



T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN FİNANSAL
OKURYAZARLIK DÜZEYİNİN ANALİZİ: ÜNİVERSİTE
ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

GAMZE YILDIZ

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Aykut EKİNCİ

Bilecik, 2019
10214506

T.C.
BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN FİNANSAL
OKURYAZARLIK DÜZEYİNİN ANALİZİ BİLECİK ŞEYH
EDEBALI ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Gamze YILDIZ

Tez Danışmanı

Prof. Dr. Aykut EKİNCİ

Bilecik, 2019

10214506



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZ SAVUNMA SINAVI
JÜRİ ONAY FORMU

BŞEÜ-KAYSİS Belge No	DFR-172
İlk Yayın Tarihi/Sayısı	03.01.2017 / 28
Revizyon Tarihi	
Revizyon No'su	00
Toplam Sayfa	1

Öğrencinin Adı Soyadı: Gamze Yıldız
Anabilim Dalı: İktisat
Programı: İktisat Tezli Yüksek Lisans
Tez Danışmanı: Prof. Dr. Aykut EKİNCİ
Tezin Özgün Adı: Davranışsal İktisat Perspektifinden Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Analizi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama
Tezin İngilizce Adı: Analysis of Financial Literacy Levels From Behavioral Economics Perspective: A Research On University Students

Tez Savunma Sınavı Tarihi: 19 / 08 / 2019

Yukarıda bilgileri verilen tez çalışması ilgili EYK kararıyla oluşturulan jüri tarafından OY BİRLİĞİ / OY ÇOKLUĞU ile İKTİSAT Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyeleri

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Aykut EKİNCİ

Üye: Prof. Dr. Mevlüdiye ŞİMİEK

Üye: Doç. Dr. Meltem EDOĞAN

Üye:

Üye:

İmza

ONAY

Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun / / 20.... tarih ve/..... sayılı kararı.

İMZA/MÜHÜR

BEYAN

Davranışsal İktisat Perspektifinden Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Analizi: Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi Örneği adlı yüksek lisans tezinin hazırlık ve yazımı sırasında bilimsel ahlak kurallarına uyduğumu, başkalarının eserlerinden yararlandığım bölümlerde bilimsel kurallara uygun olarak atıfta bulunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, tezin herhangi bir kısmını Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunmadığımı beyan ederim.

Gamze YILDIZ

21.07.2019

İMZA

ÖNSÖZ

İnsanlar hayatlarını devam ettirebilmek için finansal davranışlar da bulunmaktadır. Özellikle küreselleşen dünyada içerisinde bulunulan çağa göre yaşamak ülkelerin ekonomisine katkı sağlayacaktır. Hayatın her alanında olan ekonomik ve finansal süreçler anne babadan, üniversite öğrencisine kadar tüm bireyleri ilgilendirmektedir. Bu nokta da finansal okuryazarlık ile ilgili kararlar mikro açıdan bireyleri ilgilendirirken makro açıdan ülke ekonomisini ilgilendirmektedir. Peki ya insanlar genel ekonominin ifade ettiği gibi homo economics midir? Bu nokta da genel ekonomiye eleştiri getiren davranışsal iktisat konusu akıllara gelip finansal olarak yapılan davranışlarda nasıl bir yorum getirileceği incelenecektir.

Bu tez çalışmasında davranışsal iktisat perspektifinden öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyleri gözlemlenip, demografik bilgiler açısından yorumlanmaktadır.

Öncelikle tez konusu seçerken isteklerimi göz önünde bulundurup, bana yardımcı olan tez danışmanım Prof. Dr. Aykut EKİNCİ' ye teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca; Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı İktisat bölümündeki eğitimim boyunca bana yol gösteren, iktisat dalına olan sevgimi artıran tüm hocalarıma çok minnettarım.

Anket hazırlama ve uygulama sürecinde desteğini benden esirgemeyen Yrd. Doç. Dr. Gözde KOCA'YA çok teşekkür ederim.

Hayatım boyunca bende desteklerini esirgemeyen ANNEM, BABAMA KARDEŞİM ve ARKADAŞLARIMA desteklerinden dolayı sonsuz teşekkür ederim.

Gamze YILDIZ

ÖZET

Son zamanlarda davranışsal iktisat kavramının dünyada ilgi odağı olması birçok disiplinde bu konuda incelemeler yapılmasını sağlamaktadır. Bireyler almış oldukları kararlarda duygu ve düşüncelerinin etkisi altında kaldıkları için rasyonel davranışlar sergilememektedirler. Ayrıca bir başka ilgi odağı olan konu finansal okuryazarlıktır. Finansal okuryazarlık konusu içerisinde bütçe, tasarruf, harcama, birikim, kredi kartı kullanımı gibi birçok faktör bulunmaktadır. İnsanlar bu faktörler ile ilgili kararlar alırken genel ekonominin getirmiş olduğu varsayımlardaki gibi her şartta rasyoneller midir?

Bireyin finansal okuryazarlık ile ilgili aldığı kararlarda bulunduğu ortamın, aylık hane halkı gelirinin ve eğitim seviyesinin belli noktalarda etkili olduğu görülmektedir. İnsanlar davranışsal iktisat kavramının önemini ne kadar dikkatle kavrar ise nerede nasıl hata yaptıklarının farkına varabilir. Bu sayede insanlar kendilerini sorgular ve böylece finansal okuryazarlık ile ilgili daha doğru kararlar verebilirler.

Çalışmanın amacı, üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık ile ilgili aldıkları kararlarda davranışsal iktisadın etkisinin incelenmesini ve yaş sınıf, bölüm, cinsiyet gibi demografik bilgilerin bu doğrultuda sorulan sorulara verilen yanıtlarda gruplar arasında farklılıklara neden olup olmadığını incelemeyi içermektedir.

Çalışmanın sonucunda; öğrencilerin, finansal okuryazarlık ve davranışsal iktisat ölçeğine ve bütçe ile ilgili sorulan sorulara verdiği cevaplarda, yaş, cinsiyet, bölüm, anne, baba, eğitim durumu ve aylık hane halkı gelirinine bağlı istatistiksel bir farklılık bulunmamaktadır. Ancak, sınıf faktöründe farklılık bulunmaktadır. Öğrencilere sorulan harcama sorusunda, yaş, cinsiyet, bölüm, anne ve baba eğitim durumu, aylık hane geliri gibi unsurlar, verilen cevaplarda bir farklılığa neden olmamaktadır. Fakat, birikim yapma, tasarruf, kredi kartı ve finansal bilgiye ulaşım sorularına verilen cevaplarda sınıf ve bölüm faktörü arasında farklılık bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Finansal Okuryazarlık, Tasarruf, Bütçe, Finansal Davranış.

ABSTRACT

The concept of behavioral economics has been the focus of interest in the world recently. So, researches are conducted related to behavioral economics in many disciplines. Individuals do not exhibit rational behavior because they are under the influence of their thoughts and feelings in their decisions. Another focus of interest is financial literacy. There are many factors in financial literacy such as budget, savings, spending, savings, credit card usage. When people make decisions about these factors, do they behave rationally, like the assumptions of the general economy? This effect is interpreted as a result of the behavioral economics. Demographic information can affect people's behavior in many ways.

The environment, monthly household income and education level are effective at certain points in the decisions taken by the individual regarding financial literacy. The more carefully people understand the importance of the concept of behavioral economics, the more they can realize how they make mistakes. In this way, people question themselves and thus make more accurate decisions about financial literacy.

The aim of this study is to investigate the effect of behavioral economics on the decisions of university students about financial literacy and to examine whether demographic characteristics such as age, class, department and gender cause differences between the groups.

As a result of the study, there is no statistical difference in the answers given to the questions about the financial literacy and behavioral economics scale and budget, depending on age, gender, department, mother, father education level and monthly household income. But, there is a difference in class factor. Factors such as age, gender, department, mother and father education level, monthly household income do not cause any difference in the answers given to the expenditure question. However, there is a difference between class and department factor in the answers to the saving, credit card and access to financial information questions.

Keywords: Behavioral Economics, Financial Literacy, Savings, Budget, Financial Behavior.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
ÖZET.....	ii
ABSTRACT.....	iii
KISALTMALAR.....	viii
TABLOLAR LİSTESİ.....	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	x
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT TANIMI VE GELİŞİM SÜRECİ

1.1.Davranışsal İktisat Tanımları	3
1.2. Davranışsal İktisadın Geçmişten Günümüze Gelişim Evreleri.....	4
1.2.1.Klasik İktisat Dönemi.....	4
1.2.2. Erken Neo Klasik İktisat Dönemi	6
1.2.3.Savaş Sonrası Neoklasik İktisat Dönemi.....	8
1.3. Davranışsal İktisat Dönemi	9
1.3.1.Birinci Nesil Davranışsal İktisat	10
1.3.2.İkinci Nesil Davranışsal İktisat	12
1.4.Davranışsal İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla Olan İlişkisi	13
1.5.Davranışsal İktisat ve Davranışsal Finans İlişkisi	15
1.5.1.Davranışsal Finansın Tarihsel Gelişim.....	16
1.6.Davranışsal İktisat Perspektifinden Karar Alma Mekanizmaları.....	16
1.6.1.Beklenen Fayda Teorisi	17
1.6.2.Kahneman ve Tversky Beklenti Teorisi	18
1.7.Karar Verme Mekanizmalarını Etkisi Altına Alan Tuzaklar	19
1.7.1. Çerçeveleme etkisi	19

1.7.2.Çıpalama Etkisi	20
1.7.3.Sahiplik Tuzağı	20
1.7.4.Tahmin ve Öngörü Tuzakları.....	21
1.7.5.Kendini Doğrulama Tuzağı	21
1.7.6.Batık Maliyet Tuzağı.....	21

İKİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL OKURYAZARLIK

2.1.Finansal Okuryazarlık Kavramı	23
2.1.1.Finansal Okuryazarlık Tanımı	24
2.2.Finansal Okuryazarlık Özellikleri	25
2.2.1.Parayı İyi ve Etkili Konumlandırmak	26
2.2.2.Finansal Planlama	26
2.2.3. Finansal Sistemi Bilmek.....	27
2.2.4.İyi İletişim Kurabilmek	28
2.3.Finansal Okuryazarlık Kavramının Tarihsel Gelişimi.....	28
2.4.Finansal Eğitim.....	29
2.4.1. Finansal Okuryazarlık ile Finansal Eğitim Arasındaki İlişki	30
2.5.Dünya’da Finansal Okuryazarlık ve Finansal Eğitim Çalışmaları	31
2.5.1.Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD).....	31
2.5.2.Dünya Bankası	32
2.5.3. Jumpstart.....	33
2.5.4. Avrupa Birliği	33
2.6.Türkiye de Finansal Eğitim Çalışmaları	34
2.6.1.İstanbul Uluslararası Finansal Merkezi Projesi	34
2.6.2.FODER	34

2.6.3.TEB, TCMB ve SPK' nın Yapmış Olduğu Çalışmalar.....	35
2.6.4.Habitat Derneği.....	35
2.7.Finansal Hizmet ve Finansal Erişim Kavramının Önemi	35
2.7.1.Türkiye'nin 2017 Yılı Finansal Erişim Endeksi Üzerine Bir Çalışma	37
2.8.Finansal Bilgi Finansal Tutum Finansal Davranış Kavramlarının incelenmesi....	37
2.8.1.Finansal Bilgi Kavramı	37
2.8.2.Finansal Tutum	38
2.8.3.Finansal Davranış.....	39

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ İİBF ÖRNEĞİ

3.1.Davranışsal iktisat ve Finansal Okuryazarlık ile İlgili Literatür Taraması	40
3.1.1.DAVRANIŞSAL İKTİSAT.....	40
3.1.2.FİNANSAL OKURYAZARLIK	42
3.2.Araştırmanın Amacı	43
3.3.Araştırmanın Önemi	43
3.4.Araştırma Yöntemi	44
3.4.1.Araştırmanın Evreni ve Örneklemi	44
3.4.2.Araştırmanın Veri Toplama Araçları	44
3.4.3.Problemler	45
3.5.BULGULAR	46
3.5.1Araştırma Verilerinin Analizi	47
3.5.2.Demografik Bilgiler Dağılımı.....	47
3.6.Finansal Bilgi Düzeyi Sorularına verilen Cevapların Dağılımının İncelenmesi... 54	

3.7.Karar Verme Esnasındaki Tutum ve Davranışlar.....	59
3.9.Ölçek Sorularının Anova ve T testi Yorum	65
SONUÇ.....	75
KAYNAKÇA.....	79
EKLER.....	86
ÖZGEÇMİŞ.....	90



KISALTMALAR

AB: Avrupa Birliği

IGFE: Finansal Eğitim İçin Uluslar arası Ana Geçit

INFE: Finansal Eğitim Uluslar arası Ağı

OECD: Ekonomik Kalkınma İşbirliği Örgütü

PISA: Uluslararası Öğrenci Değerlendirme Platformu

SBYK: Siyaset Bilimi Ve Kamu Yönetimi

WORLDBANK: Dünya Bankası

,

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: 2017 Yılı Finansal Erişim Endeksi Tablosu	37
Tablo 2: Güvenirlik Analizi.....	46
Tablo 3: Ölçek Sorularının Cronbach'Alpha Kat Sayısı İç Tutarlılık	47
Tablo 4: Ankete cevap veren öğrencilerin yaşlara göre dağılımı	47
Tablo 5: Öğrencilerin Cinsiyet Dağılımı.....	48
Tablo 6: Ankete Katılan Öğrencilerin Okudukları Bölümler Dağılımı	49
Tablo 7: Ankete Katılan Öğrencilerin Okudukları Sınıflara Göre Dağılımı	50
Tablo 8: Ankete Katılan Öğrencilerin Anne Eğitim Durumu Dağılımı.....	51
Tablo 9: Ankete Katılan Öğrencilerin Baba Eğitim Durumu.....	52
Tablo 10: Ankete Katılım Sağlayan Öğrencilerin Aile Aylık Geliri	53
Tablo 11: Güvenirlik Katsayısı.....	54
Tablo 12: Finansal Bilgi Sorularına Verilen Yanıtların Frekans Dağılımları	55
Tablo 13: Ekonomik Kavramlara Verilen Cevapların Dağılımı.....	58
Tablo 14: Karar Verme Tutum ve Davranışlara Verilen Cevapların Dağılımı	60
Tablo 15: Ölçek Sorularının Frekans Dağılımı	62
Tablo 16: Ölçeğin Yaş Faktörüne Göre Anova Yorumu	65
Tablo 17: Ölçek Sorularının Cinsiyet Faktörüne Göre T testi Yorumu.....	66
Tablo 18: Ölçeğin Bölüm Faktörüne Göre Anova Yorumu	68
Tablo 19: Ölçeğin Sınıf Faktörüne Göre Anova Yorumu.....	69
Tablo 20: Ölçeğin Anne Eğitim Faktörünün Anova Testi	71
Tablo 21: Ölçeğin Baba Eğitim Faktörüne Göre Anova Yorumu	72
Tablo 22: Ölçeğin Aylık Hane Halkı Gelirine Göre Anova Testi	73

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Finansal Eğitim Diyagramı	30
Şekil 2: Yaş Dağılımı	48
Şekil 3: Cinsiyet Dağılımı.....	49
Şekil 4: Bölüm Dağılımı	50
Şekil 5: Sınıf Dağılımı	51
Şekil 6: Anne Eğitim Dağılımı.....	52
Şekil 7: Baba Eğitim Dağılımı	53
Şekil 8: Aile Aylık Gelir Dağılımı	54

GİRİŞ

Bireyler hayatlarını idame ettirebilmek için ekonomik ve finansal kararlar vermektedirler. Bu finansal kararları verirken, bireyler olumlu ve olumsuz davranışlar sergilemektedirler. Finansal kararlar verirken, bireyin finansal okuryazarlık bilgisi çok önemli olmaktadır.

Finansal okuryazarlık; temel düzeyde finans bilgisine sahip olup, bu bilgi ışığında alınan kararların bilinçli bir şekilde gündelik ihtiyaçlardan, geleceğe olan yatırım kararlarına kadar insanların ekonomi içinde verimli ve etkin rol oynamasını sağlayıp, finansal tutum, finansal davranış, finansal psikoloji gibi alanlar ile etkileşim sağlayan kavramdır.

Bu kararlar esnasında birey ne kadar bilgili olursa olsun belli noktada duygularının etkisinde kalarak, yanlış davranışlarda bulunabilmektedir. Bu noktada aklımıza genel ekonominin insanlar her şartta rasyoneldir, düşüncesinin eleştirisini yapan davranışsal iktisat konusu gelmektedir.

Davranışsal iktisat ana akım iktisadi düşüncenin rasyonel olarak incelenebildiği savını eleştiren, ekonomide karar alıcı mekanizmanın sınırlı rasyonel yeteneğine dikkat çeken ve bu yönüyle ana akım iktisattan ayrılan ekonominin bir alt dalıdır. Başka bir söylemle psikoloji ve iktisadın birleşimiyle var olup piyasada söz sahibi olan ekonomik aktörlerin; insani olan kısıt ve davranış kalıplarına ne şekilde davranışsal tutum sergileyeceğini ortaya koyma çabasıdır (Oğuz, 2018:1).

Ülkelerin gelişmişliği, finansal okuryazarlık oranlarının yüksek veya düşük olması ile bağlantılı olabilmektedir. Bu noktada üniversite öğrencileri olsun, iş sahaları olsun, tarım ile uğraşan çiftçi olsun, ülke ekonomisinin çarkını çeviren tüm insanların finansal okuryazarlık ile ilgili kararlar alırken davranışlarının incelenmesi ve bu noktada yapılan hatalar davranışsal iktisatta yer alan mekanizmaların doğruluğu ile iki alana birden katkı yapılabilmesi özellikle gelişmekte olan ülkelerin lehine olacaktır.

Finansal okuryazar olma şartları arasında olan; bütçe yapma, harcama kararı verme, birikim yapma, tasarruf gibi kavramlar ile ilgili karar alırken davranışsal ekonominin etkisinin demografik bilgiler hususunda etkili olup olmadığı bu

araştırmanın amacını oluşturmaktadır. İnsanların demografik bilgileri, araştırmaların kolaylığını sağlamaktadır. Bireyler her alanda tam bilgiye sahip olsa da duygular ve düşünceler olduğu sürece hatalar her konuda var olacaktır.

Birinci bölümde davranışsal iktisadın tanımı, gelişim süreci, karar verme mekanizmaları, diğer bilimlerle olan ilişkisi, davranışsal finans ile olan ilişkisi üzerinde teorik bilgi verilmiştir.

İkinci bölümde finansal okuryazarlık kavramının; tanımı, özellikleri, tarihsel gelişimi, Türkiye'de ve Dünya'da yapılan çalışmaları, finansal eğitim finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış konuları üzerinde teorik bilgi verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, bu çalışmaya en uygun metodun anket olduğu tespit edilmiştir. Yazar tarafından dört bölümlük anket oluşturulmuştur. İlk bölümde öğrencilerin demografik bilgileri, ikinci bölümde finansal bilgi düzeylerinin ölçülmesi, üçüncü bölümde karar verme esnasındaki tutum ve davranışlar, dördüncü bölümde davranışsal ekonominin finansal okuryazarlık üzerindeki etkisinin ölçümü için ölçek sorusu oluşturulmuştur. Anket Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerinde uygulanmıştır. Ankete 550 öğrenci katılım sağlamış bunlardan 48 tane veri eksik olduğu için 502 tanesi üzerinden analiz yapılmıştır. Çalışmanın problemlerine uygun testin One Way Anova ve T testi analizi olduğu tespit edilmiştir. Anket analizinde SPSS 22 paket programı kullanılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT TANIMI VE GELİŞİM SÜRECİ

1.1.Davranışsal İktisat Tanımları

Davranışsal iktisat; psikoloji ve geleneksel iktisadın birleşimi olarak literatür de yerini almaktadır. Karar verme esnasındaki davranışları inceleyerek, rasyonel birey varsayımını savunan klasik iktisadın tam aksine insanların sınırlı rasyonel kalıp ve davranışlarda bulunduğunu ifade eden kavramdır (Oft, 2010: 5).

Ana akım iktisat teorisine göre insanlar, kendi çıkarları doğrultusunda, hareket eden varlıklardır. Ana akım iktisat varsayımı her bir teorinin duygulardan arındırılıp daha anlaşılabilir bir yapıya dönüşmesini isteyen bilim dalıdır. Elde edilen bulguların toplanması ve iktisadi yasalar doğrultusunda incelenmesi söz konusudur. Lakin davranışsal iktisat insan duygu ve düşüncelerine önem verip psikoloji ve iktisadı birleştirmektedir.

Davranışsal iktisat kavramı ile ilgili çok farklı düşünceler vardır. Eric, Wanner, Loewenstein ve Angner'in görüşlerine göre, bilişsel iktisat kavramı davranışsal iktisat kavramını içine almalıdır. Çünkü insanlar karar alma mekanizmaları esnasında en çok bilişsel zekâlarını kullanmaktadır. Davranışsal iktisat kavramı bilişsel bilimin bir alt dalı olarak incelenmelidir. Colin F. Camerer ve George Loewenstein'e göre davranışsal iktisat; gerçeklik payı daha fazla olan psikolojik unsurlar ile iktisadi analizlere dayanmaktadır. Ayrıca davranışsal iktisatta insanların her zaman rasyonel karar alma varsayımı her durum ve zamanda geçerli olmayıp, karar verirken bireylerin hata yapabileceği, düşünce mekanizmalarının da kusurlu bir biçimde çalışabileceğini ifade etmektedir (Koç, 2018: 1).

Deneysel gözlemlerin iktisat literatürüne girmesi ile davranışsal iktisat biliminin literatürdeki yeri genişlemektedir. İncelenen deneyler sonucu, Ana akım iktisadın varsayımı olan, insanlar rasyoneldir savını çürütüp, insanlar sınırlı rasyoneldir savını ispatlamaktadır.

1.2. Davranışsal İktisadın Geçmişten Günümüze Gelişim Evreleri

Davranışsal iktisat, 20. yüzyılın ortalarına kadar iktisat biliminin bir alt disiplini sayılmazken iktisat ve psikoloji arasındaki ilişki Adam Smith dönemine kadar uzanmaktadır. Yaşanılan iktisadi süreç ve ortamın şartlarına göre, en önemlisi bilim insanlarının düşüncelerine bağlı olarak iktisadın konusu olmuştur (Çekiç, 2016: 57).

Davranışsal iktisat kavramı kendi içinde dönemlere ayrılmaktadır. Klasik iktisat dönemi, erken neo-klasik iktisat dönemi, savaş sonrası neo-klasik iktisat dönemi, birincil nesil davranışsal iktisat dönemi ve ikincil nesil davranışsal iktisat dönemi olarak incelenmektedir.

1.2.1. Klasik İktisat Dönemi

Davranışsal iktisat konusu, klasik iktisat dönemine kadar dayanmaktadır. Adam Smith'in 1759 yılında yayınladığı "Ahlaki Duygular Kuramı (The Theory of Moral Sentiments)" adlı kitabının bazı kısımları kişisel çıkar ve menfaatlere dayanmaktadır. Ayrıca bu kitapta riskten kaçınma, zamanlar arası seçim ve aşırı güven kelimeleri üzerinde durulmuştur (Ashraf, Camerer ve Loewenstein, 2005:132).

Adam Smith'in Ahlaki Duygular Kuramı adlı eserinde insanların davranış kalıplarını belirleyen en önemli faktörün sempati kelimesinde saklı olduğunun vurgusu yapılmaktadır. Bireyin mutluluk, gam, keder gibi davranış kalıplarının altında sempati kelimesinin var olduğu, diğer bireyleri ortak ettiği, aynı zamanda diğer bireylerinde gam keder mutluluk gibi davranış kalıplarına ortak olduğu düşünce sistemidir (Çekiç, 2016:58).

Smith "Ahlaki Duygular Kuramı" adlı eserinde insan davranışları ile ilgili tespitler yapmıştır. Ona göre bireyin kötü durumdan iyi bir duruma geçtiği süreçte göstermiş olduğu mutluluk, iyi durumdan kötü duruma geçerken gösterilen üzüntüden çok daha azdır. Smith üzerinde durmuş olduğu kayıptan kaçınma olgusunu böyle açıklamaktadır. (Camerer ve Loewenstein, 2004: 5).

Ahlaki Duygular Kuramında sempati kavramı ile birlikte insanların kendini sevme olgusundan da bahsedilmektedir. Adam Smith'in Bernard Mandeville'in 1700 yıllar da yazmış olduğu "Arılar Masalı (The Fable of Bees)"adlı eserden yararlanılmış olduğu ileri sürülmektedir. Mandeville'e göre çıkarıcı davranışların yani kişinin bencil duruş sergilemesi bir yandan kişinin kendisini mutlu ederken diğer yandan topluma fayda sağlamaktadır. Mandeville bireylerin davranışsal tutumunu etkileyen dürtünün bencillik menfaat ve çıkar olarak tanımlarken; Adam Smith bu dürtünün sempati kavramı ile toplum içerisinde değerimiz olacağından bahsetmektedir. Bu varsayımlar insanların neden daha fazla isteyip daha iyi durumlara gelmek istediklerini açıklamaktadır. Smith'in düşüncelerine göre insanlar yoksulluklarını saklayıp, zenginliklerini ise saklamayıp göstermeyi tercih etmektedirler. Smith'in böyle düşünmesinin nedeni zenginlik kavramının insanlar tarafından ilgi çekici olup yakınlaştırması, bunun aksine yoksulluk kavramının ise uzaklaştırmasıdır (Ruben, 2013: 31; Buğra, 1995: 98).

Adam Smith'in 1776 yılında yayınlanan "Ulusların Zenginliği (The Wealth of Nations)" adlı eserinde, sempati kavramından bahsetmemiştir. Adam Smith'in bu eserde bahsetmiş olduğu kişinin kendi çıkarları doğrultusunda hareket etmesidir. Smith'e göre insanlar sadece kendi çıkarları peşinde koşmayıp aynı zamanda istediğini takas yolu aracılığı ile elde etmektedir (Buğra, 1995: 101-102).Günümüzde ekonomi sistemindeki çark bu sistem ile işlemektedir.

David Hume Ahlak Felsefesi düşünce yapısı adlı eseri ile Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi eserine katkıda bulunmuştur. John Locke'ın bahsetmiş olduğu insan zihninin başlangıçta boş bir levha olup, doğuştan fikirler getirmediği ve bilginin deneyler sonucu kazanıldığı görüşünü kabul etmektedir (Yılmaz, 2015: 6).

Klasik dönem düşünürü olan David Hume rasyonel bakış açısına karşı çıkmaktadır. Hume çalışmalarında aklın sınırlılığı ve mutlak akılcılığın olumlu olmayan yönlerinden bahsetmektedir. Hume rasyonalizmin ilk eleştirmenlerindedir. Hume'ın düşünceleri sayesinde birey, özgürlük gibi kavramlar ortaya çıkıp, sınırlı devlet anlayışına farklı perspektiflerden bakış açıları geliştirip bireylerin her zaman rasyonel davranmayacağı düşüncesi ortaya çıkmıştır (Kırlı, 2013: 101-104).

Hume bireyin her zaman akılcı davranmayacağı düşüncesi ile aklın sınırlılıklarını yani sınırlı rasyonellik üzerinde çalışmalar yapmıştır. David Hume bilimsel araştırmalara katkı sağlamanın yolunun deney ve gözlemlerde yattığını söylemekte, araştırmalarında çok fazla deney ve gözlem kullanmaktadır. Hume eleştirmiş olduğu rasyonalizm kavramını kendi düşünce yapısına sentezleyerek kendine göre bir rasyonalizm kavramı yaratmıştır (Yayla, 2002: 56). Görüldüğü gibi geleneksel akılcılık sistemini eleştirip, kendi düşünceleri doğrultusunda yeni bir bakış açısı geliştirmiştir.

Psikolojik hazcılık kavramı, modern iktisadın temel dayanağını oluşturup, Her insanın faydasını arttırma çabasının toplumunda faydasını arttırma güdüsüne denk gelen modern iktisadın düşünsel zeminlerini oluşturan varsayımlarından biridir. Üzerinde durulması gereken hususlardan biri, bireyin çıkarları ile toplumun çıkarlarının örtüşmemesi olmaktadır. Bu nedenle geleneksel iktisat teorisi hakkında genel bakış, geleneksel iktisadın sadece zevk ve acının hesaplanması doğrultusunda var olan teori olduğu saptanmaktadır (Ruben ve Dumludağ, 2015a: 6).

1.2.2. Erken Neo Klasik İktisat Dönemi

William Stanley Jevons tarafından erken neoklasik iktisadın varsayımları en etkin bir biçimde açıklanmıştır. Jevons'ın iktisada en büyük katkısı, Adam Smith'in düşünsel zeminini oluşturan emek değer teorisini, Menger ile beraber yıkarak yerine son birim yararı kavramını getirmesidir. Tüketicilerin son birimden elde ettikleri fayda anlamına gelen son birim yararı ilkesini genel rasyonel seçim teorisine uyarlayan Jevons elde edeceği yararı maksimum yapmak isteyen rasyonel bireylerin bütçelerini marjinal faydalarına eşitlenecek şekilde harcamalarını öngörmüştür. İktisat literatürün de faydanın ölçülemeyip sıralanabileceğine varsayan yaklaşıma ordinal fayda, faydanın ölçülebilir olduğunu ifade eden kavrama ise kardinal fayda adı verilmektedir. Jevons ise ordinal fayda kuramının temsilcilerinden sayılmaktadır. Ama Jevons'un yaptığı çalışmalarda matematik kullanması kendisinin kardinalci sanılmasına neden olmuştur. Ayrıca Menger de matematiksel terimler kullanmayı Benthamcı ilkelerden uzak durup değer teorisini fayda kavramı üzerine kurmaya çalışmıştır (Bocutoğlu, 2012: 142).

Neoklasik iktisat ekolünün önemli teorisyenlerinden biri de Alfred Marshall'dır. Alfred Marshall mikro iktisadın kurucusudur. Alfred Marshall 1890 yılında yayınlamış olduğu "İktisadın ilkeleri (Principles of Economics)" adlı eseri ile ön plana çıkmaktadır. Alfred Marshall bu eserinde haz kavramı üzerinde durarak hazzı ölçmeyi amaçlamaktadır. Alfred Marshall faydayı haz ve istek olarak tanımlamaktadır. Fakat Marshall'ın üzerinde durduğu fayda kavramında iki farklı durum söz konusudur. İlk durum psikolojik hazcılığın gerçekçi bir varsayım olmadığını savunurken, ikinci durum bu hazzı ölçmek için bu varsayımın doğru olması bu noktada da üzerinde çalışılan durumların birbiri ile olan ilişkisinin çelişkiye neden olmasıdır. Marshall'a göre hazzın ölçülemeyen bir yapıda olmasının nedeni ruhsal durumların son derece karmaşık olmasındandır. Bu karmaşıklığı ortadan kaldırmak için parayı kullanmıştır. Kişilerin tüketmeyi düşündükleri mal ve hizmetlerin parasal değeri veya talep fiyatları, o mal ve hizmetin kişiler tarafından ne kadar arzulandığının ölçüsü olarak kabul edilmiştir (Martinoia, 2003: 350).

Neoklasik iktisadın önemli düşünürlerinden Francis Y. Edgeworth 1881'de yayınladığı Matematiksel Fizik: Ahlak Bilimlerine Matematiğin Uygulanması Üzerine Bir Deneme (Mathematical Psychics: an Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences) adlı eserinde kutu diyagramını oluşturarak analiz etmiş ve iktisat teorisine kazandırmıştır. Edgeworth elde ettikleri yararlar birbirinden farklı olan iki tüketici ve iki malın tam rekabet koşullarının geçerli olduğu bir piyasa yapısında mübadele ve piyasanın durumu göz önüne alınarak orijine dış bükey olan farksızlık eğrileri aracılığıyla incelemeler yapmıştır. Kutu diyagramıyla tüketicilerin yaptıkları mübadele sonucunda refah seviyelerini arttırdıkları öngörülmektedir. Mübadele sonucunda bütün tüketicilerin ya da en az birinin refahının en yükseğe çıktığı varsayılmaktadır. Mübadeleye devam edilmesi durumunda kazanç ortadan kalkarsa Pareto Optimum gerçekleşmektedir. Dolayısıyla tüketiciler arasında malların en etkin şekilde paylaşıldığı refah düzeyinde birinin durumu kötüleşmeden diğersinin durumunu iyileştirmenin mümkün olmadığı düşünülmektedir. Edgeworth'e göre İtibak Kanunu bireylerin tüketim sonucu elde ettikleri faydanın hem tüketilen mal miktarına hem de tüketim eğilimlerine bağlı olduğunu ifade etmektedir. Buda davranışsal iktisadın temel dinamiklerinden birini oluşturmaktadır (Wilkinson vd, 2012).

Neoklasik iktisat dönemi temsilcileri arasında Irving Fisher da yer almaktadır. Irving Fisher, Thaler tarafından modern davranışsal iktisatçı olarak nitelendirilmektedir. Fisher zaman tercihi ve para yanılığsı konuları üzerinde çalışmalar yapıp, zaman tercihi ve para yanılığsının öneminden bahsetmektedir. Bireylerin kendi kullandıkları yerel paranın satın alma gücünün, döviz kuru ve fiyatların aynı kalmayıp oynaklık göstermesine rağmen herhangi bir değışime neden olmayıp sabit kalması para yanılığsı kavramını ifade etmektedir. Bu noktada bireylerin yanlış algısı sebebi ile paranın satın alma gücünün sabit kalması düşüncesi nominal ve reel değerin ayırt edilmemesine neden olmaktadır. Ayrıca diğeri bir kavram olan zaman tercihi ise tüketicinin bugün veya gelecekte yapacağı tüketim arasında bir seçim yapmasıdır. Burada ifade edilmek istenen tüketicinin bugünkü tüketim yerine gelecekteki tüketimi seçebilmesi, ayrıca gelecekteki tüketim yerine bugünkü tüketimi seçebilmesidir. İfade edilen bu davranış sadece mevcut gelire bağılı olarak değil, gelecekteki gelire bağılı olmasından dolayı kaynaklanmaktadır. Fisher gelir gibi ekonomik faktörün tüketime tek başına değil, başka unsurlarında etkili olduğunu ifade etmektedir. Bu unsurları ihtiyatlılık, alışkanlıklar, beklentiler ve moda gibi kavramlar ile açıklamaktadır (Thaler, 1997: 439-440).

1.2.3.Savaş Sonrası Neoklasik İktisat Dönemi

Neoklasik iktisadın eleştirisinin yapılması 1929 Büyük Bunalımın ortaya çıkması ile gerçekleşmiştir. Makro iktisat teorisinin temellerinin atılmasının kaynağı John Maynard Keynes'in (1883-1946) "İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi (The General Theory of Employment, Interest and Money)"adlı eseridir. Bu eserde Keynes Neoklasik iktisat düşünce anlayışına karşı çıkmaktadır. Neoklasik iktisat iki temel prensip ile açıklanmaktadır. Bireylerin ve firmaların davranışlarını açıklayan birinci prensip, mikro iktisadi analizdir. İkinci prensiplerini açıklayan ise tam istihdam dengesini oluşturan unsurun fiyat ve ücret piyasaları değil, parasal maliye politikalarının uygulanması ile ulaşılabilir olduğudur(Yıldırım ve diğ, 2011:161).

Vilfredo Pareto normatif yargıları barındırmayıp sadece iktisadi olayın analizini yapmaktadır. Normatif yargılardan uzaklaştırıp analiz yapılması sonucu

“homoeconomicus” Pareto tarafından kabul görmüştür. Pareto iktisadi olmayan şeylerden elde edilen, insanlar arasında bağımlılık ve dışsallığı ortaya çıkaran fayda kavramı yerine “ophelimity” kavramını kullanmaktadır. Dışsallık ophelimity teorisinde söz konusu değildir. İnsanlar ophemility tercihlerini faydanın aksine piyasada açıklamaktadır. Pareto bu bağlamda sosyal faydayı bırakıp faydacı gelenekten uzaklaşmıştır (Albayrak, 2003: 38-39).

20. yüzyılda yaşayan neoklasik iktisadın en önemli temsilcilerinden birisi de John Hicks’dir. John Hicks kayıtsızlık eğrilerini kullanarak kıyaslama yapılabileceğini ve ordinal yaklaşım içerisinde faydanın ölçülebileceğini söylemektedir. Kardinal faydanın piyasayı anlamlandırmada yeterli olmadığı, dolayısıyla kayıtsızlık eğrileri kullanılarak yapılan incelemelerde kişilerin zevk ve tercihler gibi faktörlerden etkilenmediğini ifade etmektedir. 1934 yılında Hicks ve Roy George Allen’ın yaptığı “Değer Teorisini Yeniden Düşünme” adlı çalışmalarında toplam fayda ve marjinal fayda kavramları yerine marjinal ikame haddi kavramını kullanmışlardır. Hicks ve Allen marjinal ikame haddinden yola çıkarak malın fiyatı, mala olan talep ve gelir kavramları arasında oluşan bağlantıyı analiz etmeye çalışmışlardır. Aynı zamanda fiyatta meydana gelen değişimi gelir ve ikame etkisi şeklinde incelemiş ve ikame edilebilen mallar ve tamamlayıcı mal kavramlarını yeniden tanımlamıştır (Moscati, 2007: 139).

“Ekonomik Analizin Temelleri” adlı eserinde Paul Samuelson genel iktisat anlayışına yönelik birçok konuya değinerek iktisadın psikolojiden uzaklaşmasına neden olmuştur. Bu eserde üzerinde durulan en önemli faktör kısıtlı optimizasyon hipotezidir. En iyiyi bulma anlamına gelen optimizasyon kavramı Samuelson’a göre karmaşık sistemler hakkında net sonuçlar sağlayacak ve bilimsel her teori test edilebilir olacaktır (Dixit, 2012: 5).

1.3. Davranışsal İktisat Dönemi

Ortaya çıktığı ilk zamanlarda psikolojik ekonomi veya ekonomi psikolojisi olarak anılan davranışsal iktisat kavramının, Kenneth, Boulding ve Harold Johnson’ın 1958 yılında yapmış oldukları çalışmalar doğrultusunda ilk kez kullanıldığının tespiti Angner ve Loewenstein tarafından yapılmıştır (Angner ve Loewenstein,2006:1).

Ayrıca davranışsal iktisat kavramı 1960'lı yılların başında bazı yazarlar tarafından kullanılmıştır. İlk aşamalarda davranışsal iktisat, iktisat tarihçileri tarafından dönemlere ayrılmazken, Sent çalışmasında davranışsal iktisadı birinci nesil ve ikinci nesil davranışsal iktisat diye ikiye ayırmıştır (Sent, 2004: 740).

1.3.1. Birinci Nesil Davranışsal İktisat

Yirminci yüzyılın ortalarında psikolojide meydana gelen yenilikler sayesinde iktisat ve psikoloji tekrardan yakınlaşmıştır. Bu dönemde davranışsalci ekolün yaygın olduğu bireylerin vermiş olduğu tepkilerin dikkate alındığı, verilen tepkilere neden olan bilişsel sürecin tamamen göz ardı edildiği bir dönemi ifade etmektedir. Davranış psikolojisi, aklın ve zekânın bireyin davranışlarına etkisini dikkate almayıp sadece gözle görülür noktalara odaklanmıştır. Birinci nesil davranışsal iktisatçılar, bu akımdan etkilenip yapmış oldukları çalışmalarda ana akım iktisadın varsayımlarına eleştiri getirmişlerdir. Bunun nedeni ekonomistlere göre içerisinde bulunan iktisadi olayların karşısında aykırı durumlara sessiz kalınmayacağını ve bu noktada psikolojinin önemli bir kaynak olacağından bahsedilmesidir. Birinci nesil davranışsal iktisatçılar bu doğrultuda psikoloji biliminden yararlanarak ana akım iktisat teorisinin önüne geçecek yeni bir model kurmak isteyerek kendine ayırt edici bir özellik kazandırmaktadır (Ester, 2015: 7).

George Katona'nın birinci nesil davranışsal iktisada katkıları olmakla beraber, davranışsal iktisadın babası olarak bilinmektedir. 1945'li yıllara kadar enflasyon üzerine çalışmalar yapan Katona, FED öncülüğünde 1940 ve 1960 döneminde tüketici finansmanı araştırmasında görev alarak enflasyonu tahmin edebilme yolunun sadece enflasyon beklentilerini ölçerek olacağını düşünmüştür. Bu çalışmalarda Katona maliye politikalarını geliştirerek enflasyonun baskı altında tutulması gerektiğini söylemiştir. Ayrıca oluşturulan politikalarda, tutum niyet ve beklenti gibi kavramlara yer verilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bireylerin öğrenme sürecinin ve yaşadıkları çevrenin bu kavramları değiştirdiğinden bahsetmiştir (Katona, 1947: 454-459).

Ekonomik süreçleri insan davranışlarının ortaya çıkardığını söyleyen Katona "Ekonomik Davranışın Psikolojik Analizi" adlı eserinde insan davranışlarının öneminden bahsetmektedir. Katona çalışmalarında, iktisat ve psikoloji arasındaki

bağlantının önemli olduğunu bu doğrultuda iktisadi araştırmaların arkasındaki gücü keşif edebilmek için psikoloji bilimine ihtiyaç duymaktadır. Aynı zamanda psikoloji bilimi içinde iktisat önemli bir bilim olmakta çünkü, psikoloji iktisat bilimi olmadan insanların davranışlarını açıklama şansı bulamayacaktır (Katona, 1951: 9-10; Tomer,2007:470).

Birinci nesil davranışsal iktisat kavramının literatür de yer almasını sağlayıp, gelişmesinde önemli katkısı olan bilim insanlarından biride Herbert Simon'dur. Simon karmaşık yapıların incelenmesinde yapay zekâ ve bilgisayar teknolojileri, birey ve bilgisayarın karşılıklı etkileşiminin önem arz ettiğini ve yapılacak incelemelerin karmaşıklık, sınırlı rasyonellik kavramları içerisinde yapılmasını öngörmüştür. Başlarda sınırlı rasyonellik kavramına önem verilmemiş olmasına rağmen bu kavram ileriki yıllarda davranışsal iktisadın temeli haline gelmiştir. Ana akım iktisadın kurallarına karşı çıkmasından dolayı sınırlı rasyonellik kavramına ilk dönemlerde ilgi gösterilmemiştir. Çünkü ana akım iktisadi düşüncede insan davranışları fayda fonksiyonuna dayandırılırken, bunun tam tersi ilk dönem davranışsal iktisatçılar insan davranışlarını yapılan deneylerle anlamlandırmaya çalışarak davranışların altında yatan etkenleri ortaya çıkarmaya çalışmışlardır (Ruben ve Dumludağ, 2015a: 7-8).

Davranışsal ekonominin önemli temsilcilerinden biri olan Harvey Leibenstein 1996 da çıkardığı çalışmasında firmaların verimsizliklerini X-etkinsizliği kavramı ile açıklamıştır. X-etkinsizliği girdilerin maksimum düzeye çıkmasını ifade etmektedir. Geleneksel iktisatta tüm koşullar sabitken işletmelerde tam rekabet koşulları geçerli iken işletmelerin maliyetlerini en düşük düzeye indirerek minimum çıktı oluşturdukları kabul edilmektedir (Rozen, 1985: 661).

Davranışsal iktisat bilimine katkı yapan bilim insanlarından biri de Tibor Scitovksy'dir. Ayrıca ekonomi alanında erken dönemde sosyal refah ve rasyonel seçim üzerine çalışmalar yapması onu bu alana geç katılmasına neden olmuştur.

Tibor Scitovksy "The Joyless Economy: the Psychology of Human Satisfaction adlı eserini 1976 yılında yayınlamıştır. Bu eserde rasyonel seçim kavramından bahsedip bu kavram ile çelişen iki söylemden bahsetmektedir. Bu söylemlerde psikolojik temeller üzerinde durup tüketicilerin, kararlar alırken onların önyargı ile davranabileceği bu doğrultuda da tüketicilerin her zaman rasyonel davranış sergilemeyeceğine

değınmektedir. Bahsi geçen bu cümleler rasyonel seçim teorisine aykırıdır. Rasyonelite kavramını revize etme düşüncesi olup refah kelimesine yeni bir yol açmaya çalışmıştır. Scitovsky’in görüşleri; davranışsal iktisatta önerilen “düşünce ve yargının ikili sistemi” adlı çalışmaya önemli katkılarda bulunabilir (Pugno, 2013: 2).

1.3.2.İkinci Nesil Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat alanının bir alt disiplini olarak literatür de yerini alan ikinci nesil davranışsal iktisat; bilişsel psikoloji varlığının yükseliş i doğrutusunda bilgisayar ve teknolojinin eklenmesiyle ortaya çıkan bilişsel devrimin varlığını ifade temektedir (Hatipoğlu, 2012: 31).

Tversky ve Daniel Kahneman ikinci nesil davranışsal iktisadın ortaya çıkmasında önemli katkıda bulunmuşlardır. Ayrıca birinci nesil davranışsal iktisat dönemi ile ikinci nesil davranışsal iktisat dönemi arasındaki en önemli ayrım Amos Tversky ve Daniel Kahneman’ın kendilerini ikinci nesil davranış iktisatta göstermeleridir. Geleneksel iktisadın düşünce yapısını kabul etmeyip alternatif modeller üzerinde yoğunlaşan birinci nesil davranışsal iktisatçıların aksine, ikinci nesil davranışsal iktisatçılar geleneksel iktisadın düşünce yapısını koruyup, muhafaza edip bilişsel kısıtlar ve saptalara yönelik varsayımlar neticesinde alternatif teoriler üretip açıklamaya çalışmaktadırlar (Ruben ve dumludağ, 2015b: 43).

Davranışsal iktisada önemli katkıları olan Daniel Kahneman ve Amos Tversky’in çalışmaları üç başlık altında gözlemlenebilir. Birincisi, Science dergisinde 1974 yılında yayınlanan çalışmaları olup, bu çalışmada bireylerin belirsizlik altında nasıl karar verdiklerini incelemiş oldukları çalışmalarıdır. Kahneman ve Tversky birinci çalışmalarından sonra,1979 yılında ekonomi alanında yayın yapan Econometrica adlı dergide “Beklenti teorisi: Risk Altında Karar Alma” adlı makalelerini yayınlamışlardır. Bu makalede beklenen fayda kuramının sorunları üzerinde durup açıklama yaparken bilişsel yanlılıklar gibi farklı kavramlardan da yararlanarak davranışsal iktisada farklı boyut kazandırmışlardır. Üçüncü olarak 1981-1998 yılları arasında yapmış oldukları çalışmalarda çerçeveleme etkisinden bahsedip, insanların davranışlarında ve tercihlerinde çerçeveleme etkisinin bir tuzak olduğu ve insanların da bundan etkilendiğini açıklamaktadır (Kahnemman 2003: 1449; Ruben ve Dumludağ 2015b: 44).

İkinci nesil davranışsal iktisada, katkıda bulunan isimler arasında, Richard Thaler' da bulunmaktadır. Davranışsal iktisadın anlaşılmasını kolaylaştırıp, piyasa yatırımları, finansal piyasalar, karar alma gibi konularda çalışmalar yapmıştır. Ayrıca 1980' li yıllarda yapmış olduğu çalışmada, Thaler; batık maliyet, fırsat maliyeti gibi insanları rasyonaliteden koparan konular üzerinde durarak davranışsal iktisada önemli katkıda bulunmuştur. Aynı zamanda Thaler beklenti teorisi ile zihinsel muhasebeyi birleştirerek, bireyin tatmin edici karar alıp duyguların bu noktada etkileyici olduğundan bahsetmektedir (Eser ve Toigonbaevai, 2011:299-300).

2001 yılında Nobel ödülü alan George Akerlof, davranışsal iktisadın önemli temsilcileri arasında yer almaktadır. Nobel ödülünü kendisi gibi eksik bilgi altında piyasaların nasıl çalıştığını inceleyen Michael Spence ve Joseph Stiglitz ile paylaşmıştır. George Akerlof Nobel ödülünü alırken "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomics Behavior" başlıklı konuşmasında davranışsal iktisadın önem verdiği, parasal aldanma, kimlik, adil olma, kayıplara tepki verme gibi kavramlara değinmektedir. Aynı zamanda makro iktisat ve davranışsal iktisadın birleşip daha sağlam temellere dayanması gerektiğini söylemektedir (Ruben ve Dumludağ, 2015b:47).

1.4.Davranışsal İktisadın Diğer Bilim Dallarıyla Olan İlişkisi

Ana akım iktisadın, Ahlak felsefesi ve mekanik bakış açısından uzaklaşıp, soyutlaşan yapısının tekrardan psikoloji ile bir araya gelmesi sonucunda ekonominin bir alt dalı oluşmuştur. Bundan dolayı matematiksel varsayımlar ve tümdengelim varsayımlardan kendini soyutlayıp, deneysel iktisat ve nöroiktisat kavramları eşliğinde psikoloji bilimi ile beraber hareket etmektedir. Deneysel iktisat ve nöroiktisat kimileri tarafından davranışsal iktisadın bir alt dalı olarak görülmektedir. Lakin Vernon Smith'in öncülüğünde psikolojik sürecin yanı sıra deneysel yöntemle değişkenlerin kontrol edilebildiğini ifade etmektedir (Wilkinson, 2008:13).

Nöroiktisat, davranışsal iktisadın bir alt dalı olup, nörobilim ile iç içe ilerlemesini sağlayıp, deneysel iktisat gibi davranışsal iktisadı zenginleştirmektedir. FMRI denilen fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme cihazı ile insanların karar

alma ve cevap verme tepkileri ölçülmektedir. Beyin limbik sistem ve analitik sistem denilen iki sisteme sahip olup beyin bu sistemler tarafından yönetilmektedir. Bilinç hesaplama, gelecek-odaklılık gibi düşünce yapılarını oluşturan sisteme analitik sistem denmektedir. Limbik sistem ise beynin sınırlardan ve nörotransmitterlerden oluşup, bunun yanında sezgisel olan ve hislerin daha etkili olduğunu söylemektedir. Ayrıca bu sistemler karar alma sürecini etkileyip gelecek veya içinde bulunulan zaman dilimini etkilemektedir. Antropolojinin, sosyolojinin, ve psikolojinin artık ekonomik kavramlarda yeniden rol oynadığı görülmektedir. En az eforu harcayarak fayda maksimizasyonunu elde etmek değil, kolektif zihinden yardım alarak bireylerin düşüncelerini etkisi altına almaktadır. Ayrıca önceden geliştirilmiş olan normlar bireysel yargı haline gelebilmektedir Bireyin karar alma sürecinde bilgi veya bilgisizlik anında tutum ve normlar etkili olmaktadır. Böylelikle davranışsal iktisadın sosyal psikolojiden etkilendiği görülmektedir (Hatipoğlu, 2012:17-18).

Davranışsal iktisat tarafından saptanan bireylerin karar alma süreçlerinde bireysel maksimizasyondan etkilenmeyip adalet gibi değişkenlerden etkilenmesi kendinden başkalarında belirleyici olduğunu göstermektedir. Böylelikle iktisat sosyolojisi denilen alanında ekonomi ile sıkı bir bağlantı kurulmaktadır (Weber ve Dawes, 2005:101-102).

Hem antropolojinin hem sosyolojinin stratejik davranışsal tutumunu ortaya koyan ultimatom oyunu araştırması 2001 yılında Henrich vd. tarafından yapılmıştır. Henrich ve grubu yapmış oldukları araştırmalarda beş kıta üzerinden 12 ülke seçip içerisinde sosyal ve ekonomik koşulları farklı olan altısı ilkel tarım, üçü toplayıcı, dördü göçebe, hayvancılık ve ikisi yerleşik tarım olmak üzere toplam on beş küçük ölçekli topluluğun incelenmiş olan sonuçlarına göre, endüstriyel toplumlardan oldukça farklı sonuçlar vermişlerdir. Endüstriyel toplumlarda yüzde %20 nin altında verilmiş olunan tekliflere 0.40 ile 0.60 olasılıkla kabul edilmezken, üzerinde araştırma yapılan on beş grupta nadiren düşük teklifler reddedilmiş, aralarında tekliflere hiç red vermeyen gruplarda bulunmaktadır. Yapılan bu araştırmada davranışsal iktisadı açıklarken antropolojinin önemi de görülmektedir (Henrich vd. 2001:73-75).

1.5.Davranışsal İktisat ve Davranışsal Finans İlişkisi

Davranışsal finans ekonomin bir alt disiplini olup, psikoloji ve sosyolojik bulguları finans dünyasına aktaran bir teoridir. Piyasalarda yaşanan aksaklıklar, yatırım davranışları gibi unsurlarda rasyonel modeller tam olarak açıklama yapamamakta bu noktada da davranışsal finans modelleri geliştirilmiştir. Davranışsal finans bireylerin tamamen rasyonel olduğu görüşünü savunan geleneksel finans teorisinin aksine insan kavramına önem verip, insanların psikolojik birçok unsurdan etkilenebileceğini açıklamaktadır (Usul, 2017:11).

Davranışsal iktisat ekonomin açıklayıcı gücünü gerçekçi psikolojik durumlarla açıklarken, davranışsal finans daha çok deneysel metotlardan yararlanmaktadır (Karan, 2004:692).

Davranışsal iktisat yatırımcıların karar verme sürecinde duygusal ve sosyal faktörler ekonomi ile buluşturan, önceki modellerin psikolojiden kendisini soyutlaştırması üzerine davranışsal iktisat ve davranışsal finans, insanların karar alırken çerçeveleme etkisi, sezgi, baskı gibi psikolojik unsurlardan etkilendiğini açıklamaktadır. Davranışsal ekonomi varsayımının temel noktası: Bireylerin tümüyle rasyonel kararlar verme zorunluluğu olmadığıdır. Ayrıca kişilerin dünyayı algılayışının ve bakış açısının finansal veya başka türden kararlar alırken çerçeveleme etkisi altında kalmasıdır. Yetiştirilme biçimi sosyal çevre kişisel değişim eğitim gibi unsurlar bir kişinin çerçeveleme noktası olup bunlardan etkilenmektedir (Marron, 2011:104).

Birçok ekonomist ekonomik krizleri öngörmekte başarısız olmaktadır. İnsanların davranış tutumları yani psikolojik unsurların göz önüne alınmaması en büyük nedenlerden bir tanesi olmaktadır. Rasyonel beklentiler ve etkin piyasalar konusu birçok ekonomi mesleğine sahip insanlar tarafından göz önüne alınmamaktadır. Ayrıca güven ve inanç konusuna yer verilmemesi de nedenler arasında yer almaktadır. Bu unsurların olmaması klasik iktisat varsayımından uzaklaşıp davranışsal yaklaşımlara yönlendirmektedir (Akerlof ve Shiller, 2010:203).

1.5.1.Davranışsal Finansın Tarihsel Gelişim

17 yüzyılda rasyonellikten uzak insan davranışlarının ilk örneği gerçekleşmiştir. Kanuni Sultan Süleyman'ın Hollanda kralına hediye etmiş olduğu lalelerden kralın etkilenip “Lale Çılgınlığı” adı verilen olayın başlaması ile gerçekleşmektedir. Ulaşılması güç olan laleler, statü ve itibar sembolü haline gelip, insanların sahip oldukları her şeyi satıp lale soğanı almışlardır. Bu olayın gerçekleşmesi sonucu lale soğanlarının fiyatı artmıştır. Aynı yıl içerisinde herkesin aynı anda satış yapması sonucu fiyatların dibe vurmasına neden olmuştur. Böylelikle ilk topluluklardan da anlaşılacağı üzere insanların rasyonel varlık olmadıklarını görmekteyiz (Hamurcu, 2015:35).

Davranışsal iktisadın bir alt dalı olan davranışsal finansın temelleri tam olarak 1960' lı 1970' li yıllara dayanıp, insanların rasyonel bir varlık olduğunu savunan neo-klasik iktisada eleştirel bir göz ile bakmaktadır. Neo-klasik iktisadın aksine bilişsel psikolojiden yararlanıp, insanların karar verme esnasındaki davranış kalıplarını inceleyip, gerçeğe daha yakın modeller geliştirmektedirler (Göksu,2013:2 bölüm 15).

1980'li yılların ortasında davranışsal finans ile ilgili araştırmalar artmakta olup, ilgi çekmektedir. 1997 yılında gerçekleşen Asya krizi ardından 2000 ve 2001 yılları arasında Amerika borsasında yaşanan olumsuzluklar neticesinde bireylerin vermiş olduğu yatırım kararlarında nelerden etkilendiğini inceleyen davranışsal finans kavramı dikkat çekmiştir. 2002 Nobel ödülünün sahibi olan Daniel Kahneman davranışsal finanssa katkı sağlayan önemli psikologlardan birisidir. Daniel Kahneman yapmış olduğu çalışmalarda aşırı güven kavramı üzerinde durup kişilerin bundan etkilenerek irrasyonel karar vereceklerinden bahsedip, bu davranışların sistemli ve öngörülebilir olduğu üzerinde durmuştur (Korkmaz ve Çevik, 2007:138).

1.6.Davranışsal İktisat Perspektifinden Karar Alma Mekanizmaları

İnsanların karar verme sonuçlarını açıklamak, ekonomi biliminin en önemli görevlerinden birisi olmaktadır. Rasyonalite kavramı çerçevesinde geleneksel iktisat teorisine göre insanlar hep en doğru olanın peşindedir. Bireyin tercih sepetleri arasında kendisine en fazla faydalı olanı seçmesine rasyonalite, bireylerin tercih sepetleri içinde alternatif olanı seçmeleri ise karar vermenin tanımını olarak ifade edilmektedir

(Gümüőođlu ve Özdemir, 2007-2008:290-291). Sonuç olarak iktisat biliminin açıklayıcı gücü arasında olan davranışsal iktisadın, karar verme süreçleri esnasındaki önemi görölmektedir.

Yapılan literatür taramalarını incelediğimizde karar verme sürecini etkileyen iki mekanizma vardır. Birincisi insanların risk altında dahi karar alırken rasyonel davrandıklarını savunan beklenen fayda teorisi, ikinci mekanizma ise bu teoriye eleştiri getirip insanların risk altında her zaman rasyonel karar veremeyeceğini savunan beklenti teorisidir.

1.6.1.Beklenen Fayda Teorisi

Beklenen fayda teorisi (Expected Utility Theory) Von Neumann ve Morgenster tarafından 1944 yılında rasyonel karar vermenin bir ölçütü olarak ortaya çıkmıştır. Bu varsayımın birçok deneysel araştırmalar neticesinde yanlışlığı ortaya konulmaktadır. 1979 yılında Kahneman ve Tversky deneysel araştırmalar yapıp bu varsayımlardan farklı sonuçlar çıkarmışlardır. Birey karar verirken beklenen fayda teorisine göre, birey faydası en yüksek olanı tercih edecektir. Beklenen fayda teorisinin üç temel esası bulunmaktadır. Bu esaslar; üstünlük, bağımsızlık ve değişmezliktir. Üstünlük; birey A'yı B' ye tercih ediyorsa ve B'yi de C'ye tercih ediyorsa A'yı C'ye tercih ediyor anlamına gelmektedir. Bağımsızlık; Kişi A'yı B' ye tercih ediyor ise yüzde elli ihtimal ile A' yı kazanmayı yüzde elli ihtimalle B' yi kazanmayı tercih edecek anlamına gelmektedir. Değişmezlik; kişinin tercih ve kararının problem ne olursa olsun değişmeyeceğini anlatmaktadır (Döm, 2003: 11)

Beklenen fayda teorisine göre yatırımcılar karar verirken üç farklı davranış kalıbından birini kullanarak hareket etmektedir. Riskten kaçınma, riske karşı alınmış olan ilk önlemlerdendir. İkinci davranış biçimi doğrultusunda hareket eden yatırımcılar riski nötr hale getirmeye çalışmaktadırlar. Riski seven ve riski arayan grup ise üçüncü davranış biçimini oluşturmaktadır (Öçal ve Çolak, 1999: 212).

1.6.2.Kahneman ve Tversky Beklenti Teorisi

1979 yılında Kahneman ve Tversky'in yapmış oldukları araştırmalar neticesinde beklenen fayda teorisinin eksiklerinden bahsedip bu doğrultuda beklenti teorisi ortaya çıkmıştır (Kahneman ve Tversky, 1979: 263)

2002 yılında Nobel ödülü almaya hak kazanan Daniel Kahneman ve Tversky; Belirsizlik altında verilen kararlar ve insan yargıları üzerine araştırma yapmışlardır.

Riske karşı yatırımcıların vermiş oldukları tepkileri anlamak için Kahneman ve Tversky aşağıdaki deneyleri yapmış bulunmaktadırlar. Araştırmaya katılan deneklerden A veya B şıklarından birini seçmeleri söz konusudur.

A.problemi: % 100 ihtimalle 3000 TL kâr

B.problemi: %80 ihtimalle 4000 TL kâr, yüzde 20 ihtimalle kâr elde etmeme

Denekler garantili kazancı yüzde 100 olan A şikkını seçip, bu doğrultuda yüzde 20 ihtimalle hiçbir şey kazanamama düşüncesi ile beklenen getirisi daha fazla olan B şikkını seşmemişlerdir. Bireyler söz konusu kazanç olduğu zaman risk almayı istemektedirler.

Aynı denek grubuna tekrardan aşağıdaki sorular sorulmuştur.

A.problemi: %100 ihtimalle 3000 TL kayıp

B.problemi: % 80 ihtimalle 4000 TL kayıp (Kahneman ve Tversky, 1979: 263).

Aynı denekler B probleminde beklenen kaybın daha fazla olmasına karşın, %92 oranında bu seşeneği tercih etmişlerdir.

Bu araştırmanın sonuçlarında görüldüğu üzere denekler, beklenen fayda değeri en düşük olanı seçerek beklenen fayda teorisini ihlal etmişlerdir. Bireylerin riskten kaçması olarak ifade edilen beklenen fayda teorisi yerine, birey herhangi bir kayıp ile karşı karşıya kaldığında riske girmekten çekinmemekte, olgusunu kanıtlamakta olup, ayrıca bu görüşün beklenti teorisi ile çeliştiğini ispatlamaktadır (Kahneman ve Tversky, 1984:341).

1.7.Karar Verme Mekanizmalarını Etkisi Altına Alan Tuzaklar

Bu başlık altında bireylerin karar verme sürecinde etkili olan çerçeveleme etkisi, çıpalama etkisi, sahiplik tuzağı, tahmin ve öngörü tuzakları, kendini doğrulama etkisi ve batık maliyet etkisi unsurlarından bahsedilmektedir.

1.7.1. Çerçeveleme etkisi

Çerçeveleme etkisi; problemin arz ediliş şekline göre bireyin tercih sepeti içerisinde seçim yapması, yapılan seçim esnasında verilen problemin bazı parçalarının algılanmayışı sonucu seçim üzerinde oluşan etkiye denilmektedir (Diacon ve Hesseldine, 2007:31).

Çerçeveleme tuzağını Kahneman ve Tversky'in çalışmalarında görebiliriz. Amerika'da Asya hastalığı salgını nedeniyle 600 kişinin hayatını kaybetmesinin beklendiği hayal edelim. İki farklı programın uygulanması planlanıyor olsun. A programı hayata geçirilirse, 200 insanın hayatı kurtarılacak. Eğer B programı hayata geçirilirse, 1/3 olasılık ile 600 insanın hayatı kurtarılacak iken, 2/3 olasılık ile kimsenin hayatı kurtarılamayacak.

Soruya yanıt veren 152 kişinin % 28'i program B'yi tercih ederken, %72'si program A'yı seçerek riskten kaçınmışlardır. Görüldüğü gibi, yüksek oranla 200 insanın hayatının kurtarılması cevap verenlerin üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır. Fakat B programı incelendiği zaman 600 kişinin 1/3 olasılık ile kurtarılması ($600 \cdot 1/3 = 200$) 200 kişiye denk gelmektedir. Yani her iki programda kurtarılacak kişi sayısı eşittir.

Problem 2 [N=155]: Bir başka denek grubuna seçeneklerin içeriğine başka boyut kazandırıp, soru sorulmuştur. Eğer program C programı hayata geçirilirse, 400 insan hayatını kaybedecek. Eğer D programı uygulanırsa 1/3 olasılıkla kimse hayatını kaybetmeyecek, 2/3 olasılıkla ise 600 kişi hayatını kaybedecek.

İkinci problem incelendiğinde %78'lik bir yüzde ile D programı seçilirken C programını seçenler grubun %22'si olmuştur. Birinci problemde bireyler çoğunlukla riskten kaçınmakta olup ikinci problemde ise birinci problemin aksine risk alan bireyler çoğunluktadır. Burada üzerinde durulması gereken programların katılımcılara sunulmuş

şekli olmaktadır. Hayatta kalma vurgusundan dolayı problem 1’ de pozitif etki yaratırken, ölüm vurgusundan dolayı problem 2’de negatif etki yaratmaktadır (Çekiç, 2016: 86-87).

1.7.2.Çıpalama Etkisi

Bireylerin daha önce karşılaşmamış oldukları bir konu hakkında tahmin üretmeleri esnasında, tahmin üretmeden önce belirli bir noktaya takılıp bu noktayı referans almalarına çıpalama etkisi denilmektedir. Gündelik hayat içerisinde bireylerin sıklıkla karşılaşmış olduğu durumdur. Örneğin bireyler gayrimenkul satın almak istediklerinde daha önceden duymuş oldukları fiyatlardan etkilenmektedirler. Bu doğrultuda gayrimenkul için talep edilen miktar yüksek düzeylerde ise bireyler tarafından gayrimenkul fiyatının yüksek olduğu kanısına varılmaktadır. Ayrıca gayrimenkul değerinin düşük olması veya olmaması bu algılama şeklini değiştirmemektedir. Görüldüğü üzere gayrimenkul örneği yapılan tahminler öncesi hangi sayı dikkate alınmışsa bireyin o sayıya yakın tahminlerde bulunması yani çıpalama etkisini açıklamaktadır (Koç, 2018:12).

1.7.3.Sahiplik Tuzağı

Bireyler tarafından varlıkların kendilerine ait olup olmaması noktasında vermiş oldukları yüksek değer sahiplenme tuzağı olarak adlandırılmaktadır. Sahiplik duygusunu herhangi bir varlık üzerinde birkaç dakika bile birey tarafından hissedilmiş olması önemli bir şekilde bireyin vereceği kararı etkilemektedir. Sahiplik tuzağının bireylerin üzerindeki etkisini ölçebilmek için bir grup insana farklı hediyeler verilerek gözlem yapılmıştır. İçerisinde bulunan grupların yarısına bardak hediye edilirken diğer yarısına bardak ile aynı değere sahip olan İsviçre çikolatası verilmiştir. Sonrasında grupların almış oldukları hediyeleri birbiri ile değişmeleri istenmiştir. Katılımcıların onda birinin bu değişimi kabul edip, yarısının bu değişimi gönüllü kabul etmemesi sahiplenme etkisinin insanların davranışları üzerinde nasıl etki bıraktığı görülmektedir. Bireylere fazla seçenek sunulması, yapılan birçok deneyin sonuçlarına göre onları daha çabuk etkisi altına alıp tuzağa düşürmektedir. Örneğin; birçok birey sahip olduğu A

durumundan alternatifini olan başka bir B durumuna geçemeyerek sahip olduğu durumda kalmayı koruma eğilimleri yüksektir. Çünkü A durumundan B gibi başka bir duruma geçmek çaba ve risk gerektirirken, içerisinde bulunulan durumun korunmasıyla ortaya çıkabilecek riskin önüne geçilmektedir (Hammond ve diğ, 1998: 49).

1.7.4.Tahmin ve Öngörü Tuzakları

Gündelik yaşamlarını kolaylaştıran insanlar bilinçli veya bilinçsiz birçok tahmini yöntemler kullanabilmektedirler. Havanın açık olacağını bir önceki günün gecesi yıldızlara bakıp öngöründe bulunmak, mağazada bulunan kişilerin müşteri mi yoksa çalışan mı olduğunu üniformasına bakarak ayırt etmek gibi bu yöntemler örnek olabilir (Neyse, 2011:29-30).

1.7.5.Kendini Doğrulama Tuzağı

Karar vericilerin vermiş oldukları kararın başkaları tarafından desteklenmesi düşüncesi ile ortaya çıkar. Kendini doğrulama tuzağı yalnızca sahip olduğumuz fikri veya mevcut konumuzun nasıl ispatlayacağımızla ilgili olmamaktadır. Hatta ulaşılan kanıta göre eleştirilen düşünceye gereğinden daha az önem verip, desteklenen düşünceye ise daha fazla önem verilmektedir. Kendini doğrulama tuzağına neden olan iki temel psikolojik etken bulunmaktadır. Birincisi, kararın ne olacağını düşünülmesinden çok neden bu kararın verildiği üzerinde durulmasıdır. İkincisi ilgi duymadığımız şeylere fazla tepki vermeyip ilgi duyduklarımıza ise fazla tepki vermekteyiz. Bebeklerdeki içgüdü buna örnek olmaktadır (Çekiç,2016:85-86).

1.7.6.Batık Maliyet Tuzağı

Bireylerin ekonomi biliminde kararları batık maliyetlerden etkilenmemektedir. Verilen kararlarda fayda ve marjinal fayda göz önüne alınmaktadır. Lakin batık maliyet tuzağı bireylerin birtakım tüketim davranışlarında görülmektedir. Thaler Bir malın veya hizmetin kullanım hakkı için ödeme yapılması bu malın kullanımını arttırıcı yönde olmasını batık maliyet tuzağı olarak adlandırmaktadır. Batık maliyet tuzağı Bireylerin

gelecekteki kayıp ve kazançlarını tahmin edememeleri olarak ifade edilmektedir (Karaca, 2017:31-32).

Batık maliyet tuzağına bireyler ve firmalar yatırım kararları esnasında ortaya çıkmaktadır. Örneğin bireyler ve firmalar öncelikle yatırım kararını yanlış verdiklerinde harcamış oldukları paranın boşa gitmemesi doğrultusunda yatırımlarından vazgeçmemeleri batık maliyeti tuzağına düşürmektedir. Batık maliyet tuzağına sıkça örnek verilen olaylardan biri; İngiliz ve Fransızların, Concorde jetlerinin avantajlı olmadığını önceden bilmelerine rağmen yatırım yapmaktan vazgeçmemeleridir. Bireyler almış oldukları kararların avantajlı olmadığını bildikleri halde buna devan etmeleri çevresinden eleştiri alıp kendilerini kötü hissetmek istememelerinden kaynaklanmaktadır. Görüldüğü üzere bireylerin batık maliyet tuzağına düşme nedeni psikolojik etmenlerden kaynaklanmaktadır (Çekiç, 2016:85).

İKİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL OKURYAZARLIK

2.1.Finansal Okuryazarlık Kavramı

Finansal okuryazarlık; temel düzeyde finans bilgisine sahip olunup, bu bilgi ışığında alınan kararların bilinçli bir şekilde gündelik ihtiyaçlardan, geleceğe olan yatırım kararlarına kadar, insanların, ekonomi içinde verimli ve etkin rol oynamasını sağlayıp, finansal tutum, finansal davranış, finansal psikoloji gibi alanlar ile etkileşim sağlayan kavramdır.

Finansal okuryazarlık kavramı; insanların ekonomik gelişmeleri yorumlamasına yardımcı olup, yaşanan dünyayı anlamamızı kolaylaştırıp insanların rasyonel tutum sergilemesine katkı sağlayıp, ekonomik politikaları daha iyi anlamamıza yardımcı olmaktadır. Finansal okuryazarlık; devletler, bankalar, eğitimciler gibi farklı gruplar tarafından sıkça üzerinde durulan bir konu olup, genç neslin finansal bilgi birikimlerinin oldukça az olması yetkilileri endişelendirmektedir (Yücel, 2017: 2).

İçerisinde yaşadığımız zaman diliminde, kişilerin temel finansal kavramları anlayabilmesi kişisel veya aile bütçesi hazırlayabilmesi, gelirin elde edilmesinden harcama aşamasına kadar birikimlerin rasyonel kullanılabilmesinin altında, yeterli seviyede finansal bilgi ve beceriye sahip olmaları gerekmektedir. Bireyler arasında finansal okuryazarlık seviyesinin yüksek olması politika yapıcılar tarafından da önemli görülmektedir. Birinci neden; günümüzde finansal ürünlerin çeşitliliği ve karmaşıklığından dolayı geçmişe göre kararların daha zor verilebilmesidir. İkinci neden ise genç bireylerin ekonominin belirsizlik altında olması ve artan işsizlik nedeni ile finansal risk alma eğilimleri daha yüksek, bundan dolayı finansal bilgi ihtiyaçlarının daha çok olmasıdır. Üçüncü neden ise günümüzde insanlar çok küçük yaştan itibaren finansal sistemin bir parçası olup finansal araçları kullanmaktadırlar (Haydari, 2018: 1).

2.1.1.Finansal Okuryazarlık Tanımı

Yeni bir konu olan finansal okuryazarlık kavramının tanımı hakkında tam olarak bir fikir birliği sağlanamamaktadır. Finansal okuryazarlık kavramı ile ilgili birçok tanım bulunmaktadır. Örnek; İngiltere ve Kanada’da kullanılan terim “finansal yeterlilik” iken ABD ve Avustralya’da “Finansal okuryazarlık” olmaktadır. Bazı kaynaklarda “finansal farkındalık” terimi kullanılmaktadır (Gökmen, 2012:17).

Ekonominin bir parçası olan finans, insanların yaşamının her anında bulunmaktadır. Ekonomi; toplumun en küçük birimini oluşturan bireylerden devlete kadar çeşitli faaliyetlerin en başında yer almaktadır. Bundan dolayı finans insanların bütçelerini yönetmesini bir zorunluluk haline getirmektedir. Ekonominin yapı taşı olan bireyler hem gündelik ihtiyaçları hem de uzun vadeli ihtiyaçları için finansal kavramlar almaktadır. Bu finansal kararlar ev bütçesini oluşturmaktan emeklilik sürecine kadar her şeyi içine almaktadır. Piyasada var olan finansal ürün çeşitliliği ve düzensizliği kişilerin karar verme süreçleri üzerinde olumsuz etki oluşturmaktadır. Verilen kararların doğru ve etkin olması finansal okuryazarlık kavramının önemini göstermektedir. Kişilerin kararları sadece kendilerini değil kendileri ile beraber toplumu, devleti ve içerisinde bulunulan özel sektörü de etkilemektedir (Kanmaz, 2018:5-6).

Wilson ve Mason’a göre finansal okuryazarlık, “Bireylerin karar verme esnasında finansal kavramların farkında olarak bilinçli bir şekilde gereken bilgiyi elde etme ve değerlendirilme yapmasıdır” şeklinde tanımlanmaktadır. Teknolojinin ilerlemesi finansal kararların daha rahat alınmasını sağlamaktadır. Bu doğrultuda teknoloji maksimum düzeyde kullanılmaktadır (Mason & Wilson, 2000:31).

OECD’nin tanımına göre finansal okuryazarlık; “İktisadi süreçlere dahil olmakla beraber, birey ile toplumun finansal refahının iyileştirilmesi, çeşitli finansal durumlarda etkili kararlar verebilmek, finansal kavramların bilgi ve anlayışı ile bu bilgi ve kavrayışı uygulama becerisi, motivasyonu ve güvenidir” (Gökmen, 2012:18).

Jumpstart diye Amerika’da finansal okuryazarlık programı bulunmaktadır. Bu programa göre, finansal okuryazarlık; kişilerin hayat boyu finansal güvenliği ile finansal kaynaklarını etkin bir şekilde kullanılabilmesini sağlayarak bilgiyi elde edebilme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (PACFL, 2008: 35).

Temel düzeyde finansal kavramlara aşına olup, basit ekonomik hesaplamalardan, bütçe harcamalarına kadar toplumda var olan bireylerin kişisel paralarını yönetebilmeleri gerekmektedir. Özellikle bu gereklilik, düşük eğitim grupları ve kadınlar için hayati önem taşımaktadır. Finansal okuryazarlık; bireylerin bireysel emeklilik planına katılımından sermaye piyasalarına kadar, finansal kararları verirken etkili ve faydalı olabilmektedir (Lusardi, 2008:1).

Finansal okuryazarlık kavramını temel finansal okuryazarlık ve gelişmiş okuryazarlık diye iki başlık altında toplayan Lusardi; risk kavramını algılayabilmeyi, faiz hakkında yorum yapabilmeyi, enflasyonun etkilerini anlayabilmeyi, temel finansal okuryazarlık diye incelemektedir. Gelişmiş finansal okuryazarlığı değerlendirirken; basit veya bileşik faiz hesaplamalarını yapmak, hisse senedi piyasası, fonların fiyatları gibi unsurlar üzerinde incelemeler yapmaktadır (Lusardi, 2008:2-7).

Finansal okuryazarlık kavramı birçok tanımda karşımıza şöyle çıkmaktadır. Bireylerin kişisel finans becerilerine gerçekleştirmeleri, gelecekteki finansal ihtiyaçlar doğrultusunda planlama yapmalarını ifade etmektedir (Remund, 2010:279).

2.2.Finansal Okuryazarlık Özellikleri

Finansal okuryazarlık alanında verimli olan, finansal eğitimin bireyler üzerinde büyük bir katkısı bulunmaktadır. İçerisinde bulunan eğitim modelinde finans, tasarruf, bütçe gibi finansal konularda üniversitelerin ilgili bölümlerinde ders verilmektedir. Ayrıca bireyin çalışmış olduğu kurumlar aracılığı ile de bu eğitimler verilmektedir. Verilen eğitimler sayesinde, birey; finansal sistemin içerisinde bilgili bir şekilde yer alarak daha sağlıklı kararlar almaktadır. Örneğin; Hazine banosunun nasıl değerlendirilmesi gerektiğinin bilinmesinden ziyade bu finansal aracın devletin kısa vadeli borçlarına fon sağlamak amacı için elden çıkarılan senetler olduğu ve süresinin 1 yıl ile sınırlandırıldığı bilinmelidir. Sahip olunulan finansal bilgi ve beceriler finansal okuryazarlığın insanlara katkılarında başlıcalarıdır (Eker, 2017:10).

Parasını iyi konumlandıran, finansal sisteminin işleyini kavrayan, diğer tüketiciler ile sağlam iletişim kurabilen, vb. özelliklerin, finansal okuryazarlığa sahip bireylerin özellikleri olduğunu söyleyebiliriz.

2.2.1.Parayı İyi ve Etkili Konumlandırmak

Parayı konumlandırıp ihtiyaç ve istekler doğrultusunda hareket etmek oldukça zor bir süreci oluşturmaktadır. Bu hususta bireylerin ihtiyaç ve isteklerini bilgili bir şekilde konumlandırmasını ifade eden finansal okuryazarlık kavramının önemi anlaşılmaktadır. Finansal okuryazarlık alanında literatür incelendiğinde tüm dünyada ciddi bir şekilde eğitim ve düzenlemeler yapıldığı bilinmektedir.

Türkiye’de 2006 yılından bu yana ‘‘Tüketicinin Finansal Bilincinin Geliştirilmesi Konferansları’’üzerinde çalışmalar yapılmaktadır. Birçok ortak yapılan proje ve eğitimler bulunmaktadır. Bu proje ve eğitimlerin odak noktasını ise ‘‘Paramı Yönetebiliyorum’’projesi oluşturmaktadır.

Para yönetiminde en önemli hususlardan biri, harcanan paranın kaydının tutulmasıdır. Böylelikle insanlar yapmış oldukları harcamaları görüp hangi noktada hata yaptıklarını daha net şekilde kavrayıp, bilinçli hareket edip yanlışlık ve hataların çözülmesine yardımcı olmaktadır (Gökmen, 2012: 24-25).

Birey ve ailelerin parayı yönetirken dikkat etmesi gereken hususlar bulunmaktadır. Elde edilen gelirin hepsinin harcanmaması bir miktarını tasarruf edilmesi gerekmektedir. Bu nokta da tasarruf yapmanın iki önemli yolu vardır. İlk olarak harcama yapıldıktan sonra geriye kalan paranın biriktirilmesi yoludur. İkinci yol ise bir miktar parayı biriktirip ondan sonra harcamaları yapmaktır. Tasarruf yapmak birinci yolda daha zor çünkü harcamalardan sonra geriye para kalmama ihtimali bulunmaktadır. Bireylerin harcamalarını gerçekleştirmeden önce bir miktar parayı tasarruf etmesi, gelirinden ilk ödemeyi kendisine yapmasını ifade etmektedir (Turgut, 2006:106). İnsanlar paralarını yöneterek hayatlarını da yönetip daha sağlam bir yaşam kalitesi yakalayabilmektedir.

2.2.2.Finansal Planlama

Finansal planlama, Tüketicilerin yaşamlarını idame ettirebilmesi için harcama ve gelir arasındaki ilişkinin anlaşılıp bireylerin harcamalarının gelirlerini karşılayabilmesi, bireylerin finansal belirsizlikten kurtulup finansal hedeflere ulaşip tasarruf ve yatırım yapabilmesini destekleyen bir kavramdır. Etkili bir finansal planlama yapabilmek

bireylerin hedeflerini belirleyebilmesi gerekmektedir. Bireyler en başta hedeflerini belirleyip sonrasında mevcut geliri hesaplayıp gelir ve giderlerin tahmin edip borçlarını iyi planlayarak tasarruflarını ve yatırımlarını hedefledikleri düzeyde gerçekleştirme olanağına sahip olmaktadır.

Bireyler ilk adım olarak ihtiyaç ve istekleri sınıflandırarak finansal planlamayı harekete geçirmelidir. Kısa ve uzun vadeli amaçların belirlenebilmesi için maliyetlerin birey açısından hesaplanması gerekmektedir (Hayta 2011: 59-63).

Finansal planlamayı geleceği düşünmek olarak tanımlayan Madura (2004) ;Yapılan planların hem kısa dönem için yapılacağını hem de uzun dönem için yapılacağını dile getirmiştir. Planlar bireylere yol göstermektedir. Önemli olana planların uygulamaya geçirilmesidir. Aşağıda finansal planların bileşenleri gösterilmektedir.

- Bütçeleme planlaması
- Likitide kontrolü
- Ev araba gibi büyük tutarlı satım işlemleri
- Gelirin ve sonucunda elde edilen varlıkların korunması
- Mirasın planlaması (Madura, 2004:3).

2.2.3. Finansal Sistemi Bilmek

Birçok kurum ve aracın birlikteliği ile oluşturulan; bankalar, borsalar, ekonomi çarkını oluşturan işletmeler gibi kurumların kapsamış oldukları geniş ağa finansal sistem denilmektedir. Tahvil, hisse senedi, bono, bozuk para gibi araçlar yanı sıra bütünsel araçlarında bulunduğu ağa finansal araçlar denilmektedir (Parasız, 2001:654).

Finansal sistemin içeriği ve özellikleri ülkeden ülkeye değişmektedir. Finansal sistemin temel belirleyicileri şöyle ifade edilmiştir (Tuncer, 1985 3-4):

- Tasarruf sahibi olarak bilinen finansal sisteme fon sağlayanlar
- Yatırım projesi sahipleri olarak bilinen finansal sistemden fon talep edenler
- Finansal sistemi oluşturan aracı kuruluşlar
- Fon alışverişi esnasında kullanılan materyaller

- Hukuki kurallar

Bireylerin finansal sistem hakkında bilgi sahibi olmaları o ülkenin ekonomisi için olumlu bir süreçtir. Örneğin; Türkiye deki bireyler finansal sistemi bilgili bir şekilde kullanmaları Türkiye ekonomisi için olumlu bir durumdur. Finansal sistemin kavranabilmesi finansal eğitim ile doğru orantılı olmaktadır. Finansal eğitim ne kadar yüksek olursa o ülkede finansal sisteme bilgili bir şekilde katılım oranı o kadar yüksek olmaktadır.

2.2.4.İyi İletişim Kurabilmek

Profesyonel satıcılar, finansal ürün ve hizmet satın almak isteyen tüketicileri yanlış yönlendirilebilmektedir. Bunun için tüketiciler finansal bilgi edinip hem de iletişim tekniklerini öğrenmelidirler. Tüketiciler finansal kurum ile ilgili bir adaletsizlik gördüklerinde haklarını koruyacakları yolları bilmelidirler. Finansal sektör dinamik bir yapıya sahip olduğu için sürekli sosyal medya gibi iletişim ağlarının iyi takip etmeleri gerekmektedir (Gökmen, 2012: 31).

2.3.Finansal Okuryazarlık Kavramının Tarihsel Gelişimi

ABD ve batılı gelişmiş ülkeler finansal okuryazarlık ile ilgili yapılan çalışmaların büyük bir bölümünü oluşturmaktadır.

1700-1800’li yıllar incelendiğinde; Davit Davles adında bir din adamı fişlerini toplayıp harcamalarını takip etmektedir. İngiltere’de 6 işçi ailenin harcama ve gelirleri arasındaki farktan kaynaklı yaşadıkları zorlu süreci görüp, bunun üzerine “The Case of Labourers in Husbandry Stated and Considered (Hayvancılıkta Çalışan İşçilerin Durumu Hakkında Çalışma)”kitabında 135 ailenin bütçesini yorumlanmaktadır. Buradan anlaşılacağı üzere 1700’lerde insanlar; bütçe, harcama ve finansal okuryazarlık konusuna önem vermeye başlamışlardır.

Aile bütçesi analizi kurucusu olan Sierre Guilliane Fredrick Le Play (1806-1882), Bir ailenin gelir ve gider kalemleri hesaplanırsa, o araştırmayı yapan birey, aile ile ilgili tüm bilgiye sahip olabilir. Le Play aileler ile beraber yaşayarak aile hakkında

sosyal ve ekonomik bilgi elde etmiştir.

Morrill Yasası 1862 yılında yürürlüğe konduğunda ve Tarım departmanı kurulduğunda bütün eyaletler bir “Land Grant” kurumu kurmaya yetkili kılınmışlardır. Vatandaşlar bu kurumlar tarafından; tarım ev ekonomisi, mekanik sanatlar gibi işler ile eğitilmektedir.

Elen H.Richards “ev ekonomisi” branşını oluşturmuştur. Richards’ın eserlerinde yaşam koşulları ve ev ihtiyaçları için alışkanlıkların giderlere göre nasıl konumlandırılması gerektiği konusunda görüşler yer almaktadır.

Finansal eğitim hareketi 1900’li yıllarda birçok organizasyon yolu ile desteklenmiştir. 1914 yılında Smith-Lever yasası yolu ile ABD de “The Cooperative Extension Service” yürürlüğe konmuştur. İnsanlara; evde tarlada ve toplum içinde ihtiyaçları olan yetenekleri arttırmaya yönelik deneyimleri öğretmektedir.

1950’lerde ev ekonomisi alanında yapılan çalışmaların %50 si finansal yönetim, gelir ve gider, sosyal güvenlik ve emeklilik, barınma, bütçe, para biriktirme konularını kapsamaktadır. 1990’larda finansal eğitim vermenin önemi kavranmıştır. 1997 yılında lise öğrenciler üzerinde bireysel finansal okuryazarlık ile ilgili anketler yapılmıştır.

2000’li yıllar incelendiğinde; Jumpstart haricinde ABD Hazine Departmanı da finansal eğitimin gelişimini sağlayacak adımlar atmaktadır. ABD Hazine Departmanı sayesinde 2002 Mayısında finansal okuryazarlık eğitim ofisi kuruldu. (Kahraman, 2015: 11-13).

2.4.Finansal Eğitim

Finansal eğitim, bireylerin finansal kavramlar neticesinde, finansal risk ile karşı karşıya kaldıklarında, karar verme süreçlerinde, daha rasyonel kararlar alıp, nasıl tercih yapmaları gerektiği konularında etkin karar alabilmeyi geliştiren bir süreçtir(OECD, 2005:13).

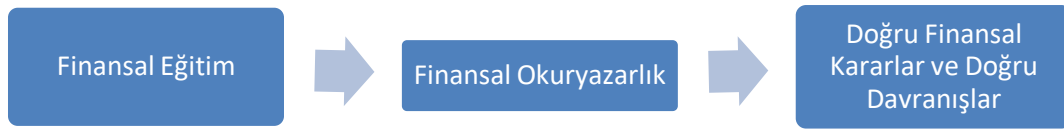
Finansal piyasaların gelişmesi, finansal sistem içerisinde bulunan, finansal araçların karmaşık hale gelmesine neden olmaktadır. Toplumda meydana gelen ekonomik ve Pazar değişikliğinden, demografik değişikliğe kadar finansal eğitime duyulan ihtiyacın zorunluluğu göz önüne koyulmaktadır(OECD, 2005:10).

2.4.1. Finansal Okuryazarlık ile Finansal Eğitim Arasındaki İlişki

Doğru finansal bilginin elde edilmesi, bireylerin doğru karar verebilmesi, finansal okuryazarlık kavramının önemini göstermektedir. Bu söylem finansal konuların bireyin davranış ve tutumuna bağlı olup ona göre finansal eğitim programları ile geliştirilebileceğini vurgulamaktadır. Bireyin bilgisi doğrultusunda davranışlarına yansıtılarak ona göre hareket etmesine neden olmaktadır.

Bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin artması, alınan finansal eğitimin artması ile gerçekleşmektedir. Buradan anlaşılacağı üzere, finansal okuryazarlık ile finansal eğitim arasında doğru yönlü bir ilişki vardır. Bireylerin finansal davranışlarında daha sağlıklı karar verebilme süreçleri almış oldukları finansal eğitim seviyesi ile ilgili olmaktadır. Finansal okuryazarlığın artması finansal eğitim ile ilgili yapılan çalışmaların sayısı arttıkça gerçekleşecektir. Finansal okuryazarlığın gelişimi ekonomik sistemi de olumlu etkilemektedir(Kanmaz, 2018:18). Bu neticede alınan doğru kararlar hem bireylerin kişisel refahlarını artırması hem de ülke ekonomisine katkısı maksimum düzeylere çıkarmaktadır. Yani mikro açıdan bireysel refah sağlarken, makro açıdan ülke ekonomisinin refahı söz konusu olmaktadır.

Etkili finansal kararlar verebilmek için ihtiyaç duyulan ilk koşul finansal eğitim olmaktadır.



Şekil 1: Finansal Eğitim Diyagramı

Kaynak:(Willis 2008)

Finansal eğitim; bireylerin çeşitli analizleri etkin bir şekilde araştırıp, bireylerin bilgi düzeyleri doğrultusunda daha donanımlı olmalarını sağlamaktadır. Bu eğitimler sadece okullarda gerçekleşmeyip bankalarda, danışmanlık ofislerinde, medyada, sivil toplum kuruluşunda gerçekleşip, çok farklı yöntemler kullanılmaktadır (Miller vd., 2009: 412).

Eğitim programlarının verimli bir şekilde hazırlanıp, anlaşılması güç finansal kavramların finansal eğitim programları ile anlaşılır hale getirilip, finansal eğitimin farklı gruplarını oluşturan, kadın, erkek, farklı meslek sahipleri ve farklı yaş gruplarındaki bireylerin sınıflandırılarak eğitimin gerçekleştirilmesi bu doğrultuda eğitimin verilmesi, bireylerin kültür farklılıklarının dikkat edilmesi ve bireylerin bilinçlendirilmesi bu hususların temel noktasını oluşturmaktadır (Eker,2017: 17).

2.5.Dünya’da Finansal Okuryazarlık ve Finansal Eğitim Çalışmaları

Finansal okuryazarlık ile ilgili birçok faaliyet bulunmaktadır. Aşağıda bunlardan belli başlı olanları açıklanacaktır.

2.5.1.Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD)

14 Aralık 1960 yılında Paris Anlaşması neticesinde kurulan OECD’nin temel amacı: insanların ekonomik ve sosyal durumlarını geliştirmek, bu noktada araştırmalar yapmaktır (www.oecd.org : Erişim Tarihi: 28. 01. 2019).

OECD finansal eğitim ile ilgili 2003 yılında proje başlatmıştır. Oluşturulan proje iki komite ve bir çalışma heyetinden oluşmaktadır. Üye olmayan ve üye olan ülke gözetmeksizin finansal eğitim programları ile ilgili incelemelerde bulunmuştur. Komite ve çalışma heyeti aşağıdaki gibi kurulmuştur.

- Finansal Sistem
- Sigorta Komitesi
- Özel Emeklilik Çalışma Heyeti

Proje iki aşamalı olup, ilk aşamada var olan eğitim sisteminin değerlendirilip ilerletilmesi noktasında stratejik davranılmasıdır. İkinci aşamasında ise açıklayıcı kılavuzlar doğrultusunda bireylere düzenli bilgi sunulmasıdır (Gökmen, 2012: 82).

OECD’ nin 2008 yılında geliştirmiş olduğu internet siteleri arasında yer alan “International Network On Financial Education (INFE)” (Finansal Eğitim Uluslar arası Ağı) ve “International Gateway for Financial Education (IGFE) “ (Finansal Eğitim İçin

Uluslar arası Ana Geçit) gibi sitelerde ülkeler istedikleri gibi finansal okuryazarlık anketlerini ülkelerinde uygulayabilmektedir (Eker,2017: 25).

OECD; gençlerin, finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmeye yönelik uluslararası ilk girişim olan Öğrenci Değerlendirme Programı PISA'YA (Programme for International Student Assessment) 15 yaşındaki gençlerinde finansal okuryazarlıklarının ölçülmesi seçeneğini ilave ettirmiştir. Her iki ankette dünya bazında uluslararası uygulanabilecek şekilde düzenlenmiştir (PISA,2012: 11).

PISA'nın amacı: Gençleri daha iyi gözlemleyip, öğrenme isteklerini, derslerdeki başarısızlık noktalarını tespit etmek öğrenme derecelerini açık bir şekilde ortaya çıkarabilmektir. Okuryazarlık kavramı; PISA projesine göre öğrencinin bilgi ve becerilerini kullanma potansiyelini geliştirmek, öğrencileri toplumla yararlı bir birey olarak kazandırmaktır (Saraç, 2014: 28).

2.5.2.Dünya Bankası

Finansal okuryazarlığın geliştirilmesi için Dünya Bankası önemli kurumlardan biridir. Ülkeler bazında tüketicilerin korunması için yasal altyapıların düzenlenmesi işi ile ilgilenmektedir.

Dünya Bankası tarafından eğitimler düzenlenmektedir. Eğitimlerin içeriği aşağıdakiler gibidir.

- Tasarruf programının nasıl planlanıp, geliştirilebileceği
- Birey ve aileye hangi kaynakların en verimli olduğu
- Aileye yönelik bütçe konusunda ipuçları
- Finansal yatırım becerisi. Finansal kelimelerin doğru kullanılması
- Sermaye piyasasının çalışma prensipleri
- İnternette finansal kaynaklara nasıl ulaşılacağı
- Finansal Times gibi kaynakların nasıl araştırılacağı yer almaktadır (Hayta, 2011: 280).

2.5.3. Jumpstart

Kar amacı gütmeyen bir kuruluş olan Jumpstart; öğrencilerin liseden mezun olduklarında yeterli derecede finansal bilgiye sahip olmalarını sağlamaktadır. Bu kuruluş amacı gereği ilk ve ortaöğretim çağındaki öğrencilerin finans konusunda yeterli düzeye gelmeleri noktalarında yararlı bir çalışmadır. 12sınıf öğrencilerini 2 yılda bir 45 dakikalık bir sınav uygulanmaktadır. Jumpstart ilk sınavı 1997 yılında gerçekleştirmiştir. İlk sınav sonucuna göre ortalamanın altında sonuç elde edilmiştir (Saraç, 2014: 29).

2.5.4. Avrupa Birliği

Avrupa Birliği 28 üyeden oluşmaktadır. 1992 yılında “Avrupa Birliği Antlaşması” olarak bilinen Maastricht Antlaşması sonucu var olan Avrupa Ekonomik Topluluğuna yeni görev ve sorumluluk yüklemesi ile kurulmuştur. Dünya nüfusunun %30 luk kısmını oluşturmaktadır (Eker,2017,28).

Avrupa Komisyonu, 18 Aralık 2007 de yayımlanan “Finansal Eğitim Bildirisi” doğrultusunda Avrupa Birliğinde Finansal eğitim üzerindeki hassasiyeti ve bu konuda destek olacağı görülmektedir. Avrupa Parlemantosunu, üye ülkeleri finansal eğitim konusunda ilerlemeleri için teşvik etmektedir. Avrupa Birliği 2007 yılında 28 üye ülkesinde toplam 180 adet finansal okuryazarlık çalışmaları yürütmüştür (Microfinanceand Financial Literacy, 2008:6).

Finansal Eğitim girişimleri doğrultusunda, Avrupa Birliği; Bir uzman grubu ve bir veri tabanı oluşturmuştur. 30 Nisan 2008 de Finansal Eğitim uzman grubu olarak 25 üyeden oluşan EGFE kurulmuştur. EGFE finansal eğitim konularında en verimli alışverişi sağlamaktadır. Ocak 2009 da ise EDFE (European Database for Financial Education) Finansal eğitim Avrupa Veri Tabanı oluşturulmuştur. EDFE elektronik bir kütüphanedir. EDFE senede iki kez toplanmaktadır (Gökmen, 2012: 89).

2.6. Türkiye de Finansal Eğitim Çalışmaları

2.6.1. İstanbul Uluslararası Finansal Merkezi Projesi

İstanbul, uluslararası finansal merkezi olduktan sonra, açıklanan strateji ve eylem planı doğrultusunda, 29.9.2009 yılında resmi gazete de yayınlanmıştır. Alınan kararlar doğrultusunda, İstanbul önce bölgesel finans merkezi, sonrasında da küresel finans merkezi olarak planlanmaktadır. Bundan dolayı insanları daha donanımlı yetiştirilmelidir. Finansal okuryazarlık ve finansal eğitim bu noktada önemli konulardır (Haydari, 2018:29).

2.6.2. FODER

Yaşadığımız dünyada, parasal unsurlar ile ilgili en temel işlemleri dahi yapabilmek için, finansal bilgiye ihtiyaç duyulmaktadır. Bireylerin parayı kullanırken veya değerlendirirken etkili karar vermeleri, oldukça önemlidir. Bu noktada, finansal okuryazarlık bireylere içerisinde buldukları ülkeyi ve dünyayı anlama konusunda yardımcı olmaktadır. Finansal okuryazarlık düzeyinde artış olan bir bireyin, finansal araçları daha verimli kullanıp birikimlerin etkili kullanıp en mantıklı şekilde borçlanıp ve geleceğini sağlam planlaması beklenmektedir. Kasım 2012 de kurulan FODER Türkiye'nin ilk sivil toplum kuruluşudur. FODER, OECD tarafından tanınıp finansal eğitimin bir parçasını oluşturmuştur. SPK ve TCMB ile çalışılmaya başlanılmıştır.

FODER'in hedefleri şöyledir.

- Türkiye de %50 olana bankacılık sisteminin gelişmiş ülke standartlarına çekilmesi
- Koordinasyonlarda bulunmak, düzenlemeler yapmak. Konseyin kurulması
- Finansal okuryazarlığın eğitim müfredatlarına eklenmesi (www.foder.org, Erişim Tarihi: 24. 01. 2019).

2.6.3.TEB, TCMB ve SPK' nın Yapmış Olduğu Çalışmalar

TEB; Türkiye de yaşayan tüm bireylerin, finansal okuryazarlık açısından bilinçlenmesi ve bireylerin yetiştirilmesi noktasında ‘‘Ekonomi Ailede Başlar’’fikri ile Ekim 2012 de aile akademisinin temellerini atmıştır. Ürün ihtiyaç ve hizmetlerin rasyonel kullanılması noktasında bireyleri eğiterek tüm metotlarını şeffaflık ilkesi doğrultusunda paylaşmaktadır. Ülke içerisinde ekonominin çarkını oluşturan finansal sistemi kullanan bireylerin bütçelerini doğru yapıp, birikimleri arttırmaları hususunda eğiterek Türkiye'nin ekonomik açıdan güçlenmesini sağlamaktadır.

Finansal okuryazarlık ve finansal eğitimin ciddiyeti anlaşıldıktan sonra Türkiye tarafından çalışmalara başlanılmıştır. Önemli kurumlar çeşitli çalışmalar başlatmışlardır. TCMB ve SPK tarafından 9-11 2011 Mart tarihlerinde ‘‘Finansal Eğitim ve Finansal Farkındalık konusunda uluslar arası konferanslar düzenlenmiştir (Gökmen, 2012: 97).

2.6.4.Habitat Derneği

Türkiye' de finansal okuryazarlık konusunda hem özel sektör hem de kamu sektörü tarafından çeşitli programlar ve çalışmalar yapılmış, yapılmaya devam etmektedir. Ülkemizde ilk kez T.C.Kalkınma Bakanlığı, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği, Vısa Europe Türkiye ve üye bankaların katılımıyla 2009 yılının Aralık ayında gerçekleşen üye bankalarının katılımıyla 2009 yılının Aralık ayında gerçekleşen ‘‘Paramı Yönetebiliyorum’’ projesi finansal okuryazarlık alanında ilk kez kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarını ortak paydada buluşturmuştur (www.habitatderneği.com, Erişim Tarihi: 26.01.2019).

2.7.Finansal Hizmet ve Finansal Erişim Kavramının Önemi

Finansal erişim kavramı, finansal tabana yayılma olarak da adlandırılmaktadır. Bir ülkede bulunan bireylerin finansal kurumları ve sistemleri kullanma oranıdır. Finansal erişim finansal hizmetlerden faydalanma derecesidir (TCMB. 2011:3).

Finansal tabana yayılma kavramı gözlemlendiğinde finansal erişimin talep yönünü oluşturan tüketicilerin, finansal erişimin arz tarafını ise atm, şube sayısı

yeterliliği, şube personeli yeterliliği olarak ifade etmek mümkündür. Talep ve arz kavramları bakımında incelendiğinde talep kısmını oluşturan tüketiciler ile arz kavramı oluşturan finans sektörü iki alt boyuta ayrılmaktadır (Eker, 2017:43).

Bu doğrultuda fon arz eden tüketiciler ve fon talep eden üreticileri buluşturan finansal sistem yapısı finans sektörünün temel taşıdır. Gelişmiş ülkelerin birçoğu incelendiğinde, finansal erişim endeksi yüzde 90'lar dolayındadır. Gelişmiş ekonomilerde finansal sistemin içerisinde olmayan birey sayısı az olmaktadır. Bu ülkeler, finansal sistemin bir parçası olmayan bireyleri, sisteme kazandırmayı amaçlayıp, bu doğrultuda yeni programlar ve farklı finansal teknikler geliştirmektedirler. Gelişmiş ülkelerin bazılarında, bireylerin zorunlu ihtiyaçları olarak ifade edilen; barınma, sağlık, iş, sosyal güvenlik gibi unsurların finansal hizmetlere erişim olmadan yeterli derecede bu ihtiyaçları karşılayıp karşılamayacağı tartışma konusudur. Gelişmekte olan ülkeler açısından incelediğimizde ise genel olarak yarıdan fazlası hatta bazı bölgelerde yüzde 95'nin finansal sistem dışında olduğu görülmektedir (TCMB.2011:1).

Ülke içerisinde yaşayan, o ülkenin vatandaşı olan insanların, davranışlarından tutumuna, dini inanışlarına ve hukuki süreçlerine kadar finansal erişimi etkilemektedir. Hatta davranışsal ekonomi açısından incelediğimizde tasarruf alışkanlığı olmayan ülkeler buna çok güzel örnek olmaktadır. Çünkü insanlar yetiştiği ortamın bir parçası olduğu için belli noktalarda etkilenme ve doğru yanlışı ayırt edememektedir.

Finansal hizmetlere erişimin tespiti doğrultusunda bireyler hedef alınan kitleye göre ayrılmaktadır. Öncelikle veri toplama aşamasında finansal sistemi kullananlar ve kullanmayanlar ile ilgi veri toplanmalıdır. Finansal sistemin içerisinde bulunmayan yani finansal hizmeti kullanmayanlar açısından bilgi toplamak oldukça zordur. Bu neticede finansal hizmeti kullanan birey ve firmaların verilerini toplamak uygun olmaktadır. Bazı ülkelerde düzenleyici ve denetleyici kurumların bu durumu fazla önemsememesi olumsuzluklara neden olmaktadır. Veri yetersizliği finansal erişim ölçümünü zorlaştıran nedenlerden olmaktadır (Peacy, S, Rlan Roe, 2006:21).

2.7.1.Türkiye'nin 2017 Yılı Finansal Erişim Endeksi Üzerine Bir Çalışma

Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin 2017 yılı finansal erişim endeksleri yorumlanmaktadır.

Tablo 1: 2017 Yılı Finansal Erişim Endeksi Tablosu

Yıl	Katılımcı S.	Ortalama	Medyan	Minimum	Maksimum
2013	1230	31,5	33,0	0	100
2014	1638	39,2	40,0	0	100
2015	1507	33,7	40,0	0	98
2016	1526	38,2	48,0	0	100
2017	1510	44,1	50,0	0	100

Kaynak: TEB, 2017

Türkiye'nin finansal erişim endeksi 2017 yılında 44,1 olarak hesaplanmıştır. Finansal erişimin hesaplanmasında tüketiciler tarafından kullanılan finansal hizmetler baz alınmıştır. 2016 yılında 38,2 oranında oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Buradan hareket ile tüketiciler tarafından finansal hizmetlerin kullanımı son iki yıl içerisinde artış olduğu görülmektedir.100 puan üzerinden hesaplandığında finansal erişim endeksinin düşük olduğu görülmektedir. Bunun nedeni tüketicilerin banka ve kredi kartı haricinde finansal sisteme ait başka ürünleri kullanmamalarından kaynaklanmaktadır (TEB,2017:6).

Buradan görüldüğü üzere ülkede var olan ekonominin yapı taşı olan birey ne kadar bilinçli olup, verdikleri kararlarda akılcı davranırlarsa bu o ülkenin lehine olan bir durum olacaktır. Finansal sistemin hareketlenmesi sonucunda finansal hizmetlerin etkin ve verimli kullanılması finansal hizmetlere erişim endeksinin olumlu bir şekilde artmasını sağlayacaktır.

2.8.Finansal Bilgi Finansal Tutum Finansal Davranış Kavramlarının incelenmesi

2.8.1.Finansal Bilgi Kavramı

Finansal okuryazarlığın açıklanmasında finansal bilgi kavramı önemli bir bileşen olmaktadır. Finansal sistemin içerisindeki bireyler herhangi bir finansal olay ile karşı karşıya kaldıklarında finansal bilgiye ihtiyaç duymaktadır. Bireylerin finansal okuryazar

olarak adlandırılması için; faiz, basit faiz, bileşik faiz, enflasyon, risk, getiri, bilanço gibi temel finans kavramlarına hâkim olmaları beklenir (Alkaya ve Yağlı,2015:587).

Finansal bilgi; bilginin bir türü olup iki farklı boyutunun olduğu, bunlardan ilkinin makroekonomik düzeydeki finansal bilgiler; İkincisi ise mikro ekonomik düzeydeki finansal bilgiler olarak adlandırılmaktadır. Bir ekonominin geneline ilişkin olan bilgi makroekonomik düzeydeki finansal bilgi olarak ifade edilmektedir. Cari açık, yıllık bütçe planları ve dış ticaret gibi kavramlar örnektir. Bir ekonomi içinde faaliyet gösteren tüm işletmelerin ve hane halklarının ekonomik ve mali yapısını etkileyen ya da gelecekte etkilemesi öngörülen olayların öğrenildiği, araştırıldığı ve bu noktada elde edilen metinler, şekiller, tablolar gibi bilgi aktarımını sağlayan finansal bilgi düzeyi mikro ekonomik finansal bilgi düzeyi olarak incelenmektedir (Özdemir, 2011:458).

Finansal karar alma süreçlerinde yeterli bilgiye sahip olmayan öğrencilerin yanlış kararlar aldıkları gözlemlenmiştir. Yapılan araştırma sonucu üniversite öğrencilerinin kişisel finans hakkında bilgili olmayıp ve bu doğrultuda öğrencilerin bilgiye dayalı kararlar alma aşamasında sorunlar yaşayabilecekleri tespit edilmiştir (Kanmaz,2018:13-14).

2.8.2.Finansal Tutum

Finansal okuryazarlığın en önemli kavramlarından biri finansal tutum kavramı olarak literatür de yerini almaktadır. İnsanların gelecekte yapmak istedikleri planlamaları, birikimleri ve tasarruflarını ilgilendiren finansal okuryazarlığın bir yapısıdır. İnsanların sahip oldukları sermayeyi rasyonel kullanma, tutumlu tüketme, gelecek doğrultusunda tasarruf yapma gibi daha önceden edinilen tecrübe sonucunda insanların sergilemiş oldukları tavırlardır (Alkaya ve Yağlı, 2015: 587).

2.8.3.Finansal Davranış

Bireyler finansal okuryazarlık eğitimi alırken çoğu genellikle kendi yararları neticesinde finansal davranışlar sergilemektedir. Yapılan araştırmalar sonucunda finansal bilginin finansal davranış ile ilişkili olduğu ortaya koyulmaktadır. Buradan çıkarılacak olan sonuca göre finansal okuryazarlığın artırılması finansal eğitimden geçmektedir. Bu doğrultuda finansal okuryazarlık ve finansal eğitim arasında bir paradoks vardır. Bu da kısa vadeli finansal eğitim ve uzun vadeli finansal davranış sonucunda finansal okuryazarlığın geliştirilebileceğini göstermektedir(Saraç, 2014: 20).

2008 yılında Lusardi'nin yapmış olduğu araştırmada Amerika Afrika ve İspanyol ülkelerinin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu, erkeklerin kadınlara göre finansal okuryazarlık seviyelerinin daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bireylerde finansal eğitimin eksikliği yani düşük finansal okuryazarlıktan dolayı birikim yapma alışkanlığının eksikliği tespit edilmiştir. Bireylerin doğru karar alma süreçlerinde finansal eğitim programlarının faydalı olacağı bu doğrultuda da finansal okuryazarlık düzeylerinin artacağı bunun sonucunda da birikim alışkanlığının geliştirilmesine olanak sağlanacağı tespit edilmiştir(Lusardi, 2008: 632).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFİNDEN FİNANSAL OKURYAZARLIK DÜZEYLERİNİN İNCELENMESİ: BİLECİK ŞEYH EDEBALI ÜNİVERSİTESİ İİBF ÖRNEĞİ

3.1.Davranışsal iktisat ve Finansal Okuryazarlık ile İlgili Literatür Taraması

Literatür taramaları incelendiğinde de, bu konunun başlığı ilgili net bir araştırma görülmediği tespit edilmiştir.Yapılan literatür taramalarında, finansal okuryazarlık kavramının bütçe yapma, tasarruf, harcama, birikim, kredi kartı kullanımı, finansal bilgiyi ve ekonomik bilgiyi okuyabilme anlama ve yönetme beceresi olarak ifade edilmektedir. Bu noktada, araştırmacı anket sorularını bu kapsamda oluşturup, Davranışsal iktisat ve finansal okuryazarlık literatürünü ayrı incelemiştir.

3.1.1.DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Davranışsal iktisat; ekonomi ve psikolojinin birleşimi olup, temelleri 1759 Adam Smith'e kadar dayanmaktadır. Adam Smith Ahlaki Duygular Kuramında empati ve sempatiden bahsederek insan ve psikoloji arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. Karşıdaki insanın ne hissettiğini onun yerine kendini koyarak değerlendirme yapma noktasında duygudaşlık kavramını açıklamaktadır. Ayrıca Adam Smith bir başka eseri olan ulusların zenginliğinde bireylerin kişisel çıkarlar doğrultusunda kendilerine fayda sağlarken diğer bireyler ile de etkileşim içerisinde olduğundan bahsetmektedir. David Hume ve Jeremy, gibi düşünürler ise insan ve psikoloji ikilisini kullanarak iktisadi analizlerde bulunmuşlardır. 1951 yılında George Katona İktisadi Davranışın Psikolojik Analizi adlı yapıtında satın alma güdüsünün yalnızca ihtiyaçtan değil, ayrıca arzu yani istekten de kaynaklandığını dile getirmektedir.1955 yılında Simon bireylerin yeteneklerinin, akılcı davranmaları ve hesap yapabilme becerileri ile doğru orantılı olup sınırlı rasyonellik kavramını literatüre kazandırmıştır.

Davranışsal iktisat alanında (2002) Nobel ekonomi ödülü alan Daniel Kahneman bu alanı çok önemli seviyelere getirmiştir. Tversky ile beraber yürütmüş oldukları beklenti teorisi sayesinde davranışsal iktisat literatürüne çok önemli katkılar yapmışlardır. Ayrıca 1981 ve 1986 yılları arasında Tversky ve Kahneman yapmış oldukları çerçeveleme etkisi adlı kuramlarda bireylerin tercihlerinde problemlerin sunulmuş şekline göre farklılık olduğunu tespit etmişlerdir. Thaler 1980 yılında tüketiciyi rasyonellikten alıkoyan batık maliyet tuzağı ve fırsat maliyeti gibi kavramların üzerinde durmuştur.

Şeniğne (2011) yapmış olduğu doktora tezinde bireylerin mantıklarını kullanmanın yanında duygularıyla da hareket ettikleri için bireylerin akılcılıktan saptıklarına değinmiştir. Ayrıca Kurt (2011) yapmış olduğu, çalışmada bireylerin her zaman rasyonel olmadığını birçok faktörden etkilendikleri için irrasyonel kararlar verebileceğine değinip tüketicilerin karar verme esnasındaki süreçlerini incelemiştir.

Saraç (2014) yapmış olduğu çalışma da, Van ilindeki tüketicilerin satın alma davranışları esnasındaki etkilenmiş oldukları faktörler incelenmiştir. Araştırmada erkekler kullandıkları marka dışında başka ürün tercih etmemektedir. Kadınlar ise ürün ambalajının güzel olması onlar için dikkat çekici olduğu için kadınların davranışların da irrasyonelliğe neden olmaktadır. Araştırma da Van ilinde yaşayan kadın tüketiciler ihtiyaçları dışında olan ürünlere yönelmekte olup irrasyonel davranış sergilemektedirler. Cinsiyet faktörünün satın alma esnasında davranışları etkilediği tespit edilmiştir. Bu çalışmadan önce Çekiç'in (2016) yapmış olduğu Bartın ili örneğinde de cinsiyet faktörünün tüketici alışkanlıklarına etki ettiği gözlemlenmiştir.

Tepeler' in (2017) yılında yapmış olduğu çalışmasında, bireylerin riskli durumlarda karar alırken zihinde farklı hesaplar açarak riske karşı tutumun farklılığı house Money etkisi ile göstermiştir. Bu etki, bireylerin beklenmedik bir şekilde kazandıkları parayı daha fazla riske alacaklarını açıklamaktadır. Tepeler'in çalışmasında da bu etkideki bulguların doğruluğu desteklenmiştir.

3.1.2.FİNANSAL OKURYAZARLIK

. Chen ve Volpe'nin 1998 yılında yapmış oldukları, 924 üniversite öğrencisinin katılım sağladığı, anket çalışmasında demografik bilgiler neticesinde; yaş, cinsiyet ve eğitim faktörlerinin finansal okuryazarlık ile aralarında anlamlı bir farklılığın olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca çalışma da dikkat çeken hususlardan biri de erkeklerin kadınlara oranla finansal okuryazarlık konusunda daha fazla bilgiye sahip oldukları görülmüştür.

Lusardi (2008) çalışmasında finansal okuryazarlık kavramını tüketiciler bağlamında incelemiştir. Tüketiciler basit hesaplamaları yapamadığı ve bu nokta da tüketicilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük çıktığı tespit edilmiştir.

Vieira ve Simoes (2011) yılında yapmış oldukları çalışmada bireylerin ve ailelerin mali konularda karar almaları incelenmiştir. Yatırım kararı ve finansal okuryazarlık arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca emeklilik programları arasında da pozitif ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalarda, yaş, cinsiyet, gelir gibi faktörlerin finansal davranışları olumlu olumsuz etkileri görülmektedir.

Ateş'in (2014) yılında yapmış olduğu yüksek lisans tezinde, bireylerin davranışsal önyargılar neticesinde finansal okuryazarlık düzeylerinin incelenmesinde, çıpalama, tutuculuk, geçmiş görüş, kendine yükleme, sinyaller arası seçim, sınıflandırma, bilgi yanılması gibi faktörlerin finansal okuryazarlık düzeyini etkilemediği görülmüştür. Ayrıca finansal okuryazarlık düzeyini yüksek olması temsiliyet ve doğrulama önyargılarını arttırdığını, çerçeveleme ve kayıptan kaçınma önyargılarını ise azalttığı gözlemlenmiştir.

Kanmaz'ın (2018) yapmış olduğu çalışmada finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olması, bireylerin doğru ve etkin davranışlar sergilemesini arttırmaktadır. Ayrıca finansal tutumun olumlu sonuç vermesi finansal bilgi düzeyinin yüksekliğinden kaynaklanmaktadır.

3.2.Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın öncelikli amacı; Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesindeki İİBF öğrencilerinin finansal okuryazarlık ile ilgili karar alırken davranışsal ekonominin katkısının olup olmadığı demografik bilgiler neticesinde incelenmesidir.

Bu bağlamda öğrencilerin bütçe yapma, harcama kararı verme, birikim yapma, kredi kartı kullanma, finansal bilgiye ulaşım, gibi finansal okuryazar olmanın şartları arasında olan faktörlerin karar verme esnasında davranışsal ekonominin katkısının olup olmadığı öğrencilere sorulup, demografik bilgiler hususunda incelenip sorulara verilen yanıtlardaki farklılıklar gözlemlenecektir. Ayrıca öğrencilerin finansal bilgi düzeyleri ve karar verme esnasındaki tutum davranışları nitel olarak gözlemlenecektir.

3.3.Araştırmanın Önemi

Son zamanlarda, davranışsal iktisat konusu ilgi odağı olmaktadır. Bireylerin karar verme esnasındaki tutum ve davranışlarını konu alan, bireylerin her şartta rasyonel olmadığı savını dile getiren, davranışsal iktisat birçok alanda söz konusu olmaktadır. Ekonominin yapı taşı olan finans ve finansı anlayabilme okuyabilme olarak bilinen finansal okuryazarlık çalışmanın önemli kısmını oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisadın finansal okuryazarlık ile ilgili karar alırken öğrenciler üzerinde ne kadar etkili olduğu daha önce yapılmış bir araştırma olmadığı için bu çalışmanın önemini ifade etmektedir. Davranışsal iktisat genel ekonomiye yapmış olduğu eleştiriler noktasında bir takım karar verme mekanizmaları ile gündeme gelmektedir. Bu noktada finansal okuryazarlık ile ilgili karar verme esnasında öğrencilerin tutum ve davranışları bu bağlamda gözlemlenecektir.

Bütçe, harcama, birikim, tasarruf gibi kavramlar ile ilgili karar alırken davranışsal ekonominin etkili olup olmadığı bu noktada öğrenciler, karar verme esnasında; yaş, cinsiyet, bölüm, sınıf, anne baba eğitim durumu ve aylık hane geliri gibi demografik bilgiler etkisi altında kalabilmektedir. Bu çalışmada ölçek sorularına verilen yanıtların demografik bilgiler açısından sorulara verilen yanıtlarda gruplar arasında anlamlı bir farkın olup olmadığı gözlemlenecektir.

3.4.Araştırma Yöntemi

Bu çalışmanın yönteminde anket kullanılıp, SPSS 22 programı uygulanmıştır. Aşağıda çalışmanın evreni ve örnekleme açıklanacaktır.

3.4.1.Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

Araştırmanın evrenini iktisadi ve idari bilimler fakültesinde okuyan öğrenciler, örneklemini ise Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi'nde 2018-2019 öğretim yılında okumakta olan 550 öğrenciye uygulanmıştır.

3.4.2.Araştırmanın Veri Toplama Araçları

Araştırma verilerinin toplanması sürecinde ilk olarak belirlenen amaçlar ve literatürden yararlanarak anket oluşturulmuştur. Toplam 49 sorudan oluşan ankette açık uçlu sorular yer almamaktadır. Bir sonraki aşamada ise üniversite öğrencilerine anket uygulaması için üst yönetimden izin alınmıştır. Bu izin çerçevesinde 8-24 Mayıs 2019 tarihleri arasında Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi İİBF öğrencilerine anket uygulanmıştır. Toplam 550 anket uygulamakla beraber bunlardan 48 tanesinde eksik veri olduğu için 502 tanesi üzerinden analiz yapılmıştır.

Çalışmada kullanılan anket dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm ankete katılan öğrencilerin demografik özellikleri; yaş, cinsiyet, bölüm, sınıf, anne ve baba eğitim düzeyi ve aylık aile geliri yer almaktadır. İkinci bölüm ankete katılan öğrencilerin, finansal bilgi düzeylerinin ölçülmesi doğrultusunda finansal okuryazarlık kavramı, aylık bütçe yapma alışkanlığı, aile bütçe, istek ihtiyaç ayrımı, para biriktirme alışkanlığı, banka kartı kullanımı, kredi kartı kullanımı ile ilgili sorular yanında 3'lü likert tipi kullanılarak faiz, gecelik faiz, bileşik faiz, swift, tüfe, yatırım fonu A B, finansal sistem, kredi kartı limit değişikliği, vadesiz hesap, EFT, Döviz, kuru, repo, havale ve tasarruf gibi günlük ekonomi kavramlarının bilinip bilinmediği ile ilgili sorular hazırlanmıştır. Betimsel olarak sorulara verilen cevaplar yorumlanmıştır. Üçüncü bölüm öğrencilerin karar verme esnasındaki tutum ve davranışları betimsel olarak incelenip yorumlanmıştır. Dördüncü bölüm öğrencilere davranışsal ekonominin

finansal okuryazarlık üzerindeki etkisinin ölçümü ile ilgili 5’li likert tipi sorular sorulup araştırmanın ölçeği olarak kullanılmıştır.

İlk aşama olarak araştırmada demografik bilgiler dağılımını yorumlamakla beraber anketin ikinci bölümünde finansal bilgi düzeyi soruları ve üçüncü bölüm karar verme esnasındaki tutum ve davranış sorularına verilen cevapların betimsel olarak yorumlanmıştır. Anketin son bölümü olan ölçek sorusuna verilen yanıtlar ile demografik bilgiler arasındaki farklılıklar, One way ANOVA testi ile incelenmektedir. Cinsiyet faktörü t testi ile incelenmiştir.

3.4.3.Problemler

Araştırma amaçları doğrultusunda ortaya çıkan problemler aşağıda 10 madde halinde bulunmaktadır.

1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim. Demografik bilgiler neticesinde sorulara verilen yanıtlar farklılık göstermekte midir?

2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler doğrultusunda farklılık göstermekte midir?

3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler doğrultusunda farklılık göstermekte midir?

4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler doğrultusunda farklılık göstermekte midir?

5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler doğrultusunda farklılık göstermekte midir?

6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler doğrultusunda farklılık göstermekte midir?

7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen yanıtlar demografik bilgiler neticesinde farklılık göstermekte midir?

8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler noktasında farklılık göstermekte midir?

9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler doğrultusunda farklılık göstermekte midir?

10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplar demografik bilgiler noktasında farklılık göstermekte midir?

3.5.BULGULAR

Çalışmada öncelikle anketin güvenilirliğinin belirlenmesi için SPSS 22 programı kullanılarak anketin güvenilirlik analizi yapılmıştır. Anketin güvenilirlik katsayısı 770 çıkmıştır. Yapılan güvenilirlik analizi sonucu tablo 3' de verilmiştir.

Tablo 2: Güvenirlik Analizi

Cronbach	Hipotez Sayısı
770	10

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Güvenirlik analizinde cronbach alfa katsayısı kullanılmaktadır. Cronbach alfa katsayısı: Bir ölçeğin ne kadar iç tutarlılığa uygun olduğunu ve homojenliğini tespit etmek için kullanılır. Bu katsayının yüksek çıkması ölçekte bulunan soruların birbiri ile olan ilişkileri o kadar tutarlı olmaktadır. Cronbach alfa güvenilirlik değeri için en alt sınır 0.50 olmaktadır (Çalışkan ve Çınar,2012).

Tablo 3: Ölçek Sorularının Cronbach' Alpha Kat Sayısı İç Tutarlılık

960	10
958	10
957	10
957	10
959	10
960	10
962	10
958	10
958	10
958	10

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Ölçek sorularının kendi aralarında ki iç tutarlılık oranları yukarıdaki tablo 3' de gösterilmektedir.

3.5.1 Araştırma Verilerinin Analizi

Verilerin analizinde normal dağılıma bağlı olarak, One Way ANOVA ve t-testi gibi parametrik testler yapılmıştır. Demografik bilgilerin analizinde ise betimsel istatistik testleri uygulanmıştır. Analizler için SPSS 22 paket programı kullanılmıştır.

One Way Anova: Bağımsız ikiden fazla grubun aritmetik ortalamaya göre anlamlı bir farklılığın olup olmadığını ortaya koyan test türüdür (www.spsstatistik.net: Erişim Tarihi: 14.03.2019).

T testi: iki grup verinin ortalamaları arasında belirgin bir farklılık olup olmadığını belirleyen test türüdür (www.mustafaakca.com: Erişim Tarihi: 14.03.2019).

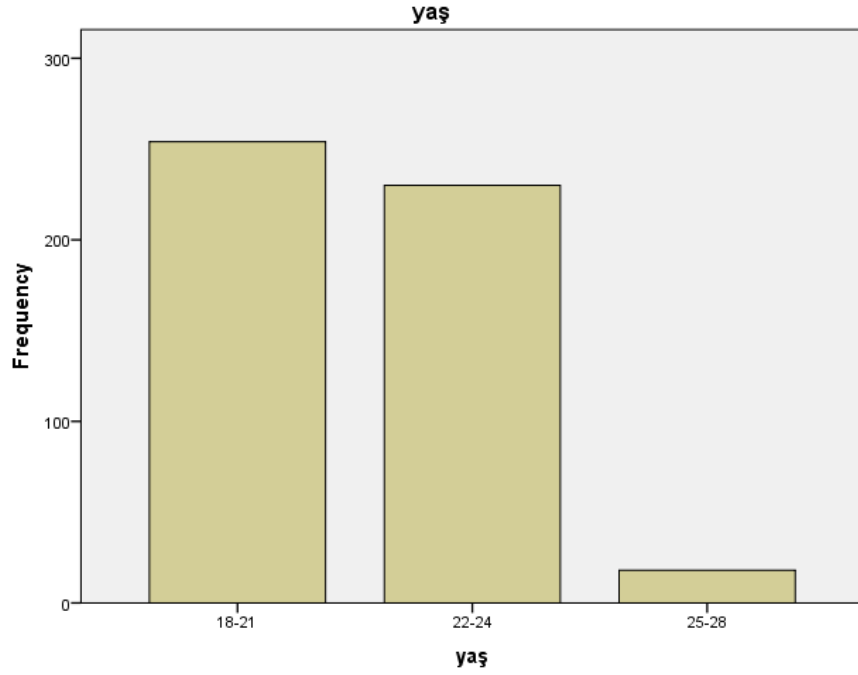
3.5.2. Demografik Bilgiler Dağılımı

Araştırmaya katılım sağlayan Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi İİBF öğrencilerinin demografik bilgileri aşağıda tablo 4 ve grafik 2'de özetlenmiştir.

Tablo 4: Ankete cevap veren öğrencilerin yaşlara göre dağılımı

Yaş	Frekans	%
18-21	254	50.6
22-24	230	45.8
25-28	18	3.6

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 2: Yaş Dağılımı

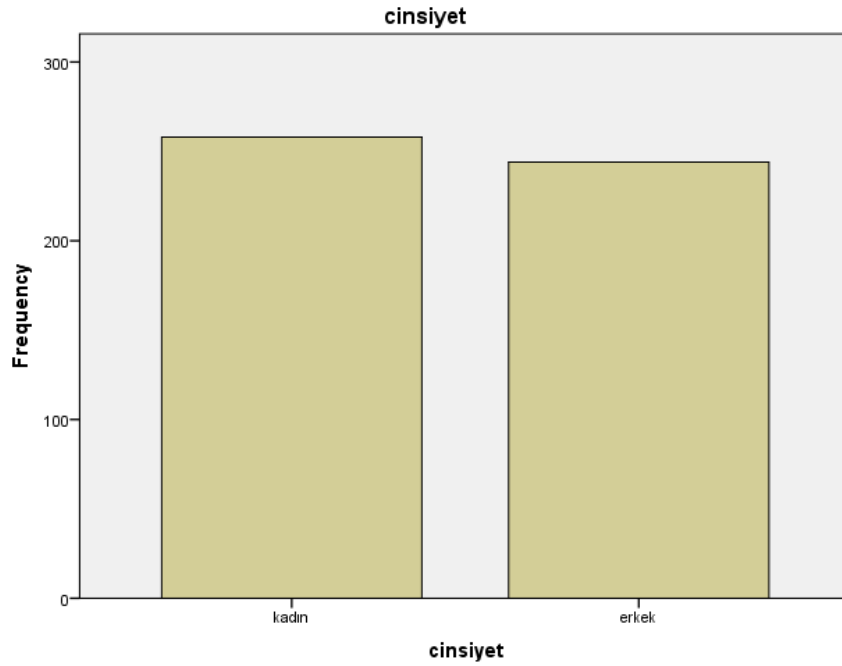
Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 4’de görüldüğü üzere araştırmaya katılanların yaşları açısından dağılımı; 18-21 yaş arası 254 kişi yüzdelik olarak (%50,6), 22-24 yaş arası 230 kişi olarak (% 45,8), 25-28 yaş arası 18 kişi olarak (%3,6) kısmını oluşturmaktadır. Görüldüğü üzere en çok katılım sağlayan grup 18-21 yaş arasındır. 22-24 yaş ise 2. sırada yer almaktadır. Doğal olarak 25-28 yaş aralığının az olmasının nedeni uzayan okul ve geç kayıt olan öğrencilerden oluşmaktadır.

Tablo 5: Öğrencilerin Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Frekans	%
Kadın	258	51.4
Erkek	244	48.6

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 3: Cinsiyet Dağılımı

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

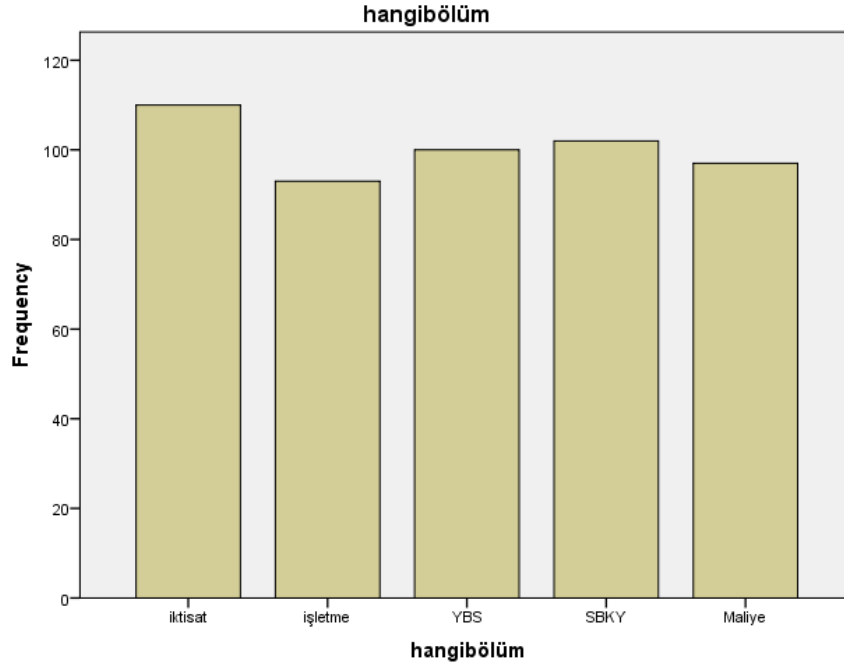
Ankete katılan öğrencilerin cinsiyet açısından dağılım incelendiğinde 258 kadın öğrenci 244 erkek öğrencinin soruları cevaplamıştır. Yüzelik dağılım incelendiğinde %51,4 kadın öğrenci %48,6 erkek öğrenci olduğu tespit edilmiştir. Tablo 5 ve şekil 3’ den izleneceği üzere ankete katılımcıların dağılımının eşit olduğu görülmektedir.

Ankete katılan öğrencilerin okudukları bölümler itibariyle dağılımı tablo 6 ve şekil 4’de gösterilmiştir.

Tablo 6: Ankete Katılan Öğrencilerin Okudukları Bölümler Dağılımı

Hangi Bölüm	Frekans	%
İktisat	110	21.9
İşletme	93	18.5
YBS	100	19.9
SBKY	102	20.3
Maliye	97	19.3

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 4: Bölüm Dağılımı
Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

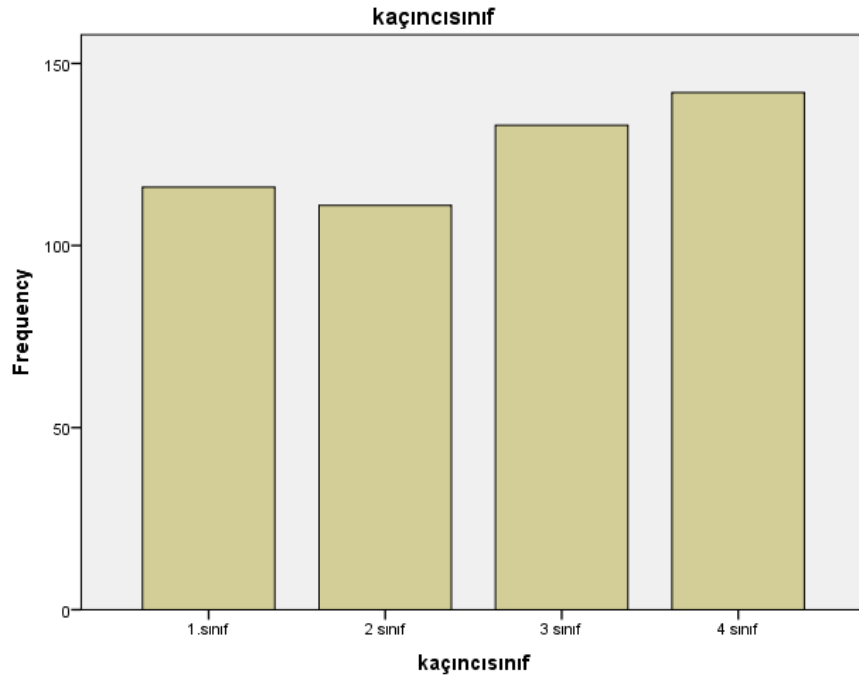
Öğrencilerin okudukları bölümler incelendiğinde, 110 iktisat öğrencisi, 93 işletme öğrencisi, 100 YBS öğrencisi, 102 SBKY öğrencisi, 97 Maliye öğrencisi, olduğu görülmektedir.

Tablo 7 ve şekil 5’ de öğrencilerin okudukları sınıflara göre dağılımı verilmiştir.

Tablo 7: Ankete Katılan Öğrencilerin Okudukları Sınıflara Göre Dağılımı

Sınıf	Frekans	%
1.Sınıf	116	23.1
2.Sınıf	111	22.2
3.Sınıf	133	26.5
4.Sınıf	142	28.5

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 5: Sınıf Dağılımı

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

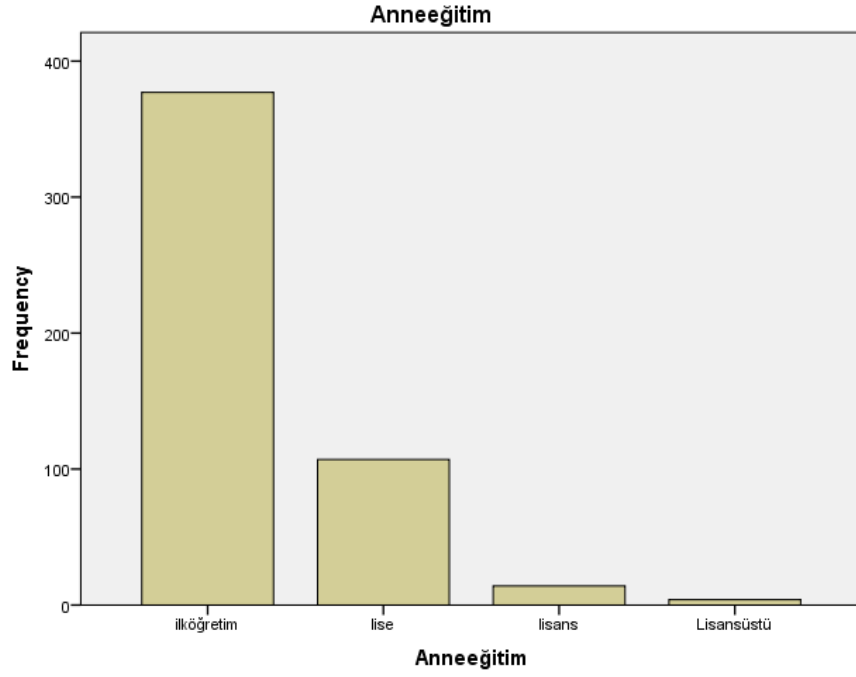
Öğrencilerin okumuş oldukları sınıflar incelendiğinde, 116 tane 1.sınıf öğrencileri, 111 tane 2. sınıf öğrencileri, 133 tane 3 sınıf öğrencileri, 142 tane 4. sınıf öğrencileri oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisat açısından finansal okuryazarlık düzeyi analiz edilirken ankete katılan öğrencilerin anne eğitim durumunun dağılımı tablo 8 ve şekil 6' da gösterilmiştir.

Tablo 8: Ankete Katılan Öğrencilerin Anne Eğitim Durumu Dağılımı

Anne Eğitim	Frekans	%
İlköğretim	377	75.1
Lise	107	21.8
Lisans	14	2.8
Lisansüstü	4	0.8

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 6: Anne Eğitim Dağılımı

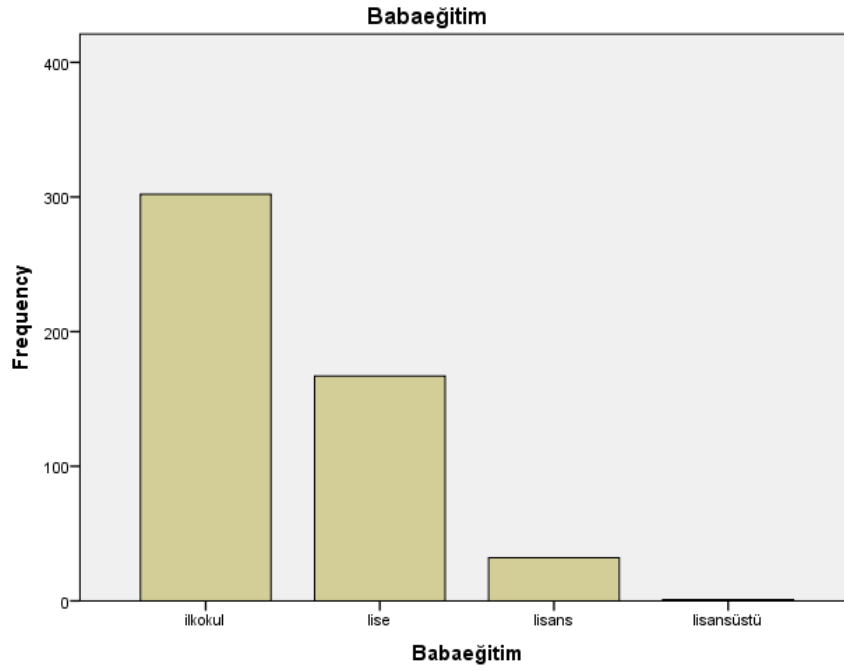
Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 8 ve Şekil 6 da görüldüğü üzere öğrencilerin anne eğitim durumu incelendiğinde, , 377'sinin annensinin ilkokul mezunu olduğunu, 107'sinin lise mezunu olduğu, 14'nün lisans mezunu olduğu, 4'nün lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir.

Tablo 9: Ankete Katılan Öğrencilerin Baba Eğitim Durumu

Baba Eğitim	Frekans	%
İlköğretim	302	60.2
Lise	167	33.3
Lisans	32	6.4
Lisansüstü	1	0.2

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 7: Baba Eğitim Dağılımı

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

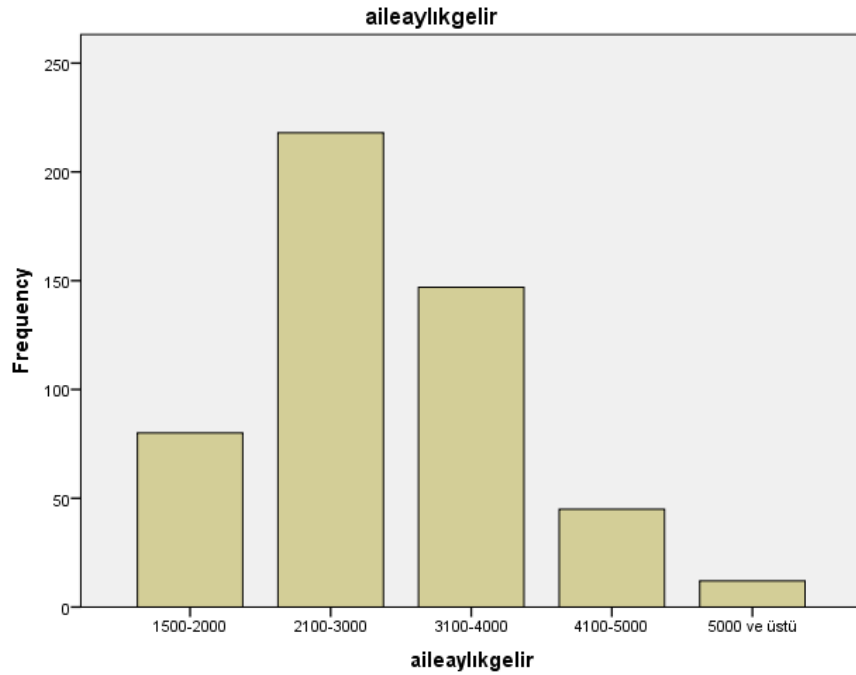
Öğrencilerin baba eğitim durumu incelendiğinde, 302'sinin ilkokul mezunu, 167'sinin lise mezunu, 32'nin lisans mezunu, 1 öğrencinin lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir.

Ankete katılan öğrencilerin ailelerinin aylık gelir durumu tablo 10 ve şekil 8 de gösterilmiştir.

Tablo 10: Ankete Katılım Sağlayan Öğrencilerin Aile Aylık Geliri

Aylık Aile Gelir	Frekans	%
1500-2000	80	15.9
2100-3000	218	43.4
3100-4000	147	29.3
4100-5000	45	9.0
5000 ve üstü	12	2.4

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur



Şekil 8: Aile Aylık Gelir Dağılımı

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Aylık aile gelirleri incelendiğinde, 80 aile 1500-2000 TL arası, 218 aile 2100 - 3000 arası, 147 aile 3100-4000 arası, 45 aile 4100-5000 arası, 12 ailede 5000 ve üstü aylık hanehalkı geliri elde etmektedir. Tablo 10 ve şekil 8 de izleneceği üzere ankete katılan öğrencilerin, ailelerinden çoğunlukla, 2100 3.000 TL arasında yoğunlaştığı görülmektedir. En az hane halkı gelirine sahip sınıf 5.000 TL üzeri geliri olanlardır.

3.6.Finansal Bilgi Düzeyi Sorularına verilen Cevapların Dağılımının İncelenmesi

Araştırmanın bu kısmında anketimizin ikinci Bölümünde üniversite öğrencilerin finansal bilgi düzeyleri üzerindeki davranışları verdikleri cevaplar doğrultusunda yorumlanacaktır. Sorulara verilen cevapların frekans dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 11: Güvenirlik Katsayısı

Cronbach's Alpha	Hipotez Sayısı
764	26

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Finansal bilgi düzeyini ölçümü için kullanılan soruların kendi aralarındaki iç tutarlığı 764 çıkmaktadır.

Finansal bilgi düzeyinin ölçülmesi için ankete katılan öğrencilere toplam 12 soru sorulmuştur. Bu bağlamda finansal bilgi sorularına verilen cevaplar ve frekans dağılımları tablo 12 de özet olarak verilmiştir.

Tablo 12: Finansal Bilgi Sorularına Verilen Yanıtların Frekans Dağılımları

1) Kişinin para kullanımı ve yönetimi sorusuna verilen cevapların dağılımı	Frekans	Geçerli %	7) Banka kartı kullanıyor musunuz?	Frekans	Geçerli %
Finansal sistem	91	18.1	Evet	485	96.6
Finansal varlık	71	14.1	Hayır	17	3.4
Finansal okuryazarlık	340	67.7			
2) Aylık bütçe yapma alışkanlığınız var mıdır?	Frekans	Geçerli %	8) İnternet bankacılığı bankacılığı kullanıyor musunuz?	Frekans	Geçerli %
Evet	292	58.2	Evet	450	96.6
Hayır	210	41.8	Hayır	17	3.4
3) Aile bütçesi hazırlama esnasında bilgi sahibi misiniz?	Frekans	Geçerli %	9) Banka kartınız ile vadeli mevduat hesabınızı yönetiyor musunuz?	Frekans	Geçerli %
Evet	293	58.4	Evet	267	53.2
Hayır	209	41.6	Hayır	235	46.8
4) İstek veya ihtiyaç ayrımı yapmak tamısınız?	Frekans	Geçerli %	10) Kredi kartı kullanımı ile ilgili uygun seçeneği seçtiniz?	Frekans	Geçerli %
Evet	372	74.1	Kullanıyorum	308	61.4
Hayır	130	25.9	Kullanmıyorum	194	38.6
5) Para biriktirme alışkanlığınız var mıdır?	Frekans	Geçerli %	11) Aşağıdakilerden hangisi kredi kartı kullanım sebebinizdir.	Frekans	Geçerli %
Evet	234	46.6	İhtiyaçlarımı karşılıyor	273	54.4
Hayır	268	53.4	Birçok insan kullanıyor	21	4.2
			Kampanyalardan yararlanıyorum	10	2.0
			Kaliteli hissediyorum	6	1.2
6) Sizce hangisi doğru birikim yapma modelidir?	Frekans	Geçerli %	12) Finansal bilgiye hangi kaynaklardan ulaşılmaktadır?	Frekans	Geçerli %
Önce harcama yapıp sonra kalan tutar ile birikim yapılır	204	40.6	Akademik Yazılar	84	16.7
Önce belli bir miktar birikim yapıp sonra harcama yapılır	298	59.4	Uzman Kişiler	155	30.9
			Gazete dergi	257	51.2
			Şirketler	6	1.2

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 12, soru bir incelendiğinde, sorulara verilen cevaplarda; Finansal sisteme 91 kişi, finansal varlık kavramına 71 kişi, finansal okuryazarlık kavramına 340 kişinin cevap verdiği görülmektedir. Doğru cevap finansal okuryazarlık kavramıdır. Buradan hareketle öğrencilerin birçoğu soruya doğru cevap vermiştir. Soruya verilen cevaplarda öğrencilerin her zaman her şartta doğru bilgiye sahip olmadığı görülmektedir. Burada aklımıza davranışsal ekonominin genel ekonomiye getirmiş olduğu eleştiri gelmekte olup, insanlar her zaman her şartta rasyonel değildir. İnsanlar tam bilgiye değil sınırlı bilgiye sahiptirler. Yanlış verilen cevap sayısı 162 olmaktadır.

Tablo 12, soru iki de görüldüğü üzere aylık bütçe yapma alışkanlığında %58,2 lik kısım ile 292 öğrenci bütçe yapmakta %41,8 lik 210 öğrenci ise bütçe yapmamaktadır. Katılım sağlayan 502 öğrenciden 210 öğrenci finansal okuryazarlık kavramının en önemli unsurlarından olan aylık bütçe yapma alışkanlığını gerçekleştirmemektedir.

Tablo 12, soru üç incelendiğinde, aile bütçesi hazırlama esnasında araştırmaya katılan 502 öğrencinin 293 kişi evet 209 kişi hayır cevabını vermektedir. 209 öğrencinin aile bütçesine katılmama nedenleri arasında gelir eşitsizliği, bilgi eksikliği gibi unsurlar olabilir.

Tablo 12, soru dört incelendiğinde, 372 öğrenci evet 130 öğrenci hayır cevabını vermektedir. İnsanlar ellerinde bulunan belli bir miktar parayı ihtiyaçları doğrultusunda değil, daha çok istekleri doğrultusunda da yönlendirdiği görülmektedir. Hatta çoğu insan istek ihtiyaç kavramının aynı olarak değerlendirmektedir.

Tablo 12, soru beşe verilen cevaplar incelendiğinde, her ay para biriktirme alışkanlığı olan öğrenci sayısı 234, her ay para biriktirme alışkanlığı olmayan ise 268 öğrencidir. Tahminen öğrencilerin parayı biriktirmeme nedenleri arasında, kısıtlı paraları olmaları veya daha çok birikimden ziyade harcamayı sevmelerindedir.

Tablo 12, soru altıda görüldüğü üzere, Doğru birikim yapma modeli ile ilgili sorulan soruya verilen cevaplar incelendiğinde, 298 kişi önce belli bir miktar birikim yapıp sonra harcama yaparım cevabını vermektedir. 204 öğrenci ise önce harcama yapıp sonra kalan tutar ile birikim yaparım dediği görülmektedir. Doğru olanı, önce belli bir

miktar parayı biriktirip, sonra harcama yapmaktır. 204 öğrencinin yanlış davranış sergilemesinin nedeni eksik bilgidir.

Tablo 12, soru yedi incelendiğinde, banka kartı kullanıyor musunuz? Sorusuna 485 öğrenci evet 17 öğrencide hayır cevabını vermiştir. Çoğunluğun banka kartı kullanması, para biriktirme ve paranın çalınmaması hususunda yardımcı olmaktadır.

Tablo 12, soru sekizde İnternet bankacılığı kullanıyor musunuz? Sorusuna 450 öğrenci evet 52 öğrenci de hayır cevabını vermiştir. 450 öğrencinin internet bankacılığını kullanması, zamandan tasarruf noktasında etkili olmaktadır.

Tablo 12, soru dokuz incelendiğinde Banka kartınız ile vadeli mevduat hesabınızı yönetiyor musunuz? Sorusuna 267 öğrenci evet 253 öğrencinin hayır cevabı verdiği görülmektedir. 267 öğrenci vadeli mevduat hesabını kullanarak faiz üzerinden kar elde etmektedir.

Tablo 12, soru on gözlemlendiğinde, 231 öğrenci 1 adet kredi kartı kullanmakta, 59 öğrenci 2 adet kredi kartı kullanmakta, 18 öğrenci 3 ve üzeri kredi kartı kullanmakta olup, 194 öğrencide kredi kartı kullanmamaktadır.

Tablo 12, soru onbir incelendiğinde, 273 kişi ihtiyaçlarını karşılıyor, 21 kişi birçok insan kullanıyor, 10 kişi kampanyalardan yararlanıyorum, 6 kişide kaliteli hissediyorum cevabını vermektedir. Geriye kalan 194 kişi kredi kartı kullanmadığı için soruyu cevaplamamaktadır. 194 öğrenci hariç, diğer öğrenciler davranışsal olarak çevrenin etkisinde kalabilmektedir. Bunun nedeni duygusal yönelimler olabilir.

Tablo 12, soru oniki incelendiğinde, 84 öğrenci finansal bilgiye ulaşırken akademik yazılardan yararlanmakta, 155 öğrenci uzman kişilerden yararlanmakta, 257 öğrenci gazete dergiden yararlanmakta, 6 kişide şirketlerden yararlanmaktadır.

Anketin ikinci bölümünde yer alan ekonomik kavramlar ile bilgi düzeyinin ölçülmesine yönelik sorulan sorulara cevaplar tablo' 13 de gösterilmiştir.

Tablo 13: Ekonomik Kavramlara Verilen Cevapların Dağılımı

	BİLİYORUM		DUYDUM AYRINTISINI BİLMİYORUM		BİLMİYORUM	
	FREKANS	%	FREKANS	%	FREKANS	%
Faiz	406	80.9	80	15.9	16	3.2
Gecelik Faiz	209	41.6	234	46.6	59	11.8
Bileşik Faiz	197	39.2	246	49.0	59	11.8
Swift	101	20.1	253	50.4	148	29.5
Tüfe	239	47.6	222	44.2	41	8.2
Yatırım Fonu A B	192	38.2	273	54.4	37	7.4
Finansal Sistem	275	54.4	198	39.4	29	5.8
Kredi Kartı Limit Değişikliği	223	44.4	232	46.2	47	9.4
Vadesiz Hesap	279	55.6	200	39.8	23	4.6
EFT	329	65.5	156	13.1	17	3.4
Döviz Kuru	288	57.4	227	38.0	62	4.6
Repo	213	42.4	227	45.2	62	12.4
Havale	387	77.1	101	20.1	14	2.8
Tasarruf	404	80.5	86	17.1	12	2.4

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Öğrencilerin ekonomik kavramlar ile ilgili sorulara verdikleri cevaplarda ilk faiz kavramı olup, 406 öğrenci biliyorum, 80 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum,16 öğrencide bilmiyorum demektedir. 2.kavram Gecelik faiz kavramı olup verilen cevaplarda 209 öğrenci biliyorum, 234 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 59 öğrencide bilmiyorum cevabını vermiştir. 3.kavram bileşik faiz kavramı olup, verilen cevaplarda 197 kişi biliyorum, 246 kişi duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 59 kişide bilmiyorum cevabını vermektedir. 4.kavram swift kavramı olup,101 öğrenci biliyorum, 253 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum,148 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 5.kavram tüfe olup verilen cevaplarda 239 öğrenci biliyorum, 222 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 41 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 6.kavram yatırım fonu olup, verilen cevaplarda192 öğrenci biliyorum, 273 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum,37 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 7.kavram finansal sistem kavramı olup, verilen

cevaplarda, 275 öğrenci biliyorum,198 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 29 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 8.kavram kredi kartı limit değişikliği olup, verilen cevaplarda, 223 öğrenci biliyorum, 232 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 47 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 9.kavram vadesiz hesap olup verilen cevaplarda, 279 öğrenci biliyorum, 200 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 23 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 10.kavram EFT kavramı olup, 329 öğrenci biliyorum,156 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum,17 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 11.kavram döviz kavramı olup, verilen cevaplarda 288 öğrenci biliyorum, 191 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 23 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 12.kavram repo kavramı olup, verilen cevaplarda, 213 öğrenci biliyorum, 227 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 62 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 13.kavram havale olup, verilen cevaplarda, 387 öğrenci biliyorum,101 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 14 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. 14.kavram tasarruf kavramı olup, 404 öğrenci biliyorum, 86 öğrenci duydum ama ayrıntısını bilmiyorum, 12 öğrencide bilmiyorum cevabını vermektedir. Öğrencilerin genelini vermiş oldukları cevaplar neticesinde en çok bilinen kavramlar faiz, tasarruf ve havale kavramıdır. Öğrencilerin en çok bilmiyorum dediği kavram ise swift kavramıdır.

3.7.Karar Verme Esnasındaki Tutum ve Davranışlar

Anketin üçüncü bölümünde öğrencilere 6 tane tutum ve davranışlar üzerinden soru sorulup, nitel değerlendirmeler yapılacaktır. Ankete katılan öğrencilerin verdikleri cevapların dağılımı tablo 14' de verilmiştir.

Tablo 14: Karar Verme Tutum ve Davranışlara Verilen Cevapların Dağılımı

	Frekans	Geçerli %
1)Belli bir miktar paranız var. O ay ekstra bir harcama yapmamanız gerekmektedir. Ama o ay sevdiğiniz ünlünün konseri var karar verme esnasında nasıl bir davranış sergilersiniz?		
Konsere giderim	150	29.9
Konsere gitmem	291	58.0
Kararsızım	2	0.4
2)Harcamalarınızdan arta kalan birikimlerinizi değerlendirme esnasında nasıl bir tutum sergilemektesiniz?	Frekans	Geçerli %
Vadeli mevduat hesabı açarım	55	11.0
Borsada değerlendiririm	91	18.1
Fon alırım	17	3.4
Altın alırım	281	56.0
Döviz alırım	58	11.6
3)Banka çalışanlarının sizi kredi kartı yönlendirmesi çabaları neticesinde nasıl bir tutum sergilersiniz	Frekans	Geçerli %
Etkilenirim	33	6.6
Etkilenmem	386	76.9
Kararsızım	83	16.5
4)En yakın arkadaşımız kredi çekmek için sizden kefil olmanızı istiyor nasıl bir tutum sergilersiniz?	Frekans	Geçerli %
Sorgulamadan kefil olurum	24	4.8
Sorgular sonra kefil olurum	169	33.7
Kefil olmam	309	61.6
5)Alışveriş esnasında istekleriniz doğrultusunda damı yoksa ihtiyaçlarınız doğrultusunda davranış sergilersiniz?	Frekans	Geçerli %
İhtiyaç	307	61.2
İstek	122	24.3
Kararsızım	73	14.5
6)Elinize geçen aylık paradan hariç ekstra para gelirse nasıl davranış sergilersiniz?	Frekans	Geçerli %
Harcarım	138	27.5
Birikim yaparım	277	55.2
Kararsızım	87	17.3

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 14'ün birinci sorusun da görüldüğü üzere, 150 öğrenci konsere giderim cevabını vermekte, 291 öğrencide konsere gitmem cevabını vermektedir. Bu noktada bir öğrencinin bile giderim cevabını vermesi duygusal bağlamda parasını yönetirken finansal açıdan düşeceği hatanın tespitini oluşturmaktadır.

Tablo 14'ün ikinci sorusu incelendiğinde öğrenciler birikimlerini değerlendirme hususunda; 55 öğrenci vadeli mevduat hesabı açarım, 91 öğrenci borsada değerlendiririm. 17 öğrenci fon alırım. 281 öğrenci altın alırım. 58 öğrencide döviz alırım cevabını vermektedir. Verilen cevaplar incelendiğinde her öğrencini farklı tutum ve davranışlar neticesinde yol izlemektedir.

Tablo 14'ün üçüncü sorusu incelendiğinde kredi kartı yönlendirme çabaları hususunda;33 öğrenci söylenenlerden etkilenirim, 386 öğrenci söylenenlerden etkilenmem, 83 öğrencide kararsızım cevabını vermektedir. Öğrenciler bir olayın veya bireyin etkisi altında kalma hususunda rasyonel davranışlar sergileyeceği gibi irrasyonel davranışlarda sergilemektedir.

Tablo 14'ün dördüncü sorusu, kefil olma hususunda; 24 öğrenci sorgulamadan kefil olurum, 169 öğrenci sorgular sonra kefil olurum, 309 öğrencide kefil olmam cevabını vermektedir. İnsanlar, duygusal anlarında karşıdaki insanlardan etkilenip onları sorgulamadan onlardan etkilenebilmektedir. Burada görüleceği üzere 24 öğrencinin sorgulamadan kefil olurum ve 169 öğrencini kararsızım cevabını vermesi bu ispatı açıklamaktadır.

Tablo 14'ün beşinci sorusu, istek mi ihtiyaç mı hususunda; 307 öğrenci ihtiyaçlar doğrultusunda, 122 öğrenci istekler doğrultusunda, 73 öğrencide kararsızım cevabını vermektedir. İstek ve ihtiyaç ayrımı ekonominin en önemli hususlarından biridir. Bütçenize göre değerlendirme yapmak sizi ihtiyaçlarınıza yönlendirecektir.

Tablo 14'ün altıncı sorusu, aylık gelirden ekstra para elinize geçtiğinde nasıl davranış sergilersiniz sorusu hususunda;138 öğrenci harcarım. 277 öğrenci birikim yaparım. 87 öğrencide kararsızım cevabını vermektedir.

8.Ölçek Sorusuna Verilen Cevapların Frekans Dağılım Yorumlar

Davranışsal ekonominin finansal okuryazarlık üzerindeki etkisinin ölçümüne yönelik hazırlanan ve aşağıda ifadeler şeklinde belirtilen 10 soru için ankete katılan öğrencilerin verdiği cevaplar tablo 15'de verilmiştir.

İFADE1: Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.

İFADE2: Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.

İFADE3: Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.

İFADE4: Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

İFADE5: Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

İFADE6: Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

İFADE7: Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

İFADE8: Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

İFADE9: Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

İFADE10: Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.

Tablo 15: Ölçek Sorularının Frekans Dağılımı

	TAMAMEN KATILMIYORUM		KATILMIYORUM		KARARSIZIM		KATILYORUM		TAMAMEN KATILMIYORUM	
	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%
İ1	39	7.8	61	12.2	154	37.5	188	37.5	60	12.0
İ2	50	7.6	50	10.0	157	38.0	191	38.0	66	13.1
İ3	36	7.2	47	9.4	163	32.5	195	38.6	62	12.4
İ4	32	6.4	56	11.2	151	30.1	197	39.2	66	13.1
İ5	29	5.8	61	12.2	183	36.5	168	33.5	61	12.2
İ6	24	4.8	63	12.5	152	30.5	194	38.6	69	13.7
İ7	27	5.4	74	14.7	165	32.9	169	33.7	67	13.3
İ8	29	5.8	83	16.5	177	35.3	136	27.1	77	15.3
İ9	32	6.4	57	11.4	151	30.1	183	36.5	79	15.7
İ10	30	6.0	52	10.4	142	28.3	183	36.5	95	18.9

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Birinci soruya verilen cevaplarda, 39 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek, davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi yok demektedir. 61 Öğrenci katılmıyorum diyerek tamamen olmasa da katılmadığını dile getirmektedir.154 öğrenci kararsızım yanıtını vermektedir. 188 öğrenci ölçeğin ilk sorusuna katılıyorum demektedir. 60 öğrenci tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

İkinci soruya verilen cevaplarda, 38 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi yok demektedir. 50 öğrenci katılmıyorum cevabını vererek tamamen kadar şiddetli olmasa da olumlu etkinin olmadığını ifade etmektedir. 157 öğrenci kararsızım cevabını vermektedir.191 öğrenci ölçeğin 2.sorusuna katılıyorum demektedir. 66 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vermektedir.

Üçüncü soruya verilen cevaplarda 36 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi kavramın birikim ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olmadığını ifade etmektedir. 47 öğrenci katılmıyorum cevabını vererek tamamen olmasa da katılmadığını dile getirmektedir.163öğrenci kararsızım cevabını vermektedir. 194 öğrenci ölçeğin 3.sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir.62 öğrenci de tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

Dördüncü soruya verilen cevaplarda, 32 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olmadığını ifade etmektedir. 56 öğrenci katılmıyorum diyerek tamamen olmasa da katılmadığını ifade etmektedir. 151 öğrenci kararsızım cevabını vermektedir.197 öğrenci ölçeğin 4.sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir. 66 öğrenci de tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

Beşinci soruya verilen cevaplarda, 29 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olmadığını dile getirmektedir. 61 öğrenci katılmıyorum demektedir.183 öğrenci kararsızım cevabını vermektedir. 168 öğrenci ölçeğin 5. Sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir. 61 öğrenci de tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

Altıncı soruya verilen cevaplarda 24 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu ifade etmektedir. 63 öğrenci katılmıyorum cevabını vermektedir.152 öğrenci kararsızım cevabını vermektedir.194 öğrenci ölçeğin 6. Sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir.69 öğrenci de tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

Yedinci soruya verilen cevaplarda 27 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olmadığını ifade etmektedir.74 öğrenci de olumlu etkisi olmadığını ifade etmektedir.16 öğrenci kararsızım cevabını vermektedir.169 öğrenci ölçeğin 7.sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir.67 öğrencide tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

Sekizinci soruya verilen cevaplarda 29 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olmadığını ifade etmektedir. 83 öğrenci de katılmıyorum cevabını vererek etkisinin olmadığını ifade etmektedir. 177 öğrencide kararsızım yanıtını vermektedir.136 öğrenci ölçeğin 8.sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir.77 öğrencide tamamen katıldığını ifade etmektedir.

Dokuzuncu soruya verilen cevaplarda 32 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olmadığını ifade etmektedir. 57 öğrenci de katılmıyorum cevabını vererek etkisinin olmadığını ifade etmektedir.151 öğrenci kararsızım yanıtını vermektedir.183 öğrenci ölçeğin 9.sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir.79 öğrencide tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

Onuncu soruya verilen cevaplarda 30 öğrenci tamamen katılmıyorum cevabını vererek davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olmadığı ifade edilmektedir.52 öğrenci de katılmıyorum cevabını vererek etkisinin olmadığını ifade etmektedir.142 öğrenci kararsızım yanıtını vermektedir.183 öğrenci ölçeğin10. Sorusuna katılıyorum cevabını vermektedir.95 öğrencide tamamen katılıyorum cevabını vermektedir.

3.9.Ölçek Sorularının Anova ve T testi Yorum

Problemler doğrultusunda, ölçek soruları ve demografik bilgiler arasındaki farklılıkların tespiti doğrultusunda, ikiden daha fazla grup için en uygun testin One Way Anova testi olduğu gözlemlenmiştir. Cinsiyet faktörünün incelenmesi iki grup arasında olduğu için T testi uygulanmıştır.

Tablo 16: Ölçeğin Yaş Faktörüne Göre Anova Yorumu

	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	5.328	2	2.664	2.281	103
Gruplar İçinde	582.778	499	1.168		
Toplam	588.106	501			
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	3.662	2	1.181	1.569	209
Gruplar İçinde	576.069	499	1.154		
Toplam	579.691	501			
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	3.056	2	1.528	1.384	252
Gruplar İçinde	551.058	499	1.104		
Toplam	554.114	501			
4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	1.771	2	886	794	452
Gruplar İçinde	556.215	499	1.115		
Toplam	557.986	501			
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	4.183	4	1.046	939	441
Gruplar İçinde	553.803	497	1.114		
Toplam	557.986	501			
6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	3.284	2	1.642	1.151	213
Gruplar İçinde	528.423	499	1.059		
Toplam	531.707	501			
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Gruplar Arasında					
Gruplar İçinde					
Toplam					

Gruplar Arasında	4.461	2	2.231	2.011	135
Gruplar İçinde	553.533	499	1.109		
Toplam	557.994	501			
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	682	2	341	753	284
Gruplar İçinde	598.093	499	1.199		
Toplam	598.775	501			
9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	7.366	2	3.683	3.167	110
Gruplar İçinde	580.220	499	1.163		
Toplam	587.586	501			
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	5.232	2	2.616	2.197	112
Gruplar İçinde	594.069	499	1.191		
Toplam	599.301	501			

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 16 incelendiğinde, tüm sorulara verilen cevaplar doğrultusunda, gruplar arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı gözlemlenmiştir. Örneğin; Finansal okuryazar olmanın şartları arasında olan bütçe kontrolü yapmanın öğrencilerin yaşları neticesinde değerlendirildiğinde davranışsal ekonominin olumlu etkisi olduğunu bilirim. Soruya verilen cevaplarda farklı yaş grubundaki öğrencilerin sorulara verdikleri cevaplarda farklılık görülmemektedir. 18-21 yaş grubundaki öğrenci ile 22-24 yaş grubundaki öğrencinin tutum ve davranışları arasında farklılık görülmemektedir.

Tablo 17: Ölçek Sorularının Cinsiyet Faktörüne Göre T testi Yorumu

1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	1.052	500	753	452
ERKEK	3.30	500	752	452
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	500	500	062	950
ERKEK	439.812	500	062	950
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	1.032	500	1.251	212
ERKEK	1.070	500	1.251	212

4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim	SS	SD	t	P
KADIN	1.029	500	896	371
ERKEK	1.083	500	894	371
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	991	500	1.661	112
ERKEK	1.064	500	1.658	112
6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	1.018	500	816	415
ERKEK	1.044	500	816	415
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	1.037	500	1.360	174
ERKEK	1.072	500	1.359	174
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	1.097	500	769	442
ERKEK	1.090	500	769	442
9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim. Soruya	SS	SD	t	P
KADIN	1.074	500	654	514
ERKEK	1.094	500	653	514
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	SS	SD	t	P
KADIN	1.097	500	1.050	294
ERKEK	1.090	500	1.050	294

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 17 incelendiğinde, sorulara verilen cevaplar bağlamında gruplar arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı görülüyor. Öğrenciler davranışsal ekonominin bütçe kontrolü yapma esnasında finansal okuryazarlık üzerindeki olumlu etkisini değerlendirirken, Kadın öğrencinin tutum ve davranışları ile erkek öğrencinin tutum ve davranışlarında farklılık görülmemektedir. Bunun nedenleri arasında kadınların eskiye nazaran eğitim hayatına daha fazla teşvik edilmesi olabilir.

Tablo 18: Ölçeğin Bölüm Faktörüne Göre Anova Yorumu

	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	8.725	4	2.181	1.187	114
Gruplar İçinde	579.381	497	1.166		
Toplam	588.106	501			
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	7.286	4	1.181	1.581	178
Gruplar İçinde	572.406	497	1.152		
Toplam	579.691	501			
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	12.575	4	3.144	2.888	022
Gruplar İçinde	541.539	497	1.090		
Toplam	554.114	501			
4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	13.402	4	3.351	3.058	017
Gruplar İçinde	544.584	497	1.096		
Toplam	557.986	501			
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	23.854	4	5.963	5.847	000
Gruplar İçinde	506.897	497	1.020		
Toplam	530.751	501			
6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	19.070	4	4.767	4.622	001
Gruplar İçinde	512.637	497	1.031		
Toplam	531.707	501			
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Gruplar Arasında	10.403	4	2.601	2.36	052
Gruplar İçinde	547.591	497	1.102		
Toplam	557.994	501			
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	7.400	4	1.850	1.555	185
Gruplar İçinde	591.375	497	1.190		
Toplam	598.775	501			

9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	10.582	4	2.646	2.279	060
Gruplar İçinde	577.004	497	1.1716		
Toplam	587.586	501			
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	14.453	4	3.613	3.070	0.16
Gruplar İçinde	584.848	497	1.171		
Toplam	599.301	501			

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 18 incelendiğinde, birinci, ikinci, sekizinci ve onuncu sorulara verilen cevaplar arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Bunun nedeni öğrencilerin soruyu daha yakın hissetmeleri olabilir. Üçüncü, dördüncü, beşinci, altıncı ve yedinci sorulara verilen cevaplar arasında anlamlı bir farklılığın olduğu gözlenmektedir. Bu farklılığın, maliye ve ybs bölümü öğrencilerinden kaynaklanmaktadır. Bu farklılığın nedeni bölümler arasında alınan farklı dersler olabilir.

Tablo 19: Ölçeğin Sınıf Faktörüne Göre Anova Yorumu

1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	15.579	3	5.198	4.517	0.04
Gruplar İçinde	572.527	498	1.150		
Toplam	588.106	501			
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	12.907	3	4.302	3.780	0.11
Gruplar İçinde	566.784	498	1.138		
Toplam	566.784	501			
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	11.546	3	3.849	3.532	0.15
Gruplar İçinde	542.568	498	1.089		
Toplam	554.114	501			
4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	12.956	3	4.319	3.946	0.08
Gruplar İçinde	545.030	498	1.094		
Toplam	557.986	501			
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P

finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.					
Gruplar Arasında	19.379	3	6.460	6.291	000
Gruplar İçinde	511.372	498	1.027		
Toplam	530.751	501			
6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	8.335	3	2.778	2.644	049
Gruplar İçinde	523.373	498	1.051		
Toplam	531.707	501			
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.960	3	1.320	1.186	314
Gruplar İçinde	547.034	498	1.113		
Toplam	557.994	501			
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	2.093	3	698	582	627
Gruplar İçinde	596.682	498	1.198		
Toplam	598.775	501			
9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	6.666	3	2.222	1.905	128
Gruplar İçinde	580.920	498	1.167		
Toplam	587.586	501			
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	9.122	3	3.041	2.566	054
Gruplar İçinde	590.179	498	1.185		
Toplam	599.301	501			

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Birinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, altıncı ve onuncu problemler incelendiğinde, gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır. Araştırmacının yapmış olduğu Scheffe testi incelendiğinde birinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, problemlerde, farklılığın daha çok üçüncü sınıf ve dördüncü sınıf öğrencilerinin vermiş oldukları cevaplardan kaynaklandığı, altıncı problemde ise farklılığın birinci ve dördüncü sınıflar arasında olduğu görülmektedir. Öğrencilerin sınıf düzeylerinin farklı olması alınan dersleri de farklı kılacağı için farklılığın nedeni alınan dersler olabilir.

İkinci, yedinci, sekizinci, dokuzuncu problemler incelendiğinde, gruplar arasında istatistiksel anlamda farklılık yoktur. Harcama, yaş, cinsiyet ve hanehalkı geliri, tüm

bireyleri kapsamı içerisinde aldığı için verilen cevaplarda farklılık olmamasının sebebi olabilir.

Tablo 20: Ölçeğin Anne Eğitim Faktörünün Anova Testi

1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.363	3	1.454	1.241	294
Gruplar İçinde	583.743	498	1.172		
Toplam	588.106	501			
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	7.292	3	2.431	2.115	0.97
Gruplar İçinde	572.399	498	1.149		
Toplam	579.691	501			
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.653	3	1.551	1.406	240
Gruplar İçinde	549.461	498	1.103		
Toplam	554.114	501			
4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	6.806	3	2.269	2.050	106
Gruplar İçinde	551.180	498	1.107		
Toplam	557.986	501			
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	7.051	3	2.350	2.235	0.83
Gruplar İçinde	523.700	498	1.052		
Toplam	530.751	501			
6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	9.157	3	3.052	2.909	034
Gruplar İçinde	522.550	498	1.049		
Toplam	531.707	501			
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	6.288	3	2.076	1.874	133
Gruplar İçinde	547.766	498	1.108		
Toplam	557.994	501			
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	7.354	3	2.451	2.064	104
Gruplar İçinde	591.421	498	1.188		
Toplam	598.775	501			
9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P

Gruplar Arasında	5.899	3	1.966	1.683	170
Gruplar İçinde	581.687	498	1.168		
Toplam	587.586	501			
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.256	3	1.085	907	437
Gruplar İçinde	596.044	498	1.197		
Toplam	599.301	501			

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo 20 incelendiğinde, Birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, yedinci, sekizinci, dokuzuncu ve onuncu problemlerin, p değeri 0.05 ten büyük olduğu için gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Öğrencilerin, anne eğitim düzeylerinin farklı olması verilen yanıtların etkisini değiştirmemektedir. Altıncı problem incelendiğinde, gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Fark lise düzeyi ve lisans düzeyindeki gruplardan kaynaklanmaktadır.

Tablo 21: Ölçeğin Baba Eğitim Faktörüne Göre Anova Yorumu

1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	5.115	3	1.705	1.456	226
Gruplar İçinde	582.991	498	1.171		
Toplam	588.106	501			
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.002	3	1.001	864	460
Gruplar İçinde	576.689	498	1.158		
Toplam	579.691	501			
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.282	3	1.094	989	398
Gruplar İçinde	550.831	498	1.106		
Toplam	554.114	501			
4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.851	3	1.284	1.154	327
Gruplar İçinde	554.135	498	1.113		
Toplam	557.986	501			
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.060	3	1.058	1.279	281
Gruplar İçinde	526.691	498	1.114		
Toplam	530.751	501			

6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.242	3	1.081	1.018	384
Gruplar İçinde	528.465	498	1.061		
Toplam	531.707	501			
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.280	3	1.093	982	401
Gruplar İçinde	554.714	498	1.114		
Toplam	557.994	501			
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.425	3	1.475	1.236	296
Gruplar İçinde	594.350	498	1.193		
Toplam	598.775	501			
9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	2.619	3	873	743	527
Gruplar İçinde	584.967	498	1.175		
Toplam	587.586	501			
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	2.810	3	937	782	504
Gruplar İçinde	596.490	493	1.198		
Toplam	599.301	501			

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo incelendiğinde, Birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, altıncı, yedinci, sekizinci, dokuzuncu ve onuncu problemlerin, p değeri 0.05 ten büyük olduğu için gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Öğrencilerin baba eğitim düzeylerinin farklı olması verilen yanıtların etkisini değiştirmemektedir.

Tablo 22: Ölçeğin Aylık Hane Halkı Gelirine Göre Anova Testi

1) Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.337	4	834	709	586
Gruplar İçinde	584.769	497	1.177		
Toplam	588.106	501			
2) Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.002	3	1.101	1.068	372
Gruplar İçinde	576.689	498	1.158		
Toplam	579.691	501			
3) Davranışsal ekonomi kavramının birikim yapma kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P

Gruplar Arasında	6.753	4	1.668	1.533	191
Gruplar İçinde	547.360	497	1.101		
Toplam	554.114	501			
4) Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.183	4	.046	939	441
Gruplar İçinde	553.803	497	1.114		
Toplam	557.986	501			
5) Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.678	4	1.170	1.105	353
Gruplar İçinde	526.073	497	1.058		
Toplam	530.751	501			
6) Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.470	4	867	816	515
Gruplar İçinde	528.238	497	1.063		
Toplam	531.707	501			
7) Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	4.814	4	1.093	1.081	365
Gruplar İçinde	553.180	497	1.114		
Toplam	557.994	501			
8) Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	3.269	4	817	682	605
Gruplar İçinde	595.506	497	1.198		
Toplam	598.775	501			
9) Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	6.778	4	1.695	1.450	216
Gruplar İçinde	580.808	497	1.169		
Toplam	587.586	501			
10) Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim.	Kareler Top	Serbestlik Derecesi	Karenin Ortalaması	F	P
Gruplar Arasında	7.867	4	1.967	1.653	160
Gruplar İçinde	591.433	497	1.190		
Toplam	599.301	501			

Kaynak: SPSS Programı İle Tarafımızdan Oluşturulmuştur

Tablo incelendiğinde, Birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, altıncı, yedinci, sekizinci, dokuzuncu ve onuncu problemlerin, p değeri 0.05 ten büyük olduğu için gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Öğrencilerin aile aylık hanehalkı gelirlerinin farklı olması verilen yanıtların etkisini değiştirmemektedir.

SONUÇ

Davranışsal iktisat; ekonomi ve psikolojinin birleşimi olarak literatürde yerini almaktadır. Bireylerin her şartta rasyoneldir düşüncesini savunan genel ekonomiye eleştiriler getirmektedir. Bu eleştirileri dile getirirken karar verme mekanizmaları esnasındaki gizli tuzaklar vasıtasıyla alanını genişletmektedir. Finansal okuryazarlık bireylerin hayatlarını devam ettirebilmek için ellerinde bulunan finans kaynaklarını etkili kullanmasıdır. Davranışsal iktisat ve finansal okuryazarlık arasındaki ilişki incelendiğinde, finansal okuryazarlık kıstasları arasında olan; bütçe, harcama, birikim, tasarruf ve kredi kartı kullanımı vb durumlarda karar alırken yapılan hatalar vardır. Bu hatalar davranışsal iktisat disiplini tarafından incelenmektedir.

Bu çalışmanın amacı; bütçe, harcama, birikim, tasarruf ve kredi kartı kullanımı gibi finansal okuryazarlık kavramlarını, demografik bilgiler neticesinde inceleyip, öğrenciler üzerinden, davranışsal iktisadın katkısı incelenmiştir.

Yazar tarafından, çalışmanın yöntemine en uygun bilgi toplama aracının anket olduğu tespit edilip, SPSS 22 paket programı üzerinden, Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesinde okuyan 502 İİBF öğrencisi tarafından cevaplanmıştır. Çalışmanın amacına uygun olduğu için One Way Anova ve T testi uygulanmıştır. Sorulara verilen cevapların yüzdelik dağılımları ve frekansları incelenmiştir.

Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesindeki İİBF öğrencileri üzerinde yapılan anket çalışmasında bulgular genel olarak şöyle değerlendirilebilir.

Yaş

10 problemin analizi sonucu; demografik bilgilerin ilk maddesi olan yaş faktörünün değerlendirilmesi yapıldığında, Davranışsal ekonominin bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim. Sorusuna verilen cevaplar sınıflar arasında anlamlı farklılığın olmadığı, harcama, birikim, tasarruf, kredi kartı kullanımı ve finansal bilgiye ulaşım problemlerine verilen cevaplar arasında anlamlı farklılığa neden olmamaktadır. 18 yaşındaki üniversitesi öğrencisinin vermiş olduğu cevap ile 25 yaşında üniversite öğrencisinin sorulara vermiş olduğu cevaplar arasında farklılık yoktur.

Cinsiyet

Kadın ve erkek öğrencilerin cevaplamış olduğu sorular arasında tek farklılık kredi kartı kullanımı sorusuna verilen cevaplarda çıkmaktadır. Kadın öğrenci ve erkek öğrencinin kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken davranışsal ekonominin etkisinin olduğunu bilirim. Kadın öğrenci finansal okuryazarlık kıstası arasında olan kredi kartı kullanımı esnasında davranışsal ekonominin etkisi olduğu görüşüne daha çok katılmaktadır. Diğer finansal okuryazarlık kavramları arasında olan, bütçe, harcama, birikim, tasarruf, finansal bilgiye ulaşım gibi kıstaslar arasında anlamlı farklılık bulunmamıştır.

Bölüm

Öğrencilerin okudukları bölümler neticesinde, sorular arasında finansal okuryazarlık kavramlarının davranışsal ekonominin katkısının olduğunu bilirim. Sorularına verilen cevaplar değerlendirildiğinde; Bütçe, harcama, tasarruf, eğitim ve cinsiyet açısından farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Demografik bilgiler açısından farklılığa neden olan kavramlar; birikim, kredi kartı kullanımı, finansal bilgiye ulaşım, cinsiyet ve hanehalkı geliri olmaktadır. Bu farklılıkların nedeni iktisat bölümü okuyan öğrenci ile siyaset bilimi ve kamu yönetimi okuyan öğrencilerin almış oldukları farklı ders içeriklerinden olabilir.

Sınıf

Çalışmada, birinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, altıncı ve onuncu problemler incelendiğinde, gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır. Araştırmacının yapmış olduğu Scheffe testi incelendiğinde birinci, üçüncü, dördüncü, beşinci problemlerde, farklılığın daha çok üçüncü sınıf ve dördüncü sınıf öğrencilerinin vermiş oldukları cevaplardan kaynaklandığı, altıncı problemde ise farklılığın birinci ve dördüncü sınıflar arasında olduğu görülmektedir. Öğrencilerin sınıf düzeylerinin farklı olması alınan dersleri de farklı kılacağı için farklılığın nedeni alınan dersler olabilir. İkinci, yedinci, sekizinci, dokuzuncu problemler incelendiğinde, gruplar arasında istatistiksel anlamda farklılık yoktur. Harcama, yaş, cinsiyet ve hanehalkı geliri, tüm bireyleri kapsamı içerisine aldığı için verilen cevaplarda farklılık olmamasının sebebi olabilir.

Anne Eğitim

Birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, yedinci, sekizinci, dokuzuncu ve onuncu problemlere verilen cevaplarda gruplar arasında istatikselsel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Öğrencilerin anne eğitim düzeylerinin farklı olması verilen yanıtların etkisini değiştirmemektedir. Altıncı problem incelendiğinde, gruplar arasında istatikselsel olarak anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Fark, lise düzeyi ve lisans düzeyindeki gruplardan kaynaklanmaktadır.

Baba Eğitim

Problemler incelendiğinde, gruplar arasında istatikselsel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Öğrencilerin baba eğitim düzeylerinin farklı olması verilen yanıtların etkisini değiştirmemektedir.

Aylık Hanehalkı Geliri

Çalışmada; birinci, ikinci, üçüncü, dördüncü, beşinci, altıncı, yedinci, sekizinci, dokuzuncu ve onuncu problemler arasında, istatikselsel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Öğrencilerin aile aylık hanehalkı gelirlerinin farklı olması verilen yanıtların etkisini değiştirmemektedir.

Betimsel Yorumlar

Çalışmada görüldüğü üzere öğrenciler finansal okuryazarlığın bileşenlerini oluşturan bütçe, tasarruf, birikim, harcama, kredi kartı kullanımı, finansal bilgiye ulaşım gibi konularda birbirlerinden çok farklı olmakla birlikte bu bileşenlere bakış açıları tutarlı bir biçimde değildir. Çünkü bütçe kavramı davranışsal ekonomi açısından incelendiğinde, olumlu etkisi olduğunu söylerken gruplar arasında demografik bilgiler açısından anlamlı fark yokken, diğer sorularda yaş veya bölüm faktörlerinde anlamlı farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Bütçe, tasarruf, harcama, birikim, kredi kartı, finansal bilgiye ulaşım gibi unsurlar birbirinden bağımsız olmamaktadır.

Ayrıca betimsel olarak dikkat çeken unsurlardan biri de finansal bilgi sorularında yapılan hatalar olmaktadır. Finansal okuryazarlık tanımına verilen yanıtlarda 162 iibf öğrencisinin yanlış cevap vermesi, gösteriyor ki, tam bilgi her şartta mümkün değildir. Ayrıca öğrencilerin bir kısmı bütçe yaptığını söylüyor, ama doğru

birikim yapma modeli ile ilgili soruya yanlış cevap vermektedir. Ayrıca genel ekonomik kavramlar bilinirken, daha yeni kavramların bilinirliği daha az olmaktadır.

Öğrencilerin bir kısmı, ihtiyaçtan daha çok, arzuladıkları eylemleri gerçekleştirmektedir. Ayrıca karar verme esnasındaki tutum ve davranışlarda verilen cevaplarda, her ne kadar az kesim olsa da insanların başka insanların söylediklerinden etkilendikleri bunun yanında sevdikleri insanların verecekleri kararlarda onlar için hissedilen duygu ve düşüncüler hem karşı tarafı hem de kişinin kendisinin yanlış karar vermesine sebebiyet vermektedir. Davranışsal ekonominin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olmaktadır.

ÖNERİLER

Bu çalışma iibf öğrencileri üzerinde uygulanmıştır. Bu çalışma geliştirilerek farklı fakülteler üzerinde uygulanabilir. Ekonomi okuyan öğrenciler ve psikoloji okuyan öğrenciler üzerinde karşılaştırma yapılabilir. Ayrıca bu çalışma sadece öğrenciler üzerinde değil, çiftçiler üzerinde, beyaz veya mavi yakalılar üzerinde uygulanabilir.

KAYNAKÇA

- Akerlof, George A. Ve Robert J. Shiller (2010), *Hayvansal Güdüler*, Scala Yayıncılık, İstanbul.
- Albayrak, Ö. (2003). *Refah İktisadının Teorik Temelleri: Piyasa ve Refah İlişkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı: Ankara
- Alkaya, A. Yağlı, İ. (2015), "Finansal Okuryazarlık, Finansal Bilgi, Finansal Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama" *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (80):585-598.
- Angner, E. ve Loewenstein, G. (2012), *Behavioral Economics, Handbook Of The Philosophy Of Science Series'*- Philosophy of Economics s. 5
- Ashraf, N., C. F. Camerer ve G. Loewenstein, (2005), "Adam Smith, Behavioral Economist", *Journal of Economic Perspectives*, s.19, 131-145
- Ateş, Sinem, (2014), *Finansal Okuryazarlık ve Davranışsal Önyargılar: Bireysel Hisse senedi Yatırımcısı Üzerine Ampirik Bir Çalışma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.
- Bocutoğlu, E. (2012). İktisat Teorisinde Emeğin Öyküsü: Değerin Kaynağı Olan Emekten Marjinal Faydanın Türevi Olan Emeğe Yolculuk. *HAK-İŞ Toplum Bilimleri Dergisi*, 1 (1): 29-51.
- Buğra, A. (1995). *İktisatçılar ve İnsanlar*. (1.Baskı), İletişim Yayınları: İstanbul
- Camerer, C. ve Loewenstein, G. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present and Future*. Camerer, C. Loewenstein, G. ve Rabin, M. (Ed), *Advances in Behavioral Economics*, 3-51. New York: Princeton University.
- Çalışkan, T. Ve Çınar, S. (2012). Akran desteği: Geçerlilik güvenilirlik çalışması. *Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 2(1), 1-7.
- Çekiç, Sinem (2016), *Davranışsal İktisat Bağlamında Cinsiyet Farkının Tüketici Tercihlerine Etkisi: Bartın Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Bartın.

- Chen, Haiyang Volpe, Ronald P. (1998). An Analysis of Personal Financial Literacy among College Students. *Financial services review*, 7(2), 107-128.
- Diacon, S., Hesseldine, J. (2007).“*Framing Effects and Risk Perception: The Effect of Prior Performance Presentation Format on Investment Fund Choise*”, *Journal of Economic Psychology*, 28(1), 31-52.
- Dixit, A. (2012). *Paul Samuelson’s Legacy*, *Annual Reviews of Economics*, 4, 1-45
- Doğan, Mesut ve Faikoğlu (2016), *Davranışsal Finans Ve Finansal Okuryazarlık*, Ekin Yayınevi: Bursa.
- Döm, Serbil (2003), *Yatırımcı Psikolojisi*, Değişim Yayınları, İstanbul
- Eker, Filiz (2017),*Finansal Farkındalık, Finansal Okuryazarlık ve Finansal Erişim Düzeyleri Üzerine Bir Çalışma: Silifke Ticaret ve Sanayi Odası Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Toros Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yüksek Lisans Programı, Mersin.
- Eser, R. ve Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve İktisadın Birleşimi Olarak Davranışsal İktisat, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321 821.
- Finansal Okuryazarlık Erişim Endeksi (FODER) <https://www.foder.org/foder-hakkinda/> (24.01.2019)
- Göksu, Ayşe (2013), *Portföy Yatırım Kararlarında Davranışsal Finansın Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Finans Bilim Dalı, İstanbul.
- Gümüsoğlu, Ş. ve Özdemir, A. (2007). Rekabet Ortamında Karar Verme Süreçlerinde Oyun ve Fayda Kuramı İlişkileri Ve Etkileşimi, *Review of Social Economic & Business Studies*, 9(10), 290-291.
- Gökmen, Habil (2012), *Finansal Okuryazarlık*, 1.Baskı, Hiperlik Yayınları, İstanbul
- <https://habitatdernegi.org/> (26.01.2019).
- Hammond, J.S., Keeney, R.L. ve Raiffa, H. (1998). The Hidden Traps in Decision Making. *Harvard Business Review*, Eylül-Ekim 1998, 47-58
- Hamurcu, Çağrı (2015),*Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Bilgi Teknolojileri ve İletişim Sektörü Çalışanları Üzerine Bir İnceleme*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale

Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı,
Kırıkkale.

Hatipoğlu, Z. (2012). *Davranışsal İktisat ve 2008 Küresel Finans Krizine Getirilen Yaklaşımlar*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Bilecik.

Haydari, Ahmad Nawid (2018,) *Bireylerin Finansal Okuryazarlık, Finansal Eğitim ve Finansal Erişim Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma: İstanbul İli Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Muğla.

Hayta, B. Ateş, (2011), *Aile Finans Sistemi İlişkileri*, 1. Baskı, Gazi Kitabevi, Ankara

Henrich, J., R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, H. Gintis ve R. McElreath, (2001) "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in Small-Scale Societies", *American Economic Reviews*, S. 91.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1984). Choices, Values and Frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.

Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *The Econometric Society*, 47(2), 263-292

Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.

Kahraman. Yunus Emre (2015), *Erciyes Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Finansal Okuryazarlık Araştırması*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim, Dalı, Muğla.

Kanmaz, Alper(2018), *Bireysel Hisse Senedi Yatırımcılarının Finansal Okuryazarlık Düzeyi Üzerine Bir Çalışma: İzmir Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Finansal Ekonomi Anabilim Dalı, İzmir.

Karaca. Özge (2017), *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Bireylerin Tüketim Davranış Eğilimleri: Kamu Çalışanları Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Tokat.

Karan, Mehmet Baha (2004), *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*, Gazi Kitabevi, Ankara.

- Katona, G. (1947). Contribution of Psychological Data to Economic Analysis, *Journal of the American Statistical Association*, 42(239), 449-459
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: McGraw-Hill
- Kırlı, Özlem. (2013). John Locke ve David Hume"un epistemolojisi ve beşeri olanın izahı. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(20), 99-114
- Korkmaz, T & Emrah İsmail Çevik (2007), Davranışsal Finans Modellerinden Aşırı Güven Hipotezinin Geçerliliği: İMKB de bir uygulama: *iktisat, işletme ve finans dergisi*,27, (261) 137-154.
- Koç, Esra (2018), *Cinsiyetin Satın Alma Kararları Üzerindeki Etkisinin Davranışsal İktisat Perspektifinden Değerlendirilmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Van.
- Lusardi, Annamaria (2008), "Financial Literacy: An Essential Tool For Informed Consumer Choice?", *National Bureau Of Economic Research*, S:14084, s.1-29
- Madura, Jeff (2004), *Personal Finance, Second Edition*, Pearson-Addison Wesley, Boston, s.3
- MANDELL, Lewis and KLEİN, L. Schmid (2009). "The Impact of Financial Literacy Education on Subsequent Financial Behavior", *Journal of Financial Counseling and Planning*, S. 20(1), s. 15
- Marron, Donald (2011), *30 Seconds Economics*, 1. Baskı IVY PRESS Limited, Çeviren: Sermin Sarıca, Caretta Kitapları, Çin
- Martinoia, R. (2003). That which is desired, which pleases, and which satisfies: Utility according to Alfred Marshall. *Journal of History of Economic Thought*, 25(3), 349-364.
- Mason, Carolynne L. J. ve Richard M. S. Wilson (2000), "Conceptualising Financial Literacy" *Loughborough University Institutional Repository*, Loughborough: Business School, Loughborough University.
- Moscato, I. (2007). History of Consumer Demand Theory 1871- 1971: A Neo-Kantian Rational Reconstruction. *History of Economic Thought*, 14(1), 119-156.

- Microfinance and Financial Literacy, (2008); *The EMN Bi-Annual Magazine Microfinance in Europe*, no:4 December ISSN: 1955-6179
- Miller, M., Godfrey, N., Levesque, B., Stark, E., “The Case for Financial Literacy in Developing Countries: Promoting Access to Finance by Empowering Consumers”, *WorldBank, Washington DC.* (2009)
- Neyse, L. ve Ruben, E. (Ed.) *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar İçinde* (31-50). Ankara: İmge Kitapevi
- Neyse, L. (2011). *Davranışsal İktisat Çerçevesinde Güven Kavramı*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- OECD (2005), *Improving Financial Literacy Analysis of Issues and Policies*. Paris: OECD Publishing,
- Ekonomik İşbirliği Örgütü (OECD) <https://www.oecd.org/turkey/> (erişim 28. 01. 2019).
- OFT (2010). What Does Behavioural Economics Mean For Competition Policy, Office of Fair Trading, (Erişim Tarihi 18 Aralık 2019, [https://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20140402182927/http://www.oft.gov.uk/shared_ofteconomic_research/oft1224.pdf]).
- Oğuz, Enes Cengiz (2018), *Davranışsal İktisat, Ahlak ve İslam İktisadı: Karşılaştırmalı Bir Analiz*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme (İktisat) Anabilim Dalı İşletme Bilim Dalı, İstanbul.
- Öçal, Tezer ve Ö.Faruk Çolak (1999), *Finansal sistem ve Bankalar*, Nobel Yayın Dağıtım, 1.Baskı, Ankara.
- ÖZDEMİR, F. Serkan (2011). *Finansal Raporlama Sistemlerinin Bilginin İhtiyaca Uygunluğu Açısından Değerlendirilmesi: İMKB Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- PACFL (2008), *President’s Advisory Council on Financial Literacy, Annual Report to the President: Amerika*

- Parasız, İlker; (2001), ‘‘Para Banka ve Finansal Piyasalar’’,7. Baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.
- PISA(2012) ‘‘Financisl Literacy Assesment Framework’’
- Pugno, Maurizio. (2013). *Scitovsky, Behavioural Economics, and Beyond. Economics Discussion Papers*, No 2013-54, Kiel Institute for the World Economy.
- Remund, David, L. (2010), ‘‘Financial Literacy Explicated: The Case For A Clearer Definition In An Increasingly Complex Economy’’, *Journal Of Consumer Affairs*, S:44, C:2, s.276-295.
- Rozen, M. (1985). Maximizing Behavior: Reconciling Neoclassical and X-Efficiency Approaches. *Journal of Economic Issues*, 19(3), 661-689
- Ruben, E. (2013). *İktisadın Unuttuğu İnsan*, Bağlam Yayınları, İstanbul.
- Ruben, E. ve Dumludağ, D. (2015a). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 5(58),4-9
- Saraç, Esra (2014),*Finansal Okuryazarlık ve Dumlupınar Üniversitesi Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Ölçülmesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Kütahya.
- Sent, Mirjam, E., (2004), ‘‘Behavioral Economics:How Psychology Made Its (Limited) Way Back İnto Economics’’, *History of Political Economy*, S. 36. s. 735-760
- Şeniğne, BİLLUR (2011), *Rasyonilite Kavramına Deneysel ve Davranışsal İktisat Bağlamında Yeni Bir Bakış Açısı: ‘‘NÖROİKTİSAT’’* Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı İstanbul
- TEB (2017), ‘‘Finansal Okuryazarlık ve Erişim Endeksi’’ Boğaziçi Üniversitesi Analitik ve İlgörü Merkezi (Erişim Tarihi 25 Ocak 2019, [https://www.teb.com.tr/upload/PDF/aile%20akademisi%20erisim%20endeksi%20raporu/TEB_FOE_Rapor_2017_12_29_online.pdf]).
- Tepeler, Muhammed (2017) *Davranışsal İktisat Bağlamında Karar Vericilerin Risk Davranışlarının Deneysel Analizi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Erzurum Teknnik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Erzurum.

- TCMB (2011), *Dünyada ve Türkiye’de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim*, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası: İstanbul
- Thaler, R. H. (1997). Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *The American Economic Review*, 87(2), 439-441
- Tomer, J.F. (2007). What is Behavioral Economics?. *The Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.
- Tuncer, Selahattin (1985)‘ *Türkiye’de Sermaye Piyasası, Teori Uygulama,*’’ İstanbul Matbaası, İstanbul.
- Turgut, Hakan(2016), ‘*Parasal Zekâ*’ Varlık Yayınları, İstanbul,
- Vieira, Elisabete F Simões. (2012). *What Do We Know About Financial Literacy?* A *Literature Review*.
- Yayla, A. (2002)., *Liberalizm*. Ankara: Liberte Yayınları.
- Yıldırım, E., Çakmaklı, S. ve Özkan, Ö. (2011). Eskiden Yeniye Neo-Klasik Sentez: Bir Literatür Taraması. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 66(4), 153-184
- Yılmaz, Burcu (2015), *Davranışsal İktisat Perspektifinden Enerji ve Çevre Sorunsalının Değerlendirilmesi*, Yayınlanmamış Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Adana.
- Yücel, Sevde (2017) *Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlıklarının Kredi Kartı Kullanım Alışkanlıkları Üzerine Etkisinin İncelenmesi: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi- Hacettepe Üniversitesi Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Bilecik.
- Weber, R. A., R. Dawes, (2005), *Behavioral Economics*,(Ed.) N.Smeler & R. Swedberg ,*Handbook Of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton
- Wilkinson, N. (2008). *An Introduction to Behavioral Economics*. Çin: Palgrave Macmillan.

EKLER

Davranışsal İktisat Perspektifinden Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Analizi.

Değerli Katılımcı; Bu anket çalışması, Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana bilim Dalın 'da yürütülmekte olan ‘Davranışsal İktisat Perspektifinden Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Analizi’ isimli tez çalışmasında kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Bu araştırmanın öncelikli amacı Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi öğrencilerinin davranışsal iktisat kapsamında finansal okuryazarlık düzeylerinin araştırılmasıdır. Üniversite öğrencilerin finansal ve ekonomik kararlarda ne kadar rasyonel davranabildikleri ve karar verme esnasında nelerden etkilendikleri gözlemlenecektir. Anket 4 bölüme oluşup 1.Bölümde demografik bilgiler 2.Bölümde finansal bilgi düzeyi 3.Bölümde karar verme esnasındaki tutum ve davranışlar 4.Bölümde davranışsal ekonominin finansal okuryazarlık açısından öğrencilere olan etkinin ölçümü incelenecektir. Elde edilen veriler bilimsel amaçlar doğrultusunda kullanılıp gizli tutulacaktır. Zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz.

1.Demografik Bilgiler

1)Yaşınız?

18-21

22-24

25-28

29 ve üstü

2)Cinsiyetiniz?

Kadın

Erkek

3)Hangi bölümde okumaktasınız?

İktisat

İşletme

YBS

SBKY

Maliye

4)Kaçınıcı sınıfta okumaktasınız?

1.Sınıf

2.Sınıf

3.Sınıf

4.Sınıf

5)Annenizin eğitim durumu nedir?

İlköğretim

lise

Lisans

Lisansüstü

6) Babanızın eğitim durumu nedir?

İlkokul

Lise

Lisans

Lisansüstü

7)Ailenizin aylık geliri ne kadardır?

- 1500-2000 2100-3000 3100-4000 4100-5000 5000
ve üzeri

2.Finansal Bilgi Düzeyinin Ölçülmesi

1)"Kişinin para kullanımını ve yönetimi hakkında bilgi ile değerlendirme yapıp karar vermesi" aşağıdakilerden hangisi ile ifade edilir?

- Finansal Sistem Finansal Varlık Finansal Okuryazarlık
Diğer

2)Aylık bütçe yapma alışkanlığınız var mıdır?

- Evet Hayır

3)Aile bütçesi hazırlama esnasında bilgi sahibi olmakta mısınız?

- Evet Hayır

4)Harcama kararı vermeden önce "istek" ve "ihtiyaç" ayrımı yapmakta mısınız?

- Evet Hayır

5)Her ay para biriktirme alışkanlığınız var mıdır?

- Evet Hayır

6)Sizce hangisi doğru birikim yapma modelidir?

- Önce harcama yapıp sonra kalan miktar ile birikim yapılır. Önce belli bir miktar birikim yapıp sonra harcama yapılır.

7)Banka kartı kullanıyor musunuz?

- Evet Hayır

8)İnternet bankacılığı kullanıyor musunuz?

- Evet Hayır

9)Banka kartınız ile vadeli mevduat hesabınızı yönetmek temisiniz?

- Evet Hayır

10)Kredi kartı kullanımını ile ilgili size uygun şıkkı işaretleyiniz?

- Evet kullanıyorum(1 adet) Evet kullanıyorum (2 adet)
 Evet, kullanıyorum(3 ve üzeri) Kullanmıyorum

11)Kredi kartı kullanım sebepleriniz arasında aşağıdakilerden herhangi biri kullanma sebebiniz ise uygun şıkkı işaretletiniz?

- İhtiyacım olduğunda ihtiyaçlarımı karşılıyor. Çevremdeki birçok insan kullanıyor
Kredi kartı sayesinde kampanyadan yararlanıyorum Kaliteli yaşam içerisinde hissediyorum

12)Finansal bilgiye ulaşmakta hangi kaynakları kullanmak tasınız?

- Akademik yazılar Uzman kişiler Şirketler
 Gazete internet dergi vs Diğer

13)Aşağıdaki ekonomik kavramlar ile ilgili bilgi düzeyinizi uygun kutucuğa işaretleyiniz?

	BİLİYORUM	DUYDUM AMA AYRINTISINI BİLMİYORUM	BİLMİYORUM
Faiz			
Gecelik Faiz			
Bileşik Faiz			
Swift			
Tüfe			
Yatırım Fonu A B			
Finansal Sistem			
Kredi Kartı Limit Değişikliği			
Vadesiz Hesap			
EFT			
Döviz Kuru			
Repo			
Havale			
Tasarruf			

3.Karar Verme Esnasındaki Tutum ve Davranışlar

1) Belli bir miktar paranız var. O ay ekstra bir harcama yapmamanız gereklidir. Ama o ay sevdiğiniz ünlünün konseri var. Karar verme esnasında nasıl bir tutum sergilersiniz?

- Konsere giderim Konsere gitmem Kararsızım

2)Harcamalarınızdan arta kalan birikimlerinizi değerlendirme esnasında nasıl bir tutum sergilemektesiniz?

- Vadeli mevduat hesabı açarım Borsada değerlendiririm
 Fon alırım
 Altın alırım Döviz alırım
 Diğer

3)Banka çalışanlarının size kredi kartı kullanımın kolaylıklarını ve faydalarını anlatması yani kredi kartına yönlendirme tutumları karar verme esnasında sizde nasıl bir tutum yaratmaktadır?

- Söylenilenlerden etkilenirim Söylenilenlerden etkilenmem
 Kararsızım

4)Hem okuyup hem de çalışmaktasınız. En yakın arkadaşınız kredi çekmek için sizden kefil olmanızı istemektedir. Karar verme esnasında nasıl bir tutum sergilersiniz?

- Sorgulamadan kefil olurum Önce sorgular sonra kefil olurum
 Kefil olmam

5)Kısıtlı bir miktar para ile kıyafet almak için alışverişe çıktınız. Karar verme esnasında isteklerinize göre mi yoksa ihtiyaçlarınıza göre mi davranış sergilersiniz?

İhtiyaçlar doğrultusunda İstekler doğrultusunda Kararsızım

6)Elinize geçen aylık paradan hariç ekstra para gelirse nasıl davranış sergilersiniz?

Harcarım Birikim yaparım Kararsızım

4.Davranışsal Ekonominin Finansal Okuryazarlık Üzerindeki Etkisinin Ölçümü

Aşağıda yer alan ifadeleri kendinize uygun seçeneğe göre işaretleyiniz?

	Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Davranışsal ekonomi kavramının bütçe kontrolü yaparken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi kavramının harcama kararı verirken finansal okuryazarlık üzerinde olumlu etkisi vardır					
Davranışsal ekonomi kavramının birikim ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi kavramının tasarruf ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi kavramının kredi kartı kullanımı ile ilgili karar alırken finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi kavramının finansal bilgiye ulaşım noktasında finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi sayesinde yaş kriterinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi sayesinde cinsiyet faktörünün finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi sayesinde hane halkı gelirinin finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					
Davranışsal ekonomi sayesinde eğitim durumunun finansal okuryazarlık üzerinde etkisi olduğunu bilirim					

ÖZGEÇMİŞ

1 Ocak 1995 yılında Tunceli’de doğdu. İlk ve Orta öğrenimini İstanbul Bağcılar ilköğretim Okulu’nda tamamladıktan sonra Bağcılar Orhangazi Lisesinden 2013 yılında mezun oldu. Aynı sene Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Ana Bilim dalını kazandı ve buradaki 4 yıllık öğrenimini 2017 yılında bitirdi. Aynı sene Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı’nda tezli yüksek lisans öğrenimine başladı. Ayrıca 2014 yılında Anadolu Üniversitesi Açık öğretim Fakültesinde Türk Dili ve Edebiyatı bölümüne kayıt olup halan öğrenim hayatı devam etmektedir.

Gamze Yıldız, Bilecik Şeyh Edabali Üniversitesi İktisat Düşünce Kulübü’nün kurucu başkanlığını yapıp birçok faaliyetler düzenleyip, farklı kongre ve projelerde hem üniversitesini hem de Türkiye’ temsil etmiştir. Sivil Toplum Kuruluşlarında gönüllü faaliyetlerde bulunmaktadır. 2017 yılından beri gönüllü olarak Habitat Derneği ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Bakanlığı Projeleri ile sahada finansal okuryazarlık eğitmenliği yapmaktadır.