bu konudaki diğer önemli çalışmalar arasında yer alıyor. Tabii burada karşımıza çıkan tanım kaynaklı riskleri de göz ardı etmememiz gerekiyor. Taksonomilerin hangi yatırımların yeşil olduğu konusunda rehberlik sağlamayı amaçladığını bir kenara koyduğumuzda, küresel çapta geliştirilmeye devam eden çok sayıda taksonomi ve bunların içindeki tanımlar arasında oluşacak farklılıklar, özellikle de birden fazla ulusal yükümlülüğe uyması beklenen uluslararası kurumlarda kafa karışıklığı yaratma riski taşıyor. Tüm bunlara ek olarak, sürdürülebilir finansman yatırım süreci, yatırımcılar ile ilişkiler kapsamında kendi risklerini de bünyesinde barındırıyor.

Bu risklere;

- Yapılması planlanan yatırımların onay süreçlerinde, yatırımcıdan beklentilerin fazla üst seviye kalması sonucu finansman kaynaklarına erişimin zorlaşması,
- Yatırımcıların koşulları sağlayamama korkusu ile sürdürülebilir finans-tan uzaklaşması,
- Finans kurumlarının finansman talebinde bulunan kurum/kuruluşlar-dan yeterli seviyede ölçme/değerlendirme çıktıları alamaması kaynaklı olarak yatırımların pek çoğunun riskli yatırım olarak değerlendirilmesi ve iklim finansmanına katkının azalması,
- Sağlanan finansmanın temasının bölge ihtiyaçları ile uyumsuz olması ve belirlenen limit ölçeklerin yatırımcı portföyünü kısıtlaması

gibi konuları örnek olarak verilebiliriz. Ayrıca, kurumların mevcut finansman kaynakları konusunda farkındalığının/bilgisinin artırılması ve sürdürülebilir finansa katkılarının desteklenmesi, ulusal ve uluslararası finans kurumlarının finansman araçlarını yönetebilecek yetkinlikte personel kapasitesinin artırılması için eğitim çalışmalarının hızlandırılması ve personel eksiği ihtimalinin ortadan kaldırılması da yine önemli konular arasında yer alıyor.

13. TÜKETİCİ HAKLARI



Tüketici hakları, günümüzde küresel ekonomik sistemde önemli bir rol oynayan bir kavramdır. Tüketici hakları, bir bireyin mal veya hizmet satın alırken sahip olduğu temel hakları ifade eder. Bu haklar genellikle adil ticaret, güvenli ürünler, dürüst reklam ve şeffaf bilgi gibi konuları kapsar. Tüketici hakları, tüketicilerin alışveriş yaparken adil ve güvenli bir ortama sahip olmalarını sağlamayı amaçlar. Bu haklar genellikle yasal düzenlemelerle korunur ve tüketicilere olası haksız uygulamalara karşı koruma sağlar.

Örnek olarak, bir ürünün kusurlu çıkması durumunda iade hakkı, tüketicinin temel haklarından biridir. Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 3. maddesine göre, tüketici; ticari veya mesleki olmayan amaçlarla hareket eden gerçek veya tüzel kişiyi ifade eder. Bu kapsamda tüketicinin haklarının korunmasına yönelik evrensel ilkeler bulunmakta ve ülkemizde de tüketici hakları ve tüketici uyuşmazlıkları konusunda özel kanun bulunmaktadır.

Öncelikle şu noktaları belirtmekte fayda vardır. Aldığınız ürün ayıplı olmalıdır ve ayıplı haliyle kabul edip etmeme konusundaki irade tarafınıza aittir. Satıcıdan mal aldıysanız ve evrak veya sözleşme imzalamamış olsanız bile unutulmamalıdır ki yaptığınız her konuşma sözleşme hükmünde sayılır. Yine, aldığınız bir ürünü satın aldıktan sonra değiştirme hakkına sahipsiniz. Ancak burada dikkat edilen önemli hususlardan birincisi aldığınız ürünü kullanmamak, ikincisi ürün iade süresini geçirmemek olacaktır ve cayma hakkını da hiçbir gerekçe gösterme zorunluluğu hissetmeden aşağıda belirtilen süreler dahilinde kullanabilirsiniz.

Alınan herhangi bir mal hatalı çıktığı zaman, ilk 15 gün içinde, değiştirilmesi, paranın geri verilmesi, ücretsiz tamir edilmesi, ayıbın neden olduğu değer kaybının malın bedelinden indirilmesi talep edilebilir. Eğer ayıp, gizli ise ve tüketici de bunu sonradan fark ediyorsa, o zaman 15 gün sınırı, 2 yıla çıkar. Ancak, üzerinde 'özürlü' vb. uyarı yazısı bulunan ve ayıplı olduğu bilinerek satın alınan mallar için bu durum geçerli değildir.

Türkiye'ninde taraf olduğu Birleşmiş Milletler Evrensel Tüketici Hakları Bildirgesine göre 9 temel Evrensel tüketici hakları mevcuttur. Bunlar;

Temel İhtiyaçlara Erişim Hakkı: Tüketicilere temel yaşam ihtiyaçlarına erişim hakkı tanınmalıdır. Temel gıda, su, sağlık hizmetleri ve eğitim gibi önemli ihtiyaçlar, herkesin güvende ve sağlıklı bir şekilde yaşamasını sağlamak üzere korunmalıdır.

Bilgi Hakkı: Tüketicilere doğru, şeffaf ve anlaşılır bilgi sağlanmalıdır. Ürünlerin ve hizmetlerin özellikleri, fiyatları, kullanım talimatları gibi temel bilgiler tüketicilere açıkça sunulmalıdır.

Güvenlik Hakkı: Tüketicilerin hayatları, sağlıkları ve mülkiyetleri, tükettikleri ürünler veya hizmetler nedeniyle tehlikeye atılmamalıdır. Güvenlik standartlarına uymayan ürünlerin satışı ve dağıtımı engellenmelidir.

Seçme Hakkı : Tüketicilere geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi arasından seçme özgürlüğü tanınmalıdır. Rekabetin teşvik edilmesi, tüketicilere daha iyi seçenekler sunar.

Bilinçlendirme ve Eğitim Hakkı: Tüketicilere, satın alma kararları konusunda bilinçli ve eğitilmiş olma hakkı tanınmalıdır. Eğitim ve bilinçlendirme kampanyaları, tüketicilerin hakları ve sorumlulukları konusunda toplumun geneline ulaşmalıdır.

Bilgiye Erişim ve Gizlilik Hakkı: Tüketicilerin kişisel bilgileri, onayları olmadan paylaşılmamalı ve bilgiye erişim hakları korunmalıdır. Tüketicilere, kişisel verilerinin nasıl kullanılacağı konusunda şeffaf bilgi sağlanmalıdır.

Hak Arama Hakkı: Tüketicilere, şikayetlerini bildirmek ve haklarını aramak için etkili bir mekanizma bulma hakkı tanınmalıdır. Bu, tüketicilerin haksız uygulamalara karşı korunmalarını sağlar.

Tazminat Hakkı: Tüketicilere, hatalı veya kusurlu ürünler veya hizmetler nedeniyle maddi ve manevi tazminat talep etme hakkı tanınmalıdır. Bu, tüketicilerin uğradıkları zararları telafi etmelerine olanak sağlar.

Sağlıklı Çevre Hakkı: Tüketicilere, kullanılan ürün ve hizmetlerin çevre üzerinde olumsuz etkilerini bilmek ve bu konuda bilinçli tercihler yapmak için gerekli bilgileri alma hakkı tanınmalıdır. Çevre dostu ürün ve hizmetlere erişim teşvik edilmelidir.

Bu haklar, tüketicilerin güvenli, adil ve sürdürülebilir bir tüketici deneyimine sahip olmalarını amaçlayan evrensel bir çerçeveyi temsil eder. Bu hakların korunması, tüketicilerin güçlenmesini ve daha sağlıklı bir toplum oluşturulmasını destekler.

Tüketici Harcamaları

Tüketici harcamaları, bir ekonomideki bireylerin mal ve hizmetlere yaptığı toplam harcamayı ifade eder. Bu harcamalar genellikle bireylerin gelir düzeyine, tercihlerine, ekonomik koşullara ve diğer faktörlere bağlı olarak değişir. Tüketici harcamaları, ekonominin genel sağlığına ve büyüklüğüne dair önemli bir gösterge olarak kabul edilir. Eğer tüketiciler daha fazla harcama yaparsa, bu genellikle ekonominin canlı olduğuna ve büyüdüğüne işaret eder.

Tam tersi durumda ise tüketici harcamalarındaki düşüş, ekonomik durgunluğa veya daralmaya işaret edebilir. Tüketici harcamalarını etkileyen faktörler arasında işsizlik oranları, faiz oranları, enflasyon, gelir düzeyleri, tüketici güven endeksi gibi ekonomik göstergeler yer alır. Tüketicilerin harcama eğilimleri, ekonomik koşullardaki değişikliklere oldukça duyarlı olabilir. Tüketici harcamaları ile demografik değişkenler arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Demografik değişkenler, bir nüfusun karakteristiklerini ve özelliklerini tanımlayan faktörlerdir. Bu değişkenler arasında yaş, cinsiyet, gelir, eğitim düzeyi, medeni durum, coğrafi konum gibi unsurlar bulunmaktadır. İşte tüketici harcamalarını etkileyen bazı temel demografik değişkenler:

Yaş: Farklı yaş grupları, farklı tüketim alışkanlıklarına sahiptir. Örneğin, genç tüketiciler genellikle teknoloji ürünlerine, giyim ve eğlenceye daha fazla harcama yapabilirken, yaşlı tüketiciler sağlık hizmetleri ve emlak gibi alanlara daha fazla odaklanabilirler.

Gelir: Bireylerin gelir düzeyi, harcama kapasitelerini doğrudan etkiler. Daha yüksek gelire sahip bireyler genellikle lüks ürün ve hizmetlere daha fazla harcama yapabilirler. Aynı zamanda düşük gelir grupları, temel ihtiyaçlara odaklanabilir ve buna göre harcama yapabilirler.

Eğitim Düzeyi: Eğitim seviyesi, tüketicilerin bilinç düzeyini ve tercihlerini etkiler. Daha yüksek eğitim düzeyine sahip bireyler genellikle daha bilinçli alışveriş yaparlar ve özellikle teknoloji ürünleri, kültürel etkinlikler gibi alanlara daha fazla ilgi gösterirler.

Cinsiyet: Cinsiyet, tüketici harcamalarını etkileyen bir diğer önemli faktördür. Örneğin, giyim ve kozmetik ürünleri genellikle kadın tüketiciler tarafından daha fazla talep görebilir.

Medeni Durum: Evli olanlar genellikle aileleri için daha fazla harcama yapma eğiliminde olabilirler. Bekar bireyler ise genellikle kendi bireysel ihtiyaçlarına odaklanabilirler.

Coğrafi Konum: Yaşadıkları coğrafi bölge, tüketicilerin harcama alışkanlıklarını etkiler. Şehirlerde yaşayanlar genellikle ulaşım, eğlence ve konaklama gibi harcamalara daha fazla odaklanabilirken, kırsal bölgelerde yaşayanlar temel ihtiyaçlara odaklanabilirler.

Bu demografik değişkenler, işletmelerin hedef kitlelerini belirlerken ve pazarlama stratejileri oluştururken dikkate alınmalıdır. Tüketicilerin demografik özellikleri, ürün ve hizmet taleplerini, satın alma kararlarını ve harcama alışkanlıklarını etkiler.

Tüketici Davranışını Etkileyen Faktörler Nelerdir?

Tüketici davranışını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörler genellikle bir tüketiciyi belirli bir ürünü veya hizmeti tercih etmeye yönlendiren karmaşık etmenlerdir. Tüketici davranışını etkileyen temel faktörler şunlardır:

Kişisel Faktörler

Demografik Özellikler: Yaş, cinsiyet, gelir düzeyi, eğitim seviyesi gibi demografik özellikler tüketici davranışını etkiler.

Kişisel Tutum ve Değerler: Bireyin kişisel değerleri, inançları, öncelikleri ve tutumları, tercihlerini şekillendirir.

Psikolojik Faktörler

Algı: Tüketicinin çevresinden aldığı bilgileri nasıl algıladığı, tercihlerini belirler.

Motivasyon: Bireyin ihtiyaçları, arzuları veya hedefleri, satın alma kararlarını etkiler.

Öğrenme ve Deneyim: Geçmiş deneyimler, tüketicinin gelecekteki satın alma kararlarını etkiler.

Kişilik ve Benlik Saygısı: Bireyin kişiliği, kendi benlik saygısı ve algısı, satın alma kararlarını etkiler.

Sosyal Faktörler

Aile: Aile üyelerinin tercihleri ve etkileşimi, tüketici davranışını belirler.

Referans Grupları: Arkadaşlar, meslektaşlar veya diğer grup üyelerinin görüşleri ve tavsiyeleri, tüketici tercihlerini etkiler.

Kültür ve Alt Kültürler: Toplumun genel kültürü ve alt kültürleri, tüketici davranışını şekillendirir.

Pazarlama Çabaları

Reklam: Ürün veya hizmetle ilgili yapılan reklamlar, tüketici algısını etkiler.

Fiyatlandırma: Ürünün fiyatı, tüketicinin satın alma kararlarını doğrudan etkiler. Ürün Yerleştirme ve Dağıtım: Ürünün nerede bulunduğu ve nasıl ulaşılabilir olduğu, tüketici tercihlerini etkiler.

Promosyonlar ve İndirimler: İndirimler, kampanyalar ve promosyonlar, tüketicilerin satın alma kararlarını etkiler.

Ekonomik Faktörler

Gelir Düzeyi: Tüketicinin gelir durumu, harcama kapasitesini belirler. İşsizlik Oranları: İşsizlik oranları ve ekonomik belirsizlik, tüketici güvenliğini etkiler.

Enflasyon: Fiyat artışları ve enflasyon, tüketici harcamalarını etkiler. Bu faktörlerin bir kombinasyonu, bir tüketicinin satın alma davranışını belirler. Pazarlamacılar, bu faktörleri anlamak ve hedef kitlelerine uygun stratejiler geliştirmek için çaba sarf ederler.

Tüketici Davranışları ve Satın Alma Süreci

Tüketici davranışlarının özünü satın alma eylemi meydana getirir. Satın alma bir süreci ifade eder. Tüketici iki uyarıcı etkisi ile hareket eder. Bunlar içsel

“yaşam şekli, kişisel özellikleri” ve dışsal “çevre etkisi, sosyal faktörler ve kültür” uyarıcılar bir ürün veya hizmete doğru yönlendirir. İhtiyaca yönelik ürün arayışı ile devam eder. Bu aşamada tüketicinin davranışlarını iyi tespit etmek gerekir.

Satın alma sürecinde öncesi, süreç içi eylemler ve sonrası olmak üzere 3 aşamalı bir davranış şekli gelişmektedir. Satın alma öncesi adımlar; ihtiyacı belirlemek, seçenekleri bulmak, seçenekleri incelemektir. Satın alma içindeki adımlar; satın alma eylemi, ürün veya hizmet hakkında deneyim kazanmadır. Satın alma sonrası adımlar ise; deneyimleme sonrası değerlendirme, geri bildirimde bulunma ve satın alma sürecini tamamlamadır. Bu süreci iyi bir şekilde çözümlmek ve ona göre hareket etmek hem tüketici hem satış ve pazarlama çalışanları için önemlidir.

Tüketicilerin bir ürün veya hizmet satın alırken izlediği genel bir satın alma süreci vardır. Bu süreç genellikle beş aşamadan oluşur:

İhtiyaç Tanımlama: Satın alma süreci genellikle bir ihtiyaç veya isteğin farkına varılmasıyla başlar. Tüketici, bir ürün veya hizmete olan ihtiyacını veya isteğini belirler.

Bilgi Toplama: İhtiyaç tanımlandıktan sonra, tüketici bilgi toplamaya başlar. Bu bilgiler genellikle çeşitli kaynaklardan elde edilir, örneğin internet, arkadaşlar, aile, reklamlar, incelemeler vb. Tüketiciler, ürün veya hizmet seçenekleri hakkında daha fazla bilgi edinmek ve karşılaştırmak için çaba harcarlar.

Değerlendirme ve Karar Verme: Bilgiler toplandıktan sonra, tüketici farklı seçenekleri değerlendirir. Bu aşamada, tüketiciler ürünlerin veya hizmetlerin avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirirler. Karşılaştırma yaparak hangi seçeneğin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacağına karar vermeye çalışırlar.

Satın Alma: Değerlendirme aşamasının ardından tüketici, seçilen ürün veya hizmeti satın alır. Satın alma süreci, satın alma kanalına (mağaza, internet, telefon, vb.) ve ödeme yöntemine (nakit, kredi kartı, vb.) bağlı olarak değişebilir.

Kullanım ve Değerlendirme: Tüketici, ürünü veya hizmeti kullanmaya başladıktan sonra memnuniyetini değerlendirir. Ürün veya hizmet beklentilerini karşılıyorsa, tüketici memnun kalabilir. Aksi takdirde, olumsuz bir deneyim yaşamış olabilir.

Bu aşamalar genel bir çerçeve sunar ve tüketiciler arasında değişiklik gösterebilir. Örneğin, daha karmaşık ve yüksek maliyetli satın alımlar genellikle daha fazla araştırma ve değerlendirme gerektirebilir. Pazarlamacılar, tüketicilerin bu süreci nasıl geçtiklerini anlamak ve bu aşamalarda etkileşimde bulunmak için stratejiler geliştirirler. Bu, tüketicileri bilinçli ve bilgi sahibi bir şekilde yönlendirmeye ve ürün veya hizmetlerini daha etkili bir şekilde pazarlamaya yardımcı olur.

Satın Alma Sürecinde Dikkat Edilmesi Gerekenler Nelerdir?

1. İçsel ve Dışsal Faktörler: Tüketici, satın alma süreçlerinde içsel (yaşam stili, kişisel özellikler) ve dışsal (çevre etkisi, sosyal faktörler, kültür) faktörlerin etkisini göz önünde bulundurmalıdır. Bu faktörlerin tüketici tercihlerine etkisini doğru tespit etmek önemlidir.

2. Bilinçli Tüketici: Tüketiciler, çevre ve sosyal bilinçli bir şekilde satın alma sürecinde hareket etmelidir. Bu, daha doğru ve bilinçli seçimler yaparak satın alma sürecinin olumsuz etkilerini dengelemeye yardımcı olacaktır.

3. Ürün ve Hizmet Kalitesi: Satın alınacak ürün ve hizmetin kalitesi, kullanım süresi ve performansı, tüketici için oldukça önemlidir. Bu nedenle, tüketici ürün ve hizmetlerin kalitesini değerlendirmeye dikkat etmelidir.

4. Fiyat-Kalite İlişkisi: Tüketici, satın almak istediği ürün veya hizmetin fiyatını, kalite düzeyi ve beklentiler doğrultusunda değerlendirmelidir. Bu sayede, tüketici en uygun fiyat ve kalite dengesini yakalayabilir. Sonuç olarak, tüketici satın alma sürecinde dikkate alması gereken önemli faktörler ve aşamalar bulunmaktadır. Bu sürecin doğru yönetilerek kaliteli, uygun fiyatlı ve sürdürülebilir ürün ve hizmetlere ulaşılması, tüketiciden alıcıya ve üreticiden satıcıya kadar her kesimin memnuniyeti için önemlidir.

Ayıplı Mal Kavramı

Ayıplı mal, belirli bir standartta veya sözleşmede belirtilen özelliklere uymayan veya beklenen kalite standardını karşılamayan bir malı ifade eder. Ayıplı mal, genellikle alıcının beklentilerini karşılamayan veya sağlık ve güvenlik riski taşıyan bir kusura sahip olan bir mal olarak tanımlanabilir. Bu durumlar tüketici hakları veya ticaret hukuku kapsamında değerlendirilir.

Ayıplı mal kavramını daha iyi anlamak için aşağıdaki unsurlara dikkat edilebilir:

Fiziksel Kusurlar: Malın fiziksel yapısında bulunan kusurlar, ayıplı mal olarak değerlendirilebilir. Örneğin, bir elektronik cihazın bozuk bir ekranı veya bir giyim ürününün dikişlerinde hatalı bir işçilik gibi durumlar bu kategoriye girebilir.

Hukuki Kusurlar: Malın yasal düzenlemelere veya sözleşmelere uygun olmaması durumu ayıplı mal olarak değerlendirilebilir. Örneğin, bir satıcıyla yapılan sözleşmeye aykırı davranışlar veya ürünün belirli bir standarda uymaması bu kategoriye girebilir.

Beklenen Kullanım Özelliklerine Uymama: Mal, normal kullanım sırasında beklenen özelliklere uymuyorsa ayıplı mal olarak kabul edilebilir. Örneğin, bir aracın belirli bir hızda çalışmaması veya bir beyaz eşyanın belirli bir işlevselliği yerine getirememesi durumları bu kapsama girebilir.

Tüketici hakları, çoğu ülkede ayıplı mal durumunda tüketicilere çeşitli haklar tanır. Tüketiciler, genellikle bu durumda malın tamiri, değiştirilmesi veya iade edilmesi gibi seçeneklere sahiptirler.

Ayıplı malın tespiti ve bu hakların kullanılması, tüketicilerin korunması ve ticaretin adil bir şekilde yürütülmesi açısından önemlidir. Ayıplı mal durumunda, tüketiciler genellikle yerel tüketici koruma kurumlarına başvurarak haklarını savunabilirler.

Cayma Hakkı Nedir?

Tüketicilerin sahip oldukları en önemli haklardan biri cayma hakkıdır. Cayma hakkı tüketici haklarının korunması kanunu gereğince sınırları belirlenmiş bir haktır. Tüketicilerin avantajlı haklarından biridir. Cayma hakkı nedir dediğimizde tüketicilerin aldıkları ürünü hiçbir koşul belirtmeksizin 14 gün içinde iade edebilmesidir.

14 günlük sürenin başlangıç tarihi, ürünün tüketiciye ulaştığı gündür. Cayma talebinde bulunulduğunda ise satın alma koşullarına uygun olarak ücret bedeli kişiye 14 gün içinde eksiksiz iletilmektedir. Yazımızda cayma hakkı kullanılmayacak ürünler gibi konuyla ilgili merak ettiğiniz tüm bilgilere ulaşabilirsiniz.

Tüketicinin cayma hakkına ilişkin olarak Tüketicilerin Korunması Kanunu'na göre ayrıntılı düzenlemeler yapılmıştır. Bu kanuna göre tüketicilerin hakları, iade hakları, hangi ürünü ne kadar sürede değiştirebileceklerinin altı çizilmiştir.

Kanun kapsamını bilmek hem online alışveriş için e-ticaret sitelerini kullanan tüketiciler hem de tüketicilere ticaret amacıyla mal veya hizmet sağlayan işletmeler için oldukça önemlidir.

Cayma hakkı nedir dediğimizde; mesafeli sözleşmelere yönelik oluşturulan yasalara göre yapılan satış sonucunda tüketicinin 14 gün içinde ürünü iade etme hakkı ve bedelinin tamamını alma hakkı mevcuttur. Mesafeli satış sözleşmelerinde bu madde yer almakta olup her işletmenin yer vermesi gerekmektedir. Cayma hakkınızı kullanırken sebep göstermek zorunda olmadığınız gibi kargo ücreti de ödemezsiniz.

Hangi Durumlarda Cayma Hakkı Kullanılır?

Yürürlükteki 6502 sayılı Kanun hükümleri gereğince cayma hakkının sınırları belirlenmiştir. Cayma hakkının olabilmesi için sadece ayıplı mal olmasına gerek yoktur. Herhangi başka bir sebepten de cayma hakkınızı kullanabilirsiniz. Öte yandan herhangi bir sebep gösterme zorunluluğunuz da yoktur.

Cayma hakkını sağlayan alışveriş yöntemlerine baktığımızda online alışveriş yöntemlerinin olduğunu görmekteyiz. E-ticaret sitelerinden yaptığınız alışverişlerde bildirilen mesafeli satış sözleşmesinin bir gereği de cayma hakkıdır. Cayma hakkının ödeme koşullarıyla bir ilgisi yoktur.

Öte yandan cayma hakkının olduğu bir diğer konu ise; Devre tatil ve uzun süreli tatil hizmeti sözleşmeleri, ön ödemeli konut satış sözleşmeleri, tüketici kredisi sözleşmeleri, finansal hizmetlere ilişkin mesafeli sözleşmelerde 14 gün içinde cayma hakkı mevcut olmaktadır.

Cayma Hakkı Kullanılmayan Ürünler Nelerdir?

- Üzerinde değişiklik yapılarak kişiye özel hale getirilen ürünler
- Finansal piyasaya göre fiyatı belirlenen ürünler. Bu ürünlere örnek olarak; altın, mücevher, altın vb.
- Sağlık ve hijyen kurallarına göre iadesi mümkün olmayan ürünler. Örneğin; iç çamaşırı, mayo, hijyen açısından hassas ürünler, kozmetik malzemeler vb.
- Çabuk bozulma tehlikesi olan ürünler ve son kullanma tarihi geçme ihtimali olan mallar.
- Ses veya görüntü kayıtları yapan ve açılmış olan CD, DVD gibi ürünler.
- Kitap, dergi gibi basılı ürünler.
- Yazılım ürünleri, bilgisayar sarf malzemeleri
- Tesliminden sonra başka mallarla karışan ve doğası gereği ayrıştırılması mümkün olmayan ürünler.

Mesafeli Satış Sözleşmesi Nedir?

Mesafeli Satış Sözleşmeleri tüketicilerin hakları hakkında bilgilendirildiği her online alışverişte zorunlu olan bir prosedürdür. Yönetmelikte tanımlanan ön bildirim yükümlülüğü kapsamında, mesafeli sözleşmenin kurulmasından veya buna karşılık gelen herhangi bir teklifin kabul edilmesinden önce tüketicinin ilgili hükümde belirtilen hususlar hakkında eksiksiz bilgilendirilmesi gerekmektedir.

Mesafeli Satış Sözleşmesi Nedir?

Mesafeli Satış Sözleşmeleri tüketicilerin hakları hakkında bilgilendirildiği her online alışverişte zorunlu olan bir prosedürdür. Yönetmelikte tanımlanan ön bildirim yükümlülüğü kapsamında, mesafeli sözleşmenin kurulmasından veya buna karşılık gelen herhangi bir teklifin kabul edilmesinden önce tüketicinin ilgili hükümde belirtilen hususlar hakkında eksiksiz bilgilendirilmesi gerekmektedir. Mesafeli satış sözleşmesinde yer verilmesi gereken bilgiler;

- Cayma hakkı
- İade talepleri
- Satıcının iletişim bilgileri
- Satışa konu mal ya da hizmetin temel nitelikleri
- Satın alınan mal ya da hizmetin satış fiyatı
- Ürün ve hizmetin kullanım koşulları
- Mesafeli satış sözleşmesinde yer verilmesi gereken bilgiler;

Tüketiciler Zamanında İade Talebi Yapmadığında Ne Olur?

İşletmeler tüketiciyi cayma hakkı konusunda mesafeli satış sözleşmesi ile bilgilendirir. Fakat tüketici bilgilendirmeye usulüne uygun olarak cayma hakkını kullanmadığında bu hakkından yararlanamayabilir. Tüketici, cayma hakkı konusunda usulüne uygun olarak bilgilendirme yapmadığında on dört günlük süre de geçerli olmayacaktır. Öte yandan yukarıda bahsettiğimiz cayma hakkı kullanılmayacak ürünler hakkında da iade talebi kabul edilmeyecektir.

Dijital Satın Alma Yolculuğu

Dijitalleşmenin ortaya çıkmasıyla birlikte satın alma yolculuğunda da bir takım yenilikler meydana gelmiştir. Özellikle internetin hayatımıza girmesi, e-ticaret platformlarının kullanımının yaygınlaşması, sosyal medya mecraları ile dijital yolculukta yeni temas noktaları ortaya çıkmıştır. Şirketlerin birincil hedefi müşterilerin temas noktalarına uygun pazarlama stratejileri ve uygulamaları gerçekleştirmeleridir.

Geleneksel satın alma yolculuğundan farklı olarak dijital satın alma yolculuğu dört aşamalı bir yolculuk olarak tarif edebiliriz:

Farkındalık (Awareness): Tüketiciler, bir ihtiyaçları olduğunu veya bir sorunu çözmeleri gerektiğini fark ederler. Bu aşamada, reklamlar, sosyal medya, arama motorları veya arkadaş tavsiyeleri gibi kaynaklar aracılığıyla bir ürün veya hizmet hakkında bilgi edinirler.

Arama ve Araştırma (Consideration): Tüketiciler, ihtiyaçlarına uygun çözümleri aramaya başlarlar. İnternet üzerinde arama motorları kullanarak ürün veya hizmet seçeneklerini karşılaştırır, incelemeleri okur ve değerlendirme yaparlar. Bu aşamada, tüketiciler genellikle bir ürün veya hizmetin özelliklerini ve avantajlarını anlamaya çalışırlar.

Değerlendirme (Evaluation): Tüketiciler, potansiyel seçenekleri daha ayrıntılı bir şekilde değerlendirirler. Fiyat, kalite, marka itibarı, müşteri hizmetleri gibi faktörleri göz önünde bulundurarak en uygun seçeneği belirlemeye çalışırlar.

Satın Alma (Purchase): Tüketiciler, seçtikleri ürünü veya hizmeti satın almak için harekete geçerler. Bu aşamada, online alışveriş sepetini doldurabilir, ödeme yapabilir ve satın alma işlemini tamamlayabilirler.

Kullanım ve Deneyim (Experience): Tüketiciler, satın aldıkları ürünü veya hizmeti kullanmaya başlarlar. Üründen veya hizmetten memnun kaldıklarında, olumlu bir deneyim yaşarlar.

Sadakat ve Geri Bildirim (Loyalty and Advocacy): Eğer tüketiciler, aldıkları ürün veya hizmetten memnun kaldıysa, markaya sadık olma eğilimindedirler. Ayrıca, olumlu deneyimlerini sosyal medyada paylaşabilirler veya markaya geri bildirimde bulunabilirler.

Dijital satın alma yolculuğu, tüketicilerin çevrimiçi alışveriş süreçlerini ve marka ile etkileşimlerini anlamak için pazarlamacılara rehberlik eder.

14. FİNANSAL ANALİZ

Finansal analiz; Bir firmanın mali durumunu, faaliyet sonuçlarını ve finansal yönden gelişmesini değerlendirebilmek, gelişme yönlerini tespit etmek ve o firma ile ilgili geleceğe dönük tahminlerde bulunabilmek için mali tablolarda yer alan kalemler arasındaki ilişkilerin ve bunların zaman içinde göstermiş oldukları eğilimlerin incelenmesinden meydana gelmektedir. Finansal analiz şirketimizin mali durumu için hazırlanabildiği gibi kişisel finansal analizimizi yapmak içinde kullanılabilir.

Mali tablolar deyimi aşağıdaki tabloları kapsamaktadır.

1- Bilanço: Belirli bir tarihte bir firmanın varlıklarını, borçlarını ve öz sermayesini tasnifli bir şekilde göstererek ilgili firmanın mali durumunu muhasebe kayıtlarına göre ortaya koyan bir tablodur.

2- Gelir tablosu: Belirli bir hesap dönemi içinde işletme faaliyetlerini ve faaliyet sonuçlarını özetleyen tablodur.

3- Dağıtılmamış karlar tablosu: Bir firmanın hesap dönemi başında dağıtılmamış kar tutarını; hesap dönemi içindeki değişiklikleri ve dönem sonundaki dağıtılmamış kar tutarını gösterir. Bu tablo ayrı düzenlenebileceği gibi gelir tablosu ile birlikte de düzenlenebilir.

4- Öz sermaye değişim tablosu: Bir hesap dönemi içinde firmanın öz sermayesinde meydana gelen değişiklikleri ve bunların sebeplerini gösterir.

5- Net işletme sermayesi değişim tablosu: Bir hesap dönemi içinde çalışma sermayesinin kaynaklarını ve kullanış yerlerini belirtmek suretiyle o dönemde net işletme sermayesindeki artış ve azalışları gösterir.

6- Nakit akım tablosu: Belirli bir dönemde firmanın parasal hareketlerini düzenleyen tablodur.

7- Fon akım tablosu: Firmanın belirli bir dönemdeki tüm mali kaynaklarını ve bunların kullanış yerlerini gösteren tablodur.

Year: _____		Month(s): _____		Sheet No.: _____	
No.	Date	Description	Income	Expense	Balance
FİNANSAL ANALİZ					
					

Temel finans okuryazarlığı kapsamında bu bölümde bilanço ve gelir tablosunu inceleyeceğiz.

Bilanço, bir işletmenin belli bir anda sahip olduğu varlıklarla, bu varlıkların sağlandığı kaynakları bir düzen içerisinde gösteren mali tablodur. Bilançoda dört bölüm bulunmaktadır.

Bilanço Başlığı: Bilanço başlığında mutlaka bulunması gereken üç önemli unsur vardır. Bunlar; işletmenin adı veya unvanı, bilanço kelimesi ve bilanço tarihi.

Aktif: Bilançonun sol tarafında, işletmenin varlıklarını (mevcutlarını ve alacaklarını) gösteren kısımdır.

Pasif: Bilançonun sağ tarafında, işletmenin kaynaklarını (sermayesini ve borçlarını) gösteren kısımdır.

Bilanço Dipnotları: Bilanço dipnotları ise bilançonun daha iyi anlaşılabilmesi ve yorumlanabilmesi için gerekli açıklamaların yazıldığı bölümdür.

Bilanço kavramını iyi anlayabilmek için bilanço çeşitleri üzerinde kısaca durmak gerekir:

Karşılaştırmalı bilanço: Uygulamada en çok kullanılan bilanço türüdür. Farklı dönemlere ait bilançolar karşılaştırılarak oluşturulur.

Hesap tipi bilanço: T şeklinde düzenlenen bilanço tipidir. Şirketin aktif varlıkları sol tarafa yazılırken, pasif varlıkları sağ tarafa yazılır.

Mali bilanço: Bir diğer adı vergi bilançosudur. Vergi kanunlarına ve kanunun diğer emredici kurallarına uygun olarak hazırlanan kavramsal hesaplamları içerir.

Analitik bilanço: Şirketin aktif ve pasif varlıklarıyla diğer tüm finansal varlıkları gruplandırılır. Tüm gruplar analiz edilerek analitik bilanço elde edilir.

Ticari bilanço: Türk Ticaret Kanunu ve muhasebe kuramı uygulamaları dikkate alınarak hazırlanır.

İşletme bilançosu: Şirketin yalnızca belirli bir dönemdeki veya andaki bilanço tablosunu ortaya koyar.

Rapor tipi bilanço: Dönemsel karşılaştırma yapma kolaylığı sağlayan bu bilanço tipinde, şirketin pasif varlıkları aktif varlıklarının altında yer alır.

Konsolide bilanço: Ana firmaya bağlı olan tüm şirketlerin mali durumlarını toplu şekilde gösterir.

Şirketler için Bilanço Neden Önemlidir?

Bilanço hazırlanırken şirketler aşağıdaki kriterler üzerinde durur:

Şirketin mevcut ekonomik durumu: Şirket borçlarının ödenme durumları, gelirlerindeki dalgalanmalar, ilgili dönem için konulmuş olan hedeflere ulaşma oranı ve şirket kâr oranında yaşanan değişimler gibi kalemler bu kapsamdadır.

Şirketin ilgili bilanço dönemindeki operasyonel verileri: Bu veriler her işletmede işletmenin faaliyet konusuna ve şirket hacmine göre değişiklik gösterir. Şirketin pazardaki payı, yeni açılan mağaza sayıları, ücretli abonelikleri olan talepler, vb. tüm faaliyetleri şirketin operasyonel verilerini oluşturur.

Şirketin ileriye dönük hedefleri ve planları: Bu kriter doğrudan şirketin mevcut durumu ile bağlantılıdır.

Bilanço: şirketin nakit akışını inceleme, borçlarını takip edebilme, envanter kontrolü yapma, işletme hedeflerindeki kararlılığı ölçme ve şirket vizyonunu değerlendirme gibi imkanlar sağlaması bakımından önemlidir. Bir şirketin ticari hayatına devam edebilmesi için en önemli kriter her türlü ekonomik koşulda istikrarını ve dolayısıyla güvenilirliğini koruyabiliyor olmasıdır. Bilanço ile şirketin durumu analiz edilerek bu sorunun cevabı alınabilir. Şirket ortakları bilanço hesaplamaları sayesinde şirketin mali durumunu masaya yatırırken geleceğe yönelik planları da sağlıklı şekilde yapabilirler. Bilanço bu özelliğiyle şirketin geleceğine doğru şekilde yönlerebilmek adına kritik bir öneme sahiptir.

Bilanço Tablosu Nasıl Hazırlanır?

Bilanço tablosu hazırlanırken kullanılan üç bileşen vardır:

Varlıklar: Nakde dönüştürülebilen her şey şirketin varlığıdır.

Yükümlülükler: Varlıkların tersidir. Kısa veya uzun dönem fark etmeksizin ileride masraf oluşturacak şeylerin toplamı şirketin yükümlülüklerini oluşturur.

Özkaynaklar: Ortakların yatırdıkları paraların ve şirketin yaptığı birikimlerin toplamı özkaynakları oluşturur.

Bilanço hazırlanırken öncelikle raporlama yapılacak olan tarih netleştirilir. Rapor tarihi baz alınarak o dönemdeki varlıklar, yükümlülükler ve öz sermaye belirlenir. Şirketin toplam varlıkları borç ve öz sermaye ile karşılaştırılarak bilanço tablosu hazırlanır.

Bilanço Örneği:

Bilançonun uygulamada nasıl olduğunu bir örnekle açıklayabiliriz. A firması belirli bir tarihte aşağıda belirtilen koşullarla işletme faaliyetlerine başlıyor olsun:

Kasa (Nakit para) : 10.000 TL
Taşınmaz varlıklar : 4.000 TL
Mevduat hesapları : 6.000 TL
Kısa vadeli borçlar : 4.000 TL

Bilanço hazırlamadan önce şirketin sermayesini hesaplamamız gerekir. Şirketin varlıkları borçların ve sermayenin toplamından oluşur. Buna göre: Nakit para + Taşınmaz varlıklar + Mevduat hesapları = Borçlar + Sermaye
Örneğimizdeki miktarları bu formüle uygularsak:

$10.000 + 4.000 + 6.000 = 4.000 + \text{Sermaye}$
 $20.000 = 4.000 + \text{Sermaye}$

$$20.000 - 4.000 = 16.000$$

Görüldüğü üzere örneğimizdeki şirketin sermayesi 16.000 TL'dir. Diğer bir deyişle şirketin varlıklarından borçlarını çıkartarak sermaye miktarını belirleyebiliriz. Örneğimizdeki şirketin bilanço düzenlemesi ise şu şekilde olacaktır:

AKTİF	PASİF
I. Dönen varlıklar.....16.000	IV. Kısa vadeli yabancı kaynak.....4.000 Satıcılar.....4.000
II. Kasa hesabı.....10.000 Bankalar hesabı.....6.000	V. Uzun vadeli yabancı kaynak.....0
III. Duran varlıklar.....4.000 Binalar hesabı.....4.000	VI. Öz kaynaklar.....16.000 Sermaye hesabı.....16.000
AKTİF TOPLAMI 20.000	PASİF TOPLAMI 20.000

Bilançoda yer alan dönen varlıklar ve duran varlıklar kavramlarının da üzerinde kısaca durmak gerekir. Dönen varlıklar şirketin bir yıl içerisinde nakde çevirmek üzere aldığı varlıklardır. Bu tanıma göre banka hesaplarında olan varlıklar dönen varlık olarak kabul edilir. Hazır değerler, menkul kıymetler, ticari alacaklar, diğer alacaklar, stoklar vb. dönen varlıkların içerisinde yer alır. Alacakların dönen varlıklar içerisinde yer alması için vadesinin bir yıldan kısa olması gerekir.

Duran varlıklar ise şirketin bir yıldan daha uzun süre sonra nakde çevirme veya kullanma amaçlı olarak edinilen varlıklardır. Ticari alacaklar, diğer alacaklar, mali duran varlıklar, maddi duran varlıklar, maddi olmayan duran varlıklar, vb. duran varlıklar kalemi altında yer alır. Alacakların duran varlıklar içerisinde yer alması için vadesinin bir yıldan uzun olması gerekir. Örneğimizde şirketin taşınmazları kullanım amacıyla edindiği kabul edilerek gayrimenkullerin değeri duran varlıklar içerisinde gösterilmiştir. Fakat şir-

ketin yatırım yapma amacıyla bir taşınmaz varlık edinmesi durumunda bu taşınmazın değeri dönen varlıklarda yer almalıdır.

Bilanço Analizi Nasıl Yapılır?

Bilanço şirketin mali performansını ortaya koyarak geleceğe yönelik doğru yatırım kararları alınmasına olanak sağladığından, doğru bir bilanço analizi yapılması son derece önemlidir. İki veya daha fazla hesap döneminde oluşturulmuş bilançolar karşılaştırılarak analiz yapılması mümkündür. Örneğin yapılan karşılaştırma sonucunda şirket nakdinde artış varsa bu durum şirketin finansal olarak güçlenmekte olduğunu gösterir. Bu analiz sonucunda yeni yatırım kararları alınabilir. Öte yandan karşılaştırma sonucunda şirket nakdinde azalma olduğu tespit edilirse şirketin finansal olarak sorunlar yaşadığı anlaşılır. İleriye dönük yatırım kararları için beklemek gerekebilir.

Bilanço analizi yaparken bir yatırım stratejisi olarak kullanılan kaldıraç oranları da önemlidir. Öz sermayenin getirisi ile yatırımın getirisi arasındaki fark kaldıraç etkisi olarak tanımlanır. Şirketin sermayesinin ne kadarının borçlardan geldiği kaldıraç ile belirlenir. İşletmeler ve şirketler için hazırlanan bilançoyu kişisel mali durumun saptanması içinde kullanabiliriz. Aşağıda sizler için hazırlamış olduğum örnek kişisel bilanço örneğini inceleyip finansal işlemlerinizde kullanabilirsiniz.

KİŞİSEL BİLANÇO			
VARLIKLAR	TL	YÜKÜMLÜLÜKLER	TL
Eldeki Nakit	₺ -	Gayrimenkul İpotekleri	₺ -
Bankadaki Nakit	₺ -	Kredi Hayat Sigortası	₺ -
Gayrimenkul	₺ -	Araç Kredileri	₺ -
Otomobil	₺ -	Okul Kredileri	₺ -
Tasarruf Hesabı	₺ -	Kredi Kartları	₺ -
Kişisel Alacak Senetleri	₺ -	Ödenmemiş Vergiler	₺ -
Hazır Olmayan Menkul Değerler	₺ -	Diğer Yükümlülükler	₺ -
Emeklilik Hesapları	₺ -	Net Değer	₺ -
Diğer Varlıklar	₺ -		
Toplam Varlıklar	₺ -	Toplam Yükümlülükler	₺ -

GEL

Finansal tabloların doğru bir şekilde analizinin yapılabilmesi için bilanço ve gelir tablosunun bir bütün olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Gelir tablosu, bir şirketin belirli bir zaman aralığındaki gelir ve gider kalemlerini gösterir. Bilanço, çıkarıldığı güne ait varlık ve borçları gösterirken gelir tablosu bilançodan farklı olarak, çıkarıldığı dönem boyunca oluşan gelir ve giderleri göstermektedir. Gelir tabloları, yıl sonunda sıfırlanır ve baştan oluşturulur. Gelir tablosu sayesinde işletmenin kâr ve zarar durumu sayısal olarak görülebilmektedir.

Gelir Tablosu Hangi Kalemlerden Oluşur?

Net Satışlar: Gelir tablosunun en başında net satışlar yer alır. Net satışlar, şirketin yurt içi ve yurt dışı satışlarından elde ettiği brüt satışlardan indirim ve iadelerin düşülmüş halidir.

Satılan Mal ve Hizmet Maliyeti: Üretim için yapılan her türlü gider satılan mal ve hizmetlerin maliyet kalemini oluşturur.

Brüt Kâr/Zarar: Net satışlardan, satılan mal ve hizmet maliyeti düşüldüğünde brüt kâr/zarar kalemine ulaşılır. Faaliyet Kârı/Zararı: Brüt kârdan; ürünü satışa hazırlamak için katlanılan her türlü pazarlama, danışmanlık, AR-GE ve personel giderlerini içeren faaliyet giderleri düşüldüğünde faaliyet kârı/zararı kalemine ulaşılır.

Faaliyet Kârı/Zararı: Brüt kârdan; ürünü satışa hazırlamak için katlanılan her türlü pazarlama, danışmanlık, AR-GE ve personel giderlerini içeren faaliyet giderleri düşüldüğünde faaliyet kârı/zararı kalemine ulaşılır.

Diğer Olağan Gelir ve Giderler: Faiz gelirleri, kur farkı gelirleri, temettü gelirleri, menkul kıymetlerin satışından elde edilen gelirler diğer olağan gelirler kalemini oluştururken; kur farkı zararları, menkul kıymetlerin satışından ortaya çıkan zararlar ise diğer olağan giderler kalemini oluşturur.

Olağandışı Gelir ve Giderler: Sürekliliği olmayan ve duruma bağlı gelişen, işletmenin ana faaliyet konusunun dışında olan gelir ve giderler olağandışı gelir ve giderler kaleminde gösterilir.

Finansman Giderleri: İşletmenin kullanmış olduğu kredilerden kaynaklı

faiz ve komisyon giderleri finansman giderleri kalemini oluşturur. Vergi Öncesi Kâr: Faaliyet karına, olağandışı gelir ve giderler ile olağan gelir ve giderler kalemlerinin eklenmesiyle vergi öncesi kârâ ulaşılır. Kurumlar vergisi bu tutar üzerinden hesaplanmaktadır.

Vergi Tutarı: Vergi öncesi kâr üzerinden hesaplanan vergi tutarı bu kalemle kaydedilir.

Net Kâr/Zarar: Vergi öncesi kârdan, vergi tutarı düşüldüğünde net dönem kârı/zararı elde edilir. Gelir tablosunda elde edilen bu kalem bilançonun özkaynaklar bölümündeki net dönem kârı kısmına yazılır.

Gelir Tablosu	
Net Satışlar	5.000 TL
Satılan Mal ve Hizmet Maliyeti	(-)2.000 TL
Brüt Kâr/Zarar	3.000 TL
Faaliyet Giderleri	(-)500 TL
Faaliyet Kârı/Zararı	2.500 TL
Diğer Olağan Gelir ve Giderler	300 TL
Olağandışı Gelir ve Giderler	400 TL
Finansman Giderleri	(-)700 TL
Vergi Öncesi Kâr/Zarar	2.500 TL
Vergi Tutarı	(-)600 TL
Net Kâr/Zarar	1900 TL

İşletmeler ve şirketler için hazırlanan gelir tablosunu kişisel gelir-gider durumunun saptanması içinde kullanabiliriz. Aşağıda sizler için hazırlamış olduğum örnek kişisel gelir tablosu örneğini inceleyip finansal işlemlerinizi kullanabilirsiniz.

Kişisel Gelir Tablosu	
AHMET MEHMET YILMAZ	
31.12.2023 TARİHLİ KİŞİSEL GELİR TABLOSU	
Yıllık Gelir	Tutar
Maaş	₺ 250.000,00
Part Time Gelir	₺ 30.000,00
Yatırım Geliri	₺ 50.000,00
Faiz Geliri	₺ 40.000,00
Temettü Geliri	₺ 30.000,00
Gayrimenkul Geliri	₺ 150.000,00
Diğer Yatırım Gelirleri	₺ 60.000,00
Bonus	₺ 25.000,00
Sermaye Kazançları	₺ 200.000,00
Diğer Gelirler	₺ 150.000,00
Toplam Gelir	₺ 985.000,00
Yıllık Gider	
Sağlık Giderleri	₺ 15.000,00
Hizmetler	₺ 23.000,00
Giyim Gideri	₺ 21.000,00
Eğlence Gideri	₺ 12.000,00
Kişisel Bakım Masrafları	₺ 5.000,00
Kişisel Sigorta Giderleri	₺ 14.000,00
Yakıt Giderleri	₺ 28.500,00
Ulaşım Masrafları	₺ 54.000,00
Kira Giderleri (Ev)	₺ 120.000,00
Sigorta Giderleri	₺ 45.000,00
Okul Ve Eğitim Giderleri	₺ 68.000,00
Taşıt Giderleri	₺ 53.000,00
Bağış Giderleri	₺ 12.000,00
Kişisel Ceza Giderleri	₺ 1.800,00
Toplam Giderler	₺ 472.300,00
Net Kar / Zarar	₺ 512.700,00

Kaynaklar

- Bernheim, B., Garrett, D., & Maki, D. (2001) Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of Public Economics*, 80 (3), 435-465.
- Black, S. Education researcher and writer in Hammondsport, N. (2009 February). An Investment in Literacy. *American School Board Journal*. 196(2), 44-45.
- Bowen, C. F., & Jones, H. M. (2006). Empowering young adults to control their financial future. *Journal of Family and Consumer Sciences*. 98 (1), 33-39.
- Credit Union National Association. (2002). Credit Union in Schools: The Credit Union Commitment. Retrieved April 5, 2009. http://www.cuna.org/download/stgovpub_finlit.pdf
- Cooperative Extension Service. (2000). The Columbia Encyclopedia, (p.9383). TheColumbia University Press. Retrieved March 28, 2009, from General OneFile via Gale: <http://find.galegroup.com.proxybz.lib.montana.edu/ips/start.do?prodId=IPS>
- Davies, D. (1795). The case of labourers in husbandry stated and considered. London.
- Family Economics and Financial Education. A Collaborative Project between Take Charge American and the University of Arizona 2009. Retrieved July 10, 2009, <http://fe.arizona.edu/index.php>
- Federal Reserve Bank of Dallas. Building Wealth: A Beginner's Guide to Securing your Financial Future. Retrieved April 1, 2009. <http://dallasfed.org/ca/wealth/index.cfm>
- Field, K. (2006, February 17). Federal Higher-Education Panel Seeks to Focus on 'Big Ideas'. *Chronicle of Higher Education*, 52(24), A31-A31. Retrieved May 25, 2009, from Academic Search Premier database.
- Fox, J., Bartholomae, S., & Lee, J. (Summer 2005). Building the Case for Financial Education. *Journal of Consumer Affairs*, 39(1), 195-214. Retrieved April 1, 2009 from Academic Search Premier Database
- Howlett, E., Kees, J., & Kemp, E. (Summer 2008). The role of self-regulation, future orientation, and financial knowledge in long-term financial decisions. *Journal of Consumer Affairs*, 42, 2. p.223(20). Retrieved February 22, 2009, from General OneFile via Gale: <http://find.galegroup.com.proxybz.lib.montana.edu/ips/start.do?prodId=IPS>
- Kozup, J., & Hogarth, J. (Summer 2008). Financial Literacy, Public Policy, and Consumers' Self-Protection—More Questions, Fewer Answers. *Journal of Consumer Affairs*, pp. 127,129. Retrieved April 1, 2009, doi:10.1111/j.1745-6606.2008.00101.
- Liston, M. I. (1993). *History of Family Economics Research: 1862-1962*. Ames, Iowa: Iowa State University Research Foundation.
- Masuo, D., Kutara, P., Wall, R., & Cheang, M. (2007). Financial Information Project: Assessing the Financial Interest of College Students. *Journal of Family and Consumer Sciences*, 99(3), p. 29—36.
- Montana State University (2008, August 25). Students Advocates for Financial Education (\$SAF). Retrieved June 30, 2009, from <http://www.montana.edu/hhd/programsandprojects.htm>
- National Partners for Financial Empowerment. (2000). Mission: What is the National Partners for Financial Empowerment? <http://www.npfe.org/index2.cfm> (retrieved March 8, 2009).

Norum, P S (May 2008). The role of time preference and credit card usage in compulsive buying behaviour.(Report). *International Journal of Consumer Studies*, 32, 3. p.269(7). Retrieved April 02, 2009, from Academic OneFile via Gale: <http://find.galegroup.com.proxybz.lib.montana.edu/ips/start.do?prodId=IPS>

Shaker, P. (Oct 2001). Literacies for life: to meet the demands of modern life, students need three kinds of literacy – economics, social and emotional and aesthetic. *Educational Leadership*, 59,2. p.26(4). Retrieved April 05, 2009, from General OneFile via Gale: <http://find.galegroup.com.proxybz.lib.montana.edu/ips/start.do?prodId=IPS>

United States Department of the Treasury. Office of Financial Education: Mission. Retrieved March 31, 2009. <http://www.treas.gov/offices/domesticfinance/financial-institution/fin-education/>

Zimmerman, C. C., & Frampton, M. E. (1935). *Family and Society: A Study of the sociology of reconstruction*. New York: Van Nostrand Rienhold.