

„(f)in-fit“

Bilinçli ve Akılcı Finans Yönetimi

Göçmenler İçin Finans Rehberi

Bireysel Finans Yönetimi Hakkında Bilgiler



İçindekiler

1	Önsöz.....	4
2	Giriş	5
3	Parayı idareli kullanmak	6
3.1	Gelir ve giderlerim dengeli mi?	6
3.2	Hangi banka hesabına ve bankacılık işlemlerine ihtiyacım var? ..	6
3.3	Nakit para dışında hangi ödeme araçlarına ihtiyacım var?	10
3.4	Gelirlerimi nasıl artırabilirim?.....	11
4	Hayatımdaki Riskleri Nasıl Çözerim?	14
4.1	Hayatta beni finansal sıkıntı içine sokacak hangi risklerle karşılaşabilirim?	14
4.2	Bir sigorta nasıl işler?	14
4.2	Hayatımdaki kritik dönüm noktaları nelerdir?	14
4.3	Bana uygun sigorta hangisidir?.....	15
5	Servet birikimi ve yaşlılık güvencesi.....	16
5.1	Finansal durumunuzu en iyi belirlemenin yolu: Piramit.....	16
5.2	Finansal durumum nedir?	17
5.3	Sistemli bir şekilde varlık oluşturma: Teras Modeli.....	17
5.4	Servet birikimi ve genişletme	19
5.5	Yaşlılıkta geçimini güvence altına almak	20
5.6	Üç çekişen faktör: Verimlilik, Likidite, Risk	22
5.7	Gayrimenkul	23
6	Borç para alma	25
6.1	Kredinin fonksiyonları.....	25
6.2	Kredi ne zaman söz konusu olabilir?	25
6.3	Ne kadar kredi kullanabilirim?	26
6.4	Banka kredibilitemi nasıl belirler?	26
6.5	Hangi amaca hangi kredi türü uygundur?	27
6.6	Kredi tekliflerini objektif ve kapsamlı bir biçimde nasıl karşılaştırabilirim?	28
6.7	Çıkabilecek olası problemleri nasıl tanıyım ve ne tür çözüm imkânlarım vardır?.....	28
7	Kendi İşini Kurma	30
7.1	Serbest girişimciliğe uygun bir kişi miyim?	30
7.2	İş kurmadan önce bilinmesi gerekenler	30
7.3	İmkanlar Borsası	31
7.4	Planlar? – Planlar!	32
7.5	Firmamı nasıl finanse ederim?	33
7.6	İşimi kurduktan sonra	34
Ek		35

1 Önsöz

Sayın Bayanlar ve Baylar,

Farklı etnik kökenlerden gelen insanların bir arada yaşaması Offenbach bölgesinde önemli bir rol oynamaktadır. Uluslararası bir kimlik kazanmış bir bölgede, çok kültürlülük ve göçmenlerin topluma uyum sağlamalarının, yatırımı teşvik eden iktisadi ve kültürel faktörler olmalarından dolayı Offenbach Bölgesi göçmenlere hayatın birçok alanında teşvik ve destek sağlamaktadır. Göçmenlerin iş piyasasındaki şansını artırmak için, onların mesleki yetkinliğinin, yaratıcılık ve bilgilere ulaşmalarının teşvik edilip geliştirilmesi de bu teşvik ve destek çalışmalarının önemli bir parçasıdır. Avrupa çapında ilk kez yapılan, Hannover'den Etnik Tıp Merkezi (Ethno-Medizinisches Zentrum) ile Hamburg'tan Evers & Jung Danışmanlık Şirketi tarafından yürütülen ve Levi Strauss Vakfı tarafından desteklenen (f)infit – fit in Finanzen (Bilinçli ve Akılcı Finans Yönetimi), göçmenler için geliştirilmiş bir eğitim projesidir.

(f)infit projesinin temel amacı bir eğitim programı çerçevesinde programa katılanlara, finansal yönetimin prensiplerinin uzmanlar tarafından anlatılması ve katılanların ihtiyaçları olan pratik finans becerilerinin geliştirilmesidir. Finans yönetimi konusunda hazırlanan bu rehber bu projenin bir parçası olarak planlanmış ve finansal hizmetler, teşvik imkânları, iş kurma kredileri ve iş kurma ile ilgili hizmet veren kurumlar hakkında Offenbach bölgesinde yürütülen bilgilendirme kampanyasının tamamlayıcı bir unsuru olarak düşünülmüştür. Bu rehberde sadece göçmenlere yönelik değil, herkesin yararlanabileceği bilgiler de yer almaktadır. Bu da açıkça göstermektedir ki, Offenbach bölgesinde yaşayan göçmenlerin ihtiyaçlarına yönelik entegrasyon çalışmaları, Alman vatandaşlarını da yakından etkileyen gelişmelere yol açabilir. Bu şekilde sinerjik bir etki yaratılabilir.

Son olarak bu rehberin hazırlanmasına katkıda bulunan herkese teşekkür ediyorum. Özellikle proje ortakları Evers & Jung Danışmanlık Şirketi ile Etnik Tıp Merkezi'ne dostça ve yararlı işbirliği ve Levi-Strauss Vakfı'na da, proje için gerekli maddi desteği sağladığı için teşekkürü borç bilirim.

Saygılarımla,



Claudia Jäger
Offenbach Vali Yardımcısı

2 Giriş

Dünyada hemen hemen tüm insanların en büyük hedeflerinden birisi refah içinde bir yaşam sürmektir. Para ve paraya dayalı ekonominin en yüksek değer olarak kabul edildiği modern toplumlarda, parasız bir yaşam düşünülemez. Günümüzde sadece çalışıp para kazanmak, yaşam standartımızı korumak için yeterli olmamaktadır, para kazanmanın yanısıra kazanılan paranın bilinçli ve akılcı bir şekilde yönetilmesi gereklidir.

Aksi takdirde, paranın tüketim için harcanmamasına ve yatırım için kullanılmamasına rağmen nasıl kaybolduğuna veya değer kaybettiğine şahit oluruz. Peki bilinçli ve akılcı bir para yönetiminde dikkate alınması gereken faktörler nelerdir? Bu faktörler öncelikle şunlardır:

Günlük normal tüketim maddeleri ile lüks tüketim maddelerine olan ihtiyacın giderek artması, yapılan harcamaların da artmasına yol açmaktadır. (Örneğin çocuğun okul masrafları, kültürel ve sanatsal aktiviteler için yapılan harcamalar, vs. gibi)

- Sosyokültürel ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak kamu harcamaları ve belediye hizmetleri ücretleri artmaktadır. (Örneğin: vergiler, radyo-televizyon ruhsatı, çöp toplama vergisi, v.s.)
- İstikrarlı ekonomilerde bile para enflasyon karşısında değer kaybetmektedir.
- Globalleşme neticesinde ülkeler arasındaki ekonomik sınırların ortadan kalkması, uluslararası turizm ve ticaretin artması ile artık alışverişler değişik ülke paraları üzerinden yapılmaktadır. Döviz kurlarındaki değişiklikler kar ve zarara yol açabilmektedir.

Saydığımız tüm bu faktörler, para ödemeleri, sigortalar, para yatırımları ve krediler gibi normal vatandaşın günlük yaşamında hergün karşılaştığı finans hizmetlerinin yaygınlaşmasına yol açmaktadır. Finansal meseleler bu konuda bilgi sahibi olmayı gerektirdiği için, insanlar tasarruf/harcama konularıyla ilgilenmekten çekinebilirler. Bireysel finans yönetiminin ilk adımı kişinin kendi bireysel bütçesi ve aile bütçesi konusunda özenli davranması ve tüketici olarak hakları konusunda bilgi sahibi olmasıdır. Bu kesinlikle zor değildir ve biraz yol göstermeyle kolaylıkla altında kalkılabilecek bir iştir. Bu rehberin amacı da size yol göstermektir. Bu rehber Offenbach bölgesinde yaşayan ve kendi vatandaşlarına “Finansal Danışmanlık” yapmak isteyen göçmenler için hazırlanmıştır.

Bu rehber bireysel para yönetiminin temel ilkelerini birarada ve kolay anlaşılabilir bir dille açıklamaktadır. Bu rehber, bireysel finans yönetiminin, mutlaka güzel yanları da olan, kişinin, kendisinin belirlediği ve bu konuda uzmanlaştığı bir işe dönüşmesine de yardımcı olabilir.

3 Parayı idareli kullanmak

3.1 Gelir ve giderlerim dengeli mi?

3.1.1 Dengeyi bulmak

Sürekli olarak kazandığından daha fazla para harcayan kişi, zor duruma düşer: Plan dışı harcamalar yapamazsınız, acil durumlarda (Örneğin çamaşır makinesinin bozulması gibi) kaynak bulamaz, kredi alınması durumunda da yüksek kredi faizi ödemek zorunda kalırsınız (Örneğin, açık kredi (dispozisyon kredisi) veya taksitli ihtiyaç kredisi faizi gibi).

Ayrıca özel emeklilik sigortasının da bugünkü gelirlerden karşılanması gerekir. Yani başka çıkar yol yoktur: Gelir ve giderlerinizin - en azından uzun vadede – birbirine denk olması gerekir. Bu konuda bazı ufak ipuçları faydalı olabilir:

- Büyük alımlarda iyi bir piyasa araştırması yapın. Satın alacağınız ürünün fiyat ve kalitesini başka markaları da gözönünde bulundurarak karşılaştırın.
- Günlük ihtiyaçlarınızı doğru belirleyip bir liste ve bir harcama planı hazırlayın. Alışveriş listenizin dışına çıkmamaya gayret edin.
- Aylık net gelirlerinizi artırma yollarını düşünün. (Örneğin, daha uygun bir sağlık sigortasına en uygun primle sahip olmak için çeşitli sigorta şirketlerinin sağlık sigortalarını fiyat ve içerik yönünden karşılaştırmak ve gerekirse sağlık sigortasını değiştirmek gibi, işveren ile maaşa zam yapılması konusunda görüşme, artık ihtiyaç duyulmayan eşyaların bitpazarında veya internette satılması gibi).

3.1.2 Kaçınılmaz bir ihtiyaç: gelir-gider defteri

Birçok insan finansal durumunun nasıl olduğu konusunda hiçbir fikre sahip değildir. Bu konuda bir gelir-gider defterinin tutulması yararlı olur. Belirli bir süre ile tüm aylık gelirlerini ve giderlerini listeleyen bir kişi, bu şekilde harcamaların nereye hangi miktarda yapıldığını (Örneğin giyim eşyası, yiyecekler ve özel emeklilik sigortası harcamaları gibi) ve ne kadar para tasarruf edebileceğini bilir. Bütçe planlaması için değişik kuruluştan, kullanımı çok kolay olan ücretsiz bütçe hesaplama formları temin edilebilir. (Eke bakınız) Burada önemli olan nokta, tüm gelir ve giderlerinizi eksiksiz olarak listelemek değil, genel bir fikir kazanmanızdır. Eğer bilgisayar ile çalışıyorsanız, gelir-gider defterini bilgisayarda bir Excel tablosunda da oluşturabilir, sonuçları çıkış olarak saklayabilirsiniz. Gelir-gider hesabı için özel bilgisayar programları da vardır.

3.2. Hangi banka hesabına ve bankacılık işlemlerine ihtiyacım var?

3.2.1 Kişisel değerlendirme ilk sırada gelir

Finansal kararların alınmasında insanlar birbirinden farklıdır ve bireyler çoğu kez farklı kişisel harcama ve tasarruf tarzlarına sahiptirler.

Para yönetimi konusunda kendisini sıkıntıya sokmak istemeyen bir kişi, örneğin bir malın satın alınmasında kullanılabilecek tüm bilgilerden yararlanmadan, mallar arasındaki fiyat avantajlarından vazgeçebilir.

Buna karşılık, her zaman doğru finansal kararlar almak isteyen bir kişi de, pahalıya patlayacak hataları önlemek için bir uzman danışmanın yardımına başvurur.

Bu nedenle finans yönetimi konusunda sadece durumunuzu değil, hedeflerinizi, sahip olduğunuz bilgileri de gerçekçi bir şekilde değerlendirin. Bu şekilde finansal açıdan daha doğru ve sağlıklı kararlar alabilirsiniz.

3.2.2 Banka hesapları hakkında temel bilgiler

Normal şartlarda bir kişiye bir cari hesap yeterlidir. Ancak cari hesaptaki para, cüzdanda duran nakit para gibidir. Cüzdanınızda duran para size faiz getirmez. Faizsiz cari hesabın yanında bir de “günlük faiz hesabı” veya “uzun vadeli tasarruf mevduatı hesabı” da olmalıdır. Belirli bir süre sonunda geri çekilmek şartıyla açılmış vadeli mevduat hesabına, hemen ihtiyaç duymadığınız parayı yatırabilirsiniz.

Bazı bankalar müşterilerine, ek hizmetler de içeren cari hesaplar sunmaktadırlar. (Örneğin, bilet rezervasyon servisi, fiyat araştırması gibi). Ancak bu tür hizmetler, eğer gerçekten bu hizmetlerden yararlanıyorsanız ve hizmetlerin bedeli diğer bankalarinkinden daha ucuz ise kullanılmalıdır.

Eğer biri kişisel cari hesap, diğeri de firma cari hesabı olmak üzere iki hesaba ihtiyacınız varsa bu hesapları ayrı iki bankada açtırmanız daha iyi olur. Bir banka ile sorun çıkarsa, ya da size örneğin kredi konusunda banka tarafından uygun bir teklif yapılmazsa, müşterisi olmadığınız yeni bir bankaya gitmek yerine, müşterisi olduğunuz ikinci bankanızla konuşabilirsiniz.

3.2.3 Ödemelerin en uygun şekilde yönlendirilmesi

Cari hesap, banka işlemlerinizin “merkezi”dir. Yapacağınız ödemeler için en uygun biçimi seçtiğinizde cari hesaba banka işlemleri hızlı ve sorunsuz bir şekilde yapılır.

- Bir kerelik ödemeler için **havaleler**,
- Banka hesabından aynı alıcıya **otomatik ödeme talimatları** (Örneğin ev kirası için)
- Aynı alıcının değişik miktarları **banka hesabından tahsil yetkisi** (Örneğin telefon faturaları)

Banka hesabınızdaki tüm hesap hareketlerini ve maliyetlerini hesap özetinden takip edebilirsiniz. Banka hesabınızdan çekilen para miktarı fatura tutarı ile aynı mı? Eğer arada fark varsa hemen bankanıza başvurmalısınız. Çünkü hesabınızdan fazla çekilen parayı geri isteyebilirsiniz.

Önemli: Hesabınızdan ödeme yapılacağı veya para tahsil edileceği zamanlarda hesabınızda yeterli miktarda para bulunmasına dikkat ediniz. Eğer bir para ödemesinin hesabınızdan tahsil edilememesi sık sık olursa, bu hem size fazladan iş çıkarır hem de masrafa da yol açar. Hatta bu yüzden banka ile ilişkileriniz bile bozulabilir. Çünkü bankalar bu durumdaki müşterilerine kredi vermek istemezler.

Banka hesabınızdan yüksek miktarda para çekmek istediğinizde, en az iki gün önceden bankanız ile konuşunuz. Çünkü bankalarda her zaman yüksek miktarda nakit para hazır bulunmayabilir.

Bankalar, 15.000 Euro'yu aşan tüm para yatırma işlemlerinde, “Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkındaki Kanun” gereğince, paranın suç geliri olmadığını güvence altına almak için kendileri nezdinde yapılan veya aracılık ettikleri işlemlerde işlem yapılmadan önce, işlem yapanlar ile nam veya hesaplarına işlem yapılanların kimliklerini tespit etmek zorundadır.

Siz bu konuda güvencede olmak için bu gibi durumlarda paranın kaynağını gösteren belgeleri de (Örneğin, fatura, kredi sözleşmeleri gibi) yanınızda bulundurun.

Kendi bankanızın dışında başka bir bankada banka işlemleri yaptırmak istediğinizde (Örneğin yurt dışına para havalesi göndermek istediğinizde) yanınızda mutlaka kimlik veya pasaport bulundurun. Müşterisi olmadığınız bu bankada sizinle ilgili müşteri bilgileri bulunmadığı için örneğin havale işleminizi yaptırırken gerekli bilgileri ancak bu belgeler yardımı ile belgeleyebilirsiniz. Ancak unutmayınız: Sürücü ehliyeti geçerli bir kimlik değildir!

3.2.4 Banka hesabı açılmasında öneriler ve ipuçları

Banka, müşterisinin finansal durumuna bağlı olarak (Örneğin ödemelerin zamanında yapılmamış olması üzerine düzenleme kredisinin limitini aşmak nedeniyle Schufa dosyasına negatif kayıt olarak geçilmesi durumunda) bankalar hesap açmayı reddedebilirler. Böyle bir durum ile karşılaşırsanız, bankanıza Almanya'da her bankanın herkese en azından eksi bakiye limiti sıfır olan ve sadece müşterinin hesabında nakit para bulundurmasına imkan veren bir nakit para hesabı açmak zorunda olduklarını ve bu konunun kamuoyu tarafından dikkatlice izlendiğini belirtiniz. Buna rağmen banka hesap açmayı reddederse, bankalar birliğinin "Ombudsman" adı verilen arabulucusuna başvurun (Adresler için Eke bakınız). "Ombudsman" "aracı" anlamına gelen 'ombuds' ve "kişi" anlamına gelen 'man' kelimelerinden oluşmuştur ve aracı kişi anlamına gelmektedir. Şikayetleri ve bir takım teşebbüsleri ele alıp değerlendiren ve bunlara her iki taraf içinde tatmin edici çözümler bulan kişidir. Ombudsman'a başvurunun sizin için bir masrafı yoktur.

Her türlü banka görüşmelerinde dikkat edilmesi gereken kurallar vardır. Bu kuralların en önemlisi, bankada hesap açılması konusunda şartları ve teknik terimleri anladığınızdan iyice emin olmaktır. Lisan sorunuz varsa hesap açtırmak için bankaya giderken, yanınıza bir tercüman alın. Tercüman size hesap açtırma şartlarını ve tüm teknik ayrıntıları tercüme eder. Hatta bazı bankalar bankacılık hizmetleriyle ilgili bilgilendirme broşürlerini çeşitli dillere tercüme ettirmişlerdir veya bankada çalışan Türk kökenli banka personeli olabilir. Bu nedenle ana dilinizde broşürler ile Türk kökenli banka personeli olup olmadığını sorunuz.

3.2.5 Banka değiştirmenin yolları

Bankanızı değiştirmek istediğinizde iyi bir hazırlık yapmanız gerekir ve bazen banka değiştirmek zahmetine katlanmaya da değmez. Yeni bankanız banka hesabının değiştirilmesi ile ilgili tüm işlemleri eski bankanızla sizin için yapsa bile, bankanızı değiştirdikten sonra banka hesabınıza para gönderen veya hesabınızdan para tahsil yetkisi olan tüm kişi, kurum ve kuruluşlara (Örneğin işvereniniz, ev sahibiniz gibi) banka hesabınızın değiştiğini bildirmek zorundasınız.

Bankada yeni bir hesap açtırmak istediğinizde yeni bankanın size hangi hizmetleri sunmasını beklediğiniz konusunda emin olun.

- Banka işlemlerinizi şubeye gitmeksizin, İnternet bağlantısı olan herhangi bir bilgisayar vasıtası ile online gerçekleştirmek, telefonla danışmanlık hizmetlerinden yararlanmak istiyor musunuz? Ya da banka işlemlerinizi için banka şubesine gitmek istiyorsunuz musunuz?
- Ücretsiz olarak para çekebileceğiniz yeterli sayıda bankamatik mevcut mudur?
- Sık sık yurtdışına yolculuk ediyorsanız, yurtdışında da az masrafla para çekmek imkanınız var mı?
- Banka işlemlerinizi şubeye gitmeksizin, online bankacılık ile kendiniz halletmek istiyorsanız, bankanın online bankacılık sisteminin kullanımı kolay mıdır?

Ekonomi dergilerinde bankaları sundukları hizmetler açısından karşılaştıran haberler yer almaktadır. (Eke bakınız). Banka hesabınızı değiştirdiğinizde, tüm ödemelerin yeni hesap üzerinden yapılabilmesine kadar yaklaşık iki aya eski hesabın da olduğunu hesaba katınız.

3.2.6 Uluslararası banka bağlantıları ve havaleler

Yurtdışındaki bankalarda hesabınız varsa bu hesaplardaki nakit para miktarını Alman makamlarına bildirmeniz gerektiğini bilmelisiniz. Bunu ihmal edenler vergi kaçırma suçunu işlemiş olurlar. Eğer bu paradan yurtdışında vergi kesintisi yapılmış olsa bile, Almanya'da, o ülkedeki vergi oranı ile Almanya'daki vergi oranı arasındaki fark kadar bir kesinti yapılır.

Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yapılan ve 50.000 Euro'ya kadar olan havaleler, genellikle özel bir formun doldurulması suretiyle sorunsuz olarak gerçekleştirilir. Yurtdışına (Örneğin Türkiye'ye) yapılacak havalelerin de, paranın havale edileceği bankanın yurtdışındaki şubesi üzerinden yapılması imkanı da vardır. Bu gibi durumlarda bankaların havale ücretlerini karşılaştırmakta yarar vardır. Çünkü genellikle, örneğin Türkiye'ye para havalelerinde Türk bankalarında banka işlemleri ücreti daha uygun ve daha hızlıdır.

3.2.7 İnteraktif Bankacılık: Online bankacılık ve Telefon Bankacılığı

Hemen hemen tüm bankalar size hesabınızı İnternet bankacılığı hizmetlerini kullanarak yönetme imkânı sunmaktadır – hatta İnternet bankacılığı hizmetinin masrafları daha düşüktür. Eğer her zaman banka şubesine gitmek istemiyorsanız ya da gidemiyorsanız, online bankacılık sizin için bir alternatif yoldur. Online bankacılık bireysel finans planlaması için ilk adım da olabilir. Online bankacılık işlemleri günümüzde o kadar kolaydır ki, online bankacılık işlemlerini yalnızca bilgisayar uzmanları değil, yaşlılar bile yapabilmektedir.

Özellikle İnternet bankacılığının güvenliği konusundaki kuşkular, hala birçok banka müşterisini online bankacılık yapmaktan kaçınmaya yöneltmektedir. Müşterilerin bu kuşkuları yersiz değildir. Ancak bilgisayarlar kullanımında titiz davranıldığında (Örneğin Güvenlik Çemberi isimli küçük bir yazılım ile şifre ve parola girişi yapılan alanlarda ekstra koruma sağlanması. Virüs koruma programları v.s.) ile bankacılık işlemlerinin İnternet kanalıyla yapılmasındaki dolandırıcılık engellenebilir, hatta bankacılık işlemlerinin İnternet kanalıyla yapılmasında yaşanan dolandırıcılık, nakit para dolandırıcılığından daha düşük düzeydedir.

Hem güvenli İnternet bankacılığı, hem de internette güvenliğinizi sağlamak için bazı öneriler:

Hiçbir banka, size hesabınızla, kişisel bilgilerinizle, şifre ve parolalarınızla ilgili ya da bu bilgileri isteyen bir e-posta göndermez. Aldığınız e-posta, bankanızın bu güne dek yolladığı e-posta düzeninden farklı ise (farklı bir yazı tipi kullanılmışsa, imla kurallarına uyulmamışsa, bankanızın kullandığı resmi yazışma dilinden uzaksa) bu şüphe uyandıracak bir durumdur. Bu tür e-postalara cevap vermeyiniz ve hemen siliniz.

Günümüzde banka işlemlerinin yapılmasının yollarından birisi de telefon bankacılığıdır. Bankanızın telefon numarasını çevirdikten sonra telefon tuşları yardımı hesabınızla, kişisel bilgilerinizle, şifre ve parolalarınızla ilgili bilgileri verirsiniz. Havale gibi basit talimatlar tuşlar yardımıyla veya sözlü talimatlarla yapılabilir. Daha karmaşık banka işlemlerinde bir müşteri temsilcisi ile konuşmanız daha iyi olur. Telefon bankacılığı için bir bilgisayarınızın olması gerekmez. Telefon bankacılığı her zaman, her yerden ve hatta cep telefonu ile de mümkündür.

3.2.8 Para saklama

Paramızı ve kıymetli eşyalarımızı nasıl ve nerede sakladığımız hayat şartlarımıza, alışkanlıklarımıza ve geldiğiniz ülkenin adetlerine bağlıdır. Diğer bir ülkeye göç ettikten sonra hayat şartları büyük ölçüde değişmiş olmasına rağmen göçmenler, çoğunlukla eski alışkanlıklarını sürdürmektedirler.

Mesela Türk göçmenlerde altına yatırım yapmak çok yaygındır. Genel olarak bunda karşı çıkılacak bir nokta yoktur. Altın, takı ve değerli halının zaman içinde değerini önemli ölçüde yitirme ihtimalini bir kenara bırakırsak, kıymetli eşyalar ile paranın evde tutulması sakıncalıdır. Kıymetli eşyalar ile paranın çalınması veya zarar görmesi ihtimalleri bir yana önceden bilinemeyen olaylara karşıda (Örneğin su baskını, yangının yol açtığı zararlar) korumasızdır.

Bankaların kiraladıkları kasalar, bu tür kıymetli eşya için, daha güvenli ve daha iyi bir koruma imkânı sunmaktadır. Bir kıymeti değer düşmesine karşı koruma yine de ancak düzenli getirisi olan yatırımlar aracılığı ile mümkün olmaktadır (5. Bölüme bakınız). Bu tür yatırımların bir yan faydası da şudur: Hesabınızda bulunan paranın miktarı ne kadar yüksek olursa, hesabınızın eksi bakiye limitini artırma ya da kredi verme gibi konularda bankanız o kadar istekli davranır, çünkü bankalar iyi tanıdıkları yatırım müşterilerine daha kolay borç verirler.

3.3. Nakit para dışında hangi ödeme araçlarına ihtiyacım var?

3.3.1 Banka kartları

Alışverişte kontrolü kolay kaybeden insanlardan biriyseniz, alışverişte nakit parayı bilincli olarak “tüketim freni” olarak kullanmalısınız - para cüzdanınız boşaldığında alışveriş de biter. Fakat yine de paranızı kaybetme tehlikesi nedeniyle sadece nakit para taşımak mantıklı değildir. Pek çok durumda “Plastik para”, yani kredi kartı taşımak hem mantıklı hem de kullanışlı bir seçenektir. Bilmeniz gereken üç önemli banka kartı türü vardır:

Tablo 1: Kartlar – sadece hesap özeti için değildirler	
Ödeme fonksiyonu olmayan banka kartı:	Sadece bankaya ait bankamatiklerde kullanılabilir. Hesap özeti almak ya da ücretsiz para çekmek için kullanılır. Gençlere de verilir.
Ödeme fonksiyonu olan kartlar (ec-/maestro-card):	Tüm dünyada geçerlidir ve yurt dışında da para çekme imkânını veren banka kartlarıdır. Yurt dışındaki alışverişlerde de kullanılabilir. Sadece kartı veren banka ile anlaşmalı bankaların bankamatiklerinden ücretsiz olarak para çekmek mümkündür.
Kredi kartı:	Kredi kartı ile yapılan ödemeler ayda bir kez cari hesaptan çekilir. Genellikle alışveriş yaparken ve belirli hizmetlerden yararlanırken yapılan ödemelerde kullanılan kredi kartları arasında en yaygın olanları örneğin MasterCard, VISA, American Express ve Diners Club kartlarıdır. Günümüzde kredi kartları online alışverişlerde vazgeçilmez bir unsurdur. Kredi kartları para çekmek için de kullanılabilir, ancak kredi kartı ile para çekmek ücreti yüksektir. Kredi kartları kaza sigortası, kayıp/Çalıntı/Hasar Görmüş Bagaj Sigortası gibi ek hizmetler de sunmaktadır. Fakat bu ek hizmetlerin gerçekten gerekli olup olmadığı iyi değerlendirilmelidir.

Fazla “Plastik Para” bulundurmak genel takibi zorlaştırır. Her bir kartın bir maliyeti vardır ve ayrıca risiko taşımaktadır (kaybetme, çalınma gibi). Bu yüzden bir tek kredi kartı kullanınız. Genellikle bir ec-kartı yeterlidir. Sık sık yurt dışı yolculuklarına çıkıyorsanız ya da İnternet üzerinden alışveriş yapıyorsanız kredi kartını düşünebilirsiniz. Bu durumda da bir tek kredi kartı yeterlidir.

Banka kartlarının şifreleri (PIN) hiçbir şekilde yazılı bulundurulmamalı ve banka kartı ile birlikte saklanmamalıdır. Böyle bir durumda banka kartı çalındığı zaman banka kartı sahibinin ihmali nedeniyle, bankanın, ortaya çıkan maddi kaybı karşılama sorumluluğu olmaz.

Bankanın verdiği şifreyi değiştirmek istediğinizde şifre olarak doğum yılınızı seçmeyin. Çünkü en sık tercih edilen şifre doğum yılı olduğundan kart hırsızları “şans” larını ilk olarak bu numara ile denerler. Genel olarak kartlar, kimlik veya pasaportla birlikte bulundurulduğu için çalınma olaylarında kimlik bilgilerine ulaşmak hiç de zor olmaz.

3.3.2 Tatilde kullanılan ödeme araçları

Tatilde yanınızda az miktarda nakit para bulundurmanızda fayda vardır. Fakat nakit paraya ulaşabilme konusunda daima iki seçeneğinizin olması daha iyidir. Maestro-Kart („ec-Karte“) ile neredeyse dünyanın her yerinde bankamatiklerden nakit para çekmek (eğer varsa bankanızın tatil yerindeki şubelerindeki bankamatiklerden para çekmek daha hesaplıdır) ve kartla ödeme yapmak mümkündür. Kredi kartları nakit para çekme amacıyla kullanıldığında maalesef çok pahalıya mal olur. Bankamatik ağı zayıf olan ülkelere yapılan ziyaretlerde seyahat çeklerine (Reisescheck ya da Travellerschecks olarak bilinirler) başvurulabilir. Uluslararası para gönderme hizmeti sunan kurumlar aracılığı ile dünyanın en uzak köşesine bile para gönderme imkânı olmakla beraber, acil ihtiyacı karşılayacak bu hizmetin maliyeti olağan masrafların çok üzerindedir.

Türkiye gibi bazı ülkelerde kredi kartı ile yapılan alışverişlerde şifre istenmektedir. Bu yüzden bu tür ülkelere yapılacak uzun seyahatlardan önce kartın kullanımı konusunda önceden bilgi edinip buna göre bankanıza şifre başvurusunda bulunabilir ya da başka bir ödeme aracını tercih edebilirsiniz.

3.4. Gelirlerimi nasıl artırabilirim?

3.4.1 Maaş hesaplamasını anlamak

Finansal durumunuzu sadece masraflarınızı kontrol ederek dengede tutamazsınız. Gelirlerinizi artırmanın yolunu her zaman araştırabilirsiniz. İşverenin çalışanlara vermek zorunda olduğu maaş veya ücret bordronuzun nasıl düzenlendiğini anlayarak bu yönde ilk adımı başarıyla atmış olursunuz.

Bir ücret bordrosunda (maaş bordrosu / maaş hesap pusulası) yer alan asgari bilgiler şunlardır:

- Bordronun düzenlendiği zaman aralığı,
- Maaşı oluşturan unsurlar,
- Ek ödeme ile tazminat çeşitleri ve miktarları,
- Kesinti çeşitleri ve miktarları,
- Avanslar,

Bunlara ilave olarak şu bilgiler de yer alabilir:

- Tatil ve izin günleri,
- İşe devamsızlığı kontrol edebilmek için çalışma saatlerinin dökümü.

Basitleştirilmiş bir ücret bordrosu aşağıdaki şekilde görünür:

Basitleştirilmiş bir ücret bordrosu
Brüt ücret
+ Varlık oluşturuıcı imkânlar (işveren payı)
+ Mevcut parasal değeri olan imkânlar
= Vergiye tabii brüt karşılık
- Ücret vergisi (vergiye tabii brüt karşılıktan)
- Sosyal dayanışma kesintisi (ücret vergisinin %5,5'i)
- Kilise vergisi (Ücret vergisinin Bayern ve Ba-Wü'te %8'i, diğer eyaletlerde %9'u)
- Sosyal sigortanın çalışan payı (vergiye tabii brüt karşılıktan)
= Net karşılık
- Varlık oluşturuıcı tasarruf imkânları
- Önceden eklenen parasal değeri olan imkânlar
= Ödenecek miktar (Net ücret)

Ücret vergisi gelir vergisinin bir çeşidi olup vergi karnesinde (Steuerkarte) kayıtlı olan ücret **vergi sınıfına** (Lohnsteuerklasse) göre belirlenir. Fazla ödenen vergi tutarını bir sonraki gelir vergisi denkleştirme döneminde maliyeden geri alabilirsiniz. Bu konuda ücret vergisi yardım dernekleri (Lohnsteuerhilfvereine) size yardımcı olabilir (Kaynaklar için Eke bakınız). Bu dernekler sizin için yalnızca gelir vergisi bildirimi ve hazırlanması hizmetini sunmakla kalmayıp çoğu zaman diğer danışmanlık hizmetlerini de - hatta bazen yabancı dillerde - sunmaktadırlar. Kendinize bir vergi uzmanı tutmanız ya da uygun kaynaklar ve bilgisayar programları yardımı ile vergi denkleştirmenizi kendi kendinize yapmanız da mümkündür. Bu alanda yaptığınız tüm harcamaları, belgelendirmek şartıyla, bir sonraki gelir vergisi denkleştirme döneminde masraf olarak gösterebilirsiniz.

Sosyal dayanışma kesintisi Almanya'nın tekrar birleşmesinden doğan masrafları finanse etmek için oluşturulmuş bir fon olup bütün Almanya çapında tahsil edilmektedir.

Kilise vergisi devletin büyük Hristiyan inanç gruplarından kesip bu grupların hizmetlerinin finansmanı için harcadığı bir vergidir. Sadece bir kiliseye mensup olan kişilerden kesilir.

Almanya'da, belli yaşamsal riskler başlıca dört büyük **sosyal sigorta** vasıtası ile devlet tarafından güvence altına alınmıştır. Bunlar şunlardır:

- Yasal emeklilik ve kaza sigortası
- Yasal sağlık sigortası
- İşsizlik sigortası
- Bakım sigortası

Pek çok sosyal kesinti uzun zaman boyunca işverenden ve çalışandan yarı yarıya kesilmiştir. İşveren tarafından ödenen kısım ücret bordrosunda yer almadığı için görünmemektedir. Yeni çıkan reformlarla bu yarı yarıya kuralı geçerliliğini gittikçe yitirmektedir. Kaza sigortası işveren tarafından yalnız karşılanmaktadır. Yasal sağlık sigortasının (GKV) işverenden ortalama % 0,9 daha fazlasını çalışan olarak siz karşılıyorsunuz. Bakım sigortasında ise 23 yaşın üzerindeki çocuksuz çalışanlardan % 0,25 oranında daha fazla kesinti yapılmaktadır.

Çoğu sosyal kesinti üzerinde sizin bir etkiniz yoktur. Yalnızca sağlık sigortasından tasarruf sağlayabilirsiniz: Sunulan imkânlar tek bir elden düzenlenmiştir ve her yerde yaklaşık % 90 aynıdır. Prim oranları birkaç sigortada farklılık göstermekte olup % 12-15 arasında değişmektedir. Bu da şu anlama

gelir: Daha hesaplı bir sigortaya geçmek suretiyle bir miktar tasarruf sağlamak ve bu sayede net gelirleri yükseltmek mümkün olabilmektedir. Karşılaştırma yapmak çoğu durumda buna değmektedir. (Kaynaklar için Eke bakınız.)
Şu hususlara yine de dikkat etmek gerekir:

- İlgili sigortanın hangi ek hizmetleri sunduğuna bakmak gerekir. (Örneğin kronik hastalıklarda yol masraflarını geri ödemek gibi)
- Sözleşmenin feshi (Kündigungsfrist) süresine dikkat etmek gerekir.

Pek çok çalışan **devlet teşvikli işveren birikim payları** adı verilen bir hakları olduğunu bilmemektedirler. Çalışanlar ve iş başında eğitim görenler ücretlerinin bir kısmını servet biriktirmeye yarayan devlet teşvikli işveren birikim payını yatırımlara ayırdıkları zaman devlet teşvikinden yararlanmaktadırlar. Eğer 17.900 Euro gelir sınırının (evlilerde 35.800 €) altında iseniz ve işverenin bu parayı doğrudan doğruya yatırım hesabına havale ediyorsa bu teşvikten yararlanmaya devam edebilirsiniz. Pek çok işveren bunun üzerine ek bir ödeme daha yapmaktadır. Bu durum çoğunlukla ya bir toplu sözleşme ya da bir işyeri sözleşmesi ile düzenlenir. İşkoluna göre bu miktar aylık 6,45 € ile 40 € arasında değişmektedir. İşverenin sunduğu **parasal değeri olan imkânlardan** yararlanıyor olabilirsiniz. Bunlar maaşın parasal olmayan kısmını oluştururlar. Mesela hizmet aracı ya da işyeri kantininde yemek için ek ödeme imkânı bunlar arasında sayılabilir.

3.4.2 Bir sonraki maaş görüşmesi için öneriler

İyi çalışan iyi de kazanmalıdır. Fakat bir şefin yetenekli bir çalışanına kendiliğinden daha fazla maaş isteyip istemediğini sorması pek rastlanan bir durum değildir. Gereksiz alçakgönüllülük pek akıllıca olmaz. Bu konuda kararlı bir tavır sergilemenin yanı sıra iyi bir hazırlık da yapmanız gerekir. Aşağıdaki adımlara dikkat edin:

1. Çalıştığınız işkolunda ne kadar maaş ödendiği konusunda **bilgi edinip** (Bilgi kaynakları için Eke bakınız) almak istediğiniz maaşı belirleyin. Talebinizin çok abartılı olmamasına dikkat edin. Brüt maaşın %10'undan fazlasını elde etmek çoğunlukla mümkün olmamaktadır. Değerlendirmenizi yaparken çalıştığınız firmanın içinde bulunduğu durumu da dikkate alın. Maaş artışına karşılık olarak işe gidip gelmek için ödenen yol parası, benzin fişi, şahsi kullanıma tahsil edilmiş bir dizüstü bilgisayar ya da çocuk yuvası masrafları için yapılan yardım da güzel alternatiflerdir. Bunlar sosyal yardımlar olduğu için ve daha az vergiye tabii olduklarından şefleriniz de burada çoğunlukla tasarruf sağlar.
2. Şefinizin neden maaşınıza zam yapması gerektiğine dair **gerekçelerinizi toplayın**. Artan geçim masraflarınız (Örneğin "İkinci çocuğa sahip olunuz") maaşınıza zam yapılması için tek başına yeterli değildir. Firmanın sizin sayenizde elde ettiği avantajları ve firmanın başarısına ne tür katkılarınız olduğunu belirtin. Hiçbir durumda diğer iş arkadaşlarınızın verimliliğini söz konusu etmeyin. Çünkü böyle bir karşılaştırma hem haksız olur hem de sizin hakkınızda kötü bir izlenim bırakır.
3. Neye ulaşmak istediğinizi tam olarak biliyorsanız bir **randevu** alın. Ancak randevu konusunda sakın acele etmeyin. Randevu için en uygun zamanın hangisi olduğunu iyice düşünün.
4. **Görüşmeye doğrudan** maaşınıza zam yapılması talebinizi dile getirerek başlamayın. Öncelikle gerekçelerinizden bahsedin ve karşı tarafı dinleyin. İsteddiğiniz sonuca ulaşamazsanız soğukkanlı kalın ve alternatif öneriler için açık olun. Piyasada durumun nasıl olduğunu düşünün. Görüşmenin sonunda iki taraf da iyi sonuç elde ettiğini düşünmelidir. Hiçbir durumda tartışmayın ve şefinizin pozisyonunu da anlamaya çalışın. Altı ay sonra rahat bir şekilde maaşınıza zam yapılmasını yeniden gündeme getirebilirsiniz.

4. Hayatımdaki Riskleri Nasıl Çözerim?

4.1 Hayatta beni finansal sıkıntı içine sokacak hangi risklerle karşılaşabilirim?

İnsanın hayatında temel olarak sadece iki çeşit risk vardır: Sizi ciddi anlamda maddi sıkıntıya düşüren ve sosyal düşüşe yol açan (var oluşu tehdit eden) riskler ile “sadece” can sıkıcı ve pahalıya mal olan (var oluşu tehdit etmeyen) riskler. Birinci gruptaki risklere karşı (Örneğin hastalık, ailenin geçiminden sorumlu olan kişinin ölümü, v.s.) mutlaka sigorta yaptırılmalıdır. Diğer gruptaki risklere (Örneğin cam kırılması, seyahat valizinin kaybolması, v.s.) katlanmaya da razı olunabilir. Bir riskin sizin varlığınızı ne kadar tehdit edici olduğu kenara ne kadar maddi kaynak ayırdığınıza bağlıdır. Eğer herhangi bir tasarrufunuz yoksa arabanızın bir kazada hurdalık olması varlığınızı tehdit eden bir risk olabilir. İşyerinize toplu taşıma araçları ile ulaşma imkânınız yoksa, arabanızın hurdalık olması varlığınızı tehdit eden bir risktir.

4.2 Bir sigorta nasıl işler?

Sigorta şirketleri, bir sigortalının tek başına taşıyamayacağı riskleri tüm sigortalılara dağıtırlar. Bir hasar durumunda sigorta fonunda biriken toplu paradan karşılanması için herkes sigorta fonuna prim öder. Sigorta prim miktarını öyle hesaplar ki toplanan para ile istatistikî olarak beklenen tüm olası sigorta ödemeleri karşılandıktan sonra, sigorta şirketi de kar eder.

Bir sigorta sözleşmesini imzalamakla kişinin kendi üzerine düşen sorumlulukları da sigortaladığını düşünmesi büyük yanıltır. Durum böyle değildir. Hırsızlığa karşı sigortası olduğu için evinin ya da balkonunun kapısını kilitlemeyen bir kişi, hırsızlık söz konusu olduğunda hoş olmayan bir tecrübe yaşar. Çünkü olabilecek hasarı önleme konusunda kişi gereken her şeyi yapmadığı için sigortanın hasarı karşılamayı reddetme hakkı olacaktır.

4.3 Hayatımdaki kritik dönüm noktaları nelerdir?

En büyük finansal riskler işsizlik, hastalık, çalışamaz duruma gelme ve boşanmadır. Boşanmaya karşı kişinin kendisini sigortalaması mümkün değildir. En iyi ihtimalle, önceden verilen kararlarla boşanmanın etkilerinin azaltılması yoluna gidilebilir. (Örneğin mal paylaşımı anlaşması). İşsizlik (normal şartlarda hastalık da) devlet tarafından sosyal sigorta aracılığı ile güvence altına alınmıştır.

Bir diğer büyük risk de başkalarına verilen zarar dolayısı ile oluşan hasarların sorumluluğudur. Burada tüm varlıklarınız ve “haciz sınırı” denilen sınıra kadar geliriniz ile sorumlu olursunuz. Bu tür durumlarda sebep olduğunuz hasarı finansal bakımdan tamamen telafi edinceye kadar ömür boyu ödersiniz. Böyle bir duruma karşı **özel mali mesuliyet sigortası** (Privathaftpflichtversicherung) vazgeçilmezdir. Branşına uygun çerçevede hazırlanmış böyle bir poliçenin (kişi ve eşyanın 3 milyon Euro'ya kadar sigortalanmasının) yıllık prim miktarı 100 Euro'nun altındadır.

Eğer ailenizi tek başınıza geçindiriyorsanız, başınıza gelebilecek herhangi bir olay durumunda ailenizin finansal bakımdan güvence altında olmasını sağlamanız için **hayat sigortası** (Risikolebensversicherung) yaptırmanızda fayda vardır.

Çalışanlar için **çalışamaz duruma gelme sigortası** (Berufsunfähigkeitsversicherung) yaptırmak olmazsa olmaz bir zorunluluktur. Eğer herhangi bir zamanda bir sağlık sorunundan dolayı mesleğinize geçici olarak ara vermek durumunda kalır ya da tamamen devam ettiremeyecek duruma gelerseniz aylık olarak belirlenen bir miktar para kullanımınıza tahsis edilir ve böylece hayatınız güvence altına alınmış olur.

Sizin şahsınıza özel büyük finansal sonuçlar doğuran riskler de olabilir (Örneğin serbest meslek sahibi olma, riskli bir hobiye sahip olma, v.s.). Sizin şahsi risklerinizi belirleme konusunda bağımsız sigorta uzmanları (Örneğin sigortalılar birliği ya da tüketicileri koruma merkezleri) yardımcı olurlar. (Adresler için Eke bakınız).

4.4 Bana uygun sigorta hangisidir?

Bir sigortanın kendi durumunuza uygun olup olmadığını anlamak uzman olmayan bir kişi için zordur. Bu konuda ilk yardımı “Finanztest” gazetesi gibi konuyla ilgili kaynakların yanı sıra sigortalılar birliği ve tüketicileri koruma merkezleri de sağlar. Diğer danışmanlar konusunda dikkatli olmak gerekir. Hemen hemen bütün danışmanlar komisyon ile çalışırlar. Yani kazanç miktarları size sattıkları sigortaya bağlıdır. Hatta birçoğu belli ürünleri sunan firmalara bağlı çalışırlar. Bu gibi durumlarda sorularınızı belli amaca yönelik hazırlayın, en azından size karşı açık kartla oynamak zorunda kalırlar.

Pek çok sigorta ürünlerini ürün paketi şeklinde birleştirirler. Genel olarak bu tür “zahmetsiz paketler”i dikkatlice incelemek gerekir. Bu paketlerde sunulan ürünlerin tümüne birden nadiren ihtiyaç duyulur – hatta hepsine ihtiyaç duyulması halinde bile bunları tek tek elde etmek çoğunlukla hem daha iyi hem de daha ucuzdur.

Son olarak: bir sigorta ancak sizin hayat koşullarınızın gelişimine uygun olduğu ölçüde iyidir. Kararınızı düzenli olarak (yaklaşık 5 yılda bir ya da hayatınızda evlilik, çocuk gibi önemli değişiklikler olduğunda) yeniden değerlendirmenizde fayda vardır.

5. Servet birikimi ve yaşlılık güvencesi

5.1 Finansal durumunuzu en iyi belirlemenin yolu: Piramit

Finansal Durum Piramidi örneğinden hareket ederseniz finansal durumunuzu en iyi şekilde düzenleyebilirsiniz. „Sağlıklı“ bir finansal yapı, bugünkü gelirlerinizi teminat altına alan geniş bir temele dayanır. Çünkü gelecekteki tüm harcamalarınızın ve finansal güvenliğin kaynağı bugünkü gelirlerinizdir. Eğer bu temel yeterince sağlam olmazsa en iyi güvence bile çabucak erir. 4. bölümde anlatılan hayattaki risklere karşı alınan tedbirlerin yanı sıra, burada „Zor Günler“ için para biriktirme konusu da yer almaktadır. Önceden tahmin edilemeyen olaylar için, (Örneğin büyük çaplı bir araba tamiri) gelirinizin yanı sıra, günlük faizli hesabınızda (Tagesgeldkonto) ya da tasarruf hesabınızda (Sparkonto) üç-dört aylık maaşınız tutarı kadar bir para bulundurmanızda yarar vardır. Böylelikle bu tür durumlara hazırlıksız yakalanmamış olursunuz. Prensip olarak başka yatırım konularına yönelmeden önce kredi ödemelerine öncelik tanımanız gerekir. Çünkü kredi faizleri risksiz bir yatırım aracının getirisinin telafi edemeyeceği kadar yüksektir.



Öncelikle finansal temeliniz sağlamlaştıktan sonra piramidin ikinci basamağına, - **servet birikimi ve yaşlılık güvencesine** - gelebilirsiniz. Ve ancak burada gerekli tüm düzenlemeleri yaptıktan sonra şunu düşünmelisiniz: Finansal durumunuzu faydalı, fakat çoğunlukla risk de içeren yatırımlar, ya da vergiden tasarruf sağlayan modeller gibi diğer araçlar yoluyla daha iyi bir duruma getirebilir misiniz?

Finansal Durum Piramidi ilk bakışta bu kadar kolay görünse de eğer pek çok yatırımcı finansal durumlarını bu temel prensip üzerine kursaydı, 2000 yılındaki borsa krizinden daha az zararla kurtulabilirdi. Hiçbir zaman birinci adımı atmadan üçüncü adıma geçmemek gerekir!

5.2 Finansal durumum nasıldır?

Her analizin başında bir durum tespiti vardır: Bugünkü finansal durumunuzu ne kadar kontrol altında tutabiliyorsanız, geleceğe dair finansal planlarınız da o kadar iyi olur. Bütçe ve gelir analizlerini 3. bölümde açıkladık. Siz de bir kez dürüst bir şekilde şu ana kadar sahip olduğunuz varlıklar ile karşılığında hala ödemeniz gereken borçlarınızı yazın.

Varlıklar	Tutar
Nakit para, vadesiz hesabın alacak bakiyesi	€
+ Vadeli hesap (Festgeldkonto) ve günlük faiz hesabı (Tagesgeldkonto)	€
+ Tasarruf hesabı (Sparkonto) ve tasarruf sözleşmesi (Sparverträge)	€
+ Hayat sigortası (geri satış bedeli)	€
+ Gayrimenkuller (kirada olanlar da dâhil)	€
+ Kıymetli evrakların bugünkü değeri (hisse senedi, tahvil, fonlar, v.s.)	€
+ Diğer	€
Borçlar	€
- Vadesiz hesaptaki eksi bakiye	€
- Taksitli kredi (kalan borç)	€
- Gayrimenkul kredisi (ev kredisi, arsa kredisi, v.s.) (kalan borç)	€
- Diğer	€
Net Varlıklar (Varlıklar - Borçlar)	€

Bu hesaplama ne için gerekir? Çünkü gelecekteki serveti normal şartlarda „gerçek“ para, yani Net Varlıklar oluşturur. Tasarruf hesabınızda 10.000 EUR yatıyorsa ama aynı zamanda aynı miktarda bir kredi ödemeniz varsa net varlığınız sıfırdır. Bu tablo açıkça sizin aslında ne kadar paranız olduğunu gösterir.

Eğer net varlıklarınız kısmında kayda değer bir tutar yoksa, ilk olarak finansal piramitte gösterildiği gibi günlük faiz hesabı ya da tasarruf hesabınızda üç-dört aylık maaşınıza denk düşecek bir „Zor Günler“ için para birikimi oluşturmalsınız.

Eğer devam eden bir krediniz varsa öncelikle aldığınız krediyi geri ödeyiniz. Bu durum, krediyi kendinizin kullandığı bir gayrimenkul için de geçerlidir. (Örneğin oturduğunuz ev gibi). Tasarruf ettiğiniz her bir Euro kredi faizi sizin için yüksek faiz getirisi olan risksiz bir yatırım aracı gibi fayda sağlar.

5.3 Sistemli bir şekilde servet biriktirme: Teras Modeli

Bir Euro maalesef ancak bir kez harcanabilir. Şu an bir veya birkaç küçük isteğinizi karşılamamız tabii ki güzeldir, ama daha sonra biraz daha büyük bir rüyamızı karşılamaya yetecek kadar tasarruf edemiyorsanız bu ne işe yarar. Hatta yaşlılığınızda geçiminizi sağlayacak parayı bugün biriktirmeyip, harcıyorsanız, tehlikeli bir durum söz konusudur.

Pek çok kişi yaşlılıkta yasal emeklilik maaşının yeterli olacağını sanır - ancak bu bir yanılgıdır. Sosyal güvenlik sistemi gittikçe daha istikrarsız olduğundan yasal emekli maaşının gelecekte yüksek bir gelir getirmesini beklememek gerekir. Bir de genel fiyat artışlarından (enflasyondan) dolayı paranın değeri sürekli olarak azalmaktadır. 1965'te bir küçük ekmeğin fiyatı 3 Cent iken 1990'da 15 Cent'e çıkmıştır ve bu fiyat artışı bugüne kadar da devam etmektedir. Uzun vadeli ortalamada son on yılda enflasyon yaklaşık yıllık %2 artış göstermiştir.

Bugünkü tahminlerine göre (Örneğin yıllık emeklilik bilgilerini esas alarak) 30 yıl sonra 1.630 Euro emeklilik maaşı elde edeceğini düşünen bir kişi, bu paranın o günkü satın alma değerinin, tüm tahminlere göre, bugünkü para değeriyle ancak 900 Euro'ya denk geleceğini bilmelidir.

Kendinizi güvencede hissederek hata yapmayın. Sadece yaşlılıkta masraflarını ciddi biçimde kısmayı göze alan bir emekli yasal emeklilik maaşı ile geçinebilir. Bu yüzden tüketim isteklerinizi her zaman yaşlılıktaki şahsi güvencenizi düşünerek tartmanız ve dengeyi sağlamanız gerekir. Şu an henüz çok gençseniz bu durum sizin için daha bir önem kazanır.

Hayatınız boyunca örnek alabileceğiniz model: Bir dağ köylüsünün tarlası. Bu tarlada suyun bir terastan aşağıya doğru diğer terasa akması gibi, bir kademe dolduğu zaman paranız vadesiz hesaptan kısa, orta ve uzun vadeli yatırım araçlarına doğru akmalıdır.

Vadesiz hesaptan sonra gelen teras ideal olarak günlük faiz hesabı (Tagesgeldkonto) ya da bir tasarruf hesabıdır (Sparkonto) (=2.Teras). Burada üç-dört aylık maaş biriktiğinde tahviller, gayrimenkule bağlı fonlar ve sabit getirili fonlardan oluşan 3.Terasa geçilir. En sonunda birikimleriniz, Riester- teşvikli yasal emeklilik sigortası, Rürup-teşvikli yasal emeklilik sigortası, hisse senedi, hayat sigortası, emeklilik sigortası, gayrimenkullere yatırım gibi klasik sigorta ürünlerinin yer aldığı son terasa akar.

Teras Modeli anlaşılması kolay bir modeldir ve arada paraya ihtiyacınız olduğunda yaşlılık sigortanıza el sürmenize engel olur. Çamaşır makinesi tamiri ya da yeni bir araba alımı söz konusu olduğunda 2. ve 3. teraslarda bunun için para bulunmaktadır. Ayrıca her teras uygun bir gelir olanağı sağladığı için uzun vadeli bir tasarruf sözleşmesini vadesinden önce bozmanız gerekmez.

Terasların çeşitleri yoktur ve hayat boyunca aynı kalır. Değişen sadece aynı terastaki "depo" içinde yer alan, kullanılmakta olan tasarruf ürünlerinin tutarlarıdır. Sizin körü körüne bu modele bağlı kalmanız şart değildir. Oyunun kuralı basittir: Bir terastan para çektiğinizde ilk iş olarak yine "depo"daki eksiki yeniden tamamlamanızdır.

Bütün bu uğraşların amacı en kısa zamanda en alttaki terasa ulaşmaktır. Çünkü yaşlılık dönemindeki emeklilik maaşınız bu terasta oluşmaktadır. „Kestirme Yollar“a da başvurabilirsiniz: İçinde bulunduğunuz hayat şartlarına göre akıllıca davranıp daha ilk başta, 4. basamakta yer alan Riester-teşvikli yasal emeklilik sigortası ya da Rürup-teşvikli yasal emeklilik sigortası yaptırabilirsiniz. Teşvik kapsamındaki bu ürünler „Harz 4“e karşı güvence altındadır, bu da dar gelirli çalışanlar için çok önemlidir. Fakat buna rağmen Teras Modeli hala geçerlidir. Bir sonraki basamak olarak yine uzun vadeli bir yatırıma yönelmeden önce üstteki diğer terasları tamamlamanız gerekir.

Aşağıdaki tablo temel kuralları göstererek size yardımcı olur. „Önerilen Tutar“ sütununda size önerilmiş olan değerlere bağlı kalarak „Hedeflediğiniz Değer“ sütununa olması gereken kişisel değerlerinizi yazın. En son sütuna ise şu anki durumunuzu yansıtan mevcut değerlerinizi yazın.

Tablo: Ne ekersen onu biçersin! – Kolay ve sağlam bir finansal organizasyon için Teras Modeli

Teraslar	Amaç	Yatırım Şekli	Önerilen Tutar	Hedeflediğiniz Değer:	Mevcut Değer:
1	Cari ödemeler için	Vadesiz hesap	Maks. 1 aylık maaş		
2	Kısa vadeli harcamalar için yedek (yeni buzdolabı, yıllık sigorta aidatı, tatil, v.s.)	Günlük faiz hesabı ya da fonlar	Maks. 3-4 aylık maaş		
3	Orta vadeli planlanan tüm büyük harcamalar için (yeni araba, ev alımı için öz sermaye, kendi işini kurma, v.s.)	Devlet borçlanma senetleri (örneğin hazine bonosu, sabit getirili fonlar, gayrimenkul bağı fonlar, v.s.)	1. ve 2. Terastaki değer üzerindeki tutarlar. Maks. örneğin yeni bir araba değeri ya da satın alınmak istenen evin masraflarının %30'u kadar bir tutar.		
4	Varlık oluşturma ve yaşlılık güvencesi için gerekli uzun vadeli yatırımlar	Hisse senedi, hisse senedine bağlı fonlar, menkul kıymet, hayat ve emeklilik sigortası	Diğer üç terastaki değerlerin üzerindeki tutar		

5.4 Servet biriktirme ve genişletme

İkinci basamakta yeterli miktarda yedek nakit oluşturduktan sonra üçüncü ve dördüncü basamaklar için uygun yatırım araçlarını aramaya başlayabilirsiniz. Burada banka faiz gelirinden **asgari vergi muafiyet talimatı** (Freistellungsauftrag) için başvurmayı unutmayın, yoksa faiz gelirlerinizin % 30'u maliye tarafından kesilir. Gereğinden fazla ödenen faizin bir sonraki vergi denkleştirmenizde geri ödenmesini sağlayabilirsiniz. Bununla birlikte, faiz gelirinden asgari vergi muafiyeti hakkınızı kullanmak suretiyle bu zahmetten kurtulmanızı tavsiye ederiz. Şu an güncel olan değerlere göre yıllık faiz gelirlerinin, bekârlarda 801 Euro'su, evlilerde ise 1602 Euro'su vergiden muaftır. 12 aydan daha uzun süreyle elde tutulan kıymetli evrakların alım-satımından elde edilen karlar vergiden muaftır.

Yatırım fonları sizin için büyük bir olasılıkla uygun yatırım araçlarıdır. Çok fazla sayıda yatırımcının ortak bir şekilde bu „fona“ yatırdığı parayı fon yöneticileri değişik kıymetli evraklara yatırmaktadır. Bunlar, sabit faizli kâğıtlar olabileceği gibi hisse senetleri, gayrimenkul ve hatta her türlü kıymetli evraktan oluşan bir karışım da olabilir. Yatırım fonlarının genel mantığı şudur: Fonlar profesyonel

uzmanlar tarafından değişik kıymetlere yatırıldığı için, sizin bu konuda uzmanlığınız olmadan bir hisse senedine yapacağınız yatırımın riskinden daha düşük risk içerir. Her ihtiyaca uygun fon bulunmaktadır. Zor olan, bu imkân çokluğu içinde kendinize uygun bir-iki tanesini bulabilmektir. Fona yatırım yapmak isteyen, bunu küçük miktarlarla da gerçekleştirebilir. Aylık 50 Euro bunun için yeterlidir. Alınan fonlar, kıymetli evrak depo hesabında emanet olarak saklanır. Normal hesap özetiniz (Kontoauszug) gibi depo hesabı özetinizden de fonlarınızın güncel değeri hakkında düzenli olarak bilgi sahibi olabilirsiniz. Paraya ihtiyacınız olduğunda istediğiniz kadar payı, fonun o günkü değeri üzerinden geri satabilirsiniz..

Fon alımında genellikle bir giriş aidatı söz konusudur ve fon fiyatlarında dalgalanmalar olabilmektedir. Bu yüzden fonlara yatırdığınız paraya uzun vadede ihtiyacınızın olmaması gerekir. İki yıldan uzun vadeli yatırımlarda sabit getirili fonlara, beş yıldan uzun vadeli yatırımlarda gayrimenkul fonlarına ve on yıldan uzun vadeli yatırımlarda da hisse senedine bağlı fonlara yatırım yapmak tavsiye edilir.

Fon yatırımı, yaşlılık güvencesi olarak da özellikle uygundur. Hatta sadece bu amaç için oluşturulmuş ürünler vardır. (AS-Fonları).

Yurtdışında yatırım olanaklarını düşünüyor olmanız da muhtemel. Burada dikkatli olmak gerekir: Çoğunlukla çekici gelen faiz oranlarının karşısında, para birimleri arasındaki dönüşümden kaynaklanan kur riskini de dikkate almak gerekir. Euro'nun diğer ülke para birimi (Örneğin Amerikan Doları ya da Türk Lirası) karşısında değeri arttığı takdirde yatırımcı için ciddi kayıplar söz konusu olabilir. Her yatırımda olduğu gibi, özellikle yurtdışında yapılan yatırımlarda da bankanın ya da yatırım firmasının sağlam olmasına dikkat etmek gerekir. Aksi takdirde kısa zamanda kayıplar oluşabilir. Bu işlemlere aracılık hizmeti sunanlar için daha özel dikkat gerekir. Bu gibi işlemlerde her zaman ve her durumda şüpheli olun!

Her yatırımın avantajı ve dezavantajı vardır. O yüzden işin sırrı iyi bir karışım oluşturmakta yatmaktadır. Dolayısıyla tüm varlıklarınız için Teras Modeli'ni izlerseniz hem şahsi hedeflerinize bu sayede problemsiz ulaşmış olur, hem de önceden tahmin edilemeyen harcamalar için hazırda paranız bulunmuş olur.

5.5 Yaşlılıkta geçimini güvence altına almak

4 numaralı terasta belirtilen yaşlılık sigortası çeşitlerinden hangisinin sizin için uygun olduğuna karar verirken "Uç Kat Modeli"nden yararlanabilirsiniz.



Temel güvence, net gelirlerinizin % 63'üne denk gelen bir ortalama güvence seviyesini karşılar. Ek güvence, son zamanlardaki yasal emeklilik sigortası ile ilgili kısıtlamaları telafi etmesi için getirilmiştir ve güvencenin seviyesini % 67'ye çıkarır. Ancak üçüncü katta, şimdiki net gelirlerinizin seviyesine yakın bir güvence seviyesine ulaşabilirsiniz!

Bilmek gereken bir başka nokta da, 3. katta bulunan gelirler kısmen vergiye tabiyken ya da hiç vergilendirilmezken 1. ve 2. katlarda bulunan gelirler 2040 yılından itibaren tam olarak vergilendirmeye tabi olacaklardır. Sigortanın ödenmesi aşamasında sigorta aidatlarının brüt maaştan ödenebilmesinden dolayı oluşan vergi avantajı, sigortanın maaş olarak geri ödenmesi aşamasında söz konusu olan bu “ileriye dönük vergilendirme” den (nachgelagerte Besteuerung) dolayı cazibesini yitirmektedir. Emeklilik döneminde tabii olacağınız vergi dilimi çalıştığınız dönemde tabii olduğunuz vergi diliminden çoğunlukla daha düşük olacağından ve ayrıca önemli bir kısmı için vergi muafiyeti öngörüldüğünden, ileriye dönük vergilendirme sizin için muhtemelen olumlu sonuçlar doğuracaktır.

Temel güvencenin bir tamamlayıcı parçası olan “**Rürup-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortası**” özellikle serbest meslek sahipleri için caziptir. Primlerin yıllık 12.800 Euro’ya kadar olan kısmını vergiden düşebilirsiniz. Bu tutar 2025 yılına kadar kademeli olarak 20.000 Euro’ya kadar çıkacaktır. Riester-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortasının serbest meslek sahipleri için özellikle uygun olmasının bir sebebi de ödemelerin değişik miktarlarda yapılabilmesidir. Bununla beraber bu sigortanın bir dezavantajı, yurtdışına taşınma söz konusu olduğunda (Örneğin emeklilik döneminde ya da kesin dönüş yapıldığında) elde edilen vergi avantajlarının tamamının geri ödenmesinin gerekmesidir. Ayrıca sahip olunan hakların bir başka kişiye devredilememesi de bir diğer dezavantajdır.

Riester-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortası özellikle düşük gelirli ve çok çocuklu aileler için uygundur. Fakat yalnızca yaşlılık güvencesi planına bir ek olarak düşünülmesi gerekir. Gelirlerinizin belli bir yüzdesi kadar ödeme yapıyorsunuz ve karşılığında yıllık bir teşvik ya da vergi avantajı elde ediyorsunuz. Her çocuk için ek bir teşvik söz konusudur. Burada dikkat edilmesi gereken husus, yıllık artışları dilekçe ile istemeniz gerekir; aksi takdirde bu imkândan yararlanamazsınız. Riester-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortası avantajı fazla bir esnekliğe sahip olmamasıdır. Yaşlılığınızı yurtdışında geçirmek istediğinizde burada da elde ettiğiniz teşvikleri geri ödemeniz gerekmektedir. Riester-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortası da Rürup-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortası gibi Hartz 4’e karşı güvenlidir. Yani uzun zaman işsiz olduğunuzda sigortanıza dokunulması gerekmemektedir.

2002 yılından beri her işveren çalışanlarına yaşlılık güvencesi için imkânlar sunmak zorundadır. **İş Yeri Yaşlılık Sigortası** (Betriebliche Altersvorsorge) diğer imkânlar içinde çoğunlukla en karlısı olmasına rağmen maalesef hala çok az kullanılmaktadır. Eğer izlediğiniz mesleki yol konusunda hala emin değilseniz bu konuyu işvereninize konuşmanız gerekir. Bu sayede herhangi bir iş değişikliği söz konusu olduğunda sigorta kesintilerinizi problemsiz olarak geri alabilirsiniz.

Yaşlılık güvencesi olarak **özel hayat sigortası ya da özel emeklilik sigortasını** da düşünebilirsiniz. Fakat bu sigortaların sağladığı katma değer azdır ve ayrıca çok uzun bir zaman dilimi için kendinizi bağlayacağınız aylık sabit ödemeleri önceden belirlemeniz gerekir. Eğer değişiklik yapmak isterseniz karşılığında genellikle yüksek bir işlem masrafı ödemeniz gerekir. Böyle bir sigorta sözleşmesini başlatmadan önce, sözleşme süresince ne tür değişiklikler yapabileceğiniz konusunda önceden bilgi edinin.

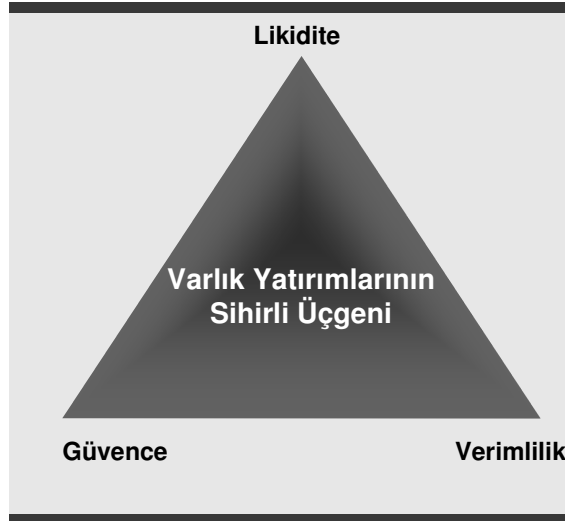
Şunu her zaman göz önünde tutun: Yalnızca “yaşlılık güvencesi” amacıyla hazırlanmış tasarruf planları değil, varlıklarınızın tamamı da yaşlılığınızın bir güvencesi olabilir. Teras Modeli, finansal yaşamınızı güvenli bir şekilde yönetmenizi ve aynı zamanda imkânlarınız dâhilinde sürekli servet birikimi oluşturmanızı sağlar. Emekliliğiniz için teraslardan birisine ayırdığınız her Euro yaşlılığınızda size hizmet eder.

Yurtdışında çalışmışlığı ve o ülke vatandaşlığı olan göçmenlerin belli bir fark primi ödemesi karşılığında, daha önce yaşadığı bu ülkeden de emekli maaşı alma olanağı bulunabilmektedir. Almanya’da çalışmışlığı olmayan ve dolayısıyla yasal bir emeklilik maaşı hakkı olmayan göçmenler, bu tür imkânları araştırıp faydalanabilirler. Bu konu ile ilgili bilgiler, ilgili ülkelerin konsoloslüğundan alınabilir.

Ayrıca Alman vatandaşlığına geçiş sırasında vatandaşlığından çıkılan ülkede sahip olunan miras, gayrimenkul gibi bazı hakların kaybı söz konusu olabilir. Dolayısıyla böyle bir durumda vatandaşlığı kaybedilecek olan ülkenin ilgili resmi daireleri ve konsolosluklarından mutlaka önceden bilgi alınmalıdır!

5.6 Üç çekişen faktör: Verimlilik, Likidite, Risk

“Servet birikiminin sihirli üçgeni” yalnızca teraslarınız için tasarruf ürünleri seçiminde önemli değildir. Bu üçgen, her an ulaşılabilen (likit), aynı zamanda tamamen güvenli olan ve en yüksek geliri vaat eden bir yatırımın olmadığını da gösterir. Bu aslında birbirinin rakibidir. Örneğin daha yüksek bir kazanma şansı daima yüksek bir kaybetme riski ile çekişir. Öncelikleri belirlemeniz gerekir.



İster tasarruf hesabı, ister Riester-Teşvikli Yasal Emeklilik Sigortası isterse de endeks sertifikaları olsun fark olmadan tüm tasarruf ürünleri bu sihirli üçgenin içinde bir yerde bulunur. Bir bütün olarak varlıklarınızın tamamı ya daha likittir (ulaşılması kolay), ya daha güvenlidir, ya da daha verimlidir - hepsi eşit bir şekilde üçgenin ortasında da yer alabilir.

Sizin için uygun olan risk, likidite ve verimlilik birleşimi pek çok faktöre bağlıdır:

1. Hayat şartlarınıza: Kendisini bir aile kurmak için gerekli mesleki seviyeye gelmemiş hisseden ya da henüz bu planı yapmayan kişiler paralarını uzun vadeli bağlamaktan kaçınıp likit kalmalıdır. Durumunu sabitleştirmiş kişiler uzun vadeli yatırımlar açısından daha az risklidirler.
2. Bugünkü varlıklarınızın durumuna: Birikmiş parası bulunan kişiler varlıklarının değerlerinde oluşan dalgalanmadan dolayı bir miktar kayıpları olduğunda normal şartlarda buna dayanabilirler. Fakat bu paraya ihtiyacı olan bir kimse için bu dalgalanma hayati risk taşıyabilir.
3. Karakterinize: Her şeyi önceden planlayan bir insan mısınız? Öyleyse güvenli yatırımlara yönelmeniz daha iyi olur. Eğer riske açık bir kişiyse, daha yüksek bir gelir elde etme beklentisi ile paranızın bir kısmını spekülasyon yatırım araçlarına yatırabilirsiniz.

4. Ne kadar zahmete girmeyi göze aldığınıza: Finansal imkânlarınız için ne kadar zaman ve bilgi harcayabilirsiniz ya da harcamak istersiniz? İsteğiniz ve bilginiz ne kadar az ise yatırımlarınızın da o kadar emniyetli olması gerekir. Temel olarak prensiplerini ve fonksiyonlarını genel hatlarıyla anladığınız ürünleri tercih edin!

Temelde değişik finansal ürünlerden oluşan bir karışım yaratarak yatırım riskinizi azaltabilirsiniz. Yüksek risk taşıyan yatırımlara ağırlık vermemeye dikkat edin. Özellikle belli bir vadesi olan yabancı para cinsinden yatırımlar (Örneğin Amerikan Doları ya da Türk Lirası), hisse senetleri ve yatırım fonları çok risklidir. Euro'ya yatırım yapılarak veya sabit getirili devlet tahvillerine ya da nispeten güvenli olan başka yatırım araçlarına yatırım yapılarak bu riskin bir kısmı azaltılabilir.

Genel kural şudur: Varlıklarınızı oluştururken Teras Modeli'nde verilen yatırım şekilleri ile yatırım sürelerine mutlaka uymaya çalışın. Bu sayede varlıklarınızı büyük bir riskin içine atmamış ve gerektiğinde yeterince "nakit paranızın" olmaması gibi nahoş bir duruma düşmemiş olursunuz. Ya da yaşlılığınız için veya ileride bir ev almak için ayırdığınız paranızı yanlış bir karar yüzünden kaybetmemiş olursunuz.

5.7 Gayrimenkul

Gayrimenkul sayesinde hem büyük hayalinizi gerçekleştirebilir hem de maddi varlıklarınızı artırabilirsiniz. Bunu gerçekleştirebilmek için, almayı düşündüğünüz evi uzun süreli kullanmayı isteyip istemediğinizi ya da kullanıp kullanamayacağınızı iyi bilmeniz gerekir. Ayrıca uzmanlar Almanya'da gayrimenkul piyasasının gelecek değerlendirmesinin on yıl öncesine göre daha zor olacağını tahmin etmektedir. O yüzden dairenizi ya da evinizi ileride tekrar satmayı düşünürseniz evin yeri ve donanımı konusuna çok önem vermeniz gerekir. Çünkü bu tür gayrimenkullerin değerinin, yeri daha kötü olanlara göre daha sabit olduğunu tecrübeler göstermiştir.

İlk olarak, bir gayrimenkulü almak için ne kadar finansal hareket serbestliğine sahip olduğunuzu belirlemeniz gerekir. Bu sayede gayrimenkul arayışınıza bir çerçeve belirlemiş olursunuz. Aldığınız şeyin fiyatının üzerine ek olarak % 10 tutarında yan masrafların ekleneceğini de hesaba katın (Örneğin satın alım vergisi, aracı masrafları ve noter masrafı). Yurtdışından bir gayrimenkul alacağınız zaman - eğer orada sürekli oturmayacaksanız - sizin bulunmadığınız zamanlarda başkaları tarafından yönetilmesinden kaynaklanan masrafları da dikkate almanız gerekir. Finansal ihtiyaçlarınızın araştırılmasında size yardımcı olacak özel kılavuzlar bulunmaktadır. (Eke bakınız).

Belli bir gayrimenkulün alımına karar verdiğinizde mutlaka uzman bir bilirkişi ya da bir mimar ile birlikte binayı gözden geçirin. (İlgili kişilerin listesini, bulunduğunuz bölgedeki ticaret odasından temin edebilirsiniz). Uzman kişi, bu konuda bilgisi olmayan bir kişinin gözünden kaçan noktaları açığa çıkararak sonradan pişman olabileceğiniz bir karar vermenizi önler.

Alacağınız şeye karar verdikten sonra malın bedelini finanse etmek için değişik seçenekler mevcuttur:

Dönemsel eşit taksitli borçlanma

Bankadan borç para alınır ve **eşit taksitlerle** (faiz ve itfa payı) geri ödenir. Ödenen itfa payının miktarı zaman içinde artar. Çünkü her itfa payına karşılık daha az faiz ödenir.

İtfa taksitli borçlanma

Toplam borç **eşit itfa payı** ile geri ödenir.

Sabit ipotek

Vade sonuna dayalı bu borçlanmada vade boyunca yalnızca faiz ödenir. **İtfa payı vade sonunda bir kerede geri ödenir.** Genelde bu ödeme krediye paralel olarak devam eden bir hayat sigortasından karşılanır.

Ev kredisi amaçlı tasarruf hesabı (Bauspardarlehen)

10 yıl boyunca **düşük faiz oranlı bir tasarruf hesabına** ödeme yapılır. Bunun karşılığında belli bir zamanda (genellikle miktarın iki katı kadar) **uygun faizli kredi** alınır.

Senelik taksitli borçlanma, diğerleri içinde en yaygın olan kredi şeklidir ve işleyişi oldukça kolaydır. Fakat bir finansmanı cazip hale getiren husus, genellikle birbirini tamamlayan küçük uygulamaların karışımıdır. Bu konuda mutlaka bir uzmanla görüşün ve karşılaştırmayı çok dikkatli yapın.

Peşinen sevinmeden önce kendinize ait bir mülkün size getireceği yeni masrafları hesaba katın: Bugün yeni tadilattan çıkmış bir mülke taşındığınızda bile 10 yıl sonra yeni, büyük bir tadilatı göze almanız gerekir. Gerekli finansal birikim için önceden tedbirinizi alın – burada da Teras Modeli'ne uyulur.

6. Borç para alma

6.1 Kredinin fonksiyonları

“Kredi” sözcüğü (“ödünç para almak” olarak ta ifade edilir) Latince “inanmak” kelimesinden türetilmiştir. Size kredi veren kimse, parayı belirli bir zamanda geri ödemek istediğinize ve ödeyebileceğinize inanır. Yine de kredi veren kişiye bu inancının karşılığı olarak faiz ödenir ve geri ödeyememeniz ihtimaline karşı çoğunlukla ek bir “teminat” verilir.

Kredi, henüz kazanmanız gereken parayı peşinen kullanmanız anlamına gelir. Kredinin alternatifi ihtiyaç duyulan paranın biriktirilmesidir. Bu seçenek finansal bakımdan daha hesaplı olmakla beraber arzu ettiğiniz şeyden bugün feragat etmenizi ve ondan ancak ileride faydalanabilmenizi gerektirir.

6.2 Kredi ne zaman söz konusu olabilir?

Kredi kullanma ya da kullanmama kararından hangisinin daha iyi olduğu kredinin ne kadar verimli olduğuna bağlıdır. Bu sorunun cevaplandırılmasında krediyi sunan taraf her zaman yardımcı olmaz. Kredi reklâmları çoğunlukla kredi yoluyla isteklerinizi anında nasıl karşılayacağınız şeklinde olur.

Daha önce de belirtildiği gibi, gerçek şudur: Kredi vasıtasıyla gelecekteki gelirler bugünden kullanılabilir. Ama tabii ki bu gelirler ileride artık kullanılamamaktadır.

Bir kredi için aslında üç sebep vardır:

1. Geleceğe **yatırım** (Örneğin eğitim, gayrimenkul, yeni bir araba ya da yeni bir hesaplı çamaşır makinesi),
2. Zaman içinde oluşan **geçici** maddi sıkıntıları atlatmak (Örneğin iki iş arasında geçen boş zaman) ya da
3. **Tüketim** (Örneğin “kredi ile” finanse edilen tatil).

Birinci durumda kişi kredi konusunda iyi karar vermiş olabilir. Çünkü yatırım yaptığı şey sayesinde ya kendisine yeni bir gelir imkânı yaratmış (eğitim), ya da tasarruf sağlamış (yeni bir hesaplı çamaşır makinesi) olur.

Zaman içinde oluşan geçici maddi sıkıntıları atlatmak da bir kredi için geçerli bir sebep olabilir. Fakat burada açık olmanız ve bu maddi sıkıntının gerçekten geçici mi olduğu yoksa hayatınızın sürekli bu şartlarda mı devam edeceği konusunu ciddi biçimde açığa çıkarmanız gerekir.

Bununla beraber bir tüketimi kredi ile finanse edeceğiniz zaman bu karar üzerinde çok iyi düşünmeniz gerekir. Çünkü ödeme gücünüz ciddi bir tehlike altına girmese bile sonuçta bu para harcanıp tüketilecektir.

Ayrıca uygun araba ya da mobilya finansmanında, nakit alımlarda sağlanan indirimler de krediye alternatiftir. Alacağınız şeyin bedelini nakit olarak ödeyebilecek durumda olduğunuzda peşin ödemede bir indirim yapıp yapılmadığını sormanızda fayda vardır. Eğer indirim yapılıyorsa o zaman peşin ödemenin krediye göre daha uygun olup olmadığını hesaplayın.

6.3 Ne kadar kredi kullanabilirim?

Bir kredinin sizin için finansal bakımdan uygun olup olmadığını tespit etmek için ilk adım olarak, tüm aylık kesintilerinizden sonra, kredi taksitlerini ödeyebilmek için geriye kullanabileceğiniz ne kadar miktar kaldığını tespit etmeniz gerekir. Bunun için aylık net gelirlerinizi geçim masraflarınız ile karşılaştırarak hesaplayın.

	Sizin değerleriniz	Örnek
Ev giderleri (kira, elektrik, haberleşme, v.s.)		550 €
+ Gıda		+ 200 €
+ Giyim		+ 150 €
+ Araba / Ulaşım		+ 100 €
+ Tasarruf		+ 50 €
+ Kredi		+ 50 €
+ Sigorta		+ 75 €
+ Tatil		+ 200 €
+ Boş zaman değerlendirme / Hobi		+ 200 €
+ Sağlık		+ 50 €
+ Diğer		+ 25 €
= Geçim masraflarının bugünkü tutarı		1.650 €

Yıllık olan ya da düzensiz olarak ortaya çıkan harcamaları (Örneğin sigorta, tatil) aylara bölebilirsiniz. Kesin bir miktar o kadar önemli değildir. Daha önemlisi geçim masraflarınızı tespit ederken dürüst olmanızdır. Tespit ettiğiniz gelirlerinizin fazla kısmının gerçeği ne kadar yansıttığından emin değilseniz, bu miktarı “deneme” amacıyla birkaç ay bir tasarruf hesabında biriktirebilirsiniz. Önceden tahmin edilemeyecek olaylarla karşılaşabileceğinizi de göz önünde tutarak, gelirlerinizden arta kalan kısmın % 50’sini her zaman ulaşabileceğiniz şekilde serbest bırakın!

Kendinize sormanız gereken ikinci soru gelirlerinizin gelecekte de garantisinin olup olmadığıdır. Görünürde bir iş değişikliği ya da çocuk beklentisi varsa kredi isteğinizi erteleyip erteleyemeyeceğinize iyi karar verin.

Finansal konularda genel olarak ne kadar disiplinli iseniz bir kredinin geri ödenmesinde o kadar az sorunla karşılaşsınız.

6.4 Banka kredibilitemi nasıl belirler?

Banka kredi verirken size karşı duyduğu sempatiye göre karar vermez. Daha ziyade hesabınızın o güne kadarki işleyişi ve SCHUFA kaydı (ödemelerin zamanında yapılmamış olması üzerine, düzenleme kredisinin limitini aşmak nedeniyle Schufa dosyasına negatif kayıt olarak geçilmesi durumu, genellikle bankaların, büyük mağazaların ve pek çok kurumun başvurduğu merkezi kayıt bürosu) gibi bilgileri dikkate alır. Geçmişte “kötü borçlu” olarak kaydolmuş bir kişi için olumsuz bir durum söz konusudur.

SCHUFA (Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung – Genel kredi güvenliği için koruyucu birlik) “temelde bir bilgi bankasından başka bir şey değildir. Mevcut vadesiz hesaplarınız gibi bilgilerin yanı sıra size ait negatif bilgiler de (Örneğin bir ihtar ya da borç yemini tebliği) bu bilgi bankasında saklanır. Pek çok ihtardan sonra ödenmiş bir cep telefonu faturası sizin “yüzü ak” imajınızın sonu olabilir. O yüzden ödenmesi gereken borçlarınızı hemen ödeme konusunda daima titizlik gösterin. Eğer hâlihazırda SCHUFA’da negatif kaydınız varsa bu kayıt 6 yıl içinde silinir. Fakat SCHUFA kaydınızda yer alan, örneğin bir kredi geri ödemesinin sorunsuz gerçekleşmiş olması gibi olumlu verileri de istediğiniz zaman talep edebilirsiniz. (Adres için Eke bakınız).

Negatif SCHUFA kaydı olmayan kişiler banka tarafından hızlı temin edilen kredi ve daha iyi kredi faizi ile ödüllendirilirler. Hesabınızın bugüne kadar ki işleyişi ve SCHUFA kaydınızın yanı sıra banka, kredi geri ödeme durumunuzun gerçeğe ne kadar yakın olduğunu tespit etmek için istatistikî bilgilere de (Örneğin yaşanılan şehir, yaş, cinsiyet gibi) bakar. Banka, krediyi her olasılık dâhilinde ödeyebilmenizi amaçlar. Böyle bir durumdan şüphenin olmaması durumuna göre daha iyi bir faiz oranı elde edersiniz.

Eğer banka bir kredi için çok yüksek bir faiz oranı talep ederse ya da sizi kesin olarak reddederse, bu hemen kabul edilmemelidir. Geri ödemeleriniz için sizin adınıza güvence verebilecek “kefil” denilen kişiler bulabilirsiniz, ya da bankaya teminat sunabilirsiniz (Örneğin hayat sigortası tasarruf hesabı gibi). Eğer bunlar da işe yaramazsa geriye sadece bir seçenek kalıyor. O da uzun bir süre içinde bankanın güvenini tekrar kazanmaktır.

6.5 Hangi amaca hangi kredi türü uygundur?

Kısa vadeli para temin etmek için pek çok araç ve yol vardır. Kısa süreli sıkıntıları atlatmak için kredi kartı ve açık kredi (dispozisyon kredisi) düşünülürken, daha uzun vadeli kullanımlar için taksitli krediler vardır. Taksitli alım ve finansal kiralama, (leasing) belli bir malın alımında bir arada kullanılır (Örneğin bir araba alımında).

- **Kredi kartı:** Kredi kartı ile yaptığınız harcamalar toplanarak ayda bir kez hesabınızdan toplu olarak çekilir. Bu bir nevi bir sonraki hesap kesim tarihine kadar kullanılan faizsiz bir kredidir. Kredi kartı ile kart limitinize kadar harcama yapabilirsiniz.
- **Açık kredi (dispozisyon kredisi):** Bankalar sık sık müşterilerinin vadesiz hesabına her zaman kullanabilmeleri için bir kredi tutarı (Örneğin net maaşın üç katı kadar) tahsis ederler. Kredinin kullanılması ile banka oldukça yüksek faiz elde eder. Bu kredi yalnızca hesap aşımı durumları için uygundur. Bu özel kredinin büyük bir avantajı teminat gerektirmemesidir.
- **Taksitli kredi:** Bir banka tarafından verilen, sabit faiz oranlı ve eşit taksitlerle geri ödenen özel bir kredidir. Kalan borç teminat sigortası (Restschuldersicherung) ya da bir hayat sigortasının bu krediye ek teminat olarak kullanılması oldukça yararlıdır.
- **Taksitli alım:** Satın aldığınız bir malın bedelini, bir miktar fiyat artışı karşılığında taksitle ödersiniz.
- **Finansal kiralama (Leasing):** Kira ve krediden oluşan bir karışımdır (Örneğin araba veya televizyon için kullanılır). Çoğunlukla bir başlangıç tutarı ödenir ve daha sonra malın kullanımına karşılık belli bir miktar her ay ödenmeye devam edilir. Bu işlemin kredi yönü, sözleşme sonunda ikinci el değerini ödeyerek malı tamamen üzerinize aldığınızda ortaya çıkar.
- **Şahıslar arası kredi:** Bu şekildeki kredi sözleşmelerinin çoğu el sıkışma ile son bulur. Size uygun gelirse de temelde şahsi kredilerin çerçeve ve koşullarının yazılı saklanması tavsiye edilir. Kararlaştırılan faiz oranı, vade ve sunulan teminatlar da önemlidir. Bunların dışında paranın geri ödenmesi için belli bir sürenin önceden belirlenmesinde fayda vardır. Pek çok arkadaşlık ve ortaklık para meselelerindeki belirsizlikten dolayı bozulmaktadır.

6.6 Kredi tekliflerini objektif ve kapsamlı bir biçimde nasıl karşılaştırabilirim?

Bir kredi teklifini değerlendirmede ana faktör **efektif faiz oranıdır**. Bu oran normal kredi faiz oranının yanı sıra işlem masrafları ile diğer faktörleri de hesaba katar ve bu sayede daima kredinin toplam maliyetini ifade eder.

Çoğunlukla kredinin vazgeçilmez parçası olan **kalan borç teminat sigortası** (Restschuldversicherung) gibi dışarıdan gelen ek masrafları da hesaba katmak gerekir. Bu sigorta ile işsizlik, kaza veya ölüm gibi sebeplerle borç ödemede acze düşülmesi halinde kredinin geri ödenememesi ihtimaline karşı sigortalanmış olursunuz.

Kredinin maliyeti kadar kredi sözleşmesinin **ek şartları** da çok önemlidir. Aileden ya da dışarıdan üçüncü bir kişinin kefaleti mi talep ediliyor? Banka kendisi için, bir ödeme gücünü olduğunda maaşınıza el koyabilmek için maaşın temlik edilebilmesi hükmünü mü (Lohnabtretungsklausel) içeriyor mu?

Eğer banka kalan borç teminat sigortası (Restschuldversicherung) yaptırmaktan vazgeçiyorsa ya da en azından hâlihazırda bulunan hayat sigortanızı teminat olarak kabul ediyorsa, bu sunulan teklifin iyi olduğu anlamına gelir – tabii faiz oranının da kabul edilebilir olması halinde. Ayrıca, bu süre içinde elinize kullanabileceğiniz fazladan bir para geçmesi halinde krediyi vadesinden önce ve fazladan masraf doğmadan ödeme imkânınızın olmasına da dikkat edin (**Sondertilgungsrecht**).

Bankanızı ziyaret etmeden önce kredi alımı konusunu bir miktar incelemekte her durumda fayda vardır. Eğer karşılaştırma imkânı sağlayan hesaplamaları kullanabilirseniz (Adresler için Eke Bakınız) şartlarla ilgili iyi bir fikre sahip olursunuz.

6.7 Çıkabilecek olası problemleri nasıl tanıyım ve ne tür çözüm imkânlarım vardır?

İşyeri değişikliği veya bebek izni gibi sebeplerden dolayı gelirden azalma olmasıyla, kredi düşünüldüğü kadar kolay bir şekilde geri ödenemez. Bu durumda en kısa zamanda banka ile görüşün! Danışmanınız durumu değerlendirirken kendisini konuya dâhil ettiğinizi ve işbirliği içinde olduğunuzu dikkate alır. Bunun yerine bu zor durumu ilgisiz bir şekilde olacağına bırakan kimse gereksiz yere bankanın kendisine duyduğu güveni tehlikeye atar.

Bankanızla görüşmeden önce hedefinizi iyi belirleyin ve finansal gücünüzü gerçekçi olarak değerlendirin. Kredi geri ödemesinde oluşacak açığı hesabınıza bir açık hesap (dispozisyon kredisi) tahsis ettirerek veya mevcut dispozisyon limitinizi artırarak kısa sürede telafi edebilirsiniz. Bu durumda mevcut kredinin ödenmesi belli bir süre durdurulabilir ya da taksitler indirilebilir. Fakat ödemenin ertelenmesi ya da taksitlerin düşürülmesi bir hediye değildir. Bunun karşılığında daha uzun süre faiz ödemek zorunda kalırsınız.

Hesabı sürekli olarak eksi bakiyede olan bir kimse banka ile açık kredinin (dispozisyon kredisi) taksitli krediye dönüşümü konusunda konuşabilir. Daha düşük faiz oranının yanı sıra bu kredinin şöyle bir avantajı da vardır: Aylık belirli miktarlarla geri ödeme yaparak borcunuzu kapama konusunda daha gerçekçi bir şansınız olur. Bu sırada açık kredinin (dispozisyon kredisi) ortadan kalkmış olmasına mutlaka dikkat edin. Yoksa yine kolayca eksi bakiyeye geçiverirsiniz ve kendinizi sonu olmayan bir “borç dönüşüm döngüsü” içinde bulursunuz.

Kriz durumunda bir borçlu danışma merkezinden profesyonel yardım isteme konusunda hiç tereddüt etmeyin (Adresler için Eke bakınız). Bunda utanılacak bir şey yoktur ve oradaki uzman kişiler sizin durumunuzda neler yapılması gerektiğini çoğunlukla bilirler. Ne kadar erken adım atarsanız bu yolun işe yarama şansı o kadar büyüktür.

Birkaç yıldır Almanya'da şahıslar da iflas bildiriminde bulunabilmektedir. İyi ayarlanmış bir işlem ile tüm borçlarınızı 6-7 yıl süre ile erteleme ve yeni bir finansal başlangıç yapma şansı elde edersiniz.

7. Kendi İşini Kurma

7.1 Serbest girişimciliğe uygun bir kişi miyim?

Bir girişimci olarak hakkında tam bilgiye sahip olunan bir alanda çalışmak tabii ki tatmin edicidir. Azımsanmayacak bir kesim için serbest çalışma, işsizlikten kurtulmak için tek çıkar yoldur. Almanya'da her iki girişimden birisi, iş piyasasında kendisine iş bulamadığı için kendi işini kurmaktadır.

İş kurmayı ister ağır basan şahsi ilginizden, isterse içinde bulunduğunuz şartlardan dolayı isteyin, koşulların bu isteği desteklemesi gerekir. Serbest çalışma konusunda izlenen yol kişiliğe bağlıdır. Her geçen gün ortaya çıkan yeniliklere kendini hazırlama işini herkes başaramaz. Bu iş için yeterince hırslı ve disiplinli olup olmadığınızı ciddi biçimde sorun kendinize. Başlangıç safhasında pek çok iş planlandığı gibi yürümez. Bu tür yenilgilerle başa çıkabilir misiniz? Aynı derecede önemli bir başka nokta da insanların ayağına gitmektir. Yeni müşteri nadiren kendiliğinden gelir. Ürününüzü ya da hizmetinizi insanlara ulaştırmak için sizin harekete geçmeniz gerekir. Özel hayatınızın da iş kurmadaki başarınız üzerinde doğrudan etkisi vardır. Özel hayatınız ne kadar oturmuştur ve ailenizi sizi kayıtsız şartsız destekleyebilir mi?

İş kurmadan önce uygun bir kişilik testi yapmanız mantıklı olur. (İlgili adresler için Eke bakınız). Sonuç sizin için mutlaka anlamlı olur. Önemli alanlarda zayıflıklarınız varsa bu her şeyin sonu değildir, fakat bu zayıflığınızı dengeleyecek bir yapı oluşturunuz gerekir (Örneğin ilgili alanda güçlü olan bir iş ortağı seçerek).

Kişiliğinizin yanı sıra ilgili alandaki mesleki bilginiz ile girişimcilik üzerine sahip olduğunuz bilgiler de iş kurmanın başarısında rol oynayan önemli kıstaslardır. Tabii ki yeterli uzmanlığa sahip olmanız ve gerekli yasal yükümlülükleri yerine getiriyor olmanız gerekir (Örneğin el işine dayalı bir iş kurulmasında gerekli ustalık belgesini ibraz etmek, yiyecek-içecek / gastronomi alanında bir işletme kurmak için gerekli vasıfları belgelemek gibi). Hangi şartların yerine getirilmesi gerektiği çoğunlukla kendiliğinden ortaya çıkmaz, bu durumda bulunduğunuz bölgedeki endüstri ve esnaf odaları size yardımcı olabilirler.

Birçok girişimci, yeterli uzmanlık vasıflarının yanı sıra ticari bilgiye de sahip olunması gerektiği unutmaktadır. Daha önce hiçbir işletmecilik bilgisine sahip olmayan kişilerin bu eksikliklerini gidermesi tavsiye edilir. Kamu kurumları tarafından maddi destek alan ve size çoğunlukla ücretsiz, ya da küçük bir katılım ücreti karşılığında danışma ve eğitim hizmeti sunan çok sayıda organizasyon vardır. Bu organizasyonları endüstri ve ticaret odası, esnaf odası veya yerel danışma merkezlerinden öğrenin. Göçmen kökenli kişiler için pek çok şehirde, çoğunlukla da anadilde sunulan özel danışmanlık hizmetleri bulunmaktadır.

7.2 İş kurmadan önce bilinmesi gerekenler

Avrupa Birliği vatandaşlarının, topluluğa üye ülkelerin tamamında iş kurabilme izni vardır. Yalnız nüfus dairesine (Einwohnermeldeamt) kaydolma zorunlulukları vardır. Avrupa Birliği dışındaki ülke vatandaşları için kısmen farklı kurallara geçerlidir. Serbest çalışmaya ya da benzer faaliyetlere açık bir şekilde müsaade etmeyen bir oturma izniniz olması durumunda yetkili yabancılar dairesine (Ausländerbehörde) özel talepte bulunmanız gerekir. Bir Alman vatandaşı ile evli iseniz nikâhtan üç yıl sonra yerleşme izni (Niederlassungserlaubnis) alabilirsiniz ve daha sonra istediğiniz zaman kendi işinizi kurabilirsiniz. Eğer üç yıl dolmadan bir iş kurmak isterseniz yabancılar dairesine talepte bulunmanız gerekir.

Eğer işsizlikten dolayı kendi işinizi kurmak istiyorsanız, iş kurumunun (Arbeitsagentur) sunduğu çok sayıda teşvik sayesinde serbest çalışmaya atılmanız kolaylaşır. Eğitim (training) ve eğitimin ilerletilmesi uygulamalarının yanı sıra çoğunlukla ek bir rehberlik (coaching) hizmeti de sunulur. İşsizlik parası alan kişilerin iş kurmak için özel bir parasal yardım (Gründungszugschuss) alma hakkı vardır. İş kurmanızdan sonraki ilk birkaç ayda aylık işsizlik maaşınız tutarında bir parasal yardım alırsınız ve sosyal güvencenizi sağlamak amacıyla ek 300 Euro'luk ödeme yapılır. İlk dokuz ay geçtikten sonra altı aylık ikinci bir teşvik aşamasına geçilir. Bu zaman diliminde sadece 300 Euro'luk sosyal sigorta ödemesi alınır. ALGII'den (İşsizlik Parası II) faydalanan kişiler İşsizlik II parasının yanı sıra iş kurmak için gerekli ilk giriş parasını da alırlar. Miktarın yüksekliği işsizliğin o ana kadar olan devam etme süresine ve bakımından sorumlu olunan ailenin büyüklüğüne bağlıdır.

Gördüğünüz gibi iş kurma çok yönlü olarak teşvik edilir. Siz yine de bu bilgilere ek olarak Offenbach, Frankfurt, Langen ve Rodgau'daki iş kurumlarına (Arbeitsagenturen), ya da Dietzenbach'taki Kommunale Dienstleistungsgesellschaft für Arbeit - KommServ gGmbH'dan (İş Bulmaya Yönelik Yerel Hizmet Merkezi), Industrie- und Handelskammer (Endüstri ve Ticaret Odası) Offenbach'dan ve InnovationsCentrum (Yeni Buluşlar Merkezi) Rödermarkt'tan bilgi alın.

7.3 İmkanlar Borsası

Serbest çalışmak için mutlaka yeni bir firma kurmak gerekmez. Mevcut bir firmayı devralmak çoğu zaman daha iyi bir seçimdir. Sizin için hangi kararın en uygun olduğuna sizin yerinize kimse karar veremez. Bu yüzden hangi modelin size daha çok uyduğu konusunu etraflıca düşünün.

Yeni iş kurarken sıfırdan başlarsınız. Bu da fikrinizi ve markanızı önce denemek zorunda olduğunuz anlamına gelir. Müşteriler ve dağıtımçıları ilişkilerinizi oturtmanız, iyi bir isim yapmanız ve daha pek çok şey gerekmektedir. Fakat bu mücadele aynı zamanda size işinizi kendi hazırladığınız tanıtım aracılığı ile oturtma şansı da vermektedir. Temel bir hazırlık, inceden inceye yapılmış bir planlama ve ihtiras, başarınızın en önemli koşullarıdır.

Mevcut bir işi devralma ilk bakışta çoğunlukla yeni iş kurmaya göre daha basit görünür. Firma piyasada bir yer edinmiştir, elle tutulur bir donanımına sahiptir ve çalışanlar işe vakıftır– tabiri caizse “hazır yuvaya konabilirsiniz”. Bununla birlikte iş ile birlikte kendinizi geliştirmiş olma şansınız yoktur. Yapabileceklerinizi başlangıçtan itibaren değişik sahalarda ispatlamanız gerekir ve bugüne kadar bir işyeri yönetmemiş olmanızla kimse ilgilenmez. Zaten çoğu zaman eski iş sahibinin iş yerini devretme sebebi müşterilerinin azalmasıdır. Kararınızı vermeden önce kendinize yeterince zaman ayırın ve işyerini sakın kafayla tanıyın. Başarılı bir devir işleminde eski işyeri sahibiyle olan iyi ilişkilerin de fonksiyonu vardır. Uygun bir işyeri arayan kişiler işyeri borsasından bilgi alabilirler (Adresler için Eke bakınız).

Bu iki seçenek arasında en iyisini seçmek ve yeni bir iş kurma ile mevcut bir işyerini devralmanın avantajlarını mı birleştirmek istiyorsunuz? O zaman belki de sizin için uygun olanı **Franchising'dir**. Bu sistemde bir firma – franchise veren – size isim, marka, pazarlama ve know-how sağlar. Bir bedel karşılığında size bir mal ya da hizmeti satma hakkı verir. Gerçi sizin kendi karar alanınız franchise sözleşmesinin dar çerçevesi ile sınırlandırılır, fakat buna karşılık franchise veren firma size bir güvenlik ağı sunar: Az bir başarı vaat eden bir işyeri taslağı ile işe başlama riski azdır. Çünkü bu işyeri modeli daha önce denenmiştir. Franchise kavramı konusunda daha fazla bilgi almak istiyorsanız uygun kaynakları ararken iyiyi kötüden ayırt etme konusunda Alman Franchise Derneği (Deutsche Franchise- Verband) (Adres için Eke Bakınız) doğru başvuru merkezidir. Bir fikir her zaman ilk bakışta olduğu gibi sağlam değildir. Daha önce hiç denenmemiş bir

yenilik söz konusu olduğu zaman ya da Franchise veren firma size el kitabı vermeyi reddederse her halükarda dikkatli olmak tavsiye edilir. Finansal veriler ve referansların verilmesinden kaçınıldığında da bu işten vazgeçmeniz daha iyi olur. Genel kural şudur: Size baskı yapılmasına izin vermeyin! Kendinize zaman tanıyın ve sözleşme evraklarını uzman bir avukat ile itinalı bir şekilde gözden geçirin.

Birden bire hazırlıksız bir işe başlamak istemeyen, onun yerine serbest girişimciliğe yavaş yavaş alışmak isteyen kişiler için **yarım günlük serbest iş kurma** (Gründung in Teilzeit) belki iyi bir çözüm olabilir. Bu seçenek, özellikle hâlihazırda size düzenli bir gelir getiren sabit bir işiniz varsa, hala öğrenciyseniz, ya da başka sorumluluklarınız varsa (Örneğin çocuklara göz kulak olma, bir aile bireyinin bakımını üstlenme gibi) ilgi çekicidir. Ek bir kazanç kaynağı olarak iş kurarken belli yasal kurallar çerçevesine riayet etmeniz gerekir. İş fikri işvereninizin yürüttüğü işe rakip olmamalı ve işvereninizin ek bir iş yapmanıza izin verip vermeyeceğini önceden kendisi ile açıklığa kavuşturmanız gerekir. Ayrıca ek kazanç kaynağı olarak kurulan işin maliyeye bildirilmesi gerekir. Serbest meslekle ilgili bir uğraşı söz konusu olduğu için bir vergi numarası istemek gerekir. Bu iki gelir çeşidi birlikte vergilendirilir: Gelir vergisi bildiriminde ücretli memur olarak yaptığınız işten vergi bildiriminin doğan gelirler „Anlage N“ olarak geçen bölümde, kendi işinizden doğan „Anlage GSE“ olarak geçen bölümde yer alır.

7.4 Planlar? – Planlar!

Kafasında iyi bir fikir olan kimse, bunu hemen uygulamaya koymak ister. Yine de girişim hevesinizi gerçek iş kurmaya dönüştürmeden önce biraz daha diğer yollara yönelin – sonuçta iş kurmakla bir finansal risk de almış oluyorsunuz. Firma iflaslarının birçoğu işi kuran kişinin uzmanlığının yetersiz olmasından değil, iş kurma aşamasındaki kötü planlama ve hesaplama kaynaklanmaktadır.

Piyasaya nasıl bir teklifle çıkmak istediğiniz konusunu net bir şekilde düşünün ve gelecekteki müşterileriniz ile ihtiyaçlarınızı tanımak için zaman ayırın. Bu analizin tamamı bir yıl isteyebilir. Sonuçta başarılı olmak için çok farklı bir şey sunabilmeniz gerekir. Kendinizi rakiplerinizden açıkça farklılaştırmaya çalışın ve rekabet şartları ile işyerinizin konumu hakkında kesin bir genel fikir edinin.

Henüz cazip bir iş kurma fikri arayışında iseniz, ilgili danışmanlardan ya da İnternet sitelerinden fikir edinebilirsiniz.

Kafanızda oluşmuş kesin bir fikir varsa bu iyiye işarettir, fakat ne yazık ki yeterli değildir. Ancak her şey kâğıda döküldükten sonra pek çok eksiklik ve düzensizlik ortaya çıkar. İş kurmak için bankanızdan ek para temin etmeye ihtiyaç duyuyorsanız sizden eninde sonunda yazılı bir iş taslağı istenecektir. Böyle bir şeyi ne kadar önce hazırlarsanız o kadar iyi olur. “İş taslağı”nızda ağıdalı bir dile ve derin detaylara yer vererek bir yere varamazsınız. Önemli olan iş taslağının genel yönünün üçüncü şahısların anlayabileceği gibi şeffaf olmasıdır.

Bir iş taslağının hazırlanması için gerekli hazır metinleri ekonomi ve teknoloji bakanlığından temin edilebilir. Bu hazır metinlerle çalışmak yerine kendi belgenizi kendiniz oluşturmak isterseniz mutlaka bir endeks hazırlamalı ve bütün noktaları tamamlamalısınız.

Bir konuda daha ileriye gidememeniz ya da sorularınızın olması normaldir – kimse dünyaya şef koltuğunda gelmemiştir. İyi bir işyeri sahibinin bir özelliği de bilgi almaktan çekinmemesidir. Bununla birlikte danışmanınızla büyük bir açıklık içinde görüşmeniz de önemlidir. Durumunuzu ve o anki mevcut problemlerinizi ne kadar açık ifade ederseniz danışmanınız size o kadar fazla yardımcı olabilir.

7.5 Firmamı nasıl finanse ederim?

İyi bir işyeri kurma planını oluşturan parçalardan bir tanesinde finansal kısımdır. İş kuruluncaya kadar doğan masrafların tamamının bir listesini hazırlayın. Başlangıç aşamasında muhtemelen kendi işinizden geçinemeyeceğinizi göz önüne alın – sonuçta bu işin öncelikle bir ivme kazanması gerekir. İlk yıl çabucak dağılma tehlikesi baş gösterebilir. İşin oturması aşamasında geçiminizi sağlayacak yeterli miktarda bir varlığı kenara ayırın.

İhtiyaçlarınızın listesi sizin muhtemel sermaye kaynaklarına göz atmanızı sağlar. Kullanabileceğiniz ne kadar paranız vardır? Size kim şahsi olarak borç verebilir? Burada sınırlarınıza geldiğinizde eyalet, ülke ve Avrupa Birliği bünyesindeki teşvik programları hakkında bilgi almalısınız. Çoğunlukla para yardımları ya da en azından uygun koşullu kredi imkânları vardır. Pek çok girişimci bilgisizliklerinden dolayı nakit paralarını bu uğurda heba etmektedirler. Her halükarda kullanımınıza sunulmuş ne tür imkânlar olduğu konusunda bilgi edinin. (Adresler için Eke bakınız).

Bu arada teşvik kapsamındaki kredilere de çalıştığınız bankanız tarafından başvurulması gerekir. Burada genel uygulama şöyledir: İster bir teşvik kapsamındaki kredi için, isterse banka kredisi için bankanıza danışın, temelden başlamak en iyisidir. Sağlam hazırlanmış bir rakamsal kısmın yanı sıra (gelecek üç yıllık yatırım, karlılık ve satış planı) iş planınızın görsel olarak cazip bir şekilde hazırlanmış ve olabildiğince yazım hatasından arındırılmış olması gerekir. Eğer bu konuda emin değilseniz planınızı önceden mutlaka tecrübeli birisine düzelttirin. Planınız mümkün olduğu kadar gerçekçi ve dürüst olmalı – çünkü muhatabınız bir uzmandır. Aksine bir durum fark edildiğinde bu durum pazarlık gücünüzü zayıflatır. Banka görüşmesinde uymanız gereken başka bazı temel kurallar da vardır:

- Danışmanınızı yanınıza alırsanız, bu bir moral desteğinden öteye gitmemelidir – asıl olarak siz konuşmalısınız. Parasal kısmın hazırlanmasında size birisi yardımcı olduysa da, konunun bu kısmını anlayıp problemsiz bir şekilde sunmanız için konuya iyi bir şekilde vakıf olmanız gerekir.
- İş kurmak isteyen hanımlar için: Eğer görüşmeye eşinizin de gelmesini istiyorsanız bu anlayışla karşılanır. Fakat özellikle sizin konuşmanız gerekir. Yoksa ciddiye alınmama riskine girersiniz.
- Kendinize güvenin! Sahip olduğunuz yeteneklere inanın! Gücünüze inanır ve kendinize güvenirseniz kendi pozisyonunuzu daha iyi anlatabilirsiniz. Siz bankadan “sadaka” isteyen bir kişi değil, aksine banka için cazip bir önerisi olan bir girişimcisiniz.
- Pek çok bankacı girişimci teşvik programlarını tanımamaktadır, ve işin kolayına kaçıp girişimciyi kendi ürünlerine yönlendirmektedirler. Bu konuda ısrarcı davranın ve sizin için geçerli olan program hakkında sahip olduğunuz iyi bilgi ile savunmanızı destekleyin.

Talebiniz tüm iyi hazırlanmalara rağmen reddedilirse vazgeçmemelisiniz. Onun yerine sakın bir şekilde başka bankalara başvurun. Teşvik programları kapsamında sık sık, bankanın zarar riskini azaltan kefalet imkânları da bulunmaktadır.

7.6 İşimi kurduktan sonra

İşinizi kurduktan sonra dikkat edilmesi gereken başka birkaç husus daha vardır:

- Resmi makamlardan, odalardan ve meslek odaları gibi kuruluşlardan gelen gerekli kayıt, başvuru ve üyelik taleplerini de dikkate alın ve hangi projeler için özel koşul ve belgeler, resmi onay ya da ruhsatların gerekli olduğu konusunda bilgi edinin.
- Maliyeye karşı yerine getirilmesi gereken görevlere kendinizi başından itibaren hazırlayın.
- İşyeriniz için yeterli ve uygun sigortayı ayarlayın. Olası risk ve tehlikelere karşı gözlerinizi kapatmayın, doğru önlemleri alın.
- Meslek sahibi serbest çalışanların yaşlılık, hastalık ve ölüm haline karşı sigorta yaptırmak için değişik seçenekleri vardır. Burada önemli olan uygun sigortalar ile gerekli uygulamaların kararını uzun süre bekletmek yerine yeni bir girişimci olarak ve daha yolun başındayken bu konular hakkında danışarak yardım almaktır.

İş başladıktan sonra üzerinize yeni görevler düşer. Her şeyden önce finansal menfaatleriniz konusunda danışmanlık almaya devam edin. Bu konuda da uygun teşvik programları vardır.

Ek

Ev bütçesi

Sparkasse'nin para ve bütçe danışma hizmeti, ev bütçesi ile ilgili her türlü konuda sizi destekler. Planlamaya yardımcı olan bütçe takvimi, bütçe defteri ve „Bütçe Planlayıcı” isimli bilgisayar programı gibi imkânların yanı sıra broşürler de ücretsiz olarak kullanıma sunulmuştur.

Geld und Haushalt – Beratungsdienst der Sparkassen Finanzgruppe
- RatgeberService -
Postfach 80 04 48
70504 Stuttgart

<http://www.geld-und-haushalt.de>

Banka hesaplarını karşılaştırma

Banka hesaplarını karşılaştırmak amacıyla örnek olarak hazırlanmış faydalı bir hesaplama sayfasını aşağıdaki internet adresinde bulabilirsiniz.

<http://www.banktip.de/>

Ücret ve maaşlar hakkında bilgiler

Branşınıza uygun maaşlarla ilgili açık olarak hazırlanmış genel bilgileri aşağıdaki adresten edinebilirsiniz:

<http://www.sueddeutsche.de>

Banka hesabı (Jedermann-Konto) açılışı

Herkes için açılacak bir hesabın adınıza açılması bir banka tarafından reddedildiyse ya da böyle bir hesabınız kapatıldıysa bu kararı sorumlu müşteri şikâyet birimlerinden ücretsiz olarak kontrol ettirme imkânınız vardır. Kredi Merkez Kurulu (der Zentrale Kreditausschuss -ZKA) sorumlu müşteri şikâyet birimlerinin adreslerini ve talebinizi iletmede kullanılan formu sizin için hazır bulundurur.

<http://www.zentraler-kreditausschuss.de>

Sağlık sigortası şirketlerinin karşılaştırılması

Krankenkasseninfo.de adresi sizi değişik yasal sağlık sigorta şirketlerinin hizmetleri ve sigorta primleri konusunda bilgilendirir. Kaba hatlarıyla bir karşılaştırma da mümkündür.

<http://www.krankenkasseninfo.de>

Sigortalar konusunda bilgiler

Tüketicilere Yönelik Sigortalılar Derneği (Bund der Versicherten e.V.) üyelerine sigorta konusunda bağımsız ve üst düzey bir danışmanlık hizmeti sunar. Bu derneğin yıllık üyelik aidatı 40 Euro'dur (25 yaşın altındaki gençler için 20 Euro.) Dernek vasıtasıyla ilginç grup sigorta sözleşmelerinden kar sağlayabileceğinizden bu üyelik aidatını kısa sürede telafi edersiniz.

Bund der Versicherten (BdV)
Postfach 1153
24547 Henstedt-Ulzburg
Tel.: 04193/99 040 (sadece üyeler için!)
Tel.: 04193/94 222 (üye olmayan kişiler için!)
Faks:04193/94 221
E-Mail: info@bunddersicherten.de
<http://www.bunddersicherten.de>

Tüketicileri Koruma Merkezleri de düşük primli sigortalar konusunda danışmanlık yaparlar. Sorumlu tüketicileri koruma merkezlerinin adresi aşağıda bulunmaktadır.

<http://www.verbraucherzentrale.info/>

SCHUFA bilgisi alma

SCHUFA sizin adınıza kayıtlı bilgileri açıklamak zorundadır ve bunun için küçük bir miktar masraf alır. Kayıtları Almanca, İngilizce ya da Türkçe olarak ister posta yoluyla, isterse de İnternet aracılığı ile temin edebilirsiniz.

SCHUFA Holding AG
Verbraucherservicezentrum Bochum
Postfach 10 21 66
44721 Bochum

<http://www.meineSchufa.de>

Kredi tekliflerini almak

Financescout24 internet sitesi değişik kredi tekliflerini ücretsiz ve objektif olarak karşılaştırır.

<http://www.financescout24.de>

Borçlulara danışmanlık

Almanya genelinde bulunan borç yardım hattından (Schuldenhelpline) kısa bir telefon danışmanlık hizmeti alabilirsiniz. Bu hattan size bulunduğunuz bölgede konuyla ilgili görüşebileceğiniz kişiler hakkında da bilgi verilir.

0180/45 64 56 4 (Almanya sabit telefon hattından telefon başına 24 Cent'tir)

<http://www.schuldenhelpline.de>

Emeklilik aylığı konusunda bilgi edinme

Yaşlılığınızda aşağı yukarı ne kadar bir güvenceniz olacağını genel hatlarıyla bilebilmek için emeklilik aylığı ile ilgili bilgi edinmek son derece faydalıdır. Bunun için mutlaka sosyal sigortalar numaranızı hazır bulundurun.

Servis telefonu 0800/10 00 48 00

(Pazartesi – Perşembe arası: saat 7.30'dan 19.30'a kadar, Cuma: 7.30'dan 15.30'a kadar)

<http://www.deutsche-rentenversicherung.de/>

Gerekli tasarruf faizini hesaplama

Aşağıdaki tasarruf faizi hesaplayıcısı isteğe göre, vade sonundaki sermaye, faiz tahakkuku, dinamik, faiz oranı, ya da başlangıç sermayesini hesaplar.

<http://www.zinsen-berechnen.de/sparrechner.php>

Gayrimenkul finansmanı hakkında tüm bilgiler

İnterhyp, konuyla yeni ilgilenmeye başlayanların da kolay adaptasyon sağlayacağı bir danışmanlık hizmeti sunar.

<http://www.interhyp.de/>

Kendi işini kurma ile ilgili genel bilgi kaynakları

Hamburg Kendi İşini Kurma Kurumu (Gründungswerkstatt Hamburg) bir bilgi, öğrenme ve danışma sitesidir. Geliştirilmiş bir kişilik testi ile değişik iş kurma imkânlarına yönelik hazırlanmış çok sayıda öğretici malzemeler içermektedir. Bunun dışında online olarak kendi iş planınızı oluşturabilirsiniz. Bir eğitmen ile irtibat kurma imkânı ne yazık ki sadece Hamburg bölgesindeki girişimciler için mümkündür. Diğer fonksiyonlar bölgeden bağımsız olarak kullanılabilir.

<http://www.gruendungswerkstatt.hk24.de/>

Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı serbest girişimciliğe giriş aşamasında yardımcı olarak çok fazla imkân sunmaktadır. Yayınları aşağıdaki İnternet sayfasından ücretsiz olarak düzenli bir şekilde yüklenebilir veya ısmarlanabilir. Bilgilendirici rehberin yanı sıra ilgili bilgisayar programı da temin edilebilir.

<http://www.bmwi.de/>

Girişimciler ve genç işverenler için oluşturulmuş telefon hattı soruların cevaplandırılmasına yardımcı olur.

01805/615-001 (0,12 € / Min)

(Pazartesi – Perşembe arası saat 8:00'den 20:00'ye kadar, Cuma günü saat 08:00'den 12:00'ye kadar)

İş kurma ile ilgili sorularınıza Ekonomi ve Çalışma Bakanlığı'nın çok geniş hazırlanmış online sitesinde cevap bulabilirsiniz.

<http://www.existenzgruender.de>

İş Kadınları Noktası (Business Ladies Point) aslında şef pozisyonunda olan ya da serbest meslek hayatına giriş yapan kadınları desteklemeyi düşünmüştür. 2007'nin başından bu yana İnternet ağlarından erkeklerin de ulaşabileceği çok çeşitli danışmanlık imkânları bulunmaktadır.

<http://www.business-ladies-point.de>

Kendi işini kurma ile ilgili yerel bilgi kaynakları

Hessen Eyaleti Ekonomi, Ulaştırma ve Eyalet Kalkınma Bakanlığı üzerinden girişiminiz ile ilgili olarak işyerinin bulunduğu yere özgü bilgiler alabilirsiniz. Burada en azından bölgesel rekabet ve teşvik imkânları hakkında bilgiler bulunmaktadır.

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung (HMWVL)

Kaiser-Friedrich-Ring 75 (Landeshaus)

65185 Wiesbaden

Tel.: 0611/815-0

Faks: 0611/815-22 25

E-Mail: hmwvl@wirtschaft.hessen.de

www.wirtschaft.hessen.de

www.existenzgruendung-hessen.de

Rhein-Main Esnaf Odası bölgedeki esnaf hizmetlerinin teker teker dağılımı ile ilgili çok geniş rakamsal veriler sunar. Bu konuda Esnaf Odası'nın danışmanlık hizmetleri, el işine dayalı işyeri teşviklerinin önemli bir parçasını oluşturur.

Handwerkskammer Rhein-Main, Hauptverwaltung Frankfurt

Bockenheimer Landstraße 21

60325 Frankfurt am Main

Tel.: 069/971 72-0

Faks: 069/971 72-99

E-Mail: info@hwk-rhein-main.de

www.hwk-rhein-main.de

Haberleşme ve Yenilik Merkezi (Das Kommunikations- und Innovations-Zentrum GmbH Networking - KIZ) girişimcileri fikir ya da işe alıştırma aşamasında destekler ve işe başlangıç aşamasında çok çeşitli tekliflerle destek olur.

KIZ Zentrale für Existenzgründung AG
Hermann-Steinhäuser-Straße 43-47
63065 Offenbach am Main
Tel.: 069/66 77 96-180
Fax: 069/66 77 96-111
E-Mail: offenbach@kiz.de
www.kiz.de

Kreis Offenbach
Regionalbüro und Wirtschaftsförderung
Werner-Hilpert-Straße 1
63128 Dietzenbach
Tel.: 0 60 74/81 80-34 24
Fax: 0 60 74/81 80-39 45
E-Mail: wirtschaft@kreis-offenbach.de
www.kreis-offenbach.de

Offenbach Bölgesi'nin bir iştiraki olan Kommserve GmbH uzun süredir işsiz olan kişileri vasıflandırır ve onları iş piyasasına kazandırır.

KOMMSERVE gGmbH
Kommunales Dienstleistungszentrum für Arbeit (KoDA)
Service-Center
Leitung
Dorothea Heyne - Arera
Werner-Hilpert-Straße 1
63128 Dietzenbach
Tel.: 06074/81 80-83 11
Fax: 06074/81 80-89 30
E-Mail: d.heyne-arera@kreis-offenbach.de
www.kommserve.de

Offenbach Ticaret ve Sanayi Odası'nın „Başlangıç Desteği ve Girişimci Teşviki“ (Starthilfe und Unternehmensförderung) hizmeti sunan bölümü girişimcilere yönelik bilgiler sağlar. İşe Yeni Başlayanlar Merkezi (StarterCenter) girişimciler için danışmanlık imkânları hakkında bilgi verir.

Industrie- und Handelskammer
(IHK) Offenbach am Main
Frankfurter Straße 90
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069/82 07-0
Faks: 069/82 07-149
E-Mail: service@offenbach.ihk.de
www.ihk-offenbach.de
<http://www.startercenter-hessen.de/>

InnovationsCentrum Rödermark'ta girişimciler kaliteli bir bölgesel danışmanlık hizmetinden faydalanırlar.

InnovationsCentrum Rödermark (IC)
Ober-Rodener Straße 20
63322 Rödermark
Tel.: 06074/31 01-0
Faks: 06074/31 01-101
E-Mail: gruenderhotline@ic-roedermark.de
www.ic-roedermark.de

Kadınlar için girişimcilik danışmanlığı

Kadın İş Yerleri Derneği (Die Frauenbetriebe e.V.) kadınların serbest meslek sahibi olma konusunda her türlü vasfı kazanmaları ile uğraşır. Kadınlar kendi meslekleri ile ilgili iş kurmayı planlıyorlarsa ya da hâlihazırda serbest çalışıyor olup bu işlerini profesyonelleştirmek istiyorlarsa burada bilgilendirilir, desteklenir ve yönlendirilirler.

Frauenbetriebe
Qualifikation für die berufliche Selbständigkeit e. V.
Hamburgerallee 96 H
60486 Frankfurt am Main
Tel.: 069/70 07 76
Faks:069/77 30 66
E-Mail: info@frauenbetriebe.de
www.frauenbetriebe.de

<S.E.T.> özellikle kadınlara yönelik olan özel bir Danışmanlık Programıdır (Mentoring-Programm). Danışmanlar mesleki deneyime sahip sef ya da girişimcilerdir. Kendisini hem mesleki hem de kişisel bakımdan geliştirmek isteyen kadınlara rehberlik yapar.

“Synergien aus Erfahrung im Transfer”
Frauen-Mentoring-Programm (S.E.T.)
IFLA e. V.
Natalie Krahé
Tel.: 0641/30 13 79 4
Frauenbüro
Cornelia Dietsch
Ernst-Leitz-Straße 30
35573 Wetzlar
Tel.: 06441/99-552 oder 99-562
Faks:06441/99-395
E-Mail: kontakt@set-hessen.de
www.set-hessen.de

Hessen Ekonomi, Ulaştırma ve Eyalet Kalkınma Bakanlığı'nın „Hessen'deki Kadın Girişimciler (Unternehmerinnen in Hessen)“ İnternet sitesi kadın girişimcilere geleceğe dönük iş kurma alanındaki mevcut ağlar, teşvik imkanları ve uygulamalar konusundaki araştırmalarında ilk desteği sunar.

<http://www.unternehmerinnen-in-hessen.de>

İşyeri devralma

nexxt-işyeri borsası kendinize uygun işyerini aramanıza yardımcı olur. Buraya kendinizi ve hayalinizdeki işyerini tam olarak ifade eden bir arama ilanı koyabilirsiniz.

<http://www.nexxt.de>

Franchising

Aslında franchise veren ve franchise alanların bir derneği olarak Alman Franchise Derneği (Deutsche Franchise-Verband e.V.) aynı zamanda kendisine uzman olarak bağlı olan franchise avukatları ile franschise iş kolu danışmanlarının bilgilerinden (know-how) de kazanç sağlar. Şu an Alman Franchise Derneği'nin 250 üyesi vardır.

Deutscher Franchise-Verband e.V.
Luisenstraße 41
10117 Berlin
Tel.: 030/27 89 02-0
Faks:030/27 89 02-15
<http://www.franchiseverband.com>

Alman Franchise Alanlar Derneği (Der Deutsche Franchise Nehmer Verband e. V.) gönüllü olarak temel franchise sisteminin kontrol eder ve ONAYLANMIŞ SİSTEM mührünü dağıtır. Sözleşme öncesi bilgiler, uygun sözleşme şartları ve franchise verenin sözleşmeye uygun adımları onaylanır.

Deutscher Franchise Nehmer Verband e.V.

Celsiusstraße 43

53125 Bonn

Tel.: 0228/25 03 00

Faks:0228/25 05 86

<http://www.dfnv.de/>

Teşvik programları bulma

Federal Hükümetin teşvik bilgibankaları çok sayıda sübvansiyon, kredi, kefalet, garanti ya da girişimciler için Avrupa Birliği, Almanya veya eyaletler bazında ortaklık imkanları sunar.

<http://www.foerderdatenbank.de/>

Diğer teşvik programları konusunda her halükarda Hessen Yatırım Bankası (InvestitionsBank Hessen AG) ya da Yeniden Yapılanma ile ilgili Kredi Kuruluşu'ndan (Kreditanstalt für Wiederaufbau) bilgi alabilirsiniz.

InvestitionsBank Hessen AG (IBH)

Schumannstraße 4-6

60325 Frankfurt am Main

Beratungszentrum

Tel.: 069/13 18 50-21

Faks:069/13 38 50-55

E-Mail: info@ibh-hessen.de

www.ibh-hessen.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

KfW-Bankengruppe

Palmengartenstraße 5-9

60325 Frankfurt am Main

Tel.: 069/74 31-0

Infocenter: 01801/33 55 77 (Ortstarif)

Faks: 069/74 31-29 44

E-Mail: infocenter@kfw.de

www.kfw-mittelstandsbank.de

Hessen Kefalet Bankası (Bürgschaftsbank Hessen) İnternet sayfasında girişimcilere yönelik imkânları hakkında ayrıntılı bilgi sunmaktadır.

Bürgschaftsbank Hessen GmbH

Abraham-Lincoln-Straße 38-42

65189 Wiesbaden

Postfach 37 07

65027 Wiesbaden

Tel.: 0611/15 07 0

Faks:0611/15 07 22

E-Mail: info@bb-h.de

www.bb-h.de

IMPRESSUM

„(f)in-fit“ – Bilinçli ve Akılcı Finans Yönetimi Göçmenler İçin Finans Rehberi

Herausgeber:

Kreis Offenbach
Integrationsbüro
Werner-Hilpert-Straße 1
63128 Dietzenbach
E-Mail: integrationsbuero@kreis-offenbach.de
Internet: www.kreis-offenbach.de/international/integration

Finanzierung:

Levi Strauss Foundation
Avenue Arnaud Fraiteur 15-23
1050 Brussels
Belgium
Internet: www.levistrauss.com

Konzeption, Inhalt und Text:

Evers & Jung – Forschung und Beratung in Finanzdienstleistungen Hamburg
Deichstraße 29
20459 Hamburg
E-Mail: info@eversjung.de
Internet: www.eversjung.de

Ethno-Medizinisches Zentrum e. V. (EMZ)
Königstraße 6
30175 Hannover
E-Mail: ethno@onlinehome.de
Internet: www.ethno-medizinisches-zentrum.de

Redaktion:

Marco Habschick (Evers & Jung), Britta Seidl (Evers & Jung), Ramazan Salman (EMZ), Dr. Matthias Wienold (EMZ), Selver Erol (Integrationsbüro), Semra Kanisicak (Integrationsbüro)

Übersetzung:

Irina Feist (Russisch) und Dr. Nilgün Kimil (Türkisch)

Gestaltung, Satz und Layout:

Evers & Jung – Forschung und Beratung in Finanzdienstleistungen Hamburg
Kreis Offenbach
D-SGN, Bad Soden/Ts.

Bu broşürün tüm telif hakları yayınlayana aittir. Yasaların izin verdiği durumların dışında her türlü kullanımı, önceden yayınlayanın yazılı izninin alınması ile mümkündür. Bu finans rehberinin Almanca, Türkçe ve Rusça baskıları mevcuttur.

Ağustos 2007

