



**FİNANSAL OKURYAZARLIK VE BİREYSEL TASARRUF
DAVRANIŞLARI: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ**

Özgür ÖCAL

Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Doç. Dr. Mehmet Hilmi ÖZKAYA

UŞAK

Eylül, 2019

**FİNANSAL OKURYAZARLIK VE BİREYSEL TASARRUF
DAVRANIŞLARI: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ**

Özgür ÖCAL

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. Mehmet Hilmi ÖZKAYA

Uşak

Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Eylül, 2019



UŞAK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

İktisat Ana Bilim / Ana Sanat Dalı Tezli Yüksek Lisans Programı 164004023 No'lu öğrencisi Özgür Öcal'ın " Finansal Okuryazarlık ve Bireysel Tasarruf Davranışları: Ankara İli Örneği " adlı tezi 20 /09 / 2019 tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Uşak Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, Yüksek Lisans tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

| Jüri | Adı Soyadı | İmza |
|------|------------|------|
|------|------------|------|

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Mehmet Hilmi ÖZKAYA

Üye : Doç. Dr. Yılmaz BAYAR

Üye : Dr. Öğr. Üyesi Timuçin YALÇINKAYA

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZETİ

FİNANSAL OKURYAZARLIK VE BİREYSEL TASARRUF DAVRANIŞLARI: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ

Özgür ÖCAL

İktisat Anabilim Dalı

Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eylül 2019

Danışman: Doç. Dr. Mehmet Hilmi ÖZKAYA

20. yüzyılın üçüncü çeyreğinden başlayarak gelişimini hızlandıran teknoloji ve küreselleşme ile beraber finansallaşma süreci de hız kazanmıştır. Finansal piyasaların çeşitlenmesi ve kapsamının genişlemesi neticesinde, bu alanı iyi kullanabilecek bilgili, davranış ve tutumunu finansal açıdan iyi yöneten bireylerin var olması, bireyin kendi ekonomisi ve aynı zamanda toplum ekonomisi açısından önemli hale gelmiştir. Yatırım ve tasarruf araçlarını bilip, bunları iyi yorumlayan birey alacağı tasarruf kararlarıyla piyasanın şekillenmesine etkide bulunacaktır. Ayrıca, ülke ekonomilerinin gelişip, sağlıklı bir şekilde büyüebilmesi için de bireysel anlamdaki tasarrufların katkısına ihtiyaç duyulduğu yadsınmaz bir gerçektir. Finansal bilgi, tutum, davranışlar ve ayrıca demografik bazı özelliklerin, bireylerin tasarruf etme kararlarında ne denli etkisi olduğu bu noktada önemlidir. Finansal okuryazarlık, bireysel tasarruflara güçlü bir tesirde bulunuyorsa, uygun politika araçlarıyla ve eğitim kanallarıyla bu yönde bir gelişim amaçlanacaktır.

Bu kapsamda, çalışmamızdaki temel amaç Türkiye'nin başkenti olan Ankara'da yaşayan vatandaşların demografik özellikleriyle beraber, finansal okuryazarlık bileşenleri olan finansal bilgi, finansal davranış, tutum seviyelerini tespit etmek ayrıca ölçümü yapılan bu faktörlerin, kişilerin sergiledikleri tasarruf davranışları ve kararları üzerinde etkisinin olup olmadığının sonuçlarını ortaya koymaktır. Bu doğrultuda, Ankara'da yaşayan 760 vatandaşa anket uygulaması yapılmış sonuçlar

SPSS programında test edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda, Ankara ilinde yaşayan vatandaşlar yüksek düzeyde finansal okuryazardır. Bireylerin anket sorularına verdikleri cevaplara göre finansal açıdan bilgi seviyesi ile tasarruf davranışı ve bazı demografik özellikler arasında ilişkinin anlamlı olduğu ortaya çıkmıştır. Finansal okuryazarlık düzeyi en yüksek segmentte yüksek lisans/doktora mezunu, 25-30 yaş arasında yer alan 1 çocuğu olan insanlar yer almaktadır. Finansal bilgi düzeyi düşük olan, ilköğretim mezunu, evli ve çocuğu olan segmentte yer alan bireyler ise, tasarruf davranışına daha çok önem vermektedir. Buna göre, yüksek finansal bilgi seviyesine sahip kişilerin tasarruf davranışı sergileme konusunda eğitime ihtiyaç duyduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Okuryazarlık, Finansal Bilgi, Tutum Davranış, Tasarruf Davranışı, Tasarruf*

ABSTRACT**FINANCIAL LITERACY AND INDIVIDUAL SAVING BEHAVIORS: THE
CASE OF ANKARA PROVINCE**

Özgür ÖCAL

Department of Economics

Graduate School of Social Sciences, Uşak University, September 2019

Advisor: Assoc. Prof. Mehmet Hilmi ÖZKAYA

Since second half of the 20th century the process of financialization has accelerated along with technology and globalization. As a result of diversifying and enhancing financial markets in terms of its scope, individuals who would use this field well and who would manage his/ her behavior and attitude in terms of finance became important both for individual and for society. Individual that knows instruments of investment and saving and interprets them well may influence shaping of the market. Also it is an undeniable fact that contributions of individual savings are necessary for a country's economic development, and healthy growth. Hence at this point it is significant to what extent financial knowledge, behaviors, and also certain demographic qualities impact on individuals' decision to save. If financial literacy has a strong influence on individual savings it would be aimed at this direction through appropriate policy tools, and education channels.

Within this framework, the primary goal of this working is to calculate financial literacy (knowledge, attitude, and behavior) level of citizens living in Turkey's capital Ankara with demographic qualities and to examine whether these factors has a meaningful impact on individual saving behavior. Accordingly, 760 citizens living in Ankara are surveyed and the results are tested by SPSS program. As a result of analyze, it might be said that citizens living in Ankara are advanced in terms of financial literacy. There is a important relation between level of financial knowledge, savings behavior and demographic qualities. People who are graduates of master/

PhD level, aged 25-30, and parents of one child occupies the top segment from the standpoint of financial literacy. On the other individuals who has poor financial knowledge, graduates of elementary school, married with children values the saving behavior more. In accordance, it is understood that, individuals who has higher levels of financial knowledge need education for demonstrating saving behavior.

Keywords: *Financial Literacy, Financial Information, Attitude and Behaviour, The Behavior of Saving, Savings*



ÖNSÖZ

Bu tezi hazırlamam konusunda beni motive eden, bilgileri ışığında yardımını esirgemeyen, danışman hocam Doç. Dr. Mehmet Hilmi ÖZKAYA'ya teşekkürü borç bilirim.

Araştırmamın birçok yerinde bana kaynaksal destek veren ve bu süreçte yardımcı olmaya çalışan hocam Yrd. Doç. Dr. Ayşenur Tarakçıoğlu ALTINAY hocama içtenlikle teşekkürlerimi sunarım.

Araştırma esnasında, bilgi alışverişinde bulunduğum hocalarım Doç. Dr. Hakan TUNAHAN, Yrd. Doç Dr. Aylin ALKAYA, Öğr. Gör. Emine GÜLER, Arş. Gör. İbrahim YAĞLI'ya teşekkür ederim.

Maddi ve manevi desteklerini her zaman yanımda hissettiğim, sadece tez döneminde değil her zaman benim yanımda olan aileme sonsuz teşekkür ederim.

Çalışmayı sürdürmem noktasında, emeği geçen bütün arkadaşlarıma çok teşekkür ederim.

‘İyi ki varsınız’

Özgür ÖCAL

ÖZGEÇMİŞ**Kişisel bilgiler****Ad / Soyad** Özgür Öcal**Doğum Yeri ve Tarihi** Çankaya/Ankara-01.01.1993**Lisans Öğrenimi** Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi**Yüksek Lisans** Uşak Üniversitesi**Öğrenimi****Yabancı Diller** İngilizce, Almanca**Diğer Öğrenim** Julius-Maximilians-Universität Würzburg/ Wirtschaftswissenschaft.**Düzeyleri ve Okulları** (Erasmus Programı)

Hacettepe Üniversitesi / Sanat Tarihi

E-Posta Adresi ocalozgur@yahoo.com

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|-------------|
| JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI..... | iii |
| YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZETİ..... | iv |
| ABSTRACT..... | vi |
| ÖNSÖZ..... | viii |
| KISALTMALAR LİSTESİ..... | xv |
| GİRİŞ..... | 1 |
| BİRİNCİ BÖLÜM: FİNANSAL OKURYAZARLIK..... | 7 |
| 1.1. KİŞİSEL FİNANS..... | 7 |
| 1.1.1. Finansal Pozisyon | 8 |
| 1.1.2. Yeterli Koruma..... | 8 |
| 1.1.3. Vergi Planlaması | 8 |
| 1.1.4. Yatırım ve Birikim Hedefleri | 9 |
| 1.1.5. Emeklilik Planı..... | 9 |
| 1.2. BİREYSEL FİNANSAL KAPASİTE VE ETKİLİLİK..... | 10 |
| 1.3. FİNANSAL OKURYAZARLIK KAVRAMI..... | 11 |
| 1.3.1 Okuryazar Olma Kavramı..... | 14 |
| 1.3.2. Finansal Okuryazarlık Bileşenleri | 16 |
| 1.3.2.1. Finansal Bilgi | 16 |
| 1.3.2.2. Finansal Tutum | 18 |
| 1.3.2.3. Finansal Davranış..... | 19 |
| 1.3.2.3.1. Finansal Okuryazarlığın Finansal Davranış Üzerindeki Etkisi ... | 20 |
| 1.3.2.3.2. Finansal Öz Yeterliliğin Finansal Davranış Üzerindeki Etkisi ... | 21 |
| 1.4. FİNANSAL OKURYAZARLIK ÜZERİNE ETKİSİ OLAN ETKENLER | 21 |
| 1.4.1. Yaş | 22 |
| 1.4.2. Cinsiyet | 22 |
| 1.4.3. Eğitim..... | 22 |
| 1.4.4. Medeni Hal | 23 |
| 1.5. FİNANSAL OKURYAZARLIK VE EĞİTİM..... | 23 |

| | |
|---|-----------|
| 1.6. FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ÖNEMİ | 27 |
| 1.7. FİNANSAL OKURYAZARLIKLA İLGİLİ ARAŞTIRMALAR, ÇALIŞMALAR VE İLGİLİ LİTERATÜR..... | 29 |
| İKİNCİ BÖLÜM: BİREYSEL TASARRUF DAVRANIŞI..... | 35 |
| 2.1 BİREYSEL TASARRUF DAVRANIŞI KAVRAMSAL ÇERÇEVE..... | 35 |
| 2.1.1. Tasarruf Kavramı | 38 |
| 2.1.2 Tasarruf Türleri..... | 40 |
| 2.1.2.1 Hanehalkı ve Bireysel Tasarruf..... | 40 |
| 2.1.2.2. Özel Sektör Tasarrufu | 41 |
| 2.1.2.3. Kamu Kesimi Tasarrufu | 41 |
| 2.1.3 Tasarrufların Yapısı | 41 |
| 2.1.4 Tasarruf Teorileri | 42 |
| 2.1.4.1 Ömür Boyu Gelir Hipotezi..... | 42 |
| 2.1.4.2 Göreceli Gelir Hipotezi | 44 |
| 2.1.4.3 Kalıcı (Sürekli) Gelir Hipotezi..... | 45 |
| 2.2. BİREYSEL TASARRUFUN BELİRLEYİCİLERİ..... | 46 |
| 2.3. BİREYSEL TASARRUFTAKİ ZORLUKLAR..... | 48 |
| 2.4. TASARRUF MOTİVASYONU | 50 |
| 2.5. PSİKOLOJİK VE SOSYOLOJİK TASARRUF YAKLAŞIMI | 52 |
| 2.5.1 Tasarruf Stratejilerinde Zihinsel Muhasebe ve Kişisel Kontrol | 55 |
| 2.5.2. Beklenti Teorisi..... | 57 |
| 2.5.3. Sosyal-Bilişsel Öğrenme Kuramı | 58 |
| 2.6. FİNANSAL OKURYAZARLIK VE TASARRUF DAVRANIŞI ARASINDAKİ İLİŞKİ | 60 |
| 3. BÖLÜM: FİNANSAL OKURYAZARLIK VE TASARRUF DAVRANIŞI | |
| ARAŞTIRMASININ YÖNTEMİ, BULGULARI VE ANALİZİ..... | 66 |
| 3.1 ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI | 66 |
| 3.2 ARAŞTIRMANIN KISITLARI | 67 |
| 3.3 ARAŞTIRMANIN VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ: ANKET | 68 |
| 3.4 ÖRNEKLEM SEÇİMİ | 69 |
| 3.4.1 Örneklem Yöntemi Ve Örneklem Sayısının Hesaplanması..... | 69 |
| 3.5 ÇALIŞMADA KULLANILAN ÖLÇEKLER VE ÖLÇEKLERİN İÇERİKLERİNE DAİR BİLGİLER..... | 70 |
| 3.5.1 Finansal Okuryazarlık Testi Bilgi Ölçeği | 70 |
| 3.5.2 Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği | 73 |
| 3.5.3 Tasarruf Davranışı Ölçeği..... | 75 |
| 3.6. ÖLÇEKLERİN DOĞRULAYICI FAKTÖR ANALİZİ İLE SINANMASI..... | 77 |

| | |
|---|------------|
| 3.7. FİNANSAL TUTUM, DAVRANIŞ VE TASARRUF DAVRANIŞI ÖLÇEK PUANLARININ NORMALLİK SINAMASI..... | 80 |
| 3.8 ARAŞTIRMA SONUCU ELDE EDİLEN BULGULAR | 80 |
| 3.8.1 Çalışmaya Katılan Bireylerin Kişisel Bilgileri | 81 |
| 3.8.2 Çalışmaya Katılan Bireylerin Kullandıkları Tasarruf Araçları, Yaşlılık Giderlerini Karşılama ve Bireysel Emekliliğe Dair Yaklaşımları | 83 |
| 3.8.3 Finansal Bilgi Ölçeğine Verilen Doğru ve Yanlış Cevapların Yüzdesel Analizi..... | 85 |
| 3.8.4 Finansal Bilgi Sorularına Verilen Yanıtların Diğer 14 Ülke Ve Türkiye Ortalaması ile Karşılaştırılması | 86 |
| 3.8.5 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının İlişkisinin Kurulması..... | 89 |
| 3.8.6 Finansal Bilgi, Tutum ve Davranış Puanlarının Tasarruf Davranışı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi | 92 |
| 3.8.7 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının Betimsel İstatistik Gösterimi ve Yorumlanması | 93 |
| 3.8.8 Finansal Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Finansal Bilgi Düzeyi Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analizi | 94 |
| 3.8.9 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Eğitim Durumu Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi | 96 |
| 3.8.10 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Medeni Durum Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Tahlili | 100 |
| 3.8.11 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Yaş Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi | 102 |
| 3.8.12.Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Hanehalkı Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi | 107 |
| 3.8.13 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Çocuk Sayısı Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi | 110 |
| 3.8.14.Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Gelir Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi | 112 |
| 3.8.15 Bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemine Aylık Ödeme Payları | 114 |
| SONUÇ..... | 117 |
| KAYNAKÇA..... | 120 |
| EKLER:..... | 137 |
| Ek1. Yüksek Lisans Tez Anketi..... | 137 |

TABLolar LİSTESİ:

| | |
|--|-----|
| Tablo 1. Okuryazar Olma ve Öğrenme Süreci..... | 15 |
| Tablo 2. Finansal Bilgi Ölçen Sorular ve Ölçülmesi Kavranan Finansal Kavramlar | 71 |
| Tablo 3. Madde Güçlük ve Madde Ayırt Edicilik İndeksi..... | 72 |
| Tablo 4. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği Güvenilirlik Testi..... | 74 |
| Tablo 5. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği Anket Soruları ve Faktörsel İfadesi..... | 74 |
| Tablo 6. Tasarruf Davranışı Ölçeği Güvenirlik Sonuçları..... | 75 |
| Tablo 7. Finansal Okuryazarlık Tasarruf Davranışı Ölçeği Anket Soruları ve Soruların Temsil Ettikleri Madde Boyutları..... | 76 |
| Tablo 8. Tasarruf Davranışı Ölçeği DFA Sonuçları..... | 78 |
| Tablo 9. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği DFA Sonuçları..... | 79 |
| Tablo 10. Finansal Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının Çarpıklık ve Basıklı Analizi ile Sınanması..... | 80 |
| Tablo 11. Kişisel Bilgiler..... | 81 |
| Tablo 12. Bireylerin Tasarruf Bilgileri..... | 83 |
| Tablo 13. Finansal Bilgi Sorularına Verilen Doğru / Yanlış Cevap Dağılımları..... | 85 |
| Tablo 14. Finansal Bilgi Düzeyi..... | 86 |
| Tablo 15. Finansal Bilgiyi Ölçmeye Dair Sorulara Verilen Doğru Yanıt Yüzdesinin Diğer Ülkeler İle Karşılaştırılması..... | 87 |
| Tablo 16. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının İlişkisi..... | 89 |
| Tablo 17. Regresyon Testi Tablosu..... | 92 |
| Tablo 18. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının Betimsel İstatistik Tablosu..... | 93 |
| Tablo 19. Finansal Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Finansal Bilgi Düzeyi Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 95 |
| Tablo 20. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Eğitim Durumu Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 96 |
| Tablo 21. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Medeni Durum Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 100 |
| Tablo 22. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Yaş Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 102 |
| Tablo 23. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Hane halkı Tipi Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 107 |
| Tablo 24. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Çocuk Sayısı Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 110 |
| Tablo 25. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Gelir Bakımından Farklılık Gösterme Durumu..... | 113 |
| Tablo 26. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Kayıtlı Bireylerin Gelir-Ödeme Eğilimi. | 115 |

ŞEKİLLER LİSTESİ:

| | |
|---|----|
| Şekil 1. Tasarruf Davranışı Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları Şekilsel Gösterimi..... | 79 |
| Şekil 2. Tutum ve Davranış Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları Şekilsel Gösterimi..... | 80 |
| Şekil 3. Finansal Bilgi Soruları Cevaplarına Verilen Doğru/Yanlış Oransal Gösterimi | 86 |



KISALTMALAR LİSTESİ

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

BES: Bireysel Emeklilik Sistemi

BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

DFA: Doğrulayıcı Faktör Analizi

OECD: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü

SPK: Sermaye Piyasası Kurulu

TEB: Türkiye Ekonomi Bankası

TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu

INFE: Finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği

US: Amerika Birleşik Devletleri

vd: Ve diğerleri

nr: Numarası

GİRİŞ

Ekonomi ve ekonomik sistem yaşantımızı sürdürdüğümüz müddetçe her yerde karşımıza çıkmaktadır. Bilinçli bir şekilde ya da değil bu sistemin içerisinde yer almaktayız. Çocukluğumuzdan, yaşlılığımıza kadar ekonomik öğelerle bir şekilde karşılaşmaktayız. Tıpkı bu sürecin yaşanıyor olması gibi, teknolojinin gelişmesi ve küreselleşmeyle beraber finansallaşma süreci de hızlandı. Finansallaşma süreci beraberinde insanların günlük hayatta nispeten daha kolay bir şekilde üstesinden geldiği ekonomik faaliyet ve durumlardan başka bir hal aldı. Finansal piyasaların ve finansal ürünlerin çeşitlenmesi insanların parayı dahi kolay bir şekilde yönetememesine, elindeki tasarruf ve bütçelerini verimli kullanma noktasında zorlanmasına neden oldu. Halbuki, insanlar bu ekonomik ve finansal sistemin içinde refah seviyelerini koruyabilmeleri için belli bir standartta finansal bilgi birikimi, yönetimi ve becerisine sahip olmalılardır. İşte bütün bu birikimler, finansal okuryazarlık adı altında incelenmektedir. Aynı zamanda, finansal okuryazarlıklarını, doğru bütçeleme, tedbirli davranma, tutumlu olma gibi durumlarla zenginleştirip, gelirlerini iyi ya da kötü değerlendirme konusunda da bazı davranışlarda bulunmaktadırlar. Bu davranışlardan bizim özellikle ele alacağımız husus, ülke ve birey ekonomisini doğrudan etkileyen bireysel tasarruf davranışları olacaktır. Finansal okuryazarlık ve bireysel tasarruf davranışları demografik özelliklerin de katkısıyla ayrı ayrı analiz edilecektir. Gelirinin harcamadığı kısmı, piyasaya aktarıp doğru kullanan kişi hem ülke ekonomisinin sürdürülebilirliğine hem de kendi bireysel finansal durumuna katkıda bulunmuş olacaktır. Çalışmamız üç ayrı bölüm ile tamamlanacaktır.

Birinci bölümde, finans ve okuryazarlık kavramlarına dair bilgiler verilecek, finansal okuryazarlık kavramı ile bağlantılı olan ifadeler açıklanacaktır. Finansal kapasite ve finansal verimlilik konularına değinilecektir. Finansal okuryazarlığı literatüre dahil eden tezler ve makaleler, finansal okuryazarlığın önemi, finansal okuryazarlığı etkileyen faktörler ve finansal okuryazarlık konusunda eğitime dair bilgiler bu bölümde yer alacaktır.

Çalışmamızın ikinci bölümünde, tasarrufa dair tanımlar, tasarruf türleri ve yapısı, tasarrufun belirleyiciler, tasarrufla ilgili ortaya atılmış teoriler ve finansal okuryazarlıkla ilgili olan ilişkisi yer alacaktır.

Çalışmamızın üçüncü ve literatüre katkıda bulunacak olan son bölümünde ise, Ankara ilinde yaşayan vatandaşlara uygulanan anket sonucunda demografik bilgiler, finansal bilgiler, finansal bilgi, tutum ve davranış ile tasarruf davranışı arasındaki ilgi ve etkiler analiz edilecektir. Ayrıca bireylere tasarrufla ilgili ek sorular da yöneltilip yorumlaması yapılacaktır.

Problemin Durumu

Bir ülkenin ekonomik olarak sürdürülebilir bir büyüme elde etmesi ya da kalkınmada devamlılığı sağlaması açısından en önemli araçlardan bir tanesi yurtiçi tasarruflardır. Türkiye’de zaman zaman gerçekleşen tasarruf oranlarındaki aşağı yönlü hareketler cari açıkla da birleşince, ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkilere sebep olmaktadır. Tam tersi bir durumda ise tasarrufların artmasıyla beraber, ekonomi pozitif bir seyir içerisinde olmaktadır. Makro ve mikro düzeyde ayrı ayrı öneme sahip olan tasarruflar, makro açıdan hükümetlerin yatırımlarını artırabilmesi, yeni sermaye ürünleri elde edebilmesi açısından hükümet politikalarında yerini alırken, mikro açıdan ise bireylerin zamana göre dalgalanan gelirleri karşısında, önceki bir zaman diliminde yaptıkları tasarruflar sayesinde bu risklerin etkilerinden daha az zarar görmesini ve bireysel tüketimleri üzerindeki baskıyı kırmaları anlamına gelir (Barış ve Uzay, 2015: 120).

Günümüz kapital piyasalarıyla birlikte, bireyler daha çok tüketmeye sevk edilmiş, tüketiciler tasarruflar konusunda daha az duyarlı bir hal almaya başlamıştır. Oysa bireysel tasarruflar yukarı yönlü bir seyir izlerse, bireysel refahı da üst seviyelere çıkartacak, kişilerin yaşam standartlarının korunmasını, hatta yükselmesini sağlayacaktır. Gerçekleşen bu tasarrufların, ülke ekonomisine katkısı ancak finansal sistemi tanıyarak, onu bilerek olacaktır. Örneğin, bireyler tasarruf amacıyla satın aldıkları altınları halk arasında yastık altı olarak tabir edilen şekilde saklayarak onu tasarruf ettiklerini düşünürler ancak bu hem altının yastık altında enflasyonla birlikte değer kaybetme riskinin bireye yansımaları anlamına gelir hem de ekonomi faaliyet zincirine katılmadığı için ekonomi bilimi açısından tasarruf olarak nitelendirilmemektedir (Barış ve Uzay, 2015: 142). Finansal bilgi ve becerisi yüksek birey bu gibi olağan durumların farkındadır ve ona göre önlemlerini almaktadır.

Globalleşme ile beraber dünyanın bir noktasında çıkan bir mali kriz, tüm dünyayı ele geçirebilmektedir. Teknolojiye erişimin kolaylaşması ve teknolojik

gelişmelerin hızlanması neticesinde finansal ürün çeşitliliği oluşmuştur. Bu çeşitlilik karşısında bireylerin finansal okuryazarlık seviyesini artırması da önemli hale gelmiştir (Alkaya ve Yağlı, 2015: 585).

Karmaşıklaşan finansal piyasalar, ekonomik gelişmeler, finansal engellerin ortadan kalkması gibi nedenlerden dolayı bireyler finansal sisteme daha fazla dahil olmuştur, fakat bu durum beraberinde karmaşıklaşan bu süreçte karar alma sorumluluğunu da bireylere yüklemeye başladı. Bu noktada, finansal okuryazarlık hem bireysel anlamda hem de alınan kararlar neticesinde genel olarak ülkeye mal olan sonuçlarıyla; hem hanehalkı, hem ülke, hem de dünya ekonomisinin gelişip, sağlam bir şekilde devam edebilmesi, etkin kalabilmesi açısından önemlidir. Bireysel bazda alınan bu kararlar, finansal sistemin etkin ve verimli çalışmasına katkı ya da olumsuz etkide bulunabilmektedir (Ergün vd. , 2016: 848).

Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın nihai gayesi, Ankara şehrinde yaşayan bireylerin finansal bilgi, tutum ve davranış düzeylerini ölçmek, ayrıca bu finansal okuryazarlık düzeylerinin ve demografik özelliklerin, karar vericilerin sergiledikleri tasarruf davranışı üzerine etkisinin anlamlı ya da anlamsız etkisini ortaya koymaktır. Bu çalışmayı sonuçlandırmak amaçlanırken, aşağıdaki soruların cevaplarına ulaşılmaya çalışılmıştır.

Alt Problemler

- Finansal karar alıcıların, finansal bilgi düzeyleri ve finansal okuryazarlık seviyesi nedir?
- Finansal karar alıcıların tasarruf aracı tercihleri nelerdir?
- Finansal karar alıcıların finansal tutum ve davranışları ile tasarruf kararları arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
- Ankara’da yaşayan finansal karar alıcıların; inançlarının, yaş, cinsiyet, sosyoekonomik düzey ve eğitim düzeyleri, hane halkı tipi gibi demografik özelliklerinin finansal okuryazarlık düzeylerine ve tasarruf davranışlarına anlamlı etkisi var mıdır?
- Ankara’da yaşayan vatandaşlar, yaşlandıklarında şuan ki yaşam kalitesini maddi anlamda nasıl koruyacaklardır?

- Ankara’da yaşayan bireylerin, bireysel emeklilik sistemine dahil olup olmadıkları ve bu sistemden yararlanan kişilerin bu sistem için gelirlerinden ayırdıkları bütçenin durumudur.

Hipotezler:

a. İlişki Hipotezleri

- H₁:Finansal bilgi düzeyi ile harcama arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₂:Finansal bilgi düzeyi ile tutum arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₃:Finansal bilgi düzeyi ile algı arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₄:Finansal bilgi düzeyi ile ilgi arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₅:Finansal bilgi düzeyi ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₆:Finansal bilgi düzeyi ile kültür ve gelenek etkisi arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₇:Finansal bilgi düzeyi ile siyasi ortam ve vergiler arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₈:Finansal bilgi düzeyi ile likidite ve borçlanma kısıtı arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₉: Finansal bilgi düzeyi ile tasarruf davranışı arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₀:Harcama ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₁:Harcama ile kültür ve gelenek etkisi arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₂:Harcama ile siyasi ortam ve vergiler arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₃:Harcama ile likidite ve borçlanma kısıtı arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₄:Tutum ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₅:Tutum ile kültür ve gelenek etkisi arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₆:Tutum ile siyasi ortam ve vergiler arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₇:Tutum ile likidite ve borçlanma kısıtı arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₈:Algı ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₁₉:Algı ile kültür ve gelenek etkisi arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₂₀:Algı ile siyasi ortam ve vergiler arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₂₁:Algı ile likidite ve borçlanma kısıtı arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₂₂:İlgi İle tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında anlamlı ilişki vardır.

- H₂₃:İlgi İle kültür ve gelenek etkisi arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₂₄:İlgi İle siyasi ortam ve vergiler arasında anlamlı ilişki vardır.
- H₂₅:İlgi İle likidite ve borçlanma kısıtı arasında anlamlı ilişki vardır.

b. Etki Testlerinin Hipotezleri

- H₂₆:Finansal bilgi düzeyinin tasarruf davranışı üzerine etkisi vardır.
- H₂₇:Harcamanın tasarruf davranışı üzerine etkisi vardır.
- H₂₈:Tutumun tasarruf davranışı üzerine etkisi vardır.
- H₂₉:Algının tasarruf davranışı üzerine etkisi vardır.
- H₃₀:İlginin tasarruf davranışı üzerine etkisi vardır.

c. Karşılaştırma Testlerinin Hipotezleri

- H₃₁:Finansal bilgi düzeyi demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₂:Tasarruf ve ihtiyat güdüsü demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₃:Kültür ve gelenek etkisi demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₄:Siyasi ortam ve vergiler demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₅:Likidite ve borçlanma demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₆:Harcama demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₇:Tutum demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₈:Algi demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₃₉:İlgi demografik özelliklere göre değişmektedir.
- H₄₀: Tasarruf davranışı demografik özelliklere göre değişmektedir.

Araştırmanın Önemi

Araştırmada Ankara'da yaşayan bireylerin finansal okuryazarlık seviyesinin ölçülmesi, bu konuda gerekli eleştirel düşüncenin sağlanması ve söz konusu eksiklerin giderilmesi için gerekli veriler elde etmek amaçlanmıştır. Ayrıca sürdürülebilir ekonominin mihenk taşı olan tasarrufların, finansal okuryazarlık düzeyiyle olan ilişkisi ortaya konulacaktır. İncelenen literatür sonucunda; finansal okuryazarlık skalası beklenen seviyede olmayan bireylerin, finansal bilgi, davranış ve tutumlarının düşük düzeyde olması sonucu, ekonomik olarak daha az fayda elde ettikleri görülmüştür. Finansal okuryazarlık seviyesi ortalamanın üstünde veya yüksek, daha verimli finansal kararlar aldıkları ve geleceğini düşünen, gelecek nesillerini düşünen bu bilinçli bireylerin, yerinde ve doğru tasarruf kararları aldıkları görülmüştür. Bu iki değişken arasındaki ilişkinin ortaya konulması finansal

okuryazarlık ile bireysel tasarruf davranışları arasındaki ilişkinin daha çok önem atfetmesine ve bundan sonraki çalışmalarda üzerinde çok durulacak bir toplumsal ve bilimsel konu olmayı sürdüreceği düşünülmektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM: FİNANSAL OKURYAZARLIK

Son yıllarda oldukça önem kazanan finansal okuryazarlık yetisi, bu yeti kazanıldıktan sonra bireylere pek çok açıdan donanım sağlayacak ve finansal kararlar alırken alacağı riskleri de minimum düzeye indirmesini sağlayacaktır. Ayrıca bu yetenek, bireysel bazda para birikimi sağlanması gibi özellikler sağlarken ekonomik dengesizlikleri de önleyecektir (Bayram, 2010: 4).

Finansal okuryazarlık son 10 yılda, dünyada önemli bir konu haline gelmiştir. Bireylerin finansal okuryazarlığına olan ilgisinin büyük kısmı, finansal okuryazarlık eksikliği ve etkili karar verememe konusundaki kaygılara dayanmaktadır (Schagen ve Lines, 1996: 1). Uluslararası alanda da geçerli olan bu endişe, finansal okuryazarlık alanında bir çok araştırmanın yapılmasına neden olmaktadır. Finansal okuryazarlık kavramını incelemeden önce konunun daha iyi anlaşılması için finansal okuryazarlık ile bağlantılı olan bazı kavramların tanımına yer verilecektir.

1.1. KİŞİSEL FİNANS

Kişisel Finans; bütçeleme, sigorta, tasarruf, yatırım, borç servisi, ipotek gibi unsurlar dahil olmak üzere bir bireyin tüm finansal kararlarını ve faaliyetlerini içerir. Kişisel finansal kararlar, eğitim için ödeme yapmak, emlak ve araba gibi dayanıklı malları finanse etmek, sigorta satın almak, emeklilik için yatırım yapmak ve biriktirmeyi içermektedir (Lusardi ve Mitchell, 2011: 480-482; Aren ve Aydemir, 2014: 24-36).

Kişisel finansın önemli bir unsuru, finansal planlamadır. Gelişen ya da gelişmekte olan ülke politikacıları, ülkedeki yatırım ve tasarruf oranlarını yukarı çekebilmek için bireylere, finansal planlama yaptırmaktadır. Kişisel finans planlaması bireyler için de oldukça önemlidir. Planlanan bir bireysel finans, tüketiciye tasarruf ve yatırım avantajı şeklinde geri döner. Bireysel finansal plan yapan birey; gelecek güvencesi için emeklilik planı, varlık artırımını için yatırım planlaması, yeterli koruma için sigorta planlaması ve finansal pozisyonunu koruyabilecek bütçe planlamasını yapmaktadır (Ekren vd., 2017: 113).

Aşağıda yer alan konu başlıkları ile yukarıda finansal planlamaya dair sözü geçen ifadeler açıklanacaktır.

1.1.1. Finansal Pozisyon

Net değer ve hane halkı nakit akışını inceleyerek mevcut kişisel kaynakları anlamakla ilgilenir. Net değer, bir kişinin bilançosu olup, o kişinin kontrolü altındaki tüm varlıkları eksi olarak ve hanenin tüm yükümlülüklerini bir kerede ekleyerek hesaplanır. Hanehalkı nakit akışı, bir yıl içinde beklenen tüm gelir kaynaklarını bir araya getirir ve aynı yıl içindeki tüm beklenen masrafları ekler. Bu analizden finansal planlayıcı, kişisel hedeflerin ne derece ve ne zaman gerçekleşeceğini belirleyebilmektedir (Worthington, 2006).

1.1.2. Yeterli Koruma

İnsanlar, geçmişte, bazı tedbirler alarak hayatlarını ve ekonomik durumlarını korusalar da zamanla doğal afetlerin varlığı, çeşitlenen finansal piyasalardan kaynaklı olarak bu tehlikeler önünde ilave önlemlere ihtiyaç duymuşlardır. İnsanlar kendilerini yeterli koruma altında hissetmek için bu noktada sigorta şirketleriyle sözleşme yapma ihtiyacında bulunmuştur (Koçhisarlılar, 2014: 1).

Hanehalkının öngörülemeyen risklerden nasıl korunacağını analizini içerir. Bu riskler sorumluluk, mal, ölüm, sakatlık, sağlık ve uzun süreli bakıma ayrılabilir. Bu risklerin bazıları kendinden sigortalı olabilirken, çoğu için bir sigorta sözleşmesi satın alınması gerekir (Porter, 2010: 340).

Bireyler kendilerini güvence altına almak ister, bu isteğini gerçekleştirirken devletin tasarrufları sağlamak için kurduğu sistem içerisinde sigorta şirketleri de yer almaktadır. Bireyler hem kendi finanslarını korur, hem devlete fonlarla dolaylı olarak destek vermiş olur (Akbulut, 2000: 55 ; Yurt, 1994: 58). Bütün bunlar için kişisel finans bilgi birikimi gereklidir.

1.1.3. Vergi Planlaması

Vergilerin, kişiler için bir yük oluşturduğu aşıkardır. Bu nedenle, kişiler, bu yükten kurtulmak ya da bunun negatif etkilerini azaltmak isteyebilir. Bunun için legal davranıp vergi mevzuatı çerçevesinde veya vergi kanunlarına aykırı şekilde davranış gösterebilmektedir. Kişiler, sürekli değişime maruz kalan vergi mevzuatını takip etmekte güçlük çekebilir (Kılıçer, 2018: 1).

Hanehalkı kendilerine yasal olarak tanınmış vergi planlaması hakları ile, bütçelerindeki vergi yükünü azaltabilmektedir (Oktar, 2009: 14). Kişiler finansal

okuryazarlıkları doğrultusunda, devletin vergi ile ilgili kararlarını takip edecektir. Vergiye dair kişilerin tutumu, ödeme isteği ya da ödememe isteği şeklinde gerçekleşecektir (Coşkun, 2009: 693-694).

1.1.4. Yatırım ve Birikim Hedefleri

Finansal bilgi, tutum ve davranış bütünlüğüne sahip olan bireyler yatırım davranışlarını hayata geçirebilme, finansal birikim hedeflerine ulaşabilme ve finansal ürünleri kullanabilmek konusunda çok önemli bir avantaja sahiptir (Capuano ve Ramsey, 2011: 14).

Yatırım ve birikim hedefleri, büyük alımlar için nasıl yeterli para biriktirileceğini planlamayı gerektirir. Varlık biriktirmenin başlıca nedenleri arasında bir ev veya araba satın almak, bir işe başlamak, eğitim masraflarını ödemek ve emeklilik için tasarruf bulunmaktadır. Bu hedeflere ulaşmak, neye mal olacaklarını ve ne zaman para çekmeniz gerektiğine karar vermenizi gerektirir. Hanehalkının hedeflerine ulaşmasında büyük risk, zaman içindeki fiyat artışlarının veya enflasyonun artmasıdır. Net bugünkü değer hesaplayıcılarını kullanarak, finansal planlama, çeşitli yatırım araçlarına yatırım yapmak için varlık tahsisi ve düzenli tasarrufların bir kombinasyonunu önerecektir. Enflasyon oranının üstesinden gelmek için, yatırım portföyü, genellikle portföyü bir dizi riske maruz bırakacak daha yüksek bir getiri oranı elde etmek zorundadır. Bu portföy risklerini yönetmek, genellikle yatırım riskini ve fırsatını çeşitlendirmeyi amaçlayan varlık tahsisi kullanılarak gerçekleştirilir. Bu varlık tahsisi, hisse senetlerine, tahvillere, nakit paraya ve alternatif yatırımlara yatırılacak yüzde tahsisatını öngörecektir (Willis, 2008). Tahsisat ayrıca her yatırımcının kişisel risk profilini de dikkate almalıdır, çünkü risk tutumu kişiden kişiye değişebilmektedir.

1.1.5. Emeklilik Planı

Finansal konularda bilgi ve beceri donanımına sahip olan kişiler aynı zamanda müthiş büyüklükte emeklilik için para biriktirebilme yetisine de sahiptir (Garman, 1997: 6) .

Emeklilik planı, emeklilikte yaşamanın ne kadar maliyetli olduğunu anlama ve herhangi bir gelir eksikliğini gidermek için varlıkları dağıtma planı yapma sürecidir. Emeklilik planı yöntemleri, vergi yükümlülüğünü yönetmesi için bireysel

yapılar veya işveren tarafından desteklenen emeklilik planları gibi hükümet tarafından izin verilen yapıların avantajlarından yararlanmayı içerir (Mandell ve Klein, 2009: 17).

1.2. BİREYSEL FİNANSAL KAPASİTE VE ETKİLİLİK

Finansal verimlilik ya da etkililik, finansal ürünlerin kullanımı ve atık ve gereksiz maliyet olmadan yatırım anlamına gelir (Capuano ve Ramsay, 2011:s.22). Finansal okuryazarlık bu nedenle tüketicilere gereksiz maliyet ve israf olmadan daha verimli bir şekilde yaşama imkanı sağlar. Finansal verimlilik, pazardaki en iyi değerli ürünün ve belirli bir ürün veya hizmet için pazardaki olası en düşük fiyatın seçilmesini içerebilir. Finansal verimlilik, finansal okuryazar tüketicilerin bir niteliği olan alışveriş karşılaştırması ile elde edilir. Karşılaştırmalı alışveriş, en iyi değerli ürünleri satın alarak tasarruflara yol açar (Avrupa Komisyonu, 2010). Finansal okuryazarlık seviyesine ulaşmışma noktasında olan birey; yetenek, bilgi, anlama, motivasyon, yetkinlik gibi alanlarda ‘finansal kapasite’ye sahip olmalıdır. (McQuaid ve Egdell, 2010) Bu kapasitenin kullanımıyla hanehalkı bireyleri finansal iyi oluş seviyesine ulaştacaktır. (Remund, 2010: 278)

Finansal yetenek, bireylerin finansal hizmetlere ve desteğe erişebilmelerinde daha geniş bir rol oynamaktadır. Gelir maksimizasyonu, borç tavsiyesi ve ekonomik kredilere erişimin sağlanmasına yönelik tedbirlerin yanı sıra, finansal kapasitenin iyileştirilmesi, insanların topluma daha iyi katılmalarını ve yoksulluğu azaltmalarını sağlamalıdır. Finansal açıdan yetenekli tüketiciler önceden planlama yapar, bilgi bulur ve kullanır, ne zaman tavsiye alınacağını bilir ve bu tavsiyeyi anlayabilir ve uygulayabilir, bu da finansal hizmetler pazarına daha fazla katılımını sağlar. Ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerde yapılan araştırmalar, finansal okuryazarlığın sağlam finansal karar vermenin önemli bir bileşeni olduğunu ve finansal davranış için önemli etkileri olabileceğini göstermiştir (Capuano ve Ramsay, 2011: 24; Despard ve Chowa, 2014; Lusardi ve Mitchell, 2011; Rutledge, 2010; Atkinson vd. 2012). Gelişmiş finansal yetenek, finansal okuryazarlığın bir işlevidir.

Avrupa Komisyonu (2010), finansal sorunları anlayan kişilerin, kendi ihtiyaçları için daha iyi finansal hizmet seçtiklerini belirtmiştir. İhtiyaç duymadıkları ürünleri satın alma, anlamadıkları ürünlere bağlanma veya finansal zorluğa yol açabilecek risk alma riskleri daha düşüktür. Finansal okuryazarlık, öğrencilerin zayıf

tüketici kararları vermelerini önler (Grable ve Joo, 1998; Hayhoe vd., 2000). Finansal okuryazarlığı artırmak, insanları finansal olarak güçlendirmenin ve yaşam kalitelerini artırmanın bir yoludur (Knapp, 1991; Voydanoff, 1990).

1.3. FİNANSAL OKURYAZARLIK KAVRAMI

Finansal okuryazarlık, Remund (2010- 279) tarafından temel düzey finansal kavramları anlama ve kişisel finansı; kısa dönem için kararlar verirken en münasip ve istikrarlı, uzun dönem finansal program ile yönetme becerisine ve güvencesine sahip olma derecesinin bir ölçüsü olarak tanımlanır. Huston (2010: 297) finansal okuryazarlığı, insanlara finansal kararları etkili bir şekilde vermelerine yardımcı olabilecek bir beceri olarak tanımlamaktadır. Finansal okuryazarlığın finansal bilgi uygulamasını da içermesini gerektiğini vurgulamaktadır. Finansal okuryazar olan insanlar, faiz oranı, enflasyon oranı, bileşik faiz ve risk gibi finansal kavramları temel bir anlayışa sahip olmalıdır (Huston, 2010: 296-297). Servon ve Kaestner (2008: 298) bir kişinin finansal kavramları anlama ve kullanma becerisi olarak adlandırdığı basit bir finansal okuryazarlık tanımı da vermektedir.

Finansal okuryazarlık, bireylerin sahip oldukları bilgileri esas alarak finansal karar vermeleri ve bu sayede finansal durumlarını kontrol altında buldurmalarıdır (Alkaya ve Yağlı, 2015: 586). Sadece tek bir sözlük anlamına sahip olmayan finansal okuryazarlık, diğer deyişleriyle finansal kabiliyet ve finansal iyi oluş durumudur. Bir finansal bilgiyi kullanma hüneri, finansal kaynakları etkin bir şekilde yönetme yeteneğidir (Start, 2017: 1). Aynı zamanda finansal bir karar alma anında, temel ekonomi bilgisi, istatistik ve matematiksel işlem kabiliyetleri gibi yeteneklerin işe yarar hale gelmesini sağlayan bir finansal eğitim biçimidir (Batsaikhan ve Demertzis, 2018: 1).

Çocukluktan, yetişkinliğe ve yaşlılık döneminde de alınan kararlar finansal okuryazarlığı belirler. Hayatın her evresinde bir şekilde var olmaktadır. Temel finansal okuryazarlık hayata dair esas bir yetenektir. Küçük bir çocuk cebindeki parayı nasıl harcayacağına dair hesaplar yaparken gençler cüzdanındaki parayı nasıl harcayacağını hesabını yapar. Bir orta yaş üstü insan ise, emeklilik için tasarruflarının planını yapmaktadır. Finansal okuryazarlık sayesinde bireyler kararlarını alır ve finansal olarak varoluşlarını sürdürür (OECD, 2015: 3-50).

Bir kişi finansal okuryazar olma durumunu kazanmış ise o kişinin finansın her alanında kesin yetkinliğe sahip olduğunu iddia edemeyiz. Yeterli finansal okuryazarlık düzeyine sahip birey, kendisine ve yakın çevresine yetecek seviyede finansal bilgi ve alışkanlıklarla donatılmıştır. Yani, finansal okuryazarlık donanımına sahip olan birisinden tahvil ya da hisse senedini yetkili bir şekilde değerlendirmesi beklenmez, ancak bu kişiler tahvil ile hisse senedi arasındaki farkı gözetebilecek bilgi düzeyine sahiptir (Gökmen, 2012). Finansal bilgi düzeyini etkili şekilde kullanabilen, finansal bilgisi yüksek bireyler daha refah bir hayat sürdürürler. Rasyonel karar alacak olan bireyler, karar verme yetkisini kullanırken bilgi ve birikimini ortaya koyarsa, daha az maliyetle karşılaşacaktır ayrıca gittikçe karmaşık bir hal alan finans piyasalarından ve finans araçlarından rahat yararlanacaktır. Dahası, gelecekleri için önemli olan emeklilik planlarını da doğru yapmalarını sağlayacak ve ileride rahat bir yaşam sürmesini sağlayacaktır. Okuryazarlık seviyesi yüksek olan bireyler sadece kendileri için değil aynı zamanda toplum için de faydalı kararlar vermiş olur. Çünkü bireysel tasarruf sağlayan bu bireyler, sermaye piyasasının pozitif seyrini sağlayacak, toplumun refah seviyesinin yükselmesine katkıda bulunacaktır (Erdoğan ve Erdoğan, 2018: 139-140).

Bu terimleri incelememizin nedeni, iktisadi faaliyetlerle finansal okuryazar olma arasındaki ilişkinin ortaya konulmasıdır. Bireyler, bilgi ve becerilerini tecrübe ve davranışlarıyla destekleyerek mali kaynaklarını verimli bir şekilde yürütür böylece finansal okuryazarlığı sayesinde sürdürülebilir refahını da sağlamış olur. Finansal okuryazar olma kavramı için çok çeşitli görüşler vardır fakat iki temel öge ön plana çıkmaktadır. Bunlardan ilki, bireylerin finansal sürekliliğini ve refahını elde etmesini sağlayacak aynı zamanda mali kaynaklarını da en iyi şekilde yönetebilmesi için uygun durumu hazırlayacak bilginin ve aynı zamanda becerinin birey tarafından elde edilmesi, ikinci olarak da bu bilgiyi kullanabilecek yeteneğe sahip olmasıdır (Karataş, 2017: 1).

Bir çok farklı alanla ilişki içerisinde olan finansal okuryazarlık, finans alanında gündelik bir sorunla karşılaşıldığında ona karşı elde olan bilgiler dahilinde bir çözüm bulmayı ifade eder. Eğer bu bilgiler, davranışlar ile de desteklenirse olumlu bir geri dönüş alırlar (Kanmaz, 2018: 5). Farklı kaynaklar, farklı finansal okuryazarlık tanımları sağlasalar da, temel olarak Finansal okuryazarlık “bireyin

olası finansal sonuçların farkındalığıyla karar verebilmek için temel bir bilgi ve beceri kazanma kabiliyeti”dir (Widdowson ve Hailwood, 2007: 38). Bununla birlikte, hangi bilgi ve becerilerin esas alındığı üzerinde durmak önemlidir. Araştırmacılar Goel ve Khanna (2014), finansal okuryazarlığın sağlanmasında finansal eğitimin önemi hakkındaki makalelerinde çeşitli finansal okuryazarlık tanımları sunmuşlar ve finansal bir karar vermeden önce bilgiyi analiz etme yeteneğinin önemini vurgulamışlardır.

Finansal okuryazarlığın en eski tanımlarından biri, finansal okuryazarlığın “paranın kullanımı ve yönetimi konusunda bilinçli yargılarda bulunma ve etkili kararlar alma” olduğunu belirtilmektedir. ABD Finansal Okuryazarlık ve Eğitim Komisyonu finans ile ilgili olan okuryazarlığı “bilgili yargılarda bulunma ve paranın mevcut ve gelecekte nasıl kullanılıp yönetileceği ile ilgili güçlü ve doğru adımlar atma yeteneği” olarak tanımlar. Aradaki fark, finansal karar vermede zaman faktörünün dikkate alınmasının önemini vurgulanmasıdır (Noctor, vd. 1992, Goel ve Khanna, 2013: 338).

Remund (2010: 279), finansal okuryazarlığın çok temel bir tanımını sunarak şöyle demektedir “finansal okuryazarlık, bir kişinin para yönetme yeterliliği ile ilgilidir”. Ayrıca, Remund (2010) 2000'den bu yana yapılan çalışmalarını incelemiş ve finansal okuryazarlığın kavramsal tanımlarını aşağıda paylaşacağımız beş kategoride ele almıştır:

1. Finansal ifadelerle dair bilgi;
2. Finansal ifadeler üzerine iletişim kurabilme;
3. Bireysel finansı yönetme yeteneği;
4. Münasip ve doğru finansal kararlar alma becerisi;
5. İleri zamanda karşılaşılabilecek finansal eğilim ve ihtiyaçların planlamasının etkili ve güçlü şekilde yapılmasına dair güven.

Widdowson ve Hailwood (2007: 37) çalışmalarında, finansal açıdan okuryazar bir kişinin sahip olması gereken bazı önemli becerilerin bir listesini vermişlerdir. Bunlar şöyledir:

- Temel sayısal yetenekler,

- Özel finansal kararlarla ilgili fayda ve risklerin anlaşılması,
- Temel finansal kavramları anlama becerisi,
- Ne zaman profesyonel bir öneri arayacağınızı bilme kapasitesi.

Görüldüğü gibi, finansal okuryazarlığın birçok farklı tanımı vardır. Aralarında ortak olan, bir insanın finansal olarak okuryazar olması için sahip olması gereken bir takım kilit becerilere vurgu yapmaktır. Bu beceriler, finansal eğitim sürecinde edinilecektir.

1.3.1 Okuryazar Olma Kavramı

Bazı kelimeler birçok alanda kullanılabilir ve her alanda kendine özgü anlamlar taşır. Örneğin; ‘değer’ sözcüğü birden fazla alan ile ilgilidir ve felsefe, antropoloji, iktisat, psikoloji gibi alanlarda bu kelimeye farklı anlamlar yüklenmektedir (Aşıcı, 2009: 9). Okuryazarlık, antropoloji alanı için, toplumların yazı ile bağlantısı ve yazının onlar üzerinde bıraktığı etkiler ile ilgili olabileceği gibi ekonomik kalkınmada önemli bir unsur olarak da ele alınabilmektedir (Yıldız, 2007: 45). Yalnızca bir açıdan değerlendirilmesi güç olan okuryazarlık kavramını, okuma yazma ve okuryazarlık becerilerini temel alan, okuma ve yazma yeteneğinden yola çıkarak açıklamaya çalışabiliriz (Kurudayıoğlu ve Tüzel, 2010: 284).

Okuma yazma kağıt üzerinde yer alan ifadeleri çözümlene iken, okuryazarlık daha çok anlamlandırmaya dayanmaktadır. Okuma yazma ile okuryazar olma arasında temel farklılıklar vardır. Bu farklılıkları şu şekilde açıklayabiliriz; Okuryazar kişi anlamlandırma ile statik olmayan bir durumda, anlamı sürekli yeniler, anlamlandırır ve yeniden oluşturur. Okuma yazma ise, belli bir durumdaki alfabe sistemine dayalı olanı çözmedir ve dünyanın her yerinde çok benzer özellikler gösterir. Okuma yazma bir beceridir, sahip olup/olmama niteliğini belirler. Ancak okuryazarlık sürekli geliştirilebilen ve derecesi olan bir durumdur. Okuma yazma belirli bir alfabetik kod sistemi ile çözülebilirken, okuryazarlık bütün bilgi, beceri ve sosyal normları içine dahil edebilen, düşünebilen insana dairdir. Okuryazarlık önüne aldığı kelimeye göre şekillenebilir ve düşünebilen, yorumlayabilen insana özgü bir beceridir (Kurudayıoğlu ve Tüzel, 2010: 285). Okuryazar kişiler sadece kaynaklardan bilgi okuyup yazanlar değil, aynı zamanda anlayıp onları kullanabilenlerdir. Dahası, okuryazar bireyler bilgiyi ve sembollerini bir araya getirerek ondan yeni anlamlar çıkartır ve bunları kullanabilir (Gerek ve Kurt, 2008: 2).

Okuryazarlık kavramı ilk başlarda sadece okuma ve yazma bilenlere verilen bir isimken, yıllar içerisinde okumaz-yazmaz nüfusun azaltılması amacıyla yapılan kongreler nezdinde, başka tanımlamalar ve işlevler kazanmıştır. Tanımı da ilkokulda öğretilen okuma ve yazmanın ötesine taşınmıştır ve okuryazarlık seviyelere ayrılmıştır. Okuma yazma seviyesinin artırılması için, okuma, yazma ve basit matematik işlemlerinin yapılmasının yanında günlük hayattaki işlevinin de artırılması ihtiyacını doğurmuştur. Okuryazarlık kavramı kendisini sürekli yenileyen, ömür boyu bir öğrenme süreci haline gelmiştir (Güneş, 1994: 503).

Okuryazar olma durumu tarihle beraber, insanları hayata hazırlamak için sürekli kendisini yenileme ve değişimin içerisinde. Bu gelişim ve değişimde, öğrenme sürecinin değişimi aşağıdaki tabloda verilmektedir:

Tablo 1. Okuryazar Olma ve Öğrenme Süreci

| 19. Yüzyıl Öğrenimi | 20 ve 21. Yüzyıl Öğrenimi |
|--|---|
| Bilgi ve bilime basılı yayın aracılığıyla erişim kısıtlıdır. | İnternet aracılığıyla bilgi ve bilime erişim sınırsızdır. |
| Günlük hayatta kullanılmayabilecek bilgiler üzerinde yoğunlaşma söz konusudur. | Yaşam boyu öğrenim için yeteneklerin gelişimi üzerine yoğunlaşma görülür. |
| Amaç, içerik bilgisine (edebiyat, tarih, bilim, vb. dallarda) hakim olmaktır. | Amaç, problem çözümü için becerileri kullanmaktır. (eriş, analiz et, değerlendir, yarat) |
| Doğrular ve erişilen bilgiler, öğreticiler tarafından 'şımartılmış' haldedir. | Öğreticiler bilgiye ulaşırken keşifçi ve sorgucu bir yöntem izlerler. |
| İfade etmek için kâğıt, kalem ve farklı yöntemlerle sözcükler kullanılır. | İfade etmek için, çoklu ortam denilen bilgi teknolojileri yoğun olarak kullanılır. |
| Öğrenme ve bilginin yayılması sınıf ortamı ile sınırlıdır. | Öğrenme ve bilginin yayılması dünya çapında olmak üzere, geniş alana ayrılır. |
| Öğrenme, temel olarak tek basılı kaynaktan gerçekleşmektedir. | Öğrenme, genellikle birden fazla kaynaktan ve gerçek dünya ile eş zamanla olarak işlenmektedir. |
| Kavramsal öğrenim. | Proje bazlı öğrenim. |
| Bilgiyi ortaya çıkarma adım adım gerçekleşir. | Bilgiyi ortaya çıkarmada bireysel esneklik söz konusudur. |

| | |
|---|---|
| Öğretici seçer ve ders verir. | Öğretici bir yol çizer ve rehberlik eder. |
| Öğretmenler değerlendirir ve değer biçer. | Öğrenciler kendi işlerini değerlendirir ve eleştirir. |

Kaynak:(Thoman ve Jolls, 2003: 8)

Okuryazar olma ve öğrenme süreci ile ilgili tabloyu karşılaştırmalı olarak hazırlamamızdaki amaç; 21. Yüzyıl öğrenim yönteminin ve durumunun bilinmesi, finansal okuryazarlık konusunda eğitim verecek olan ve tümevarım yöntemi kullanacak olan öğretmenlerin uygun yöntemi seçmesi konusunda yardımcı olmaktır.

Literatürde birden fazla alanla birlikte kendisine yer bulan okuryazarlık terimi, 2008 krizinden sonra adından sıkça söz ettiren ve literatürde de önemli bir yer tutan finans ile birlikte incelenmeye başlanmış ve finansal okuryazarlık üzerine araştırmalarda yer bulmuştur (Baysa, 2015)

1.3.2. Finansal Okuryazarlık Bileşenleri

Temel finansal okuryazarlık düzeyine sahip olmak isteyen birey, temel seviyedeki finans terimlerini bilmelidir. Bu finansal terimlerden bazıları; bileşik ve basit faiz hesabı yapabilme, paranın zaman değerine dair bilgiye hakim olma, enflasyon kavramına dair bilgi, riskler ile getirilerin arasındaki ilişkiye dair bilgi gibi kavramlarla ifade edilebilir. Finansal konularda sergilenen tutum ve davranışlar, parayla ilgili verilecek kararları etkileyebilir. Birey birikim yapma ya da geleceğe yönelik harcamalarda bulunurken finansal tutum yahut davranış sergiler. Kişi, geleceği için kaygılanıyorsa, şuan ki harcamasında vereceği kararda, geleceği için kaygılanmayan bir bireye göre farklı bir tutum sergileyecektir. Finansal okuryazarlık seviyesini, bu kavramın içinde incelenen üç ayrı başlık etkilemektedir. Bu kavramlar; finansal tutum, davranış ve finansal bilgi düzeyine dair kavramlardır. Finansal okuryazarlık bu üç kavramın etkisi altındadır (Alkaya ve Yağlı, 2015: 586).

Bu üç kavramın her biri ayrı ayrı öneme sahiptir ve birbiriyle etkileşim halindedir. Uluslararası yayımlanan çalışmalar analiz edildiğinde, finansal davranışın finansal tutuma son olarak ise finansal tutumun finansal davranışa dönüştüğünü görmekteyiz. Bu nedenle finansal bilgiye ulaşma yolunda, bu üç hususu etkileyen dış faktörler, bu üç hususun birbirini nasıl etkilediği iyi bir şekilde anlaşılmalı ve incelenmelidir (Baştürk vd. , 2017: 139).

1.3.2.1. Finansal Bilgi

Finansal bilgi, genel bir kavram olan bilgi kelimesinin bir çeşididir. Tıpkı bilgi gibi öğrenme sürecine dahil edilebilir, kaydedilebilir, gözlemlenebilir. Bilginin ekonomik alanda kullanılmasının avantajları halen araştırılmaktadır. Finansal bilginin ekonomi ile doğrudan ilişkisi vardır. İki farklı boyutu olan finansal bilgiyi makro ekonomik ve mikro ekonomik düzeyde iki farklı finansal bilgi şeklinde inceleyebiliriz. Makroekonomik anlamdaki finansal bilgi bize ekonominin geneline dair genel bilgiler verir. Bir ülke ekonomisine dair cari açık, dış ticaret verileri, bütçe planları gibi daha geniş anlamdaki finansal bilgileri içerir. Mikro ekonomik anlamdaki finansal bilgiyi ele alacak olursak, bir ekonomiye faaliyet göstererek ya da faaliyet göstermeden katkı sağlayan bütün hane halkı ve işletmelerin iktisadi ve mali yapısını oluşturması için ilerideki koşullardan bir şekilde etkileneceği muhtemel durumların öğrenilmesi, gözetilmesi, incelenmesi veya gözlemlenerek yazılar, tablolar, şablonlar gibi bilgi taşıma olayını gerçekleştiren birden fazla unsurun elde edildiği bir bütünü ele almaktadır (Özdemir, 2011: 7-35)

Haiyang Chen ve Ronald Volpe 924 üniversite öğrencisine uyguladıkları ankette, kişisel finansal bilgi yeterliliğini ölçmeyi amaçlamışlardır. İlişki, ankete katılanların finansal bilgisi ve bazı karakteristik özellikleri arasında kurulmuştur. Bunlar akademik disiplin, cinsiyet ve geçmişten kazanılan tecrübeler şeklindedir. Çalışma sonucunda anket sonuçları gösterir ki, öğrenciler finansal bilgi konusunda yetersizdir ve bu özelliklerini geliştirmeye ihtiyaçları vardır. Oldukça temel düzeyde finansal bilgi soruları öğrencilere sunulsa da doğru cevapların oranı %53'ü geçememiştir. Ekonomiye dair genel bilgi, tasarruflar, borçlanma, sigorta primi ve yatırım gibi alt başlıkların hiçbirinde %65 başarı sağlanamamıştır. En zayıf kalınan alan ise %40 doğru cevap ortalaması ile yatırım alanı olmuştur. Ayrıca düşük seviyedeki finansal bilginin, bireylerin yatırım, ödünç alma ve tasarruf gibi finansal konularda yanlış düşünme ya da yanlış kararlar alabilmelerine neden olduğu görülmüştür. Sonuçlar gösteriyor ki, yeterli finansal bilgiye sahip olmayan bireyler, kuvvetle muhtemel gerçek hayatta da daha çok yanlış yapan kişiler olacaktır (Chen ve Volpe, 1998).

Finansal alandaki yeniliklerden sonra, yatırım yapan bireylerin yararlanabileceği seçenekler fazlalaşmıştır. Yatırım araçlarında seçenekler çoğaltılarak, tüketicinin önüne sunulmuştur. Bunlardan bazıları hisse senedi

opsiyonları ve türev araçlardır. Bireyler, bu araçları bilinçli bir şekilde ve doğru kullanırlarsa, kaldıraç etkisinin de payıyla küçük meblağda yatırımlar ile oldukça büyük çaplı işlemlerde bulunabilirler. Bu da finansal bilgi ile mümkündür, finansal okuryazar birey hem kazancını artırır hem de karşılaşacağı riske en aza indirir (Karataş, 2017: 9).

1.3.2.2. Finansal Tutum

Bireyin, herhangi bir durum, nesne ve ya kişi ile ilgili duygusal, davranışsal anlamda sergilediği hal o kişinin tutumunu ortaya koymaktadır. Zihinsel, davranışsal ve duygusal öğelerin oluşturduğu tutumlar, kendi içerisinde bu üç ögenin koordinasyonundan oluşmaktadır. Bu yüzden tutum için bir iç tutarlılıktan bahsedebiliriz. Bireyin, bir konu ile ilgili sahip olduğu bilgiler (zihinsel süreç), ona yaklaşırken sahip olduğu duygu durumu (duygusal öğeler) ve konuya yaklaşımı (pozitif, negatif nötr) ve konuya karşı koyacağı tavrı (davranışsal öğe) belirler (İnceoğlu, 2010: 19-25)

Tutumlar, finansal okuryazarlık adına önemli bir yer tutar. Çünkü, bireylerin gelecek adına tasarruf yapma noktasında olumsuz bir tutumları mevcutsa, bu kişiler birikim konusunda, o davranışı gerçekleştirmeye çok meyilli değildir. Yine aynı şekilde, uzun dönemi düşünmeyip kısa dönem isteklerini ön plana koyan ve tercih eden bireylerin, acil durumları düşünerek birikim veya yaşamlarının ileriki zamanlarını düşünerek, kendilerine finansal yol çizme olasılıkları düşük olacaktır. Atkinson ve Messy'nin finansal okuryazarlıkta finansal tutumu belirlemeye yönelik sordukları üç soru, ankete katılım sağlayanların para kullanımı ile ileriki dönemlere yönelik planlamaları ölçülmektedir. Yöneltilen sorulara 'katılıyorum', 'katılmıyorum' şeklinde kesin ifadeler ya da bu ifadelere yakın düşüncelerin ortalama cevabı likert ölçek ile elde edilmektedir. Ardından, finansal tutum sonuçlarına ulaşılmaktadır. Üç puan üzerinde alınan sonuçlar, finansal tutumun uzun dönemli düşünerek sergilendiğini gösterir. Ülkeden ülkeye çok farklı sonuçlar elde edilebilmektedir. Örneğin, Ermenistan'da uzun dönem açısından olumlu tutum %11 olarak elde edilirken, Peru için %71 seviyelerine kadar çıkabilmektedir (Atkinson ve Messy, 2012).

Finansal tutum, bireysel tasarruflarla doğrudan ilgilidir ve finansal tercih ile birlikte finansal okuryazarlığı belirleyen önemli bir unsurdur. Uzun dönemdeki

isteklerini göz ardı edip, kısa dönemdeki arzu ve isteklerini karşılamaya yönelik hareket eden kişiler tasarrufa eğilimli olmayacaktır ve uzun vadeli finansal planlar yapmaktan uzak kalacaklardır (Baştürk vd. , 2017: 136).

1.3.2.3. Finansal Davranış

Finansal davranış çeşitli faktörlerle açıklanabilir. Birincisi, bireyin davranışının kendisidir. Finansal alanda birisinin davranışına finansal davranış denir. Ayrıca, finansal davranış, bir kişinin maliyesini yönetmedeki davranışdır. Finansal davranış, bir evin veya bireyin tasarruf bütçesi planlama, sigorta ve yatırım içeren finansal kaynakları ne kadar iyi yönettiği olarak da tanımlanır. Bir kişinin finansal davranışı, nakit, borç, tasarruf ve diğer harcamaları ne kadar iyi yönettiğinden görülebilir. Mali davranışı olan birey, para kazanma, harcamaları yönetme ve kontrol etme, yatırım yapma ve zamanında tüketen ücretler ödemesi gibi parayı kullanmada etkili olma eğilimindedir. Mali memnuniyet, bir kişinin kişisel bir finansal varlığa duyduğu memnuniyettir. Finansal tatmin olan kişi, son finansal durumdan memnun olan kişidir (Willis, 2008).

Pek çok farklı tanımlaması olan finansal davranış, bireyin kendi finansal yapısını nasıl yöneteceğine dair atıfta bulunur. Finansal kaynakları tespit etmek, tedarik etmek, dağıtmak ve onları kullanıp, faydalanmak da finansal yönetim davranışı içerisine dahil edilmektedir. Bununla beraber, ortaya konulan bir takım davranış, nakit, emlak planlaması, kredi, yatırım, sigorta, emekliliğe dair, yer alacak olan planlama, uygulama ve değerlendirmeye ilgilidir. Kısacası, finansal davranış, bireysel amaç ile girişim amacını koordineli hale getiren, finansal karar alma sürecinin bir parçası olarak şeklinde ifade edilmektedir (Mien ve Thao, 2015: 1-4).

Finansal davranış, bireyin borçlanma durumlarının yönetimi, bireylerin ya da yatırımcıların ellerindeki kısıtlı parayı yönetebilmeleri, yatırım için ayrılan değerlerin yönetilmesiyle ilgili bir kavramdır (Kanmaz, 2018: 15). Finansal davranışları saptamak için likert ölçeğinde bazı sorular sorulur ve bireylerin bir (asla, hiç katılmıyorum) ile beş (her zaman, tamamen katılıyorum) arasındaki puanlarla bunları cevaplamaları beklenir, sorulan sorulardan bazıları şu şekildedir:

- a) Harcamalarımı takip ederim.
- b) Fiyat karşılaştırması yapmaya özen gösteririm.
- c) Nelerin ihtiyacım nelerin isteklerim olduğu konusunda ayırım yapabilirim

- d) Bütçem doğrultusunda hareket eder, borçlarımın son ödeme tarihini bilirim.
- e) Paramı kullanırken bir hedefim vardır.
- f) Parayı yönetimim hedeflerime ulaşmam konusunda yardımcı olur.
- g) Yakın çevremle para yönetimi konusunda konuşur, bilgi paylaşımı yaparım (Danes ve Haberman, 2007: 56).

Finansal davranışı, paranın yönetimini yapan insan davranışı olarak tanımlayabiliriz. Temel ve ortak anlamda finansal davranışlar; nakit ile ödeme, krediler, tasarruf davranışlarından oluşur (Xiao,2014: 70).

Pek çok finansal eğitim programı, bir pozitif finansal davranış sonucu ortaya çıkacak olan, borçların azalması ve tasarrufların artması üzerinde yoğunlaşır. Davranışlar tek başına sonuçlar aldırılmaz, bazı durumlarda dış etkenlerden ya da toplumdaki diğer kişilerden de etkilenebilir fakat bireysel davranış elbette duruma katkıda bulunur. Örneğin, bir ailede, baba tasarruf yapmak istiyor, fakat eşi tüm geliri harcamaktan yana görüş bildiriyor ya da çocuklarının acil bir hastane masrafı için harcamaları gerektiğini söylüyor. Böyle bir durumda davranışlar, elde edilecek sonuçların yolunu çizer (Ajzen ve Fishbein, 1980). Para biriktirmek bir davranıştır ve sonucunda birikim yani tasarruflar elde edilir bu ise para biriktirme davranışının bir sonucudur (Xiao, 2014: 70).

1.3.2.3.1. Finansal Okuryazarlığın Finansal Davranış Üzerindeki Etkisi

Finansal okuryazarlık yeni bir terimdir ve genellikle günlük yaşamda, bilinçli veya bilinçsizce uygulanır. Okuryazarlık, dille sınırlı değildir, ancak belirli bir konu veya tür hakkında bilgi sahibi olmak için geçerlidir. Bir beceride iyi olan kişiler, bu beceriyle ilgili sorunları anlayabilir ve değerlendirebilir ve bunun potansiyel yeterliliğinin bir parçası olarak iyi okuryazar olarak adlandırılır. Finansal okuryazarlık, kalkınmanın küresel finansmanın karmaşıklığındaki etkisi olarak ortaya çıkan finansal anlaşmayı anlayarak karar vermeyle ilgili bilgileri edinme, anlama ve değerlendirme becerisi olarak tanımlanabilir (Danes ve Haberman, 2007: 48).

Günümüz ileri teknoloji çağında, bireyler karmaşık finansal karar alma süreçlerine katılmaktadırlar. Bu fenomeni anlama konusunda akıllıca olunmazsa, mali problemlerde sorunlar yaşanabilmektedir. Bu yüzden finansal okuryazarlık önem kazanmaktadır. Çünkü finansal davranış bireyin hayatındaki finansal

güvenliğinden sorumludur. Finansal okuryazarlığın, finansal davranış üzerinde önemli bir etkisi vardır. Finansal okuryazarlığı düşük olan bir insan genellikle, borcu geri ödemeyen, sosyal güvencesi olmayan ve yeterli emekli maaşı programı olmayankişilerdir. Dolayısıyla, finansal okuryazarlık, bugün ve gelecek için iyi finansal davranışta önemli bir unsurdur. Bu, işteki bireysel başarıyı etkileyen çeşitli faktörler ile ilişkilidir. Etkenler şunlardır:

- Yetenek kabiliyeti % 10 ile bireysel başarıya katkıda bulunur,
- Kendi alanında uzmanlık / yetkinlik (% 20) bir kişinin başarısına katkıda bulunur,
- Ağ oluşturma bir kişinin başarısına katkıda bulunur (3) (% 30) veya (% 40) kişilerin başarısına katkıda bulunur (Reiss, 2004: 179).

1.3.2.3.2. Finansal Öz Yeterliliğin Finansal Davranış Üzerindeki Etkisi

Finansal okuryazarlık ve öz yeterlik, finansal davranışta önemli etkenlerdir (Danes ve Huberman, 2007:52). Özyeterlilik, kişinin istenen sonucu elde etmek için gerekli gördüğü eylemlerin örgütlenmesini ve yapması gereken yetenekleri hakkındaki inançlarıdır. Tüketici davranışını etkileyen önemli bir faktör, kişinin sorunla başa çıkma yeteneğine güvendiği öz-yeterlilik duygusudur (Lown, J. 2011: 54).

Özyeterlilik, çalışanların hedeflerine ulaşmadaki tutum ve davranışlarını, finansal bağlılıkta da uygulanabilecek yüksek taahhütleri ve iyi performanslarını etkiler. Finansal öz yeterliliği ölçebilecek standart bir araç yoktur. Yapılan bazı çalışmaların sonuçları, finansın yönetimindeki tutumun (kendine güven/inanç) uygun finansal karar vermede özgüvene göre daha yüksek olduğunu göstermiştir (Danes ve Haberman, 2007: 52).

Öz yeterliliğin gelecekteki finansal davranışı üzerinde daha fazla etkisi olduğunu göstermektedir. Böylece, finansal öz yeterlilik kişilerin finansal davranışlarını daha iyi bir yöne doğru hareket etmelerine ve değiştirmelerine yardımcı olur (Reiss, 2004: 179).

1.4. FİNANSAL OKURYAZARLIK ÜZERİNE ETKİSİ OLAN ETKENLER

Araştırmalar, finansal okuryazarlığa etki eden etmenler olduğunu göstermektedir. Bunlar yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, medeni durum, kişisel gelir ve istihdam durumudur (Lusardi ve Mitchell, 2008: 415).

1.4.1. Yaş

Lusardi ve Mitchell (2006), 51-56 yaş arasındaki bireylerin en az seviyede finansal okuryazarlığa sahip olduklarını ifade etmiştir. Lusardi ve Mitchell (2006)'e göre bu yaştaki insanlar basit faiz oranı hesaplamaları yapmazlar ayrıca enflasyon ve risk çeşitlendirme kavramlarının farkında olmazlar. Lusardi, Mitchell ve Curto (2010) tarafından yapılan bir başka araştırma, katılımcıların %33'nden daha azının faiz oranlarını, enflasyonu ve risk çeşitlendirmesini anladığını tespit etmiştir.

Almenberg ve Sve-Söderbergh (2011), insanların 35 ila 50 yaşları arasında en yüksek finansal okuryazarlık düzeylerine sahip olduklarını ve 65 yaş ve üstü olanların ise en düşük performans oranına sahip olduğunu bulmuştur. Sonuç olarak finansal okuryazarlığın yaş ile ilişkisi pozitifdir ve yaşlı bireyler bu konuda daha az bilgiye sahiptir.

1.4.2. Cinsiyet

Araştırmalar, erkeklerin okuryazarlık testlerinde kadınlardan daha iyi performans gösterdiğini göstermektedir (Goldsmith ve Goldsmith, 1997; Lusardi ve Mitchell, 2006; Mandell, 2008; Monticone, 2010; Almenberg ve Sve-Söderbergh, 2011). Goldsmith ve Goldsmith'e (1997) göre, kadınlar değerlendirme testlerinde erkeklerden daha düşük puanlamalara sahiptir. Çünkü kadınlar yatırımla ve kişisel finans sorunları ile pek ilgilenmemektedir.

Chen ve Volpe (1998), vergi, kişisel finansal planlama, harcama ve tasarruf gibi finansal alanlarda kadınlara göre erkeklerin daha iyi bilgi sahibi olduğunu vurgulamıştır. Kent (2010), piyasalar ve yatırımlar söz konusu olduğunda erkeklerin kadınlardan daha bilgili olduğunu da açıkça ortaya koymaktadır. Kadınlar ayrıca finansal piyasa ve yatırım yolları hakkında daha az farkındalığa sahiptir.

1.4.3. Eğitim

Finansal okuryazarlığın finansı anlama yeteneği olduğu söylenbilir. Valentine ve Khayum (2005) tarafından bireysel finansal okuryazarlık üzerine

yapılan bir araştırmada, liseyi bitiren sıradan insanların, temel finansal becerilerden yoksun olduğunu vurgulamıştır (Johnson ve Sherraden, 2007).

Araştırmalar, üniversiteyi bitiren bireylerin düşük eğitim seviyesine göre finansal olarak daha fazla bilgi sahibi olduklarını ve finansal alanlarda daha fazla farkındalığa sahip olduklarını ortaya koymaktadır (Lusardi ve Mitchell, 2006, ; Almenberg ve Säve-Söderbergh, 2011).

1.4.4. Medeni Hal

Marzieh ve arkadaşları (2013) tarafından yapılan çalışma evli kişilerin bekar olanlardan daha finansal olarak okur yazar olduklarını ortaya koymaktadır. Onlara göre, daha yüksek seviyeli finansal okuryazarlık daha iyi finansal refah sağlar.

1.5. FİNANSAL OKURYAZARLIK VE EĞİTİM

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) (2005), finansal eğitimi tanımlarken, şu ifadeyi kullanmıştır: “kişilerin finansal anlamdaki ürün ve finansal kavramları anlamalarını, finans alanındaki risklerin ve fırsatların daha fazla farkına varmalarını ve finansal refahlarını iyileştirmek için her türlü etkili önlemleri almasını sağlayan beceri ve güvenlerini geliştiren süreçtir.”

Tüketicilere, finansal fırsatlardan, seçimlerden ve sonuçlardan haberdar olmalarını sağlamak için bilginin aktarıldığı, finansal kavramları ve terimleri anlama becerilerini edinmelerini sağlamak için eğitimin verildiği, finansal talimat ve bilgileri iyi bir şekilde kullanmaları için tavsiyelerin verildiği bir süreçtir (Lusardi ve Mitchell, 2007: 36).

Finansal konulara dair eğitim, insanların sunulan finansal ürünler, hizmetler ve bu alandaki kavramlar konusundaki bakış açısı ve anlayışlarına katkı sağlayan, onları geliştiren, bu nedenle bilinçli seçimler yapma, tuzaklardan kaçınma, finansal konuda destek almak için nereye gidileceğini ve cari ve uzun vadeli finansal pozisyonunu iyileştirmek amacıyla, diğer önlemleri alma yetkisine sahip oldukları süreçtir (Reiss, 2004).

Hastings vd. (2013) tarafından belirtildiği gibi, finansal eğitim, bilgi ve becerilerin kendisinden ziyade finansal bilgi ve becerilerin kazanıldığı bir süreçtir. Finansal eğitim her yaştan ve gelir seviyesinden tüketicilere yarar sağlayabilir. Çalışma hayatına yeni atılmış genç ve yetişkinler için, bireysel mali program ve

birikim için temel araçlar sunabilir, böylece harcamalar ve borçlar kontrol altında tutulabilir. Finans için verilen eğitim, ailelerin kendi evlerinde çocuklarına tasarruf etmeye dair disiplin kazandırmasına, bu bilinci aşılması noktasında katkı sağlayabilir (Hastings vd., 2013: 348).

Yaşlı işçilere, hem emeklilik planları hem de bireysel tasarruf planlarıyla akıllıca yatırım seçimleri yapma bilgi ve becerilerini sağlayarak rahat bir emeklilik için yeterli tasarruf sağlamaları konusunda yardımcı olabilir. Finansal eğitim, düşük gelir düzeyindeki kişilerin finansal olmayan kuruluşlar tarafından yapılan finansal işlemler için yüksek maliyetten kaçınmalarına yardımcı olabilir (Reiss, 2004: 179).

Finansal eğitim, finansal bilgi, tutum ve davranışları geliştirir ve etkiler (Ajzen ve Fishbein, 1980; Varcoe ve Wright, 1991; DeVaney vd., 1996; Grable ve Joo, 1998). Örneğin, Fletcher vd. (1997), Iowa Eyaleti'nin kişisel finans atölyelerinin etkinliğini değerlendirmek için finansal bilgi, tutum ve davranışların ön ve son değerlendirmesini tamamlamış ve katılımcıların bilgi, tutum ve davranışlarda gelişmiş olduğunu bulmuşlardır (Langrehr, 1979).

Finansal eğitim, finansal okuryazarlığı destekleyen bir kavram olarak düşünülmelidir. Sermaye Piyasası Kurulu ve Dünya Bankası ortak çalışmasıyla hazırlanan “Türkiye Finansal Yeterlilik Araştırması” sonuçları ülkemiz açısından çok olumlu görünmemektedir. Bu araştırmanın sonuçları, Türkiye'deki okuryazarlık seviyesinin düşük seviyelerde olduğunu bize göstermektedir.

Bütçe yönetimi üzerine yapılan incelemeye göre, kırsalda yaşayan ve düşük gelire sahip insanlar temel ihtiyaçları dışındaki harcamaları yaparken çok titiz davranarak tasarrufa yönelmekte, bunun aksine kentlerde yaşayan ve yüksek gelire mensup olan insanlar ise harcama eğilimi üst seviyelerde gözlemlenmiştir. Finansal planlara dair yöneltilen soruya katılanların %52'si finansal planlarını 6 aydan daha kısa bir süre göz önüne alarak yaptığını belirtmiştir. Finansal ürün seçimi yaparken, daha çok tanınan ürünlere yönelen katılımcılar ayrıca finansal karar alacaklarında öncelikli olarak yakın olarak tanıdıklarına başvuracaklarını, ardından finans alanında uzman kişilere yöneleceklerini belirtmişlerdir. Katılımcıların ayrıca %59'u para idaresine yönelik daha geniş anlamda bilgi edinmek istemediklerini belirtmiştir. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, SPK,

BDDK, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu gibi kuruluşların yayınladıkları ortak raporda, 'Finansal Eğitim Eylem' planlarını açıklamışlardır.

Bu plana göre kısa vade için hedefler; bireysel ve toplumsal anlamda refahı artırmak, finans alanına vasıflı eleman sağlanması, finansal tasarruflarını yatırımlara dönüştürecek bilinçlendirilmiş bireyler sağlanması, finansal ürünleri tanıma konusunda bilgilendirilmiş birey sayısını artırabilmek, finansal piyasaların işleyici önündeki engellerin azaltılması ve bunun sonucunda daha efektif çalışan piyasaların varlığına ulaşmaktır. Finansal eğitim faaliyetlerinde 9 ilke vardır.

Bunlar;

- *Kapsayıcılık:* Finansal eğitim toplumun ekonomi bilimine dair bilgisi olan ve olmayan herkesi kapsmalıdır.
- *Tarafsızlık:* Finansal eğitim, hiçbir kurumun reklamını ve tanıtımını yapmayacak şekilde tarafsız olmalıdır.
- *Farkındalık oluşturma:* Verilen finansal eğitim sonucunda, bireyler finansal konulara dair fikir sahibi olmalı ve finansal piyasadaki risklerin de farkına varmalıdır.
- *Süreklilik:* Finansal eğitim bireylerin erişimine her zaman uygun olmalıdır ve uzun vadede de finansal eğitim etkinlikleri sürdürülmelidir.
- *Ölçüm ve gözden geçirme:* Finansal eğitimler öncesinde bireylerin gelişiminin takibinin sağlanması amacıyla okuryazarlık seviyeleri ölçülmez. Ardından belirli zaman aralıklarında gelişimler, eğitimin etkinliğini görmek açısından ölçülmeye devam edilmelidir. Ayrıca ulaşılması arzu edilen hedefler, somut ve ölçülebilir olmalıdır.
- *Etkin ve sonuç odaklı olma:* Toplumsal faydalar öncelikli olmalıdır. Finansal eğitim etkinlikleri bu anlamda pozitif geri dönüşler verecek şekilde planlanmalıdır.
- *İhtiyaca göre olma:* Finansal eğitimler bireylerin eksiklikleri göz önünde bulundurularak ve gelir, eğitim gibi bir takım farklılıkların farkında olarak bireye verilmesi gerekir.
- *Yalın dil kullanımı ve pratik söylem:* Finansal eğitimde kullanılacak dil son derece yalın ve anlaşılır olmalıdır.

- *Eğiticilerin eğitimi:* Finansal bilgilerini bireylere aktaracak olan eğitimciler, doğru eğitimlerle ve programlarla önceden desteklenmelidir (SPK, 2014). OECD'nin 2006 yılında yaptığı ve üniversiteden, iş adamlarından, hükümetten, uluslararası organizasyon yöneticilerinden ve 43 ülkenin liderlerden 200'lük kişinin gerçekleştirdiği katılımında finansal eğitim üzerine geliştirilmesi beklenen konular şu şekildedir:
 - Ulusal finansal eğitim programları uygulamak,
 - Emeklilik tasarruflarına dair yeni yaklaşımlar geliştirmek,
 - Bireysel davranışlarda üstlenilecek risklerin farkındalığı,
 - Mortgage problemlerine dair sonuçlar ve kredilere dair bilgiler,
 - Genç finansal okuryazarlığını artırmak için finansal eğitimi geliştirmek,
 - Dezavantajlı bölgelerin finansal erişiminin kolaylaştırılması.
 - Etkili araçlar ve yenilikçi yöntemler ile finansal eğitim programlarının geliştirilmesidir (OECD-US Treasury International Conference, 2008: 1-4).

Bizim hala finansal eğitimi nasıl geliştireceğimizle ilgili yapacak ve öğrenecek çok şeyimiz vardır. Öncelikle, tüketicilerin finansal eğitime duydukları ihtiyacı ve farkındalıklarını artırmak oldukça önemlidir. Finansal konusunda alınması gereken eğitim ve seminerler sadece yatırımcılar için değildir. Dahası, Ortalama bir aile için bütçelerini kontrol etmek ve çocuklarının eğitimleri için tasarruf yapmaları ve hatta aileleri için emeklilik planlarına katkıda bulunmaları tamamıyla finansal eğitim ile mümkün olabilecektir. Farklı ortam ve dönemlerde ortaya çıkan bu ihtiyaçlara karşılık gelecek, en doğru yöntemle tasarlanan bir finansal eğitim programının ne olduğu öğrenilmelidir. Bu doğrultuda, işleri ve/veya aileleriyle meşgul olan tüketicilerin finansal konulardaki bilgiyi nasıl almayı tercih ettiklerini ve onlara bu bilgileri hangi yöntemlerle iletebileceğimizi bilmeye ihtiyaç duyarız. Ayrıca finansal eğitimin kısıtlarını ve davranışsal faktörleri de bilmeliyiz. Bunlar finansal eğitimin etkinliğini düşüren tembellik ya da pasif davranışlar gibi faktörler olabilmektedir. Ayrıca finansal farkındalık ve finansal servislere erişimde kurum, kuruluş, enstitüler önemli rol oynar. Okullar kesinlikle bir finansal eğitim müfredatı hazırlamalıdır. Tüketici ihtiyaçlarını anlamak ve finansal kurumların bu noktada efektif programlarla kişileri analiz edip, eksiklerini gidermesi finansal eğitim

için oldukça önemli bir aşama olacaktır (OECD-US Treasury International Conference, 2008).

1.6. FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ÖNEMİ

Globalleşme ile birlikte sürekli gelişen ve değişim halinde olan dünyada finansal piyasalar da durmadan gelişmektedir. Gelişen ve değişen finansal piyasaları bireyin takip edebilmesi, uyum sağlayabilmesi, ve finans alanındaki doğru kararlar almaları önemli hale gelmiştir. Bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri bu noktada, doğru ve etkili karar verme bakımından önemlidir. Bireylerin finansal kararları, yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip bireyin hayatında olumlu sonuçlar doğurur. Bu tercih ve kararlar, bütün bir toplumun ekonomik yapısına etki ederek, daha etkin çalışan bir ekonomik yapı ortaya koyar. Daha verimli işleyen ekonomik sistemler, dünya ticaretine etki ederek, ticaret hacminin artmasına, ticaretin gelişmesine ve yatırımların artmasına kadar uzanan geniş bir etkiye sahip olacaktır (Kanmaz, 2018: 16). Finansal okuryazarlık birey, aile finansal piyasalar ve finansal sistem için ayrı ayrı öneme sahiptir (Çolak, 2017: 5). Bireylerin refahlarını artırabilmesi açısından önemli olan finansal okuryazarlık aynı zamanda finansal açıdan güvende hissedilmesini de sağlar. Özellikle, son zamanlarda ortaya çıkan finansal krizler, kişilerin finansal olarak güvende kalmaya daha çok ihtiyaç duyduklarını göstermektedir. Finansal piyasalarda bazı temel değişiklikler yaşanmıştır. Bu değişen faktörlerden dolayı finansal piyasalardaki başkalaşmalar karşısında finansal okuryazarlığa verilen önem artmıştır. Bunlar; finansal araçların yapısında meydana gelen ve bireylerin kafasının karışmasına neden olan değişiklikler, bireylerin karar alma noktalarındaki yükümlülüklerinin artmasına neden olan değişiklikler, teknolojiye yaşanan dönüşümle birlikte gelen değişimler, emeklilik sistemine dair yapısal değişiklikler, demografik göstergelerdeki farklılaşmalar, tüketicilerin rasyonel olmayan bireysel finansal davranışları, finansal okuryazarlık seviyesindeki negatif durum şeklinde anlatılabilir (Güler, 2015: 11-14).

Finansal endüstrinin gelişimi, sürekli olarak dinamik şekilde gelişen bir ülke ekonomisinin büyümesinde önemli belirleyicilerinden biridir. Bu gelişme, çok çeşitli ürün ve hizmetlere erişim kolaylığı sağlamıştır. Birçok uzman, kapsamlı bir anlayışa ihtiyaç duyduğunu, böylece insanların kendi finansallarını yönetmede başarılı ve rekabetçi olabileceğini savunmuştur (Muizzuddin vd., 2017: 182).

Yüksek düzeyde finansal okuryazarlık sadece finansal olarak bir yükseliş, iyi oluş, finansal kaynakları doğru yönlendirip, değerlendirme değil aynı zamanda bir takım sorumluluk ve zorluklar ile başa çıkmaya imkan tanıyarak, hayattan alınan tatmini de arttırmaktadır. Bu neticede finansal okuryazarlık sayesinde bireylerin geleceği ekonomik yönden güvence altına alınır. Tasarruf yapan bireyler, ilerideki yaşam standartlarını iyileştirir. Arzu ve ihtiyaçları saptama, kaynakların tahsisi, birikimlerin yatırıma dönüştürülmesi gibi durumlarla neticelenmektedir. Elde ettikleri kazancın tamamını harcamayan kişilerin bir zaman sonra yaşam standardını pozitif anlamda yukarı taşıyacağı yadsınamaz. Bu da gelirden, harcama yapmayarak gelecek için ayırdıkları tasarruflar ile mümkündür. Finansal yönetim ile elde edilen birikimler, var olan ekonomik kaynaklara ilave edildiğinde ciddi birikimler sağlayabilmektedir (Gönen ve Özmete, 2007: 58).

Türkiye’de finansal okuryazarlık demografik özelliklerin, emeklilik sisteminin değişmesi, finansal piyasaların değişimi ve gelişimi gibi nedenlerden dolayı önem kazanmıştır (Karataş, 2017: 13).

Yaşamları boyunca insanlar çok çeşitli finansal kararlar alırlar. “Bu tür kararlara örnek olarak emeklilik tasarrufu, akıllı kredi yönetimi, bütçeleme, vergi ve emlak planlama, sigorta vb.”dir (Basu, 2005: 2). Doğru kararı verebilmek için önceki bölümde açıklanan finansal okuryazarlık özelliklerine sahip olmak gerekir. Buna ek olarak, pek çok araştırma, insanların finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğunu göstermektedir. OECD'nin pilot okuryazarlık analizine ilişkin kanıtlar, finansal okuryazarlık üzerine özellikle hangi insanların finans alanlarının anlamadığını vurgulamaktadır (Atkinson ve Messy, 2012).

ABD’de yapılan araştırmalardan elde edilen kanıtlar, finansal okuryazarlığın amacına uygun bir şekilde iyileştirilmesi için özel bir önlem alınmadığı takdirde, ilerleyen yaşlarda iyileşmediği görülmektedir (Mandell, 2006).

Finansal olarak okuryazar olmak, ihtiyacın tam olarak ne olduğunu belirlemeye yardımcı olur. Gereksiz finansal ürünler satın alındığında durumlardan kaçınmaya yardımcı olur. Örneğin, bir kişi bağımlılarını korumak için bir hayat sigortası almaya karar verdiğinde, “birey, sağlanan korumanın kariyerleri ve ilgili gelirleri olduğu sürece var olması gerektiğini anlamalıdır. Başka bir deyişle, bu saf

riskin yönetilmesinin temel amacı sınırlı bir terimdir. Bu nedenle satın aldıkları enstrüman bu süre boyunca da geçerli olmalıdır” (Basu, 2005: 4).

1.7. FİNANSAL OKURYAZARLIKLARLA İLGİLİ ARAŞTIRMALAR, ÇALIŞMALAR VE İLGİLİ LİTERATÜR

Finansal okuryazarlık günümüzde giderek artan bir öneme sahiptir. Özellikle, ekonomik ve finansal alanlarda, insanların finansal olarak bilgili olup olmadıkları, çeşitli finansal veya ekonomik davranışların açıklanmasında büyük ölçüde yardımcı olmaktadır. Ekonomik ajanların karar verme süreçleri, temel finansal konuların anlaşılmasıyla ilgili finansal okuryazarlıkları tarafından şekillendirilir. Zaman içerisinde, bireyler finansal planlamalarından daha önce olduğundan daha fazla sorumlu olan daha aktif ajanlar olmuştur (Mandell ve Klein, 2009).

Willis (2008) tarafından tanımlandığı gibi “tüketici finans devrimi”, tüketiciler için daha fazla seçenek ve kendi finansal kararları üzerinde daha resmi kontrol ve sorumluluk sağlamıştır. Bazı yazarlar teknolojik gelişmelerin, telekomünikasyon teknolojilerinin ve yeni elektronik dağıtım kanallarının maliyetleri düşürdüğünü ve finansal ürün ve hizmetlerin çoğalmasına neden olduğunu vurgulamaktadır (Greenspan, 2003; Yubero, 2008).

İki ana konu bu finansal anlayışın önemine katkıda bulunmaktadır (Rooij, Lusardi ve Alessi, 2007). İlk olarak, birçoğu oldukça karmaşık ve anlaşılmaz olan finansal ürünlerin çeşitliliği, finansal kavramları ve meseleleri bilmeyi ve anlamayı gerektirir. Mandell ve Klein (2009: 16), çeşitli finansal ürünlerin finansal piyasaların serbestleştirilmesinden sonra ortaya çıktığını belirtmektedir. İkincisi tüm dünyada, son sosyal güvenlik değişiklikleri bireylerin finansal yönetiminde aktif olarak hareket etmelerini gerektirmektedir.

Finansal kavramları anlamak ve finansal araçları tanımak, öyle ya da böyle bireyin tüm finansal kararları için gerekli görünmektedir. Akerlof ve Schiller (2010), ortalama olarak birçok insanın yeterince tasarruf etmediğini ve bu problemin onları yaşlılıklarında korunmasız kalmaya yönlendirebileceğini öne sürmektedir. Buna ek olarak, tasarruflardaki kültürel farklılıklara büyük vurgu yapmaktalar, aynı zamanda bileşik ilgi gücüne ve öğrencilerinin bu gücün farkında olmadığına da değinmiştir. Ayrıca, finansal bilginin yatırım riski algılarında fark yarattığını gösteren bazı çalışmalar olmuştur.

Diacon (2004), daha spesifik bir çalışma ile finansal uzmanlar arasında önemli farklılıklar tespit etmiş ve finansal uzmanlara kıyasla daha az finansal bilgiye sahip olan kişileri yerleştirmiştir. Buna göre, meslektan olmayan kişiler, finansal uzmanlardan daha fazla riskten kaçınma eğiliminde olmaları ve bağıllık yanlılığına maruz kalma eğilimindedir. Bu insanlar daha az finansal bilgiye sahip olduklarını düşünerek, finansal ürünlerin çok karmaşık olma ihtimalinin daha yüksek olduğunu düşünmektedir. Başka bir çalışmada, bir risk algısı araştırması yürüten yazarlar, bilgi ile ilgili ölçekleri riskle ilgili ölçeklerle oldukça ilişkilendirmiştir (Wang vd., 2011). Ayrıca katılımcıların bazı yatırım ürünlerini daha anlaşılır gördüklerini ve aynı ürünleri daha az riskli gördükleri sonucuna vardılar.

Finansal okuryazarlık, finansal ortamlarda düşündüğünden daha büyük bir fark yaratacaktır. Bununla birlikte, bireylerin akıllıca finansal kararlar vermelerine yardımcı olacak finansal okuryazarlık eksikliğine sahip olduğunu ortaya çıkaran geniş ve büyüyen bir literatür vardır (Guiso ve Jappelli, 2008: 1-36; Al-Tamimi ve Bin Kalli).

OECD tarafından 14 ülkede yapılan bir çalışmada Atkinson ve Messy (2012) birçok ülkede (Albenia, Polonya, Malezya, İngiltere, Güney Afrika) finansal okuryazarlığın yaygın olduğu sonucuna varmıştır. Dünyanın dört bir yanındaki insanların nerede yaşadıkları farketmeksizin finansal bilgi eksikliğinden muzdarip olduğu anlaşılmaktadır. Son kanıtlar finansal konuları anlayamamanın, portföyün yetersiz kalmasının altında yatan nedenlerin (Guiso ve Jappelli, 2008), düşük stok katılımının (Van Rooij vd., 2007), emeklilik sonrası sürelerle hazırlıksızlık (Lusardi ve Mitchell, 2007), servet biriktirme olduğunu ortaya koymaktadır (Van Rooij vd., 2012).

Bu çalışmalar finansal okuryazarlığın herhangi bir finansal davranış veya sonuç üzerindeki etkisini araştırırken, başka hiçbir açıklayıcı değişkeni dahil etmemiştir. Sınırlı çalışmalar, riskten kaçınma gibi finansal okuryazarlık dışındaki bazı değişkenleri incelemiştir (Van Rooij vd., 2011). Bunlar öz düzenleme, gelecek yönelimi (Howlett vd., 2008), risk toleransı (Kool Prast vd., 2007), olumsuz duygular, geçmiş davranışlar ve tavırlar (Shahrabani, 2012), kendini algılama rolü (yani, dış kontrol odağı ile iç kontrol) (Perry ve Morris, 2005) ve güvendir (Lachance ve Tang, 2012).

Tüm bu bilgilere ek olarak, literatürden bazı analizlerin sonuçları da şu şekilde özetlenebilir:

Seyrek ve Gül (2017)'ün yaptığı çalışmada Gaziantep'te okuyan farklı fakültelerdeki 400 üniversite öğrencisinin, finansal okuryazarlık seviyesi ile girişimcilik niyeti arasındaki ilişkiyi görmek amacıyla anket yöntemi kullanılarak bir araştırma yapılmıştır. Ankette öğrencilerin temel düzeydeki ekonomi ve finans bilgileri, finansal tablolar ve yatırım bilgileri ölçülmüştür. Sonuca göre, anket yapılan bireylerin girişimcilik niyetlerinde farklılıklar olduğu bu farklılıkların fakülte, sınıf ve cinsiyet gibi değişkenlere bağlı olarak değişiklik gösterdiği görülmüştür. Ayrıca finansal okuryazarlık düzeyinde yüksek seviyeler görüldüğü takdirde bireylerin girişimcilik niyetleri de pozitif yönde seyir izlediği ve finansal okuryazarlığı yüksek olan bireylerin girişim yapmaya daha niyetli ve yatkın olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Esra Saraç (2014) yaptığı yüksek lisans çalışmasında, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi eğitimini sürdüren bireylerin finansal okuryazarlıklarına dair bilgiler edinmek amacıyla anket çalışması yapmıştır. Ankete dahil edilenlerin %29'unun vadeli hesaba sahip olduğu, kredi kartı kullanım oranlarının %50'nin altında kaldığı görülmektedir. Öğrencilerin %36'sı bireysel emeklilik hesabına sahiptir ve %46'sı ise bütçe yapma alışkanlığına sahip değildir. Öğrenciler, finansal okuryazarlığa dair cevaplandıkları sorularda, temel finans bilgisinde kafa karışıklığı yaşamışlardır. En iyi bildiklerini söyledikleri finansal kavramların sorularında yanlışlar yapmışlardır. Ayrıca İİBF fakültesindeki öğrenciler ve cinsiyeti erkek olan öğrenciler finansal okuryazarlık olarak daha başarılı sonuçlar vermiştir.

Öztürk (2015)'ün Süleyman Demirel Üniversitesi akademik personeli finansal bilgi, davranış ve tutum seviyelerini ölçen bu çalışmasına göre, mesleki unvan derecesi yüksek olmasına rağmen, finansal okuryazarlık seviyesi yüksek değildir. Akademik personel, finansal okuryazarlık konusunda eğitime ihtiyaç duymaktadır. Anket yapılan bu kişiler paralarını, ani ve beklenmedik durumlar, zorunlu sağlık harcamaları gibi nedenlerden dolayı tasarruf etmektedir. Bireyler, iş göremez hale gelecekleri yaşlar için devletin sağlayacağı emeklilik parası ile tüketim yapacaklarını, diğer bir seçenek olarak ise bireysel emeklilik sisteminin olduğunu söylemişlerdir.

Ateş (2014), İstanbul ilinde yaptığı çalışmasında demografik özellikler ile finansal okuryazarlık arasında bağı incelemiş ayrıca davranışsal önyargıların hisse senedi yatırımcısı üzerindeki etkisini ele almıştır. Yatırımcıların davranışsal önyargılarının finansal okuryazarlık düzeylerinden anlamlı bir şekilde etkilenmediği görülmüştür. Ankete katılanların %56.54'ünün finansal bileşenleri toplam değeri yüksek, 43.56'sının ise düşük değerlerdedi. Finansal okuryazarlık düzeyi ile eğitim kategorisi arası bir bağ kurulamamışken, medeni durum ve cinsiyet ve yaş ile finansal okuryazarlık üzerinde anlamlı ilişkiler elde edilmiştir. Kadınlar, evliler ve 60 yaş üzeridekiler finansal okuryazarlığı diğerlerine göre yüksek olan bireylerdir.

Şamiloğlu, Kahram ve Bağcı (2015), Erciyes Üniversitesi öğrencileri üzerine yaptığı çalışmasında anket yöntemi ile finansal okuryazarlık seviyelerini ölçmeyi amaçlamıştır. Araştırmanın sonucuna göre, kadın öğrencilerin erkek öğrencilerle karşılaştırıldığında daha düşük finansal okuryazarlık düzeyinde bulunduğu, öğrencilerin finansal kanaatlerinde, ailelerinin tutumlarından etkilendiği, işletme öğrencilerinin okuryazarlık seviyelerinin diğer bölüm arkadaşlarına göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Barmaki (2015) 'nin Hacettepe Üniversitesi öğrencileri okuryazarlık seviyesini ölçmeye yönelik doktora tezi çalışmasında, öğrencilerin bütçe hazırlama konusunda yeterli seviyede bilgiye sahip oldukları, tasarruf ve yatırım tutumlarında ise bilgi düzeylerinin yetersiz olduğu görülmüştür. Şuan yaptıkları yatırımların uzun dönemdeki getirisine ilişkin ise öğrencilerin %25'i bilgi sahibidir. Ayrıca katılımcıların yarısından az bir oranı tasarruf yapmaktadır. Finansal davranış biçimi olan tasarruflara yönelik öğrenciler sorular arasındaki en düşük ortalama ile tasarruf yapmadıklarını net bir şekilde göstermişlerdir. Öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi ile hangi fakültede öğrenim gördükleri arasında bir ilişki vardır ve cinsiyet, okulda öğrenim gördükleri sınıfların durumu gibi faktörler finansal okuryazarlık düzeylerini etkilememiştir.

Kaya (2015)'nın, İzmir şehrindeki KOBİ işletmecilerinin finansal okuryazarlığını ölçmek için yapılan çalışmada, KOBİ yöneticilerinin finansal bilgiye sahip oldukları, teoride iyi bildikleri bu bilgileri ise sahada uygulayamadıkları görülmüştür.

Haydari (2018)'nin Türkiye'nin popülasyonu en yüksek şehri olan İstanbul'da yaptığı çalışmasında, finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olduğunu, kişilerin finansal okuryazarlık düzeyini yükseltmeye çok da istekli yaklaşmadıklarını ancak eğer bir eğitim almaları gerekse bunun yatırım konusunda öncelikli olarak olacağını, finansal ürünlere erişim konusunda sıkıntılar olduğunu ortaya koymuştur.

Doğan (2018)'in Sakarya'da yaşayan reşit bireyler üzerine araştırmada, X, Y ve Z kuşaklarının finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki farka yoğunlaşmıştır. Araştırma sonucunda Y kuşağının X kuşağından, X kuşağının ise Z kuşağına göre finansal okuryazarlık durumunun daha üst seviyelerde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca geliri düşük olanlar, geliri yüksek olanlara göre daha düşük seviyede bir finansal okuryazarlık seviyesi elde etmiştir.

Bayram (2010), Eskişehir Anadolu Üniversitesi İİBF, teknik ve meslek yüksek okulu öğrencilerine yöneltilen soruda, kişiler finansal bilgi düzeylerinin yüksek olduğunu söylemişlerdir ancak uygulama sonucunda düşük finansal okuryazarlık düzeyine ulaşılmıştır. Öğrenciler finansal gelişmeleri televizyon ve internetten takip etmektedir. Finansal bilgi ile fakülte arasında bir ilişki olduğu görülürken, aynı zamanda İİBF bölümünde üst sınıftaki öğrencilerin kavram bilgisi daha yüksek çıkmıştır. Ayrıca araştırma dahilindeki bireyler geleceğe dair birikimlerini en çok bireysel emeklilik primi yatırma şeklinde yapmıştır. En düşük seviyede kullanılan tasarruf aracı ise hisse senedi ve yastık altı para biriktirme olmuştur.

Çolak (2017) Balıkesir'in Bandırma ilçesinde mühendislerin finansal okuryazarlık seviyeleri incelenmiştir. Mühendislerin sadece %15,4'lük oranı finansal eğitim almıştır ve neredeyse tamamına yakını %96.2'si bankacılık sistemlerini kullanmaktadır. Bunun sonucunda EFT en bilinen finansal terim olarak ortaya çıkmıştır. Ayrıca bireyler para harcama ve tasarruf gibi alışkanlıklarının ailelerinden geldiğine inanmaktadırlar. Bütçe yapma, tasarruflar, para birikimleri mühendislerce büyük oranda olumlu sonuçlar vermiştir. Yatırım için en çok tercih ettikleri araç bireysel emeklilik primi ve en az tercih ettikleri ise hisse senedi satın almak olmuştur.

Ünal (2018) Forex piyasaları ve finansal okuryazarlık kavramı arasındaki durumu incelemek üzere ortaya konan çalışmada, finansal okuryazarlık ve Forex

piyasa bilgisi pozitif bir ilişki sergilemiştir. Finansal okuryazarlık bilgisi yüksek olan bireylerin forex piyasa bilgisinde yukarı yönlü etki elde edeceği, genç yaş grubu ile orta üstü yaş grubunun finansal okuryazarlık bilgi düzeyi birbirine oldukça yakınken, Forex piyasasında orta üstü yaş grubu daha başarılı sonuçlar elde etmiştir.



İKİNCİ BÖLÜM: BİREYSEL TASARRUF DAVRANIŞI

İktisadi okullara göre tanımı farklılık gösteren tasarruf davranışı, ekonomide genel anlamda; Keynesyen yaklaşım ile açıklandığında, gelirin tüketilmeyen bölümü olarak tanımlanmıştır. Bu okulu temsil edenlerce, hanehalkı gelirinde bir yükseliş görülmesi, onların harcama yapabilecekleri gelirlerinde de artış sağlayacak ve tüketim için vazgeçilen gelirin, gelirden elde edilen miktara göre daha az olduğu yönündeki varsayımla, tasarruflarda bir artış olacağı kabul edilir. Bu artış, çarpan kavramının da etkisi altında üretim ve geliri artırır. Dolayısıyla; tüketim, üretim ve gelir de artış içerisinde olur. Ancak tasarruf açığı olan ülkelerde bu düzen gerçekleşmez ve yabancı tasarruflara eğilime mecbur kalınır. Klasiklere göre ise, özel tasarruflar tek başına yeterli değildir. Kamu tasarruflarının dışlama etkisi, özel yatırımların sürekliliği için gereken tasarrufa yeterli olmaz (Uygur, 2012: 1). Tasarruf kavramı iktisadi okullara göre değişiklik gösterebileceği gibi tasarrufları etkileyen faktörler yaşanan ülkeye, çevreye ve hatta içinde bulunan ortama göre dahi değişim gösterebilmektedir (Bedir vd. 2017: 265). Bireysel anlamda, kişilerin içinde buldukları psikolojik durum, siyasi durum, medeni ve eğitim durumuna kadar her şey tasarruf davranışı üzerine etkide bulunabilecektir. Bu bölümde tasarruf kavramı, tasarruf türleri, yapısı ve teorileri incelenecektir. Ayrıca, bireysel tasarrufun belirleyicileri, tasarruf motivasyonu başlıkları ele alınacaktır.

2.1 BİREYSEL TASARRUF DAVRANIŞI KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Finansal okuryazarlık düzeyi, bireylerin finansal davranışlarını etkileyen tutumu etkiler. Daha fazla finansal birikime sahip bireyler, bir yatırımla ilgili potansiyeli belirlemek ve getirilerini optimize eden davranışlar göstermek konusunda daha başarılıdırlar (Chen ve Volpe, 1998: 109). 1950 yılından itibaren emeklilik planlaması, gerçek varlıklara yatırım, hisse senetleri, bütçeleme ve tasarruf gibi kişisel finansal yönetim konuları daha fazla dikkat çeken bir unsur haline gelmiştir. Ticari bankalar, tüketiciler, devlet ve özel kuruluşlar gibi çeşitli paydaşlar ise bu konuda daha fazla bilgiye ihtiyaç duymaya başlamıştır (Braunstein, 2002: 445). Aynı zamanda hanehalkının ekonomik bilgi birikimini edinmesi ve yönetmesi giderek daha önemli hale gelmiştir. Böylece insanların kendileri, aileleri ve gelecek kuşaklar için finansal güvenlik sağlama istekleri finansal eğitimin gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Kaufmann, vd, 2012).

Finansal okuryazarlık insanların tasarruf yapmaları açısından önemli bir etkidir. Bu, para tasarrufu ve gerçekçi hedefler belirleme ve bu hedefleri gerçekleştirmek için uygun yatırımları seçme becerisinin artmasıyla sonuçlanan finansal verimlilik ile elde edilir. Birçok çalışma, finansal okuryazarlığı düşük tasarruf düzeyi ile ilişkilendirmiştir (Jappelli ve Padula, 2013: 7). Daha iyi bilgilendirilmiş bir tüketici gelecek ve derpiş edilemeyen pozisyonlar ve aciliyet gerektiren anlar için tasarruf sağlayacaktır (Jappelli ve Padula, 2013: 8).

Bir kişi emeklilik veya yaşlılık nedeniyle gelir elde edememe ile karşı karşıya kalabilir. Finansal okuryazarlık, önemli kararların alındığı yaşam aşamalarında faydalıdır ve bu aşamalardaki finansal eğitim, emeklilik planlaması ve tasarrufuna ilişkin davranışları başarılı bir şekilde değiştirebilir (Oehler ve Werner, 2008).

Birçok kişi hiç şüphe yok ki, kişisel finans alanındaki temel konular hakkında yeterince bilgi sahibi değildir ve rasyonel olarak yorumlanması zor kararlar alabilmektedir (Oehler ve Werner, 2008). 21. yüzyılın finansal sistemleri hızla, sofistike ve giderek daha karmaşık bir hale gelmekle birlikte her geçen gün büyümektedir (Hilgert ve Hogarth, 2002). Teknolojideki ve pazardaki rekabetteki bu değişiklikler, tüketicilerin finansal kazanma konusundaki bilgilerini arttırmaya çalışacak bir alanın gelişmesineneden olmuştur (Braunstein ve Welch, 2002).

Tasarruf sağlamak sadece hanehalkı için değil, aynı zamanda her ülke için önemlidir. Ülkelerin ekonomik büyümesine katkıda bulunan uzun vadeli yatırımlar ve altyapı gelişimi için temel teşkil eder. Tasarruf aynı zamanda uluslar için ekonomik gerileme ve finansal krize karşı bir korunma görevi de görür. Bir ekonomi için yüksek düzeyde tasarruf avantajlı mı yoksa dezavantajlı mı olduğu konusunda bazı tartışmalar bulunmaktadır. Bazıları, yüksek tasarruf düzeylerinin harcama yapmayan toplumları yansıttığını, dolayısıyla ulusal toplam talebi ve ekonomik büyümeyi arttırmaya katkısı olmadığını iddia etmektedir (Braunstein ve Welch, 2002).

Tang ve Chuna (2009) yüksek tasarruf seviyesinin iyi durumda olan bir ekonomiye işaret ettiğini ileri sürmektedir. Tasarrufu destekleyen politikaların yapılması gerektiğini ve tasarruf sermaye yapısına etkisi ile ekonomik bir gelişme kaynağı olduğunu vurgulamışlardır . Bu nedenle, yüksek tasarruf oranları yavaş bir ekonomi yerine yükselen bir ekonomi anlamına gelmektedir (Tang ve Chua, 2009).

Tasarrufu destekleyen politikaların yapılması gerektiğini ve tasarruf sermaye yapısına etkisi ile ekonomik bir gelişme kaynağı olduğunu vurgulamışlardır . Bu nedenle, yüksek tasarruf oranları yavaş bir ekonomi yerine yükselen bir ekonomi anlamına gelmektedir (Tang ve Chua, 2009). Tasarrufların harcamayı azalttığı bu yüzden ekonomiye olumsuz etkilerinin olduğu da savunulmaktadır ancak pek çok çalışma tasarrufların sermaye yapısına etkisi ile ekonomik gelişme kaynağı olduğunu göstermektedir.

Yüksek kazanç dönemlerinde, bireyler artan miktarlarda tasarruf sağlamakta ve harcamalarını düzenlemektedir. Düşük gelir seviyelerinde (örneğin, istihdam kazanma dönemlerinden önce ve daha sonra emeklilik sırasında) insanlar, ömür boyu harcama ihtiyaçlarını karşılamak için birikimlerini kullanacaklardır. Bir dizi çalışma, insanların emeklilik için tasarruf etme eğilimlerini (Ando ve Modigliani, 1963; Hayashi vd., 1988) analiz etmiştir.

Bu çalışmalardan bazıları insanların temel olarak ihtiyatı ve ev almak için tasarruf yaptıklarını ortaya koymuştur. Her ne kadar bu geleneksel hedeflerin incelenmesi tasarrufla ilgili akademik tartışmaların başında gelse de, ampirik çalışmalar hane halklarının kendini güvende hissetme, tasarruf ihtiyacı vb. psikolojik ihtiyaçlarla ilgili nedenden dolayı tasarruf sağlayabileceğini göstermektedir (Fisher ve Anong, 2012; Wärneryd, 1999).

Bununla birlikte, tasarrufun amaçları ve anlamları her hane için farklıdır ve yalnızca gelirle değil, tüketilebilir malların biriktirilmesiyle de belirlenir (Wärneryd, 1989). Belirli bir nedenden dolayı para biriktirmek, belirli kişisel değerleri yansıtır. Bu nedenle, tasarruf kararı, finansal güvenlik veya aile refahı arzusu ile ilişkili olmayabilir (Canova vd., 2005). Tasarruf etme davranışını daha iyi anlamak için, her tasarruf amacının özelliklerini ve insan ihtiyaçlarının tasarruf olasılığı üzerindeki etkisini belirlemek önemlidir. Psikolojik ihtiyaçlara ve tasarrufun nedenlerine (finansal acil durumlar ve emeklilik hazırlıklarının ötesinde) odaklanmak, hanehalkı tasarrufunun özellikleri ve belirli tasarruf hedeflerinin göreceli önemi hakkında benzersiz bilgiler sunmak tasarruf davranışı araştırmalarının kapsamını genişletecektir. Çalışmanın devam eden kısmında, tartışılan bu konulara odaklanarak bireysel tasarruf davranışları birçok yönden incelenecek ve finansal okuryazarlık ile

tasarruf davranışları arasındaki ilişki ortaya konulmaya çalışılacaktır (Xiao ve Noring, 1994).

2.1.1. Tasarruf Kavramı

Tasarruf kelimesine dair iki bakış açısı vardır. Bunlardan bir tanesi tasarruf denilince halkın aklına gelen, ikincisi ise bilimsel alanda kullanılan kavramdır. Ekonomik anlamda düşünüldüğünde, harcama davranışından kaçınıp ya da bu davranışı törpüleyip, bunun yerine birikim gerçekleştirme anlamı içermektedir. Halka göre ise, varlığı dilediğince kullanmaktır (Kıyılar ve Acar, 2012: 2).

Bireylerin rasyonel olduğu, faydayı maksimize ettiği ve harcamaları en aza indirdiği varsayılmaktadır. Ekonomide, her ikisi de tüketimi finanse etmek için kullanılabilir ekonomik kaynaklar olduğu için gelir ve varlıklar arasında çok az fark vardır. Bireyler, şimdiki ve gelecekteki tüketim arasında seçim yaparlar. Bir kişinin seçimi, şimdiki zamana karşı gelecekteki tüketimine, gelir ve servetine yönelik tercihlerini yansıtır. Ekonomistler genel olarak harcamaların gelirlerin bir işlevi olduğu konusunda hemfikirdir. Ancak, mutlak ya da göreceli gelir, mevcut ya da beklenen gelecek gelir, kısa ya da uzun vadeli (kalıcı) gelir ya da yaşam süresi boyunca gelir döngüsü üzerinde bazı anlaşmazlıklar vardır. Kesinlikte ve belirsizlikte tüketimi yansıtan çeşitli tüketim/tasarruf teorileri vardır (Groenland vd., 1996).

Tüketimi ileri tarihe geciktiren kişi, kendisine ekstra gelir elde etme avantajını sağlamış olacaktır. Ancak biriktirilen gelir ve fonlar, banka veya diğer finans kurumları üzerinden ekonomiye sunulmazsa, yastık altı denilen durum gerçekleşmektedir ve tasarruf sayılmamaktadır. Eğer bir süreklilik sağlanmak isteniyorsa, harcanmayan kısım ekonomik bir yatırıma ilave edilmelidir (Peterson, 1994: 40-41).

Tasarruf, günümüzdeki tüketimini öngörerek gelecek için bir şeyleri korumaktır. Tasarrufun Keynes paradoksu, bireysel tasarrufların bir ekonomi için iyi olduğunu, ancak ekonominin genel tasarrufunun, tüketimi azalttığından ve ekonominin milli gelirini azalttığından dolayı kötü olduğunu da bilim adamları tarafından savunur (Perozek ve Reinsdorf, 2002: 13).

Normal olarak, bir kişi kazanmanın ilk aşamasındayken gelirinden daha fazla harcama yapabilir. Bakiye tutarı genellikle ödünç alınır. En yüksek kazançlar

sırasında ödünç aldıklarını geri ödeyecek ve emekli olması için biriktirecektir. Emekli olduktan sonra, tasarruflarından faydalanarak gelirinden daha fazla harcama yapar. Tasarruflara bakarken, bir dizi ekonomistin bölgedeki ekonomik büyüme ve refah için bir model olarak tasarruf teklifinde bulunduğunu görürüz (Juster ve Taylor, 1975: 203).

Çoğu ekonomi, ister sosyalist ister karma-ekonomik sistemler olsun, yüksek tasarruflar için önemli bir endişe gözlemlemiştir. Kapitalist ekonomilerde bile, asgari düzeyde tasarruf için çaba sarf edilmektedir. Tasarruf, sürdürülebilir bir ekonomik büyüme modeli sunar. Yatırım, büyüme sürecini pekiştirmek için en önemli gereksinimdir. Tarımda, genişlemeyi, çeşitlendirmeyi ve katma değeri artırmak için gereken altyapıya kamu ve özel yatırımları artırır. Sanayi sektöründe, hem kamu hem de özel sektör alanının büyümesine ve birbirleriyle rekabet etmesine izin verir. Devlet, kamu mallarına yatırım sağlama ve kolaylaştırmada öncü rol oynar. Sermaye piyasası, bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları ve yüksek yatırımları sürdürebilmek için gereken mali kaynakları harekete geçirmek ve borçlandırmakta çok önemli bir rol oynamaktadır (Gale vd., 1999: 1).

Tasarruf, harcanabilir gelirin tüketime harcanmayan kısmı olarak tanımlanmaktadır (Bime ve Mbanasor, 2011:s.588). Virani'ye (2012: 13) göre tasarruf, yaşam standardını arttırmak ve gelecekteki günlük gereksinimleri yerine getirmek için mevcut tüketimi azaltır. Tasarruf, kullanmanız veya harcamanız gerekmeyen zaman veya para gibi bir miktardır. Yatırım yapmak için faiz (kar) kazanmak veya binalar gibi varlıkları satın almak için kullanılabilir.

Tasarruf haneler (bireyler), firmalar ve hükümetler tarafından yapılan erteleme tüketimiyle ilgilidir. Neredeyse her dönemde en çok tasarruf sağlayan hanehalkı (bireysel) olduğu gözlemlenmektedir, ancak yatırım yapan girişimcidir ve girişimcinin yatırımı hanehalkının tasarrufundan elde edilir (Deaton, 1989: 61).

Tasarruf, ekonomik büyümeyi ve aynı zamanda ekonomik anlamda gelişimi biriktirilen fonlar aracılığıyla sağlayan sermaye birikiminin yukarı doğru hareketlenmesini sağlayan en temel enstürmandır. Gelecekte tüketim için ya da yatırım için harcanabilecek kadar tasarruf edilen gelir miktarını ifade eder, Milletler Cemiyeti İstatistik Uzmanları Komitesi için, tasarruf normal olarak gelir tanımına

bağlıdır ve harcanabilir kişisel gelir ile kişisel tüketim harcamaları arasındaki farktır. Tasarruf, bir hisse senedi konsepti veya bir nakit konsepti olarak ortaya çıkabilir (Rikwentishe vd., 2015: 111).

2.1.2 Tasarruf Türleri

Ekonomistler gelir ve tasarruf arasında bir ilişki kurmuşlardır. Bireyler, firmalar ve kurumlar tarafından erişilebilecek gelire bağlı olarak tasarruf, hane halkı tasarrufu, özel sektör tasarrufu ve kamu sektörü tasarrufu olarak sınıflandırılabilir (Kapounek, 2015: 626 ; Deaton, 1989).

Hanehalkı tasarrufları, hanehalkı tarafından yapılan tasarruflardan oluşmaktadır. Bireylerin tasarruf etme davranışı, nakit ve finansal varlıklardan oluşur. Özel sektör tasarrufları, özel şirketlerce yapılan tasarruflardır. Sektör, devlet dışı finansal olmayan ticari bankalar ve sigorta şirketleri; kooperatif bankaları, kredi toplulukları ve kredi dışı topluluklar; ve bankacılık dışı finansal şirketlerden oluşmaktadır. Kamu kesimi tasarrufları, devlet tasarruflarını ve kamu kesimi tarafından iç kaynaklar şeklinde yapılan tasarrufları içerir (Gordon, 1997: 421).

Ekonomistler tarafından, farklı sektörlerde biriktirilen tasarrufun farklı tasarruf türleri olduğu vurgulanmış ve tasarruf kararı verebilecek ekonomik karar birimlerini üç kategoride sınıflandırılmıştır (Şengür ve Taban, 2016: 29 ; Parasız, 2014: 13):

- Hanehalkı ve bireysel tasarruf,
- Özel sektör tasarrufu
- Kamu sektörü tasarrufu.

2.1.2.1 Hanehalkı ve Bireysel Tasarruf

Hanehalkı ve bireysel tasarruf hanehalkı tarafından elde edilen tasarruftur ancak ülke ekonomisi üzerinde büyük bir etkisi vardır. Eğer hanehalkı tasarrufları banka hesabında tutuyorsa, o zaman para dolaşımına girer ve para bloke olmaz. Bir ailenin bireysel üyeleri tarafından yapılan veya tahakkuk eden tasarruf, hane halkı tasarruflarından oluşmaktadır.

Hanehalkı tasarrufları, finansal varlıklar da dahil olmak üzere daha büyük ölçekte davranış tasarrufu sağlayan bireylerden oluşan ekonomide büyük bir paya katkıda bulunmaktadır. Bu nedenle hane düzeyindeki bireyler, bir ülkenin milli gelir hesaplamasına katkıda bulunur (White, 1976).

Aralarında bir kan bağı olsun olmasın, aynı evde yaşayan bireyler eğer ortak finansal kararların altına imza atıyorlarsa, bu birden fazla şahısın ortak ekonomi kararı hanehalkı ekonomik kararını vermektedir. Hanehalkı doğrudan ekonominin kendisidir. Üretim yaparak arz eden ve tüketim isteğiyle talep eden bir birimdir. Amaçları, gelirlerini maksimize etmektir (Alkin vd., 2006: 12).

2.1.2.2. Özel Sektör Tasarrufu

Hanehalkı dışında kalan özel kesim ve şirketlerin oluşturdukları tasarruflardır. Bu tür tasarruflar özel tasarruflar olarak da bilinir. Buna devlet dışı finans kurumu, özel şirketlerin sahip olduğu sigorta sektörü ve halka borçlanma ve borç para verme işlemlerini yapan diğer özel şirketler de dahildir (Şengür, 2015: 8).

2.1.2.3. Kamu Kesimi Tasarrufu

Devlet tarafından sunulan ve kamu sektörü tasarrufları olarak bilinen şirketlere sunulan her türlü hükümet programıdır. Kamu kesiminin tasarrufları, devlet tasarrufları ve kamu sektörü girişimlerinin iç kaynaklar şeklinde oluşturduğu tasarruflardan oluşmaktadır. Kamu kesimi tasarruflarını tahmin etmenin bir yolu, kamu tasarrufları ile devletin tasarruflarının alternatif bir ölçütü olan devletin konsolide getiri kısıtlığı arasındaki ilişkiyi incelemektir (Horioka, 2010).

2.1.3 Tasarrufların Yapısı

Tasarruf, ekonomik büyüme teorisinde önemli ve kritik bir değişkendir. Ekonomik büyümenin belirleyicisi olarak tasarrufun rolü Adam Smith, Ricardo ve Mill gibi klasik ekonomistler tarafından vurgulanmıştır. Keynes (1936) tasarruf işlevini ve tüketim işlevini makro ekonomik sistemin tam merkezine yerleştirir (Asimakopulos, 1983: 224).

Birey için, daha fazla tasarruf kişinin gelecekteki olası durumlara karşı korunmasını sağlar ve böylece ona bir güvenlik hissi verir. Ulusal düzeyde tasarruf,

ekonomiye yatırım yapmayı desteklemektedir. Göreceli fiyat istikrarı ile daha yüksek ekonomik büyüme oranı elde etmek için, tasarruf için marjinal eğilimin uygun teşvikler ve politikalarla artırılmalıdır. Rao (1980: 30), tasarrufun sermaye oluşumunun temelini oluşturduğunu ve sermaye oluşumunun kritik bir belirleyici olduğunu belirtir.

Tasarrufta, nakit, arsa, ev, taşıt ve değerli varlıklar gibi gelecekteki bazı menkul kıymetler ve geri dönüşler sağlayan değerler fiziksel varlıklar olarak kabul edilir. Tasarruf genellikle hane halkının kazancına, gelir düzeyine, hanehalkının harcama şekli ve yaşına, cinsiyetine, medeni durumuna, eğitimine ve hanehalkına bağımlılık oranına bağlıdır. Bu faktörler tasarrufları olumlu veya olumsuz yönde etkilemektedir (Asimakopulos, 1983: 224).

2.1.4 Tasarruf Teorileri

Bireyler Irving Fisher'in 'Zamanlararası Bütçe Kısıtı' olarak adlandırdığı duruma göre bugün-yarın olarak hayatını gruplandırır ve harcama kararlarını verir. Eğer tüketici bugünü düşünür ve tüketimi bugün yaparsa, tasarruftansa tüketim yapma konusunda istek, irade gösterir ve tasarruf yapma imkanına sahip değildir (Ünsal, 2011: 295).

Tasarruf ve harcama ile ilgili olarak iktisat literatüründeki aşağıdaki teoriler önemlidir.

2.1.4.1 Ömür Boyu Gelir Hipotezi

Ömür boyu gelir yaklaşımı, insanların yaşamları boyunca harcama ve tasarruf alışkanlıklarına ilişkin ekonomik bir teoridir. Konsept Franco Modigliani ve öğrencisi Richard Brumberg tarafından geliştirilmiştir. Ömür boyu gelir, bireylerin tüketimi, beklenen yaşam gelirlerinin sabit bir yüzdesine dayandığını varsayar. Hipotezi destekleyen bir sunum, insanların düzenli bir gelir elde ederken emeklilik için tasarruf sağlamalarıdır (kazanıldığında hepsini harcamak yerine) (Hersey ve Blanchard, 1969: 27).

İnsanlar tasarruf kararları alacakları zaman, bir yaşam süresince elde edecekleri maddi kaynakları hesaba katar. Bireyler, tümdengelim bakış açısıyla yaklaşarak, ömürleri boyunca bekledikleri gelir toplamını, yıllar yılı dalgalanan bir

tüketim grafiğindense, istikrara sahip şekilde eritmeyi hedefler ve aksiliklerin çıkmamasını arzularlar. Tüketim ve tasarruf planı yapmakta olan bireyler, yaşamlarını üç döneme ayırır. Genç, orta yaş ve emeklilik dönemine ayırdıkları bu periyotların, genç ve emeklilik dönemlerinde birikim yapmaları pek olası görünmez. Bu nedenle orta yaş döneminde tasarruf yapmaya daha yatkındırlar. Gelir artsa da tüketim artmaz, özellikler orta yaş periyodunda daha çok tasarruf olarak dönüş yapar (Bocutoğlu, 2009: 112-113).

Bu hipoteze göre, yalnızca günümüzde sahip olduğumuz gelir ile değil uzun dönemi ele alarak tüketim kararlarımızı veririz. Cari dönemde gelir üzerinde yaşanan değişiklikler ve beklenmedik gelir, servet gibi değişkenlerden ziyade uzun dönem açısından gelirdeki değişim beklentileri tüketim üzerinde etkilidir. (Sivri ve Eryüzlü, 2010: 91) Rasyonel olan ve tasarruf eğiliminde olan birey, ömürleri boyunca düzleştirilmiş hal alan bir tüketim planı ayrıca tüketim tavrını sergileyecektir. Gelir ve varlıklarını yaşam dönemlerine optimal şekilde dağıtan bireyler, faydasını da yüksek hale getirecektir. Harcama planını ve tasarruf planını da yaşamının belli dönemlerini göz önüne alarak yapan bu kişiler, ileride karşılaşılabacak negatif tasarrufu karşılamak amacıyla bugünkü tüketim düzeyini ayarlamaktadır. Bu sebeple, tüketime düz bir görüntü verilmesi de doğru tasarruf planı ile mümkün olmaktadır. Bireyler planlarını uygulayabilmekte ve gelecek için planladıkları tercihlere sadık kalmaktadır. Bu teoriye eleştiri ise, rasyonel bir şekilde tasarruf planına sadık kalınmadığını düşünen davranışsal iktisat düşünürlerinden gelmektedir (Serim ve Öztürk, 2018: 147).

Bu basit teoriye ek olarak yaşam döngüsü hipotezi; bir bütün olarak ekonomi hakkında önemli ve açık olmayan tahminlere yol açmaktadır. Nüfus artışı ile birlikte yaşlılardan daha fazla genç vardır. Gelirler büyürse, gençler yaşlılardan daha büyük ölçekte tasarruf sağlayacaklar, böylece nüfus artışı gibi ekonomik büyüme pozitif tasarrufa neden olacak ve büyüme ne denli hız alırsa tasarruf oranı da o denli yüksek hıza ulaşacaktır (Shefrin ve Thaler, 1988: 609).

Aslında, nüfus artışı veya kişilere düşen milli hasılda büyüme olup olmadığının önemi çok yoktur, tasarrufa dair asıl önemli husus toplam gelirin artış oranıdır. Tasarruf ve nüfusun yaş yapısı arasındaki ilişki aynı zamanda güncel bir tartışma konusudur. Düzenli olarak yaşlıların nüfus payları yüksek olduğunda ve çocukların nüfus payları yüksek olduğunda toplam tasarruf oranlarının düşük

olduğunu, tasarrufların orta yaşlarda gerçekleşmesi durumunda yaşam döngüsü teorisine uygun tahminlerin daha düşük olduğu düşünülmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988: 610).

Hipotezin eleştirisi; bireylerde miras bırakma düşüncesinin olmaması, bireylerin çalışırken elde ettiği gelirlerinin sabit tutulması, bireylerin plan yaparken çalışma süreleri hakkında yetkin olması şeklindedir (Kaya, 2018: 4).

2.1.4.2 Göreceli Gelir Hipotezi

Göreceli gelir hipotezi ile bireylerin tüketim alışkanlıklarının birbiri ile etkileşim halinde olduğunu ve Keynesyen tüketim anlayışının tersine, tüketim fonksiyonunun tersine çevrilemez olduğunu söyler. Yani gelir arttığında ve azaldığında tüketim davranışındaki etki aynı olmaz. İçinde yaşadığı toplumun hayat standartlarına ve tüketim anlamındaki yaşam koşullarına ayak uydurmaya çalışan düşük gelire sahip birey ile yüksek gelir grubunda olan bireyin gelirindeki değişmeye verdiği tepki aynı olmayacaktır. Ortalama gelirin altındaki bireyler daha yüksek tüketim/gelir oranına sahip olacaktır. Ortalama gelir düzeyinin üstünde yer alan segment ise yüksek tüketim/gelir oranına sahip olacaktır (Parasız, 1998: 84).

Göreceli gelir hipotezi, belirli bir tüketim seviyesinden kişinin hissettiği memnuniyetin (veya fayda) mutlak düzeyindense, yaşanan toplumdaki göreceli olarak ne kadar büyük olduğuna (örneğin ortalama tüketime bakılarak) bağlı olduğunu belirtir. Psikologlar ve sosyologlar tarafından uzun zamandır kabul edilen, yani kişilerin statüleri önemsemediği bir varsayımı temel almaktadır. Ekonomide göreceli gelir hipotezi, James Duesenberry (1949) tarafından ‘Gelir, Tasarruf ve Tüketici Davranışı Teorisi’ başlıklı kitabında ortaya konulmuştur (Ellison, 2002).

Hanehalkı geçmiş yıllar ile gelirini kıyaslar. Arzularını, istek ve yönelimlerini bu noktada belirler. Kıyaslayıcı durumda olan birey, geliri düştüğünde geçmiş yıllar ile karşılaştırır ve tüketimini düşürür. Bu durum tüketim/Gelir oranının artması anlamına gelir (Parasız, 1998:s.85). Birey cari gelir kaybı durumunda alışkanlıklarından dolayı, tüketimini hemen azaltamaz. Kısa dönemdeki cari gelir azalışı tüketimde sert düşümlere neden olmaz (Duesenberry, 1949).

Duesenberry'nin kitabını yazdığı zaman, baskın tüketim teorisi John Maynard Keynes tarafından geliştirilen teoriydi. Keynes, tüketimin belirleyicisinin içinde bulunulan periyotta sağlanmış olan cari gelir düzeyi olduğunu ve kullanıma hazır gelir ile tüketme davranışının doğru yönlü ilişkisinden söz etmiştir. Keynesyen teori başka bir ampirik düzenlilik ile çelişmiştir. Yani toplam gelir arttıkça, toplam tasarruf oranı zaman içinde artmamıştır. Duessenberry, göreceli gelir hipotezinin hem kesitsel hem de zaman serisi kanıtlarını hesaba katabileceğini savunmuştur (Duesenberry, 1949).

Duessenberry, göre gelirin yeniden dağılımının sonucu olarak tüketim harcamalarında azalıştan daha çok artış olması beklenir. Ayrıca bireyin fayda endeksinin diğerlerinin tüketiminin ağırlıklı ortalamasına oranına bağlı olduğunu iddia etmiştir ve bundan iki sonuç çıkarmıştır:

- Toplam tasarruf oranı, zaman serisi kanıtlarıyla tutarlı olan toplam gelirden bağımsızdır;
- bir bireyin tasarruf etme eğilimi, enine kesitsel kanıtlarla tutarlı olarak gelir dağılımındaki yüzde pozisyonunun artan bir işlevidir.

Göreceli gelir hipotezi, dolaylı makroekonomik kanıtlardan da bir miktar destek buldu. Bunlardan biri, yüksek büyüme oranlarının, bireyin yaşam boyu kaynakları büyüme hızı arttıkça arttığından, yaşam döngüsü / kalıcı gelir teorisi ile tutarsız olan daha yüksek tasarruf oranlarına yol açtığı görülmektedir (Alvarez-Cuadrado ve Van Long, 2011).

2.1.4.3 Kalıcı (Sürekli) Gelir Hipotezi

Kalıcı gelir hipotezi, Nobel Ödüllü iktisatçı Milton Friedman tarafından 1957 yılında formüle edilmiştir. Bireylerin gelir düzeyleri ile tüketim harcamalarına etkisi üzerine yaklaşımlardan en çok ön plana çıkanı 'kalıcı' gelir hipotezidir (Kargı, 2014-1). Fisher'a göre, sadece bugünü değil aynı zamanda geleceği de göz önüne alarak tüketim yapan birey, gelecekte ne kadar maddiyat (gelir) elde edeceğini öngörmüştür (Bocutoğlu, 2009: 115). Friedman tarafından gelir; sürekli ve sürekli olmayan şeklinde adlandırılmıştır. Bir yıl içerisinde, servet ve ona ek olarak elde edilmesi beklenen ve elde edilmesinin sürdürüleceği tahmin edilen gelir 'sürekli',

beklenmedik (ek gelir) ise ‘sürekli olmayan’dır (Ünsal, 2011:305). Orantısal olarak tanımlamak gerekirse; cari gelir ve sürekli olmayan gelir veri alındığında, ömrünü sürdürürken yapacağı sürekli ve düzenli harcama (tüketim) oranıdır. (Dornbusch-Fischer) Tüketim ile gelir arasındaki ilişki uzun dönemde stabil, kısa dönemde dalgalıdır. Çünkü bireyler, tüketim planını yaparken kısa dönemi baz almaz. Örnek vermek gerekirse, bir çalışan aylık olarak gelir sağlıyorsa, bunu aylığı aldığı güne göre değil. Aylıktan aldığı paranın tüketimini, günlere böldüğünde her bir güne ortalama düşen gelirin göre yapmaktadır (Parasız, 1998: 90).

Teorinin ekonomik politika ile ilgili geniş etkileri vardır. Bu teoriye göre, ekonomi politikaları ekonomideki gelirin arttırılmasında başarılı olsa bile, politikalar sonucu artan tüketici harcamalarına etki edecek olan çarpan etkisini göstermeyebilir. Daha ziyade, teori, işçilerin gelecekteki gelirleri hakkındaki beklentilerinin yeniden şekillendirilmeden tüketici harcamalarında bir yükseliş olmayacağını öngörür (Friedman, 1957).

İnsanların beklenen uzun vadeli ortalama gelirleriyle tutarlı bir düzeyde para harcayacağını belirten bir tüketici harcama teorisidir. Beklenen uzun vadeli gelirin seviyesi, güvenle harcanabilecek “kalıcı” gelir seviyesi olarak düşünülür. Bir işçi, yalnızca, geliri gelirdeki düşüşe karşı korumak için, mevcut geliri beklenen kalıcı gelir seviyesinden yüksekse tasarruf edecektir (Lawson ve Clark, 2010: 235).

2.2. BİREYSEL TASARRUFUN BELİRLEYİCİLERİ

Tasarruf kararı birçok belirleyiciden etkilenir. Belirleyicilerin bazıları şöyledir:

Sosyal Güvenlik Sistemleri / Emeklilik: Devletin gelecekte kendisini maddi olarak idare edemeyebilecek olan kişilerin sosyal olarak gelecek güvenliğini sağlayabilmesi adına birtakım sorumlulukları vardır (Parlak, 2016: 67). Sosyal güvenlik sistemi sayesinde, bireyler yaşlılık halinde bir kazanç (gelir) elde edebilir. Bu kazancı, cari dönemde tüketimden vazgeçtikleri gelirleri ile elde ederler. Özel kesime dair tasarrufları bu sistem belirler (Akın, 2018: 36). Sosyal güvenlik sistemi genellikle, bir sakatlık veya dezavantaj nedeniyle emekli veya işsiz kalan sakinlere temel gereklilikler vermek amacıyla sunulan bir hükümet programıdır. Genel olarak çalışanların, işverenlerin ve devletin vergi gelirlerinin zorunlu bordro katkılarıyla

finanse edilir. Sosyal güvenlik sistemleri, tasarruf sebebinin yerini alma potansiyeline sahiptir (Beverly ve Sherraden 1999). Bireylerin gelecekte emekli olma uğruna tasarruf etmelerini sağlar. Tasarrufu teşvik etmek için kullanılabilir çünkü emeklilik için destek sağlar. Sosyal güvenlik programlarının, bazı gelişmiş ülkelerde ve gelişmekte olan ülkelerde özel tasarruf üzerinde büyük etkisi vardır (Edwards, 1995: 558). Bu başlığa dair ele alınan çalışmalardan bazı çalışmalardan örnek olarak; Cagan (1965) ve Katona (1965), Amerika'da yaşayan ve bireysel emeklilik sistemine dahil bireyler üzerine yaptığı çalışmada, bu kişilerin tasarruflar planlarına dair pozitif etki, Munnell (1976) ve Munnell ve Yohn (1991) ise, bireysel emekliliğin tasarruf üzerinde negatif etkisi sonuçlarına ulaşmıştır (Çelik ve Erer, 2018: 292).

Kişisel Gelir: Tasarrufların gelir esnekliği, düşük gelir segmentinden, yüksek gelir segmentine geçiş sırasında artış gösterir. Düşük gelir segmentinde yer alan bireylerin tasarrufları, harcanabilir gelirden nispeten daha az etkilenmektedir. Yani, üst gelir segmentinde yer alan bireylerin tasarrufları gelir miktarından daha az düzeyde etkilenir (Çolak ve Öztürkler, 2012: 40-41). Kişisel gelir, eğer yatırımlara dönüşüyor ve sermaye lehine aktarılıyorsa, ücretin kâr beklentisi yükseliyor ve yatırımları teşvik ediyor. Kişisel gelir, tüm ücret ve maaş ödemelerini, iş geliri, mal sahibinin gelirini (kira geliri), transfer ödemelerini, kişilere temettü ve faiz gelirini içerir. Bireyin kişisel geliri tasarruf oranının temel belirleyicisi olduğunu göstermektedir. Bir bireyin gelirindeki artış, tüketim düzenini arttırma eğilimindedir ve aynı zamanda öngörülemeyen geleceği güvence altına almak için kurtarılmak üzere bırakılan kısmı iyileştirir (Reiss, 2004). Ayrıca, kişisel gelire dair bireylerde oluşan adaletsiz dağılım duygusu, bireylerin tasarruflarını kısımasına neden olabilir (Schmidt-Hebbel ve Serven, 1996: 14). Bireyler, yaşam standartlarını koruyamadıklarına ve belli bir düzeyin altında kişisel gelir elde ettiklerinde finansal stres kavramı etkisi altına girerler (Steen ve MacKenzei, 2013: 30).

Faiz Oranları: Para kullanımı için alınan veya ödenen faiz oranıdır. Birimin yıllık yüzdesi olarak ifade edilir. Finansal kurumlar, tasarruf tutarlarına önemli miktarda faiz oranı verilmesi beklentisiyle insanları tasarruf etmeye teşvik eder. Faiz oranı, bireylerin tasarruf oranını belirleyebilir. Yüksek faiz oranı, insanları yatırım yapmaktan ziyade tasarruf etmeye teşvik eder. Düşük faiz oranı insanları tasarruf

etmekten caydırır. Tasarruf doğrudan faiz oranı ile ilgilidir (Rijckeghem ve Üçer, 2009: 22; Athukorala ve Şen, 2004: 494 ; Oehler ve Werner, 2008).

Maliye Politikası ve Devlet Tasarrufu: Maliye politikası, bir hükümetin vergilendirme yoluyla gelirin tahsil edilmesi ve gelirin harcanması konusunda aldığı kararları içerir. Maliye politikası, gelir politikası (vergi yapısı, vergi teşvikleri), harcama politikası (transferler, gelirlerin yeniden dağıtılması) ve devlet tasarruf dereceleri yoluyla tasarrufu potansiyel olarak etkileyebilir. Bireye uygulanan yüksek vergi oranı, kişisel geliri düşürecek ve aynı zamanda tasarruf için kalan tutarı da etkileyecektir (Hammond vd., 1967: 401).

Demografi Faktörleri: Demografi faktörleri; cinsiyet, din, cinsiyet, eğitim durumu, medeni durum, meslek, gelir, doğum oranı, ölüm oranı, aile büyüklüğü ve evlilik yaşı ile ilgili verilen nüfusun sosyoekonomik özelliklerini içerir. Demografi faktörleri tasarruf oranının temel belirleyicilerinden biri olduğunu göstermektedir, matematiksel ifadeler almadığı için ölçülmesi güçtür (Bakırcı, 1999: 110).

Bağımlılık Oranı: Bağımlılık oranı, işgücüne dahil olmayanların (bağımlı) ve işgücüne dahil olanların nüfus oranı olarak açıklanabilir. Yüksek bağımlılık oranlarının tasarruf üzerinde olumsuz etkisinin olduğunu tespit etmiştir (Loayza vd. 2000:s.399). Çalışmayan nüfusun toplam nüfusa oranlamasıyla bulunan bağımlı nüfus oranı tasarrufları olumsuz anlamda etkilemektedir (Düzgün, 2009: 177-178).

Finansal Piyasa Gelişimi: Genel olarak, finansal piyasalardaki gelişmeler tasarruf araçlarının kullanılabilirliğini ve aynı zamanda tasarruf sahiplerinin tasarruf elde etmesini sağlayan getiriye de arttırmaktadır. Ayrıca, bireylerin tasarruf etmekten daha fazla borç almasını kolaylaştırabilir (Loayza vd., 2000: 395). Finansal piyasa gelişiminde, finansal kuruluşların toplam varlıkları (veya çalışanları) ve bankacılık harcamalarının coğrafi yoğunluğu bireylerin tasarrufunu etkilemektedir. Edwards (1995) çalışmalarında, finansal piyasa gelişimi ile özel tasarruflar arasında pozitif bir katsayı ilişkisi bulmaktadır.

2.3. BİREYSEL TASARRUFTAKİ ZORLUKLAR

Sosyal güvenlik sistemleri, kişi başına reel gelir, faiz oranları, bağımlılık oranı, maliye politikası ve devlet tasarrufları gibi faktörlerden etkilenen tasarrufların

dışında; tasarruf etmek isteyen bireyler tasarrufta zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bireylerin tasarrufta karşılaştıkları zorluklar şöyledir:

Finansal Ürün Tasarımı: Finansal ürünler, bireylerin tasarruf etme, yatırım yapma ve sigorta veya ipotek almalarına yardımcı olan mekanizmalardır. Finansal ürünler türlerine, dayanak varlıklarına, oynaklıklarına, risk ve getirilerine göre sınıflandırılabilir. Bu ürünlere örnek olarak hisse senetleri, tahviller, hazine bonusu, yatırım fonu ve opsiyonlar verilebilir (Lusardi vd., 2010: 3).

Meyer (2002) ve Hudon (2004) tarafından, Asya ve Latin Amerika'dan gelen göstergeler, tasarrufların temel sınırlamasının ürün tasarımı olduğunu göstermektedir. Finansal ürünler, kişinin ihtiyaçlarına göre tasarlanmamıştır. Özellikle düşük geliri olan bireyler, tasarruf etme kapasitelerine uyan ve başa çıkma gereksinimlerini karşılayan esnek ve ucuz ürünlere ihtiyaç duyabilir. Kişiler tasarruf yapacak olsalar bile, kendileri için mevcut olan finansal ürünler ilgilerini çekmeyebilir.

Enflasyon: Enflasyon, bir ülkede toplam veya genel fiyat seviyesinde sürekli bir artış olduğunda gerçekleşir. Bu genel fiyat artışı bireyler arasında gelecekle ilgili bir belirsizlik ve karamsarlık duygusu yaratır. Enflasyon, mevcut banka faizi enflasyon oranından fazla değilse tasarruf yapan bir kişinin satın alma gücünü aşındırabilir. Enflasyonun finansal riskler arasında olması dışında, tasarrufla da ters bir ilişkisi bulunmaktadır (Fox vd., 2005). Enflasyon oranında kendisini gösteren artış, tasarruf oranlarını düşürecek olsa da bireyler tedbiren daha çok tasarruf yaparak belirsizliği yok etmeyi de düşünür. Bu yüzden enflasyonun net etkisi hakkında bir şey söylemek pek mümkün değildir (Hondroyiannis, 2006: 558). Burch ve Werneke (1975) 'ye göre ise, enflasyonun verdiği olumsuz hava ve geleceğe dair karamsarlıktan kaynaklı bireyler tasarruflarını azaltacaktır (Ceylan, 2018: 58).

İşlem Maliyeti: Hesap açmak, sürdürmek ve para çekmekle ilgili işlem maliyetleri, özellikle düşük gelirli bireylerin tasarruflarına engel olabilir. Yüksek işlem maliyeti, bireyin tasarruf etmesini engelleyebilir. Tasarruf hesaplarını çalıştırmak için harç ve asgari şartın yanı sıra, birey aynı zamanda finansal kurumdaki tasarruflara erişmek için harcanan zamanın önemi büyüktür. İnsanlar tüm değerli

zamanlarını bir finans kurumunda geçirmek yerine, yastık altında tasarruf etmeyi tercih edebilir (Lusardi ve Mitchell, 2014).

Yakınlık: Bireyler ve finansal kurumlar arasındaki mesafe, insanların işlem yapma derecelerini etkiler. Çevrimiçi bankacılık ve otomatik para çekme makinelerinin (ATM'ler) gelişmesini sağlayan teknolojik gelişmeler olmasına rağmen, kişi başka yollarla (örneğin, telefon, posta veya çevrimiçi) değil, şahsen işlem yapmak isteyebilir. Taşımacılık maliyetleri çok küçük değilse, o zaman özellikle düşük gelirli gelirli olmak üzere finans kurumunda tasarruf etmeme eğiliminde olacaktır. Rahman (1998), yakınlığın, bireylerin finansal kuruluşlara para yatırmadığı ana nedenlerden biri olduğunu göstermektedir.

Dolandırıcılık Korkusu: Bireyler bazen karar alır ve yüksek getiri vaat eden dolandırıcılık kurban olur. Ayrıca, tasarruf teminatlarını ve tüketiciyi koruma konularını kontrol etmeden tasarruf etme kararları alabilirler. Bu insanların dolandırıcılık kurbanı olma konusunda tereddütte kalmasına ve tasarruf etmemesine neden olabilmektedir (Fernandes vd., 2014: 33).

2.4. TASARRUF MOTİVASYONU

Kişinin dış etkenlerden bağımsız bir şekilde tamamen kendi içinden gelen istek ve iradesiyle bilgi, becerisini kullanması ve bundan geri dönüş alması içsel motivasyonun mantığıdır (Mottaz, 1985: 366)

Motivasyon kavramı ile tasarruf çalışmalarında karşılaşmak yüksek olasılıkla değildir. Çalışmalarda, yüzeysel olarak tasarrufu belirleyen ve ona etki edenlerden bahsedilmektedir (Taşdemir, 2018: 5). Modigliani ve Brumberg (1954) yayımladıkları çalışmada bu kavram üzerinde durmuşlardır. Tasarrufu belirleyen faktörler ise, tasarruf üzerinde hem olumlu hem olumsuz etkide bulunabilmektedir. Fakat dikkat çeken nokta şudur ki, kavramın sadece olumlu yönünden bahsedilmektedir. Tasarrufa yönelimi sağlayan etkenleri, motivasyon çatısı altında toplamaktadır (Rijckeghem, 2010).

Tasarrufa motive bir şekilde yaklaşan ve içsel güdülerle tüketimini kısıtlayan birey, bu gelirden ayırdığı bölümü yine içsel motivasyonu sonucu, mevduat hesaplarına, ya da borsa kağıtlarına yönlendirebilir. Bireylerin motivasyonu dışında,

istemeyerek katlanmak zorunda oldukları bazı mecburi tasarruflar ise; enflasyon, sosyal sigorata primi örnekleri olabilmektedir (World Bank, 1989: 27 ; Taş, 2012: 20).

Zhang (1986), tasarruf amaçlarını, belirli hedefler için tasarruf etme fikri olarak tanımladı. Tasarruf etme nedeninin varlığı için iki gerekli koşul vardır. Bunlardan biri içsel bir durumdur ve insanların harcama ile gelir arasındaki dengesizlikten dolayı tasarruf ya da borç alarak harcama ihtiyaçlarını karşılama isteği olarak ifade edilir. Diğeri dışsal bir durumu yansıtmaktadır ve tasarruf etmeden önce kişilerin gelirinin, günlük gider ihtiyaçlarını karşılayacak kadar yüksek olması gerektiği anlamına gelir. Tasarruf teorileri bireysel finansal ihtiyaçları yansıtabilir ve tasarruf etme davranışını etkileyebilmektedir.

Hanehalkının tasarruf yaklaşımları gözlemlendiğinde, iktisadi faktörler dışındaki etmenlerin de etkisi altında kaldıkları görülmüştür. Toplumun bir parçası olan bu kişiler, tasarrufa dair alacakları karar ve tasarruf amaçlarında sosyal ve psikolojik etmenlerin altında bir yönelimde bulunabilmektedirler (Tekin, 2017: 372).

Katona (1963) ise insanların tasarruf amaçlarını dört kategoride gruplandırmıştır:

- Acil durum için tasarruf (Birey, olumlu ya da olumsuz düşünce ve hissiyatlara sahip olabilir),
- Emeklilik için tasarruf (Birey, gelecek için planlar yapar),
- Çocuklar ve aile ihtiyaçları için tasarruf (Birey, yakınları için gelecek planı yapar),
- Bir ev satın almak, bir işe yatırım yapmak, dayanıklı tüketim malları satın almak veya tatil ve diğer seyahatler için ödeme yapmak dahil diğer sebepler (Birey, planlar ve bekleyişler dahilinde hareket eder) (Bakırcı, 1999: 115).

Türkmen (1995: 44-45), bireylerin dört farklı sebepten kaynaklı olarak tasarruf kararı verdiğini, ömür boyu gelir hipotezi nezdinde öne sürmüştür. Bunlar:

- Ölüm sonrası maddi varlık bırakma ve edinme isteği,
- Gelecekte (yaşlılık) kendi kendine yetebilme düşüncesi,
- Akılda olmayan ve aniden karşılaşılan bir durumda tedbirli olabilme,

- Net olmayan durumlarla karşılaşabilme ihtimalidir.

Callen ve Thimann (1997: 4-5) benzer şekilde tasarruf amaçlarının dört gruba ayrılabilceğini belirtmiştir:

- Emeklilik ve istekler için kaynaklar sağlamak,
- Beklenen yaşam boyu harcamaları finanse etmek (ev satın alma ve eğitim dahil),
- Beklenmeyen gelir kaybı (ihtiyati tasarruf),
- Daha istikrarlı bir tüketim profilini korumak için zaman içinde finansal kaynakların kullanılabilirliğini sağlamak.

Zhang'ın (1986) araştırmalarında elde ettiği sonuçlara göre beş tasarruf amacı belirlemiştir:

- İhtiyati tedbirler,
- Kar amacı güdüleri,
- Büyük alımlar için tasarruf,
- Alışkanlık olarak tasarruf
- Bilinçdışı tasarruf amaçları.

Bir alışkanlık olarak tasarruf etmek, insanların açıkça tasarruf için bir neden ifade etmediği, aksine davranış olarak tasarruf sergiledikleri durumu ifade eder. Yaşam döngüsü motivasyonları, emeklilik, eğitim ve büyük satın alımlar için tasarruf da dahil olmak üzere, ömür boyu tüketimi azaltmak için beklenen olaylardan tasarruf etme arzudur. İhtiyati tedbirler gelir, uzun ömürlülük, tıbbi harcamalar vb. gibi belirsizlikler de dahil olmak üzere gelecekteki belirsizlikten tasarruf etmeyi ifade eder. Gelecek nesillerin faydası için tasarruf, bir miras gücü olarak tanımlanır. Varlık yönetimi, faiz, temettü veya sermaye kazancı kazanmaya yatırım yapmak gibi paranın büyümesi için tasarruf anlamına gelir.

2.5. PSİKOLOJİK VE SOSYOLOJİK TASARRUF YAKLAŞIMI

Davranışsal ekonomi ve davranışsal finans bireylerin davranışlarına önem atfeder. Tasarruf kararı da bireysel kararın bir sonucudur. İnsan zihni rasyonel olmayan, beklenmedik kararlar verebilmektedir. Geleneksel teorilerin aksine, bireyler düşünme yeteneğiyle, korku, heyecan, mutluluk, risk alma arzusu gibi

hisleriyle kararlar almaktadır. Bu davranışlarını finansal kararlardan, tasarruf kararına kadar her alanda verebilmektedirler. Bireylerin bu kararlarına, davranışsal iktisat algısal, ilgisel, kültürel, sosyal gibi detaylı incelemelerle önem verilmektedir (Aydın ve Ağan, 2016: 1). 18. yy'da psikoloji ile iktisat birlikteliğine ilk adım, klasik iktisadın temsilcisi ve ahlak üzerine felsefi düşünceleriyle de bilinen Adam Smith 'Ahlaki Duygular Teorisi' isimli kitabında psikolojik çıkarımlar yapmıştır. Davranışları kategorize eden ve bunu iki şekilde açıklayan Adam; öncelikle korku, nefret ve olumlu bir duygu olan sevgi gibi ruhsal hallerin sonucu şeklinde çıkan duygulara temelindeki davranışlar ve bir diğer şekliyle, tutkular şeklinde tanımlamıştır. Bütün bu ruhsal duygu ve durumlar sonucunda davranışlar ortaya çıkmaktadır (Smith, 2006: 6). Bireysel finansal davranış, harcama ve tasarruf alışkanlıkları, borçlanma düzenleri, bütçeleme düzeyi ve finansal ürünlere erişim gibi önlemler ile izlenebilir. İnsanları daha iyi bilgilendirmek zor ve pahalıdır ve davranışları üzerinde bir etkisi olmazsa minimum değerdedir (Bernheim vd., 2001:s.2). Hanehalkı sakini bir bireyin, davranış şeklinin yine aynı bireyin finansal refahı üzerinde olumlu ya da olumsuz önemli bir etkisi olacaktır (Atkinson ve Messy, 2012: 7-8).

Psikolojik ve sosyolojik tasarruf teorileri, tüketicinin zevkinin ve beklentilerinin sabit olmadığını, aksine ekonomik veya sosyal teşvik ve koşullardan etkilendiğini varsayar. Ortamdaki değişim ve alınan bilgiler hanehalkının müdahalesini ve kararını etkiler. Tasarruf kabiliyetinden ve tasarruf isteğinden etkilenir. Bazı haneler düşük ekonomik kaynakları ve özel tüketim ihtiyaçları nedeniyle daha az tasarruf sağlayabilir. Bu teorilere göre, bir evde tasarruf kararı tüketicinin beklentileri ve duyumları, aileleri, akranları ve geçmiş tasarruf deneyimleri ile belirlenir (Duesenberry, 1949; Katona, 1975; Furnham, 1985; Cohen, 1994).

Bireylerin tasarruf için kendi davranışsal teşviklerini ve kısıtlamalarını yaratmaları beklenir. Davranışsal yaşam döngüsü hipotezi (Shefrin ve Thaler, 1988: 609) davranışsal tasarruf teorilerinden biridir. Bir birey planlamacı ve yapıcı olarak görülebilir. Bir planlamacı olarak, birey ömür boyu faydaya yöneliktir. Kişinin bir miktar kendi kendini kontrol etmesini göstermesi için, tercihlerin değiştirilmesi ve bir şekilde kısıtlanması gerekir. Kişiler karar verirken cazibe, iç çatışma ve irade

gücünden altında kalır ve sonunda irade gücüyle tasarruf kararı verilir. Kişiler tasarruf kararı verecekleri zaman gelirin nereden geldiğinin de psikolojik etkisi altındadır.

Bireyler genellikle içeride veya dışarıda dayatılabilecek harcama fırsatlarını kısıtlayan kuralları kabul ederler. Örneğin, bir birey, devlet tarafından uygulanan emeklilik fonlarında gönüllü olarak tasarruf sağlayabilir. Belirli harcamalar için olmadığı sürece, borçlanmaya sınırlamalar getirilebilir. Hanehalkı tasarrufları, bu nedenle, kendi kendine harcanan refah-harcama güçlüğünün bir sonucudur (Atkinson ve Messy, 2012: 16).

Bireylerin tasarrufları, tasarrufların gerçekleştiği kurumsal süreçlerden etkilenmektedir (Sherraden, 1991). Varlık biriktirme mekanizmaları tercihli vergi muamelesi ya da bazı sübvansiyon biçimlerini alır, bu nedenle rasyonel haneler bunlara erişimi olan varlıkları biriktirir. Kurumsal tasarruf teorisi (Sherraden, 1991) düşük gelirli hanelerde tasarruf davranışını açıklamada daha yararlıdır. Düşük gelirli hane halkları arasında kurumsal tasarruf fırsatlarına ve teşviklere nispeten sınırlı erişim, düşük varlık birikimi ve düşük tasarruf oranlarına yol açmaktadır (Beverly, 1997).

Yapılan çalışmalardan bir tanesi şu şekilde bir gözlemde bulunmuştur ve davranışsal ekonomiye dair temelleri oluşturur: Stanley isimli birey bahçesinin çimlerini, saman nezlesi olmasına rağmen her haftasonu biçmektedir. Çimleri biçen Stanley'e, neden çim biçmek için bir çocuk tutmadığı sorulur ve bu soruya karşılık 10 dolar ödeme konusunda istekli olmadığını, bu yüzden çimleri başkasına biçtirmek istemediğini belirtir. 'Peki, komşunun çimini 20 dolar karşılığında biçer misin?' diye sorulduğunda ise, elbette hayır cevabını vermiştir (Thaler'dan aktaran Aydın, 2018: 2). Yukarıda belirtildiği gibi 1759 yılında yayınladığı "The Theory of Moral Sentiments" adlı çalışması ile Adam Smith davranışsal iktisadın temellini atmıştır. Smith, bu çalışmasında bireysel karar alma davranışının psikolojik ilkelerini ortaya koymuştur. Bazı yeni yaklaşım ve teoriler de davranışsal ekonomi ile ortaya çıkmıştır. Risk ve belirsizlik söz konusu iken hanehalkı bireyleri, riskten kaçınma, korku, endişe, asimetrik bilgi gibi problemlerle karşılaşabilir. Bu durumlarla karşılaşan bireylerin rasyonel davranamayacağı düşüncesiyle birlikte Kahneman ve Tversky (1979) tarafından, 'beklenti teorisi'nin ortaya çıkmasıdır (Sunstein, 2016).

Davranışsal bakışta tecrübeler, tecrübeye rağmen yapılan hatalar, sistematik olarak verilen yanlış kararlar, algısal eğilimler, zihinsel ve duygusal yönelimler söz konusudur. Yatırım yapma düşüncesinde olan bireylerin, zihinsel süreç ve daha çok kazanç elde etme isteğiyle yüksek riskli ama yüksek getiri veren yatırım araçlarına yönelme eğilimi ‘zihinsel muhasebe’ kavramını ortaya çıkarmıştır (Shefrin ve Statman, 2000: 613).

Bireylerin karar alma süreçlerini etkileyen üç akıl durumunu tanımlanır; pişmanlık, pişmanlıktan kaçınma ve zihinsel muhasebe (Waweru vd., 2008). Pişmanlık, insanlar hata yaptıktan sonra ortaya çıkan bir duygudur (Loomes ve Sugden, 1982:805). Zarardan kaçınma, insanların bir zararla satmaya isteksiz olduklarını vurgular (Barberis ve Huang, 2001). Zihinsel muhasebe, insanların finansal işlemlerini düşündükleri ve değerlendirdikleri ve portföylerini ayrı hesaplar halinde düzenledikleri süreci ifade eder (Barberis vd., 2001). Thaler (1999), zihinsel hesapların oluşturulmasında, insanların hedonik düzenlemeye girdiklerini, yani kendileri için en çekici olan hesap kümesini seçtiklerini öne sürmektedir (Zeelenberg ve Beattie, 1997). Deneklerin iki yatırım seçeneği arasında seçim yapmaları gereken finansal karar alma bağlamında, riskli seçeneğin sonucuna ilişkin geribildirim beklentisi risk alma davranışını artırabilir.

Finans araştırmalarında, deneysel ve davranışsal gözlemler artan bir ilgi alanı yaratmaktadır. Temel olarak optimal davranışla ilgilenen standart finans teorisinin aksine, davranışsal finans ampirik gözlemleri dikkate alır ve onları finans teorisine entegre etmeyi amaçlar. Aşağıda bu teorilerden bazıları yer almaktadır:

2.5.1 Tasarruf Stratejilerinde Zihinsel Muhasebe ve Kişisel Kontrol

Zihinsel muhasebe temel olarak, bireylerin zihinsel süreçte verdikleri kararlardan oluşur ve bir öz mekanizmadır. Karar alıcılar, sahip oldukları değerleri (varlıkları) zihinlerinde tıpkı muhasebe defterinde olduğu gibi bölümlere ayırır. Ayrı ayrı birbirinden bağımsız şekilde gruplanan bu servet değerleri, zihinsel hesapta kayıp ve kazanç durumunu verir. İnsanlar bu zihinsel hesaplarıyla ayırdıkları bütçe dahilinde şans oyunu oynar ve bu oyunu oynarken kendi bütçelerinden de para dahil ederler, kazandıklarında çok büyük haz duyarken, kaybettiklerinde aynı şiddette üzüntü yaşamazlar (Thaler ve Sunstein, 2017: 70-71). Üç boyutta değerlendirme yapan zihinsel süreç: kararların alınmış şekli, değerlendirilmesi ve sonucun

yorumlanmasını kapsar. Beklenmeyen bir maddi kazancın, değerlendirilmesi sürecinde tüketici hatalar yapabilmektedir. Çünkü, bu kişi için beklenmeyen şekilde elde edilen kazanç, olağan kazançta göre daha basit bir şekilde kullanıma konulabilir (Thaler ve Sunstein, 2017: 70-71 ; Thaler, 1999). Örneğin, tatile gitmek için otel fiyatlarını araştırmaktayız, otel için 5000 TL değerinde rezervasyon yaptık. Otelden ertesi gün telefon ile bize ulaştılar ve şanslı müşteri olduğumuzu yapılan çekiliş sonucu 1000 TL indirim kazandığımızı söylediler. Yapılan bu kampanyadan (çekilişten) ve bu çekilişe katıldığımızdan haberimiz yoktu. Zihinsel muhasebemizde, elde edilen 1000 TL bizim için, bankada değerlendirilebilecek bir para olmaktan ziyade tatilde kolayca ve üzerinde düşünülmeden harcanabilecek ek bir gelirdir.

Öz kontrolünü yani kendini kontrol etme davranışını yapabilen bir kişi zihinsel hesapların kullanımını iyi yapıyor demektir. Finansal kaynaklar öz kontrol sayesinde tüketime iyi bir şekilde dağılabilir. Bu sayede olması gerekenden fazla tüketim yapılmamış olur. Yatırımcılar, hesabındaki her bir unsura ayrı bir yaklaşım sergiler. Muhtemelen, portfolyo çeşitlendirmenin yararlarından da feragat eder. Bu durum, yatırım yapanı kaybeden bir yatırımı elinden çıkarma noktasında yüreklendirebilir. Dahası, diğer bir fırsatı da teper. Çünkü hesabının içinde olduğu durum kayıp halindedir (Singh, 2012: 118). İnsanların büyük bir kısmı, hesaplarını zihinlerinde ayırırlar. Bu ayrımı çoğu zaman; yiyecek ve yaşam için, eğlence ve güzel vakit geçirmek için yaparlar. Bunu yaparken de bazen bazı yanlış durumların içerisinde bulunurlar. Örnek vermek gerekirse; ıstakoz tavuğa göre oldukça pahalı bir gıdadır. Bu nedenle, pek çok aile evde ıstakoz yemekten çekinirler. Çünkü maddi olarak külfeti yüksektir. Ancak, aynı aile dışarıya eğlenmek için çıktığı zaman tavuk sipariş vermek yerine bir tabak ıstakoz sipariş vermeyi ve onun maliyetini göze alır. Halbuki, bu aile evde ıstakoz yemeği yiyip, dışarıda tavuk yemeyi tercih etseydi tasarruf edebilecekti. Bunun dışında kişiler, paralarını yine bazı hesaplara böler. Olumsuz bir durum için (nakit ve taviller) ve üst durumlar için (hisse senetleri ve loto), bütün bunlar için yine zihinsel muhasebe kullanılır. Kişiler son olarak emeklilik için en düşük riske sahip olan yatırımlarda bulunur (Singh, 2012: 119).

Harcama kompozisyonu, yine klasik iktisat teorisine aykırı olarak, farklı gelir ve varlık türlerinde zenginlik kompozisyonuna duyarlıdır. Zihinsel muhasebe ile yakından ilgili olan öz kontrol teorisidir. Thaler ve Shefrin (1988) iç çatışma ve irade

gücünü içeren bir tasarruf modeli önermiştir. Bireyler iki tercih seçeneğine sahipmiş gibi davranırlar: biri kısa süreli ile ilgili, diğeri uzun süreli ile ilgili. Harcamaya direnmenin gerçek maliyetlerini temsil eden irade, maliyetli olduğundan, planlayıcı ayrıca zaman içindeki tüketimi kolaylaştırmak için gelecek seçeneklerini kısıtlamak için kurallar ve zihinsel muhasebe kullanır. Nofsinger (2001), psikolojik gözlemi iktisat ile birleştirdiği çalışmasında, kişilere şöyle bir soru yöneltmiştir:

Önümüzdeki sezon için bir hafta süresince tatil planlıyorsunuz ve bu tatil için toplamda 1200 dolar bir ödeme yapacaksınız. Bu ödemeyi iki şekilde yapabilirsiniz. Bunlardan bir tanesi; tatile henüz gitmeden, 6 taksit ile 200 er dolar ödemek. Diğeri ise; tatilinizi tamamladıktan hemen sonra 6 taksit ile ödemeye başlamak. Her hangi bir faiz söz konusu değildir sadece ödeme seçenekleriniz farklıdır. Soruyu cevaplayanlar %60 oranında ilk seçeneği seçmişlerdir. Oysa ki ikinci seçenek paranın zaman değerinden kaynaklı olarak daha uygun fiyata denk gelecekti. Bu kişilerin ilk seçeneği seçmelerinin temel sebebi, bir mal ya da hizmetin faydası hızlı bir şekilde harcanıyorsa, bireyler buradaki borçlanma durumundan kaçınmaya yatkındır (Gazel 2014: 49). Görüyoruz ki kişiler, her zaman faydalarını maksimize edememekte, irrasyonel davranabilmektedir.

2.5.2. Beklenti Teorisi

1738 senesinde, ekonomist Bernoulli, bireyler her şeyin net bir şekilde belli olmadığı anlarda yani belirsizlik ve risk kavramlarının hüküm sürdüğü bir ortamda verdiği kararda, kendisi için faydası en yüksek derecede olanı edinmek ister. Kişi karşılaştırmalı analiz yapar ve kararını verir (Abaan, 1998: 125).

1979 yılında ‘Risk Altında Karar Vermenin Analizi’ adı verilen ve Amos Tversky ile Daniel Kahneman’ın öne sürdüğü teoride Bernoulli’nin sürekli faydasını en çoklaştıracak kararların alındığı düşüncesi eleştirilmiş, belirsizlik söz konusu olduğunda, daha önceki çalışmalarda yer alan rasyonaliteye ait ifadelerin yeterli olmadığı savı öne sürülmüştür (Şimşek, 2018: 6 ; Kahneman ve Tversky 1979: 263).

Kahneman, bu durumu kanıtlamak için, bir olay dizisi oluşturmuştur. Bu olay dizisinde yer alan soruları katılımcılara şu şekilde yöneltmiştir (Kahneman 2011: 323):

Size bir seçim önerisi sunuyorum;

- Garanti bir şekilde 900 dolar mı almayı tercih edersiniz? Diğer seçenek olarak, %90 ihtimal dahilinde 1000 dolar elde etmeyi mi?
- Kesin bir şekilde 900 dolar kaybetmeyi mi tercih edersiniz? Diğer seçenek olarak, %90 ihtimal dahilinde 1000 dolar kaybetmeyi mi?

İlk seçenekte, garanti olan cevaba yöneldiyseniz, siz de çoğunluğa uydunuz ve risk almaktan feragat ettiniz. Paraların öznel değerlerine bakıldığında, 900 dolar daha yüksek öznel değere sahiptir. İkinci seçenekte, eğer risk aldıysanız ve %90 ihtimali seçtiyseniz, siz de bir kumar oyununa dahil oldunuz demektir. Diğer insanlar gibi siz de, kaybetme söz konusu olduğunda risk aldınız. Karar verme anında; kişiler kazanç varsa risk almazlar, kayıp söz konusuysa risk alırlar diyebiliriz (Wilkinson ve Klaes 2012: 168). Bireyler, içinde buldukları karar verme anında bir risk ya da belirsizlik söz konusuysa irrasyonel bir eylemde bulunurlar ve kazanacaklarını bilseler dahi riske girmezler. Risk yüklendikleri durum ise, kaybetme durumun olduğu pozisyonlardır. Kişiler, beklenen riskten ziyade algıladıkları risklere göre davranış sergiler (Aycan, 2016: 1).

Beklenti teorisi, davranışsal boyutta karar verme sürecinden bahsetmektedir. Bir diğer konu ise kişilerin başka bir davranış boyutunu ele alan ‘Sosyal-Bilişsel Öğrenme’dir.

2.5.3. Sosyal-Bilişsel Öğrenme Kuramı

Thun (2012) ‘un Malezya’daki öğrencileri yaptığı çalışmada, tasarruf davranışının aile ve yakın arkadaş çevresinden etkilendiği söylenmiştir. Bu nedenle hanehalkı davranışları ve bu davranışları edinimini teoriler ile açıklamak önemlidir. Davranışlar yoluyla edinimler elde edildiğine göre, tasarruf da alışkanlıklar ya da sonradan etkileşim ile edinilebilecek bir kavramsal özellik olabilecektir.

Yüzyıllar boyunca, insan yaşamında öğrenmenin farklı boyutları vardır. Bunlardan bir tanesi de sosyal bilişsel öğrenmedir. Aristo’dan Plato’ya süregelen bu düşünceye göre, insanlar görerek ve taklit ederek öğrenebilecektir (Bacanlı vd., 2012: 75). Sosyal-Bilişsel öğrenme kuramında, kişilerin toplum yaşantısında sürekli bir şekilde yeri olan ve etkileşim halinde olan bir canlı olduğu bu yüzden

davranışlarının analiz edilmesi ve bu davranışların nasıl edinildiği konusunda açıklamaların getirilmesi amaçlanır (Bayrakçı, 2007: 198) .

Kuram, öğrencilerin model olarak adlandırılan diğerlerini gözlemleyerek yeni davranış ve bilgi edindikleri teorik bir bakış açıdır. Model, başkalarının taklit etmesi için örnek olarak kullanılan bir kişidir. Öğrenme, davranışa yol açabilecek veya hareket etmeyebilecek ya da hemen gerçekleşmesi gerekmeyen zihinsel bir süreçtir. Bir kişi yeni davranışları gözlemler ve onları işler (Bandura, 1999: 25; Erden ve Akman, 1998).

İnsanların beklentileri, başkalarının davranışlarını izleyen sonucun gözlemlerinden de etkilenir (Bandura, 1971: 5). Beklenen bir sonucun ortaya çıkmaması, ayrıca bir takviye edici veya cezalandırma etkisine de sahip olabilir. İnsanın beklenti davranışları nedeniyle, takviye kuvvetli teşvik edici motivasyonel etkilere sahip olabilir. Doğrudan deneyime dayanan daha ilkel öğrenme şekli, büyük ölçüde herhangi bir eylemi izleyen ödüllendirici ve cezalandırıcı sonuçlara tabidir (Senemoğlu, 2005:s.223 ; Bandura, 1999). Kuram ile birlikte, iyi gözlem yapan kişilerin öz denetleme mekanizması ve öz yeterlilik seviyesinin artış göstermesi önemlidir (Yıldız, 2014: 150).

Finansal okuryazar olsa da, bir birey bir karara varmada diğerinden taklit edilen finansal davranışı benimseyebilir; sonuç elverişli değilse, bir sonraki harekette dikkatli olacaktır. Tasarruf yapacak birey, kendisine model aldığı kişinin tasarruf davranışını gözlemleyip, zihnine attıktan sonra bunu davranışa dönüştürebilir. Uygulama esnasında, davranışı gerçekleştirene ipuçları vermesi süreci hızlandırır ve yardımcı olur. Kişinin bu davranışı gerçekleştirebilmesi için fiziksel olarak olgunluğa erişmiş olma şartı gözetilir, ayrıca davranış sosyal olarak ayıplanmayacak olmalıdır (Koç, 2003: 228-229 ; Bursztyn vd. 2013). Bu bağlamda, tasarruf davranışının, sosyal bilişsel kuram ile ilişkisinin incelenmesi bilime katkı sağlayacaktır.

2.6. FİNANSAL OKURYAZARLIK VE TASARRUF DAVRANIŞI ARASINDAKİ İLİŞKİ

Önceki araştırmalar, finansal okuryazarlığın farklı sağlıklı finansal davranışların öncüsü olduğunu göstermiştir, örneğin finansal okuryazarlık emekliliğe hazırlanmada önemli bir rol oynar (Adams ve Rau, 2011).

Van, Lusardi ve Alessie (2011) yaptıkları çalışmalarla okuryazarlık seviyesi hoşnut edici düzeyde olmayan kişilerin, yatırım olarak hisse senedi değerlendirme olasılıklarının çok daha düşük olduğunu göstermiştir. Nelson ve Wambugu'ya (2008) göre finansal eğitim, insanların kazanma, satın alma düşüncesini kullanma, tasarruf değerlendirme, yatırım kurgusu ve borçlanmaya dair, iyi para yönetimi uygulamalarını benimsemek için kullanabilecekleri bilgi, beceri ve tutumları olarak tanımlanmıştır.

Kişisel finans alanındaki bilgi ve davranış arasında bir korelasyon ve nedensellik olduğuna dair bazı kanıtlar vardır (Hilgert, Hogarth ve Beverly, 2003). Lusardi ve Mitchell'e (2008) göre literatür, temel bilginin emeklilik için planlama ve tasarruf gibi daha verimli finansal davranışa bağlı olduğunu göstermektedir. Van vd. (2011) finansal bilginin servet birikimine yol açacağını belirtmektedir. Borsaya yatırım yapmak doğrudan finansal okuryazarlıkla ilgili başka bir etki olarak görülmektedir (Stango ve Zinman, 2009).

Finansal okuryazarlığın borçlanma davranışını etkilediğine ve daha yüksek maliyetle daha yüksek borç seviyelerine yol açtığına dair bazı kanıtlar da vardır (Moore, 2003). Her ne kadar araştırmalar ek bilgi edinmenin finansal konularda iyileştirilmiş davranışlara yol açabileceğini gösterse de, araştırmalar artan bilginin otomatik olarak böyle bir iyileşmeyle sonuçlanmadığını açıkça ortaya koymaktadır. (Oehler ve Werner, 2008). Finansal okuryazarlık eğitiminin temel amacı, sonuçta finansal davranışları iyileştirecek bilgileri vermek olsa da, daha fazla bilginin varlığının iyileştirilmiş davranışa yol açacağı varsayımı yanlıştır (Braunstein ve Welch, 2002).

Finansal okuryazarlık eksikliğinin, kişilerin iyi bilgilendirilmiş finansal kararlar alma yeteneklerini engellediği söylenebilir. Bu nedenle, finansal bilgi ve finansal davranış arasında var olan pozitif ilişkiler Hilgert ve arkadaşları, (2003)

tarafından kabul edilmiştir. Hilgert vd. (2003) tarafından yapılan bir araştırma, finansal bilgi seviyesi yüksek düzeyde olan kişilerin kendilerini finansal ürün ve hizmetlere, nakit akışı yönetimi, tasarruf ve yatırımlara dahil etmenin muhtemel olduğunu göstermektedir.

Finansal okuryazarlık sadece bireysel seviyelerde tasarrufu öngörmekle kalmaz, aynı zamanda ülke çapında tasarrufları da öngörür. Jappelli ve Padula (2011) 39 ülkeden gelen raporları incelemiş ve finansal okuryazarlığın ulusal tasarruf seviyesini belirleyen bir faktör olduğunu ortaya koymuştur. Bireylerin davranışları, finansal okuryazarlığın emeklilik düzenlemesi ve tasarruf kararları için kritik etkileri olduğunu ortaya koymaktadır.

Lusardi ve Mitchell (2006) tarafından yapılan bir çalışmada finansal okuma yazma bilmeyenlerin emeklilik için daha az tasarruf sağlama ihtimali yarattığını göstermektedir. Bu argümanın Lusardi ve Mitchell (2009) yayınında tekrar üzerinden geçilmekte ve Banks vd. (2009) tarafından desteklenmektedir. Klapper ve Panos'un (2011) geliştirdiği uluslararası bir araştırma, finansal okuryazarlığın Rusya'daki emeklilik tasarrufu üzerindeki etkisini incelemektedir. Daha yüksek finansal okuryazarlığın emeklilik planlaması ile pozitif ilişkili olduğunu bulmuşlardır.

Çok sayıda çalışma aynı zamanda düşük finansal okuryazarlığın emeklilik planlaması eksikliği anlamına geldiğini de ortaya koymaktadır (Alessie vd., 2008; Lusardi ve Mitchell (2009). Hastings ve Mitchell (2011) yaptıkları çalışmalarla düşük maliyetli fon yatırımları ve finansal okuryazarlık kavramı arasında güçlü bir ikili ilişki olduğunu açıklamaktadır. Onlar için okuryazarlık düzeyi yüksek bireyler, fon harcamaları hakkında daha fazla düşünmekte ve düşük maliyetli fonlar seçmekte daha muhtemeldir.

Bazı araştırmalar finansal okuryazarlığın kişisel olmayan finansal davranışlarla pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir (Hilgert, Hogarth ve Beverly, 2003). Araştırmalar, gençlerin finansal okuryazarlık eksikliklerini ortaya koymaktadır (Lusardi ve Mitchell, 2003). Orta yaş çalışanlara göre tasarruf seviyeleri düşüktür. Emeklilik planlaması seviyesi de düşüktür. Amerika Birleşik Devletleri ve başka diğer yerleşim yerlerindeki gençler ve yaşlılar; tasarruf konusunda, emeklilik planlaması yaparken, ipotek kavramı, diğer finans ve ekonomiyle bağıntılı kararlar

için ciddi tesiri içeren, basit finansal hesaplamalar hakkında yeterince bilinçsiz görünmektedir (Lusardi ve Mitchell, 2008).

Finke, Howe ve Huston (2011), çalışmalarında benzer bir şekilde, yaşın finansal davranışı etkilediğini göstermiştir Lusardi ve Mitchell (2007), eğitim seviyesinin, üniversite eğitimi olmayanların finansal konularda daha az bilgiye sahip olmaları anlamında davranışları etkilediğini göstermektedir. Parasallık düzeyi, finansal okuryazarlığı düşük olanlar için özellikle düşüktür (Christelis vd., 2010). Bunun olası bir nedeni bilişsel yetenek olarak gösterilmiştir (McArdle vd., 2009).

Atkinson ve Messy'e (2012) göre, bazı insanlar düşük eğitim düzeylerine rağmen yüksek finansal okuryazarlık puanları elde etmişlerdir. Araştırmalar, erkeklerin genellikle tüm faktörleri sabit tutan kadınlardan daha finansal olarak bilgili olduklarını göstermektedir (Lusardi vd., 2010). Hsu (2011) 'e göre evli kadınlar daha sonra hayatlarında finansal bilgi biriktirme eğilimindedir. Bekar kadınlar aynı zamanda kendi kişisel finansmanları konusunda da sınırlı bir bilgi birikimine sahip olma eğilimindedir.

Koenen vd. (2012) bu farklılıkların cinsiyete göre değişen özgüven nedeniyle olduğunu belirtmektedir. Mahnaz ve Horton (2012), liberal bir sanat okulunda ABD'li kadınlar arasındaki finansal okuryazarlık seviyesini inceledi. Sonuç olarak, iyi eğitilmiş kadınların bile, edindikleri eğitime rağmen, düşük düzeyde finansal okuryazarlık olduğu görülmüştür.

Tüm gelir seviyelerinde yüksek düzeyde bir finansal okuryazarlık mümkündür. Gelirin kendisi bir kimsenin bilgi edinme, kendi maddi refahına elverişli tutumlar oluşturma veya olumlu davranış sergileme yeteneğini etkilemez. Ancak, düşük gelir genellikle borçlanmanın sona ermesini sağlamak için borçlanma gibi belirli davranışların bir açıklaması ve uzun vadeli planlar yapma veya kaydetme gibi eylemlerde bulunmama nedeni olarak görülür (Atkinson ve Messy, 2012). Sonuç olarak, bireylerin finansal davranışlarını etkilemesi beklenen faktörler yaş, eğitim düzeyi, gelir düzeyi ve cinsiyettir.

Clancy vd. (2001) finansal eğitim ve tasarruf sonuçları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Araştırmalarında maddi durumu düşük olanları hedef alan sübvansiyonlu tasarruf hesaplarını ele almışlardır. Clark ve D'Ambrosio (2002), ön

test son test anketi kullanarak emeklilik planlama sürecinde bireylere yardımcı olacak finansal bilgiler sağlamadaki etkilerini değerlendirmiştir. Katılımcılara, bir seminere katılarak emeklilik hedeflerini değiştirip değiştiremediklerini veya arzulanan emeklilik gelir seviyelerini revize edip etmedikleri sorulmuştur. Hem emeklilik hedeflerinde değişiklik, hem de özellikle kadınlar için tasarruf davranışında değişiklik bulmuşlardır. Çalışma, işçilerin emeklilik seminerlerine katılmalarının, daha fazla tasarruf etmelerine neden olduğu sonucunu ortaya koyar niteliktedir.

Bernheim ve Garrett (2003), işveren temelli finansal eğitimin çalışanların genel olarak tasarruf davranışlarına ve emekliliğe olan etkisini analiz etmek için bir hane anketi kullanmışlardır. Veriler, ulusal olarak temsili bir katılımcı örneklemeden 30-49 yaşları arasında toplanmıştır. Kesitsel analizleri, ilişkinin nedensel olduğunu gösteren yeterli kontrolle, eğitim programları ve tasarruflar etkileşimi incelendiğinde; pozitif yönlü bir durum ortaya çıkarılmıştır.

Nyamute ve Monyoncho (2008), finansal okuryazarlığın finans ve bankacılık kurumlarının çalışanlarının kişisel finansal yönetimi üzerindeki etkilerini inceleyen bir vaka çalışması yürütmüştür. Veriler yapılandırılmış anketler kullanılarak 192 çalışandan elde edilmiştir. Bu örnek, finansal bilgisiyeye sahip çalışanları hedef alan bir örneklem ile ikiye bölünmüş, diğer örnek ise finansal geçmişi olmayan çalışanları hedeflemiştir. Verileri analiz etmek için SPSS kullanılmış ve likert ölçeği uygulanmıştır. Çalışmanın sonuçları, finansal okuryazar olsa da olmasa da, finansal yönetim davranışını uygulayabildiğini göstermiştir. Bu, diğer finansal bilgi edinme kanallarının mevcudiyeti nedeniyledir. Çalışmanın sonuçları, aynı zamanda finansal okuryazarlık davranışlarında önemli bir farklılık göstermiştir.

Kibui (2013), Konoin gençler arasındaki finansal okuryazarlık ile finansal yönetim arasındaki ilişkiyi belirlemek için kesitsel bir tanımlayıcı araştırma yapmıştır. Rastgele örnekleme tekniği kullanılarak toplam 250 katılımcı seçilmiştir. Veriler açık uçlu ve kapalı uçlu anketler kullanılarak toplanmış ve regresyon analizi ve tanımlayıcı istatistikler ile analiz edilmiştir. Bulgular, Konoin seçmenlerinin gençleri arasında finansal okuryazarlık ve finansal yönetim kavramlarının doğrudan ilişki olduğunu göstermiştir.

Malezya’da okuyan üniversite öğrencilerinin örneklem olarak seçildiği çalışmada, finansal okuryazar bireyler üzerine bulgular, en çok kredi kartı kullanımında başarılı olduğunu gösterirken, finansal araçların anlaşılır olması konusunda ise en düşük orana sahip olmuştur. Tasarruf alışkanlıklarının ailelerinin küçük yaşlarda onlardan paralarını biriktirmelerini söylemesinden kaynaklı geliştiğini söylemişlerdir. Ankete katılan bireylerin arkadaşları genellikle bir para biriktirme hesabına sahiptir ve bireyler harcama ve tasarruf alışkanlıklarını arkadaşlarıyla karşılaştırmaktadır. Yani tasarruf davranışı ve bütçe kontrolünde bireylerin üzerinde aile ve arkadaşlarının pozitif yönlü etkisi vardır. Bireyler ayrıca para biriktirme hedeflerinde başarısız olduklarını ortaya koymuşlardır ve bir ihtiyacı varsa sonra düşünmek yerine şimdi almayı tercih etmişlerdir. Finansal okuryazarlık ile tasarruf davranışı arasındaki ilişkinin test edildiği bu çalışmada, bu ikili analizinde, kuvvetli bir ilişki olduğu sağlanmıştır (Thun vd. 2012).

Romanya’da yapılan finansal okuryazarlık çalışmasında, bireylerin tasarrufları ile finansal okuryazarlıkları arasındaki ilişkinin analizi yapılmış ve elde edilen sonuçlara göre; diğer ülkelerde yapılan araştırmalara benzer sonuçlar elde edilerek erkeklerde, gençlerde ve yüksek eğitim seviyesine sahip olanlarda finansal okuryazarlık bunun tam tersi bireylerin ise kadınlar, düşük eğitim seviyesine sahipler ve yaşlılarda düşük finansal okuryazarlık gözlemlenmiştir. Ayrıca bölgesel farklılıklar ile finansal okuryazarlık arasında da ilişki görülmüştür. Romanya’da finansal okuryazarlık, tasarruflar ile pozitif bir uyum içerisindedir. Ayrıca finansal bilgiye sahip olan bireyler, tasarruf araçlarına ilgi göstermektedir. Bireysel emeklilik fonuna gösterdikleri ilgi de bunlardan bir tanesidir (Beckmann, 2013).

Kuzey Endonezya, Bengkayang bölgesinde tüccarların finansal davranışlarına üzerine yapılan araştırmaya göre, tüccarlar yeterince sistematik şekilde kar ve kayıplarını raporlamıyor, disiplinli bir yöntemle tasarruf yapmıyorlar. Ayrıca, gelecekle ilgili finansal planlar yapmıyorlar. Üstelik, kumar alışkanlığı bu bölgede yaşayan insanlarda dış etken olarak da gözlemlenmektedir. Enstitülerin gerekli eğitimleri sağlaması durumunda, bu bölgenin Endonezya büyümesine katkısı olacaktır (Fridayani ve Sadewo, 2018).

Bayar vd. (2017), Uşak Üniversitesi çalışanlarının finansal okuryazarlık düzeyinin bireysel tasarruflar üzerine etkisini incelemiştir. Lojistik regresyon

analizini kullandığı çalışmada; finansal okuryazarlık, gelir düzeyi, yaş ve eğitim seviyesi gibi faktörlerin, tasarruf davranış ve düzeyini pozitif bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Finansal okuryazarlık ve gelir düzeyi; tasarruflar üzerinde en yüksek etkiye sahip faktörlerdir. Finansal okuryazarlık düzeyi ve demografik değişkenlerin kişisel tasarruflar üzerine etkisini araştıran çalışmada; çocuk sayısı, çalışma süresi, lisans ve lisansüstü bölümleri arası farkın kişisel tasarruf davranışları üzerinde önemli derecede bir etkisinin olmadığı gözlemlenmiştir. Ayrıca, risk toleransı ise, tasarruf davranışı üzerinde negatif bir etki bırakmıştır. Bayar'ın çalışmasına göre, finansal okuryazarlık, ekonomik gelişmeyi finansal gelişim ile etkisi altına alarak tasarruflara katkıda bulunma potansiyeline sahiptir.



3. BÖLÜM: FİNANSAL OKURYAZARLIK VE TASARRUF DAVRANIŞI ARAŞTIRMASININ YÖNTEMİ, BULGULARI VE ANALİZİ

Sosyal bir bilim olan iktisadı, davranışsal boyutta ele almak ve iktisadi gözleme yeni boyutlar kazandırmak düşüncesi çerçevesinde aşağıda bulguları ve analizi verilecek olan araştırmamız yapılmıştır. Araştırmada yer alan sorular ve elde edilen bulgular neticesinde, literatürde büyük boşluklara sahip olan ekonomi biliminde insan davranışları konusuna dair yeni çıkarımlar elde edilmiştir ve bu alana katkıda bulunmak hedeflenmiştir. Bu bölümde, analizimizin içeriğine dair bilgiler yer almaktadır.

Çalışmamızda yer alan verilerin analizi SPSS 24.0 ile yapılmıştır. Çalışmada Finansal Bilgi Düzeyi testi için madde ayırt edicilik ve madde güçlük indeksi hesaplanmıştır. Çalışmada finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışı ölçek puanlarının basıklık ve çarpıklık katsayıları, normal dağılıma uygunluğunun belirlenmesi maksadıyla incelenmiştir ve katsayılar ortaya konulmuştur. Bu katsayılar incelendiğinde puanların normal dağılıma uygun olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda çalışmada kullanılması gereken test tekniği olarak ‘parametrik test’ uygun görülmüştür. Ankette kullanılan T testi ve ANOVA testi, ölçeklerinden elde edilen puanının demografik özellikler bakımından farklılık gösterme sonucunun çözümlenebilmesi maksadıyla kullanılmıştır. Demografik değişkenleri 2 gruba sahip olan değişkenleri tahlil etmek için T testi kullanılmış olup, ($k > 2$) gruplu değişkenleri analiz için ise ANOVA testi kullanılmıştır. Bununla birlikte; Pearson Korelasyon Testi ile finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışı ölçek puanları arasındaki ilişki analiz edilirken; Regresyon testi ile finansal bilgi, finansal tutum ve davranışının tasarruf davranışı üzerindeki etkisi analiz edilmiştir.

Ayrıca çalışmada, faktör yapılarının incelenmesi amacıyla Doğrulayıcı Faktör Analizi gerçekleştirilmiş ve bu analizi yapmak için AMOS 24.0 programı kullanılmıştır.

3.1 ARAŞTIRMANIN AMACI VE KAPSAMI

Çalışmanın konusunu ve kapsamını Ankara ilinde yaşayan ve tasarruf eğiliminde bulunan vatandaşlar oluşturmaktadır. Ankara ilinde ikamet eden bireylerin tasarruf tutum ve davranışlarının ayrı ayrı incelenmesi ve finansal bilgi düzeyleri ile ilişkisinin ele alınması amaçlanmıştır. Ayrıca demografik değişkenler ile finansal bilgi düzeyleri arasındaki ilişki incelenecektir.

Yapılan anketler neticesinde, Ankara'da yaşamını sürdüren bireylerin;

- a) Finansal bilgi düzeyi,
- b) Hangi tasarruf araçlarına sıcak baktığı,
- c) Finansal bilgi soruları neticesinde ortaya çıkan yanlış cevaplara ilişkin, finansal bilgi gerektiren hangi alanlarda araştırmaya katılan kişilerin bilgisel bağlamda zayıf olduğu,
- d) Finansal bilgi düzeyinin hangi demografik faktörler ile ilişkisi olduğu,
- e) Finansal bilgiye dair seviye ve tasarruf aksiyonları ile anlamlı bağlantının olup olmadığı,
- f) Finansal bilgi, tutum ve davranış puanlarının tasarruf davranışı üzerindeki etkisinin hangi yönde olduğu,
- g) Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının demografik faktörler bakımından farklılık gösterme durumu,

Maddelerinin sonuçlarına ulaşmak ve neticesinin analizi hedeflenmiştir.

3.2 ARAŞTIRMANIN KISITLARI

Türkiye'nin başkenti olan Ankara'da anket yöntemiyle, tek tek vatandaşlara uygulanmış olan bu araştırma yöntemi diğer araştırmalarda olabileceği üzere bazı kısıtlara sahiptir.

Belirli bütçe ve belirli bir örnekleme, belli bir zaman kısıtında ulaşmak durumunda olmak en önemli kısıtlarımızdan bir tanesidir. Popülasyon olarak yüksek bir sayıya sahip olan Ankara'nın, örneklem olarak yukarıda belirtilen nedenlerden kaynaklı olarak tamamına temas etmek oldukça zordur.

Belli bir yaş grubuna (50 yaş ve üzeri) sorular yüz yüze, en ayrıntılı noktasına kadar yavaş bir şekilde okunmuştur. Anlaşılmayan noktalar, açıklanarak cevaplar elde edilmeye çalışılmıştır. Bu durum, veri toplama sürecini yavaşlatmıştır.

Anket yapılan bireylerin genel evrene dair doğru fikirler verebilmesi için; her kesime ulaşmaya ve anket formlarının uygulanmasına dikkat edilse de araştırmaya katılım isteği de eğitim seviyesiyle doğru orantılı olmuştur. Herkes ankete katılmak için aynı hassasiyeti göstermemiştir..

Ayrıca kullanılan ölçeklerde bazı psikolojik değişkenlerin ölçülmesi hedeflenmiştir. Tutum, inanç, algı, davranış gibi davranışsal ve içsel değerleri

ölçmek kolay olmamaktadır. Araştırmacılar bu doğrultuda ön görülmeyen problemlerle karşı karşıya kalabilir. Bu tarz içsel özelliklerin ölçülmesindeki bazı sorunlar şöyle verilmiştir (Krech ve Crutchfield, 1967).

- a) Psikolojik değişkenlerin tamamı mecburi bir şekilde ‘dolaylı yoldan’ ölçülmelidir.
- b) Davranış, tutum, inanç, algı ve diğer değerlendirmelerin dışarıya dökümü o andaki çevresel ve dışsal koşullardan etkilenmektedir.
- c) Psikolojik değişkenlerin ölçülmesindeki kesinlik farklılık gösterebilir.
- d) Psikolojik davranış ve kanaatleri ölçmek amacıyla kullanılan soruların geçerliliği, davranış, tutum, inanç, algı ve diğer değişkenlerini temsil ettiği varsayılan tutumların isabetliliğiyle orantılıdır.

3.3 ARAŞTIRMANIN VERİ TOPLAMA YÖNTEMİ: ANKET

Anket, bireylerin içinde buldukları yaşam koşullarını, bu yaşam koşullarında sergiledikleri davranışları ve yaklaşımlarını ya da inançları doğrultusundaki tutumlarını, bir takım sorular neticesinde tanımlamaya ve açıklamaya yönelik bir araştırma metodudur. Farklı bölgelerdeki, büyük topluluklara hızlı bir şekilde uygulanabilme özelliğinden ve dahası maliyetinin nispeten görüme ve gözleme göre düşük olmasından kaynaklı avantajlı bir yöntemdir (Thomas, 1998). Kişilerin özelliklerini, ilgi duyduklarını ve bir olaya karşı olan tutumlarını ölçmek ve bunları somutlaştırarak bilime katkı sağlayan ve sağlatan bir araçtır. (Aiken,1997).

Ankara ilinde yaşayan bireylerin demografik ve finansal durum, finansal bilgi, tutum ve davranışı ve tasarruf davranışını belirleyen faktörlerin yer aldığı anketimizde, toplamda 51 soru ve 5 bölüm yer almaktadır.

- Birinci bölümde yer alan 9 soru kişisel bilgilerin elde edilmesi amacıyla katılımcılara yöneltilmiştir.
- İkinci bölümde yer alan 4 soru, bireylerin finansal durumuna dair bilgiler elde etmek amacıyla sorulmuştur.
- Üçüncü bölümde yer alan 8 soru bireylerin finansal bilgi düzeyini ölçmek amacıyla hazırlanmıştır.
- Dördüncü bölümde yer alan finansal okuryazarlık tutum ve davranış ölçeğinde likert soru tipinde 14 soru yer almaktadır ve bireylerin sorulan sorulara ne denli katılıp katılmadığı sorulmaktadır.

- Beşinci Bölümde yer alan tasarruf davranışı ölçeği aracılığıyla, 5'li likert soru tipinden oluşan 15 soru katılımcılara yöneltilmiş ve bireylerin tasarrufa karşı olan yaklaşımlarını ölçmek hedeflenmiştir.

3.4 ÖRNEKLEM SEÇİMİ

Farklı teknik yöntemler ile ana kütleyi temsil edecek olan örneklem seçilebilmektedir. Bir ana kütle yani evren hakkında genel bir kaniya sahip olmak isteyen araştırmacılar kendilerine araştırmada genel fikre ve bilgiye sahip olma amacıyla örneklem belirlerler. Nadir de olsa, örneklem bir konuya ilişkin bütünü kapsayabilir. Ancak bütüne ulaşmak gereksiz olmakla beraber, pek de mümkün değildir. Çünkü, bazı hedef kitleler, sayı olarak aşırı büyüktür ya da coğrafi olarak farklı yerlerde yer alıyordur. Bu durum zaman, maliyet, gösterilecek çaba olarak sorunlar yaratabilmektedir. Tabii ki, verimli ve doğru bir örneklem, bir bütünü temsil açısından oldukça kuvvetli sonuçlar vermektedir (Maxwell, 1996).

Çalışmamızda, evren olarak başkent Ankara seçilmiştir. Kentin yüksek nüfusunun tamamına erişimin zor, maliyetli ve zaman kısıtı altında pek mümkün olmamasından kaynaklı olarak örneklem olarak basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak 800 kişiye ulaşılmıştır. Bu yöntem kullanılarak yapılan seçimde her bir bireyin örneklem içerisinde yer alma şansı eşittir (Arıkan, 2004).

Ankara popülasyonunun büyük bir kısmı şehir merkezinde ikamet etmektedir. Katılımcı seçiminde bu faktör dikkate alınarak daha çok şehir merkezindeki herkes tarafından ziyaret edilebilen ortak alanlarda kişilere anket uygulanmıştır. Bu sayede, Ankara'nın her kesiminden insana ulaşmak mümkün kılınmıştır. Cinsiyetler oransal olarak birbirine yakın tutulmaya çalışılmış ve bu doğrultuda anket yapılacak kişilerde orantısallık düşüncesiyle hareket edilmiştir. Tasarruf kararlarıyla geleceği şekillendirecek olan genç nüfusa ağırlık verilmiş olsa da, belli bir gelire sahip olan orta yaş grubu göz ardı edilmemiştir.

3.4.1 Örnekleme Yöntemi Ve Örneklem Sayısının Hesaplanması

Örnekleme yöntemi olarak basit tesadüfi örnekleme yöntemi seçilmiştir. Bu yöntem kullanılarak yapılan seçimde her bir bireyin örneklem içerisinde yer alma şansı eşittir (Arıkan, 2004). Araştırmada yer olacak olan evrendeki kişi sayısı biliniyorsa, aşağıda verilecek olan formül üzerinden kaç örnekleme ihtiyaç duyulduğu hesaplanır (Özdamar, 2003)

$$\text{Formül: } n = \frac{Nt^2 pq}{d^2 (N - 1) + t^2 pq}$$

N: Evrendeki birey sayısı

N: Örnekleme alınacak birey sayısı

p: İncelenecek olayın görülme sıklığı (olasılık)

q: İncelenecek olayın görülme sıklığı (1-p)

t: Belirli serbestlik derecesinde ve saptanan yanılma düzeyinde t tablosunda bulunan teorik değer

d: Olayın görülme sıklığına göre yapılmak istenen+sapma şeklindedir.

Ankara'da 18 yaş üstü kişi sayısı 3.974,425'tir (TÜİK 2018). Bu sayı evren büyüklüğünü vermektedir. N:3.974,425 ; p=q=0,5 ; d=0,4 ; N=3974425 ; t=1,96 alınarak n örneklem sayısı 600 hesaplanmıştır. En az 600 kişiye ulaşılması gerekmektedir. Veri toplama işlemi sonucunda 800 kişiye ulaşılmış 40 kişi 18 yaş altında olduğu için çıkarılmıştır. Toplamda çalışma örnekleme 760 kişiden oluşmaktadır. Araştırmamız için gereken örneklem sayısına ulaşılmıştır.

3.5 ÇALIŞMADA KULLANILAN ÖLÇEKLER VE ÖLÇEKLERİN İÇERİKLERİNE DAİR BİLGİLER

Literatürde finansal okuryazarlığı ölçen çok sayıda çalışma vardır. Bu çalışmalar arasında, hedef kitleye uygulanması en uygun olan ölçeğin seçilmesi önemlidir. Yapılan araştırmalar ve incelemeler doğrultusunda, finans alanında daha temel düzey bilgiler içeren bir çalışmadan yararlanmak, araştırma metodunun uygulanacağı kitle için daha uygun olacağı düşünülmüştür. Aşağıdaki alt başlıklarda, araştırmamızda kullandığımız; güvenilirliği ve geçerliliği daha önce test edilmiş olan ölçeklere dair bilgiler verilecektir.

3.5.1 Finansal Okuryazarlık Testi Bilgi Ölçeği

Yetişkin bireylerle uygulanacak olan bilgi ölçeği için, OECD, OPEC, The World Bank, INFE (Finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği) gibi uluslararası kuruluşların kullandığı ölçekten yararlanılmasına karar verilmiştir.

Ankara’da yaşayan sıradan vatandaşın da dahil olduğu anket çalışmamızda, Atkinson ve Messy (2012) ile Lusardi (2008)’in çalışmalarında yer alan sorulardan faydalanılmıştır. OECD etkisinde faaliyet gösteren Finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği (INFE) farklı eğitim seviyesi ve demografik yapıya sahip bireylere, onların finansal okuryazarlık seviyelerini ölçmek ve yorumlamak amacıyla geliştirdiği ölçekte, temel anlamda finansal okuryazarlığı ölçmek için bazı başlıklardan yararlanılmıştır. OECD bu ölçümü yaparken kullandığı çekirdek soruların fazla karmaşık olmamasına ve temel düzeyde olmasına gayret göstermiştir. Aşırı zor sorular seçmemiştir ve uzman bilgisi gerektirmeyen sorular yöneltmiştir. (Atkinson ve Messy, 2012). Atkinson ve Messy’nin finansal okuryazarlık ölçümüne dair kullandığı soruların finansal bilgi içeren bölümü İngilizce’den Türkçe’ye çevrilmiştir. Cihangir ve Ergin (2015)’in makalesinde kullandığı sorular çalışmamızda doğrudan kullanılmıştır. Ölçekte yer alan ikinci soru paranın zaman değerini ölçmektedir. Bu soru doğrudan, Hayati Adalar (2019)’ın doktora tezinden, yazarın bilgisi doğrultusunda alınmıştır. Bu anlamda, çalışmamızda yer alan finansal bilgi ölçeği sorularının daha önceki çalışmalarda bir çok defa kullanıldığını söyleyebiliriz. Aşağıdaki tabloda finansal bilgiyi ölçen sekiz soru ve ait oldukları konu başlıkları tabloda gösterilmiştir. Çalışmamızda analiz edilmiştir.

Tablo 2. Finansal Bilgi Ölçen Sorular ve Ölçülmesi Kavranan Finansal Kavramlar

| Soru Nr. | Sorular | Ölçmesi Planlanan Kavram |
|----------|---|--------------------------|
| 1 | Beş arkadaş 1.000 TL’yi eşit paylaşmak isterse, her bir kişiye kaç TL düşer? | Basit Bölme |
| 2 | Diyelim ki bir arkadaşınıza bugün 10.000 TL miras kalmış olsun. Arkadaşınızın kardeşine de bundan 1 yıl sonra 10.000 tl miras kalacak olsun. Bu miras nedeniyle kim daha zengindir? | Paranın Zaman Değeri |
| 3 | Arkadaşınıza 50 TL borç verdiğinizi ve bu borcunu ertesi gün size 50 TL olarak geri ödediğini düşünün. Arkadaşınız bu borç için ne kadar faiz ödemiş oldu? | Ödenen Faiz |

| | | |
|---|--|-------------------------|
| 4 | 100 TL'nizin olduğunu ve yıllık %5 faiz üzerinden bankaya yatırdığınızı düşünün. Hesabınıza hiç karışmadığınız durumda 1. Yılın sonunda hesabınızda kaç TL olur? | Basit Faiz Hesaplama |
| 5 | 100 TL'nizin olduğunu ve yıllık %10 bileşik faiz üzerinden 3 yıllığına bankaya yatırdığınızı düşünün. Hesabınıza hiç karışmadığınız durumda 3 yıl sonra hesabınızda kaç TL olur? | Bileşik Faiz Hesaplama |
| 6 | Yüksek getirisi olan bir yatırım, muhtemelen yüksek risklidir. | Risk ve Getisi İlişkisi |
| 7 | Geliriniz %5, enflasyon da %8 arttığında eskiye oranla ne kadar ürün alabilirsiniz? | Enflasyon Bilgisi |
| 8 | Hisse senedine sahip bir kişi, sabit getirili yatırım fonu da satın alırsa riskini azaltmış olur. | Çeşitlendirme Bilgisi |

Kaynak: (Atkinson ve Messy, 2012 ; Adalar, H. (2019) ; Cihangir, M. ve Ergin, E. 2015; Şahin ve Barış 2017)

Finansal bilgi ölçeğindeki bu 8 soru anketimizde yer almıştır. İlerleyen bölümlerde, tasarruf davranışı ile ilişkisi analiz edilmiştir.

Finansal bilgi ölçeği sorulara ait maddelerin ayırt ediciliğinin ve maddenin güçlüğünü test edilmiştir. Böylece maddelerin ölçeğin genel amacına ne kadar hizmet edebildiği gözlemlenmiştir. Aşağıdaki tabloda finansal bilgi sorularına ait madde güçlük ve madde ayırt edicilik değerleri yer almaktadır.

Tablo 3. Madde Güçlük ve Madde Ayırt Edicilik İndeksi

| Madde | Madde Güçlük İndeksi (p) | Madde Ayırt Edicilik İndeksi (r) |
|----------------|--------------------------|----------------------------------|
| Soru 1 | 0,96 | 0,04 |
| Soru 2* | 0,42 | 0,19 |
| Soru 3 | 0,88 | 0,12 |
| Soru 4 | 0,68 | 0,32 |
| Soru 5 | 0,60 | 0,40 |

| | | |
|--------|------|------|
| Soru 6 | 0,77 | 0,23 |
| Soru 7 | 0,76 | 0,24 |
| Soru 8 | 0,66 | 0,34 |

***p<0,60; r<0,20: Bu maddeler kullanılamaz.**

Maddelerin, analizi yapılacak kişilere testin birer birer uygulanmasının ardından istatistik teknik bilgileri yardımıyla analizi testin bir gruba uygulandıktan sonra, istatistik teknikler yardımıyla test dahiline alınan maddelerin ayrı ayrı tahlil edilmesidir. Madde analizi sayesinde noksan maddeler belirlenir ve testin iyileştirilmesi sağlanır. Madde analizi kapsamında, iki farklı ifade vardır. Maddenin ne kadar doğru cevaplandığını ölçen (p) değeri maddenin güçlük göstergesidir. Bir başka ifade ise madde ayırt değeridir ve (r) sembolü ile gösterilmiştir. Bu gösterge ise maddenin ankette yer alan soruya doğru yaklaşım sergileyen ile sergileyemeyeni ne denli iyi ayırdığını biz ifade eder. Yapılan analiz neticesinde eğer ki bir ifade p değeri 0,60 sayısından küçük ve aynı zamanda r sayısı 0,20'den az olan ifadelerin uygulanacak olan analizden çıkarılması uygundur. Yukarıdaki sonuç ile, ölçekte yer alan ikinci soru olan paranın zaman değerini ölçen soru bilgi testinden çıkarılmıştır.

Emine Güler (2015)'in yüksek lisans tez çalışmasında Sakarya ilindeki hanehalkının finansal okuryazarlık seviyesinin araştırmasına dair kullandığı paranın zaman değeri sorusu çalışmamızda da doğrudan kullanılmıştır. Araştırma için oldukça önemli olan 'paranın zaman değeri' kategorisinde, Türkiye ortalaması dikkat çekici bir şekilde dünya ortalamasının oldukça altındadır. İnsanların bu konuda ciddi anlamda kafa karışıklığı yaşadığı aşıkardır. Literatürde aynı ölçek kullanılırken bu kategorinin ölçekten çıkarıldığına da rastlanmıştır. Alkaya A. ve Yağlı İ. (2015) Nevşehir'de üniversitenin iktisadi idari bilimler fakültesi öğrencilerine uyguladığı ölçekte bu maddeye yer vermeyip 7 soru sormuştur. Yaptığımız madde ayırt edicilik (r) ve madde güçlük endeksi (p) sonucu (p.0,42 ; r.0,19) çalışmamızdan çıkartılmıştır.

3.5.2 Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği

Araştırmaya katılacakların finansal tutum ve davranışlarını analiz etmek amacıyla, Sarıgül H. (2015)'in oluşturduğu Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği'nden yararlanılmıştır. Ölçekte dört farklı boyut kullanılmıştır. Bu

boyutlar; harcama, tutum, algı ve ilgi olarak kategorize edilmiştir. Bu ölçeği kullanmamızın temel sebebi, finansal okuryazarlık düzeyi ile beraber harcama ve tasarrufa dair bilgileri de ölçen bir yöntem olmasıdır.

Ölçeğin güvenilirlik analizi hem faktör analizinden önce hem de sonrasında yapılmıştır. Maddelerin birbiri ile tutarlı olup olmadığını ve doğru sonuç verip vermediğini ölçen Cronbach Alfa değerleri kontrol edilmiştir.

Tablo 4. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği Güvenilirlik Testi

| | Cronbach's Alpha |
|---------|-------------------------|
| Harcama | 0,643 |
| Tutum | 0,693 |
| Algı | 0,640 |
| İlgi | 0,637 |
| Toplam | 0,630 |

Tabloya göre, ölçeğin güvenilirlik seviyesi yüksektir. Cronbach Alfa değeri $0.60 < R_2 < 0.80$ ifadesinde R_2 değeri bu aralıkta yer alıyor ise, ölçek oldukça güvenilir kabul edilir (Alpar, 2013).

Ölçekteki yargıların, madde ayırt edicilik seviyesinin yüksek ve iyi olduğu görülmüştür. Elde edilen veriler neticesinde, Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği'nin hem alt başlıklar hem de genel anlamda, bireylerin finansal tutum ve davranışı yanı sıra bireylerin harcama ve tasarruf eğilimlerini de ölçmektedir (Sarigül, 2015).

Ölçeğin 4 bölüme ayrılmasına ve anketimizde hangi soruların hangi faktörleri temsil ettiğine dair tablo aşağıda verilmektedir:

Tablo 5. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği Anket Soruları ve Faktörel İfadesi

| Faktör | Ankette Yer Alan Sorular | Soru Nr. |
|---------------|--|-----------------|
| Harcama | Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir. | 7 |
| Harcama | Para, harcanmak içindir, biriktirmek için değil. | 8 |

| | | |
|---------|--|----|
| Harcama | Harcamalarımı kontrol etmekte zorlanırım | 9 |
| Harcama | Paramın nasıl bittiğini anlamam. | 11 |
| Tutum | Planlanmamış harcamalar için köşede para bulundurulmalıdır. | 2 |
| Tutum | Haftalık ve aylık harcama planları yaparım. | 10 |
| Tutum | Alışveriş yaparken fiyatları kıyaslarım. | 12 |
| Tutum | Bir şey satın alırken finansal durumumu dikkate alırım. | 13 |
| Algı | Finansal planlama ve bütçe çok parası olanlar için gereklidir. | 3 |
| Algı | Günlük ve haftalık gibi kısa dönemler için harcama planı yapmak gereksizdir. | 4 |
| Algı | Ne yaparsam yapayım finansal durumumda bir değişiklik olmaz. | 5 |
| İlgi | Para ile ilgili konular ilgimi çekmez. | 1 |
| İlgi | Finans konularında eğitim almak isterim. | 6 |
| İlgi | Gazetelerin ve televizyonların ekonomi ve finans haberlerini izlerim. | 14 |

Kaynak: Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği (Sarıgül, H. 2015)

Anketimizdeki 14 sorudan 4'ü harcama, 4'ü tutum, 3 algı ve 3 ilgi alanından oluşmaktadır. Araştırmamızın bulguları bu 4 boyut üzerinden elde edilecektir.

3.5.3 Tasarruf Davranışı Ölçeği

Bireylerin tasarruf davranışlarını ölçmeye yönelik geliştirilen 'Tasarruf Davranışı Ölçeği' Taşdemir G. (2018)'in Eskişehirde yaşayan hanehalkının tasarruf belirleyicilerini ve bu bireylerin tasarruf motivasyonlarını ölçmek için kullandığı yüksek lisans tez çalışmasından alınmıştır. Tasarruf davranışına yönelik 15 soru 5'li likert ölçek ile geliştirilmiştir. Ölçek orijinaline uygun halde kullanılmıştır. Açıklayıcı faktör analizi neticesinde, ölçekte 4 boyut yer alması doğru ve güvenilir sonuçlar verecektir. Boyutlar: Tasarruf ve ihtiyat güdüsü, kültür ve gelenek etkisi, siyasi ortam ve vergiler, likidite ve borçlanma kısıtı şeklindedir. (Taşdemir, 2018) Ölçeğin güvenilirliği test edilmiştir. Bu güvenilirlik analizine dair puanlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 6. Tasarruf Davranışı Ölçeği Güvenirlik Sonuçları

| | |
|----------------------------|-------|
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | 0,721 |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | 0,709 |

| | |
|------------------------------|-------|
| Siyasi Ortam ve Vergiler | 0,703 |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | 0,616 |
| Toplam | 0,719 |

Tabloda yer alan değerlere göre Cronbach's Alpha $0.60 < R_2 < 0.80$ değerleri arasında yer almaktadır. Ölçeğin oldukça güvenilir olduğu söylenir. (Alpar, 2013).

Ölçekte yer alan dört boyutun ankette yer alan soru numarası karşılıkları ve boyutları ölçmekte kullanılan sorular aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 7. Finansal Okuryazarlık Tasarruf Davranışı Ölçeği Anket Soruları ve Soruların Temsil Ettikleri Madde Boyutları

| Soru Nr. | Madde | Madde Boyutu |
|----------|--|----------------------------|
| 1 | Tasarruf yapmak benim için önemli bir ekonomik davranıştır. | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 2 | Tasarruf yapmaya fazla önem vermem, alışveriş yapmak benim için daha önemlidir | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 3 | Tutumlu olmak konusunda bazen aşırıya kaçtığımı bilsem de eli sıkı biri olmaktan keyif alıyorum. | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 4 | En iyi zamanlarda bile zor günler için bir miktar birikim yaparım. | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 5 | Farklı hobilerim ve sık sık arkadaşarımla dışarı çıkma alışkanlığım olduğu için tasarruf yapma fırsatım olmuyor. | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 6 | Ürünlerin fiyatlarını takip ederim ve harcamalarımı fiyat artışlarına göre düzenlerim. | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 7 | Tasarruf yapma kararı alırken gelecekle ilgili beklentilerimi göz önünde bulundururum. | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü |
| 8 | Çocuklarıma miras bırakmak için tasarruf yaparım. | Kültür ve Gelenek Etkisi |
| 9 | Tasarruf yapma kararı alırken dini inançlarım doğrultusunda hareket etmeye özen gösteririm. | Kültür ve Gelenek Etkisi |
| 10 | Tasarruf yapma kararımnda sahip olduğum | Kültür ve |

| | | |
|----|---|------------------------------|
| | geleneklerin ve yaşadığım bölgedeki dini değerlerin etkisi vardır. | Gelenek Etkisi |
| 11 | Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğine siyasetteki ve ülke gündemindeki gelişmelere göre karar veririm. | Siyasi Ortam ve Vergiler |
| 12 | Vergi oranlarının arttığı dönemlerde gelirimden tasarrufa ayırdığım pay azalır. | Siyasi Ortam ve Vergiler |
| 13 | İhtiyaçlarımı karşılamak için ek kaynak olarak banka kredisi kullanmayı tercih ederim. | Likidite ve Borçlanma Kısıtı |
| 14 | Harcamalarımda daha çok kredi kartı kullanırım. | Likidite ve Borçlanma Kısıtı |
| 15 | Banka kredisi çekmek için faiz oranlarının düşmesini beklerim. | Likidite ve Borçlanma Kısıtı |

Kaynak: Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu: Eskişehir Örneği (Taşdemir, G. 2018: s.98)

İlerleyen bölümlerde tabloda yer alan bu dört boyut analiz edilecek ve finansal okuryazarlık ile ilişkileri kurmamıza yardımcı olacaktır.

3.6. ÖLÇEKLERİN DOĞRULAYICI FAKTÖR ANALİZİ İLE SINANMASI

Doğrulayıcı faktör analizi (DFA), bu analiz ile daha önceden herhangi bir araştırmacı tarafından belirlenmiş ya da uygulanmış faktörel oluşumun doğrulanması sağlanır (Şimşek, 2007).

DFA yardımı ile sinanacak olan yapının test edilmesi aşamasında, uygun olup olmadığını anlayabilmek için birden fazla aşama bulunabilir. Uyum indekslerinin orijinal haliyle kullanılan veriler ile kuramsal model arasındaki dengesinin değerlendirmelerinde ikili arasında güçlü ve zayıf yönlerinin olması nedeniyle modelin uyumunun gösterilebilmesi amacıyla pek çok uyum indeksi değerinin sağlanması tavsiye edilir. Bunlardan en sık kullanılanları aşağıda maddeler halinde verilmiştir (Cole, 1987; Sümer, 2000):

- Ki-Kare Analizi,
- İyi Uyum Analizi (GFI),
- Düzeltilmiş İyi Uyum Analizi (AGFI),
- Karşılaştırmalı Uyum Analizi (CFI),

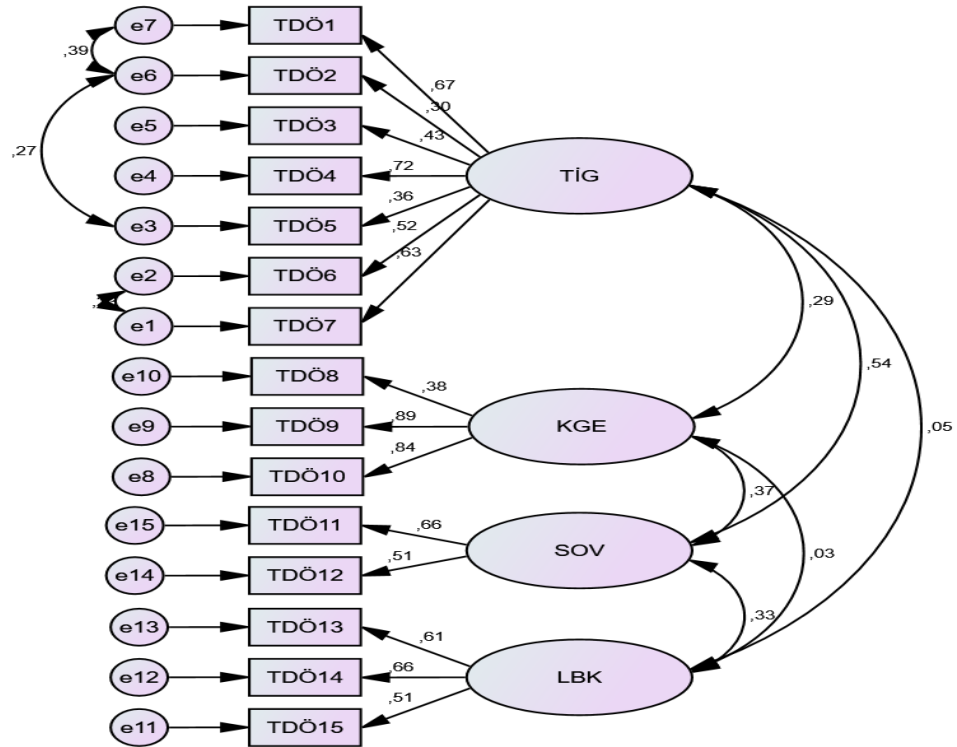
- Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü'dür (RMSEA).

Çalışmada DFA analizi AMOS 24.0 programı ile yapılmış ve faktör yapıları incelenmiştir. Aşağıda tasarruf davranışı ölçeği için geçerli olan DFA testi ve bu teste dair sonuçlar verilmektedir:

Tablo 8. Tasarruf Davranışı Ölçeği DFA Sonuçları

| Kabul Edilebilir Uyum İndeksleri | Hesaplanan Uyum İndeksleri |
|----------------------------------|----------------------------|
| $\chi^2/sd < 5$ | 4,206 |
| GFI > 0.90 | 0,930 |
| AGFI > 0.90 | 0,897 |
| CFI > 0.90 | 0,905 |
| RMSEA < 0.08 | 0,064 |

Tasarruf davranışı ölçeği için yapılan DFA sonuçlarına göre, ölçek indeksleri kabul edilebilir uyum indeks değerlerine uygundur. Aşağıda: Tasarruf ve ihtiyat güdüsü (TİG), kültür ve gelenek etkisi (KGE), siyasi ortam ve vergiler (SOV), likidite ve borçlanma kısıtı (LBK) boyutları, soru numarası ve analiz sonucu elde edilen değerleriyle gösterilmiştir.



Şekil 1. Tasarruf Davranışı Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları Şekilsel Gösterimi

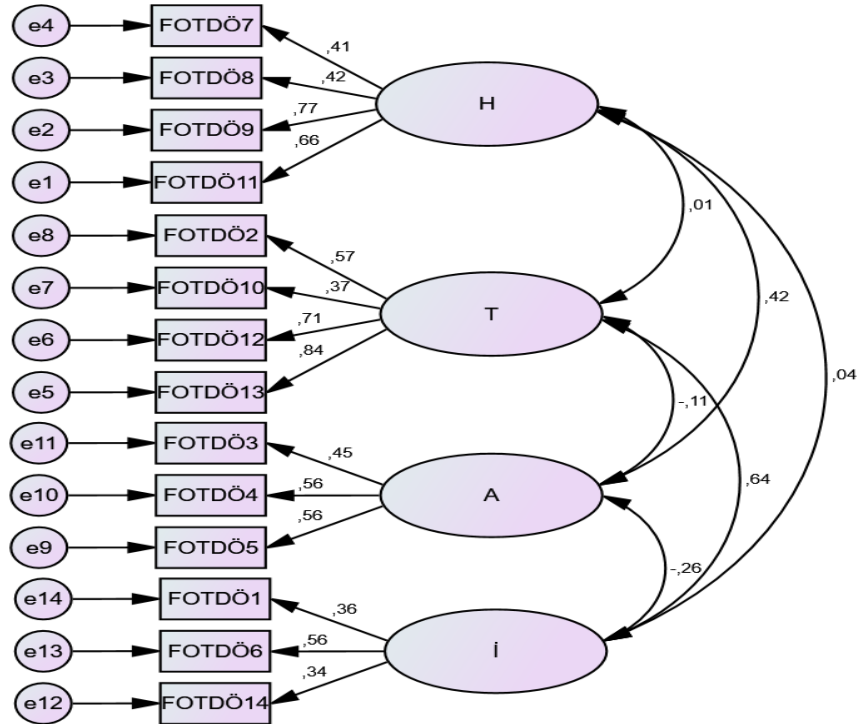
Aşağıdaki tabloda finansal okuryazarlık tutum ve davranış ölçeği DFA analizi ve sonuçları paylaşılmaktadır.

Tablo 9. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği DFA Sonuçları

| Kabul Edilebilir Uyum İndeksleri | Hesaplanan Uyum İndeksleri |
|----------------------------------|----------------------------|
| $\chi^2/sd < 5$ | 4,372 |
| GFI > 0.90 | 0,894 |
| AGFI > 0.90 | 0,884 |
| CFI > 0.90 | 0,886 |
| RMSEA < 0.08 | 0,071 |

Finansal okuryazarlık tutum ve davranış ölçeği için yapılan DFA sonuçlarına göre, ölçek indeksleri büyük ölçüde sağlamıştır.

Şekilde, 4 ayrı boyut Harcama (H), Tutum (T), Algı (A) ve İlgı (İ) boyutlarının DFA sonuçları verilmektedir. Karşılığında Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği'ne karşılık gelen soru numaraları gösterilmektedir.



Şekil 2. Tutum ve Davranış Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları Şekilsel Gösterimi

Şekillerle desteklenen Doğrulayıcı Faktör Analizi'ne göre ölçek indekleri sağlanmıştır.

3.7. FİNANSAL TUTUM, DAVRANIŞ VE TASARRUF DAVRANIŞI ÖLÇEK PUANLARININ NORMALLİK SINAMASI

Aşağıdaki tabloda, çalışmamızda yer alan ölçek puanlarının normallik durumunun sinaması amacıyla çarpıklık ve basıklık puanlarının sayısal değerleri verilmiştir.

Tablo 10. Finansal Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının Çarpıklık ve Basıklı Analizi ile Sinanması

| | n | Çarpıklık | Basıklık |
|-------------------------------------|-----|-----------|----------|
| Harcama | 760 | -0,003 | -0,511 |
| Tutum | 760 | -0,980 | 0,778 |
| Algı | 760 | 0,284 | -0,513 |
| İlgi | 760 | 0,099 | 0,160 |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | 760 | -0,289 | -0,282 |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | 760 | 0,170 | -0,821 |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | 760 | -0,384 | -0,414 |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | 760 | -0,058 | -0,659 |
| Tasarruf Davranışı | 760 | -0,408 | 0,061 |

Ölçekte yer alan puanlar hesaplanmıştır. Elden edilen değerlerin normal dağılım uygulanmasına münasipliğinin görülmesi amacıyla çarpıklık ve basıklık katsayıları hesaplanmıştır. Normal dağılım için gerekli olan basıklı ve çarpıklık katsayılarının +3 ile -3 sayıları aralığında yer alması gerekmektedir. (Groeneveld ve Meeden, 1984; Moors, 1986; Hopkins ve Weeks, 1990; De Carlo, 1997). Yukarıdaki değerlere bakıldığında, puanların her birinin çarpıklık ve basıklık verilerinin -3 ile +3 sayıları arasında yer aldığı görülmektedir. Bu değerler arasında yer alan puanlardan kaynaklı olarak, analize normal dağılım ölçütleriyle devam edilecektir. (Aşıroğlu, S, 2019)

3.8 ARAŞTIRMA SONUCU ELDE EDİLEN BULGULAR

Bu kısımda analizden sağlanan bulgular paylaşılmaktadır.

3.8.1 Çalışmaya Katılan Bireylerin Kişisel Bilgileri

Bu bölümde çalışmaya katılan bireylerin cinsiyet, eğitim durumu, medeni durumu, yaşı, mesleği, hanesinde çalışan kişi sayısı, hane halkı tipi, kaç çocuğa sahip olduğu ve hane halkı geliri gibi demografik ve bireylerin durumlarına dair kişisel bilgiler orantısal olarak gösterilmektedir.

Tablo 11. Kişisel Bilgiler

| | | n | % |
|----------------------|----------------------|------|------|
| Cinsiyet | Erkek | 398 | 52,5 |
| | Kadın | 360 | 47,5 |
| Eğitim durumu | İlköğretim ve altı | 89 | 11,8 |
| | Lise | 165 | 21,8 |
| | Önlisans | 66 | 8,7 |
| | Lisans | 355 | 47,0 |
| | Yüksek Lisans | 73 | 9,7 |
| | Doktora | 8 | 1,1 |
| | Medeni durumu | Evli | 274 |
| Bekar | | 434 | 61,3 |
| Yaş | 24 yaş ve altı | 243 | 32,0 |
| | 25-30 arası | 171 | 22,5 |
| | 31-35 arası | 78 | 10,3 |
| | 36-40 arası | 64 | 8,4 |
| | 41-45 arası | 50 | 6,6 |
| | 46-50 arası | 40 | 5,3 |
| | 51-55 arası | 50 | 6,6 |
| | 56 ve üstü | 64 | 8,4 |
| Meslek | Memur | 118 | 15,7 |
| | İşçi | 64 | 8,5 |
| | Özel sektör | 147 | 19,6 |
| | Serbest meslek | 39 | 5,2 |
| | Esnaf | 29 | 3,9 |

| | | | |
|-----------------------------------|----------------------------|-----|------|
| | Emekli | 54 | 7,2 |
| | Çalışmıyor | 179 | 23,9 |
| | Öğrenci | 91 | 12,1 |
| | Öğretmen | 7 | 0,9 |
| | Diğer | 22 | 2,9 |
| Hanede çalışan kişi sayısı | Çalışan yok | 240 | 32,1 |
| | 1 kişi | 333 | 44,5 |
| | 2 kişi | 135 | 18,0 |
| | 3 ve daha fazla | 40 | 5,3 |
| Hanehalkı tipi nedir | Yalnız yaşıyorum | 105 | 14,1 |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 47,4 |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 27,4 |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 6,9 |
| | Diğer | 31 | 4,2 |
| Kaç çocuğa sahipsiniz? | 1 | 270 | 60,7 |
| | 2 | 114 | 25,6 |
| | 3 ve üstü | 61 | 13,7 |
| Aylık ortalama hane geliri | 2000 TL ve altı | 103 | 13,6 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 32,3 |
| | 4000-5999 TL | 206 | 27,3 |
| | 6000-7999 TL | 111 | 14,7 |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 12,1 |

Araştırmanın örneklemini 398 erkek, 360 kadın oluşturmaktadır. Bu da analizin cinsiyet konusunda orantısal olarak oldukça yakın olduğunu göstermektedir.

Araştırmaya katılan bireylerin, eğitim durumları genel olarak yüksektir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (2017) verilerine göre, Ankara'da toplam eğitimli nüfus olan 3.508.082'lik nüfusun 1.433.928'lik bölümü en az lise ve dengi nüfusu oluşturmaktadır. Bu toplam eğitimli nüfusun %40.87'si demektir. Bu da anket uygulanan bireylerin eğitim seviyelerinin yüksek olmasını açıklar niteliktedir.

Araştırmaya katılanların medeni durumları, 274 kişi evli iken 434 kişi bekar olarak rapor edilmiştir. Araştırmada ulaşılan bireylerden 24 yaş ve altı birey sayısı 243 ile toplam araştırma örnekleminin %32'sini oluşturmaktadır. Bu genç nüfusun tasarruf davranışları, tutumları ve finansal bilgi düzeyleri de önem taşımaktadır. Literatürde sadece üniversite öğrencilerine yönelik uygulanan pek çok finansal okuryazarlık çalışması bulunmaktadır. Bu da genç 18-25 yaş genç nüfusun bu alandaki önemini göstermektedir. Çalışma sadece tasarruf yapan değil, tasarruflar konusunda hangi yaklaşımlarda bulunduğu da görülmesi açısından, genç nüfusu göz ardı etmemiş, önemsemiştir.

Anketin demografik araştırma bölümünde yer alan meslek gruplarında, genellikle özel sektör %19,6 ve şehrin Ankara olmasından mütevellit %15,7 memur kesimin yoğunluğu görülmektedir. Ayrıca çalışmayan kesim ise toplam örneklemin %23,9'unu oluşturmaktadır. Örnekleme yer alan 445 birey çocuğa sahiptir. Bu kişilerin tasarruf davranışları analiz edilmiştir. Bu yönden araştırma için önemlidir. Araştırmaya katılan bireylerin hane gelirleri, 2001-5999 arası 59,6 ile toplamın yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Bu bağlamda bireyler gelir düzeyi olarak yüksek bir ortalamada yer almaktadır.

3.8.2 Çalışmaya Katılan Bireylerin Kullandıkları Tasarruf Araçları, Yaşlılık Giderlerini Karşılama ve Bireysel Emekliliğe Dair Yaklaşımları

Aşağıdaki tabloda bireylerin tasarruflarını hangi yatırım araçları ile değerlendirdikleri ve gelecekte giderlerini karşılamak için hangi yolu izleyeceğine dair sorular ve cevaplarının yüzdesel olarak gösterimi yer almaktadır. Bu bölümde bireyler ankette yer alan sorulara birden fazla cevap işaretleyebilmektedir.

Tablo 12. Bireylerin Tasarruf Bilgileri

| | n | % |
|---------------------------|-----|------|
| Türk Lirası (Yastık Altı) | 303 | 39,9 |
| Altın | 196 | 25,8 |
| Döviz | 171 | 22,5 |
| Bankada Vadeli Mevduat | 145 | 19,1 |
| Ev, arsa, tarla vs. | 134 | 17,6 |

| | | | |
|---|---|-----|------|
| | Hisse Senedi/Devlet Tahvili/Hazine Bonosu | 21 | 2,8 |
| | Diğer | 44 | 5,8 |
| Yaşlılığınızda giderlerinizi karşılamak için planınız nedir? | Emekli Maaşım | 437 | 57,5 |
| | Bilmiyorum | 181 | 23,8 |
| | Bireysel Emeklilik | 140 | 18,4 |
| | Kendi İşim | 127 | 16,7 |
| | Diğer | 17 | 2,2 |
| Bireysel Emeklilik Sistemi'ne kayıtlı mısınız? | Evet | 171 | 22,8 |
| | Hayır | 580 | 77,2 |
| Bireysel Emeklilik Sistemine Kayıtlı iseniz ve düzenli ödeme yapıyorsanız, aylık kaç liralık ödeme yapıyorsunuz? | 200 TL ve altı | 93 | 54,4 |
| | 200-300 TL | 38 | 22,2 |
| | 300-400 TL | 13 | 7,6 |
| | 400 TL ve üstü | 27 | 15,8 |

Çalışmaya katılan bireyler tasarruflarını yatırım araçlarıyla değerlendirirken tercihlerin oransal büyüklüğüne göre sırasıyla şu tercihleri kullanılmaktadır:

1. Türk Lirası birikimi (evde para tutma),
2. Altın,
3. Döviz,
4. Bankada vadeli mevduat
5. Ev, arsa, tarla gibi taşınmaz mallara yapılan yatırımlar,
6. Hisse senedi, devlet tahvili, hazine bonusu gibi araçlar ile değerlendirme.

Araştırma neticesinde, gelecekte (yaşlılıkta) şuan ki durumunu koruma ya da harcamalarını nasıl finanse edeceğini öğrenmeye yönelik bireylerin emekli maaşı yani devlet güvencesinde olmayı planladıklarını görmekteyiz. %23.1'lik bir dilim ise yaşlandıkları durumda harcamalarını nasıl finanse edecekleri konusunda bir fikre sahip değildir.

Bireysel emeklilik sistemine dair sorulan soruya katılan 751 kişiden, 171'i bu sisteme dahil olduğunu belirtmiştir. Bu kişilerden 93'ü bu sistem için yaptıkları ödeme planına göre, 200 TL ve altında bir ödeme gerçekleştirmektedir.

3.8.3 Finansal Bilgi Ölçeğine Verilen Doğru ve Yanlış Cevapların Yüzdesel Analizi

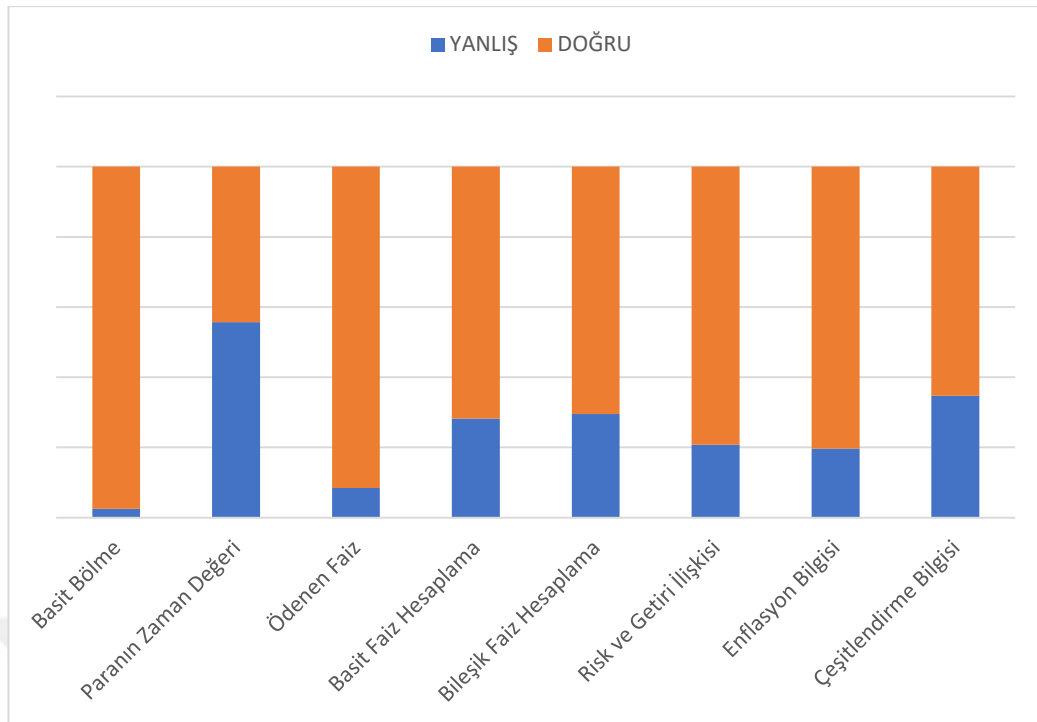
Aşağıda yer alan tabloda finansal bilgi ölçen sorulara örnekleme yer alan bireylerin verdikleri cevapların doğru ve yanlışlarının yüzdesel gösterimi verilmektedir.

Tablo 13. Finansal Bilgi Sorularına Verilen Doğru / Yanlış Cevap Dağılımları

| | Yanlış | | Doğru | |
|--------------------------------|--------|------|-------|------|
| | n | % | n | % |
| Basit Bölme | 19 | 2,5 | 741 | 97,5 |
| Paranın Zaman Değeri | 423 | 55,7 | 337 | 44,3 |
| Ödenen Faiz | 64 | 8,4 | 696 | 91,6 |
| Basit Faiz Hesaplama | 214 | 28,2 | 546 | 71,8 |
| Bileşik Faiz Hesaplama | 224 | 29,5 | 536 | 70,5 |
| Risk ve Getiri İlişkisi | 158 | 20,8 | 602 | 79,2 |
| Enflasyon Bilgisi | 150 | 19,7 | 610 | 80,3 |
| Çeşitlendirme Bilgisi | 264 | 34,7 | 496 | 65,3 |

Finansal bilgi ile ilgili sorulardan basit bölme ile ilgili soruya doğru yanıt verilme oranı %97,5; Paranın zaman değeri ile ilgili soruya %44,3; Ödenen faiz ile ilgili soruya %91,6; Basit faiz hesaplama ile ilgili soruya %71,8; Bileşik faiz hesaplama ile ilgili soruya %70,5; Risk ve getiri ilişkisi ile ilgili soruya %79,2; Enflasyon bilgisi ile ilgili soruya %80,3 ve çeşitlendirme bilgisi ile ilgili soruya doğru yanıt verilme oranı %65,3'tür. Buna göre bilgi düzeyinin en yüksek olduğu konular basit bölme ve ödenen faiz iken en düşük olduğu konular paranın zaman değeri ve çeşitlendirme bilgisi'dir.

Finansal bilgi sorularına verilen doğru ve yanlış cevapların orantısal gösterimi aşağıdaki şekil üzerinde verilmiştir.



Şekil 3. Finansal Bilgi Soruları Cevaplarına Verilen Doğru/Yanlış Oransal Gösterimi

Aşağıdaki finansal bilgi düzeyi tablosunda, bilgi ölçeğinde yer alan toplam 7 sorudan; 5 ve daha fazla soru sayısına doğru cevap verenlerin oranı yüksek finansal bilgi düzeyine sahip bireylerin, 5’den az doğru cevap verenlerin oransal gösterimi ise düşük finansal bilgi düzeyine sahip bireylerin yüzdesel gösterimi şeklindedir.

Tablo 14. Finansal Bilgi Düzeyi

| | n | % |
|------------------------------|--------|----------|
| Finansal Bilgi Düzeyi | Düşük | 163 21,4 |
| | Yüksek | 597 78,6 |

Bu duruma göre araştırmaya katılanların %78,6’lık bölümü örneklemin yüksek düzey finansal bilgi sahibi grubunu oluşturmaktadır. Araştırmaya katılan bireylerin %21,4’ü ise düşük düzey bilgi düzeyine sahiptir.

3.8.4 Finansal Bilgi Sorularına Verilen Yanıtların Diğer 14 Ülke Ve Türkiye Ortalaması ile Karşılaştırılması

Aşağıdaki veriler OECD'nin Finansal Okuryazarlık üzerine yaptığı araştırmaya göre finansal bilgi sorularına verilen doğru yanıtların yüzdesel değerini içermektedir. Bu değerler ışığında Ankara ilinde yaşayan vatandaşların finansal bilgi sorularına doğru cevap yüzdeleri ile karşılaştırılmıştır. Finansal bilgi değeri düşük olunan kategoride, yüzdesel oranın üstüne yıldız simgesi ve altı çizili sayılar ile ülkesel bazda, nispeten başarısız olunan alanlar ifade edilmiştir.

Tablo 15. Finansal Bilgiyi Ölçmeye Dair Sorulara Verilen Doğru Yanıt Yüzdesinin Diğer Ülkeler İle Karşılaştırılması

| | Bölme | Paranın Zaman Değeri | Ödenen Faiz | Basit Faiz | Basit ve Bileşik Faiz | Risk ve Getiri | Enflasyon | Çeşitlendirme |
|-----------------|------------|----------------------|-------------|------------|-----------------------|----------------|------------|---------------|
| Macaristan | %96 | %78* | %95* | %61 | %46 | %86* | %91* | %61 |
| Estonya | %93 | %86* | %84 | %64 | %31 | %72 | %85* | %57 |
| Almanya | %84 | %61* | %88 | %64 | %47 | %79 | %87* | %60 |
| İrlanda | %93 | %58* | %88 | %76* | %29 | %84* | %88* | %47 |
| Çek Cumhuriyeti | %93 | %80* | %88 | %60 | %32 | %81* | %70 | %54 |
| İngiltere | %76 | %61* | %90 | %61 | %37 | %77 | %94* | %55 |
| Malezya | %93 | %62* | %93* | %54 | %30 | %82* | %74 | %43 |
| Polonya | %91 | %77* | %85 | %60 | %27 | %48 | %80 | %55 |
| Virgin Adaları | %84 | %74* | %60 | %63 | %20 | %83* | %87* | %41 |
| Ermenistan | %86 | %83* | %87 | %53 | %18 | %67 | %57 | %59 |
| Türkiye | %87 | %37 | %84 | %43 | %19 | %87* | %77 | %69* |
| ANKARA | %98 | %44 | %92 | %72 | %71 | %79 | %80 | %65 |
| Arnavutluk | %89 | %61* | - | %40 | %10 | %77 | %81* | %63 |
| Peru | %90 | %63* | - | %40 | %14 | %69 | %86* | %51 |
| Norveç | %61 | %87* | %61 | %75* | %54 | %18 | %68 | %51 |
| Güney Afrika | %79 | %49* | %65 | %44 | %21 | %73 | %78 | %48 |

Kaynak: TEB (2015); www.teb.com.tr¹

Elde edilen cevaplar neticesinde; basit bölme işleminde Türkiye genelinde ortalama %87'dir. Bu oran da tabloda yer alan ülkelerin ortalamasına yakındır.

¹ Ankara ili finansal bilgi ölçen sorulara verilen doğru cevapların yüzdesi ile diğer ülkelerin karşılaştırması sonucu, Ankara ili puanlarının nispeten düşük olduğu ülkeler * (yıldız) simgesi ile ifade edilmiştir

Ankara ili, bu başarı ortalamasının 10,5 puan yukarısında yer almaktadır. Temel düzey matematik eğitimi gerektiren bu alanda oldukça yüksek bir başarı eğilimi göstermektedir.

Paranın zaman değeri kategorisinde Türkiye ortalaması net bir şekilde 14 ülke ortalamasının çok altındadır. Ülkelerin yüzdesel olarak ortalaması %70 iken, Türkiye doğru cevap sayısı %37'de kalmıştır. Bireyler paranın zaman değeri konusunda oldukça eksik bilgiye sahiptir. Bu durum, araştırma yapılan Ankara ilinde de benzer sonuçlar vermiştir. Diğer bütün sonuçlarda Ankara ilinde soruyu doğru cevaplayanların oranı %44,3 ile Türkiye ortalamasına yakın, 14 ülke ortalamasının ise 25,7 puan altındadır.

Ödenen faiz konusunda sorulan soruya %91,6 oranında doğru cevap verilmiştir. Bu durum OECD'nin tabloda yer verdiği ülkelerin %89'luk doğru cevaplık sonucuyla paralellik göstermektedir.

Basit faiz hesabı yapma konusunda Ankara'da yaşayan vatandaşlar %71,8 doğru cevap yüzdesine sahipken bu oran bileşik faiz hesabı yaparken %70,5' gerilemektedir. Bu oran gösteriyor ki basit faiz hesabı yapabilen bireyler genellikle bileşik faiz hesabı yapma konusunda da başarılı bir eğilim göstermiştir. Bu sonucu listede yer alan ülkelerin sonuçlarıyla karşılaştırdığımızda farklı bir durumla karşılaşmaktayız. Listede yer alan ülkeler basit faiz hesabı yapma konusunda %58,21 lik başarı düzeyi yakalamışken, bu oran bileşik faiz hesabı yaparken sert bir düşüş göstermektedir. Bu 14 ülkeden %31,14'e kadar gerileyen oranda doğru cevap alınmıştır. Kategori olarak ülkelerin en düşük başarı gösterdiği alan, bileşik faiz hesabı yapma noktasında olmuştur.

Risk ve getiri bilgisini ölçen soruda Norveç'in %18 doğru cevap oranı ile 14 ülke ortalamasını %68'e gerilettiğini görmekteyiz. Türkiye ortalaması ise %87 olarak tabloda belirtilmektedir. Ankara ili vatandaşlarının bu soruya verdikleri doğru cevap ortalaması ise 79,2 olarak yer almaktadır ve Türkiye ortalamasının altında kalmıştır. Türkiye'nin listenin en başarılı olduğu konu olan risk ve getirisi bilgisi konusunda, Ankara ili vatandaşlarının doğru cevap ortalaması Macaristan, İrlanda, Çek Cumhuriyeti, Malezya, Virgin Adaları gibi ülkelerin bu alandaki bilgi puanlarının altında kalmıştır.

Enflasyon bilgisine dair soruda, tabloda yer alan ülkelerin ortalama puanı %80,42'dir. Ankara şehrinde ankete katılım gösteren vatandaşların doğru cevap oranı ise, %80,3 olarak tablo ortalamasıyla çok benzerlik göstermektedir.

Tabloda yer alan ülkelerin ortalama olarak nispeten doğru cevap oranlarının azaldığı bir başka kategori olan 'çeşitlendirme' bölümünde %53,21 oranında başarı yakalamıştır. Türkiye ortalaması %69 ike Ankara ili çalışmaya katılan vatandaşların doğru cevap ortalaması 65,3'dür.

3.8.5 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının İlişkisinin Kurulması

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışı ölçek puanlarının bağıntısının tahlil edilmesi için uygulanan Korelasyon Testi verileri tabloda sunulmuştur.

Tablo 16. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının İlişkisi

| | Finansal Bilgi Puanı | Harcama | Tutum | Algı | İlgi | Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | Kültür ve Gelenek Etkisi | Siyasi Ortam ve Vergiler | Likidite ve Borçlanma Kısıtı | Tasarruf Davranışı |
|------------------------------|----------------------|---------|--------|---------|---------|----------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------------|--------------------|
| Finansal Bilgi Puanı | 1 | -0,028 | ,105** | -,172** | -,138** | -0,009 | -,176** | ,091* | 0,007 | -0,047 |
| Harcama | | 1 | -0,008 | ,304** | -0,033 | -,342** | 0,046 | 0,055 | ,224** | -,095** |
| Tutum | | | 1 | -0,056 | ,191** | ,584** | ,145** | ,269** | ,091* | ,506** |
| Algı | | | | 1 | ,163** | -,110** | ,142** | -0,024 | ,103** | 0,018 |
| İlgi | | | | | 1 | ,271** | ,172** | ,107** | 0,040 | ,269** |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | | | | | | 1 | ,280** | ,274** | -0,028 | ,766** |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | | | | | | | 1 | ,284** | 0,069 | ,637** |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | | | | | | | | 1 | ,216** | ,590** |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | | | | | | | | | 1 | ,425** |
| Tasarruf Davranışı | | | | | | | | | | 1 |

*p<0,05 **p<0,01

- Finansal bilgi puanı ve tutum arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Finansal bilgi puanı arttığı takdirde, bireyler planlanmamış harcamalar için köşede para bulundurmamayı tercih eder, haftalık ve aylık harcama planları yapar, alışveriş yaparken fiyatlar arasında kıyas yapar, bir ürün satın alırken finansal durumu doğrultusunda hareket eder.
- Finansal bilgi puanı ve algı ve ilgi arasında negatif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Finansal bilgi puanı arttığı sürece; insanlar finansal eğitim almaya karşı çok istekli olmaz. Finansal planlama ve bütçe bu kişilere göre sadece çok parası olanlar için değil herkes için gereklidir. Günlük ve haftalık gibi dönemlerde harcama planı yaparlar.
- Finansal bilgi puanı ve kültür ve gelenek etkisi arasında negatif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Finansal bilgi arttıkça, çocuklara miras bırakma gibi geleneksel ve diğer dini etkiler bireylerin tasarruf davranışında daha az etkiye bulunur.
- Finansal bilgi puanı ve siyasi ortam ile vergiler arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Finansal bilgi arttıkça, bireyler ülkedeki siyasi duruma göre karar verir. Vergi oranları arttığı dönemlerde tasarruflarını azaltır.
- Harcama ve algı arasında pozitif yönlü, orta kuvvetli bir ilişki vardır. Alışveriş yapmayı mutluluğu için çok önemli bulan ve parayı biriktirme değil harcama yapma unsuru olarak düşünen bireyler aynı zamanda finansal plan yapma ve bütçeleme davranışının fazla paraya sahip olanlar için gerekli olduğunu düşünür. Harcamalarını kontrol etmekte zorlanan bu kişiler, analize göre kısa dönemler için harcama planı yapmaya eğilimli değildir.
- Harcama ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında negatif yönlü, orta kuvvetli bir ilişki vardır. Bireyler harcama yapmaya istekli oldukları sürece tasarruf yapma konusunda isteksiz olacaklardır.
- Harcama ile likidite ve borçlanma kısıtı arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Harcama yapmaya meyilli kişiler, paraya ihtiyaç duyduklarında banka kredisi kullanırlar ve çoğunlukla kredi kartı ile alışveriş yapmayı tercih ederler.

- Harcama ve tasarruf davranışı arasında negatif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Harcama yapma isteği azaldığı takdirde, tasarruf davranışı olumlu bir seyir halinde olur.
- Tutum ve ilgi arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Tutumlu davranışlar sergileyen bireyler finans ve ekonomiye dair haberlere ve eğitimlere ilgi duyacaktır.
- Tutum ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında pozitif yönlü, kuvvetli bir ilişki vardır. Bir şey alırken finansal durumunu dikkate alan, haftalık aylık finansal bütçe planları yapan, planlanmamış harcamalar için köşede para bulunduran bireyler tasarruf davranışına önem vermekte ve buna göre hareket etmektedirler. Tutuma ilişkin davranışlar gösteren kişiler, tasarruf ve ihtiyatlı davranma konusunda mutlak bir davranış sergileyecektir.
- Tutum ile kültür ve gelenek etkisi arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Sergilenen tutumlu davranış arttıkça, kültür ve gelenekten etkilenme de artacaktır.
- Tutum ile siyasi ortam ve vergiler arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Tutumlu olma durumu arttıkça, siyasi ortamdan vergilerden etkilenme durumu da artacaktır.
- Tutum ve tasarruf davranışı arasında pozitif yönlü, orta kuvvetli bir ilişki vardır. Tutumlu olma durumu tasarruflu olma durumu ile doğru yönlü ilişki içerisindeydir. Tutum davranışı arttıkça tasarruflu olma durumu artar, azaldığı takdirde tasarruflu olma durumu da negatif yönde ilerleyecektir.
- Algı ile ilgi, kültür ve gelenek etkisi, likidite ve borçlanma kısıtı arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır. Finansal durumlarının değişmeyeceğini düşünen bireyler ve parasal konularla çok ilgilenmeyen bireyler, ihtiyacı olduğunda banka kredisi kullanmakta ve nakit para yerine kredi kartı tercih etmektedirler.
- Algı ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü arasında negatif yönlü zayıf bir ilişki vardır. Kısa dönem için harcama planı yapmayı gereksiz bulan ve finansal planlamayı çok parası olanlar için gerekli görme düşüncesi tasarruf ve ihtiyatlı olma düşüncesiyle zıt yönlü hareket eder.

- İlgi ile tasarruf ve ihtiyat güdüsü, kültür ve gelenek etkisi, siyasi ortam ve vergiler ve tasarruf davranışı arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır
- Tasarruf ve ihtiyat güdüsü ile kültür ve gelenek etkisi arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır.
- Tasarruf ve ihtiyat güdüsü ile siyasi ortam ve vergiler arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır.
- Tasarruf ve ihtiyat güdüsü ile tasarruf davranışı arasında pozitif yönlü, kuvvetli bir ilişki vardır. Birbiriyle kelime anlamı olarak da oldukça yakın olan bu ifadeler aynı zamanda araştırma sonucunda da birbiriyle doğru orantılı olarak ilişki içerisinde.
- Kültür ve gelenek etkisi ile siyasi ortam ve vergiler arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır.
- Kültür ve gelenek etkisi ile tasarruf davranışı arasında pozitif yönlü, kuvvetli bir ilişki vardır. Kültür ve geleneklerinin etkisi altında tasarruf davranışında bulunan kişiler aynı zamanda tasarruf davranışı konusunda da isteklidir.
- Siyasi ortam ve vergiler ile likidite ve borçlanma kısıtı arasında pozitif yönlü, zayıf bir ilişki vardır.
- Siyasi ortam ve vergiler ile tasarruf davranışı arasında pozitif yönlü, orta kuvvetli bir ilişki vardır.
- Likidite ve borçlanma kısıtı ile tasarruf davranışı arasında pozitif yönlü, orta kuvvetli bir ilişki vardır. Likidite ve borçlanma kısıtı altındaki ifadelere katılım arttıkça tasarruf davranışı da pozitif seyir gösterecektir.

3.8.6 Finansal Bilgi, Tutum ve Davranış Puanlarının Tasarruf Davranışı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi

Finansal bilgi, tutum ve davranış puanlarının tasarruf davranışı üzerindeki etkisinin incelenmesi maksadıyla yapılan regresyon testi sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 17. Regresyon Testi Tablosu

| Bağımsız Değişkenler | <i>b</i> | sh | β | p | R ² |
|----------------------|----------|-------|---------|--------|----------------|
| Finansal Bilgi Puanı | -0,441 | 0,190 | -0,073 | 0,021* | 0,301 |

| | | | | |
|---------|--------|-------|--------|--------|
| Harcama | -0,943 | 0,304 | -0,100 | 0,002* |
| Tutum | 4,741 | 0,307 | 0,485 | 0,000* |
| Algı | 0,353 | 0,307 | 0,038 | 0,251 |
| İlgi | 1,895 | 0,386 | 0,157 | 0,000* |

Bağımlı Değişken: Tasarruf Davranışı
F=65,013; p<0,05

Analiz sonucuna göre kurulan regresyon modeli anlamlı bulunmuştur (F=65,013; p<0,05).

- Finansal bilgi düzeyi, tasarruf davranışı üzerinde negatif etkiye ($b=-0,441$; $p<0,05$) sahiptir.
- Harcama, tasarruf davranışı üzerinde negatif etkiye ($b=-0,943$; $p<0,05$) sahiptir.
- Tutum, tasarruf davranışı üzerinde pozitif etkiye ($b=4,741$; $p<0,05$) ve ilgi tasarruf davranışı üzerinde pozitif etkiye ($b=1,895$; $p<0,05$) sahiptir.

3.8.7 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının Betimsel İstatistik Gösterimi ve Yorumlanması

Araştırmadan edilen verilerin, örneklemin cevaplandırması doğrultusunda 5’li likert ölçekten elde edilen puanların ortalaması gösterilmektedir. Betimsel verilerin yer aldığı tablo aşağıda yer almaktadır.

Tablo 18. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışı Ölçek Puanlarının Betimsel İstatistik Tablosu

| | n | Min | Maks | Ort. | ss |
|-----------------------------------|-----|-----|------|------|------|
| Finansal Bilgi Puanı | 760 | 0 | 7 | 5,56 | 1,42 |
| Harcama | 760 | 1 | 5 | 2,95 | 0,91 |
| Tutum | 760 | 1 | 5 | 3,77 | 0,88 |
| Algı | 760 | 1 | 5 | 2,46 | 0,92 |
| İlgi | 760 | 1 | 5 | 2,98 | 0,71 |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | 760 | 1,3 | 5 | 3,43 | 0,74 |

| | | | | | |
|-------------------------------------|-----|-----|---|------|------|
| Kültür ve Gelenek Etkisi | 760 | 1 | 5 | 2,76 | 1,07 |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | 760 | 1 | 5 | 3,19 | 1,02 |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | 760 | 1 | 5 | 2,90 | 1,05 |
| Tasarruf Davranışı | 760 | 1,5 | 5 | 3,13 | 0,57 |

- Finansal bilgi puanı ortalaması 5,56'dır. Bu puan maksimum 7 seviyesine ulaşılabilir örneklemeye dair oldukça yüksektir.
- Harcama puanı ortalaması 2,95'dir, bireyler harcama konusunda yöneltilen sorulara çekimser cevaplar vermişlerdir. Tutum boyutuna dair puanların ortalaması 3,77'dir. Katılımcılar, tutuma dair sorulara katıldıklarına dair bir ortalama ifade bulunmuşlardır
- Ankete katılanların algı puanlarının ortalamasının 2,46 seviyesinde olduğu anlaşılmaktadır. Bu değer, bireylerin algı ölçen ifadeler katılmama yönünde ifadelerde bulunduğunu göstermektedir.
- Araştırmaya katılanların ilgi puanı ortalaması (2,98) çekimser düzeyde gözlemlenmiştir.
- Tasarruf ve ihtiyat güdüsü ortalaması 3,43'dir. Bireylerin tasarruf ve ihtiyat güdüsü ile ilgili yöneltilen ifadeler katılma durumları daha baskındır.
- Kültür ve gelenek etkisi ortalama puanı 2,76'dur. Bireyler bu sorulara katılma yönünde çekimserdirler, kültür ve gelenek etkisinde kalmamaktadırlar.
- Siyasi ortam ve vergiler puanı ortalaması 3,19'dir. Araştırmaya katılan bireyler bu boyut içerisindeki ifadeler daha çok çekimser ve katılma yönünde ifadeler vermişlerdir.
- Likidite ve borçlanma kısıtı ortalaması 2,90'dir. Araştırmaya katılanlar bu sorulara verdikleri cevaplara dair çekimserdir.
- Tasarruf davranışı ortalaması ise 3,13'dir. Bireylerin tasarruf davranış puan ortalaması çekimserdir.

Bu bölümden sonra yapılacak analizlerin ortalaması yorumlanırken, betimsel tabloda yer alan minimum, maximum değerleri baz alınacaktır.

3.8.8 Finansal Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Finansal Bilgi Düzeyi Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analizi

Finansal tutum, davranış ve tasarruf davranışının finansal bilgi düzeyi bakımından farklılık gösterme durumunun analiz edilmesi amacıyla yapılan T testi sonuçları tabloda verilmiştir.

Tablo 19. Finansal Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Finansal Bilgi Düzeyi Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| Finansal Bilgi Düzeyi | | n | Ort. | Ss | t | p |
|-------------------------------------|--------|----------|-------------|-----------|---------------|---------------|
| Harcama | Düşük | 163 | 2,97 | 0,88 | 0,344 | 0,731 |
| | Yüksek | 597 | 2,95 | 0,91 | | |
| Tutum | Düşük | 163 | 3,67 | 0,91 | -1,654 | 0,098 |
| | Yüksek | 597 | 3,80 | 0,87 | | |
| Algı | Düşük | 163 | 2,76 | 1,01 | 4,417 | 0,000* |
| | Yüksek | 597 | 2,38 | 0,88 | | |
| İlgi | Düşük | 163 | 3,14 | 0,75 | 3,287 | 0,001* |
| | Yüksek | 597 | 2,94 | 0,69 | | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | Düşük | 163 | 3,40 | 0,83 | 0,460 | 0,646 |
| | Yüksek | 597 | 3,37 | 0,72 | | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | Düşük | 163 | 3,08 | 1,01 | 4,238 | 0,000* |
| | Yüksek | 597 | 2,68 | 1,08 | | |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | Düşük | 163 | 3,11 | 0,87 | -1,320 | 0,188 |
| | Yüksek | 597 | 3,21 | 1,06 | | |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | Düşük | 163 | 2,92 | 1,01 | 0,156 | 0,876 |
| | Yüksek | 597 | 2,90 | 1,06 | | |
| Tasarruf Davranışı | Düşük | 163 | 3,20 | 0,58 | 1,651 | 0,099 |
| | Yüksek | 597 | 3,12 | 0,57 | | |

***p<0,05**

Algı puanı, finansal bilgi düzeyine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar ele alındığında finansal bilgi düzeyi düşük olan kişilerin algı puanları, finansal bilgi düzeyi yüksek olanlara göre daha yüksektir. Bu kişiler, çok kısa ve kısa dönemler için harcama planı yapmayı gereksiz bulmaktadır. Finansal durumlarının değişmesine yönelik düşünceleri karamsardır ve ne yaparsa yapsınlar finansal durumlarında bir değişiklik olacağını

düşünmemektedirler. Finansal planlama ve bütçelemenin çok parası olmayanlar için gereksiz olduğunu düşünmektedirler.

İlgi puanı, finansal bilgi düzeyine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, finansal bilgi düzeyi düşük olan kişilerin ilgi puanları finansal bilgi düzeyi yüksek olan kişilerin ilgi puanına göre daha yüksektir. Bu kişiler, finans konularında eğitim almak ister ve gazete ve televizyonların ekonomi finans haberlerini izleme konusunda isteklidir.

Tasarruf davranışının kültür ve gelenek etkisi alt boyutu, finansal bilgi düzeyine göre istatistiksel açıdan anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, finansal bilgi düzeyi düşük olan kişilerin kültür ve gelenek etkisi puanları finansal bilgi düzeyi yüksek olanların kültür ve gelenek etkisi puanlarına göre daha yüksektir. Finansal bilgi düzeyi düşük olan kişiler, tasarruf davranışında bulunurken ve tasarruf araçlarını kullanırken kültür ve geleneklerinin etkisi altında kalıp, bu doğrultuda karar vermektedirler.

3.8.9 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Eğitim Durumu Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının eğitim durumu faktörü açısından farklılık gösterip-göstermeme halinin tahlil edilmesi amacıyla yapılan ANOVA testi verileri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 20. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Eğitim Durumu Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| | | n | Ort. | ss | F | p |
|-----------------------------|-----------------------|-----|------|------|---------------|---------------|
| Finansal Bilgi Puanı | İlköğretim ve altı | 89 | 4,47 | 1,77 | 22,515 | 0,000* |
| | Lise | 165 | 5,27 | 1,48 | | |
| | Önlisans | 66 | 5,77 | 1,37 | | |
| | Lisans | 355 | 5,83 | 1,16 | | |
| | Yüksek Lisans-Doktora | 81 | 5,98 | 1,24 | | |
| Harcama | İlköğretim ve altı | 89 | 2,91 | 0,83 | 2,336 | 0,054 |
| | Lise | 165 | 2,92 | 0,94 | | |
| | Önlisans | 66 | 3,16 | 0,91 | | |
| | Lisans | 355 | 2,99 | 0,91 | | |

| | | | | | | |
|---------------------------------------|---------------------------|-----|------|------|---------------|---------------|
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 2,73 | 0,88 | | |
| Tutum | İlköğretim ve altı | 89 | 4,09 | 0,70 | | |
| | Lise | 165 | 3,60 | 0,98 | | |
| | Önlisans | 66 | 3,60 | 0,92 | 5,381 | 0,000* |
| | Lisans | 355 | 3,81 | 0,86 | | |
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 3,77 | 0,80 | | |
| Algı | İlköğretim ve altı | 89 | 2,84 | 1,01 | | |
| | Lise | 165 | 2,72 | 0,92 | | |
| | Önlisans | 66 | 2,53 | 0,78 | 11,719 | 0,000* |
| | Lisans | 355 | 2,28 | 0,87 | | |
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 2,30 | 0,92 | | |
| İlgi | İlköğretim ve altı | 89 | 3,31 | 0,77 | | |
| | Lise | 165 | 3,14 | 0,70 | | |
| | Önlisans | 66 | 2,90 | 0,72 | 10,333 | 0,000* |
| | Lisans | 355 | 2,86 | 0,67 | | |
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 2,90 | 0,67 | | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | İlköğretim ve altı | 89 | 3,65 | 0,85 | | |
| | Lise | 165 | 3,38 | 0,74 | | |
| | Önlisans | 66 | 3,25 | 0,67 | 3,848 | 0,004* |
| | Lisans | 355 | 3,33 | 0,70 | | |
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 3,37 | 0,82 | | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | İlköğretim ve altı | 89 | 3,33 | 1,05 | | |
| | Lise | 165 | 2,95 | 1,12 | | |
| | Önlisans | 66 | 2,81 | 1,09 | 11,977 | 0,000* |
| | Lisans | 355 | 2,57 | 0,97 | | |
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 2,53 | 1,10 | | |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | İlköğretim ve altı | 89 | 3,40 | 0,91 | | |
| | Lise | 165 | 3,07 | 1,01 | | |
| | Önlisans | 66 | 3,17 | 1,01 | 2,683 | 0,031* |
| | Lisans | 355 | 3,15 | 1,06 | | |
| | Yüksek Lisans- Doktora | 81 | 3,42 | 0,98 | | |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----|------|------|--------------|---------------|
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | İlköğretim ve altı | 89 | 2,87 | 1,07 | 1,250 | 0,288 |
| | Lise | 165 | 2,96 | 1,10 | | |
| | Önlisans | 66 | 2,89 | 1,20 | | |
| | Lisans | 355 | 2,84 | 0,97 | | |
| | Yüksek Lisans-Doktora | 81 | 3,11 | 1,10 | | |
| Tasarruf Davranışı | İlköğretim ve altı | 89 | 3,40 | 0,56 | 6,871 | 0,000* |
| | Lise | 165 | 3,17 | 0,60 | | |
| | Önlisans | 66 | 3,08 | 0,53 | | |
| | Lisans | 355 | 3,06 | 0,55 | | |
| | Yüksek Lisans-Doktora | 81 | 3,16 | 0,59 | | |

***p<0,05**

Finansal bilgi puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, yüksek lisans-doktora mezunlarının puanlarının en yüksek, ilköğretim ve altı mezunlarının en düşük bilgi puanına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Eğitim seviyesi arttıkça finansal bilgi sorularına verilen doğru cevap sayısı artmaktadır.

Tutum puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, ilköğretim mezunlarının en yüksek puana, lise ve önlisans mezunlarının ise en düşük puana sahip olduğu anlaşılmaktadır. Daha çok orta yaş üstü bireyleri kapsayan ilköğretim mezunları diğer eğitim durumundaki bireylere göre nispeten, beklenmedik durumlar için para bulundururlar ve gelecekleri adına daha garantici davranmaktadırlar. Alışveriş yaparken fiyatları kıyaslar ve finansal durumunu dikkate alarak ürün satın alır.

Algı puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, ilköğretim ve altı mezunlarının puanının en yüksek, lisans mezunlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Algı puanı yüksek olan ilköğretim ve altı mezunu bireyler ne yaparsa yapsın finansal durumunun değişmeyeceğini, finansal planlamanın çok parası olanlar için gerekli bir şey olduğunu düşünür ve kısa dönemler için harcama planı yapmaz. Bunun aksine, eğitim seviyesi yüksek olan lisans mezunları kısa

dönem için harcama planı yapar, finansal durumunun değişeceğine dair ümitlidir. Finansal planlamanın maddi duruma bakılmaksızın her kesim tarafından yapılması gerektiğini düşünür.

İlgi puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, ilköğretim ve altı mezunlarının puanının en yüksek, lisans mezunlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Finansal konularda eğitim almaya ve ekonomi, finans konularına dair lisans mezunları çok istekli değildir. İlköğretim mezunları ise, finansal konularda eğitim alma, finans programları izleyip bilgi edinme noktasında isteklidir.

Tasarruf ve ihtiyat güdüsü puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, ilköğretim ve altı mezunlarının puanlarının en yüksek, önlisans mezunlarının puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Kültür ve gelenek etkisi puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, ilköğretim ve altı mezunlarının puanlarının en yüksek, yüksek lisans-doktora mezunlarının puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Sonuçlar doğrultusunda, tasarruf kararlarında en çok etki altında kalan kesim ilköğretim mezunlarıdır. Lisans ve doktora mezunları tasarruf kararı verirken kültür ve geleneklerden daha az etkilenir.

Siyasi ortam ve vergiler puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, yüksek lisans-doktora mezunlarının puanlarının en yüksek, lise mezunlarının puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Vergi bilgisi de gerektiren bu tasarruf davranışında, siyasi ortamdan en çok etkilenen ve karar verirken vergi oranlarının artıp azalmasına göre davranışta bulunan kesim lisans-doktora mezunları olmuştur. Lise mezunları ise, en az etkilenen kesimdir.

Likidite ve borçlanma kısıtı puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, yüksek lisans-doktora mezunlarının puanlarının en yüksek, lisans mezunlarının puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Kredi kartı kullanma, banka kredisi

kullanma ve banka kredisi çekmek için faiz oranlarının düşmesini beklemeyi gerektiren tasarruf davranışına en çok geri dönüşü karşı lisans ve doktora mezunları vermektedir.

Tasarruf davranışı puanı, eğitim durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, ilköğretim ve altı mezunlarının puanlarının en yüksek, lisans mezunlarının puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Tüm bu sonuçlar doğrultusunda; daha düşük eğitim düzeyine sahip olan kişiler, yüksek eğitim düzeyine sahip olan bireylere göre daha çok tasarruf davranışı göstermektedirler.

3.8.10 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Medeni Durum Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Tahlili

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının, medeni durum ilişkisinin incelenmesi ve başka bilimsel çalışmalara da katkısı olabileceği düşüncesiyle yapılan t testi sonuçları tabloda verilmiştir.

Tablo 21. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Medeni Durum Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| | | n | Ort. | Ss | t | p |
|-----------------------------------|-------|-----|------|------|--------------|---------------|
| Finansal Bilgi Puanı | Evli | 274 | 5,38 | 1,51 | - | 0,000* |
| | Bekar | 434 | 5,79 | 1,25 | 3,720 | |
| Harcama | Evli | 274 | 2,88 | 0,89 | - | 0,113 |
| | Bekar | 434 | 2,99 | 0,92 | 1,585 | |
| Tutum | Evli | 274 | 3,87 | 0,83 | - | 0,016* |
| | Bekar | 434 | 3,71 | 0,90 | 2,415 | |
| Algı | Evli | 274 | 2,64 | 0,94 | - | 0,000* |
| | Bekar | 434 | 2,33 | 0,90 | 4,488 | |
| İlgi | Evli | 274 | 3,15 | 0,72 | - | 0,000* |
| | Bekar | 434 | 2,86 | 0,67 | 5,451 | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | Evli | 274 | 3,52 | 0,75 | - | 0,000* |
| | Bekar | 434 | 3,27 | 0,71 | 4,470 | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | Evli | 274 | 3,03 | 1,07 | - | 0,000* |
| | Bekar | 434 | 2,58 | 1,04 | 5,509 | |

| | | | | | |
|-------------------------------------|-------|-----|------|------|---------------------|
| Siyasi Ortam ve Vergiler | Evli | 274 | 3,36 | 0,91 | 3,363 0,001* |
| | Bekar | 434 | 3,10 | 1,08 | |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | Evli | 274 | 3,05 | 1,08 | 2,761 0,006* |
| | Bekar | 434 | 2,83 | 1,03 | |
| Tasarruf Davranışı | Evli | 274 | 3,31 | 0,53 | 6,699 0,000* |
| | Bekar | 434 | 3,02 | 0,56 | |

*p<0,05

- Finansal Bilgi puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0.05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, bekarların puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bekar bireyler finansal bilgi sorularına, evli bireylere göre daha çok doğru yanıt vermişlerdir.
- Tutum puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0.05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Evli bireyler, bekar bireylere göre daha tutumlu davranmaktadır.
- Algı puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0.05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bekar bireyler, evlilere göre kısa dönem için harcama planı yapmayı gerekli bulur. Finansal durumlarının hiçbir zaman değişmeyeceği düşüncesine sıcak bakmazlar. Finansal planlama ve bütçeleme davranışını herkes için gerekli görürler.
- İlgi puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0.05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Evli vatandaşlar, finans ve ekonomi konularına daha ilgililerdir. Ayrıca bekar bireylere göre, bu konuda eğitim almak için daha isteklilerdir.
- Tasarruf ve ihtiyat güdüsü puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0.05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Evli bireyler tasarruf yapma davranışına önem vermektedirler. Ürün fiyatlarını takip ederler ve harcamalarını buna göre düzenlerler. Maddi açıdan rahat oldukları dönemlerde dahi gelecekte karşılaşılabilecekleri durumlara karşın para biriktirirler.

- Kültür ve gelenek etkisi puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0.05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Evli bireyler bekarlara göre, tasarruf davranışlarında gelenek ve kültürel fikirlerden daha çok etkilenmektedir.
- Siyasi ortam ve vergiler puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0.05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Evli bireyler tasarruf kararı alırken bekarlara göre, siyasi ortam ve vergi oranlarındaki değişimlerden daha çok etkilenmektedirler.
- Likidite ve borçlanma kısıtı puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0.05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin ortalama puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır.
- Tasarruf Davranışı puanı, medeni duruma göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0.05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evlilerin ortalama puanlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Evli bireyler, bekar bireylere göre daha çok tasarruf davranışına eğilimlidir. Bir başka deyişle, Evli bireyler bekarlara göre tasarruf davranışına daha çok önem verir, en iyi zamanlarda dahi para biriktirdiğini ifade eder, geleceğini düşünerek tasarruf kararları alır, tasarruf kararı alırken geleceğini düşünür. Tasarruf yapacağı zaman gelenek ve dini değerlerden etkilenir, likidite ve borçlanma kısıtı altında hareket eder.

3.8.11 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Yaş Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının yaş faktörü açısından farklılık gösterip-göstermeme halinin tahlil edilmesi amacıyla yapılan ANOVA testi verileri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 22. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Yaş Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| n | Ort. | ss | F | p |
|---|------|----|---|---|
|---|------|----|---|---|

| | | | | | |
|-----------------------------|----------------|-----|------|------|---------------------|
| Finansal Bilgi Puanı | 24 yaş ve altı | 243 | 5,59 | 1,29 | 4,135 0,000* |
| | 25-30 arası | 171 | 5,96 | 1,22 | |
| | 31-35 arası | 78 | 5,60 | 1,45 | |
| | 36-40 arası | 64 | 5,31 | 1,50 | |
| | 41-45 arası | 50 | 5,38 | 1,44 | |
| | 46-50 arası | 40 | 5,50 | 1,50 | |
| | 51-55 arası | 50 | 5,18 | 1,62 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 5,06 | 1,71 | |
| Harcama | 24 yaş ve altı | 243 | 3,09 | 0,93 | 3,125 0,003* |
| | 25-30 arası | 171 | 2,90 | 0,91 | |
| | 31-35 arası | 78 | 2,94 | 0,87 | |
| | 36-40 arası | 64 | 2,88 | 0,88 | |
| | 41-45 arası | 50 | 2,60 | 0,93 | |
| | 46-50 arası | 40 | 3,01 | 0,88 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,17 | 0,82 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 2,72 | 0,85 | |
| Tutum | 24 yaş ve altı | 243 | 3,68 | 0,93 | 1,662 0,115 |
| | 25-30 arası | 171 | 3,79 | 0,88 | |
| | 31-35 arası | 78 | 3,75 | 0,89 | |
| | 36-40 arası | 64 | 3,76 | 0,81 | |
| | 41-45 arası | 50 | 3,69 | 0,96 | |
| | 46-50 arası | 40 | 3,75 | 0,79 | |
| | 51-55 arası | 50 | 4,05 | 0,65 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 3,97 | 0,83 | |
| Algı | 24 yaş ve altı | 243 | 2,28 | 0,87 | 6,025 0,000* |
| | 25-30 arası | 171 | 2,34 | 0,90 | |
| | 31-35 arası | 78 | 2,48 | 0,96 | |
| | 36-40 arası | 64 | 2,70 | 0,86 | |
| | 41-45 arası | 50 | 2,38 | 0,93 | |
| | 46-50 arası | 40 | 2,88 | 0,97 | |
| | 51-55 arası | 50 | 2,83 | 0,98 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 2,76 | 0,86 | |
| İlgi | 24 yaş ve altı | 243 | 2,85 | 0,68 | 7,704 0,000* |
| | 25-30 arası | 171 | 2,83 | 0,59 | |

| | | | | | |
|---|----------------|-----|------|------|---------------------|
| | 31-35 arası | 78 | 2,97 | 0,76 | |
| | 36-40 arası | 64 | 3,00 | 0,72 | |
| | 41-45 arası | 50 | 3,11 | 0,83 | |
| | 46-50 arası | 40 | 3,24 | 0,81 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,35 | 0,65 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 3,32 | 0,70 | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | 24 yaş ve altı | 243 | 3,21 | 0,68 | 4,646 0,000* |
| | 25-30 arası | 171 | 3,35 | 0,72 | |
| | 31-35 arası | 78 | 3,32 | 0,87 | |
| | 36-40 arası | 64 | 3,59 | 0,78 | |
| | 41-45 arası | 50 | 3,49 | 0,82 | |
| | 46-50 arası | 40 | 3,44 | 0,69 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,62 | 0,68 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 3,61 | 0,71 | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | 24 yaş ve altı | 243 | 2,71 | 1,04 | 2,915 0,005* |
| | 25-30 arası | 171 | 2,53 | 1,05 | |
| | 31-35 arası | 78 | 2,82 | 1,05 | |
| | 36-40 arası | 64 | 2,92 | 1,10 | |
| | 41-45 arası | 50 | 2,83 | 1,10 | |
| | 46-50 arası | 40 | 2,94 | 1,14 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,21 | 1,12 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 2,84 | 1,05 | |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | 24 yaş ve altı | 243 | 3,07 | 1,06 | 1,880 0,070 |
| | 25-30 arası | 171 | 3,16 | 1,13 | |
| | 31-35 arası | 78 | 3,27 | 0,97 | |
| | 36-40 arası | 64 | 3,30 | 0,86 | |
| | 41-45 arası | 50 | 3,04 | 0,82 | |
| | 46-50 arası | 40 | 3,46 | 0,86 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,47 | 1,02 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 3,27 | 1,00 | |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | 24 yaş ve altı | 243 | 2,68 | 1,03 | 3,357 0,002* |
| | 25-30 arası | 171 | 2,94 | 0,96 | |
| | 31-35 arası | 78 | 3,16 | 1,01 | |
| | 36-40 arası | 64 | 3,12 | 1,09 | |

| | | | | | |
|---------------------------|----------------|-----|------|------|---------------------|
| | 41-45 arası | 50 | 2,98 | 0,96 | |
| | 46-50 arası | 40 | 2,98 | 1,10 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,17 | 1,14 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 2,85 | 1,14 | |
| | 24 yaş ve altı | 243 | 2,98 | 0,57 | |
| | 25-30 arası | 171 | 3,08 | 0,54 | |
| | 31-35 arası | 78 | 3,18 | 0,62 | |
| | 36-40 arası | 64 | 3,32 | 0,49 | |
| Tasarruf Davranışı | 41-45 arası | 50 | 3,19 | 0,61 | 6,673 0,000* |
| | 46-50 arası | 40 | 3,25 | 0,56 | |
| | 51-55 arası | 50 | 3,43 | 0,50 | |
| | 56 ve üstü | 64 | 3,26 | 0,54 | |

***p<0,05**

Finansal bilgi puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 25-30 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 56 ve üstü yaş arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Finansal bilgiyi ölçen sorulara verilen yanıtlara göre, 25-30 yaş arası nüfus, 56 yaş ve üstü vatandaşlara nazaran daha başarılıdır.

Harcama puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 41-45 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Alışveriş yapmaya ve para harcamaya ve para harcama konusunda kontrol etme noktasında zorlanan kesim 51-55 yaş arası vatandaşların olduğu kesimdir. 41-45 yaş ise parasını yönetmekte zorlanmaz.

Tutum puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 24 yaş ve altındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 51-55 yaş arası anket katılımcıları, alışveriş yaparken fiyatları kıyaslar, bir şey alırken finansal durumunu dikkate alır. 24 yaş ve altı genç kesim ise, haftalık aylık gibi harcama planları yapmaz ve beklenmedik durumlar için köşede para bulundurmaz.

Algı puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 46-50 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 24 yaş ve altındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 24 yaş ve altı kesim, finansal durumunun değişebileceğini düşünür. Kısa dönem için harcama planı yapmaz. 46-50 yaş arası katılımcılar ise, finansal planlama ve bütçeyi zenginler için gerekli görür.

İlgi puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 25-30 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 25-30 yaş arası katılımcılar, finans ve ekonomi konulu programlara, gazete haberlerine ve eğitimlere dair çok ilgili değillerdir.

Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 24 yaş ve altı arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 51-55 yaş arası kesimde tasarrufa eğilim en yüksek iken, bu durum 24 yaş ve altı kişilerde tam tersidir.

Kültür ve Gelenek Etkisi puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 24 yaş ve altı arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 51-55 yaş arası kesim tasarruf davranışı sergileme konusunda kültür ve geleneklerden en çok etkilenen kesim iken, 24 yaş ve altı kesim en az etkilenen katılımcıları oluşturmaktadır.

Likidite ve borçlanma kısıtı puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 24 yaş ve altı arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 51-55 yaş arası kesim likidite ve borçlanma kısıtına dair sorulara dair kredi kartı en çok kullanan, banka kredisi kullanan veya kullanması gerektiğinde vergilerin düşmesini bekleyelerdir. Katılımcılardan 24 yaş altı kesim, en az kredi kartı ve banka kredisi kullanan bireylerin oluşumudur.

Tasarruf Davranışı puanı, yaş durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p < 0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 51-55 yaş arasındaki kişilerin puanlarının en yüksek, 24 yaş ve altı arasındaki kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 51-55 yaş arasındaki kesim ankete katılan katılımcılarla karşılaştırıldığında; alışverişe önem veren ve bir şey satın alırken fiyatları kıyaslayan, harcamalarını kontrol etmekte zorlanan ancak harcama yaparken finansal durumunu göz ardı etmeyen, tedbirli olup kötü zamanlar için köşede para bulundurduğunu ifade eden vatandaşlardır. Ayrıca bu bireyler, kredi kartı kullanımı, banka kredisi kullanımı ve banka kredisi kullandıklarında vergi oranlarının düşmesini bekleyenleri de kapsar. Tasarruf yaparken gelenek ve kültürel değerlerden en çok etkilendiğini söyleyenler 51-55 yaş arası katılımcılardır. Tasarruf davranışı puanı en düşük olan, 24 yaş ve altı katılımcılar ise tasarruf davranışına önem vermeyen, bir ürün satın alırken fiyatları kıyaslama konusunda daha duyarsız davranan bireylerdir. Ayrıca bu kişiler araştırmaya katılanlar arasında en az kredi kartı ve banka kredisi kullananlardır. Tasarruf kararı alırken gelenek ve kültürel durumlardan en az etkilenen vatandaşlar da 24 yaş ve altı kişilerdir.

3.8.12. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Hanehalkı Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının hanehalkı tipi ve ilişkisi faktörü açısından farklılık gösterip-göstermeme halinin tahlil edilmesi amacıyla yapılan ANOVA testi verileri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 23. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Hane halkı Tipi Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| | | n | Ort. | ss | F | P |
|-----------------------------|----------------------------|-----|------|------|--------------|---------------|
| Finansal Bilgi Puanı | Yalnız yaşıyorum | 105 | 5,70 | 1,34 | 2,177 | 0,070 |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 5,66 | 1,30 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 5,32 | 1,57 | | |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 5,57 | 1,46 | | |
| | Diğer | 31 | 5,48 | 1,65 | | |
| Harcama | Yalnız yaşıyorum | 105 | 3,02 | 1,07 | 2,402 | 0,049* |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 3,00 | 0,89 | | |

| | | | | | | |
|-----------------------------------|----------------------------|-----|------|------|--------------|---------------|
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 2,84 | 0,85 | | |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 2,75 | 0,88 | | |
| | Diğer | 31 | 3,19 | 0,88 | | |
| Tutum | Yalnız yaşıyorum | 105 | 3,63 | 1,00 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 3,74 | 0,87 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,84 | 0,86 | 2,058 | 0,085 |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 4,01 | 0,81 | | |
| | Diğer | 31 | 3,76 | 0,73 | | |
| | | | | | | |
| Algı | Yalnız yaşıyorum | 105 | 2,26 | 1,00 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 2,42 | 0,86 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 2,70 | 0,92 | 5,654 | 0,000* |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 2,46 | 1,02 | | |
| | Diğer | 31 | 2,18 | 0,81 | | |
| | | | | | | |
| İlgi | Yalnız yaşıyorum | 105 | 2,85 | 0,68 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 2,89 | 0,70 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,21 | 0,70 | 8,241 | 0,000* |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 3,01 | 0,70 | | |
| | Diğer | 31 | 2,89 | 0,66 | | |
| | | | | | | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | Yalnız yaşıyorum | 105 | 3,25 | 0,71 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 3,30 | 0,73 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,58 | 0,75 | 7,021 | 0,000* |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 3,50 | 0,78 | | |
| | Diğer | 31 | 3,09 | 0,64 | | |
| | | | | | | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | Yalnız yaşıyorum | 105 | 2,51 | 1,10 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 2,67 | 1,05 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,00 | 1,07 | 4,809 | 0,001* |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 2,84 | 1,04 | | |
| | Diğer | 31 | 2,70 | 1,12 | | |
| | | | | | | |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | Yalnız yaşıyorum | 105 | 3,01 | 1,23 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 3,16 | 1,03 | 1,847 | 0,118 |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,28 | 0,93 | | |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 3,38 | 0,86 | | |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|----------------------------|-----|------|------|---------------|---------------|
| | Diğer | 31 | 3,27 | 1,00 | | |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | Yalnız yaşıyorum | 105 | 2,68 | 1,09 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 2,85 | 1,04 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,04 | 1,05 | 3,174 | 0,013* |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 3,05 | 0,99 | | |
| | Diğer | 31 | 3,18 | 0,86 | | |
| Tasarruf Davranışı | Yalnız yaşıyorum | 105 | 2,95 | 0,57 | | |
| | Aile fertlerimle yaşıyorum | 353 | 3,07 | 0,58 | | |
| | Evliyim ve çocuğum var | 204 | 3,32 | 0,54 | 10,171 | 0,000* |
| | Evliyim ve çocuğum yok | 51 | 3,26 | 0,49 | | |
| | Diğer | 31 | 3,05 | 0,55 | | |

***p<0,05**

Harcama puanı, hanehalkı durumları incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, diğer seçeneğini işaretleyen kişilerin (arkadaş, yurt vs.) puanlarının en yüksek, evliyim ve çocuğum var seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Algı puanı, hanehalkı durumları incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evliyim ve çocuğum var seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en yüksek, diğer seçeneğini işaretleyen kişilerin (arkadaş, yurt vs.) puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

İlgi puanı, hanehalkı durumları incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evliyim ve çocuğum var seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en yüksek, aile fertlerimle yaşıyorum seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tasarruf ve ihtiyat güdüsü puanı, hanehalkı durumları istatistiksel olarak incelendiğinde anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir sonucuna ulaşırız. ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evliyim ve çocuğum var seçeneğini işaretleyen

kişilerin puanlarının en yüksek, diğer seçeneğini (arkadaş, yurt vs.) işaretleyen kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Kültür ve gelenek etkisi puanı, hanehalkı durumları ele alındığında istatistiksel olarak anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evliyim ve çocuğum var seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en yüksek, yalnız yaşıyorum seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Likidite ve borçlanma kısıtı puanı, hanehalkı durumları incelendiğinde istatistiksel olarak anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, diğer seçeneğini (arkadaş, yurt vs.) işaretleyen kişilerin puanlarının en yüksek, yalnız yaşıyorum seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tasarruf davranışı puanı, hanehalkı durumları ele alındığında istatistiksel olarak anlamlıdır ve farklılık arz etmektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, evliyim ve çocuğum var seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en yüksek, yalnız yaşıyorum seçeneğini işaretleyen kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Tasarrufa en çok önem veren, tasarruf planlarını geleceğini düşünerek yapanlar evli ve çocuğu olan insanlardır. Yalnız yaşayan insanlar tasarruf davranışına çok önem vermediğini anket sorularına verdikleri cevaplarda ifade etmişlerdir. Gelecekler ilgili beklentilerine göre tasarruf kararı almaz ve harcamalarını fiyatlar artsa da en az değiştiren vatandaşlardır.

3.8.13 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Çocuk Sayısı Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının çocuk sayısı faktörü açısından farklılık gösterip-göstermeme halinin tahlil edilmesi amacıyla yapılan ANOVA testi verileri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 24 Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Çocuk Sayısı Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| | | n | Ort. | ss | F | p |
|-----------------------------|---|-----|------|------|---------------|---------------|
| Finansal Bilgi Puanı | 1 | 270 | 6,02 | 1,12 | 22,678 | 0,000* |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------|-----|------|------|---------------|---------------|
| | 2 | 114 | 5,23 | 1,57 | | |
| | 3 ve üstü | 61 | 5,00 | 1,79 | | |
| Harcama | 1 | 270 | 2,81 | 0,93 | | |
| | 2 | 114 | 2,79 | 0,79 | 0,659 | 0,518 |
| | 3 ve üstü | 61 | 2,95 | 0,92 | | |
| Tutum | 1 | 270 | 3,77 | 0,96 | | |
| | 2 | 114 | 3,80 | 0,85 | 1,683 | 0,187 |
| | 3 ve üstü | 61 | 4,00 | 0,73 | | |
| Algı | 1 | 270 | 2,33 | 0,88 | | |
| | 2 | 114 | 2,58 | 0,85 | 13,201 | 0,000* |
| | 3 ve üstü | 61 | 2,95 | 0,98 | | |
| İlgi | 1 | 270 | 2,88 | 0,65 | | |
| | 2 | 114 | 3,18 | 0,74 | 15,691 | 0,000* |
| | 3 ve üstü | 61 | 3,34 | 0,71 | | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | 1 | 270 | 3,36 | 0,77 | | |
| | 2 | 114 | 3,60 | 0,70 | 5,174 | 0,006* |
| | 3 ve üstü | 61 | 3,57 | 0,72 | | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | 1 | 270 | 2,57 | 1,05 | | |
| | 2 | 114 | 3,11 | 1,04 | 16,208 | 0,000* |
| | 3 ve üstü | 61 | 3,22 | 1,11 | | |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | 1 | 270 | 3,14 | 2,21 | | |
| | 2 | 114 | 3,29 | 1,68 | 0,910 | 0,403 |
| | 3 ve üstü | 61 | 3,17 | 1,86 | | |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | 1 | 270 | 2,99 | 1,07 | | |
| | 2 | 114 | 2,96 | 0,98 | 0,137 | 0,872 |
| | 3 ve üstü | 61 | 2,91 | 1,14 | | |
| Tasarruf Davranışı | 1 | 270 | 3,10 | 0,60 | | |
| | 2 | 114 | 3,33 | 0,53 | 8,293 | 0,000* |
| | 3 ve üstü | 61 | 3,31 | 0,57 | | |

*p<0,05

Finansal Bilgi puanı, çocuk sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0,05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 1 çocuğu olan kişilerin

puanlarının en yüksek, 3 ve üstü çocuğu olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Algı puanı, çocuk sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 3 ve daha fazla çocuğu olan kişilerin puanlarının en yüksek, 1 çocuğu olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

İlgi puanı, çocuk sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 3 ve daha fazla çocuğu olan kişilerin puanlarının en yüksek, 1 çocuğu olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü puanı, çocuk sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 2 çocuğu olan kişilerin puanlarının en yüksek, 1 çocuğu olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Kültür ve Gelenek Etkisi puanı, çocuk sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 3 ve üstü çocuğu olan kişilerin puanlarının en yüksek, 1 çocuğu olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tasarruf Davranışı puanı, çocuk sayısına göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir ($p<0,05$). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, 2 çocuğu olan kişilerin puanlarının en yüksek, 1 çocuğu olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. 2 çocuğu olan kişiler en yüksek tasarruf eğilimini göstermektedirler. 1 çocuğu olan kişiler ise tasarruf ile ilgili durumlara nispeten daha az önem vermektedirler.

3.8.14.Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Gelir Bakımından Farklılık Gösterme Durumunun Analiz Edilmesi

Finansal bilgi, tutum, davranış ve tasarruf davranışının gelir faktörü açısından farklılık gösterip-göstermeme halinin tahlil edilmesi maksadıyla yapılan ANOVA testi verileri aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 25. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış ve Tasarruf Davranışının Gelir Bakımından Farklılık Gösterme Durumu

| | | n | Ort. | ss | F | p |
|-----------------------------------|-----------------|-----|------|------|--------------|---------------|
| Finansal Bilgi Puanı | 2000 TL ve altı | 103 | 5,76 | 1,36 | 2,563 | 0,037* |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 5,50 | 1,45 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 5,37 | 1,50 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 5,80 | 1,26 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 5,69 | 1,30 | | |
| Harcama | 2000 TL ve altı | 103 | 3,09 | 0,96 | 1,802 | 0,126 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 3,02 | 0,87 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 2,92 | 0,89 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 2,80 | 0,88 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 2,93 | 0,98 | | |
| Tutum | 2000 TL ve altı | 103 | 3,68 | 0,98 | 0,465 | 0,762 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 3,78 | 0,87 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 3,76 | 0,80 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 3,82 | 0,86 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 3,83 | 0,93 | | |
| Algı | 2000 TL ve altı | 103 | 2,40 | 0,94 | 1,541 | 0,188 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 2,50 | 0,96 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 2,56 | 0,90 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 2,33 | 0,86 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 2,39 | 0,92 | | |
| İlgi | 2000 TL ve altı | 103 | 2,86 | 0,66 | 0,916 | 0,454 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 3,00 | 0,72 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 3,00 | 0,69 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 2,99 | 0,81 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 3,01 | 0,68 | | |
| Tasarruf ve İhtiyat Güdüsü | 2000 TL ve altı | 103 | 3,09 | 0,72 | 5,888 | 0,000* |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 3,38 | 0,67 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 3,45 | 0,75 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 3,53 | 0,79 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 3,31 | 0,81 | | |
| Kültür ve Gelenek Etkisi | 2000 TL ve altı | 103 | 2,68 | 1,03 | 0,855 | 0,491 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 2,86 | 1,08 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 2,74 | 1,10 | | |
| | 6000-7999 TL | 111 | 2,75 | 1,05 | | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 2,66 | 1,07 | | |
| Siyasi Ortam ve Vergiler | 2000 TL ve altı | 103 | 3,21 | 1,20 | 0,100 | 0,982 |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 3,20 | 0,99 | | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 3,19 | 0,91 | | |

| | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------|-----|------|------|---------------------|
| | 6000-7999 TL | 111 | 3,19 | 1,03 | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 3,13 | 1,14 | |
| Likidite ve Borçlanma Kısıtı | 2000 TL ve altı | 103 | 2,73 | 1,01 | |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 2,82 | 1,08 | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 2,93 | 1,00 | 3,298 0,011* |
| | 6000-7999 TL | 111 | 3,00 | 1,07 | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 3,21 | 0,98 | |
| Tasarruf Davranışı | 2000 TL ve altı | 103 | 2,95 | 0,56 | |
| | 2001- 3999 TL | 244 | 3,14 | 0,55 | |
| | 4000-5999 TL | 206 | 3,17 | 0,56 | 3,523 0,007* |
| | 6000-7999 TL | 111 | 3,22 | 0,57 | |
| | 8000 TL ve üstü | 91 | 3,14 | 0,63 | |

*p<0,05

Finansal bilgi puanı, gelir durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0,05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, geliri 6000-7999 TL arasında olan kişilerin puanlarının en yüksek, 4000-5999 TL arasında olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tasarruf ve ihtiyat güdüsü puanı, gelir durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0,05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, geliri 6000-7999 TL arasında olan kişilerin puanlarının en yüksek, 2000 TL ve altı olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Likidite ve borçlanma kısıtı puanı, gelir durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0,05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, geliri 8000 TL ve üstü olan kişilerin puanlarının en yüksek, 2000 TL ve altı olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır.

Tasarruf davranışı puanı, gelir durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir (p<0,05). Ortalama puanlar analiz edildiğinde, geliri 6000-7999 TL arasında olan kişilerin puanlarının en yüksek, 2000 TL ve altı olan kişilerin puanlarının en düşük olduğu anlaşılmaktadır. Geliri 6000-7999 TL olan kişiler araştırmaya katılan diğer gelir gruplarına göre, tasarrufa en çok önem veren vatandaşlardan oluşur.

3.8.15 Bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemine Aylık Ödeme Payları

Bireysel emeklilik sistemi'ne kayıtlı bireylerin, aylık ortalama hane geliri ve ödeme yaptıkları tutara ilişkin bilgiler aşağıdaki çarpaz tabloda verilmiştir. Analiz Ki kare testi yapılması için cevap frekansları yeterli olmaması nedeniyle, Çarpaz Tablo (Crosstab) ile gösterilmiştir.

Tablo 26. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne Kayıtlı Bireylerin Gelir-Ödeme Eğilimi

| | | Bireysel Emeklilik Sistemine Kayıtlı iseniz ve düzenli ödeme yapıyorsanız, aylık kaç liralık ödeme yapıyorsunuz? | | | | Toplam | |
|----------------------------|-----------------|--|------------|------------|----------------|--------|--------|
| | | 200 TL ve altı | 200-300 TL | 300-400 TL | 400 TL ve üstü | | |
| Aylık ortalama hane geliri | 2000 TL ve altı | n | 10 | 1 | 0 | 5 | 16 |
| | | % | 62,5% | 6,3% | 0,0% | 31,3% | 100,0% |
| | 2001-3999 TL | n | 32 | 6 | 4 | 3 | 45 |
| | | % | 71,1% | 13,3% | 8,9% | 6,7% | 100,0% |
| | 4000-5999 TL | n | 26 | 12 | 3 | 4 | 45 |
| | | % | 57,8% | 26,7% | 6,7% | 8,9% | 100,0% |
| | 6000-7999 TL | n | 11 | 9 | 4 | 8 | 32 |
| | | % | 34,4% | 28,1% | 12,5% | 25,0% | 100,0% |
| | 8000 TL ve üstü | n | 14 | 10 | 2 | 7 | 33 |
| | | % | 42,4% | 30,3% | 6,1% | 21,2% | 100,0% |

Bireysel emeklilik sistemi, kişilerin emekli olduklarında refah düzeyini korumayı ve artırmayı amaçlar. (İnneci, 2013) Gelişmekte olan ülkelerde, tasarruf oranlarının alt seviyelerde kalmasına alternatif bir çözüm olan bireysel emeklilik sistemi, çeşitli teşvik araçları ile birlikte etkin bir şekilde kullanılırsa, bu tarz ülkelerin gelişimine önemli katkı sağlayacaktır. Elbette, kriz süreçlerini tecrübe eden ve halk tarafından ekonomik güvenin sarsıldığı bu ülkelerde bu tarz tasarruf aracının halka enjekte edilmesi kolay olmayacaktır. Sistem hakkında yeterli bilgilendirme ve risk getiri durumunun bireylere pürüzsüz bir şekilde aktarılması gerekmektedir. (Atılğan, 2018)

Tabloya göre, bireysel emeklilik sistemine kayıtlı olan ve düzenli olarak ödeme yapan kişilerin, hanehalkı gelirleriyle doğru orantılı olarak bireysel emeklilik için ödedikleri miktarların arttıkları sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak, durumun

istisnası; bireyler hanehalkı yüksek gelir seviyesi olan 8000 TL ve üstüne ulaştıkları durumda gelirlerinin az bir yüzdelik kısım olan 200 TL ve altını bireysel emeklilik sistemine aktarmaktadırlar. Bu durumda literatürden edindiğimiz bilgiler ışığında, bireysel emekliliğin amacı yaşlılık halinde, iş gücünden kopulan zamanlarda da bugünkü yaşam seviyesini korumak iken, burada bireysel emekliliğe ayrılan paranın etkinliğini koruyup korumayacağı tartışmaya açıktır.



SONUÇ

Tasarrufların gerek gelişmiş ülkeler gerekse gelişmekte olan ülkeler için ekonomik büyümeye olan katkısı pozitif yöndedir. Bu tasarruflara yön veren birimlerden bir tanesi de bireysel tasarruflardır. Bireylerin yaptığı bu tasarruflar bir araya geldiğinde, ülke ekonomisi üzerinde pozitif tesir eder. Tasarruf davranışlarına karar verecek olan bireyler bunu bazı davranışsal boyutlar altında yapar. Bu davranışsal boyutları son yıllarda finansal piyasaların çeşitlenmesi ve küreselleşme ile beraber hız kazanan finansallaşma ve neticesinde ortaya çıkan finansal okuryazarlık kavramı ile bağdaştırabiliriz. Çünkü tasarruf davranışı sergileyecek olan birey, finansal bilgisi ile finansal tutum ve davranışını sentezleyecek ve bu doğrultuda hareket edecektir. Ancak finansal okuryazarlık kavramı görüldüğü kadar yalın bir kavram değildir; bilgi, davranış ve tutumu temsil eden bir kelime öbeğidir. Tek başına bilgi ya da davranış ile ölçülemeyen finansal okuryazarlık kavramını alt başlıklar halinde çalışmamızda ele aldık ve derinlemesine ele aldığımız bu analiz doğrultusunda harcama, tutum, algı, ilgi gibi başlıkların tasarruf davranışı, demografik ögeler ile ilişkisi neticesinde sonuçlar elde ettik.

Başkent Ankara'da yapılan ve 760 kişiye uygulanan anketimizin bu sonuçlarına göre; finansal bilgi düzeyi en yüksek olan segmenti yüksek-lisans doktora mezunu, bekar, 6000-7999TL yüksek gelire sahip ve 25-30 yaş arası insanlar oluşturmaktadır. Finansal bilgi düzeyi en düşük segmenti ise, ilköğretim ve altı mezunu, 56 yaş üstü, 4000-5999TL gelire sahip, evli kişiler oluşturmaktadır. Finansal bilgi sorularından paranın zaman değerini ölçen maddeye verilen doğru cevap yüzdesi genel cevaplara göre çok düşük kalmıştır. Paranın zaman değeri sorusuna verilen cevap yüzdesi diğer 14 ülke ile karşılaştırıldığında ortalamanın bir hayli altında kalmıştır ve Türkiye geneli paranın zaman değeri bilgisi ile paralellik göstermektedir. Bu doğrultuda, paranın zaman değeri konu başlığı konusunda ekonomi ve finans eğitimcileri öğrencilere, devlet ise halka bilinçlendirme programı uygulamalıdır. Sonuçlar, literatürdeki bazı çalışmalarla benzer sonuçlar vermiştir. Finansal bilgi düzeyinin yüksek olması, teoride bilinenlerin her zaman uygulamaya geçmesi anlamına gelmez. Çalışmamıza göre, finansal bilgi ile tasarruf davranışı üzerinde negatif bir etkiye sahiptir ve finansal bilgisi yüksek kişiler, tasarruf davranışı sergileme konusunda eksiktirler. Bunun nedeninin, ankete katılanların daha çok harcama konusunda yönetme becerisi ve tecrübesi elde edememiş genç nüfusun

yoğunluğu olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, finansal bilginin, finansal okuryazarlık için tek başına yeterli olmadığı, aynı zamanda finansal bilgi seviyesinin uygun finansal tutum ve davranış ile sentezi sonucu gereken finansal okuryazarlık düzeyine ulaşacağı düşünülmektedir. Ekonominin ve büyümenin sağlanması için gerekli olan tasarrufların el edilmesi için, finansal bilgi düzeyi yüksek olan kişilere, finansal tutum ve davranışlarını geliştirmeye yönelik tasarruf davranışı başlığı adı altında eğitimler ve seminerlerin Milli Eğitim Bakanlığı desteği ile verilmesi tarafımızca önerilmektedir. Zira böyle bir durumda, yüksek finansal bilgi düzeyiyle, finansal araçları ve finansal ürünleri iyi kullanan bireyler tasarruf araçlarını ve tasarruf davranışlarını da iyi kullanacak böylece yüksek okuryazarlık seviyesi beraberinde yüksek bireysel tasarruf oranlarını getirecektir. Çalışmamız neticesinde, finansal bilgi düzeyi arttıkça insanların tutum, davranışlarının da pozitif etkide kaldığı ve bir ürün alırken fiyatları kıyasladığı, harcama planları yaptığı, bir şey satın alırken finansal durumlarını dikkate aldığı görülmüştür. Finansal bilgi düzeyi en düşük seviyede olan ilköğretim mezunları ve orta yaş üstü bireyler, tasarruf kararlarında kültür ve gelenek etkisinde kalmaktadır. Bu kişiler, finansal durumlarının değişmesinin çok mümkün olmadığını düşünür ve ayrıca çocuklarına miras bırakma düşüncesinden etkilenerek tasarruf yapmaya daha eğilimli hareket etmektedir. Aynı zamanda finansal bilgi düzeyi düşük seviyede olan katılımcılar, finansal konulara karşı ilgi duymakta ve bu konuda bilgilenmek istemektedir. Belli bir yaştan üzerinde olan ve bilgiye gitme konusunda zaman bulamayan ya da çeşitli engellerle karşılaşan bu bireylere Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin çeşitli kanallarca destek vermesi önerilmektedir. Finansal bilgi düzeyi yüksek olan fakat tasarruf eğilimi düşük seviyede olan bireyler yaşları ile doğru orantılı bir şekilde tasarruf eğilimini artırabilecektir. Ayrıca, sahip olunan çocukların etkisi yine tasarruf davranışına, evli ve çocuklu bireylerin yüksek tasarruf davranışı sergilemesi şeklinde yansımaktadır. Araştırma sonuçlarına göre, finansal konulara dair ilgi artarsa, tutum da artacaktır. Bu yüzden finansal konulara ilgi çekecek programların yapılması, tasarruf alışkanlıklarını genellikle aileden ve çocuk yaşta alan bireylerin bu programları izlemesi bu bireylere tasarruf davranışını aşılacaktır. En nihayetinde finansal bilgi puanı yüksek bireylere, finansal tutum ve davranışlarını yönetecek onlara tasarruf yapma alışkanlığını aşılacak programlar, tasarruf üzerinde pozitif etki sağlayacaktır. Finansal bilgi düzeyi düşük olan tasarruf yapma eğilimi yüksek

bireylere ise temel finansal bilgi konularının anlatılması, bu kişilerin tasarruflarını daha olumlu şekilde finans ürünleri ile kullanıp, çeşitlendirebilmesini sağlayacaktır.

Araştırmamızda görüyoruz ki, çalışmaya katılan kişiler genellikle tasarruflarını Türk lirası ve altın olarak değerlendirmekte, en düşük oranda kullanılan yatırım aracı olarak hisse senetleri yer almaktadır. Riskten kaçındığı düşünülen bireylerin kararları, davranışsal iktisat araştırmacıları tarafından ele alınabilir. Bireyler yaşlılıklarında, giderlerini karşılamak için emeklilik maaşlarını kullanmayı düşündüklerini söyleseler de, %23,4 gibi büyük bir segment gelecekte giderlerini nasıl karşılayacaklarına dair fikirleri olmadığını beyan etmiştir. Bireysel emeklilik sistemine katılan bireyler genellikle gelirlerinin %10'undan az bir kısmını bireysel emeklilik sisteminde değerlendirmektedirler. Bu durum da gelecekte, şuan ki finansal durumu koruma noktasında çok güven vermemektedir. Bireyler bu konuda bankaların çeşitli birimlerinde daha detaylı bilgilendirilmelidir. Ayrıca, Milli Eğitim Bakanlığı ve ÖSYM'ye bağlı kurumlarca bu konuda bilgilendirme seminerleri yapılmalıdır.

Finansal okuryazarlık, bireysel tasarruf davranışı arasındaki ilişkiyi veren çok sayıda çalışma yer almaması sonucu, tarafımızda yürütülen bu çalışma ile Türkiye'nin başkentinde anket uygulaması ve analizi yapılmış ve literatüre katkı verilmeye çalışılmıştır. Çalışma büyük bir popülasyonun örnekleme uygulanmıştır. Sıradan bir vatandaşa uygun olarak seçilmeye çalışan finansal bilgi soruları ve finansal okuryazarlık tutum, davranış buna ek olarak, en genel anlamıyla tasarruf davranışını ayrı ayrı ölçeklerle ele alan ve çok boyutlu değişkenleri bir arada inceleyen bu çalışma literatüre katkı sağlayacaktır. Daha önceki çalışmalarda daha çok genç segment üzerine yapılan araştırmalarda genel olarak, kişilerin finansal okuryazarlığı sadece finansal bilgi sorularıyla ölçülmekte tutum ve davranışları üzerinde yoğun bir şekilde durulmamaktaydı. Araştırmamız finansal okuryazarlığın bileşenleri üzerine yoğunlaşmış ve diğer çalışmalara ek olarak tasarruf davranışını da bu çalışma konusuna eklemiştir. Ayrıca, finansal okuryazarlık ve tasarruf davranışlarını inceleyen daha çok çalışma yapılması ile sonuçların karşılaştırılmalı analizi daha çok mümkün olacak, bu sayede bilimsel olarak daha kesin çıkarımlar elde edilebilecektir ve literatür genişletilebilecektir.

KAYNAKÇA

Abaan D. E., (1998). "Fayda Teorisi ve Rasyonel Seçimler", *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İdare Merkezi*, Ankara. 1-139.

Adalar, H. (2019). Sosyal Bilgiler Öğretmen Eğitiminde Finansal Okuryazarlık ve Öğretimi: Bir Model Önerisi. *Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü*, 1-356.

Adams, G. A., ve Rau, B. L. (2011). Putting off tomorrow to do what you want today: planning for retirement. *American Psychologist*, 66(3), 1-180.

Aiken, L. R. (1997). Questionnaires and inventories: Surveying opinions and assessing personality. *New York: John Wiley ve Sons, Inc.* 1-319.

Akbulut, R. (2000). "1994-1999 Döneminde Türkiye'deki Özel Sigorta Şirketlerinin Fon Yaratma Kapasitesinin Genel Değerlemesi", *İşletme Fakültesi Dergisi*, 29(2). 1-70.

Akerlof, G., ve Schiller, R. (2015). The free market preys on your every weakness. *New Republic*. 1-240.

Akın, T. (2018). Tasarrufların Makroekonomik Performansa Etkileri: Kuram ve Türkiye Örneği. (Yayımlanmamış doktora tezi). *Adnan Menderes Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Aydın. 1-201.

Almenberg, J., ve Säve-Söderbergh, J. (2011). Financial literacy and retirement planning in Sweden. *Journal of Pension Economics ve Finance*, 10(4), 585-598.

Alkaya, A., ve Yağlı, İ. (2015). Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 585-599.

Alkin, E., Yıldırım, K., ve Özer, M. (2006). İktisada giriş. *Eskişehir: Anadolu Üniversitesi*. 1-491.

Alpar, R. (2013), Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Yöntemler, *Detay Yayıncılık Dördüncü baskı*, 848-851.

Alvarez-Cuadrado, F., ve Van Long, N. (2011). The relative income hypothesis. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 35(9), 1489-1501.

Ando, A., ve Modigliani, F. (1963). The "life cycle" hypothesis of saving: Aggregate implications and tests. *The American economic review*, 53(1), 55-84.

Aren, S., & Aydemir, S. D. (2014). A Literature Review On Financial Literacy. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(11), 33-49.

Arıkan, R. (2004). Araştırma teknikleri ve rapor hazırlama. *Ankara: Asil Yayın. 1. Baskı*. 1-411

Asimakopulos, A. (1983). Kalečki and Keynes on finance, investment and saving. *Cambridge Journal of Economics*, 7(3/4), 221-233.

- Aşıcı, M. (2009) Kişisel ve Sosyal Bir Değer Olarak Okuryazarlık. *Değerler Eğitimi Merkezi*. 7(17), 9-26.
- Aşıroğlu S. (2016) Ölçme ve Değerlendirme. Sevimasiroglu.com/wp-content/uploads/2016/12/tes-ve-madde-analy erişim:2019
- Ateş, S. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Davranışsal Önyargılar: Bireysel Hisse Senedi Yatırımcısı Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Galatasaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-132.
- Athukorala, P. ve Şen, K. (2004). The Determinants of Private Saving in India. *World Development*, 32(3), 491-503.
- Atılğan, M.H. (2018). Etkin Bir Bireysel Emeklilik Sistemi İçin Öneriler. *AÇÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 23-35.
- Atkinson, A., ve Messy, F.-A. (2012). Measuring Financial Literacy (Results of the OECD International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study). 5. *Paris: OECD Publishing*.
- Aycan, M. (2016) Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Turistik Ürün Satın Alma Davranışları Açısından İncelenmesi. *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi*. 1-100.
- Aydın, Ü., ve Ağan, B. (2018) Yükselen Davranışsal Finans: Optimal Finansal Yapının Tesisi İçin Davranışsal Politika Önerileri. *Dokuz Eylül Üniversitesi*. 1-18.
- Bacanlı, H., Çeliközi N., Erişen, Y., Şahin, M., Eyyam, R., Doğruer, N. vd. (2012). Öğrenme ve Öğretme Kuramlar Yaklaşımlar Modeller. *Ankara. Pegem Yayınları*. 1-400.
- Bakırcı, F. (1999). Tüketici Karar ve Davranışlarını Belirleyen Faktörler ve İki Grup İlde Tüketim Fonksiyonları ile Mukayesesi. (Yayımlanmamış doktora tezi). *Cumhuriyet Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Sivas.
- Bandura, A. (1971) Social Learning Theory. *General Learning Press*, New York. 1-46.
- Bandura, A. (1986). The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory. *Journal of social and clinical psychology*, 4(3), 359-373.
- Bandura, A. (1999) "Social Cognitive Theory: An Agentic Perspective", *Asian Journal of Social Psychology*, (2). 21-41.
- Barberis, N., Huang, M., ve Santos, T. (2001). Prospect theory and asset prices. *The quarterly journal of economics*, 116(1), 1-53.
- Barış, S., ve Uzay, N. (2015). Yurtiçi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki:Türkiye Örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 119-151.

Barmaki, N. (2015). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Hacettepe Üniversitesi Örneği. *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-216.

Basu, S. (2005). Financial literacy and the life cycle. *Financial Planning Association, Washington, DC*.

Baştürk, F. H., Kamışlı, S., ve Damar, A. (2017). Finansal Bilgi, Finansal Okuryazarlık Mıdır? 3rd International Congress on Education, Distance Education and Educational Technology- ICDET. *Antalya: Çözüm Educational Publishing*. s. 132-142.

Batsaikhan, U., ve Demertzis, M. (2018). Financial literacy and inclusive growth in the European Union. *Policy Contribution*, 1-18.

Bayar, Y., Sezgin, F. ve Öztürk F. Ö. (2017). Impact of Financial Literacy on Personal Saving: A Research on Usak University Staff. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*. 7 (6). 1-19

Bayrakçı, M. (2007). Sosyal Öğrenme Kuramı ve Eğitimde Uygulanması. *SAÜ Eğitim Fakültesi Dergisi*. 198-210

Bayram, S. S. (2010). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Yüksek Lisans Tezi*, 1-68.

Baysa, E. (2015). Finansal Okuryazarlık ve Banka Müşteri Segmentasyonları Üzerine Bir Uygulama. *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 109-126.

Beckmann, E. (2013). Financial Literacy and Household Savings in Romania. *Advancing Education in Quantitative Literacy*, 1-22.

Bedir, S., Özdemir D. ve Bozkurt E. (2017) Özel, Kamu ve Yabancı Tasarruf İlişkisi: Türkiye Örneği 17(2), 265-280.

Bernheim, B. D., ve Garrett, D. M. (2003). The effects of financial education in the workplace: evidence from a survey of households. *Journal of public Economics*, 87(7-8), 1487-1519.

Bernheim, B. D., ve Shoven, J. B. (1988). Pension funding and saving. In Pensions in the US Economy. *University of Chicago Press*. 85-114.

Bernheim, B. D., Garrett, D. M., ve Maki, D. M. (2001). Education and saving:: The long-term effects of high school financial curriculum mandates. *Journal of public Economics*, 80(3), 435-465.

Beverly, S. G., ve Sherraden, M. (1999). Institutional determinants of saving: Implications for low-income households and public policy. *The Journal of Socio-Economics*, 28(4), 457-473.

Beverly, S. (1997). How can the poor save? Theory and evidence on saving in low-income households. *Journal of Socio-Economics*, 28(4). 457-473.

- Bime, M. J., ve Mbanasor, J. (2011). Determinants of informal savings amongst vegetable farmers in North West Region, Cameroon. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 3(12), 588-592.
- Braunstein, S., ve Welch, C. (2002). Financial literacy: An overview of practice, research, and policy. *Fed. Res. Bull.*, 88, 445.
- Bocutoğlu, E. (2009). Makro İktisat Teoriler ve Politikalar. *Trabzon. Murathan Yayınevi*, 109-115.
- Bucher-Koenen, T. (2009). Financial literacy and private old-age provision in Germany—Evidence from SAVE 2008. *MEA Discussion Paper*, No. 192.
- Burch, S. Werneke, D. (1975). The Stock of Consumer Durables, Inflation, and Personal Saving Decisions. *The Review of Economics and Statistics*, 57(2), 141- 154.
- Bursztyn, L., Ederer, F., Ferman, B., ve Yuchtman, N. (2013). *Understanding Peer Influence in Financial Decisions: Evidence from a Field Experiment*. Working Paper, The George Washington School of Business. 1-80.
- Cagan, P. (1965) “The Effect of Pension Plans on Aggregate Saving: Evidence from a Sample Survey” *National Bureau of Economic Research, Occasional New York: Columbia Univ. Press.*95.1-97.
- Callen, M. T., ve Thimann, M. C. (1997). *Empirical determinants of household saving-evidence from OECD countries (EPub)* (No. 97-181). International Monetary Fund. 1-26.
- Canova, L., Rattazzi, A. M. M., ve Webley, P. (2005). The hierarchical structure of saving motives. *Journal of Economic Psychology*, 26(1), 21-34.
- Capuano, A., ve Ramsay, I. (2011). What causes suboptimal financial behaviour? An exploration of financial literacy, social influences and behavioural economics. *An Exploration of Financial Literacy, Social Influences and Behavioural Economics. U of Melbourne Legal Studies Research Paper*, (540). 1-244.
- Carlo D., Lawrance T. (1997), “On the Meaning and Use of Kurtosis”, *Psychological Methods*, 2, 292-307.
- Ceylan, S. (2018). Enflasyon-Özel Tasarruf İlişkisi: Türkiye Örneği. *Anadolu İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(1), 56-66.
- Chen, H., ve Volpe, R. P. (1998). An analysis of personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 7(2), 107-128.
- Chen, H., ve Volpe, R. P. (2002). Gender differences in personal financial literacy among college students. *Financial services review*, 11(3), 289-308.
- Cihangir M., Ergin E. (2015). Finansal Okuryazarlığın Temel Düzeyde İncelenmesi: Osmanlı İlinde Ankete Dayalı Bir Çalışma. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*. 492-511

- Clark, R., ve d'Ambrosio, M. (2002). Saving for Retirement: The Role of Financial Education. *Working paper 4-070102-A. TIAA-CREF Institute.* 45-67.
- Cohen, S. (1994). For Parents Particularly: Consumer Socialization: Children's Saving and Spending. *Childhood Education, 70(4), 244-246.*
- Cole, D. A. (1987). Utility of confirmatory factor analysis in test validation research. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 55, 1019-1031.*
- Çelik, O ve Erer, E. (2018) Bireysel Emeklilik Fonları ve Cari Açık Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış 18(2), 289-305.*
- Çolak, Ö. F., & Öztürkler, H. (2012). Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim Ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi. *Bankacılar Dergisi, 2012(82), 3-44.*
- Çolak, H. (2017). Mühendislerde Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Becerileri: Bandırma İlçesi Örneği. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1-95.*
- Coşkun, N (2009). “Hukuki Güvenlik İlkesinin Vergi Planlamasında Taşıdığı Anlam Üzerine Bir Değerlendirme”, *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, 1-243.*
- Danes, S. M., ve Haberman, H. (2007). Teen financial knowledge, self-efficacy, and behavior: A gendered view. *Journal of Financial Counseling and Planning, 18(2). 48-60.*
- Deaton, A. (1989). Saving in developing countries: Theory and review. *The World Bank Economic Review, 3(1), 61-96.*
- Despard, M. R., ve Chowa, G. A. (2014). Testing a measurement model of financial capability among youth in Ghana. *Journal of Consumer Affairs, 48(2), 301-322.*
- Doğan, D. (2018). Kuşaklararasıdaki Finansal Okuryazarlık Seviyesi Üzerinde Sosyal Medya ile Kitle İletişim Araçlarının Etkisinin İncelenmesi. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, 1-141.*
- Dornbusch, R. ve Fisher S. (1998). Makro Ekonomi. *İstanbul. Akademi Yayınları. 305-308.*
- Duesenberry, J. S. (1949). Income, saving, and the theory of consumer behavior. *Harvard economic studies. 1-128.*
- Düzgün, R. (2009). Türkiye’de Özel Tasarrufun Belirleyicileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (32), 173-189.*
- Edwards, P. A. (1995). Empowering low-income mothers and fathers to share books with young children. *The Reading Teacher, 48(7), 558-564.*
- Ekren, N., Özyüksel, S. ve Fitzgerald P. (2017). Türk Finans Sektörünün Büyümesinde, Bireysel Finansal Planlamanın Önemi: Ekonomiye, Finansal Kuruluşlara Tüketicilere ve Üniversitelere Katkıları *Journal of Strategic Research in Social Science. 3(4). 109-130.*

Ellison, G. T. (2002). Letting the Gini out of the bottle? Challenges facing the relative income hypothesis. *Social Science ve Medicine*, 54(4), 561-576.

Erdoğan, D. C., ve Erdoğan, S. (2018). Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Ölçülmesi ve Finansal Eğitimin Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisi: Şırnak Üniversitesi Örneği (Cilt 2/1). *Al-Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*. 138-159.

Erden, M. ve Akman, Y. (1998). Gelişim-Öğrenme-Öğretme, *Eğitim Psikolojisi*. Ankara: Arkadaş Yayınevi.

Ergün, B., Şahin, A., ve Ergin, E. (2016). Finansal Okuryazarlık: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(34), 847-864.

Fernandes, D., Lynch Jr, J. G., ve Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883.

Finke, M. S., Howe, J. S., ve Huston, S. J. (2016). Old age and the decline in financial literacy. *Management Science*, 63(1), 213-230.

Fishbein, M., Jaccard, J., Davidson, A. R., Ajzen, I., ve Loken, B. (1980). Predicting and understanding family planning behaviors. In *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice Hall.

Fisher, P., ve Anong, S. (2012). Relationship of saving motives to saving habits. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 23,(1) 63-79.

Fox, J., Bartholomae, S., ve Lee, J. (2005). Building the case for financial education. *Journal of consumer affairs*, 39(1), 195-214.

Fridayani, J. A., ve Sadewo, Y. D. (2018). Financial Behaviour and Financial Literacy on Traders in Border Areas of Indonesia. *International Conference on Economics, Business and Economic Education. Knowledge E Social Sciences*. 625-632.

Friedman, M. (1957). The permanent income hypothesis. In *A theory of the consumption function*. Princeton University Press. 20-37.

Furnham, A. (1985). Why do people save? Attitudes to, and habits of saving money in Britain. *Journal of Applied Social Psychology*, 15(5), 354-373.

Gale, W. G., Sabelhaus, J., ve Hall, R. E. (1999). Perspectives on the household saving rate. *Brookings papers on economic activity*, 1999(1), 181-224.

Garman T. (1997), 'Personal Finance Education for Employees: Evidence On The Bottom-line Benefits' (8) *Financial Counseling and Planning* 1, 6.

Gazel, S. (2014). Davranışsal Finans: Psikolojik Eşik ve Önyargılar, *Detay Yayıncılık*, Ankara. 1-168.

- Gerek, S., ve Kurt, A. A. (2008). Economic literacy of university students: A sample from Anadolu University. *Department of Economics, Anadolu University ve Department of Computer ve Instructional Technologies*, 1-32.
- Giannetti, M., Guiso, L., Jappelli, T., Padula, M., ve Pagano, M. (2002). *Financial market integration, corporate financing and economic growth* (No. 179). Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission. 1-80.
- Goel, Isha. and Khanna, S. Ram. (2013). Financial Education as Tool to Achieve Financial Literacy. *Eastern Economic Forum*, 338-345.
- Goel, I., ve Khanna, S. R. (2014). Financial education as tool to achieve financial literacy. *ZENITH International Journal of Multidisciplinary Research*, 4(11), 72-79.
- Goldsmith, R. E., Goldsmith, E. B., ve Heaney, J. G. (1997). Sex differences in financial knowledge: A replication and extension. *Psychological Reports*, 81(3), 1169-1170.
- Gordon, R. (1997). Saving failed states: sometimes a neocolonialist notion. In Proceedings of the ASIL Annual Meeting (91), *Cambridge University Press*. 420-422.
- Gökmen, H. (2012). Finansal Okuryazarlık. *İstanbul: Hiperlink Yayınları*. 1-205.
- Gönen, P. D., ve Özmete, D. D. (2007). Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar ile Öz-saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Aile ve Toplum Eğitim-Kültür Ve Araştırma Dergisi*, 57-69.
- Güneş, F. (1994). Okur-Yazarlık Kavramı ve Düzeyleri. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 27(2), 499-507.
- Groeneveld, R.A. ve Meeden, G. (1984), "Measuring Skewness and Kurtosis", *The Statistician*, 33, 391-399.
- Groenland, E. A. G., Bloem, J. G., ve Kuylen, A. A. A. (1996). Prototypicality and structure of the saving concept for consumers. *Journal of Economic Psychology*, 17(6), 691-708.
- Güler, E. (2015, Mayıs). Hanehalkının Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma: Sakarya İli Örneği. *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-109.
- Hammond, J. D., Houston, D. B., ve Melander, E. R. (1967). Determinants of household life insurance premium expenditures: An empirical investigation. *Journal of Risk and Insurance*, 397-408.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C., ve Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annu. Rev. Econ.*, 5(1), 347-373.
- Hastings, J. S., ve Mitchell, O. S. (2011). How financial literacy and impatience shape retirement wealth and investment behaviors. *National Bureau of Economic Research*. 1-26.

Hayashi, F., Ito, T., ve Slemrod, J. B. (1988). Housing finance imperfections, taxation, and private saving: A comparative simulation analysis of the United States and Japan. *Journal of the Japanese and International Economies, Elsevier, vol. 2(3)*, 215-238.

Haydari, A. N. (2018). Bireysel Finansal Okuryazarlık, Finansal Eğitim ve Finansal Erişim Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma: İstanbul İli Örneği. *Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-77.

Hersey, P., ve Blanchard, K. H. (1969). Life cycle theory of leadership. *Training ve Development Journal*. 26-34

Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., ve Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Fed. Res. Bull.*, 89, 309.

Hogarth, J. M., ve Hilgert, M. A. (2002). Financial knowledge, experience and learning preferences: Preliminary results from a new survey on financial literacy. *Consumer Interest Annual*, 48(1), 1-7.

Hondroyiannis, George; (2006), “Private Saving Determinants in European Countries: A panel Cointegration Approach”, *The Social Science Journal*, 43, 553–569.

Hopkins, K.D. ve Weeks, D.L. (1990), “Tests for Normality and Measures of Skewness and Kurtosis: Their Place in Research Reporting”, *Educational and Psychological Measurement*, 50, 717-729.

Horioka, C. Y. (2010). The (dis) saving behavior of the aged in Japan. *Japan and the World Economy*, 22(3), 151-158.

Howlett, E., Kees, J., ve Kemp, E. (2008). The role of self-regulation, future orientation, and financial knowledge in long-term financial decisions. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 223-242.

Huston, S. J. (2010). Measuring financial literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.

İnceoğlu, P. D. (2010). *Tutum Algı İletişim (5). İstanbul: Beykent Üniversitesi*. 1-205

İnneci, A. (2013). Bireysel Emeklilik Sisteminde Yapılan Yeni Düzenlemeler ve Değerlendirilmesi. *Ç. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 22(1) 105-120

Jappelli, T., ve Pagano, M. (1997). The determinants of savings: lessons from Italy. *Inter-American Development Bank Office of the Chief Economist Research Network*. 1-32.

Jappelli, T., ve Padula, M. (2011). Investment in financial literacy and saving decisions. *Centre for Studies in Economics and Finance*. (272) 1-41.

Jappelli, T., ve Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking ve Finance*, 37(8), 2779-2792.

- Jappelli, T., ve Padula, M. (2015). Investment in financial literacy, social security, and portfolio choice. *Journal of Pension Economics ve Finance*, 14(4), 369-411.
- Juster, F. T., ve Taylor, L. D. (1975). Towards a theory of saving behavior. *The American Economic Review*, 65(2), 203-209.
- Johnson, E., ve Sherraden, M. S. (2007). From Financial Literacy to Financial Capability smong Youth. *J. Soc. ve Soc. Welfare*, 34, 119.
- Joo, S. H., ve Grable, J. E. (2004). An exploratory framework of the determinants of financial satisfaction. *Journal of family and economic Issues*, 25(1), 25-50.
- Kahneman, D. ve Tversky A. (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *The Econometric Society*, 47 (2), 263-291.
- Kahneman, D. (2011). Hızlı ve Yavaş Düşünme, *Varlık Yayınları, İstanbul*. 1-568.
- Kanmaz, A. (2018). Bireysel Hisse Senedi Yatırımcılarının Finansal Okuryazarlık Düzeyi Üzerine Bir Çalışma: İzmir Örneği. *T.C. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Finansal Ekonomi Anabilim Dalı*, 1-74.
- Kapaunek, S., Korab, P., ve Deltuvaite V., (2015). (Ir)rational households' saving behavior? An empirical investigation. *3rd Global Conference on Business, Economics, Management and Tourism*. 39. 625-633
- Kargı, B. (2014). Türkiye Ekonomisi'nde Sürekli Gelir Hipotezine İlişkin Kanıtlar: Zaman Serileri Analizi (2014-2012). *Akademik Bakış Dergisi*. (42).1-17.
- Karataş, Ç. (2017). Finansal Okuryazarlığın Geliştirilmesinde Merkez Bankasının Rolü ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İçin Bir Değerlendirme. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü*, 1-59.
- Katona, G. (1963). Psychological Analysis of Economic Behaviour. *New York: First McGraw-Hill Paperback Edition*.1-347.
- Katona, G. (1965). "Private Pensions and Individual Saving" Monograph No. 40, *Survey Research Center Institute for Social Research The University of Michigan*.
- Katona, G. (1975). Psychological economics. *Elsevier Scientific Publishing Company, New York*. 5(1) 205-208
- Kaufmann, L., Carter, C. R., ve Buhrmann, C. (2012). The impact of individual debiasing efforts on financial decision effectiveness in the supplier selection process. *International Journal of Physical Distribution ve Logistics Management*, 42(5), 411-433.
- Kaya, A. (2015). KOBİ Yöneticilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma: İzmir İli Örneği. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-247.
- Kaya, S. (2018). Türkiye'nin Tüketim Fonksiyonu: Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi (1998-2016). *İktisat Politikası Araştırma Dergisi* 1(5), 1-34.

Keynes, J. M. (2018). The general theory of employment, interest, and money. *Palgrave Macmillan*.1-404

Kılıçer, İ. P. (2018). İşletmelerde Bir Vergiden Kaçınma Uygulaması Olarak Vergi Planlaması: Muhasebe Meslek Mensuplarının Vergi Planlaması İle İlgili Algılarına Yönelik Bir Araştırma. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. 1-325.

Kıyılar, M. ve Acar, O. (2012). “Ülkemizde Tasarruf Oranlarını Etkileyen Faktörler ve Bölgeler Arası Tasarruf Alışkanlıklarının Tespiti Üzerine Bir Araştırma”, *İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi*, 73, 1-60.

Klapper, L., ve Panos, G. A. (2011). Financial literacy and retirement planning: the Russian case. *Journal of Pension Economics ve Finance*, 10(4), 599-618.

Krech, D., Crutchfield, R. S. (1967). Sosyal Psikoloji; Teori ve Sorunlar. *Türk Siyasi İlimler Derneği Yayınları*, (Çev: Erdoğan Güçbilmez, Oğuz Onaran), Sevinç Matbaası, Ankara. 242-244.

Koç, G. (2003) Gelişim ve Öğrenme, *Ed.Ayten Ulusoy, Anı Yayıncılık, Ankara*.

Koçhisarlılar, L. (2014). Kişiler Üzerindeki Sigorta Bilincinin Anket Yoluyla Analizi. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. İstanbul. 1-150

Kurudayıoğlu, M., ve Tüzel, S. (2010). 21. Yüzyıl Okuryazarlık Türleri, Değişen Metin Algısı ve Türkçe Eğitimi. *TÜBAR-XXVIII*, 284-298.

Lachance, M. E., ve Tang, N. (2012). Financial advice and trust. *Financial Services Review*, 21(3), 209-227.

Lawson, R. A., ve Clark, J. R. (2010). Examining the Hayek–Friedman hypothesis on economic and political freedom. *Journal of Economic Behavior ve Organization*, 74(3), 230-239.

Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K., ve Servén, L. (2000). Saving in developing countries: an overview. *The World Bank Economic Review*, 14(3), 393-414.

Loomes, G. and Sugden, R. (1982) Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty. *Economic Journal*. 92, 805-824.

Lown, J. M. (2011). Development and validation of a financial self-efficacy scale. *Journal of Financial Counseling and Planning*. 22(2), 54-63.

Lusardi, A., ve Mitchell, O. S. (2007). Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education. *Business economics*, 42(1), 35-44.

Lusardi, A., ve Mitchell, O. S. (2008). Planning and financial literacy: How do women fare?. *American Economic Review*, 98(2), 413-417.

Lusardi, A., Mitchell, O. S., ve Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 358-380.

- Lusardi, A., ve Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy around the world: an overview. *Journal of pension economics ve finance*, 10(4), 497-508.
- Lusardi, A., ve Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of economic literature*, 52(1), 5-44.
- Mandell, L. (2006). Financial literacy: If it's so important, why isn't it improving? *Networks Financial Institute At Indiana State University*. 1-10
- Mandell, L. (2008). Financial literacy of high school students. In Handbook of consumer finance research. *Springer, New York, NY*. 163-183.
- Mandell, L., ve Klein, L. S. (2009). The impact of financial literacy education on subsequent financial behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(1). 15-24.
- Maxwell, J. (2012). Qualitative Research Design: An Iterative Approach. *Thousand Oaks, CA: Sage. Applied Social Research Methods Series*. 1-232.
- McArdle, J. J., Smith, J. P., ve Willis, R. (2009). Cognition and economic outcomes in the Health and Retirement Survey. *National Bureau of Economic Research*. 1-53.
- McLaughlin, K. A., Nandi, A., Keyes, K. M., Uddin, M., Aiello, A. E., Galea, S., ve Koenen, K. C. (2012). Home foreclosure and risk of psychiatric morbidity during the recent financial crisis. *Psychological medicine*, 42(7), 1441-1448.
- McQuaid, R., ve E Valerie, (2010). Financial Capability – Evidence Review. *Final Report, Employment Research Institute – Edinburgh Napier University*. 1-35
- Mien, N. T., ve Thao, T. P. (10-12 July 2015). Factors Affecting Personal Financial Management Behaviors: Evidence From Vietnam. Proceeding of the Second Asia Pacific Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (AP15 Vietnam Conference), 1-16.
- Mottaz, J. C., 1985, “The Relative Importance of Intrinsic and Extrinsic Rewards as Determinants of Work Satisfaction”, *The Sociological Quarterly*, 26 (3). 365-385.
- Moors, J.J.A. (1986), “The Meaning of Kurtosis: Darlington Reexamined”, *The American Statistician*, 40, 283-284.
- Munnell, A. H. (1976) “Private Pensions and Savings: New Evidence” *Journal of Political Economy*, 84(5): 1013-1032.
- Munnell, A. H. ve Yohn, F. O. (1991) “What Is the Impact of Pension on Saving?”, *Federal Reserve Bank of Boston, Working Paper*, (91)5. 3-18.
- Muizzuddin, Taufik, Ghasarma, R., Putri, L., ve Adam, M. (2017). Financial Literacy; Strategies and Concepts in Understanding the Financial Planning With Self-Efficacy Theory and Goal Setting Theory of Motivation Approach. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 4, 182-188.
- Nelson, C., ve Wambugu, A. (2008). Financial education in Kenya: scoping exercise report. *FSD Kenya*. 1-25

Noctor, M., Stoney, S., ve Stradling, R. (1992). Financial literacy: a discussion of concepts and competences of financial literacy and opportunities for its introduction into young people's learning. *London: National Foundation for Educational Research.*

Nyamute, W., ve Maina, J. M. (2011). Effect of financial literacy on personal financial management practices: A Case Study of Employees of Finance and Banking Institutions. *School of Business, University of Nairobi and Member of the Institute of Certified Public Accountants of Kenya.* 1-15.

OECD. (2015). Students' Financial Literacy. *PISA 2015 Results,* 1-267.

OECD-US Treasury International Conference. (2008). Keynote Addresses, Interventions and Main Policy Recommendations. OECD, ve U. Treasury (Dü.), *Taking Financial Literacy to the Next Level: Important Challenges and Promising Solutions.* Washington, DC, USA: OECD. 1-215

Oehler, A., ve Werner, C. (2008). Saving for retirement—a case for financial education in Germany and UK? An economic perspective. *Journal of Consumer Policy,* 31(3), 253-283.

Oktar, A. (2009) “Muhasebe Hileleri ve Bir Hukuka Uygunluk Sebebi”, *Vergi Sorunları Dergisi,* (249), , s.14.

Özdamar, K. (2003). Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri. *Eskişehir. Kaan Kitabevi.* 116-118.

Özdemir, F. S. (2011). Finansal Raporlama Sistemlerinin Bilginin İhtiyaca Uygunluğu Açısından Değerlendirilmesi: İMKB Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle Bir Uygulama. *Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* 1-270.

Öztürk, E. (2015, Ekim). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi,* 1-134.

Ünsal, E. M. (2011). Makro İktisat. *Ankara: İmaj Yayınev.* 1-760

Parasız, İ. (1998) Makro Ekonomi. *Bursa. Ezgi Kitabevi.* 80-90

Parasız İ. (2014). İktisadın ABC' si. *Bursa: Ezgi.* 1-294

Parlak, N. K., 2016. Emeklilik Sistemlerinin Reformu ve Geleceği Güney Avrupa ve Türkiye, *Sosyal Siyaset Konferansları,* 7 (2), 65-98.

Perozek, M. G., ve Reinsdorf, B. (2002). Alternative measures of personal saving. *Survey of Current Business-United States Department of Commerce,* 82(4), 13-24.

Perry, V. G., ve Morris, M. D. (2005). Who is in control? The role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial Behavior. *Journal of Consumer Affairs,* 39(2), 299-313.

- Peterson, W. C. (1994). Gelir, İstihdam ve Ekonomik Büyüme, Çeviren:Talat GÜLLAP, *Atatürk Üniversitesi Yayını*. 40-41.
- Porter, T. (2010). Financial Planning Standards Board. In Handbook of Transnational Economic Governance Regimes. Brill Nijhoff. 337-343.
- Rao, T. R. (1980). Some Reflections on Agricultural Mechanisation, Employment and Productivity'. *Margin*, 13(1), 1-30.
- Reiss, S. (2004). Multifaceted nature of intrinsic motivation: The theory of 16 basic desires. *Review of general psychology*, 8(3), 1-179.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295.
- Rijckeghem, C. V. (2010). Determinants of Private Saving in Turkey: An Update. *İstanbul:Boğaziçi Üniversitesi*. 1-97
- Rijckeghem, C. V. ve Üçer, M. (2009). The Evolution And Determinants of The Turkish Private Saving Rate: What Lessons For Policy? *ERF Research Report Series No. 09-01*. 1-95.
- Rikwentishe, R., Pulka, B. M., ve Msheliza, S. K. (2015). The Effects of Saving and Saving Habits on Entrepreneurship Development. *European Journal of Business and Management*.Vol:7 No:23, 111-119.
- Rutledge, S. L. (2010). Consumer protection and financial literacy: lessons from nine country studies. *The World Bank*. 1-53.
- Saraç, E. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Dumlupınar Üniversitesi Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Ölçülmesi Üzerine Bir Araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi*, 1-88.
- Sarıgül, H. (2015). Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği: Geliştirme, Geçerlik ve Güvenirlik. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*–13(1), 200-218.
- Schagen, S., ve Lines, A. (1996). Financial literacy in adult life: a report to the Natwest Group Charitable Trust. *NFER*. 36-45.
- Schmidt-Hebbel, K. ve L. Serven. (1996) “Income Inequality and Aggregate Saving: Cross-Country Evidence”, *The World Bank Policy Research Working Paper*, 1(1). 1-44.
- Servon, L. J., ve Kaestner, R. (2008). Consumer financial literacy and the impact of online banking on the financial behavior of lower-income bank customers. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 271-305.
- Seyrek, D. D., ve Gül, Ö. G. (2017, Mayıs). Finansal Okuryazarlık ve Girişimcilik Niyeti: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi / Journal of Management and Economics Research*, 15(2), 1-118.
- Shefrin, H. M., ve Thaler, R. H. (1988). The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic inquiry*, 26(4), 609-643.

Shefrin H, Statman M., (2000). "Behavioral portfolio theory". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 35(02)

Sherraden, M. (2017). Can the poor save?: Saving and asset building in individual development accounts. <https://www.routledge.com/Can-the-Poor-Save-Saving-and-Asset-Building-in-Individual-Development/Sherraden/p/book/9780202308395>

Sherraden, M. (1991). Assets and the poor: A new American welfare policy. *Armonk, NY: M.E. Sharpe*. 1-344.

Smith, A. (2006). The Theory of Moral Sentiments, *Meta Libri, Sao Paulo*. 1-315.

SPK (2014). Finansal Erişim, Finansal Eğitim, Finansal Tüketicinin Korunması Stratejisi ve Eylem Planları. *Ankara: http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Dosya/1076*.

Stango, V., ve Zinman, J. (2009). Exponential growth bias and household finance. *The Journal of Finance*, 64(6), 2807-2849.

Start, J. (2017). *National Standards in K-12 Personal Finance Education*. Jump\$art Coalition for Personal Financial Literacy, 4th Edition 2nd printing, 1-45.

Steen, A. ve MacKenzie, D. (2013). Financial Stress, Financial Literacy, Counselling and the Risk of Homelessness. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*. 7(3), 31-48.

Senemoğlu, N. (2005) Gelişim Öğrenme ve Öğretim Kuramdan Uygulamaya. *Gazi Kitabevi, 12.Baskı, Ankara*. 1-720.

Serim, H., Öztürk F. (2018). Davranışsal İktisat ve Zamanlararası Tercih: Tasarruf Davranışı Üzerine Bir İnceleme. *Politik Ekonomik Kuram Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (2), 146-172.

Singh, S. (2012). Investor Irrationality and Self-Defeating Behavior: Insights from Behavioral Finance. *College of Business, Frostburg State University, USA* 116-222.

Sivri, U., Eryüzlü H. (2010). Rasyonel Beklentiler-Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezinin Testi. *Ekonometri ve İstatistik*. Sayı:11. 90-99.

Sunstein, C. (2016). 'The Rise of Behavioral Economics: Richard Thaler's Misbehaving, *Preliminary draft*. 1-10.

Sümer, N. (2000). Yapısal eşitlik modelleri: Temel kavramlar ve örnek uygulamalar. *Türk Psikoloji Yazıları*, 3 (6), 49-74.

şahin M. ve Barış S. (2017). Finansal Okuryazarlık ve Tasarruf Davranışları: Kamu Çalışanları Üzerine Bir İnceleme. *Çankırı Karatekin Üniversitesi*. 7(2) 77-103.

şamiloğlu, F., Kahraman, Y. E., ve Bağcı, H. (2015). Erciyes Üniversitesi Öğrencileri Üzerinde Finansal Okuryazarlık Araştırması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 308-318.

şimşek, N. (2018). Ocak Ayı Anomalisinin Davranışsal Finans Üzerindeki Yeri: BİST'te Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. 1-93

şimşek, Ö.F. (2007). Yapısal eşitlik modellemesine giriş: Temel ilkeler ve Lisrel uygulamaları. *Ankara: Ekinoks Yayınları*. 1-212.

Şengür, M. ve Taban, S. (2016). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*. 3 (1) 29-53.

Şengür, M. (2015). Gelir Dağılımı Tasarruf İlişkisi: Türkiye’de Hanehalkı Tasarrufu Belirleyicileri. Doktora Tezi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 1-217.

Tang, C. F., ve Chua, S. Y. (2009). The Savings-Growth Nexus in Malaysia: Evidence from Nonparametric Analysis. *IUP Journal of Financial Economics*, 7.

Taş, H. U., (2012) Tasarruf Bilinci Oluşturmada Coğrafya Eğitiminin Yeri ve Önemi. *Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü*. Ankara 1-95.

Taşdemir, G. (2018). Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu:Eskişehir Örneği. *Anadolu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, 1-113.

TEB (2015). Türkiye Ekonomi Bankası, Finansal Okuryazarlık ve Erişim Endeksi, Erişim: <http://www.teb.com.tr/document/finansalokuryazarlik-ve-erisim-endeksi.pdf>.

Tekin, İ. (2017). Doğu Asya Ve Türkiye’de Yurtiçi Tasarrufların Belirleyicileri: Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme. *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, 13(2). 365-384.

Thaler, R. (1999). Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. 183-206.

Thaler R. H., Sunstein C. R. (2017). Dürtme. *Pegasus Yayınları, Çeviren Enver GÜNSEL, İstanbul*. 1-336.

Thomas, R. M. (1998). Conducting educational research: A comparative view. *West Port, Conn: Bergin ve Garvey.Greenwood Publish Group*. 1-289.

Thoman, E., ve Jolls, T. (2003). Literacy for the 21st Century An Overview ve Orientation Guide To Media Literacy Education. *Center for Media Literacy / www.medialit.org*. 1-48.

Thun, C. M., Kai, C. Y., Nie, F. S., Chiun, L. W., ve Tsen, T. C. (2012). Determinants of Saving Behaviour Among The University Students in Malaysia. Bachelor Of Commerce (HONS) Accounting, 1-53.

Türkmen, Ş. (1995). Tüketim Teorilerinin Karşılaştırılması. (*Yüksek Lisans Tezi*). Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. 1-207.

Uygur, E., (2012) “Türkiye’de Tasarrufların Seyri ve Etkileyen Bazı Unsurlar”, *Türkiye Ekonomi Kurumu*. 1-17.

Ünal, P. (2018). Finansal Okuryazarlık ve Forex Piyasası. *Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi*, 1-193.

Van Rooij, M., Lusardi, A., ve Alessie, R. (2011). Financial literacy and stock market participation. *Journal of Financial Economics*, 101(2), 449-472.

- Van Rooij, M. C., Lusardi, A., ve Alessie, R. J. (2012). Financial literacy, retirement planning and household wealth. *The Economic Journal*, 122(560), 449-478.
- Varcoe, K. P., ve Wright, J. (1991). Financial education can change behavior. *Advancing the Consumer Interest*, 14-19.
- Von Korff, M., ve Goldberg, D. (2001). Improving outcomes in depression: the whole process of care needs to be enhanced. 323:948.
- Voydanoff, P. (1990). Economic distress and family relations: A review of the eighties. *Journal of Marriage and the Family*, 1099-1115.
- Virani, V. (2012). Saving and Investment pattern of school teachers-A study With special reference to Rajkot City, Gujrat. *National Monthly Refereed Journal of Research in Commerce & Management*, Volume No:2, Issue No:4 , 13-27.
- Wang, M., Keller, C., ve Siegrist, M. (2011). The less You know, the more You are afraid of—A survey on risk perceptions of investment products. *Journal of Behavioral Finance*, 12(1), 9-19.
- Waweru, N. M., Munyoki, E., ve Uliana, E. (2008). The effects of behavioural factors in investment decision-making: a survey of institutional investors operating at the Nairobi Stock Exchange. *International Journal of Business and Emerging Markets*, 1(1), 24-41.
- White, C. M. (1976). The Concept of Social Saving in Theory and Practice 1. *The Economic History Review*, 29(1), 82-100.
- Widdowson, D., ve Hailwood, K. (2007). Financial literacy and its role in promoting a sound financial system. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, 70(2). 37-47.
- Willis, L. E. (2008). Against financial-literacy education. *Iowa L. Rev.*, 94, 197.
- Wilkinson, N. ve Klaes, M. (2012) An Introduction to Behavioral Economics Macmillan Education UK, 1-592.
- Worthington, A. C. (2006). Predicting financial literacy in Australia. 59-79
- Wärneryd, K. E. (1999). The psychology of saving: A Study on Economic Psychology *Cheltenham*. 1-389.
- Xiao, J. J., ve Noring, F. E. (1994). Perceived saving motives and hierarchical financial needs. *Financial Counseling and Planning*, 5(1), 25-44.
- Xiao, J. J. (2014). Applying Behavior Theories to Financial Behavior. *Handbook of Consumer Finance Research*, 69-81.
- Yıldız, A. (2007). Geçmişten Günümüze Okuryazarlık Araştırmaları. *Eğitim Bilim Toplum Dergisi*, 5(18), 43-60.
- Yıldız, Z. (2014). Sosyal Bilişsel Öğrenme Kuramı ve Din Öğretimi. *Süleyman Demirel Üniversitesi*. 22(33) 147-161.

Yurt, M. (1994) “TSS’ de Hayat Sigortacılığı, Fon Yaratma Kapasitesi ve Hayat Sigortalarında Kar Payı”,(Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.1-103.

Zhang, G. (1998). Ownership concentration, risk aversion and the effect of financial structure on investment decisions. *European Economic Review*, 42(9), 1751-1778.

Zeelenberg, M., ve Beattie, J. (1997). Consequences of regret aversion 2: Additional evidence for effects of feedback on decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 72(1), 63-78.



EKLER:**Ek1. Yüksek Lisans Tez Anketi**

Değerli katılımcı, bu anket formu Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı Yüksek Lisans tezinin bir parçasıdır. Bu çalışmayla Ankara ili vatandaşlarının finansal okur-yazarlık bilgi, tutum ve davranışı aynı zamanda bireylerin tasarruf davranışları araştırılmaktadır. Vereceğiniz bilgilerin kesinlikle saklı kalacağını ve bu bilgilerin sadece tezin amacına yönelik kullanılacağını önemle belirtiyorum. Değerli katkılarınızdan dolayı şimdiden teşekkür ederim.

Özgür Öcal / Yüksek Lisans Öğrencisi

A. Kişisel Bilgiler

| | |
|--|---|
| 1. Cinsiyetiniz? | <input type="checkbox"/> Erkek <input type="checkbox"/> Kadın |
| 2. Eğitim durumunuz? | <input type="checkbox"/> İlköğretim ve altı <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> Önlisans <input type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek lisans <input type="checkbox"/> Doktora |
| 3. Medeni durumunuz? | <input type="checkbox"/> Evli <input type="checkbox"/> Bekar |
| 4. Yaşınız? |(Belirtiniz.) |
| 5. Mesleğiniz? | <input type="checkbox"/> Memur <input type="checkbox"/> İşçi <input type="checkbox"/> Özel sektör <input type="checkbox"/> Serbestmeslek <input type="checkbox"/> Esnaf <input type="checkbox"/> Emekli <input type="checkbox"/> Çalışmıyor <input type="checkbox"/> Diğer.....(belirtiniz) |
| 6. Hanenizde çalışan kişi sayısı? | <input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 ve üstü |
| 7. Hanehalkı tipiniz nedir? | <input type="checkbox"/> Yalnız yaşıyorum <input type="checkbox"/> Aile fertlerimle yaşıyorum <input type="checkbox"/> Evliyim ve çocuğum var <input type="checkbox"/> Evliyim ve çocuğum yok <input type="checkbox"/> Diğer..... (belirtiniz) |
| 8. Çocuğunuz var mı sorusuna yanıtınız <u>evet</u> ise cevaplayın, Kaç çocuğa sahipsiniz? | <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 ve üstü |
| 9. Çocuğunuzun /çocuklarınızın yaşlarını yazınız. |(Çocuklarınızın Yaşlarını Yazınız) |

B. Bireylerin Finansal Durumuna Dair Bilgiler

| | |
|---|--|
| 1. Aylık ortalama hane geliriniz? | <input type="checkbox"/> 2000 TL ve altı <input type="checkbox"/> 2001-3999 TL <input type="checkbox"/> 4000-5999 TL <input type="checkbox"/> 6000-7999 TL <input type="checkbox"/> 8000 TL ve üstü |
| 2. Tasarruflarınızı hangi yatırım aracı ile değerlendiriyorsunuz? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz) /Tasarruf yaptığınızda hangi yatırım aracını kullanırsınız? | <input type="checkbox"/> Döviz <input type="checkbox"/> Türk lirası <input type="checkbox"/> Altın <input type="checkbox"/> Ev, arsa, tarla vs. <input type="checkbox"/> Bankada vadeli mevduat <input type="checkbox"/> Hisse senedi/ Devlet Tahvili/Hazine Bonosu <input type="checkbox"/> Diğer.....(belirtiniz) |
| 3. Yaşlılığınızda giderlerinizi karşılamak için planınız nedir? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz) | <input type="checkbox"/> Bireysel Emeklilik <input type="checkbox"/> Kendi İşim <input type="checkbox"/> Emekli Maaşım <input type="checkbox"/> Bilmiyorum. <input type="checkbox"/> Diğer.....(belirtiniz) |
| 4. Bireysel Emeklilik Sistemi'ne kayıtlı mısınız? | <input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır |
| 5. Bireysel Emeklilik Sistemine Kayıtlı iseniz ve düzenli ödeme yapıyorsanız, aylık kaç liralık ödeme yapıyorsunuz? | <input type="checkbox"/> 200 TL ve altı <input type="checkbox"/> 200-300 TL <input type="checkbox"/> 300-400 TL <input type="checkbox"/> 400 TL ve üstü |

C. Finansal Bilgi Ölçme Ölçeği

| | |
|---|---|
| 1. Beş arkadaş 1,000 TL'yi eşit şekilde paylaşmak isterse, <u>her bir kişiye kaç TL düşer?</u> | <input type="checkbox"/> 200 <input type="checkbox"/> 500 |
| 2. Diyelim ki bir arkadaşımıza bugün 10.000₺ miras kalmış olsun. Arkadaşınızın kardeşine de bundan 1 yıl sonra 10.000₺ miras kalacak olsun. Bu miras nedeniyle <u>kim daha zengindir?</u> | <input type="checkbox"/> Arkadaşınız <input type="checkbox"/> Arkadaşınızın kardeşi <input type="checkbox"/> Her ikisi de aynı <input type="checkbox"/> Fikrim yok |
| 3. Arkadaşınıza 50 TL borç verdiğiniz ve bu borcunu ertesi gün size 50 TL olarak geri ödediğini düşünün. <u>Arkadaşınız bu borç için ne kadar faiz ödemiş oldu?</u> | <input type="checkbox"/> Hiç faiz ödemedi <input type="checkbox"/> 50 TL faiz ödedi, <input type="checkbox"/> Fikrim yok |
| 4. 100 TL'nizin olduğunu ve yıllık % 5 faiz üzerinden bankaya yatırdığınızı düşünün. Hesabınıza hiç karışmadığınız durumda <u>1. yılın sonunda hesabınızda kaç TL olur?</u> | <input type="checkbox"/> 105 TL <input type="checkbox"/> 160 TL <input type="checkbox"/> 95 TL <input type="checkbox"/> Fikrim yok |

| | |
|---|--|
| 5. 100 TL'nizin olduğunu ve yıllık % 10 bileşik faiz üzerinden 3 yıllığına bankaya yatırdığınızı düşünün. Hesabınıza hiç karışmadığınız durumda <u>3 yıl sonra hesabınızda kaç TL olur?</u> | <input type="checkbox"/> 110 TL'den fazla <input type="checkbox"/> Tam 110 TL <input type="checkbox"/> 110 TL'den az <input type="checkbox"/> Fikrim yok |
| 6. Yüksek getirisi olan bir yatırım, muhtemelen yüksek risklidir. | <input type="checkbox"/> Doğru <input type="checkbox"/> Yanlış |
| 7. Geliriniz % 5, enflasyon da % 8 arttığında eskiye oranla ne kadar ürün satın alabilirsiniz? | <input type="checkbox"/> <u>Daha fazla ürün</u> alabilirim <input type="checkbox"/> <u>Daha az ürün</u> alabilirim <input type="checkbox"/> <u>Aynı miktarda</u> ürün alabilirim |
| 8. Hisse senedine sahip bir kişi, sabit getirili yatırım fonu da satın alırsa <u>riskini azaltmış olur.</u> | <input type="checkbox"/> Doğru <input type="checkbox"/> Yanlış |

Kaynak: (Atkinson ve Messy, 2012 ; Adalar, H. (2019) ; Cihangir, M. ve Ergin, E. 2015; Şahin ve Barış 2017)

D. Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği

1: Kesinlikle katılmıyorum 2: Katılmıyorum 3: Kararsızım 4: Katılıyorum 5: Kesinlikle katılıyorum

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Para ile ilgili konular ilgimi çekmez. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Planlanmamış harcamalar için köşede para bulundurulmalıdır. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Finansal planlama ve bütçe, çok parası olanlar için gereklidir. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Günlük ve haftalık gibi kısa dönemler için harcama planı yapmak gereksizdir. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Ne yaparsam yapayım finansal durumumda bir değişiklik olmaz. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Finans konularında eğitim almak isterim. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Alışveriş yapmak mutluluğum için çok önemlidir. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Para, harcanmak içindir, biriktirmek için değil. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Harcamalarımı kontrol etmekte zorlanırım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Haftalık ve aylık harcama planları yaparım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Paramın nasıl bittiğini anlamam. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Alışveriş yaparken fiyatları kıyaslarım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Bir şey satın alırken finansal durumumu dikkate alırım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Gazetelerin ve televizyonların ekonomi ve finans haberlerini izlerim. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Kaynak: Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği (Sarığül, H. 2015)

E. Tasarruf Davranışı Ölçeği

1: Kesinlikle katılmıyorum 2: Katılmıyorum 3: Kararsızım 4: Katılıyorum 5: Kesinlikle katılıyorum

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Tasarruf yapmak benim için önemli bir ekonomik davranıştır. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Tasarruf yapmaya fazla önem vermem, alışveriş yapmak benim için daha önemlidir. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Tutumlu olmak konusunda bazen aşırıya kaçtığımı bilsem de eli sıkı biri olmaktan keyif alıyorum. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. En iyi zamanlarda bile zor günler için bir miktar birikim yaparım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Farklı hobilerim ve sık sık arkadaşlarımla dışarı çıkma alışkanlığım olduğu için tasarruf yapma fırsatım olmuyor. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Ürünlerin fiyatlarını takip ederim ve harcamalarımı fiyat artışlarına göre düzenlerim. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Tasarruf yapma kararı alırken gelecekle ilgili beklentilerimi göz önünde bulundururum. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Çocuklarıma miras bırakmak için tasarruf yaparım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Tasarruf yapma kararı alırken dini inançlarım doğrultusunda hareket etmeye özen gösteririm. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Tasarruf yapma kararında sahip olduğum geleneklerin ve yaşadığım bölgedeki dini değerlerin etkisi vardır. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Ne kadar tasarruf yapmam gerektiğine siyasetteki ve ülke gündemindeki gelişmelere göre karar veririm. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Vergi oranlarının arttığı dönemlerde gelirimden tasarrufa ayırdığım pay azalır. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. İhtiyaçlarımı karşılamak için ek kaynak olarak banka kredisi kullanmayı tercih ederim. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Harcamalarımda daha çok kredi kartı kullanırım. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Banka kredisi çekmek için faiz oranlarının düşmesini beklerim. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Kaynak: Hanehalkı Tasarruflarının Belirleyicileri ve Tasarruf Motivasyonu: Eskişehir Örneği (Taşdemir, G. 2018: s.98)