



## Türkiye için Bağımsız Lisanslı Finansal Danışmanlık Önerisi

**Mehmet GERZ – Ata Portföy Yönetimi– Genel Müdür / CIO**

Finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olduğu ülkemizde, çoğu kişi, finansal kararlarını bilinçsiz veya kulaktan dolma, yüzeysel bilgilerle almaktadır. Oysa modern toplumda kişilerin ve hane halkının finansal sağlığı, vücut sağlığı kadar önemlidir. Temel finansal okuryazarlık eğitiminin okullarda verilmediği ülkemizde, yatırım danışmanlığı yaygın bir hizmet olmalıdır. Bireylerin ve hanehalkının finansal sağlığının düzelmesi, makro ekonomik krizlerden ve orta gelir tuzağından kurtulmamıza yardımcı olacaktır.

Uzun yıllardır ülkemizde tasarruflar döviz, mevduat ve altın üçgenine sıkışmış; sermaye piyasaları gerçek bir alternatif olamamıştır. Ayrıca son yıllarda birçok kişi ne olduğunu tam anlamadan kripto paralara oyun veya kumar gibi yatırım yapmaktadır. Yatırımcı açısından döviz, mevduat ve altın kolay ürünler; hisse senedi ve fonlar teknik ve seçimi zor ürünlerdir. Yatırım danışmanlığı Türkiye’de sınırlı bir zümreye hitap ettiği için, milyonların sermaye piyasası ve finansal ürünlere ulaşımı önünde ciddi bir “bilgi eksikliği” engeli vardır.

Örneğin 2022 başında detayları belli olmaya başlayan “kur garantili mevduat” içinde opsiyon içeren bir finansal üründür. Mevduat sahibine faiz veya kur farkından yüksek olanı sunduğu için bedava bir opsiyon içermektedir. Ancak bu ürünü normal vatandaşların anlaması hiç de kolay değildir. Hatta ürünü vatandaşa sunmak zorunda olan bankacıların bile zorlandığını söylemek yanlış olmaz. Böyle bir ürünün tüm ülkede talep görebilmesi için vatandaşa bunu izah edecek yatırım danışmanlarına ihtiyaç olduğu açıktır.

Diğer yandan, ülkemiz sermaye piyasalarına yatırımcı ilgisi ve katılımı ağır aksak olsa da artmaktadır. Sayıların milyonlara ulaşması ile yatırım danışmanlığı ihtiyacının genele yayıldığı görülmektedir. 2022 başı itibarı ile bireysel emeklilik sisteminde 7,1 milyon gönüllü katılımcı, otomatik katılım sisteminde 6,2 milyon katılımcı, Borsa İstanbul’da 2,4 milyon hisse senedi

yatırımcısı ve TEFAS’ın yaygınlaşması ile 3,2 milyon fon yatırımcısı bulunmaktadır. Sermaye piyasası ürünü içeren bu yatırımlar, bankada mevduata yatırmak, döviz veya altın almaya göre daha teknik ve zor bir süreçtir. Fon ve hisse seçiminde yatırımcının sağlıklı bilgi ve tavsiye alması, sermaye piyasalarımızın tabana yayılması ve sağlıklı gelişimi için elzemdir.

Gayrimenkul almak veya kiralamak isteyen bir kişi Türkiye’nin her köşesinde emlakçılık hizmetine ulaşabilir. Vergi beyannamesi vermek için her kasabada birkaç yeminli mali müşavir bulunabilir. Ancak kişisel veya aile finansal planlaması, tasarruf veya yatırım konusunda yatırım danışmanlığı özel bankacılıkta veya aracı kurumlarda parası olan sınırlı sayıda nispeten varlıklı müşteriye hitap eder. Oysa finansal danışmanlığa asıl ihtiyacı olan orta ve düşük gelir grubundaki milyonlardır.

Gelişmiş ülkelerde bağımsız yatırım danışmanlığı yaygın bir müessesedir. ABD’de yatırım danışmanlığı 1940’da kanunla düzenlenmiş, değişen ihtiyaçlara göre 1987, 1996 ve 2010 yıllarında geliştirilmiştir. Küçük (Yönetilen Müşteri Varlığı < 25 milyon Dolar) ve orta ölçekli danışmanlar (Varlık: 25-100 milyon Dolar) bulundukları eyalete; büyük danışmanlar (Varlık > 100 milyon Dolar) ise Amerikan SPK’sına (“SEC”) bağlıdır. ABD’de müşteri ile danışman arasında danışmanlık ücreti serbest iken, başarı primine sadece nitelikli yatırımcılar (1 milyon Dolar üstü yatırımı olan veya en az 2 milyon Dolar varlığı olan) için izin verilir. Kanun müşteri çıkarını korumak için çok detaylıdır ve iyi işleyen mahkeme sistemi sayesinde müşteri varlık ve çıkarları iyi korunmaktadır.

Yatırım danışmanlığı düzenlemesini 2013’te yapan Hindistan SPK’sı (SEBI) borsa tüyosu veren yüzeysel danışmanları engellemek için 2020’de lisanslı yatırım danışmanı (“Registered Investment Adviser”: RIA) olmayı iyice zorlaştırdı. Bireysel danışmanlar için master düzeyinde eğitim ve en az beş yıl “doğrudan

ilgili” iş deneyimi şartı ve birkaç yılda bir alınması gereken lisans sınavları nedeniyle Hindistan’da Eylül 2021 itibarı ile sadece 1.321 kayıtlı danışman bulunmaktadır. Bireysel danışmanlar sadece danışmanlık ücreti alabilir ve fon satışından komisyon alamazlar. Buna mukabil, fon dağıtıcısı (“Mutual Fund Distributors”: MFD) konumundaki kurumlar hem satış komisyonu hem de danışmanlık ücreti alabilirler.

Türkiye için bağımsız lisanslı finansal danışmanlık (planlama) modeli oluşturmak için ekteki saptama ve önerilerin faydalı olacağını düşünüyoruz:

1. Bağımsız Finansal Danışmanlığı, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ve ona tabi olan Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu (SPL) denetim ve düzenlemesi ile kurulabilir.
2. SPL, halihazırda sunduğu 9 tür lisansa (sermaye piyasaları düzey 1, 2, 3 ve türev, gayrimenkul ve konut değerlendirme, kredi derecelendirme, kurumsal yönetim, bilgi sistemleri) ek olarak bu lisansın şartlarını belirleyip yönetebilir.
3. Bu danışmanlık şirketleri için büyük sermaye şartı aranmamalı, ülkenin her yerine mali müşavirlik veya emlakçılık gibi yayılması mümkün olabilmelidir.
4. Danışmanlar, yatırımcıya mali konularda danışmanlık verir, ancak yatırımcının parası bankada, aracı kurumda veya portföy şirketinde tutulur. Danışman hesaptan kesinlikle para çekemez; sadece kanunla belirlenmiş sınırlar çerçevesinde yönetim ve/veya performans komisyonu tahsil edebilir.
5. Danışmanlıkla birlikte fon satışına da aracılık edecek ve TEFAS üyesi olacak kurumlar daha büyük çaplı olmalı ve belli bir sermaye ve personel şartı aranmalıdır.
6. Danışmanlar, hanehalkının veya bireylerin aşağıdaki ihtiyaçlarına yönelik somut hizmet sağlar ve böylece toplumda finansal okuryazarlığın yükselmesine katkı yapar:
  - a. Yatırım yönetimi (hisse senedi ve yatırım fonu seçimi)
  - b. Emeklilik yönetimi (bireysel emeklilik ve otomatik katılımda fon seçimi)
  - c. Konut kredisi kullanımı, kredi kartı ve ihtiyaç kredisi kullanımı, Findeks kredi notu.
  - d. Sigorta, katılım bankacılığı, çeyiz hesabı, konut hesabı gibi finansal hizmetler alanında destek