

Açısından Ele Alınması Ve Uygulama Çalışması

İsmail Melih BAŞ¹, Ali İŞYAR²

¹ İstanbul Arel Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, İstanbul, Türkiye

² Serbest Finansal Danışman, Kocaeli, Türkiye

İletişim Yazarı: melihbas@arel.edu.tr

Konuşmacı: ali.isyar@gmail.com

Sunum/Bildiri Tipi: Sözel/Tam Metin

Özet - Araştırmanın amacı, Türkiye’de tüketici profillerinin finansal ihtiyaçlarının, danışmanlık tercihlerinin ve bireysel finansal planlama danışmanlığına olan algı düzeylerinin belirlenmesidir. Bu amaca yönelik olarak çalışmamızda geliştirilen anket çalışması yapılmıştır. Google Forms platformu kullanılarak online olarak uygulanan anket çalışması, 1.000 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Demografik özellikler, finansal bilgi formu ve bireysel finansal planlama danışmanlığı 5’li likert tipli 17 maddelik ölçeği olmak üzere 50 sorudan ve üç bölümden oluşmuştur. Anketler çeşitli istatistiksel teknikler (betimsel analiz, faktör analizi, hipotez testleri gibi) kullanılarak analiz edilmiştir. Anket çalışmasından elde edilen bulgular, tüketicilerin bireysel finansal planlama danışmanları ile çalışma ihtiyacını ortaya koymuştur. Tüketicilerin bireysel finansal danışmanlık tercihlerinin modüler danışmanlık yaklaşımından ziyade kapsamlı bir yaklaşım tercih ettiklerini göstermiştir. Tüketicilerin bireysel finansal planlamaya olan algılarının ise orta düzeyin üzerinde olduğu saptanarak pozitif eğilimde olduklarını göstermiştir. Araştırmanın diğer amacı ise, tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının FÜTZ analiz yöntemi ile değerlendirilmesi sonucunda içsel ve dışsal faktörlerden meydana gelen olumsuzlukların çözümü konusunda önerilerde bulunmaktır. Nitel araştırma yöntemlerinden doküman incelemesi ve görüşme tekniği kullanılarak gerçekleştirilen FÜTZ analizinin en önemli bulgusu, hem bireysel finans alanı hem de bireysel finansal planlamacılar için ayrıntılı bir mevzuatın ve yasal düzenlemelerin gerekliliği olmuştur.

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

Abstract - The aim of the research is to determine the financial needs, consulting preferences and the levels of perception of personal financial planning consultancy of the consumer profiles in Turkey. A survey developed in our study for this purpose was conducted. The online survey using Google Forms platform was conducted with 1,000 participants. It consisted of 50 questions and three parts: demographic characteristics, a financial information form and a personal financial planning consultancy scale. The survey results were analyzed using various statistical techniques (descriptive analysis, factor analysis, hypothesis testing, etc.). The findings of the survey showed that consumers need to work with a personal financial planner and prefer a comprehensive approach rather than a modular approach to personal financial consultancy services. It was determined that consumers' perceptions of personal financial planning were above the medium level and showed a positive tendency. The other aim of the research was to make suggestions to solve the problems arising from internal and external factors as a result of the evaluation of comprehensive personal financial planning consultancy by the SWOT analysis method. The most important finding of the SWOT analysis, which was conducted by using document analysis and interview technique, was the necessity for detailed legislation and legal regulations for both the field of personal finance and certified financial planners.

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

1. GİRİŞ

Özellikle gelişmiş ülkelerde finansal bir hizmet olarak verilen tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının uzun vadeli tasarrufların ve yatırımların artması noktasında önemi ve değeri giderek artmaktadır[1]. Gelişmekte olan ülke ekonomilerinin de büyüme ve cari açık gibi önemli sorunlarının temelinde yatırım ve tasarruf oranlarının düşüklüğü önemli etkenlerden biri olarak yer almaktadır.

Türkiye’de son yıllarda hem yerli hem de uluslararası fonların Türk finans sektörüne daha fazla dâhil edilmelerini sağlayarak yatırım ve tasarruf oranlarının artırılması hedefiyle Türk finans sektörüne yönelik hükümet projeleri ortaya konmaktadır. Bireysel emeklilik sistemi (BES), İstanbul Finans Merkezi (İFM) ve Finansal Erişim, Finansal Eğitim,

Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planı bu projelerin başında gelmektedir[2].

Dünyada uzun yıllardır var olan hedefe dayalı tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin Türk finans sektöründe finansal tüketicilerin hizmetine sunulma çalışmaları Finansal Planlama Derneği (FPD)’nin kurulması ile başlamıştır.

Bu çalışmada, bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmetinin güçlü yönlerinin, zayıf yönlerinin, fırsat ve tehditlerin ortaya konması için FÜTZ analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda ortaya çıkan hem iç hem de dış faktörlerden meydana gelen olumsuzluklar konusunda önerilerde bulunulmuştur.

Aynı zamanda tüketicilerin finansal ihtiyaçlarının, danışmanlık tercihlerinin ve bireysel finansal planlama

danışmanlığına algı düzeylerinin tespit edilip belirlenmesi amacıyla finansal tüketicilere yönelik olarak anket çalışması yapılmıştır. Ankete göre, tüketicilerin finansal hayatları ile ilgili aldıkları kararlarda onlara yardımcı olan danışmanların gayri resmi danışmanlık olarak adlandırılan sosyal çevreleri ve kendileri oldukları görülmüştür. Tüketicilerin bireysel finansal danışmanlık tercihi ise, her bir finansal hizmet (sigorta, yatırım, emeklilik vb.) için ayrı ayrı danışman ile çalışmak yerine tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığını tercih ettiklerini göstermektedir. Tüketicilerin bireysel finansal planlamaya olan algılarının da orta düzeyin üzerinde çıkması pozitif eğilimde olduklarını göstermesi açısından önemli bulgulardandır.

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

2. YÖNTEM

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

2.1. Nitel Araştırma

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

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

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

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

Bu görüşmeler esnasında herhangi bir kayıt cihazı kullanılmadan notlar tutulmuştur.

2.2. Nicel Araştırma

Tüketicilere, nicel araştırma yöntemlerinden olan anket çalışması uygulanmıştır.

Anket soruları online olarak Google Formlar aracılığı ile soru formatı haline getirilerek katılımcılara elektronik ortamda sosyal medya yolu ile iletilmiştir.

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

- 1. Bölüm: Demografik Özellikler (9)
- 2. Bölüm: Finansal Hayata İlişkin Bilgiler (24)
- 3. Bölüm: 5’li Likert Tipi Ölçek (17)

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

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

3. FÜTZ ANALİZİ VE BULGULAR

FÜTZ analizi, incelenen sektörün, tekniğin, sürecin veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemede ve dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditleri saptamakta kullanılmaktadır. Günümüzde de bu aracın güncelliğini yitirmediği görülmektedir[3].

FÜTZ analizinin temel amacı; herhangi bir konu için karar verme aşamasında güçlü veya zayıf, avantajlı veya dezavantajlı noktaların bir arada değerlendirilmesini sağlamaktır. FÜTZ analizinin amacına uygun olarak, güçlü yönleri ortaya çıkarırken zayıf tarafları da düzeltmek için gereken durumları tanımlamaktadır. Ek olarak oluşabilecek tehditler ve yaratılabilecek fırsatlar da ayrıntılı bir şekilde belirlenip bu çerçevede ele alınmasına imkân tanır[4].

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

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

FÜTZ Analizi kapsamındaki içsel ve dışsal etkenler; literatür taraması, konu ile ilgili yerli ve yabancı doküman incelemesi ve yöntem bölümünde bahsedildiği üzere FPD

yönetim ve üyelerinden oluşan dört uzman kişi ile farklı zamanlarda ve ayrı ayrı randevu talep edilerek yüz yüze görüşmeler doğrultusunda şekillenmiştir. Bu bölümde Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Mesleğinin FÜTZ Analizi başlığı altında, bütünsel görünüm açısından maddeler halinde ve tablo şeklinde güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditlere yer verilmiştir.

Tablo 1. Güçlü Yönleri, Zayıf Yönler, Fırsatları ve Tehditleri

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
<ul style="list-style-type: none">❖ Bütünsel yaklaşım❖ Tasarruf ve maliyet avantajı❖ Risk ve getiriye etkin şekilde yönetme❖ Müşterilerin ve uzmanların kurumuna bağlılığı❖ Sektöre yeni gelir kaynağı❖ Bireyler için yeni kariyer fırsatı ile mesleğin öncüsü olma, kurumlar içinse yeni gelişen mesleğin ilklerinden olma şansı❖ Dünyaca tanınan bir unvana sahip olma❖ Kurumlara yeni bir hizmet kolu olarak yeni gelir yaratması❖ Şirket performansı ve karlılığına olumlu katkı	<ul style="list-style-type: none">❖ Mesleğin bilinmemesi❖ Sektörün ikna edilmesinin zor olması❖ Birkaç meslek uzmanının etik kurulların dışına çıkması ile yaşanabilecek olumsuzluk
FIRSATLAR	TEHDİTLER
<ul style="list-style-type: none">❖ Nüfusun demografik yapısı ve genç nüfus❖ Yüksek büyüme oranı❖ Yatırım iştahı❖ Bireysel emeklilik sistemi❖ İstanbul Finans Merkezi❖ Devlet teşvikleri❖ Bağımsız finansal danışmanlık❖ Yeni finansal ürünler❖ Finansal planlama eğitimi ve lisanslama	<ul style="list-style-type: none">❖ Düşük tasarruf oranı❖ Yüksek enflasyon ve faiz❖ Kayıt dışı ekonomi❖ Mevduat ağırlıklı portföy❖ Düzenleme ve yasal riskler❖ Küresel riskler❖ Jeopolitik riskler❖ Düşük finansal okuryazarlık

3.1.Tartışma ve Öneriler

FÜTZ Analiz kapsamında gerçekleştirilen araştırma, finansın üç kesimi olan kamu, firmalar ve bireyler açısından ele alınmıştır. Araştırmaların bulguları, CFP'lerin hem finansal kurumlara hem de bireylerin finansal hayatına olumlu etkiler sağladığını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda mesleğin finansal planlama, finansal okuryazarlık, tasarruflar, yatırımlar veya emeklilik gibi konularda devletlerin ekonomi politikalarıyla uyumlu olması mesleğin gelişiminin açısından da önem arz etmektedir.

Firmalar açısından, finansal sektörler içerisinde aktif CFP çalışanları olan ülkelerde gerçekleştirilen en ciddi araştırma FPSB tarafından yapılmıştır. 12 ülkede, 92 finansal kurum (bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik şirketleri, aracı kurumlar vs) ile yapılan bir anket çalışmasında [5], finansal kurumların, CFP unvanına sahip çalışan istihdam ettikten sonraki değişiklikler araştırılmıştır. Finansal kurumlara etkileri açısından bu araştırmanın sonuçları; müşterileri sadakati, iş çeşitliliği, müşterilerinin memnuniyet artışı, finansal planlamacının yaptığı işlerden daha fazla kar elde etmek ve karlarının artması gibi pek çok olumlu etkinin sağlandığını göstermektedir. Türkiye'de de bu etkilerin görülmesi öngörülebilir.

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

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

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

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

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

Birleşmiş milletler tarafından yapılan dünya nüfusunun gelecek projeksiyonları, 2017 de her 8 kişiden 1'i 60 yaş üstündeyken 2050'de her 5 kişiden 1'i 60 yaş üstünde olacağını göstermektedir[6]. Türkiye'de de TÜİK çalışmaları Türkiye nüfusunun artış hızının yavaşladığını ve nüfusunun yaşlandığını göstermektedir[7].

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

2017 yılında Deloitte tarafından yayımlanan Y Kuşağı ve Finansal Planlamanın Geleceği adlı makalede, finansal danışmanlık firmalarının Y kuşağını hem müşteri olarak hem de çalışan olarak hedef alması ele alınmaktadır. Dolayısı ile meslek açısından genç nüfusta fırsat olarak görülmektedir[9].

İ.Melih Baş CFP'e kimin gereksinmesi olduğu sorusunu sorduğu yazısında şu yanıtı veriyor: 'Finansçı olmayan herkesin, yani hedef kitle çok geniş! Çünkü insanlar borçsuz ya da borcunu ödeyebildiği, acil durumlar için parasının olduğu, evinin olduğu, emekli yaşamını planlayabildiği, kendi yağıyla kavrulabildiği, çok yakınlarına destek olabildiği ve yatırımlarını yönetebildiği bir yaşam istiyorlar. Borçları nedeniyle intihar eden yurttaşlara ilişkin haberleri medyada siz de görüyorsunuzdur'[10]. Nitekim Kasım 2019'da İstanbul Fatih'te 4 kardeşin siyanürlü intiharı karşısında psikiyatrist Cemal Dindar 'Toplumsal çözümlerde en etkili unsurlardan biri ekonomik zorluklardır' diyor[11].

Bireysel finansal planlama danışmanlığı mesleğinin güçlü yönleri ve fırsatları olduğu gibi, zayıf yönleri ve tehditleri de bulunmaktadır. Mesleğin içsel faktörlerden meydana gelen zayıf yönleri üç başlık altında toplanmıştır. Mesleğin, hem hedef kitlesi olan tüketiciler hem de kurumlar tarafından bilinmemesi, sektörün bu hizmeti vermesi konusunda ikna edilmesinin zor olması ve birkaç meslek uzmanının etik kurulların dışına çıkması ile yaşanabilecek olumsuzluklar olarak görülmektedir.

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

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

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

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

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

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

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

Kamuoyunda ve düzenleyiciler nezdinde bireysel finansal planlama tanıtılmalıdır.

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

4. ANKET VE BULGULAR

4.1. Katılımcı Profili

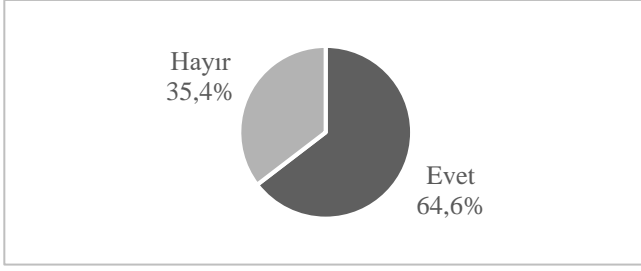
Örneklem grubu İstanbul il sınırları içerisinde ikamet eden, yerli, reşit olan her türlü demografik özelliğe sahip ve henüz bireysel finansal danışmanlık hizmetini almayan kişilerden oluşmaktadır. 18 yaş altı bireyler çalışmanın örnekleme dâhil edilmemiştir.

Araştırmaya katılan katılımcıların;

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

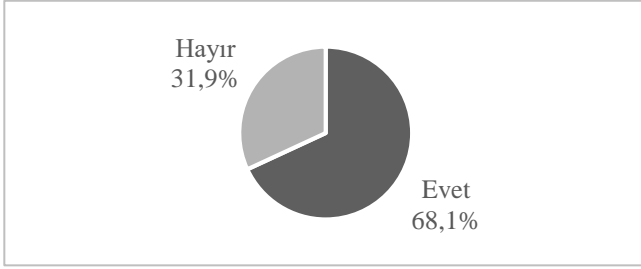
4.2. Katılımcıların Finansal Bilgilerine Ait Bulgular

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



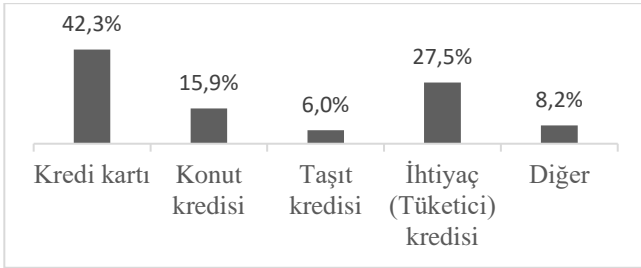
Şekil 1. Bütçe Yapıyor Musunuz?

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



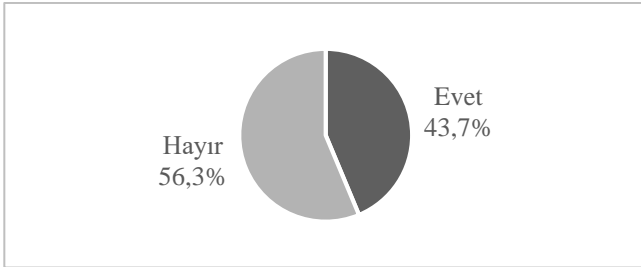
Şekil 2. Borcunuz Var Mı?

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



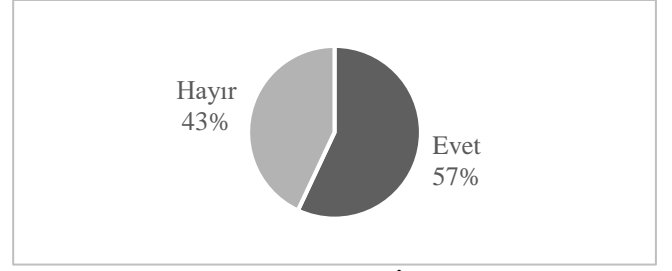
Şekil 3. Hangi Tür Borcunuz veya Borçlarınız Var? **

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



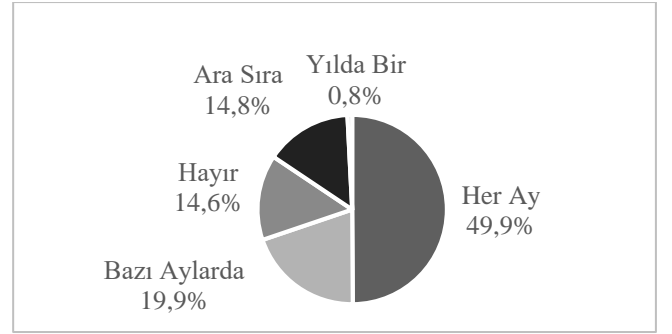
Şekil 4. 18 Yaşından Küçük Çocuğunuz/Çocuklarınız Var Mı?

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



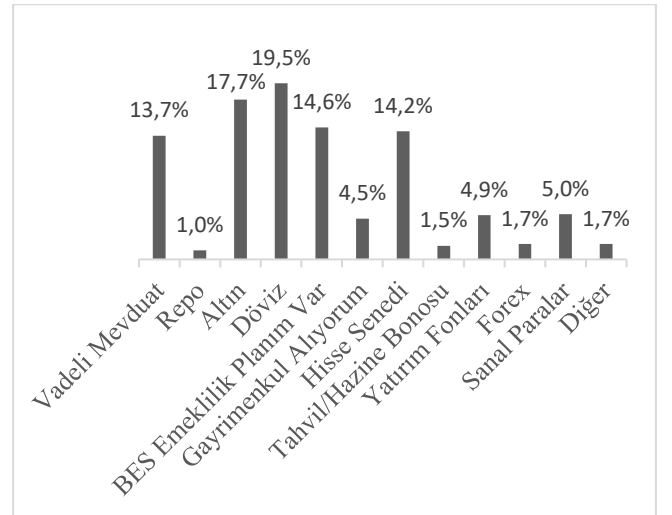
Şekil 5. Çocuklarınızın Eğitimi İçin Birikim Yapıyor Musunuz?*

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



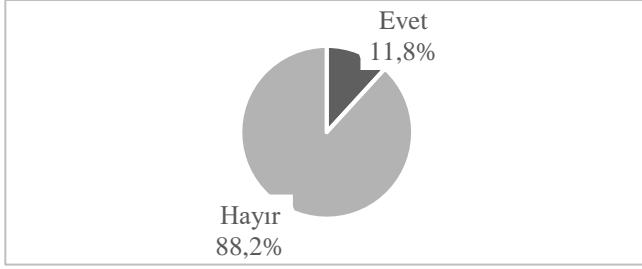
Şekil 6. Tasarruf Alışkanlığınız Var Mı?

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



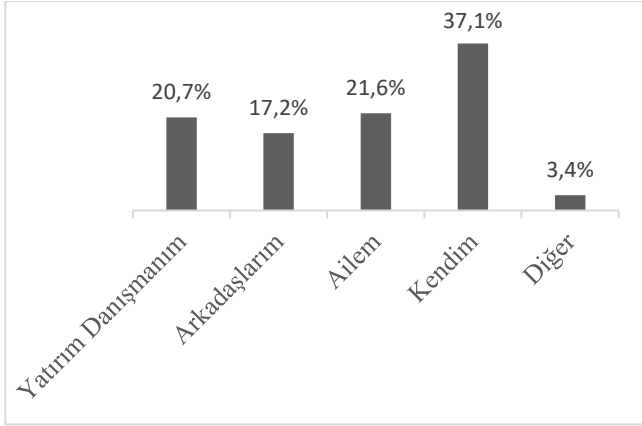
Şekil 7. Tasarruflarınızı Nasıl Değerlendiriyorsunuz? **

Katılımcıların tasarruf değerlendirme konusunda yardımcıının olması durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %88,2'sinin hayır, %11,8'inin evet olduğu belirlenmiştir.



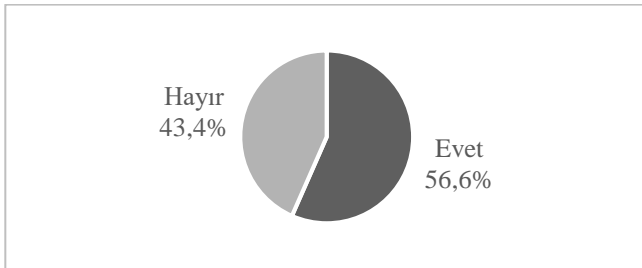
Şekil 8. Tasarruflarınızı Değerlendirmeniz Konusunda Size Yardımcı Olan Bir Danışmanınız Var Mı?

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



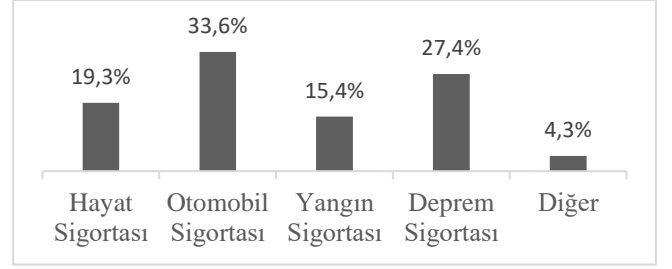
Şekil 9. Tasarruflarınız Değerlendirme Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Kimdir?*

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



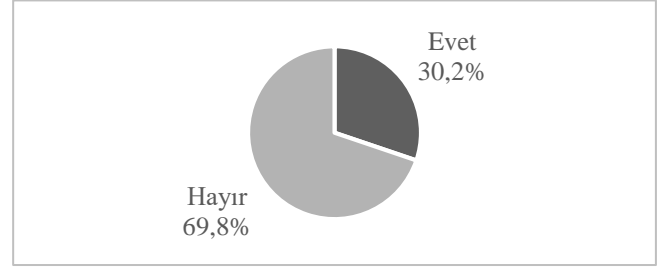
Şekil 10. Hayatınız ve Mallarınız Üzerindeki Risklerden Korunmak İçin Sigorta Yaptırıyor Musunuz?

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



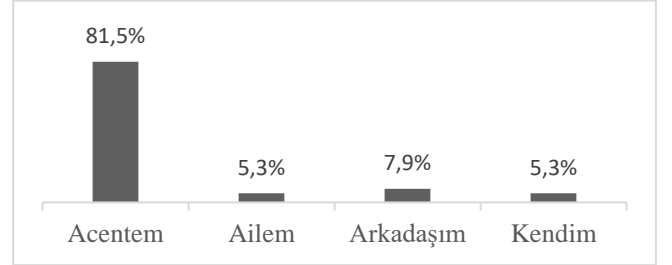
Şekil 11. Risklerden Korunmak İçin Hangi Tür Sigorta veya Sigortaları Yaptırıyorunuz?*

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



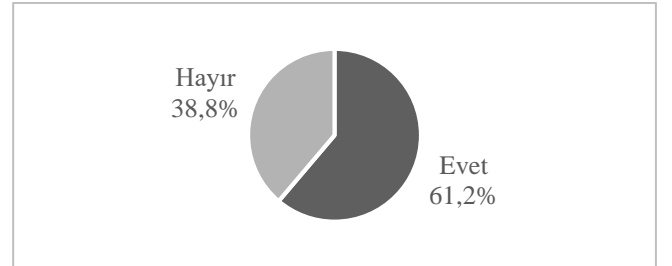
Şekil 12. Sigorta Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Var Mı?

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



Şekil 13. Sigorta Konusunda Size Yardımcı Olan Danışman Hangisidir?*

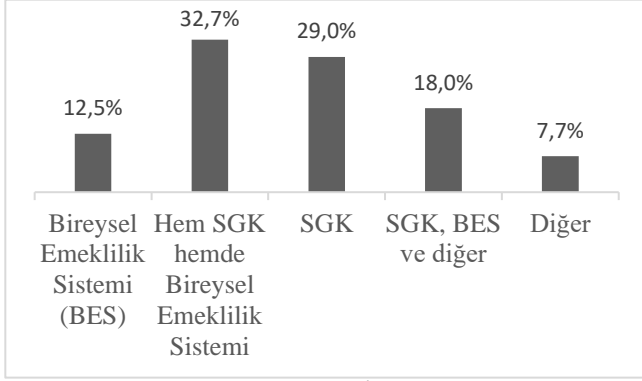
Katılımcıların emeklilik için birikim yapma durumuna göre dağılımları incelendiğinde, %61,2'sinin evet, %38,8'inin hayır olduğu belirlenmiştir.



Şekil 14. Emeklilik Hayatınız İçin Birikim Yapıyor Musunuz?

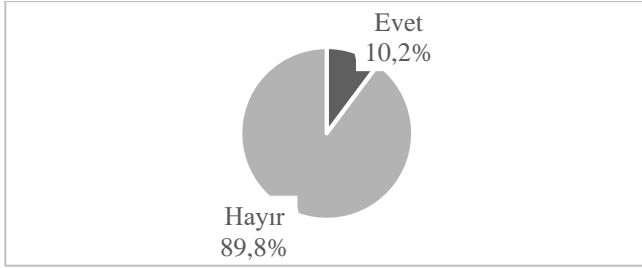
Katılımcıların emeklilikte birikim olanaklarını kullanma türüne göre dağılımları incelendiğinde, %29,0'ının SGK, %12,5'inin BES, %32,7'sinin hem SGK hem de BES, %18'inin SGK, BES ve Diğer seçenekler ile birikim yaptığı ve

%7,7'sinin sadece diğer olanaklarla emeklilikte birikim yaptığı belirlenmiştir.



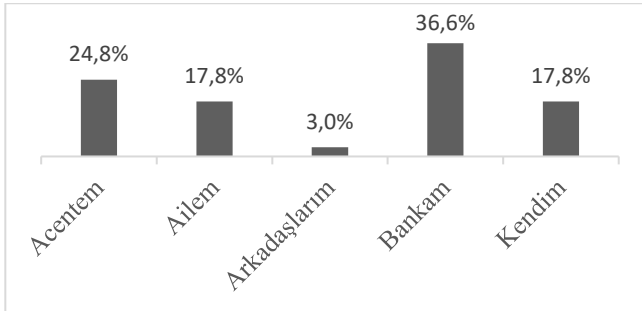
Şekil 15. Emeklilik Hayatınız İçin Hangi Tür Birikim Olanaklarını Kullanıyorsunuz?*

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



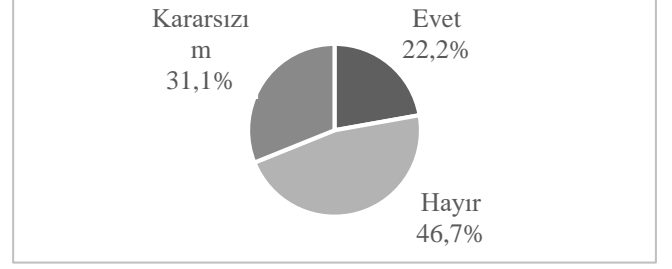
Şekil 16. Emeklilik Hayatınızın Planlanmasında Size Yardımcı Olan Danışmanınız Var Mı?

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



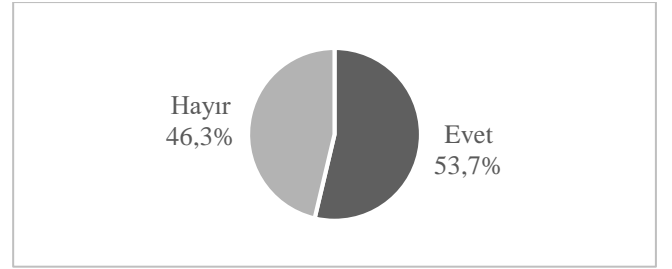
Şekil 17. Emeklilik Hayatınızın Planlanmasında Size Yardımcı Olan Danışmanınız Kimdir?*

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



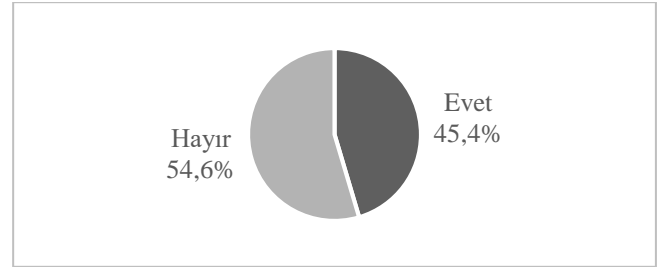
Şekil 18. Emeklilik Planınızın Rahat Bir Emeklilik Hayatı İçin Yeterli Olacağını Düşünüyor Musunuz?

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



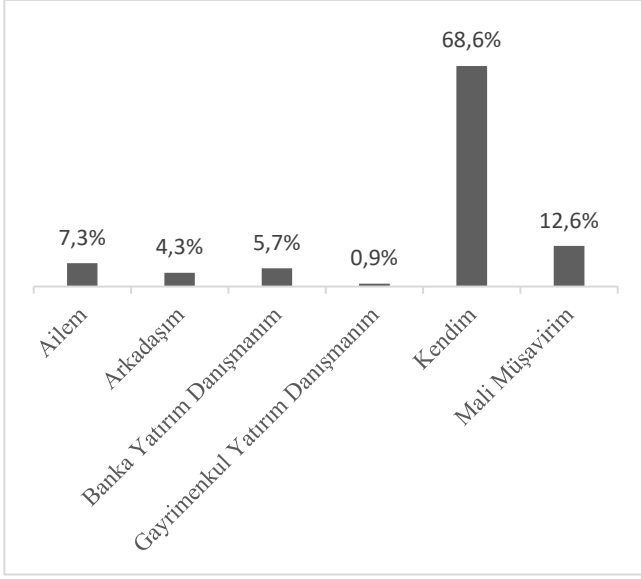
Şekil 19. Menkul ve Gayrimenkul Yatırımlarınız Gibi Finansal Kararlarınızı Alırken Ödeyeceğiniz Vergileri Dikkate Alıp Planlama Yapıyor Musunuz?

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



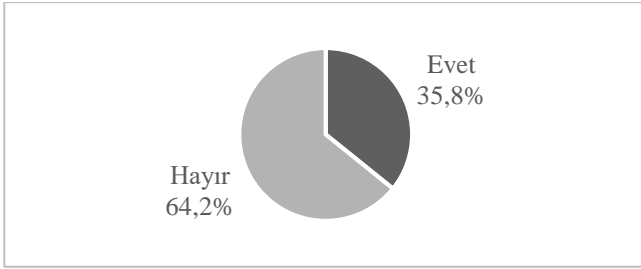
Şekil 20. Vergiye Tabi Olan Yatırımlarınız Var Mı?

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



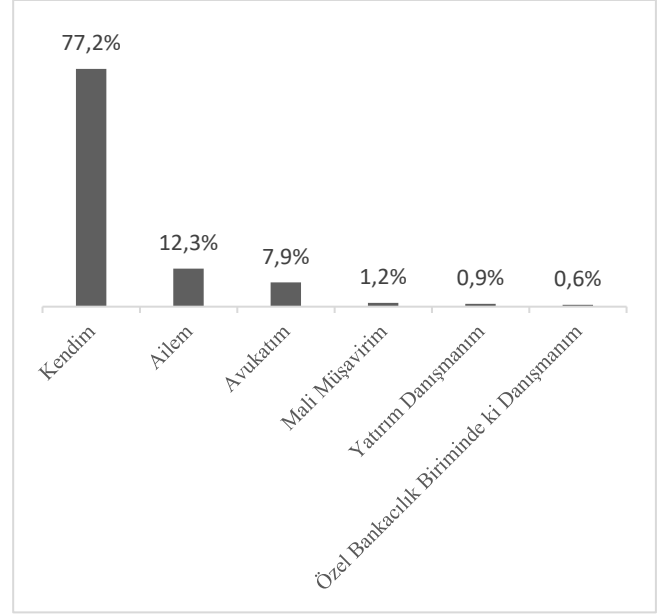
Şekil 21. Vergiye Tabi Olan Yatırımlarınızda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Aşağıdakilerden Hangisidir?*

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



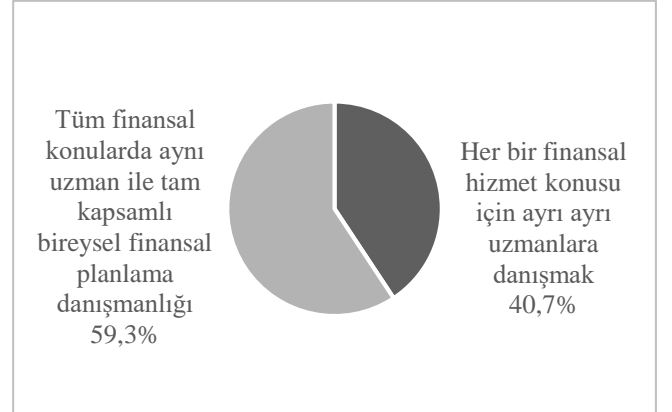
Şekil 22. Miras Planlamanız Var Mı?

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



Şekil 23. Miras Planlamanız Konusunda Size Yardımcı Olan Danışmanınız Aşağıdakilerden Hangisidir?*

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



Şekil 24. İhtiyacınız Olan Tüm Finansal Hizmetleri Düşündüğünüzde Tercih Edeceğiniz Danışmanlık Şekli Hangisi Olur?

Katılımcıların demografik özelliklerine göre danışmanlık tercihlerinin ayrıntılı olarak görülmesini sağlayan çapraz tablo analizinde dikkat çeken en önemli bulgu, demografik özelliklere ait tüm değişkenlerin her grubunda (örneğin; öğrenim durumlarının tümü, yaş gruplarının tümü) çoğunluğun tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığının tercih edilmiş olmasıdır.

Tablo 2. Tercih Edilen Danışmanlık Türü ile Demografik Özelliklerin Çapraz Tablo Analizi

Tercih Edilen Danışmanlık Türü*Demografik Özellikler		Tercih Edilen Danışmanlık Türü		
		Her Bir Finansal Hizmet Konusu İçin Ayrı Ayrı Uzmanlara Danışmak	Tüm Finansal Konular İçin Aynı Uzman ile Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı	
Cinsiyet	Erkek	n	351	450
		%	86,2	75,9
	Kadın	n	56	143
		%	13,8	24,1
Yaş	18-35 yaş	n	235	330
		%	57,7	55,6
	36-50 yaş	n	147	220
		%	36,1	37,1
	51 yaş ve üzeri	n	25	43
		%	6,1	7,3
Eğitim	Lise Ve Altı	n	29	43
		%	7,1	7,3
	Üniversite	n	285	403
		%	70	68
	Yüksek Lisans/Doktora	n	93	147
		%	22,9	24,8
Medeni Durum	Evli	n	234	351
		%	57,5	59,2
	Bekâr	n	173	242
		%	42,5	40,8
Çalışma Durumu	Çalışıyor	n	284	461
		%	69,8	77,7
	Çalışmıyor	n	123	132
		%	30,2	22,3
Emeklilik Durumu	Emekli	n	24	37
		%	5,9	6,2
	Emekli Değil	n	383	556
		%	94,1	93,8
Mülkiyet Durumu	Kendi Evimiz	n	225	316
		%	55,3	53,3
	Kira	n	162	253
		%	39,8	42,7
	Diğer	n	20	24
		%	4,9	4
Gelir Durumu	2000 TL ve Altı	n	82	105
		%	20,1	17,7
	2001-5000 TL	n	139	214
		%	34,2	36,1
	5001-10000 TL	n	121	188
		%	29,7	31,7
	10001 TL ve Üstü	n	65	86
		%	16	14,5
Finansal Eğitim	Evet	n	140	310
		%	31,1	68,9
	Hayır	n	267	283
		%	48,5	51,5

4.3. Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğine Ait Bulgular

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

Madde-toplam korelasyon değeri 0,30'un altında olan maddelerin madde ölçme gücünün zayıf olması ya da yeterince güçlü olmaması, ölçekle ölçülmesi beklenen yapıya ait düzeyin saptanmasında yeterince katkı sağlamayacakları düşüncesiyle [12] diğer analizlere devam edebilmek için öncelikle ölçekte 5 maddenin çıkarılmasının uygun olacağına karar verilmiştir.

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

Bu aşamadan sonra maddelerin toplam ölçekle arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu bağlamda $r > 0,30$ düzeyindeki ilişkiler veri setinin faktör analizine uygunluğuna işaret etmektedir. Geriye kalan ölçek maddeleri ile toplam ölçek arasındaki ilişkinin tamamının söz konusu ölçütü karşıladığı görülmektedir.

Maddelerle toplam ölçek arasındaki ilişkiler 0,419-0,785 arasında olduğu ve tüm maddeler için ilişkilerin istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,01$). Bu bulgular

ölçekteki maddelerin toplam puan ile ilişkisinin yüksek olduğunu ve maddelerde tutarlılık açısından problem olmadığını göstermiştir.

Veri setinin faktör analizine uygunluğuna karar vermek amacıyla KMO değeri, Bartlett Küresellik testi ve değişkenler arasındaki ilişkiler esas alınmıştır[13]. KMO değerinin 0,60'tan yüksek olması veriler üzerinden faktör analizi yapılabileceğini göstermektedir[14].

KMO değeri 0,891 ($> 0,60$) ve Bartlett küresellik testi $p < 0,01$ önem düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu bulgular örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğu ve verilerin çok değişkenli normal dağılımdan elde edildiğini göstermektedir[15].

Sonraki süreç olan Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)'da faktör çıkarımı için Temel Bileşenler Analizi kullanılmış, faktörlerin nasıl döndürüleceğinin belirlenmesi için de dikey döndürme yöntemlerinden olan varimax dik döndürme yöntemi tercih edilmiştir. Ölçekteki maddelerin kalması ya da kalmaması durumuna karar vermede faktör yük değerlerinin 0,45 veya daha üzeri bir değer olması ölçüt olarak alınmıştır[16]. Bununla birlikte maddelerin tek bir faktör altında yük değeri taşıma özelliği de dikkate alınmıştır. 12 maddelik ölçekte faktör analizi sonucu toplam varyansın %44,44'ünü açıklayan, öz değeri 1'den büyük ve 1 faktörlü bir yapı ortaya çıktığı görülmüştür. Tek faktörlü yapıda çıktığından döndürme işleminin yapılmasına gerek olmadığı belirlenmiştir.

Ölçeğin tek faktörlü yapıca olmasından dolayı ilgili faktöre ölçeğin adı olan "Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı" adı verilmiştir.

Tablo 3. Katılımcıların Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı Ölçeğine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

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

Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı = 3,08

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

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

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

p<0,01*

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

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

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

Tablo 5. Katılımcıların Medeni Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

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

p<0,01*

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

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

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

Tablo 6. Katılımcıların Çalışma Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

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

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

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

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

Tablo 7. Katılımcıların Emeklilik Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

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

p<0,05*

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

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

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

Tablo 8. Katılımcıların Yaşlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

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

$p<0,01^*$

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

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

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

Tablo 9. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

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

$p<0,01^*$

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

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

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında ($F=4,585$; $p<0,01$) eğitim durumlarına göre $p<0,01$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H₁ kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için LSD testinin sonuçları incelenmiştir. LSD sonuçları incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında üniversite ve yüksek lisans/doktora arasındaki fark önemlidir. Eğitim durumu üniversite ($\bar{X}=3,12$) olan katılımcıların algıları yüksek lisans/doktora ($\bar{X}=2,95$) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 10. Katılımcıların Mülkiyet Durumuna Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

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

$p<0,01^*$

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

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

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında mülkiyet durumuna göre $p < 0.05$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermemektedir. Bu durumda H_1 reddedilmiştir.

Tablo 11. Katılımcıların Gelir Durumlarına Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

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

$p < 0,01^*$

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

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

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısına ilişkin tek yönlü varyans analizi algılarında ($F=11,231$; $p < 0,01$) gelir durumlarına göre $p < 0,01$ düzeyinde anlamlı farklılık göstermektedir. Bu durumda H_1 kabul edilmiştir. Bu farkın kaynağının belirlenmesi için LSD testinin sonuçları incelenmiştir. LSD sonuçları incelendiğinde bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 2000 TL ve altı, 2001-5000 TL, 5001-10000 TL, 10001 TL ve üstü arasındaki fark önemlidir. Gelir durumu 5001-10000 TL ($\bar{X}=2,95$) olan katılımcıların algıları 2000 TL ve altı ($\bar{X}=3,30$), 2001-5000 TL ($\bar{X}=3,17$) olanlara göre daha düşük, 10001 TL ve üstü ($\bar{X}=2,90$) olanlara göre daha yüksektir.

Tablo 12. Katılımcıların Finansal Eğitim Alma Durumuna Göre Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısına İlişkin t-Testi Sonuçları

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

** $p < 0,01$

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

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

Katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı, Finansal Eğitim Alma değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan bağımsız örneklem t-testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlendiğinden ($t=41,993$; $sd= 998$; $p=0,000$; $p < 0,01$) H_1 hipotezi kabul edilmiştir. Finansal eğitim alan katılımcıların ($\bar{x}=3,80$), bireysel finansal planlama danışmanlığına olan ilgi düzeyleri finansal eğitim almayanlara ($\bar{x}=2,50$) göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

4.4. Tartışma

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

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

Çalışmada katılımcıların finansal bilgilerine ait bulgularda, katılımcıların büyük bölümünün (%65) bütçe yaptığını ve ölçekte yer alan “ne kadar harcama yapmam gerektiğini bilmiyorum ve öğrenmeye ihtiyacım var” ifadesine yine %65

düzeyinde katılmadıklarını belirtmelerinden anlaşılacağı üzere bu konuda kendilerini başarılı gördükleri çıkarımında bulunulabilir.

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

- Katılımcıların %68’i borçlu durumda ve bu borçların çeşitliliğine bakıldığında en yüksek oranda %42 ile kredi kartı borcu, daha sonra %28 ile ihtiyaç kredisi gelmektedir.
- Tasarruf etme alışkanlığı konusunda katılımcıların yarısı her ay tasarruf ettiğini belirtirken, %15 hiç tasarruf etmemekte ve geri kalan %35’lik kesim bazı aylarda, ara

sıra ve yılda bir olarak dağılım göstermiştir. Tasarruf ettiğiniz belirden katılımcıların tasarruflarını yüksekten düşüğe doğru yakın yüzdeler ile döviz, altın, BES ve vadeli mevduatta değerlendirdikleri görülmektedir. Tasarruf araçları değerlendirme konusunda buradaki en önemli husus %5 oranında sanal paralara olan ilgi olarak göze çarpmıştır. Katılımcıların tasarruflarını değerlendirmede kararlarını kendileri ve aileleri ile verdiklerini belirtmişlerdir. Sonuç olarak, ülkemizin en önemli sorunlarından olan tasarruf oranları açısından da bireylerin %50 oranında her ay tasarruf alışkanlığının olmaması oldukça çarpıcıdır ve önemlidir.

- Bireylerin finansal anlamda gelecek hedeflerine ulaşmaları için yine bütçe ile bağlantılı olarak eğitim, emeklilik vb. tasarruf ve yatırım planlamasına ihtiyacı elzemdir. Katılımcıların neredeyse yarısının (%44) 18 yaşının altında çocuk veya çocuklarının olmasına rağmen, çocukları olan bu katılımcıların yine neredeyse yarısı (%43) çocuklarının eğitimi için birikim yapmamaktadır.
- Bireylerin gelecek hedefleri arasında belki de en önemli yere sahip olan finansal hedef, emeklilik döneminde finansal anlamda rahat ve refah seviyesinin yüksek olması isteğidir. Bireyin ve ailesinin geleceğini şekillendirecek olan emeklilik planı için katılımcıların %90'ının emeklilik konusunda danışmanı yok. Katılımcılara emeklilik planlarının emeklilik hayatları için yeterli olup olmadığı sorulduğunda ise yetersiz olduğunu düşünenler kararsızlarla birlikte %78 oranındadır. Dolayısı ile emeklilik hayatı için çok ciddi bir karamsarlık söz konusudur. Hem bireyler hem de ülke ekonomisi açısından diğer bir önemli olumsuzluk, emeklilikleri için henüz birikim yapmaya başlamayanların oranının %40 olmasıdır. Kamunun destek ve teşvikleri ile yavaş yavaş BES farkındalığının arttığını göstermesi açısından kısmen olumlu olan durum ise, %60 birikim yapan kesimin %33 oranında hem SGK hem de BES ile birikim yapmalarıdır. Fakat emeklilik birikimi konusunda ikinci sırada yer alan yalnızca SGK birikimi yapanların %29 olması da hala alınacak çok yolun olduğunu göstermektedir.
- Birey ve ailelerinin hayatın içinde olan kaza, yangın, deprem, ani ölüm, sakatlık, işsizlik gibi finansal olarak olumsuz etkilecekleri pek çok risk unsurları vardır. Bu risklerden korunmak veya minimize etmek için sigorta araçlarının yardımı ile risk yönetimi ve planlaması oldukça önemlidir. Katılımcıların bu tip risklere karşı sigortalı olma oranı %57'dir ve bu kişiler arasında en yüksek talebin %34 ile araç sigortası daha sonra deprem sigortası olduğu görülmektedir. Katılımcıların sigorta konusunda danışmanlarının %82 oranında acenteleri olduğu görülmektedir. Bu da bireylerin hayatına uygun risk planlamasının olmadığını, yalnızca standart veya zorunlu sigorta araçlarına sahip oluklarını göstermektedir. Katılımcıların yine neredeyse yarısının risklere karşı hiçbir koruyama sahip olmaması da finansal planlama açısından ciddi bir olumsuzluktur.
- Katılımcıların %54'ünün vergiye tabi varlık, birikim veya yatırımlarını kapsayan, yaşamı boyunca ve ölümünden sonrası için vergi planlaması sahip olduğunu belirterek, yardımcıların veya danışmanlarının %70 oranında kendilerinin olduğunu belirtmişlerdir. Yine bireylerin mirasçıları için miras planlaması olduğunu belirten %36 katılımcının %77'sinin yardımcıları veya danışmanının kendisi olduğunu belirtmişlerdir. Bu da aslında bireylerin

ciddi/kapsamlı bir vergi ve miras planlamalarının olmadığını göstermektedir.

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

Özyüksel ve Günay (2019) tarafından gerçekleştirilen Türkiye'de Emeklilik Hazırlığı Ve Bireysel Finansal Planlama İhtiyacı başlıklı makalesinde yargısal örnekleme yöntemi ile bir anket çalışması yapılmıştır[17]. Elde edilen sonuçlar, Türkiye'de yüksek derecede eğitilmiş ve Türkiye'de emeklilik konusunda en bilgili olanların bile, özellikle emeklilik dönemi için aldıkları ve uyguladıkları tasarruf ve yatırım kararları için Bireysel Finansal Planlama Danışmanı ile çalışma ihtiyacının olduğunu göstermektedir. Emeklilik odaklı gerçekleştirilen söz konusu araştırma ile finansal planlamanın tüm alanlarını kapsayan bu çalışmada yer alan araştırma sonuçları, tüketicilerin Bireysel Finansal Planlama Danışmanı ile çalışma ihtiyacının olduğunu göstermesi açısından birbirini destekler niteliktedir.

Türkiye'de şu anda dek bu hizmetlerin her biri için koordinasyon ve planlamayı müşterilerin kendilerinin sağladığı sigortacı, yatırım uzmanı, emeklilik danışmanı vb. alanında uzman profesyoneller bulunmaktaydı. Fakat tüm bu finansal hizmetleri takım çalışması ile bütünsel olarak planlayan ve koordine eden bağımsız veya bir kurum çatısı altında çalışan sertifikalı profesyoneller yoktu. Yakında eğitim ve sınavlarını başarı ile tamamlayan sertifikalı bireysel finansal planlama uzmanlarının (CFP) Türk finans sistemi içerisinde yer alacak olması, tüketicilerin bu hizmeti tercih edip etmeyeceği sorusunun cevabını aramayı gerektirmiştir.

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

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

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

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

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

Yine aynı şekilde çalışma durumu istatistiksel olarak %99 güven seviyesinde anlamlı bulunmuştur ve her iki danışmanlık tercihinde de büyük çoğunluğun çalışanlar olduğu görülmüştür.

CFP Kurulu tarafından 1012 online katılımcı ile gerçekleştirilen ABD tüketicilerini temsil eden Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi'nin bulgularına göre[18], tüketicilerin finansal danışmanlık hizmeti alma konusundaki tercihleri %30 oranında sadece bir alanda uzmanlaşmış danışmanlar iken katılımcıların %70'i tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti almayı tercih ettiğini ortaya koymaktadır. Türk tüketicilerinin henüz bu finansal hizmet ile tanışmamış olmalarına rağmen, bu araştırmanın sonuçları da Türk tüketicilerinin yüksek oranda (%59) tam kapsamlı bireysel finansal planlama danışmanlığı hizmeti almayı tercih ettiğini ortaya koymaktadır.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 2000 TL ve altı, 2001-5000 TL, 5001-10000 TL, 10001 TL ve üstü arasındaki fark önemlidir. Gelir durumu 5001-10000 TL ($\bar{X}=2,95$) olan katılımcıların algıları 2000 TL ve altı ($\bar{X}=3,30$), 2001-5000 TL ($\bar{X}=3,17$) olanlara göre daha düşük, 10001 TL ve üstü ($\bar{X}=2,90$) olanlara göre daha yüksektir. Gelir durumu 5001 TL ve altında olan katılımcıların bireysel finansal planlama danışmanlığına olan algılarının ortalamasının da üzerinde olması, gelir durumu yüksek olan kesime göre sertifikalı profesyonellere daha fazla ihtiyaçları olduklarının farkında olduklarını göstermesi açısından önemlidir. Bu durum mesleğin hizmet bedeli ödeme konusunda yalnızca yüksek gelirli bireylere değil, toplumun gelir durumuna göre her kesimine hitap edeceğini göstermesi açısından önemlidir.

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

5. SONUÇ

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

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

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

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

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

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

dolayı ilgili faktöre ölçeğin adı olan “Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığı Algısı” adı verilmiştir.

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

Cinsiyeti kadın olan katılımcıların erkeklere göre bireysel finansal planlamaya algıları daha fazladır. Bireysel finansal planlama danışmanlığı algısı medeni duruma göre bakıldığında bekâr olan katılımcıların evli olanlara göre algıları daha yüksektir. Emeklilik durumu göz önüne alındığında, henüz emekli olmayan katılımcıların emekli olanlara göre algılarının daha fazla olduğu görülmüştür. Bireysel finansal planlama danışmanlığı algılarında 18-35 yaş, 36-50 yaş, 51 yaş ve üzeri arasındaki fark önemlidir. Yaşı 18-35 yaş olan katılımcıların algıları 36-50 yaş ve 51 yaş ve üzeri olanlara göre daha yüksektir. Eğitim durumu üniversite olan katılımcıların algıları yüksek lisans/doktora olanlara göre daha yüksek bulunmuştur. Gelir durumu 5001-10000 TL olan katılımcıların algıları 2000 TL ve altı, 2001-5000 TL olanlara göre daha düşük, 10001 TL ve üstü olanlara göre daha yüksektir. Son olarak, ekonomi/finans alanında eğitim alanların almayanlara göre bireysel finansal planlama algılarının daha yüksek olduğu bulunmuştur. Bu sonuçta, alanları/bölgeleri ne olursa olsun finansal olaylar her bireyin hayatının bir parçası olduğu gerçeğinden hareketle, finansal okuryazarlığın önemini bir kez daha ortaya koymaktadır.

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

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

KAYNAKÇA

- [1] Özyüksel, S. (2019). Hedefe Yönelik Tam Kapsamlı Bireysel Finansal Planlama Danışmanlığına olan İhtiyaç ve Türkiye’de Yapılabilirliği. *Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği*, Nisan-Mayıs-Haziran: 28–33.
- [2] Ekren, N., Özyüksel, S., Fitzgerald, P. (2017). Türk Finans Sektörünün Büyümesinde, Bireysel Finansal Planlamanın Önemi: Ekonomiye, Finansal Kuruluşlara, Tüketicilere ve Üniversitelere Katkıları. *Journal of Strategic Research in Social Science*, 3.4: 109–130.
- [3] Cebecioglu, C. (2006). Swot Analizi ve Bir İşletme Üzerine Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*. Kocaeli: T.C. Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- [4] Sabbağ, Ç. (2011). Adıyaman Turizminin Güçlü, Zayıf Yönleri İle Fırsat Ve Tehditlerine İlişkin Turizm İşletme Yöneticilerinin Değerlendirmeleri. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4.7: 206-222.
- [5] FPSB. (2013). Finansal Kurumlarda Finansal Planlamacıların Katkısı Anket Çalışması. <https://www.financialplanning.org.uk/news/2014/02/global-research-demonstrates-value-cfp-certification-financial-services-firms> (24.11.2017).
- [6] UN. (2017). World Population Ageing 2017. Department of Economic and Social Affairs. http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/ageing/WPA2017_Report.pdf (25.09.2018).
- [7] TÜİK. (2013). Nüfus Projeksiyonları, 2013-2075. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=15844> (06.07.2018).
- [8] TÜİK. (2017). Hayat Tabloları, 2014-2016. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24640> (03.10.2018).
- [9] Deloitte. (2017). Millennials and The Future of Financial Planning. [https://www.ibf.org.sg/event/Documents/Millennials and the Future of Financial Planning.pdf](https://www.ibf.org.sg/event/Documents/Millennials%20and%20the%20Future%20of%20Financial%20Planning.pdf) (30.09.2018).
- [10] Baş, İ. M. (2017). Finansal Planlama Uzmanlığı ve Bireysel Finans, <https://www.aydinlik.com.tr/finansal-planlama-uzmanligi-ve-bireysel-finans-melih-bas-kose-yazilari-ekim-2017> (10.11.2018).
- [11] Asker S. (2019). Ekonomik Zorluklar Toplumu Çürütüyor, <https://www.birgun.net/haber/ekonomik-zorluklar-toplumu-curutuyor-275738> (09.11.2019).
- [12] Şencan, H. (2005). *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. 1. Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- [13] Tabachnick, B. G., Fidel, L. S. (2014). *Using Multivariate Statistics*. USA: Pearson Education Limited.
- [14] Büyüköztürk, Ş. (2009). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, Spss Uygulamaları ve Yorum*. 9. Baskı. Ankara: Pegem Yayınları.
- [15] Kan, A. ve Akbaş, A. (2005). Lise Öğrencilerinin Kimya Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1.2: 227-237.
- [16] Büyüköztürk, Ş. (2009). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, Spss Uygulamaları ve Yorum*. 9. Baskı. Ankara: Pegem Yayınları.
- [17] Ozyuksel, S. ve Gunay, U. (2019). Retirement Preparedness In Turkey And The Need For Personal Financial Planning. *Eurasian Journal of Economics and Finance*, 7.1: 15–35
- [18] CFP Kurulu. (2013). Finansal Danışmanlık Tüketici Anketi. https://www.cfp.net/docs/news-events---research-facts-figures/cfp-board-consumer-adviser-survey-orc-research_1-0.pdf (21.03.2019).