T.C

GAZİ ÜNİVERSİTESİ

EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

AİLE EKONOMİSİ VE BESLENME EĞİTİMİ BİLİM DALI

AİLE EKONOMİSİ EĞİTİMİ ANABİLİM DALI

AİLELERİN FİNANSAL RİSK YÖNETİMİNE İLİŞKİN TUTUM VE DAVRANIŞLARININ İNCELENMESİ

DOKTORA TEZİ

Hazırlayan
Ateş BAYAZIT HAYTA

ANKARA – 2008

T.C

GAZİ ÜNİVERSİTESİ

EĞİTİM BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

AİLE EKONOMİSİ VE BESLENME EĞİTİMİ BİLİM DALI

AİLE EKONOMİSİ EĞİTİMİ ANABİLİM DALI

AİLELERİN FİNANSAL RİSK YÖNETİMİNE İLİŞKİN TUTUM VE DAVRANIŞLARININ İNCELENMESİ

DOKTORA TEZİ

Hazırlayan
Ateş BAYAZIT HAYTA

Tez Danışmanı
Prof. Dr. M. Hamil NAZİK

ANKARA - 2008

Eğitim Bilimleri Enstitisü Müdürlüğü'ne

ATEŞ BAYAZIT HAYTA'nın ***"Ailelerin Finansal Risk Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışlarının İncelenmesi*** başlıklı tezi 07/11/2008 tarihinde jürimiz tarafından Aile Ekonomisi ve Beslenme Eğitimi Bilim Dalında **DOKTORA TEZİ** olarak kabul edilmiştir.

(Tez Danışmanı): Prof. Dr. M. Hamil NAZİK.

Üye : Prof. Dr. Günsel TERZİOĞLU .....

Üye : Prof. Dr. Şengül HABLEMİTOĞLU .....

Üye : Prof. Dr. Nevin ŞANLIER .....

Üye : Doç. Dr. Şener BÜYÜKÖZTÜRK .....

ÖNSÖZ

Üzerinde büyük bir istekle çalışma fırsatı bulduğum bu araştırmanın her aşamasında değerli ilgi ve bilgisi ile bana yol gösteren ve çalışmalarıma ışık tutan çok saygı duyduğum danışman hocam Prof. Dr. Sayın M. Hamil NAZİK'e, akademik yaşamımda beni destekleyen ve bana olan inancı ile beni sürekli motive eden hocam Prof. Dr. Sayın Nevin ŞANLIER'e, akademik hayattaki duruşunu örnek aldığım ve kendisini tanımaktan onur duyduğum çok değerli hocam Prof. Dr. Sayın Şengül HABLEMİTOĞLU'na teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

Araştırmamın anket formunun hazırlanması, istatistiksel analizlerinin yapılması ve değerlendirilmesinde engin bilgisi ve tüm içtenliği ile yardımlarını benden esirgemeyen Başkent Üniversitesi öğretim üyesi Doç. Dr. Sayın Şener BÜYÜKÖZTÜRK'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Yoğun çalışma temposuna rağmen, araştırmam süresince ilgileri ve yardımları ile bana destek olan Gazi Üniversitesi Ticaret Turizm Eğitim Fakültesi öğretim üyesi Prof. Dr. Sayın Mevlüt KARAKAYA'ya, Mesleki Eğitim Fakültesi öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Sayın Hüsne DEMİREL'e ve Yrd. Doç. Dr. Sayın Gürcü KOÇ'a çok teşekkür ederim.

Ayrıca her türlü akademik çalışmamda model aldığım, öğrencileri olmaktan gurur ve onur duyduğum, yetişmemde büyük emekleri olan Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Aile Bilimleri ve Tüketici Eğitimi Bölümündeki bütün hocalarıma en derin saygılarımla, teşekkürlerimi sunarım.

Araştırmama başladığım ilk günden itibaren ihtiyaç duyduğum her anda tüm sabrı ile sorularımı anında cevaplayan ve çözen sevgili oda arkadaşım başta Arş.Gör. Sayın Bülent AKBABA olmak üzere, tüm çalışma arkadaşlarıma çok teşekkür ederim.

Araştırma verilerinin toplanması aşamasında benimle görüşmeyi kabul eden ve ekonomik yaşamlarını benimle paylaşan tüm ailelere ayrıca teşekkür ederim.

Yaşamımın her anında ve özelikle çalışmalarım süresince beni yürekten destekleyen sevgili eşim Prof. Dr. Sayın Necdet HAYTA'ya, evlatları olmaktan mutluluk duyduğum ve her zaman örnek aldığım aileme ihtiyaç duyduğum her an yanımda oldukları için çok teşekkür ederim.

Ateş BAYAZIT HAYTA

Aralık, 2008

ÖZET

AİLELERİN FİNANSAL RİSK YÖNETİMİNE İLİŞKİN TUTUM VE DAVRANIŞLARININ İNCELENMESİ

Hayta Bayazıt, Ateş
Doktora, Aile Ekonomisi ve Beslenme Eğitimi Bilim Dalı
Tez Danışmanı : Prof. Dr. M. Hamil NAZİK
Kasım-2008

İş alanlarının değişimi, işsizlik, tüketici kredilerinin ve kredi kartlarının kullanımının artması, paranın satın alma gücündeki değişimler, artan vergi yükleri, enflasyon, faiz oranları, karmaşık tüketici pazarları gibi pek çok faktör ailede finansman uygulaması kavramını sadece bütçe yapmaktan çıkarıp, daha geniş kapsamlı ekonomik kavramlara dayalı kaynak yönetimi doğrultusunda değiştirmiştir. Banka hizmetlerinde, kredi kaynaklarında, tasarruf planlarında ve yatırım tercihlerinde ailelere çok karmaşık alternatifler sunulmaktadır. Dolayısıyla, aileler için finansman uygulamalarına ilişkin konularda karar verme oldukça zorlaşmış ve çoğu aile için finansman uygulamaları riskli bir faaliyet durumuna gelmiştir. Bütün bu sebeplerden ötürü, Ankara'da orta ve yüksek sosyo-ekonomik düzeyi temsil eden semtlerde oturan tabakalı rastgele örnekleme yöntemi ile seçilen 440 gönüllü aile üzerinde "Ailelerin Finansal Risk Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışlarının İncelenmesi" konulu bir araştırma planlanmış ve yürütülmüştür.

Araştırmanın verileri geliştirilen anket formuna bağlı kalınarak 8 Eylül-25 Aralık 2007 tarihleri arasında araştırmacı tarafından ailede finansman ve risk yönetiminden sorumlu olan kişilerle yüzyüze yapılan görüşmeler sonucunda toplanmıştır.

Verilerin değerlendirilmesinde SPSS 11.5 paket programından yararlanılmıştır. Verilerin analizinde khi-kare, kruskall wallis ve t-testi kullanılmıştır. Gruplararası farkın belirlenmesinde $p<0.05$ ve $p<0.01$ anlamlılık düzeyleri esas alınmıştır..

Ailelerin aylık ortalama toplam gelir kaynağı miktarı 2399 YTL'dir. Bunun büyük bir kısmını aylık maaş / ücret (1917 YTL) oluşturmaktadır. Ailelerin gelir kullanımında karşılaştıkları güçlükler arasında ilk sırayı gelirin miktar olarak yetersiz olması almakta, bunu borçların ödenmesi için plan yapma ve yatırım alanlarının belirlenmesi izlemektedir ($p<0.05$; $p<0.01$).

Ailelerin aylık ortalama gelirlerinin büyük bir kısmını gıda ve konut harcamaları oluşturmakta, bunu sırası ile eğitim, giyim, ulaşım, temizlik, kişisel bakım, kültür-eğlence, sağlık ve dayanıklı tüketim malları harcamaları takip etmektedir. Aileler gıda ve giyim harcamalarında kredi kartını; ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda, sağlık, temizlik, konut, ulaşım- haberleşme, kültür-eğitim-eğlence ve kişisel bakım harcamalarında da peşin ödeme şeklini tercih etmektedir ($p<0.05$; $p<0.01$).

Ailelerin yarısına yakını borç almaktadır ($p<0.05$). Ailelerin borçlanma nedenleri arasında ilk sırada ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapmak almakta, bunu kredi kartı kullanma ve gelirin ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalması izlemektedir ($p<0.01$). Ailelerin çoğunlukla borç aldıkları harcama türleri arasında gıda, giyim, ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar başta gelmektedir ($p<0.05$; $p<0.01$). Ailelerin borç aldıkları yerler arasında ilk sırayı banka-finans kurumları almakta, bunu sırası ile aile bireyleri, arkadaşlar, akrabalar ve yardımlaşma sandıkları izlemektedir ($p<0.01$).

Ailelerin yarısından fazlası tasarruf yapabilmektedir. Ailelerin yarısına yakını aylık ortalama 201-500 YTL arasında tasarruf yapmaktadır ($p<0.05$; $p<0.01$). Aileler çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak ve gelirde ortaya çıkabilecek beklenmedik harcamalar için tasarruf yapmaktadır ($p>0.05$). Ailelerin tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynaklarının başında kendi bilgi ve deneyimleri, banka ve finans uzmanlarının görüşleri ve kitle iletişim araçları gelmektedir ($p<0.05$). Aileler tasarruflarını dövize, vadeli-vadesiz hesaba ve altına yatırarak değerlendirmektedir. Aileler tasarruflarını değerlendirirken en çok faiz hesaplarını anlayamama, aldatıcı- yanıltıcı reklamların etkisi ve banka-finans çevrelerinin yanlış yönlendirmesi sorunlarını yaşamaktadır ($p>0.05$).

Ailelerin yarısı yatırım yapabilmektedir ($p<0.01$). Aileler daha çok refaha ulaşmak, finansal açıdan kendilerini güvende hissedebilmek ve geliri artırmak amacıyla yatırım yapmaktadırlar ($p<0.05$). Aileler çoğunlukla finansal açıdan güvenli olduğunu düşündükleri yatırım aracını seçmektedir ($p<0.05$).

Ailelerin tamamına yakını ölümcül hastalık / kaza, sahip oldukları araç-gereçlerin arızalanması, aile / arkadaşlardan gelen yardımın bitmesi sorunları ile büyük bir çoğunluğu da iş kaybı ve aile gelirini sağlayan kişilerden birinin maaşında azalma sorunu yaşamıştır. Yaşanan bu beklenmedik olaylar karşısında da aileler gelir kaybına uğramıştır ($p>0.05$).

Ailelerin çoğunluğu yatırım araçlarından dövizi, hisse senedini, A tipi yatırım fonunu, repoyu ve altını riskli; devlet tahvilini, vadeli mevduatı, hazine bonosunu, bireysel emeklilik hesabını, hayat sigortası poliçesini ve B tipi yatırım fonunu risksiz bulmaktadır.

Ailelerin büyük bir çoğunluğu altın, vadeli mevduat, devlet tahvili, hazine bonosu, döviz, bireysel emeklilik hesabı, B tipi yatırım fonu, hayat sigortası poliçesi, repo ve A tipi yatırım fonunun tüm parayı kaybetme riski taşıdığını düşünmektedir.

Ailelerin yarısından fazlası döviz, hisse senedi, A tipi yatırım fonu, altın, repo, B tipi yatırım fonu, bireysel emeklilik hesabı ve hayat sigortası poliçesinin değerini yitirme riski taşıdığını; vadeli mevduat, hazine bonosu ve devlet tahvilinin böyle bir risk taşımadığını düşünmektedir

Ailelerin çoğunluğu altın, vadeli mevduat, B tipi yatırım fonu, döviz, hazine bonosu, repo, devlet tahvili ve A tipi yatırım fonunun nakite dönüştürememe riskine sahip olduğu; hayat sigortası poliçesi, bireysel emeklilik hesabı ve hisse senedinin böyle bir risk taşımadığı görüşündedir.

Ailelerin yarısı yatırım araçlarının içerdiği risklerin çeşitlendirme yoluyla kontrol edilemeyeceğini belirtmektedir. Ancak yükseköğretim ve yüksek gelir düzeyine sahip olan aileler çeşitlendirme yoluyla yatırım araçlarının taşıdığı risklerin kontrol altına alınabileceğini savunmaktadır ($p<0.05$).

Ailelerin çoğunluğu riskten korunmak için sigorta sahibi olunması görüşündedir ($p<0.05$; $p<0.01$). Araştırmaya katılan bireylerin, eşlerinin ve çocuklarının büyük bir kısmının bağlı bulunduğu sosyal güvenlik kuruluşu emekli sandığıdır. Ailelerin büyük bir çoğunluğu özel sağlık, özel yaşam, doğal afet ve yangın, hırsızlık ve kasko sigortasına sahip değildir.

Ailelerin çoğunluğu finansman yönetimi tutum ölçeğinde yer alan "Faturalar zamanında ödenmelidir", "Büyük borçlar planlı bir şekilde ödenmelidir", "Her ay kredi kartı harcamaları zamanında ödenmelidir", "Aylık gelir ile borç miktarı arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir", "Para istek ve ihtiyaçları karşılamak için önemli bir araçtır" ifadelere tamamen katılmaktadır.

Ailelerin yarısından fazlası risk yönetimi tutum ölçeğinin ilk boyutunda (riskin algılanması) yer alan "Gerektiğinde sigorta kapsamına girmeyen beklenmedik harcamalar için acil durum fonuna sahip olunmalıdır", "Finansal güvenlik için yatırım yapmak önemlidir", "Para biriktirmek çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir", "Yatırım istenildiği an hiç değer kaybetmeden nakite çevrilebilmelidir", "Para biriktirme emeklilik dönemi için önemlidir", "Değerini artırma olasılığı olan yatırım alanları tercih edilmelidir" ifadelerine katılmaktadır.

Ailelerin yarısından fazlası risk yönetimi tutum ölçeğinin ikinci boyutunda (riskin kontrolü) yer alan "Özel yaşam sigortasına sahip olunmalıdır", "Sigorta kapsamları ve bedelleri karşılaştırılıp, sadece gerekli olan sigortalar alınmalıdır", "Hırsızlık sigortasına sahip olunmalıdır", "Doğal afet ve yangın sigortasına sahip olunmalıdır", "Sağlık ve kaza durumunu içeren temel sigortalara sahip olunmalıdır", "Kasko sigortasına sahip olunmalıdır" ifadelerine katılmaktadır.

Ailelerin finansman ve risk yönetimine ilişkin tutumları arasında istatistiksel açıdan orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır ($p<0.01$). Finansman yönetimi konusunda tutumları olumlu olan ailelerin risk yönetimi ile ilgili tutumları da olumlu olmaktadır.

Anahtar Kelimeler : Bütçe, Borçlanma, Tasarruf, Yatırım, Risk, Finansal Riskler, Risk Yönetimi ve Sigorta.

ABSTRACT

EXAMINATION OF THE ATTITUDES AND BEHAVIORS OF FAMILIES TOWARDS FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Hayta Bayazıt, Ateş
Doctorate, Discipline of Family Economy and Nourishment Education
Thesis Advisor: Prof. Dr. M. Hamil NAZİK
November, 2008

Many factors such as the changes in the professional areas, unemployment, increase in the use of consumer loans and credit cards, changes in the purchasing power of money, increasing tax burden, inflation, interest rates and complex consumer markets have expanded the scope of the concept of "financial implementation in the family" (which was only limited to budgeting) in such way to cover resource management based on more comprehensive economic concepts. Families are offered quite complex options in banking services, loan resources, savings plans and investment opportunities. Therefore, it is now difficult for families to make decisions on financial implementations which have turned into a risky process for most of them. Due to these reasons, a study titled "Examination of the Attitudes and Behaviors of Families towards Financial Risk Management" was planned and carried out with the participation of 440 voluntary families representing the families living in mid and high socio-economic parts of Ankara Province and selected via stratified random sampling method.

On the basis of the questionnaire developed, data were collected via face-to-face interviews made on 8 September-25/2007 December period with the person responsible for the financial and risk management of the each family. SPSS 11.5 package program was used in the analysis of the data obtained. Chi-square, kruskall wallis and t-test were performed to analyze the significance of the data in terms of education and income-explanatory indicators.

Total average mounthly income of families was recorded as 2399 YTL. Salary/monthly income (1917 YTL) constituted an important part of this amount. Insufficient level of income was listed as the most important difficulty families encountered in the utilization of income. It was followed by debt planning and determination of investment areas.

An important part of the average monthly income of families was spent for food and accommodation. They were followed by education, clothing, transportation, cleaning, personal care, cultural-entrainment activities, health and consumer durables. While preferring credit cards in the purchase of food and clothing, families preferred cash payment in the expenditures related with the house and the household, health, cleaning, accommodation, transportation-communication, cultural-entertainment activities and personal care ($p<0.05$; $p<0.01$).

Nearly half of the families borrowed money ($p<0.05$). Borrowing reasons were listed as making big investments such as purchase of a house, land or a car; which was followed by the reasons of using credit cards and the insufficiency of the income in meeting the needs ($p<0.01$). Families generally preferred borrowing particularly for the purchase of food and clothing and for the expenditures related with the house and the household ($p<0.05$; $p<0.01$). Families borrowed money mainly from banks-financial institutions, family members, friends, relatives and provident funds ($p<0.01$).

More than half of the families stated that they could make some saving. Nearly half of the families could save 201-500 YTL, on average, in one month ($p<0.05$; $p<0.01$). Families made saving to guarantee the education and the future of their children and for any unexpected spending ($p>0.05$). The main information resource families benefited from in utilizing their savings was their own knowledge and experiences, which was followed by the opinions offered by the banks and financial experts and mass media ($p<0.05$). Families utilized their savings by investing in foreign currency, deposit-checking account and gold. The main problem was stated as the difficulty in understanding the interest accounts, the effects of misleading advertisements/commercials and misdirecting of the banks and financial circles.

Half of the study families could make some investments ($p<0.01$). They made investments to reach prosperity, to feel themselves secure in financial terms and to generate more income ($p<0.05$). Families mostly preferred the investment tools they deemed secure in financial terms ($p<0.05$).

Nearly all of the families experienced difficulties such as a malignant disease/accident, break-down of their vehicles-devices, ending of the aid received from family/friends and most of them were encountered with problems such as loss of job and decrease in the salary of one of those generating income for the family. They were exposed to income loss as a result of these unexpected incidents ($p>0.05$).

Investment tools preferred by the families included term deposit, gold and foreign currency. The investment tools they wanted to own, on the other hand, included government bond, treasury bond, life insurance policy, B-type investment fund, term deposit, gold and foreign currency.

Most of the study families deemed foreign currency, securities, A-type investment fund, repo and gold "risky" while government bond, term deposit, treasury bond, personal retirement account, life insurance policy and B-type investment fund "risk-free".

Most of the families believed that gold, term deposit, government bond, treasury bond, foreign currency, personal retirement account, B-type investment fund, life insurance policy, repo and A-type investment fund had the risk of losing all the money.

More than half of the study families thought that foreign currency, securities, A-type investment fund, gold, repo, B-type investment fund, personal retirement account and life insurance policy had the risk of losing its value and that term deposit, treasury bond and government bond did not have such risk.

Most of the study families were of the opinion that gold, term deposit, B-type investment fund, foreign currency, treasury bond, repo, government bond and A-type investment fund had the risk of inconvertibility into cash and that life insurance policy, personal retirement account and securities did not pose any such risk.

Half of the families stated that risks posed by investment tools could not be controlled via diversification. However, families with higher education background and high socio-economic level suggested that risks imposed by investment tools could be taken under control through diversification ($p<0.05$).

Most of the families were of the opinion that insurance policy could be obtained to prevent possible risks to occur ($p<0.05$; $p<0.01$). Most of the study participants, their spouses and their children were the members of Pensioners' Fund. Most of the families did not have private health, private life, natural disaster and fire, theft and motor insurance.

Most of the families completely agreed with the following statements included in the Financial Management Attitudes Scale: "Bills should be paid on time", "Bid debts should be paid back according to a plan", "Every month, credit cards should be paid timely", "Attention should be paid to ensure a reasonable proportionality between monthly income and debt amount" and "Money is an important tool to meet demands and needs".

More than half of the study families agreed with the following statements listed in the first dimension (risk perception) of Risk Management Attitudes Questionnaire: "Families should have emergency fund for the unexpected expenditures falling out of the insurance coverage", "Making investments is important for financial security", "Saving money is important for providing a better future for the children", "An investment should be converted into cash at any time without any value loss", "Saving money is important for the retirement" and "Investment areas having the potential of increasing value should be preferred".

More than half of the families agreed with the following statements listed in the second dimension (control of the risk) of the Risk Management Attitudes Scale "Families should purchase private life insurance policies", "Insurance coverage and costs should be compared so as to purchase only the necessary ones", "Families should purchase theft insurance", "Families should purchase natural disaster and fire insurances", "Families should purchase basic insurances covering health and accident insurances", "Families should purchase motor insurance".

A statistically mid-level, positive and significant relation was detected between the attitudes of the families towards financial and risk management ($p<0.01$). Families having positive attitudes towards financial management also had positive attitudes towards risk management.

Key words: Budget, Borrowing, Savings, Investment, Risk, Financial Risks, Risk Management and Insurance.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

JÜRİ ÜYELERİNİN İMZA SAYFASI ……. i
ÖNSÖZ ……. ii
ÖZET …… iii
ABSTRACT ……. v
TABLOLAR LİSTESİ …… xii
ŞEKİLLER LİSTESİ …….. xv
KISALTMALAR ……. xvi

I. BÖLÜM

1. GİRİŞ …… 1
1.1. Araştırmanın Amacı ……. 4
1.2. Araştırmanın Önemi …… 5
1.3. Araştırmanın Varsayımları ……. 6
1.4. Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları ……... 7
1.5. Araştırmanın Hipotezleri ……. 7

II. BÖLÜM

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE …… 9
2.1. Ailede Finansman Yönetimi …… 9
2.1.1. Finansal Planlama ve Bütçe …….. 12
2.2. Ailelerin Tüketim Harcamaları …….. 19
2.2.1. Ailelerin Tüketim Harcamalarını Etkileyen Faktörler …….. 20
2.2.1.1. Ailenin Gelir Düzeyi ……. 20
2.2.1.2. Fiyat Hareketleri …….. 21
2.2.1.3. Aile Büyüklüğü ……. 21
2.2.1.4. Ailenin İçinde Bulunduğu Yaşam Dönemi ……. 21
2.2.1.5. Ailenin Harcamalarla İlgili Bilgi Düzeyi …… 22
2.2.1.6. Evde Üretilen Mal ve Hizmetlerin Miktar / Kalitesi ……. 22
2.3. Ailelerin Borçlanma Şekilleri …….. 22
2.3.1. Kredi Kartı Kullanımı ……... 24
2.3.1.1. Kredi Kartı Çeşitleri …… 26
2.3.1.2. Kredi Kartı Kullanımının Yararları …….. 27
2.3.1.3. Kredi Kartı Kullanımının Sakıncaları ……... 29

2.3.1.4. Kredi Kartı Kullanımında Dikkat Edilecek Hususlar …….. 30
2.3.1.5. Ülkemizde Kredi Kartı Uygulamasından Doğan Riskler ve Alınan Önlemler ……. 31
2.3.2. Tüketici Kredisi ve Çeşitleri …….. 33
2.3.2.1. Tüketici Kredisi Kullanmanın Yararları ve Sakıncaları …… 37
2.3.2.2. Tüketici Kredilerinde Riskin Azaltılmasına Yönelik Önlemler ……. 37
2.4. Ailelerin Tasarruf Faaliyetleri …… 38
2.4.1. Ailelerin Tasarruf Yapmalarına Etki Eden Faktörler 44
2.4.1.1. Gelir ……... 44
2.4.1.2. Enflasyon ……... 44
2.4.1.3. Vergiler …….. 46
2.4.1.4. Ailenin Yaşam Dönemi …… 46
2.4.1.5. Ailenin Tüketici Kredisi Kullanımı …… 47
2.4.1.6. Ailenin Tüketim Alışkanlıkları …… 48
2.4.1.7. Ailenin Bütçe Yapması ……. 50
2.4.1.8. Ev Üretimi Faaliyetleri …… 51
2.4.1.9. Ailenin Enerji Kullanımı ……. 52
2.4.1.10. Sosyal ve Siyasal İstikrar ……... 53
2.4.1.11. Ekonomik İstikrar …….. 53
2.4.1.12. Faiz Oranları ……... 54
2.4.1.13. Servet (Varlık) …… 54
2.4.2. Ailelerin Uyması Gereken Tasarruf Prensipleri ……. 55
2.5. Ailelerin Yatırım Faaliyetleri …….. 56
2.5.1. Yatırım Araçlarının Seçimini Etkileyen Faktörler ……. 57
2.5.1.1. Likidite …….. 58
2.5.1.2. Risk …… 58
2.5.1.3. Kazanç ……... 59
2.5.1.4. Enflasyon ……... 59
2.5.1.5. Çeşitlendirme …… 60
2.5.1.6. Vergiler ……. 60
2.5.1.7. Yaşam Dönemleri ……. 60
2.5.2. Yatırım Araçlarının Türünü Belirlemede Rol Oynayan Etkenler …….. 61
2.5.2.1. Kişisel Etkenler ……. 62
2.5.2.2. Finansal Etkenler ……. 62
2.5.3. Ailelerin Kullandıkları Yatırım Araçları ……. 63
2.5.3.1. Gayrimenkul Yatırımlar ……. 64
2.5.3.2. Menkul Yatırımlar ……... 66
2.5.3.2.1. Altın ……. 67
2.5.3.2.2. Kıymetli Eşyalar ……. 68
2.5.3.2.3. Döviz …… 68

2.5.3.2.4. Evde Saklama ……. 69
2.5.3.2.5. Tasarruf Mevduatı ……. 69
2.5.3.2.6. Repo ……. 71
2.5.3.2.7. Fon ……... 72
2.5.3.3. Menkul Kıymetler …… 73
2.5.3.3.1. Hisse Senedi ……. 74
2.5.3.3.2. Tahviller ……... 79
2.5.3.3.3. Kâr - Zarar Ortaklığı ……. 84
2.5.3.3.4. Mevduat Sertifikaları ……. 85
2.5.3.3.5. Bonolar …… 85
2.5.3.3.6. İşletme Bonoları ……... 87
2.5.3.3.7. Hazine Bonosu …… 87
2.5.3.3.8. Eurobond …… 88
2.5.3.3.9. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler …… 88
2.5.3.3.10. Yatırım Fonları ……. 89
2.5.3.3.11. Katılma Belgesi …… 97
2.5.4. Ailelerin Uyması Gereken Yatırım Prensipleri …….. 97
2.6. Ailede Risk ve Finansal Risk Yönetimi ……. 100
2.6.1. Risk Nedir? ……. 100
2.6.2. Yatırım Riski ve Yatırımcının Riske Bakışı …… 101
2.6.3. Risk Belirleyicileri ……. 102
2.6.3.1. Yaş ……. 102
2.6.3.2. Gelir Durumu ……... 103
2.6.3.3. Finansal Sorumluluklar …….. 103
2.6.3.4. Sahip Olunan Varlıkların Değeri …… 103
2.6.3.5. Sahip Olunan Varlıkların Çeşitleri …… 103
2.6.4. Risk Kaynakları ……. 104
2.6.5. Risk Türleri ……. 105
2.6.5.1. Sistematik Risk Türleri …… 106
2.6.5.1.1. Faiz Oranı Riski ……. 106
2.6.5.1.2. Satın Alma Gücü (Enflasyon) Riski ……. 107
2.6.5.1.3. Pazar (Piyasa) Riski ……... 108
2.6.5.1.4. Politik Risk ……. 109
2.6.5.1.5. Kur Riski ……. 109
2.6.5.1.6. Likidite Riski ……... 110
2.6.5.2. Sistematik Olmayan Risk Türleri …….. 110
2.6.5.2.1. Finansal Risk …….. 110
2.6.5.2.2. İş ve Endüstri Riski …… 111
2.6.5.2.3. Yönetim Riski ……. 112
2.6.6. Risk Yönetim Süreci …….. 112
2.6.6.1. Risk Durumunu ve Potansiyel Kayıpları Belirlemek İçin Bilgi Toplama …… 113
2.6.6.2. Potansiyel Kayıpları Değerlendirme …….. 114

2.6.6.3. Risk ve Kayıpları Yönetmede En İyi Yol Konusuna Karar Verme ve Risk Yönetim Programını Uygulama …… 114
2.6.6.4. Risk Yönetim Programını Değerlendirme ve Programı Düzeltme …… 114
2.6.7. Risk Yönetim Stratejileri ……... 115
2.6.7.1. Riskten Kaçınma / Riski Ortadan Kaldırma ……. 115
2.6.7.2. Riski Kabul Etme / Riski Tutma ……. 115
2.6.7.3. Riski Kontrol Etme / Riski Azaltma ……... 115
2.6.7.4. Riski Transfer Etmek …….. 116
2.6.8. Finansal Risklerin Yönetimi …….. 116
2.6.9. Finansal Risklerin Yönetiminde Kullanılan Araçlar……... 124
2.6.9.1. Forward İşlemleri ……. 124
2.6.9.2. Futures İşlemleri ……... 125
2.6.9.3. Opsiyon İşlemleri …….. 127
2.6.9.4. Swap İşlemleri ……... 128
2.6.10. Risklere Karşı Uygulanabilecek Bir Güvenlik Sistemi Olarak Sigorta …… 128
2.6.10.1. Sigortanın Yararları …….. 134
2.6.10.2. Sigorta Çeşitleri …….. 135
2.6.10.2.1. Sosyal Sigortalar ……... 135
2.6.10.2.1.1. Emekli Sandığı …… 136
2.6.10.2.1.2. Sosyal Sigortalar Kurumu ……. 137
2.6.10.2.1.3. Bağ-Kur ……... 138
2.6.10.2.2. Özel Sigortalar …….. 138
2.6.10.2.2.1. Mal Sigortaları …… 140
2.6.10.2.2.2. Sorumluluk Sigortaları …….. 142
2.6.10.2.2.3. Sağlık Sigortaları …… 143
2.6.10.2.2.4. Yaşam Sigortaları …….. 143
2.6.10.2.2.5. Can Sigortaları ……... 145
2.6.10.2.2.6. Parasal Kayıpların Sigortası ……. 148
2.6.10.2.2.7. Özel Emeklilik Fonları ……... 148
2.7. Konu İle İlgili Yapılan Bazı Araştırmalar ……. 150
2.7.1. Türkiye'de Yapılmış Bazı Araştırmalar …….. 150
2.7.2. Yabancı Ülkelerde Yapılmış Bazı Araştırmalar ……. 173

III. BÖLÜM

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ VE ARAÇLARI ……. 189
3.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi …… 189
3.2. Veri Toplama Tekniği ……. 191
3.3. Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışmaları …… 194
3.4. Verilerin Değerlendirilmesi ……..... 196

IV. BÖLÜM

4. BULGULAR VE TARTIŞMA ……... 199
4.1. Aileler Hakkında Genel Bilgiler …… 199
4.2. Ailelerin Gelir Yönetimine Yönelik Görüşleri …….. 202
4.3. Ailelerin Harcama Yönetimine Yönelik Görüşleri …….. 207
4.4. Ailelerin Borç Yönetimine Yönelik Görüşleri …….. 219
4.5. Ailelerin Tasarruf Yönetimine Yönelik Görüşleri ……... 230
4.6. Ailelerin Yatırım Yönetimine Yönelik Görüşleri ……. 250
4.7. Ailelerin Finansal Risk Yönetimine Yönelik Görüşleri ……... 257
4.8. Ailelerin Finansman ve Risk Yönetimine İlişkin Tutumları ……... 273

V. BÖLÜM

5. SONUÇ VE ÖNERİLER …… 284

KAYNAKÇA ……..... 295

EKLER
EK-1. Anket Formu
EK-2. T.C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu Ankara İli Merkez İlçeleri Nüfus Miktarı Listesi
EK-3. T.C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu Ankara İli Merkez İlçeleri Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi Cetveli

TABLOLAR LİSTESİ

Tablolar Dizini **Sayfa No**

Tablo 1. Bireylerin Demografik Durumlarına Göre Dağılımı…….. **200**
Tablo 2. Ailelerin Sahip Oldukları Elektrikli Ev Araçlarına Göre Dağılımı…… **201**
Tablo 3. Ailelerin Aylık Ortalama Gelir Kaynakları Miktarına Göre Dağılımı….. **203**
Tablo 4. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Gelir Kullanımında Karşılaştıkları Güçlüklerin Dağılımı…….. **204**
Tablo 5. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Gelir Kullanımında Karşılaştıkları Güçlüklerin Dağılımı……..... **206**
Tablo 6. Ailelerin Gelir Kaynakları Miktarının Aylık Harcama Gruplarına Göre Dağılımı…….. **208**
Tablo 7. Ailelerin Aylık Ortalama Gelirlerinin Harcama Gruplarına Göre Dağılımı…….. **209**
Tablo 8. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Durumlarının Dağılımı……... **210**
Tablo 9. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Durumlarının Dağılımı…….. **211**
Tablo 10. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Sürelerinin Dağılımı……. **212**
Tablo 11. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Sürelerinin Dağılımı……... **213**
Tablo 12. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Şekillerinin Dağılımı…… **213**
Tablo 13. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Şekillerinin Dağılımı…… **214**
Tablo 14. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Harcamalarında Kullandıkları Ödeme Şekillerinin Dağılımı……. **216**
Tablo 15. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Borçlanma Durumlarının Dağılımı…… **219**
Tablo 16. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Borçlanma Durumlarının Dağılımı… **220**
Tablo 17. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Borçlanma Nedenlerinin Dağılımı…… **221**
Tablo 18. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Borçlanma Nedenlerinin Dağılımı…. **222**
Tablo 19. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Borç Aldıkları Harcama Türlerinin Dağılımı……... **224**
Tablo 20. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Borç Aldıkları Yerlerin Dağılımı…… **228**
Tablo 21. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tasarruf Yapma Durumlarının Dağılımı…… **230**
Tablo 22. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tasarruf Yapma Durumlarının Dağılımı…… **231**
Tablo 23. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruf Yapamama Nedenlerinin Dağılımı…….. **233**

Tablo 24. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yaptıkları Aylık Ortalama Tasarruf Miktarının Dağılımı…….. **235**
Tablo 25. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yaptıkları Aylık Ortalama Tasarruf Miktarının Dağılımı…….. **236**
Tablo 26. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruf Yapma Amaçlarının Dağılımı……... **237**
Tablo 27. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Yararlandıkları Bilgi Kaynaklarının Dağılımı……. **240**
Tablo 28. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Yararlandıkları Bilgi Kaynaklarının Dağılımı……. **241**
Tablo 29. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirme Şekillerinin Dağılımı……... **243**
Tablo 30. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Problemle Karşılaşma Durumlarına Göre Dağılımı……. **246**
Tablo 31. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Problemle Karşılaşma Durumlarına Göre Dağılımı……. **247**
Tablo 32. Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Karşılaştıkların Sorunların Dağılımı……... **248**
Tablo 33. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Durumlarının Dağılımı…… **250**
Tablo 34. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Durumlarının Dağılımı…… **251**
Tablo 35. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Nedenlerinin Dağılımı…… **252**
Tablo 36. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Nedenlerinin Dağılımı…… **253**
Tablo 37. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Modellerini Belirlerken Zorlukla Karşılaşma Durumlarının Dağılımı……... **254**
Tablo 38. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Modellerini Belirlerken Zorlukla Karşılaşma Durumlarının Dağılımı……... **255**
Tablo 39. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tercih Ettikleri Yatırım Modellerini Seçme Nedenlerinin Dağılımı…….. **255**
Tablo 40. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tercih Ettikleri Yatırım Modellerini Seçme Nedenlerinin Dağılımı…….. **256**
Tablo 41. Ailelerin Son Bir Yıl İçerisinde Beklenmedik Olaylarla Karşılaşma Durumlarına Göre Dağılımı……. **258**
Tablo 42. Ailelerin Beklenmedik Olaylar Karşısında Gelir Kaybı Yaşaması Durumunun Öğrenim Düzeylerine Göre Dağılımı……... **259**
Tablo 43. Ailelerin Beklenmedik Olaylar Karşısında Gelir Kaybı Yaşaması Durumunun Gelir Düzeylerine Göre Dağılımı……. **260**
Tablo 44. Ailelerin Sahip Oldukları Yatırım Araçlarına Göre Dağılımı…….. **261**
Tablo 45. Ailelerin Sahip Olmak İstedikleri Yatırım Araçlarına Göre Dağılımı…. **262**
Tablo 46. Ailelerin Yatırım Araçlarını Riskli Bulup Bulmamalarına Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı……... **263**
Tablo 47. Ailelerin Yatırım Araçlarında Tüm Parayı Kaybetme Riskine Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı…….. **264**

Tablo 48. Ailelerin Yatırım Araçlarının Değerini Yitirme Riskine Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı……... **265**
Tablo 49. Ailelerin Yatırım Araçlarını Nakite Dönüştürememe Riskine Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı……... **266**
Tablo 50. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırımın İçerdiği Riskleri Çeşitlendirme Yoluyla Kontrol Edebilme Durumuna Göre Dağılımı….. **267**
Tablo 51. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırımın İçerdiği Riskleri Çeşitlendirme Yoluyla Kontrol Edebilme Durumuna Göre Dağılımı….. **268**
Tablo 52. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Riskten Korunmak İçin Sigorta Sahibi Olma Durumunun Dağılımı…….. **269**
Tablo 53. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Riskten Korunmak İçin Sigorta Sahibi Olma Durumunun Dağılımı…….. **270**
Tablo 54. Ailelerin Bağlı Olduğu Sosyal Güvenlik ve Sigorta Kuruluşlarına Göre Dağılımı…… **271**
Tablo 55. Ailelerin Finansman Yönetimine Yönelik Tutumlarına Göre Dağılımı…… **274**
Tablo 56. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Finansman Yönetimine Yönelik Görüşlerinin Farklılığına İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları…… **275**
Tablo 57. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Finansman Yönetimine Yönelik Görüşlerinin Farklılığına İlişkin t-Testi Sonuçları……... **276**
Tablo 58. Ailelerin Riski Algılamasına Yönelik Tutumlarının Dağılımı……. **277**
Tablo 59. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Riskin Algılanmasına Yönelik Görüşlerinin Farklılığına İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları…… **278**
Tablo 60. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Riskin Algılanmasına Yönelik Görüşlerinin Farklılığına İlişkin t-Testi Sonuçları..... **279**
Tablo 61. Ailelerin Riski Kontrol Etmeye Yönelik Tutumlarına Göre Dağılımı…. **280**
Tablo 62. Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Riski Kontrol Etmeye Yönelik Görüşlerinin Farklılığına İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları…… **281**
Tablo 63. Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Riski Kontrol Etmeye Yönelik Görüşlerinin Farklılığına İlişkin t-Testi Sonuçları……... **282**
Tablo 64. Ailelerin Finansman Yönetimi, Risk Algılaması ve Risk Kontrolüne Yönelik Tutumları Arasındaki Korelasyon…….. **282**

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1. Finansal Zorluğun İhtimaline ve Derecesine Bağlı Olarak Risklerle Baş Edebilme Stratejileri……. **116**

Şekil 2. Yatırım Riski Profili..... **123**

Şekil 3.1. Araştırma Bölgelerine Göre Toplam ve Örnekleme Giren Aile Sayıları……... **190**

Şekil 3.2. FYTÖ Faktör ve Madde Analizi Sonuçları……... **194**

Şekil 3.3. RYTÖ Faktör ve Madde Analizi Sonuçları…….. **195**

KISALTMALAR

A.T.M (asynchronous transfer mode) **:** Donanım tabanlı bir paket anahtarlama teknolojisi.

D.İ.E : Devlet İstatistik Enstitüsü

D.P.T : Devlet Planlama Teşkilatı

D.V.D : Digital Versatile Disc (sayısal çok amaçlı ağırsak) sözcüklerinin baş harfleri alınarak elde edilmiş olan, CD-ROM görünümünde elektronik kayıt ortamıdır.

F.Y.T.Ö : Finansman Yönetimi Tutum Ölçeği

G . Ü : Gazi Üniversitesi

H . Ü : Hacettepe Üniversitesi

İ.M.K.B : İstanbul Menkul Kıymetler Borsası

R.Y.T.Ö : Risk Yönetimi Tutum Ölçeği

T.T.K : Türk Ticaret Kanunu

T.Ü.İ.K : Türkiye İstatistik Kurumu

S. S. K : Sosyal Sigortalar Kurumu

v.b : ve benzeri

v.d : ve diğerleri

V.C.D : VCD biçiminde kaydedilmiş olan video görüntüleri, bilgisayar veya televizyon ekranına bağlayarak, görüntülemeye yarayan bir araçtır.

V.D.M.K : Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler

Y.T.L : Yeni Türk Lirası

BÖLÜM 1

Bu bölümde tezin amacına, önemine, varsayımlarına, kapsam ve sınırlılıklarına ve hipotezlerine yer verilmiştir.

1. GİRİŞ

Günümüzde başarılı bir aile yaşamının amacı temel ihtiyaçların karşılanmasının ötesinde iyi bir yaşam standardına ulaşmak ve aile bireylerinin ekonomik açıdan güvenliğini sağlamaktır. Bunu ancak başarılı bir finansman yönetim süreci ile gerçekleştirmek mümkündür. Aile yönetim sürecinin önemli bir bölümünü oluşturan finansman yönetim süreci ve ekonomik açıdan geleceği güvence altına alma; bireylerin istek ve ihtiyaçlarını belirleme, kaynakların tahsisi ve tasarrufların yatırıma dönüştürülmesi işlemlerini içermektedir.

Finansal yönetim, finansal amaçlara ulaşmak için uzun vadeli finansal planlar geliştirme ve uygulama sürecidir. Finansal yönetim sürecinde bireylerin ekonomik durumlarını iyi bir şekilde değerlendirebilmeleri ve yönlendirebilmeleri; yaşamda bazı sorumluluk ve zorluklar ile başarılı bir mücadeleye olanak sağlayarak, yaşamdan duyulan tatmini artırmaktadır (O'Neill, 2002,s.55).

Bugün tüketici kredilerinin kullanımının artması, enflasyon, faiz oranları, kaynak kullanımı gibi ailenin ekonomik refahını etkileyen pek çok faktör mevcuttur. Bununla da kalmayıp, finansal piyasalarda son yirmi yılda yaşanan değişimler birtakım yeni finansal araç ve kurumların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Finansal sistem içerisinde finansal kurumlar ve araçlar tasarruf sahiplerinin ve yatırımcıların değişen ve çeşitlenen ihtiyaçlarına cevap verebilmek için zaman içerisinde nicelik ve nitelik olarak önemli gelişmeler göstermiştir. Finansal piyasalardaki tasarruf ve yatırım tercihlerindeki değişmeler, finansal kuruluşlar arasında rekabeti artırmış ve bu kuruluşları yeni araçlar arama yoluna itmiştir. Bu yeni finansal araç ve kurumlar çeşitlenen hisse senetleri, yatırım fonlarının gayrimenkul ve altına dayalı olabilme

hali, kıymetli madenler, derecelendirme kurumu, risk sermayesi yatırım ortaklığı, vadeli işlem sözleşmeleri ve opsiyonlar, varlığa dayalı menkul kıymetler, depo edilen menkul kıymetler sertifikaları, genel finans ortaklıkları ve ipoteğe dayalı menkul kıymetler merkezleridir.

Türkiye'de 19. yüzyılın ikinci yarısında az sayıda ve tamamına yakını yabancı sermayeli banka, sigorta şirketi ve bankerle başlayan finansal kurumsallaşma günümüzde Merkez Bankası, Ticari Bankalar, Kalkınma ve Yatırım Bankaları (vadesiz mevduat, resmi mevduat, döviz mevduatı), özel finans kurumları, sermaye piyasası (devlet tahvili, hazine bonosu, varlığa menkul kıymetler), aracı kurumlar, yatırım fonları ve ortaklıkları, altın piyasası gibi oldukça geniş bir yelpazeye yayılmıştır (Teker, 1996,s.14) .

Aileler toplumdaki sosyo-ekonomik gelişmelere bağlı olarak kendilerini giderek karmaşıklaşan bir finans ortamında bulmaktadırlar. Bu nedenle aileler ekonomik durumları ve gelecekteki finansal iyileşmeleri üzerinde etkili olabilecek bazı durumlarla başa çıkabilmek için sürekli finansal olayları yakından takip edip, yeni oluşumları dikkatle izleyerek bilgi ve davranışlarını geliştirmek zorundadırlar. Çünkü tasarruf ve yatırım araçlarının gelecekte ne getireceğini tahmin etmek ve bu araçlardan hangisinin daha kârlı ya da riskli olacağını bilmek için finansal risk yönetimi konusunda belirli bir bilgi birikimine sahip olmak gerekmektedir.

Bugünün çok hızlı değişen dünyasında parasal güvenliği sağlama davranışı yeterli bir gelir elde etmekten, çok daha fazla bir çaba gerektirmektedir. Eğer finansal başarı ve güvenlik aileler tarafından hedefleniyorsa, o zaman finansman kaynaklarının yönetimine ilişkin akılcı kararların alınması gerekir (Hefferan, 1982, s.48).

Finansal planlama parasal kaynakları elde etme, koruma ve kullanma ile ilgili yaşam boyunca devam eden bir karar alma sürecidir. Belirlenen hedeflere ulaşmak için planların geliştirilmesi ve uygulanması demektir. Finansal planlama süreci; nakit akış yönetimi, vergi planlaması, yatırım planlaması, mal-mülk planlaması, emeklilik planlaması, risk planlaması ve yönetimi olarak altı bölümden oluşmaktadır. Risk

yönetimi finansal planlamanın bir parçasıdır. Risk planlaması ve yönetimi; yaşam, gelir veya mal-mülk kayıp riski ile ilgilenir. Dolayısı ile finansal planlamanın genel hedeflerinden birisi de "riske karşı koruma"dır.

Risk kelimesi sözlük anlamı olarak "zarara uğrama tehlikesi" olarak tanımlanırken; aile ekonomisinde "ekonomik planlamanın ve uygulamanın çıktısı konusunda belirsizlik ya da beklenenden farklı gelişebileceği" anlamını taşımaktadır.

Risk yönetimi, çeşitli risklerin (doğal, sağlık, yaşam döngüsü, sosyal, ekonomik, politik ve çevresel) belirlenmesi, benzerliklerin nicel olarak tespit edilmesi ve daha sonra bu risklerin etkisi altında kalma durumunu sigorta ve bazı finansal teknikleri kullanarak yönetme sürecinden oluşmaktadır. Finansal risk yönetimi ise, ekonomik faaliyetlerin sonucunda karşılaşılabilecek kayıpların etkisini en aza indirmek için yapılan çalışmalardır (Feeley, 1997,s.44).

Ailelerin finansal varlıklarının bir kısmı için daima bir risk faktörü bulunmaktadır. Ailenin maruz kaldığı belli başlı risk kaynakları ; teknolojik değişim, değişen piyasalardan ve fiyatlardan kaynaklanan gelir kaybının, yanı sıra zaman ve insan sermayesi ile ilgili kayıplardır. Geçici olarak işten çıkarılma, sakatlık, boşanma, hastalık ya da ölüm gibi bir olayın sonucu olarak, gelir azalması durumu ile karşı karşıya kalınması durumunda, mali belirsizlikten ve nakit para bulunamamasından kaynaklanan ciddi finansal sorunlar yaşanabilmektedir. Finansal yönetim sayesinde bu gibi benzer olayların riskleri en aza indirilebilir (Deacon ve Frebaugh, 1988,s.121) .

En önemli gelir kaybı risk kaynaklarından biri de evlilik bağının bozulması ile ailenin dağılmasıdır. Bu risk ailenin verdiği birçok kararı önemli ölçüde etkileyecektir. Aileler dağıldığında anne / baba ve çocuklar ayrı bir hanehalkı oluşturur. Çoğunlukla büyük bir gelir düşüşüne maruz kalırlar ve ardından da yoksulluğa itilirler.

Ailenin karşılaşacağı bir diğer belirsizlik alanı ise, uzun süreli enflasyon ve işsizlikle ortaya çıkan belirsizliktir. Faiz oranı, yaşam süresi, iş sahibi olma ihtimali,

ekonomik büyüme vb. birtakım faktörlerle ilgili belirsizlik nedeni ile gerçek kazanç farklılık gösterir. Yatırımlara ilişkin olgular da belirsizlik içermektedir. Bu durum kazanç ya da kayıp için potansiyel oluşturmaktadır. Doğru yatırımlarda büyük kazançlar sağlanabileceği gibi dikkatsiz yapılan yatırımlarda da tam tersine daha büyük risklerle karşılaşılmaktadır. O nedenle finansal planlamalarda risk faktörü daima dikkate alınarak planlanmalıdır.

Risk ve potansiyel kayıplar sürekli değişim halinde olmaktadır. Ailelerin finansal planlarında bu değişimlerin getireceği riskleri ve potansiyel kayıpları sıklıkla irdelemesi ve gelişen durumlara göre yeni kararlar almaları gerekmektedir (Güngen, Tokyürek ve Şanlı, 2002,s.90) .

Ailelerin finansal risk yönetimi konusunda bilgi sahibi olmaları onların finansman yönetimi becerilerini geliştirebilir, tasarruflarını artırmalarına, harcamalarını azaltmalarına ve bütçelerini dengelemelerine yardımcı olarak daha fazla memnuniyet sağlar. Ekonomik güvenlik için her aile başlangıç yıllarından itibaren bir risk yönetim planı yapmalı ve bunu uygulamalıdır. Böylece aileler yaşamın her anında beklenmedik bir zamanda ek bir harcamayı gerektiren bir durumla karşılaştıkları zaman, bu tür durumlara karşı ekonomik yönden daha hazırlıklı olacaklar ve bugünün zorlu piyasa koşullarının etkilerinin daha kolay atlatacaklardır (Gönen ve Özgen, 2001,s.50) .

1.1. Araştırmanın Amacı

Finansal risk yönetimi, finansman yönetiminin bir bileşenidir. Finansal risk yönetimi kavramı, kontrolü mümkün olmayan beklenmedik olaylar sonucunda oluşan gelir kaybının minimum seviyeye indirilmesi, mevcut varlıkların bugün ve gelecekteki durumlarının zararlardan korunması şeklinde ifade edilmektedir. Finansal risk yönetiminin amacı, bireyin finansal durumu üzerindeki zarar etkilerini en aza indirmek için gerekli olan etkili ön düzenlemeleri yapmaktır.

Bu araştırma, ailelerin finansman risk yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarını belirlemek amacı ile planlanmış ve yürütülmüştür. Bu ana amacın yanı sıra ;

- Araştırma kapsamına alınan ailelerin sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerinin,
- Farklı sosyo-ekonomik düzeydeki ailelerin harcama, borçlanma, tasarruf ve yatırım yapma durumlarının,
- Erken ölüm, işsizlik, sakatlık, boşanma gibi beklenmedik olaylar karşısında ailelerin gelirde azalma / kayıp yaşama durumlarının,
- Ailelerin beklenmedik finansal kayıplara karşı önceden hazırlıklı olup olmadıklarının belirlenmesi amaçlanmıştır.

1.2. Araştırmanın Önemi

Günümüzde aileler ekonomik kaynaklarını yönetmede birçok zorlukla karşılaşmaktadırlar. Özellikle son yıllarda enflasyon, faiz oranları, işsizlik, artan vergi yükü ve zorunlulukları, paranın satın alma gücündeki değişimler, karmaşık tüketici pazarları, tüketici kredilerinin kullanımının artması gibi pek çok faktör ailelerin ekonomik refahını etkilemekte ve onları ekonomik yönden zor bir durum içerisine sokmaktadır. Ayrıca banka hizmetlerinde, kredi kaynaklarında, tasarruf planlarında, yatırım tercihlerinde ailelere karmaşık alternatifler sunulmaktadır. Bu ekonomik olanaklar hakkındaki bilgi genellikle farklı kaynaklardan alındığı için karar vermede o derece güçleşmektedir. Bu yüzden pek çok aile gelirin yönetimi ile ilgili bilgiye ihtiyaç duymaktadır. Böyle bir ortamda ailenin gelir yönetimine ilişkin tutum ve davranışları bir yandan kendi sosyal ve ekonomik refahını, diğer yandan ülke ekonomisini, mal ve hizmet üretimini, gelir dağılımını ve tüketimi etkilemektedir. Bu durum karşısında özellikle ekonomik kaynakların yönetimi bugünün ve geleceğin ihtiyaçlarını karşılamada büyük önem taşır bir duruma gelmektedir (Terzioğlu, 1987,s.102) .

Çoğu zaman tasarruflarını daha iyi tanınan yatırım araçlarına yatırmak isteyen aileler çeşitlenen yatırım araçlarının, risklerini, kârlılık oranlarını yeterince

değerlendirememekte ve bazı yardımcılara ihtiyaç duymaktadırlar. Tasarruf sahiplerinin birikimlerini en iyi şekilde değerlendirmelerini sağlamak için bu yardımları sağlayacak gerekli uzman kadrosuna ve organizasyonuna sahip bazı kuruluşların devreye girmesi gerekli olmaktadır.

Gelir, tasarruf ve borçlanma olanakları, tüketim eğilim ve kalıplarının oluşmasında belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu nedenle ailede gelirin kullanım biçimi aile yaşamının hayati elementlerinden birisidir. Yaşam kalitesinin yükseltilmesi için paranın kullanımının bugün ve gelecek için planlanması, tüketim ve tasarruf arasında başarılı bir dengenin kurulması elzemdir.

Ülkemizde ailelerin gelirlerini tüketim, tasarruf, yatırım ve borçlar arasında daha iyi bir şekilde nasıl dağıtılabileceği, tasarruflarının nasıl daha akılcı değerlendirilebileceği gibi finansman ve risk yönetimine ilişkin konularda başvurabilecekleri bir danışmanlık hizmeti bulunmamaktadır (Baloğlu, 1997,s.28).

Ayrıca yabancı ülkelerde ailelerin finansal kaynaklarını yönetmede karşı karşıya kaldıkları riskler ve risklerle baş edebilme yolları saptanırken, ülkemizde ailelerin bu konudaki bilgi ve davranışlarına ilişkin belirlemeye yönelik yeterli sayıda araştırmaya rastlanılmamıştır. Bütün bunlar dikkate alındığında, ailede ekonomik konularda karar vericilerin hem finansal riskler karşısındaki tutum ve davranışlarının belirlenmesine yönelik hem de bu risklere karşı alınabilecek önlemler konusunda ailelerin bilinçlendirilmesi için finansal risk yönetimi ile ilgili çok sayıda araştırmanın yapılmasında yarar görülmektedir.

1.3. Araştırmanın Varsayımları

- Bu araştırmanın örneklemine dahil olan ailelerin finansal risk yönetimi konusunda bilgiye ihtiyaç duydukları varsayılmaktadır.
- Farklı sosyo-ekonomik düzeye sahip olan ailelerin finansal risk yönetimi konusundaki tutum ve davranışları arasında farklılık olduğu varsayılmaktadır.
- Farklı gelir ve öğrenim düzeylerine sahip her iki sosyo-ekonomik düzeyi temsil etmek üzere yeterli sayıda aile üzerinde çalışıldığı varsayılmaktadır.

- Örneklemin evreni temsil etme yeteneğine sahip olduğu varsayılmaktadır.
- Evrenden örneklem seçme işleminde uygun bir örnekleme tekniği kullanıldığı varsayılmaktadır.
- Araştırma verilerini toplamada kullanılan olan anket formunda yer alan soruların araştırma probleminin çözümüne yönelik olarak hazırlandığı varsayılmaktadır.
- Araştırma sonucunda bulunan sonuçların, araştırma evrenine genellenebileceği varsayılmaktadır.
- Araştırma verilerinin analizinde uygun istatistiksel tekniklerin kullanıldığı varsayılmaktadır.

1.4. Araştırmanın Kapsam ve Sınırlılıkları

Bu çalışma yalnızca Ankara ili sınırlarındaki üç merkez ilçe (Çankaya, Keçiören, Yenimahalle) içinde oturan aileler ile sınırlıdır. Araştırmanın sonuçları ise, sadece Ankara ili sınırları merkez ilçeleri içerisinde oturan ailelere genellenmiştir.

Araştırmada incelenen yaş grupları; 21-35, 36-50 ve 51-65 olmak üzere üç grupta sınıflandırılmıştır.

İncelenen öğrenim düzeyi; ilköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim şeklinde üç grupta toplanmıştır.

İncelenen gelir düzeyi; orta ve yüksek gelir dilimi olarak iki grupta ele alınmıştır.

Çalışmada farklı sosyo-ekonomik düzeye sahip ailelerin finansal risk yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarına gelir ve öğrenim düzeyi değişkenlerinin etkisi incelenmiştir.

1.5. Araştırmanın Hipotezleri

Bu araştırmanın temel amacı olan, ailelerin finansal risk yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarının incelenmesi kapsamında şu sorulara cevap aranmıştır.

1. Ailelerin gelir yönetimi ile ilgili görüşleri arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.
2. Ailelerin harcama yönetimi ile ilgili görüşleri arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.
3. Ailelerin borç yönetimi ile ilgili görüşleri arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.
4. Ailelerin tasarruf yönetimi ile ilgili görüşleri arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.
5. Ailelerin yatırım yönetimi ile ilgili görüşleri arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.
6. Ailelerin finansal risk yönetimi ile ilgili görüşleri arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.
7. Ailelerin finansman ve risk yönetimine yönelik tutumları arasında gelir ve öğrenim düzeyleri bakımından anlamlı bir fark vardır.

BÖLÜM 2

Bu bölümde ailelere yönelik finansman ve risk yönetimine ilişkin temel kavramlar ve gerekli bilgiler açıklanmış ve bu konu ile ilgili yapılmış olan araştırmalar tanıtılmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Ailede Finansman Yönetimi

Toplumsal, teknolojik ve ekonomik şartların sürekli değiştiği günümüzde ailelerin hedeflerini yerine getirmesi, birlik ve beraberliğini koruyabilmesi, istediği mal ve hizmetlere sahip olabilmesi için yaşamla ilgili problemleri çözebilmesi, kararlar alma ve problemlerin çözümü için ihtiyaçlarını büyük bir dikkatle incelemesi, kaynakların kullanımında yeni bilgi ve metotlara olan ihtiyacını belirlemesi gerekmektedir.

Bu bağlamda ailelerin ekonomik davranışlarını anlamak büyük önem taşır. Ailelerin gelişen ve değişen tüketim mallarını satın alıp kullanmaları, onların mevcut yaşam düzeyini devam ettirmeleri açısından gereklidir. Ancak, tüketim düzeyinin yüksek, tasarruf düzeyinin ise düşük olduğu günümüz aileleri birçok ekonomik problemle karşı karşıyadır. Bu problemleri maddeler halinde sıralayacak olursak;

- Ailelerin para gelirlerinin ve tüketim mallarının fiyatları arasındaki ilişkinin aynı kalmaması,
- Ailelerin kullandıkları mal ve hizmetlerin kalite ve miktarındaki değişiklikler,
- Aile gelirinin mal ve hizmetleri elde etmek için yeterli olmaması,
- Aileler arasındaki gelir eşitsizliği ve
- Ailelerin finansman yönetimini yeterince bilmemesidir

(Foster ve Metzen, 1981,s.192; Terzioğlu, 1990,s.5).

Buna ilave olarak, aileler yüksek enflasyon, işsizlik, artan vergiler ve benzeri nedenlerle tüketilebilen ve risk olasılığı bulunan ekonomik kaynaklarını yönetmede

pek çok zorlukla da karşılaşmaktadırlar. Ekonomik kaynaklar, transfer edilebilen, ölçülebilen ancak kıt kaynaklar olup; gelir (para), kredi, yan gelir ve varlıktan oluşur.

Aile ya da birey açısından gelir, üretime yapılan katkı karşılığında belirli bir sürede elde edilen değerlerin toplamıdır. Aile ekonomisinde gelir, genelde para olarak ifade edilir. Aile açısından gelirin anlamı, sahip olunan mal ve hizmetten en yüksek faydayı sağlamaktır. Aile geliri, emek karşılığında alınan ücret ve maaşlar şeklinde olabildiği gibi toprak kirası (rant), sermaye geliri (faiz) veya teşebbüs geliri (kâr) şeklinde de olabilir. Ailenin başlıca gelir kaynaklarını aşağıda belirtildiği gibi sıralamak mümkündür:

- **Kazanılmış para geliri :** Ücret ve maaşlar şeklinde kazanılan gelirlerdir.
- **Kazanılmamış para geliri :** Bonolar, hisse senetleri, tahviller ve tasarruflardan elde edilen faiz gelirleri ile gayrimenkullerden elde edilen kira gelirleridir.
- **Mübadele :** Mal ve hizmetlerin diğer mal ve hizmetleri elde etmek için değişimidir.
- **Yan gelirler :** Genellikle ücret karşılığı çalışma ile elde edilen ve ailenin önemli bir gelir kaynağını oluşturan gelirlerdir. Yan gelirler yaşam sigortası, emeklilik geliri, bazı meslek gruplarına özgü kıyafetler ve ücretli izinleri içerir.
- **Parasal olmayan gelir :** Aile bireyleri tarafından yapılan ev üretimini içerir ve ailelerin finansal refahına katkıda bulunabilir. Sahip olunan dayanıklı tüketim mallarının kullanımı, parklar, kütüphaneler gibi toplum kaynakları bu gruba girer. Bu gelirin parasal değerinin ölçülmesi çok zordur.
- **Psikolojik gelir :** Bir kaynağa sahip olma ve kullanmaktan elde edilen zevk ve tatmindir (Arlı ve diğerleri, 2000,s.43).

Bir diğer ekonomik kaynak ise, ailenin yaşam düzeyini ve modelini yansıtan daha önceki gelirlerinin bilinçli kullanımı sonucu artırılmış ya da biriktirilmiş olan varlıklardır. Birey ve aile varlıklarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- **Sabit parasal değerler :** Elde mevcut nakit para, tasarruflar, yaşam sigortası poliçeleri gibi.
- **Değişken gelir yatırımları :** Hisse senetleri, yatırım şirketlerinden sağlanan primler gibi.
- **Taşınmaz mallar :** Arsa ve gelir getiren mülk ve benzeri.
- **Dayanıklı eşyalar :** Ev araç gereçleri, mobilya, otomobil, ekipman ve benzeri.
- **Bireyin sahip olduğu değerler :** Mücevherat, kürkler, elbiseler, spor ekipmanları ve benzeri.
- **Sanat eserleri :** Tablolar, heykeller ve benzeri

(Gönen ve Bayraktar, 1995,s.12).

Finansal yönetim, finansal amaçlara ulaşmak için kısa ve uzun vadeli finansal planları geliştirme ve uygulama sürecidir. Bu süreç, akılcı ve tutarlı ekonomik faaliyet planlarının önceden yapılmasını ve finansal amaçlara ulaşabilmek için mevcut kaynakların dikkate alınmasını gerektirir. Finansman yönetiminin amacı da, ailenin hedeflerine ulaşabilmesi için ekonomik kaynakları bilmek, korumak, kullanmak, herhangi bir riskin olmadığı bir varlık oluşturmak ve bunları aile bireylerini tatmin edici bir biçimde gerçekleştirmektir. Finansman yönetimine ilişkin uygulamalar, içinde bulunulan durum ve gelecek için tüketim, tasarruf ve yatırım arasında belli bir denge kurarak yaşam kalitesinin yükseltilmesinde ve ailenin ekonomik refahının artırılmasında büyük rol oynar (Bayraktar, 1989,s.20; Gönen ve Özgen, 2001,s.52).

Toplumun temel ünitesi olan ailenin genel fonksiyonları sosyal, fiziksel, biyolojik ve duygusal olduğu kadar ekonomiktir. Ekonomik bir ünite olarak aile, toplumun sosyo-ekonomik organizasyonu ile fonksiyonel ilişkiler içinde arzuladığı sonuçlara ulaşmak için finansal olan ve olmayan çeşitli kararlar alır ve faaliyetler yürütür. Finansal karar ve uygulamaların başlıcaları; borçlanma, harcama, tasarruf ve yatırım kararlarıdır. (Terzioğlu, 1990,s.87).

Aileler genellikle gelirin yönetimi ile ilgili uygulamaların öneminin farkındadırlar. Ancak çok az aile önerilen gelir yönetimi davranışlarını uygulamaya

koymaktadır. Aile yönetim sürecinin önemli bir bölümünü oluşturan gelir yönetim süreci; ekonomik fırsatları güvenli bir şekilde değerlendirmek, problemleri çözmek, ekonomik açıdan güvende olmak için bilgi, beceri ve araç kullanmayı içerir. Ailelerin gelir yönetimine ilişkin bilgileri arttıkça, ekonomik araçları kullanmayı öğrenme ve gelirin yönetimi ile ilgili becerileri de gelişecektir (Garman ve Forgue, 1988,s.47).

2.1.1. Finansal Planlama ve Bütçe

Başarılı bir finansman yönetimi için en önemli adım hayattan ne beklenildiğini ve esas değerlerin neler olduğunu saptamaktır. Finansal planlama, değerlere dayalı finansal amaçların önem derecesine göre sıralanmasını, ekonomik kaynakların bu amaçları gerçekleştirecek şekilde kullanılmasını gerekli kılmaktadır.

Ailenin fertleri belirledikleri hedeflere ulaşmak için birlikte çalıştıklarından finansal plan, aile içi kişisel ilişkileri de güçlendirmeye yardımcı olan pozitif bir kuvvet olabilir. Finansal plan ailelerin hayatlarını gelirleri çerçevesinde sürdürmelerine, finansal önceliklerini belirlemelerine, yatırım fonlarını harcamalarını karşılayacak şekilde tahsis etmelerine, finansal belirsizliği ve ilgili anlaşmazlıkları azaltmaya, finansal bağımsızlık ve denetim duygusu kazanmaya, finansal hedeflere ulaşmak için tasarruf ve yatırım yapmalarına yardımcı olur .

Etkili bir finansal planlama bilgilerin toplanması, karar verme, harekete geçme ve değerlendirmeyi gerektirir. Finansal planlamanın aşamaları aşağıdaki gibidir:

- ✓ Finansal hedefleri belirlemek,
- ✓ Mevcut net geliri hesaplamak,
- ✓ Gelir ve giderleri tahmin etmek,
- ✓ Kişisel borç durumunu gözden geçirmek,
- ✓ Birikimleri hedeflere ulaşacak şekilde tahsis etmek,
- ✓ Gelir ve gideri dengelemek,
- ✓ Planı uygulamak,

- ✓ Planı düzenli olarak gözden geçirip değişen şartlara göre yeniden düzenlemek'tir (Reichbach, 1998,s.10). Bu aşamaları kısaca açıklayacak olursak;

Finansal amaçları belirleme **:** Finansal plan oluşturulurken, amaçları belirlemek ya da istek ve ihtiyaçların neler olduğuna karar vermek ilk adımdır. Finansal amaçları tespit ederken önce mevcut olan kısa dönem amaçlar, daha sonra da uzun dönem amaçlar dikkate alınmalı ve her bir amacın maliyeti belirlenmelidir. Amaçları belirlerken ne kadar para harcanabileceğinin ve ne kadar tasarruf yapılabileceğinin de dikkate alınması gerekir. Çünkü bu amaçlar, harcamalara, kredi kullanımına, tasarruf ve yatırımlara yön verecektir.

Toplam geliri tespit etme **:** Plan yapmada öncelikle üzerinde durulması gereken hususlardan birisi de ne kadar kullanılabilir gelire ve harcamaya uygun tasarrufa sahip olunduğunu belirlemektir. Gelir tespit edilirken sadece ücret veya maaş değil, aynı zamanda tasarruflardan sağlanan faiz, yapılan bir işten sağlanan kâr vb. gibi kazançları da içine alacak şekilde hesaplanmalıdır. Plan yapılırken toplam gelirin belirlenmesi finansal amaçlara ulaşmak için gereklidir. Toplam gelir hesaplanırken planlanan dönem içerisinde gelirde olabilecek değişiklikler de dikkate alınmalıdır. Bu aşama sabit geliri olmayan aileler için önemlidir. Belli bir dönem içinde elde edebilecekleri gelirin miktarı için en yakın tahmini yapıp, bu tahmin üzerinden harcamalarını planlamaları gerekir. Ailelerin tahmin ettikleri en az gelire göre harcama yapmalarında fayda vardır.

Toplam giderleri ve tasarrufu tahmin etme **:** Bir başka önemli nokta da çeşitli tipteki harcamaları planlamak yani giderleri tahmin etmektir. Çünkü harcamalar hem gerçek giderleri hem de tasarruf ve yatırımları içine alır (Ersoy, 1997,s.32). Ailenin ekonomik faaliyetlerinden olan harcama, istek ve ihtiyaçların karşılanması ve tatmin edilmesi amacı ile mal ve hizmetlerin satın alınması ve kullanılması anlamına gelmektedir. Harcamaları listelerken bazı harcamaların zorunlu veya zorunlu olmayan, bazılarının da sabit ya da değişken harcamalar olduğu görülecektir;

Zorunlu harcamalar : Birey ya da ailenin yaşamını sürdürebilmek için yaptığı harcama gruplarını içerir.

Zorunlu olmayan harcamalar : Keyfi ve lüks harcamalar bu gruba girer. Hangi tür harcamaların zorunlu hangilerinin zorunlu olmadığını belirlemek zordur. Çünkü bu durum aileden aileye değişim göstermektedir.

Bir başka sınıflandırma şekline göre;

Sabit harcamalar : Genellikle her zaman diliminde aynı miktar olan masraflardır. Bunların çoğunluğu bir kontrata bağlı olarak yürütülmektedir. Örneğin;

- Konut (kira, taksit, vergi, borç ödemeleri, tamirat vb.)
- Otomobil (kiralama, kredi taksiti vb.)
- Sigorta (hayat, sağlık, mal, sakatlık, ev, otomobil vb.)
- Taksitli borç ödemeleri (mobilya, araçlar vb.)
- Tasarruf ve yatırımlar (düzenli, sabit depozitler)
- Vergiler (genel gelir vergisi, belediye vergisi, çöp vergisi, sosyal güvenlik vergisi vb.)
- Televizyon (kablolu, dvd, vcd)
- Çeşitli özel günler ve benzeri.

Değişken harcamalar : Bu harcamalar genellikle birey ya da aileler tarafından kontrol edilebilir. Örneğin;

- Gıda (evde ve dışarıda)
- Elektrik, su, telefon ve benzeri
- Ulaşım (benzin, bakım-onarım, ehliyet alma, araba sigortası, toplu taşıma vb.)
- Sağlık (doktor, dişçi, hastane, ilaç vb.)
- Çocuk bakımı (kreş ya da evde baktırma)
- Giyim ve aksesuar (mücevher, ayakkabı, çanta, valiz, kemer, kravat vb.)
- Eğitim (harçlar, kitaplar, kırtasiye malzemeleri vb.)
- Mobilya (perdeler, halılar vb.)
- Kişisel bakım (güzellik salonu, kuaför, kozmetikler vb.)

- Eğlence ve rekrasyon (hobiler, sosyal faaliyetler, sağlık kulüpleri, disk, kaset, sinema vb.)
- Hediyeler
- Tatil ve hafta sonu harcamaları
- Kredi kartı ödemeleri
- Muhtelif (posta, kitaplar, dergiler, gazeteler, üyelik aidatları vb.) (Nazik ve Ersoy, 2006,s.57).

Düzenli tasarruflar da gerçekte gider olmasa da tasarrufu amaç edinenler için kesin gider olarak kabul edilebilir. Düzenli olarak tasarruf etmenin, düzensiz ancak büyük miktarlarda tasarruf etmekten daha fazla birikim sağladığı bilinmektedir (Tokyürek ve Şanlı, 1994,s.19).

Gelir - gider analizi **:** Gelir ve gideri analiz etmek plan yapmada önemli bir adımdır. Kullanılabilir mevcut para miktarının ne kadar olduğunu belirlemek için gelirden gideri çıkarmak gerekir. Finansal amaçların tamamını karşılamak için yeterli para mevcutsa herhangi bir problem olmayabilir. Ancak bugün çoğu birey bu şansa sahip değildir. Bu sebeple birey, gelir ve gider arasında bir denge kurmak durumundadır. Bu dengenin kurulabilmesi için de gelir-gider analizine ihtiyaç duyulur. Analiz yapıldıktan sonra ihtiyaç varsa bazı değişikliklere gidilebilir. Bu değişiklikler; geliri artırma, gereksiz ya da israf olabilecek harcamaları azaltma, finansal kaynakları artırma konularında olabilir (Ersoy, 1997,s.34).

Plan yapma - yazma **:** Harcamaların gözden geçirilme aşamasında plan tahmini yaparken bir karşılaştırma yapılabilmesi için tutulmuş kayıtlara ihtiyaç vardır. Bu noktada dikkat edilecek hususlardan en önemlisi plan formunda nelerin yer alacağıdır. Bu formda amaçlar, gelirler, giderler ve zaman faktörlerine yer verilmelidir.

Kayıtlar finansal planı kontrol etmesinin yanı sıra gelecekteki planların tasarlanmasında da önemli bir rol oynar. Kayıt tutma ve saklama sebepleri kayıtların çeşidini, kategorisini ve doğruluğunu belirler.

Planın amacı, önemli hedeflere ulaşmak için paranın kullanımını yönetmektir. Plan dikkatsizce yapılacak olan harcamaları en aza indirir. Plan oluşturulurken, bazıları zihinsel bazıları da yazılı plan yapmayı tercih ederler. Ancak yazılı plan, zihinsel plana göre daha başarılı sonuçlar verir. Yazılı bir plan yapmanın en önemli sebebi önceki ve sonraki satın almaları değerlendirmek için bir ölçüt elde etmektir. Yazılı plan; gelir kaynaklarını, toplam geliri, sabit, değişebilir ve toplam giderleri göstermelidir (Nazik, 1993,s.57).

Planı değerlendirme **:** Her şey de olduğu gibi zaman içerisinde finansal durumlarda da değişmeler görülebilir. Bu yüzden her şeyin planlandığı gibi gidip gitmediğini görmek için finansal yönetim planını arasıra gözden geçirmek ve aşağıdaki soruları kendimize sormamız gerekir :

- Yapılan finansal program düzgün bir şekilde çalışıyor mu?
- Mevcut para ile istek ve ihtiyaçlar karşılanıyor mu?
- Amaçlara ulaşırken yeni amaçlar oluşuyor mu?
- Harcamalar kontrol edilebiliyor mu?
- Gelirde ve giderde anlamlı bir değişiklik var mı? (Arlı ve diğerleri, 2000,s.67).

Finansal planlama, finansal amaçları gerçekleştirebilmek için planlar geliştirme ve uygulama sürecidir. Yalnızca tek bir plan değil, bireyin finansal endişelerini de içeren farklı parçalardan oluşan planlar dizisidir. Finansal planlama öncelikle değer, tutum, yaşam tarzı, yaşam koşulları, ihtiyaç ve istekleri yansıtan finansal amaçların yazılması ile başlar. Değerlere dayalı finansal amaçların önem sırasına dizilmesi finansal planlama için gereklidir.

Finansal amaçların belirlenmesi, finansal açıdan nerede olunduğu ve gelecekte nerede olunmak istendiği arasındaki boşluğun daha iyi görülmesine yardımcı olur. Amaçlara uygun finansal planların, harcamalar, risk ve sermaye birikiminin planlanması şeklinde üç alanda yapılması gerekir (Gönen ve Özgen, 2001,s.24).

Finansal amaçlar, finansal planlama ve yönetsel çabalarla elde edilmeye çalışılan kısa ve uzun dönemli amaçlardır. Borçları ödeme, kazanç ve refahı yükseltmek, ev sahibi olma (refah), tatile çıkma (rekrasyon), çocuklara iyi bir gelecek sağlamak, kendi işini kurma (başarı), emeklilikte finansal bağımsızlık (güvenlik) finansal amaç örnekleri olarak verilebilir .

Bir finansman yönetim planı yapılırken amaçları belirlemek ya da ihtiyaç ve isteklerin ne olduğuna karar vermek ilk adımdır. Finansal amaçları tespit ederken önce, mevcut olan kısa ve uzun dönem amaçlar kapsanacak şekilde yapılmalı daha sonra da her bir amacın maliyeti belirlenmelidir (Ersoy, 1997,s.32).

Uzun dönemli amaçlar genellikle birey ya da ailenin finansal kaynaklarını kullanarak gerçekleştirmek istedikleri hedefleridir. Bir yıldan fazla zamanı kapsar. Uzun vadeli amaçlara örnek olarak bir eve sahip olmak, rahat bir emeklilik geliri oluşturmak verilebilir. Kısa dönemli amaçlar ise, bir yıl ya da daha az süreyi kapsayan finansal kaynakları gerektiren istek ve ihtiyaçlardır. Buna örnek olarak da kredi kartı borcunu kapatmak verilebilir. Uzun ve kısa vadeli amaçlar çoğunlukla birbiri ile yakından ilişkilidir. Birey uzun dönem amaçlarına ilgili kısa dönem amaçlarını gerçekleştirmeden ulaşamaz (Arlı ve diğerleri, 2000,s.61).

Uzun dönem amaçlarına hedef tarihler koymak çok önemlidir. Çünkü bu tarihler kısa dönem amaçlarının oluşturulmasını sağlar. Ancak uzun dönem amaçlarını gerçekleştirme zamanı konusunda esnek davranılabilir. Koşullar değiştikçe finansal planı gözden geçirmek, ayarlama yapmak, arzu edilen finansal amaçlar gerçekleştiği ya da değiştirildiği zaman da finansal planlara yeni amaçlar eklenebilir. Yıllık bir gözden geçirme uygundur.

Finansal kaynakların iyi kullanılabilmesi için uzun dönemli amaçların yanı sıra bu uzun dönemli amaçlara hizmet edecek kısa dönemli amaçlar da belirlenmelidir. Örneğin; ailenin finansal güvenliğini sağlamayı uzun vadeli amaç edinen ebeveyn, bir tasarruf programı planlama, bankaya para yatırma, çeşitli tipte sigorta yaptırma gibi faaliyetlerde bulunmak diğer bir deyişle, kısa vadeli amaçları belirlemek ve bunları gerçekleştirmek durumundadır.

Kısa dönem amaçları bütçe yapımında atılan ilk adımdır. Burada yapılması gereken temel görev kısa dönem amaçlarına ulaşılmasına izin verecek gelecekteki harcamaları planlayan bir bütçe yapmaktır. Ayrıca amaçları tespit ederken ne kadar para harcanabileceğinin ve ne kadar tasarruf yapılabileceğinin tespitine de ihtiyaç vardır.

Bütçe para ile ilgili amaçlara ulaşmada bireylere yardımcı olacak bir araçtır. Aynı zamanda paranın iyi yönetilmesinde bir anahtardır. Bütçe yapmada temel amaç elde edilen gelirin tam olarak bilinmesi ve para harcamalarının düzene konmasıdır (Tokyürek ve Şanlı,1995,s.18).

Bütçe esas olarak belli bir süre içinde yapılması düşünülen harcamaları, beklenen toplam geliri ve gelir ile gider arasında denge kurmayı içerir. Aynı zamanda ailenin yaşam standardının bir göstergesidir. Ailenin gelecekteki harcamalarına yön veren bir plandır. Çoğu zaman gelirin yönetimi yerine de kullanılmaktadır.

Bir diğer ifade ile bütçe yapma, planlamada tasarrufları belirleme, kayıt tutma, gelir ve gider arasında bir denge sağlama, aile ve bireylerin paralarını harcama biçimlerine ilişkin model belirlemedir (Nazik, 1993,s.57) .

Bütçe belirli bir zaman dilimi için hem tasarlanan hem de gerçek olan gelir ile harcamaları kayıt etmek için kullanılan belgedir. Bütçe yapma tasarruf kadar nakit parayı ve kredili alışverişi de içeren her iki gelirin ve harcamaların tasarlanması, düzenlenmesi, takip edilmesi ve kontrolünden ibaret bir oluşumdur. Bütçe yapmanın özünde uzun dönem amaçları ile uyum içinde olan kısa dönem amaçlarını gerçekleştirmek için gelir ve giderleri dengeleme vardır.

Bütçe yapma faaliyeti finansal amaçların gerçekleştirildiği ve amaçların ulaşıldığı bir ana mekanizmayı oluşturur. Bütçe yapma finansal planlamadan daha dar bir faaliyet alanına sahiptir. Çünkü gelecekteki gelir ve giderleri tasarlama ve bunları dengelemekle ilgilidir. Bütçe yapmanın öncelikli amacı, bireylerin bütün

finansal planları ile bağdaşan uzun ve kısa dönem amaçlarını gerçekleştirmek için yardımcı olmaktır (Garman ve Forgue, 1988,s.101).

Harcama planı ya da bütçe yapmanın en büyük avantajı, aileye paranın kullanımı konusunda açık bir görüş kazandırmasıdır. Bütçe yapmak, mevcut paranın miktarını artırmaz. Fakat yakın ve uzak gelecek için basit bir aylık harcama ve tasarruf planı dahi, hangi mal ve hizmetlerin daha fazla önemli olduğuna karar vermeye ve böylece paranın en iyi şekilde harcamasına yardımcı olur (Bener, 1989,s.56).

Kişisel para yönetimi içinde bireyin ve ailenin amacı, mevcut gelirin sınırlamaları içinde satın almaları sürdürmek olmalıdır. Bu sebeple bütçe finansal problemlerden kaçınmayı ve mevcut paradan daha çok yararlanmayı sağlayabilir. Bu durumda bütçenin yararlarını şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Bütçe kısa ve uzun vadeli amaçlara karar vermede seçim yapmayı sağlar.
- Diğer amaçlara ulaşmada faydalı olacak finansal kayıtların tutulmasını sağlar.
- Harcama kalemlerinde olabilecek kaçamakların veya israfın ortaya çıkmasına yardımcı olur.
- Finansal durumun açık bir şekilde görülmesini sağlar.
- Harcamaların önem sırasına konulmasında yardımcı olur.
- Ailelerin yaşam dönemlerindeki harcamalarını planlamasına yardım eder.
- Gelirin düzensiz olduğu durumlarda muntazam bir şekilde harcanmasına hizmet eder.
- Harcama kalemlerinin birbirleri ile karşılaştırılmasına olanak sağlar.
- Paranın değerindeki dalgalanmalardan faydalanma imkanı sağlar (Ersoy, 1993,s.21) .

2.2. Ailelerin Tüketim Harcamaları

Gelirin birey ya da ailenin istek ve ihtiyaçlarını karşılamak için tüketim malları satın alınması için kullanılan kısmına “tüketim harcaması” denir. Harcamalar gelirin bir fonksiyonu olarak tüketim olgusu ile açıklanmaktadır. Bu fonksiyonlarla

ailelerin harcamalarına etkide bulunan faktörleri görmek ve bunların gelir ve meslek grupları ile ilişkisini incelemek için gelir-tüketim harcamalarını yiyecek, giyecek, barınma, eğitim, sağlık ve benzeri gibi büyük harcamalar içinde nasıl bir paylaştırmaya yöneldiğini, harcamaların aile kompozisyonunu, toplumun yapısı ve coğrafi koşullara göre nasıl çeşitlendiğini, aile gelirinin en son ulaşılmış olan seviyesi ile olması gereken seviyesi arasında nasıl bir karşılaştırma yapılacağını göstermesi açısından son derece önemlidir (Connel ve diğerleri, 1993,s.179).

2.2.1. Ailelerin Tüketim Harcamalarını Etkileyen Faktörler

Ailelerin çeşitli mal ve hizmet gruplarına yaptıkları harcamaları etkileyen bazı faktörler vardır. Bunlar;

- Ailenin gelir düzeyi,
- Fiyat hareketleri,
- Ailelerin parasal servet ve finansal aktifleri,
- Ailenin büyüklüğü,
- Ailenin yaşam dönemi,
- Ailenin harcamalarla ilgili bilgi düzeyi
- Evde üretilen mal / hizmetlerin kalite ve miktarı'dır. Bu faktörlerin ailelerin harcama düzeylerine etkilerini sırası ile inceleyecek olursak;

2.2.1.1. Ailenin Gelir Düzeyi : Ailelerin hangi tüketim alanlarına ne miktarda harcama yapabileceğini gelirin miktarı belirler. Harcamaların toplam gelir içindeki oranı yüksek ve düşük gelirli ailelerde farklıdır.

Aile geliri ile tüketim harcamaları arasındaki ilişkiyi inceleyen Engel kanunlarına göre, düşük gelirli ailelerin harcamaları içinde en yüksek oranı yiyecek tüketimi alır. Gelir yükseldikçe yiyeceğe harcanan para miktarı artar, ancak oran olarak azalır. Ailelerin tüketici olarak harcamalarına yön veren yalnız gelir seviyesi değildir. Ailenin alışkanlıkları, zevkleri, eğilimleri, beklentileri, serveti, sosyo-kültürel ve politik durumu da harcamalarını etkiler. Ayrıca ülkenin ekonomik

durumu ve gelişmişlik düzeyi de tüketim kalıplarının oluşmasında önemli bir rol oynar (Yörük, 2002,s.85).

Aile gelirinin miktarı hem bütçeyi planlarken hem de kontrol ederken en etkili faktörlerden birisidir. Sürekli ve düzenli bir gelir uzun ve kısa dönemli planlamaya imkân verirken, istikrarsız bir gelir daha uzun dönemli bir planlama süreci gerektirir (Tokyürek ve Şanlı, 1995,s.68).

2.2.1.2. Fiyat Hareketleri : Gerek uzun gerekse kısa vadeli finansal hedeflere ulaşmada tüketim harcamalarını etkileyen en önemli faktörlerden biri de fiyat hareketleridir. Mal ve hizmet piyasalarında oluşan fiyat değişiklikleri gelir ve harcamaları büyük ölçüde değiştirir. Hemen hemen tüm ülkelerde fiyatların genel seviyesini ölçmek için toptan eşya fiyat endeksi, tüketici fiyatları endeksi ve milli gelir deflaktörü olmak üzere üç çeşit fiyat endeksi hazırlanmaktadır. Bunlardan toptan eşya fiyat endeksi, toptancı piyasasında satılan belli başlı malların fiyatlarının ortalamasını göstermektedir. Öte yandan tüketici fiyat endeksi ücret ve maaşla geçimini sağlayan kişilerin kullandığı mallardan oluşan mal grubu fiyatlarının ortalamasını yansıtmaktadır. Milli gelir deflaktörü ise, ülkede üretilen bütün mal ve hizmetlerin fiyatlarını içeren karma bir endekstir. Bu endeks paranın satın alma gücündeki değişmeleri en iyi yansıtan endeks olarak kabul edilmektedir (Ulman, 1982,s.53).

2.2.1.3. Aile Büyüklüğü : Aile büyüklüğü genelde hanehalkı büyüklüğü anlamında kullanılmaktadır. Aile içinde bulunan bireylerin sayısı onların tüketim harcamalarına etki etmektedir. Aile büyüdükçe her bir birey için yapılan harcamalar da çoğalmaktadır.

2.2.1.4. Ailenin İçinde Bulunduğu Yaşam Dönemi : Ailenin tüketim harcamaları içinde bulunulan yaşam dönemine göre farklılık gösterir. Aile yaşamının çeşitli dönemlerinde kullanılan kaynakların çeşit ve miktarlarında değişiklikler görülür. Ailenin uyum ya da başlangıç evresi olarak adlandırılan ilk dönemde tüketim malları için yapılan harcamalar oldukça fazladır. İlk çocuğun doğumu ile başlayan genişleme döneminde ailenin harcama şekillerinde farklılıklar oluşur. En

büyük çocuğun üç-altı yaşlarına gelmesi ile birlikte artan tüketim harcamaları daha da artarak devam eder. İlk çocuğun evden ayrılması ile tüketim harcamalarında bir düşme başlar ve diğer çocuklarında evden ayrılmaları ile bu düşüş sona erer.

2.2.1.5. Ailenin Harcamalarla İlgili Bilgi Düzeyi : Ailelerin yaptıkları tüketim harcamaları onların tüketim biçimlerini gösterir. Ailelerin gerek tüketimleri gerekse tasarrufları için iyi bir harcama planı oluşturmaları gerekir. Aynı zamanda aileler harcama yapmadan önce tüketimleri ile ilgili olarak mal ve hizmetler hakkında ve satın alma konusunda yeterince bilgili olmak durumundadırlar. Aksi takdirde yapılan harcamalar ailelerin ihtiyaçlarına cevap veremez.

2.2.1.6. Evde Üretilen Mal ve Hizmetlerin Miktar / Kalitesi : Evde üretilen ve aileye sunulan her türlü mal ve hizmetin tüketilme durumları ve kaliteleri ailelerin tüketim harcamalarına etki eder. Örneğin; evde yapılan yemeklerden birinin miktarı fazla ve kalitesi düşük olursa bu yemek aile üyeleri tarafından tüketilmeyecek ve israfa neden olacaktır. Bunun tam tersi durumda da istenen tatmin sağlanacaktır (Atalay ve diğerleri, 1993,s.12).

2.3. Ailelerin Borçlanma Şekilleri

Borç, gelecekte ödeme düşüncesine dayanan ihtiyaç anında kullanıma hazır satın alma gücüdür. Bir başka deyişle borç, satın alma zamanını değiştirerek gelirin henüz elde edilmeden harcanabilmesi anlamını taşımaktadır.

Ülkemizde ailelerin gelirleri bugünkü koşullarda istek ve ihtiyaçlarını karşılayamaz duruma gelmiş ve yarının gelirini bugünden kullanma yani borçlanma yollarını aramak durumunda bırakmıştır. Ailelerin çoğunluğu genelde her zaman veya bazen mevcut harcamalarını devam ettirmek, yatırım yapmak ya da borçlarını ödemek amacı ile borçlanmaktadırlar. Ailelerin öncelikle firma ve mağazalara, bankalara borçlandıkları, firma ve bankalara borçlanmada ise tüketici kredileri ve kredi kartları borçlarının ağırlık taşıdığı görülmektedir. Çeşitli firmalar ve bankalar tarafından verilen tüketici kredileri bireyleri aşırı ve gereksiz tüketime yönelterek

yapacakları tasarrufu azalttığı gibi aşırı tüketim sonucu ülke ekonomisinde enflasyonist bir baskı oluşmasına da neden olmaktadır.

Tüketici kredilerinin yanı sıra özellikle büyük şehirlerde nakit para taşımadan satın almada kolaylık sağlayan bir satın alma aracı olarak kredi kartı kullanımı gün geçtikçe daha çok artmakta ve yaygınlaşmaktadır. Ancak bu kredi kartları birçok olumsuzluğu da beraberinde getirmektedir. Borçlanmada sağladığı kolaylıklar nedeni ile kredi kartları tüketim kalıplarının zorlanmasına ve hatta yeni kalıpların ortaya çıkmasına yol açarak göstermelik tüketimi kamçılamaktadır. Bilinçsizce bu şekilde yapılan harcamalar ailelerin henüz kazanmadıkları parayı borçlanmalarına ve elde ettikleri gelirden daha fazlasını kullanmalarına yol açarak ekonomik açıdan sıkıntıların yaşanmasına neden olabilmektedir (Anon, 2002,s.386).

Ailelerin borçlanma konusunda dikkat etmeleri gereken en önemli nokta, borçlarının ödenemeyecek boyutlara ulaşmasından sakınmaktır. Borçlar bazen mal varlığını bile aşmaktadır. Bundan şiddetle kaçınılmalıdır.

Geçmişten günümüze ekonomilerin değişmesi ile birlikte borçlanma yöntemlerinde de farklılıklar meydana gelmiştir. Eskiden eş, dost, akraba arasında birebir gerçekleştirilen borç verme işlemi günümüzde kurumsallaşmış, genellikle çağdaş ekonomilerin vazgeçilmez kurumu olan bankalar aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Ailelerin son yıllarda oluşan ekonomik dalgalanmalara uyum sağlamakta güçlük çektiği görülmektedir. Tüketici kredilerindeki artış birçok ailenin yaşam düzeyini korumak için günden güne artan bir şekilde kredi kullanıldığını göstermektedir. Bugün ailelerin çoğunluğu yıllık gelirlerinin büyük bir kısmını kredi veren kişi ya da kuruluşlara borçlanma karşılığında ödemektedirler (Varcoe, 1990,s.65) .

Borçların bir kısmı çok kısa sürede ödenmek zorunda iken, diğer bir kısmı daha uzun vadelere yayılarak ödenebilmektedir. Kısa sürede ödenmek zorunda olanlar; kredi kartı ödemeleri, sigorta prim borçları, elektrik, su, gaz, telefon, kablolu tv vb. faturalarıdır. Bunlar çoğunlukla ayın belli bir zamanında ödenmek zorundadır. Bunları takip etmek ve gününü geçirmeden ödemek çok önemlidir. Ödemediğinizde

bir kısmı için ceza, faiz vb. ödemek durumunda kalabilirsiniz. Bu da daha fazla para ödemeniz anlamına gelmektedir. Özellikle kredi kartı ödemelerini geciktirmek önemli problemler yaratabilmektedir.

Bazı borçlar ise daha uzun vadelere yayılarak ödenir. Ev taksidi, otomobil (kredi alınmışsa), çocukların okul taksitleri (özel okula gidiyorsa), mobilya, ev aracı taksitleri bu kategoriye alınabilir (Nazik ve Ersoy, 2006,s.53).

2.3.1. Kredi Kartı Kullanımı

İnsan ihtiyaçlarının giderek değişmesi harcamaların artmasına yol açmıştır. Bireyler günlük harcamalarının bir bölümünü kendi likit varlıklarından karşılarken bir bölümü de borçlanma yoluyla sağlamaktadır. Öte yandan, ödemeler sistemindeki gelişmeler bir yandan bireylerin daha az nakit bulundurmaları sonucuna yol açarken, diğer yandan bireyleri daha çok harcamaya yöneltmek ve onları kredilendirmek yoluyla kredi veren kurumlara ek gelir sağlama hedefine ulaşmaktadırlar. Bu gelişmeler beraberinde, bireyin para taşıma riskini ortadan kaldırırken, zamansal ve tutar açısından ödemelerin daha planlı olmasına yardımcı olmaktadır.

Kredi kartları genel olarak, bireye nakit para taşımaksızın mal ve hizmet satın alma olanağı sağlayan ve plastikten yapılmış bir ödeme aracıdır. Kredi kartı bireyin belirlenmiş bir limite kadar mal ve hizmet satın alabilmesini ve/veya nakit çekebilmesini olanaklı kılmaktadır. Kullanılan tutar belli bir dönem sonuna kadar tamamen (kolaylık amacı ile kart kullanımı) ödenebilmekte veya kısmen (taksit amacı ile kart kullanımı) ödenip, kalan miktar da kullanılan kredi olarak dikkate alınmaktadır.

Kullanılan her kredi için sözleşmede belirlenen oran üzerinden faiz ödenmektedir. Kredi kartını çıkaran kurum, kart sahibi ve üye işyerlerinden oluşan üç taraflı sistemde; kredi kartını alan kişi anlaşmalı işyerinden mal ve hizmet şeklindeki ihtiyaçlarını karşılarken bedeli nakden değil, ilgili satış belgesini imzalamak yoluyla ödemiş sayılmaktadır. Satıcı sattığı mal ve hizmetin bedelini krediyi sağlayan kurumdan almaktadır. Kart sahibi de aldığı mal ve hizmetin bedelini

anlaşma koşullarına uygun olarak daha sonra kart çıkaran kuruma ödemesi ile kart sistemindeki işlem akışı tamamlanmaktadır (Yetim, 1991,s.67).

Genel olarak kredi kartları kullanım süreci bakımından üç aşamalı bir zaman periyodundan geçmektedir. Başlangıç periyodunda satın alma işlemi gerçekleşmektedir. Daha sonra kart sahibi işletmeciden kartı ile bir mal satın aldığında, işletmeci kart sahibi tarafından imzalanmış olan bir kredi fişini bankaya göndermektedir. Son aşamada banka kart sahibine aylık bir fatura göndermektedir. Gönderilen bu hesap özetinde verilen süre içerisinde herhangi bir faiz ödemesine maruz kalmaksızın kart sahibi aylık hesabını ödemek durumundadır.

Her kredi kartı veren kurum kartın verilmesi ve daha sonra da yenilenmesi sırasında kart sahibinin kredi değerliliğini, ödeme gücünü ve güvenirliliğini incelemektedir. Verilen kartlar, kart sahibine bir miktar şahsi kredinin açılmış olduğunu göstermektedir. Şahsi kredi limiti, kart sahibinin herhangi bir zamanda borçlanabileceği maksimum miktar olup, onun gelir durumuna ve finansal taahhütlere, sosyal statüsüne, yaşına ve mevcut işinde kaç yıldır çalıştığına göre belirlenmektedir.

Kredi kartı üzerinde; kart sahibinin ismi, geçerlilik, başlangıç ve bitiş tarihi, hesap numarası kabartma şeklinde yazılmıştır. Arka yüzünde de değişik amaçlara hizmet eden manyetik bir bant ile imza yeri mevcuttur. Ayrıca banka veya mağazanın ismi ya da logosu, taklidini önlemeyi amaçlayan değişik güvenlik işaretleri de kart üzerinde bulunabilmektedir.

Kart sahibinin kart kullanımı sırasında harcamalar ve nakit avanslar toplamının belirlenmiş limiti aşmaması gerekmektedir. Limit aşımında bulunan kart sahiplerinin kartlarına bir dönem kullanım sınırlaması getirilmektedir. Birkaç dönem üst üstte limitini aşmış olan kart sahiplerinin kredi kartlarının geri alınması da söz konusu olabilmektedir (Teoman, 1989,s.11).

2.3.1.1. Kredi Kartı Çeşitleri

Yaygın rekabet ortamında bankaların kartlı ödeme sistemindeki faaliyetler ve çağdaş bireysel bankacılık atılımları kartlı ödeme sistemlerinde hızlı bir gelişim sağlamıştır. Bütün bu gelişmelerin sonucu olarak da kredi kartları; amaçlarına, sisteme katılanların sayısına, kart sahiplerine sunulan hizmetin türüne, gördüğü işlevin önemine, kredi kartını çıkaran kurumun gelir kaynağına göre farklı şekillerde sınıflandırılmaktadır.

Ayrıca kredi kartını ödeme şekillerine göre, taksitli ödemenin yapılabildiği ve sonradan ödemenin yapılabildiği kartlar olmak üzere iki şekilde incelemek de mümkündür: (Alpergin, 1990,s.23).

I. Ödemenin taksitle yapılabildiği kartlar : Bu tür kartlar, kart sahibinin banka hesabına bağlantılı ödemeler ile mali hizmet ve nakit elde etmekte kullanılan kartları kapsamaktadır. Taksitle ödemenin yapılabildiği kartlarda borçlanma kart sahibinin doğrudan banka hesabı üzerinde olmaktadır.

II. Ödemenin sonradan yapılabildiği kartlar : Bu tür kartlar perakende, tek ödemeli ve banka kredi kartları olmak üzere üç çeşittir.

a. Perakendeci kartları : Perakendeci gruplarının kendi adına ya da onların adına diğer kart şirketleri tarafından esas işleme yardımcı olmak için çıkarttıkları kart türüdür. Bu kartlarda, kart sahibi belli bir limite kadar kredi kullanabilmekte olup, ödemesini her ay belirlenen sabit miktar üzerinden yapmaktadır. Kredi kartı sahibi istediği takdirde bu sabit miktardan daha fazlasını ödeyebilmektedir. Geri kalan borç miktarı ise, kalan borç üzerinden faiz ödemesi şeklinde yapmaktadır.

b. Tek ödemeli kredi kartları : Kartı çıkaran kurum tarafından belirlenen anlaşmalı üye işyerinden mal ve hizmet satın almada kullanılmaktadır. Bu kart türünün sahibine herhangi bir kredi sağlama olanağı bulunmamaktadır. Kart sahibi için önceden belirlenmiş bir harcama limiti mevcut değildir. Ancak tek ödemeli kredi kartlarına sahip olmak için yıllık üye ücreti ödemek gerekmektedir. Bu kart türü ile alınan mal ve hizmet bedelinin anlaşmada belirlenmiş dönem sonuna kadar ödenmesi

gerekmektedir. Günümüzde daha çok yüksek gelir gruplarının veya şirketlerin yüksek ücretli çalışanlarının kullanmakta olduğu bu tür kartlara sahip olmak birçok kişi tarafından prestij unsuru olarak değerlendirilmektedir.

c. Banka kredi kartları : Bu kartlar bankalar tarafından kart sahibine belli bir zamanda limitli ya da limitsiz olarak kredi sağlamaktadır. Bu kredi ile otuz güne kadar faizsiz, otuz günden sonra ise faizli olarak mal ya da hizmet satın alınabilmektedir. Bu nedenle kart sahibinin mevcut gelirini artırmanın bir yolu olarak da görülmektedir. Bu tür kartlar nakit açıklarının giderilmesinde de kullanılmakta olup, daha sonra yeniden ödenmektedir. Kart sahibinin kredi masrafı faizin işlemeye başladığı tarih ve uygulanan faiz oranı ile belirlenmektedir. Ödeme faizi nakitin çekildiği günden geri ödemenin yapıldığı güne kadar hesaplanmaktadır (Yılmaz, 2000,s.6).

2.3.1.2. Kredi Kartı Kullanımının Yararları

Kredi kartlarının yararlarını bankalar ve kart sahipleri açısından incelemek de yarar vardır.

Bankalar Açısından Kredi Kartlarının Yararları : Bankalar kredi kartlarının bir ödeme aracı olarak sağladığı yararlardan faydalanmak isteyen kişilere tesis etmek suretiyle kendi müşterisi haline getirmek ve bu müşterinin tasarruflarını ve sair bankacılık hizmetlerini kendileri nezhinde toplamak imkanına sahiptir.

Kredi kartları bankalar arasındaki mevcut rekabet ortamında para ticaretinin yanında kart sahibine değişik bir bankacılık hizmeti verme olanağı da sağlamaktadır.

Kredi kartının başlangıç maliyeti bir hayli yüksek olmasına karşın sistemin yayılması ve müşteri sayısının artırılması halinde, karta istinaden yapılacak yıllık satışlar oranında bankaların satıcılardan alabileceği komisyon tutarı o oranda artacaktır. Ancak kredi kartı işlemlerinin esas kârı, kart taşıyıcılarının mal bedellerini ekstrede belirtilen tarihte tamamen ödemesinden ziyade, ödemelerini aylara bölmek suretiyle yapmaları halinde uygulanacak faiz teşkil etmektedir. Bu nedenle,

ödemelerini çeşitli aylara dağıtan kart hamillerinin adedinin artması oranında bankaların faiz geliri de artacaktır.

Diğer taraftan çağdaş bir ödeme aracı olan kredi kartı işlemleri bankalara önemli bir prestij ve reklam olanağı da sağlamaktadır (Berk, 1988,s.20).

Kart Sahibi (Hamili) Açısından Yararları : Kullanıcı açısından kredi kartı nakit para veya çekle ödemeye göre son derece basit ve kolay bir ödeme aracıdır. Kart sahibi mal veya hizmetin bedelini ödemek üzere satıcıya kredi kartını sunarak ve satıcının doldurduğu özel satış fişini imzalayarak ödemeyi gerçekleştirmektedir.

Kart sahibi, yaptığı harcamaları kendisine gönderilen ekstrelerden belirli bir müddet sonra ödeyerek, mal ve hizmet satın aldığı tarih ile ödeme tarihi arasında geçen süre için faizsiz, komisyonsuz ve masrafsız kredi kullanma imkanına sahiptir.

Kredi kartları, kullanıcılarına gereksinim duydukları mal ve hizmetleri gelecekte elde edebilecekleri veya umdukları gelirleri beklemeksizin bugünden karşılama olanağı sağlamaktadır. Kart sahipleri kendi tasarrufları ile tek bir ödeme suretiyle alamayacakları bir malı, kredi kartıyla almak ve ödemelerini ileriki tarihlere bölerek kredi sistemini kullanabilmektedirler. Ayrıca avantajlı gördükleri bir alışverişi yaptıklarında nakit ödemesini en az on beş gün geciktirebilmekte ve bundan dolayı psikolojik açıdan tatmin sağlayıp, mutlu olabilmektedirler. Kısacası kart sahipleri "şimdi al, sonra öde" prensibinden kaynaklanan kolaylıklardan yararlanabilmektedirler (Drury ve Ferrier, 1984,s.25).

Kredi kartının birçok mal ve hizmet satan yerlerde kabul edilmesi, yurt dışındaki bankalardan nakit çekebilme olanağı vermesi, iş veya özel nedenlerle seyahatte bulunanlara önceden tahmin edilmeyen bazı harcamalarında para ihtiyaçlarını karşılaması sayılabilecek diğer kolaylıkları arasındadır.

Kredi kartı, kart sahibi açısından kısa vadeli bir kredi kaynağıdır. Kart sahibi kart kullanımı nedeniyle yanında bulundurması gereken nakit parasını banka hesabında tutarak ek faiz geliri elde edebilmektedir.

Kredi kartı çıkaran banka ve kuruluşların kart talep eden kişilerde aradıkları birtakım nitelikler bulunmaktadır. Bu durum kart sahibine, çevresinde ve ilişkilerinde olumlu bir imaj yaratarak, prestij sağlamaktadır. Ayrıca kart sahibi, kartı çıkaran kuruluşun sunduğu bazı özel nitelikteki hizmetlerden yararlanabilmektedir.

Kredi kartı veren kuruluşlar aynı zamanda sorumluluk esas kart sahibinde olmak üzere, kart sahibinin on sekiz yaşını doldurmuş, evli olmayan çocukları ve eşine aynı hesap numarası üzerine ikinci bir ek kart düzenleyebilmektedirler. Bu sayede asıl kart sahibi dışında onun ailesinin de nakit kullanmadan alışveriş yapabilmesini ve harcamalarını tek elde toplayıp, kolay denetlenmesini mümkün kılmaktadır (Ingene ve Levy, 1982,s.95).

2.3.1.3. Kredi Kartı Kullanımının Sakıncaları

Kredi kartı kullanımı, kart sahibine bazı avantajlar sunmakla birlikte birtakım sorunları da beraberinde getirmektedir. Öncelikle işyeri sahipleri kredi kartıyla yaptıkları her satış için kartı veren kuruma komisyon ücreti vermektedirler. Bu nedenle malın fiyatı yükselmektedir. Yükselen maliyet nedeni ile kredi kartı ile yapılan alışverişlerde kart sahibinden ekstra ücret talep edilebilmektedir.

Bunun yanı sıra kredi kartıyla harcamalar veya nakit çekimler ödeme tarihine kadar tamamen yatırılmış olsa bile faiz işletilmektedir. Kredi kartı faiz oranları da nispeten yüksek olduğundan kart sahibinin maliyetli bir kaynak kullanmasına neden olmaktadır.

Bir başka husus ise, kredi kartı ile ilgili yasal mevzuattan kaynaklanmaktadır. Hak ve sorumlulukların genelde kredi veren kurumun lehine olması durumunda riskin büyük bir kısmı kart sahibine bırakılmaktadır. Bu durumda kart sahibi açısından yasal mevzuat hükümleri oldukça ağır sonuçlar doğurabilmektedir (Mitchell, 1989,s.300).

Ayrıca kredi kartı ile alışveriş daha kolay ve zahmetsiz olmaktadır. Kredi kartı kullanmak, harcama ile ödeme arasına zaman koyduğu için tasarruf sahibi

açısından avantajlı olabilmektedir. Ancak bunun için sistemli planlar yapmak ve bütçe dahilinde bilinçli harcamalarda bulunmak gerekmektedir. Oysaki kart sahibi olan birey ve ailelerin tam ve doğru bilgiye sahip olmamaları nedeni ile kredi kartlarının yanlış kullanımı söz konusu olmaktadır. Kredi kartı, bireylerin harcama eğilimini artırarak onları ihtiyacı olmayan, gereksiz bazı harcamalar yapmaya veya ihtiyaç duyduğu bir malın en pahalısını almasına neden olabilmektedir. Bunun yanında kredi kartı görünürdeki maliyeti düşürse bile bankaların şahsi kredi limitini yüksek belirleme eğilimlerinden dolayı kart sahibini daha fazla harcamaya sevk edebilmektedir.

Bilinçsizce yapılan alışverişler kişi ve ailelerin henüz kazanmadıkları parayı borçlanmalarına neden olmakta, zamanında yapılmayan ödemelerden dolayı pek çok kredi kartı sahibi icraya verilmekte ve haciz konularak alınan mallar yok pahasına satılabilmektedir. Bu nedenle bireyler ve aileler sınırsız sayıdaki istek ve ihtiyaçları arasında denge sağlamaya yardımcı olan alışverişlerde taksitli ödeme şekli sunan kredi kartlarını çok dikkatli kullanmak zorundadırlar. Krediyi en düşük maliyet üzerinden almak ve gereksiz yere kullanmamak gerekir. Finansal açıdan güvende olabilmek için alınacak kredinin aile reisinin maaşının %20.0'sini geçmemesi önerilir (Dones ve Hira, 1990,s.226).

2.3.1.4. Kredi Kartı Kullanımında Dikkat Edilecek Hususlar

Kredi kartı kullanımında birkaç noktaya dikkat çekilmesinde yarar vardır. Öncelikle minimum sayıda kredi kartına sahip olunmalıdır. Kartın hangi koşullar ve şartlar altında kullanıldığı incelenmelidir. Sonrasında kartı kartları alınır alınmaz kartın arkasında belirtilen şerit hemen imzalanmalıdır. Kredi kartı borçları geciktirilmeden ödenmelidir. Her ay kredi kartı ekstreleri dikkatlice gözden geçirilmeli, orijinal fatura ile ekstreler karşılaştırılmalıdır. Kredi kartının çalınma veya kaybolma durumunda ise ilgili banka derhal haberdar edilmelidir.

2.3.1.5. Ülkemizde Kredi Kartı Uygulamasından Doğan Riskler ve Alınan Önlemler

Türkiye'de kredi kartı uygulamasından doğan riskleri maddeler halinde sıralamak mümkündür:

- Gerçek kredi kartlarının üzerinde değişiklikler yapılmaktadır.
- Gerçek satış belgeleri üzerinde tahrifat yapılıp, alışveriş tutarı yükseltilmektedir.
- Çalıntı ya da kayıp kartlarla alışveriş yapılmaktadır.
- Sahte kimlikle ya da başkasının ismi ile başvuru yapılarak kredi kartı alınmaktadır.
- İş yerleri sahte imzayla satış belgesi çoğaltarak bankalardan para tahsil etmektedir.
- Kredi kartları Türkiye dahilinde kart hamillerine gönderilmesi sırasında çalınarak üçüncü şahıslar tarafından kötü niyetle kullanılmaktadır.

Kredi kartlarının çalınması, kaybolması ve hileli uygulamalarından dolayı ortaya çıkan risklere yönelik çeşitli önlemler alınmıştır. Ancak alınan önlemlerin daha çok kredi kartı veren kurumlara yönelik olduğu dikkati çekmektedir.

Ülkemizde kartlı ödeme sistemlerinin gelişmesi ile ilgili olarak bankalar arası kart merkezi, üye kuruluşların / bankaların kayıplarını ve risklerini minimuma takas ve uyarı sistemleri ile otorizasyon ve paylaşım imkanları sağlayan switch sistemi faaliyetleri sürdürmektedir. Amaçlarından biri de kart sahiplerinin kredi değerliliğini denetlemek olan bankalar arası kart merkezi ile bankalar birliğinde risk santralizasyon merkezleri oluşturulmuştur.

Kredi kartı merkezlerinin otomasyon ağlarının güncelleştirilmesi amacı ile çalışmalar yürütülmektedir.

Son zamanlarda özellikle devredilen iş yerleri üzerinden dolandırıcılık olayları çok fazla görüldüğünden bu konuların bankalar arası kart merkezinin yayınlayacağı bilgi bültenleri ile kredi kartı kurumlarına konunun duyurulması için

çalışmalar yapılmaktadır. Ayrıca devreden iş yerleri ile anlaşma yapılırken de özel önlemler alınmaktadır.

Kredi kartı veren kurumların çıkarlarını korumak amacı ile bankalar arası kart merkezi tarafından kredi kartı sistemi güvenliğini sağlamak için bilgi alışverişinde bulunmak üzere temasa geçebilecekleri güvenlik birimleri oluşturulmuştur. Bununla birlikte emniyet genel müdürlüğünde belirli aralıklarla kredi kartı güvenlik seminerleri düzenlenmekte ve emniyet teşkilatına yönelik eğitimler verilmektedir.

Konuya bir de kredi kartının çalınması ya da kaybolması durumu ile karşılaşan birey açısından bakacak olursak, burada 5464 Sayılı Banka Kartları ve Kredi Kanun'unun 12. ve 16. maddesinde geçen hükümlerin uygulandığı görülmektedir. Madde 12 (kartın haksız kullanımı ve sigortalanması)'ye göre; *"Kartın ya da 16 ncı maddede belirtilen bilgilerin kaybolması veya çalınması halinde kart hamili, yapacağı bildirimden önceki yirmi dört saat içinde gerçekleşen hukuka aykırı kullanımdan doğan zararlardan yüzelli Yeni Türk Lirası ile sınırlı olmak üzere sorumludur. Hukuka aykırı kullanımın, hamilin ağır ihmaline veya kastına dayanması veya bildirimin yapılmaması hallerinde bu sınır uygulanmaz. Kart çıkaran kuruluş, yapılacak talep ve ilgili sigorta prim bedelinin ödenmesi koşulu ile kart hamilinin birinci fıkrada belirtilen yüz elli Yeni Türk Lirası tutarındaki sorumluluğunun sigortalanmasını sağlamakla yükümlüdür. Kartların sigortalanması ve sorumluluğun paylaşılmasına ilişkin usûl ve esaslar Kurum tarafından çıkarılacak yönetmelikle belirlenir".*

Madde 16 (bildirim zorunluluğu)'ya göre; "*Kart hamili, kendisine tevdi edilen kartı ve kartın kullanılması bir kod numarası, şifre veya kimliği belirleyici başka bir yöntemin kullanılmasını gerektiriyorsa bu bilgileri güvenli bir şekilde korumak ve başkaları tarafından kullanılmasına engel olacak önlemleri almak, kartın kaybolması, çalınması veya iradesi dışında gerçekleşmiş herhangi bir işlemi öğrenmesi halinde kart çıkaran kuruluşu derhal haberdar etmek zorundadır. Kart hamili adresinde meydana gelen değişiklikleri, değişiklik tarihinden itibaren on beş gün içinde kart çıkaran kuruluşa bildirmekle yükümlüdür".*

Bu kanunun yukarıda belirttiğimiz hükümlerini esas alarak, uygulamada kredi kartının kaybı ya da çalınması ile mağdur duruma düşen bireylerin öncelikle kredi kartını aldığı merkezi arayarak, kartlarını iptal ettirmeleri gerekir. Ardından banka yetkilisinden kredi kartınızda görülen harcamaların listesini istemelidirler. Eğer harcamalar içinde ATM'lerden nakit çekimi yapılmışsa, maalesef bunlar için yapılabilecek fazla bir şey yoktur. Çünkü kredi kartının şifresini saklamak bireyin kendi sorumluluğunda olduğundan hiçbir hak talep edilemez. Eğer kredi kartının arka yüzündeki imza bloğunda kart sahibinin imzası varsa ya da kartın ön yüzünde silinmeyecek bir şekilde basılı bir imzası bulunuyorsa, kendisine ait olmayan tüm harcamalara itiraz hakkı mevcuttur. Listede görülen harcamaların doğruluğunu teyit ettikten sonra da, bunları işyeri, tarihi ve miktar olarak bankaya ulaştırmalıdırlar. Daha sonra kart sahibi kendisine ait olan ve olmayan tüm harcamaların listesi ile birlikte mahkemeye başvurarak kendisine ait olmayan harcamalar için suç duyurusunda bulunulmalıdır (Bölükbaşı, 1995,s.32).

2.3.2. Tüketici Kredisi ve Çeşitleri

Herhangi bir malın ya da hizmetin satın alımına bağlı olarak ya da olmayarak ticari amaçlar dışında bireylere sonradan belirli koşullarda ödenmek üzere verilen kredilere "tüketici kredisi" denilmektedir. Tüketici kredileri, gelecekte kazanılacak gelirin bugünden kullanılmasını sağlayan, harcamaların gelirden bağımsız olarak organize edilmesine olanak veren bir kredidir.

Tüketici kredilerini çeşitli kriterleri esas alarak sınıflandırmak mümkündür.

A. Teminat Açısından

1. **Teminatsız tüketici kredileri :** Sadece kendi müşterisine güvenilerek hiçbir teminat alınmadan verilen kredilerdir.
2. **Teminatlı tüketici kredileri :** Kredi müşterisinin yanı sıra birtakım teminatlar alınmak suretiyle verilen kredilerdir. İpotek, kefalet, haciz veya rehin kredinin teminatını oluşturmaktadır.

B. Vade Açısından

1. **Kısa vadeli tüketici kredileri :** En az üç ay, en fazla altı ay olan vadeli kredilerdir.
2. **Orta vadeli tüketici kredileri :** En az altı, en fazla on iki aylık vadeyi içeren taksitle kredili satış ve tüketim amacı ile nakit kredi imkanı sağlayan kredilerdir.
3. **Uzun vadeli tüketici kredileri :** En az otuz altı, en fazla altmış aylık vade içeren konut alınması, evlerin yenilenmesi, tesisat değiştirilmesi ve benzeri amaçları taşıyan kredilerdir.

C. Amaç Açısından

1. **Mal alımı için verilen tüketici kredileri :** Dayanıklı tüketim mallarını satın almayı sağlayan kredilerdir.
2. **Eğitim harcamalarına yönelik tüketici kredileri :** Yurt içi ve yurt dışında öğrenim imkanı veren, okul taksitlerini ödemeyi sağlayan tüketici kredileridir.
3. **Hizmet alımlarında tüketici kredileri :** Tatil, tedavi ve benzeri hizmetlerin alımını sağlayan kredilerdir.
4. **Sigorta primlerinin finansmanını sağlayan tüketici kredileri :** Her türlü sigorta primini ödemek için kullanılan kredilerdir.
5. **Gayrimenkul alımını sağlayan tüketici kredileri :** Konut ve iş yeri alımını sağlayan kredilerdir.

D. Nitelik Açısından

1. **Nakdi kredi :** Kullanımı serbest olan kredilerdir.
2. **Gayri nakdi kredi :** Bu krediler dolaylı finansman ve taksitli satış finansmanı olarak da adlandırılmaktadır. Ödünç olarak verilen para değil, bankanın kendi saygınlığıdır. Yükümlülük yerine getirilmez veya iş yapılmazsa banka, alacaklının veya iş yaptıranın uğradığı zararı tazmin etmekle yükümlüdür.

E. Kullandırma Yetkisi Açısından

1. **Şube yetkili krediler :** Başka bir makamın iznine gerek olmaksızın sadece şubenin insiyatifi ile açılan kredilerdir.
2. **Otorize krediler :** Şube yetkilisi ile açılmayan tutarlarına göre, genel müdürlük veya yönetim kurulunun onayını gerektiren kredilerdir.

F. Kaynak Açısından

1. **Banka kaynaklı krediler :** Sadece bankaya ait kaynaklardan kullandırılan kredilerdir.
2. **Fon kaynaklı krediler :** T.C Merkez bankası ve benzeri bankalardan kullandırılan kredilerdir.

G. Kullanma Amaçları Açısından

1. **Yatırım kredileri :** İşletmelere, bina ve tesislerin yapımı amacıyla açılan orta ve uzun vadeli kredilerdir.
2. **Donatım kredileri :** İşletmelere ait bina ve tesislerin genişletilmesi, yenilenmesi, modernizasyonu, makine ve teçhizat sağlanması amacıyla genellikle orta vadeli olarak açılan kredilerdir.
3. **İşletme kredileri :** İşletmelerin üretim faaliyetlerini finanse etmek, çalışma sermayesi ihtiyacını karşılamak amacıyla açılan kısa veya orta vadeli kredilerdir (Yetim,1991,s.98).

H. Sektör Açısından

1. **Kamu sektörü kredileri :** Devlet, özel idare, belediye, köy gibi kamu sektörüne açılan kredilere kamu sektörü kredisi adı verilir.
2. **Özel sektör kredileri :** Kredinin özel sektöre verilmesidir.

I. Bankada Bulunan Mevduat Hesabının Tüketiciye Kredi Kullanma İmkanı Sağlaması Açısından

1. **Overdraft :** Bireyler kabul edilen limitler dahilinde cari hesaplarını aşan miktarda para kullanabilmektedir. Günlük ödenmeyen bakiye üzerine hesaplandığı için orta ve yüksek gelir grupları açısından ideal olan bu sistemde faiz oranı değişken olup, kişisel borçlanmalara göre

daha düşük düzeydedir. Overdarft sisteme göre, daha yüksek yönetsel maliyetler ve geri dönmeme riskinin fazla oluşu faiz oranının yükselmesini ve ağır teminatlar aranmasını getirmektedir.

2. **Taksitli satış kredisi ve kişisel borçlanmalar :** Bu sistemde tüketicinin bankada mevduat hesabı yoktur. Hesaptan bağımsız olarak kredi kullanmaktadır.

İ. Kredinin Kendini Yenilemesi Açısından

1. **Kredi kartları :** Çağdaş ödeme araçlarının başında gelen kredi kartları kullanıcılarına prestij ve ödeme güvenliğinin yanı sıra geç ödeme ve taksitlendirme olanakları ile paranın alternatif kullanımını sağlamaktadır. Kredi kartı işlemleri ile ekonomide para akımı oluşmakta, ödeme aracı yaratılmakta ve böylelikle pazarın canlanması ve talep artışı mümkün olmaktadır.
2. **Taksitli satış kredisi ve kişisel borçlanmalar :** Kredi tek bir sefer kullanılmakla bitmemektedir. Ödemeleri biten tüketicinin tekrar talebinin olması durumunda kredi değerliliğinin tespiti ile yeniden kredi açılabilmektedir.

J. İş Konusu Açısından

1.Ticari krediler
2.Sanayi kredileri
3.İhracat kredileri
4.İthalat kredileri
5.Tarım kredileri
6.Madencilik kredileri
7.Ulaştırma kredileri
8.Enerji ve bayındırlık kredileri
9.Turizm kredileri (İmren, 1994,s.64).

2.3.2.1. Tüketici Kredisi Kullanmanın Yararları ve Sakıncaları

Tüketici kredisinin bilinçli bir şekilde kullanılması durumunda çeşitli yararları vardır. Bunları sıralayacak olursak;

- Tüketici kredileri bireyin borçlanmadan satın alamayacağı ya da satın alma zamanını erteleyemeyeceği bir malı veya hizmeti hemen alabilmesini,
- Tüketici kredileri bireyin peşin ödeme yapmasını ve bundan dolayı yapılacak indirimlerden yararlanabilmesini,
- Bireyin gelecekteki gelirini tüketmesini sağlayarak zorunlu olarak tasarruf yapmasını sağlayacaktır.

Tüketici kredisi dikkatli bir şekilde kullanılmadığı zaman da birtakım sakıncalı sonuçları görülebilecektir. Bunlar;

- Kredi ile alınabilecek mal ve hizmetler daha gerekli ihtiyaçların önüne geçerek, bireyin tasarruflarından verimli bir şekilde yararlanmasını engelleyebilecektir.
- Tüketici kredileri satın alma kolaylığı sağladığı için bireyin tüketim arzusunu artırarak daha fazla borçlanmasına neden olabilecek ve bu durum bireyin gelecekteki ödeme gücünü azaltabilecektir (Alpergin, 1991,s.42).

2.3.2.2. Tüketici Kredilerinde Riskin Azaltılmasına Yönelik Önlemler

Kredi işlemlerinde risk, hatalı ya da isabetsiz bir kararın yol açtığı tehlikeleri ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile belirlenen hedeflere optimal bir biçimde ulaşmak için alınan kararların beklenmeyen sonuçlara yol açmasıdır. Söz konusu karar, verilen kredilerin tamamen ya da kısmen geri dönmemesine yol açabileceği gibi krediye karşılık gösterilen varlıkların değer kaybına da yol açabilmektedir.

Tüketici kredilerinde verilen paranın geri dönmesini sağlamak için klasik yöntem olan teminat unsuruna önem verilerek maddi ve şahsi teminatlar aranmasının yanı sıra çeşitli kurumlardan ve yöntemlerden yararlanılabilir. Bunlar;

Bilgi bankası merkezinin kurulması : Tüketici kredisi kullanan kişilerle ilgili hem olumlu hem de olumsuz bilgilerin toplanıp derlendiği bir bilgi bankası kurulabilir. Böylelikle bireylerin ödeyebilecekleri kadar borçlanması kontrol altına alınarak, kredide batak oranı en aza indirilebilecektir.

Yasal düzenleme yapılması : Ülkemizde 4077 Sayılı Tüketicinin Korunması Hakkındaki kanun ve buna ek olarak çıkarılan yönetmeliklerle bireylerin tüketici kredileri karşısındaki mağduriyetleri giderilmiştir.

Sigortalama sisteminin geliştirilmesi : Limit ve vadesine göre kredi türlerinin sigortasının yapılması ile herhangi bir şekilde kredinin karşılıksız kalması durumunda sigortadan para alınarak, kredi kurumunun zararı karşılanabilecektir. Risk karşılandıktan sonra kalan bakiye kredi kullanıcıya ya da mirasçılarına verilmektedir.

Tüketici kredisi maliyetlerinin aşağıya çekilmesi : Tüketici kredisi kullandıran bütün bankaların kredi fiyatını söylerken aynı formülü kullanması faizlerin disiplin altına alınmasını sağlayacaktır. Maliyetin azaltılması sonucunda dar gelirli bireylerin ödeme tutarları ve kredinin geri dönmeme riski azalacaktır.

Tüketicinin korunması ile riskin azaltılması : Tüketicinin korunmasında etkin yöntemlerin başında tüketiciyi koruyan kurumların gözetiminin yapılması gelmektedir. Bunun yanı sıra tüketici kredisi veren kuruluşların gereken kurallara uymadıkları zaman lisanslarının geri alınması, tüketicileri koruyan yasal düzenlemelerin etkin bir biçimde uygulanması ve tüketici eğitimi ile özellikle de düşük gelir grubundan olanların aşırı borç altına girmelerinin engellenmesi bu yöntemlerin başında gelmektedir (Karabulut, 1992,s.33).

2.4. Ailelerin Tasarruf Faaliyetleri

Aile bireylerinin çeşitli istek ve ihtiyaçları vardır. Gelirin iyi yönetilmesi bu istek ve ihtiyaçların doyumunu daha kolay sağlamakta, finansal amaçların önem

sırasına dizilmesini ve ekonomik kaynakların bu amaçları gerçekleştirecek şekilde kullanılmasını gerekli kılmaktadır.

Ailenin parasal amaçlarına ulaşmanın yanı sıra yetersiz kaynaklara sahip olmanın doğuracağı riski azaltmanın en etkili yollarından biri de tasarruf ve yatırım yapmasıdır. Bir ailenin tasarrufa yönelik davranışları aile üyeleri arasında dengeleyici bir etkiye sahip olabilir. Aile üyeleri bir taraftan yaptıkları harcamalarla o andaki ihtiyaçlarını karşılarken, diğer taraftan tasarruf ve yatırım yolu ile gelecekteki amaçlarını ve isteklerini karşılayabilme imkânı yaratırlar (Bayraktar, 1989,s.19).

Ailelerin tasarruf ve yatırımda bulunmalarının birçok sebebi vardır. Bunlardan en önemlisi de finansal güvencedir. Acil durumlar için biriktirilen paralar, hastalık, işsizlik, sakatlık, kazalar, doğal afetler ve ölüm gibi beklenmedik olaylarla başa çıkmaya yardımcı olur (Reichbach, 1998,s.55).

Ailelerin finansal amaçlarını gerçekleştirmelerinin yanı sıra acil ve beklenmedik durumlarda kaynak yetersizliği riskinin azaltılmasında en etkili yollardan biri tasarruf yapmaktır.

Aileler mevcut gelirlerinin tümünü tüketim ihtiyaçlarını karşılamak için kullanabilir ya da bir kısmını net varlığını ve mali güvenliğini artırmak için biriktirebilirler (Hira,1987,s.185) .

Tüketilmeye hazır veya diğer maddelerin üretiminde kullanılacak elle tutulur maddeler olan tasarruf ve yatırımlar ailenin ekonomik kaynaklarını oluşturur. Tasarruf aynı zamanda kaynak yaratmada ve gelir artışı sağlamada önemli bir rol oynar.

Mevcut gelirlerinin tümünü bugünün mal ve hizmet ihtiyaçları için harcamayan aileler, bir kısmını gelecekte ortaya çıkabileceği düşünülen ihtiyaçların giderilmesi için tasarrufta bulunabilirler (Şafak ve Çopur, 2004,s.68).

Keynes'e göre aileler farklı amaçlarla tasarruf yaparlar. Bu amaçları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Hayatın beklenmedik olaylarına karşı ihtiyat bulundurma isteği,
- İleride ortaya çıkabilecek bazı olaylar için (yaşlılık, sakatlık, hastalık, çocukların eğitimi vb.) önceden tedbir almak,
- Gelecekte bugünküne nazaran daha fazla harcama yapabilme olanağına sahip olabilmek için tüketimden fedakârlık yapmak,
- Ne yapacağını tam olarak bilmese bile, insanın servetinin bulunmasının kendisine iktidar ve özgürlük hissi vermesi,
- Daha fazla servet ile bazı spekülatif amaçlar için kullanmak üzere elinde para bulundurmayı istemek,
- Miras bırakacak bir servete sahip olmak,
- Bireyin ve ailenin yaşama standardını yükseltme isteği,
- Belli bir amaca yönelik olmayıp, sadece cimrilik duygusunu tatmin etmek'tir

(Bayram, 1996,s.41).

Aileler belirli bir dönemde elde ettikleri gelirin tümünü tüketim harcamalarına ayırmazlar. Bir bölümünü de tasarruf ve yatırıma ayırırlar. Demek ki kişinin belli bir dönemde elde ettiği gelir iki bölümden oluşur : Harcama ve tasarruf. Bu durumda tasarruf herhangi bir yatırımda kullanmak arzusu ile gelirin harcanmayıp elde tutulmasını ifade eder. Böylece gelirden tüketim harcamaları çıktıktan sonra kalan kısım şeklinde ortaya koyduğumuz tüketim faaliyetlerinin tersi ile karşılaşmış oluruz. Diğer bir ifade ile tasarruf, kişinin parasal gelirinin tüketim için sarf edilmemiş bölümü olarak tanımlanabilir. Buna "tüketimden sakınma, vazgeçme veya mevcut satın alma gücünün birikimi" de denir. Birikim olarak tasarruf gelir kaybına karşı korumayı ve yatırım yapabilmeyi sağlar (Aypek, 1996,s.19; Hefferan, 1982,s.51) .

Finansal kaynakları artırmanın yolu harcamaları azaltmak, geliri artırmak ve tasarruf yapmaktır. Tasarruf, gelecekte kullanılmak amacı ile önceden yapılan tüketimden kaçınmak olarak tanımlanabilir. En basit anlamda gelirin harcanmayan kısmıdır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.203).

Ailelerin tasarruflarını gönüllü ve zorunlu tasarruflar olarak iki kısımda incelemek mümkündür. Gönüllü tasarruflar, gelir sahibi bireylerin kendi serbest iradeleri ile net gelirlerinin bir bölümünü tüketim harcamalarından uzak tutmalarıdır. Gönüllü tasarruf tasarrufçunun; tasarruf yeteneğine ve tasarruf arzusunun bulunmasına bağlıdır. Ancak bireylerin her dönem için tasarruflarının olabileceğini de düşünmemek gerekir. Tasarruf yeteneği bireyin gelir düzeyi ile yakından ilgilidir. Belli bir dönemdeki kazançların söz konusu dönem gelirine eşit olduğu veya aştığı durumlarda tasarruf sıfır veya negatif olmaktadır. Bu durumda tasarruf isteği dahi olsa tasarruf yeteneğinin bulunmayacağı bir gerçektir (Aypek, 1996,s.19).

Bireyin dışında kalan, dıştan gelen tesirlerle tasarrufta bulunması "zorunlu tasarruf" olarak adlandırılmaktadır. Gönüllü tasarrufların hacminin ekonomiye belli bir gelişme hızı kazandırmada yetersiz kalması, devletin tasarruflar üzerinde izlediği politikanın, zorunlu tasarruflar yönünde ağırlık kazanmasına yol açmaktadır. Zorunlu tasarruflar yoluyla elde edilen kaynaklar tasarrufu yapan değil, onu elinde bulunduran otorite tarafından yani genelde devlet tarafından kullanılmaktadır (Özkök, 1990,s.31).

Gelecekteki hedefler için tasarrufta bulunma alışkanlığı gelirden ayrılan miktar küçük olsa da, bu bile güçlü bir finansal araçtır. Tasarruf birey ve aile bütçesinde en önemli kategorilerden biridir. Kısa ve uzun vadeli olmak üzere iki tip tasarruf vardır. Kısa vadeli tasarruf genellikle olağanüstü durumlar için yapılır. Aslında her bütçede bir olağanüstü durum fonu bulunmalıdır. Bu beklenmeyen ihtiyaçları ya da planlanmamış satın almaları gerçekleştirmede kullanılacak paradır. Hiç kimse tam olarak gelecekteki harcamaları tahmin edemez. Olağanüstü durum fonuna düzenli olarak para koyulması beklenmeyen ödemeler için kullanılacak nakit parayı garanti edecek bir yoldur. Burada dikkat edilmesi gerekli bir husus, kısa vadede olağanüstü durumlar için yapılan fon tasarrufları iki veya üç ay içerisinde kullanılmadığı takdirde uzun vadeli tasarruflara ilave edilmelidir. Uzun vadeli tasarruflar uzun dönemdeki amaçları finanse etmek için yapılır. Bu amaçlar; ev, araba, üniversite eğitimi, tatil, emeklilik veya yaşlılık için olabilir (Ersoy, 1997,s.32).

Garman ve Forgue (2000) ise, ailelerin tasarruf yapma amaçlarını şu şekilde sınıflandırmışlardır: Kaza, otomobil bozulması, ani hastalık, işsizlik ve aileden birinin ölmesi gibi beklenmedik olaylara karşı hazırlıklı olmak; geri dönüşü olan, sigorta primleri gibi büyük harcamaları karşılamak; mobilya satın alma, ev düzenlemesi ve evlilik gibi geri dönüşümü olmayan harcamaları karşılamak; bir tatili finanse etmek, otomobil satın almak, tatil hediyeleri satın almak gibi kısa dönem amaçlarını gerçekleştirmek; okul eğitimi masrafını karşılamak, ev satın almak gibi uzun dönem amaçlarını gerçekleştirmek; faizlerden kazanç sağlamak; sosyal güvenlikten elde edilen emeklilik maaşı ile yatırımlar için para ayırmaktır.

İnsanlar genellikle tasarrufları, özel bir tasarruf hesabına yatırdıkları para olarak düşünürler fakat en geniş anlamı ile tasarruf bireyin mali durumunu düzelten unsurların tümüdür. Bu bireyin cüzdanındaki nakit para kadar çek hesabındaki parayı da içerir. Ayrıca emeklilik fonlarına olan katkılar ile hayat sigortası poliçelerindeki para miktarı da bu gruba girer. Ev ödemeleri, ev düzenlemeleri ve dayanıklı tüketim malları tasarruf sınıfına girer. Bu farklı şekillerdeki tasarruflar finansal refahı ve emniyeti artırır (Campbell, 1988,s.26).

Ferdi tasarruflar güven duygusu sağlamak, hayat standardını kesintisiz devam ettirmek gibi amaçlarla yapılır. Özellikle enflasyon oranının yüksek olduğu toplumlarda artırılan paralar çok çabuk değer kaybeder. Bu nedenle tasarrufların bazı yatırım alanlarında değerlendirilmesi gerekir. Bu yatırımlar zamanla ailenin varlığını oluşturur ve sermayesinde net bir artış sağlar (Tokyürek ve Şanlı, 1995,s.79).

Tasarruf her bireyin finansal planlamasının bir parçası olmalıdır. Uzmanlar, bireyin harcanabilir gelirinin %10.0'nun tasarruf için ayrılabileceğini ve bireyin yakın bir gelecekte yapmak istediği yatırımın maliyetine göre, bu oranın artabileceğini belirtmektedirler. Ortaya çıkabilecek acil harcamalar için tasarruf edilecek miktar ise ailenin iki aylık geliri kadar olmalıdır (Yener ve Özkan, 1988,s.60) .

Ne kadar tasarruf edileceğine karar vermede bir çok faktör rol oynamaktadır. Bunun için finansal planlara bakılmalı ve burada tasarrufun yeri ve önemi gözden

geçirilmelidir. Gereğinden fazla tasarruf yapılması ya da az yapılması bazı durumlarda aile ilişkilerine olumsuz yansıyabilmektedir. Çok fazla tasarruf yapmak da yapmamak kadar aile ilişkilerine ve aileye zarar verebilir. Bu nedenle; gelir seviyesi her zaman göz önüne alınmalı ve ailenin ortalama yaşam standardını gerçekleştirecek tarzda bir tüketimi gerçekleştirmesi sağlanmalıdır. Aile ya da bireylerin belli bir yaşam stilini gerçekleştirebilmesi için bir miktar harcama yapması gerekir. Bu harcama miktarı yaklaşık olarak her gelir diliminde benzer özellikler gösterir. Daha doğrusu aynı oranda kalmaz. Şöyle ki, bir ailenin aylık geliri 1000 YTL olduğunu düşünelim. Böyle bir ailenin gıda harcaması 250 YTL ise, bunun gelire göre oranı %25.0'tir. 2000 YTL geliri olan aile de gelirinin %25.0'ini gıdaya ayırmalıdır dendiğinde bu 500 YTL' ye karşılık gelir ki bu doğru bir miktar değildir. Doğal olarak gelir yükseldikçe harcamaların oranında bir azalma olacak, tasarruflarda ise bir artış olacaktır. Yani bir kişi gelirinin %5.0'ini tasarrufa ayırırsa; 1000 YTL geliri olan 50 YTL, 3000 YTL olan ise 300 YTL' sini tasarrufa ayırabilir ki bu oran %10.0 yapar. Bu oran ise, gayet normal bir orandır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.205).

Ailenin tasarruf düzeyini öncelikle geliri, eğitimi ve ev sahipliği etkiler. Bunların yanı sıra, ailenin sağlık durumu, yaşam masrafları, toplam mal varlığı, borç miktarı ve ailenin yakın çevresinden gelen yardımlara bağlı olarak da değişebilir. Ancak günümüzde bireylerin alım güçlerinin düşük olması ve kolay alışveriş yapma imkanlarının doğması gibi nedenler ailelerin tasarruf yapmalarına bir engel oluşturmaktadır. Örneğin; çağdaş alışveriş biçimlerinden olan kredi kartları, banka kartları vb. borçlanma şekilleri bireylere kolay yoldan alışveriş imkanı sağlaması ve anında nakit ödemeyi gerektirmemesi sebebi ile alışveriş listeleri çoğalabilmektedir. Sonuçta, tasarruf yapılabilecek kadar meblağ kalmamakta, hatta bu etkenler negatif bir tasarrufu bile ortaya çıkarabilmektedir.

Zamanımızda her ne kadar ekonomik şartlar (fiyatlardaki değişmeler, yüksek enflasyon vb.) ailelerin finansman yönetimi uygulamalarında değişikliklere neden olmuşsa da tasarruf birçok ailede önemini korumaktadır. Ailelerin tasarrufa karar vermelerinde, gelirin bir kısmını biriktirme ve bu tasarrufu belli yerler için kullanma

kararları yer alır. Ancak aileler gelirlerinin bir kısmını biriktirme kararı aldığında tasarruflarını nerede ve nasıl değerlendirmeleri konusunda da ikinci bir karar almalıdırlar. Bu süreçte sürekli olarak alternatifler arasından seçim yapmak durumunda kalırlar. Çünkü sınırlı bir gelirle tüm istek ve ihtiyaçların karşılanması mümkün değildir. Tasarruf davranışı daima kaynakların bulunabilirliği ile uyumlu olduğundan bir yandan gelirin ancak günlük ihtiyaçları karşılayacak düzeyde olması diğer yandan finansal ortam ve araçlarla ilgili bilgi düzeyinin düşüklüğü tasarrufu engelleyebilir.

Pek çok aile için tasarruf davranışının geliştirilmesinde bazı yöntemler de elzemdir. Bu aileler için küçük ve düzenli taksit birikimleri ile satın alınabilen bazı yatırım çeşitlerine taahhütte bulunma tasarruf alışkanlığının yerleşmesini sağlamada önemli bir yöntemdir. Diğer taraftan ailenin ne için tasarrufta bulunduğunu bilerek, tasarrufu temin ve harcamaları kontrol için bir plan geliştirmesi de etkin bir yoldur (Bayraktar, 1989,s.19).

2.4.1. Ailelerin Tasarruf Yapmalarına Etki Eden Faktörler

Ailelerin tasarruf düzeyini onların geliri, içinde bulundukları yaşam dönemi, kredi kullanımları, enflasyon, vergiler, tüketim alışkanlıkları, bütçe yapmaları, ev üretimi faaliyetinde bulunmaları ve enerji kullanımlarının yanı sıra sosyal, siyasal ve ekonomik istikrar, faiz oranları ve servet faktörü etkiler. Bu faktörlerin ailelerin tasarruf düzeylerine etkilerini sırası ile inceleyecek olursak;

2.4.1.1. Gelir : Tasarruf yapmak durumunda olan bireyler az ya da çok bir gelire sahiptir. Kişi ve aileler mevcut gelirleri ile tasarrufta bulunmak durumundadır. Doğal olarak yüksek gelir gruplarında tasarrufun, düşük gelir gruplarında ise tüketimin gelir içindeki payı fazladır. Diğer bir ifade ile gelir miktarı yükseldikçe tasarruf miktarı da artar.

2.4.1.2. Enflasyon : Enflasyon, sürekli artan fiyat akışı karşısında paranın satın alma gücünde oluşan değer kaybıdır. Enflasyonun ekonomik hayatta

belirsizlik yaratması ve rasyonel hesap yapmaya imkân vermemesi sebebi ile kaynakların etkin dağılımının sağlanmasını önlediği, tasarruf ve yatırımları olumsuz yönde etkilediği ve gelir dağılımını bozduğu bilinen bir gerçektir (Kargı, 1996,s.166; Özçelik, 1992,s.8). Para değerinin hızla değiştiği enflasyon dönemleri tasarruf kararlarına olumsuz yönde etki eder. Benzer şekilde ekonomik dalgalanmalar tasarruftan kaçma eğilimini artırır. Belirsizliğin yüksek olduğu enflasyon dönemlerinde, tasarruf sahipleri tasarruflarını beklenmeyen enflasyonla değer kaybedeceği endişesine kapılarak, kısa vadeli yatırımları uzun vadeli yatırımlara tercih ederler. Çünkü enflasyon yaratılması kolay ama telafisi zor bir olaydır.

Enflasyonun ekonomik ve toplumsal hayata etkileri çok yönlüdür. Gelir dağılımı giderek eşitlikten daha da uzaklaşır ve haksız bir gelir dağılımına yol açar. Zengin daha zengin, fakir daha fakir olur. Özellikle memurla ve işçiler gibi sabit gelirliler enflasyondan en çok zarar gören gruplardır (Yamak, 1996,s.39).

Diğer taraftan enflasyon toplumun tümüne zarar vermez, toplumun bir kesimine kazanç sağlar ve bu yüzden belli bir kesim enflasyonun indirilmesine karşı direnç gösterir. Kaldı ki, genel olarak enflasyondan şikayetçi olan toplum kesimleri bile zaman zaman enflasyon beklentisine girerler. Cebinde 1000 dolar dövizi olan birey döviz fiyatlarının artmasını, otomobil alan otomobil fiyatlarının, ev satın alan ev fiyatlarının artmasını ister. Bu durumda tasarruflar yatırımla beslenmeyip, enflasyon yoluyla yürütüldüğünde fiyatlarda devamlı olarak artışlar meydana gelir (Enç, 1993,s.7).

Fiyatlar yükselirken paranın değeri düşer. Eğer fiyatlarda yükselme olduğunda gelir de aynı oranda artmıyorsa o zaman satın alma gücü azalır, yeteri kadar mal ve hizmet satın alınamaz ya da tasarruf yapılamaz. Bu durumda bir ailenin ekonomideki fiyat artışı hakkında yapabileceği çok az şey olmasına rağmen, aile üyelerinin enflasyonun farkında olmaları ve ona göre bütçelerini ayarlamaları önerilmektedir (Lee ve Zelenak, 1990,s.247).

2.4.1.3. Vergiler : Az gelişmiş ülkelerde vergi yolu ile oluşturulan zorunlu tasarruflar oldukça önemlidir. Vergiler tüm ekonomilerde devletin kontrolü altındadır. Gelir vergisi, kurumlar vergisi, servet vergisi, arsa, arazi, miras, intikal vergileri gibi doğrudan alınan vergilerin yanında tüketilen mal ve hizmetlerin satış fiyatlarının içinde bulunduğu dolaylı vergiler zorunlu tasarruf hacmini yani devlet gelirlerinin büyük bir oranını oluşturmaktadır.

Bireyin veya kurumların gelirlerinin bir kısmı devlet bütçesine vergi adında aktarılmakta ve devletin olağan giderleri düştükten sonra kalan kısım devlet tarafından tasarruf edilebilmektedir. Tasarrufu toplum açısından, gelirlerin tüketime yönlendirilmesi olarak ele aldığımızda bunların tasarruf olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Tabiatıyla, tasarrufu birey ve kurumlar açısından kullanım ve devretme hakkı olan bir olay olarak dahi görmek zordur. Hatta vergileme ile toplum gelirlerinin özel kesimden kamu kesimine aktarılması sırasında devlet açısından ekonomik ve sosyal amaçlar gerçekleştirilirken toplum açısından da bir yük meydana gelir. Bazı tasarruf araçlarına vergi muafiyeti getirilmesi ise, bu araçlara yapılan yatırımları artırabilir (Dinç, 1998,s.28).

2.4.1.4. Ailenin Yaşam Dönemi : Çekirdek ailede aile yaşam dönemi evlenme ile başlayan, çocukların doğması ve büyümesi ile genişleyen, onların evden ayrılması ile küçülen ve son olarak eşlerden birinin ya da her ikisinin ölümüne kadar süren aşamalar olarak adlandırılır. Kuruluş döneminde yeni evli çiftler genellikle ihtiyaçlarını karşılamak için aşırı harcama yaparlar. Evliliğin ilk yıllarında dayanıklı tüketim malları ve ev eşyalarına yapılan harcamaların fazla olduğu, yine bu yıllarda tasarrufun en yüksek oranlarda yapıldığı dikkati çeken hususlardandır. Ayrıca okul çağı çocuğu olmayan ailelerin tasarruf oranları diğerlerine göre yüksektir. Bu durum, ilk çocuğun doğumuyla başlayan sorumluluk artışı ile birlikte onun eğitim hayatına başlayacağının düşünülmesi ve buna yönelik bir tasarruf eğiliminin ortaya çıktığı şeklinde yorumlanabilir (Ersoy ve Erkal, 1996,s.84).

Genişleme döneminde anne ve babanın geliri düşüktür ve çocukların bakımı gelirin daha önemli bir kısmını kapsadığı için ailelerin daha çok paraya ihtiyaçları vardır. Diğer masraflara çocuk için yapılan harcamaların eklenmesi nedeni ile aileler bu dönemde yeteri kadar tasarruf yapamazlar. Harcamaların fazla olması nedeni ile bu dönemde finansal planlama şarttır.

Çocukların üniversitede okuduğu ve çalışmaya başladığı daralma döneminde ailelerin geliri çocukların harcamalarına bağlı olarak değişiklik gösterir. Eğer bu harcamalar önceden planlanmışsa ve bunlar için tasarruf yapılmışsa aileler üzerine finansal yük binmez. Daralmanın devam ettiği ve çocukların evden ayrıldığı dönemde diğer dönemlere göre yapılan harcamalar azaldığından aileler ellerindeki geliri emeklilik dönemi için yatırım yapmada kullanabilirler.

Emeklilik dönemi aile yaşam döneminin son aşamasıdır. Para kazanan kişinin işi bırakması ile başlar. Bu dönemin en önemli sorunu gelirin büyük ölçüde azalmasıdır. Yaşlı çiftler kendi biriktirdiklerini harcamakta ve para biriktirmek için tasarruf yapmaya gerek duymamaktadırlar. Bu dönemde tasarruf eğilimi çok azalmaktadır (Güven, 1991,s.11).

Finansal şartlar zamandan zamana değişiklik gösterebilir. Bu da tasarruf edilen miktarı etkiler. Kısacası, ailelerin tüm yaşam dönemlerindeki tasarruf şekilleri incelendiğinde; yeni evli çiftler para biriktirmeyi başta kolay bulmaktadırlar. Ancak aile sorumlulukları arttıkça (aile çocukların doğumuyla genişledikçe) gelirin tasarruf amaçlı biriktirilen kısmı da azalabilir. Çocuklar ev-den ayrılıp kendi geçimlerini sağladıklarında, gelirin biriktirilen kısmı da tekrar artabilir. Ne yazık ki, pek çok aile şartları uygun olduğunda dahi yeteri kadar tasarruf yapamamaktadır (Lee ve Zelenak, 1990,s.126).

2.4.1.5. Ailenin Tüketici Kredisi Kullanımı : Kredi, para, mal ve hizmetlerin şimdi alınıp ileride ödenmesi yöntemidir. İhtiyaçları sınırsız, bu ihtiyaçlarını karşılayacak olanakları sınırlı olan bireylerin, bugün mal ve hizmet

alımında bulunarak bunların bedelini gelecekteki gelirle ödeme arayışı, bireyin kredi kullanmasını gündeme getirmiştir. Bu tür kredi ticari amaçlar dışındaki alımlar için ve tüketici tarafından kullanıldığından "tüketici kredisi" olarak adlandırılmaktadır.

Tüketici kredisinin tüketiciye sağladığı en büyük yarar, onun mevcut mali kaynaklarıyla edinemeyeceği malları edinebilmesi ya da yararlanamayacağı hizmetlerden yararlanabilmesi imkanını sağladığı için yaşamdan duyulan tatmini arttırmasıdır. Kredi, bazen birey ve aileyi tasarrufa zorlar. Kredinin bu avantajı planlı olmayan ve tasarruf yapmada zorlanan tüketiciler için önemlidir. Böylece, gelecekte aynı mal veya hizmet arzının çeşitli nedenlerle ortadan kalkması ve/veya mal ve hizmetin fiyatının büyük artışlar göstermesi ihtimali karşısında tüketici kredileri bireyleri bu tür risklerden korur. Özellikle enflasyonist ortamlarda, bireylerin bütçelerine uygun bir şekilde ödeme imkânı sağlamak suretiyle mevcut yaşam standartlarını yükseltir. Ayrıca tüketicileri, maddi imkânlarını daha planlı bir şekilde kullanmaya yönlendirir. Banka gibi aracı bir kurumdan alman tüketici kredileri ise, alışverişte tüketiciye toplu peşin para avantajı sağlayarak pazarlık gücü verir (Emir,1997,s.39;Yüce,1998,s.19).

Tüketici kredileri uygun şekilde kullanıldığı takdirde birey ve ailenin finansal problemlerini çözmelerine yardımcı olarak hayat standardını yükseltir. Bu durumun sağlanabilmesi için alınan kredilerin gelirle iyi dengelenerek aşırı borçlanmayı önleyecek düzeyde tutulmasına dikkat edilmelidir. Herhangi bir mal ya da hizmet satın alımında peşin alımlar tercih edilmeli, taksitle alıp sonradan ödemeye pek sıcak bakılmamalıdır. Çünkü mağazaların açtıkları tüketici kredisi, bankaların işletmelere açtıkları kredi faizinin neredeyse iki katına eşittir. Bu da aile tasarruflarının olumsuz olarak etkilenmesine sebep olmaktadır (Bulutoğlu, 2000,s.36).

2.4.1.6. Ailenin Tüketim Alışkanlıkları : Demografik, sosyo-kültürel, psikolojik ve ekonomik faktörler ailelerin satın alma davranışlarına etki eder ve onları farklı tüketim davranışlarına yönlendirir. Aile bazen duygusal bazen de

rasyonel güdülerin etkisinde kalarak satın alma davranışı gerçekleştirir (Gürtekin, 1990,s.22).

Toplumda ailelerin etkinliğinin genellikle tüketim harcamalarının artması ile ortaya çıkacağı ve sosyal statülerin yükseleceği inancı yaygındır. Bu nedenle, ailelerin harcamalarını artırarak, gösteriş tüketimine yöneldikleri ve psikolojik rahatlama içinde bulundukları dikkati çekmektedir. Özellikle reklamlar, bazı popüler televizyon programları, diziler ve filmler tüketicilerin bir çoğu üzerinde etkili olup, bazen onları gerçekten ihtiyaç duydukları malları satın almaya bazen de gereksiz harcamalar yapmaya zorlar. Dolayısı ile gelir düzeyi yüksek aileler değişik faktörlere bağlı olarak lüks tüketime yatkınlık arz ederler ve gösteriş etkisi ile gelir fazlasını tasarruf etmek yerine tüketime sarf ederler. Bu eğilim doygunluk noktasına ulaştıktan sonra tasarrufa yönelme artabilmektedir (Köse, 1991,s.369; Tokyürek ve Şanlı, 1994,s.13).

Aileleri gösteriş tüketimine iten bir başka faktör de moda olup, belirli bir toplumda uygun görülen ortak zevkler, geçici yaşama ve hissetme biçimleri olarak tanımlanabilir. Tüketimi artırmanın bir yolunun da moda olduğu söylenebilir. Bu özelliği nedeniyle tasarruf ve moda birbirine ters düşer. Bir tüketim malı eskimemiş olduğu halde modası geçtiği için kullanımdan kaldırılabilir. Bu da toplumda tüketimi fazlası ile artırmış olur.

Tüketimi cazip hale getiren bir diğer faktör de malın fiyatının düşmesidir. Böylece tüketicinin gerçek geliri artar. Tüketici aynı harcama ile eskisinden daha fazla mal satın alabilir.

Aileler tüketimleri ile ilgili olarak harcama yapmadan önce ihtiyacı olan temel maddeleri ön planda tutmalı ve satın alma konusunda yeterince bilgili olmak durumundadırlar. Aksi takdirde yapılan harcamalar ailelerin ihtiyaçlarına cevap vermez ve bu durum tasarrufu olumsuz yönde etkiler (Arlı ve diğerleri, 2000,s.71).

2.4.1.7. Ailenin Bütçe Yapması : Tasarruf yapma ailelere ekonomik kontrol düşüncesi verir. Aile tasarrufa başlamadan önce tasarrufun amacını belirlemelidir. İsteklerin ve amaçların gerçekleştirilmesinde önce tasarrufun planlanması gerekir. Teorik olarak, ailenin geliri harcamalarından fazla ise tasarruf yapabilirler. Buna göre aileler, geliştirecekleri aylık ve haftalık bir planla başlangıçta sabit olan gelirlerinin bir kısmını tasarruf olarak ayırabilecekleri gibi, harcamalarından geri kalan parayı da ayırabilirler.

Ailenin tasarruf oranının belirlenmesinde onların gelecekten beklentileri ve tasarrufa verilen değer de önemli bir faktördür. Çoğu insan tasarrufa başlamak için bazen güdülenmeye ihtiyaç duyar, ancak tasarruf için güdülenme kişiden kişiye farklılaşmaktadır. Her insan gelirinden en büyük tatmini elde etmeye çalışırken, gelecekteki ihtiyaçları için finansal pozisyonunu geliştirecek olan tasarrufu da düşünür (Yener ve Özkan, 1988,s.60).

Yukarıda belirtildiği gibi birçok aile tasarruf etmek için güdüsel bir arzuya sahiptir. Gelirlerinden artırımda bulunabilen birçok aile için yaşam; kazalar, hastalıklar, ölüm ve işsizlik gibi olağanüstü durumların bir dizisidir. Günlük hayatta pek çok aile beklenmeyen bu tür masrafları sezinleyebildiği oranda tasarruf etmeye çalışır.

Tedbirli aileler, sigorta primleri ve vergiler gibi büyük masraflara karşı hazırlıklı olmaya çalışırlar. Aydan aya bütçe yaparlar ve gelirin bir kısmını bu tür harcamalar için biriktirirler (Lee ve Zelenak, 1990,s.336).

Ailenin mal varlığı, sahip olduğu ekonomik kaynakların bir amaç doğrultusunda yönetimine bağlı olarak artabilir. Ancak geleceğe yönelik amaç ve isteklerin gerçekleştirilmesine yönelik bir birikimin sağlanması, sürekli bir planlama, kontrol etme ve değerlendirmeyi gerektirir. Bir kimse hayatının her döneminde aynı gelir seviyesinde gidemez. Gelirin yüksek olduğu yıllarda tasarruf yaparak gelirin düşük olduğu yıllar için gerekli olan harcamaların bir plan içinde yürütülmesi yine uzun vadeli bir bütçe ile mümkün olabilir. Gelir ne

kadar az olursa olsun bir miktar tasarruf edilmelidir. Aksi takdirde, beklenmeyen giderlerin olması halinde diğer kalemlerden kesilerek ihtiyaçlar karşılanmaya çalışılır ki bu zor bir durumdur. Ancak, çoğu insan tasarruf kalemini en son kalem olarak ele almaktadır. Basit bir aylık kişisel bütçe tablosu oluşturulduğunda gelirde yer alan sabit ve değişebilir harcamalar ve tasarruflar ayrıntılı olarak görülebilir.

Sonuç olarak, ailelerin başlıca finansal sorunlarından birisi de tasarruf eksikliğidir. Bu durumda bütçe tasarruf edilecek paraları da kapsıyorsa, tasarruf etmek istediği halde başaramayanlara yardımcı olabilir. Böylece tasarruf hakkındaki bilgi, hem tasarruf için ayrılan paranın miktarının sürekli olarak izlenebilmesini, hem de bu paranın her bir kısmının hangi ihtiyaca yöneldiğinin anlaşılmasının sağlanmasına yardımcı olur (Bayraktar, 1989a,s.19).

2.4.1.8. Ev Üretimi Faaliyetleri : Gerçek gelirin önemli bir parçasını oluşturan ev üretimi; aile üyeleri tarafından aile üyeleri için karşılığı ödenmeksizin gerçekleştirilen üretim faaliyetleridir. Ekonomik değer taşıyan ev üretimi; aile tarafından istenildiği zaman gelir düzeyine, piyasa koşullarına ve kişisel eğilimlere bağlı olarak, aile üyeleri için faydası değişmeksizin piyasadan para karşılığında da temin edilebilecek ürünlerdir (Sökmen, 1994,s.3).

Ev üretim faaliyetleri bir evde yiyeceklerin hazırlanması, çamaşır ve bulaşıkların yıkanması, evin temizlenmesi, düzenlenmesi, bütçe yapılması, faturaların ödenmesi, çocukların okula götürülüp getirilmesi, çocukla birlikte diğer aile üyelerinin bakımı, alışveriş ve yönetim, evde bazı onarımların gerçekleştirilmesi gibi çok geniş faaliyetler grubunu kapsar. Bu yönüyle evde yapılan üretim piyasadan daha ucuza mal olacak ve daha fazla harcama yapmayı engelleyecektir. Böylece, artan gelirin tasarruf alanlarına transfer edilmesi sağlanabilecektir (Salman, 1994,s.48).

Tüm bu faaliyetlerin ekonomik yönü önemlidir. Bu yolla bazı ihtiyaçları daha düşük parasal maliyetle elde etmek mümkün olur. Bilgi, beceri ve

yetenekler kullanılarak paranın harcanmasından %10-30, bazen de daha fazla tasarruf sağlanabilir (Sökmen, 1994,s.7).

2.4.1.9. Ailenin Enerji Kullanımı : Enerji ihtiyacı ve kullanımı açısından üzerinde en fazla durulması gereken grup ailelerdir. Çünkü toplumda aileler, diğer kaynaklarda olduğu gibi enerji kaynaklarının kullanımı ve tüketiminde de rol oynayan en önemli tüketici gruplarından biridir. Aileler konutlarda günlük yaşam için gerekli dayanıklı tüketim mallarının yanı sıra mal ve hizmetlerin taşınmasında, eğitim ve eğlence etkinliklerinde, sağlıklı, rahat ve konforlu bir yaşam ortamı sağlamak için sıcak su elde etme, yiyecek hazırlama, muhafaza, pişirme ve aydınlatma, ısıtma ve ulaşım gibi çok değişik işlevlerde enerji kullanmaktadır.

Özellikle evde yürütülen faaliyetlerin bir çoğu, büyük ölçüde enerji harcayan araçlar kullanılarak yerine getirilmektedir. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte evlerde kullanılan bu araçlar hem ailelerin yaşam düzeyini yükseltmekte hem de evle ilgili enerji harcamalarını artırmaktadır. Bu hızlı artış enerji fiyatı da dikkate alındığında, aile bütçelerinde enerji için ayrılan payın giderek büyümesine neden olmaktadır (Kalınkara, 1992,s.14).

Dolayısıyla bugün enerji kaynaklarının giderek kıtlaşması ve fiyatların yükselmesi, evle ilgili faaliyetlerin yürütülmesini hem sınırlandırmakta hem de aileleri ekonomik yönden etkilemektedir. Günümüzde, aileler enerji kullanımına yaptıkları büyük harcamalar nedeni ile neredeyse günlük yaşam masraflarından bile kısıntılara gitmektedirler. Oysaki hayat biçimini çok fazla etkilemeksizin, yaşama alışkanlıkları ve davranışlarda yapılabilecek küçük değişikliklerle, çok miktarda para ve enerji tasarrufu sağlanabilir. Öncelikle enerjinin ne kadar ve nasıl kullanıldığının bilinmesi gerekir ki, nerede ve ne şekilde tasarruf yapılabileceği araştırılabilsin. Enerji tasarrufu çalışmaları her aile için daha rahat bir yaşam koşulu oluşturmasına yardımcı olmasının yanı sıra uzun vadede para tasarrufu sağlar. Bu amaçla aileler, çeşitli mal ve hizmetlerin enerji maliyetlerini karşılaştırarak, konut, otomobil, tatil, hediye, gıda, giyimle ilgili konularda farklı

tercihler yapabilirler. Aileler, daha verimli enerji tüketen teknolojik araç-gereçleri seçerek; alternatif enerji kaynaklarını kullanarak; tutum, davranış ve yaşam biçimlerinde değişiklikler yaparak enerjiyi daha verimli kullanabilirler (Kalınkara ve Ersoy, 1996,s.124).

2.4.1.10. Sosyal ve Siyasal İstikrar : Siyasi otoriteye olan güven, alınan ekonomik ve sosyal nitelikli kararların sabit gelirli büyük kitlelerin lehinde olması, o toplumdaki bireylerin tasarruflarını olumlu yönde etkileyebilir. Örneğin; ücretsiz bir genel sağlık sigortasının ülke geneline yaygınlaşması amacı ile alınan bir kararla, özellikle kırsal kesimde bu amaçla yastık altında altın bulunduran kesimin bu yatırımını değiştirerek, birikimlerini banka sistemine göndermeleri sağlanabilir. Hem gelecek endişesinin azalmış olması hem de paranın istikrarlı bir değere sahip olması ailelere daha uzun dönemli planlar yapma fırsatı verdiğinden, tasarruf kararı ve miktarını olumlu yönde etkiler. Ülkenin sosyal ve siyasal yapısında meydana gelen istikrarsızlıklar ise, uzun vadeli plan yapmayı etkilediği ölçüde, tasarruf yapanların tasarruf eğilimine de olumsuz yönde tesir eder (Alper, 1985,s.46).

2.4.1.11. Ekonomik İstikrar : Ekonomik istikrar; bir ülkede yaşayanların, ödeme aracı olarak kullandıkları kendi paralarına olan güveni artırır ve tasarrufu destekler. Elinde bulundurduğu ya da bankada mevduat olarak tuttuğu paranın değerinin düşmeyeceğinden emin olan bireyler bu birikimlerini arttırmayı isterler. Ekonomide belirsizliklerin ve istikrarsızlığın hakim olduğu dönemlerde ise bireyler paranın değer kaybetmesi nedeni ile ellerinde para bulundurmak istemezler ve tüketime yönelirler. Bunu en iyi yüksek enflasyon dönemlerinde görmek mümkündür (Özkök, 1990,s.22).

Fiyatlar ne kadar hızlı artıyorsa para o ölçüde çabuk mala bağlanmak istenir. Fiyatların hızlı artması mal alımlarının erkene alınmasına, miktarının artırılmasına ve nakit varlıklarının gerçek değerinin azalmasına sebep olur. Aşırı mal alımı ise ailelerin saklama ve depolama maliyetlerini, fire ve bayatlama şeklindeki zararlarını arttırır. Bu da aile ekonomisinde savurganlık yaratır. Hızlı

fiyat artışı, insanların para hizmetlerinden yeterince yararlanamamalarına yol açar. Bu durumda tasarruflar, tüketime veya başka alanlara yönelir. Böylece daha ileri tarihlerde kullanılması planlanan tasarruflar bugünden harcanır. Geciktirilen tüketimin öne alınması tasarrufların azalmasına yol açar (Bulutoğlu, 2000,s.37).

2.4.1.12. Faiz Oranları : Tasarrufun hacmini belirleyen ve etkileyen önemli bir faktör de faiz oranlarıdır. Faiz oranlarının seviyesi, faiz geliri elde etmek isteyen kişilerin parasal tasarrufları üzerinde etkili olur. Tasarruf eden açısından faiz oranı, dönem sonunda elde edilecek kazancı net olarak ortaya koyar. Bu şekilde değerlendirilen tasarrufun getirisi başlangıçta bilinmemekte ve ona göre davranılmaktadır. Diğer taraftan özellikle riske girmeyi istemeyen ve garantili bir gelire kavuşmak isteyen birçok aile için faiz oranları tasarrufları etkileyen en önemli unsur olmaktadır (Özkök, 1990,s.23). Bu durumda genel kural veya düşünce olarak faiz haddinin yükselmesinin tasarrufları cazip hale getirip, tüketimi azalttığı kabul edilir.

Klasik iktisat teorisine göre de, faiz haddi yükselince tasarruf miktarı artar. Bir başka deyişle, faiz tüketimden kaçmanın bir karşılığıdır. Faiz haddi ile tasarruf talebi arasındaki bağlantı ters yönlüdür.

Bu yüzden bireyler bugünkü tüketimden vazgeçmeyi ancak gelecekteki fazladan bir ödüllendirme (faiz) sayesinde düşünebilirler. Faiz oranı arttıkça tasarruf da artar, azaldıkça tasarruf da azalır. O halde faiz haddinin yükselmesi ve banka hizmetlerinin geniş halk kitlelerine uzanması halinde tasarrufların artacağı kabul edilebilir (Elçin, 1990,s.3).

2.4.1.13. Servet (varlık) : Servet tüketicinin birikmiş mal varlığını ifade eder. Aslında gelir ve servet aynı şeylerdir. Fakat servet statik bir kavramdır; gelir ise bir akımı ifade eder. Servet herhangi bir anda kişinin sahip olduğu mal ve paranın toplamıdır. Gelir ise, ele geçen parayı ifade eder. Örneğin; ev servettir, bunun kirası gelirdir (Şen, 1994,s.9).

Servet, bir çok insan için hem bir amaç hem de ekonomik bir kaynaktır. Ekonomik kaynakların yönetiminde bir araç olduğu kadar, yönetimin sonucu da olmaktadır. Ailelerin yaşam düzeylerini ve gelir modellerini yansıtır. Servet tasarrufla gelişir.

Servet çeşitli şekillerde birikir. Bunlar miras, tüketimin olmayışı, ihtiyaç fazlası olanakların tasarrufa ve yatırıma uygulanması, mecburi tasarruf planları ve bazı aileler için motivasyon, azim, şans ve amaca yönelik yönetimin bir bileşimi sayılabilir (Bayraktar ve Hablemitoğlu, 1990,s.30).

Servet farklılıklarının aynı gelir düzeyindeki kişilerin tüketimlerini farklı şekillerde etkilediği ve serveti fazla olan kişilerin aynı geliri elde eden ancak serveti az ya da hiç olmayan kişilerden daha fazla tüketim yaptığı da ileri sürülmektedir.

Aile ya da bireylerin tasarruflarını yukarıda sayılan faktörler ne kadar etkilerse etkilesin tasarruf az ya da çok yapılmalıdır. Çünkü tasarruf bir tür güvence olmakla birlikte kaynakların israfını da bir ölçüde önleyebilmektedir (Nazik ve Ersoy, 2006,s.212).

Tasarruf varlıklarımızı biriktirdiğimiz değerlerle (gelirle) oradan boşalttığımız değerler (tüketimimiz) arasındaki artı farktır. Biriken bu kısma tasarruf, bunun çeşitli servet kalemlerine bağlanmasına da "yatırım" denir. Tasarrufların yapılması kadar bunun uygun yatırıma alanlarına dönüştürülmesi de önemlidir.

2.4.2. Ailelerin Uyması Gereken Tasarruf Prensipleri

Çoğu birey ve aile için bankada bir tasarruf hesabına sahip olma uzun vadeli amaçları gerçekleştirme yönünde birinci adımdır. Tasarrufları çeşitlendirme, yatırım programı için başlangıç noktası olarak hizmet verebilir. Ailelerin bu yönde hareket etmelerine yardımcı olmada verilebilecek birkaç öneri şu şekilde sıralanabilir;

- ✓ Tasarrufa karar verilmeli ve o yönde hareket edilmeli,
- ✓ Gerçekçi bir miktar tasarruf planlanmalı,
- ✓ Düzenli ve tutarlı olarak tasarruf yapılmalı,
- ✓ Zihinde tasarruf amaçları belirlenmeli,
- ✓ Bir tasarruf hesabı içinde tasarruflara yer verilmeli,
- ✓ Her gün yanınızda sadece ihtiyaç duyduğunuz kadar para taşınmalı,
- ✓ Tasarruflar istenildiğinde çekmeye izin veren tek bir hesapta toplanmalı'dır (Maedke ve diğerleri, 2004,s.127).

2.5. Ailelerin Yatırım Faaliyetleri

Ailelerin ve bireylerin paralarını planlı harcamaları sonucu bir miktar artırım yapmaları beklenir. Ekonomik kaynakların yönetiminde artırım yapma ve yatırımda bulunma önemli etkinliklerdendir.

Özellikle Avrupa Birliğine giriş süreci yaşadığımız bu dönemde faizlerin biraz düşmesi, yabancı paraların eskisi gibi yükselme eğilimi gösterememesi, altına olan yatırım eğilimlerinin azalması, borsanın bir bilgi birikimi gerektirmesi gibi faktörlerle yatırım yapma iyice karmaşık bir yapı arz etmektedir.

Tasarrufların bir mevduat karşılığında ihtiyaç duyanlara kullandırılması ya da gelecekte daha fazla tüketimde bulunabilmek amacı ile bugünkü kazançlardan vazgeçme "yatırım" olarak tanımlanmaktadır. En basit anlamı ile gelirin harcanmayan kısmıdır. Gayrimenkul, hisse senetleri, tahviller, özel iş ve antika gibi değerli eşyaların hepsi yatırımdır.

Aile üyeleri çok çeşitli nedenlerle; gelecek endişesi ve olağanüstü durumlara karşı (yaşlılık, hastalık, işsizlik vb.) hazırlıklı olabilmek için, gelecekte büyük harcamalar (ev, arsa gibi gayrimenkule sahip olma isteği vb.) yapabilmek için, çeşitli nedenlerle gelirlerinin tamamını kullanamadıkları durumlarda, gelirde artış olmasına rağmen harcamalarının değişmemesi neticesinde ya da ailenin yaşama standartlarını yükseltmek istediklerinde yatırım yaparlar (Tokyürek ve Şanlı, 1995,s.76) .

Ayrıca aileler tasarruflarının kıymetini korumak, değerlendirmek ve kendilerine düzenli ve sürekli bir gelir getirecek bir şekile dönüştürmek isterler. Bu amaçla piyasada bulunan oluşumlardan yararlanırlar. Piyasa da bulunan bu oluşumlar "yatırım araçları" olarak bilinir.

Yatırım araçları zamana, ülke ekonomisinin gelişmişlik düzeyine ve o ülkede uygulanan ekonomik sisteme bağlı olarak değişir. Bazı yatırım araçları artık kullanılmaz olurken yeni bazı yatırım araçları da uygulamaya girer. Bazı dönemlerde de bazı yatırım araçları moda olur ve birçok aile bu moda akımına kapılarak yatırımlarını o yöne yöneltir. İdeal olan bu tür moda akımlarına kapılmamak ve moda olan yatırım araçlarına değil tam aksine akılcı olan yatırım araçlarına yönelmektir. Bir ailenin tasarruflarını değerlendirebileceği yatırım araçlarını iki ana gruba ayırarak incelemek mümkündür. Bunlar; gayri menkul yatırım araçları (ev, arsa, bina) ve menkul yatırım araçları (banka mevduatı, altın, döviz, hazine bonosu, fon vb.)'dır (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.200) .

2.5.1. Yatırım Araçlarının Seçimini Etkileyen Faktörler

Yatırım ailelerin gelirlerini artırmalarının bir yoludur. Tasarruf yapabilen aileler tasarruflarını paranın değer kaybı nedeni ile nakit olarak tutmayıp yatırıma dönüştürmek isterler. Farklı yatırımlar arasından seçim yaparken çok sayıda etmen ve yatırım özellikleri etkili olmaktadır.

Herhangi bir alana yatırım yapmadan önce toplumun ekonomik yapısı, faiz oranları, altın, döviz, gayrimenkul fiyatları, hisse senetleri piyasası (borsa), devlet tahvillerindeki faiz oranları iyice incelenmeli, bunların iniş ve çıkışları ile ilgili yönelimler ve hükümetin ekonomik politikaları hakkında bilgi sahibi olunmalıdır. Şüphesiz para piyasalarındaki gelişmeleri etkileyecek en önemli faktör siyasi gelişmelerdir. Çünkü ülkedeki siyasi gelişmelerden etkilenen ve enflasyon, resesyon, yüksek faiz oranları gibi ekonomik problemlerden kaynaklanan ve piyasadaki bütün işletmeleri az çok etkileyen sistematik riski elemine etmek mümkün değildir.

Bu sebeple finansal amaçlar göz önünde bulundurularak, kısa ve uzun sürede kâr getirebilecek ve artırımların değerini koruyabilecek yatırım alanları belirlenmeli ve bu alanlara yatırım yapılmalıdır. Bunun için tasarruf sahiplerinin yatırım yapmadan önce şu soruları kendilerine sorup cevaplandırmaları gerekmektedir:

1. Seçtiğiniz alternatifin güvencesi nedir?
2. Hisse senedi ya da tahvil satın almak istiyorsanız ihtiyaçlarımızı karşılayacak bir fonumuz var mı?
3. Paramızı ne kadar vade ile yatırabiliriz?
4. Yatırım yapmakta arzuladığımız amaç ve beklediğimiz verim nedir?
5. Yatırım yapacağımız miktar ne kadardır? (İnan, 1992,s.84).

Yatırım kararı verildiğinde, amaçlara, ailenin içinde bulunduğu yaşam dönemine ve harcamaların mevcut düzeyine bağlı olarak bireysel ihtiyaçların en iyi şekilde tatmin edilebileceği yatırım türü seçilmelidir. Yatırımları seçerken likiditeyi, riski, kazancı, enflasyonu, çeşitliliği, vergileri ve içinde bulunduğumuz yaşam dönemlerini dikkate almak gerekir:

2.5.1.1. Likidite : Kıymetli bir varlığın kolayca paraya çevrilmesidir. Tasarruf araçları vadesinden önce nakde çevrilmek istenildiğinde vadesinde alınacak faiz oranından daha düşük bir faiz elde edilir. Hisse senetleri ve bonolar herhangi bir zamanda satılabilir. Ancak bunlar daha az likidite oldukları için daha uzun dönemli amaçlar için uygundur.

2.5.1.2. Risk : Genel bir kural olarak çok fazla kazanç vaad eden yatırım daha fazla risklidir. Yatırımlarda artan gelire sahip gençler, emekliliğe yaklaşan kişilerden daha fazla risk alırlar. Yatırımın anapara değeri düştüğünde endişe içinde olanlar daha az riskli yatırım ve tasarruf araçlarını seçmelidir. Diğer yandan anaparayı garanti eden yatırımlar zamanla satın alma gücünü de koruyamayabilir. Öyleyse bir yatırımdan ne kadar kazanmayı ummak gerekir? Zaman içinde ortalama yatırım kazancı enflasyon oranına %3.0 ilave edilerek bulunur. Örneğin; mevcut enflasyon oranı %5.0 ise, bir yatırımda yatırımcı %8.0 kazanç umabilir. Hatta bazı yatırımlar daha fazla bazıları da daha az gelir getirecektir. Enflasyon oranına %3.0 ilaveten

fazla gelir vaad eden yatırımlar yüksek risk taşırlar . Başlıca dört tür yatırım riski vardır:

Faiz Oranı Riski : Faiz oranındaki yükselme sebebi ile yatırım değerinde düşme riski vardır. Eğer uzun vadeli sabit kazanç yatırımı hedefleniyorsa o zaman faiz oranları yükselir ve faiz oranları yükseldiği zaman sabit kazanç yatırımlarının değeri düşer. Faiz oranları düştüğü zaman sabit kazanç yatırımlarının değeri artar.

Pazar fiyatı riski : Pazardaki dalgalanmaya bağlı olarak oluşan yatırımdaki fiyatın aşağı inme riskidir.

Enflasyon riski : Mal ve hizmetlerdeki genel fiyat artışı yüzünden bir yatırım kazancının satın alma gücünün kaybolması riskidir. Satın alma gücünün artması için yatırım kazancının enflasyon oranının üstünde olması gerekir.

Politik risk : Ticari sınırlamalar ve artan vergiler gibi hükümet faaliyetlerinin iş kârını ve yatırım kazançlarını olumsuz etkilediği durumdur.

2.5.1.3. Kazanç : Yatırımın ana fikri gelecekteki parasal kazanç umududur. Kazanç gelirden, büyümeden ve vergi avantajından meydana gelir. Yatırımlar gelirler, faiz, kâr payları veya kira ödemeleri şeklinde olabilir. Faiz; borç verilen para karşılığında alınan ödemedir. Kâr payı, bir şirketin kazançlarından hissedarlara yapılan ödemedir. Kira ise, bir mülkün kullanımı karşılığında alınan paradır. Büyüme, yatırımda ödediğinizden daha fazla fiyat değerlenmesidir. Değerlenme ise, mal veya menkul değerlerin satıldığında gerçekleşen satın alma fiyatından daha fazla gelir getirmesidir.

2.5.1.4. Enflasyon : Paranın değeri satın alabileceği mal ve hizmetlerin miktarı ile ölçülür ve enflasyon mal ve hizmetlerin fiyatlarında genel bir artıştır. Enflasyon zamanlarında yatırımlarda parasal kazançlar enflasyon oranlarına yetişemez ve satın alma gücü düşer. Enflasyon paranın satın alma gücünü düşürdüğü için yatırımcıların göz önüne alması gereken önemli bir faktördür.

Tarihsel olarak bakıldığında şirket hisseleri ve gayri menkul enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde iyi yatırım araçları arasında sayılırken, bonolar ve diğer sabit kazançlı yatırımların enflasyonun gerisinde kaldığı görülmüştür. Özellikle emekliler gibi sabit gelirli kişiler enflasyondan en fazla zarar görenlerdir. Enflasyonu yakalayacak yatırımlara sahip olma arzusu, yüksek gelirli fakat riskli yatırımlarla potansiyel sermaye kaybına karşı dengelenmelidir. Önerilen yol, enflasyon oranına ilave olarak %3.0 kazançlı yatırımlardır. Bu miktarın üzerinde söz verilen gelirler yüksek risk taşırlar.

2.5.1.5. Çeşitlendirme : Parayı değişik türde yatırımlara yayarak riski azaltma sürecine "çeşitlendirme" denilir. Bazı yatırımlar bazı ekonomik koşullarda diğerlerinden daha iyi performans gösterdiğinden yatırımcı "tüm yumurtaları aynı sepete koymama" tavsiyesini izleyebilir. Yatırımcının sepeti portföy olarak bilinen menkul değerler ve yatırımlar olan çeşitli risk-kazanç özelliklerine sahip yatırım seçeneklerinden meydana gelir. Genelde faiz oranları düşük iken hisse senetleri fiyatları yükselme eğilimindedir, buna karşın bono fiyatları iniş göstermektedir. Örneğin; konut endüstrisinde yükseliş varken, otomobil endüstrisinde düşüş olabilir.

Diyelim ki 10000 YTL.'lik yatırım yapacak paranız var. Bunun %25.0'ini kısa vadeli mevduat hesabına, %45.0'ini çeşitli adi hisse senetlerine ve %30.0'unu bono yatırım fonlarına yatırmaya karar verdiniz. Piyasa şartları değiştiğinde bu yüzdelerde tekrar değişikliğe gidilebilir. Paranızı çok farklı yatırımlara yatırma herhangi bir yatırım aracının zayıf bir performans göstermesi durumunda kayıp riskini azaltır. Zaman içinde yatırım portföylerini düzenli olarak gözden geçiren aileler bu işlemi yapmayanlara göre daha kazançlı sayılırlar.

2.5.1.6. Vergiler : Vergiden muaf yatırımların kazançları gelir vergisine tabii değildir. Vergiden muaf yatırımlar yüksek risk taşırlar ve kesinlikle yatırımcılar için uygun değildirler.

2.5.1.7. Yaşam Dönemleri : Bireylerin yaşam dönemlerinin çeşitli aşamalarında parasal amaçları ve yatırım stratejileri değişir. Küçük bir çocuğa sahip genç bir çift için uygun olan yatırım, emekliliği gelmiş bekar bir kişi için uygun

olmayabilir.Yaşam dönemleri ile ilgili olarak tavsiye edilebilecek muhtemel bazı yatırım seçeneklerinden örnekler vermek gerekirse; genç bir yetişkin için yatırdığı parasının getirisini beklemek daha çok zamanı alacağından parasını uzun dönem büyüme içinde iyi potansiyele sahip yeni şirketlerde adi hisse senetlerine ve yatırım fonlarına yönlendirmeleri tavsiye edilebilir.

Evli ve çocuklu bir aile için, konumuna, alırken ve satarken yerel konut piyasasına göre, konut alımı iyi bir yatırım olabilir. Böyle bir aile aylık harcamasının üç katına eşit acil durum fonuna sahip olduktan ve yeterli hayat sigortası güvencesinden sonra yatırım fonu ve bono gibi düşük ve orta riskli yatırımlara bir miktar para yatırılabilir.

Emekli kişilerden sadece çok zengin olanlar yüksek riskli yatırımları göze alabilir. Genelde emeklilikte oluşan satın alma gücü kaybını dengelemek için büyüme eğilimli tercihli hisse senetlerine, devlet tahvillerine, hazine senetlerine ve sigortalı mevduat fonlarına yatırımda bulunmaları tavsiye edilir (Reichbach, 1998:60).

2.5.2. Yatırım Araçlarının Türünü Belirlemede Rol Oynayan Etkenler

Tasarrufların hangi yöne kanalize edileceğine karar vermek en az tasarruf yapmak kadar zor bir olaydır. Tasarrufu değerlendirme araçlarından birisini diğerine tercih etmek ya da herhangi birisini önermek mümkün değildir. Bu noktada belirli bir kural ya da yöntem söylemek oldukça zordur. Ekonomik koşullara ve günün şartlarına göre aile kendisi için en uygun olan şekli seçmek zorundadır. Bunu yaparken yatırımı seçmesinde kendisini yönlendirecek etkenleri de göz önünde tutması gereklidir.

Ailelerin yapacakları yatırımın türünü belirlemede kişişel ve finansal etkenler önemli rol oynarlar.

2.5.2.1. Kişisel Etkenler

a. Yatırımcının bilgisi ve zamanı : Ailenin ticari ve finansal konulardaki bilgisi ve bilgisini geliştirmek amacı ile ayırabileceği zaman oldukça önemlidir. Kişilerin ekonomik konulardaki düşünce ve davranışları eğitim düzeylerine ve bu konudaki bilgilerine bağlıdır. Finansal konularda yeterince bilgisi olmayan bir kişi menkul kıymetler ile ilgili bir araştırma yapıp, bunları değerlendiremez ve menkul kıymetlere yatırım yapmaktan kaçınır.

b. Yatırımcının yaşı ve sağlık durumu : Kişinin yaşı ve sağlık durumu yatırımının amacını etkiler. Genç birisi geleceğini garantiye almak ve mal varlığını artırmak amacı ile yatırım yapabilir. Yaşlı ve sağlık sorunu olan birisi ise, elindeki parayı nakit veya hemen nakte çevrilebilir bir durumda saklamak isteyebilir. Bazı insanlar da heyecan duymak istemezler ve riski az olan ya da risksiz alanlara yatırım yapmayı tercih edebilirler.

2.5.2.2. Finansal Etkenler

Aileler büyük özveriler sonucu elde ettikleri tasarruflarını yatırımlara yönlendirirken dört konuya çok fazla önem vermek zorundadırlar. Bunlar;

- Mevcut tasarruflarının değerini korumak
- Mevcut tasarruflarına değer artışı sağlamak
- Devamlı bir gelir elde etmek
- Risk almamak

Mevcut tasarrufların değerini olumsuz yönde etkileyen tek etmen sürekli enflasyondur. Enflasyon sayesinde para gün geçtikçe değerini yitirmektedir. Buna karşılık elde edilen faiz geliri genellikle enflasyon artış hızının gerisinde kalmaktadır. Bu durumda tasarruf sahibi sürekli bir gelir kaybına uğramaktadır. Bunu önleyebilmek için tasarrufların enflasyon artış hızının üzerinde gelir getiren alanlara yatırılması düşünülmektedir. Bu konudaki en ideal yatırım olarak da gayrimenkule yapılan yatırım görülmektedir.

Değer artışı sağlamak tasarruf sahibinin varmayı amaçladığı ikinci bir hedeftir. Ancak değer artışı sağlamak riskli bir amaçtır. Gelirden çok yatırılan tasarrufta artış isteniyor ise, hisse senedini tercih etmek en uygunudur.

Gayrimenkullere yatırım yapılarak da değer artışı sağlanabilir. Yeni iskan alanı olabilecek yerler, turizme açılabilecek yerler kısa zamanda çok fazla değer artışı sağlayan yatırımlardır. Bu gibi yerleri önceden tahmin edip, yatırım yapmak oldukça zor ve riski olan işlerdir. Devamlı gelir elde etme isteğinin hakim olduğu durumlarda hisse senedi, tahvil, mevduat sertifikası gibi yatırımlar uygun görülmektedir. Bu durumda da mevcut tasarrufların değerini korumak oldukça zorlaşır ve bu tür yatırımlarda daima bir miktar risk payı vardır (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.207).

2.5.3. Ailelerin Kullandıkları Yatırım Araçları

Tasarruf sahipleri için değerlendirebilecekleri çok sayıda yatırım aracı vardır. Bazıları uzun vadede kazanç sağlar, bazıları kısa vadede. Örneğin; satın alınan ev, arsa gibi gayrimenkulların fiyatı belli bir zaman sonra artar. Ancak bir gayrimenkul yatırımı yapacak kadar çok paranızın olmadığını varsayarsak, sizin mütevazı miktarlardaki tasarrufunuz için de çok çeşitli yatırım araçları mevcuttur. Dolar ve Euro gibi dövizlerle yatırım yapabileceğiniz gibi, dilerseniz işi ilerletip hisse senedi, devlet tahvili, yatırım fonu gibi araçlarla sermaye piyasalarında da yatırım yapabilirsiniz.

Yatırım yaparken dikkat etmeniz gereken en önemli şey, seçeceğiniz yatırım aracının sizin ihtiyaçlarınıza cevap verip vermediğidir. Bunun için de nereye yatırım yapacağınıza karar vermeden önce yatırım araçlarını tanımakta yarar vardır.

Yatırım araçlarını iki ana grupta ele almak mümkündür: Gayrimenkul ve menkul yatırımlar.

2.5.3.1. Gayrimenkul Yatırımlar : Bunlar taşınmaz mallara yapılan yatırımlardır. Gayrimenkul yatırımları genellikle pahalı yatırımlardır. Gelişmemiş ve gelişmekte olan ekonomilerde en sağlam yatırım aracı olarak görülürler. Gayrimenkul yatırımları gerçekte özellikle ülkemizde her ailenin düşünde olan bir yatırımdır. Her aile gelir düzeyi, sosyal statüsü ne olursa olsun mutlaka bir ev sahibi olmak ister. Bunun nedeni, konutun barınma ihtiyacını karşılamasının yanında bir tür "Sosyal Güvence" olarak da görülmesidir. Gayrimenkul denince öncelikle oturulacak bir ev anlaşılmaktadır. Aslında gayrimenkul her türlü taşınmaz mala verilen isimdir. Paranın değerini koruyan ve ona önemli oranda değer kazandıran bir yatırım türüdür. Ev, bina, dükkan şeklinde olabildiği gibi arsa, tarla vb. şeklinde de olabilir. Hızla gelişen ya da gelişmeye elverişli yörelerde yapılan bir gayrimenkul yatırımı kısa zamanda yatırımı yapan ailenin geleceğini güvence altına alır. Ancak bu tür yatırımları yaparken çok dikkatli olmak ve spekülasyonlara kapılmamak gerekir.

Konut fiyatları ve konut yatırımları, piyasadaki diğer yatırım araçları ile yakından ilgilidir. Konut yatırımlarını etkileyen faktörler arasında ekonomideki belirsizliğin artması ya da azalması, konut edinmeyi kolaylaştıran devlet politikalarının varlığı, yatırım vadelerinin süreleri ve enflasyon sayılabilir. Günümüz ekonomik şartlarında, düşük ve orta gelirli aileler için peşin para ile ev satın almak çok zordur. Günümüzde aileler devlet konut kredileri, banka kredileri ve çeşitli kuruluşların verdiği kredilerden yararlanarak daha kısa sürede ev sahibi olabilmektedirler (Ünen, 1996,s.54; Nazik ve Ersoy, 2006,s.217).

Konut için alınan krediler uzun vadeli olup, ödeme süreleri yirmi yıla kadar uzamaktadır. Bu uzun süreli borçlanmada taksitler daha az olmasına rağmen ödenen taksitin yarıdan fazlası alınan kredinin faizini karşılamaktadır. Buna karşın kısa sürede ödenen borçlarda faiz oranı düşmektedir. Konut kredisi için ilk yıllarda ödenen taksitin büyük bir kısmı borcun faizini karşılamaktadır (Güngen, Tokyürek ve Şanlı, 2002,s.94) .

Ailelerin herhangi bir gayrimenkul yatırım yapabilecek ölçüde tasarrufları varsa bunu genellikle beğendikleri bir gayrimenkule yatırırlar. Ancak çoğu zaman

ailelerin bir gayrimenkul yaratacak ölçüde tasarrufu olmaz. Bu durumda aileler bir gayrimenkul sahibi olacak ölçüde tasarrufta bulunmaya çalışırlar. Bunun için ise en uygun zaman durgunluk dönemleridir. Faizlerin aşırı yüksek olduğu zamanlarda konut fiyatları düşüktür. Buna karşın yüksek enflasyon dönemlerinde konut fiyatları aşırı artar. Böyle dönemlerde eldeki paranın değeri korunabilmeli ve fiyatlar makul bir düzeye inince gayrimenkule yatırım yapılmalıdır. Ülkemizde en fazla yapılan gayrimenkul yatırımı ev satın almak sureti ile olmaktadır. Yeterli tasarrufu olmayan ailelerin gayrimenkul olarak bir ev sahibi olmak istediklerinde izleyebilecekleri ikinci bir yol da konut kooperatifleridir. Bu yolla kışlık ya da yazlık bir konuta sahip olmak mümkündür. Ancak böyle bir kooperatife üye olunurken konutun yapıldığı bölgeyi iyice araştırmak gerekir (Güngen, Tokyürek ve Şanlı, 2002,s.92).

Ekonomideki arz-talep kanununa göre; bir malın arzı sabit veya az ise talebin artması, söz konusu malın değerini artırır. Konut talebindeki sürekli artışa karşın konut arzının istikrarlı bir artış gösterememesi sonucu; konuta yatırım yapanlar 1990-2000 yılları arasındaki on yıllık süre içinde 438 kat kazanç sağlamışlardır. Böylece konuta yatırım yapan tasarruf sahibi bir yıl içinde parasının sekiz katını kazanabilmektedir. Söz konusu dönem içinde Amerikan dolarına yatırım 83 kat, altına yatırım 107 kat, menkul kıymetler borsasında yatırım 282 kat kazanç sağlamış iken, arsa yatırımı 1071 kat kazandırmıştır. Artık konuttan sonra ikinci gayrimenkul yatırımı olarak arsa, tarla ve iş yeri ön plana çıkmıştır. Arsa genellikle uzun vadeli yatırım aracı olarak kullanılmaktadır. Çünkü alt yapısı olmayan bir yere ait arsa o yerin alt yapıya kavuşması ile bir veya birkaç yıl sonra birden değerlenmektedir.

Arsa satın almak için en uygun zaman kent yakınlarındaki inşaat alanlarının durgun olduğu zamanlardır. Kentten uzaklaştıkça, bunun önemi azalır. Bu durumda arazinin yerini yatırım süresi belirleyebilir. Eldeki mevcut para uzun süre bekletilebilecekse kentin epey uzağında bir arsa almak önerilebilir (Bulutoğlu, 2000,s.342).

Gayrimenkul yatırımları arasında ailelerin yöneldikleri bir başka yatırım türü de devre mülklerdir. Devre mülkler lüks, kaliteli, sürekli bir tatil gibi son derece

cazip şartları üstelik çok uygun fiyatlarla tapu edinerek sahip olunan bir gayrimenkul olarak pazarlanmaktadır. Pazarlama şartları özellikle dar ve orta gelirli aileler ile kuruluş ve gelişme dönemini yaşayan aileler için çekici olmaktadır. Devre mülk yatırımında bulunulmadan önce dikkatli olunmalıdır. Çünkü iyi yönetilmeyen bir devre mülkte yıllık bakım masrafları çok büyük yatırımlara ulaşabilmekte ve bu durum ailelere büyük sıkıntı vermektedir.

Gayrimenkul yatırımlar her istendiği anda hemen ve kolaylıkla nakite çevrilemeyen yatırımlardır. Gayrimenkule yatırım yapılmadan önce zaman boyutunun dikkate alınması, net kâr durumunun gerçekçi bir şekilde tahmin edilmesi gerekir. Gayrimenkulün vergi durumunun, elektrik, su ve benzeri alt yapı olanaklarına sahip olup olmadığının araştırılması gerekir. Ayrıca mülk değeri, ipotekler, peşinatlar ve sigorta hakkında da bilgi sahibi olunmalıdır. Bu nedenle gayrimenkul yatırımlarında her ayrıntı üzerinde titizlikle durulmalıdır.

2.5.3.2. Menkul Yatırımlar : Taşınabilir kıymetli mallara yapılan yatırımlar "menkul yatırımlar" olarak bilinir. Bunlar küçük artırımları daha iyi değerlendirmek için kullanılan bir seçenektir. Burada önemli olan yatırımın paranın değerini koruması, enflasyonun olumsuzluklarından etkilenmemesi ve güvenilir olmasıdır. Altın, kıymetli eşyalar, nakit biriktirme, banka hesabında para tutma ve menkul kıymetler (hisse senetleri, tahviller, kâr ortaklığı belgeleri, mevduat sertifikaları, işletme bonoları, katılım belgesi) şeklinde yapılan yatırımlardır (Güngen, Tokyürek ve Şanlı, 2002,s.93).

Birçok aile menkul yatırımları tercih eder. Çünkü istisnasız her aile ileriki yaşam devrelerinde gerek çocuklarının daha iyi bir geleceğe sahip olmasını gerekse yaşlılıklarında daha iyi bir yaşam sürdürebilmeleri için bir miktar tasarrufta bulunur ve bunu değerlendirmek ister. Söz konusu bu tasarrufu değerlendirme konusunda çok çeşitli seçenekler mevcuttur. Önemli olan tasarruf edilen miktarın değerini koruması, enflasyonun olumsuzluklarından etkilenmemesi, güvenli olması ve değer kazanmasıdır. Ailelere çok çeşitli menkul yatırım seçenekleri sunulmaktadır. Bu seçenekleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

2.5.3.2.1. Altın : Altın estetik görünümü ve eşsiz fiziki özellikleri sebebi ile yalnızca endüstri ve sanat için önemli bir metal değil aynı zamanda kalıcı eşya ve yatırım aracı olarak da önemli değerlere sahiptir. Altın, insanlığın yazılı tarihinin öncesinden beri servet saklamanın doğal aracı olmuştur. Geçmişte altın çoğunlukla para şeklinde bir değişim aracı olarak kullanılmıştır. Günümüzde hem yatırım aracı hem de ziynet eşyası olarak kullanılmaktadır.

Altın bireysel yatırımcılar açısından önemli bir yatırım aracı özelliği taşımaktadır. İhraç edilebilir bir yatırım aracı olması nedeni ile yabancı ülkelerde paraya çevrilebilme imkanına da sahiptir.

Altına yapılan yatırım uzun vadeli bir yatırımdır. Çok kısa sürelerle altın alıp satan bir aile bu alışverişten zararlı çıkabilir. Çünkü altına yapılan kısa vadeli yatırımlar fiyat riski içermektedir. Atın fiyatları arz ve talebe bağlı olarak değişim göstermektedir. Ülke içinde ve dışında meydana gelen sosyal ve ekonomik gelişmelerden etkilenmektedir. İthal edilebilmesi nedeni ile altının fiyatının belirlenmesinde yurt dışı fiyatına ek olarak döviz kurları da etkili olmaktadır. Enflasyon oranı, hisse senedi fiyat değişimleri ve faiz oranları da altın fiyatlarını etkileyen etmenler arasında yer almaktadır.

Altın ancak uzun vadede ailenin tasarrufunu en iyi şekilde koruyan ve değerlendiren bir yatırım aracıdır. Pazarın değerini enflasyona karşı korur. Her istediği anda kolaylıkla paraya çevrilebilir. Altına yatırım yapmak, mevduat faizi sıfırdan düşük değerde ise kârlı olabilir. Paranın değerini bir süre enflasyona karşı korumak için altına yatırım yapmaya karar verildiyse, küçük bir fiyat farkı ile geri satılabilecek türden altınlar tercih edilmelidir. Altın ne kadar işlenmişse, geri satarken kayıp o denli büyük olur. Klasik bir yatırım aracı olan altının en büyük dezavantajı saklama kolaylığının olmayışıdır. Her an bir çalınma riski söz konusudur. Bu riski kaldırmak için bankaların kiralık kasaları bir çözüm yolu olarak düşünülebilir (Bulutoğlu, 2000,s.230).

Son yıllarda tasarruflarını değerlendirmek için küçük tasarrufçunun altın alımına yönelmesi nedeniyle bireylerin elinde bulunan altın miktarı bakımından,

ülkemiz dünya sıralamasında önemli bir yere sahiptir. Ülkemizdeki altın piyasalarının gelişimi sayesinde de altının önemi daha çok artmıştır. Özellikle altın piyasasının gelişimi için kurulan İstanbul Altın Borsası sayesinde altın piyasasında daha sağlıklı bir fiyat oluşumu meydana gelmektedir. Altının elde edilmesindeki maliyetler düşmekte, kuyumculuk sektörü daha ucuz faiz ile altın kredisi sağlama, işleme ve pazarlama imkanına sahip olmaktadır (Karataş, 1996,s.188).

2.5.3.2.2. Kıymetli Eşyalar : Mücevherler, antika ev eşyası, tablolar, koleksiyonlar, halılar bu tür yatırıma örnek gösterilebilir. Fiyat artışı ve düşük faiz yüzünden kıymetli eşyalara yönelen aileler bu malları dayanıklı tüketim mallarından daha cazip bulabilirler. Çünkü bu mallar hem yatırılan paranın değerini korur, hem de sahibine bir kullanım faydası sağlar. Ancak bunların hemen paraya çevrilebilme olanağı dövize ve altına kıyasla çok daha zordur. Ani bir ödeme ihtiyacı ortaya çıktığında antika eşyaların hemen paraya çevrilmesi büyük ölçüde değer kaybına neden olabilir. Bu durumda antika eşyaya, yatırımın riskli olduğu söylenebilir. Kıymetli eşya satın almak kadar satmak da hem zaman hem de ayrı bir uzmanlık gerektirir. Bu nedenle antika ve koleksiyonlar, küçük tasarrufçuya göre uygun bir yatırım alanı değildir (Bulutoğlu, 2000,s.288).

2.5.3.2.3. Döviz : Ulusal para dışındaki tüm yabancı paralar ve bu para cinsinden değer taşıyan menkul değerlere "döviz" adı verilmektedir. Döviz enflasyon karşısında risk taşımama avantajına sahip olmakla birlikte, enflasyondan daha düşük artış hızına sahiptir. Faiz getirisi ve kur artış hızı ise, dövizin değerini artırmaktadır. Dikkati çeken bir diğer nokta da, yıllar içerisinde altına olan talebin nispi olarak düşmesine karşın, dövize olan talebin önemli ölçüde artmış olmasıdır. Aslında altın fiyatları dövize bağlı olarak değişmektedir. Ancak altına kıyasla dövizin daha kolay paraya çevrilmesi ve alım satım değerleri farkının daha az olması ve son yıllarda döviz almanın ve bulundurmanın daha kolay hale gelmesi nedeni ile tasarruf sahiplerinin dövizi altına tercih ettikleri görülmektedir.

Döviz, çok yüksek miktarlar söz konusu olmadığı sürece, kârlı bir yatırım aracı değildir. Tasarrufunu harcamamak için döviz cinsinde elinde tutan, yatırım değil tasarruf yapmak isteyen ya da her an parasını nakde çevirmek zorunda olanlara daha çok önerilebilir (Nazik ve Ersoy, 2006,s.220).

2.5.3.2.4. Evde Saklama : Bankacılık sisteminin çok fazla gelişmediği dönemlerde yaygın olarak kullanılmıştır. Günümüz koşullarında hiçbir şekilde tavsiye edilmesi mümkün değildir. Evde saklama son derece risklidir. Evde saklanan para her an için çalınma, kaybolma, yanma gibi tehlikelerle karşı karşıyadır. Ayrıca evde saklanan paranın herhangi bir getirisi de olmayacağından enflasyonun etkisinden olumsuz yönde etkilenir. Özellikle yüksek enflasyonun yaşandığı ülkelerde çok kısa bir zamanda satın alma gücünü önemli ölçüde yitirir.

Bütün bu olumsuzluklara rağmen evde saklamanın gündeme gelebileceği tek durum ülkenin yaşayabileceği çok ağır ekonomik kriz dönemleridir. Eğer ülkede ciddi bir biçimde moratoryum riski varsa bu durumda birikimlerin evde saklanması başvurulabilecek tek seçenektir. Böyle bir durum da bir ülkenin yaşamında çok nadir görülür.

2.5.3.2.5. Banka Hesabında Para Tutma (tasarruf mevduatı) : Banka hesabı tasarruf sahipleri tarafından çoğunlukla tercih edilen bir yatırım türüdür. Bu durum gerek bankacılık sektörüne olan güvenden, gerekse altın ve döviz dışındaki diğer yatırım araçlarının yeterince tanınmamasından kaynaklanmaktadır. Özellikle düzenli ve risksiz bir gelir sağlamayı hedefleyen tasarruf sahiplerinin isteklerine cevap vermesi nedeni ile uzun vadeli, sıfır riskli yatırım yapmak isteyen; parasını yastık altında saklamak yerine bankaya yatırarak değerlendirip, faiz geliri elde etmeyi isteyenlere önerilebilen bir yatırım şeklidir.

Bankada vadeli ya da vadesiz hesap olarak tutulabilir. Vadesiz mevduat, mevduat sahibine bankaya yatırmış olduğu parayı istediği her an kullanma imkânı sağlamaktadır. İstenildiği zaman bu hesaplara hem para yatırılabilir hem de çekilebilir. Bu nedenle vadesiz hesaplar bazen talep yatırımı olarak da adlandırılırlar. Ancak bu hesapta vade bitimine kadar faizin sabit olması enflasyon riskini doğurur.

Vadeli mevduatta ise, para bir miktar da faiz geliri getirir. Böylece enflasyonun olumsuz etkilerinden bir dereceye kadar korunmak mümkün olabilir. Ancak günün ekonomik koşullarına bağlı olarak bankaların vadeli mevduata vermiş oldukları faiz oranları değişmekte ve genellikle enflasyonun biraz gerisinde kalmaktadır. Bu tür bir saklamanın hiçbir riski yoktur. Para, bankanın ve devletin güvencesi altındadır. Tasarruf sahibi vadeli banka mevduatı sayesinde farklı vade seçeneklerini (1ay, 3ay, 6 ay, 12ay gibi) kullanarak yatırımlarının değer kazanmasını sağlamakta, bu da kendisine vade sonunda parayı kullanabilme imkanı vermektedir. Paranın vade bitiminde ne kadar gelir getireceği önceden bellidir (Canbaş ve Doğukanlı, 1997,s.112; Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.202).

Banka hesabının faizi önceden belli ve sabit olduğu için riski azdır. Bankalardaki hesaplarda faiz "valör" üzerinden hesaplanır. Valör, mevduat faizinin işlemeye başladığı günü niteleyen teknik bir terimdir. Banka hesabı açıldığında, paranın yatırıldığı günden bir sonraki iş günü vade başlar. Verilecek faiz hesaplanırken, paranın yatırıldığı gün ve çekildiği gün hariç tutulur. Böylelikle paranın bankada kaldığı net gün sayısı bulunur. Bankaların açıkladıkları faiz oranları brüttür (Gönen ve Özgen, 2001,s.58).

Paranın bankada tutulması durumunda dikkat edilecek bazı noktalar bulunmaktadır. Bu noktalardan birincisi banka seçimidir. Serbest piyasa ekonomisinin uygulandığı ülkelerde bankaların mevduata vermiş oldukları faiz miktarı birbirinden önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Bankalar kendi özel durumlarına göre, değişik vadeli hesaplara farklı faizler uygulamaktadırlar. Mevduata verilen faiz oranının yüksekliği hiçbir zaman banka seçiminde tek kriter olmamalıdır. Kriter seçilen bankanın sağlam olmasıdır. Bu nedenle para, verdiği faiz oranı ne olursa olsun en sağlam bankada ya da sağlam bankalar arasında en yüksek mevduat faizini veren bankada saklanmalıdır. Ancak burada şu konuyu da vurgulamak gerekir. En yüksek mevduat faizini veren banka en az sağlam banka olmayabilir. Bankaları genel durumlarına, iştiraklerine, bilançolarına, yatırımlarına, şube sayılarına, harcama şekillerine bakarak değerlendirmek ve ona göre bir karara varmak gerekir.

Paranın bankada bulundurulmasında göz önünde tutulması gereken ikinci bir noktada vadenin süresidir. Vadeyi belirlerken ülkenin içinde bulunduğu ekonomik konjonktür ile ailenin kendi özel durumu dikkate alınmalıdır. Eğer aile parayı kısa dönemde kullanacak ise ya da kullanma ihtimali varsa vadenin süresini kısa tutmalıdır. Aksi durumda süreyi uzatabilir. Ancak genel bir kural olarak faiz oranları cazip bile olsa süreyi uzun tutmamakta yarar vardır. Faizin ve diğer şartların cazip olması durumunda bu süre üç aya kadar çıkarılabilir. Üç aydan daha uzun vadeli hesap açtırılması durumunda şartları iyi incelemek ve bu sürenin gerçekten avantajlı olduğuna iyice kanaat getirmek gerekir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.203).

2.5.3.2.6. Repo : Çok kısa vadeli hesap açtırmak için uygulanan sistem bankacılıkta "repo" olarak isimlendirilmektedir. Geri satın alma sözleşmesi olan repo, kısa vadeli ve sabit getirili bir yatırım olup, daha önceden belirlenen vade sonunda satılan menkul değeri yine önceden belirlenmiş bir fiyata yatırımcıdan geri alma taahhüdüdür.

Bir başka ifade ile repo; hazine ve devlet tahvillerinin belirli bir vade sonunda geri alınmak üzere bankalar ve aracı kurumlar tarafından müşterilere satılmasıdır. Yani; repo işlemi yaptığınız zaman banka, repo yaptığınız tutar karşılığında size hazine bonosu veya devlet tahvili satmak için sizinle anlaşma yapar ve önceden belirlenen vadede bunları sizden daha yüksek bir fiyattan satın alacağını garanti eder. Satış ve alış arasındaki fark ise sizin kazancınızı ifade eder (Nazik ve Ersoy, 2006,s.226).

Bir anlamda kısa vadeli teminatlı bir borç sözleşmesidir. Repo günlük, iki, üç günlük, haftalık ya da on günlük olabilir. Repo için ilan edilen faizler, paranın büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir. Repo faiz oranları her gün, günlük olarak belirlenir. Bu faiz oranlarına göre mevduat sahibi kendi özel durumunu da göz önüne alarak vadeyi belirler ve parasını repoya bağlar. Repo günlük faiz getirisi olması, bazı özel günlerde olağanüstü yüksek faiz oranı uygulaması gibi nedenlerden dolayı avantajlı bir sistemdir. Repo işlemleri diğer para piyasası araçlarına kıyasla daha yüksek likiditeye sahip olması sebebi ile gün geçtikçe yatırımcılar tarafından daha

çok tercih edilmektedir. Repo, mevduat sahibinin çok kısa süre içerisinde kullanma ihtimali olan parasını değerlendirebileceği en uygun sistemlerden birisidir. Burada da repo yapılacak bankanın seçimi çok fazla önem kazanmaktadır.

2.5.3.2.7. Fon : Parayı bankada saklayıp değerlendirmenin bir başka yolu da fonda tutmaktır. Bütün bankalar kendi adlarına değişik isimler ya da numaralar ile fonlar çıkarmışlardır.Fonlar bankaların kendi iç bünyelerinde mevduatlarını değerlendirmek amacı ile kurdukları ve müşterilerini de ortak ettikleri oluşumlardır. Her fonun bileşimi, iştirakleri banka yönetimince bellidir. Aile ekonomisi bakımından fonun aileyi ilgilendiren yönü bankada para saklamak amacı ile kullanılabilecek bir imkân olmasıdır.

Bankaların fonlarından yararlanabilmek için öncelikle bir yatırım hesabı açmak gerekir. Genellikle bankalar bu yatırım hesabını hiçbir ücret ve meblağ talep etmeden açmakta ve normal vadesiz hesapla ilişkilendirmektedirler. Yatırım hesabı olan birisi artık o bankadan , o bankanın fonlarını kolaylıkla alıp satabilmektedir.

Paranın fona yatırılmasında dikkat edilmesi gereken bazı kurallar bulunmaktadır. Bunlardan ilki, bütün fonların aynı özelliklere sahip olmadığının bilinmesidir. Bazı fonlar bileşimleri gereği riskli fonlardır. Bu tip riskli fonlarda günlük oynamalar çok fazla olur. Yani fonun fiyatı bir gün öncesine göre çok fazla yükselebilir. Bu durumda parasını bu fonda tutan bir yatırımcı çok fazla kazanç elde eder ama bu tür riskli fonlarda terside gerçekleşebilir. Yani fonun fiyatı bir gün öncesine göre azalabilir. Bu durumda yatırımcı zarar eder.

Bunun yanında bileşimi gereği riski olmayan fonlar da vardır. Bu fonlarda fonun fiyatı sürekli olarak her gün artar. Ancak bu artış miktarı hiçbir zaman çok fazla değildir ve azalma riski de yoktur. Dolayısı ile parasını bu tip bir fonda tutan bir yatırımcı günlük olarak da bir miktar ek getiri elde eder. Normal koşullarda bu oran o bankanın aylık vadeli mevduata verdiği net yaklaşık faiz kadardır. Bu durumda parasını böyle bir fonda tutan bir yatırımcı sanki parasını aylık vadeli hesaba yatırmış gibi faiz alır. Ancak parasını aylık vadeli faize yatırmaktan avantajlı

olarak parasını istediği gün getirisi ile birlikte alır. Oysa aylık faizde böyle bir şans yoktur. Getiriyi alabilmek için vade sonunu beklemek zorundadır.

Fonların ikinci bir avantajı da günlük alış satışlarda bile yatırımcısının herhangi bir zarara uğratmamasıdır. Çünkü bankalar fon satışından herhangi bir komisyon almazlar ve fonda alış satış fiyatları ayrı ayrı belirlenmemiştir. Bir tek fiyatı vardır. Yani bir saat önce fon satın alan bir kişi o günkü kur neyse o fiyattan satın alır ve bir saat sonra fonu satmak istediğinde fonların fiyatları günlük belirlendiği için almış olduğu fiyattan fonu satar. Herhangi bir kaybı olmaz.

Fonların üçüncü bir avantajı da alım satımların son derece kolay olmasıdır. Fonlar kolaylıkla banka görevlileri ile muhatap olmadan alınıp satılabilmektedir. Yine bankamatik kartları ile ATM makinalarından da fon alıp satmak mümkündür.

Ücretli çalışan ve düzenli sabit gelir elde eden ailelerin gelirlerini fonda tutmaları ve harcama yapacakları zaman harcanacak miktar kadar fon bozdurarak harcamalarını yapmaları ideal bir yoldur. Bu surette bankada kalan ve birkaç gün sonra harcanacak olan çok az miktarda bir paraya bile o birkaç gün içinde bir miktar ek getiri sağlayarak aile bütçesine az da olsa bir katkıda bulunmak mümkün olur (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.204).

2.5.3.3. Menkul Kıymetler : Arzla talebin karşılaştırılmasında yararlanılan temel belgeler "menkul kıymetler" olarak bilinirler. Menkul kıymetler devlet ya da özel sektör tüzel kişileri tarafından çıkarılırlar. Bu belgeye sahip olan kişiye, belgeyi çıkartan kurumun mal varlığına katılma veya alacak hakkı tanınır. Bunlar bir başkasına devri mümkün olan senetlerdir.

Bu senetlerin menkul kıymet olabilmesi için şu şartları yerine getirmesi gerekir:

- Para ile ifade edilebilir ve değişimde kullanılabilir bir değeri olması gerekir.
- Belirli bir dönemde kâr payı ve / veya faiz gibi bir gelir getirmesi gerekir.
- Para piyasası aracı olmayıp, sermaye piyasası aracı olması gerekir.
- Uzun dönemi kapsaması, yatırım amacı ile alınması ve satılması gerekir.

Yukarıda belirtilen özellikleri taşıyan menkul kıymetler fon gereksinmesi duyan işletmeler tarafından belirli kurallara uyularak çıkarılır ve piyasaya sürülürler. Bu şekilde piyasaya sürülen menkul kıymetler serbest piyasada satılmazlar. Bunlar adına "sermaye piyasası" denen bir organ tarafından pazarlanırlar.

Uzun vadeli kredinin sağlandığı piyasaya, "sermaye piyasası" denilmektedir. Sermaye piyasasında tedavül edecek araç ve gerecin bir belge niteliğinde olması, bir değeri temsil etmesi ve yatırımda kullanılabilmesi gerekir.

Sermaye piyasası, fon kullanıcılarının fon ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri, tasarruf sahiplerinin tasarruflarını yatırıma dönüştürerek en uygun geliri temin edebilmeleri için kurulmuş bir kurumdur. Sermaye piyasası, genel olarak adına menkul kıymetler denen kıymetli kağıtları pazarlar.

Sermaye piyasasının temel araçları olan menkul kıymetler şunlardır :

2.5.3.3.1. Hisse Senetleri : Sermaye piyasasının en önemli araçlarındandır. Hisse senetleri modern finansman aracıdırlar. Kuruluşların, sermayelerini artırmak veya yeni bir kuruluşa ortak olmak için çıkardıkları kıymetli belgelerdir. Hisse senedi, sermayesi bölünmüş ve karşılığında kıymetli evrak niteliğinde pay senedi çıkarabilen sermaye şirketlerinin kanuni şekillere uygun olarak düzenledikleri belgeler olup, sermayesinin belirli bir oranını temsil ve sahiplerine o oranda ortaklık hakkı sağlayan senetlerdir. Her hisse senedi sahibi işletmenin ortağı olur ve kârdan pay alır. Şirket zarar ederse hisse senedi alan ortaklar da bu durumdan olumsuz etkilenir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.205).

Ortaklığı temsil etmesi nedeniyle hisse senetleri, yatırımcısına şirketin kârına ve zararına ortak olma hakkını vermektedir. Şirketin faaliyetlerine bağlı olarak, ortağın alacağı kâr payı yıldan yıla farklı olmakta ve bu özellik de sabit getirili diğer yatırım alanlarına göre, hisse senedinin daha riskli bir yatırım alternatifi olması sonucunu doğurmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, hisse senedi yatırımının uzun vadeli ve sabır gerektiren bir yatırım olduğu söylenebilir (İpekten, 1997,s.67).

Hisse senetlerinin ve özel şirket tahvillerinin alınıp satıldığı kendilerine has piyasaları mevcuttur. Hisse senetlerine yatırım yapmak isteyenler doğrudan İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'ndan işlem yapamazlar. Bunun için yalnızca bu faaliyet konusunda Sermaye Piyasası Kurulu'ndan yetki belgesi almış ve borsa üyesi olan aracı kuruluşları kullanabilirler.

Uzman aracı kuruluşlar; sermaye piyasası faaliyetinde bulunmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu tarafından aracılık yetkisi verilmiş anonim ortaklıklardır. Bir başka ifadeyle, aracı kurum hisse senedi ticaretinde yatırımcı ile piyasa arasında bilgi aktarma ve aracılık fonksiyonunu yerine getirir. Bunlar;

- Ticaret bankaları,
- Yatırım ve kalkınma bankaları,
- Aracı kuruluşlardır.

Bu kurumlar, yatırım danışmanlığının yanı sıra müşterileri adına yaptıkları her bir alım-satım işleminden komisyon almaktadırlar. Hisse senetlerine yatırım uzmanlık isteyen bir konudur. Bu nedenle uzman aracı kuruluşlara danışmadan karar verilmemelidir. Yatırım yapan birey işin içinde ve birinci derecede güvenilir bilgi sahibi değilse, birinci el hisse senedi satışlarına rağbet etmemelidir. Hatta çoğu zaman aracı kuruluşların bu konuda verecekleri bilgiler bile yetersiz olabilmektedir. Hisse senedinin alınacağı kuruluşların bilanço ve kâr-zarar hesapları incelenmeli ve uzman görüşü alınmalıdır (Nazik ve Ersoy,2006,s.222).

Hisse senetleri, şirketin yönetim ve denetimi, şirketin varlıkları ve kâr üzerine sağladığı hakların nitelik ve derecelerine göre aşağıdaki şekilde sınıflandırabilir:

- Hamiline ve nama yazılı hisse senetleri
- Adi ve imtiyazlı hisse senetleri
- Bedelli ve bedelsiz hisse senetleri
- Primli ve primsiz hisse senetleri
- Kurucu ve intifa hisse senetleri

Hamiline ve nama yazılı hisse senetleri : Bu ayrımın önemi hisse senetlerinin devir işlemlerinde ortaya çıkmaktadır. Hamiline yazılı hisse senetlerinde devir işlemi teslimle tamamlanır. Nama yazılı hisse senetleri ise, esas sözleşmede aksine hüküm olmadıkça devir olunabilir. Çünkü anonim ortaklık sisteminde asıl olan nama yazılı hisse senetleridir. Nama yazılı hisselerin devri için ciro edilmiş senedin devir alana teslimi ve şirketin pay defterine kaydedilmesi gerekmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2000,s.92).

Adi hisse senetleri : Hisse senetleri ana sözleşmede aksine bir hüküm yoksa sahiplerine eşit haklar sağlar. Bu tip hisse senetlerine adi hisse senetleri denir. Anonim şirket statüsündeki kuruluşlarda, kâr payının dağıtılmasında ve tasfiyeye gidildiği durumlarda, varlıkların dağıtılmasında ve benzer durumlarda ortaklar arasında farklı bir durum yaratmaz. Adi hisse senetleri anonim şirket statüsündeki kuruluşlarda öz sermayeyi oluşturur. Bu kuruluşlar için zorunlu finansman aracıdır.

İmtiyazlı hisse senetleri : Ana sözleşme ile kâr payı ve tasfiye halinde şirket varlığının dağıtılmasında, öteki hisselerden farklı bir durum yaratan hisse senetleridir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.205). İmtiyazlı hisse senetleri kâra iştirak ve genel kurulda oy kullanma bakımından Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) 401. maddesine dayanılarak sahiplerine imtiyazlı haklar tanıyabilir. İmtiyazlı hisse senedi yatırımcısına kârdan belli oranda özel temettü verebilir, rüçhan hakkı kullanımında ve oy hakkında bazı ayrıcalıklar tanıyabilir. Ancak menkul kıymet yatırım ortaklıkları imtiyazlı hisse senedi çıkaramazlar.

Bedelli ve bedelsiz hisse senetleri : Bedelli hisse senetleri taahhüt veya ödeme yoluyla çıkarılırlar ve sermaye artırımlarında rüçhan hakkı kullanımıyla eski ortaklar tarafından veya halka arz yoluyla üçüncü kişiler tarafından satın alınırlar. Bedelsiz hisse senetleri ise, yedek akçe, dağıtılmamış kâr, değer artış fonu, gayrimenkul satış kazançları veya iştiraklerdeki değer artışlarının sermayeye eklenmesi nedeni ile çıkarılan hisse senetleridir. Bu senetler için bir ödeme veya taahhüde gerek duyulmaz. Bedelsiz hisse senetleri edinme hakkı, mevcut pay sahiplerine aittir.

Primli ve primsiz hisse senetleri : Türk Ticaret Kanunu'nun 286. maddesine göre, hisse senetleri nominal bedelinden aşağı bir bedelle ihraç edilemez. Üzerinde yazılı olan nominal değeri ile ihraç edilen hisse senetlerine primsiz, nominal değerinden daha yüksek bir bedelle ihraç edilen hisse senetlerine de primli hisse senedi adı verilmektedir.

Kurucu ve intifa hisse senetleri : Kurucu hisse senetleri belli bir sermaye payını temsil etmemekte ve yönetime katılma hakkı vermemektedir. Kuruluş hizmeti karşılığı olarak ana sözleşme hükümleri gereğince şirket kârının bir kısmını iştirak hakkı elde etmek üzere ve daimi kurucuların adlarına yazılı olmak şartıyla ihraç edilmektedir. İntifa hisse senetleri ise, genel kurulun alacağı kararla bazı kimselere çeşitli hizmetler ve alacak karşılığı olarak kuruluştan sonra verilen ve sermaye payını temsil etmeyen hisse senetleridir (Karabıyık, 1997,s.51).

Hisse senedinin üzerinde yazılı olan fiyatı onun nominal değeridir. Nominal değer hisse senedi ve tahviller üzerinde yazılı olan itibari değerdir. Alınıp satıldığı bedel rayiç fiyatıdır. İlk defa çıkarılacak hisse senetlerinin bedeline "ihraç fiyatı veya emisyon fiyatı" denir. Emisyon fiyatı nominal değerin altında olamaz.

Hisse senetleri borsada kayıtlı (kote) olabilir veya olmayabilir. Borsada kote olan senetlerin kurları her an bellidir. Kote olmayanların değerlerinin ise teşkilatlanmamış piyasadan izlenmesi gerekir.

Ortaklık sermayesi artırıldığında hisse senedi sahiplerinin rüçhan (opsiyon) hakkı vardır. Rüçhan hakkı, şirket hissedarlarına yatırdıkları sermaye ile orantılı olarak çıkarılacak hisse senedi ve tahvilleri belirli bir fiyata alabilmeleri için tanınan bir imtiyazdır. Dağıtılmamış kazançların sermayeye dönüştürülmesi kararı verildiğinde, hisse senetleri daha yüksek nominal değer taşıyan yenileri ile değiştirilebilir veya ortaklara bedelsiz hisse senetleri verilebilir.

Tasarruf sahibi, menkul kıymetlerin bir çoğunda işletme ile büyük bir riske girmektedir. Menkul kıymetler içersinde en büyük risk hisse senetlerinde gerçekleşmektedir. Günlük olarak borsada oluşan fiyatlara göre herhangi bir kuruluşa

ait olan hisse senetleri fiyatları çok fazla azalıp çoğalabilmektedir. Dolayısı ile o hisse senedine yatırım yapmış olan bir kişinin bu yatırımdan dolayı çok kârlı bir duruma geçmesi de hüsrana uğraması da mümkündür.

Hisse senedi satın almadaki amaç, kazanç elde etmektir. Böyle olunca, kâr ya da zarar edilme riski olan bir konuda karar vermeden önce iyi analiz yapılması gerekir. Ancak, analize hisse senedi satın alınacak hangi şirket değil, hangi sektör sorusunu cevaplamak suretiyle başlamak daha doğrudur.

Yatırım yapılacak sektördeki kuruluşun, öncelikle içinde bulunduğu durum; bilanço ve kâr zarar hesapları araştırılmalıdır. Hisse senedi alınması düşünülen şirketin o sektör içinde bulunduğu konumun yanı sıra, önümüzdeki dönemde rekabete ne kadar açık olduğuna bakmak, pazar payının nasıl gelişebileceğini düşünmek de gerekmektedir. Aynı zamanda herhangi bir kriz söz konusu olduğunda hangi şirket bundan en az etki ile kurtulabilir, hangi şirket kriz durumunda mali yapısını en iyi koruyabilir? gibi soruların cevaplarını bulmak gerekir. Bütün bunlar için analize ihtiyaç vardır. Ancak, bu ve benzer soruların tam, açık ve kolay bir cevap bulması her zaman mümkün olmayabilir. Çünkü, gelecek konusunda geçmişe ait bazı kısıtlı bilgilerle gelecek hakkında karar vermek zordur (Nazik ve Ersoy, 2006,s.223).

Hisse senedi piyasası, bilinçli girildiğinde yüksek verim getirebilen bir borsa piyasasıdır. Birçok yatırımcı borsa hareketlerinin genel izleme şekli olan borsa endeksine, diğer yatırımcıların tercihlerine ve yüzeysel bazı bilgilere dayanarak yatırım yapmaktadır. Borsa endeksi, borsada işlem gören hisse senetlerinin piyasadaki ağırlıklarına göre oluşturulan ortalama fiyat düzeyidir. Endeks, borsanın genel durumun gösterir. Hisse senedi piyasasına yatırım yapmak isteyen yatırımcılar, yalnız şirket hesaplarını incelememekle yetinmemeli, ekonomik (sektörün ve firmanın durumu, hammaddenin temini), teknik (sektörün ve firmanın teknik yapısı, teknolojik gelişmeler) ve sosyal (grev ve lokavt olasılıkları, hukuki ve yasal sınırlamalar) faktörleri de göz önünde bulundurmalıdırlar. Firmalar incelenirken hisse senetleri fiyat hareketlerinin, amortisman ve ihtiyatların, kâr dağıtma

politikalarının, şirket yönetiminin ve sermaye artırımının göz önüne alınması gerekir (Gönen ve Özgen, 2001,s.59).

Unutulmamalıdır ki, istikrarlı, enflasyonun kontrol altında tutulduğu bir ekonomide hisse senetlerine yapılan yatırım en verimli yatırım türüdür. Ancak bugünkü şartlarda ülkemizin ekonomik durumu göz önüne alındığında hisse senetlerine yatırım yaparken çok dikkatli davranmak gerekmektedir. Çünkü hisse senetlerinin değerinin düşmesi veya yükselmesi olasılığı vardır. Bu nedenle hisse senedi yüksek riskli bir yatırım aracıdır; sahibine ne kadar gelir getireceği belli değildir. Dolayısıyla risk almayı sevenlere, yatırdığı parayı kaybettiğinde üzülmeyeceklere önerilen bir yatırım aracıdır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.224).

2.5.3.3.2. Tahviller : İşletmelerin uzun vadeli yabancı kaynak sağlamak için başvurdukları başlıca yollardan birisi tahvil çıkarmaktır. Devletin veya özel kuruluşların borç para almak için piyasaya çıkardıkları tahviller, yüksek faiz veren ve faiz oranları üzerinde yazılı olan kıymetli belgelerdir.

Tahviller, Türk Ticaret Kanunu'nun 420. maddesinde "Anonim şirketlerin ödünç para bulmak için itibari kıymetleri eşit ve ibareleri aynı olmak üzere çıkardıkları borç senetleri" olarak tanımlanmaktadır. Tahvil çıkarma yetkisi, anonim şirket ve özel yasalarla bazı kamu tüzel kişilere tanınmaktadır.

Tahviller esas olarak sahiplerine belirli bir faiz geliri sağlar. Tahvili çıkaran işletmenin tahvile sahip olan kişiye karşı olan sorumluluğu genellikle borç almış bir kimsenin sorumluluğu gibidir. Bu sorumluluk, öngörülen tarihte borcun ana parası ve borcun varlığı süresinde paranın kullanılması karşılığı olan faizi ödemek zorunluluğudur. Ana para ve faiz ödemeleri, işletmenin faaliyet sonuçları ne olursa olsun işletme için her ödenmesi gereken bir değişmez yazılı nominal değerin tahvil üzerinde yazılı, vade tarihinde ya da önceden belirlenen şartlar ile altı aylık ya da yıllık taksitler halinde geri ödeneceği belirtilmektedir. Faiz oranları da tahvil üzerinde yazılıdır. Faiz gelirleri üç ayda, altı ayda veya bir yılda ana para ile beraber ödenmektedir.

Tahviller genellikle beş yıl veya daha uzun vadeli olarak çıkarılmaktadır. 5-10 yıl gibi uzun vadeli tahviller iyi faiz geliri sağladığı halde enflasyon nedeni ile ana para değerini yitirdiği için tercih edilmemelidir. Ancak ülkemizde çıkarılan devlet tahvillerinde belirli bir sürenin geçmesi söz konusu değildir. İstenildiği anda paraya çevrilebilir.

Tahvilleri on farklı grupta incelemek mümkündür:

- Devlet ve özel sektör tahvilleri
- Primli ve başabaş tahviller
- İkramiyeli tahviller
- Nama ve hamiline tahviller
- Paraya çevrilme kolaylığı olan tahviller
- Garantili ve garantisiz tahviller
- Sabit ve değişken faizli tahviller
- İndeksli tahviller
- Rüçhan haklı tahviller
- Kâra iştirakli tahviller

Tahviller çıkarılış kaynağı bakımından özel sektör ve devlet (hazine) tahvilleri olmak üzere iki ana başlıkta incelenebilir. Maliye Bakanlığı tarafından bütçe açıklarının finansmanı amacıyla ihraç edilmiş olan bir yıl ve daha uzun vadeli olan borçlanma senetleri "devlet tahvili" olarak adlandırılmaktadır. Devlet tahvilleri genellikle kuponlu olarak ihraç edilmektedir. Tahvillere ait kupon ödemeleri üç, altı ve on iki ayda bir yapılmaktadır. Devlet tahvilleri İstanbul Menkul Kıymetler Borsası bünyesinde yer alan tahvil ve bono piyasasında işlem görmektedir. Devlet tahvilleri, devlet ve kamu kurumları, yatırımlar ve savaş için gerekli fonları sağlama amacı ile iç borçlanmaya gidilerek çıkarılır. Devletin çıkarmış olduğu bu tür tahviller genellikle risksiz kabul edilir ve faiz geliri vergiden muaf tutulur (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.205). Devlet tahvili; hazine bonosuna ve vadeli mevduatlara oranla daha kısa vadelerde parasını değerlendirmek isteyen, vade bitiminde ne kadar faiz geliri elde edeceğini bilmek isteyen ve risksiz yatırımı tercih edenlere önerilir. Devlet tahvillerinin güvencesi tamdır. Bazı devlet tahvillerine belli

zaman aralıklarıyla yılda birkaç kez faiz ödenir. Böylece faizin yıllık değeri yükseltilmiş olur. Özellikle yüksek faiz dönemlerinde net faizi aynı olan tasarruf mevduatından daha üstün bir yatırımdır (Bulutoğlu, 2000,s.140).

Devlet tahvilleri yasal açıdan hazine bonolarının taşıdıkları tüm özellikleri taşımakla birlikte arasındaki temel fark vade aralığıdır: Hazine bonoları bir yıldan kısa vadeli, devlet tahvilleri bir yıl ve daha uzun vadelidir. Devlet tahvilleri ve hazine bonoları alım-satım yetkisi olan bankalar aracılığı ile temin edebilir. Üstelik bu senetler tıpkı vadeli mevduat hesapları gibidir. Tek farkı ise, banka yerine devlete borç veriyor olmanızdır. Ancak vade yıl ile ifade edilince, devlet tahvilleri hazine bonoları gibi iskonto esasına göre değil, belirli bir faiz karşılığında satılmaktadır. Dolayısıyla piyasadaki para dalgalanmalarından etkilenmektedir. Eğer hazine ve devlet tahvillerinden daha çok kâr elde etmek istenirse, repo aracılığı ile faiz ayrıcalığından yararlanmak da mümkündür.

Özel sektör tahvilleri anonim ortaklıklar tarafından, ödünç para bulmak amacı ile itibari kıymetleri eşit ve ibareleri aynı olmak üzere sınırlı sayıda çıkarılan borç senetleridir. Tahvil sahibi, tahvil çıkaran kuruluşun uzun vadeli alacaklısı olup, şirketin brüt kârı üzerinden faiz alma hakkına sahiptir. Buna karşılık tahvil sahibi şirket yönetiminde söz sahibi olamamaktadır.

Menkul kıymetlerini elden çıkarmak isteyen yatırımcılarla, bunları satın almak isteyen yatırımcıları bir araya getiren ikinci tahvil piyasası ile özel şirket tahvilleri daha verimlidir. Buna rağmen devlet tahvillerinin güvenilir olma özelliği vardır. Çünkü pek çok kişi tahvilini aldığı şirketin durumunun bozulması neticesinde kendisinin de zarar göreceğini düşünmektedir. Özel tahvilin güvencesi onu çıkaran anonim şirketin finansal sağlamlığına bağlıdır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.226).

Üzerinde yazılı olan nominal değerden satışa çıkarılan tahviller başabaş tahvil olarak, nominal değerden daha düşük bedelle satışa çıkarılan tahviller ise

primli tahviller olarak adlandırılmaktadır. Tahvillerin ihracı ile ilgili mevzuat uyarınca, tahvillerin nominal değerlerinden %5.0 daha düşük bir bedelle ihracına izin verilmektedir. Bunun yanı sıra tahvilin satış tarihinin son gününden önce satın alınan tahviller için erken satın alma süresine karşılık gelen faiz tutarı kadar indirim yapılabilmektedir.

Tahvillerin satışını teşvik etmek amacı ile tahvillerin satışı sonunda tahvil alıcıları arasında kura ile ikramiye dağıtılan tahvil türü ikramiyeli tahvillerdir. Ancak 01.07.1987 tarihli T.C Merkez Bankası Tebliği ile tahvil sahiplerine faiz dışında hiçbir çıkar sağlanamayacağı belirtilmiş ve ikramiyeli tahvillerin ihracı engellenmiştir.

Nama yazılı tahviller üzerinde tahvil sahibinin isminin bulunması nedeni ile piyasada el değiştirmesi zor bir tahvildir. Nama yani isme yazılı tahvillerin üzerinde, tahvil sahibi olan özel ya da tüzel kişinin ismi belirtilmiştir. Bu tahvilin satışında, tahvil sahibinin yazılı devir beyanının olması gerekmektedir.

Hamiline yazılı tahviller ise, üzerinde tahvil sahibine ait isim yer almaması nedeni ile piyasada daha kolay el değiştirebilmektedir. Bu tahvillerin devir işlemi için asıl sahibin (malikin) nakli yeterli olmaktadır (Canbaş ve Doğukanlı, 1997,s.40).

Paraya çevrilme kolaylığı olan tahviller, tahvillerin ihracından itibaren belli bir süre geçtikten sonra istenildiği zaman işlenmiş günlük faiz ile birlikte paraya çevrilme imkanı olan tahvillerdir.

Garantili tahviller, tahvil sahibine vade sonunda anapara ve faiz ödemelerinin yapılacağına dair ek bir güvencenin verildiği tahvillerdir. Tahvil ihracını gerçekleştiren anonim ortaklıklar tarafından, şirkete ait taşınmaz malların ipotek ettirilmesi, şirket portföyünde bulunan diğer şirketlere ait hisse senedi ya da tahvillerin rehin edilmesi veya üçüncü kişilerin kefaleti ile tahvil sahibine

ödemelerin yapılacağına dair güvence sağlanmaktadır. Garantisiz tahviller ise, tahvil sahibinin vade sonunda yapılacak anapara ve faiz ödemelerinde bir önceliğe sahip olmadığı tahvillerdir.

Sabit faizli tahvillerde, tahvil sahibi sadece tahvil üzerinde yazılı olan faiz oranı üzerinden bir getiri elde edebilmektedir. Değişken faizli tahvillerde ise, tahvile uygulanacak olan faiz tutarı izahname üzerinde belirtilmektedir. Sonraki dönemlerde tahvil sahiplerine ödenecek faiz oranının belirleneceği esaslar izahnamede yer almaktadır.

İndeksli tahviller, anaparanın enflasyon nedeni ile satın alma gücündeki azalmayı engellemek için çıkarılan tahvillerdir. Bu tahviller genellikle döviz veya altına endeksli olarak ihraç edilmektedir.

Rüçhan haklı tahviller, tahvil sahibine tahvillerin tümü ya da belirli bir kısmına, yapılacak ilk sermaye artırımında belirli sayıda ve belirli bir fiyat üzerinden pay senedi alma hakkının tanındığı tahvil türüdür. Bu tür tahviller şirketler tarafından piyasaya ihraç edilmiş olan tahvilerin satışını artırmak amacıyla çıkarılırlar.

Kâra iştiraklı tahvillerde, tahvil sahibi vade sonunda önceden belirlenmiş faiz ödemesinin yanı sıra tahvil ihracını gerçekleştiren anonim ortaklığının kâr elde etmesi durumunda belirli bir oranda kârdan pay alma imkanına sahiptir. Bu tahviller nama veya hamiline yazılı olarak ihraç edilebilmektedir (Karabıyık, 1997,s.55).

Sağlam bir şirketin çıkardığı tahvilin hem faizini, hem de vadesi gelince anaparasını ödeme olasılığı yüksektir. Bu durumda, bireyin tüm tasarruflarını tek bir şirketin tahvillerine ya da hisselerine yatırması tehlikelidir. Bütün yumurtaları aynı sepete koymak rizikoyu artırır. Tasarruf sahibi, parasını

güvenli, iyi kazanç getiren fakat farklı işlerle uğraşan şirketler arasında dağıtarak riskini azaltabilir.

Tahviller önceden belirlenmiş bir faiz değeri, sabit ve belirli bir getiriye sahip olması sebebi ile yatırımcı açısından düşük risk taşımaktadır. Ancak enflasyonist ortamlarda paranın satın alma gücünde meydana gelen azalmalar belirli bir faiz oranına sahip tahvillerin fiyatlarında da azalmalara sebep olmaktadır. Bu da vade sonunda yatırımcının eline geçen paranın satın alma gücünün, tahvile yatırılan paranın satın alma gücünden daha düşük bir değerde olması ile sonuçlanabilmektedir (Sarıkamış, 1998,s.44).

Genel olarak tahvillerin yararlı yönlerini ve sakıncalı taraflarını özetleyecek olursak;

Yararları

- Tahviller sermaye piyasasının gelişmesine yardım eder. Böylece küçük sermaye birikimleri sanayi, ticaret ve tarıma kanalize edilir.
- Geniş halk kitlelerinin elinde bulunan küçük tasarruflar bir araya getirilerek işletmelerin kullanımına verilir.
- Tahviller sağladıkları faiz geliri yolu ile sahiplerine daha kazançlı olan sanayi ve ticaretten kaynak aktarımını sağlar.

Sakıncaları

- Enflasyonist dönemlerde oluşan şartlar altında tasarruf sahiplerini zarara sokar. Tahvil çıkarma yolu ile fon sağlayan işletmeler menkul ve gayrimenkuller satın alarak haklı kazançlarına ilaveten sosyal adalet yönünden haksız kazançlar da elde edebilmektedirler.
- Türkiye gibi para değerinin devamlı düştüğü enflasyonist ortamlarda tahvil sahipleri büyük sermaye kaybı ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

2.5.3.3.3. Kâr-Zarar Ortaklığı Belgesi : Ortaklıklar tarafından şirketin finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacı ile çıkarılan menkul kıymetler "kâr-zarar ortaklığı belgesi" olarak adlandırılmaktadır. İsimleri kâr ortaklığı belgesi olmasına rağmen, bu belgeye sahip olanların kâr ve zarara ortak olacakları Merkez

Bankası tebliği ile belirlenmiştir. Bu belge bir hisse senedi değildir. Çünkü hisse senedi ortaklık hakkı verir. Oysaki kâr ortaklığı belgesi hisse senedinin sağladığı hakların ancak bir kısmından yararlanma imkanı sağlar. Kâr zarar ortaklığı belgelerinin vadesi üç ile yedi ay arasında olup, yurt içi ve dışında satılabilme özelliğine sahiptir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.206).

2.5.3.3.4. Mevduat Sertifikaları : Günümüzde sermaye piyasası için önemli bir araç olma niteliğini kazanmışlardır. Mevduat sertifikası, bir bankaya yatırılan mevduatı temsil eden menkul değerdir. Kıymetli evrak niteliğindedir. Mevduat sertifikaları bankalar için uzun vadeli fon kaynağı oluşturmaktadır. Bunlar hamiline yazılı belgelerdir. Üzerinde çıkarıldığı tarih, temsil ettiği mevduat tutarı, vadesi, faiz oranı, numarası ve çıkaran bankanın ünvanı ile sertifikayı veren şubenin yetkililerinin imzaları bulunur. Sertifikayı elinde bulunduran kişi, sertifikanın temsil ettiği mevduatın sahibi kabul edilir ve vadesi geldiğinde faizi ile birlikte çıkaran bankadan tahsil eder. Mevduat sertifikaları en çok bir yıl vadeli olarak ihraç edilmektedir. Mevduat sertifikaları enflasyon ve faiz riski içermektedir. Türkiye'de müşteri ismi yer almadığı için alınan kara para aklama önlemleri çerçevesinde mevduat sertifikalarının kullanılması yasaklanmıştır (Gönen ve Özgen, 2001,s.58).

2.5.3.3.5. Bonolar : Düzenli ve değişmeyen gelir sağlayan yatırım araçlarıdır. Bono; bono çıkaranların, bono sahibi ya da yatırımcılara olan borç yükümlülüğünü ifade eder. Bonolar, faiz ve ana paranın güvenliği yoluyla gelir sağlarlar. Belirli bir süre için faiz ödemeleri karşılığında, bono basana yatırımcı parasını ödünç verir. Bu sürenin sonunda bono basan (borçlu), yatırımcıya (borç veren) borç aldığı parayı geri verir. Karşılığında da belli bir süre bu parayı kullanması için banka müşterisine faiz öder. Bu süre içinde banka elindeki parayı farklı projelerde değerlendirir.

Bonolar hakkında daha ayrıntılı bilgi sahibi olabilmek için bono terminolojisinde geçen terimleri bilmekte yarar görülmektedir. Bunlar;

İtibari (nominal) değer : Bono sertifikası üzerinde basılı olan ve vadesi geldiğinde alınan para miktarı (bono değeri)'dır.

Kupon değeri : Bono sertifikası üzerinde basılı olan faiz oranıdır. Genellikle yatırımcıya her altı ayda ödenen yıllık sabit değer olarak ifade edilir.

Vade tarihi : Bononun nominal miktarının ödenmesi gerektiği veya borcun geri çekildiği gündür. Kupon değeri, vade tarihine kadar aynı kalır. Bono vadesi birkaç aydan kırk yıla kadar çıkabilir. Beş yıl veya daha az vadeli bonolar kısa vadeli; beş-on iki yıl arası vadeli bonolar orta vadeli; on iki yıldan daha uzun süreli olanlarda uzun vadeli bonolardır.

Talep unsuru : Bonoyu çıkaran kurumun, bono için nominal değerin yatırımcıya ödenmesini ve vade tarihinden önce de geri satın alınmasını sağlamasıdır.

Yükümlülüğünü yerine getirememe : Bonoyu çıkaran kurumun faizi veya borç aldığı parayı ödemesinde başarısızlığa uğrama durumudur. Bu durumda yatırımcı para kaybeder.

Vergi karşılığı gelir : Marjinal vergi oranlarının %28.0 ya da daha yüksek olduğu gelir vergisinden muaf bonolardır.

Bonoların da yatırımcılar açısından çeşitli avantajları ve dezavantajları vardır.

Avantajları

- Bonolar tasarruf hesaplarından daha fazla faiz öderler.
- Bonolar daha güvenli ana para kazancı önerirler.
- Bonolar hisse senedinden daha az değişkendir.

Dezavantajları

- Bonolar enflasyona karşı korunmasızdır. Çünkü enflasyon faiz oranlarının yükselmesine neden olur. Bu durum da bono fiyatlarının düşmesine sebep olur.
- Bono fiyatları çok değişken olabilir. Çünkü bono basıldıktan sonra piyasa faiz oranları değişir.
- Bonolar uzun vadede hisse senedinden daha az kazanca sahiptirler.

- Bonolar vadesinden önce satıldığında %20.0 veya daha fazla oranda değişken olabilirler.
- Bonolar için çeşitlendirme başarılması zor bir olaydır (Mears, 2001,s.105).

2.5.3.3.6. İşletme Bonoları : Sermaye piyasasının gelişmiş olduğu ekonomilerde menkul kıymetlerden birisi de işletme bonolarıdır. İşletme bonoları en az altmış gün, en çok yedi yüz yirmi gün vadeli olarak ihraç edilir. İşletme bonoları bir borç senedi niteliğindedir. Ancak işletmeler bu bonoyu uzun vadede ödemek amacı ile çıkartıp piyasaya sürerler. Bu bonolar tahvil niteliği taşımaz. Emre veya hamiline yazılı olarak çıkarılan işletme bonoları iskontolu olarak satılmaktadır. Hazine bonosuna göre, daha fazla yüksek risk taşımasına karşın finansman bonoları daha yüksek getiriye sahiptir. İşletme bonoları genellikle tasarruf sahiplerine tahvil ve hisse senedinden daha fazla gelir sağlar. Bu bakımdan tercih edilirler (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002:206).

2.5.3.3.7. Hazine Bonosu : Her yıl bütçe kanunu ile verilen yetkiye dayanılarak T.C. Hazinesi tarafından çıkarılan ve genellikle bankalara satılan borçlanma senetleridir. Bu senetle; Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen vadelerde devlete verdiğiniz borç karşılığında devletin size taahhüt ettiği faiz gelirini elde edersiniz. Hazine bonosu devletin piyasaya çıkardığı genellikle kısa vadeli yüksek faizli borç senetleri niteliğindedir. Tahvil ve hisse senetlerinden daha yüksek faiz geliri sağlar (Güngen, Tokyürek ve Şanlı, 2002,s.93) .

Bu bonoların vadesi en çok dokuz aydır. Mevduat hesabı gibi, getirisi vade bitimine göre sabittir. İkinci el piyasa ile elden çıkarmak, kâr elde etmek, sürekli olarak alım-satım yapmak mümkündür. Ayrıca, bir çok kişi ve kuruluş açısından teminat olarak kullanılabilir. Ancak mevduatta olduğu gibi vade bitiminden önce bankaya geri satılması halinde faiz kaybı ortaya çıkabilir. Çünkü bankalar, yatırımcıdan geri aldıkları hazine bonolarına ikinci el piyasaya göre daha düşük faiz uygulamaktadır.

Bankaların aldıkları hazine bonoları gerektiğinde bu bankalar tarafından Merkez Bankası'na iskonto ettirilir. Bankalar likidite ihtiyaçları nedeniyle bu yola başvururlar. Böylece, hazine bonolarının temel kaynağı yine Merkez Bankası olmaktadır (Evgin, 1995,s.36).

Hazine bonoları, kısa vadeli yatırımlar için en çok rağbet edilen araçlardan birisi, belki de en önemlisidir. Bunun sebebi, hazine bonolarının kredi riski taşımaması ve likidite derecesinin yüksek olmasıdır. Ayrıca hazine bonolarının devlet tarafından çıkarılmış olması, ödememe riskinin ortadan kalkmasına; kısa vadeli olması, paraya çevrilme kolaylığının artmasına; getirisinin vergiden muaf olması ise yatırımcılar açısından veriminin artmasına neden olmaktadır.

Yatırımcılar enflasyonun gelecekte alacağı değerin belirsizlik içermesi nedeniyle uzun vadede risk almaktan kaçınmakta ve risklerini kısa vadeye yaymayı tercih etmektedirler. Hazine bonoları devlet güvencesi altında olmaları sebebi ile yatırımcılar için herhangi bir risk taşımamaktadır. Dolayısıyla bu yatırım türü ne kadar kazanacağından emin olmak isteyen, risk almak istemeyen ve tahvilin vadesinin bitimine kadar parasını bu alanda değerlendirebilecek olanlara önerilebilir (Apak, 1995,s.76).

2.5.3.3.8. Eurobond : Uluslararası piyasalarda işlem gören, yabancı para cinsinden, kupon ödemeli tahvillerdir. Ekonomik gelişmeleri takip eden, yabancı para cinsinden uzun vadeli yatırım düşünen kişiler ve kuruluşlar için uygun yatırım araçlarıdır. Hazine bonosunun yabancı para cinsinden olanıdır. Uluslararası piyasalarda işlem görür. Ekonomik ve politik gelişmeler fiyat dalgalanmalarına yol açabilir. Bu nedenle, alınan eurobond vadesinden önce satılmak istenirse anapara riski mevcuttur.

2.5.3.3.9. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler : Varlığa dayalı menkul kıymetlendirme, bankaların kendi ticari işlemlerinden doğmuş alacakları karşılığında, kredi yerine menkul kıymet ihracı yoluyla mali aracılık faaliyetinde kullandıkları kıymetli evraktır. Bankaların ticari işlemlerinde kullandıkları alacak

türlerini tüketici kredileri, konut kredileri ve finansal kiralama sözleşmelerinden doğan alacaklar oluşturmaktadır.

Varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK), ikinci elden alım satıma konu olabilmesi nedeni ile istenildiği anda paraya çevrilebilir bir nitelik taşımaktadır. Böylece tasarruf sahibi, istediği anda elindeki VDMK'i o günkü alım-satım değerinden nakite çevirebilmektedir. Böylelikle kısa vadede yatırım alternatifi oluşmaktadır. Ayrıca bankaların bu kıymetleri hamiline yazılı olarak veya değişik vadelerde ihraç etmesi, belirtilmiş olan likidite kolaylığı yanında, tasarruf sahiplerinin vade konusundaki farklı tercihlerine de cevap verme imkanı sağlamaktadır. VDMK'in bir diğer özelliği ise, kullandırılan kredilerin faizleri yüksek olduğu için ödemelerden yapılan bütün kesintilere rağmen, menkul kıymetlendirme getirisinin benzer yatırım araçlarından yüksek olmasıdır (İpekten, 1997,s.51).

Ancak bu yatırım türü de hisse senedi ve özel şirket tahvili gibi zarar etme riski taşımaktadır. Tasarruf sahiplerinin menkul kıymetlendirme yoluyla kredi verdikleri firmaların güvenirliliğinden emin olmaları gerekmektedir. Bu nedenle tasarruf sahiplerinin yeterli bilgiye sahip olduktan sonra bu alana yatırım yapmaları önerilmektedir (Özkan, 1993,s.109).

2.5.3.3.10. Yatırım Fonları : Yatırım fonları, kanun hükümleri uyarınca halktan katılma belgeleri karşılığı toplanan paralarla belge sahipleri hesabına riskin dağıtılması ilkesine göre; gayrimenkul, altın ve diğer kıymetli madenler gibi sermaye piyasası araçlarını işletmek amacıyla kurulan mal varlığıdır. Yatırım fonlarının tüzel kişiliği yoktur. Kurucu, yatırım fonunu oluşturarak katılma belgelerini halka arz eder.

Yatırım fonlarını çeşitli şekillerde sınıflandırabiliriz:

1. Pay sayısının değişebilirliğine göre yatırım fonları

- Açık uçlu yatırım fonları : Yatırımcılar tarafından talep edildiğinde pay sayısı artırılabilen, paylar iade edildiğinde ise pay sayısı azaltılabilen fonlar açık uçlu fonlar olarak tanımlanır. Bu fonların fiyatı fondaki kıymetlerin toplam piyasa değerinden fon giderleri çıkartıldıktan sonra elde edilen değerin pay sayısına bölünmesi ile elde edilir. Açık uçlu yatırım fonları likit oluşları ve pay fiyatı ayarlanabilirlikleri nedeniyle yatırımcılara cazip gelmektedir. Bu fonu satın alan bir yatırımcı hem istediği an yatırımını paraya çevirebilmekte hem de likiditesi düşük, getirisi yüksek menkul kıymetler kadar getiri elde edebilmektedir (Karacabey, 1998,s.63).

- Kapalı uçlu yatırım fonları : Yatırımcılar tarafından talep edildiğinde pay sayısı artırılamayan ve katılım belgesi iade edilemeyen fonlar kapalı uçlu yatırım fonları olarak tanımlanır. Bu tip fonlarda katılma belgeleri ancak borsada alınıp, satılabilir. Kapalı uçlu fonlar, açık uçlu fonlar gibi yatırımlarını çeşitli finansal araçlara yapabilirler ancak pay sayıları sabittir. Bu tip fonların fiyatları portföylerindeki menkul kıymetlerin net varlık değerine ve yatırımcıların taleplerine bağlı olarak değişmemektedir (Halverson, 1997,s.9).

2. Portföyü oluşturan kıymetlerin niteliğine göre yatırım fonları

- Hisse senedi yatırım fonları : Hisse senedi fonları, portföyleri çeşitli şirketlerin hisse senetlerine yatırım yaparak oluşturulmuş fonlardır. Bu fonlar tahvil ve para piyasası fonlarından daha riskli olmakla birlikte bunlara oranla daha çok getiri sağlamaktadırlar.

- Tahvil yatırım fonları : Tahvil fonları portföylerinde ağırlıklı olarak çeşitli ülke, şirket ve hükümetlerin çıkardıkları tahvil ve bono gibi sabit getirili menkul kıymetler bulunduran fonlardır. Bu fonlar aldıkları risk derecelerine göre; riski az, güvenilir tahvillere yatırım yapan fonlar, yüksek getiri sağlayan ancak riski yüksek tahvillere yatırım yapan fonlar (junk bonolar), devlet borçlanma araçlarına

yatırım yapan fonlar, yabancı ülkelerin hükümetleri veya şirketlerince çıkarılmış tahvillere yatırım yapan uluslararası tahvil fonları olarak sıralanabilir.

- Para piyasası yatırım fonları : Para piyasası fonları portföyleri ağırlıklı olarak hazine bonosu, finansman bonosu, banka mevduat sertifikası gibi para piyasası araçlarından oluşan fonlardır. Bu tip fonlar kısa vadeli ve yüksek kaliteli menkul kıymetlere yatırım yapmaları nedeni ile diğer fonlarla kıyaslandığında en düşük riske sahip olan fonlardır (Liaw ve Moy, 2001,s.25).

3. Yatırım amaçlarına göre yatırım fonları

- Hızlı büyüme fonları : Bu tür fonlar adı duyulmamış yeni şirketlere, büyümekte olan küçük firmalara ve geçici olarak zor duruma düşen şirketlere yatırım yaparlar. Daha çok opsiyon sözleşmesi yapan veya borsada vadeli işlem ticareti yapan yatırımcılar tarafından tercih edilir. Hızlı büyüme fonları tüm fon türleri içerisinde en riskli olanıdır. Bir hızlı büyüme fonu bir yıl en kötü performans gösteren fon olurken ertesi yıl ortalama fon getirilerinin iki katı getiri sağlayabilmektedir.

- Büyüme ve gelir fonları : Uzun dönemli sermaye büyümesi ile birlikte istikrarlı bir gelir akışını hedefleyen bu fonlar, düzenli bir şekilde temettü ödeme gücüne sahip ve hisse değeri artan şirketlerin hisse senetlerine yatırım yaparlar.

- Büyüme fonları : Büyüme fonlarının temel amacı temettü geliri elde etmekten çok sermaye kazançlarını artırmaktır. Bu tip fonlar üstün nitelikli sağlam şirketlerin hisse senetlerine yatırım yaparlar. Büyüme fonları, hızlı büyüme fonlarından daha az risklidir.

- Dengeli fonlar : Dengeli fonlar portföylerinde hem tahvil hem de hisse senedi bulundururlar. Bu tip fonlarda genellikle bir varlık sınıfına ne kadar yatırım yapılacağına dair limitler olmakla birlikte fon yöneticisinin varlık bileşimini değiştirmesine olanak sağlayan esnekliğe de sahiptir. Dengeli fonlarda amaç, riski en az seviyede tutup, devamlı gelir sağlayacak şekilde yatırım yapmaktır (Arshadi ve Karels, 1997,s.14).

- Esnek yatırım fonları : Bu fonlar piyasanın durumuna göre, portföyün tamamını hisse senedine, tahvile ve para piyasası araçlarına yatırabilirler. Bu fonların

en önemli özelliği değişen piyasa koşullarına bağlı olarak portföy yapısının kolayca değişebilmesidir. Esnek yatırım fonlarında fon kullanıcılarının piyasa koşullarını tahmin etmede ve buna uygun olarak hızlı hareket etmedeki başarısı ön plana çıkmaktadır.

- Karma gelir fonları : Karma gelir fonları hem hisse senetlerine hem de borçlanma senetlerine yatırım yaparak katılımcılarına yüksek getiri sağlamayı hedefleyen fonlardır.

- Global fonlar : Doğrudan yatırımlarla kıyaslandığında yatırımcılara yurt dışına açılmanın daha kolay bir yolunu sunan global fonlar çeşitli ülkelerin şirket ve borçlanma senetlerine yatırım yaparlar. Bu tip fonların kullanıcıları fon portföyünde yer alan menkul kıymetlerin para birimleri, saat farkları, kültürel ve hukuki farklılıkları göz önünde bulundurarak fonları yönetirler (Fabozzi, 1999,s.107).

- Şirket tahvil fonları : Yüksek gelir hedefleyen şirket tahvil fonları portföylerinin büyük bir bölümünü şirket tahvillerine yatırırlar. Bu tip fonların portföylerinin geri kalan kısmını ise, devlet borçlanma kağıtları gibi risksiz getiri sağlayan araçlar oluşturur.

- Para piyasası fonları : Cari gelir elde etmenin yanı sıra anaparayı korumayı ve likidite sağlamayı amaçlayan para piyasası fonları, hazine bonosuna, bazı büyük bankaların mevduat sertifikalarına ve finansman bonoları gibi kısa vadeli para piyasası araçlarına yatırım yaparlar. Bu fonlarda herhangi bir zamanda fondan çekilmenin bir yaptırımı yoktur.

- Hisse senedi gelir fonları : Bu fonlar iyi kâr payı dağıtan şirketlerin hisse senetlerine yatırım yaparak katılımcılarına yüksek getiri sağlamayı hedeflerler.

- Tahvil gelir fonları : Yatırımcılara yüksek seviyede ve risk etkisi dağıtılarak azaltılmış getiri sağlamayı amaçlayan tahvil gelir fonları, şirket ve devlet tahvillerinden oluşan karma bir portföye yatırım yaparlar (Ertaş ve diğerleri, 2007,s.96).

- Yüksek getirili tahvil fonları : Bu fonlar düşük derecelendirmeye sahip şirketlerin riskli ancak yüksek getirili tahvillerine yatırım yapan fonlardır.

- Uluslararası fonlar : Bu tip fonlar portföylerinin üçte ikisini devamlı olarak yabancı ülkelerde yer alan şirketlerin hisse senetlerine yatıran fonlardır. Uluslararası pazarlardaki hisseler ile lokal şirketlerin hisseleri arasındaki korelasyonun düşük olması sebebi ile bu fonların riski diğer fonlara nazaran daha düşüktür (Reilly, 1994,s.81).

- Milli ipotek birliği fonları : Bu fonlar portföylerinin önemli bir kısmını federal garantili ipotek senetlerine yatıran fonlardır.

- Hükümet gelir fonları : Portföylerinin en az üçte ikisi hükümetin çıkardığı borçlanma araçlarından oluşan fonlardır.

- Uzun vadeli belediye tahvil fonları : Belediyeler tarafından okul, yol, hastane, havaalanı, köprü, kanalizasyon ve diğer kamu projelerinin finansmanı için çıkarılan fonlardır.

- Kısa vadeli belediye fonları : Bu tip fonlar uzun vadeli belediye fonlarına nazaran daha kısa vadeli tahvillere yatırım yaparlar. Bu tip fonların en önemli özelliği vergiden muaf olmalarıdır.

- Çevrilebilir tahvil fonları : Portföylerinde yatırımcısına faiz ödemesinin yanı sıra belirli miktarda hisse senedine çevrilebilme olanağı sağlayan tahvillere sahip fonlardır. Bu fonların katılımcıları şirket senetlerinin piyasadaki değeri yükseldiğinde sermaye kazançlarından da yararlanabilirler.

- Opsiyon ve gelir fonları : Opsiyon ve kısa dönemli alım satım işlemlerinden gelir sağlayan fonlardır.

- Kıymetli maden fonları : Portföylerinin en az üçte ikisini altın, gümüş ve diğer kıymetli madenlere yatıran fonlardır.

- Hükümet ipotek bonoları : Bu tip fonlar faiz oranlarındaki dalgalanmaya karşı portföylerinde sabit oranlı ipoteğe bağlı menkul kıymetler bulunduran fonlardır (Gürman, 1995,s.79).

4. Yönetim yaklaşımına göre yatırım fonları

- Aktif olarak yönetilen yatırım fonları : Bu fonlar doğru menkul kıymet seçimi sayesinde portföyü aktif olarak sürekli takip altında tutarak, düşük ve yüksek değerli hisse senetlerini bulup, satarak piyasayı yenmeyi hedeflerler.

- Pasif olarak yönetilen yatırım fonları : Bu tip fonlar bir kez oluşturulduktan sonra düşük seviyede yönetim ve çok az sayıda işlem yapılmasını gerektirir. Pasif olarak yönetilen fonlar; satın al ve tut fonları ve endeks fonları olmak üzere ikiye ayrılırlar.

Satın al ve tut fonları : Bu tip fonların kullanıcıları belli kriterlere göre çeşitli menkul kıymetleri satın alarak bir portföy oluşturur ve söz konusu menkul kıymetleri belli bir yatırım süresince elden çıkarmazlar. Satın al ve tut fonlarında portföy bir kere oluştuktan sonra burada bulunan menkul kıymetlerin değiştirilmesi ya da alınıp satılması mümkün değildir.

Endeks fonları : Amaç olarak belirlenen bir menkul kıymet endeksinin (hisse senedi endeksleri veya tahvil endeksleri vb.) getiri performansını izleyecek şekilde oluşturulan fonlardır. Endeks fonlarının kullanıcıları piyasadaki düşük ya da yüksek fiyatlı hisse senetlerini araştırmaya çalışmazlar. Yatırımcının hedefi endekslemeye dayalı yatırım stratejisi izleyerek iyi çeşitlendirilmiş bir menkul kıymet portföyü oluşturmaktır (Fabozzi, 1999,s.109; Liaw ve May, 2001,s.29).

Başka bir sınıflandırma şekline göre, yatırım fonlarını on iki ayrı grupta incelemek de mümkündür:

Hisse senedi fonu : Özelleştirme kapsamına alınanlar dahil Türkiye'de kurulmuş ortaklıkların hisse senetlerine yatırılmış fonlardır.

Tahvil ve bono fonu : Kamu ve özel sektör borçlanma araçlarına yatırılmış fonlardır.

Sektör fonu : Belirli bir sektörü oluşturan ortaklıkların menkul kıymetlerine yatırılmış fonlardır.

İştirak fonu : Kurucunun iştiraklerince çıkarılmış menkul kıymetlere

yatırım yapan fonlardır.

Grup fonu : Belirli bir topluluğun menkul kıymetlerine yatırım yapan fonlardır. Örnek: Sabancı grup fonu.

Yabancı menkul kıymetler fonu : Yabancı, özel ve kamu sektörü menkul kıymetlerine yatırılmış fonlardır.

Altın ve diğer kıymetli madenler fonu : Ulusal ve uluslararası borsalarda işlem gören altın ve diğer kıymetli madenler ile bu madenlere dayalı sermaye piyasası araçlarına yatırılmış fonlardır.

Karma fon : Hisse senetleri, borçlanma senetleri, altın ve diğer kıymetli madenler ile bunlara dayalı sermaye piyasası araçlarından en az ikisinden oluşan ve her birinin değeri fon portföy değerinin %20.0'sinden az olmayan fonlardır.

Likit fon : Vadesine 90 günden az kalmış sermaye piyasası araçlarından oluşan fonlardır.

Değişken fon : Portföy sıralamaları itibariyle yukarıdaki türlerden herhangi birine girmeyen fonlardır.

Endeks fon : Borsa endekslerindeki oranlara göre, endeks kapsamındaki hisse senetlerinden oluşan portföyü işleten fonlardır.

Özel fon : Portföyünün tamamı önceden belirlenmiş kişi ve kuruluşlara tesis edilen, ancak tüzükte belirtilen kişi ve kuruluşlara satılamayan fonlardır. Örnek: Basın çalışanları fonu (Bastı, 1998,s.6; Yiğit, 1998,s.225).

Tüm bu fon tiplerinin hepsi aynı oranda kullanılmamaktadır. Bu on üç fon tipi, vadelerine ve risk derecelerine göre **A tipi ve B tipi** olmak üzere iki ayrı grupta ele alınabilir.

A Tipi Yatırım Fonu : Hisse senedi ağırlıklı yatırım fonlarıdır. Dolayısıyla risk oranı yüksektir. Orta ve uzun vadede B tipi fonlara oranla daha yüksek getiri içerir. Uzun vadeli yatırım aracıdırlar. Bu fonun portföy değerinin en az % 25.0'i devamlı olarak Türk şirketlerinin hisse senedinden oluşmalıdır.

En çok kullanılan A tipi yatırım fonları dört grupta toplanır.

- Hisse Fon
- Karma Fon
- Değişken Fon
- Sektör Fonu

B Tipi Yatırım Fonu : Ağırlıklı olarak sabit getirili yatırım araçları (hazine bonosu, repo vb.) gibi kullanılır. Dolayısıyla A tipi fonlara göre daha az risk içerir. Doğal olarak getiri beklentisi de A tipi fona göre daha düşüktür ve daha kısa vadeli bir yatırım aracıdır. Ancak B tipi fonlar elde edildikleri gelir üzerinden %10.0 oranında vergiye tabii iken, A tipi fonlar vergiden muaf tutulmaktadır. B tipi yatırım fonları likittir ve her an alım satımı yapılabilir.

En çok kullanılan B tipi yatırım fonları üç grupta toplanır.

- Değişken Fon
- Likit Fon
- Tahvil-Bono Fon

A tipi yatırım fonları, B tipi yatırım fonlarına göre daha fazla hisse senedi içermesi sebebi ile daha çok risk taşımaktadır. Bunun sonucu olarak da yatırımcıya daha yüksek getiri sağlayabilmektedir.

Yatırım fonlarının bir özelliği de finansal piyasalara ucuz maliyetle yatırım yapma imkanı sağlamasıdır. Mal varlıkları birbirinden bağımsız bile olsa yatırım fonunun arkasında bir bankanın olması, katılma belgelerinin likiditesinin yüksek oluşu ve istenildiği anda paraya çevrilebilme avantajı bu yatırım türünü küçük tasarruf sahipleri için cazip hale getirmektedir. Ancak finansal piyasalara yatırım yapmak belli bir bilgi birikimini ve bu işe zaman ayırmayı gerektirir. Aksi takdirde yükselen piyasada yatırımcılar, hem yeterli çeşitlendirmeyi yapamadıkları için hem de zamanlama hatası yüzünden riske maruz kalırlar (Nazik ve Ersoy, 2006,s.227).

2.5.3.3.11. Katılma Belgesi : Sermaye piyasası kanunu göre, halktan katılma belgeleri karşılığında toplanacak paralarla, belge sahipleri hesabına riskin dağıtılması ilkesi ve inançlı mülkiyet esaslarına göre, menkul kıymet portföyü işletme amacı ile yatırım fonu kurulabileceği belirtilmiştir. Fona katılacak kişilere katılım belgesi verilmektedir.

Katılma belgesi belge sahibinin, fonu çıkaran bankaya karşı sahip olduğu hakları taşıyan ve fona kaç hisse ile katıldığını gösteren kıymetli evrak niteliğinde bir senettir. Emre veya hamiline yazılı olarak düzenlenebilmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.201).

2.5.4. Ailelerin Uyması Gereken Yatırım Prensipleri

Aileler paralarıyla yatırım yapabilir ya da tasarruf edebilirler. Tasarruf ekstra parayı ileride kullanmak amacı ile güvenli ve ulaşılabilir bir biçimde muhafaza etmektir. Yatırım ise, ekstra parayı değerinin artması için işletmektir. Yatırım paranın kazanç getirmek, yarar sağlamak amacı ile kullanılmasını ifade eder. Kişisel yatırımın temel amacı serveti artırmaktır (Campbell, 1988,s.301).

Hem tasarruf hem de yatırım paranın büyümesini amaçlar. Fakat bir konuda farklılık gösterirler. Tasarruf emniyet ve likiditeyi ön planda tutar. Yani biriktirilen para korunur ve kolaylıkla ulaşılabilir durumdadır. Tasarruftan daha çok kazandıran bazı yatırımlar, aynı zamanda daha riskli de olabilir. Paraları ile yatırım yapanların paralarını kaybetme ihtimali de vardır. Yüksek riskli yatırımlar genelde büyük kazançlar ve kayıplar sunar. Düşük riskli yatırımlar ise daha az kâr sunar ve daha az kaybetme riski taşır. Yatırımın hangi alanlara yapılabileceğinin bilinmesi riski azaltabilir. Bu nedenle birçok yatırımın başarılı olabilmesi için, ailenin gerekli yatırım bilgisine sahip olması veya bir uzman tavsiyesi alması gerekir. Tasarruf sahipleri, yatırımlarıyla ilgili bilgiyi gazetelerden, dergilerden, ticaretle ilgili yayınlardan ve bültenlerden, uzmanlardan ve yatırım hakkında bilgi sahibi olan arkadaşlarından elde edebilirler.

Tasarruf sahibi yatırımcılar için yatırım yapabilecekleri döviz, vadeli mevduat, altın, hisse senedi, tahvil ve gayrimenkul gibi çok sayıda yatırım aracı mevcuttur. Bu yatırım araçlarının sayısı özellikle de sermaye piyasasının gelişmesi ve yatırımcıların yatırımlarından beklentilerinin değişmesi ile birlikte gittikçe artmaktadır. Böylesi bir ortamda yatırımcıların yatırım alanlarının neler olduğu, hangilerinin daha güvenli olduğu ve güvenilir olan yatırım alanlarına nasıl ulaşılabileceğini bilmeleri onların karar vermelerini kolaylaştırır.

Bunun yanı sıra tasarruf sahiplerinin yapacakları yatırımın türüne karar verirken bazı hususlara dikkat etmelerinde yarar vardır. Bunlar;

- likidite (istenildiği an paraya çevrilebilme)
- büyüme
- gelir
- emniyet
- sermaye
- bilgi
- zaman
- vergiye tabilik'tir (O'Neilll, 1991,s.55).

Nasıl tüketimimiz gelirimizin büyüklüğüne bağlı ise, seçeceğimiz yatırım türleri de servetimizin büyüklüğüne, zaman içinde bunu paraya çevirerek tüketimde kullanma arzusuna bağlıdır. Aile bireylerinin varlıklarının yönetimi için zaman ayırıp ayırmamaları, konunun uzmanlık ve bilgi gerektirip gerektirmemesi de seçecekleri yatırım türünü etkileyebilir. Antika eşya, resim ve para koleksiyonu gibi bazı yatırımlar için tasarruf sahibi zaman ayırmalı, uzmanlaşmalıdır. Ancak taşınmazların kirasından gelir elde etmek için uzmanlığa hiç gerek yoktur, sadece biraz vakit ayırmak gerekebilir. Zamanı da, uzmanlığı da olmayan aileler, paralarını tasarruf mevduatına yatırıp faiz geliri elde edebilirler. Öte yandan, bazı yatırım türlerinde uzmanlık o kadar önemlidir ki, tasarruf sahipleri bu işi ancak meslekten aracılara yaptırabilirler. Örneğin; hisse senetleri alım-satımından gelir elde etmek isteyen tasarruf sahiplerinin borsa araçlarının hizmetinden yararlanmaları gerekecektir (Bulutoğlu, 2000,s.77).

Bütün bu nedenlerden dolayı ailelerin üç temel yatırım prensibini göz önünde bulundurmalarında yarar vardır. Bunlar;

Yatırımcının amacını belirlemek : Nasıl yatırım yapılacağına karar vermek için, aileler yatırımdan ne istediklerine dair açık ve net amaçlar belirlemelidirler. Aile yatırılan paranın artan kısmının hemen geri dönmesini mi istiyor, zevk için mi yatırım yapıyor, hemen ayrılmak istiyor mu? Yoksa bekleyip yatırımlarının büyümesini mi istiyor? Diğer bir ifade ile yatırımda ailenin amacı gelir elde etmek mi yoksa tasarrufunu büyütmek mi? bu soruların cevabı yatırım amacının belirlenmesinde yardımcı olacaktır.

Tasarrufu birden fazla alana yatırmak : Bütün tasarrufları tek bir alana yatırmak riskli olabilir. Yatırım farklı kaynaklara bölünürse risk de bölünmüş olur. Ancak tasarruf miktarı azsa ve birden fazla alana bölünürse yatırım kazancı zamanla kaybolabilir. Bu nedenle aileler fiyatların iniş-çıkışlarından oluşacak büyük etkilere karşı tasarruflarının değerini korumak ve aynı zamanda miktarını artırmak için uygun kaynak ayırmalıdırlar. Örneğin; bazı aileler hem bir ev satın alıp hem de parasal olarak banka hesabı açabilirler.

Yatırımları yeniden gözden geçirmek : Yatırımların belli aralıklarla gözden geçirilmesi çok önemlidir. Yatırımın son andaki durumunu değerlendirebilmek için ekonomi ile ilgili yayınları okumak ve yatırımları düzenli olarak gözden geçirmek gerekmektedir. Ülkenin ekonomik faaliyetlerindeki değişmelere göre yatırım alanını değiştirmek yatırımcının yararınadır.

Bir miktar tasarrufla kısa sürede çok fazla gelir elde edinmek isteniyorsa yatırım aracı olarak hisse senedi seçilebilir. Ancak burada gelir sağlayacağımız gibi zarar da elde edebiliriz. Hisse senedi kadar gelir getirmese de yatırım fonları yüksek gelir getirebilir. Yine burada da zarar etme durumu söz konusu olabilir.

Tasarruflarını kaybetmeden gelir sağlamak isteyen aileler de yatırım aracı olarak devlet tahvili, hazine bonosu, vadeli mevduat ve repo tercih edilebilirler. Burada parayı kaybetme söz konusu değildir. Ama kâr getirisi düşüktür. Daha çok uzun vadeli yatırımı düşünenlere tavsiye edilir.

Bu konuda bilinmesi gereken bir başka noktada, kâr getirisi arttıkça tasarrufunuzu da kaybetme oranı da o derece artacaktır. Çok büyük miktarlarda kâr elde etmeye çalışırken paranızı tamamen de kaybedebilirsiniz. Getirisi düşük olan yatırım araçlarını tercih edenler ise parasını kaybetmez ancak kazanabileceği para miktarı da buna karşılık azalır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.230).

2.6. Ailede Risk ve Finansal Risk Yönetimi

2.6.1 Risk Nedir?

Risk, belirli bir zaman aralığında, hedeflenen bir sonuca ulaşamama, kayba ya da zarara uğrama olasılığıdır. Gelecekte oluşabilecek potansiyel sorunlara, tehdit ve tehlikelere işaret eder. Risk belirsizlikten doğar. Risk bir tehlikenin meydana gelebilme olasılığını artıran herhangi bir koşuldur. Aile üyelerinin her bir ferdi günlük gerçekleştirdiği faaliyetlerinde risk ile karşılaşmaktadır.

Finansal açıdan risk, beklenen getirinin gerçekleşen getiriden sapma olasılığıdır. İşte bu olasılık, yatırımcı açısından yapmış olduğu yatırımın riskini oluşturur. Yatırım yapılan bir menkul kıymetin gerçekleşen getirisi ile tahmin edilen getiri değerleri arasında sapmanın olasılığı yükseldikçe menkul kıymetin beraberinde taşıdığı risk de artmaktadır.

Risk ve getiri yatırım kararını belirleyen iki önemli faktördür. Bu nedenle yatırımcılar, yapacakları yatırımlarla ilgili olarak beklenen getiriler kadar risk üzerinde de durmak zorundadırlar. Gelir yönetiminin teorik temelini oluşturan varsayımlardan biri risk ve getiri arasındaki doğrusal ilişkidir. Başka bir deyişle, gelir

getirisi arttıkça riskin de artacağı varsayımıdır. İkinci temel varsayım ise, yatırımın vadesi uzadıkça riskin de artacağıdır.

Yatırımcılar tarafından bir menkul kıymete yatırım yaparken göz önünde tutulacak en önemli unsur, söz konusu menkul kıymete ait risk ve getiri arasındaki ilişkidir. Bunun nedeni yatırım araçlarının seçiminin büyük ölçüde bu iki unsuru karşılaştırması ve bunlar arasında uygun bir değişimin saptanmasını gerektirmesidir. (Bekçioğlu, 1984,s.59; Bolak, 1991,s.104)

2.6.2. Yatırım Riski ve Yatırımcının Riske Bakışı

Yatırım riski, genel olarak belirsiz olan getiri oranına göre değişmektedir. Yatırımın beklenen getiri oranı ne kadar belirsizse, yatırım sahibi için o kadar büyük bir risk söz konusudur. Diğer bir ifade ile, yapılan yatırımın getiri oranı hakkında sorulacak bir soru yoksa, o zaman bu yatırımı yapmanın riski de yok demektir.

Yatırım riski kavramını bir örnekle açıklayabiliriz. Bir yatırımcının iki farklı yatırım alternatifi ile karşı karşıya olduğunu düşünelim. İki yatırım arasındaki tek fark, A yatırımı kesin olarak %15.0 getiri sağlarken, B yatırımı %5.0 ile %25.0 arası bir getiri sunmaktadır. Her iki getirinin de gerçekleşme yüzdesi %50.0'dir. Böylece B yatırımının getirisi de %15.0 olacaktır. Yatırımların beklenen getirilerini formüle edecek olursak;

$R = p_1r_1 + p_2r_2 + p_3r_3 + \ldots\ldots + p_nr_n$

Burada;

R = Yatırımın beklenen getiri oranı

r = Muhtemel getiri oranları

p = Getiri oranının olasılığı'dır. Bu olasılıkların toplamı %100.0'e eşit olmalıdır. Yukarıdaki örnekte B yatırımının beklenen getirisi;

$R_b = p_1r_1 + p_2r_2,$

$R_b = (0.50)(\%5) + (0.50)(\%25) = (\%2.5) + (\%12.5) = \%15$

A yatırımının beklenen getirisi;

$R_a = (100)(\%15) = \%15$

Bu örnek, beklenen getiri ile gerçekleşen getirinin çoğunlukla birbirinden farklı olduğunu göstermektedir. Yatırım teorisine göre, yatırımcıların yatırımlarının sonucunda ne kadar gelir elde edebileceklerini doğru bir şekilde tahmin etmeleri gerekir. Yukarıdaki verilen örneğe göre yatırım alternatiflerini düşünecek olursak; yatırımcılar A yatırımını (kesin olarak %15.0 getiri), B yatırımına (%5.0 ya da %25.0 getiri gerçekleşme olasılığı) tercih edeceklerdir.

Yatırımların beklenen getirisi artıkça her yatırımcının riskli yatırımları tercih etme derecesi de farklılaşır. Bazı yatırımcılar bekledikleri getiri oranından çok daha büyük artışlara gerek duymadan riskli yatırımları tercih edebilirler. Daha muhafazakâr yatırımcılar ise belirgin artışlar karşılığında riskli yatırımlara girerler.

Risk ve getiri arasındaki doğrudan ilişki yatırım teorisinin özünü oluşturmaktadır. Bu teoriye göre, riski az olan yatırımlar düşük kazançları beraberinde getirir. Riski yüksek olan yatırımların ise, getirileri her zaman daha fazladır (Scott,1990,s.12).

2.6.3. Risk Belirleyicileri

Yatırımcıların riski kabullenebilme kapasitesi farklı kişilere ve çeşitli etkenlere göre değişmektedir. Yaş, gelir, finansal sorumluluklar, sahip olunan finansal varlıkların çeşitleri ve değeri kabul edilebilir riski belirleyici faktörleri oluşturmaktadır.

2.6.3.1. Yaş : Yaş, riski karşılama kabiliyetinde önemli bir etkendir. Bireyin gelecekteki gelir elde etme kapasitesinin temel belirleyicilerinden biridir. Para kazanmak için önünde uzun yılları olan genç bir birey, emeklilik yaşı yaklaşan yaşlı bir insandan muhtemel kayıplar karşısında daha kuvvetli bir iyileşme gösterecek ve durumdan daha az etkilenecektir. Genç insanların kayıplarını unutarak, çabuk iyileşme göstermeleri onların gelecekte daha büyük kazançlar elde etmek için riskli yatırımları seçeceklerinin bir göstergesidir.

Öte yandan uzun senelerdir gelirini maaşından elde eden bireyler kendilerini muhtemel kayıplardan korumak için yatırım seçimlerinde daha dikkatli davranırlar. Otuz beş yaşında birikimlerinin %50.0'sini kaybetmiş bir insan, altmış üç yaşında aynı kayıba uğramış bir insandan çok daha farklı bir tutum sergiler. Riski karşılayabilme kapasitelerinin yüksek olması kırk yaşın altındaki tüm insanların yüksek riskli yatırımları tercih edeceği anlamıma gelmez. Yaş dışında başka değişkenlerde yatırım seçimlerini etkilemektedir (Tullen, 1994,s.36).

2.6.3.2. Gelir Durumu : Geliri yüksek olan bireyler, yüksek riskli yatırımları daha kolay benimserler. İyi bir geliri olan ve bir kurumda yönetici pozisyonunda çalışan bir kişi, ay sonunu zor getiren bir çalışandan daha kolay riske girebilir. Belli bir geliri olan ve gelirinin artacağına dair beklentisi olmayan kişiler yatırımlarında daha dikkatli davranırlar. Bu tür yatırımcılar belirsizliği en aza indirgeyen, en yüksek getiriye sahip yatırımları tercih edeceklerdir. Kısacası, kişinin gelir durumu ile kabulleneceği risk oranı doğru orantılıdır (Francis, 1986,s.205).

2.6.3.3. Finansal Sorumluluklar : Finansal sorumluluk kavramı, kişinin bir yada daha fazla kişiye finansal destek sağlama durumudur. Bunlar çocuklar, eşler ya da yaşlı ebeveynler olabilir. Yatırımcının finansal sorumluluğu yatırımlarında önemli bir rol oynamaktadır. Kişi ne kadar büyük bir finansal sorumluluğa sahipse, o kadar fazla belirsizlikten kaçacaktır. Öte yandan sınırlı finansal sorumluluğa sahip olanlar, yatırım seçimlerinde daha özgür davranabilir, yüksek kazanç sağlama düşüncesi ile getirisi belli olmayan yatırımlara yönelebilir ve riski daha çabuk kabullenebilirler.

2.6.3.4. Sahip Olunan Varlıkların Değeri : Genel bir kural olarak, sahip olunan varlıkların değeri ne kadar büyük olursa, yatırımcının kabulleneceği risk de o kadar büyük olur. Önemli bir mal varlığına sahip olan yatırımcılar yüksek getiriye sahip olan riskli yatırımları araştırırlar. Yaşları kaç olursa olsun küçük birikimlere sahip olan yatırımcılar ise düşük riskli varlıklara yatırım yapmayı tercih ederler (Akmut, 1989,s.17).

2.6.3.5. Sahip Olunan Varlıkların Çeşitleri : Yatırımcıların, yatırım seçimlerine karar vermesinde çok önemli konulardan biri de sahip oldukları

varlıkların çeşidi olmaktadır. Yatırımcı muhafazakâr bir portföye sahipse, bu portföye riski ortalamanın üstündeki yatırımları eklemek olumlu bir davranıştır. Riskli yatırımları olan bir yatırımcıya da portföyüne belli bir getiriye sahip olan yatırımlar eklemesi tavsiye edilebilir (Ceylan, 1991,s.302).

2.6.4. Risk Kaynakları

Genel olarak riskler, tahmini risk ve yatırım riski olarak iki grupta ele alınabilir. Tahmini risk, kazanç kadar kayıp içinde potansiyel oluşturur. Yatırım tahmini risk içerir. Tam risk, kazanç için potansiyel olmadığı ancak kayıp olasılığı olduğunda ortaya çıkar. Yangın, otomobil kazaları, hastalık ve hırsızlık tam risk içeren olaylara örnektir. Sigorta tam riski azaltabilir, ama tahmini riski azaltmaz.

Riskleri farklı kategorilere göre çeşitli şekillerde sınıflandırmak da mümkündür :

Doğal riskler **:** Sağanak yağış, taşkın, kuraklık, tayfun, volkanik patlamalar, depremler vb.
Sağlık riskleri **:** Hastalık, yaralanma, kazalar, sakatlanma, bulaşıcı hastalıklar vb.
Yaşam döngüsü riskleri **:** Doğum, annelik, yaşlılık, ölüm, aile parçalanması vb.
Sosyal riskler **:** Suç işleme, şiddet, çete, terörizm, savaş, sosyal dışlama vb.
Ekonomik riskler **:** Ticari şokların süreleri, ödeme dengesi şokları, mali krizler, fiyat şokları, sigorta maliyetleri, hırsızlık, dolandırıcılık, para cezaları, faiz oranlarındaki artış vb.
Politik riskler : Ayrımcılık, isyanlar, politik huzursuzluk, askeri darbe vb.
Çevresel riskler **:** Kirlilik, ormanların yok edilmesi, arazi bozulması, nükleer felaket vb.
Üretim riskleri : Çiftçilik işini tehdit eden hastalıklar, zararlı böcekler, ilaçlar vb.'dir (Montgomery, 1998,s.41).

Risk kelimesi sözlük anlamı olarak, "zarara uğrama tehlikesi" olarak tanımlanırken; aile ekonomisinde "ekonomik planlamanın ve uygulamanın çıktısı konusunda belirsizlik ya da beklenenden farklı gelişebileceği" anlamını taşımaktadır.

Ailelerin varlıklarının bir kısmı için daima bir risk faktörü bulunmaktadır. Deprem, yangın, kazalar, hırsızlık, işsizlik, boşanma, emeklilik, sakatlık, ölüm vb. olaylar ailelerin varlıkları için risk faktörü oluşturmaktadır. Ailenin maruz kaldığı belli başlı risk kaynakları ; teknolojik değişim ve değişen piyasalar ya da fiyatlardan kaynaklanan gelir, yanı sıra zaman ve insan sermayesi ile ilgili kayıplardır. Geçici olarak işten çıkarılma, sakatlık, boşanma, hastalık ya da ölüm gibi bir olayın sonucu olarak gelir azalması durumu ile karşı karşıya kalınması durumunda, mali belirsizlikten ve nakit para bulunamamasından kaynaklanan endişe ve stres finansal sorunun kendisinden çok daha kötü sonuçlar doğurabilir.

Risk ve potansiyel kayıplar sürekli değişim halinde olmaktadır. Ailelerin finansal planlarında bu değişimlerin getireceği riskleri ve potansiyel kayıpları sıklıkla irdelemesi ve gelişen durumlara göre yeni kararlar almaları gerekmektedir (Güngen, Tokyürek ve Şanlı, 2002,s.90) .

2.6.5. Risk Türleri

Yatırımcıların, yatırımların getiri oranı hakkında bilgi sahibi olmalarına rağmen risk kavramı hakkında yeterli bir bilgiye sahip olmamaları sebebi ile risk türleri ve toplam riskin kaynaklarının neler olduğunun açıklanması, bilinçli yatırım kararlarının alınması yönünden büyük önem taşımaktadır.

Yatırımcının riski kontrol altına alabilme veya sınırlayabilme yeteneğinin olup olmamasına göre, menkul kıymetlerin getirilerinde farklılığa yol açan risk çeşitlerini iki grupta ele almak mümkündür:

- Sistematik risk
- Sistematik olmayan risk

Yatırımcıların karşı karşıya kaldığı toplam riskin bileşenlerini, sistematik ve sistematik olmayan riskler oluşturmaktadır. Toplam riski, ($Q_i^2 = B_i^2\ Q_m^2 + Q_c^2$) şeklinde formüle etmek mümkündür. Formülde $(Q_i)^2$ yatırım yapılan menkul değerlerin toplam riskini, $(B_i)^2$ menkul kıymetin sistematik riske karşı duyarlılığını,

$(Qm)^2$ sistematik riski, $(Q_c)^2$ ise menkul kıymetin kendisine özgü olan ve sistematik olmayan riskini ifade etmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2000,s.28; Ertuna, 1991,s.7).

2.6.5.1. Sistematik Risk Türleri

Sistematik risk piyasada işlem gören tüm menkul kıymetlerin fiyatlarını aynı anda etkileyen faktörlerin neden olduğu risktir. Ekonomik, politik ve sosyal yaşamın değişkenliğinden kaynaklanmakta olan sistematik riskin kontrol edilmesi mümkün olmamaktadır. Sistematik riskin toplam risk içerisindeki düzeyi sabittir ve çeşitlendirme yolu ile azaltılamamaktadır.

Sistematik riskin başlıca kaynakları şunlardır;

- Faiz oranı riski
- Satın alma gücü / enflasyon riski
- Pazar / piyasa riski
- Politik risk
- Kur riski
- Likidite riski (Amling, 1978,s.34).

2.6.5.1.1. Faiz Oranı Riski : Piyasada genel faiz oranlarında meydana gelmesi olası dalgalanmalar faiz oranı riskini oluşturmaktadır. Faiz oranlarında meydana gelen bu değişiklikler sabit ve değişken getirili menkul kıymetlerin piyasa fiyatlarını ve verimliliklerini etkilemektedir. Faiz oranı riski, sabit faizle borçlanmayı mümkün kılan yatırım araçları olan sabit getirili finansal varlıklarda daha yüksek olmaktadır.

Sabit getirili menkul kıymetlere yatırım yapanlar, piyasa faiz oranının yükselmesi durumunda, menkul kıymetlerin fiyatı düşeceği için bundan zarar görürler. Faiz oranı riski, faiz oranının en düşük olduğu zaman en az, en yüksek olduğu zaman ise maksimum düzeye çıkar. Sabit getirili menkul kıymetlerin vadesi faiz oranları değiştiğinde fiyat üzerinde önemli bir etkiye sahip olur. Çünkü, faiz oranlarında meydana gelen değişmeler tahvillerin, hazine bonolarının ve hisse senetlerinin fiyatlarında ters yönde bir etki yaratmaktadır. Buna göre, faiz

oranlarındaki yükselme fiyatların düşüşünü, faiz oranlarındaki düşüş ise, menkul kıymetlerin fiyatlarının yükselişini ifade eder.

Finansal yatırım araçlarının taşımakta oldukları özellikler, vadesi, nakit akışının büyüklüğü, faiz oranı riskinde farklılık yaratan etmenlerdir. Yapılan yatırımın vadesi uzadıkça, yatırımcının karşılaştığı faiz riskinin derecesi artmaktadır. Bunun nedeni, vadenin uzaması ile birlikte belirsizlikte artış meydana gelmesidir. Bu nedenle yatırımcılar faiz oranı riskinden korunmak için kısa vadeli ve değişken getirili yatırım araçlarını tercih etme yoluna gitmelidirler (Uyanık, 1992,s.25; Fabozzi, 1999,s.5).

2.6.5.1.2. Satın Alma Gücü / Enflasyon Riski : Satın alma gücü riski, enflasyon riski olarak da ifade edilebilir. Son yıllarda bu risk türü yatırımcıların daha fazla ilgisini çekmektedir. Satın alma gücü riski, fiyat düzeylerindeki değişmeler nedeni ile satın alma gücündeki potansiyel kayıplar olarak tanımlanır. Bu risk, parasal değerlerle ifade edilen kıymetlerin enflasyon nedeni ile satın alma gücünde meydana gelen azalmadır. Böyle bir durumda menkul kıymet yatırımları için nominal ve reel olmak üzere iki tür kazançtan söz edilebilir. Nominal kazanç, paranın satın alma gücündeki düşmeleri hesaba katmadan elde edilen kazançtır. Enflasyon oranının yüksek olduğu ülkelerde nominal kazanç anlamlı değildir. Bu yüzden reel kazancın hesaplanması gerekir.

Genel fiyat düzeyindeki yükselme menkul kıymet yatırımlarından beklenen getirileri ve menkul kıymetlerin değerini farklı derecede etkilemektedir. Bu nedenle enflasyonun tahvil ve hisse senetlerine olan etkilerini ayrı ayrı incelemekte yarar vardır.

Bir tahvilin kalitesi, yatırımcıyı enflasyona karşı koruma kabiliyeti ile ölçülmektedir. Sabit getiri sağlayan menkul kıymetlerin fiyatlarında, enflasyonun etkisi daha fazla görülmektedir. Satın alma gücündeki azalma tahvillerin reel verimini azaltmaktadır. Bu sebeple, enflasyon oranı iyi tahmin edilemediği ve gelişmenin yönü saptanamadığı takdirde, tahvillerin reel değer ve geliri gerçeğe

yakın olarak saptanamayacaktır. Böylece, tahvile yatırım yapan tasarruf sahipleri satın alma gücü riski ile karşı karşıya kalacaklardır (Teziş, 1987,s.31).

Enflasyonun hisse senetleri üzerindeki etkisi, tahvillere göre daha az olmaktadır. Hisse senetlerinin enflasyona karşı dayanıklı olduğu fikrini ileri sürenler, enflasyonla birlikte işletmenin varlıklarının değeri ile satış ve kârının artacağını düşünmektedirler. Bunun sonucu olarak da dağıtılan kâr payları ve hisse senedinin fiyatı yükselecek ve yatırımcı enflasyondan zarar görmeyerek daha kârlı çıkabilecektir.

Diğer bir görüş ise, satışın artmasının doğrudan hisse senedi fiyatlarına yansımayacağını savunmaktadır. Çünkü enflasyonla birlikte işletmelerin maliyetleri de artmaktadır. Böylece satışların artışı ile görülen olumlu etki dengelenmektedir. Bu nedenle hisse senetlerinin enflasyona karşı dayanıklı olmadığı ifade edilmektedir. Buna rağmen genelde hisse senetlerinin enflasyon riskinden en az etkilenen finansal varlıklar olduğu belirtilmektedir (Bağcı, 1990,s.10).

2.6.5.1.3. Pazar / Piyasa Riski : Sermaye piyasasında zaman zaman belirli bir ekonomik nedene dayanmayan daha çok psikolojik etkiler sonucunda finansal varlıkların pazar fiyatlarında büyük düşüşler görülebilir. İşte, böyle bir fiyat düşüşünün yatırımcının verimi üzerindeki olumsuz etkisi pazar / piyasa riskini oluşturur.

Pazar riskinden kaynaklanan fiyat değişmeleri işletmelerin denetimi dışında gerçekleşmektedir. Beklenilmeyen bir savaşın başlaması veya bitmesi, seçim yılı olması, politik faaliyetlerin artması gibi sebepler piyasayı etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Yatırımcıların gelecek hakkındaki bekleyişlerinin karamsar ya da iyimser olmasını etkileyen birçok neden, piyasa riskinin etkinliğini artırıcı ya da azaltıcı bir rol oynayabilmektedir.

Piyasa riski yüksek kaliteli finansal varlıklardan ziyade, düşük kaliteli finansal varlıklar üzerinde daha fazla hissedilir. Pazar riskinin hisse senetleri üzerindeki etkisi diğer yatırım araçlarına göre daha fazla olmaktadır. Çünkü tahvil ve

benzeri borçlanma senetlerinin gerçek değerleri, hisse senetlerinin değerlerinden daha hassas bir şekilde tahmin edilebilmektedir. Bu özellik, tahvilin piyasa fiyatının bir hisse senedi fiyatına göre piyasa riski nedeni ile daha az dalgalanmasına sebep olmaktadır. Yatırımcının çeşitlendirme yoluna giderek piyasa riskini azaltması ya da ortadan kaldırması oldukça uzak bir ihtimaldir. Çünkü piyasa riskinin ortaya çıkması ile birlikte tüm menkul kıymetler aynı yönde hareket etmektedirler. Bu durumda kendisini piyasa riskine karşı korumak isteyen bir yatırımcı, satın almayı düşündüğü hisse senedinin fiyatının piyasada meydana gelen değişkenliklere karşı olan duyarlılığını hesaplaması gerekmektedir (Sarıkamış, 1998,s.149).

2.6.5.1.4. Politik Risk : Dünyada ve ülke içerisinde meydana gelen siyasi ve ekonomik gelişmeler yatırımcıların davranışları üzerinde etkili olmaktadır. Politik risk, politik koşullardaki değişmelerin menkul kıymetlerin getirilerinde meydana getireceği değişiklikleri tanımlamada kullanılan bir risk türüdür. Bu risk türü, ulusal ve uluslar arası siyasi gelişmelerin bir yansıması olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca uluslar arası ticaretin hacminde meydana gelen değişimlerde politik riski oluşturan etmenler arasında yer almaktadır. Koruma girişimleri, kotalar, döviz kurundaki dalgalanmalar veya yabancı sermaye yatırımları bu riskin unsurlarını oluşturmaktadır (Francis, 1986,s.205).

2.6.5.1.5. Kur Riski : Kur riski, bazı kaynaklarda döviz riski olarak da ifade edilmektedir. Genelde yabancı para cinsinden yapılan yatırımlarda ülkenin para birimi karşısında yabancı ülkelere ait para birimlerinin değerinde değişiklik olması durumunda ortaya çıkan risk türüdür. Uluslararası piyasalarda yapılan yatırımların artması ile birlikte kur riskinin önemi daha da artmaktadır. Kurlardaki değişkenliğe paralel olarak yabancı ülkelerde yapılan yatırımların kârlılıkları da değişebilecektir.

Döviz kurlarının sürekli değişmesi, uluslararası portföye sahip yatırımcıların her zaman kazanacağı ya da kaybedeceği anlamına gelmemektedir. Bu alanda portföy oluşturan yatırımcıların, yatırımlarının portföyde yer alan ülkelerin bazılarının parası karşısında değer kazanması, bazıları karşısında da değer kaybetmesi mümkündür. Yatırımcıların oluşturacakları uluslararası portföylerinde

farklı ülkelere ait menkul kıymetlere yer vermeleri ile bu risk türünü azaltabilmeleri mümkün olabilmektedir (Karan, 2001,s.26).

2.6.5.1.6. Likidite Riski : Daha çok finansal yatırımlarla ilgili bir risk türüdür. Yatırımcının elinde bulundurduğu menkul kıymetleri istediği anda nakde çevirememesi sonucu menkul kıymetin değerinden daha düşük bir fiyata elden çıkarılması demektir. Kolay satın alınan ya da büyük bir fiyat farkı ödemeden satılan yatırımların likit olduğu söylenebilir. Fiyat ve zaman unsurlarının belirsizliği arttıkça, likidite riski de artar. Bir hazine bonosu sıfır veya çok küçük bir likidite riskine sahipken, bir hisse senedinin likidite riski çok daha büyüktür (Williams ve diğerleri, 2005,s.86).

2.6.5.2. Sistematik Olmayan Risk Türleri

Toplam riskin diğer bir bölümünü oluşturan sistematik olmayan risk, bir işletmenin ya da işletmenin faaliyet gösterdiği sektöre ait özelliklerin oluşturduğu risk türüdür. Yönetimdeki hatalar, işçi grevleri, buluşlar, teknolojik gelişmeler, reklam kampanyaları ve tüketici tercihlerindeki değişmeler sistematik olmayan riski oluşturan faktörler arasında yer almaktadır. Bu faktörler, diğer endüstrilerden ve menkul kıymetler piyasasını etkileyen faktörlerden bağımsızdır.

Sistematik olmayan risk çok iyi çeşitlendirilmiş bir portföyde ortadan kaldırabilecek bir risk türüdür. Sistematik olmayan riskin kaynaklarında yapılan değişmelerle ve yönlendirmelerle kontrol altına alınması ve yok edilmesi mümkündür.

Sistematik olmayan riskin başlıca kaynakları şunlardır;

- Finansal risk
- İş ve endüstri riski
- Yönetim riski'dir (Berk, 1999,s.125).

2.6.5.2.1. Finansal Risk : Tasarruf sahiplerine yatırım araçlarını sunan işletmelerin kaynak yapısı içerisinde işletmeye sabit yük getirisi olan kaynakların

varlığı finansal riski oluşturmaktadır. Finansal risk, işletme gelirlerinin borçlanma sonucu sürekliliğini kaybetmesi ve başta ekonomik olmak üzere çevresel koşullarda özel ya da genel bir değişikliğe ayak uyduramayarak, faiz ve kâr payı ödemelerini gerçekleştirecek gelir düzeyinin altına düşmesi tehlikesidir.

Finansal riskin, menkul kıymet yatırımları üzerindeki etkisi farklı olmaktadır. Hisse senedi ile tahvil karşılaştırıldığında, hisse senedinin finansal riski daha yüksek görülecektir. Çünkü işletmenin durumu nasıl olursa olsun, tahvil sahiplerine olan borcunu ödemek zorundadır.

Öte yandan yatırımcı aşağıda belirtilen etkenlere bağlı olarak yatırımının finansal riskini azaltabilir;

- Yatırım yaptığı işletmenin teknolojisini yenilemesi,
- İşletmenin monopolistik patentlere sahip olması,
- Tüketicilerin işletmenin ürettiği mal ve hizmetleri tercih etmeleri,
- İşletmenin hammadde kaynaklarını denetleyebilme olasılığının artması,
- Sermaye artışlarının öz kaynaklarla gerçekleştirilmesi,
- İşletmenin ihracat potansiyelinin artış eğiliminde olması.

Bütün bu faktörlere bağlı olarak, endüstrideki değişik işletmelerin menkul kıymetlerinden oluşturulacak çok iyi bir portföyle finansal riski ortadan kaldırabilmek mümkündür (Akgüç, 2000,s.77).

2.6.5.2.2. İş ve Endüstri Riski : Endüstride meydana gelmesi beklenen değişmeler; ekonomik koşullarda meydana gelen değişmelerle, yasalardaki ve tüketici tutumlarındaki değişmelerden kaynaklanmaktadır. Bu tür değişmeler, işletmenin kârını ve menkul kıymetlerin değerini olumsuz yönde etkiler. Endüstri koşullarında meydana gelebilecek değişmeler dikkate alınıp, işletmenin gelir ve giderlerinin ne yönde etkileneceğini tahmin etmek gerekir. Bazen bir veya birkaç iş kolunda faaliyet gösteren işletmelerin kârlarında görülen değişmeler, bu işletmelere ait hisse senedi fiyatlarında belirgin dalgalanmalara neden olmaktadır. Bu durumda

söz konusu hisse senetlerine yatırım yapan yatırımcı sermaye ya da gelir kaybına uğramaktadır (Akmut, 1989,s.17).

2.6.5.2.3. Yönetim Riski : Yönetim riski, işletmelerin yönetim kadrolarında görev yapan yöneticilerin aldıkları kararlar sonucunda kurumların iyi ya da kötü yönetilmeleri ile ortaya çıkan bir risk türüdür.

İşletmelerin başarısızlıkları büyük ölçüde yönetim hatalarından kaynaklanmaktadır. Bu hataların sonucunda, işletmelerin satışları ve kârı azalabileceği gibi riski de artabilmektedir. Bütün bu gelişmeler hisse senedi fiyatlarında düşüşe yol açmaktadır. Yönetim riski, hisse senedi sahiplerini tahvil sahiplerine göre daha fazla etkileyen bir risk türüdür. Bu nedenle hisse senedine yatırım yapan kişiler, yatırım yapacakları işletmenin yöneticilerinin kalitesine büyük önem vermektedirler (Sharpe ve diğerleri, 1999,s.227).

2.6.6. Risk Yönetim Süreci

Risk yönetimi risk meydana gelmeden önce kayıp potansiyelini azaltarak ve büyük kayıplara yol açacak potansiyel riskleri sigorta veya diğer yollarla finanse ederek ekonomik durumu (geliri, kıymetli varlıkları) ve yaşam düzeyini korumayı amaçlayan bir disiplindir. Risk yönetimi bir risk gerçekleşmeden önce ya da risk gerçekleştikten sonra uygulanabilir. Risk yönetimi devam eden yapısal bir süreçtir. Risk yönetiminin amacı, bir ailenin ya da bireyin finansal durumundaki kayıp sonrası etkiyi en aza indirmek için kayıp öncesi düzenlemeleri en etkili şekilde yapabilmektir. Bu nedenle risk yönetimi, finansman yönetiminin bir bileşenidir (Montgomery, 1998,s.41) .

Risk yönetimi finansal planlamanın da bir parçasıdır. Risk planlaması ve yönetimi; yaşam, gelir veya mal-mülk kayıp riski ile ilgilenir. Dolayısı ile finansal planlamanın genel hedeflerinden birisi de “riske karşı koruma”dır.

Ailelerin karşılaşabilecekleri riskler için uygun bir risk yönetim programının geliştirilmesi ve uygulanması gerekir. Çoğu zaman risk yönetim programının

hedeflerini belirlemede karşılaşılan en önemli zorluk, aile üyelerinin risk hakkındaki farklı görüşlerini ortak bir noktada bir araya getirebilmektir. Önemli olan paylaşılan ortak hedefleri planlamak, hedef belirleme sürecine her bir aile üyesini dahil etmek, ardından da bu hedeflere birlikte ulaşmaya çalışmaktır. Bu durumda da iyi düşünülmüş bir risk yönetim planı, gelire gelebilecek riskleri hafifletecek, böylece bugünün zorlu piyasa koşullarının etkilerinin daha kolay atlatılmasına yardımcı olacaktır.

Risk yönetimi, ekonomik faaliyetlerin sonucunda karşılanabilecek kayıpların etkisini en aza indirmek amacı ile yapılan çalışmalardır. Risk faktörünün yönetiminde şu kriterler dikkate alınmaktadır:

- Ailenin ekonomik faaliyetlerindeki risk potansiyellerini belirlemek ve ekonomik güvenliğe etkilerini süreç ve miktar açısından değerlendirmek,
- Edinilen bilgiler ve yapılan değerlendirmeleri dikkate alarak karar vermek. Bu karar, risk kaynakları ve potansiyel kayıp miktarı, potansiyel kaybı ailenin ekonomik açıdan karşılayabilme durumu, risk faktörüne ilişkin ailenin tepkisi dikkate alınarak riskten kaçınma, riski kabul etme, riski transfer etme ve riski azaltma şeklinde olabilmektedir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.107).

Risk yönetim süreci dört temel adımı içerir:

1. Risk durumunu ve potansiyel kayıpları belirlemek için bilgi toplama,
2. Potansiyel kayıpları değerlendirme,
3. Risk ve kayıpları yönetmede en iyi yol konusuna karar verme ve programı uygulama,
4. Risk yönetim programını değerlendirme ve programı düzeltme.

2.6.6.1. Risk Durumunu ve Potansiyel Kayıpları Belirlemek İçin Bilgi Toplama

Risk kaynakları, finansal kayıp riskine maruz bırakan faaliyetler ve sahip olunan kıymetli varlıklardır.

2.6.6.2. Potansiyel Kayıpları Değerlendirme

Finansal güvenlik üzerindeki olası etkileri tahmin etmek için potansiyel kayıpların değerlendirilmesi önemlidir. Bunun için hem kaybın sıklığı hem de kaybın ağırlığı tahmin edilmelidir. Kayıp sıklığı; belli bir zaman periyodunda kaybın meydana geliş sayısını yaklaşık olarak belirtirken, kayıp ağırlığı ise; oluşan kaybın potansiyel büyüklüğünü ifade eder. Bütün riskler eşit değildir.Bu nedenle riskleri değerlendirirken riskleri öncelik ve önem sırasına koymak da yarar vardır. Potansiyel kayıpları analiz ederken sorulması gereken iki önemli soru vardır:

1. Potansiyel zarar önemli midir? Risk potansiyeli ailenin birkaç üyesine ciddi bir zarar verecek potansiyelde ise, o zaman riski yok etmek veya azaltmak için gereken önlemler alınır.
2. Risk tekrarı ne kadardır? Ailelerin ne kadar sıklıkta risk alma faaliyeti olduğu göz önüne alınır. Ne kadar sık risk alma faaliyeti olursa, zarara yol açma ihtimali de bir o kadar daha büyük olur (Jensen, 2000,s.161) .

2.6.6.3. Risk ve Kayıpları Yönetmede En İyi Yol Konusuna Karar Verme ve Risk Yönetim Programını Uygulama

Riskleri ve kayıpları yönetmede beş esas yol vardır. Bütün durumlarda kullanılabilen tek bir yöntem yoktur. Riskten kaçınma / riski ortadan kaldırma, riski kabul etme / taşıma / tutma, riski kontrol etme / azaltma ve risk transferi yaklaşımlarını birlikte değerlendirmek gerekir. Riskin kaynağına, potansiyel kaybın büyüklüğüne, riske karşı olan bireysel tepkilere ve kayıp için ödenecek mevcut finansal kaynaklara bağlı olarak bir yol seçilebilir.

2.6.6.4. Risk Yönetim Programını Değerlendirme ve Programı Düzeltme

Risk yönetim çabalarını düzenli olarak gözden geçirmektir. Riskin meydana gelme olasılığı ve sonuçları zaman içerisinde değişebilir. Bu nedenle risk yönetim programı bir tarafa konulup, orada uzun bir süre bekletilmemelidir. Ailelerin aktivitelerinde bir değişiklik olduğu zaman yılda en az bir defa risk yönetim

programı gözden geçirilmeli ve gereken düzeltmeler hemen yapılmalıdır (Hardeker ve Huirne, 1997,s.5).

2.6.7. Risk Yönetim Stratejileri

2.6.7.1. Riskten Kaçınma / Riski Ortadan Kaldırma

Risk yönetiminde en basit yol, riskten kaçmaktır. Riskten kaçınma her zaman pratik değildir. Hem en fazla ihmal edilen hem de en yanlış kullanılan stratejidir. Örneğin; kirada oturarak ev sahibi olmanın bazı risklerinden kaçınılabilir. Ancak bu durumda da bir eve sahip olmanın getireceği yararlar kaybedilebilir.

2.6.7.2. Riski Kabul Etme / Riski Tutma

Risk yönetiminde ikinci yol, belirli risklerin ve potansiyel kayıpların günlük yaşamın bir parçası olduğunu kabul ederek, onu benimsemektir. Riski tutma yada taşıma olarak da adlandırılır. Olayın ihtimalini veya finansal şiddetini azaltmak için etkin bir biçimde çözüm aranmadığı ve fiyatı belirlenmemiş bir malı elde tutmak gibi zarar riskine karşı korumanın olmadığı mali yükün taşındığı bir durumdur. Örneğin; on yaşındaki arabanızın kaza sigortasına son vermek ve arabayı buna rağmen düzenli bir şekilde kullanmaya devam etmek gibi (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2002,s.176) .

2.6.7.3. Riski Kontrol Etme / Riski Azaltma

Riski kontrol etme ya da azaltma risk yönetiminde kullanılan üçüncü yöntemdir. Kayıpları önlemek ya da kayıpların hem sıklığını hem de ağırlığını azaltmak için kullanılır. Bir olayın görülme ihtimalini azaltabilir ve / veya risk ortaya çıktığında mali kaybı azaltıcı tedbirler alabilirsiniz. En fazla kullanılan risk yönetim stratejisidir. Önleyici tedbirler almak şartı ile risklerin yol açtığı kayıpların şiddetini veya sıklığını azaltmaktır. Örneğin; bir kaza esnasında yaralanma riskini azaltmak için emniyet kemeri kullanma ve kazanın görülme ihtimalini azaltmak için fazla sürat yapmamak gibi.

2.6.7.4. Riski Transfer Etmek

Risk yönetiminin dördüncü stratejisi riski transfer etmektir. Transfer finansal kaybı karşı tarafın telafi etmeyi kabul ettiği sözleşmedir. Risk transferi finansal güçlüğü paylaşmaktır. Riski daha iyi kontrol edebilecek başka bir tarafa, risk sorumluluğunun bir kısmını veya tamamını vermektir. Çoğu aile üyesi riski hemen bir sigorta acentasına devretmeyi düşünür. Sigorta en yaygın risk transfer stratejisidir. Sigorta yardımı ile risk başkaları ile paylaşılır. Sigorta her çeşit risk için mevcuttur ancak doğru riski doğru fiyata garanti etmek önemlidir (Chan, 2001,s.88).

Şekil 1

Finansal Zorluğun İhtimaline ve Derecesine Bağlı Olarak Risklerle Baş Edebilme Stratejileri

İHTİMAL	ÖNEMSİZ	KÜÇÜK	ORTA	BÜYÜK-ÖNEMLİ	AŞIRI TOLERE EDİLEMEZ
Hemen Hemen Kesin	Riski Kontrol Etmek	Riski Kontrol Etmek	Riskten Kaçın veya Transfer Et	Riskten Kaçın veya Transfer Et	Riskten Kaçın veya Transfer Et
Muhtemel	Riski Kontrol Etmek	Riski Kontrol Etmek	Riskten Kaçın veya Transfer Et	Riskten Kaçın veya Transfer Et	Riskten Kaçın veya Transfer Et
Olası - Orta	Riski Kontrol Etmek	Riski Kontrol Etmek	Riski Transfer veya Kontrol Et	Riskten Kaçın veya Transfer Et	Riskten Kaçın veya Transfer Et
Olası Değil	Riski Kontrol Etmek	Riski Kontrol Etmek	Riski Transfer veya Kontrol Et	Riski Transfer Et	Riski Transfer Et
Nadir	Riski Kontrol Etmek	Riski Kontrol Etmek	Riski Transfer Kontrol Et	Riski Transfer Et	Riski Transfer Et

2.6.8. Finansal Risklerin Yönetimi

Finansal risk yönetimi fiyat, faiz ve döviz kurlarındaki dalgalanmalardan dolayı bireylerin, ailelerin ve hatta şirketlerin finansal varlıklarının değerlerindeki kaybı önlemek için alınan önlemler zinciri olarak tanımlanabilir. Hayatın her alanında karşımıza çıkan risk, finans piyasaları söz konusu olunca daha da önem kazanmaktadır. Finansal piyasalara yatırım yapmak belli bir bilgi birikimini ve bu

işe zaman ayırmayı gerektirir. Bu durumda, tecrübesiz küçük tasarruf sahiplerinin bir kısmı finansal piyasalara hiç girmemeyi tercih ederler. Girenler ise, yeterli çeşitlendirme yapamadıkları için riske maruz kalırlar.

Aileler de zaman içerisinde piyasada kendilerine sunulan çeşitli yatırım seçeneklerinden birine karar vermek durumunda kalabilirler. Ancak hangi yatırım türünü seçerlerse seçsinler tüm yatırımlarda risk ve risk yönetimi söz konusudur (Gönen ve Özgen, 2001,s.50) .

Genel bir kural olarak çok fazla kazanç vaad eden yatırımlar her zaman daha fazla risk taşırlar. Başka bir deyişle; enflasyon oranına %3.0'ten fazla gelir öneren yatırımlar risklidir. Genellikle kâr miktarı artıkça, risk miktarı da artar. Tasarruf ve yatırımların farklı alanlarda yapılması risk faktörünü azaltır. Bu durum sahip olunan varlığın bir bölümünün kolayca nakite çevrilebilmesine de olanak sağlar. Sağlam yatırımlar yapmak, etkin bir planlama ile mümkündür. Planlar, riskli yatırımlardaki kayıplara karşı tampon görevi yapar (Procter, 2003,s.13).

Yatırımlara yönelik olgulardaki belirsizlik de risk içermektedir. Bu durum kazanç ya da kayıp için potansiyel oluşturmaktadır. Doğru yatırımlarda büyük kazançlar sağlanabileceği gibi yanlış yapılan yatırımlarda da büyük kayıplarla karşılaşılabilmektedir. O nedenle ekonomik planlamalarda risk faktörü daima dikkate alınarak planlanmalıdır.

Ticari şokların süreleri, ödeme dengesi şokları, mali krizler, fiyat şokları, sigorta maliyetleri, hırsızlık, dolandırıcılık, para cezaları, faiz oranlarındaki artış, borç verenlerce borçların geri istenmesi ihtimali vb. çeşitli riskler finans risklerinin çeşitli yönlerini oluşturur.

Oranı ayarlanabilen ipotek borcunuz varsa, bireysel emeklilik hesabınızda değişen faiz oranları esas alınıyorsa veya yatırım fonu, hisse senedi ya da bonolara yatırılmış paranız varsa bu tür finans araçlarının riskleri konusunda bilgi sahibi olmanız gerekir. Bu durumda iyi düşünülmüş bir finansal risk yönetim planı

gelirinize gelebilecek riskleri hafifletecek ve zorlu piyasa koşullarının etkilerini hafifletebilecektir.

Genel olarak yatırımlar, tasarruf hesaplarından daha fazla kâr getirirler. Bununla beraber yatırımlar için kaybetme riski tasarruf hesaplarından daha fazladır. İnsanları yatırma yönelten kâr elde etme arzusudur (Campbell, 1988,s.28) .

Yatırıma sahip iken faiz ödemeleri, kâr payları ya da kira ödemeleri yolu ile yatırımlar gelir getirebilir. Gelir için şirket ve belediye tahvilleri, geçmişte istikrarlı kâr paylarına sahip yüksek kaliteli şirket hisse senetleri ve mevcut gelire odaklanan yatırım fonları yüksek riskli yatırım tercihlerini oluşturur.

Bir yatırımı satın alım fiyatının üzerinde sattığınız zaman bu durum sermaye kazancı ya da sermaye büyümesi olarak adlandırılır. Sermaye kazançları içinde büyüme eğilimli şirketlerin adi hisse senetleri, gelecekte iyi potansiyele sahip yeni veya küçük şirketler, sermaye büyümesine odaklanmış yatırım fonları ve gelişme sahasındaki gayrimenkuller yüksek riskli yatırım tercihlerini oluştururlar.

Hisse senedini seçme zamanı, çaba ve bilgi gerektirir. Hisse senedi seçme işlemi bir sanat ve bilimdir. Hisse senedi alma amacı, zaman içinde değer kazanacak olanları seçmektir. Düşük iken al, yüksek iken sat düşüncesi söylendiği kadar kolay değildir. Hisse senedine sahip olduğunuz zaman bir şirketinde aynı zamanda kısmi sahibi sayılırsınız. Eğer şirket başarılı ise sahip olduğunuz hisse senesi zamanla değer kazanacaktır. Bunun tersi halinde de şirket başarısız olduğunda yatırım değeriniz düşecektir.

Hisse senetleri de büyüyen bir yatırımdır. Hisse senetlerine yatırım yapmak isteyen insanlar yatırım amaçları doğrultusunda uzun bir zaman dilimine ihtiyaç duyarlar. Uzun dönemde hisse senetleri diğer yatırım seçeneklerine göre daha fazla gelir sağlar. Hisse senetlerine yatırım yaparken çeşitlilik önemli bir düşüncedir.

Şirketler iki tip hisse senedi çıkarırlar : adi ve tercihli. Adi hisse senedi bir şirkete sahipliğin esas biçimidir. Adi hisseye sahip olanlar şirket varlıkları üzerinde son söze sahiptirler. Tercihli hisse senedine sahip olanlar ise, bono sahiplerinden

sonra adi hisse senedi sahipliğinden önce şirketin kıymetli varlıkları ve kazançları üzerinde hakka sahiptirler. En önemlisi de tercihli hisse senedinin güvenliği, adi hisse senedinin güvenliğinden daha büyüktür (Ercan ve Ban, 2005,s.98).

Hisse senetleri ile ilgili birkaç risk söz konusudur. Pazar riski, iş riski ve finansman riski hisse senedine sahip olmanın tüm risklerini oluşturur. Hisse senedine sahip olmak riskli bir durum olsa da diğer yatırım araçlarına göre daha yüksek kazanç sağlar.

Hisse senetleri genelde gelişme potansiyelleri nedeni ile satın alınırlar. Bu gelişme potansiyeli hisse senetlerinin fiyatlarındaki değişmeler yoluyla kazanılır. Eğer senedin değeri artarsa, yatırımcı senedini satarak bir kazanç sağlar. Fakat tersine hisse senedinin fiyatı düştüğü zaman, yatırımcılar senet satarlarsa para kaybederler. Hisse senetlerinin piyasa fiyatlarındaki bu değişim pazar riski olarak düşünülür. Hisse senetleri ile ilgili diğer riskler iş riski ve finansal risktir. Bu riskler şirketin boyutu ve bilançoyu yönetme kabiliyeti ile ilişkilidir. Bu tür risklerin üstesinden ancak çeşitlendirme ile gelinebilir (Titus, Fanslow ve Hira, 1995,s.309) .

Bir başka yatırım aracı olan bono aldığınızda ise, bir şirkete ya da devlet birimine borç para vermiş olursunuz. Karşılığında borç alan borcunu geri ödemeyi ve faiz ödemeyi taahhüt eder. Şirket bonoları halka açık şirket tarafından çıkarılır. Oysa ki belediye bonoları devlet ya da yerel yönetimlerce çıkarılır.

Belediye bonoları, devlet veya yerel yönetimler tarafından çıkarılan uzun dönem faiz getiren bonolardır. Bunlar okul, hastane, kütüphane vb. yerleri finanse etmek için kullanılır. Bunlar en güvenilir bono sınıfında yer alırlar.

Junk bonolar ise, spekülatif, yüksek riskli, yüksek faiz oranlı şirket veya belediye bonolarıdır. Junk bonoları üzerinde yükümlülüğü yerine getirmeme oranı, yüksek kaliteli bonolardan çok daha yüksektir. Junk bonoları parasal gücü az olan şirketler tarafından çıkarılır ve yatırım sıralamasında alt sıralarda yer alır. Junk bonolarında vadesi geldiğinde faiz veya kazanç ödenmemesi riski diğerlerinden çok daha fazladır.

Bono fiyatı, faiz oranları inip çıktıkça değişecektir. Ekonomideki faiz oranları yükseldiği zaman bono değiş-tokuşları düşecektir. Eğer satın alınan bono vade bitiminin sonuna kadar elde tutulursa, bonoda nominal değer olarak bilinen miktarı geri almak mümkün olur. Örneğin; vade süresi 20 yıl olan her biri 1000 YTL'den beş şirket bonosu satın aldıysanız, bonoyu elinizde tuttuğunuz süre içinde bono fiyatları değişse bile vade sonunda toplam 5000 YTL'yi geri almanız mümkün olacaktır. Ayrıca bono sahibi yılda iki kez faiz ödemeyi taahhüt edebilir.

Bonolarla ilgili riskler çeşitli faktörlere (eldeki bonoların kredi sınıflandırma kategorileri, ortalama vade süreleri ve faiz oranlarının değişebilirliliği) bağlıdır. En güvenli bonolar kısa dönem (5 yıldan az); en riskli bonolar ise uzun dönem (12-40 yıl) bonolardır. Bononun vadesi ne kadar uzarsa, faiz riski de o kadar çoğalır. Bononun vadesi ne kadar kısa olursa, o kadar az riskli olur ama buna karşılık da kazancı azalır. Risk aynı zamanda bono üzerindeki kupon ya da faiz oranı ile ilgilidir. Faiz oranı düşük olan bonolar, faiz oranı daha yüksek olan bonolardan fiyat bakımından daha fazla iniş ve çıkış gösterir.

Bono satın alırken vade tarihleri farklı olanlar tercih edilmelidir. Bu durum "basamaklandırma" olarak adlandırılır. Örneğin; vade tarihi 2004 olan iki yıllık bir bono, vade tarihi 2005 olan üç yıllık bir bono, vade tarihi 2006 olan dört yıllık bir bono ve vade tarihi 2007 olan beş yıllık bir bono satın almak gibi. Vade tarihi 2004 olan iki yıllık bir bononun vadesi geldiğinde, vade tarihi 2008 olan bir başka bono satın alınmalıdır. Böylece birey veya aile ne zaman paraya ihtiyaç duyarsa duysun, bonosunu vadesinden önce düşük değerden satmak zorunda kalmayacaktır.

Bono sınıflandırma kategorileri de riskleri yansıtır. Kredi sınıflandırmaları firmalardan, kişilerden, devlet ve hükümetten bono satın alımları hakkında ailelere daha fazla bilgi verir. Sınıflandırmada daha üst kategoriye giren bonolar daha az risk taşırken, sınıflandırmada daha alt kategoriye giren bonolar daha fazla riske sahiptir. Örneğin; seksen yaşındaki biri otuz yıllık bir bono almak isterse faiz oranı riski ile karşı karşıya kalır. Otuz yıl içinde faiz oranları beklenmedik bir şekilde değişebilir. Eğer bono %6.0 faiz veriyorsa, faiz oranı %12.0'ye kadar çıkabilir. Bu durumda

enflasyona karşı para kaybetme ihtimaliniz oluşur. Bunu önlemek için de daha farklı bir yatırıma yönelerek daha fazla kazanç sağlayabilirsiniz (Mutesasira,1999,s.18).

Yatırımcı tahvillere yatırım yapacaksa, önce tahvilleri çıkaran işletmelerin mahiyetini, ürünlerini ve bu ürünlerin pazarlanmasını yakından tanımak zorundadır. Daha sonra yatırımcı mevcut ve gelecekteki ekonomik şartların ve para politikalarının o işletmenin kazanma gücünü ne yönde etkileyeceğini araştırmalıdır. Ayrıca tahvilin kalitesi ve tahvilin çıkartıldığı işletmenin büyüklüğü gibi birtakım faktörler hakkında da incelemelere gidilmelidir. Bunun yanı sıra özellikle tahvilin gerçek verimliliğinin istenilen normal değerden daha büyük olmasına özen gösterilmelidir. Çünkü elde edilecek verim, enflasyondan arınmış gerçek verim olduğunda yatırımcı riskten korunmuş olur.

Devlet tahvilleri genellikle enflasyon riski dışında diğer tahvillere nazaran daha risksiz kabul edilirler. Şirketlerin çıkarmış oldukları tahvil fiyatlarının durumunu tespit edebilmek için bu tahvillerin fiyatları ile aynı vade ve kupon faizine denk olan devlet tahvillerinin fiyatları arasındaki bağlantıyı incelemek gerekir. Bu bağlantıyı korelasyon katsayısı gösterir. Eğer devlet tahvilleri ile şirket tahvilleri arasında yüksek bir korelasyon varsa, şirket tahvillerinin fiyatlarındaki değişikliğe faiz oranlarında görülen dalgalanmaların sebebiyet verdiği söylenebilir. Devlet tahvilleri fiyatında görülen değişikliklerin tek sebebi pazar faiz oranlarında oluşan dalgalanmalardır. Şirket tahvillerinin fiyatları ise hem pazar faiz oranlarındaki değişimlerden hem de yatırımcıların finansal risk tahminlerinden etkilenmektedir.

Devlet tahvilleri ile şirket tahvilleri arasında düşük bir korelasyon varsa, o zaman işletme tahvil fiyatlarındaki değişme büyük ölçüde finansal risk tahminlerini etkiler. Korelasyonun negatif olması hali finansal riskin, faiz oranı riskinden daha yüksek olduğunu gösterir. Tahvile yatırım yapanlar bu bağlantıyı göz önünde bulundurmak sureti ile birtakım korelasyon katsayılarını hesaplayarak, finansal risk derecesine göre seçimlerini yaparlar. Şirket tahvilleri hem işlenmiş faizi ile birlikte paraya çevrilebildiği için hem de faizi daha yüksek olduğu için yatırımcılara daha cazip gözükmektedir. Oysa ki şirket tahvillerinin fiyatları finansal riskten daha çok

etkilenmektedir. Devlet tahvilleri ise, şirket tahvillerinden daha güvenli bir yatırım aracıdır ve herhangi bir finansal riski söz konusu değildir (Haft, 2006,s.51).

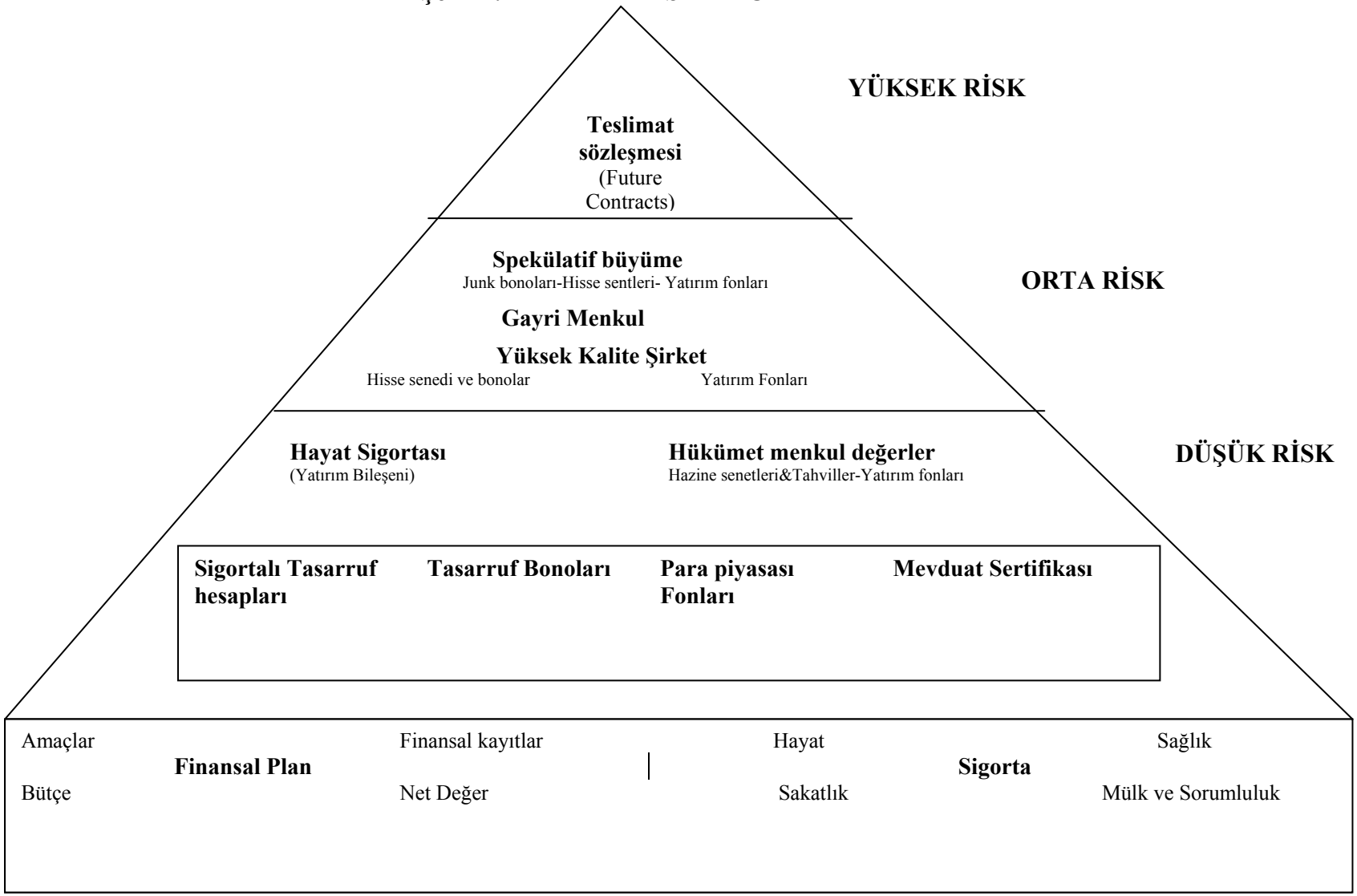
Çeşitli türdeki yatırımlar arasında diğer bir araç da yatırım fonudur. Serbest piyasa da sekiz binden fazla fon mevcuttur. Yatırımcıların, fonun amacını, fonun hangi menkul değerlere sahip olduğunu, risk sermayesini ve benzer fonlar ile karşılaştırıldığında onun gelir kayıtlarını incelemeleri gerekir. Her bir yatırım fonu, onun yatırılacağı menkul değerler türünü belirleyen bir amaca sahiptir. Örneğin; yatırım fonunun amacı "gelir" ise, yatırım sahibi bonoları ve/veya tercihli hisse senedini; "gelir ve güvenlik" ise, hükümet bonolarını veya tercihli hisse senedini; "normal büyüme" ise adi ve tercihli hisse senedini; "artan bir büyüme" ise, büyüyen küçük şirketlerin hisse senetlerini seçebilir (Civan, 2004,s.159).

Yatırım fonundaki hisseler, yatırım fonu tarafından sahip olunan yatırımların mevcut pazar değerini, yatırım fonu hisse sayısına bölerek fiyatlandırılır. Yatırım fonundaki menkul değerlerin artış ve azalma durumuna göre yatırım fonu hisselerinin de değeri değişir. A tipi yatırım fonları, B tipi yatırım fonlarına göre, daha fazla hisse senedi içermesi sebebi ile daha çok risk taşımaktadır. Bu yüzden daha yüksek getiri elde etmek için A tipi yatırım fonu alanlar, riskten korunabilmek için bu fonun vadesinin en az altı aylık olmasına dikkat etmelidirler.

Birçok yatırım fonu aslında bir aile fonunun parçasıdır. Bir yatırım şirketi değişik amaçlara sahip çok sayıda fon sunabilir ve yatırımcı aynı aile de bir fondan diğerine ya az bir ödeme yaparak ya da hiç masrafsız geçebilir. Örneğin; bir tahvil fonuna sahip iseniz ve hisse senetlerinin daha iyiye gittiğine inanıyorsanız aynı aile fonları dahilinde yatırım fonlarını, hisse senedi fonları ile değiştirebilirsiniz.

Yatırıma kazanç getirmeleri zamanla değer kazanmalarına bağlı olan antikalar, pullar, değerli ziynet eşyaları, kıymetli taşlar vb. kolleksiyonların kazançları ve kayıpları çok büyük olabilir. Bu tür koleksiyonlarda sahtekarlık yaygın olduğu için tedbirli olmakta fayda vardır (Akgüç, 2000,s.42).

Şekil 2. YATIRIM RİSK PROFİLİ



2.6.9. Finansal Risklerin Yönetiminde Kullanılan Araçlar

En yaygın risk yönetim stratejisi çoğu zaman aileye özeldir. Her aile kendi amaçları, kendi dünya görüşü ve bütçesine en uygun metodu kullanmalıdır. Aileler genelde iki tür risk azaltma stratejisini kullanmayı tercih ederler. Bunlardan ilki, bir riski zıt pozisyonu olan aynı veya benzer risk içinde dengelemek demek olan risk azaltımı (hedging); ikincisi de riskin tamamını veya bir kısmını diğer tarafa transfer etmek olan sigortadır.

Özellikle bir menkul kıymetin gelecekte oluşabilecek fiyat dalgalanmalarının riskinden kaçınmak ya da bundan kâr sağlamak veya finansal piyasalara derinlik kazandırmak amacı ile oluşturulmuş finansal araçların alınıp satıldığı türev finans piyasalarında kredi risk devirleri önemli bir yer teşkil eder. Kredi risk devirleri finansal risk yönetiminin en önemli unsurlarıdır. Kredi risk devirleri (derivatives) tercihli kıymetli varlıklar olarak adlandırılan kıymet değerinden çıkan parasal belgeler olup, türev piyasa işlemleridir. Bunlar dört kategoriye ayrılırlar:

- Forward işlemleri
- Futures işlemleri
- Opsiyon işlemleri
- Swap işlemleri (Ceylan, 1995,s.37).

2.6.9.1. Forward İşlemleri : Gelecekteki bir tarihte teslim koşuluyla bir finansal varlığın, alım veya satımı için miktarı ve fiyatının taraflarca bugünden belirlenerek sözleşmeye bağlanmasıdır. Forward sözleşmeleri; bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, finansal kurum ve kuruluşlar, endüstriyel ve ticari şirketler ile bireysel yatırımcılar gibi farklı grupların ihtiyaçlarını karşılamak amacı ile yaptıkları işlemlerden biridir. Bu gruplardan bir kısmı ellerindeki mevcut fonları ve malları gelecekte oluşması muhtemel olan zarar risklerine karşı korumak amacı ile forward sözleşmelerine taraf olurken; bir kısmı ise, ön sezilerine ve araştırmalarına dayanarak kazanç elde etmek amacı ile forward sözleşmesi yaparlar. Birinci grupta yer alanlar söz konusu risklerini azaltırken, kâr yönlü beklentilerinden de vazgeçmiş

olurlar. Devlet tahvilleri, hazine bonoları, mevduat sertifikaları gibi faiz getiren varlıklar ile döviz ve hisse senetleri üzerinde de forward işlemleri yapılabilmektedir.

Forward sözleşmelerinin genel özelliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Forward sözleşmeleri standart değildir, tarafların taleplerine göre düzenlenir.
- Üzerinde anlaşmaya varılan vade (tarih), mal, miktar ve fiyat bağlayıcıdır. Taraflar anlaşma şartlarına uymak zorundadır. Forward sözleşmeleri iptal edilemez.
- Sözleşmedeki hak ve yükümlülükler başkasına transfer edilemez, forward sözleşmelerinin ikinci piyasası yoktur. Erken kapatma işlemi karşıt yöndeki sözleşme ile yapılır.
- Deposito yatırmaya gerek yoktur. Taraflardan birinin isteğine bağlı olarak teminat verilip, alınabilir.
- Forward işlemlerde, işlem konusu varlığın teslim tarihi (valör), düz (flat) veya küsuratlı (broken dates) olarak iki farklı şekilde ifade edilir. Düz valörler, spot tarihine belirli sayıda tam ay eklenerek bulunur. Küsuratlı valörler ise, tam olmayan tüm süreleri içerir.
- Spot piyasalarla, vadeli piyasalar arasında önemli farklılıklar olmakla birlikte vadeli piyasalarda spot piyasaların genel karakteristiğini gösterir (Erdem, 1993,s56; Tevfik ve Tevfik, 1997,s.203).

2.6.9.2. Futures İşlemleri : Standart miktar ve kalitede bir varlığı önceden belirlenmiş bir fiyattan gelecekte belirli bir tarihte teslim etme ya da teslim almaya ilişkin yasal bir sözleşmedir. Bir finansal aracın veya araçların birleşiminden oluşan bir portföyün veya endeks gibi bir göstergenin gelecekte belirli bir tarih ya da periyotta belirli bir fiyattan teslimi üzerine yapılan sözleşmeler finansal futures işlemleri olarak adlandırılmaktadır.

Futures işlemleri bireylerin yatırımcı olarak bir varlığın ilerideki fiyat değişimlerinden korunma isteklerinden kaynaklanmaktadır. Futures işlemlerinde amaç; fiyat dalgalanmalarının getirdiği belirsizliği ortadan kaldırmak ve belirli bir vade için ilgili varlığın fiyatını sabitleştirmektir. Gelecekteki fiyatların bugünden

belirlenmesi kârlılık hesaplarının daha güvenli ve sağlıklı bir biçimde yapılmasına olanak vermektedir (Ersan, 1997,s.77).

Futures piyasalar organize olmayan forward piyasaların oldukça kurumsallaşmış bir şekli olarak ortaya çıkmışlardır. İki piyasa arasındaki benzerlik ve farklılıklar gelişme süreci içerisinde daha da netleşmiştir. Forward ve futures işlemlerinin en temel noktası her iki piyasada da hedging (riskten korunma) amaçlı ve gelecek üzerine bugünden işlem yapma imkanının olmasıdır. Bazı farklılıkları ise şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Futures sözleşmeleri standart sözleşmelerdir. Kontrat büyüklüğü, teslim tarihi, üzerine sözleşme yazılan varlığın özellikleri, kalitesi borsalarca kote edilmiştir ve standarttır. Buna karşılık forward sözleşmelerinde tüm hususlar karşılıklı anlaşmaya varılarak belirlenir.
- Forward sözleşmelerinde taraflar istedikleri herhangi bir mekanda sözleşme yapabilme serbestliğine sahiptirler. Futures sözleşmeleri ise, organize borsalarda yapılmak zorundadır. Bu nedenle taraflar borsanın kurum ve kurallarına uymak durumundadır.
- Futures sözleşmelerinin organize borsalarda işlem görmesinin bir sonucu olarak bu piyasada pazar oluşturanlar, diğer pazar oluşturanların yeni bir bilgi karşısında ne tür bir tepki göstereceğini ve piyasadaki genel eğilimi rahatça gözlemleme imkanına sahiptirler.
- Forward piyasalarda sözleşmenin nama yazılı olması likiditeyi azaltmaktadır. Futures piyasalar ise, oldukça likit piyasalar olup, spekülatörler için çok caziptir.
- Forward piyasalarda teslim zorunluluğu varken futures piyasalarda teslim zorunlu değildir. Taraflar istedikleri zaman piyasadan çıkabilirler veya nakit mutabakat ile sözleşmeyi sona erdirebilirler.
- Forward sözleşmelerinin garantisi karşılıklı güven esasına dayanır. Futures sözleşmelerinin şartlarının yerine getirilmesini takas odası garanti eder ve tarafların muhatabı takas odasıdır. Takas odası, borsanın merkez organıdır. Tüm vadeli işlem borsalarında bir takas odası bulunmaktadır. Takas odası

alım-satım işlemlerinin eşleştirilmesinden, sözleşme koşullarının garanti edilmesinden ve satım işlemlerinin yürütülmesinden sorumludur. Borsa üyeleri tüm futures işlemlerini günlük ve ayrıntılı olarak takas odasına rapor ederler. Bu raporlarda işlem tarafının üyelik numarası, ismi, sözleşmenin miktar ve tipi, teslim tarihi ve fiyatı gibi bilgiler bulunur. Takas odası bütün kayıtlı bilgileri karşılaştırır, hatalı olanları düzeltmek için üye firmaya geri gönderir. İşlem tarafları birbirini değil, takas odasını muhatap olarak kabul ederler. Bu şekilde tarafların yükümlülüklerini yerine getirememesinden kaynaklanabilecek kredi riski takas odasına geçmiş olur. Takas odası üstlendiği riskin karşılığı olmak üzere hem futures alıcısından hem de satıcısından teminat alarak, üyelerin aldığı pozisyonların kazanç ve kayıplarını günlük olarak dengeleyerek kredi riskini asgari düzeyde tutmaya çalışır. Borsa takas odası, işlemleri aksatmadan borsayı riske sokmadan sağlıklı bir şekilde sürdürmek görevini üstlenmiştir.

- Forward sözleşmelerinde standardize edilmiş bir teminat prosedürü yoktur. Futures işlemlerde ise, aracı kuruluşların, takas odasının ve sözleşmenin güvencesi için günlük hesaplaşma ve marjin sistemi vardır.
- Forward işlemlerde sözleşmenin yapılabilmesi için aracıya gerek yoktur. Futures sözleşmelerde, sözleşmeye dahil olan taraf borsa üyesi değilse gerek sözleşme yapmak gerekse alım-satım yapabilmek için aracı kuruma ihtiyaç duyar ve belli bir komisyon öder.
- Forward sözleşmelerinin ikinci el piyasası yoktur. Futures sözleşmelerinin büyük bir çoğunluğu ikinci el piyasalarında işlem görür. Fiyat hareketlerinin minimum büyüklüğü ve maksimum fiyat değişimi için sınırlar konmuştur.
- Forward sözleşmeleri mevcut ticari mevzuat çerçevesinde yürütülebilmektedir. Future işlemleri için ayrı bir hukuki düzenlemede bulunmak ve bu işlemlerin gerektirdiği kurum ve kuralları oluşturmak gereklidir (Madura, 1992,s.159; Gümüşeli, 1994,s.63; Altaylı, 1997,s.116).

2.6.9.3. Opsiyon İşlemleri : Opsiyon sözleşmesi bir prim karşılığında üzerinde anlaşılan bir malı veya finansal varlığı ileriki bir tarihte satın alma veya satma hakkı veren bir menkul değerdir. Opsiyon sözleşmelerinde, futures

sözleşmelerinde olduğu gibi bir taahhüdün yerine getirilmesi zorunluluğu yoktur. Bir alım veya satım hakkının varlığı söz konusudur.

Opsiyon sözleşmeleri vadeli sözleşmeler gibi yatırımcılara az bir yatırımla büyük kârlar elde etme imkanı veren sözleşmelerdir. Spekülatif amaçlarla kullanılabileceği gibi riskten kaçınma ve özellikle mevcut bir portföyün sigorta edilmesinde kullanılabilmektedir. Opsiyon sözleşmeleri başta hisse senetleri, tahviller, döviz ve sabit gelirli menkul kıymetler ve borsa endeksleri olmak üzere değişik aktif türlerinde de uygulanmaktadır (Dubofsky, 1992,s.178).

Opsiyonlar son derece esnek araçlardır. Opsiyonların diğer türev piyasa işlemlerinden farkı ise; fiyat, faiz ve kur riski gibi değişkenlerdeki olumsuz gelişmelere karşı etkin bir koruma sağlaması ve olumlu gelişmeler karşısında da kâr potansiyelinin yüksek olmasıdır. Ayrıca opsiyonlar likit kolaylığı da sağlamaktadır. Borsada opsiyonu elinde bulunduran yatırımcı, ikincil opsiyon piyasasında elindeki opsiyonu başka bir yatırımcıya satarak nakit elde edebilmektedir.

2.6.9.4. Swap İşlemleri : Borç maliyetini düşürmek, kâr ve faiz oranlarının getirdiği risklere karşı korunmak, borç portföyüne esneklik kazandırabilmek veya esnekliği azaltabilmek için geliştirilen tekniklerden biri de swap işlemleridir. Swap kelime anlamı olarak değiş-tokuş manasına gelmektedir. Finansal anlamda swap ise, finansal araçların veya paranın gelecekte belirli bir tarihte ve belirli bir oran üzerinden değişimidir. Swap işlemleri iletişim araçları ile kolaylıkla gerçekleştirilebilir (Shapiro, 1996,s.308; Lhabitant ve Tinguely, 2001,s.345).

2.6.10. Risklere Karşı Uygulanabilecek Bir Güvenlik Sistemi Olarak Sigorta

İnsanoğlu doğuşundan bugüne kadar canını ve malını tehdit eden çeşitli tehlikelere maruz kalmış ve bu tehlikelere karşı önlemler alarak hayatını ve ekonomik varlığını korumak ve sürdürmek amacıyla çeşitli çözüm yolları aramıştır. İlk zamanlarda varlıklarını korumak ve sürdürmek için bireysel olarak hareket eden insanlar zaman içinde doğal afetlerin, sosyo-ekonomik gelişme ve

teknolojik değişikliklerin neden olduğu tehlikelerin oluşturduğu zararları önleyecek etkili önlemlerin ancak topluluklar halinde yaşayanların bir araya getirilmesi ile alınabileceğinin bilincine varmışlardır.

Sigorta ortakları bu bilinçlenme sonunda ortaya çıkmış, böylece can ve malın çeşitli tehlikelere karşı korunması ihtiyacına en doğru ve rasyonel şekilde hizmet vermeyi amaçlayan sigorta endüstrisi doğmuş ve gelişmiştir.

Zararların, bir ücret karşılığında ve sözleşme ile belirlenmiş koşullara bağlı olarak tazmin edilmesi sistemine "sigortacılık" denilmektedir. Dilimize İtalyanca "sigorta" sözcüğünden aktarılan Latin kökenli bu kelime "güvence" ya da "tazmin" anlamına gelmektedir (Gönen ve Özgen,2001,s.52).

Bir başka deyişle sigorta; yasalar, yönetmelikler ve her türlü mevzuat ile teamüller, örf ve adetler çerçevesinde insanların bu tür risk faktörlerinin oluşturabileceği zararlarla başa çıkmalarına yardımcı olan ve bu yardımı sistematik bir şekilde sürdürüp yönlendiren bir sistem olarak tanımlanabilir.

Sigortalı açısından bakıldığında, sigorta güven oluşturan, olası hasarı önlemeye yönelik önlemleri aldıran, kişi için önemli bir tasarruf aracı niteliğinde olan ve bireysel kredi işlemlerinin gelişmesine olanak sağlayan bir olgudur. Ulusal açıdan bakıldığında ise, sigorta ekonomide sermaye birikimine olanak sağlayan, ödemeler dengesine önemli ölçüde katkıda bulunan ve gelir dağılımını iyileştirici yönde etkileyen finans sektörünün içindeki ekonomik bir sektördür.

İnsanoğlunun günlük yaşamında karşılaşabileceği tehlikeleri ekonomik, fiziksel ve sosyal risk faktörleri oluşturmaktadır. Dünya ve ülke ekonomisindeki ve üretim teknolojisindeki değişiklikler hükümetlerin aldıkları ekonomik kararlar, depresyonist ve enflasyonist baskılar ekonomik risk faktörlerinin; dolandırıcılık, hırsızlık, sahtekârlık ve tahripkârlık gibi kural dışı davranışlar sosyal

risk faktörlerinin; doğal afetler ve yangın gibi olumsuzluklarda fiziksel risk faktörlerinin tipik örnekleridir (Nazik ve Ersoy, 2006,s.193).

Sigortacılığın temel konusu, para ile ölçülebilir değeri olan riskler ve bu risklere karşı bir güven sağlanmasıdır. Bilindiği gibi risk yönetiminin amacı da riskin gerçekleşmesi halinde ailede oluşabilecek değer kaybını en aza indirmek için koruyucu önlemleri almak ve bunu mümkün olan en az maliyetle gerçekleştirmektir. Yani bireyin ya da ailenin devretmesi gereken riskleri profesyonel risk taşıyıcısı olan kuruluşlara devretmek için gerekeni yapmaktır. Görüldüğü gibi finansal risk yönetimi ile sigortacılık arasındaki yakın bağ buradan kaynaklanmaktadır.

Yaşam düzeyini güvence altına alma yollarından biri olan sigorta, bireylerin karşı karşıya bulundukları riskleri azaltmak ve riskin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkan zararları belirginleştirmek amacı ile örgütlenmiş toplumsal bir kurumdur. Sigorta, grubun üyelerini etkileyen finansal kayıp riskini çok sayıda bireyin katılması ile azaltma ve transfer etme mekanizmasıdır. Gruptaki her bireyi belirsiz ve büyük bir finansal kayba karşı belirli fakat nispeten küçük bir ücret ödeyerek korur.

Sigortada üç tip risk önemlidir. Bunlar fiziksel, moral ve manevi risktir. Fiziksel risk, malın ya da sigortalının kayıp olasılığını artıran özelliklerdir. Örneğin; yüksek kan basıncı sağlık sigortası kapsamındadır. Moral risk, bir tehlike meydana geldiğinde bireyin onu dikkate almadığı ya da aldırış etmediği zaman ortaya çıkar. Örneğin; sigorta yaptırmış olan bir birey hırsızlık sigortasının zararını ödeyeceğini bilirse evinin kapı veya pencerelerini kilitleme konusunda dikkatsiz davranabilir. Manevi risk, bir kimse bir tehlikenin meydana gelmesine neden olduğunda ya da istediğinde ortaya çıkar. Örneğin; sigorta poliçesindeki birikimi almak için kasten bir kayba neden olabilir. Sigorta şirketleri eğer moral ya da manevi risk sonucu bir kayıp meydana gelir ise genellikle sigorta kapsamını sınırlı tutar ya da reddederler (Gönen ve Özgen, 2001,s.53).

Bireylerin uğradıkları zararların o toplumun bireyleri arasında bölüştürülmesi ve zararın topluma dağıtılması fikri sigortacılığın temel prensiplerinden birini oluşturmaktadır. Sigortacılığın anlaşılması için onun temel terimlerinin ve kavramlarının bilinmesi gerekir. Bu terim ve kavramları aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür:

Sigortacı : Sigorta sözleşmesinin taraflarından biridir. Tehlikenin gerçekleşmesi halinde uğranan zararı tazmin etmeyi üstlenir.

Sigortalı : Sigorta sözleşmesindeki diğer taraftır. Sigortacıya sigorta ettirdiği risk karşılığında prim (sigorta ücreti) öder.

Prim (sigorta ücreti) : Riskin gerçekleşmesi halinde, sigorta bedelini karşılamak üzere sigorta ettiren tarafından sigortacıya peşin ya da taksitle ödenen sigorta ücretini ifade eder. Sigorta planının yönetim giderlerinin oransal paylaşımı olup, gelecekteki kayıpları ödemek için bir kaynaktır (Gönen ve Özgen, 2001,s.54).

Sigorta poliçesi : Bu poliçe, sigortayı alan ile sigorta şirketi arasında yazılı bir anlaşmadır. Sigorta poliçeleri bir sözleşme niteliği taşımakta ve beş temel bileşenden oluşmaktadır. Bunlar; beyanname, sigorta sözleşmesi, muafiyetler, şartlar ve zeyilnamedir.

Beyanname : Sigorta yapılacak kişi veya mülk, ödenecek prim, kapsayacağı zaman süresi ve poliçe limitleri hakkında tanımlayıcı bilgiler içermektedir. Beyannamedeki bilgiler primi belirlemeye yardımcı olmak ve sigortanın amaçlarını tanımlamak için kullanılmaktadır.

Sigorta sözleşmesi : Sözleşmede, poliçede temin edilen kapsam detaylı olarak tanıtılır. Bunlar sigorta yaptıran kişi tarafından ödenen prime karşılık sigorta yapanın verdiği sözlerdir.

Muafiyetler : Bunlar gereksiz kapsamları bertaraf ederler. Muafiyetler, dikkatsizlik ya da aldatıcı hareketler sonucu meydana gelen subjektif rizikoyu azaltır, poliçe maliyetini düşürür ve sigorta şirketi tarafından verilen vaatleri daha belirgin hale getirir.

Sigortacı sigortalıya sigorta mukavelesi gereğince her iki tarafın hak ve borçlarını gösteren imzalı bir sigorta poliçesini vermek durumundadır. Poliçe, sigorta ettirenin talebi üzerine nama, emre ve hamiline yazılı olarak tazmin edilebilir.

Şartlar : Sözleşmenin temel kurallarını belirleyerek, sigorta yaptırana ve sigorta yapana birtakım yükümlülükler getirir. Sözleşmenin şartlar bölümü, oluşan hasar ya da zarar sonucu sigortayı yapan tarafından hangi işlemlerin takip edilebileceği hakkındaki bilgileri içerir.

Zeyilname : Temel sigorta poliçesinde yapılan değişiklikler ve ilavelerdir. Sigorta yaptıran belirli ihtiyaçları uyarlamak için sigorta formunu değiştirmek isteyebilir. Zeyilnameler bu değişikliği sağlayan bir mekanizmadır.

Sigorta bedeli (tazminat) : Sigorta bedeli sigortanın o anda uğranılan kayıptan daha fazlasını ödemeyeceğini belirtir. Bu prensip, bireyin kayıptan finansal kazanç sağlamasını önler. Sigorta uğranılan kayıptan fazlasını ödemediği gibi sigorta edilen kaybın tümünü telafi etmeyi de garanti etmez. Her sigorta poliçesi sözleşme limitine sahiptir. Sözleşme limiti sigorta poliçesi kapsamında ödenecek maksimum YTL. miktarıdır.

Riziko : Riziko, bir tehlikenin meydana gelme olasılığını artıran bir durumdur. Sigorta, bireyi ve aileyi tehlikelerden değil tehlikenin sonucunda oluşan finansal kayıplardan korur. Üç tür riziko sigortacılıkta önemlidir. Fiziksel riziko, zarara uğrama ihtimali olan sigorta yaptıran kişinin veya mülkün belirli bir özelliğidir. Buna örnek olarak; yüksek tansiyon hastası olan bir kişinin sağlık sigortası yaptırması verilebilir. Bir tehlike oluştuğunda birey durumu umursamaz

veya kaygılanmazsa o zaman ahlaki riziko gerçekleşir. Hırsızlık sigortasının zararı ödeyeceğini bilen bir kişinin, sigortalanmış bir kurumun kapı ve pencerelerini kapatmada son derece dikkatsiz bir tutum izlemesi bu duruma güzel bir teşkil eder. Sigorta poliçelerindeki belirtilen parayı almak için bireyin kasıtlı olarak zarara sebebiyet vermek istemesi de subjektif sigorta olarak adlandırılır. Sigorta şirketleri ise, ahlâki ve subjektif rizikodan dolayı oluşan zararlarda sigorta kapsamını sınırlandırırlar.

Finansal zararlar : Finansal zarar, şu andaki veya geleceğe ait gelirde ya da varlıkların değerinde bir azalmanın olmasıdır. Sigorta yaptırmanın esas nedeni, finansal zararlar için yapılan harcamanın geri ödenmesini sağlamaktır.

Tazminat ilkesi : Bu ilke sigortanın şikayetçi olunan gerçek finansal zarardan daha fazla ödeyemeyeceğini ifade etmektedir. Sigorta poliçeleri ödemeler için bir sonuca bağlanmamış bir anlaşma değildir. Her poliçe, poliçe altında ödenecek en yüksek miktarı belirten bir poliçe limitine sahiptir. Sigorta alıcıları, poliçe limitlerinin şikayetçi olabilecek zararlarını karşılayabilecek miktarda olmasına dikkat etmelidir. Aksi takdirde sigorta finansal kayba yol açabilir (Garman ve Forgue, 2000,s.213).

En önemli özelliği kişiler arasında dayanışma olan sigorta, ana hatlarıyla kişilerin uğrayacakları ve tek başlarına karşılamayacakları zararları bir organizasyon aracılığı ile aralarında paylaşmalarıdır.

Bu organizasyon;

- Bir sigorta sözleşmesi,
- Sigortacı (sigorta şirketi) ve
- Sigorta ettirenden oluşur.

Bir sigorta sözleşmesinde; bir tarafta sigorta teminatı veren sigortacı, diğer tarafta da rizikoya maruz olan sigorta ettiren olmak üzere iki taraf vardır.

Sigortacının sigortalıyı koruma yükümlülüğüne karşılık, sigortalının da sözleşme ile saptanan "prim" adı altındaki bir meblağı ödeme yükümlülüğü vardır. Bu sistemde sigortalılar, riskin gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkacak olan zarar tutarının katılımcıların sayısına oranlanması yoluyla saptanmış olan katılım miktarlarını (primleri), riskin gerçekleşmesi halinde zararları karşılamayı (tazminat ödemeyi), taahhüt eden merciye (sigortacıya) ödeyerek kendilerini güvence altına alırlar. Bu işlemleri daha teknik olarak açıklayacak olursak sigorta; sigortacının belli bir prim karşılığında sigortalının para ile ölçülebilen bir menfaatini zarara uğratan bir rizikonun gerçekleşmesi halinde tazminat ödemeyi taahhüt etmesidir (Elbeyli, 1995,s.15).

2.6.10.1. Sigortanın Yararları

Kurumlar veya bireyler toplumsal ya da ekonomik uğraşıları yahut yangın, fırtına, sel, deprem gibi doğal afetler nedeniyle zaman zaman zarara uğramaktadır. Uğranılan bu zararların etkilerinden tamamı ile kurtulmak mümkün olmasa bile, bunların ekonomik sonuçlarından kurtulmak olasıdır. İşte sigorta, kurum veya bireylere bu zararların ekonomik sonuçlarından kurtulma yolunu sağlamaktadır. Birey veya kurumların uğradıkları bu zararların tazmini olan sigorta; onlara ekonomik bir güvence sağlamakta ve özellikle ekonomik uğraşıların kesintiye uğramaması, sürdürülmesi işlevini yüklenmektedir. Bu işlevi nedeniyle sigorta ulusal ekonomiye önemli hizmet veren bir uğraşı alanı olarak önümüze çıkmakta, toplumsal ve ekonomik yaşamın vazgeçilmez bir parçası haline gelmiş bulunmaktadır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.206).

Sigorta yalnızca iki basit öğeden oluşur. Bunlar, riski azaltma ve kaybın paylaşılmasıdır. Bu açıdan bakıldığında sigortanın yararı daha da belirgindir. Her bir sigortalı bir kayba uğrasa da uğramasa da sigortanın bu özelliğinden yararlanır. Riskin azaltılması geleceğe yönelik finansal planlama konularında özgürlük sağlar. Sigortanın aynı zamanda yatırımcılar açısından bir teşvik unsuru olma, kredi yaratma ve ekonomik kalkınmaya önemli bir finansal kaynak oluşturma gibi fonksiyonları da vardır (Gönen ve Özgen, 2001,s.54).

Bütün bunların yanı sıra sigortanın diğer yararlarını şu sıralamak mümkündür:

- Oluşabilecek maddi kaybı önlemeye yönelik önlemler alınmasını sağlar.
- Finansal riski azaltmaktadır.
- Güven hissi yaratır.
- Bir birikim aracıdır.
- Kredi işlemlerinin gelişmesini sağlar.
- Ulusal gelirin yeniden dağılımı üzerinde olumlu etkileri vardır.
- Ekonomide sermaye birikimine aracı olmaktadır.
- Ödemeler dengesini iyileştirici etkisi vardır.
- Girişimcinin daha uygun fiyata yatırım sermayesi bulmasını sağlar.
- Sosyal refah düzeyini yükseltici bir işlev gerçekleştirir (Elbeyli, 1995,s.16).

2.6.10.2. Sigorta Çeşitleri

Sosyal güvenlik kurumları, insan hayatının herhangi bir döneminde beklenmeyen olayların olumsuz sonuçlarını gidermek için faaliyet gösteren kurumlardır. Bunlar genellikle devlet tarafından organize edilen ve devlet kontrolünde faaliyet gösteren hayat sigortası şirketleridir.

Temelde bireyleri ve grupları tehlikelerin zararlarına karşı koruma ve bu riskleri sigorta kurumuna transfer etme esasına dayanan sigorta, uygulamada sosyal (emekli sandığı, ssk, bağkur) ve özel sigortalar (yaşam, sağlık, mal ve sorumluluk) olmak üzere iki ana grupta toplanmaktadır (Glaser, 1991,s.14).

2.6.10.2.1. Sosyal Sigortalar : Toplumun tümünü veya belirli bir kesimini tehdit eden riskleri güvence altına almak için devlet eli ile kurulmuş bir sigorta koludur. Kâr amacı taşımayan sosyal sigorta, bireylerin istek ve iradeleri dışında meydana gelen ve onların mal varlığında, gelirlerinde ve çalışma gücünde kayıplara yol açarak kendilerinin ve geçindirmekle yükümlü oldukları kişilerin hayatlarının devamını güçleştiren ve olanaksız hale getiren tehlikelerin zararlarını tazmin ve telafi

etmeye yönelik önlemler bütünü olarak ifade edilen sosyal güvenliğin temel kurumudur. Sigortaların prim gelirleri çalışanların gelirlerinin belirli bir yüzdesi ve işveren katkısı olarak belirlenir.

Sosyal sigortaların başlıca özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Sosyal sigortalar kanunla kurulmuş kurumlar tarafından yürütülür.
- Sosyal sigortalara bireyler bulundukları statü ile tabi olurlar.
- Sosyal sigortalar zorunlu nitelik taşır. Bireyin iradesinin bir rolü yoktur.
- Sosyal sigortalarda aynı statüde bulunanlar aynı ödemeyi yaparlar ve aynı şekilde yarar sağlarlar.
- Sosyal sigortalar belirli bir geçim düzeyine ulaşmak ve çalışma olanağı bulunmadığı durumlarda yeteri derecede güvence sağlamak amacı ile kurulmuştur.

Buna göre; sosyal sigortaların riskleri yaşlılık, ölüm, maluliyet gibi insan yaşamını ilgilendiren olaylardır.

Ülkemizde kanun ile kurulan başlıca sosyal güvenlik kurumları T.C. Emekli Sandığı, Sosyal Sigortalar Kurumu ve Bağkur'dur (Gönen ve Özgen, 2001,s.54).

2.6.10.2.1.1. Emekli Sandığı : Kamu görevlilerinin sosyal güvenliğinin sağlanması amacı ile 1949 yılında kurulan emekli sandığı Maliye Bakanlığı'na bağlı olarak hizmet vermektedir. 657 Sayılı Devlet Memurları Kanununa tâbi kamu çalışanlarının bağlı olduğu Türkiye'deki en büyük sosyal güvenlik kuruluşudur. 5434 sayılı kanunla kamu kesiminde çalışan memurlarla, askeri personel ve emeklilerinde ve maluliyetlerinde kendilerinin, vefatları halinde ise, dul ve yetimlerinin sosyal güvenliklerini sağlamak amacı ile kurulmuştur. Kurum bu görevlerinin yanı sıra diğer kanunlarla verilen bazı yetkileri de üstlenmiştir. Bunlar;

- Emeklilik ve evlenme ikramiyesi vermek,
- 2022 Sayılı Kanuna göre yaşlı, muhtaç ve sakatlara aylık bağlamak,
- Sağlık yardımı yapmak,

- Ölüm yardımı ödemek,
- Harp malülleri ve vazife malüllerine özel kanunlara göre gerekli yardımlarda bulunmak,
- Emekli, dul ve yetimlerin vergi iadesi işlemlerini yürütmek,
- Harp malülleri ile şehit, dul ve yetimlerine tekel paylarını ödemek,
- Emekli, dul ve yetimler için dinlenme ve bakımevleri tesis etmek ve işletmektir.

Emekli sandığı iştirakçilerine ve onların yakınlarına malüllük, vazife malüllüğü, yaşlılık ve ölüm hallerinde aylık bağlamakta ve sağlık yardımı yapmaktadır. Buna karşılık hastalık, analık halleri ile doğum ve ölüm yardımları 657 Sayılı Devlet Memurları Kanunu uyarınca bağlı bulundukları kamu kuruluşlarınca parasız sağlanmaktadır. Kurum, iştirakçilerinin talep ettiği sağlık hizmetlerini Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı'ndan, üniversitelerden ve gerekli durumlarda özel kuruluşlardan satın almak suretiyle karşılamakta, muayene ve tedavi giderleri ile ilaç bedellerini finanse etmektedir. İlaç bedellerinde reçete tutarı üzerinden %10.0'luk bir katkı payı alınmaktadır.

Kurumun en önemli gelir kaynağı primlerdir. Primler, iştirakçilerin maaşlarından kesilen kesenekler ve kurum karşılıklarından oluşmaktadır. Sandık gelirlerinin işletilmesinden elde edilen her çeşit kâr ve bağışlar da kurumun diğer gelir kaynaklarını oluşturmaktadır (Baran, 1998,s.127; Tunçomağ, 1998,s.71).

2.6.10.2.1.2. Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) : İşçilerin sosyal güvenliğinin sağlanması amacı ile 1946 yılında kurulan SSK, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na bağlıdır. Tüm özel sektör çalışanlarına ve kamu işçilerine hem sigortacılık hem de sağlık hizmeti sunan bir kamu kuruluşudur. Bir hizmet akdine dayanarak bir veya birkaç işveren tarafından çalıştırılan bireyleri mesleki, fizyolojik veya sosyo-ekonomik risklere karşı korumak amacı ile kurulmuştur. SSK, bağımlılarını malüllük, yaşlılık, ölüm, hastalık, annelik sigortası, iş kazaları ve meslek hastalıkları sigortası kapsamına almaktadır.

Kurumun en önemli gelirini oluşturan primler, sigortalılar ile işverenlerinden alınmaktadır (Dilik, 2002,s.67).

2.6.10.2.1.3. Bağ-Kur : 1971 yılında herhangi bir işverene bağlı olmaksızın kendi adına çalışan esnaf ve sanatkârlar ile diğer bağımsız çalışanları sosyal güvence kapsamına almak amacı ile kurulmuştur. Bağ-kur da emekli sandığı gibi üyelerinin ihtiyacı olan sağlık hizmetlerini devletten ve özel sektörden satın almak yoluyla temin etmektedir. Tüm üyeler sağlık sigortasından yararlanma hakkına sahiptirler. Bu haklar ayaktan ve yatarak tedavi hizmetlerini kapsar. Bağ-kur üyelerine hastalık, iş kazaları ve meslek hastalıkları, malüllük, yaşlılık ve ölüm sigortası kollarında hizmet vermektedir. Kurumun sağladığı haklardan yararlanabilmek için sekiz ay sağlık sigortası primi ödenmiş olması ve prim borcunun bulunmaması gerekmektedir. Diğer iki sigorta kurumu gibi bağ-kur'un da en önemli gelir kaynağı primlerdir. Bunların yanında fonların işletilmesinden elde edilen gelirler, bağışlar ve gerekli durumlarda genel bütçeden yapılan yardımlar diğer gelir kaynaklarını oluşturmaktadır (Çelikoğlu, 2004,s.111).

2.6.10.2.2. Özel Sigortalar : Özel sigorta, kişilerin özel çıkarlarının çeşitli risklere karşı teminat altına alınması için serbest iradeleri (sigorta sözleşmesi) ile meydana getirdikleri bir risk teminatıdır. Gerçek ya da tüzel kişi, maruz kaldığı kişisel risklerin, ekonomik sonuçlarını karşılamak için sigorta sözleşmesi yapar. Özel sigortada anlaşma, sigortalı ve sigorta şirketi tarafından belirlenen esaslara göre sigorta poliçesi ile yapılmaktadır. Sigorta poliçesi, sigortanın türü, belirli durumlarda sigortalıya yapılacak ödemeler, sigortalının ödemesi gereken prim miktarı ve poliçe süresine ilişkin bilgileri içerir. Sigorta poliçeleri genellikle bir yıllık bir süre için düzenlenir ve geçerli oldukları sürenin bitiminde yenilenir. Sigorta poliçelerinin yenilenmesi sigorta şirketlerine yüksek risk grubuna giren sigortalının poliçesini iptal etme ve yeni poliçede prim miktarını düzenleme imkanı sağlamaktadır (Loma, 1998,s.254).

Özel sigortada sigortacı, sigortalılar arasında bir aracı rolü oynamaktadır. Sigortacı primleri toplamakta, riske uğramış sigortalılara tazminat ödemekte,

aradaki farkı da kazanç olarak elinde tutmaktadır. Özel sigortada sigortalıların ödeyeceği prim miktarı, yaş, cinsiyet, sağlık statüsü vb. özellikleri değerlendirerek belirlenir. Literatürde risk oranlaması olarak ifade edilen bu uygulama, düşük risk grubundaki sigortalıların düşük prim, yüksek risk grubundaki sigortalıların yüksek prim ödemesi esasına dayanmaktadır. Risk oranlaması, yaşlılar ve kronik hastalığı olanlar gibi yüksek risk sınıfına giren bireyler için bir dezavantaj doğurmakta ve bu bireylerin sigorta şirketleri tarafından sigortalanamaz olarak nitelenerek sigorta kapsamına alınmaması sonucuna neden olmaktadır. Risk oranlaması yöntemi ile sigorta şirketinin sigortalıları risk sınıflarına ayırması ve böylece üstleneceği riski seçmesine sigorta sektöründe "kaymak sıyırma / kaymağını alma" adı verilmektedir. Bu uygulamanın ahlâki yönü ise, literatürde yoğun tartışmalar yaşanmasına sebep olmaktadır (Light, 1992,s.2504; Stone, 1993,s.288).

Bugün birçok ülkenin sağlık finansmanında bir arada görülen özel sigortalar ve sosyal sigortalar, bireyleri risklerin doğuracağı zararlar karşısında korumak olan amaçları bakımından benzer olsalar da birçok noktada ayrılmaktadırlar.

Özel sigortaların başlıca özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Özel sigortalar, anonim ortaklıklar ve kooperatifler tarafından yürütülür.
- Özel sigortalar için sosyal sigortalarda olduğu gibi belirli bir statüye (işçi, memur, esnaf gibi) sahip olma koşulu aranmaz.
- Özel sigortalar zorunlu nitelik taşımaz. Sigorta ettiren sigortacıyı seçme yönünde serbest bırakılmıştır.
- Özel sigortalar, insan yaşamını ilgilendiren olayların yanında mal varlığını da güvence altına alır.

Özel sigortaları, sosyal sigortalardan ayıran iki temel özellik bulunmaktadır. Birincisi, özel sigorta sosyal sigortada olduğu gibi emeklilik ve sakatlık durumunu kapsamamaktadır. İkincisi, özel sigorta sosyal sigortada olduğu gibi bir havuzda toplanmış riske göre değil, sigortalanan bireyin ya da grubun hastalanma olasılığı göz önüne alınarak belirlenmekte ve buna bağlı olarak da primler kişiden kişiye ya da gruptan gruba değişiklik gösterebilmektedir (Hoare ve Mills, 1996,s.24).

Özel sigortaları kendi içinde yedi grupta inceleyebiliriz. Bunlar;

- Mal sigortaları
- Sorumluluk sigortaları
- Sağlık sigortaları
- Yaşam sigortaları
- Can sigortaları
- Parasal kayıpların sigortası
- Özel emeklilik fonları'dır (Gönen ve Özgen, 2001,s.55).

2.6.10.2.2.1. Mal Sigortaları : Mal sigortası maddi malların uğradıkları zararları ve kayıpları sigorta koruması altına alan bir sigorta türüdür. Ancak deniz, hava araçları ile motorlu araçların genel olarak bu tür sigortanın kapsamı dışında kaldığı kabul edilir. Mal sigortaları çeşitli riskleri koruma altına alır. Bu konudaki en yaygın koruma yangın ve hırsızlık risklerinin sigortalanmasıdır. Bunun yanı sıra mühendislik hataları, patlama, infilak, ayaklanma ve halk hareketleri, kötü niyetle hasar vermeler, uçakların veya uçaktan düşen maddelerin verdiği zararlar, tayfun, fırtına, sel gibi doğal olayların verdiği zararlar, su tankları, aparat ve boruların patlama veya taşınmasının verdiği zararlar sigorta kapsamına alınır.

Mal varlığının uğradığı zarar iki tür mali zarara yol açabilir. Bunlardan birisi, hasara uğrayan mal varlığının değerinde karşılaşılan mali zararlardır. Malın uğradığı zararın tamiri veya yenisinin alınmasını gerektirebilir. Bu, dolaysız zarar olarak isimlendirilebilir. Örneğin; herhangi bir nedenle yanan ya da yıkılan bir binanın tamiri veya yeniden yapılması nedeniyle katlanılan masraflar bu türden zararı göstermektedir. İkinci tür zarar kaynağı, mal varlığının kullanamamasından doğmaktadır. Bu tür zararlara da dolaylı zarar denmektedir.

Mal sigortaları ana grupları itibari ile şu riskleri koruma altına almaktadır:

- Yangın Sigortası
- Kaza Sigortaları
- Nakliyat Sigortaları
- Makine-Montaj Sigortaları
- Hırsızlık Sigortası

Yangın sigortası: Yangın sigortasının kapsamına genel olarak yangın, yıldırım ve infilak riski girmektedir.

Makine-montaj garanti sigortası: Bu tür sigortalar makinalara bağlı çeşitli riskleri koruma altına almaktadır. Makine sigortası aniden ortaya çıkan makine hasarlarının neden olacağı kayıpları sigorta teminatı altına almaktadır.

Nakliyat sigortası : Kara, hava veya deniz yoluyla taşınan mallar ve bu malları taşıyan araçlar çeşitli risklerle karşılaşmaktadır. Nakliyat sigortası bu risklere karşı bir güvence sağlamaktadır.

Hırsızlık sigortası: Herhangi bir şekilde oluşan hırsızlık ve soygunlara karşı koruma sağlamaktadır. Hırsızlık sigortası, bir binaya veya binanın herhangi bir bölümüne girilerek oradan çalınan nesneler ile bu eylem sırasında doğan diğer hasarları koruma altına almaktadır.

Her türlü ev eşyası ile kişisel eşyalar, ev hayvanları sigorta kapsamındadır. Kıymetli kağıtlar ile para ve koleksiyonların sigortası ancak özel anlaşma ile yapılabilmektedir.

Bankalarda, gerek banka binalarında yer alan para ve parasal kıymetlerin gerekse para nakillerinin hırsızlığa karşı sigortalanması önemlidir. Ayrıca bankaların gerek içeriden gerekse dışarıdan dolandırılmaları ve soyulmaları riski de vardır. Bu nedenle bazen bankalar "banker blanket" denilen bir genel sigorta ile kendilerini

sigorta koruması altına almaktadırlar. Diğer yandan banka çalışanlarının saldırıya uğrayarak soyulmaları da sigorta kapsamındadır.

Genel olarak çalışanların dürüst olmaması, nedensiz kaybolmaları, stok eksiklikleri, sigortalının mal ve varlıklarda yaptığı hilelerden doğan zararlar sigorta kapsamı dışındadır. Çalışanların dürüst olmamasından kaynaklanan risk bazen çok yüksek olabilmektedir. Ayrıca çalışanların veya ortakların işletmeyi dolandırması ve soyması dışarıdakilerden daha kolay ve çabuk olduğu gibi bunu önlemek de zordur. Harp, halk ayaklanması gibi olaylar ile deprem, yangın gibi durumlar da hırsızlık sigorta kapsamına girmektedir. Genel olarak sigorta kapsamı dışında kalan konular ilave prim ödeyerek kapsam içine alınabilmektedir.

2.6.10.2.1.2. Sorumluluk Sigortaları : Bu sigortalar; kişilerin başkalarına verdikleri zararları karşılayan, böylece onların sorumluluklarını azaltan ya da tümüyle ortadan kaldıran sigortalardır. Sorumluluk sigortaları şunları kapsar:

- Karayolları, Trafik Kanunu Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası
- İhtiyari Trafik Mali Sorumluluk Sigortası
- Motorlu Kara Taşıt Sigortası
- Otobüs Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası
- Asansör Kazalarında Üçüncü Kişilere Karşı Sorumluluk Sigortası
- İşveren Mali Sorumluluk Sigortası
- Üçüncü Kişilere Karşı Mali Sorumluluk Sigortası
- Tehlikeli Maddeler ve Tüpgaz Sorumluluk Sigortası
- Hukuksal Koruma Sigortası

Ölüm, iş görmezlik, yangın ve selden doğan zararlar bir anlamda doğal risklerdir. Diğer yandan sorumluluk bir başka tür risktir. Sorumluluk riski, hukukun yüklediği bir sorumluluğa dayanarak bir kişi veya organizasyonun bir başka kişi veya organizasyondan belirli parasal miktarları talep etme riskidir. Gelişmiş ülkelerde sorumluluk gerek hukuk sisteminde, gerekse toplumsal yaşamda önemli bir yer tutmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise hukuk sistemi sorumluluk kavramı en

azından uygulamada yeterince ve etkin bir biçimde yaşama geçirilemediğinden kişiler bu alanda kendilerini sigortalama gereksinmesi duymamaktadırlar.

Sorumluluk sigortası, sigortalı kişinin üçüncü kişilere karşı olan yükümlülüklerinden doğan risklerin sigortalanmasıdır. Bir olay sonucu kişinin sağlığının bozulması, yararlanması, ölmesi, mallarının zarar görmesi sorumluluk sigortasının konusunun içinde değildir. Sorumluluk sigortasının konusunu sigortalının bu nedenle ödemek zorunda kalacağı tazminatları, ödemeleri ve harcamaları koruma kapsamına alır. Yalnızca üçüncü kişilerin isteyecekleri tazminat bu kapsamda yer alır (Nazik ve Ersoy, 2006,s.61).

2.6.10.2.2.3. Sağlık Sigortaları : Hastalık veya sakatlık hali ile ne zaman, nerede ve nasıl karşılaşılacağının bilinmemesi ve karşılaşıldığı zaman da tıbbi hizmetlerin yüksek maliyetleri ile yüzyüze gelinmesi bireyleri, kendilerini güvence altına alma ihtiyacı ile karşı karşıya bırakmaktadır. Böyle bir risk karşısında önceden önlem almak esasına dayanan sağlık sigortası, birey veya grubun taşıdığı sağlık hizmetlerinin yüksek maliyetlerini karşılayamama riskini topluma ve diğer sigortalılara yayan bir uygulamadır (Appleby, 1992,s.83; Koch, 1993,s.302).

2.6.10.2.2.4. Yaşam Sigortası : Yaşam sigortası, ölümden kaynaklanan finansal kayıplara karşı korur. Ayrıca, poliçe sahibi yaşadığı sürece poliçenin nakdi değeri ile temsil edilen tasarrufunu da kullanabilir. Yaşam sigortaları bireysel, endüstriyel ve grup yaşam sigortalan olarak üç bölümde incelenebilir:

Bireysel yaşam sigortalarında sigorta poliçesinin özelliklerine göre, ölüm hali, yaşama hali ve karma sigortalar olarak alt bölümler vardır. Sigortalının sözleşme süresi içinde ölmesi halinde mirasçılarının yaşam tablosunda belirlenen ölüm olasılıkları ve birikim katsayısı göz önünde bulundurularak ödeme yapılır. Sigortalının yaşaması koşulu ile ödemeye hak kazanması için de poliçe düzenlenebilir. Ölüm ve yaşama hali sigortaları arasında bir üçüncü grup sigorta da söz konusu olabilir. Bu sigortalar, sigortalının belirli bir süre içinde ölmesi halinde mirasçılarına, sözleşme sonunda hayatta kalması koşulu ile kendisine ödeme yapılmasını istediği için karma sigortalar olarak da tanımlanabilir.

*Grup yaşam sigortaları***,** bireylerin karşı karşıya bulundukları risk için bireysel olarak değil de grup olarak sigortalanmaları ile oluşturulur. Sigorta, işveren, sendika ve meslek kuruluşu ile sigortacı arasında yapılan bir ana sözleşme ile gerçekleşir. Grup yaşam sigortaları genellikle bir yıllıktır ve süre dolunca yenilenebilir.

Endüstriyel yaşam sigortaları ise genellikle dar gelirlilerin sigortalanmasında kullanılır. Bu tip sigortaların nominal değerleri diğerlerinden çok daha düşüktür.

Yaşam sigortasına sahip olmanın pek çok yararı vardır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

1) Sigortalı bireyin son masrafları için fon sağlamak: Son hastalığı, cenaze masrafları, ölümle bırakılan mal, mülk ve veraset vergileri gibi harcamaları kapsayabilir.

2) Bakmakla yükümlü olduğu ailesine öldükten sonra da gelir sağlamak: Yaşam sigortası, sigortalının bakmakla yükümlü olduğu kimselere toplu para ya da yaşamları boyunca ve belirli sayıda yıl için aylık düzenli gelir sağlar.

3) Borçlar ve diğer amaçlar için yeniden ödeme sağlamak: Örneğin; bir ipotek sigortası evin ipoteğinin ödenmesine, belirli bir sürenin bitiminde belirli bir meblağın ödenmesini öngören sigorta ise, çocuğun eğitimini finanse etmeye yardım edebilir.

4) Düzenli bir şekilde para biriktirme olanağı sağlamak: Yaşam sigortası poliçeleri, belirli bir süre sonunda biten poliçelere oranla daha fazla nakit değer birikimi sağlar. Bu durumda birey, belirli bir miktar paraya sahip olduğundan, istendiğinde nakit olarak ödeme yapabilir ya da poliçeyi karşılık göstererek borç alabilir. İnsanlar genellikle bu şekildeki zorunlu birikimler yolu ile tasarruf edebildiklerini düşünürler.

5) Özel amaçlara hizmet etmek: Örneğin; aileler sigorta ücretleri düşükken

çocukları belirli bir yaşta iken para biriktirme programını başlatarak, onlar için sigorta poliçeleri satın alabilirler.

6) Acil durumlar için gerekli olan fonları biriktirmek: Başlangıçtan iki ya da üç yıl sonraki borçlanmalarda yaşam sigortası poliçeleri karşılık olarak gösterilebilir (Gönen ve Özgen, 2001,s.56).

2.6.10.2.2.5. Can Sigortaları : Bu sigortalar cana gelecek her türlü rizikoya karşı sigortalının maddi kayıplarını karşılayan sigortalardır. Can sigortalarını da kendi içinde üç ana başlık altında toplamak mümkündür:

- Hayat Sigortaları
- Ferdi Kaza Sigortaları
- Hastalık Sigortaları

Sigortalıya yaşlılığında sıkıntıya düşmeden yaşamını devam ettirme imkânı sağlamak, vefatı halinde ise bakmakta olduğu geri kalan aile fertlerine aynı imkânı vermek hayat sigortasının belli başlı varoluş nedenidir.

Hayat sigortası sigortalının sigortacıya pirim ödemesi karşılığında esas itibari ile üç konuda koruma sağlayan bir sigorta sözleşmesidir. Hayat sigortalarında amaç, bireylerin az miktardaki tasarruflarını prim adı altında değerlendirerek, kişilerin yaşamında meydana gelebilecek bazı istenmeyen ve beklenmeyen olaylarda bireye ve ailesine maddi bir destek sağlamaktır. Hayat sigortaları, küçük birikimlerin tasarruf edilmesi, risk gerçekleştiğinde toplu para ödenmesi ve vergi avantajı gibi özellikleri ile diğer finansal yatırım araçlarından ayrılır (Marshall, 2003,s.35).

Gelir sağlayan birisi, diğer aile fertleri onun gelirine bağlı iken gelir elde etme yılları sona ermeden ölebilir. Ölüm, cenaze masrafları veraset vergileri gibi masraflar oluşturabilir. Bir kişi hayat sigortasının belirli tiplerini emeklilik geliri veya başka kullanımlar amacıyla yatırım fonları biriktirmek için kullanabilir. Bu nedenle hayat sigortası kişilerin birbirinden bağımsız risklerini karşılar.

Hayat sigortaları kaza, yangın ve benzeri sigortalardan biraz daha farklı olarak, birey ya da aile için iyi bir yatırım alanı sağlayabilir. Hayat sigortaları ölüm hali için sigorta, yaşama hali için sigorta ve karma sigorta şeklinde olabilir. Karma sigortada belli bir süre sonunda kişinin yaşamı son bulsun ya da bulmasın sigorta bedeli toplu olarak veya aylık taksitler şeklinde ödenir. Emeklilik yıllarında emekli maaşı şeklinde veya üniversite çağında öğrenim kredisi şeklinde almak üzere aile bireyleri kendilerine ve çocuklarına hayat sigortası yaptırabilirler.

T.T.K.'nun 1322. maddesi; "sigortacı bir kimsenin ya muayyen bir müddet içinde veya mukavele ile muayyen bir müddetten fazla yaşaması ihtimallerini sigorta ettirilebilir" hükmünü koymuştur. Bu hükme göre hayat sigortaları, ölüme bağlı sigortalar ve yaşama olasılığına bağlı sigortalar olmak üzere iki çeşittir.

Ölüme bağlı sigortalar: Bu tür sigortalar bir kimsenin sigorta sözleşmesinde belirtilen süre içerisinde veya koşullara uygun olarak vefatı halini güvence altına almaktadır. Uygulamada görülen yaşam sigortası sözleşmeleri yasa hükmünde belirtilen bu her iki hali de koşullara bağlamakta, böylece sigortalıya daha fazla olanak sağlamış olmaktadır.

Yaşama olasılığına bağlı sigortalar: Bu tür sigortalar sigortalanmış kimselerin yaşamaları halinde, yani sigorta süresi sona erdiğinde sigorta edilen kişi yaşıyorsa, poliçede belirlenmiş olan tutar ona veya sigortadan yararlanacak kişiye tazmin edilir. Genel kabul gören yaşam sigorta sözleşmeleri, bu iki türün yani hem ölüm ve hem de yaşama olasılığına bağlı sigorta türlerinin birleştirilmiş biçimi olarak düzenlenmesidir.

Bir başka açıdan hayat sigortaları ferdi hayat sigortaları ve grup hayat sigortaları olarak da sınıflandırılmaktadır. Ferdi sigortalar tek bir birey için, grup sigortaları da işletme veya derneklerin üyeleri için topluca yapılan sigortalardır. Ferdi hayat sigortası uygulamalarında sigorta poliçesi işlemleri ve hizmet organizasyonu sigorta şirketleri ile sigortalı arasında gerçekleşmektedir. Grup hayat sigortasında ise,

sigorta poliçesi işlemleri sigorta şirketi ile işveren arasında yapıldığından sigortalının hizmeti şeçme şansı yoktur.

Hayat sigortaları uzun süreli bir tür birikim sigortaları olmaları nedeniyle enflasyondan etkilenmektedir. Bu etki olumsuz yönde olduğundan sigortanın çekiciliği de kaybolmaktadır. Son yıllarda bu olumsuz etkiyi önlemek üzere hayat sigorta poliçelerine kâr payı da eklenmeye başlamıştır ve oldukça gelişme sağlandığı gözlenmiştir. Hayat sigortaları yaş ve sigorta süresi toplamı yetmiş yaşını aşmamak üzere, altmış yaşını geçmemiş her bireyin yaptırılabileceği bir sigorta türüdür. Ancak sigortalı, sözleşme yapıldıktan sonra en az üç yıllık primi ödeyerek sigortadan vazgeçebilir. Daha önce vazgeçerse ödediği primler geri verilmez (Şakar, 2002,s.41).

Hastalık sigortası: Sağlığın korunmasına ilişkin programlar sağlığın bozulma olasılığını azaltır, ancak bu riski ortadan kaldıramaz. Hastalık sigortası ülkeden ülkeye değişen özellikler göstermektedir. Bu sigorta türü birçok ülkede esas itibari ile sosyal güvenlik sistemi ile karşılanırken, özel sigortalar bu alanda ek olanaklar sağlamakta ve sosyal güvenlik sisteminin eksiklik ve yetersizliklerini tamamlamaktadır. Bazı ülkelerde ise, özel sağlık sigortası önemli bir paya sahiptir. Örneğin; ABD'de sağlık harcamalarının yaklaşık üçte biri özel sigorta sistemi tarafından karşılanmaktadır.

Hastalık sigortası bazen sağlık sigortası, kaza ve sağlık sigortası, kaza ve hastalık sigortası gibi değişik adlarla isimlendirilmektedir. Ülkemizde daha önceleri kaza sigortası branşı içinde yer alırken, şimdi hastalık sigortası adı altında ayrı bir dal olarak tesis edilmiştir.

Hastalık sigortası tıbbi harcamalarda koruma sağlar. Tıbbi harcama tazminatları üç esas üzerinden sağlanır. Birincisi değere dayanan poliçe ile sağlanan tazminatlardır. Burada esas itibari ile poliçe ile belli bir olayın ortaya çıkması halinde sigortacı sigortalıya belirli bir parasal meblağı ödemeyi taahhüt etmektedir. Sözgelimi, hastanede yatılan her gün başına 2 YTL. ödenmesi gibi. Sigortalı bu para

ile isterse hastane masraflarını öder isterse gelir kaybını karşılar ya da isterse poliçede zikredilmeyen konularda harcar. Bu tür hastalık sigortası poliçeleri genellikle sosyal güvenlik sisteminin olanaklarına ek olarak kullanılmaktadır.

İkinci yöntem garanti tazminatları sistemidir. Bu yöntemde öngörülen durumlarda ve belirli sınırlar içinde masrafların karşılanmasına gidilmelidir. Örneğin; günlük gerçek harcama 3 YTL ise, sigortacı bunun 2 YTL'lik kısmını öder ve kalanı sigortalı tarafından ödenir.

Hastalık sigortası poliçeleri genellikle sağlığın korunması ve iyileşmeye ilişkin doktor, hastane, ameliyat, bakım, ilaç. röntgen, laboratuar, ambulans, mekanik ve tıbbi araçlar gibi tüm masrafları karşılar (Nazik ve Ersoy, 2006,s.36).

2.6.10.2.2.6. Parasal Kayıpların Sigortası : Bu sigorta türünde, borçluların ödeme güçlerinin kaybı ya da vade sonu geldiğinde borçlarını ifa edememeleri gibi benzeri durumlardaki riskleri teminat altına alınmaktadır. Söz konusu bu sigortayı iki grupta incelemek mümkündür. Bunlardan kredi sigortası, faaliyetlerini kredi kullanarak sürdüren ailelerin alacaklarını alamama veya borçluların yükümlülüklerini yerine getirememesi nedeni ile uğrayacakları zararları teminat altına alabilir. Verilen kredinin geri dönmeme riski olduğundan kredi sigortası ile bu riskin yaratacağı etkiler hafifletilebilir. Ayrıca ihracat bedellerinin geciktirilmesi sonucu para birimleri arasındaki dengenin bozulması nedeni ile ortaya çıkan kur riski de ilgili sigorta kapsamına girmektedir (Curtis ve diğerleri, 2004,s.19).

2.6.10.2.2.7. Özel Emeklilik Fonları : Bu fonlar koşulları önceden belirlenmiş bir sözleşme çerçevesinde, çalışanların bireysel hesaplarına düzenli olarak yatırılan katkı paylarının emeklilik döneminin başlangıcına kadar etkin bir fon yönetimi ile değerlendirilmesi esasına göre faaliyet göstermektedir. Özel emeklilik fonlarının esas fonksiyonu çalışanların emeklilik döneminin finansmanına yönelik birikimin gerçekleştirilmesidir.

Gelişmiş ülkelerin büyük bir bölümünde özel emeklilik fonları başlıca kurumsal yatırımlardan birini oluşturmaktadır. Ülkemizde uygulaması henüz

bulunmayan kişisel emeklilik hesabı genellikle ABD'de ve Kanada'da uygulanmaktadır. ABD ve Kanada vatandaşlarını emeklilik dönemleri için tasarrufa teşvik etmek amacı ile çeşitli vergi avantajları sağlamıştır. Kişisel emeklilik hesabına yatırılan primler, aynı yıl içinde olmak kaydıyla gider olarak vergiden düşebilmektedir. Ayrıca söz konusu fon tarafından elde edilen yatırım gelirleri de vergiden muaftır. Vergilendirme fondan herhangi bir nedenle para çekilmesi durumunda gündeme gelmektedir.

Kişisel emeklilik hesabı oluşumunda, kişinin yaşı, tasarruf hedefleri ve emeklilik yıllarında hedeflediği gelir düzeyi belirleyici olmaktadır. ABD'de kişisel emeklilik hesabı için özel sigorta teminatı verilmektedir. Çalışan geçici olarak hastalandığında veya işten çıkarıldığında sigorta devreye girerek kişinin primlerini ödemektedir (Ergenekon, 1998,s.21).

Özel emeklilik fonları bireyler üzerinde emekliliği teşvik etkisi yaratmaktadır. Ülkemizde de emekli olma şartlarının kolaylaştırılması neticesinde çalıştığı yıllarda düşük gelir elde ederek ihtiyaçlarını erteleyen bireyler için erken emeklilik yeni bir iş yapma fırsatı olabilmektedir. Bu grupta bulunan bireyler emeklilik yılları yaklaştıkça tasarruf eğilimini yükseltmekte ve toptan ödenen ikramiye ile yeni bir işe başlamak için sermaye oluşturmaya çalışmaktadırlar (Alper, 1985,s.219).

2.7. KONU İLE İLGİLİ YAPILAN BAZI ARAŞTIRMALAR

Ailelere yönelik finansal risk yönetimi ile ilgili olarak yabancı ülkelerde yapılan çalışmaların çoğunluğu tarım sektöründe karşılaşılan risk faktörleri ile ilgili olup, ülkemizde ise planlanan tez konusuna yönelik benzer bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Ancak tez konusunun finansman yönetimi bölümü ile ilgili çalışmalar bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları yayın tarihine göre kısaca şu şekilde özetlenebilir :

2.7.1. Türkiye'de Yapılmış Bazı Araştırmalar

Yener (1981) tarafından Ankara ilinde farklı gelir gruplarını temsil eden semtlerde yaşayan 525 tüketici üzerinde yapılan "Tüketicilerin Giyime İlişkin Davranış Modelleri ve Davranışını Etkileyen Faktörler" adlı çalışmada; tüketicilerin gelir, yaş ve cinsiyet değişkeninin giyim eşyası satın alma davranışını ve satın alma sıklığını etkilediği saptanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, giyim eşyası satın alırken tüketicilerin yarıdan fazlasının (%60.0) peşin, %25.9'unun bazen kredili bazen peşin, %14.1'inin de her zaman kredili alışveriş yaptığı belirlenmiştir.

Yurtseven (1984) tarafından Ankara'da "Lise Öğrencilerinin Para İdaresine İlişkin Davranışlarını" incelemek amacı ile yapılan araştırmada; öğrencilerin büyük çoğunluğunun bütçe yapmadıkları, bütçe yapanların ise hem gereksiz harcamalarda bulunmamak hem de nereye ne kadar harcandığını bilmek için bütçe yaptıkları tespit edilmiştir. Ayrıca öğrencilerin %60.8'inin sürekli tasarruf yaptığı, %16.7'sinin ise hiç tasarruf yapmadığı bulunmuştur. Öğrencilerin tasarruf yapma nedenlerinin başında "kendini güvende hissetmek için tasarruf yapma" (%35.4) gelmiştir. Öğrenciler tasarruf yapmanın nedeni olarak ilk sırada beklenmedik harcamalar için para (%33.4), ikinci sırada kendini güven içinde hissetmeyi (%23.4) göstermişlerdir. Tasarruf yapmayan öğrenciler ise, paranın harcamalara ancak yeterli olmasını (%55.1) en başta gelen neden olarak göstermişlerdir.

Lehçeli (1986) tarafından "Ankara'da Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Ailelerin Satın Almaya İlişkin Davranış Özellikleri"ni belirlemek amacı ile 600 aile üzerinde gerçekleştirilen araştırmanın sonucunda; ailelerin %76.0'sının gıda maddelerini, %70.9'unun temizlik ve kişisel bakım malzemelerini, %57.8'inin giyim eşyalarını ve %50.6'sının dayanıklı tüketim mallarını peşin satın aldıkları saptanmıştır.

Özkan'ın (1986) Ankara'da "Ailelerin Elektrikli Ev Araçlarına İlişkin Davranışlarını" incelemek amacı ile yaptığı çalışmada; ailelerin sahip olduğu araçlar arasında ilk sırayı %99.1 ile buzdolabının aldığı, bunu %98.6 ile ütü, %91.4 ile çamaşır makinası, %86.2 ile elektrik süpürgesi, %83.3 ile televizyonun ve müzik setinin izlemekte olduğu görülmüştür. Ayrıca ailelerin gelir düzeyinin yükselmesine paralel olarak sahip olunan araç sayısının ve peşin satın alma olayının arttığı belirlenmiştir.

Türk Sanayi ve İş Adamları Derneği'nin (1986) 1444 hanehalkı reisi üzerinde yaptığı "Türkiye'de Sosyo-Ekonomik Öncelikler, Hane Gelirleri, Harcamaları ve Sosyo-Ekonomik İhtiyaçlar" adlı araştırmasında; Türkiye'de hane gelirlerinin, hane harcamalarının ve Türk halkının sosyo-ekonomik ihtiyaçlarının tespitine çalışılmıştır. Elde edilen veriler sonucunda en büyük harcama grubunu gıda ve giyim harcamalarının oluşturduğu bunu kira ve sağlık harcamalarının izlediği saptanmıştır.

Odabaşı (1986) "Tüketici Davranışlarını" incelemek amacı ile yapmış olduğu çalışmada; tasarruf ve harcama şekillerinin sosyal statü bakımından farklılık gösterdiğini belirlemiştir. Araştırmaya göre, üst sınıf üyeleri tasarruflarını hisse senedi, tahvil gibi alanlara yatırırken, ortanın altı ve üst sınıf üyeleri banka mevduatı ve gayrimenkul yatırımlarını tercih ettikleri görülmüştür. Tasarrufların gelir içindeki yüzdesinin üst sınıflara doğru artarken, alt sınıfta en az olduğu gözlenmiştir.

Kılkış'ın (1986) "Tüketici Sorunları Araştırması" adlı çalışmasında; ailelerin çoğunluğunun sahip oldukları büyük elektrikli ev araçları arasında buzdolabı, çamaşır makinası, fırın, elektrik süpürgesi ve televizyonun yer aldığı, bu araçların satın alımı sırasında en çok dikkat edilen özellikler arasında dayanıklılık, fiyat ve

ödeme kolaylığının olduğu belirtilmiştir. Aynı araştırmada, tüketicilerin bu araçları satın alırken yararlandıkları bilgi kaynaklarının başında malı bilen birinin geldiği, ikinci sırayı tanıdık ve yakınların aldığı, kişisel tecrübenin ise üçüncü sırada yer aldığı saptanmıştır.

Erel ve Yurtseven'in (1987) "Lise Öğrencilerinin Para İdaresine İlişkin Davranışları" adlı araştırmalarında; öğrenci ailelerinin %60.0'ının sürekli bütçe yaptığı, %29.5'unun bazen ve %10.5'inin hiç bütçe yapmadığı tespit edilmiştir.

Terzioğlu'nun (1987) "Çocuk ve Para İdaresi" adlı çalışmasında; ailelerin %66.1'inin eşlerin parayı birlikte planlayıp harcadıkları, %10.3'ünün belirli bir planlama ve harcama şekli olmadığı ve %7.8'inin ise sadece erkeğin planlayıp harcadığı bulunmuştur.

Eraktan ve Zoroğlu'nun (1987) "Ankara'daki Bazı Ailelerde Tüketim Harcamaları, Tüketim ve Tasarruf Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışmalarında; incelenen ailelerin ortalama tüketim eğiliminin %77.0, ortalama tasarruf eğiliminin ise %23.0 olduğu hesaplanmıştır. Ailelerin tüketim harcamalarının %33.0'ünün gıda maddelerine, %13.0'ünün giyime, %12.0'sinin eğitim hizmetlerine, %9.0'unun ulaşım ve haberleşme hizmetlerine, %8.0'inin ısınma masraflarına, %6.0'sının eğlence ve yaz tatili için yapılan giderlere, %5.0'nin aydınlatma ve temizlik giderlerine, %4.0'ünün ev kirasına, %2.0'sinin çeşitli ziynet giderlerine ve sağlık harcamalarına yapıldığı sonucuna varılmıştır.

Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin (1988) "Güncel Ekonomik Konularda TÜSİAD Kamuoyu Araştırması (Tasarruf, Özelleştirme, Vergiler, Enflasyon) sonuçlarına göre; ailelerin %73.0'ü tasarruf yapamamakta, tasarruf yapabilenlerin oranı ise %26.7'dir. Tasarruf yapabilen ailelerin tasarruflarını en fazla altın alarak değerlendirdikleri, bunu gayrimenkul ve banka mevduatı şeklindeki yatırımın izlediği saptanmıştır.

Solmaz'ın (1988) "Türkiye'de Tasarruf Araçları ve Getirileri İle İlgili Bir İnceleme" adı altında yaptığı çalışmada; gelişmekte olan ülkelerin nihai ekonomik

hedefleri birey başına gelirin yükseltilmesi olarak ifade edilmiş ve tasarrufların ekonomide büyümeyi belirleyen temel faktörlerden biri olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca son yıllarda altın, banka mevduatı gibi tasarruf araçları karşısında sermaye piyasası araçlarının da ciddi bir alternatif olmaya başladığı saptanmıştır. Ülkemizdeki menkul değerlerin talebini etkileyen temel unsurlardan en önemlisinin menkul değerin getiri oranları olduğu belirtilmiştir.

Terzioğlu ve Şafak (1988) tarafından "Kadının Çalıştığı Ailelerde Paranın Kullanımı ve Alışveriş Konusunda Eşlerin Davranışları ve Bu Davranışlara Etki Eden Faktörleri" belirlemek amacıyla Ankara'da kamu kesiminde çalışan 2776 evli kadın üzerinde yapılan araştırmada; ailelerin %66.1'inin aile gelirini birlikte planlayıp harcadıkları bulunmuştur.

Ünal'ın (1989) "Belirli Aylık Geliri Olan Ailelerin Bütçe Yapma Alışkanlıkları ve Gelirin Farklı Tüketim Alanlarına Dağılımı" konusunda 293 aile üzerinde yaptığı araştırmasında; müfettiş ailelerinin %67.1'inin, öğretmen ailelerinin de %60.6'sının bütçe yaptığı belirlenmiştir. Ailelerin bütçe yapma nedenleri arasında gelir-gideri düzenleyebilmek ve gelirin yetersizliği en başta gelmiştir. Bütçe yapan ailelerin bütçe yapmaya evlendikten sonra başladıkları ve aylık bütçeyi tercih ettikleri görülmüştür. Müfettiş ailelerinde toplam gelirin %76.0'sının, öğretmen ailelerinde de %84.0'ünün harcandığı saptanmıştır. Aynı araştırmada ailelerin tasarruf eğiliminin düşük olduğu ve tasarruf yapan her iki aile grubunda da ailelerin ilk sırada beklenmedik harcamalar için, ikinci sırada çocukların geleceği için, üçüncü sırada ise kendilerini güvende hissetmek için tasarruf yaptıkları bulunmuştur. Her iki aile grubunun yarısına yakınının borçlandığı ve borçlanma nedenleri arasında en başta büyük yatırımlar yapabilmenin geldiği gözlenmiştir.

Ersoy'un (1989) "Üç Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki 0-5 Yıllık Evli Ailelerin Büyük Elektrikli Ev Araçlarını Satın Alma Durumlarını ve Buna Etki Eden Faktörleri" incelemek amacı ile Ankara ili merkez ilçelerinden tesadüfi örnekleme yöntemi ile seçilmiş 240 aile üzerinde yaptığı araştırmasında; ailelerin %67.1'inin buzdolabına, %64.5'nin televizyona, %50.0'sinin fırına, %37.0'sinin otomatik

çamaşır makinasına sahip oldukları görülmüştür. Araştırmada ailelerin yarısına yakınının (%47.1) büyük elektrikli ev araçlarını taksitle satın aldıkları saptanmıştır.

Bener (1989) tarafından "Kadınların Zaman ve Para Kullanımı" üzerinde yapılan araştırmanın kapsamına alınan farklı sosyo-ekonomik özelliklere sahip olan kadınların %76.8'nin bütçe yaptıkları ve bu oranın öğrenim düzeylerinin yükselmesi ile birlikte artış gösterdiği görülmüştür. Aynı çalışmada; kadınların tasarruflarını değerlendirme şekilleri arasında ilk sırada %28.3 ile gayrimenkul yatırımlar, ikinci sırada %27.8 ile altın alanlar ve %20.9 ile paralarını beklenmedik harcamalar için yanında bulunduranlar izlemektedir. Tasarruf yapmayanların %88.9'unun paralarının ancak harcamaları için yeterli olduğunu gerekçe olarak ileri sürdükleri belirlenmiştir.

Bayraktar'ın (1989) "Ailelerin Gelir Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışları"'nı belirlemek üzere yaptığı araştırmasında; ailelerin %37.5'sinin gelirleri ile ancak bazı istek ve ihtiyaçlarını karşılayabildikleri, %28.4'ünün isteklerinin çoğunu satın alabildikleri ve %25.7'sinin yalnızca zaruri ihtiyaçlarını karşılayabildikleri görülmüştür.

Bayraktar'ın (1989a) "Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Ailelerin Tasarruf ve Yatırıma Yönelik Karar Verme Biçimleri"ni incelemek amacı ile planlamış olduğu araştırmanın sonucunda; ailelerden orta ve yüksek gelir düzeyindekilerin tamamının, düşük gelir düzeyindekilerin ise yarısından fazlasının tasarruf ve yatırım yaptıkları saptanmıştır. Ayrıca ailelerin en yaygın olarak kullandıkları tasarruf ve yatırım araçlarının altın, gayrimenkul ve banka hesabı olduğu; gelir düzeyi düşük olan ailelerin altına daha fazla yatırım yaptıkları, gelir düzeyi yükseldikçe gayrimenkule yatırım yapanların ve banka hesabı olanların oranının arttığı sonucu elde edilmiştir.

Hablemitoğlu'nun (1989) "Ankara'da Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Yaşlı Kadınların Ekonomiye Yönelik Tutumları ve Tüketim Davranışlarını" belirlemek üzere yaptığı araştırmasında; yaşlıların %79.2'sinin ekonomik olayları izledikleri, %41.7'sinin gelirlerinin ihtiyaçlarını ancak karşıladığı, %68.6'sının bir önceki yıla göre satın alma güçlerinin azaldığı, %32.0'sinin gelecekteki ekonomik

durumlarından endişe duydukları, %54.2'sinin yalnız alışverişe gittikleri zaman en çok gıda maddesi satın aldıkları ve yaşlıların %61.6'sının kredili alışveriş yaptığı saptanmıştır.

Gönen ve Hablemitoğlu (1990) tarafından yapılan "Yaşlı Kadınların Ekonomik Durumları Üzerinde Bir Araştırma" adlı çalışmada; yaşlı kadınların çoğunluğunun gençlik yıllarında, yaşlılık günlerini düşünerek tasarruf yaptıkları, tasarruflarını daha çok gayrimenkul, hisse senedi, yaşam sigortası ve uzun vadeli banka hesabına yatırarak değerlendirdikleri ve yaşlı kadınların büyük bir çoğunluğunun uzun vadeli borçlara girmedikleri görülmüştür.

Kongar ve Beksoy (1991) tarafından İstanbul'da 2010 aile üzerinde yapılan "İstanbul Tüketicisinin Perakende Alışveriş Alışkanlıkları" adlı araştırmada; ailelerin çoğunluğunun gıda maddeleri, temizlik ve kişisel bakım malzemelerinin satın alınmasında peşin ödeme şeklini, giyim eşyalarının satın alınmasında da taksitle ödeme şeklini tercih ettikleri belirlenmiştir. Ayrıca ailelerin aylık bütçe yapma alışkanlığına sahip olmadıkları da saptanmıştır. Yine aynı araştırmada ailelerin yaklaşık üçte birinin de gelirlerinden düzenli olarak tasarrufta bulundukları gözlenmiştir.

Turan (1991) tarafından "Kişilerin Hayat Sigortası Konusundaki Bilgi, Kanat ve Niyetlerini" belirlemek üzere 402 kişi üzerinde yapılan araştırmada; bireylerin %54.0'ünün hayat sigortasının ne olduğunu bildiği ve %81.0'inin bu sigorta hakkında olumlu bir kanaate sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca sigortalı olanların da bu hizmetten çok memnun kaldıkları (%73.6) da belirlenmiştir.

Alper ve Yener'in (1991) "Gecekonduda Yaşayan Ailelerin Sosyal Güvenlik Durumlarını" inceledikleri çalışmalarında; ailelerin en çok dayanıklı tüketim malları ve giysi satın alımında taksitli alışverişi tercih ettikleri ve gelirin artmasına paralel olarak da taksitle alışveriş yapma oranının artmakta olduğu saptanmıştır. Bu çalışmada, tasarruf yapmayan ailelerin oranı İstanbul'da %75.8, Ankara'da %83.6 ve İzmir'de %77.2 bulunmuştur.

Abdülhayoğlu (1991) tarafından "Antakya'da Yaşayan Ailelerin Dayanıklı Tüketim Mallarını Satın Alma ve Kullanımlarına İlişkin Davranışlarının İncelenmesi" amacı ile yapılan araştırmada; ailelerin çoğunluğunun sahip oldukları dayanıklı tüketim malları arasında buzdolabı, renkli televizyon, ocaklı fırın, müzik seti ve otomatik çamaşır makinasının yer aldığı, ailelerin evlilik sürelerinin uzaması ile birlikte sahip olunan bu araçların sayısının da artış gösterdiği bulunmuştur.

Güven (1991) tarafından "Aile Yaşam Dönemleri ve Özelliklerinin Ev İdaresi Yönünden İncelenmesi" konusunda yapılan araştırmanın bulguları incelendiğinde; ailelerin en fazla eksikliğini duydukları kaynağın para olduğu belirtilmiştir. Ailelerin tüm yaşam dönemlerinde en çok gıda harcamasında bulundukları görülmüştür. Ayrıca araştırmada, yeni evli çiftlerin yarıdan çoğunun tasarruf yapmadığı, evlilik süresi ilerledikçe tasarrufa daha fazla önem verildiği, çocukların 13-20 yaş arasında olduğu ailelerde tasarruf yapan ve yapmayan ailelerin eşit sayıda olduğu saptanmıştır. Tasarruf yapan ailelerin tasarruflarını genellikle gayrimenkul satın alarak değerlendirdikleri, 13-20 yaş arası çocuğu olan ailelerin ise çocukların eğitimi ve geleceği için tasarruf yaptıkları gözlenmiştir.

Yürüker'in (1992) "Çalışan ve Çalışmayan Kadınların Kolayda Mallara İlişkin Tüketim Alışkanlıkları ve Satın Alma Davranışları Arasındaki Farklılıkları" belirlemek amacı ile yaptığı çalışmasının sonucunda; araştırmaya katılan kadınların %70.4'ünün alışverişlerinde peşin ödemeyi tercih ettikleri ve aylık gelirlerinin yarısını (%50.4) gıda maddelerinin satın alınmasına ayırdıkları görülmüştür.

Onat'ın (1992) gecekonduda oturan kadınlar üzerinde yapmış olduğu "Gecekondu Kadınının Kente Özgü Düşünce ve Davranışlar Geliştirme Süreci" adlı çalışmasında; eve giren paranın harcanması konusunda ailelerin yarısından fazlasında (%54.6) kocaların sözünün geçtiği, yarısına yakınında ise (%41.0) eşlerin ortak karar verdikleri görülmüştür.

Bener ve Erel'in (1992) "Kadınların Zaman ve Para Kullanımı" konulu çalışmalarında; öğrenimi olmayan kadınların yarıdan çoğunun bütçe yapmadıkları ancak öğrenim düzeyinin yükselmesi ile bütçe yapanların oranının arttığı

görülmüştür. Kadınların tasarruflarını değerlendirme şekilleri incelendiğinde ise, tasarruflarını gayrimenkule yatıranların oranı ilk sırada yer almış, bunu altın alanlar ve parayı beklenmedik harcamalar için yanında bulunduranlar izlemiştir.

Atalay ve arkadaşları (1993) tarafından yapılan "Türk Aile Yapısı" adlı araştırmada; ailenin tüketim eğiliminin göstergelerinden biri olan gelirin hangi kalemlere harcandığı, tasarruf yapma ve tasarrufları değerlendirme durumu incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre; ailelerin yarıdan fazlası (% 60.6) tasarruf yapamamaktadır. Tasarruf yaptığını belirten aileler tasarruflarını en fazla gayrimenkul alımı biçiminde değerlendirmektedirler. Bunu altın, döviz, hisse senedi alımı ve banka hesabı izlemektedir. Aile reisinin öğrenim düzeyi yükseldikçe tasarruf yapabilme oranının arttığı, artan tasarruf oranı ile birlikte tasarrufun değerlendirildiği alanların da çeşitlendiği elde edilen diğer bir bulgudur. Ayrıca araştırmada gıda harcamalarının en önemli harcama grubunu oluşturduğu ve bunu sırasıyla giyecek, kira, ev eşyası, eğitim, sağlık ve kültür harcamalarının takip ettiği görülmüştür.

Nazik (1993) tarafından "Kadınların Mevsimlik Tarım İşlerinde Çalışmalarının Ailenin Ekonomik Durumu ve Yaşam Biçimlerine Etkisini" incelemek amacı ile Çukurova yöresi Aşağı Seyhan ovasında %20.0 örneklemle seçilen 418 kadın üzerinde yapılan çalışmada, kadınların çoğunluğu (%89.7) ailelerinin yatırım yapmadığını, yapanların ise yatırım yaptıkları alanların tarla, ev, arsa, altın ve çeşitli tarımsal işlerde kullanılan küçük araç-gereçler olduğunu belirtmiştir.

Mert (1993) tarafından yapılan "Yerleşim Yeri - Tüketim Biçimi" adlı çalışmada; ailelerin %58.7'sinin harcamalarını kaydetmedikleri ve %64.4'ünün de bütçe yapmadıkları saptanmıştır. Çalışmada, ailelerin tamamına yakınının gıda, temizlik ve kişisel bakım malzemelerini peşin, dayanıklı tüketim mallarını ve giyim eşyalarını da bazen peşin bazen de kredili olarak satın aldıkları görülmüştür.

Ersoy'un (1993) "Düzenli Gelire Sahip Ailelerin Tüketim Harcamaları ve Bunu Etkileyen Faktörler'' adlı çalışmasının sonucunda; araştırmaya alınan ailelerin %62.6'sının harcama planı yaptığı ve bu planın çoğunlukla zihinsel olduğu, ailelerin

%54.3'ünün harcama kararlarını birlikte verdiği ve ailelerin gelirlerinin büyük bir kısmını ilk sırada gıdaya (%29.1), ikinci sırada ise konut (%12.6) harcamalarına ayrıldığı görülmüştür. Yine aynı çalışmada, ailelerin gelir düzeyleri yükseldikçe tasarruf yapanların sayısının arttığı ve tasarruf yapanların %48.4'ünün döviz, %21.2'sinin altın aldıkları, %17.9'unun sigortaya, %10.9'unun da bankaya para yatırdığı belirlenmiştir. Ayrıca ailelerin %80.4'ünün bir mal ya da hizmete taksitle sahip oldukları, özellikle dayanıklı tüketim mallarına, giyim eşyalarına ve konut harcamalarına daha çok taksitli ödeme yaptıkları saptanmıştır. Ailelerin tamamının buzdolabı ve ütüye, tamamına yakınının fırına, televizyona, elektrikli süpürgeye, saç kurutma makinasına, müzik setine ve otomatik çamaşır makinasına, yarısının mikser ve tost makinasına, yarısına yakınının da fritöz, ekmek kızartma makinası, bulaşık makinası, blendır, mutfak robotu ve videoya sahip olduğu gözlenmiştir.

Er'in (1994) "Ankara İli Çubuk İlçesindeki Ailelerin Ev Ekonomisi Çalışmaları ve Bu Çalışmaların Aile Bütçesine Katkısı" adlı araştırmasında; Çubukta yaşayan ailelerin tamamının (%100.0) buzdolabına, tamamına yakınının televizyona (%90.0), elektrik süpürgesine (%84.0), çamaşır makinasına (%78.0), ocaklı fırına (%74.0), müzik setine (%69.0) ve ütüye (%56.9) sahip oldukları görülmüştür. Yine aynı araştırmada, ailelerin giderlerinin en çoğunu yiyecek (%66.0), giyecek (%20.0) ve ev eşyasına (%12.0) ayrıldığı tespit edilmiştir.

Avşar (1994) tarafından yapılan "Tasarrufların Kaynağı ve Türkiye'de Tasarruflar" adlı çalışmada; bireylerin %26.0'sının tasarruf yapabildiği, tasarruf yapanların seçtiği yatırım araçları arasında çoğunlukla arsa ve bina alımı (%30.0), altın (%18.0) ve banka mevduatının (%16.0) olduğu saptanmıştır.

Gerçek (1994) tarafından gerçekleştirilen "Ailelerin Kredi Kartı Kullanım Uygulamaları" adlı çalışmada; ailelerin %61.8'inin kredi kartına sahip olduğu ve sahip olunan kart türünün banka kredi kartı (%93.0) olduğu bulunmuştur. Çalışmada ailelerin yarısının (%50.0) kartlarını alışveriş, yarıya yakınının (%46.8) hem nakit para çekmek hem de alışveriş amacı ile kullandıkları belirlenmiştir. Ailelerin kredi kartı alma nedenleri arasında nakit para ödemeksizin alışveriş yapabilmenin (%28.0) ilk sırada yer aldığı, bunu nakit para taşımama (%15.7) ve ödemelerde kolaylık

sağlamanın (%11.0) izlediği görülmüştür. Ayrıca ailelerin %55.4'ünün kredi kartı kullanmaya başladıktan sonra da harcamalarında artış olduğu da saptanmıştır. Kredi kartı kullanmaya başladıktan sonra artan harcama türleri arasında ilk üç sırayı giyim (%48.6), yiyecek (%17.5) ve birbirine eşit oranlarda rekreasyon ve akaryakıt harcamalarının (%10.7) aldığı belirlenmiştir. Kredi kartı kullanan ailelerin karşılaştıkları sorunların başında %28.4 ile kredi faizlerinin yüksek olması gelmekte, bunu %24.2 ile kartla alışverişin pazarlık yapma olanağını ortadan kaldırması ve %16.5 ile satıcılar tarafından ekstra ücret talep edilmesi izlemektedir. Yine aynı çalışmada ailelerin yarıdan fazlasının (%60.8) sahip oldukları kredi kartı / kartları dışında başka bir kredi kartına sahip olmak istemedikleri görülmüştür.

Kalaycı (1994) tarafından gerçekleştirilen "Bartın İli Merkez Köyleri Tarım İşletmelerinde Gelir Dağılımı ve Gelirin Kullanım Şekli" adlı araştırmada; aile gelirinin %50.1'inin tarımsal gelirden, %48.8'inin de tarım dışı gelirden oluştuğu belirlenmiştir. Gelirin kullanış şekli incelendiğinde ise, %70.6'sının tüketim harcamalarına, %22.2'sinin yatırım harcamalarına sarf edildiği ve %8.0'inin de tasarruf edildiği saptanmıştır.

Öztürün'ün (1995) "Ankara'da Gecekondu Bölgelerinde Yaşayan Ailelerin Ekonomik Problemlerini" belirlemek üzere yaptığı araştırmasında; ailelerin %73.6'sının SSK, %21.6'sının bağkur, %14.8'inin emekli sandığı ve %4.0'ünün de özel sigortayı sosyal güvenlik olarak tercih ettikleri bulunmuştur. Ailelerin %82.4'ünün maaş ve ücretler dışında bir ek gelirinin olmadığı, çalışılan iş dışındaki ek gelirin çoğunluğunu (%7.6) kira geliri, tarım (%3.6) ve ticaret (%2.8) geliri olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada ailelerin %32.4'ünün sadece zorunlu ihtiyaçlarını karşılayabildikleri, %2.0'sinin de hem istedikleri her şeyi satın alıp hem de tasarruf yapabildikleri görülmüştür. Ailelerin yarısından fazlasının buzdolabına, otomatik çamaşır makinasına, fırına, elektrik süpürgesine, ütüye, televizyona ve müzik setine, yarısına yakınının da dikiş makinası, fritöz, blender ve videoya sahip oldukları belirlenmiştir. Ailede gelirin kullanımı konusunda başta erkeklerin (%41.6) daha sonra da karı-koca birlikte karar verenlerin (%34.4) geldiği görülmüştür. Ailelerin %50.8'inin bütçe yaptıkları ve %80.3'ünün aylık bütçe yapmayı tercih ettikleri

saptanmıştır. Ailelerin tamamının kira ödeme, ulaşım ve eğlence harcamalarında peşin ödemeyi; ailelerin yarısından fazlasının yakıt harcamalarında, sağlık, kişisel bakım ve tatil harcamalarında peşin ödemeyi, ailelerin yarısının ise yiyecek harcamalarında peşin, giyecek harcamalarında taksitle ödemeyi kullandıkları belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca ailelerin %67.6'sının tasarruf yapmadıkları, %69.6'sının gelirin yetmediği durumlarda borç aldıkları, borç alan ailelerin birinci ilk sırada arkadaşlarının (%28.9), ikinci sırada iş yerlerinin (%20.0) ve üçüncü sırada akraba (%15.5) ve ebeveynlerinin (%15.1) geldiği görülmüştür. Ailelerin borç aldıkları harcama türleri incelendiğinde de, sırası ile yiyecek (%25.5), dayanıklı tüketim malları (%22.6), giyecek (%21.2) ve gayrimenkul (%17.3)'ün yer aldığı belirlenmiştir.

Atlıoğlu'nun (1996) "Değişik Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Kadınların Tüketim Alışkanlıklarını Etkileyen Faktörler ile Tüketime İlişkin Tutum ve Davranışları" adlı çalışmasında; kadınların satın almada daha çok nakit parayı kullandıkları, tasarruflarını öncelikle döviz (%42.4) ve konuta (%25.0), ikinci sırada altın, mücevherat (%8.9) ve taşıt (%6.6) alımlarında, daha sonra da vadeli hesap (%8.4), arsa (%5.6), repo ve yatırım fonunda (%4.3) topladıkları görülmüştür. Çalışmada, kadınların tasarruf alışkanlıkları ile ailelerin aylık gelirleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı belirlenmiştir. Ayrıca kadınların satın almada daha çok nakit parayı kullandıkları, kredi kartı kullanma yeterince yaygınlaşmamakla birlikte kredi kartı ile alışveriş yapanların daha çok bir ya da iki mağazadan alışveriş yaptıkları (%57.6) ve diğer ödeme biçimlerine de yeterince yer verilmediği saptanmıştır. Yine aynı çalışmada kadınların evlerinde bulunan dayanıklı tüketim mallarının çok çeşitlilik gösterdiği, buzdolabı, çamaşır makinası, televizyon, ütü, saç kurutma makinası ve elektrikli süpürgenin öncelikli eşyalar grubunda, ocak, fırın, müzik seti ve radyonun ikinci grupta yer aldığı görülmüştür.

Ersoy ve Erkal'ın (1996) Ankara ili sınırları içerisinde bulunan Keçiören ve Yenimahalle ilçelerinde farklı gelir gruplarındaki düzenli aylık geliri bulunan "Ailelerin Tüketim Harcamalarını" ortaya çıkarmak amacıyla yaptıkları araştırmanın bulgularına göre; en düşük gelir grubunda gıda harcamasının en yüksek (%38.9)

oranda olduğu, gelir seviyesi yükseldikçe gıda harcamalarındaki oranda bir düşüş olduğu görülmüştür. En büyük çocuğun yaşı on dört ve üzerinde olan ailelerin gıdaya harcadıkları oran %35.2'dir. Aynı araştırmada, okul çağı çocuğu olan ailelerin çocuksuz (%7.2) ve okul çağında olmayan (%13.8) ailelere göre çok daha fazla oranda eğitim ve kültür harcamalarının olduğu tespit edilmiştir.

Yeşilorman'ın (1997) "Demokratik Kültürün Edinilmesinde Şehirleşmenin Rolü" adlı araştırmasının sonucunda; yüksek gelir düzeyine sahip olanların alışverişlerini peşin ödeyerek, orta gelir düzeyindekilerin ise daha çok taksitle alışveriş yaptıkları görülmüştür.

Öngel ve arkadaşları tarafından (1997) Ankara'da 771 aile üzerinde yapılan "Yüksek Enflasyonun Aile İçi İlişkiler Üzerine Etkisi" konulu çalışmada; ailelerin %85.4'ünün tasarruf yapamadığı, tasarruf yapabilen ailelerin ise tasarruflarını en fazla döviz alarak değerlendirdikleri görülmüştür. Faiz, gayrimenkul ve altın alımının da döviz alımını izlediği saptanmıştır. Çalışmada, ailelerin %54.1'inin halen borcu olduğu ve borcu olan ailelerin %23.8'inin arkadaşlarına, %21.7'sinin akrabalarına, %44.0'ünün ticari kuruluşlara ve %16.8'inin bankalara borçlu olduğu bulunmuştur.

Nazik (1997) tarafından "Kuruluş Dönemindeki Ailelerin Gelir Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışlarını" konu alan araştırmada; erkeklerin gelirleri ile yalnızca zorunlu ihtiyaçlarını karşılayabildikleri (%42.8), kadınların ise ancak bazı istek ve ihtiyaçlarını karşılayabildikleri (%37.5) görülmüştür. Ailelerin bütçe yapmanın ve tasarrufta bulunmanın önemine inandıkları ama bunları uygulamaya dönüştüremedikleri saptanmıştır. Erkeklerin kadınlardan daha yüksek oranda harcama planı yaptıkları belirlenmiştir. Harcama planı yapmayanlara bunun nedeni sorulduğunda ise, ailelerin %35.0'inin harcama planının yararına inanmama nedeninin ilk sırada yer aldığı, plan yapmanın zor ve sıkıcı bulunması nedeninin ise ikinci sırayı izlediği görülmüştür. Ayrıca araştırmada hem erkeklerin (%69.0) hem de kadınların (%55.0) tasarruf yapmadıkları gözlenmiştir. Tasarruf yapmama nedeni olarak da gelirin yetersizliği gösterilmiştir. Tasarruf yapan erkeklerin ev ya da başka bir mülk satın almak için, kadınların ise beklenmedik harcamalar için tasarruf yaptıkları belirlenmiştir.

Karaca'nın (1998) "Standart Türk Aile Yapısının Değişen Eğilimleri ve Özelliklerinin İncelendiği" araştırmada; son yıllarda tasarruf edenlerin sayısında artış olduğu sonucu elde edilmiştir. Buna göre, 1993 yılında tasarruf edebildiklerini söyleyenlerin oranı %20.7 iken, 1997'de bu oranın %28.1'i bulduğu gözlenmiştir. Bu artışta yatırım araçlarının giderek çeşitlenmesinin etkisinin olduğu yargısına varılmıştır. Aynı araştırmada, tasarrufların en fazla banka hesabı, altın ve döviz olarak tutulduğu; hisse senedi, tahvil gibi menkul değerlere sahip olanların oranının ise çok düşük olduğu tespit edilmiştir.

Tiryaki'nin (1998) Bayındır Hayat Sigortasının Ankara'da bulunan 16.000 sigortalısının yaklaşık %2.0'sini temsil eden 348 sigortalı üzerinde gerçekleştirildiği "Özel Sağlık Sigortası Yaptırma Nedenleri ve Özel Sağlık Sigortasından Duyulan Tatmin Düzeyi" adlı çalışmasının sonucunda; bireylerin %59.8'inin SSK'ya bağlı olduğu, sigorta hakkında bilgi edindiği kaynaklar arasında ilk sırada sigorta danışmanının (%48.3) geldiği ve bunu özel sağlık sigortası alan kişilerin verdiği bilgilerin (%42.8) izlediği görülmüştür. Çalışmada ayrıca sigortalının özel sağlık sigortası yaptırmalarında en fazla önem taşıyan nedenlerin kaliteli sağlık hizmeti alma isteği, hastalık riskine karşı önceden önlem alma ve bağlı olunan sosyal güvenlik kurumunun sunduğu sağlık hizmetlerine göre tatmin düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Sigortalıların özel sağlık sigortasından en fazla alınan sağlık hizmetlerinin kalitesi, hastane personelinin davranışları ve özel hastanelerde sunulan sağlık hizmetlerinin kamu hastanelerine göre yeterlilikleri açısından tatmin oldukları belirlenmiştir.

Saydam'ın (1998) "Balgat Mahallesinde Çeşitli Gelir Gruplarındaki Ailelerin Tüketim Harcamaları" konulu çalışmasında; ailelerin gelirlerinin %65.0'ini harcadığı, %34.9'unu ise tasarruf ettiği saptanmıştır. Tüketim harcamalarının büyük bir kısmını %39.7 ile gıda harcamaları alırken, %19.5 ile aydınlatma, ısıtma, temizlik, telefon giderlerinin ikinci sırada, %14.2 ile giyim harcamalarının da üçüncü sırada yer aldığı gözlenmiştir.

Arlı, Nazik ve Demirel (1999) tarafından "Ankara'da Evli Kadınların Zaman Kullanımlarını" belirlemek amacı ile yapılan araştırmada; ailelerin tamamının buzdolabı ve çamaşır makinasına, tamamına yakınının elektrik süpürgesi ve fırına, yarısından fazlasının da mutfak robotu, tost makinası ve bulaşık makinasına sahip olduğu belirlenmiştir.

Karataş'ın (2000) "Özel Sağlık Sigortaları Tüketici Profili" adlı araştırmasının sonucunda; bireylerin %85.0'inin SSK'ya, %10.0'nun Bağkur'a ve %5.0'inin emekli sandığına bağlı olduğu bulunmuştur. Ayrıca araştırmada, bireylerin özel sağlık sigortası satın alımında aile üyelerinin ve arkadaşlarının etkili olduğu da tespit edilmiştir.

Çopur ve Terzioğlu (2000) tarafından Ankara'da oturan aileler arasından rastgele seçilen toplam 150 aile üzerinde "Ailelerin Tasarruf ve Yatırım Eğilimlerinin İncelenmesi" konulu bir araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda; ailelerin yarısından fazlasının (%54.0) ev sahibi olduğu, %73.3'ünün ek gelir kaynağının olduğu ve %80.0'inin ekonomik konularda kadın-erkek birlikte karar verdiği görülmüştür. Ailelerin %33.3'ünün mevcut ek gelirlerinin sadece gerekli ihtiyaçlarını karşıladığını belirttikleri; gelirin kullanımına ilişkin olarak da karşılaşılan güçlükler arasında, miktar olarak yetersizliği (%39.3) ve gelirin harcama, tasarruf, yatırım ve borçlanma arasında nasıl daha iyi dağıtılabileceği konusunda güçlükle (%24.7) karşılaşıldığını belirtenlerin geldiği gözlenmiştir. Araştırmada ayrıca, ailelerin %46.0'sının muntazam tasarruf yapamadığı; %44.7'sinin ise bazen tasarruf yapabildiği belirlenmiştir. Tasarruf yapan ailelerin yarısından fazlasının tasarruflarını döviz (%56.6) olarak değerlendirdikleri, bunu altın alımının (%14.8) izlediği görülmüştür. Ailelerin tasarruf alanlarını belirlerken ilk sırada güvenli olmasını (%57.4); ikinci sırada da kârının yüksek olmasını (%27.3) belirtenlerin geldiği saptanmıştır. Ayrıca bazen veya her zaman tasarruf yapan ailelerin %44.4'ünün tasarruflarını değerlendirmek için yaptıkları faaliyetlerle ilgili olarak bazen zorlukla karşılaştıkları belirlenmiştir. Ailelerin %77.4'ünün ise, tasarrufları değerlendirirken en çok karşılaştıkları zorluğun, bütün yol ve yöntemler hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları gösterilmiştir. Ailelerin yarısına yakınının

tasarruflarını değerlendirmek için kitle iletişim araçlarından bilgi aldıkları, bunu arkadaş ve komşulardan (%20.0), gazete, dergi ve kitaplardan (%18.0) bilgi alanların izlediği gözlenmiştir.

Çiçek'in (2000) "Farklı Felir Düzeylerine Göre Ailelerin Tüketim ve Tasarruf Eğilimlerine Etki Eden Sosyo-Kültürel Faktörler: Elazığ Örneği" adlı araştırmasında; hemen hemen tüm gelir gruplarında temel ev eşyalarından olan buzdolabı, otomatik çamaşır makinası, bulaşık makinası, elektrikli süpürge, televizyon, mutfak robotu, tost makinası, traş makinası ve ütüye sahip oldukları görülmüştür. Yine bütün gelir gruplarında gelirin büyük bir bölümünün gıda, konut ve yiyecek harcamalarına ayrıldığı belirlenmiştir. Ayrıca araştırmada, ailelerin yarısına yakınının aylık bütçe yaptığı saptanmıştır. Ailelerin alışveriş yaparken tercih ettikleri ödeme şekillerinin sırasıyla öncelikle taksitle, daha sonra kredi kartı ve peşin ödeme şeklinde olduğu gözlenmiştir. Ailelerin %64.9'unun tasarrufta bulunduğunu, tasarruf yapma sebeplerinin başında çocuklarının geleceğini garanti altına almak (%42.5) ve beklenmedik olaylara karşı hazırlıklı olmanın (%34.1) geldiği görülmüştür. Tasarruf yapanların en çok tercih ettiği yatırım araçları arasında başta döviz (%43.3) daha sonra altın (%18.9), arsa-bina (%16.7), bankaya para yatırma (%12.8), tahvil ve hisse senetleri (%8.3) yer almıştır.

Yiğit'in (2000) "Ailelerin Ev Satın Almaya İlişkin Tutum ve Davranışlarını" incelemek üzere yaptığı araştırmasında; ailelerin %63.7'si konutun ekonomik refahın bir göstergesi olduğuna katıldıklarını ifade etmişlerdir. Aynı şekilde ailelerin yarıdan fazlası "konut satın almak finansal kaynakların değerlendirilmesi ve geliştirilmesinde etkili olur" ve "konut ekonomik bir güvencedir" ifadelerine yüksek oranda katılırken; "konut satın almak bazen riskli bir yatırım olabilir", "paranın bağlanması anlamını taşır" ve "konut satın almak kısa vadede gelir getirmeyen bir yatırımdır" ifadelerine ise en az oranda katıldıkları belirlenmiştir.

Şafak ve Çopur (2001) tarafından yapılan "Aile Değerlerinin Finansman Uygulamalarına Etkisi" adlı çalışmada; ailelerin finansal amaçları arasında birinci sırada çocuklara iyi bir gelecek sağlamak (%40.8), ikinci sırada ise finansal açıdan güvenli olmanın (%31.2) yer aldığı, %93.1'nin harcama planı yaptığı, ailelerin

%80.5'nin borçlandığı ve %94.8'nin borçlanma ile ilgili bir plan yaptıkları, %77.8'nin tasarrufta bulundukları ve %89.1'nin tasarruf planı yaptıkları, ailelerin %67.2'sinin yatırımda bulunduğu ve %87.6'sının da yatırım planı yaptıkları saptanmıştır. Ayrıca ailelerin tasarruf yapma nedenleri arasında, kazanç ve refahı yükseltmek (%91.5), çocuklara iyi bir gelecek sağlamak (%87.8) ve finansal açıdan güvenli olmak amacını (%79.0) belirtenlerin izlediği görülmüştür.

Şafak ve Çopur (2001) tarafından "Ailelerin Gelirin Yönetimine İlişkin Tutumlarının İncelenmesi" adlı çalışmalarında; ailelerin %67.7'sinin gelirin kullanımından kadın ve erkeğin birlikte sorumlu olduğu, gelirin kullanımından %42.2 ile 24-35 yaş grubunda olanların, %50.9 ile yükseköğrenim görenlerin, %66.7 ile ücretli olarak çalışanların ilk sırada yer aldığı, %39.4'ünün 0-10 yıllık evli olduğu, ailelerin % 42.0'sinin yüksek gelir grubunda olduğu ve %53.0'nün ev sahibi olduğu belirlenmiştir. Bu çalışmada ailelerin %90.0'ından fazlası gelir yönetimine ilişkin olarak olumlu tutumları destekleri görülmüştür. Bu tutumlar arasında " aylık gelir ile borç miktarları arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir" (%99.2); "faturalar vaktinde ödenmelidir" (%98.5); "para biriktirme acil durumlarda kaynak ihtiyacını karşılamak için önemlidir" (%98.4); "para ihtiyaç ve istekleri karşılamak için önemlidir" (%98.3); aile içinde parasal tartışmalar olumlu tarzda çözülmelidir" (%98.2); "değerini artırma olasılığı bulunan yatırım alanı tercih edilmelidir" (%98.1); "büyük borçlar planlı ödenmelidir" (%97.6); "bir bütçeye sahip olma harcamalar, tasarruflar, borçların ödenmesi için kolaylık sağlar" (%97.6); "para biriktirme çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir" (%97.1); "para biriktirme geleceği güvence altına almak için önemlidir" (%97.1); "daha akılcı kararlar verebilmek için aileler harcamalarında önceliği belirleyen bir amaç listesine sahip olmalıdır" (%95.2); "yatırım istendiği an hiç değer kaybetmeden nakde çevrilebilmelidir" (%94.9); "ihtiyaç ve isteklerin yeterli ölçüde tatminini tespit etmek için harcamaların değerlendirilmesi yapılmalıdır" (%94.1), "para biriktirme yaşam düzeyini yükseltmek için önemlidir" (%90.7) ifadelerine katıldıkları görülmüştür. Çalışmada ayrıca yüksek ve orta gelir düzeindeki ailelerin gelirin yönetimine ilişkin tutum ölçeği puan ortalamalarının, düşük gelir grubundaki ailelerden daha yüksek

olduğu; gelirin kullanımından sorumlu kişinin öğrenim düzeyi arttıkça gelir yönetimi tutum ölçeği puan ortalamalarının da artmakta olduğu belirlenmiştir.

Gül'ün (2001) "Bireysel Bankacılık Sektöründe Kredi Kartları Pazarlamasında Tüketici Profilinin Risk Açısından Belirlenmesi" konulu çalışmasında; düşük gelir düzeyinin kart sahiplerinin risk oluşturma davranışlarında en önemli etken olduğu belirlenmiştir. Çalışmada, risk yaratan düşük gelir grubundaki bu tüketicilerin yaşam döneminin erken aşamalarında ücretli çalışan (18-34 yaş arası) ya da emekli (50-54 yaş arası) oldukları görülmüştür. Yüksek oranda evli veya boşanmış, üç çocuk ve üzeri çocuğu olan, ilkokul, ortaokul ve lise mezunu gibi düşük eğitim seviyesindeki kart sahiplerinin risk yaratma potansiyellerinin fazla olduğu gözlenmiştir. Çalışmanın sonucunda risk yaratan erkek kart sahiplerinin kadınlardan az farkla daha yüksek oranda belirlenmesine rağmen, çalışmayan kadınlara nazaran kadının çalıştığı ailelerde ödeme probleminin daha çok görülmesi ve ev hanımlarının da risk oluşturma da payı bulunması nedeni ile cinsiyetin risk oluşturan davranışlar üzerinde etkili bir faktör olmadığı sonucuna varılmıştır.

Aydıner'in (2001) "Kadının Çalıştığı ve Çalışmadığı Ailelerin Ekonomik Faaliyetlerinin İncelenmesi" adlı çalışmada; ailelerin %70.9'unun bulaşık makinasına, %68.7'sinin mutfak robotuna, %55.2'sinin miksere, %49.1'inin blendere, %32.6'sının halı yıkama makinasına ve %20.9'unun mikrodalga fırına sahip olduğu saptanmıştır. Aynı çalışmada ailelerin %58.7'sinin gıda grubuna, %%26.5'inin konuta, %10.5'inin ise eğitim grubuna ilişkin harcamalarının gelir içinde en yüksek payı aldığını belirtenlerin önde geldiği bulunmuştur. Ailelerin %50.4'ünün tasarruf yapmadığı, %34.4'ünün her zaman ve %15.2'sinin bazen tasarruf yaptığı belirlenmiştir. Tasarruf yapan ailelerin, tasarruf yapma amaçları arasında ilk üç sırada ev satın almak (%29.8), gelecek için (%28.1) ve çocukların eğitiminin (%25.4) yer aldığı görülmüştür. Ayrıca ailelerin dövize (%66.7), vadeli hesaba (%27.2), gayrimenkule (%20.2) yatırım yaptıkları saptanmıştır. Ailelerin büyük bir çoğunluğunun (%89.1) borçlandığını, borçlananların ise borçlanma nedenleri arasında en yüksek oranda mevcut harcamalarını devam ettirebilme (%92.2) ve yatırım yapmanın (%34.2) geldiği belirlenmiştir. Borçlandığını belirten

ailelerin çoğunluğunun firma ve mağazalara (%78.1), yarıya yakınının (%47.3) bankalara, bunu eşit oranlarda (%32.5) arkadaş ve akrabalara borçlananların izlediği bulunmuştur.

Boran'nın (2001) "Ailelerin Gelir Yönetimi ve Tüketim Harcamalarına İlişkin Tutum ve Davranışları" adlı çalışmasında; ailelerin yarısına yakınının bağlı bulunduğu sosyal güvenlik kurumunun emekli sandığı olduğu ve bunu en yakın oranla sosyal sigortalar kurumunun izlediği saptanmıştır. Ailelerin %16.2'sinin sigortaya, %30.6'sının menkul kıymetlere (döviz, altın, tahvil), %21.0'nin mevduat hesabına sahip olduğu görülmüştür. Çalışmada ayrıca ailelerin çoğunluğunun gelirlerini yetersiz buldukları ve ancak zaruri ihtiyaçlarını karşılayabildikleri gözlenmiştir. Ailelerin %73.1'inin bütçe yaptığı, yapılan bütçenin birbirine yakın oranlarda bazen zihinsel (%33.8) bazen hem yazılı hem de zihinsel olduğu (%33.3) ve çoğunluğunun (%73.5) aylık bütçeyi tercih ettiği belirlenmiştir. Ailelerin %50.0'sinin borçlarını ödedikten sonra kalan parayı harcadıkları, %38.1'inin gelirin bir kısmını beklenmedik harcamalar için ayırdıkları ve %64.3'ünün kredi kartı kullandıkları görülmüştür. Ailelerin %84.3'ünün borçlandığı, borçlanma nedenleri arasında taksitli eşya satın alma (%31.6), gelir yetersizliği (%30.0) ve kredi kartı kullanımının (%26.2) yer aldığı belirlenmiştir. Yine aynı çalışmada, ailelerin %58.2'sinin tasarruf yapabildiği ve tasarruf yapanların bu tasarruflarını döviz satın alarak (%59.6), bankaya para yatırarak (%15.3) ve gayrimenkul satın alarak (%9.8) değerlendirdikleri görülmüştür.

Ersoy'un (2001) "Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Ailelerin Gelir-Giderlerini Hesaplama Durumları ve Tasarruf Alışkanlıklarını Etkileyen Faktörler"in neler olduğunu belirlemek amacı ile 364 aile üzerinde yürüttüğü çalışmasında; ailelerin tamamına yakınının dayanıklı tüketim malına ve sigortaya sahip olduğu, harcama ve tasarruf kararlarının daha çok eşler tarafından ortak verildiği, ailelerin büyük bir çoğunluğunun yazılı olarak aylık bütçe yaptığı, ailelerin yarısından fazlasının gelirlerinden tasarruf yaptığı ve tasarruf yapan ailelerin tasarruflarını daha çok dövize ve kıymetli eşyalara yatırdıkları, ailelerin geleceklerini güvence altına almak ve beklenmedik harcamalar için tasarrufta bulundukları belirlenmiştir. Aynı

çalışmada ailelerin yarısından fazlasının da gelirleri yeterli olmadığı için borçlandıkları gözlenmiştir.

Çopur (2001) tarafından Ankara ilinin farklı sosyo-ekonomik semtlerini temsil eden çeşitli semtlerinde oturan aileler arasından tabakalı rastgele örnekleme yöntemi ile seçilmiş 625 aile üzerinde yapılan "Aile Değerlerinin Finansman Uygulamalarına Etkisinin İncelenmesi" adlı çalışmada; ailelerde finansman uygulamalarından kadın-erkek birlikte sorumlu olanlar (%67.7) ilk sırayı alırken, ikinci sırayı (%22.4) erkeklerin aldığı dikkati çekmektedir. Çalışmada ailelerin %76.6'sının ek gelir kaynağı olmadığı, ek gelir kazancına sahip olanların ise %54.8'inin kira, %28.8'inin ticari kazanç ve %27.4'ünün faiz gelirine sahip olduğu belirlenmiştir. Araştırma kapsamına alınan ailelerin %89.3'ünün emekli sandığı, bağkur ve SSK gibi kamuya, %6.2'sinin kamu+özele ve %1.9'unun özel sosyal güvenliğe bağlı olduğu saptanmıştır. Ailelerin çoğunluğunun (%93.1) harcama planı yaptığı da belirlenmiştir. Aileler için önemli olan finansal amaçlar incelendiğinde, öncelikle çocuklara iyi bir gelecek sağlamanın (%40.8) daha sonra da finansal açıdan güvenli olma amacının geldiği (%31.2) görülmüştür. Yine aynı çalışmada, ailelerin çoğunluğunun tasarruf yaptığı (%77.8) ve tasarruf yapan ailelerin de %89.1'inin tasarruf planına sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca ailelerin %80.5'inin borçlu olduğu ve %94.8'inin de borçlanma ile ilgili plan yaptığı saptanmıştır. Çalışmaya göre, ailelerin borçlanma nedenlerini borçları ödemek (%100.0), çocuklara iyi bir gelecek sağlamak (%83.1), kazanç ve refahı yükseltmek (%83.0) ve iş değişikliği yapmak (%88.0) şeklinde sıralamak mümkündür. Ailelerin %67.2'sinin yatırım yaptığı, %87.6'sının yatırım planına sahip olduğu ve gelir düzeyi arttıkça yatırım yapanların oranının da arttığı görülmüştür.

Tosun'un (2002) "Ankara'nın Çankaya İlçesinde Hanehalkı Gelirlerinin Kullanılış Şekli ve Tüketim Eğilimi Üzerine Bir Araştırma" konulu çalışmasında; ailelerin tüketim harcamaları içerisinde en yüksek payı gıda harcamalarının daha sonra sırası ile kira, giyim, ulaştırma (haberleşme) masrafları, eğitim giderleri, ev eşyası harcamaları ve sağlık masraflarının geldiği görülmüştür. Çalışmada ayrıca ailelerin marjinal tüketim eğilimi %47.0, marjinal tasarruf eğilimi ise %53.0

bulunmuştur. Ailelerin yatırım eğilimleri incelendiğinde de, en fazla gayrimenkul satın almak (%31.8), daha sonra sırası ile paralarını vadeli olarak bankaya yatırmak (%23.8), döviz almak (%21.2), yatırım fonu almak (%14.2), vadesiz olarak bankaya para yatırmak (%5.9) ve altın almak (%2.9) suretiyle yatırımlarını değerlendirdikleri belirlenmiştir.

Bayazıt'ın (2002) "Kadın Tüketicilerin Bazı Dayanıklı Tüketim Mallarını Satın Alma ve Kullanma Davranışlarını" incelemek üzere Ankara ili merkez sınırları içerisinde ikamet etmekte olan 384 aile üzerinde gerçekleştirmiş olduğu araştırmasında; ailelerin tamamının buzdolabı ve otomatik çamaşır makinasına (%100.0), tamamına yakınının elektrik süpürgesi, fırın, ütü (%99.2) ve saç kurutma makinasına (%98.7), yarısından fazlasının ise bulaşık makinası (%60.7), televizyon, müzik seti ve tost makinasına (%58.9) sahip oldukları saptanmıştır.

Çopur ve Şafak'ın (2003) "Ailede Gelirin Kullanımına İlişkin Karşılaşılan Problemlerin İncelenmesi" konulu çalışmalarında; ailelerin %53.0'ünün ev sahibi, %54.4'ünün araba sahibi olduğu, %55.0'inin bankalardan kredi kullanmadığı ve %42.2'sinin her zaman kredi kartı kullandığı belirlenmiştir. Çalışmada ailelerin %59.5'inin her zaman harcama planı yaptığı, ailelerin %42.4'ünün istek ve ihtiyaçlarını önem derecesine göre sıralama konusunda, %43.4'ünün ise gelirlerini borçlar, harcama ve tasarruf arasında daha iyi dağıtma konusunda bazen problemle karşılaştıkları görülmüştür. Ayrıca gelirin kullanımı konusunda problemle karşılaşan aileler arasında gelir yetersizliği nedeni ile problem yaşadıklarını (%65.9) belirtenler ilk sırada yer almakta, bunu yeterince bilgi sahibi olmadığı için problemle karşılaştığını (%26.2) belirtenler izlemektedir.

Şafak ve Çopur (2004) tarafından "Ailelerin Tasarruf Eğilimlerinin İncelenmesi" konulu araştırmalarında; ailelerin %42.0'sinin yüksek gelir grubunda olduğu, %53.0'nün ev sahibi, %54.4'ünün araba sahibi olduğu, %55.0'nin bankalardan kredi kullanmadığı ve %42.2'sinin her zaman kredi kartı kullandığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamına alınan ailelerin %53.0'ünün bazen tasarruf yaptığı, yükseköğrenim (%65.4) ve orta gelir diliminde (%64.5) bulunan ailelerin daha çok tasarrufta bulundukları, tasarruf yaptığını belirten ailelerin %46.1'nin

çocuklara iyi bir gelecek sağlamak, %17.7'sinin ev satın almak, %13.2'sinin ise borçları ödemek amacı ile tasarruf yaptıkları, her zaman ve bazen tasarruf yaptığını belirten ailelerin %50.8'inin tasarrufları değerlendirme konusunda bazen sorunla karşılaştıkları da belirlenmiştir.

İnantekin'in (2004) "Tüketicilerin Satın Alma Kararlarında Algılanan Riskin Rolü: Özel Markalı Ürünler" adlı çalışmasında; özel markalı gıda maddelerinde ve temizlik ürünlerinde finansal, fiziksel, performans ve zaman risklerinin etkili olduğu gözlenmiştir. Ayrıca 16-25 yaş arası bireylerdeki finansal riskin, 26-35 yaş arasındaki bireylere nazaran daha yüksek olduğu bulunmuştur. Çalışmada, lisansüstü eğitim alan bireylerin finansal riski diğer gruplara göre daha düşük algıladıkları tespit edilmiştir. Ailedeki birey sayısının beş ve üzerinde olduğu durumlarda yüksek finansal risk algısına sahip oldukları belirlenmiştir. Finansal riskin ev ve kamu sektöründe çalışanlara göre, özel sektör çalışanlarında ve kendi işini yapan bireylerde daha fazla olduğu görülmüştür.

Şener ve Terzioğlu'nun (2005) "Farklı Yaşam Dönemindeki Ailelerin Harcama, Tasarruf ve Yatırım Modelleri" konusunda bilgi edinmek amacı ile H.Ü Merkez ve Beytepe kampüslerinde farklı hizmet sınıflarında çalışan 200 gönüllü personel üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmalarında; başlangıç (%95.4) ve daralma (%95.9) dönemindeki aileler arasında geliri içerisinde en yüksek payı alan harcama grubu olarak konut işletme masraflarını, genişleme döenmindeki (%84.9) aileler arasında ise gıda harcamalarının önde geldiği belirlenmiştir. Aynı çalışmada, başlangıç dönemindeki ailelerin %56.9'unun bazen, genişleme dönemindekilerin %47.7'sinin her zaman, daralma dönemindekilerin ise %46.9'unun asla tasarruf yapmadığı görülmüştür. Ailelerin tasarruf yapma amaçları incelendiğinde, başlangıç dönemindeki ailelerin çoğunlukla araba (%83.0), ev (%80.9) satın alma ve beklenmedik harcamalar (%70.2) için, genişleme dönemindeki ailelerin çocukların eğitimi (%77.0) ve beklenmedik harcamalar (%65.6) için, olgunluk dönemindekilerin ise, beklenmedik harcamalar (%76.9) ve sağlık harcamaları (%73.1) için tasarrufta bulundukları belirlenmiştir. Ayrıca başlangıç dönemindeki ailelerin %80.9'unun yabancı paraya, genişleme dönemindekilerin tamamının yabancı paraya (%100.0) ve

tamamına yakınının da repoya (%73.8), daralma dönemindekilerin ise, büyük bir çoğunluğunun (%92.3) yabancı paraya yatırım yaptığı görülmüştür.

Akyüz'ün (2006) Ankara ili Elmadağ ilçesindeki "Farklı Eğitim Düzeyindeki Kadın Tüketicilerin Giyim Eşyası Satın Alma Davranışlarını" incelemek üzere 18 yaş üzeri 300 kadın tüketici üzerinde yaptığı araştırmasında; üniversite ve lisansüstü mezunu olan kadınların, ilköğrenim mezunu olan kadınlara göre daha sık kredi kartıyla peşin ödeme yaptıkları ve ilköğrenim mezunu kadınların diğer öğrenim düzeyindeki kadınlara nazaran daha az kredi kartı ile taksitli ödeme yaptıkları bulunmuştur.

Gönen ve Özmete (2006) tarafından Ankara'da Devlet Üniversitelerinde (Ankara, Gazi, Hacettepe ve ODTÜ) çalışan ve üniversitenin bilgi işlem merkezine bir e-posta adresi alarak kayıtlı olan akademik personelden 273 kişi üzerinde gerçekleştirilen "Bireylerin Finansal İnançları, Kaygıları ve Satın Alma Davranışları Açısından Finansal Yönetim Uygulamaları" adlı çalışmada; bireylerin ekonomik durumlarına ilişkin değerlendirmeleri incelendiğinde, %48.0'inin aylık borç ödemelerinin iyi olup olmadığı konusunda kararsız oldukları, %41.1'inin gelir düzeyinin kötü olduğu anlaşılmıştır. Toplam servet ve varlıklarını iyi olarak değerlendiren bireylerin oranı %31.9, gelirden tasarrufa ayrılan miktar ise %37.0'dir. Ayrıca çalışmada bireylerin yarısından fazlasının özel sağlık (%55.3) ve yaşam sigortası (%53.8) seçme konusunda hiç yardıma ihtiyaç duymadıkları, borçlarını planlı olarak azaltma (%47.6), tüketici / konut / otomobil kredisi kullanmada (%42.9), finansal bilgi edinme konusunda (%37.4), yatırım seçeneklerini belirleme (%37.0), emeklilik dönemi için plan yapma (%34.1), finansal plan yapma (%33.0), tasarruf yapma (%32.0), bütçe yapma (%30.4) ve kredi kartı kullanma (%27.8) konularında da bazen yardıma ihtiyaç duydukları belirlenmiştir.

Boylu, Günay ve Terzioğlu'nun (2007) Orman Bakanlığı'nda çalışan personel arasından basit rastgele örnekleme yöntemi ile seçtiği 155 aile üzerinde gerçekleştirilen "Ailelerin Bankalarca Sağlanan Tüketici Kredilerini Kullanma Durumlarının İncelenmesi" konulu araştırmalarında; ailelerin %52.9'unun tüketici kredilerini kullanmadıkları, kullanmama nedeni olarak da krediyi kullanmaya ihtiyaç

duymadıklarını (%40.2) ve faiz oranlarını yüksek bulduklarını (%26.8) göstermişlerdir. Aynı araştırmada, tüketici kredileri kullandıklarını belirten ailelerin kredileri kullanmadan önce bilgi aldıkları özel ve/veya tüzel kişiler arasında bankaların (%57.5) ilk sırada yer aldığı, tüketici kredileri ile ilgili olarak ailelerin ihtiyaç duydukları bilgiler arasında %23.8 ile uygulanan faiz oranlarının önde geldiği, bunu %16.9 ile geri ödeme koşullarının, %14.0 ile faiz hesaplama yönetiminin izlediği saptanmıştır. Araştırmada ailelerin tüketici kredilerini tercih etme nedenleri arasında en başta başka bir kaynaktan borç bulamama (%50.7) ve kredi alıp, peşin ödeme yaparak mal ve hizmet satın almanın avantajlı olması (%26.0) gelmektedir. Ailelerin kredi kullanma amaçları arasında da biriken faturaları ödeme (%36.9), araba (%21.9) ve ev satın (%21.9) alma ile mevcut harcamaların devamını sağlamanın (%21.9) geldiği görülmüştür. Yine aynı araştırmada, tüketici kredilerini kullandıklarını belirten ailelerin yarısından fazlasının (%65.8) kredileri daha sonra ikinci kez tekrar kullanmayı düşündükleri de bulunmuştur.

Arpacı ve Ersoy'un (2007) "Kadının Çalışmasının Ailenin Yaşam Kalitesine Olan Etkisini" incelemek amacı ile gönüllü 180 kadın üzerinde yürüttükleri araştırmalarında; çalışan kadınların aile harcamaları içinde gıda harcamalarının (%32.5) en başta geldiği, bunu konut (%19.6), giyim (%17.7) ve eğitim (%12.4) harcamalarının izlediği görülmüştür. Aynı araştırmada, kadınların büyük bir çoğunluğunun (%90.0) ailesinde her zaman (%41.1) ya da bazen (%48.9) tasarruf yaptığı belirlenmiştir. Bireylerin tasarruf yapma amaçları arasında da en başta ev satın alma (%33.3) ve acil durumlar için (%12.4) daha sonra da çocukların eğitimi (%14.8), araba satın alma (%12.4), ev eşyası satın alma (%10.5) ve tatil yapma isteğinin (%4.3) geldiği gözlenmiştir.

Gönen ve Özmete'nin (2007) "Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar ile Öz-Saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi" adlı çalışmalarında; bireylerin finansal yönetim sürecinde en çok borçlarını geri ödeyebilme durumlarından (%42.1), yaşam düzeylerinden (%41.8) ve acil harcamaları karşılayabilme yeteneklerinden (%41.0) tatmin duydukları anlaşılmıştır. Bununla birlikte, bireylerin %35.9'u tasarruf edebilme düzeyini,

%33.3'ü doğru finansal kararlar verebilme ve borçsuz kalabilme yateneklerini, %30.0'u da para ile ilgili konularda tartışabilme isteklerini tatmin edici buldukları belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca, bireylerin çoğunluğunun faturalarını zamanında ödeyemedikleri (%62.3), her ay kredi kartı harcamalarının tamamı için ödeme yapamadıkları (%60.4), hatta yaklaşık yarısının (%50.9) her ay kredi kartına minimumdan fazla ödeme için para ayıramadıkları anlaşılmıştır. Diğer yandan bireylerin yarısının (%50.9) tasarruf yapmanın sıkıcı olduğunu düşündükleri ve günlük yaşamayı tercih ettikleri görülmüştür. Aynı çalışmada, bireylerin sadece %36.3'ünün acil ve beklenmeyen durumlar için para ayırdıkları gözlenmiştir.

Bu çalışmada, bireylerin tamamına yakınının (%98.2) kredi kartı sahibi olduğu ve bireylerin çoğunluğunun (%84.2) kredi kartından yaptıkları harcamalar için düzenli olarak geri ödeme yapabildikleri belirlenmiştir. Çalışma kapsamındaki bireylerin risk yönetim süreçleri incelendiğinde ise, bireylerin kendilerinin, eşlerinin ve çocuklarının büyük çoğunluğunun özel sağlık (%97.1; %94.9; %95.2) ve yaşam sigortasına (%85.0; %89.7; %92.3) sahip olmadığı saptanmıştır.

2.7.2. Yabancı Ülkelerde Yapılmış Bazı Araştırmalar

Freeman ve Due (1961) tarafından Ilinois'de yaşayan "Ailelerin Gelir Yönetimi Üzerindeki Amaçlarının Etkisini" incelemek amacıyla yapılan çalışmada; ailelerin gerçekleştirmek istedikleri amaçlarının başında "çocukların geleceği için finansal güvenlik sağlamanın" önde geldiği bulunmuştur.

Caudle (1964) "Florida'da Çalışan ve Çalışmayan Kadınların Para İdaresi Uygulamalarını" incelemek amacı ile yaptığı araştırmada; kadınların yarısının ev işlerinin yapımında yardım almak için harcama yapmadıkları, çalışan kadınların giyim harcamalarının çalışmayanlara göre oldukça yüksek olduğu, çalışan kadınların %40.0'ının belli bir tasarruf planı yaparken, çalışmayan kadınların %36.0'sının plan yaptığı ve çalışan kadınların kazancının aile gelirlerine büyük katkıda bulunduğu saptanmıştır.

Wells (1965) tarafından "Genç Ailelerin Finansman Uygulamaları ve Bu Konudaki Tutumlarını" belirlemek amacıyla New York'ta 60 aile üzerinde yapılan araştırmada, ailelerin 3/5'inin borcunun olduğu, beş yıldan daha uzun süreli evli olanların yatırımlarının, beş yıldan daha az süredir evli olanların yatırımından daha fazla olduğu, ailelerinin yarısının ek gelir kaynakları olduğu ve harcama planı yaptıkları, evlilik süresi artıkça harcama planı yapanların oranının azaldığı ve ailelerin çoğunluğunda gelirin kullanımına birlikte karar verildiği görülmüştür. Aynı çalışmada, eşlerin yarısının aile yaşamı değerini en önemli değer olarak belirttiği, bunu sağlık, çocukların refahı ve finansal güvenlik değerlerinin izlediği saptanmıştır.

Price (1968) tarafından Washington State Üniversitesinde okuyan 95 evli öğrenci üzerinde yapılan "Ekonomik Değer Sisteminin Analizine Yönelik Teknikler" adlı araştırmada; en yüksek değer olarak kendini gerçekleştirme (%95.6) ve güvenlik (%73.5) değerlerinin geldiği bulunmuştur. Ayrıca araştırmada gelir arttıkça güvenlik ve kendini gerçekleştirme değerlerinin daha fazla önem kazandığı belirlenmiştir.

Galeson (1970) tarafından "Ailelerin Tasarruflarına Etki Eden Faktörleri" incelemek amacı ile yapılan çalışmada; harcamaların ve gelir düzeyinin ailelerin tasarruflarında etkili olduğu belirlenmiştir.

Williams, Nall ve Deck (1976) tarafından ''Kentli Ailelerin Karşılaştıkları Finansal Problemleri'' belirlemek amacı ile Doğu Chicago, Indıana, Toledo ve Ohio eyaletlerinde yapılan araştırma sonuçlarına göre, aileler arasında çoğunlukla yaşanan sorun tasarruf yapamamaktır. Ailelerin % 40.0'ı bu sorunu sıklıkla yaşadıklarını belirtirken, %26.0'sı hiçbir zaman sorunla karşılaşmadıklarını, %14.0'ü de gelirlerinin 1/5'inden fazlasını borç ödemeleri için ayırdıklarını belirtmişlerdir. Ayrıca yüksek gelir grubundaki ailelerin, düşük gelir grubundakilere göre daha fazla tasarruf yaptığı saptanmıştır.

Strober (1977) Stanford Üniversitesinde yaptığı araştırmada; "Kadının Çalıştığı ve Çalışmadığı Ailelerdeki Tüketim Harcamaları"nı incelemiştir. Araştırmada çalışan kadınların ailelerinde, çalışmayan kadınlara göre toplam tüketim harcamalarının daha fazla olduğu saptanmıştır. Ayrıca çalışan kadınların ailelerinde

diğer çalışan kişinin gelirine güvenildiğinden tasarruf eğiliminin azaldığı saptanmıştır.

Hefferan (1982) tarafından A.B.D' de "Farklı Tipteki Ailelerin Tasarruf Yapabilme Düzeyi ve Tasarruf Kararının Açıklanmasında Gelir, Servet ve Aile Özelliklerinin Etkisini" belirlemek amacı ile yaptığı araştırma sonucunda; gelir yükseldikçe tasarruf yapma ve ev sahibi olma eğiliminin arttığı, öğrenim düzeyinin yüksek oluşunun da tasarruf yapmada etkili olduğu bulunmuştur. Aynı çalışmada, çift kazançlı ailelerin yatırım oranının tek kazançlı yatırım oranından daha fazla olduğu saptanmıştır.

Merill (1984) tarafından Colorada Ogden' de yapılan bir araştırmada; bir grup bireyin 10 yıl önceki ve 10 yıl sonraki tasarrufları arasındaki farklılık iki aşamalı olarak incelenmiştir. Bireylerin 60 yaşına yaklaştıkça tasarruflarını giderek geliştirdikleri; emeklilik yaşına geldiklerinde ise, genç yaşta edindikleri mal varlıklarını paraya dönüştürdükleri ve önceki tasarruf oranlarının bu yolla %12.0 oranında artış gösterdiği görülmüştür.

Miller ve Petrich'in (1986) Wisconsin'de 150 birey üzerinde "Yaşlıların Tüketim Davranışlarını ve Problemlerini" açıklamak amacı ile gerçekleştirdikleri çalışmalarında; yaşlı bireylerin %78.6'sının mevcut gelirleri ile çeşitli ihtiyaçlarını karşılayabildikleri ve gelirlerinin %21.3'lük kısmını tasarrufa ayırabildikleri belirlenmiştir.

Lareau (1986) tarafından ABD'de yapılan "Kredi Önerileri" adlı çalışmanın sonucunda; her yirmi Amerikan vatandaşından birisinin yıllık gelirinin en az %60.0'ını borçlanmakta oldukları belirlenmiştir.

Godwin ve Carroll (1986) tarafından yapılan, materyali 1982 yılında toplanan bir araştırmada "Eşlerin Gelir Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışlarını" incelenmiştir. Araştırmada, kadınların %58.9'unun, erkeklerin %52.1'inin tasarruf yaptığı bulunmuştur. Ayrıca araştırmada kadınların %68.5'inin, erkeklerin ise %57.5'inin gelirlerinin ancak bazı istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya yeterli olduğunu

belirttikleri görülmüştür. Aynı araştırmada, gerek kadınların (%60.3) gerekse erkeklerin (%72.6) çoğunluğunun aylık harcama kayıtları tuttukları, kadınların %28.8'sinin, erkeklerin %38.4'ünün borçlarının bir listesini yaptıkları, kadınların %35.6'sının ve erkeklerin %26.0'sının yazılı bir harcama planı yaptıkları saptanmıştır.

Aldershoff ve Kasper (1986) Hollanda Houge'da Tüketici Araştırmaları Enstitüsü tarafından "Farklı Yaşam Dönemlerindeki Ailelerin Harcamalarını" belirlemek amacı ile yapılan çalışmada; harcamaların yaşam dönemlerine göre farklı modeller oluşturduğu, yaşlı ve yalnız yaşayan ailelerin daha az harcama yaptıkları ve tasarruflarını gelir haline dönüştürdükleri saptanmıştır.

Beutler ve Mason'un (1987) Iowado'da 665 aile üzerinde gerçekleştirdikleri "Aile Nakit Akışı" konulu araştırmalarında; ailelerin yalnızca %9.5'inin bir yıllık süreyi kapsayan yazılı bir bütçe yaptıkları, ailelerin 1/3'ünün harcamalarını kaydettikleri ve değerlendirdikleri bulunmuştur. Ayrıca yazılı bütçe yapma alışkanlığının eğitim düzeyi yüksek olan ailelerde daha yüksek olduğu da görülmüştür.

Davis ve Schumn (1987) ABD'nin on üç eyaletinde kırsal ve kentsel kesimde 1739 evli çift üzerinde yaptıkları "Düşük ve Yüksek Gelir Gruplarının Tasarruf Davranışlarını ve Tasarruftan Tatminlerini" belirlemek üzere yaptıkları araştırmalarında; aile gelirinin, eğitim düzeyinin ve ev sahibi olmanın tasarruf etmede en etkili faktörler olduğunu bulmuşlardır. Ayrıca her iki gelir grubunda tasarruf düzeyi ile eğitim düzeyi arasında doğrusal bir ilişkinin olduğu da saptanmıştır.

Hira'nın (1987a) "Ev Halkının Para Yönetimi Uygulamaları İle Oluşan Memnuniyet Durumunu" sekiz değişik madde kullanarak ölçtüğü araştırmanın verilerine göre; para yöneticilerinin memnun olmadıkları iki alan tespit edilmiştir. Bunlar, tasarruf düzeyinin düşük olması ve acil harcamaların karşılanamamasıdır. Araştırmada, tasarruf hesaplarında çok paraları olan, gelirlerinin büyük bir kısmını tasarruf eden para yöneticilerinin finansal değerlerden daha az mutluluk duydukları

belirlenmiştir. Geri ödeme kredileri ve kredi kartı borcu olanların olmayanlara oranla daha mutlu oldukları gözlenmiştir. Parasını en iyi şekilde kullanan insanların çok azının acil ihtiyaçlarını karşılamak için sigortadan yararlandıkları ve çoğunun sigortanın kapsamını ve tabiatını anlamadıkları tespit edilmiştir.

Henretta'nın (1987) "Genç Evli Çiftlerin Konut Satın Alımında Etkili Olan Konut Piyasasının Durumu ve Yaşam Dönemi Geçişlerini" incelemek amacı ile yaptığı çalışmada; kadının çalışmasının ve aile gelirinin konut satın almada oldukça etkili olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca çocuk sayısının da satın alma üzerinde önemli ve pozitif bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Konut fiyatlarının yüksek olmasının satın alma olasılığını düşürdüğü ve bunun sonucunda da ailelerin kiracı olarak yaşamaya devam ettikleri belirlenmiştir.

Hinkle ve Combs'un (1987) "Ev Satın Alan Ailelerin Yönetsel Davranışlarını" ortaya koymak amacıyla yaptıkları çalışmada; ailelerin çok değişik nedenlerle konut satın aldıklarını görmüşlerdir. Çalışmanın örneklemini oluşturan 152 kişinin %80.0'inin konutu yatırım amaçlı, %79.0'unun güvenlik amaçlı ve %76.3'ünün de ailenin kullanımı için satın almayı istedikleri belirlenmiştir. Ayrıca, konut satın alan ailelerin yaşlı ve yüksek gelirli oldukları ve konut satın alma kararı verirken de sosyal statülerine uygun konutu aldıkları saptanmıştır.

Davis ve Schumn (1987) tarafından A.B.D'nin 13 eyaletinde kırsal ve kentsel kesimde 1739 evli çift üzerinde yaptıkları düşük ve yüksek gelir gruplarının tasarruf davranışları ve tasarruf tatminlerini karşılaştırdıkları araştırmalarında; aile gelirinin eğitim düzeyinin ve ev sahibi olmanın tasarruf yapmada en etkili faktörler arasında yer aldığını bulmuşlardır. Her iki gelir grubunda da tasarruf düzeyi ile eğitim ve tüketim düzeyi arasında doğrusal bir ilişkinin olduğunu da saptamışlardır.

Hira (1987) tarafından "Ailelerin Servete Sahip Olma Davranışı İle Finansman Uygulamaları" arasındaki ilişkiyi incelemek amacı ile ABD'nin orta batı kasabasında yapılan araştırmada; ailelerin %59.0'unun belirli bir finansal amaçları olduğu ve %82.0'sinin yatırım hesaplarına sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca

öğrenim düzeyinin ve mesleki statünün yatırım yapma üzerinde etkili olduğu ve ailelerin %59.0'unun gelirin kullanımı ile ilgili kararları ortak aldığı görülmüştür.

Johnson (1989) tarafından "İngiltere'de Güneydoğu Asyalı Göçmenlerin Finansal Uygulamalarını'' incelemek amacı ile 1169 yetişkin üzerinde yapılan araştırmada; ilk görüşme sonucunda en sık yapılan uygulamanın tasarruf yapmak olduğu, 1984 yılında bunu izleyen diğer görüşmede ise; tasarruf yapmada düşüş, borçlanmada artış olduğu bulunmuştur. Her iki görüşmede de ev satın alma ve emeklilik ile ilgili yatırımlarda artış olduğu saptanmıştır.

Nock (1989) tarafından Michigan'da 1746 evli çift üzerinde yapılan bir araştırmada, ailelerin yaşam dönemlerine ilişkin çeşitli sorunlar saptanmıştır. Yaşlılık dönemindeki çiftlerin sağlık problemlerinin ve azalan aile gelirinin önemli bir sorun haline geldiği; ailelerin yaşlılık yıllarında para gelirinin azalmasını riskli buldukları belirlenmiştir.

Lino (1990) tarafından ABD'de "Çocuklu Ailelerin Tüketim Harcamalarını" belirlemek amacı ile yapılan araştırmada; çocuklu ailelerin tamamının aynı oranlarda harcama gruplarına dağıtmadıkları ve gerçek gelirin oranının yıllar itibariyle toplam harcamalarını geçtiği saptanmıştır. Ayrıca harcamaların geliri aşmasının bir sonucu olarak çocuklu ailelerin yaptığı tasarruf oranının da azaldığı görülmüştür.

Varcoe (1990) tarafından California kasabasında yaşayan "Ailelerin Finansal Problemleri ve Bunları Çözme Stratejileri" ile ilgili bilgi sağlamak amacı ile inceleme ve karşılaştırma grubu olmak üzere farklı iki gruptan toplam 1197 aile üzerinde yapılan araştırmada; tasarruf yapamamak ve tasarrufları günlük harcamalar için kullanmak (inceleme grubu %42.0; karşılaştırma grubu %35.0) en sık yaşanan sorun olarak saptanmıştır. İnceleme grubunun %18.0'i ve karşılaştırma grubunun %11.0'i çok fazla borç içinde olduklarını belirtmişlerdir.

Sumarwan ve Hira (1992) tarafından ABD'nin kırsal kesiminde yaşayan aileler üzerinde yapılan "Sosyo-Ekonomik Özellikler, Finans Uygulamaları ve Acil Finansal Durumlar ile Memnuniyet Arasındaki İlişki" adlı araştırmada; ailelerin

taksitlerini ödemek için aylık gelirlerinin %18.8'ini kullandıkları, aylık gelirlerinin %9.5'ini ise biriktirdikleri belirlenmiştir. Ailelerin %41.0'inin acil durumlar için yaptıkları tasarruf miktarından memnun oldukları görülmüştür. Ayrıca yaş, gelir, tasarruf miktarı, iş statüsü, evlilik statüsü ve aile büyüklüğünün aylık borç ödemeleri üzerinde, iş ve evlilik statüsünün de tasarruf miktarı üzerinde etkili olduğu saptanmıştır.

Davis ve Carr'ın (1992) "Yaşam Döngüsü Üzerinde Bütçe Uygulamaları" adlı çalışmalarında; ailelerin sadece %7.0'sinin bir yıl kadar bir dönemi kapsayan bütçeleri olduğu görülmüştür.

Bae, Hana ve Lindamood'un (1992) "Amerikan Ailesinin Aşırı Harcama Modelleri" adlı araştırmasında; yazılı bütçe yapmayan ailelerin bilinçsiz bir biçimde aşırı harcama yaptığı, buna karşın kendilerine tavsiye edilen finansal uygulamalara bağlı kaldıklarında ise aşırı harcama davranışından uzak durdukları gözlenmiştir.

Prince'in (1993) "Kadınlar, Erkekler ve Para Stilleri" adlı araştırmasında; erkeklerin kadınlara nazaran finansal konularda kendilerini daha yetenekli hissettikleri ve yatırım yaparken de risk almayı göze aldıkları belirlenmiştir.

Krishnan ve Krotki (1993) tarafından Kanada'da 18-49 yaş grubu 5315 kadınla "Ev sahipliği ve Yaşam Dönemleri" arasındaki ilişkiyi incelemek amacı ile yaptıkları çalışmada; kadınların çocuk sahibi olma ve çocuk yetiştirme aşamalarında kendi evlerine sahip olma olasılığının daha fazla olduğu belirlenmiştir. Aile gelirinin konut sahipliği ile pozitif bir ilişki içinde olduğu görülmüştür. Çalışmanın bulguları ev sahipliği üzerinde genel olarak yaşam dönemi ve sosyo-demografik faktörlerden (kadının ve eşinin yaşı, iş deneyimi vb.) çok ekonomik unsurların daha etkili olduğunu göstermiştir.

Xiao ve Noring (1994) tarafından yapılan "Algılanan Tasarruf Motivleri ve Finansal İhtiyaçlar adlı araştırmada; yüksek risk üstlenen ve uzun vadeli yatırımları tercih eden ailelerin çok daha fazla tasarrufta bulundukları belirlenmiştir.

Sangsutiseree ve Lown'un (1994) "Tayland'da Kredi Kartı Kullanımı ve Bilgisi" adlı çalışmalarında; bireylerin büyük çoğunluğunun (%88.7) aylık faturalarını kredi kartı ile ödediklerini, kredi kartının taksit olanağı sağladığı ve uygun buldukları için kullandıkları ve kredi kartı kullanımına ilişkin bilgilerin orta düzeyde olduğu bulunmuştur. Aynı çalışmada, bireylerin kredi kartlarını seçerken grup normlarından ve toplumdan etkilendikleri ve kredi kartı almak için başvurduklarında bilinçli seçim yapabilmek için yeterli bilgiye sahip olmadıkları görülmüştür.

Hawley ve Fujii (1994) tarafından ABD'de yaşayan 25-62 yaşları arasında 2456 kişi üzerinde yapılan "Finansal Risk Tercihlerinin Amprik Analizi: Friedman-Savage Modeline İlişkin Ayrıntılı Bir Kanıt" adlı çalışmada; eğitim ve gelir düzeyi yüksek olan bireylerin finansal konularda risk alma eğiliminin daha fazla olduğu görülmüştür. Aynı çalışmada, erkeklerin kadınlara nazaran daha çok risk aldıkları belirlenmiştir. Özellikle evli kadınların ve emeklilik dönemine çok yakın olanların riskten uzak durdukları sonucuna varılmıştır.

Udry (1995) "Nijeryalı Ailelerin Riske Karşı Ev Aktiflerini Kullanma Büyüklüğü Analizini" ele aldığı araştırmasında; ailelerin gelirlerini olumsuz yönde etkileyen şoklarla karşılaşınca tasarruf yapamadıkları hipotezini bir özel veri serisi kullanarak incelemiştir. Bu seri bir tek tarımsal yıl vadesi içinde karşılaşılan tesadüfi üretim şokları hakkındaki ev seviyesi bilgisini içermektedir. Bir olumsuz şok sonunda aktifin değerini yitirmesi büyük derecede gerçekleşmiş ve bu da istatistiksel açıdan önemli bulunmuştur. Veriler optimum tasarruf hakkında doğrudan bir test için uygun görülmemiştir. Çünkü tasarruf verileri zaman içinde aktif stoklarda görülen farklılıklardan oluşturulmuştur ve gelir ile tüketim verileri mevcut değildir. Önemli tasarrufların bu veriler içinde yer almayan aktifler aracılığıyla oluşma ihtimalini değerlendirmek için dış kanıt kullanılmıştır. Doğrudan aktiflerin ev riskine karşı duyarlılığı ölçülmüştür. Aktif piyasalardaki aile ortaklığı gelir farklılıklarına cevap olarak stokların pasif birikmesini çözmek için incelenmiştir.

Titus, Fanslow ve Hira (1995) tarafından "Ailede Kaynak Yönetimi" ile ilgili hipotezleri test etmek amacıyla Iowa'da ailede finansal yönetimden sorumlu olan

123 kişi üzerinde yapılan araştırma sonuçlarına göre; ailelerin çoğunluğunun finansman uygulamaları ile ilgili yazılı plan yapmada beceri sahibi olmadığı, finansal amaçların belirlenmesinde başarılı oldukları (%63.4), %89.5'inin büyük borçlarla ilgili planlama yaptığı belirlenmiştir. Aynı zamanda gençlerin yaşlılara oranla daha geniş kapsamlı planlama yapması negatif bir ilişki olarak saptanmış ve gelir düzeyi değişkeninin finansman uygulamaları üzerinde çok önemli bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur.

Merrigan ve Normandin (1996) tarafından tedbir amaçlı tasarruf dürtülerinin gücü, İngiltere'de aile araştırmaları serisine dayanarak tedbir katsayısının tahmini aracılığıyla ölçülmüştür. Yardımcı değişken tahminleri, daha büyük belirsizliğin sistemli olarak daha büyük mevcut tasarrufa yönelttiği sonucunu ortaya çıkartmıştır. Bu etkilerin çoğunun riske karşı takınılan tavır hakkındaki yaygın inançlarla istatistiksel olarak uyuşacak kadar büyük olduğu gözlenmiştir. Bu da tedbir amaçlı tasarruf davranışının varlığının yalanlanamaz olduğunu göstermiştir. Bundan başka likidite sınırlamalarına karşı koymada zorlanan ya da riskleri paylaşamayan ailelerin belirsizliğe karşı daha hassas oldukları belirlenmiştir. Ayrıca kadının ve erkeğin çalıştığı ailelerin kendilerini sigorta ettirmeye daha fazla meyilli oldukları sonucu elde edilmiştir.

Sung ve Hanna (1996) tarafından gerçekleştirilen "Risk Toleransı ile İlişkili Faktörler" adlı çalışmada; yatırım yapacağınız veya tasarruf edeceğiniz zaman risk üstlenir misiniz? sorusuna cevap veren bireylerin %40.0'ının riskten kaçındığı, %60.0'ının risk tolereanslı olduğu görülmüştür.

Hinz, Mc Carthy ve Turner (1996) tarafından 498 katılımcı üzerinde gerçekleştirilen "Kadınlar Muhafazakâr Yatırımcılar Mıdır?" adlı çalışmada; erkeklerin kadınlara nazaran önemli bir şekilde finansal açıdan riskli varlıklara sahip oldukları ve bu varlık türlerine yatırdıkları emekli aylığı yüzdelerinin kadınlardan daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

Jianakoplos ve Berrnasek'in (1996) "Kadınlar Riske Karşı Daha Mı Çok İsteksizdir?" adlı araştırmalarının sonucunda; bekar bayanların %630.0'ünün ve evli bayanların %57.0'sinin hiç finansal risk üstlenmek istemedikleri saptanmıştır.

Houchguertel ve arkadaşları (1997) tarafından "Ev Portfoyü Dağılımı İçinde Tasarruf Hesapları ile Hisse Senetleri ve Tahvilin Karşılaştırıldığı" araştırmada; finansal servetin ev portföyü yapısının hem toplumsal finansal servet hem de riskli (hisse senetleri ve tahviller) ve risksiz (tasarruf hesapları) aktifler arasındaki seçimi analiz edilerek belirlenmesi gerektiğini belirten bir model geliştirilmiştir. Bu model Hollanda'daki 3077 aileye ait bir kesite dayanarak oluşturulmuştur. Sonuçlar finansal servetin seviyesini ve marjinal tasarruf oranının riskli ve risksiz aktifler arasındaki dağıtımının başlıca determinantları olduğunu göstermiştir.

Tiffany'nin (1997) "Ailenin Finansal Başarısına İlişkin Yedi Sır" adlı araştırması 65+ yaşında olan 400 ABD vatandaşı üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada, bireylerin %20.0'sinin emeklilik dönemini finansal açıdan endişeli bir dönem olarak gördükleri ve emeklilik güvencesi hakkında endişeleri olanların %44.0'ünün bir emeklilik tasarruf programı oluşturmak için uzun zaman bekledikleri tespit edilmiştir. Ayrıca aynı araştırmada, bireylerin %67.0'si tasarruf fonları, hisse senedi ve bonolara yapılan yatırımların finansal güvence bakımından sosyal güvenliğe nazaran daha önemli bulduklarını ifade etmişlerdir.

Davis ve Weber (1998) tarafından gerçekleştirilen "Finansman Yönetimindeki Modeller ve Engeller" adlı çalışmada; ailelerin %80.0'inin bir bütçeye sahip olduğu ancak ailelerin çoğunluğunun bütçe ile ilgili çok kısa vadeli bir yaklaşıma sahip oldukları görülmüştür. Ailelerin sadece %16.0'sı daha uzun süreli bütçe yaptıklarını, %24.0'lük bir grup ise harcama planlarının birkaç aylık bir dönemi kapsadığını söylemişlerdir.

Suden ve Surette'nin (1998) "Emeklilik Tasarruf Planlarındaki Varlıkların Tahsisinde Cinsiyet Farklılıkları" konulu araştırmalarında; bekar kadınların zenginlik varlıklarının kendileri ile eşit ekonomik duruma sahip bekar erkeklere nazaran daha az riskli olduğunu ortaya koymuştur. Ayrıca finansal risklere yönelik tutumları

hakkında kendilerine sorular sorulduğunda kadınlar erkeklere göre daha düşük riskli bir eğilim bildirmişlerdir.

Byrnes, Miller ve Schafer'ın (1999) "Risk Almada Cinsiyet Farklılıkları" adlı çalışmalarında; kadınların büyük bir çoğunluğunun erkeklere nazaran risk getiren durumlarda daha fazla riskten kaçındığını göstermiştir.

Schubert, Brown, Gysler ve Brachiger (1999) tarafından yapılan "Finansal Karar Verme: Kadınlar Gerçekten Riskten Uzak Duruyor Mu?" adlı araştırmalarını Zürih Üniversitesi ve İsviçre Federal Teknoloji Enstitüsü'nde farklı alanlarda öğrenim gören 260 lisans öğrencisi üzerinde gerçekleştirmişlerdir. Araştırmada; kadınların, erkeklere göre daha çok riskten uzak durduğu ve finansal varlıklarla ilgili olarak daha az riskli seçim yaptıkları görülmüştür. Aynı araştırmada, erkeklerin kazanmaya yönelik olarak riske daha fazla eğilimli oldukları belirlenmiştir. Ayrıca yatırım ve sigorta seçenekleri olarak özdeş kararlar sunulduğunda risk tutumlarında cinsiyet farklılığı bulunmamıştır.

Bowman, Minehart ve Rabin'nin (1999) "Bir Tüketim-Tasarruf Modelinde Kayıp Durumunun Etkisi" adlı çalışmalarında; gelir değişikliklerine tepki olarak tüketici davranışlarındaki tutarsızlığı incelemek üzere gelecekte belirsiz bir gelirle karşı karşıya kalan tüketicilerin bu olumsuz habere tüketimlerini azaltarak tepki verdikleri ve tüketicilerin kazançlarını hızla, kayıplarını ise yavaşça normal haline getirme eğiliminde oldukları görülmüştür.

Grable ve Joo'nun (2000) "Emeklilik Yatırımı ve Tasarruf Kararı Modelini Etkileyen Faktörler" konulu araştırmasında; eğitim ve gelir seviyesi yüksek, mali yönden bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısının az olduğu, finansal tutumları istenildiği şekilde olan ve çalıştıkları yerde finansal eğitim almış bireylerin emeklilik yatırımı veya tasarruf programına sahip olma olasılığının daha yüksek olduğu görülmüştür. Aynı çalışmada ayrıca emeklilik için tasarruf ve yatırım programına sahip olanların (%65.0) emeklilikleri ile ilgili olarak daha çok güvende olduklarını göstermiştir.

Oneill, Bristow ve Brennan (2000) tarafından "Para 2000" konferansına katılmanın finansman uygulamalarını değiştirip değiştirmediğini incelemek amacı ile A.B.D'de yapılan çalışmada; konferansa katılanların %81.1'nin tasarruflarında artış olduğu, %87.6'sının emeklilik için plan yaptığı ve %50.5'nin yatırım yaptığı saptanmıştır.

Olsen ve Cox'un (2001) "Yatırım Riskini Algılamada ve Karşılamada Cinsiyetin Etkisi: Profesyonel Yatırımcıların Durumu" konulu araştırmalarında; yatırım kararları verirken kadınların daha çok finansal güvenliğe, erkeklerin ise daha fazla kazanç üzerine yoğunlaştıkları belirlenmiştir. Ayrıca kadınların yatırım araçları arasında uzun vadeli hazine bonolarını daha çok riskli gördükleri saptanmıştır. Kadınların hedef kazancı belirledikten sonra riski azaltma yoluna başvurdukları da dikkati çekmiştir.

Nyhus ve Webley'in (2001) 734 aile üzerinde gerçekleştirdikleri "Hanehalkının Tasarruf Yapma ve Borç Alma Davranışında Kişiliğin Rolü" adlı araştırmalarında; gelir ve öğrenim düzeyi yüksek olan ailelerin tasarruf düzeyinin yüksek olduğu bulunmuştur. Ayrıca ailedeki birey sayısının artmasıyla da likidite tasarrufunun azaldığı görülmüştür. Aynı araştırmada, aile reisinin hem yüksek gelir hem de yüksek öğrenim düzeyine sahip olduğu ailelerde riskli yatırımların daha çok olduğu saptanmıştır. Bunun yanı sıra araştırmada, kişilik yapısı ile ekonomik davranış arasında güçlü bir ilişki kurulmuştur. Duygusal istikrarın ve içe dönüklüğün tasarrufu artırıp, borç almayı ise azalttığı görülmüştür. Özerkliğin ise, ailenin borç alma davranışını artırdığı tespit edilmiştir. Mutabık kişilerin daha az tasarruf yapıp, daha fazla borç aldıkları görülmüştür. Kendini kanıtlamaya odaklanmış ve daha inatçı kişilik yapısında olanların da daha fazla tasarrufta bulundukları belirlenmiştir.

Kim'in (2001) "Finansal Bilgi ile Öznel ve Nesnel Refah Arasındaki İlişki" adlı araştırmasında; yatırımcıların %86.5'inin yatırımlardaki kazanç oranlarını, %78.1'inin risk ile çeşitlendirme arasındaki ilişkiyi, %87.0'sinin kredi kartı kaybolduğunda haklarının neler olduğunu ve %16.3'ünün en iyi kartı kullanımı konusunda bilgi sahibi oldukları belirlenmiştir. Aynı araştırmada, yatırımcıların yarısının hisse senedi ve yatırım fonlarına yatırım yaptığı görülmüştür.

Bi, Montalto ve Fox'un (2002) "Finans Bilgisi ve Kullanımı İçin Hanehalkı Araştırması" adlı çalışmalarında; ailelerin 1/5'inin finansal konularda finans uzmanlarının tavsiyelerine başvurdukları, 3/5'inin de borç, tasarruf, yatırım gibi konularda karar verirken yakın çevrenin (eş, arkadaş, akraba vb.) etkisinde kaldıkları görülmüştür. Ailelerin finansal konularda yardım aldıkları diğer bilgi kaynakları ise sırasıyla; medya, telefonla yardım isteme, geleneksel profesyonel hizmetler (avukatlar, muhasebeciler) ve internettir. Aynı çalışmada, yardım amaçlı olarak finans uzmanlarına başvuran ailelerin daha çok orta yaşlı, yüksek eğitim ve gelir sahibi kişiler oldukları belirlenmiştir.

Braunstein ve Welch (2002) tarafından 1004 katılımcı üzerinde yapılan "Hanehalkı Finansal Yönetim: Bilgi ve Davranış Arasındaki Bağlantı" adlı araştırmada; ailelerin %88.0'inin faturalarını zamanında ödediği, %46.0'sının harcama planına sahip olduğu, %80.0'inin kredi kartı kullandığı saptanmıştır. Aynı araştırmada, ailelerin %80.0'inin tasarruf yaptığı, tasarruf yapma nedenlerinin başında çocuklarının eğitimi, ev ve araba satın alma gibi uzun vadeli hedeflerin geldiği görülmüştür. Ailelerin %63.0'unun acil durumlar için ayrı bir hesaba sahip olduğu da tespit edilmiştir. Ayrıca ailelerin %52.0'sinin yatırım yaptığı ve yatırım yapanların yarısına yakınının da yatırımlarını çoğunlukla yatırım fonları, hisse senedi ve mevduat sertifikası alarak değerlendirdikleri belirlenmiştir. Ailelerin gelir yönetimi konusunda yararlandıkları bilgi kaynaklarının arasında da başta medya kaynaklarının (televizyon, radyo, dergi, gazete vb.) geldiği bunları bilgilendirici video, broşür ve internettin izlediği de saptanmıştır.

Ameriks, Caplin ve Leahy (2003) tarafından gerçekleştirilen "Zenginlik Birikimi ve Varlık Planlaması" adlı çalışmalarında; eğitim ve gelir düzeyi yüksek olan ailelerin çoğunluğunun uzun vadeli geleceğe yönelik finansal planlar hazırladıkları ve bu planların oluşturulması için fazla zaman harcadıkları tespit edilmiştir.

Stevens'ın (2003) "Evli Üniversite Öğrencilerinin Finansal Problemleri'ni '' belirlemek üzere yaptığı çalışmasında; eşlerin finansal risk toleransı konularında

karmaşa içinde oldukları ve sorunla karşı karşıya kaldıklarında finansal danışmanlarının tavsiyelerini dinledikleri belirlenmiştir.

Duflo ve Saez (2003) tarafından yapılan "Emeklilik Planına Karar Vermede Sosyal Etkileşimlerin ve Bilginin Rolü" adlı çalışmalarında; çalışan bireylerin daha çok tasarrufta bulundukları ve tasarrufta bulunurken de en çok akran gruplarının etkisi altında kaldıkları belirlenmiştir.

Kaasik'in (2004) 18 yaş ve üzeri 1037 aile üzerinde gerçekleştirdiği "Estonyalı Ailelerin Mali Davranışı" adlı araştırmasında; ailelerin günlük alışverişlerinde nakit ödemeyi, büyük meblağlı ödemelerde de kredi kartı kullanmayı daha güvenilir bulduklarını saptamıştır. Aynı araştırmada, ailelerin tasarrufta bulunma biçimi olarak banka hesabında para tutmayı tercih ettikleri belirlenmiştir.

Kantor ve Nair (2004) tarafından Lucknow'daki 2636 birey üzerinde "Şehirli Ailelerin Karşılaştıkları Olaylar ve Risk Karşısında Ailelerin Verdiği Tepkileri" belirlemek amacı ile yapılan çalışmada; ailenin finansal risklere karşı verdikleri tepkilerin tüketimi azaltma (%38.1), tasarrufları kullanma (%22.6), borçlanma (%17.0) ve hiçbir şey yapmama (%13.0) olmak üzere dört grupta toplandığı gözlenmiştir. Ayrıca yüksek seviyede tasarrufları olan ailelerin beklenenden çok daha az kredi kullandığı, buna karşın düşük seviyede tasarrufu olan veya hiç olmayan ailelerin ise daha çok kredi kullanarak borçlandıkları belirlenmiştir.

Roszkowski, Delaney ve Cordell'in (2004) "Finansal Risk Toleransı Üzerinde Eşlerin Karşılaştırılması" adlı araştırmalarında; eşlerden kadınların %70.0'inin, erkeklerin %83.3'ünün hayat sigortasına; kadınların %90.0'ının, erkeklerin %86.7'sinin tasarruf hesabına; kadınların ve erkeklerin %63.3'ünün bono ve tahvile; kadınların %80.0'inin ve erkeklerin %86.7'sinin hisse senedine sahip olduğu görülmüştür. Araştırmada, kadınların finansal açıdan erkeklere göre risk almaktan daha fazla uzak kaldıkları da saptanmıştır.

Huberman ve Jiang'ın (2005) "401 K Planı" adını verdikleri araştırmalarında; tasarruf planı yapan bireylerin pek çok yatırım alternatifi ile karşı karşıya

kaldıklarında finansal açıdan kendilerine uygun olan yatırım aracını seçemedikleri ve bunu finansal açıdan yeterli bilgiye sahip olmama durumu ile açıkladıkları görülmüştür.

Perry ve Morris (2005) tarafından yapılan "Tüketicilerin Finansal Davranışını Açıklamada Finansal Bilgi ve Gelirin Rolü" adlı araştırmalarında; finansal yönden bilgi sahibi olan ve daha yüksek gelir grubunda yer alan tüketicilerin finansal bakımdan sorumlu davranma ihtimalinin daha fazla olduğu belirlenmiştir. Bu çalışmada finansal yönetim davranışını açıklamak için bütçe yapma, para tasarruf etme ve harcamayı kontrol etme kabiliyeti ile ilgili katılımcıların kendilerini değerlendirmelerinden oluşan beş maddelik bir ölçüt kullanılmıştır. Bu sorumlu finansal davranışlar ise, harcamaları kontrol etme, faturaları zamanında ödeme, mali geleceği planlama, para tasarruf etme, bireyin kendisinin ve ailesinin geçimini temin etmesinden oluşur. Bu ölçekteki puanlar 5'den 25'e kadar değişen beşli değerlendirme maddesinin her birine ait puanların toplamıdır. Yüksek puanlar daha yüksek sorumlu mali davranış seviyesine karşılık gelmektedir. Aynı çalışmada tüketicilerin çoğunluğunun finansal yönetim, faiz oranları ve kredi koşulları hakkında çok az bilgi sahibi olduğu tespit edilmiştir.

Lee, Park ve Montalto (2006) tarafından Kore'de 3913 aile üzerinde gerçekleştirilen "Aile Yaşam Dögüsünün ve Mali Yönetim Uygulamalarının Tasarruf Modelleri Üzerine Etkisi" adlı çalışmada; aile gelirinin ve aile reisinin eğitim düzeyinin, ırkının ve etnik kökeninin ailenin tasarrufları üzerinde önemli etkilerinin olduğu görülmüştür. Ayrıca yaşam döngüsü evreleri ile ilgili olarak da, çocuksuz genç çiftlerin ve bakmakla yükümlü çocukları olmayan yaşlı ailelerin tasarruf yapma olasılığının, genç bekar ailelere göre daha fazla olduğu görülmüştür. Yine aynı çalışmada, uzun dönem finansal hedefleri olan, emeklilik için yatırım hedefleri belirleyen ve kredi kartı borcu az olan ailelerin tasarruf yapma durumunun daha fazla olduğu bulunmuştur.

De Vaney ve Lytton'un (2007) 1534 aile üzerinde gerçekleştirdiği "Hanehalkının Borçlarını Ödeyemeyecek Durumda Olması, Borç Ödeme Gücünü Kaybetmesi ve İflas" konulu araştırmasında; aile bireylerinin %85.0'inin önemli bir

borç yükümlülüğüne sahip olduğu, borcu olanların %45.0'inin tüketici kredisi borcuna, %3.0'ünün ev ipoteği borcuna ve %38.0'inin de hem tüketici kredisi hem de ev ipoteği borcuna sahip olduğu görülmüştür. Borcu olan ailelerin yaklaşık %14.0'ünün araç kredisi, kredi kartı borcu ve taksitli diğer borçlardan en az birini geç ödeyebildikleri belirlenmiştir. Aynı araştırmada, kiracıların, boşanmış ya da ayrı yaşayanların, en yüksek borç ödemesi yüküne sahip kişilerin, tek kazançlı düşük gelirli ailelerin, sıfır likidite varlığı olanların, borçlarını ödemekte zorlanan ve yüksek risk grubunda olan ailelerin oluşturduğu gözlenmiştir.

BÖLÜM III

Bu bölümde tezin nasıl bir yol izlenerek hazırlandığı ve elde edilen verilere uygulanan istatistiksel analizler konusunda gerekli olan bilgilere yer verilmiştir.

3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE ARAÇLARI

Bu bölümde araştırmanın yöntem ve araçları; evren ve örneklem, veri toplama tekniği, geçerlilik - güvenirlik çalışmaları ve verilerin değerlendirilmesi başlıkları altında açıklanmıştır.

3.1. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Bu çalışma, Ankara ili merkez ilçelerinde farklı sosyo-ekonomik düzeye sahip ailelerin finansal risk yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarını incelemeyi amaçlamaktadır.

Ankara ilinin sosyo-ekonomik yönden araştırmayı istenilen amaca ulaştıracak bir yapıya sahip olması, araştırmacının kolay ulaşabileceği bir bölge olması ve zamanın kısıtlı olması nedenleri ile araştırmanın evrenini Ankara il merkezinin farklı sosyo-ekonomik semtlerinde oturan aileler oluşturmuştur. Semtlerin belirlenmesinde Türkiye İstatistik Kurumu'nun Ankara ili merkez ilçelerine bağlı semtler için hazırlamış olduğu sosyo- ekonomik düzey sınıflandırılması esas alınmıştır.

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine dayalı olarak en fazla nüfusa sahip üç ilçe olan Çankaya (N= 613.730), Keçiören (N= 461.688) ve Yenimahalle (N= 444.819) örneklem olarak belirlenmiştir (Ek-2).

Uygulamanın yapılacağı ilçelerin cadde ve sokaklarının belirlenmesi amacı ile Türkiye İstatistik Kurumun'dan elde edilen sosyo-ekonomik düzey cetveline göre, mahalle ve sokak listelerinden yararlanılmıştır. Bunun için her bir ilçeden ikişer mahalle ve her mahalleden iki cadde veya sokak, yüksek ve orta sosyo-ekonomik

düzeyi temsilen seçilmiştir. Bu durumda her bir ilçeden 2 (mahalle) x 2 (cadde) x 2 (sosyo-ekonomik düzey) = 8 cadde / sokak seçilmiş olmaktadır.

Araştırmanın uygulanacağı konutların seçimine sıra geldiğinde, örnekleme alınacak cadde ve sokakların her biri için çift ve tek numaralı konutların %50.0'si yansız olarak seçilmiştir.

Araştırmada sosyo-ekonomik düzeylere göre tabakalı örnekleme yöntemi kullanıldığından, her bir ilçe için her iki sosyo-ekonomik düzeyde yapılacak uygulamanın örneklem ve evren içerisindeki ağırlıkları dikkate alınarak hesaplanmıştır.

Şekil 3.1
Araştırma Bölgelerine Göre Toplam ve Örnekleme Giren Aile Sayıları

İlçe	**Mahalle**			**Seçilen Örneklem Büyüklüğü**		
	Toplam(%)	**Yüksek (%)**	**Orta(%)**	**Toplam**	**Yüksek**	**Orta**
Çankaya	613.730 (%40.0)	447.708 (%73.0)	166.022 (%27.0)	160	117	43
Keçiören	461.688 (%30.0)	228.604 (%50.0)	233.084 (%50.0)	120	61	59
Yenimahalle	444.819 (%30.0)	228.273 (%51.0)	216.546 (%49.0)	120	60	60
Toplam	1520237			400		

Çalışmada örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında çalışmaya konu olan temel değişkenlerin süreksiz olduğu dikkate alınarak Çıngı (1990)'nın belirttiği aşağıdaki formül kullanılmıştır.

$$n = \frac{\left(\frac{t^2 pq}{d^2}\right)}{1 + \frac{1}{N}\left(\frac{t^2 pq}{d^2}\right)}$$

$\alpha = .05$ için $t = 1.96$

Örneklem tahmini için sapma miktarı $d = 0.05$

Uygun örneklem büyüklüğü için $pq = 0.25$ alındığında;

$$n = \frac{\frac{(3.8416)(0.25)}{0.0025}}{1 + \frac{1}{1520237}\left(\frac{3.8416 \times 0.25}{0.0025}\right)}$$

$$n = \frac{384.16}{1 + \frac{1}{1520237}(384.16)}$$

$$n = \frac{384.16}{1 + 0.00025} \qquad n = 384 \text{ bulunur.}$$

Çalışmada en az belirlenen örneklem büyüklüğü (n=384) olarak bulunmuştur. Uygulama 440 aile üzerinde planlanmış ve yürütülmüştür.

3.2. Veri Toplama Tekniği

Araştırma modelinin tanımlayıcı (betimsel) olması, gerekli verilerin objektif ve istatistiksel analizlere uygun olarak toplanabilmesi ve diğer yöntemlere göre en pratik yöntem olmasından dolayı araştırma verilerini toplamada anket formu ve likert tipi tutum ölçekleri birlikte kullanılmıştır.

Araştırmada kullanılacak olan anket formu ve likert tipi tutum ölçekleri aileler tarafından kolay anlaşılabilecek şekilde, konu ile ilgili kaynaklardan, daha önce yapılmış bazı araştırmalardan ve uzman kişilerin görüşlerinden yararlanılarak hazırlanmıştır. Bunun yanı sıra istatistiksel bakımdan hem anket formunda yer alan demografik verileri toplamaya yönelik soruların soru kökleri ve seçeneklerinin uygunluğunu hem de finansal risk yönetimi ile ilgili soruların ölçülmek istenen özellikleri ölçmede yeterli olup olmadığını belirlemek açısından ölçme-değerlendirme uzmanının fikirlerine de başvurulmuştur. Uzman görüşlerine dayalı olarak pilot çalışma öncesi anket formunda yer alan sorular üzerinde iyileştirmeler yapılmış ve taslak formda yer alan bazı maddeler ölçme aracından çıkartılmıştır. Aynı şekilde her iki ölçekteki tutum ifadeleri de tekrar gözden geçirilmiş, geçerlilik

ve güvenirlik analizleri için ön uygulamaya hazır hale getirilmişlerdir. Ön uygulaması yapılan tutum ölçeklerinden finansman yönetimi tutum ölçeği on beş maddeden, risk yönetimi tutum ölçeği ise on sekiz maddeden oluşmaktadır. Ölçeklerde beşli değerlendirme ölçeği kullanılmıştır. Seçenekler, "tamamen katılmıyorum" (1), "katılmıyorum" (2), "kararsızım" (3), "katılıyorum" (4), "tamamen katılıyorum" (5) şeklindedir. Ölçekten alınan yüksek puan tutumların olumlu olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmaların ışığı altında anket formu ve likert tipi tutum ölçekleri hazırlandıktan sonra Türkiye İstatistik Kurumu'ndan elde edilen verilere (EK-2 / EK-3) göre, Ankara ili merkez ilçeleri için tespit edilen üç farklı gelişmişlik bölgesinden orta ve yüksek sosyo-ekonomik çevrede yaşayan aileler içerisinden rastgele örnekleme yöntemi ile belirlenen yüz on kişi üzerinde bir pilot çalışma yapılmıştır. Pilot uygulamanın sonucunda yapılan geçerlilik ve güvenirlilik çalışmasında güvenirliliği azaltan sorular ve seçenekler çıkarılarak anket formu yeniden düzenlenmiştir. Gerek anketin ve ölçeğin doldurulması sırasında araştırmacı tarafından görülen birtakım aksaklıklar gerekse cevaplayanların eleştirileri doğrultusunda bazı değişikliklere gidilerek anket formu ve tutum ölçekleri son şeklini almıştır. Verilerin değerlendirilmesinde ve analizinde kolaylık sağlaması amacı ile anket formunda çoğunlukla kapalı uçlu sorulara yer verilmiştir.

Araştırmanın verileri araştırmacı tarafından hazırlanan anket formuna bağlı kalınarak, ailede finansman uygulamalarından sorumlu olan kişilerle, finansman uygulamalarında kadın ve erkeğin birlikte sorumlu olduğu ailelerde ise aile adına eşlerden gönüllü olan herhangi birisi ile yüzyüze yapılan görüşmeler sonucu toplanmıştır.

Çalışmada kullanılan anket formu sekiz ana bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde, aileleri tanıtıcı bazı demografik bilgiler (yaş, cinsiyet, öğrenim düzeyi, çalışma durumu, ailedeki birey sayısı, ailenin yaşam dönemi, ailenin sahip olduğu elektrikli ev araçları) yer almıştır.

İkinci bölümde, ailelerin gelir yönetimi (gelir durumu, ailenin gelir kaynakları, gelirin kullanımındaki güçlükler) uygulamalarına ilişkin davranışlarını belirlemeye yarayan sorular bulunmaktadır.

Üçüncü bölümde, ailenin harcama yönetimi (ailenin harcama grupları, harcama planı yapma durumları, harcamalarında kullandıkları ödeme tipleri vb.) uygulamalarına yönelik davranışlarını ortaya çıkarmaya yardımcı sorular kullanılmıştır.

Dördüncü bölümde, ailenin borç yönetimi (ailenin borçlanma durumu, nelere borçlandıkları, kimlerden borç aldıkları vb.) ile ilgili davranışları, beşinci bölümde ise tasarruf yönetimine (tasarruf yapma durumu, tasarruflarını nasıl değerlendirdikleri, hangi bilgi kaynaklarından yararlandıkları, tasarruflarını değerlendirirken sorunla karşılaşma durumu vb.) yönelik davranışlarını belirlemeye yardımcı sorular yer almıştır.

Altıncı bölümde ailenin yatırım yönetimine yönelik davranışlarını (yatırım yapıp/yapmama durumu, yatırımların ne şekilde değerlendirildiğini, yatırım yaparken zorlukla karşılaşma durumu vb.), yedinci bölümde ise finansal risk yönetimine yönelik (beklenmedik olaylarla karşılaşma durumları, yatırım araçları ile ilgili riskler, sigortaya sahip olup/olmama durumu vb.) davranışları saptamaya yardımcı sorular kullanılmıştır.

Anketin son bölümünde ise, on maddeden oluşan ailenin finansman yönetimi tutum ölçeği ile on yedi maddeden oluşan ailenin risk yönetimine ilişkin tutumlarını belirlemeye yardımcı bir ölçek yer almıştır. Likert tipi tutum ölçeklerinde ise, ailelerin kredi faiz oranı, bono, hisse senedi gibi finansal araçlara karşı oluşan risklere ve işsizlik, enflasyon, boşanma, sakatlık, emeklilik gibi beklenmedik geçici gelir kayıplarına karşı tutumlarını belirlemeye yardımcı olacak ifadelere yer verilmiştir.

3.3. Geçerlilik ve Güvenirlik Çalışmaları

Tutum ölçekleri için yapılan geçerlik ve güvenirlik sonuçları ayrı başlıklar altında aşağıda verilmiştir.

3.3.1. Finansman Yönetimine Yönelik Tutum Ölçeği (FYTÖ)

Finansal yönetime yönelik tutum ölçeğinin (FYTÖ) faktör yapısı, diğer bir deyişle yapı geçerliliği faktör analizi ile incelenmiştir. Faktör analizi, ölçekte yer alan maddelerin ölçülmek istenilen psikolojik yapıyı ölçmede ne derece yeterli olduklarını, hangi yapı ya da alt yapılar (faktörler) bağlamında ölçtüklerini belirlemek amacıyla kullanılan çok değişkenli bir istatistiktir (Büyüköztürk, 2008,s.167).

Yapılan ilk faktör analizi sonuçlarında ölçekte yer alan 15 maddeden 5'nin .30'dan düşük faktör yük değerlerine sahip olduğu görülmüştür. Ölçülmek istenilen özelliği ölçmede dikkate değer katkılarının olmadığı belirlenen beş maddenin (7, 8, 13, 14, 15) ölçekten çıkartılmasına ve analizin tekrar edilmesine karar verilmiştir. Yapılan ikinci faktör analizi sonuçlarında, kalan 10 maddenin birinci faktörde .35 ile .91 arasında değişen yüksek yük değerlerine sahip oldukları görülmüştür. Birinci faktörün ölçek ile açıkladığı varyansı %53.3'dür. Bu sonuçlar FYTÖ'nin tek faktörlü bir yapıya sahip olduğunu göstermiştir. Analiz sonuçları Şekil 3.2'de gösterilmiştir.

Şekil 3.2
FYTÖ Faktör ve Madde Analizi Sonuçları

Madde No	Faktör Yük Değeri	Ortak Varyans (communality)	Düzeltilmiş Madde-Toplam Korelasyonu
1. madde	.58	.34	.49
2. madde	.84	.71	.75
3. madde	.81	.67	.73
4. madde	.84	.71	.76
5. madde	.54	.29	.48
6. madde	.71	.52	.65
9. madde	.56	.32	.49
10. madde	.90	.82	.84
11. madde	.91	.84	.85
12. madde	.35	.13	.31

FYTÖ'de yer alan maddelerin, katılımcı ailelerin finansman yönetim tutumları bakımından ne derece ayırt ettiğine ilişkin düzeltilmiş madde-toplam korelasyonları da verilmiştir. Anılan korelasyonların .31 ile .85 arasında değiştiği görülmektedir. Bu sonuçlar, katılımcı aileler içinde finansal yönetim tutumları olumlu ve olumsuz olanların tüm maddeler tarafından ayırt edildiğini göstermektedir. Öte yandan FYTÖ'de kalan 10 maddeden elde edilen tutum puanların güvenirliği için hesaplanan alfa iç tutarlılık katsayısı .89'dur.

3.3.1. Risk Yönetimine Yönelik Tutum Ölçeği (RYTÖ)

Risk yönetimine yönelik tutum ölçeğinin (RYTÖ) yapı geçerliği faktör analizi ile incelenmiştir. RYTÖ uygulama formu 18 maddeden oluşmakta olup, yapılan ilk analiz sonuçları ölçeğin iki faktörlü olduğunu, ancak 4 numaralı maddenin faktörlerde düşük yük değerine sahip olduğunu göstermiştir. Bu nedenle anılan madde çıkartılarak varimax dik döndürme yöntemi de kullanılarak faktör analizi tekrar edilmiştir. Analiz sonuçları Şekil 3.3'de gösterilmiştir.

Şekil 3.3
RYTÖ Faktör ve Madde Analizi Sonuçları

Faktör/ Madde	Faktör Yük Değeri		Ortak Varyans (communality)	Düzeltilmiş Madde-Toplam Korelasyonu
	Faktör1	Faktör2		
I. RİSKİN ALGILANMASI				
1. madde	.49	-.02	.24	.39
2. madde	.78	-.00	.61	.68
3. madde	.84	.07	.70	.77
5. madde	.61	.03	.37	.48
6. madde	.68	-.07	.47	.55
7. madde	.77	.09	.59	.70
8. madde	.70	.21	.58	.65
9. madde	.57	.27	.40	.53
10. madde	.58	.23	.39	.52
11. madde	.43	.23	.24	.41
12. madde	.57	.28	.41	.50
II. RİSKTEN KORUNMA				
13. madde	.33	.41	.27	.34
14. madde	.17	.60	.38	.50
15. madde	.02	.74	.55	.54
16. madde	-.07	.83	.70	.63
17. madde	.05	.82	.67	.67
18. madde	.58	.59	.68	.57

Faktörlere ayrılan maddelerin içerikleri incelendiğinde, 11 maddeden oluşan birinci faktöre "Riskin Algılanması", 6 maddeden oluşan ikinci faktöre ise "Riskten Korunma" isimleri verilmiştir. Birinci faktörde yer alan maddeler için yük değeri .43 ile .84; ikinci faktörde yer alan maddeler için yük değerleri .41 ile .83 arasında değişmektedir. Birinci faktör varyansın %30.0'nu, ikinci faktör ise %18.4'nü, her iki faktör birlikte %48.4'nü açıklamaktadır. Bu sonuçlar RYTÖ'nin iki faktörlü bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

RYTÖ'de yer alan maddelerin ailelerin anılan tutumları ne derece ayırt ettiğine ilişkin hesaplanan düzeltilmiş madde-toplam korelasyonlarının birinci faktör için .39 ile .77; ikinci faktör için .34 ile .67 arasında değiştiği görülmektedir. Bu sonuçlar maddelerin ailelerin risk yönetimi tutumları bakımından ayırt etmede yeterli olduğunu göstermektedir. RYTÖ için hesaplanana alfa iç tutarlılık katsayısı riskin algılanması faktörü için .85; riskten korunma faktörü için .78'dir.

3.4. Verilerin Değerlendirilmesi

Anket formları ile toplanan verilerin değerlendirilmesinde özellikle sosyal bilimlerdeki araştırmalarda yaygın olarak kullanılan SPSS 11.5 (Statistical Package for The Social Sciences) paket programından yararlanılmıştır. Veriler önce herhangi bir değişkene tabii olarak işleme tutulmaksızın, sınıflandırılıp kodlanmış ve toplam aile sayısı esas alınarak mutlak ve yüzde değerleri gösteren frekans tabloları hazırlanmıştır.

Anketlerin tamamında hiç cevaplandırılmayan şeçenekler tablolarda gösterilmemiştir. Öte yandan, aileler anket formunda yer alan sorulardan bazılarında birden fazla seçeneği işaretlemişlerdir. Birden fazla cevap belirtilen sorulara ait tablolar cevap sayısına göre düzenlenmiştir. Bu durumda ki-kare analizi yapılmamış, tablolar frekans ve yüzde değerleri kullanılarak yorumlanmıştır. Bu şekildeki sorularda yüzde değerleri, seçeneği işaretleyenlerin sayısının soruyu cevaplandırması gereken kişi sayısına bölünmesi ile bulunmuştur.

Elde edilen verilerin değerlendirilmesinde gelir ve öğrenim düzeyi değişkeni olarak ailelerin kendilerinin belirtiği öğrenim durumu ve gelir düzeyi esas alınmıştır. Ailelerin öğrenim düzeyleri araştırma verilerinin değerlendirilmesi aşamasında kendi içerisinde okur-yazar değil veya ilkokul mezunu olanları ilköğretim mezunu, ortaokul veya lise mezunlarını ortaöğretim mezunu, üniversite veya lisansüstü eğitim mezunlarını da yükseköğretim mezunu şeklinde üç grup altında incelenmiştir. Daha sonra da gelir durumu ve öğrenim düzeyleri değişkenlerine göre, ailelerin finansal risklere karşı gösterdikleri davranışlar arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacı ile sorulardan bazıları için yapılacak gruplararası karşılaştırmalarda verilerin süreksiz ve kategorik olmasından dolayı Pearson'a göre 0.05 anlamlılık düzeyinde, %5 hata payı ve % 95 güvenirlik ile elde edilen sayı ve yüzdelere Ki-Kare (X^2) analizi yapılmış ve veriler yorumlanmıştır.

Ki-kare analizi iki süreksiz değişken arasında ilişki olup olmadığını, bir değişkenden elde edilen verilerin diğer değişkenin düzeylerinde farklılaşıp farklılaşmadığını test eden parametrik olmayan bir testtir. Bu testin kullanılabilmesi için beklenen değerin hiçbir gözenekte birden küçük olmaması ve beklenen değeri beşten küçük olan gözenek sayısının toplam gözenek sayısının %20.0'sini aşmaması gerekir. Bu koşulun sağlanamadığı durumlarda ki-kare analizi sonuçları yorumlanmamış, sadece frekans ve yüzde değerleri üzerinden betimlemeler yapılmıştır (Büyüköztürk, 2008,s.145).

Ardından Likert tipi tutum ölçeklerinin ön uygulaması sonucunda ölçeklerin hangi faktörlerden oluştuğu ve güvenirlik katsayısı belirlenmiştir. Ölçeklerin yapı geçerliliğini belirlemek için faktör analizi, güvenirlik katsayısını belirlemek için de Cronbach alpha değerlerine bakılmıştır. Analiz sonunda ölçeğin hangi boyutlardan oluştuğu belirlenerek, alt boyutlarla ilişkili olmayan maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Güvenirlik hesaplaması sonunda güvenirliliği düşüren veya azaltan olumsuz maddeler de belirlenerek tutum ölçeklerine son şekli kazandırılmıştır.

Öte yandan gelir düzeylerine göre oluşan orta ve üst gruplardaki ailelerin FYTÖ ve RYTÖ'den elde ettikleri puanların karşılaştırılmasında ilişkisiz örneklemler için t-testi kullanılmıştır. FYTÖ ve RYTÖ puanlarının eğitim

düzeylerine göre karşılaştırılmasında ise, grup büyüklükleri arasında büyük farkların olması (ilköğretim n=15; ortaöğretim n=76; yükseköğretim n=349) ve ilköğretim grubunda puanların dağılımının normal olmaması nedeni ile gruplararası karşılaştırmalarda kullanılan ve parametrik olmayan bir test olan Kruskal Wallis testinden yararlanılmıştır. Analiz sonucunda gruplararası farkın anlamlı çıktığı durumlarda da farkın hangi gruptan kaynaklandığını bulmak için Mann Whitney testi kullanılarak ikili karşılaştırmalar yapılmıştır.

Araştırmada son olarak da FYTÖ ve RYTÖ puanları arasındaki ilişkilere bakılmıştır. Faktör puanları arasındaki ilişki için Pearson korelasyon katsayısı hesaplanmıştır.

BÖLÜM IV

Bu bölümde ailelerin finansman ve risk yönetimine yönelik görüşleri ve tutumları hakkında yapılan istatistiksel analizlerin sonuçları verilmiş ve bulunan değerler daha önce benzer konularda yapılmış olan araştırmaların sonuçları ile karşılaştırılarak tartışılmıştır.

4. BULGULAR VE TARTIŞMA

Araştırma sonucunda elde edilen bulgular "Aileler Hakkında Genel Bilgiler", "Ailelerin Gelir, Harcama, Borç, Tasarruf, Yatırım, Finansal Risk Yönetimine Yönelik Görüşleri" ve "Ailelerin Finansman ve Risk Yönetimine İlişkin Tutumları" şeklinde sekiz temel başlık altında verilmiştir.

4.1. Aileler Hakkında Genel Bilgiler

Bu bölümde ailede mülakat yapılan bireylerin cinsiyetleri, yaşları, öğrenim, çalışma ve iş durumları, ailedeki birey sayıları, ailedeki yaşam dönemleri ve ailelerin içinde bulundukları gelir düzeyleri frekans ve yüzde değerlerine göre gruplandırılmış ve tablolardan elde edilen sonuçlar açıklanmıştır.

Araştırmaya kapsamına alınan aile bireylerinin demografik dağılımları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1
Bireylerin Demografik Durumlarına Göre Dağılımı (N=440)

Cinsiyet	**Sayı**	**%**
Kadın	186	42.3
Erkek	254	57.7
Yaş	**Sayı**	**%**
21-35	70	15.9
36-50	262	59.6
51-65	108	24.5
Öğrenim Düzeyi	**Sayı**	**%**
İlköğretim mezunu	15	3.4
Ortaöğretim mezunu	76	17.3
Yükseköğretim mezunu	349	79.3
Çalışma Durumu	**Sayı**	**%**
Çalışıyor	373	84.8
Çalışmıyor	67	15.2
Eşin Çalışma Durumu	**Sayı**	**%**
Çalışıyor	289	65.7
Çalışmıyor	151	34.3
İş Durumu	**Sayı**	**%**
Ev hanımı	67	15.2
Özel sektör çalışanı	134	30.5
Kamu sektörü çalışanı	183	41.6
Kendi işini yapan	56	12.7
Ailedeki Birey Sayısı	**Sayı**	**%**
1-2 kişi	60	13.6
3-4 kişi	327	74.4
5+	53	12.0
Ailedeki Yaşam Dönemi	**Sayı**	**%**
Evli, çocuksuz	47	10.7
Evli, 0-6 yaş arası çocuklu	75	17.0
Evli, 7-18 yaş arası çocuklu	146	33.2
Evli, 19 yaş ve üzeri çocuklu	143	32.5
Tüm çocukların evden ayrıldığı zaman	16	3.6
Eşlerden birinin kaybı	13	3.0
Gelir Düzeyi	**Sayı**	**%**
Orta	220	50.0
Yüksek	220	50.0

Tablo 1'de görüldüğü gibi, araştırmaya katılan bireylerin %42.3'ünün kadın, %57.7'sinin erkek olduğu, %59.6'sının 36-50 yaş grubunda yer aldığı, %79.3'ünün yükseköğretim mezunu olduğu, %84.8'inin çalıştığı, çalışanların %41.6'sının kamu

sektörü çalışanı olduğu, eşlerin %65.7'sinin çalıştığı, %74.4'nün ailedeki birey sayısının 3-4 kişiden oluştuğu, %33.2'sinin içinde bulunduğu aile yaşam döneminin evli, 7-18 yaş arası çocuklu olduğu ve ailelerin birbirlerine eşit oranlarda orta (%50.0) ve yüksek (%50.0) gelir düzeyine sahip oldukları belirlenmiştir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin sahip oldukları elektrikli ev araçlarına ilişkin bulgular Tablo 2'de görüldüğü gibidir.

Tablo 2
Ailelerin Sahip Oldukları Elektrikli Ev Araçlarına Göre Dağılımı (N=440)

Elektrikli Ev Araçları	**Sayı**	**%**
Buzdolabı	440	100.0
Otomatik çamaşır makinası	440	100.0
Elektrik süpürgesi	440	100.0
Televizyon	439	99.8
Ütü	437	99.3
Fırın	434	98.6
Saç kurutma makinası	430	97.7
Bulaşık makinası	400	90.9
Bilgisayar	395	89.8
Mutfak robotu	368	83.6
Müzik seti	320	72.7
DVD- VCD Player	306	69.5
Fritöz	206	46.8
Ekmek kızartma makinası	191	43.4
Mikrodalga fırın	128	29.1
Tost makinası	116	26.4
Diğer	-	-

Tablo 2'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin tamamının buzdolabı (%100.0), otomatik çamaşır makinası (%100.0) ve elektrik süpürgesine (%100.0), tamamına yakınının televizyon (%99.8), ütü (%99.3), fırın (%98.6), saç kurutma makinası (%97.7) ve bulaşık makinasına (%90.9), yarısından fazlasının bilgisayar (%89.8), mutfak robotu (%83.6), müzik seti (%72.7) ve dvd-vcd player'a (%69.5), yarıya yakınının fritöz (%46.8), ekmek kızartma makinası (%43.4) ve en az oranda mikrodalga fırın (%29.1) ile tost makinasına (%26.4) sahip oldukları görülmüştür.

Özkan'ın (1986), Kılkış'ın (1986), Ersoy'un (1989), Abdülhayoğlu'nun (1991), Ersoy'un (1993), Er'in (1994), Öztürün'ün (1995), Atlıoğlu'nun (1996), Arlı, Nazik ve Demirel'in (1999), Çiçek'in (2000), Aydıner'in (2001) ve Bayazıt'ın (2002) gerçekleştirdikleri çalışmalarda da ailelerin çoğunlukla sahip elektrikli ev araçları arasında buzdolabı, otomatik çamaşır makinası, fırın, elektrik süpürgesi, televizyon, müzik seti, bulaşık makinası, ütü ve saç kurutma makinasının yer aldığı saptanmıştır. Bu durum, kadınların çalışma hayatına katılımları ile beraber iş kolaylaştırıcı elektrikli ev araçlarına daha çok ihtiyaç duymalarından ve bu araçların aynı zamanda bir sosyo-ekonomik düzey göstergesi olmasından kaynaklanabilir.

4.2. Ailelerin Gelir Yönetimine Yönelik Görüşleri

Bu bölümde ailelerin gelir kaynaklarının miktarları sayı, yüzde ve aritmetik ortalama değerleri verilerek tablolaştırılmış, ailelerin gelir kullanımında karşılaştıkları güçlüklere çapraz tablo uygulanarak Ki-Kare testi ile gruplar arasındaki farklılıklar öğrenim ve gelir düzeyleri açısından test edilmiş ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin aylık gelir kaynakları miktarına göre dağılımları Tablo 3'de verilmiştir.

Tablo 3
Ailelerin Aylık Ortalama Gelir Kaynakları Miktarına Göre Dağılımı (N=440)

Gelir Kaynağı	Miktar (YTL)	N	%	$\overline{X}$
Aylık Maaş / Ücret	Aylık maaşı / ücreti olmayanlar	32	7.3	1917 YTL.
	300-1500	113	25.7	
	1501-2500	202	45.9	
	2501-5950	93	21.1	
Ticari Kazanç	Ticari kazancı olmayanlar	422	95.9	74 YTL.
	500-2000	11	2.5	
	2001-4000	7	1.6	
Zirai Kazanç	Zirai kazancı olmayanlar	408	92.7	62 YTL.
	100-1000	25	5.7	
	1001-6120	7	1.6	
Serbest Meslek Kazancı	Serbest meslek kazancı olmayanlar	394	89.6	221 YTL.
	500-2000	27	6.1	
	2001-3500	15	3.4	
	3501-10000	4	0.9	
Gayrimenkul Gelirleri	Gayrimenkul geliri olmayanlar	377	85.7	94 YTL.
	200-700	44	10.0	
	701-1000	13	3.0	
	1001-3100	6	1.4	
Banka Faizi	Banka faizi geliri olmayanlar	412	93.6	29 YTL.
	100-450	21	4.8	
	451-2650	7	1.6	
Toplam	750-2000	218	49.5	2399 YTL.
	2001-3000	134	30.5	
	3001-4000	56	12.7	
	4001-10100	32	7.3	

Tablo 3'te de görüldüğü gibi, ailelerin gelir kaynaklarının aylık ortalama toplam miktarı 2399 YTL'dir. TÜİK'nun 2008 yılı Eylül ayı verilerine göre, dört kişilik bir ailenin açlık sınırı 726 YTL., yoksulluk sınırı ise 2366 YTL'dir (Anon, 2008,s.333). Araştırmada ailenin ortalama gelirinin büyük bir kısmını aylık maaş / ücretin (1917 YTL.) oluşturduğu, bu gelire sahip olan ailelerin %45.9'unun da gelir miktarının 1501-2500 YTL. arasında değiştiği görülmüştür. Ayrıca ailelerin büyük bir çoğunluğunun ticari (%95.9), banka faizi (%93.6), zirai (%92.7), serbest meslek (%89.6) ve gayrimenkul (%85.7) gelirlerinin olmadığı da belirlenmiştir. Bunun nedeni olarak araştırma kapsamına alınan ailelerin %41.6'sının kamu kesimi çalışanları olması gösterilebilir.

Öztürün'ün (1995) araştırmasında da benzer sonuçlar elde edilmiş ve bu araştırmada ailelerin %82.4'ünün maaş ve ücretler dışında bir ek gelirinin olmadığı, çalışılan iş dışındaki ek gelirin çoğunluğunu (%7.6) kira geliri, tarım (%3.6) ve ticaret gelirinin (%2.8) oluşturduğu tespit edilmiştir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre gelir kullanımında karşılaştıkları güçlüklerin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 4'te görüldüğü gibidir.

Tablo 4
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Gelir Kullanımında Karşılaştıkları Güçlüklerin Dağılımı

Gelirin Kullanımıyla İlgili Güçlükler	**Öğrenim Düzeyi**							
	İlköğretim		**Ortaöğretim**		**Yüksek Öğretim**		**Toplam**	
Borçların ödenmesi için plan yapma	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	9	60.0	32	42.1	111	31.8	152	34.5
Hayır	6	40.0	44	57.9	238	68.2	288	65.5
Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0
$X^2 = 1.378$ sd=2 p<0.05								
Yatırım alanlarının belirlenmesi	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	4	26.7	7	9.2	102	29.2	113	25.7
Hayır	11	73.3	69	90.8	247	70.8	327	74.3
Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0
$X^2 = 13.108$ sd=2 p<0.01								
Tasarrufların değerlendirilmesi	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	1	6.7	15	19.7	76	21.8	92	20.8
Hayır	14	93.3	61	80.3	273	78.2	348	79.2
Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0
$X^2 = 2.262$ sd=2 p<0.05								
Gelirin miktar olarak yetersizliği	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	11	73.3	48	63.2	199	57.0	258	58.6
Hayır	4	26.7	28	36.8	150	43.0	182	41.4
Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0
$X^2 = 2.352$ sd=2 p<0.05								
Yeterli finansal bilgiye sahip olmama	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	-	-	5	6.6	45	12.9	50	11.4
Hayır	15	100.0	71	93.4	304	87.1	390	88.6
Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0
$X^2 = 4.462$ sd=2 p<0.05								

Tablo 4'ten de anlaşılacağı gibi, ailelerin gelir kullanımında karşılaştıkları güçlükler arasında ilk sırayı gelirin miktar olarak yetersiz olması (%58.6) almakta, bunu borçların ödenmesi için plan yapma (%34.5) ve yatırım alanlarının belirlenmesi (%25.7) izlemektedir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile gelir kullanımı açısından karşılaştıkları güçlükler arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Duruma ailelerin öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında**, "***borçların ödenmesi için plan yapma*" konusunda yalnızca ilköğretim mezunu olanların %60.0'ının sorun yaşadığı, "*yatırım alanlarının belirlenmes*i" ve "*tasarrufların değerlendirilmesi*" konularında ilköğretim (%73.3; %93.3), ortaöğretim (%90.8; %80.3) ve yükseköğretim (%70.8; %78.2) mezunu ailelerin sorun yaşamadığı, "*gelirin miktar olarak yetersizliği*" konusunda her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin (ilköğretim %73.3; ortaöğretim %63.2; yükseköğretim %57.0) sorunla karşılaştıkları, "*yeterli finansal bilgiye sahip olmama*" konusunda ise her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin (ilköğretim %100.0; ortaöğretim %93.6; yükseköğretim %87.1) sorunla karşılaşmadıkları belirlenmiştir. Her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin gelir kullanımında karşılaştıkları güçlükler arasında gelirin miktar olarak yetersizliği gelmektedir. Bu bulgu doğrultusunda özellikle Türkiye gibi enflasyonun yüksek olduğu toplumlarda sürekli artan fiyat artışı karşısında paranın satın alma gücünde oluşan değer kayıpları karşısında gelirin miktar olarak ailelerin istek ve ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kaldığını söylemek mümkündür.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre gelir kullanımında karşılaştıkları güçlüklerin dağılımları Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Gelir Kullanımında Karşılaştıkları Güçlüklerin Dağılımı

Gelirin Kullanımıyla İlgili Güçlükler	**Gelir Düzeyi**					
	Orta		**Yüksek**		**Toplam**	
Borçların ödenmesi için plan yapma	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	81	36.8	71	32.3	152	34.5
Hayır	139	63.2	149	67.7	288	65.5
Toplam	220	100.0	220	100.0	440	100.0
X^2= 14.005 sd=1 p<0.01						
Yatırım alanlarının belirlenmesi	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	33	15.0	80	36.4	113	25.7
Hayır	187	85.0	140	63.6	327	74.3
Toplam	220	100.0	220	100.0	440	100.0
X^2 =26.304 sd=1 p<0.01						
Tasarrufların değerlendirilmesi	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	21	9.5	71	32.3	92	20.8
Hayır	199	90.5	149	67.7	348	79.2
Toplam	220	100.0	220	100.0	440	100.0
X^2 = 34.358 sd=1 p<0.01						
Gelirin miktar olarak yetersizliği	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	164	74.5	94	42.7	258	58.6
Hayır	56	25.5	126	57.3	182	41.4
Toplam	220	100.0	220	100.0	440	100.0
X^2 = 45.915 sd=1 p<0.01						
Yeterli finansal bilgiye sahip olmama	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Evet	13	5.9	37	16.8	50	11.4
Hayır	207	94.1	183	83.2	390	88.6
Toplam	220	100.0	220	100.0	440	100.0
X^2 = 12.997 sd=1 p<0.01						

Tablo 5'te de görüldüğü gibi, ailelerin gelir kullanımında karşılaştıkları güçlükler gelir düzeyleri açısından incelendiğinde, "*borçların ödenmesi için plan yapma*" (orta %63.2; yüksek %67.7), "*yatırım alanlarının belirlenmesi*" (orta %85.0; yüksek %63.6) "*tasarrufların değerlendirilmesi*" (orta %90.5; yüksek %67.7) ve

"*yeterli finansal bilgiye sahip olmama*" (orta %94.1; yüksek %83.2) konularında hem orta hem de yüksek gelir düzeyindeki ailelerin çoğunluğunun bir sorunla karşılaşmadığı belirlenmiştir. "*Gelirin miktar olarak yetersiz*liği" konusunda ise orta gelir düzeyindeki ailelerin %74.5'inin sorun yaşadığı, yüksek gelir düzeyindekilerin ise %57.3'ünün bu konuda bir sorunla karşılaşmadığı saptanmıştır. Bu durum aililelerin gelir düzeylerinin yükselmesi ile birlikte enflasyonun yarattığı olumsuz sonuçlarla baş edebileceklerini bize gösterebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile gelir kullanımı açısından karşılaştıkları güçlükler arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Godwin ve Carroll'ın (1986), Bayraktar'ın (1989), Hablemitoğlu'nun (1989), Öztürün'ün (1995), Nazik'in (1997), Çopur ve Terzioğlu'nun (2000), Çopur'un (2001), Çopur ve Şafak'ın (2003) çalışmalarının sonuçları da ailelerin gelirleri ile ancak bazı istek ve ihtiyaçlarını karşılayabildiklerini ve bir önceki yıla göre ailelerin satın alma güçlerinin azaldığını göstermektedir. İlgili kaynaklar yapılan bu araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir.

4.3. Ailelerin Harcama Yönetimine Yönelik Görüşleri

Bu bölümde ailelerin aylık harcama gruplarına göre gelir kaynakları miktarları ile aylık ortalama harcama gruplarına ait sayı, yüzde ve aritmetik ortalama değerleri verilerek tablolaştırılmış, ailelerin harcama planı yapıp yapmadıkları, harcama planı yapanların plan yapma süreleri ve şekilleri ile harcamalarında kullandıkları ödeme biçimlerine ait bulgulara çapraz tablo uygulanarak Ki-Kare testi ile gruplar arasındaki farklılıklar öğrenim ve gelir düzeyleri açısından test edilmiş ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir kaynakları miktarının harcama gruplarına göre dağılımına ilişkin bulgular Tablo 6'da görüldüğü gibidir.

Tablo 6
Ailelerin Gelir Kaynakları Miktarının Aylık Harcama Gruplarına Göre Dağılımı
(N=440)

Harcama Grupları	Gelir Kaynağı Miktarı (YTL.)	N	%	$\overline{X}$
Gıda harcamaları	120-350	145	33.0	478 YTL.
	351-480	100	22.7	
	481-2000	195	44.3	
Giyim harcamaları	50-100	150	34.1	188 YTL.
	101-200	198	45.0	
	201-1000	92	20.9	
Konut harcamaları	60-300	128	29.1	472 YTL.
	301-500	154	35.0	
	501-2200	158	35.9	
Sağlık harcamaları	Harcama yapmayanlar	150	34.1	70 YTL.
	10-50	141	32.0	
	51-500	149	33.9	
Eğitim harcamaları	Harcama yapmayanlar	30	6.8	342 YTL.
	40-150	136	30.9	
	151-350	136	30.9	
	351-3000	138	31.4	
Dayanıklı tüketim malları harcamaları	Harcama yapmayanlar	245	55.7	69 YTL.
	30-85	62	14.1	
	86-170	83	18.9	
	171-1000	50	11.4	
Ulaşım harcamaları	20-100	141	32.0	185 YTL.
	101-185	119	27.0	
	186-1000	180	40.9	
Kültür ve eğlence harcamaları	Harcama yapmayanlar	16	3.6	100 YTL.
	20-50	181	41.1	
	21-130	149	33.9	
	131-800	94	21.4	
Kişisel bakım harcamaları	15-80	137	31.1	118 YTL.
	81-120	171	38.9	
	121-1500	132	30.0	
Temizlik harcamaları	20-100	278	63.2	124 YTL.
	101-175	88	20.0	
	176-700	74	16.8	

Tablo 6'dan da anlaşılacağı gibi, ailelerin aylık gelirlerinin büyük bir kısmını gıda harcamalarının (478 YTL.) oluşturduğu ve bunu sırasıyla konut (472 YTL.),

eğitim (342 YTL.), giyim (188 YTL.), ulaşım (185 YTL.), temizlik (124 YTL.), kişisel bakım (118 YTL.), kültür-eğlence (100 YTL.), sağlık (70 YTL.) ve dayanıklı tüketim malları (69 YTL) harcamalarının izlediği görülmektedir.

Ailelerin %44.3'ünün gıda harcamalarına 481-2000 YTL, %45.0'inin giyim harcamalarına 101-200 YTL, %35.9'unun konut harcamalarına 501-2200 YTL, %31.4'ünün eğitim harcamalarına 351-3000 YTL, %40.9'unun ulaşım harcamalarına 186-1000 YTL, %41.1'inin kültür –eğlence harcamalarına 20-50 YTL, %38.9'unun kişisel bakım harcamalarına 81-120 YTL, %63.2'sinin temizlik harcamalarına 20-100 YTL harcadıkları belirlenmiştir. Sağlık (%34.1) ve dayanıklı tüketim malları (%55.7) harcamalarına ise aylık harcama yapmayan ailelerin çoğunlukta olduğu saptanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin aylık ortalama gelirlerinin harcama gruplarına göre dağılımları Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7
Ailelerin Aylık Ortalama Gelirlerinin Harcama Gruplarına Göre Dağılımı (N=440)

Aylık Harcama Grupları	$\overline{X}$ (YTL.)	**%**
Gıda harcamaları	478	22.2
Konut harcamaları	472	22.0
Eğitim harcamaları	342	16.0
Giyim harcamaları	188	8.8
Ulaşım harcamaları	185	8.6
Temizlik harcamaları	124	5.8
Kişisel bakım harcamaları	118	5.5
Kültür ve eğlence harcamaları	100	4.6
Sağlık harcamaları	70	3.3
Dayanıklı tüketim malları harcamaları	69	3.2
Toplam	2146	100.0

Tablo 7'de de görüldüğü gibi, ailelerin tüketim harcamalarının büyük bir kısmını ilk sırada gıda (%22.2) ve konut (%22.0) harcamaları alırken, %16.0 ile eğitim giderlerinin ikinci sırada, %8.8 ile giyim harcamalarının da üçüncü sırada yer aldığı gözlenmiştir.

Eraktan ve Zoroğlu'nun (1987), Güven'in (1991), Yürüker'in (1992), Atalay ve arkadaşlarının (1993), Ersoy'un (1993), Saydam'ın (1998), Çiçek'in (2000), Aydıner'in (2001), Tosun'un (2002), Arpacı ve Ersoy'un (2007) çalışmalarından elde edilen bulgulara göre, ailelerin gelir kaynaklarının en yüksek oranlarda gıda, konut, giyim ve eğitim harcamalarına ayrıldığını ortaya koymaktadır. Bu bulgular araştırmanın sonuçları ile paralellik göstermektedir. Beslenme, barınma ve giyinme insanoğlunun zorunlu ihtiyaçları arasında yer almaktadır. Dolayısı ile ailelerin tüketim harcamaları arasında gıda, konut ve giyim harcamalarının en başta gelmesinin sebebi doğal bir durumdur. Eğitim harcamalarının da üçüncü sırada yer alması, araştırmanın uygulama zamanının eğitim ve öğretimin devam ettiği aylara rastlaması nedeni ile çocukların özel okul, kurs ve benzeri harcamalarının bu kalemde yer almasına bağlanabilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre harcama planı yapma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 8'de görüldüğü gibidir.

Tablo 8
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Durumlarının Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Harcama Planı Yapma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	10	66.7	4	26.6	1	6.7	15	100.0
Ortaöğretim	36	47.4	25	32.9	15	19.7	76	100.0
Yükseköğretim	187	53.6	103	29.5	59	16.9	349	100.0
Toplam	233	53.0	132	30.0	75	17.0	440	100.0
X^2=24.577 sd=4 p<0.05								

Tablo 8'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin yarısından fazlasının her zaman (%53.0), yarısına yakınının da bazen (%30.0) harcama planı yaptıkları, %17.0'sinin ise hiçbir zaman harcama planı yapmadığı saptanmıştır. Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin büyük bir çoğunluğunun (ilköğretim %66.7; ortaöğretim %47.4; yükseköğretim %53.6) harcama planı yaptığı görülmektedir. Bu sonuç ailelerin finansman yönetiminin

temel taşı olan harcama planı yapma konusunda ailelerin bilgi sahibi olduğunu ortaya koyabilmektedir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile harcama planı yapma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Wells'in (1965), Godwin ve Carroll'ın (1986), Beutler ve Mason'nun (1987), Erel ve Yurtseven'in (1987), Terzioğlu ve Şafak'ın (1988), Ünal'ın (1989), Bener'in (1989), Kongar ve Berksoy'un (1991), Ersoy'un (1993), Öztürün'ün (1995), Titus, Fanslow ve Hira'nın (1995), Davis ve Weber'in (1998), Çiçek'in (2000), Şafak ve Çopur'un (2001), Boran'ın (2001), Ersoy'un (2001), Çopur'un (2001), Braunstein ve Welch'in (2002), Çopur ve Şafak'ın (2003) araştırmalarında elde edilen bulgulara göre, ailelerin yarısından fazlasının harcama planı yaptıkları ve ailelerin öğrenim düzeylerinin yükselmesi ile birlikte plan yapanların oranlarında artış olduğu da gözlenmiştir. Bu araştırmalarda belirtilen sonuçlarla, yapılan araştırmadaki sonuçların birbirine yakın olduğunu söylemek mümkündür.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre harcama planı yapma durumlarının dağılımları Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Durumlarının Dağılımı

Gelir Düzeyi	Harcama Planı Yapma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	112	50.9	64	29.1	44	20.0	220	100.0
Yüksek	121	55.0	68	30.9	31	14.1	220	100.0
Toplam	233	53.0	132	30.0	75	17.0	440	100.0
$X^2=6.303$ sd=2 p<0.05								

Tablo 9'da da görüldüğü gibi, orta (%50.9) ve yüksek (%55.0) gelir düzeyine sahip olan ailelerin yarısından fazlasının her zaman harcama planı yaptıkları belirlenmiştir. Ailelerin gelir düzeylerinin yükselmesine bağlı olarak harcama planı yapma oranlarının da artış gösterdiği saptanmıştır. Bu durum artan gelir nedeni ile

ailelerin ekonomik kaynaklarının yönetimi için daha fazla planlama yapmalarından kaynaklanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile harcama planı yapma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre harcama planı yapma sürelerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 10'da görüldüğü gibidir.

Tablo 10
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Sürelerinin Dağılımı

Harcama Planı Yapma Süresi	Öğrenim Düzeyi						Toplam	
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Haftalık	1	7.1	6	9.8	20	6.9	27	7.4
Aylık	13	92.9	55	90.2	254	87.6	322	88.2
Yıllık	-	-	-	-	16	5.5	16	4.4
Toplam	14	100.0	61	100.0	290	100.0	365	100.0
X^2= Uygulanamadı								

Tablo 10'dan da anlaşılacağı gibi, ailelerin büyük bir çoğunluğunun (%88.2) aylık harcama planı yaptıkları görülmüştür. Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ailelerin her üç öğrenim düzeyinde de (ilköğretim %92.9; ortaöğretim %90.2; yükseköğretim %87.6) aylık harcama planı yapmayı tercih ettikleri belirlenmiştir. İlköğretim ve ortaöğretim mezunu ailelerin ise hiçbirinin yıllık harcama planı yapmadığı saptanmıştır. Aylık bütçe yapan ailelerin oranının yüksek olması genelde ailelerin gelir kaynağının aylık maaş / ücret şeklinde olmasından ileri geldiği söylenebilir.

Godwin ve Carroll'ın (1986), Ünal'ın (1989), Davis ve Weber'in (1998), Kongar ve Berksoy'un (1991), Ersoy (1993), Öztürün'ün (1995), Çiçek'in (2000) ve Boran'ın (2001) araştırmalarında da ailelerin çoğunluğunun aylık harcama planı yaptıkları gözlenmiştir. İlgili kaynaklar da araştırmanın bulgularını desteklemektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre harcama planı yapma sürelerinin dağılımları Tablo 11'de verilmiştir.

Tablo 11
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Sürelerinin Dağılımı

Harcama Planı Yapma Süresi	Gelir Düzeyi				Toplam	
	Orta		Yüksek			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Haftalık	13	7.4	14	7.4	27	7.4
Aylık	161	91.5	161	85.2	322	88.2
Yıllık	2	1.1	14	7.4	16	4.4
Toplam	176	100.0	189	100.0	365	100.0
X^2=8.585 sd=2 p<0.05						

Tablo 11'de de görüldüğü gibi, hem orta (%91.5) hem de yüksek (%85.2) gelir düzeyindeki ailelerin büyük bir çoğunluğunun aylık harcama planı yapmayı tercih ettikleri belirlenmiştir. Araştırma kapsamına alınan ailelerin genellikle aylık harcama planı yapması ailelerin düzenli bir gelire sahip olmasından kaynaklanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile harcama planı yapma süreleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur (p<0.05).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre harcama planı yapma şekillerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 12'de görüldüğü gibidir.

Tablo 12
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Şekillerinin Dağılımı

Harcama Planı Şekilleri	Öğrenim Düzeyi						Toplam	
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yüksek öğretim			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Yazılı	1	7.1	18	29.5	52	17.9	71	19.5
Zihinsel	8	57.1	26	42.6	84	29.0	118	32.3
Hem yazılı hem zihinsel	5	35.7	17	27.9	154	53.1	176	48.2
Toplam	14	100.0	61	100.0	290	100.0	365	100.0
X^2=17.451 sd=4 p<0.05								

Tablo 12'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin yarısına yakınının (%48.2) hem yazılı hem de zihinsel bir harcama planı yaptıkları belirlenmiştir. Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim (%57.1) ve ortaöğretim (%42.6) mezunu ailelerin daha çok zihinsel planı, yükseköğretim mezunu ailelerin ise çoğunlukla (%53.1) hem yazılı hem de zihinsel harcama planlarını tercih ettikleri görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile harcama planı yapma şekilleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Godwin ve Carroll'ın (1986), Beutler ve Mason'un (1987) ve Ersoy'un (2001) araştırmalarında ailelerin büyük bir kısmının yazılı harcama planı yaptıkları; Ersoy'un (1993), Titus, Fanslow ve Hira'nın (1995) ve Boran'ın (2001) çalışmalarında da ailelerin daha çok zihinsel harcama planı yaptıkları görülmüştür. Bu bulgular, yapılan araştırmanın sonucundan elde edilen bulgularla benzerlik taşımaktadır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre harcama planı yapma şekillerinin dağılımları Tablo 13'te verilmiştir.

Tablo 13
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Harcama Planı Yapma Şekillerinin Dağılımı

Harcama Planı Şekilleri	Gelir Düzeyi				Toplam	
	Orta		Yüksek			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Yazılı	32	18.2	39	20.6	71	19.5
Zihinsel	56	31.8	62	32.8	118	32.3
Hem yazılı hem zihinsel	88	50.0	88	46.6	176	48.2
Toplam	176	100.0	189	100.0	365	100.0
X^2=.533 sd=2 p>0.05						

Tablo 13'te de görüldüğü gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin yarısının (%50.0) ve yüksek gelir düzeyindeki ailelerin de yarısına yakınının (%46.6) hem yazılı hem de zihinsel harcama planı yaptıkları belirlenmiştir. Ailelerin gelir düzeylerinin yükselmesi ile birlikte yazılı ve zihinsel olarak yapılan harcama

planlarının oranlarında da artışlar görülmüştür. Ailelerin hem yazılı hem zihinsel bir harcama planı yapmaları onların sosyo-kültürel seviyelerinin yüksek olmasına bağlanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile harcama planı yapma şekilleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre harcamalarında kullandıkları ödeme şekillerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 14'de görüldüğü gibidir.

Tablo 14
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Harcamalarında Kullandıkları Ödeme Şekillerinin Dağılımı

Harcama Gruplarını Ödeme Şekilleri		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yüksek öğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Gıda harcamaları	**Peşin**	9	60.0	45	59.2	148	42.4	202	45.9	104	47.3	98	44.5	202	45.9
	Kredi kartı	5	33.3	31	40.8	200	57.3	236	53.6	116	52.7	120	54.5	236	53.6
	Taksitle	1	6.7	-	-	1	0.3	2	0.5	-	-	2	0.9	2	0.5
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=22.175	sd=4	p<0.01							X^2=2.246	sd=2	p>0.05			
Giyim harcamaları	**Peşin**	3	20.0	34	44.7	103	29.5	140	31.8	69	31.4	71	32.3	140	31.8
	Kredi kartı	5	33.3	18	23.7	186	53.3	209	47.5	97	44.1	112	50.9	209	47.5
	Taksitle	7	46.7	24	31.6	60	17.2	91	20.7	54	24.5	37	16.8	91	20.7
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=25.677	sd=4	p<0.01							X^2=4.281	sd=2	p>0.05			
Ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar	**Peşin**	5	33.3	49	64.5	178	51.0	323	52.7	115	52.3	117	53.2	232	52.7
	Kredi kartı	6	40.0	24	31.6	160	45.8	190	43.2	93	42.3	97	44.1	190	43.2
	Taksitle	4	26.7	3	3.9	11	3.2	18	4.1	12	5.5	6	2.7	18	4.1
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=28.720	sd=4	p<0.01							X^2=2.101	sd=2	p>0.05			
Sağlık harcamaları	**Peşin**	14	93.3	69	90.8	263	75.4	346	78.6	187	85.0	159	72.3	346	78.6
	Kredi kartı	1	6.7	7	9.2	84	24.1	92	20.9	33	15.0	59	26.8	92	20.9
	Taksitle	-	-	-	-	2	0.6	2	0.5	-	-	2	0.9	2	0.5
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=10.934	sd=4	p<0.05							X^2=11.614	sd=2	p<0.05			
Temizlik harcamaları	**Peşin**	10	66.7	50	65.8	170	48.7	230	52.3	111	50.5	119	54.1	230	52.3
	Kredi kartı	4	26.7	21	27.6	177	50.7	202	45.9	106	48.2	96	43.6	202	45.9
	Taksitle	1	6.7	5	6.6	2	0.6	8	1.8	3	1.4	5	2.3	8	1.8
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=26.984	sd=4	p<0.05							X^2=1.273	sd=2	p>0.05			

Tablo 14'ün Devamı

Harcama Gruplarını Ödeme Şekilleri		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yüksek öğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Konut harcamaları	**Peşin**	13	86.7	62	81.6	257	73.6	332	75.5	173	78.6	159	72.3	332	75.5
	Kredi kartı	1	6.7	13	17.1	84	24.1	98	22.3	45	20.5	53	24.1	98	22.3
	Taksitle	1	6.7	1	1.3	8	2.3	10	2.3	2	0.9	8	3.6	10	2.3
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=5.418	sd=4	p>0.05									X^2=4.843	sd=2	p>0.05	
Ulaşım ve haberleşme harcamaları	**Peşin**	15	100.0	74	97.4	285	81.7	374	85.0	200	90.9	174	79.1	374	85.0
	Kredi kartı	-	-	2	2.6	64	18.3	66	15.0	20	9.1	46	20.9	66	15.0
	Taksitle	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=14.816	sd=2	p<0.01									X^2=12.050	sd=1	p<0.01	
Kültür, eğitim ve eğlence harcamaları	**Peşin**	12	80.0	47	61.8	233	66.8	374	66.4	152	69.1	140	63.7	292	66.3
	Kredi kartı	-	-	16	21.1	96	27.5	66	25.5	42	19.1	70	31.8	112	25.5
	Taksitle	3	20.0	13	17.1	20	5.7	-	8.2	26	11.8	10	4.5	36	8.2
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=18.157	sd=4	p<0.01									X^2=14.604	sd=42	p<0.01	
Kişisel bakım harcamaları	**Peşin**	13	86.7	72	94.7	232	66.5	317	72.1	169	76.8	148	67.3	317	72.1
	Kredi kartı	2	13.3	4	5.3	108	30.9	114	25.9	46	20.9	68	30.9	114	25.9
	Taksitle	-	-	-	-	9	2.6	9	2.0	5	2.3	4	1.8	9	2.0
	Toplam	15	100.0	76	100.0	349	100.0	440	100.0	220	100.0	220	100.0	440	100.0
	X^2=26.552	sd=4	p<0.01									X^2=5.748	sd=42	p<0.05	

Tablo 14'ten de anlaşılacağı gibi, ailelerin gıda (%53.6) ve giyim (%47.5) harcamalarında ödeme şekli olarak kredi kartını, ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda (%52.7), sağlık (%78.6), temizlik (%52.3), konutla ilgili harcamalarda (%75.5), ulaşım ve haberleşme (%85.0), kültür-eğitim ve eğlence (%66.4) ve kişisel bakım harcamalarında (%72.0) ise peşin ödeme şeklini tercih ettikleri görülmüştür.

Yener'in (1981), Lehçeli'nin (1986), Kongar ve Berksoy'un (1991), Yürüker'in (1992), Mert'in (1993), Öztürün'ün (1995), Çiçek'in (2000), Akyüz'ün (2006) çalışmalarında da benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin gıda (%60.0), sağlık (%93.3), temizlik (%66.7), konut (%86.7), ulaşım-haberleşme (%100.0), kültür-eğitim-eğlence (%80.0) ve kişisel bakım (%86.7) harcamalarında peşin, ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda (%40.0) kredi kartı, giyim (%46.7) harcamalarında da taksitle ödeme şeklini kullandıkları belirlenmiştir. Ortaöğretim mezunu ailelerin tüm harcama gruplarında peşin ödeme yaptıkları saptanmıştır. Yükseköğretim mezunu ailelerin ise ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda (%51.0), sağlık (%75.4), konut (%73.6), ulaşım-haberleşme (%81.7), kültür-eğitim-eğlence (%66.8) ve kişisel bakım harcamalarında (%66.5) peşin, temizlik harcamalarında da kredi kartını kullandıkları gözlenmiştir. Bu duruma göre, peşin ödeme şeklini daha çok ortaöğretim düzeyindeki ailelerin, kredi kartı ile yapılan ödemeleri ise daha çok yükseköğretim düzeyindeki ailelerin tercih ettikleri söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile harcamalarında kullandıkları ödeme şekilleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$; $p<0.01$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, orta ve yüksek gelir düzeyindeki ailelerin ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda (orta %52.3; yüksek %53.2), sağlık (orta %85.0; yüksek %72.3), temizlik (orta %50.5; yüksek %54.1), konut (orta %78.6; yüksek %72.3), ulaşım-haberleşme (orta %90.9; yüksek %79.1),

kültür-eğitim-eğlence (orta %69.1; yüksek %63.7) ve kişisel bakım harcamalarında (orta %76.8; yüksek %67.3) peşin, gıda (orta %52.7; yüksek %54.5) ve giyim (orta %44.1; yüksek %50.9) harcamalarında da kredi kartı kullandıkları belirlenmiştir. Bu bulgulara göre her iki gelir düzeyindeki ailelerin daha çok peşin ödeme şeklini tercih ettikleri söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri açısından sağlık, ulaşım-haberleşme, kültür-eğitim-eğlence ve kişisel bakım harcama gruplarındaki ödeme şekilleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$; $p<0.01$).

4.4. Ailelerin Borç Yönetimine Yönelik Görüşleri

Bu bölümde ailelerin borçlanma durumlarına, borçlanma nedenlerine, borç aldıkları harcama türlerine ve borç aldıkları yerlere ilişkin bulgulara ait önce sayı ve yüzde değerleri verilerek tablolaştırılmış, daha sonra da çapraz tablo uygulanarak Ki-Kare testi ile gruplar arasındaki farklılıklar öğrenim ve gelir düzeyleri açısından test edilmiş ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre borçlanma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 15'te görüldüğü gibidir.

Tablo 15
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Borçlanma Durumlarının Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Borçlanma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	4	26.7	8	53.3	3	20.0	15	100.0
Ortaöğretim	29	38.2	26	34.2	21	27.6	76	100.0
Yükseköğretim	149	42.7	107	30.7	93	26.6	349	100.0
Toplam	182	41.4	141	32.0	117	26.6	440	100.0
$X^2=21.540$ sd=4 p<0.05								

Tablo 15'te de görüldüğü gibi, ailelerin %41.4'ü her zaman, %32.0'si bazen borçlanmakta, %26.6'sı da hiçbir zaman borçlanmamaktadır. Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu olan ailelerin bazen (%53.3), ortaöğretim (%38.2) ve yükseköğretim (%42.7) mezunu ailelerin ise her zaman borçlandıkları belirlenmiştir. Bu durum ailelerin borçlanmadan mevcut harcamalarını devam ettiremediklerini, ailede gelir düzeyinin yetersiz olduğu ya da ailelerin rasyonel ve gerçekçi bir harcama planına sahip olmadıkları kanısını uyandırmaktadır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile borçlanma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre borçlanma durumlarının dağılımları Tablo 16'da verilmiştir.

Tablo 16
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Borçlanma Durumlarının Dağılımı

Gelir Düzeyi	Borçlanma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	104	47.3	58	26.4	58	26.4	220	100.0
Yüksek	78	35.5	83	37.7	59	26.8	220	100.0
Toplam	182	41.4	141	32.0	117	26.6	440	100.0
$X^2=8.155$ sd=2 p<0.05								

Tablo 16'dan da anlaşılacağı gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin %47.3'ü her zaman, yüksek gelir düzeyindeki ailelerin ise %37.7'si bazen borçlanmaktadır. Ailelerin gelir seviyesinin yükselmesine bağlı olarak borçlanma oranının azaldığı da söylenilebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile borçlanma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Wells'in (1965), Williams, Nall ve Deck'in (1976), Lareau'nın (1986), Godwin ve Carroll'ın (1986), Johnson'ın (1989), Ünal'ın (1989), Varcoe'nun (1990), Titus, Fanslow ve Hira'nın (1995), Öztürün'ün (1995), Öngel ve arkadaşlarının (1997), Şafak ve Çopur'un (2001), Aydıner'in (2001), Boran'ın (2001), Ersoy'un (2001), Çopur'un (2001), Kantor ve Nair'in (2004), Boylu, Günay ve Terzioğlu'nun (2007), De Vaney ve Lytton'un (2007) araştırmalarında da ailelerin önemli bir oranda borç yükümlüğüne sahip oldukları görülmüştür. Bu bulgular yapılan araştırmanın sonuçlarını destekler niteliktedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre borçlanma nedenlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 17'de görüldüğü gibidir.

Tablo 17
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Borçlanma Nedenlerinin Dağılımı

Borçlanma Nedenleri	**Öğrenim Düzeyi**						**Toplam**	
	İlköğretim		**Ortaöğretim**		**Yükseköğretim**			
	Sayı	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapma	-	-	9	16.4	96	37.5	105	32.5
Gelirin ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalması	5	41.7	14	25.5	51	19.9	70	21.7
Taksitle alışveriş yapma	5	41.7	19	34.5	35	13.7	59	18.3
Kredi kartı kullanma	2	16.7	13	23.6	74	28.9	89	27.6
Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0
X^2=28.740 sd=6 p<0.01								

Tablo 17'de de görüldüğü gibi, ailelerin %32.5'i ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapmak için, %27.6'sı kredi kartı kullandığı için, %21.7'si gelirin ihtiyaçları karşılamada yetersiz olmasından ve %18.3'ü de taksitle alışveriş yaptığı için borçlanmaktadır. Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin birbirlerine eşit oranlarda gelirin ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalması (%41.7) ve taksitle alışveriş yapılması (%41.7) nedeni ile, ortaöğretim mezunu ailelerin %34.5'inin taksitle alışveriş, yükseköğretim mezunu ailelerin de

%37.5'inin ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapmak için borçlandıkları görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile borçlanma nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre borçlanma nedenlerinin dağılımları Tablo 18'de verilmiştir.

Tablo 18
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Borçlanma Nedenlerinin Dağılımı

Borçlanma Nedenleri	**Gelir Düzeyi**				**Toplam**	
	Orta		**Yüksek**			
	Sayı	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapma	33	20.5	72	44.4	105	32.5
Gelirin ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalması	48	29.8	22	13.6	70	21.7
Taksitle alışveriş yapma	42	26.1	17	10.5	59	18.3
Kredi kartı kullanma	38	23.6	51	31.5	89	27.6
Toplam	161	100.0	162	100.0	323	100.0
$X^2=36.632$ sd=3 p<0.01						

Tablo 18'den de anlaşılacağı gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin gelirleri ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kaldığı için (%29.8), gelir düzeyi yüksek olan ailelerin ise ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapmak için (%44.4) ve kredi kartı kullandıkları için (%31.5) borçlandıkları saptanmıştır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile borçlanma nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Ünal'ın (1989), Öztürün'ün (1995), Aydıner'in (2001), Boran'ın (2001), Ersoy'un (2001), De Vaney ve Lytton'un (2007) çalışmalarının sonuçlarında gelir düzeyi yüksek olan ailelerin büyük yatırımlar yapabilmek için ve kontrolsüz kredi kartı kullanımı nedeni ile borçlandıkları, düşük gelire sahip olan ailelerinde hem

mevcut harcamalarını devam ettirebilmek hem de gelir yetersizliği yüzünden borçlandıkları belirlenmiştir. İlgili kaynakların bulguları ile yapılan araştırmanın bulguları paralellik sergilemektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre borç aldıkları harcama türlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 19'da görüldüğü gibidir.

Tablo 19
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Borç Aldıkları Harcama Türlerinin Dağılımı

Harcama Türlerinde Borç Alma Durumu		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Gıda harcamaları	Borç almayanlar	6	50.0	25	45.5	117	45.7	148	45.8	66	40.7	82	50.9	148	45.8
	Borç alanlar	6	50.0	30	54.5	139	54.3	175	54.2	96	59.3	79	49.1	175	54.2
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
X^2=.089 sd=2 p<0.05										X^2=3.378 sd=1 p>0.05					
Giyim harcamaları	Borç almayanlar	3	25.0	18	32.7	74	28.9	95	29.4	44	27.2	51	31.7	95	29.4
	Borç alanlar	9	75.0	37	67.3	182	71.1	228	70.6	118	72.8	110	68.3	228	70.6
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
X^2=.435 sd=2 p>0.05										X^2=.793 sd=1 p>0.05					
Ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar	Borç almayanlar	2	16.7	29	52.7	107	41.8	138	42.7	67	41.4	71	44.1	138	42.7
	Borç alanlar	10	83.3	26	47.3	149	58.2	185	57.3	95	58.6	90	55.9	185	57.3
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
X^2=5.669 sd=2 p>0.05										X^2=.248 sd=1 p>0.05					
Sağlık harcamaları	Borç almayanlar	11	91.7	49	89.1	226	88.3	286	88.5	145	89.5	141	87.6	286	88.5
	Borç alanlar	1	8.3	6	10.9	30	11.7	37	11.5	17	10.5	20	12.4	37	11.5
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
X^2= .149 sd=2 p>0.05										X^2=.296 sd=1 p>0.05					

Tablo 19'un Devamı

Harcama Türlerinde Borç Alma Durumu		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Ssyı	%	Sayı	%	Sayı	%
Temizlik harcamaları	Borç almayanlar	10	83.3	36	65.5	173	67.6	219	67.8	109	67.3	110	68.3	219	67.8
	Borç alanlar	2	16.7	19	34.5	83	32.4	104	32.2	53	32.7	51	31.7	104	32.2
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
		X^2=1.471 sd=2 p>0.05								X^2=.040 sd=1 p>0.05					
Konutla ilgili harcamaları	Borç almayanlar	10	83.3	40	72.7	175	68.4	225	69.7	119	73.5	106	65.8	225	69.7
	Borç alanlar	2	16.7	15	27.3	81	31.6	98	30.3	43	26.5	55	34.2	98	30.3
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
		X^2=1.511 sd=2 p>0.05								X^2=2.217 sd=1 p>0.05					
Ulaşım ve haberleşme harcamaları	Borç almayanlar	12	100.0	55	100.0	234	91.4	301	93.2	161	99.4	140	87.0	301	93.2
	Borç alanlar	-	-	-	-	22	8.6	22	6.8	1	0.6	21	13.0	22	6.8
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
		X^2=6.179 sd=2 p<0.05								X^2=19.644 sd=1 p<0.01					
Kültür, eğitim ve eğlence harcamaları	Borç almayanlar	6	50.0	27	49.1	197	77.0	230	71.2	112	69.1	118	73.3	230	71.2
	Borç alanlar	6	50.0	28	50.9	59	23.0	93	28.8	50	30.9	43	26.7	93	28.8
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	181	100.0	323	100.0
		X^2=19.876 sd=2 p<0.01								X^2=.680 sd=1 p>0.05					
Kişisel bakım harcamaları	Borç almayanlar	12	100.0	51	92.7	238	93.0	301	93.2	152	93.8	149	92.5	301	93.2
	Borç alanlar	-	-	4	7.3	18	7.0	22	6.8	10	6.2	12	7.5	22	6.8
	Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
		X^2=.915 sd=2 p>0.05								X^2=.209 sd=1 p>0.05					

Tablo 19'da da görüldüğü gibi, ailelerin borç aldıkları harcama türleri arasında gıda (%54.2), giyim (%70.6), ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar (%57.3) gelmektedir. Bunun dışında kalan sağlık (%88.5), temizlik (%67.8), konut (%69.7), ulaşım-haberleşme (%93.2), kültür-eğitim-eğlence (%71.2) ve kişisel bakım (%93.2) harcamalarında ise ailelerin borç almadıkları belirlenmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, gıda harcamalarında ilköğretim mezunu ailelerin yarısının borç aldığı yarısının da borç almadığı, ortaöğretim (%54.5) ve yükseköğretim (%54.3) mezunlarının ise borç aldıkları, giyim harcamalarında her üç öğrenim düzeyindeki ailelerin (ilköğretim %75.0; ortaöğretim %67.3; yükseköğretim %71.1) borç aldıkları, ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda ilköğretim (%83.3) ve yükseköğretim (%58.2) mezunu ailelerin borç aldıkları, ortaöğretim mezunu olanların (%52.7) borç almadıkları, sağlık harcamalarında (ilköğretim %91.7; ortaöğretim %89.1; yükseköğretim %88.3), temizlik harcamalarında (ilköğretim %83.3; ortaöğretim %65.5; yükseköğretim %67.6), konutla ilgili harcamalarda (ilköğretim %83.3; ortaöğretim %72.7; yükseköğretim %68.4), ulaşım-haberleşme harcamalarında (ilköğretim %100.0; ortaöğretim %100.0; yükseköğretim %91.4) ve kişisel bakım harcamalarında (ilköğretim %100.0; ortaöğretim %92.7; yükseköğretim %93.0) her üç öğrenim düzeyindeki ailelerin borç almadıkları, kültür-eğitim ve eğlence harcamalarında da ilköğretim mezunu ailelerin yarısının borç aldığı yarısının da borç almadığı, ortaöğretim mezunlarının %50.9'unun borç aldığı, yükseköğretim mezunu olanların da %77.0'sinin borç almadığı saptanmıştır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile borç aldıkları harcama türleri (gıda, ulaşım-haberleşme, kültür-eğitim-eğlence) arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$; $p<0.01$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, gıda harcamalarında orta gelir düzeyindeki ailelerin %59.3'ünün borç aldığı, yüksek gelir düzeyindekilerin %50.9'unun da borç almadığı, giyim (orta %72.8; yüksek %68.3), ev ve ev halkı ile

ilgili harcamalar (orta %58.6; yüksek %55.9), sağlık (orta %89.5; yüksek %87.6), temizlik (orta %67.3; yüksek %68.3), konut (orta %73.5; yüksek %65.8), ulaşım-haberleşme (orta %99.4; yüksek %87.0), kültür-eğitim-eğlence (orta %69.1; yüksek %73.3) ve kişisel bakım harcamalarında (orta %93.8; yüksek %92.5) hem orta hem de yüksek gelir düzeyindeki ailelerin borç almadıkları belirlenmiştir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile borç aldıkları harcama türleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Araştırma sonucundan elde edilen bilgilere göre, ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerinin yükselmesine bağlı olarak borç aldıkları harcama gruplarında azalma olduğu söylenebilir.

Öztürün'ün (1995) araştırmasında ailelerin gıda ve giyim harcamaları ile dayanıklı tüketim mallarını satın almak için yaptıkları harcamalarda boçlandıklarını saptamıştır. Bu sonuçlar yapılan araştırmanın bulguları ile benzerlik göstermektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre borç aldıkların yerlerin dağılımları Tablo 20'de verilmiştir.

Tablo 20
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Borç Aldıkları Yerlerin Dağılımı

Borç Alınan Yerler	Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Aile bireyleri	2	16.7	10	18.2	39	15.2	51	15.8	34	20.5	17	11.1	51	15.8
Arkadaşlar	-	-	17	30.9	21	8.2	38	11.8	25	15.5	13	8.0	38	11.8
Akrabalar	4	33.3	4	7.3	16	6.3	24	7.4	14	8.7	10	6.2	24	7.4
Komşular	-	-	1	1.8	-	-	1	0.3	1	0.6	-	-	1	0.3
Banka-finans kurumu	6	50.0	20	36.4	159	62.1	185	57.3	77	47.8	108	66.7	185	57.3
Yardımlaşma sandıkları	-	-	3	5.5	21	8.2	24	7.4	11	6.8	13	8.0	24	7.4
Toplam	12	100.0	55	100.0	256	100.0	323	100.0	162	100.0	161	100.0	323	100.0
X^2=44.493 sd=10 p<0.01									X^2=4.639 sd=5 p>0.05					

Tablo 20'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin borç aldıkları yerler arasında ilk sırayı banka-finans kurumları (%57.3) almakta, bunu sırası ile aile bireyleri (%15.8), arkadaşlar (%11.8), akrabalar (%7.4), yardımlaşma sandıkları (%7.4) ve komşular (%0.3) izlemektedir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de (ilköğretim %50.0; ortaöğretim %36.4; yükseköğretim %62.1) banka ve finans kurumlarının borç alınan yerlerin en başında geldiği, ilköğretim düzeyinde akrabaların (%33.3), ortaöğretim düzeyinde arkadaşların (%30.9) ve yükseköğretim düzeyinde de aile bireylerinin (%15.2) bu sırayı takip ettiği görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile borç aldıkları yerler arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, her iki gelir düzeyinde de borç alınan yerler arasında öncelikle banka-finans kurumlarının (orta %47.8; yüksek %66.7), daha sonra da aile bireylerinin (orta %20.5; yüksek %11.1) geldiği saptanmıştır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile borç aldıkları yerler arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Bu bulgulara göre ailelerin öğrenim ve gelir seviyelerindeki yükselme ile banka ve finans kurumlarından borç alma arasında pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir. Bunun nedeni olarak da banka ve finans kuruluşlarının borç alınan yerler açısından hem daha güvenilir hem de objektif olması gösterilebilir.

Öztürün'ün (1995) araştırmasında ailelerin borç aldıkları yerler arasında arkadaş, akraba ve aile üyelerinin, Öngel ve arkadaşlarının (1997) yaptıkları çalışmada arkadaş, akraba ve bankaların, Aydıner'in (2001) araştırmasında da firma ve mağazaların, bankaların, arkadaş ve akrabaların başlıca borç alınan yerler arasında

olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar yapılan araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir.

4.5. Ailelerin Tasarruf Yönetimine Yönelik Görüşleri

Bu bölümde ailelerin tasarruf yapma durumlarına, tasarruf yapamama nedenlerine, aylık ortalama yaptıkları tasarruf miktarlarına, tasarruf yapma amaçlarına, tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynaklarına, tasarruflarını değerlendirme şekillerine, tasarruflarını değerlendirmede problemle karşılaşma durumlarına ve karşılaşılan sorunlara ilişkin bulgulara ait önce sayı ve yüzde değerleri verilerek tablolaştırılmış, daha sonra da çapraz tablo uygulanarak Ki-Kare testi ile gruplar arasındaki farklılıklar öğrenim ve gelir düzeyleri açısından test edilmiş ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre tasarruf yapma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 21'de görüldüğü gibidir.

Tablo 21
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tasarruf Yapma Durumlarının Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Tasarruf Yapma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	2	13.3	6	46.7	7	40.0	15	100.0
Ortaöğretim	11	14.5	30	39.5	35	46.1	76	100.0
Yükseköğretim	77	22.1	169	48.4	103	29.5	349	100.0
Toplam	90	20.5	206	46.8	144	32.7	440	100.0
X^2=8.678 sd=4 p<0.05								

Tablo 21'de de görüldüğü gibi, ailelerin %46.8'i bazen, %20.5'i her zaman tasarruf yapmakta, %32.7'si de hiçbir zaman tasarruf yapmamaktadır. Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin %60.0'ının (bazen ve her zaman) ve ortaöğretim mezunlarının %54.0'ünün (bazen ve her zaman), yükseköğretim mezunlarının da %70.5'inin (bazen ve her zaman) tasarruf yaptığı görülmüştür. Ailelerin öğrenim düzeyleri yükseldikçe tasarruf yapan ailelerin oranının da arttığını söylemek mümkündür. Bu artışın sebebinin de ailelerin giderek

çeşitlenen tasarruf araçları hakkında daha detaylı bilgi sahibi olmaları ile açıklamak olasıdır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarruf yapma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre tasarruf yapma durumlarının dağılımları Tablo 22'de verilmiştir.

Tablo 22
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tasarruf Yapma Durumlarının Dağılımı

Gelir Düzeyi	Tasarruf Yapma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	22	10.0	89	40.5	109	49.5	220	100.0
Yüksek	68	30.9	117	53.2	35	15.9	220	100.0
Toplam	90	20.5	206	46.8	144	32.7	440	100.0
$X^2=65.345$ sd=2 p<0.01								

Tablo 22'den de anlaşılacağı gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin %50.5'inin (bazen ve her zaman), yüksek düzeyindeki ailelerin de %84.1'inin (bazen ve her zaman) tasarruf yaptığı saptanmıştır. Bu sonuçların ışığında ailelerin gelir düzeylerinin yükselmesine bağlı olarak tasarruf yapma oranlarının da arttığı söylenebilir.

Ailelerin tasarruf yapma durumları üzerine elde edilen bulgular Caudle'nin (1964), Hefferan'ın (1982), Yurtseven'in (1984), Miller ve Petrich'in (1986), Godwin ve Carroll'un (1986), Davis ve Schumn (1987), Eraktan ve Zorluoğlu'nun (1987), Bener'in (1989), Bayraktar'ın (1989a), Gönen ve Hablemitoğlu'nun (1990), Kongar ve Berksoy'un (1991), Alper ve Yener'in (1991), Sumarwan ve Hira'nın (1992), Atalay ve arkadaşlarının (1993), Ersoy'un (1993), Saydam'ın (1998), Çiçek'in (2000), Çopur ve Terzioğlu'nun (2000), Oneill, Bristow ve Brennan'ın (2000), Nyhus ve Webley'in (2001), Şafak ve Çopur'un (2001), Boran'ın (2001), Ersoy'un (2001), Çopur'un (2001), Tosun'un (2002), Duflo ve Saez'in (2003), Şafak

ve Çopur'un (2004), Roszkowski, Delaney ve Codell'in (2004), Şener ve Terzioğlu'nun (2005), Arpacı ve Ersoy'un (2007) bulguları ile benzerlik göstermektedir. Bu çalışmaların sonucunda da yüksek gelire sahip olan ailelerin büyük bir çoğunluğunun tasarruf yaptığı belirlenmiştir.

Williams, Nall ve Deck'in (1976), Ünal'ın (1989), Güven'in (1991), Avşar'ın (1994), Kalaycı'nın (1994), Öztürün'ün (1995), Öngel ve arkadaşlarının (1997), Nazik'in (1997) ve Aydıner'in (2001) çalışmalarının verileri ise yapılan araştırmanın bulgularını desteklememektedir. Araştırma sonuçları arasındaki bu farklılık örneklemin farklı olması, araştırmanın farklı dönemlerde yapılması ve bu dönemlerde ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşulların farklı olmasından kaynaklanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarruf yapma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre tasarruf yapamama nedenlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 23'de görüldüğü gibidir.

Tablo 23
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruf Yapamama Nedenlerinin Dağılımı

Tasarruf Yapmama Nedenleri	Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Gelirin ihtiyaçları ancak karşılayabilmesi	6	100.0	21	60.0	89	86.4	116	80.6	96	87.3	20	58.8	116	80.6
Tasarrufta bulunmaya gerek duyulmaması	-	-	6	17.1	9	8.7	15	10.4	6	5.5	9	26.5	15	10.4
Tasarrufların nasıl değerlendirileceğinin bilinmemesi	-	-	8	22.9	5	4.9	13	9.0	8	7.3	5	14.7	13	9.0
Toplam	6	100.0	35	100.0	103	100.0	144	100.0	110	100.0	34	100.0	144	100.0
X^2=14.923 sd=4 p<0.05									X^2=15.211 sd=2 p<0.01					

Tablo 23'te de görüldüğü gibi, ailelerin tasarruf yapamama nedenlerinin başında gelirin ihtiyaçları ancak karşılayabilmesinin (%80.6) geldiği, bunu tasarrufta bulunmaya gerek duyulmamasının (%10.4) ve tasarrufların nasıl değerlendirileceğinin bilinmemesinin (%9.0) izlediği belirlenmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin (ilköğretim %100.0; ortaöğretim %60.0; yükseköğretim %86.4) gelirin ihtiyaçları ancak karşılayabilmesinin en önemli tasarruf yapamama nedeni olduğu görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarruf yapamama nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, hem orta (%87.3) hem de yüksek (%58.8) gelir düzeyindeki ailelerin gelirlerinin ihtiyaçlarını ancak karşılayabilmesi nedeni ile tasarruf yapamadıkları gözlenmiştir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarruf yapamama nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Araştırma verileri ilgili araştırmalarla karşılaştırıldığında Yurtseven'in (1984), Bener'in (1989), Nazik'in (1997), Çopur ve Terzioğlu'nun (2000) elde ettikleri bulgular ile benzerlik göstermektedir. Bu araştırmalarda da gelirin miktar olarak yetersizliği tasarruf yapamamanın en başta gelen sebebi olarak gösterilmiştir.

Ekonomik yönden dezavantajlı aileler ancak zorunlu ihtiyaçlarını karşılayabildiklerinden tasarruf yapamamaktadırlar. Bu tip aileler günü gününe yaşadıkları için ileriye dönük planlar yapamamakta ve ani satın alma davranışları sergilemektedirler. Bu ailelerde küçük miktarlarda tasarruf etmenin bile finansman yönetimi ile ilgili geleceğe yönelik olumlu tutumlar geliştirme çabaları için motive edici bir güç olduğunun bilinmesinde yarar vardır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre aylık ortalama tasarruf yapma miktarlarının dağılımları Tablo 24'de verilmiştir.

Tablo 24
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yaptıkları Aylık Ortalama Tasarruf Miktarının Dağılımı

Aylık ortalama tasarruf miktarı (YTL.)	Öğrenim Düzeyi						Toplam	
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1- 200	5	55.6	26	63.4	98	39.7	129	43.4
201- 500	3	33.3	15	36.6	115	47.0	133	45.1
501- 4000	1	11.1	-	-	33	13.4	34	11.5
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0
X^2=11.485 sd=4 p<0.05								

Tablo 24'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin birbirine çok yakın oranlarda aylık ortalama 201-500 YTL (%45.1) ile 1-200 YTL (%43.4) arasında tasarrufta bulundukları görülmüştür.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim (%55.6) ve ortaöğretim (%63.4) mezunu ailelerin aylık ortalama 1-200 YTL., yükseköğretim mezunu ailelerin de (%47.0) 201-500 YTL. arasında tasarruf yapabildikleri saptanmıştır. Bu bulgu doğrultusunda, ailelerin öğrenim düzeylerinin yükselmesi ile yapılan aylık ortalama tasarruf miktarı arasında da pozitif bir ilişki olduğu söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile aylık ortalama tasarruf miktarları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre aylık ortalama tasarruf yapma miktarlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 25'te görüldüğü gibidir.

Tablo 25
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yaptıkları Aylık Ortalama Tasarruf Miktarının Dağılımı

Aylık ortalama tasarruf miktarı (YTL.)	Gelir Düzeyi				Toplam	
	Orta		Yüksek			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1- 200	69	62.2	60	32.3	129	43.4
201- 500	42	37.8	91	49.5	133	45.1
501- 4000	-	-	34	18.3	34	11.5
Toplam	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2=36.685 sd=2 p<0.01						

Tablo 25'te de görüldüğü gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin %62.2'sinin aylık ortalama 1-200 YTL., yüksek gelir düzeyindeki ailelerin %49.5'inin ise aylık ortalama 201-500 YTL. arasında tasarruf yaptıkları belirlenmiştir. Bu durum karşısında ailelerin gelir düzeylerindeki artışa bağlı olarak yapılan aylık ortalama tasarruf miktarında da artış olduğu söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile aylık ortalama tasarruf miktarları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre tasarruf yapma amaçlarının dağılımları Tablo 26'ta verilmiştir.

Tablo 26
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruf Yapma Amaçlarının Dağılımı

Tasarruf Yapma Amaçları	Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Ev satın almak														
Hayır	4	44.4	20	48.8	91	37.0	115	38.9	36	32.4	79	42.7	115	38.9
Evet	5	55.6	21	51.2	155	63.0	181	61.1	75	67.6	106	57.3	181	61.1
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=2.178 sd=2 p>0.05								X^2=3.080 sd=1 p>0.05					
Araba satın almak														
Hayır	7	77.8	35	85.4	158	64.2	200	67.6	77	69.4	123	66.5	200	67.6
Evet	2	22.2	6	14.6	88	35.8	96	32.4	34	30.6	62	33.5	96	32.4
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=7.607 sd=2 p>0.05								X^2=.263 sd=1 p>0.05					
Dayanıklı tüketim malları satın almak														
Hayır	8	88.9	38	92.7	219	89.0	265	89.5	95	85.6	170	91.9	265	89.5
Evet	1	11.1	3	7.3	27	11.0	31	10.5	16	14.4	15	8.1	31	10.5
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=.506 sd=2 p>0.05								X^2=2.943 sd=1 p>0.05					
Tıbbi harcamalar														
Hayır	9	100.0	35	85.4	214	87.0	258	87.2	97	87.4	161	87.0	258	87.2
Evet	-	-	6	14.6	32	13.0	38	12.8	14	12.6	24	13.0	38	12.8
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=1.450 sd=2 p>0.05								X^2=.008 sd=1 p>0.05					

Tasarruf Yapma Amaçları	Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
Çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Hayır	2	22.2	6	14.6	66	26.8	74	25.0	32	28.8	42	22.7	74	25.0
Evet	7	77.8	35	85.4	180	73.2	222	75.0	79	71.2	143	77.3	222	75.0
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=2.826 sd=2 p>0.05								X^2=1.389 sd=1 p>0.05					
Tatil / Seyahat														
Hayır	9	100.0	37	90.2	195	79.3	241	81.4	94	84.7	147	79.5	241	81.4
Evet	-	-	4	9.8	51	20.7	55	18.6	17	15.3	38	20.5	55	18.6
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=4.917 sd=2 p>0.05								X^2=1.252 sd=1 p>0.05					
Gelirdeki beklenmedik azalmalar														
Hayır	3	33.3	20	48.8	108	43.9	131	44.3	52	46.8	79	42.7	131	44.3
Evet	6	66.7	21	51.2	138	56.1	165	55.7	59	53.2	106	57.3	165	55.7
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=.788 sd=2 p>0.05								X^2=.483 sd=1 p>0.05					
Borçları ödemek														
Hayır	5	55.6	32	78.0	214	87.0	251	84.8	91	82.0	160	86.5	251	84.8
Evet	4	44.4	9	22.0	32	13.0	45	15.2	20	18.0	25	13.5	45	15.2
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=8.337 sd=2 p>0.05								X^2=1.092 sd=1 p>0.05					
Kazanç ve refahı yükseltmek														
Hayır	4	44.4	22	53.7	181	73.6	207	69.9	85	76.6	122	65.9	207	69.9
Evet	5	55.6	19	46.3	65	26.4	89	30.1	26	23.4	63	34.1	89	30.1
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
	X^2=9.499 sd=2 p>0.05								X^2=3.729 sd=1 p>0.05					

Tablo 26'dan da anlaşılacağı gibi, ailelerin çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak için (%77.8), gelirdeki beklenmedik azalmalara karşı (%66.7), ev satın almak (%55.6), kazancı ve refahı yükseltmek için (%55.6) tasarruf yaptıkları görülmüştür.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim (%77.8), ortaöğretim (%85.4) ve yükseköğretim (%73.2) mezunu ailelerin tasarruf yapma amaçları arasında ilk sırada çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak olduğu, ikinci sırada ilköğretim (%66.7) ve ortaöğretim (%51.2) mezunu olan ailelerde gelirdeki beklenmedik azalmaların, yükseköğretim (%63.0) düzeyinde de ev satın almanın izlediği, üçüncü sırada da ilköğretim (%55.6) ve ortaöğretim (%51.2) mezunu ailelerde ev satın alma, yükseköğretim mezunu ailelerde (%56.1) ise gelirdeki beklenmedik azalmalar için tasarruf yapıldığı saptanmıştır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarruf yapma amaçları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, orta (%71.2) ve yüksek (%77.3) düzeyindeki ailelerin öncelikle çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak için daha sonra da gelirdeki beklenmedik azalmalar için (orta %53.2; yüksek %57.3) tasarruf yaptıkları belirlenmiştir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarruf yapma amaçları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Yurtseven'in (1984), Ünal'ın (1989), Bener'in (1989), Güven'in (1991), Bener ve Erel'in (1992), Nazik'in (1997), Çiçek'in (2000), Şafak ve Çopur'un (2001), Aydıner'in (2001), Ersoy'un (2001), Çopur'un (2001), Şafak ve Çopur'un (2004), Şener ve Terzioğlu'nun (2005), Arpacı ve Ersoy'un (2007) araştırmalarında da ailelelerin beklenmedik harcamalar için, kendini güvende hissetmek ve çocukların

geleceğini garanti altına almak için tasarruf yaptıkları görülmüştür. Bu bulgular yapılan araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynaklarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 27'de görüldüğü gibidir.

Tablo 27
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Yararlandıkları Bilgi Kaynaklarının Dağılımı

Bilgi Kaynakları	Öğrenim Düzeyi						Toplam	
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Bankalar ve finans uzmanları	1	11.1	7	17.1	65	26.4	73	24.7
Kitle iletişim araçları	1	11.1	8	19.5	44	17.9	53	17.9
Gazete,dergi, kitap vb.	1	11.1	2	4.9	14	5.7	17	5.7
Arkadaş, komşu, yakın çevre	-	-	4	9.8	29	11.8	33	11.1
Kendi bilgi ve deneyimi	6	66.7	20	48.8	94	38.2	120	40.5
Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0
X^2=6.430 sd=8 p>0.05								

Tablo 27'de de görüldüğü gibi, ailelerin tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynaklarının başında %40.5 ile kendi bilgi ve deneyimlerinin, %24.7 ile banka ve finans uzmanlarının ve %17.9 ile kitle iletişim araçlarının geldiği belirlenmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin yarısından fazlasının (%66.7) kendi bilgi ve deneyiminin, daha sonra birbirleri ile aynı oranda banka ve finans uzmanları (%11.1), kitle iletişim araçları (%11.1) ve gazete, dergi, kitap vb. yazılı materyallerin (%11.1) etkisinde kalarak tasarruf yaptıkları görülmüştür. Ortaöğretim mezunu ailelerin çoğunlukla en başta kendi bilgi ve deneyimini (%48.8) daha sonra da kitle iletişim araçlarını (%19.5) tasarruflarını değerlendirmede bilgi kaynağı olarak kullandıkları saptanmıştır. Yükseköğretim mezunlarının ise, ilk sırada kendi bilgi ve deneyimlerinin (%38.2),

ikinci sırada banka ve finans uzmanlarının (%26.4), üçüncü sırada da kitle iletişim araçlarının (%17.9) tasarruflarını değerlendirirken başvurdukları bilgi kaynakları olduğu görülmüştür.

Ailelerin her üç öğrenim düzeyinde de tasarruflarını değerlendirirken öncelikli olarak kendi bilgi ve deneyimlerinden yararlandıkları, öğrenim düzeyinin yükselmesi ile birlikte de banka ve finans uzmanlarından yararlanma oranının arttığı söylenebilir. Bu durum ise, yükseköğrenim düzeyindeki ailelerin tasarruflarını değerlendirirken onların daha bilinçli olduklarının bir göstergesidir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarrufları değerlendirmede yararlanılan bilgi kaynakları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynaklarının dağılımları Tablo 28'te verilmiştir.

Tablo 28
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Yararlandıkları Bilgi Kaynaklarının Dağılımı

Bilgi Kaynakları	Gelir Düzeyi				Toplam	
	Orta		Yüksek			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Bankalar ve finans uzmanları	28	25.2	45	24.3	73	24.7
Kitle iletişim araçları	22	19.8	31	16.8	53	17.9
Gazete,dergi, kitap vb.	5	4.5	12	6.5	17	5.7
Arkadaş, komşu, yakın çevre	10	9.0	23	12.4	33	11.1
Kendi bilgi ve deneyimi	46	41.4	74	40.0	120	40.5
Toplam	111	100.0	185	100.0	296	100.0
$X^2=19.626$ sd=4 $p<0.05$						

Tablo 28'den anlaşılacağı gibi, orta ve yüksek gelir düzeyindeki ailelerin tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynakları arasında ilk sırada kendi bilgi ve deneyiminin (orta %41.4; yüksek %40.0) geldiği, bunu ikinci sırada

banka ve finans uzmanlarının (orta %25.2; yüksek %24.3), üçüncü sırada da kitle iletişim araçlarının (orta %19.8; yüksek %16.8) izlediği görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarrufları değerlendirmede yararlanılan bilgi kaynakları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Çopur ve Terzioğlu'nun (2000) araştırmasında ailelerin yarısına yakınının tasarruflarını değerlendirmek için kitle iletişim araçlarından bilgi aldıkları, bunu arkadaş ve komşulardan, gazete, dergi ve kitaplardan bilgi alanların izlediği gözlenmiştir. Bi, Montalto ve Fox'un (2002) araştırmasında ailelerin çoğunluğunun yakın çevrenin ve finans uzmanlarının görüşlerine başvurarak tasarruflarını değerlendikleri belirlenmiştir. Braunstein ve Welch'in (2002)'in araştırmasında da yararlanılan bilgi kaynakları arasında en başta medya kaynaklarının (televizyon, radyo, dergi, gazete vb.) geldiği bunları bilgilendirici video, broşür ve internetin izlediği de saptanmıştır. Araştırma sonuçları yapılan araştırmanın bulguları ile benzerlik göstermektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre tasarruflarını değerlendirmede şekillerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 29'da görüldüğü gibidir.

Tablo 29
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirme Şekillerinin Dağılımı

Tasarruf Değerlendirme Yöntemleri		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Altın	Almayanlar	2	22.2	19	46.3	105	42.7	126	42.6	36	32.4	90	48.6	126	42.6
	Alanlar	7	77.8	22	53.7	141	57.3	170	57.4	75	67.6	95	51.4	170	57.4
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2=1.764 sd=2 p>0.05										X^2=7.462 sd=1 p<0.05					
Döviz	Almayanlar	4	44.4	16	39.0	83	33.7	103	34.8	37	33.3	66	35.7	103	34.8
	Alanlar	5	55.6	25	61.0	163	66.3	193	65.2	74	66.7	119	64.3	193	65.2
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2=.865 sd=2 p>0.05										X^2=.168 sd=1 p>0.05					
Gayrimenkul	Almayanlar	5	55.6	19	46.3	133	54.1	157	53.0	63	56.8	94	50.8	157	53.0
	Alanlar	4	44.4	22	53.7	113	45.9	139	47.0	48	43.2	91	49.2	139	47.0
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2=1.438 sd=2 p>0.05										X^2=.2985 sd=1 p>0.05					
Menkul kıymetler	Almayanlar	6	66.7	20	48.8	141	57.3	167	56.4	69	62.2	98	53.0	167	56.4
	Alanlar	3	33.3	21	51.2	105	42.7	129	43.6	42	37.8	87	47.0	129	43.6
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2= 3.404 sd=2 p>0.05										X^2=2.383 sd=1 p>0.05					

Tablo 29'un Devamı

Tasarruf Değerlendirme Yöntemleri		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Vadeli / vadesiz hesap	Almayanlar	6	66.7	17	41.5	91	37.0	114	38.5	41	36.9	73	39.5	114	38.5
	Alanlar	3	33.3	24	58.5	155	63.0	182	61.5	70	63.1	112	60.5	182	61.5
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2=1.457 sd=2 p>0.05										X^2=.186 sd=1 p>0.05					
Kıymetli eşya	Almayanlar	9	100.0	41	100.0	239	97.2	289	97.6	109	98.2	180	97.3	289	97.6
	Alanlar	-	-	-	-	7	2.8	7	2.4	2	1.8	5	2.7	7	2.4
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
X^2=6.594 sd=2 p<0.05										X^2=.244 sd=1 p>0.05					

Tablo 29'da da görüldüğü gibi, ailelerin tasarruflarını dövize (%65.2), vadeli-vadesiz hesaba (%61.5) ve altına (%57.4) yatırarak değerlendirdikleri belirlenmiştir.

Son yıllarda döviz alımının ve bulundurmanın kolay hale gelmesi, uzun vadede altının en güvenilir tasarruf aracı olması ve vadeli-vadesiz hesapların en az risk taşıması sebebi ile genellikle bu tasarruf araçlarının aileler tarafından tercih edildiği söylenebilir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin tasarruflarını değerlendirmek üzere %77.8'inin altın, %55.6'sının döviz aldığı, ortaöğretim mezunu ailelerin %61.0'inin döviz, %58.5'inin vadeli-vadesiz hesap, %53.7'sinin altın ve gayrimenkul ve %51.2'sinin menkul kıymetler aldığı, yükseköğretim mezunlarının ise %66.3'ünün döviz, %63.0'ünün vadeli-vadesiz hesap ve %5.3'ünün altın aldığı saptanmıştır.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarrufları değerlendirme şekilleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, orta gelir düzeyindeki ailelerin tasarruflarını %67.6'sinin altın, %66.7'sinin döviz, %63.1'inin de vadeli-vadesiz hesap alarak değerlendirdikleri, yüksek gelir düzeyindekilerin ise %64.3'ünün döviz, %60.5'inin vadeli-vadesiz hesap ve %51.4'ünün de altın alarak değerlendirdikleri görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarrufları değerlendirme şekilleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Ailelerin tasarruflarını değerlendirme şekilleri üzerine elde edilen bulgular Bener'in (1989), Bayraktar'ın (1989a), Bener ve Erel'in (1992), Atalay ve arkadaşlarının (1993), Ersoy'un (1993), Avşar'ın (1994), Öngel ve arkadaşlarının (1997), Karaca'nın (1998), Çopur ve Terzioğlu'nun (2000), Çiçek'in (2000),

Aydıner'in (2001), Boran'ın (2001), Ersoy'un (2001), Tosun'nun (2002) ve Kaasik'in (2004) bulguları ile benzerlik göstermektedir. Yapılan bu araştırmalarda ailelerin tasarruflarını çoğunlukla döviz, altın, banka hesabı (vadeli-vadesiz) ve gayrimenkul şeklinde değerlendirdikleri saptanmıştır. Bu verilerde çalışmanın bulgularını desteklemektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre tasarruflarını değerlendirmede problemle karşılaşma durumlarının dağılımları Tablo 30'da verilmiştir.

Tablo 30
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Problemle Karşılaşma Durumlarının Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Tasarrufları Değerlendirmede Problemle Karşılaşma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	-	-	8	88.9	1	11.1	9	100.0
Ortaöğretim	-	-	26	63.4	15	36.6	41	100.0
Yükseköğretim	16	6.5	129	52.4	101	41.1	246	100.0
Toplam	16	5.4	163	55.1	117	39.5	296	100.0
X^2=8.023 sd=4 p>0.05								

Tablo 30'dan da anlaşılacağı gibi, ailelerin %60.5'inin (bazen %55.1, her zaman %5.4) tasarrufları değerlendirirken problemle karşılaştıkları belirlenmiştir.

Araştırmanın verileri Çopur ve Terzioğlu'nun (2000), Şafak ve Çopur'un (2004) elde ettikleri bulgularla benzerlik göstermektedir. Bu araştırmalarda da ailelerin yarısından fazlasının tasarruflarını değerlendirmede sorun yaşadıkları belirlenmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin bazen (ilköğretim %88.9; ortaöğretim %63.4; yükseköğretim %52.4) tasarruflarını değerlendirirken problemle karşılaştıkları görülmüştür. Araştırmanın verilerine göre ailelerin eğitim düzeylerinin yükselmesi ile birlikte tasarruflarını değerlendirmede problemle karşılaşma oranlarının da azaldığı söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarrufları değerlendirmede problemle karşılaşma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre tasarruflarını değerlendirmede problemle karşılaşma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 31'de görüldüğü gibidir.

Tablo 31
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Problemle Karşılaşma Durumlarının Dağılımı

Gelir Düzeyi	Tasarrufları Değerlendirmede Problemle Karşılaşma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	5	4.5	59	53.2	47	42.3	111	100.0
Yüksek	11	5.9	104	56.2	70	37.8	185	100.0
Toplam	16	5.4	163	55.1	117	39.5	296	100.0
$X^2=6.303$ sd=2 p<0.05								

Tablo 31'de de görüldüğü gibi, orta (%53.2) ve yüksek (%56.2) düzeyine sahip olan ailelerin yarısından fazlasının tasarruflarını değerlendirirken bazen sorun yaşadıkları belirlenmiştir. Ailelerin gelir düzeylerinin yükselmesi ile birlikte tasarrufların değerlendirilmesinde sorunla karşılaşma oranı da artmaktadır. Bu durum ailelerin gelir düzeyleri yükseldikçe daha fazla kâr getiren yüksek riskli yatırımları tercih etmeleri ve bunun sonucunda yüksek oranda gelir kaybı yaşamalarından kaynaklanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarrufları değerlendirmede problemle karşılaşma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerine göre tasarruflarını değerlendirmede karşılaştıkları sorunların dağılımları Tablo 32'de verilmiştir

Tablo 32
Ailelerin Öğrenim ve Gelir Düzeylerine Göre Tasarruflarını Değerlendirmede Karşılaştıkları Sorunların Dağılımı

Tasarrufları Değerlendirmede Karşılaşılan Sorunlar		Öğrenim Düzeyi								Gelir Düzeyi					
		İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam		Orta		Yüksek		Toplam	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Borsayı takip edememe	Karşılaşanlar	6	66.7	29	70.7	175	71.1	210	70.9	86	77.5	124	67.0	210	70.9
	Karşılaşmayanlar	3	33.3	12	29.3	71	28.9	86	29.5	25	22.5	61	33.0	86	29.1
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
		X^2=.085 sd=2 p>0.05								X^2=3.676 sd=1 p<0.05					
Faiz hesaplarını anlayamama	Karşılaşanlar	6	66.7	36	87.8	214	87.0	256	86.5	97	87.4	159	85.9	256	86.5
	Karşılaşmayanlar	3	33.3	5	12.2	32	13.0	40	13.5	14	12.6	26	14.1	40	13.5
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
		X^2=3.140 sd=2 p>0.05								X^2=.123 sd=1 p>0.05					
Yatırım araçlarının kâr-zarar getirisini tahmin edememe	Karşılaşanlar	1	11.1	21	51.2	138	56.1	160	54.1	59	53.2	101	54.6	160	54.1
	Karşılaşmayanlar	8	88.9	20	48.8	108	43.9	136	45.9	52	46.8	84	45.4	136	45.9
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
		X^2=7.229 sd=2 p<0.05								X^2=.058 sd=1 p>0.05					
Banka ve finans çevrelerinin yanlış yönlendirmesi	Karşılaşanlar	5	55.6	29	70.7	177	72.0	211	71.3	78	70.3	133	71.9	211	71.3
	Karşılaşmayanlar	4	44.4	12	29.3	69	28.0	85	28.7	33	29.7	52	28.1	85	28.7
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
		X^2= 1.147 sd=2 p>0.05								X^2=.089 sd=1 p>0.05					
Aldatıcı – yanıltıcı reklamların etkisi	Karşılaşanlar	8	88.9	29	70.7	186	75.6	223	75.3	79	71.2	144	77.8	223	75.3
	Karşılaşmayanlar	1	11.1	12	29.3	60	24.4	73	24.7	32	28.8	41	22.2	73	24.7
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
		X^2=1.367 sd=2 p>0.05								X^2=1.659 sd=1 p>0.05					
Bu konuda bağımsız ve güvenilir bir kurumun olmayışı	Karşılaşanlar	4	44.4	24	58.5	151	61.4	179	60.5	72	64.9	107	57.8	179	60.5
	Karşılaşmayanlar	5	55.6	17	41.5	95	38.6	117	39.5	39	35.1	78	42.2	117	39.5
	Toplam	9	100.0	41	100.0	246	100.0	296	100.0	111	100.0	185	100.0	296	100.0
		X^2=1.117 sd=2 p>0.05								X^2=1.433 sd=1 p>0.05					

Tablo 32'den de anlaşılacağı gibi, aileler tasarruflarını değerlendirirken %86.5'i faiz hesaplarını anlayamama, %75.3'ü aldatıcı-yanıltıcı reklamların etkisi, %71.3'ü banka ve finans çevrelerinin yanlış yönlendirmesi, %70.9'u borsayı takip edememe, %60.5'i bu konuda bağımsız ve güvenilir bir kurumun olmayışı ve %54.1'i yatırım araçlarının kâr-zarar getirisini tahmin edememe nedenlerinden ötürü sorunlar yaşamaktadır.

Çopur ve Terzioğlu'nun (2000) araştırmasında ailelerin %77.4'ünün tasarruflarını değerlendirme ile ilgili olarak karşılaştıkları en önemli sorunun yol ve yöntemler hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları gösterilmiştir. Huberman ve Jiang'ın (2005), Perry ve Morris'in (2005) araştırmasında bireylerin hem finansman yönetimi konusunda hem de faiz oranları hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları neticesinde tasarruflarını değerlendirirken sorunlar yaşadıkları saptanmıştır.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin daha çok aldatıcı-yanıltıcı reklamların etkisi (%88.9) nedeni ile, ortaöğretim (%87.8) ve yükseköğretim (%87.0) mezunu ailelerin de daha çok faiz hesaplarını anlayamamaları (%87.8) yüzünden tasarruflarını değerlendirirken sorunlarla karşılaştıkları görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tasarruflarını değerlendirmede karşılaştıkları sorunlar arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

Duruma gelir düzeyleri açısından bakıldığında, her iki gelir düzeyindeki ailelerin de tasarruflarını değerlendirirken en çok karşılaştıkları sorunun faiz hesaplarını anlayamamak (orta %87.4; yüksek %85.9) olduğu görülmüştür. Bu durum faiz hesaplarının son derece karmaşık ve değişken bir yapıya sahip olmasına bağlanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tasarruflarını değerlendirmede karşılaştıkları sorunlar arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur (p>0.05).

4.6. Ailelerin Yatırım Yönetimine Yönelik Görüşleri

Bu bölümde ailelerin yatırım yapma durumlarına, yatırım yapma nedenlerine, seçtikleri yatırım modelini belirlerken zorluk yaşama durumlarına ve tercih ettikleri yatırım modellerini seçme nedenlerine ilişkin bulgulara ait önce sayı ve yüzde değerleri verilerek tablolaştırılmış, daha sonra da çapraz tablo uygulanarak Ki-Kare testi ile gruplar arasındaki farklılıklar öğrenim ve gelir düzeyleri açısından test edilmiş ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre yatırım yapma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 33'de görüldüğü gibidir.

Tablo 33
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Durumlarının Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Yatırım Yapma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	1	6.7	8	53.3	6	40.0	15	100.0
Ortaöğretim	6	7.9	36	47.4	34	44.7	76	100.0
Yükseköğretim	43	12.3	203	58.2	103	29.5	349	100.0
Toplam	50	11.4	247	56.1	143	32.5	440	100.0
X^2=17.415 sd=4 p<0.05								

Tablo 33'de de görüldüğü gibi, ailelerin %56.1'inin bazen, %11.4'ünün her zaman yatırım yaptığı, %32.5'inin ise hiçbir zaman yatırım yapmadığı belirlenmiştir.

Ailelerin yatırım yapma durumları üzerine elde edilen bulgular Hira'nın (1987), Bayraktar'ın (1989a), Kalaycı'nın (1994), Oneill, Bristow ve Brennan'ın (2000), Şafak ve Çopur'un (2001), Braunstein ve Welch'in (2002) bulguları ile benzerlik göstermektedir. Bu çalışmalarda da ailelerin yarısına yakınının bazen yatırım yapabildikleri belirlenmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin (ilköğretim %55.3; ortaöğretim %47.4; yükseköğretim %58.2) bazen yatırım yapabildikleri görülmüştür. Bu bulguların ışığında ailelerin öğrenim düzeylerindeki ile yatırım yapma durumları arasında da pozitif yönlü bir ilişki olduğu söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile yatırım yapma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre yatırım yapma durumlarının dağılımları Tablo 34'de verilmiştir.

Tablo 34
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Durumlarının Dağılımı

Gelir Düzeyi	Yatırım Yapma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	11	5.0	101	45.9	108	49.1	220	100.0
Yüksek	39	17.7	146	66.4	35	15.9	220	100.0
Toplam	50	11.4	247	56.1	143	32.5	440	100.0
$X^2=61.144$ sd=2 p<0.01								

Tablo 34'den de anlaşılacağı gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin %49.1'inin hiçbir zaman tasarruf yapmadığı, yüksek gelir düzeyindekilerin ise %66.4'ünün bazen tasarruf yaptığı görülmüştür. Bu durumda ailelerin gelir düzeylerinin yükselmesi ile birlikte yatırım yapan ailelerin oranlarının arttığı söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile yatırım yapma durumları arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre yatırım yapma nedenlerinin dağılımları Tablo 35'de görüldüğü gibidir.

Tablo 35
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Nedenlerinin Dağılımı

Yatırım Yapma Nedenleri	Öğrenim Düzeyi							
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Finansal amaçlara ulaşmak	1	11.1	5	11.9	21	8.5	27	9.1
Geliri artırmak	-	-	11	26.2	44	17.9	55	18.5
Refaha ulaşmak	8	88.9	11	26.2	79	32.1	98	33.0
Finansal güvenlik duymak	-	-	9	21.4	75	30.5	84	28.3
Emeklilik yılları için fon oluşturmak	-	-	6	14.3	27	11.0	33	11.1
Toplam	9	100.0	42	100.0	246	100.0	297	100.0
X^2=17.764 sd=8 p<0.05								

Tablo 35'de de görüldüğü gibi, ailelerin daha çok refaha ulaşmak (%33.0), finansal güvenlik duymak (%28.3) ve geliri artırmak (%18.5) için yatırım yaptığı saptanmıştır.

Yurtseven'in (1984), Ünal'ın (1989), Nazik'in (1997), Çopur ve Terzioğlu'nun (2000) ve Şafak ve Çopur'un (2001), Olsen ve Cox'un (2001) araştırmalarında da ailelerin yatırım yapma nedenleri arasında refahı yükseltmek, finansal açıdan güvenli olmak, geliri artırmak ve kâr elde etmek amacını belirtenlerin çoğunluğu oluşturduğu görülmüştür.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim mezunu ailelerin tamamına yakınının refaha ulaşmak için (%88.9), ortaöğretim mezunlarının birbirlerine eşit oranlarda geliri artırmak (%26.2) ve refaha ulaşmak (%26.2) için, yükseköğretim mezunlarının da birbirlerine yakın oranlarda refaha ulaşmak (%32.1) ve finansal güvenlik duymak (%30.5) için yatırımda bulundukları belirlenmiştir. Bu bulgu doğrultusunda ailelerin eğitim seviyelerindeki yükselme ile birlikte finansal açıdan güvenli olabilmek için yatırım yapan ailelerin oranının arttığını da söylemek mümkündür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile yatırım yapma nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre yatırım yapma nedenlerinin dağılımları ilişkin bulgular Tablo 36'da verilmiştir.

Tablo 36
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Yapma Nedenlerinin Dağılımı

Yatırım Yapma Nedenleri	Gelir Düzeyi					
	Orta		Yüksek		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Finansal amaçlara ulaşmak	12	10.7	15	8.1	27	9.1
Geliri artırmak	18	16.1	37	20.0	55	18.5
Refaha ulaşmak	34	30.4	64	34.6	98	33.0
Finansal güvenlik duymak	35	31.3	49	26.5	84	28.3
Emeklilik yılları için fon oluşturmak	13	11.6	20	10.8	33	11.1
Toplam	112	100.0	185	100.0	297	100.0
$X^2=21.082$ sd=4 p>0.05						

Tablo 36'dan da anlaşılacağı gibi, orta ve yüksek gelir düzeyindeki ailelerin daha çok finansal güvenlik duymak (orta %31.3; yüksek %26.5) ve refaha ulaşmak için (orta %30.4; yüksek %34.6) yatırım yaptıkları belirlenmiştir. Bununla birlikte ailelerin gelir seviyelerindeki yükselmeye bağlı olarak refaha ulaşmak ve geliri artırmak için yatırım yapan ailelerin oranının da arttığı söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile yatırım yapma nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre yatırım modellerini belirlerken zorlukla karşılaşma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 37'de verilmiştir.

Tablo 37
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Modellerini Belirlerken Zorlukla Karşılaşma Durumlarının Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Yatırım Modelini Belirlemede Zorlukla Karşılaşma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	-	-	7	77.8	2	22.2	9	100.0
Ortaöğretim	1	2.4	28	68.3	12	29.3	41	100.0
Yükseköğretim	4	1.6	150	60.7	93	37.7	247	100.0
Toplam	5	1.7	185	62.3	107	36.0	297	100.0
X^2= Uygulanamadı								

Tablo 37'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin yatırım modellerini belirlerken %64.0'ünün (bazen %62.3, her zaman %1.7) zorlukla karşılaştığı, %36.0'sının ise hiçbir zaman sorun yaşamadığı belirlenmiştir. Bu durum yatırım araçlarındaki hızla artan çeşitlilik karşısında ailelerin bu araçların kâr-zarar getirileri ve riskleri konusunda yeterli finansal bilgiye sahip olmamalarına bağlanabilir. Ayrıca ailelerin öğrenim düzeylerinin yükselmesi ile birlikte yatırım araçlarının seçiminde zorlukla karşılaşma durumlarında da azalma olduğu söylenebilir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim (%77.8), ortaöğretim (%68.3) ve yükseköğretim (%60.7) mezunu ailelerin yarısından fazlasının kendileri için en uygun yatırım modelini seçerken zorluk yaşadıkları görülmüştür.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre yatırım modellerini belirlerken zorlukla karşılaşma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 38'de görüldüğü gibidir.

Tablo 38
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Modellerini Belirlerken Zorlukla Karşılaşma Durumlarının Dağılımı

Gelir Düzeyi	Yatırım Modelini Belirlemede Zorlukla Karşılaşma						Toplam	
	Her zaman		Bazen		Hiçbir zaman			
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	1	0.9	64	57.7	46	41.4	111	100.0
Yüksek	4	2.2	121	65.1	61	32.8	186	100.0
Toplam	5	1.7	185	62.3	107	36.0	297	100.0
X^2= Uygulanamadı								

Tablo 38'de görüldüğü gibi, hem orta (%57.7) hem de yüksek (%65.1) gelir düzeyindeki ailelerin yatırım modelini belirlerken bazen zorlukla karşılaştığı belirlenmiştir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre tercih ettikleri yatırım modellerini seçme nedenlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 39'da verilmiştir.

Tablo 39
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Tercih Ettikleri Yatırım Modellerini Seçme Nedenlerinin Dağılımı

Tercih Edilen Yatırım Modelinin Seçilme Nedenleri	Öğrenim Düzeyi							
	İlköğretim		Ortaöğretim		Yükseköğretim		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Faiz oranlarının yüksek olması	-	-	2	4.9	5	2.0	7	2.4
Diğer yatırım alanları ile ilgili bilgi sahibi olunmaması	1	11.1	6	14.6	35	14.2	42	14.1
Güvenli olduğunun düşünülmesi	7	77.8	24	58.5	173	70.0	204	68.7
Yüksek kâr getirisi olacağının düşünülmesi	1	11.1	9	22.0	34	13.8	44	14.8
Toplam	9	100.0	41	100.0	247	100.0	297	100.0
X^2=3.965 sd=6 p>0.05								

Tablo 39'dan da anlaşılacağı gibi, ailelerin tercih ettikleri yatırım modellerini seçme nedenleri arasında daha çok güvenli olmasının (%67.7), yüksek kâr getirisi

(%14.8) olacağının düşünülmesinin ve diğer yatırım alanları konusunda bilgi sahibi olunmamasının (%14.1) geldiği tespit edilmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim (%77.8), ortaöğretim (%58.5) ve yükseköğretim (%70.0) mezunu ailelerin yatırım araçlarını tercih ederken yarısından fazlasının finansal güvenliğe önem verdiği verdiği görülmüştür. Bu da ailelerin altın, gayrimenkul, vadeli mevduat gibi risk olasılığı en az olan yatırım araçlarını seçmelerinden kaynaklanabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile tercih ettikleri yatırım modellerini seçme nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur (p>0.05).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre tercih ettikleri yatırım modellerini seçme nedenlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 40'da görüldüğü gibidir.

Tablo 40
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Tercih Ettikleri Yatırım Modellerini Seçme Nedenlerinin Dağılımı

Tercih Edilen Yatırım Modelinin Seçilme Nedenleri	**Gelir Düzeyi**					
	Orta		**Yüksek**		**Toplam**	
	Sayı	**%**	**Sayı**	**%**	**Sayı**	**%**
Faiz oranlarının yüksek olması	1	0.9	6	3.2	7	2.4
Diğer yatırım alanları ile ilgili bilgi sahibi olunmaması	20	18.0	22	11.8	42	14.1
Güvenli olduğunun düşünülmesi	73	65.8	131	70.4	204	68.7
Yüksek kâr getirisi olacağının düşünülmesi	17	15.3	27	14.5	44	14.8
Toplam	111	100.0	186	100.0	297	100.0
X^2=3.728 sd=6 p>0.05						

Tablo 40'da da görüldüğü gibi, orta gelir düzeyine sahip olan ailelerin %65.8'inin ve yüksek gelir düzeyine sahip olan ailelerin de %70.4'ünün yatırım araçlarının seçiminde en fazla güvenli olmasına dikkat ettikleri saptanmıştır. Dolayısı

ile ailelerin risk oranı en az olan yatırım araçlarından yana tercihlerini kullandıkları, yapacakları yatırımlarda zarar etmek istemedikleri ve bu konuda temkinli oldukları söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile tercih ettikleri yatırım modellerini seçme nedenleri arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur ($p>0.05$).

4.7. Ailelerin Finansal Risk Yönetimine Yönelik Görüşleri

Bu bölümde ailelerin son bir yıl içinde beklenmedik olaylarla karşılaşma durumlarına, beklenmedik olaylar karşısında gelir kaybı yaşanıp yaşanmamasına, ailelerin sahip oldukları ve sahip olmak istedikleri yatırım araçlarına, yatırım araçlarını riskli bulup bulmamalarına, ailelerin yatırım araçlarının taşıdığı tüm parayı kaybetme, değerini yitirme ve nakite dönüştürememe riskine yönelik görüşlerine, yatırımın içerdiği riskleri çeşitlendirme yoluyla kontrol edebilme ve riskten korunmak için sigorta sahibi olma durumuna, ailelerin bağlı bulundukları sosyal güvenlik ve sigorta kuruluşlarına ilişkin bulgulara ait önce sayı ve yüzde değerleri verilerek tablolaştırılmış, daha sonra da çapraz tablo uygulanarak Ki-Kare testi ile gruplar arasındaki farklılıklar öğrenim ve gelir düzeyleri açısından test edilmiş ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin son bir yıl içerisinde beklenmedik olaylarla karşılaşma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 41'de verilmiştir.

Tablo 41
Ailelerin Son Bir Yıl İçerisinde Beklenmedik Olaylarla Karşılaşma Durumlarına Göre Dağılımı (N=440)

Beklenmedik Olaylarla Karşılaşma		Sayı	%
İş kaybı	Karşılaşan	383	87.0
	Karşılaşmayan	57	13.0
Aile reisinin veya para kazanan kişilerden birinin maaşında azalma	Karşılaşan	363	82.5
	Karşılaşmayan	77	17.5
Ölümcül hastalık veya kaza	Karşılaşan	414	94.1
	Karşılaşmayan	26	5.9
Aile reisinin veya ailenin gelirini sağlayan kişinin ölümü	Karşılaşan	9	2.0
	Karşılaşmayan	431	98.0
Boşanma	Karşılaşan	4	0.9
	Karşılaşmayan	436	99.1
Ailenin evinde veya iş yerinde çıkan yangın	Karşılaşan	21	4.8
	Karşılaşmayan	419	95.2
Ağır suç	Karşılaşan	70	15.9
	Karşılaşmayan	370	84.1
Ailenin sahip olduğu araç-gereçlerin arızalanması	Karşılaşan	406	92.3
	Karşılaşmayan	34	7.7
Aile ve/veya arkadaşlardan gelen yardımın bitmesi	Karşılaşan	406	92.3
	Karşılaşmayan	34	7.7

Tablo 41'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin son bir yıl içerisinde tamamına yakınının ölümcül hastalık veya kaza (%94.1), ailenin sahip olduğu araç-gereçlerin arızalanması (%92.3) ve aile ve/veya arkadaşlardan gelen yardımın bitmesi (%92.3) sorunları ile, büyük bir çoğunluğunun da iş kaybı (%87.0), aile reisinin veya para kazanan kişilerden birinin maaşında azalma (%82.5) sorunları yaşadığı tespit edilmiştir.

Nock'ın (1989), Merrigan ve Normandin'in (1996) araştırmalarında da ailelerin beklenmedik zamanlarda para geliri kaybı, iş kaybı ve kaza sorunları ile karşı karşıya kaldıkları belirlenmiştir. Bu sonuçlar araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre beklenmedik olaylar karşısında gelir kaybı yaşaması durumunun dağılımına ilişkin bulgular Tablo 42'de görüldüğü gibidir.

Tablo 42
Ailelerin Beklenmedik Olaylar Karşısında Gelir Kaybı Yaşaması Durumunun Öğrenim Düzeylerine Göre Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Beklenmedik Olaylar Karşısında Yaşanan Gelir Kaybı					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	13	100.0	-	-	13	100.0
Ortaöğretim	40	88.9	5	11.1	45	100.0
Yükseköğretim	139	93.3	10	6.7	149	100.0
Toplam	192	92.8	15	7.2	207	100.0
X^2=Uygulanamadı						

Tablo 42'de de görüldüğü gibi, ailelerin tamamına yakınının (%92.8) beklenmedik olaylar karşısında gelir kaybına uğradığı belirlenmiştir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de ailelerin büyük bir çoğunluğunun (ilköğretim %100.0; ortaöğretim % 88.9; yükseköğretim %93.3) beklenmedik olaylarla karşılaştıklarında gelirlerinde bir kayıp oluştuğu saptanmıştır. Araştırmanın bulgularının ışığında ailelerin beklenmedik olaylar karşısında yaşadıkları gelir kayıplarına yönelik olarak daha önceden beklenmedik olası harcamalar için yeterli miktarda tasarruflarının olmadığı söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre beklenmedik olaylar karşısında gelir kaybı yaşaması durumunun dağılımına ilişkin bulgular Tablo 43'de verilmiştir.

Tablo 43
Ailelerin Beklenmedik Olaylar Karşısında Gelir Kaybı Yaşaması Durumunun Gelir Düzeylerine Göre Dağılımı

Gelir Düzeyi	Beklenmedik Olaylar Karşısında Yaşanan Gelir Kaybı					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	97	93.3	7	6.7	104	100.0
Yüksek	95	92.2	8	7.8	103	100.0
Toplam	192	92.8	15	7.2	207	100.0
X^2=.083 sd=1 p>0.05						

Tablo 43'den de anlaşılacağı gibi, hem orta (%93.3) hem de yüksek (%92.2) gelir düzeyindeki ailelerin tamamına yakınının beklenmedik olaylar karşısında gelir kaybı yaşadığı görülmüştür. Araştırmanın verilerine göre, her iki gelir düzeyindeki ailelerin beklenmedik olayların yaratacağı harcamalara ve gelirde oluşabilecek azalmalara karşı hazırlıksız oldukları sonucuna varılabilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile beklenmedik olaylar karşısında yaşanan gelir kaybı arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamsız bulunmuştur (p>0.05).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin sahip oldukları yatırım araçlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 44'de görüldüğü gibidir.

Tablo 44
Ailelerin Sahip Oldukları Yatırım Araçlarına Göre Dağılımı (N=440)

Ailelerin Sahip Oldukları Yatırım Araçları		Sayı	%
Hazine bonosu	Evet	37	8.4
	Hayır	403	91.6
Devlet tahvili	Evet	24	5.5
	Hayır	416	94.5
Repo	Evet	16	3.6
	Hayır	424	96.4
A tipi yatırım fonu	Evet	22	5.0
	Hayır	418	95.0
B tipi yatırım fonu	Evet	101	23.0
	Hayır	339	77.0
Vadeli mevduat	Evet	271	61.6
	Hayır	169	38.4
Hayat sigortası poliçesi	Evet	68	15.5
	Hayır	372	84.5
Bireysel emeklilik hesabı	Evet	41	9.3
	Hayır	399	90.7
Hisse senedi	Evet	44	10.0
	Hayır	396	90.0
Altın	Evet	269	61.1
	Hayır	171	38.9
Döviz	Evet	247	56.1
	Hayır	193	43.9

Tablo 44'de de görüldüğü gibi, ailelerin sahip oldukları yatırım araçları arasında vadeli mevduat (%61.6), altın (%61.1) ve döviz (%56.1) yer almaktadır. Ailelerin tercih ettikleri yatırım araçlarına bakarak onların en az oranda risk taşıyan yatırımları benimsedikleri söylenebilir.

Tablo 44'de ki araştırma sonuçları aynı zamanda tablo 29'daki sonuçlarla da paralellik sergilemektedir. Tablo 29'da ailelerin tasarruflarını döviz (%65.2), vadeli / vadesiz mevduat (%61.5) ve altın (%57.4) şeklinde değerlendirdikleri görülmüştür.

Ailelerin sahip oldukları yatırım araçları ile ilgili olarak elde edilen bulgular Bayraktar'ın (1989a), Bener ve Erel'in (1992), Atalay ve arkadaşlarının (1993), Ersoy'un (1993), Avşar'ın (1994), Atlıoğlu'nun (1996), Öngel ve arkadaşlarının (1997), Karaca'nın (1998), Çopur ve Terzioğlu'nun (2000), Çiçek'in (2000),

Aydıner'in (2001), Boran'ın (2001) ve Tosun'un (2002) elde ettikleri bulgularla benzerlik göstermektedir. Bu araştırmalarda da ailelerin yatırımlarını gayrimenkul, döviz, altın ve banka mevduatı şeklinde değerlendirdikleri bulunmuştur.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin sahip olmak istedikleri yatırım araçlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 45'da verilmiştir.

Tablo 45
Ailelerin Sahip Olmak İstedikleri Yatırım Araçlarına Göre Dağılımı (N=440)

Ailelerin Sahip Olmak İstedikleri Yatırım Araçları		Sayı	%
Hazine bonosu	Evet	354	80.5
	Hayır	86	19.5
Devlet tahvili	Evet	365	83.0
	Hayır	75	17.0
Repo	Evet	54	12.3
	Hayır	386	87.7
A tipi yatırım fonu	Evet	58	13.2
	Hayır	382	86.8
B tipi yatırım fonu	Evet	290	65.9
	Hayır	150	34.1
Vadeli mevduat	Evet	273	62.0
	Hayır	167	38.0
Hayat sigortası poliçesi	Evet	347	78.9
	Hayır	93	21.1
Bireysel emeklilik hesabı	Evet	105	23.9
	Hayır	335	76.1
Hisse senedi	Evet	84	19.1
	Hayır	356	80.9
Altın	Evet	249	56.6
	Hayır	191	43.4
Döviz	Evet	232	52.7
	Hayır	208	47.3

Tablo 45'den da anlaşılacağı gibi, ailelerin sahip olmak istedikleri yatırım araçlarının devlet tahvili (%83.0), hazine bonosu (%80.5), hayat sigortası poliçesi (%78.9), B tipi yatırım fonu (%65.9), vadeli mevduat (%62.0), altın (%56.6) ve döviz (%52.7) olduğu tespit edilmiştir.

Merrigan ve Normandin'in (1996), Sung ve Hanna'nın (1996), Jianakoplos ve Berrnasek'in (1996), Tiffany'nin (1997), Sudan ve Surette'nin (1998), Schubert, Brown, Gysler ve Brachiger'in (1999), Olsen ve Cox'un (2001), Roszkowski, Delaney ve Cordell'in (2004) araştırma bulgularında da ailelerin finansal açıdan en az risk taşıyan yatırımlara yöneldikleri görülmüştür. Bu da yapılan araştırmanın bulgularını destekler niteliktedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin yatırım araçlarını riskli bulup bulmamalarına yönelik görüşlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 46'da görüldüğü gibidir.

Tablo 46
Ailelerin Yatırım Araçlarını Riskli Bulup Bulmamalarına Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı (N=440)

Yatırım Araçları	Risk			
	Var		Yok	
	Sayı	%	Sayı	%
Hazine bonosu	140	31.8	300	68.2
Devlet tahvili	104	23.6	336	76.4
Repo	263	59.8	177	40.2
A tipi yatırım fonu	318	72.3	122	27.7
B tipi yatırım fonu	201	45.7	239	54.3
Vadeli mevduat	116	26.4	324	73.6
Hayat sigortası poliçesi	187	42.5	253	57.5
Bireysel emeklilik hesabı	186	42.3	254	57.7
Hisse senedi	347	78.9	93	21.1
Altın	246	55.9	194	44.1
Döviz	368	83.6	72	16.4

Tablo 46'da da görüldüğü gibi, ailelerin dövizi (%83.6), hisse senedini (%78.9), A tipi yatırım fonunu (%72.3), repoyu (%59.8) ve altını (%55.9) riskli yatırım araçları olarak; devlet tahvilini (%76.4), vadeli mevduatı (%73.6), hazine bonosunu (%68.2), bireysel emeklilik hesabını (%57.7), hayat sigortası poliçesini (%57.5) ve B tipi yatırım fonunu (%54.3) risk taşımayan yatırım araçları olarak gördükleri belirlenmiştir.

Araştırmanın bulgularına göre ailelerin finansal açıdan yatırım araçlarının taşıdıkları riskler konusunda genelde (repo, B tipi yatırım fonu, hayat sigortası

poliçesi ve bireysel emeklilik hesabı hariç) doğru bilgilere sahip oldukları söylenebilir. Bu durum araştırmanın örneklemini oluşturan ailelerin büyük bir kısmının yükseköğretim mezunu olması ile açıklanabilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin yatırım araçlarının taşıdığı tüm parayı kaybetme riskine yönelik görüşlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 47'de verilmiştir.

Tablo 47
Ailelerin Yatırım Araçlarının Tüm Parayı Kaybetme Riskine Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı (N=440)

Yatırım Araçları	Tüm Parayı Kaybetme Riski			
	Var		Yok	
	Sayı	%	Sayı	%
Hazine bonosu	67	15.2	373	84.8
Devlet tahvili	61	13.9	379	86.1
Repo	182	41.4	258	58.6
A tipi yatırım fonu	184	41.8	256	58.2
B tipi yatırım fonu	99	22.5	341	77.5
Vadeli mevduat	58	13.2	382	86.8
Hayat sigortası poliçesi	111	25.2	329	74.8
Bireysel emeklilik hesabı	97	22.0	343	78.0
Hisse senedi	288	65.5	152	34.5
Altın	40	9.1	400	90.9
Döviz	88	20.0	352	80.0

Tablo 47'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin altın (%90.9), vadeli mevduat (%86.8), devlet tahvili (%86.1), hazine bonosu (%84.8), döviz (%80.0), bireysel emeklilik hesabı (%78.0), B tipi yatırım fonu (%77.5), hayat sigortası poliçesi (%74.8), repo (%58.6) ve A tipi yatırım fonunun (%58.2) tüm parayı kaybetme riski taşımadığını, hisse senedinin ise (%65.5) böyle bir risk taşıdığını düşündükleri belirlenmiştir.

Araştırma bulgularına göre her bir yatırım aracının taşıdığı tüm parayı kaybetme riski ile ilgili olarak ailelerin genelde (A tipi yatırım fonu, hayat sigortası poliçesi, bireysel emeklilik hesabı hariç) gerçekçi bilgilere sahip oldukları söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin yatırım araçlarının taşıdığı değerini yitirme riskine yönelik görüşlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 48'de görüldüğü gibidir.

Tablo 48
Ailelerin Yatırım Araçlarının Değerini Yitirme Riskine Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı (N=440)

Yatırım Araçları	Değerini Yitirme Riski			
	Var		Yok	
	Sayı	%	Sayı	%
Hazine bonosu	187	42.5	253	57.5
Devlet tahvili	192	43.6	248	56.4
Repo	256	58.2	184	41.8
A tipi yatırım fonu	339	77.0	101	23.0
B tipi yatırım fonu	243	55.2	197	44.8
Vadeli mevduat	145	33.0	295	67.0
Hayat sigortası poliçesi	224	50.9	216	49.1
Bireysel emeklilik hesabı	233	53.0	207	47.0
Hisse senedi	376	85.5	64	14.5
Altın	274	62.3	166	37.7
Döviz	377	85.7	63	14.3

Tablo 48'de de görüldüğü gibi, ailelerin döviz (%85.7), hisse senedi (%85.5), A tipi yatırım fonu (%77.0), altın (%62.3), repo (%58.2), B tipi yatırım fonu (%55.2), bireysel emeklilik hesabı (%53.0) ve hayat sigortası poliçesinin (%50.9) değerini yitirme riski taşıdığını; vadeli mevduat (%67.0), hazine bonosu (%57.5) ve devlet tahvilinin (%56.4) ise böyle bir risk taşımadığını düşündükleri belirlenmiştir.

Araştırmanın verilerine göre hazine bonosu, devlet tahvili ve repo haricinde ailelerin yatırım araçlarının taşıdığı değerini yitirme riski konusunda yeterli bilgiye sahip oldukları söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin yatırım araçlarının taşıdığı nakite dönüştürememe riskine yönelik görüşlerinin dağılımına ilişkin bulgular Tablo 49'da verilmiştir.

Tablo 49
Ailelerin Yatırım Araçlarını Nakite Dönüştürememe Riskine Yönelik Görüşlerine Göre Dağılımı (N=440)

Yatırım Araçları	Nakite Dönüştürememe Riski			
	Var		Yok	
	Sayı	%	Sayı	%
Hazine bonosu	151	34.3	289	65.7
Devlet tahvili	158	35.9	282	64.1
Repo	157	35.7	283	64.3
A tipi yatırım fonu	161	36.6	279	63.4
B tipi yatırım fonu	119	27.0	321	73.0
Vadeli mevduat	118	26.8	322	73.2
Hayat sigortası poliçesi	301	68.4	139	31.6
Bireysel emeklilik hesabı	292	66.4	148	33.6
Hisse senedi	276	62.7	164	37.3
Altın	47	10.7	393	89.3
Döviz	92	20.9	348	70.1

Tablo 49'dan da anlaşılacağı gibi, ailelerin altın (%89.3), vadeli mevduat (%73.2), B tipi yatırım fonu (%73.0), döviz (%70.1), hazine bonosu (%65.7), repo (%65.3), devlet tahvili (%64.1) ve A tipi yatırım fonunun (%63.4) nakite dönüştürememe gibi bir riskinin olmadığını, hayat sigortası poliçesi (%68.4), bireysel emeklilik hesabı (%66.4) ve hisse senedinin (%62.7) ise böyle bir risk taşıdığını belirttikleri görülmüştür.

Yatırım araçlarından bireysel emeklilik hesabı ve altın haricinde ailelerin diğer yatırım araçları ile ilgili olarak nakite dönüştürememe riski konusundaki bilgilerinin tutarlı olduğu söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre yatırımın içerdiği riskleri çeştlendirme yoluyla kontrol edebilme durumunun dağılımına ilişkin bulgular Tablo 50'de görüldüğü gibidir.

Tablo 50
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Yatırım Risklerini Çeşitlendirme Yoluyla Kontrol Edebilme Durumunun Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Yatırım Risklerini Çeşitlendirme Yoluyla Kontrol Edebilme					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	2	13.3	13	86.7	15	100.0
Ortaöğretim	25	32.9	51	67.1	76	100.0
Yükseköğretim	185	53.0	164	47.0	349	100.0
Toplam	212	48.2	228	51.8	440	100.0
X^2=9.165 sd=2 p<0.05						

Tablo 50'de de görüldüğü gibi, ailelerin %51.8'inin yatırımın içerdiği risklerin çeşitlendirme yoluyla kontrol edilemeyeceğini, %48.2'si de kontrol edilebileceğini düşündüklerini belirtmişlerdir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, ilköğretim (%86.7) ve ortaöğretim (%67.1) mezunu olan ailelerin çoğunluğunun yatırım risklerinin çeşitlendirme yoluyla kontrol edilemeyeceğini, bunun aksine yükseköğretim (%53.0) mezunu olan ailelerin yarısının risklerin çeşitlendirme yoluyla kontrol edilebileceği görüşünü savundukları saptanmıştır.

Ayrıca araştırmanın verileri ışığında ailelerin öğrenim düzeylerinin yükselmesi ile birlikte risklerin çeşitlendirme yoluyla kontrol altına alınabileceği görüşünü benimseyenlerin oranının arttığı da söylenebilir.

Kim'in (2001) araştırmasında da ailelerin %78.1'inin risk ile çeşitlendirme arasındaki ilişki konusunda bilgi sahibi oldukları belirlenmiştir. Bu bulgu yapılan araştırmanın sonucunu destekler niteliktedir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile yatırım risklerini çeşitlendirme yoluyla kontrol edebilme durumu arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre yatırımın içerdiği riskleri çeştlendirme yoluyla kontrol edebilme durumunun dağılımına ilişkin bulgular Tablo 51'de verilmiştir.

Tablo 51
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Yatırım Risklerini Çeşitlendirme Yoluyla Kontrol Edebilme Durumunun Dağılımı

Gelir Düzeyi	Yatırım Risklerini Çeşitlendirme Yoluyla Kontrol Edebilme					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	99	45.0	121	55.0	220	100.0
Yüksek	113	51.4	107	48.6	220	100.0
Toplam	212	48.2	228	51.8	440	100.0
X^2=1.104 sd=1 p<0.05						

Tablo 51'den de anlaşılacağı gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin %55.0'inin yatırım risklerinin çeşitlendirme yoluyla kontrol altına alınamayacağını, bunun tersine yüksek gelir düzeyindeki ailelerin ise %51.4'ünün risklerin çeşitlendirme yoluyla kontrol altına alınabileceğini belirttikleri görülmüştür.

Araştırmada ailelerin gelir düzeylerinin artması ile birlikte yatırım risklerinin çeşitlendirme yoluyla kontrol altına alınabileceği görüşünü benimsemeyenlerin oranı da artmaktadır. Dolayısı ile yüksek gelirli ailelerin finansal risk yönetimi konusunda daha bilinçli olduğu da söylenebilir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile yatırım risklerini çeşitlendirme yoluyla kontrol edebilme durumu arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre riskten korunmak için sigorta sahibi olma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 52'de görüldüğü gibidir.

Tablo 52
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Riskten Korunmak İçin Sigorta Sahibi Olma Durumunun Dağılımı

Öğrenim Düzeyi	Riskten Korunmak İçin Sigorta Sahibi Olma					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
İlköğretim	10	66.7	5	33.3	15	100.0
Ortaöğretim	68	89.5	8	10.5	76	100.0
Yükseköğretim	255	73.1	94	26.9	349	100.0
Toplam	333	75.7	107	24.3	440	100.0
X^2=6.179 sd=2 p<0.05						

Tablo 52'de de görüldüğü gibi, ailelerin %75.7'sinin riskten korunmak için sigorta sahibi oldukları belirlenmiştir.

Merrigan ve Normandin'in (1996), Boran'ın (2001), Ersoy'un (2001), Çopur'un (2001), Roszkowski, Delenay ve Cordell'in (2004) çalışmalarında da ailelerin yarısından fazlasının sigorta sahibi olduğu saptanmıştır. Bu sonuçlar yapılan araştırmanın bulguları ile benzerlik göstermektedir.

Duruma öğrenim düzeyleri açısından bakıldığında, her üç öğrenim düzeyinde de (ilköğretim %66.7; ortaöğretim %89.5; yükseköğretim %73.1) ailelerin büyük bir çoğunluğunun sigorta sahibi olduğu görülmüştür.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin öğrenim düzeyleri ile riskten korunmak için sigorta sahibi olma durumu arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.05$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre riskten korunmak için sigorta sahibi olma durumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 53'de verilmiştir.

Tablo 53
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Riskten Korunmak İçin Sigorta Sahibi Olma Durumunun Dağılımı

Gelir Düzeyi	Riskten Korunmak İçin Sigorta Sahibi Olma					
	Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Orta	155	70.5	65	29.5	220	100.0
Yüksek	178	80.9	42	19.1	220	100.0
Toplam	333	75.7	107	24.3	440	100.0
X^2=1.131 sd=1 p<0.01						

Tablo 53'den de anlaşılacağı gibi, orta gelir düzeyindeki ailelerin %70.5'inin ve yüksek gelir düzeyindeki ailelerin %80.9'unun riskten korunmak için sigorta sahibi oldukları görülmüştür.

Ailelerin gelir düzeyleri yükseldikçe sigorta sahibi olma oranları da artış göstermektedir. Riskin azaltılmasına veya riskin neden olduğu kaybın paylaşılmasına yardımcı olan sigortanın aileler tarafından benimsenmesi finansal risk yönetimi açısından son derece olumlu bir göstergedir.

Elde edilen bulgulara göre yapılan ki-kare analizi sonucunda da ailelerin gelir düzeyleri ile riskten korunmak için sigorta sahibi olma durumu arasındaki farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur ($p<0.01$).

Araştırma kapsamına alınan ailelerin bağlı olduğu sosyal güvenlik ve sigorta kuruluşlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 54'de görüldüğü gibidir.

Tablo 54
Ailelerin Bağlı Olduğu Sosyal Güvenlik ve Sigorta Kuruluşlarına Göre Dağılımı

Sosyal Güvenlik ve Sigorta Kuruluşları	Kendisi						Eşi						Çocukları					
	Evet		Hayır		Toplam		Evet		Hayır		Toplam		Evet		Hayır		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
SSK	86	19.5	354	80.5	440	100.0	103	23.4	337	76.6	440	100.0	66	15.0	374	85.0	440	100.0
Bağ-kur	23	5.2	417	94.8	440	100.0	31	7.0	409	93.0	440	100.0	23	5.2	417	94.8	440	100.0
Emekli sandığı	327	74.3	113	25.7	440	100.0	283	64.3	157	35.7	440	100.0	265	60.2	175	39.8	440	100.0
Özel sağlık sigortası	12	2.7	428	97.3	440	100.0	17	3.9	423	96.1	440	100.0	15	3.4	425	96.6	440	100.0
Özel yaşam sigortası	43	9.8	397	90.2	440	100.0	33	7.5	407	92.5	440	100.0	11	2.5	429	97.5	440	100.0
Doğal afet ve yangın sigortası	69	15.7	371	84.3	440	100.0	48	10.9	392	89.1	440	100.0	13	3.0	427	97.0	440	100.0
Hırsızlık sigortası	48	10.9	392	89.1	440	100.0	30	6.8	410	93.2	440	100.0	8	1.8	432	98.2	440	100.0
Kasko sigortası	131	29.8	309	70.2	440	100.0	66	15.0	374	85.0	440	100.0	18	4.1	422	95.9	440	100.0

Tablo 54'de de görüldüğü gibi, aile üyelerinden araştırmaya katılanların kendilerinin (%74.3), onların eşlerinin (%64.3) ve çocuklarının (%60.2) bağlı bulunduğu sosyal güvenlik kuruluşunun emekli sandığı olduğu belirlenmiştir.

Boran'ın (2001) çalışmasında ailelerin yarısına yakınının bağlı bulunduğu sosyal güvenlik kurumunun emekli sandığı olduğu ve bunu en yakın oranla sosyal sigortalar kurumunun izlediği saptanmıştır. Bu çalışma yapılan araştırmanın sonuçlarını ile benzerlik göstermektedir.

Öztürün'ün (1995) araştırmasında ailelerin %73.6'sının SSK, %21.6'sının bağkur, %14.8'inin emekli sandığı ve %4.0'ünün de özel yaşam sigortasını sosyal güvenlik olarak tercih ettikleri bulunmuştur.

Tiryaki'nin (1998) çalışmasında bireylerin %59.8'inin SSK'ya bağlı olduğu bulunmuştur. Karataş'ın (2000) araştırmasında bireylerin %85.0'inin SSK'ya, %10.0'unun Bağkur'a ve %5.0'inin emekli sandığına bağlı olduğu bulunmuştur.

Çopur'un (2001) araştırmasında ailelerin %89.3'ünün emekli sandığı, bağkur ve SSK gibi kamuya, %6.2'sinin kamu+özele ve %1.9'unun özel sigortaya bağlı olduğu saptanmıştır

Araştırma sonuçları arasındaki bu farklılık, örneklemin farklı olmasından ya da araştırmanın yapıldığı dönemdeki ailelerin ekonomik durumlarının farklılığından kaynaklanabilir.

Araştırmaya katılanların kendilerinin, eşlerinin ve çocuklarının büyük bir çoğunluğunun özel sağlık sigortasına (%97.3; %96.1; %96.6), özel yaşam sigortasına (%90.2; %92.5; %97.5), doğal afet ve yangın sigortasına (%84.3; %89.1; %97.0), hırsızlık sigortasına (%89.1; %93.2; %98.2) ve kasko sigortasına (%70.2; %85.0; %95.9) sahip olmadıkları görülmüştür.

Gönen ve Özmete'nin (2007) çalışmasında bireylerin kendilerinin, eşlerinin ve çocuklarının büyük bir çoğunluğunun özel sağlık (%97.1; %94.9; %95.2) ve

yaşam sigortasına (%85.0; %89.7; %92.3) sahip olmadığı saptanmıştır. Bu çalışma yapılan araştırmanın sonuçlarını destekler niteliktedir.

Ülke koşullarında çalışan her bireyin emekli sandığı, SSK ve bağkur gibi resmi risk güvencesi olduğu bilinmektedir. Bu nedenle bireylerin risk yönetimi için özel sağlık ya da yaşam sigortasına yeterince kaynak ayırmadıkları ya da bunlara tahsis edebilecekleri yeterli ekonomik kaynağa sahip olmadıkları düşünülebilir.

4.8. Ailelerin Finansman ve Risk Yönetimine İlişkin Tutumları

Bu bölümde ailelerin finansman ve risk yönetimine yönelik tutumlarına ilişkin sayı ve yüzde değerleri verilmiş, daha sonra öğrenim ve gelir düzeyleri açısından riskin algılanmasına ve riski kontrol etmeye yönelik tutumların farklılığına ilişkin Kruskal Wallis ve t-Testi uygulanmış ardından da ailelerin finansman yönetimi, risk algılaması ve risk kontrolüne yönelik tutumları arasındaki korelasyonuna bakılmış ve tablolardan elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin finansman yönetimine yönelik tutumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 55'de verilmiştir.

Tablo 55
Ailelerin Finansman Yönetimine Yönelik Tutum Maddelerine Verdikleri Cevaplara Göre Dağılımı (N=440)

Finansman Yönetimi	Tamamen Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1.Para ihtiyaçları karşılamak için önemli bir araçtır.	-	-	-	-	2	0.5	149	33.9	286	65.7
2.Faturalar zamanında ödenmelidir.	-	-	-	-	-	-	81	18.4	359	81.6
3.Aylık gelir ile borç miktarı arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir.	-	-	-	-	2	0.5	110	25.0	328	74.5
4.Büyük borçlar planlı bir şekilde ödenmelidir.	-	-	-	-	1	0.2	97	22.0	342	77.7
5.Bütçe, harcama, tasarruf ve borç ödemeleri konusunda kolaylık sağlar.	-	-	-	-	8	1.8	192	43.6	240	54.5
6.Oluşturulan tasarruf planına bağlı kalmak ailenin yaşamını kolaylaştırır.	-	-	-	-	7	1.6	201	45.7	232	52.7
7.Kredi kartı fişleri ile aylık hesap dökümleri karşılaştırılmalıdır.	-	-	-	-	8	1.8	188	42.7	244	55.5
8.Her ay kredi kartı harcamaları zamanında ödenmelidir.	-	-	-	-	1	0.2	109	24.8	330	75.0
9.Kredi kartı harcamaları dengede tutulmalıdır.	-	-	-	-	-	-	118	26.8	322	73.2
10.Yılda en az bir kere mali varlık durumunu (gelir ve gider) belirlemek gerekir.	-	-	-	-	15	3.4	228	51.8	197	44.8

Tablo 55'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin çoğunluğunun "Faturalar zamanında ödenmelidir" (%81.6), "Büyük borçlar planlı bir şekilde ödenmelidir" (%77.7), "Her ay kredi kartı harcamaları zamanında ödenmelidir" (%75.0), "Aylık gelir ile borç miktarı arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir"

(%74.5) ve "Para ihtiyaç ve istekleri karşılamak için önemli bir araçtır" (%65.7) ifadelerine tamamen katıldıkları belirlenmiştir. Bu durumda genel olarak ailelerin finansman yönetimine yönelik olumlu tutumları destekledikleri söylenebilir.

Şafak ve Çopur'un (2001) yaptığı araştırmaya göre de ailelerin %90.0'ından fazlasının "Aylık gelir ile borç miktarları arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir", Faturalar vaktinde ödenmelidir", "Para istek ve ihtiyaçları karşılamak için önemlidir", "Büyük borçlar planlı ödenmelidir" ifadelerine katıldıkları saptanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre finansman yönetimine yönelik tutumlarının farklılığına ilişkin Kruskal Wallis testi sonuçları Tablo 56'da verilmiştir.

Tablo 56
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Finansman Yönetimine Yönelik Tutumlarının Farklılığına İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Öğrenim Düzeyi	N	Sıra Ortalaması	sd	X^2	p	Fark
İlköğretim	15	240.00	2	44.96	.000	İlköğretim-Ortaöğretim
Ortaöğretim	76	132.33				
Yükseköğretim	349	238.86				Ortaöğretim-Yükseköğretim
Toplam	440					

Tablo 56 incelendiğinde, ailelerin öğrenim düzeyleri ile FYTÖ puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu belirlenmiştir (X^2 (2) = 44.96, $p<0.01$) .

Mann Whitney testi ile yapılan ikili grup karşılaştırmalarında ise, ilköğretim ve yükseköğretim mezunu olan ailelerin, ortaöğretim mezunu olan ailelere göre finansman yönetimine ilişkin tutumlarının daha olumlu olduğu görülmüştür.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre finansman yönetimine yönelik tutumlarının farklılığına ilişkin t-testi testi sonuçları Tablo 57'de görüldüğü gibidir.

Tablo 57
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Finansman Yönetimine Yönelik Tutumlarının Farklılığına İlişkin t- Testi Sonuçları

Gelir Düzeyi	N	$\overline{X}$	Ss	sd	t	p
Orta	220	4.62	.33	438	1.37	.170
Yüksek	220	4.66	.31			

Tablo 57'de de görüldüğü gibi, ailelerin gelir düzeyleri ile FYTÖ puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmamaktadır ($t(438)= 1.37$, $p>0.05$). Bu sonuç ailelerin finansman yönetimi konusunda tutumlarının gelir düzeylerinden etkilenmediği izlenimini vermektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin risk algılamasına yönelik tutumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 58'de verilmiştir.

Tablo 58
Ailelerin Risk Algılamasına Yönelik Tutum Maddelerine Verdikleri Cevaplara Göre Dağılımı (N=440)

Risk Yönetimi	Tamamen Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
1.Para biriktirme temelde bir yetişkin davranışıdır.	3	0.7	113	25.7	49	11.1	165	37.5	110	25.0
2.Para biriktirme çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir.	-	-	-	-	14	3.2	245	55.7	181	41.1
3.Para biriktirme geleceği güvence altına almak için önemlidir.	-	-	-	-	14	3.2	224	50.9	202	45.9
4.Para biriktirme acil durumlarda kaynak ihtiyacını karşılamak için önemlidir.	-	-	-	-	1	0.2	201	45.7	238	54.1
5.Para biriktirme emeklilik dönemi için önemlidir.	-	-	3	0.7	20	4.5	232	52.7	185	42.0
6.Finansal güvenlik için yatırım yapmak önemlidir.	-	-	6	1.4	15	3.4	247	56.1	172	39.1
7.Değerini artırma olasılığı bulunan yatırım alanları tercih edilmelidir.	-	-	2	0.5	11	2.5	204	46.4	223	50.7
8.Yatırım istenildiği an hiç değer kaybetmeden nakite çevrilebilmelidir.	-	-	1	0.2	12	2.7	182	41.4	245	55.7
9.Tek bir yatırım alanına yatırım yapmak yerine yatırım alanları çeşitlendirilmelidir.	8	1.8	27	6.1	51	11.6	163	37.0	191	43.4
10.Uzun vadeli yatırımlar kısa vadeli yatırımlara tercih edilmelidir.	3	0.7	28	6.4	62	14.1	206	46.8	141	32.0
11.Gerektiğinde sigorta kapsamına girmeyen beklenmedik harcamalar için acil durum fonuna sahip olunmalıdır.	-	-	3	0.7	32	7.3	263	59.8	142	32.3

Tablo 58'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin yarısından fazlasının "Gerektiğinde sigorta kapsamına girmeyen beklenmedik harcamalar için acil durum

fonuna sahip olunmalıdır" (%59.8), "Finansal güvenlik için yatırım yapmak önemlidir" (%56.1), "Para biriktirmek çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir" (%55.7), "Yatırım istenildiği an hiç değer kaybetmeden nakite çevrilebilmelidir" (%55.7), "Para biriktirme emeklilik dönemi için önemlidir" (%52.7) ve "Değerini artırma olasılığı olan yatırım alanları tercih edilmelidir" (%50.7) ifadelerine katıldıkları belirlenmiştir. Bu bulgu doğrultusunda genel olarak ailelerin riski algılamaya yönelik olumlu tutumları destekledikleri söylenebilir.

Şafak ve Çopur'un (2001) yaptığı araştırmaya göre de ailelerin büyük bir çoğunluğunun "Değerini artırma olasılığı bulunan yatırım alanları tercih edilmelidir", "Para biriktirme çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir", "Para biriktirme geleceği güvence altına almak için önemlidir", "Yatırım istendiği an hiç değer kaybetmeden nakite çevrilebilmelidir" ve " Finansal güvenlik için yatırım yapmak önemlidir" ifadelerine katıldıkları saptanmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre riski algılamasına yönelik tutumlarının farklılığına ilişkin Kruskal Wallis testi sonuçları Tablo 59'da verilmiştir.

Tablo 59
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Riskin Algılanmasına Yönelik Tutumlarının Farklılığına İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Öğrenim Düzeyi	N	Sıra Ortalaması	sd	X^2	p	Fark
İlköğretim	15	230.83	2	19.32	.000	Ortaöğretim-Yükseköğretim
Ortaöğretim	76	162.30				
Yükseköğretim	349	232.73				
Toplam	440					

Tablo 59 incelendiğinde, ailelerin öğrenim düzeyleri ile risk algılaması puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu belirlenmiştir ($X^2(2) = 19.32, p<0.01$).

Mann Whitney testi ile yapılan ikili grup karşılaştırmalarında ise, yükseköğretim mezunu ailelerin, ortaöğretim mezunu olan ailelere göre risk

algılanmasına ilişkin tutumlarının daha olumlu olduğu görülmüştür. Bu durum risk yönetimi konusunda eğitim seviyesi yüksek olan ailelerin risk faktörlerini daha kolay fark edebildiklerini ortaya koyabilmektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre riskin algılanmasına yönelik tutumların farklılığına ilişkin t-testi testi sonuçları Tablo 60'da görüldüğü gibidir.

Tablo 60
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Riskin Algılanmasına Yönelik Tutumlarının Farklılığına İlişkin t-Testi Sonuçları

Gelir Düzeyi	N	$\overline{X}$	Ss	sd	t	p
Orta	220	4.23	.40	438	2.89	.003
Yüksek	220	4.31	.35			

Tablo 60'de de görüldüğü gibi, ailelerin gelir düzeyleri ile risk algılaması puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmaktadır ($t(438)= 2.89$, $p<0.05$). Bu sonuç yüksek gelir düzeyine sahip ailelerin, orta gelir düzeyindeki ailelere göre riskin algılanmasına yönelik daha olumlu tutumlara sahip olduğunu göstermektedir. Gelir seviyesi yüksek olan ailelerin çok farklı sayıda ve özellikte yatırım aracına sahip olmaları nedeni ile bu araçların beraberinde getireceği finansal risklere karşı daha duyarlı oldukları söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin riski kontrol etmeye yönelik tutumlarının dağılımına ilişkin bulgular Tablo 61'de verilmiştir.

Tablo 61
Ailelerin Riski Kontrol Etmeye Yönelik Tutum Maddelerine Verdikleri Cevaplara Göre Dağılımı (N=440)

Risk Yönetimi	Tamamen Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Tamamen Katılıyorum	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
12.Sigorta kapsamları ve bedelleri karşılaştırılıp, sadece gerekli olan sigortalar alınmalıdır.	-	-	-	-	21	4.8	265	60.2	154	35.0
13.Sağlık ve kaza durumunu içeren temel sigortalara sahip olunmalıdır.	-	-	-	-	18	4.1	240	54.5	182	41.4
14.Özel yaşam sigortasına sahip olunmalıdır.	-	-	-	-	42	9.5	306	69.5	92	20.9
15.Doğal afet ve yangın sigortasına sahip olunmalıdır.	-	-	-	-	33	7.5	251	57.0	156	35.5
16.Hırsızlık sigortasına sahip olunmalıdır.	-	-	-	-	57	13.0	263	59.8	120	27.3
17.Kasko sigortasına sahip olunmalıdır.	1	0.2	-	-	6	1.4	205	46.6	228	51.8

Tablo 61'den de anlaşılacağı gibi, ailelerin yarısından fazlasının "Özel yaşam sigortasına sahip olunmalıdır" (%69.5), "Sigorta kapsamları ve bedelleri karşılaştırılıp, sadece gerekli olan sigortalar alınmalıdır" (%60.2), "Hırsızlık sigortasına sahip olunmalıdır" (%59.8), "Doğal afet ve yangın sigortasına sahip olunmalıdır" (%57.0), "Sağlık ve kaza durumunu içeren temel sigortalara sahip olunmalıdır" (%54.5) ve "Kasko sigortasına sahip olunmalıdır" (%51.8) ifadelerine katıldıkları belirlenmiştir. Bu durumda genel olarak ailelerin riski kontrol etmeye yönelik olumlu tutumları destekledikleri söylenebilir.

Şafak ve Çopur'un (2001) araştırmasında da ailelerin "Sağlık ve kaza sigortasına sahip olunmalıdır" (%78.9) ve "Hayat sigortasına sahip olunmalıdır" (%71.8) ifadelerine katıldıkları saptanmıştır. Bu sonuçlar yapılan araştırmanın bulguları ile benzerlik göstermektedir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin öğrenim düzeylerine göre riski kontrol etmeye yönelik tutumlarının farklılığına ilişkin Kruskal Wallis testi sonuçları Tablo 62'de verilmiştir.

Tablo 62
Ailelerin Öğrenim Düzeylerine Göre Riski Kontrol Etmeye Yönelik Tutumlarının Farklılığına İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Öğrenim Düzeyi	N	Sıra Ortalaması	sd	X^2	p	Fark
İlköğretim	15	205.90	2	6.08	.048	Ortaöğretim-Yükseköğretim
Ortaöğretim	76	189.34				
Yükseköğretim	349	227.91				
Toplam	440					

Tablo 62 incelendiğinde, ailelerin öğrenim düzeyleri ile riski kontrol etmeye yönelik puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark olduğu belirlenmiştir ($X^2(2) = 6.08, p<0.05$).

Mann Whitney testi ile yapılan ikili grup karşılaştırmalarında ise, yükseköğretim mezunu ailelerin, ortaöğretim mezunu olan ailelere göre riski kontrol etmeye yönelik tutumlarının daha olumlu olduğu görülmüştür. Bu bulgulara göre eğitim seviyesi yüksek olan ailelerin risk yönetimi konusunda daha bilinçli oldukları söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeylerine göre riski kontrol etmeye yönelik tutumlarının farklılığına ilişkin t-testi testi sonuçları Tablo 63'de görüldüğü gibidir.

Tablo 63
Ailelerin Gelir Düzeylerine Göre Riski Kontrol Etmeye Yönelik Tutumlarının Farklılığına İlişkin t-Testi Sonuçları

Gelir Düzeyi	N	$\overline{X}$	Ss	sd	t	p
Orta	220	4.22	.40	438	2.93	.004
Yüksek	220	4.34	.38			

Tablo 63'de de görüldüğü gibi, ailelerin gelir düzeyleri ile riski kontrol etme puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmaktadır ($t(438)= 2.93$, $p<0.05$). Bu sonuç yüksek gelir düzeyine sahip ailelerin, orta gelir düzeyindeki ailelere göre riski kontrol etme konusunda daha olumlu tutumlara sahip olduğunu göstermektedir.

Yüksek gelire sahip olan aileler genelde kısa sürede daha fazla kazaç elde edebilmek için riskli yatırım araçlarına yönelme eğilimindedirler. Bu durumda da yüksek sosyo-ekonomik düzeydeki ailelerin yatırım araçlarının taşıdığı finansal riskler karşısında zarar etmemek için bu riskleri kontrol altında tutmaya daha çok çaba sarfettikleri söylenebilir.

Araştırma kapsamına alınan ailelerin finansman yönetimi, risk algılaması ve risk kontrolüne yönelik tutumları arasındaki korelasyon sonuçları Tablo 64'de verilmiştir.

Tablo 64
Ailelerin Finansman Yönetimi, Risk Algılaması ve Risk Kontrolüne Yönelik Tutumları Arasındaki Korelasyon

	Finansman Yönetimi	Riskin Algılanması	Riskin Kontrolü
Finansman Yönetimi	-	.55(**)	.36(**)
Riskin algılanması	.55(**)	-	.49(**)
Riskin Kontrolü	.36(**)	.49(**)	-

** $p<0.01$

Tablo 64 incelendiğinde, ailelerin finansman ve risk yönetimine ilişkin tutumları arasında istatistiksel açıdan orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir ($p<0.01$). Bu bulgu, finansman yönetimi ile ilgili tutumları olumlu olan ailelerin, risk yönetimi ile ilgili tutumlarının da olumlu olduğunu göstermektedir.

Sonuçta risk yönetimi, finansman yönetiminin bir parçasıdır. İyi bir finansman yönetimi beraberinde de iyi bir risk yönetimi getirecektir. Finansman yönetimi konusunda yeterli bilgiye sahip olan ailelerin aynı zamanda finansal risk yönetimi konusunda da başarılı olabileceklerini söyleyebilmek mümkündür.

BÖLÜM V

Bu bölümde araştırma verilerinden elde edilen sonuçlar özetlenmiş ardından ailelere, eğiticimlere, konu ile ilgisi olan kurum ve kuruluşlara ışık tutabileceği düşünülen bazı öneriler sunulmuştur.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Ankara ili merkez ilçelerinde yaşayan orta ve yüksek sosyo-ekonomik düzeye sahip olan ailelerin finansal risk yönetimine yönelik tutum ve davranışlarını belirlemek amacıyla yapılan bu araştırmanın sonuçları şu şekilde özetlenebilir:

- Araştırma kapsamına alınan bireylerin %42.3'ü kadın ve %57.7'si erkek olmak üzere toplam 440 kişidir.
- Araştırmaya katılan bireylerin %59.6'sı 36-50 yaş grubunda, %79.3'ü yükseköğretim mezunu, %84.8'si çalışmakta ve %41.6'sı kamu sektörü çalışanlarından oluşturmaktadır.
- Ailelerin %74.4'ü 3-4 kişiden oluşmakta ve ailelerin %32.2'sinin içinde bulunduğu aile yaşam dönemi evli, 7-18 yaş arası çocuklu evredir.
- Ailelerin yarısı orta yarısı da yüksek gelir düzeyine sahiptir.
- Ailelerin tamamı buzdolabı, otomatik çamaşır makinası ve elektrik süpürgesine, tamamına yakını televizyon, ütü, fırın, saç kurutma makinası ve bulaşık makinasına, yarısından fazlası bilgisayar, mutfak robotu, müzik seti ve dvd-vcd player'a, yarıya yakını fritöz, ekmek kızartma makinası, mikrodalga fırın ile tost makinasına sahiptir.

- Ailelerin aylık ortalama toplam gelir kaynağı miktarı 2399 YTL'dir. Bunun büyük bir kısmını aylık maaş / ücret (1917 YTL.) oluşturmaktadır.

- Ailelerin büyük bir çoğunluğu ticari, zirai, serbest meslek kazancı ile banka faizi ve gayrimenkul gelirine sahip değildir.

- Ailelerin gelir kullanımında karşılaştıkları güçlükler arasında ilk sırayı gelirin miktar olarak yetersiz olması almakta, bunu borçların ödenmesi için plan yapma ve yatırım alanlarının seçimi izlemektedir. İlköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim düzeyindeki aileler ile orta sosyo-ekonomik düzeydeki ailelerin çoğunluğu gelirin miktar olarak yetersiz olması sorununu yaşamaktadır ($p<0.05$; $p<0.01$).

- Ailelerin aylık ortalama gelirlerinin büyük bir kısmını gıda harcamaları oluşturmakta, bunu sırası ile konut, eğitim, giyim, ulaşım, temizlik, kişisel bakım, kültür-eğlence, sağlık ve dayanıklı tüketim malları harcamaları izlemektedir.

- Ailelerin yarısından fazlası her zaman, yarısında yakını da bazen harcama planı yapmaktadır ($p<0.05$).

- Harcama planı yapan aileler çoğunlukla aylık harcama planı yapmayı tercih etmektedir. Her üç öğrenim (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim) ve her iki gelir (orta, yüksek) düzeyinde de ailelerin tamamına yakını aylık harcama planı yapmaktadır ($p<0.05$).

- Ailelerin yarısına yakını hem yazılı hem de zihinsel harcama planı yapmaktadır. İlköğretim ve ortaöğretim mezunu olan aileler daha çok zihinsel harcama planını, yükseköğretim mezunları da hem yazılı hem de zihinsel harcama planı yapmayı tercih etmektedir ($p<0.05$). Orta ve yüksek gelir düzeyindeki ailelerin ise hem yazılı hem de zihinsel harcama planı kullandıkları görülmektedir ($p>0.05$).

- Aileler gıda ve giyim harcamalarında kredi kartını; ev ve ev halkı ile ilgili harcamalarda, sağlık, temizlik, konut, ulaşım-haberleşme, kültür-eğitim-eğlence ve kişisel bakım harcamalarında da peşin ödeme şeklini tercih etmektedir. İlköğretim ve ortaöğretim mezunu olan aileler harcama gruplarının genelinde daha çok peşin ödeme yapmakta, yükseköğretim mezunları da kredi kartı ile yapılan ödeme biçimini kullanmaktadır ($p<0.05$; $p<0.01$). Orta ve yüksek sosyo-ekonomik düzeye sahip olan aileler harcamalarında peşin ödeme yapmaktadır ($p<0.05$; $p<0.01$).

- Ailelerin yarısından fazlası borçlanmaktadır. Ailelerin öğrenim düzeyleri yükseldikçe borç alan ailelerin oranı artmakta; gelir düzeyleri yükseldikçe de borç alan ailelerin oranı azalmaktadır ($p<0.05$).

- Ailelerin borçlanma nedenleri arasında ilk sırada ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapma almakta, bunu kredi kartı kullanma ve gelirin ihtiyaçları karşılamada yetersiz kalması izlemektedir. İlköğretim ve ortaöğretim mezunu aileler daha çok taksitli alışveriş yapma, yükseköğretim mezunları da ev, arsa, araba vb. büyük yatırımlar yapmak için borçlanmaktadır ($p<0.01$). Orta sosyo-ekonomik düzeydeki aileler daha çok gelir ihtiyaçları karşılamada yetersiz kaldığı için, yüksek sosyo-ekonomik düzeydekiler de büyük yatırımlar yapmak için borç almaktadır ($p<0.01$).

- Ailelerin çoğunlukla borç aldıkları harcama türleri arasında gıda, giyim, ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar gelmektedir. Ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerindeki yükselmeye bağlı olarak borç aldıkları harcama gruplarında da azalma görülmektedir.

- Ailelerin yarısından fazlasının borç aldıkları yerler arasında ilk sırayı banka ve finans kurumları almaktadır. Banka ve finans kurumlarının yanı sıra ilköğretim mezunu olan aileler akrabalarından, ortaöğretim mezunu olan aileler arkadaşlarından, yükseköğretim mezunlarının da aile bireylerinden daha çok borç aldıkları görülmektedir ($p<0.01$). Orta ve yüksek gelir

düzeyindeki ailelerin de borç aldıkları yerler içerisinde çoğunluğu banka-finans kurumları ve aile bireyleri oluşturmaktadır ($p>0.05$).

- İlköğretim, ortaöğretim ve yükseköğretim düzeyindeki ailelerin yarısından fazlası tasarruf yapabilmektedir ($p<0.05$). Ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerindeki yükselmeye bağlı olarak tasarruf yapma oranları da artmaktadır ($p<0.01$).

- Ailelerin tasarruf yapamama nedenlerinin başında gelirin ihtiyaçları ancak karşılayabilmesi gelmekte, bunu tasarrufta bulunmaya gerek duyulmaması ve tasarrufların nasıl değerlendirileceğinin bilinmemesi izlemektedir. Her üç öğrenim (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim) ve her iki gelir (orta, yüksek) düzeyinde de ailelerin yarısından fazlasının tasarruf yapamama nedeni gelirin ihtiyaçları ancak karşılayabilmesidir ($p<0.05$; $p<0.01$).

- Ailelerin yarısına yakını aylık ortalama 201-500 YTL. arasında tasarruf yapabilmektedir. Ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerindeki yükselmeye paralel olarak yapılan aylık ortalama tasarruf miktarında da artış olmaktadır ($p<0.05$; $p<0.01$).

- Ailelerin yarısından fazlası en başta çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak için daha sonra da gelirdeki beklenmedik azalmalara karşı tasarruf yapmaktadır ($p>0.05$).

- Her üç öğrenim (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim) ve her iki gelir (orta, yüksek) düzeyinde ailelerin tasarruflarını değerlendirmede yararlandıkları bilgi kaynaklarının başında sırası ile kendi bilgi ve deneyimleri, banka-finans uzmanlarının görüşleri ve kitle iletişim araçları gelmektedir ($p<0.05$).

- Aileler tasarruflarını çoğunlukla dövize, vadeli-vadesiz hesaba ve altına yatırarak değerlendirmektedir. İlköğretim mezunu ve orta sosyo-ekonomik düzeye sahip olan aileler en çok altın almakta, ortaöğretim ve yükseköğretim

mezunu ile yüksek sosyo-ekonomik düzeye sahip olan aileler de daha çok döviz almaktadır ($p>0.05$).

- Ailelerin yarısından fazlası tasarruflarını değerlendirirken problemle karşılaşmaktadır. Ailelerin öğrenim düzeylerinin yükselmesi ile birlikte problemle karşılaşma oranları azalmakta; gelir düzeylerinin yükselmesi ile birlikte sorunla karşılaşma oranları da artmaktadır ($p<0.05$).

- Ailelerin çoğunluğu tasarruflarını değerlendirirken en çok faiz hesaplarını anlayamama, aldatıcı-yanıltıcı reklamların etkisi, banka ve finans çevrelerinin yanlış yönlendirmesi ve borsayı takip edememe yüzünden sorun yaşamaktadır ($p>0.05$).

- Ailelerin yarısından fazlası yatırım yapmaktadır. Ailelerin öğrenim ve gelir düzeylerinin yükselmesine bağlı olarak yatırım yapma oranları da artmaktadır ($p<0.05$; $p<0.01$).

- Aileler daha çok refaha ulaşmak, finansal açıdan kendilerini güvende hissetmek ve geliri artırmak amacı ile yatırım yapmaktadır. Ailelerin eğitim düzeylerindeki yükselme ile birlikte finansal açıdan kendini güvende hissedebilmek için yatırım yapan ailelerin; gelir düzeylerindeki artışa bağlı olarak da refaha ulaşmak ve geliri artırmak için yatırım yapan ailelerin oranı artmaktadır ($p<0.05$).

- Her üç öğrenim (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim) ve her iki gelir (orta, yüksek) düzeyinde ailelerin yarısından fazlası seçecekleri yatırım modelini belirlemede zorluk yaşamaktadır.

- Ailelerin çoğunluğu yatırım modelini seçerken finansal açıdan güvenli olduğunu düşündükleri yatırım aracına yönelmektedir ($p>0.05$).

- Ailelerin son bir yıl içerisinde tamamına yakını ölümcül hastalık veya kaza, sahip oldukları araç-gereçlerin arızalanması ve aile / arkadaşlardan gelen

yardımın bitmesi sorunları ile büyük bir çoğunluğu da iş kaybı, ailenin para gelirini sağlayan kişilerden birinin maaşında azalma sorunu ile karşılaşmıştır.

- Her üç öğrenim (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim) ve her iki gelir (orta, yüksek) düzeyinde ailelerin tamamına yakını son bir yıl içerisinde yaşadıkları beklenmedik olaylar karşısında gelir kaybına uğramıştır ($p>0.05$).

- Ailelerin sahip oldukları yatırım araçları arasında vadeli mevduat, altın ve döviz yer almakta; sahip olmak istedikleri yatırım araçları arasında da devlet tahvili, hazine bonosu, hayat sigortası poliçesi, B tipi yatırım fonu, vadeli mevduat, altın ve döviz bulunmaktadır.

- Ailelerin çoğunluğu yatırım araçlarından dövizi, hisse senedini, A tipi yatırım fonunu, repoyu ve altını riskli; devlet tahvilini, vadeli mevduatı, hazine bonosunu, bireysel emeklilik hesabını, hayat sigortası poliçesini ve B tipi yatırım fonunu risksiz bulmaktadır.

- Ailelerin büyük bir çoğunluğu altın, vadeli mevduat, devlet tahvili, hazine bonosu, döviz, bireysel emeklilik hesabı, B tipi yatırım fonu, hayat sigortası poliçesi, repo ve A tipi yatırım fonunun tüm parayı kaybetme riski taşımadığını düşünmektedir.

- Ailelerin yarısından fazlası döviz, hisse senedi, A tipi yatırım fonu, altın, repo, B tipi yatırım fonu, bireysel emeklilik hesabı ve hayat sigortası poliçesinin değerini yitirme riski taşıdığını; vadeli mevduat, hazine bonosu ve devlet tahvilinin böyle bir risk taşımadığını düşünmektedir.

- Ailelerin çoğunluğu altın, vadeli mevduat, B tipi yatırım fonu, döviz, hazine bonosu, repo, devlet tahvili ve A tipi yatırım fonunun nakite dönüştürememe riskine sahip olduğu; hayat sigortası poliçesi, bireysel emeklilik hesabı ve hisse senedinin böyle bir risk taşımadığı görüşündedir.

- Ailelerin yarısı yatırım araçlarının içerdiği risklerin çeşitlendirme yoluyla kontrol edilemeyeceğini belirtmektedir. Ancak yükseköğretim düzeyine ve

yüksek sosyo-ekonomik düzeye sahip olan aileler çeşitlendirme yoluyla yatırım araçlarının taşıdığı risklerin kontrol altına alınabileceğini savunmaktadır ($p<0.05$).

- Her üç öğrenim (ilköğretim, ortaöğretim, yükseköğretim) ve her iki gelir (orta, yüksek) düzeyinde ailelerin yarısından fazlası riskten korunmak için sigorta sahibi olunması gerektiği görüşündedir ($p<0.05$; $p<0.01$).

- Araştırmaya katılanların kendilerinin, eşlerinin ve çocuklarının büyük bir kısmının bağlı bulunduğu sosyal güvenlik kuruluşu emekli sandığıdır. Ailelerin büyük bir çoğunluğu özel sağlık, özel yaşam, doğal afet ve yangın, hırsızlık ve kasko sigortasına sahip değildir.

- Ailelerin çoğunluğu finansman yönetimi tutum ölçeğinde yer alan "Faturalar zamanında ödenmelidir", "Büyük borçlar planlı bir şekilde ödenmelidir", "Her ay kredi kartı harcamaları zamanında ödenmelidir", "Aylık gelir ile borç miktarı arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir", "Para istek ve ihtiyaçları karşılamak için önemli bir araçtır" ifadelere tamamen katılmaktadır.

- Ailelerin öğrenim düzeyleri ile finansman yönetimi tutum ölçeği puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmaktadır ($p<0.01$). Özellikle ilköğretim ve yükseköğretim mezunu olan ailelerin, ortaöğretim mezunu olan ailelere göre finansman yönetimine ilişkin tutumlarının daha olumlu olduğu görülmektedir.

- Ailelerin gelir düzeyleri ile finansman yönetimi tutum ölçeği puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır ($p>0.05$).

- Ailelerin yarısından fazlası risk yönetimi tutum ölçeğinin ilk boyutunda (riskin algılanması) yer alan "Gerektiğinde sigorta kapsamına girmeyen beklenmedik harcamalar için acil durum fonuna sahip olunmalıdır", "Finansal güvenlik için yatırım yapmak önemlidir", "Para biriktirmek çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir", "Yatırım istenildiği an hiç değer

kaybetmeden nakite çevrilebilmelidir", "Para biriktirme emeklilik dönemi için önemlidir", "Değerini artırma olasılığı olan yatırım alanları tercih edilmelidir" ifadelerine katılmaktadır.

- Ailelerin öğrenim düzeyleri ile riskin algılanması puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmaktadır ($p<0.01$). Özellikle yükseköğretim mezunu olan ailelerin, ortaöğretim mezunu olan ailelere göre risk algılamasına ilişkin tutumlarının daha olumlu olduğu görülmektedir.

- Ailelerin gelir düzeyleri ile risk algılaması puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmaktadır ($p<0.05$). Yüksek gelire sahip olan aileler, orta gelir düzeyindeki ailelere göre risk algılamasına yönelik daha olumlu tutumlara sahiptir.

- Ailelerin yarısından fazlası risk yönetimi tutum ölçeğinin ikinci boyutunda (riskin kontrolü) yer alan "Özel yaşam sigortasına sahip olunmalıdır", "Sigorta kapsamları ve bedelleri karşılaştırılıp, sadece gerekli olan sigortalar alınmalıdır", "Hırsızlık sigortasına sahip olunmalıdır", "Doğal afet ve yangın sigortasına sahip olunmalıdır", "Sağlık ve kaza durumunu içeren temel sigortalara sahip olunmalıdır", "Kasko sigortasına sahip olunmalıdır" ifadelerine katılmaktadır.

- Ailelerin öğrenim düzeyleri ile riski kontrol etme puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmaktadır ($p<0.05$). Özellikle yükseköğretim mezunu olan ailelerin, ortaöğretim mezunu olan ailelere göre riski kontrol etmeye yönelik tutumlarının daha olumlu olduğu görülmektedir.

- Ailelerin gelir düzeyleri ile riski kontrol etme puanları arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir fark bulunmaktadır ($p<0.05$). Yüksek gelire sahip olan aileler, orta gelir düzeyindeki ailelere göre riski kontrol etme konusunda daha olumlu tutumlara sahiptir.

- Ailelerin finansman ve risk yönetimine ilişkin tutumları arasında istatistiksel açıdan orta düzeyde, pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Finansman yönetimi

konusunda tutumları olumlu olan ailelerin risk yönetimi ile ilgili tutumları da olumlu olmaktadır ($p<0.01$).

Araştırma verilerinden elde edilen sonuçların ışığında ailelere ve konuya ilgi gösterenlere yardımcı olabileceği düşünülen önerileri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Ailelerin finansman yönetimi konusundaki tutumlarının davranışa dönüştürülmesinde eğitimin çok önemli bir rolü vardır. Bu açıdan ailelerin gelirin etkin bir şekilde kullanımı için bütçe yapma, tasarrufta bulunma, harcamalarda farklı ödeme şekillerini kullanma, etkin finans teknikleri geliştirme, finansal kayıtları doğru bir şekilde tutma, gelirin farklı ihtiyaçlar arasında rasyonel bir şekilde dağılımını sağlamak, gereksiz harcamaları bulmak ve önlemek gibi finansman yönetimine ilişkin olumlu davranışlar geliştirmelerine katkıda bulunabilecek örgün ve yaygın eğitim programlarının aile ekonomistlerince düzenlenmesi yoluyla ailelerin kendi kendilerine daha yeterli bir duruma gelmelerine yardımcı olunabilinir.

- Ailelerin yaşam kalitelerinin yükseltilebilmesi, eşlerin birbirine uyum sağlaması ve ortak davranışta bulunmaları ile sağlanabilir. Bunun için gelirin doğru ve yerinde kullanılmasında eşlerin çabalarını birleştirmeleri, gelirin planlama ve harcanmasına eşlerin birlikte karar vermeleri gerekir. Böylelikle finansal kararlara birlikte katılan aile üyeleri, ailenin gerçek ekonomik statüsünü yakından görerek ve daha iyi anlayarak, ailenin borç ve taksitlerinin ödenmesine yardımcı olabilir, moda ve gösteriş tüketimi gibi gerçek dışı harcamalardan uzak durulabilir.

- Özellikle geleceğin ailelerini oluşturacak olan çocuklara ve gençlere erken yaşlardan itibaren paranın kendi başına bir amaç olmaktan çok, amaçlara ulaşmada bir araç olduğu değeri kavratılabilir. Ayrıca çocuklara ve gençlere gelir-gider analizi, bütçe yapma ve tasarrufta bulunma vb. gibi finansman yönetimi konularında yeterli ve kalıcı bilgiler verilebilir.

- Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik koşullar dikkate alındığında; ailelerin en azından mevcut yaşam düzeylerini koruyabilmeleri, sahip oldukları serveti ve ekonomik kaynakları yönetebilmeleri, finansal ortam değişimine uyum sağlama konusunda vergi kanunları, enflasyon, faiz oranları, tasarruflar ve yatırımlarla ilgili tatminkâr araçlar hakkında bilgi sahibi olabilme ve geleceği görebilme becerisi kazandırmada aile ekonomistleri tarafından aile danışma merkezleri kurularak ailelerin ihtiyaç duydukları konulara ilişkin gereken bilgiler sağlanabilir.

- Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de ailelere finansman uygulamaları hakkında yönlendirici ve eğitici nitelikte önerilerde bulunmak amacı ile özel ve kamu kuruluşlarında oluşturulacak uygun birimlerde danışmanlık hizmeti verilmesinin önemi büyüktür.

- Ailelerin düzenli ve tutarlı tasarruf yapmaları ve her ay bütçelerinden aynı miktarda tasarrufa yer vermeleri teşvik edilebilir.

- Aileler tasarruflarını değerlendirmek, miktarını artırmak veya kaybetme riskini en aza indirebilmek için yatırım araçlarını çeşitlendirmeye ve portföylerinde birden fazla yatırım aracı bulundurmaya özen gösterebilirler.

- Kitle iletişim araçları aracılığı ile aileler yatırım araçlarının kâr-zarar getirileri ve taşıdıkları finansal riskler konusunda aydınlatılabilir. Yatırım araçlarının risklerinden korunabilmek ya da en azından riski paylaşabilmek için aileler sigorta sahibi olmaları konusunda bilinçlendirilebilir.

- Aileler herhangi bir yatırım alanında tasarruflarını değerlendirmeden önce toplumun sosyal ve ekonomik istikrarı, enflasyon, gelir miktarı, banka faizleri, ailenin içinde bulunduğu yaşam dönemi gibi değişkenleri göz önünde bulundurmaya dikkat edebilirler.

- Aileler tüketici kredisi (kredili alışveriş, banka kredisi, kredi kartı borçlanması) kullanırken aşırıya kaçmamaya, ancak çok gerek duyduklarında büyük yatırımlar için kredi kullanmaya gayret gösterebilirler.

- İlgili kamu kurumları ve sivil toplum kuruluşları düzenledikleri konferanslar, seminerler, toplantılar ve hizmet içi eğitim kursları aracılığıyla finansman ve risk yönetimi konularında aileleri bilgilendirebilirler.

- Banka ve finans kurumları bireysel bankacılık danışmanlığı adı altında ailelerin hem ekonomik problemlerinin çözümüne yardımcı olabilecek hem de ailelerin finansal durumunu göz önüne alarak tasarruflarını değerlendirmelerinde onlara en uygun yatırım araçlarını önerebilecek aile ekonomistlerini bünyelerinde bulundurabilirler.

- Ailelerin finansman ve risk uygulamaları ile ilgili davranışları bir yandan kendi sosyal ve ekonomik refahını diğer yandan da ülke ekonomisini, mal ve hizmet üretimini ve gelir dağılımını da etkilediğinden; ailelerin finansal risk yönetimine ilişkin davranışlarını ve tutumlarını inceleyen araştırmaların ülke genelinde farklı bölgelerde belirli periyotlarla yaygınlaştırılması ve toplumun tümüne ulaştırılması hem daha önce yapılan araştırma sonuçları ile benzerlik ve farklılıklarını karşılaştırma imkanı sağlaması hem de farklı değişkenlerin etkisini belirlemek açısından yararlı olabilecektir.

KAYNAKÇA

ABDÜLHAYOĞLU, B . (1991) . **Antakya'da Yaşayan Ailelerin Dayanıklı Tüketim Mallarını Satın Alma ve Kullanımlarına İlişkin Davranışlarının İncelenmesi**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

AKGÜÇ , Ö . (2000) . **Finansal Yönetim**, Genişletilmiş, Muhasebe Enstitüsü Yayın No: 63. İstanbul.

AKMUT, Ö . (1989) . **Sermaye Piyasası Analizleri ve Portföy Yönetimi**. Ankara.

AKYÜZ, N .(2006) . **Farklı Eğitim Düzeyindeki Kadın Tüketicilerin Giyim Eşyası Satın Alma Davranışları**. Ankara: Gazi Üniversitesi. Eğitim Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ALDERSHOFF, D., KASPER, H. (1986) . *Comsumption Levelsof Household Based On Expenditure and Household Production.* **Journal of Consumer Studies and Home Economics**. 10 (2) , 303-315.

ALPER, İ., YENER, S . (1991) . **Gecekondu Araştırması**. T.C Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Soysal Planlama Başkanlığı Araştırma Dairesi Yayını. Ankara.

ALPER, Y . (1985) . **Sosyal Güvenliğin Tasarruf Eğilimine Tesirleri**. Bursa: Uludağ Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ALPERGİN, P . (1990) . **Bireysel Bankacılık**. Türkiye Bankalar Birliği Yayını. Ankara.

ALPERGİN, P . (1991) . **Türkiye'de Bireysel Bankacılığın 3. Yılı**. Yapı ve Kredi Bankası Yayını. İstanbul.

AMERİKS, J., CAPLİN, A., LEAHY, J . (2003) . "*Wealth Accumulation and the Propensity to Plan.* **Quaterly Journal of Economics**. (1);1007-1047.

AMLİNG, F . (1978) . **Investments:An Introduction to Analysis and Management**. Prentice Hall Inc.Enlewood Cliffs. New Jersey.

ALTAYLI, K . (1997) . **Döviz Piyasası ve Kur Riskinden Korunmaya Yönelik Finansal Yöntemler**. Türkiye Kalkınma Bankası Yayını. Ankara.

ANONİM . (1986) . **Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği: Türkiye'de Sosyo-Ekonomik Öncelikler, Hane Gelirleri, Harcamaları ve Sosyo-Ekonomik İhtiyaçlar Üzerine Araştırma Dizisi**. Türk Halkının Sosyo-Ekonomik İhtiyaçları. Yayın No: TÜSİAD-T/86-92.

ANONİM . (1988) . **Güncel Ekonomik Konularda TÜSİAD Kamuoyu Araştırması**. (Tasarruf, Özelleştirme, Vergiler, Enflasyon). İstanbul.

ANONİM . (2002) . **2001 Yılı Aile Raporu**. Ankara: T.C Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Yayını. Yayın No:120. Ankara.

ANONİM . (2008) . Türkiye İstatistik Yıllığı. Türkiye İstatistik Kurumu Yayını. ISSN O082-691. Ankara.

APAK, S . (1995) . **Sermaye Piyasası ve Borsa**. Bilim ve Teknik Yayınevi. Bursa.

APPLEBY, J . (1992) . **Financing Health Care in the 1990's**. Open University Pres. Buckingham.

ARLI, M., NAZİK, M.H., DEMİREL, H . (1999) . *Evli Kadınların Zaman Kullanımları*. **Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Dergisi**. 1(2);39-57.

ARLI, M., NAZİK, M.H., ERSOY, A.F. (2000) . **Ailede Ekonomik Kaynaklar**. Irmak Basımevi. Ankara .

ARPACI, F., ERSOY, A. F . (2007) . *Kadının Çalışmasının Ailelerin Yaşam Kalitesine Etkisinin İncelenmesi*. **Aile ve Toplum Eğitim Kültür ve Araştırma Dergisi**. 9(3); 41-50.

ARSHADİ, N., KARELS, G . (1997) . **Modern Financial Intermediaries and Markets**. Prentice Hall. New Jersey.

ATALAY, B., KONTAŞ, M., BEYAZIT, S., MADENOĞLU, K . (1993) . **Türk Aile Yapısı Araştırması .** T.C Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Yayını.Yayın No: DPT:2313-SPGM:421 . Ankara.

ATLIOĞLU, Y. (1996) . **Değişik Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Kadınların Tüketim Alışkanlıklarını Etkileyen Faktörler İle Tüketime İlişkin Tutum Ve Davranışları**. Ankara: Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Doktora Tezi) .

AVŞAR, V . (1994) . **Tasarrufların Kaynağı ve Türkiye'de Tasarruflar**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

AYDINER, A . (2001) . **Kadının Çalıştığı ve Çalışmadığı Ailelerin Ekonomik Faaliyetlerinin İncelenmesi.** Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

AYPEK, N . (1996) . *Küçük Tasarrufçuların Gayrimenkul Yatırımlarında Kooperatiflerin Rolü*. **Kooperatifçilik Dergisi**. 111, Ocak-Şubat-Mart :19-28 .

BAE, M.K., HANNA,S., LİNDAMOOD, S . (1992) . *Patterns of Overspending in U.S Households*. **Financial Counselling and Planning.** 4;11-30.

BAĞCI, H . (1990) . **Enflasyon ve Endeksleme**. Sermaye Piyasası Kurulu Denetleme Dairesi Araştırma Raporu. Ankara.

BALOĞLU, F . (1997) . **Tüketim Eğilimi ve Tüketimi Etkileyen Unsurlar.** İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Doktora Tezi) .

BARAN, İ . (1998) . **Sosyal Güvenlik Kuruluşlarımızın Yönetim Yapıları ve Sağlık Hizmetleri**. TODAİE Yayınları. Ankara.

BASTI, E . (1998) . *Yatırım Fonları ile Borsalara Erişim. Türkiye Sermaye Piyasasında Yatırım Fonlarının Doğuşu ve Gelişimi*. **Ekonomik Yorumlar**. XXXV(7);3-13.

BAYAZIT, A . (2002) . **Kadın Tüketicilerin Bazı Dayanıklı Tüketim Mallarını Satın Alma ve Kullanma Davranışlarının İncelenmesi**. Ankara: Gazi Üniversitesi. Eğitim Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

BAYRAKTAR, M . (1989) . **Ailelerin Gelir Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışları**. Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayınları. Yayın No:1135.

BAYRAKTAR, M . (1989a) . *Farklı Gelir Düzeyindeki Ailelerin Tasarruf ve Yatırıma Yönelik Karar Verme Biçimleri Üzerine Bir Araştırma*. **Kooperatifçilik Dergisi**. 85, Temmuz-Ağustos:19-26 .

BAYRAKTAR, M., HABLEMİTOĞLU, Ş . (1990) . *Ailede Ekonomik Kaynakların Yönetimi*.**Ekonomide Ankara**.31;29-32.

BAYRAM, D . (1996) . **Klasik ve Kenezyen Faiz-Tasarruf İlişkisi ve Türkiye Uygulaması**. Kütahya: Dumlupınar Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

BEKÇİOĞLU, S . (1984) . Hisse *Senetlerinin Riskliliği: Bazı Türk Firmalarına Ait Hisse Senetleri Üzerinde Bir Deneme*. **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi**.10 (37);59.

BENER, Ö. (1989) . **Kadınların Zaman ve Para Kullanımı**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü (Yayınlanmamış Doktora Tezi).

BENER, Ö., EREL, S . (1992) . *Kadınların Zaman ve Para Kullanımı*. **Ev Ekonomisi Dergisi**. 5:34-42.

BERK, N . (1988) . **Bankacılıkta Kredi Pazarlama**. TBB Yayın No:149. Ankara.

BERK, N . (1999) . **Finansal Yönetim**. Türkmen Kitapevi. İstanbul. 4.Baskı.

BEUTLER, I.F., MASON, J.W . (1987) . *Family Cash Flow Budgetting*. **Journal of Home Economics Research**. 16(1):3-11.

BI, L ., MONTALTO, C., FOX, J . (2002) . *Household Search For and Use of Financial Information*. **Consumer Interest Annual**. 48;1-9.

BOLAK, M . (1991) . **Sermaye Piyasası- Menkul Kıymetler ve Portföy Analizi**. Beta Yayınları.İstanbul.

BORAN, N.Ş . (2001) . **Ailelerin Gelir Yönetimi ve Tüketim Harcamalarına İlişkin Tutum ve Davranışları.** Ankara: Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

BOYLU, A. A., GÜNAY, G., TERZİOĞLU, G . (2007) . *Ailelerin Bankalarca Sağlanan Tüketici Kredilerini Kullanma Durumlarının İncelenmesi*. **Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar E-Dergisi**.
(http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/arsiv.htm).

BOWMAN, D., MİNEHART, D., RABIN, M . (1999) . *Loss Aversion in A Consumption-Saving Model*. **Journal of Economic Behaviour and Organization**. 38(2);155-178.

BÖLÜKBAŞI, A . (1995) . **Kredi Kartı Riskleri ve Güvenlik Önlemlerinin Sigortacılık Açısından İncelenmesi**. İstanbul: Marmara Üniversitesi. Bankacılık ve Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

BRAUNSTEIN, S., WELCH, E . (2002) . *Household Financial Management: The Connection Between Knowledge and Behaviour*. **Federal Reserve Bulletin**. 87;445-457.

BULUTOĞLU, K . (2000) . **Para ve İnsan**. Altın Kitapevi Yayını. İstanbul.

BÜYÜKÖZTÜRK, Ş . (2008) . **Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı İstatistik, Araştırma Deseni SPPS Uygulamaları ve Yorum**. Pegem Yayıncılık. 8. Baskı. Ankara.

BYRNES, J .P., MILLER, D.C., SCHAFER, W. D . (1999) . *Gender Difference in Risk Taking : A Meta Analysis*. **Psychological Bulletin**. 125;367-383.

CAMPBELL, S . (1988) . **The Confident Consumer** . The Goodheart Willcox Company Inc. South Holland . Ilionis. U.S.A.

CANBAŞ, S., DOĞUKANLI, H . (1997) . **Finansal Pazarlar**. Beta Yayınevi. 2.Baskı. İstanbul.

CAUDLE, A.H . (1964) . *Financial Management Practices of Employed and Nonemployed Wives*. **Journal of Home Economics**.56;10.

ÇELİKOĞLU, İ . (2004) . **Sosyal Güvenlik Sistemlerinin Finansman Yöntemleri ve Türkiye Uygulaması**. Devlet Planlama Teşkilatı Yayını. Yayın No: DPT2055-YUSPKGM-24. Ankara.

CEYLAN, A . (1991) . **İşletmelerde Finansal Yönetim**. Uludağ Üniversitesi Basımevi. Bursa.

CEYLAN, A . (1995) . **Finansal Teknikler**. Global Basım-Yayım A.Ş. İstanbul.

CEYLAN, A., KORKMAZ, T . (2000) . **Uygulamalı Portföy Yönetimi**. Ekin Kitapevi Yayınları. Bursa.

CHAN, K . (2001) . *Is Your Financial Security at Risk? Developing A Personel Risk Management Plan.* **Journal of Consumer Studies and Home Economics**. 3 (1) , 88-95.

CİVAN . M . (2004) . **Finansal Hesaplar**. Gazi Kitapevi. Başak Matbaacılık. Ankara.

CONNELL, D.W ., FRIEDRICHER, A.A., AYRES,E., ATKINS, W . (1993) . **Economic Behaviour**. Mc Graw Hıll Inc. New York.

ÇİÇEK, A . (2000) . **Farklı Gelir Düzeylerine Göre Ailelerin Tüketim ve Tasarruf Eğilimlerine Etki Eden Sosyo-Kültürel Faktörler: Elazığ Örneği.** Elazığ: Fırat Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ÇOPUR, Z., TERZİOĞLU, G . (2000) . *Ailelerin Tasarruf ve Yatırım Eğilimlerinin İncelenmesi*. **Ev Ekonomisi Dergisi**. 6(6);40-48.

ÇOPUR, Z . (2001) . **Aile Değerlerinin Finansman Uygulamalarına Etkisinin İncelenmesi.** Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Doktora Tezi).

ÇOPUR, Z., ŞAFAK, Ş . (2003) . *Ailede Gelirin Kullanımına İlişkin Karşılaşılan Problemlerin İncelenmesi*. **Aile ve Toplum Eğitim Kültür ve Araştırma Dergisi**. 2(6);7-13.

CURTIS, M., ELIOT, E., VANGUAN, J . (2004) . **Fundamentals of Risk and Insurance**. John Willey&Gons Inc. New York.

DAVİS, E.P., SCHUMN, W.R . (1987) . *Saving Behaviour and Satisfaction with Savings: A Comparision of Low and High Income Groups*. **Home Economics Research Journal**.15 (14), 247-256.

DAVİS, E., CARR, R.A . (1992) . Budgetting Practice Over The Life Cycle. **Financial Counselling and Planning.** 3;3-16.

DAVİS, E., WEBER, J . (1998) . Patterns and Obstacles to Financial Management. **Financial Counselling and Planning.** 1;41-51.

DEACON, R.E., FREBAUGH., F . (1988) . **Family Resource Management** . Principles and Applications. Allyn and Bacon Inc. Second Edition. London.

DE VANEY, S., LYTTON, R . (2007) . *Household Insolvency: A Review of Household Debt Pepayment, Deliquency and Bankruptcy*. **Financial Services Review**. 4 (2);137-156.

DİNÇ, E . (1998) . *Türk Vergi Sisteminin Vergi Yükü ve Vergi Esnekliği Açısından Değerlendirilmesi*. **İktisat Dergisi.** 385;28-33.

DİLİK, S . (2002) . **Sosyal Güvenlik**. Kamu İş Yayınları. Türk Tarih Kurumu Basımevi. Ankara.

DONES, SM., HİRA, T.K . (1990) . *Knowledge, Beliefs and Practices in The Use of Credit Cards*. **Journal of Home Economics Research**.18(3);223-235.

DRURY, T ., FERRİER, C.W . (1984) . **Credit Cards**. Butterworth Inc. London.

DUBOFSKY, D . (1992) . **Options and Financial Futures**. Mc.Graw Hill Book. USA.

DUFLO, E., SAEZ, E . (2003) . *The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment*. **Quarterly Journal of Economics.** 68;815-842.

EİSENHAUER, J.G. (1994) . *Risk Finansmanı İçin Hanehalkının Açık Uçlu Kredi Kullanımı.* **The Journal of Consumer Affairs.** 28 (1), 154-169.

ELÇİN, İ . (1990) . **Türkiye'de Faiz Politikasının Yatırımlar Üzerindeki Etkisi (1980-1984)**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi).

ELBEYLİ, Ü . (1995) . *Sigorta ve Sigorta Pazarlaması*. **Sigorta Dergisi** Yayınları. İstanbul.

EMİR, M . (1997) . *Tüketici Finansmanına İlişkin Gelişmeler Üzerine Bir Saha Araştırması*. **İşletme ve Finans**. 141(34-48).

ENÇ, E . (1993) . *Enflasyon: Tanımı, Ölçümü ve Sorumlulukları*. **Ekonomide Yaklaşım.** IV,8;1-7.

ER, M . (1994) . **Ankara İli Çubuk İlçesindeki Ailelerin Ev Ekonomisi Çalışmaları ve Bu Çalışmaların Aile Bütçesine Katkısı Üzerine Bir Araştırma**. Ankara: Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ERAKTAN, S., ZOROĞLU, A . (1987) . **Ankara'da Bazı Ailelerde Tüketim Harcamaları, Tüketim ve Tasarruf Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma**. Ankara Üniversitesi. Ziraat Fakültesi Yıllığı. 1-2(38). Ankara.

ERCAN, K.E., BAN, Ü . (2005) . **Finansal Yönetim**. Gazi Kitapevi. Baran Ofset. Ankara.

EREL, S., YURTSEVEN, G . (1987) . *Lise Öğrencilerinin Para İdaresine İlişkin Davranışları*. **Hacettepe Üniversitesi Ev Ekonomisi Dergisi**. (1):35.

ERGENEKON, Ç . (1998) . **Özel Emeklilik Fonları**. IMKB Yayını. İstanbul.

ERDEM, Y . (1993) . **Vadeli İşlem Piyasaları Forward – Futures ve Türkiye'de Oluşumunun Ekonomik Şartları**. Türkiye Kalkınma Bankası Yayını. Ankara.

ERSAN, İ . (1997) . **Finansal Türevler**. Taş Matbaacılık. Ankara.

ERSOY, A.F . (1989) . **Üç Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki 0-5 Yıllık Evli Ailelerin Büyük Elektrikli Ev Araçlarını Satın Alma Durumları ve Buna Etki Eden Faktörler**. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ERSOY, A.F. (1993) . **Düzenli Gelire Sahip Ailelerin Tüketim Harcamaları ve Bunu Etkileyen Faktörler**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Doktora Tezi) .

ERSOY, A.F. (1997) . *Ailelerde Bütçe Yapma ve Sağladığı Faydalar* . **Karınca Dergisi**. LXIII, 723, Mart: 31-35 .

ERSOY, A.F., ERKAL, M . (1996) . *Ailelerin Tüketim Harcamaları Üzerine Bir Araştırma*. **Standart Ekonomik ve Teknik Dergisi**. 12;82-85.

ERSOY, S . (2001) . **Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Ailelerin Gelir ve Giderlerini Hesaplama Durumları ve Tasarruf Alışkanlıklarını Etkileyen Faktörler.** Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ERTAŞ, V., TUNCEL, K., TEKER, B . (2007) . **Yatırım Fonları ve Türkiye Uygulaması**. Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları. Yayın No:18. Ankara.

ERTUNA, İ. Ö . (1991) . **Yatırım ve Portföy Analizi**. Boğaziçi Üniversitesi Yayınları. İstanbul.

EVGİN, T . (1995) . *90'lı Yıllarda Bütçe ve Bütçe Açığının Finansmanı*. **Ekonomik Yaklaşım**. V(13);19-46.

FABOZZI, F . (1999) . **Investment Management**. Prentice Hall International. New Jersey.

FEINBERG, R.A . (1986) . *Credit Cards As Spending Facilitating Stimuli: A Conditioning Interpretation*. **Journal of Consumer Research**.13;346-348.

FEELEY, M . (1997) . *Financial Management Counselling*. **Journal of Home Economics** . 60 (1); 43-44.

FOSTER, A.C., METZEN, E.J . (1981) . *Wife's Earning and Family Net Worth Position*. **Journal of Home Economics Research**. 10(1);190-201.

FRANCİS, J.C . (1986) . **Investment Analysis and Management**. Mc Graw Hill Company. New York. Fifth Edition.

FREEMAN, R.C., DUE, J.M . (1961) . Influence of Goals on Family Management. Journal of Home Economics. 53(6);448-452.

GALESON, M . (1970) . *Determinants and Patterns of Family Saving*. **Journal of Consumer Studies and Home Economics.**11 (2) , 183-194.

GARMAN, E.T., FORGUE, R.E . (1984) . **Personel Finance** . Houghton Mifflin Company. Forth Edition. Boston. U.S.A.

GARMAN, E.T., FORGUE, R.E . (1988) . Financial Plannig and Recordkeeping. **Personel Finance**. Houghton Mifflin Company. Second Edition. Boston. U.S.A.

GARMAN, E.T., FORGUE, R.E . (1988) . *The Importance of Personel Finance* . **Personel Finance**. Houghton Mifflin Company. Second Edition. Boston. U.S.A.

GARMAN, E.T., FORGUE, R.E . (2000) . **Personel Finance**. Houghton Mifflin Company. Second Edition. Boston. U.S.A.

GERÇEK, S . (1994) . **Ailelerin Kredi Kartı Kullanım Uygulamaları**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

GLASER, W.A . (1991) . **Health Insurance in Practice**. Jossey-Base Publishers. San Francisco.

GODWİN, D.D., CARROLL, D.D . (1986) . *Financial Management and Behaviour of Husband and Wives.* **Journal of Consumer Studies and Home Economics.** 10(1), 77-96.

GÖNEN, E., BAYRAKTAR, M . (1995) . **Ev İdaresi II**. Ankara Üniversitesi. Ziraat Fakültesi Yayınları. Ankara.

GÖNEN, E., HABLEMİTOĞLU, Ş . (1990) . **Yaşlı Kadınların Ekonomik Durumları Üzerinde Bir Araştırma.** Ankara Üniversitesi. Ziraat Fakültesi Yayınları.Yayın No: 1197. Bilimsel Araştırma ve İncelemeler: 656.

GÖNEN. E., ÖZGEN, Ö. (2001) . **Aile Ekonomisi**. Ankara Üniversitesi. Ziraat Fakültesi Yayınları.Yardımcı Ders Kitabı: 470. Ankara.

GÖNEN, E., ÖZMETE, E . (2006) . *Bireylerin Finansal İnançları, Kaygıları ve Satın Alma Davranışları Açısından Finansal Yönetim Uygulamaları*. **Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar E-Dergisi.** (http://www.sdergi.hacettepe.edu.tr/arsiv.htm).

GÖNEN, E., ÖZMETE, E . (2007) . *Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar ile Öz-Saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. **Aile ve Toplum Eğitim Kültür ve Araştırma Dergisi**. 9(3);57-69.

GRABLE, J., JOO, S.H. (2000) *.A Retirement İnvestment and Savinga Decision Model:Influencing Factors and Outcomes.* **Consumer İnterests Annual.** 46, 43-48.

GÜL, S .(2001) . **Bireysel Bankacılık Sektöründe Kredi Kartları Pazarlamasında Tüketici Profilinin Risk Açısından Belirlenmesi.** İstanbul: Marmara Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

GÜMÜŞELİ, S . (1994) . **Döviz Kuru ve Faiz Oranı Risklerinden Korunma**. Türkiye Bankalar Birliği Yayını. İstanbul.

GÜNGEN, Y., TOKYÜREK. Ş., ŞANLI, N . (2002) . **Ev ve Aile Yaşamı Yönetimi.** Pegem Yayıncılık. Ankara. 1.Baskı.

GÜRMAN, T . (1995) . Dünya'da ve Türkiye'de Yatırım Fonları: Teori ve Uygulama. Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları. Ankara.

GÜRTEKİN, A . (1990) . *Tüketici Davranışları*. **Ekonomide Ankara**. 32;21-28.

GÜVEN, S . (1991) . **Aile Yaşam Dönemleri ve Özelliklerinin Ev İdaresi İlkeleri Yönünden İncelenmesi**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Doktora Tezi).

HABLEMİTOĞLU, Ş . (1989) . **Ankara'da Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Yaşlı Kadınların Ekonomiye Yönelik Tutumları ve Tüketim Davranışları Üzerinde Bir Araştırma**. Ankara: Ankara Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

HAFT, R.H . (2006) . **Investing in Securities. A Handbook for Today's Market**. Prentice Hall. Anglewood Cliffs. New Jersey.

HALVERSON, G . (1997) . **Close-Ends Funds, Open-End Returns**. Christian Science Monitor. Forth Edition. London.

HARDEKER, J.B., HUİRNE, A . (1997) . **Coping With Risk in Agriculture**. CBA İnternational. Oxford.

HAWLEY,C ., FUJII, E . (1994) . *An Emprical Analysis of Preferences for Financial Risk: Further Evidence on The Friedman-Savage Model*. **Journal of Post Keynesian Economics**. 2(16); 197-205.

HEFFERAN, C . (1982) . *Determinants and Patterns of Family Saving.* **Home Economics Research Journal.** 11(1), 47-55.

HENRETTA, J.C . (1987) . *Family Transitions, Housing Market Context and First Home Purchase By Young Married Households*. **Social Forces**. 66(2);520-536.

HINKLE, T.F., COMBS, E.R . (1987) . *Managerial Behaviour of Home Buyers*. **Journal of Consumer Studies and Home Economics**. 11:375-386.

HINZ, R.P., MC CARTHY, D.D., TURNER, J .A . (1996) . *Are Women Conservative Investors?*. **Women in Management Review**. 9(3);11-16.

HIRA, T.K . (1987) . *Money Management Practices Influencing Household Asset Ownership.* **Journal of Consumer Studies and Home Economics.** 11(2), 183-194 .

HIRA, T.K . (1987a) . *Satisfaction With Money Management: Practices Among Dual-Earnes Households.* **Journal of Home Economics.** LXXIX,2;19-22.

HOARE, G ., MILLS, A . (1996) . **Paying for the Health Sector**. EPS Publication. No:12. London.

HOUCHGUERTEL,S., ROB, A., VAN, S.A . (1997) . *Saving Accounts Versus Stocks and Bonds in Household Portfolio Allocation*. **Journal of Scandinav Economics**.XCIX.81-97.

HUBERMAN, G., JİANG, W . (2005) . *The 1/N Hueristic in 401 (K) Plans*. **Journal of Economic Literature**. XL;351-401.

INGENE, C.A., LEVY, M . (1982) . *Cash Discounts to Retail Customers : An Alternative to Credit Card Sales*. **Journal of Marketing**. 46;92-103.

İMREN, A . (1994) . **Tüketici Kredileri**. Media Cat Yayınları. 2. Baskı.İstanbul.

İNAN, M . (1992) . **Tasarrufların Yönlendirilmesi** (Kanunlar, Tebliğler, Yatırım Alternatifleri). Olgaç Matbaası. İstanbul.

İNANTEKİN, E . (2004) . **Tüketicilerin Satın Alma Kararlarında Algılanan Riskin Rolü:Özel Markalı Ürünler Üzerine Bir Araştırma**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

İPEKTEN, Ş .(1997) . **Kişisel Tasarruflar ve Yatırım Alternatifleri**. Erzurum: Atatürk Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

JENSEN, H . (2000) . *Household Risk Management and Human Research*. **Journal of Home Economics** Research. 4 (2), 161-171.

JIANAKOPLOS, N., BERRNASEK, A . (1996) . *Are Women More Averse?* Colorado State University Working Paper.

JOHSON, P.J . (1989) . *Changes in Financial Practices: Southeast Asian Refugees*. **Journal of Home Economics Research**. 17 (3) , 241-252.

KAASİK, A . (2004) . *Financial Behaviour of Estonian Households*. **Kron & Economy**. 1;71-74.

KALAYCI, K . (1994) . **Bartın İli Merkez Köyleri Tarım İşletmelerinde Gelir Dağılımı ve Gelirin Kullanım Şekli**. Ankara: Ankara Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

KALINKARA, V . (1992) . *Aile-Enerji-Tüketim ve Tasarruf*. **Standart Ekonomik ve Teknik Dergisi**. XXXI,362;14-16.

KALINKARA, V., ERSOY, A.F . (1996) . *Aileler Enerji Tüketimlerinde Azaltabilirler Mi?*. **Standart Ekonomik ve Teknik Dergisi**. XXXV,418;120-124.

KANTOR, P., NAİR, P . (2004) . *Risk and Response among The Urban Poor in Indıa*. **Journal of International Development**.15;957-967.

KARABIYIK, L. E . (1997) . **Menkul Kıymetler Borsası ve Diğer Yatırım Alternatifleri**. Ekin Kitapevi. Bursa.

KARABULUT, Z . (1992) . **Tüketici Kredilerinde Riskin Azaltılması**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

KARACA, O . (1998) . *Türk Standartlarına Ne Kadar Uyuyorsunuz?:Dört Yılda Bir Kilo Verdik!*. **Economist Dergisi**. 7(30);34-35.

KARACABEY, A . (1998) . **A Tipi Yatırım Fonları Performanslarının Analizi ve Değerlendirilmesi**. Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları. Ankara.

KARAN, B . (2001) . **Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi**. Hacettepe Üniversitesi Finansal Araştırmalar Merkezi Yayın No:1. Gazi Kitapevi. Ankara.

KARATAŞ, M . (1996) . **Tasarrufların Yönlendirilmesinde Altın Borsaları ve Türkiye'de Altın Borsası Uygulaması**. İzmir : Dokuz Eylül Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

KARATAŞ, A . (2000) . **Özel Sağlık Sigortaları Tüketici Profili Üzerine Bir Araştırma.** İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Doktora Tezi).

KARGI, N . (1996) . **Ekonomik Kalkınmada Sermaye Piyasasının Rolü ve Tasarrufların Alternatif Yatırım Araçları Arasında Dağılımı: Türkiye Örneği.** Trabzon: Karadeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Yayınlanmamış Doktora Tezi.

KIM, J . (2001) . *Financial Knowledge and Subjective and Objective Financial Well-Being*. **Consumer Interest**. 47 (1);1-8.

KILKIŞ, Y . (1986) . **Tüketici Sorunları Araştırması Raporu**. Türk-İş Yayınları. Yayın No:198. Ankara.

KOCH, A.L . (1993) . **Financing Health Service**. Delmar Publishers Inc. USA.

KONGAR, E., BERKSOY, T . (1991) . **İstanbul Tüketicisinin Perakende Alışveriş Alışkanlıkları**. İstanbul Ticaret Odası. Yayın No:1991-71. Prive Grafik Film Baskı. İstanbul.

KÖSE, Ş . (1991) . **Ailenin İktisadi Durumu ve Refah Göstergesi. Türk Aile Yıllığı**. T.C Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Yayınları.71(7);369-381.

KRISHNAN, V., KROTKİ, K.J . (1993) . *Life Cycle Effects on Homeownership in Canada*. **Journal of Housing Studies**. 8(2);120-127.

LAREAU, G.A . (1986) . *Credit Counselling: The Light at the End of the Tunnel,* Credit World. **Journal of Consumer Studies and Home Economics.** 10 (1) ,77-96.

LEE, S., ZELENAK, M . (1990) . **Consumer Economics: The Consumer in Our Society**. Publishing Horizons Columbus Ohio.

LEE, S., PARK, M.L., MONTOLTO, C . (2006) . *The Effect Family Life Cycle and Financial Management Practies on Household Saving Patterns*. **Journal of Korean Home Economics Association Englısh Edition**.1(1);79-93.

LEHÇELİ, N . (1986) . **Ankara'da Farklı Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Ailelerin Satın Almaya İlişkin Davranış Özellikleri.** Ankara: Ankara Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

LHABİTANT, F.S., TİNGUELY, O . (2001) . *Financial Risk Management: An Introduction*. **Thunderbird International Business Review**. 43(3), 343-363. May-June 2001. John Wiley Sons Inc.

LIAW, K.T., MOY, R.L . (2001) . **The Irwin Guide to Stocks, Bonds, Futures and Options: A Comprehensive Guide to Wall Street's Market**. Mc. Graw Hill. New York.

LINO, M . (1990) . *Families with Children: Their Income and Expenditures*. **Journal of Home Economics Research**. 4(2),12-18.

LIGHT, D.W . (1992) . *The Practice and Ethics of Risk Rated Health Insurance*. **JAMA**.13 (267);2503-2508.

LOMA, Y . (1998) . **Principles of Life and Health Insurance**. Third Edition.USA.

MADURA, J . (1992) . **Financial Markets and Institutions**. Florida Atlantic University. West Publishing Company. New York.

MAEDKE,W., LOWE, R., MALOUF, C . (2004) . **Consumer Education**. Glencoe Publishing Company. Mission Hills. Second Edition. California.

MARSHALL, C . (2003) . **Life Insurance and Pensions Handbook Taxbriefs**. London.

MEARS, R.A . (2001) . **Investing in Bonds**. Ohio State University. Extension Factsheet. USA.

MERİLL, S . (1984) . **Home Equity and Elderly**. In Retirement and Economic Behaviour. Ed.by.A.j. Aron and G.Burtless. The Brooking Instıtution. Washington.

MERRİGAN, P., NORMANDİN, M . (1996) . *Precautionally Saving Motives:A Assesment from UK Time Series of Cross Sections*. **Economic Journal of Royal Economic Society**.438;1193-1208.

MERT, Y . (1993) . **Yerleşim Yeri-Tüketim Biçimleri.** Ankara: Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

MİLLER, N.H., PETRİCH, B . (1986) . *Elderly Consumers: Problems and Behaviour*. **Journal of Consumer Studies and Home Economics**.10(1);45-57.

MİTCHELL, J . (1989) . *Credit Cards. New Technology and Consumer Debt*. **Journal of Consumer Studies and Home Economics**.13;293-306.

MONTGOMERY, B . (1998) . **Risk Management**. Consortium for Human Service. National Respite Network. Inc. San Jose.

MUTESASİRA, L . (1999) . *Is Saving A Risk Managemeny Strategy For The Poor?*. **Journal of Consumer Studies and Home Economics**. 4 (1) , 18-26.

NAZİK, M.H . (1993) . *Ailelerin Ekonomik Davranışları* . **Karınca Dergisi**. LIX, 684, Aralık: 54-57.

NAZİK, M.H . (1997) . *Kuruluş Dönemindeki Ailelerin Gelir Yönetimine İlişkin Tutum ve Davranışları*. **Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi**.Cilt 1.12-17.

NAZİK, M.H. (1993) . **Kadınların Mevsimlik Tarım İşlerinde Çalışmalarının Ailenin Ekonomik Durumu ve Yaşam Biçimine Etkisi**. Ankara Üniversitesi.Ziraat Fakültesi Yayınları. Yayın No:1309. Ankara.

NAZİK, M.H., ERSOY, S . (2006) . **Aile Ekonomisi**. Gazi Kitapevi. Ankara.

NOCK , S . (1989) . *The Family Life Lycle : Emprical for Conceptual Tool*. **Journal of Marriage and the Family**. 41 (1) , 15-26.

NYHUS, E., WEBLEN, P . (2001) . *The Role of Personality in Household Saving and Borrowing Behaviour*. **European Journal of Personality**.15;85-103.

O'NEILL, B . (1991) . *Beyond Cookie Jar: Women's Changing Financial Needs*. **Journal of Home Economics**. LXXXIII,2;50-56.

O'NEILL, B., BRİSTOW, B., BRENNAN, P . (2000) . *Does it Change Financial Behaviour?* **Journal of Family and Consumer Science**. 92(1);69-71.

O'NEILL, B . (2002) . Twelve Key Components of Financial Wellness. Family and Consumer Science. 94(4);53-58.

ODABAŞI, Y . (1986) . **Tüketici Davranışları**. Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayını. Yayın No: 204/104. Eskişehir.

OLSEN, R., COX, C . (2001) . *The Influence of Gender on The Perception and Response to Investment Risk: The Case of Professional Investors*. **The Journal of Psychology and Financial Markets**. 2(1);29-36.

ONAT, Ü . (1992) . **Gecekondu Kadınının Kente Özgü Düşünce ve Davranışlar Geliştirme Süreci**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü.(Yayınlanmamış Doktora Tezi).

ÖNGEL, E., BEDİR, E., KARAKAYA, M., KILIÇ, C. (1997) . **Yüksek Enflasyonun Aile İçi İlişkiler İlişkiler Üzerine Etkisi**. T.C Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı Yayınları. Yayın No:101 . Ankara .

ÖZÇELİK, A . (1992) . *Tüketicinin Korunmasında Tüketim Kooperatiflerinin Önemi*. **Kooperatifçilik Dergisi**. Mart,95;5-20.

ÖZKAN, S . (1986) . **Ailelerin Elektrikli Ev Araçlarına İlişkin Davranışlarının İncelenmesi.** Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ÖZKAN, B.N . (1993) . *Yeni Bir Finansal Araç : Varlığa Dayalı Menkul Kıymet*. **Maliye Yazıları**.41;105-110.

ÖZKÖK, İ.C . (1990) . **Tasarrufların Yönlendirilmesinde ve Geliştirilmesinde Sermaye Piyasasının Rolü**. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ÖZTÜRÜN, B . (1995) . **Ankara'da Gecekondu Bölgelerinde Yaşayan Ailelerin Ekonomik Probemleri Üzerine Bir Araştırma**. Ankara: Ankara Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

PERRY, V., MORRİS, M.D . (2005) . *Who is Control? The Role of Knowledge and İncome in Explaining Consumer Financial Behaviour.* **The Journal of Consumer Affairs**. 39 (2), 299-313 .

PRICE, D.Z . (1968) . *A Technique for Analyzing the Economic Value System*. **Journal of Marriage and Family**. August.467-472.

PRINCE, M . (1993) . *Women, Men and Money Styles*. **Journal of Economic Psychology**. 14(1);175-182.

PROCTER, B . (2003) . *Managing Family Financial Risk* . **Journal of Family and Consumer Economics** . 83 (1), 12-16.

REİCHBACH, G.M . (1998) . **Basic of Saving And Investing : A Teaching Guide**. National Association of Securities Dealers. Inc. Indiana .

REILLY, F . (1994) . **Investment Analysis and Portfolio Management**. The Dryden Pres.Chicago.

ROSZKOWSKİ, M., DELANEY, M., CORDELL, C . (2004) . *The Comparability of Husbands and Wives on Financial Risk Tolerance*. **Journal of Personel Finance**. 3(3), 129-144.

SALMAN, M . (1994) . **Kadınların İnsan Kaynaklarını Kullanma Durumları ve Bu Kaynakların Kullanımını Sınırlayan Faktörleri Üzerine Bir Araştırma**. Ankara: Ankara Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

SANGSUTİSEREE, W., LOWN, J.M . (1994) . *Credit Card Use and Knowledge in Thailand*. **Journal of Consumer Studies and Home Economics**. 18;355-365.

SARIKAMIŞ, C . (1998) . **Sermaye Pazarları.** Alfa Basım. 3. Baskı.İstanbul.

SAYDAM, Y . (1998) . **Balgat Mahallesinde Çeşitli Gelir Gruplarındaki Ailelerin Tüketim Harcamaları**. Ankara: Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

SCHUBERT, R., BROWN, M., GYSLER, M., BRACHINGER, H.W . (1999) . *Gender and Economic Transactions. Financial Decision Making: Are Women Really More Risk Averse?*. **The American Economic Review**.89(2);381-386.

SCOTT, D . (1990) . **Understanding and Managing Investment Risk & Return**. John Willey&Sons Inc.

SHAPIRO, A.C . (1996) . **Multinational Financial Management**. Prentice Hall Inc. Fourth Edition. USA.

SHARPE, W.,GORDON,A.,BAİLEY, J . (1999) . **Investments**. Prentice Hall Inc. New Jersey.

SOLMAZ, S . (1988) . **Türkiye'de Tasarruf Araçları ve Getirileri İle İlgili Bir İnceleme**. Ankara: Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

SÖKMEN, A . (1994) . **Ailelerin Ev Üretimine İlişkin Davranış ve Tercihlerinin Belirlenmesi**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

STEVENS, M.G . (2003) . *Financial Problems Among Recently Married University Students.* **Financial Counselling and Planning.** 11;55-64.

STROBER, M.H . (1977) . *Wive's Labor Force Behaviour and Family Consumption Patterns*.**American Economy Review**.67.

STONE, D. A . (1993) . *The Struggle for Soul of Health Insurance*. **Journal of Health Policy and Law**. 18(2);285-297.

SUDEN, A., SURETTE, B . (1998) . *Gender Differences in Allocation of Assets in Retirement Saving Plans*. **American Economy Review**. 88(2);207-211.

SUMARWAN, U., HİRA, T.K . (1992) . *Credit, Saving and Insurance Practices Influenceing Satisfaction With Preparation for Financial Emergencies Among Rural Household*. **Journal of Home Economics Research** . 21 (2), 206-227.

SUNG, J., HANNA, S. (1996) . *Factors Related to Risk Tolerance*. **Financial Counselling and Planning.** 7;11-20.

ŞAFAK, Ş., ÇOPUR . Z . (2004) . *Ailelerin Tasarruf Eğilimlerinin İncelenmesi.* **Standart Ekonomik ve Teknik Dergisi**. 43(508),68-72.

ŞAFAK, Ş., ÇOPUR, Z . (2001) . *Aile Değerlerinin Finansman Uygulamalarına Etkisinin İncelenmesi* . **Ev Ekonomisi Dergisi .** 7 (8)1-10, Haziran 2001.

ŞAFAK, Ş., ÇOPUR, Z . (2001) . *Ailelerin Gelirin Yönetimine İlişkin Tutumlarının İncelenmesi* . **Ev Ekonomisi Dergisi.** 7 (9) 11-17 Aralık .

ŞAKAR, M . (2002) . **Sosyal Sigortalar Uygulaması**. Beta Basım Yayım. 6.Baskı.İstanbul.

ŞEN, R . (1994) . **Gelir-Tüketim-Tasarruf İlişkisi ve Bir Örnek (Elazığ)**. Malatya: İnönü Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi).

ŞENER, A., TERZİOĞLU, G . (2005) . *Ailelerin Yaşam Dönemlerine Göre Harcama, Yatırım ve Tasarruf Modellerinin Belirlenmesi*. **Aile ve Toplum Eğitim Kültür ve Araştırma Dergisi**. 2(8);53-59.

TEKER, M. (1996). **Sermaye Piyasası Araçları Yolu İle Gayrimenkul Finansmanı ve Yatırımı**. Sermaye Piyasası Kurulu Yayını. Yayın No: 43. Pelin Ofset Şti. Ankara.

TEOMAN, Ö . (1989) . **Hukuki Yönden Kredi Kartı Uygulaması**. Eğitim Yayınları. Ankara.

TERZİOĞLU, G . (1987) . *Çocuk ve Para İdaresi Eğitimi*. **Hacettepe Üniversitesi Ev Ekonomisi Dergisi**. (2-3):33.

TERZİOĞLU, G . (1987) . **Ev İdaresi ve İlkeleri** . Doğuş Matbaacılık ve Tic. Ltd. Şti. Ankara.

TERZİOĞLU, G . (1990) . **Ailenin Ekonomik Faaliyetleri** . Türkiye Aile Yıllığı. T.C.Başbakanlık Aile Araştırma Kurumu. Ankara.

TERZİOĞLU, G., ŞAFAK, Ş . (1988) . *Kadının Çalıştığı Ailelerde Paranın Kullanımı ve Alışveriş Biçimi*. **Ev Ekonomisi Dergisi**. 3(4);19-25.

TEVFİK, A., TEVFİK, G . (1997) . **Bankalarda Finansal Yönetime Giriş**. Türkiye Bankalar Birliği Yayını. İstanbul.

TEZİŞ, F . (1987) . *Hisse Senedi Yatırımlarında Risk Türleri*. **Para ve Sermaye Piyasası Dergisi**. 9(98);31.

TIFFANY, G . (1997) . *Seven Secrets of Family Financial Success*. **P.M. Public Management**. 5(80);10-15.

TİRYAKİ, D . (1998) . **Özel Sağlık Sigortası Yaptırma Nedenleri ve Özel Sağlık Sigortasından Duyulan Tatmin Düzeyi**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

TITUS, P.M., FANSLOW, M.A., HİRA, T.K . (1995) . *Net Worth and Financial Satisfaction as a Function of Household Money Managers Competencies*. **Journal of Home Economics** . 17 (4), 309-318.

TOKYÜREK, Ş., ŞANLI, N . (1995) . **Ev ve Kurum Kaynaklarının Yönetimi** . Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Fakültesi Yayını. Yayın No:3. Ankara.

TOKYÜREK,Ş., ŞANLI, N . (1994) . **Tüketici Eğitimi**. Gazi Üniversitesi Mesleki Eğitim Fakültesi Yayını. Yayın No:14. Ankara.

TOSUN, F . (2002) . **Ankara'nın Çankaya İlçesinde Hanehalkı Gelirinin Kullanılış Şekli ve Tüketim Eğilimi Üzerine Bir Araştırma**. Ankara: Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

TULLEN, W.L . (1994) . **High Risk-High Return Investing**. John Willey&Sons Inc.

TUNÇOMAĞ, K . (1998) . **Sosyal Güvenlik Kavramı ve Sosyal Sigortalar**. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş. Dördüncü Baskı. İstanbul.

TURAN, H . (1991) . **Kişilerin Hayat Sigortası Konusundaki Bilgi, Kanaat ve Niyetleri Üzerine Bir Araştırma**. İstanbul: İstanbul Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

UDRY, C . (1995) . *Risk and Saving in Nothern Nigeria*. **American Economy Review**. LXXXV,5;1287-1300.

ULMAN, N . (1982) . Enflasyon Muhasebesi, Fiyatlar Genel Seviyesi Muhasebesi, Terci Uygulama. Boğaziçi Üniversitesi Yayınları. İstanbul.

UYANIK, S . (1992) . *Faiz Oranı Riski Süre Analizi*. **Türkiye Bankalar Birliği Dergisi**. 3(9),25. Ankara.

ÜNAL, S . (1989) . **Belirli Aylık Geliri Olan Ailelerin Bütçe Yapma Alışkanlıkları ve Gelirin Farklı Tüketim Alanlarına Dağılımı**. Ankara: Gazi Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

ÜNEN, H . (1996) . **Türkiye'de Konut Finansmanı Uygulamaları ve Yapı Tasarrufu Modeli**. İstanbul: Yıldız Teknik Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

VARCOE, K.P. (1990) . *Financial Events and Coping Strategies of Household* . **Journal of Consumer Studies and Home Economics.** 14(1), 57-69 .

WELLS, H . (1965) . *Financial Management Practices of Young Families*. **Journal of Home Economics**. 51 (6) , 439-444.

WILLIAMS, F.L., NALL, M., DECK, P.Z . (1976) . *Financial Problems of Urban Families* . **Journal of Home Economics Research**. 4 (3) , 185-196.

WILLIAMS, C.A., SMITH, M.J., YOUNG, P.C . (2005) . **Risk Management and Insurance**. 7th Edition. McGraw Hill Book Company.

YAMAK, R . (1996) . *Türkiye'de Enflasyon ve Enflasyon Belirsizliği*. **İktisat, İşletme ve Finans**. XI,121:37-45.

YAZICIOĞLU, Y., ERDOĞAN, S . (2002) . **Aile Ekonomisi** . T.C Anadolu Üniversitesi Yayını. Yayın No:1427. Eskişehir.

YENER, M . (1981) . **Tüketicilerin Giyime İlişkin Davranış Modelleri ve Davranışını Etkileyen Faktörler**. A.İ.T.İ.A Gazetecilik ve Halkla İlişkiler Yüksekokulu Basımevi.2(2):5.

YENER, M., ÖZKAN, S . (1988) . *Tasarrufun Önemi ve Tasarrufu Etkileyen Faktörler* . **SSK Genel Müdürlüğü Bülteni** . 9, Temmuz-Eylül:60-61 .

YEŞİLORMAN, M . (1997) . **Demokratik Kültürün Elde Edilmesinde Şehirleşmenin Rolü: Elazığ Örneği**. Elazığ: Fırat Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

YETİM, S . (1991) . *Türkiye ve Dünya Uygulamasında Kredi Kartları ve Tüketici Kredileri, Sorunlar, Öneriler*. **Hazine ve Dış Ticaret Dergisi**. 11(4);67-117.

YILMAZ, E . (2000) . **Türkiye'de Kredi Kartı Uygulaması ve Ekonomik Etkileri**. Türkmen Kitapevi. İstanbul.

YİĞİT, A . (2000) . **Ailelerin Ev Satın Almaya İlişkin Tutum ve Davranışları.** Ankara: Ankara Üniversitesi. Fen Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

YİĞİT, S . (1998) . *11 Soruda Yatırım Fonu Rehberi.* **Capital Dergisi**. VI (12);224-226.

YÖRÜK, A . (2002) . **İktisat**. Alfa Basımevi. 2. Baskı.İstanbul.

YURTSEVEN, G . (1984) . **Lise Öğrencilerinin Para İdaresine İlişkin Davranışları**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sağlık Bilimleri Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

YÜCE, M . (1998) . *Türkiye'de Kredi Kartı Sisteminin İşleyişi ve Tabi Olduğu Mali Yükümlülükler*. **Mükellefin Dergisi**. 66;19-37.

YÜRÜKER, A . (1992) . **Çalışan ve Çalışmayan Kadınların Kolayda Mallara İlişkin Tüketim Alışkanlıkları ve Satın Alma Davranışları Arasındaki Farklılıklar**. Ankara: Hacettepe Üniversitesi. Sosyal Bilimler Enstitüsü. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi).

XİAO, J ., NORİNG, F.E . (1994) . Perceived Saving Motives and Hierarchical Financial Needs. **Financial Counselling and Planning.** 5;24-44.

EKLER

EK – 1. Anket Formu

EK – 2. T.C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu Ankara İli Merkez İlçeleri Nüfus Miktarı Listesi

EK – 3. T.C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu Ankara İli Merkez İlçeleri Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi Cetveli

Anket No:

Sayın Katılımcı,

Anket soruları "**Ailelerin Finansal Risk Yönetimine Yönelik Tutum ve Davranışları**"nı belirlemek amacı ile doktora tezinde kullanılmak üzere hazırlanmıştır. Araştırmanın geçerliliği ve güvenirliliği için soruların cevaplandırılmasında size en uygun seçeneğin işaretlenmesi gerekmektedir. Bu konuda yardımlarınızı esirgemediğiniz için çok teşekkür ederim.

Saygılarımla.

Arş.Gör. Ateş BAYAZIT HAYTA
Aile Ekonomisi Eğitimi
Doktora Öğrencisi

ANKET SORULARINI AİLENİZDE GELİR, GİDER, TASARRUF VE YATIRIM PLANINI KİM YAPIYORSA ONUN CEVAPLANDIRMASI RİCA OLUNUR.

Adres (Oturduğunuz semt) :

I. AİLELERE YÖNELİK GENEL BİLGİLER

1) Cinsiyetiniz
( ) 1. Kadın ( ) 2. Erkek

2) Yaşınız …….

3) Öğrenim durumunuz
( ) 1. Okur- yazar değil
( ) 2. İlkokul mezunu
( ) 3. Ortaokul mezunu
( ) 4. Lise veya dengi okul mezunu
( ) 5. Yüksekokul veya fakülte mezunu
( ) 6 .Yüksek lisans veya doktora mezunu

4) Herhangi bir işte çalışıyor musunuz?	**Siz**	**Eşiniz**
Evet	( )	( )
Hayır	( )	( )

5) Çalışıyorsanız, yaptığınız iş nedir? ……

6) Ailenizdeki birey sayısı : ……..

7) Ailenizin yaşam dönemi
( ) 1. Evli, çocuksuz
( ) 2. Evli, 0-6 yaş arası çocuklu
( ) 3. Evli, 7-18 yaş arası çocuklu
( ) 4. Evli, 19 yaş ve üstü çocuklu
( ) 5. Tüm çocukların evden ayrıldığı, eşlerin yalnız kaldığı dönem
( ) 6. Eşlerden birinin kaybı

8)Evinizde aşağıdaki elektrikli ev araçlarının hangilerine sahipsiniz? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)

( ) 1. Buzdolabı	( ) 2. Bulaşık makinesi	( ) 3. Fırın
( ) 4. Mikrodalga fırın	( ) 5. Mutfak robotu	( ) 6. Fritöz
( ) 7. Ekmek kızartma makinası	( ) 8. Otomatik çamaşır makinası	( ) 9. Elektrik süpürgesi
( )10. Saç kurutma makinası	( ) 11. Ütü	( ) 12. Bilgisayar
( ) 13. Televizyon	( ) 14. DVD-VCD Player	( ) 15. Müzik seti

( ) 16.Diğer (belirtiniz)…….

II. AİLELERİN GELİR YÖNETİMİNE YÖNELİK GÖRÜŞLERİ

9) Ailenizin toplam gelir durumunu düşündüğünüzde bulunduğunuz gelir dilimi hangisidir?

( ) 1. Düşük gelir grubu
( ) 2. Orta gelir grubu
( ) 3. Yüksek gelir grubu

10) Son bir yılı dikkate aldığınızda ailenizin gelir kaynakları nedir?

( ) 1. Aylık maaş ve/veya ücret……YTL.
( ) 2. Ticari kazanç……...YTL.
( ) 3. Zirai kazanç (tarla,bağ,bahçe vb.)……...YTL.
( ) 4. Serbest meslek kazancı……YTL.
( ) 5. Gayri menkul gelirleri…….YTL.
( ) 6.Banka faizi……...YTL.
( ) 7.Diğer (belirtiniz)……..YTL.
8. Toplam……...YTL.

11) Gelirinizin kullanımı konusunda hangi güçlüklerle karşılaşıyorsunuz? (Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz.)

( ) 1. Borçlarımın ödenmesi için plan yapma konusunda
( ) 2. Yatırım alanlarının belirlenmesi konusunda
( ) 3. Tasarrufları değerlendirme konusunda
( ) 4. Gelirimin miktar olarak yetersizliği konusunda
( ) 5. Yeterli finansal bilgiye sahip olmama konusunda
( ) 6. Diğer (belirtiniz)……

III. AİLELERİN HARCAMA YÖNETİMİNE YÖNELİK GÖRÜŞLERİ

12)Son bir yılı düşünerek aylık gelirinizin yaklaşık ne kadarını aşağıdaki harcama gruplarına ayırıyorsunuz?

Gıda harcamaları ……YTL.
Giyim harcamaları ……. YTL.
Konut harcamaları ……. YTL.
Sağlık harcamaları ……. YTL.
Eğitim harcamaları …… YTL.
Dayanıklı tüketim malları harcamaları …….. YTL.
Ulaşım harcamaları …… YTL.
Kültür ve eğlence harcamaları ……... YTL.
Kişisel bakım harcamaları ……. YTL.
Temizlik harcamaları ……. YTL.
Diğer (belirtiniz) …… YTL.

13) Harcama planı yapıyor musunuz?

( ) 1. Her zaman ( ) 2. Bazen ( ) 3. Hiçbir zaman (Cevabınız "hiçbir zaman" ise 16. soruya geçiniz)

14) Ne tür bir plan yapıyorsunuz?

( ) 1. Haftalık
( ) 2. Aylık
( ) 3. Yıllık
( ) 4. Diğer (belirtiniz).....

15) Ne şekilde bir harcama planı yapıyorsunuz?

( ) 1. Yazılı
( ) 2. Zihinsel
( ) 3. Hem yazılı hem zihinsel
( ) 4. Diğer (belirtiniz).....

16) Harcamalarınız için ne tür ödeme tiplerini kullanıyorsunuz?

Harcamalar	Peşin	Kredi Kartı	Taksitle	Diğer (belirtiniz)
1.Gıda harcamaları				
2.Giyim harcamaları				
3.Ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar				
4.Sağlık harcamaları				
5.Temizlik harcamaları				
6.Konutla ilgili harcamalar				
7.Ulaşım ve haberleşme harcamaları				
8.Kültür- eğitim-eğlence harcamaları				
9.Kişisel bakım harcamaları				
10.Diğer harcamalar (belirtiniz)				

IV. AİLELERİN BORÇ YÖNETİMİNE YÖNELİK GÖRÜŞLERİ

17) Herhangi bir mal ya da hizmete sahip olmak için borçlanıyor musunuz?

( ) 1. Her zaman ( ) 2. Bazen ( ) 3. Hiçbir zaman (Cevabınız "hiçbir zaman" ise 21. soruya geçiniz)

18) Neden borçlanıyorsunuz?

( ) 1. Ev, araba, arsa vb. büyük yatırımlar yapmak için
( ) 2. Gelirim ihtiyaçlarımı karşılamadığı için
( ) 3. Taksitle alışveriş yaptığım için
( ) 4. Kredi kartı kullandığım için
( ) 5. Diğer (belirtiniz)……

19) Daha çok ne tür harcamalarınız için borç alıyorsunuz? (Sadece en önemli gördüğünüz <u>üç seçeneği</u> işaretleyiniz)

( ) 1. Gıda harcamaları
( ) 2. Giyim harcamaları
( ) 3. Ev ve ev halkı ile ilgili harcamalar
( ) 4. Sağlık harcamaları
( ) 5. Temizlik harcamaları
( ) 6. Konutla ilgili harcamalar
( ) 7. Ulaşım ve haberleşme harcamaları
( ) 8. Kültür-eğitim-eğlence harcamaları
( ) 9. Kişisel bakım harcamaları
( ) 10.Diğer (belirtiniz).....

20) <u>En çok</u> nereden borç alıyorsunuz?

( ) 1. Aile bireylerinden
( ) 2. Arkadaşlardan
( ) 3. Akrabalardan
( ) 4. Komşulardan
( ) 5. Bankadan / finans kurumlarından
( ) 6. Yardımlaşma sandıklarından
( ) 7. Diğer (belirtiniz).....

V. AİLELERİN TASARRUF YÖNETİMİNE YÖNELİK GÖRÜŞLERİ

21) İhtiyaçlarınızı karşıladıktan sonra düzenli olarak tasarruf yapabiliyor musunuz?

( ) 1. Her zaman ( ) 2. Bazen ( ) 3. Hiçbir zaman

(Cevabınız "her zaman" ya da "bazen" ise 23. soruya geçiniz)

22) Neden tasarruf yapamıyorsunuz?

( ) 1. Gelirimiz harcamalarımızı ancak karşılayabiliyor
( ) 2. Tasarrufta bulunmaya gerek duymuyoruz
( ) 3. Tasarruflarımızı nasıl değerlendirebileceğimizi bilemiyoruz
( ) 4. Diğer (belirtiniz)....

23) Son bir yılı dikkate aldığınızda aylık ortalama ne kadar tasarruf yapabiliyorsunuz? : ……**YTL.**

24) Aşağıda verilen tasarruf yapmaya ilişkin amaçlar arasında <u>en önemli gördüğünüz üç seçeneği</u> işaretleyiniz.

( ) 1. Ev satın almak için
( ) 2. Araba satın almak için
( ) 3. Dayanıklı tüketim malları satın almak için
( ) 4. Tıbbi harcamalar için
( ) 5. Çocukların eğitimini ve geleceğini garanti altına almak için
( ) 6. Tatil / Seyahat etmek için
( ) 7. Gelirdeki beklenmedik azalmalar için (ölüm, sakatlık, emeklilik vb. nedenlerden)
( ) 8. Borçları ödemek için
( ) 9. Kazanç ve refahı yükseltmek için
( ) 10.Diğer (belirtiniz)....

25) Tasarruflarınızı değerlendirirken <u>en çok</u> hangi bilgi kaynağından yararlanıyorsunuz?

( ) 1. Bankalar ve finans uzmanları
( ) 2. Kitle iletişim araçları
( ) 3. Gazete, dergi, kitap
( ) 4. Arkadaş, komşu, yakın çevre
( ) 5. Kendi bilgi ve deneyimim
( ) 6.Diğer (belirtiniz)……

26) Son bir yılı dikkate aldığınızda tasarruflarınızı değerlendirmede <u>en önemli gördüğünüz üç yöntemi</u> işaretleyiniz.

( ) 1. Altın satın alarak
( ) 2. Döviz satın alarak
( ) 3.Gayrimenkul satın alarak
( ) 4. Menkul kıymetler satın alarak (hisse senedi, borsa, tahvil, hazine bonosu vb.)
( ) 5. Bankaya vadeli ya da vadesiz hesap açarak
( ) 6. Kıymetli eşya (antika vb.) satın alarak
( ) 7. Sigorta satın alarak
( ) 8. Diğer (belirtiniz)....

27) Tasarruflarınızı değerlendirme konusunda problemle karşılaşıyor musunuz?

( ) 1. Her zaman
( ) 2. Bazen
( ) 3. Hiçbir zaman (Cevabınız "hiçbir zaman" ise 29. soruya geçiniz)

28) Tasarruflarınızı değerlendirirken karşılaştığınız sorunlardan <u>en önemli gördüğünüz üç sorunu</u> işaretleyiniz.

( ) 1. Borsayı takip edemiyorum.
( ) 2. Faiz hesaplarını anlamıyorum.
( ) 3. Yatırım araçlarını kar-zarar getirisini tahmin edemiyorum.
( ) 4. Banka ve finans çevresi yanlış yönlendiriyor.
( ) 5. Aldatıcı-yanıltıcı reklamlar etkili oluyor.
( ) 6. Bu konuda bağımsız ve güvenilir bir kurumun olmayışı.
( ) 7. Diğer (belirtiniz)……..

VI. AİLELERİN YATIRIM YÖNETİMİNE YÖNELİK GÖRÜŞLERİ

29) Düzenli olarak yatırım yapabiliyor musunuz?

( ) 1. Her zaman
( ) 2. Bazen
( ) 3. Hiçbir zaman (Cevabınız "hiçbir zaman" ise 34. soruya geçiniz)

30) Aşağıdakilerden hangisi yatırım yapma nedenleriniz arasında ilk sırada yer alır?

( ) 1. Finansal amaçlara ulaşma
( ) 2. Geliri artırma
( ) 3. Refaha ulaşma
( ) 4. Finansal güvenlik duyma
( ) 5. Emeklilik yılları için fon oluşturma
( ) 6. Diğer (belirtiniz) ……

31) Seçeceğiniz yatırım modelini belirlerken zorlukla karşılaşıyor musunuz?

( ) 1. Her zaman
( ) 2. Bazen
( ) 3. Hiçbir zaman

32) Tercih ettiğiniz yatırım modelini / şeklini seçme nedeniniz nedir?

( ) 1. Faiz oranları yüksek olduğu için
( ) 2. Diğer alanlarla ilgili bilgim olmadığı için
( ) 3. Güvenli olduğunu düşündüğüm için
( ) 4. Yüksek kâr getirisi olacağını düşündüğüm için
( ) 5. Diğer (belirtiniz)……..

VII. AİLELERİN FİNANSAL RİSK YÖNETİMİNE İLİŞKİN GÖRÜŞLERİ

33) Son bir yıl içerisinde aşağıda belirtilen sorunlardan veya beklenmedik bazı olaylardan etkilendiniz mi? (Cevabınız "hayır" ise 36. soruya geçiniz)

	Evet	**Hayır**
1. İş kaybı	( )	( )
2. Aile reisinin veya para kazanan kişilerden birinin maaşında azalma	( )	( )
3. Ölümcül hastalık ya da kaza	( )	( )
4. Aile reisinin veya ailenin gelirini sağlayan kişinin ölümü	( )	( )
5. Boşanma	( )	( )
6. Ailenin işyerinde veya evinde çıkan yangın	( )	( )
7. Ağır suç (hırsızlık, dolandırıcılık vb.)	( )	( )
8. Ailenin sahip olduğu araç-gereçlerin arızalanması	( )	( )
9. Aile ve/veya arkadaşlardan gelen yardımın bitmesi	( )	( )
10. Diğer (belirtiniz) ……..		

34) Yukarıda belirtilen durumların yaşanması halinde gelirinizde bir azalma ya da kayıp yaşandı mı?

( ) 1. Evet
( ) 2. Hayır

35) Aşağıdaki yatırım araçlarından herhangi birine sahip misiniz / sahip oldunuz mu ? (Lütfen her bir yatırım aracı için ayrı değerlendirme yapınız)

Yatırım araçları	Evet	Hayır
1. Hazine Bonosu		
2. Devlet Tahvili		
3. Repo		
4. A Tipi Yatırım Fonu		
5. B Tipi Yatırım Fonu		
6. Vadeli Mevduat		
7. Hayat Sigortası Poliçesi		
8. Bireysel Emeklilik Hesabı		
9. Hisse Senedi		
10. Altın		
11. Döviz		

36) Yakın gelecekte aşağıda belirtilen yatırım araçlarına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? (Lütfen her bir yatırım aracı için ayrı değerlendirme yapınız)

Yatırım Araçları	Düşünmüyorum	Düşünüyorum
1. Hazine Bonosu		
2. Devlet Tahvili		
3. Repo		
4. A Tipi Yatırım Fonu		
5. B Tipi Yatırım Fonu		
6. Vadeli Mevduat		
7. Hayat Sigortası Poliçesi		
8. Bireysel Emeklilik Hesabı		
9. Hisse Senedi		
10. Altın		
11. Döviz		

37) Aşağıdaki yatırım araçları için görüşlerinizi belirtiniz.

Yatırım Araçları	Risk		Tüm Parayı Kaybetme Riski		Değerini Yitirme Riski		Nakite Dönüştürememe Riski	
	Var	Yok	Var	Yok	Var	Yok	Var	Yok
1. Hazine Bonosu								
2. Devlet Tahvili								
3. Repo								
4. A Tipi Yatırım Fonu								
5. B Tipi Yatırım Fonu								
6. Vadeli Mevduat								
7. Hayat Sigortası Poliçesi								
8.Bireysel Emeklilik Hesabı								
9. Hisse Senedi								
10. Altın								
11. Döviz								

38) Sizce sıradan bir yatırımcı farklı yatırımlara yönelerek sahip olduğu yatırımın içerdiği riskleri kontrol edebilir mi?

( ) 1.Evet, kontol edebilir.
( ) 2.Hayır, kontrol edemez.

39) Sizce yatırımın getirdiği riskten korunmak için sigorta sahibi olunmalı mıdır?

( ) 1. Evet (Cevabınız "evet" ise 41.soruya geçiniz)
( ) 2. Hayır

40) Aşağıdaki sosyal güvenlik ve sigorta kuruluşlarından hangilerini kullanıyorsunuz?

	Kendiniz	**Eşiniz**	**Çocuklarınız**
1. Sosyal Sigorta Kurumu	( )	( )	( )
2. Bağkur	( )	( )	( )
3. Emekli Sandığı	( )	( )	( )
4. Özel Sağlık Sigortası	( )	( )	( )
5. Özel Yaşam Sigortası	( )	( )	( )
6. Doğal Afet ve Yangın Sigortası	( )	( )	( )
7. Hırsızlık Sigortası	( )	( )	( )
8. Kasko Sigortası	( )	( )	( )

9. Diğer (belirtiniz) ……

VIII. AİLELERİN FİNANSMAN VE RİSK YÖNETİMİNE İLİŞKİN TUTUMLARI

Finansman Yönetimi	Tamamen Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Tamamen Katılıyorum
1.Para ihtiyaçları karşılamak için önemli bir araçtır.					
2.Faturalar zamanında ödenmelidir.					
3.Aylık gelir ile borç miktarı arasında ölçülü bir oran kurulmasına dikkat edilmelidir.					
4.Büyük borçlar planlı ödenmelidir.					
5.Bütçe, harcama, tasarruf ve borç ödemeleri konusunda kolaylık sağlar.					
6.Oluşturulan tasarruf planına bağlı kalmak ailenin yaşamını kolaylaştırır.					
7.Kredi kartı fişleri ile aylık hesap dökümleri karşılaştırılmalıdır.					
8.Her ay kredi kartı harcamaları zamanında ödenmelidir.					
9.Kredi kartı harcamaları dengede tutulmalıdır.					
10.Yılda en az bir kere mali varlık durumunu (gelir ve gider) belirlemek gerekir.					
Risk Yönetimi					
1.Para biriktirme temelde bir yetişkin davranışıdır.					
2.Para biriktirme çocuklara iyi bir gelecek sağlamak için önemlidir.					
3.Para biriktirme geleceği güvence altına almak için önemlidir.					
4.Para biriktirme acil durumlarda kaynak ihtiyacını karşılamak için önemlidir.					
5.Para biriktirme emeklilik dönemi için önemlidir.					
6.Finansal güvenlik için yatırım yapmak önemlidir.					
7.Değerini artırma olasılığı bulunan yatırım alanları tercih edilmelidir.					
8.Yatırım istenildiği an hiç değer kaybetmeden nakite çevrilebilmelidir.					
9.Tek bir yatırım alanına yatırım yapmak yerine yatırım alanları çeşitlendirilmelidir.					
10.Uzun vadeli yatırımlar kısa vadeli yatırımlara tercih edilmelidir.					
11.Gerektiğinde sigorta kapsamına girmeyen beklenmedik harcamalar için acil durum fonuna sahip olunmalıdır.					
12.Sigorta kapsamları ve bedelleri karşılaştırılıp, sadece gerekli olan sigortalar alınmalıdır.					
13.Sağlık ve kazayı içeren temel sigortalara sahip olunmalıdır.					
14.Özel yaşam sigortasına sahip olunmalıdır.					
15.Doğal afet ve yangın sigortasına sahip olunmalıdır.					
16.Hırsızlık sigortasına sahip olunmalıdır.					
17.Kasko sigortasına sahip olunmalıdır.					

EK-2. T.C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu Ankara İli Merkez İlçeleri Nüfus Miktarı Listesi

2000 GENEL NÜFUS SAYIMI İL VE İLÇE MERKEZLERİ İLE NÜFUSU
10 000+ OLAN YERLEŞİM YERLERİNİN MAHALLE NÜFUSLARI

ANKARA

1 ALTINDAĞ

	MAHALLE ADI	NÜFUSU
1	AHİLER	8 899
2	AKALAR	999
3	AKBAŞ	893
4	AKKÖPRÜ	160
5	AKTAŞ	1606
6	ALEMDAĞ	9089
7	ALİ ERSOY	7805
8	ALPASLAN	800
9	ALTINBAŞ	181
10	ALTINPARK	5027
11	ALTINTAŞ	47
12	ANAFARTALAR	129
13	ATIFBEY	870
14	ATİLLA	2873
15	AYDINLIKEVLER	15118
16	BAĞLARİÇİ	4578
17	BARAJ	18247
18	BAŞKIR	1079
19	BAŞPINAR	20713
20	BATTALGAZİ	9282
21	BEŞİKKAYA	13727
22	BOZKURT	186
23	CEMALBEY	3632
24	ÇALIŞKANLAR	6789
25	ÇAMLIK	7543
26	ÇANDARLI	1072
27	ÇEŞME	510
28	ÇİMENTEPE	160
29	DEMİRFIRKA	574
30	DEMİRTAŞ	545
31	DEREBOYU	904
32	DOĞANBEY	329
33	DOĞANŞEHİR	2108
34	DOĞANTEPE	18049

35	DOĞU	4202
36	ENGÜRÜ	1534
37	ENVERPAŞA	797
38	EVLİYAÇELEBİ	2886
39	FATİH	2148
40	FAZIL AHMET PAŞA	655
41	FAZİLET	2479
42	FERMANLILAR	963
43	FERUDUN ÇELİK	18526
44	FEVZİPAŞA	917
45	GÖKÇENEFE	1426
46	GÜLPINAR	7777
47	GÜLTEPE	4361
48	GÜNDOĞDU	2179
49	GÜNEŞEVLER	8808
50	HACILAR	12533
51	HAYRİ ARTMANLAR	1939
52	HÜRRİYET	1500
53	I. SULTAN MURAT	3266
54	İÇKALE	1545
55	İNKILAP	429
56	İSTİKLAL	677
57	İZZETTİN	540
58	KARAKUM	5445
59	KARAPÜRÇEK	6270
60	KARTALLAR	1328
61	KEMAL ZEYTİNOĞLU	1276
62	KILIÇASLAN	76
63	KIZILELMA	214
64	KOYUNPAZARI	3
65	KÖPRÜBAŞI	1613
66	MEYDAN	705
67	MİSAKIMİLLİ	177
68	NAZIMBEY	708
69	NECATİBEY	466
70	OĞUZ	234
71	ORHANGAZİ	2474
72	ÖNCÜLER	1261
73	ÖNDER	10688
74	ÖRNEK	17166
75	ÖZBEKLER	297
76	ÖZGEN	108
77	ÖZGÜRLÜK	1424
78	ÖZTÜRK	398
79	PAZAR	577
80	PLEVNE	2385
81	SAKALAR	398

82	SAKARYA	2127
83	SERVER SOMUNCUOĞLU	4336
84	SEYFİ DEMİRSOY	7363
85	SIĞINAKLAR	1350
86	SİNANPAŞA	1229
87	SİTELER	190
88	SOKULLU	1428
89	SOLFASOL) ZÜLFAZIL	3053
90	SUTEPE	18
91	SÜMER	376
92	ŞENYURT	160
93	ŞÜKRİYE	3494
94	TABAKHANE	176
95	TURAN	1432
96	TURGUTREİS	3387
97	ULUBATLIHASAN	1026
98	ULUBEY	9789
99	ÜLKÜ	1110
100	YALÇINKAYA	1758
101	YAMAÇ	1162
102	YAVUZ SELİM	718
103	YEĞENBEY	214
104	YENİCE	243
105	YENİHAYAT	1944
106	YENİTURAN	443
107	YILDIRIM BEYAZIT	967
108	YILDIZTEPE	10473
109	YILMAZLAR	923
110	YİĞİTLER	1495
111	YUNUS EMRE	5229
112	ZİRAAT	8731
113	ZÜBEYDEHANIM	11501
	BİLİNMEYEN	9877
	TOPLAM	**400023**

2 ÇANKAYA

	MAHALLE ADI	**NÜFUSU**
1	AKPINAR	4983
2	ANITTEPE	6396
3	ARKATOPRAKLIK	3183
4	AŞAĞIDİKMEN	9721
5	AŞAĞIİMRAHOR	165
6	AŞAĞIÖVEÇLER	8516
7	AŞIKPAŞA	4940
8	ATA	5277
9	AYDINLAR	6690

10	AYRANCI	20525
11	AZİZİYE	12769
12	BADEMLİDERE	1769
13	BAĞCILAR	1942
14	BAHÇELİEVLER	15807
15	BALGAT	6887
16	BARBAROS	7304
17	BAYRAKTAR	5349
18	BİRLİK	22354
19	BOZTEPE	2401
20	BÜYÜKESAT	9257
21	CEBECİ	7446
22	CEVİZLİDERE	7095
23	CUMHURİYET	215
24	ÇAMLITEPE	7653
25	ÇANKAYA	10890
26	ÇAYYOLU	8771
27	ÇUKURAMBAR	5271
28	DEVLET	14669
29	DİLEKLER	2130
30	DOĞUŞ	3614
31	EHLİBEYT	3385
32	ELLİNCİYIL	2095
33	EMEK	25262
34	ERTUĞRULGAZİ	8582
35	ERZURUM	3342
36	ESATOĞLU	4553
37	ETİ	1232
38	FAKÜLTELER	6753
39	FİDANLIK	1866
40	GAZİOSMANPAŞA	5038
41	GÖKKUŞAĞI	4322
42	GÖKTÜRK	3310
43	GÜVEN	11360
44	GÜZELTEPE	6090
45	HARBİYE	24334
46	HİLAL	3427
47	HUZUR	14309
48	İLERİ	5968
49	İLKADIM	12839
50	İLKER	4051
51	İNCESU	4522
52	İŞÇİ BLOKLARI	20818
53	KARAKUSUNLAR	12898
54	KARAPINAR	2922
55	KAVAKLIDERE	9088
56	KAZIM ÖZALP	6283

57	KEKLİKPINARI	10823
58	KIRKKONAKLAR	9055
59	KIZILAY	2539
60	KIZILIRMAK	4036
61	KOCATEPE	1210
62	KORKUTREİS	1234
63	KÜÇÜKESAT	3711
64	KÜLTÜR	4526
65	MALAZGİRT	4012
66	MALTEPE	10999
67	MEBUSEVLERİ	5639
68	MEŞRUTİYET	1142
69	METİN AKKUŞ	4152
70	METİN OKTAY	5135
71	MİMAR SİNAN	3273
72	MUHSİN ERTUĞRUL	4211
73	MURAT	4463
74	MUSTAFA KEMAL	5347
75	MÜRSEL ULUÇ	12711
76	NACİ ÇAKIR	10584
77	NAMIK KEMAL	1617
78	NASUH AKAR	4713
79	OĞUZLAR	9482
80	ORAN	11200
81	ORTADOĞU	19760
82	ORTAİMRAHOR	583
83	OSMAN TEMİZ	8637
84	ÖNCEBECİ	6119
85	ÖVEÇLER	8190
86	REMZİ OĞUZ ARIK	6523
87	SAĞLIK	824
88	SANCAK	18137
89	SEYRAN	9200
90	SOKULLU MEHMET PAŞA	10789
91	SÖĞÜTÖZÜ	5079
92	ŞEHİT CENGİZ KARACA	4470
93	ŞEHİT CEVDET ÖZDEMİR	7088
94	TINAZTEPE	7577
95	TOPRAKLIK	1867
96	UMUT	9121
97	YEŞİLKENT	812
98	YILDIZEVLER	11869
99	YUKARIBAHÇELİEVLER	19061
100	YUKARIDİKMEN	12652
101	YUKARIÖVEÇLER	3045
102	YÜCETEPE	7171
103	YÜZÜNCÜYIL	7109

104	ZAFERTEPE		3988
	BİLİNMEYEN		367
		TOPLAM	**758490**

3 ETİMESGUT

	MAHALLE ADI	**NÜFUSU**
1	ALSANCAK	6415
2	ALTAY	11651
3	BAHÇEKAPI	8399
4	ELVAN	8023
5	EMİR YAMAN	16861
6	ETİLER	4336
7	İSTASYON	8628
8	KAZIM KARABEKİR	12117
9	OTUZAĞUSTOS	9441
10	PİYADE	8398
11	SUVARİ	5773
12	ŞEHİT OSMAN AVCI	9318
13	ŞEKER	1274
14	ŞEYHŞAMİL	6678
15	TOPÇU	25486
16	TUNAHAN	8783
17	YEŞİLOVA	638
18	ERLER	16235
	BİLİNMEYEN	1161
	TOPLAM	**169615**

4 GÖLBAŞI

	MAHALLE ADI	**NÜFUSU**
1	BAHÇELİEVLER	7702
2	GAZİOSMANPAŞA	3944
3	KARŞIYAKA	5258
4	SEĞMENLER	9279
5	ŞAFAK	8714
	BİLİNMEYEN	411
	TOPLAM	**35308**

5 KEÇİÖREN

	MAHALLE ADI	NÜFUSU
1	ADNAN MENDERES	10999
2	AKTEPE	4876
3	AŞAĞIEĞLENCE	30201
4	ATAPARK	13882
5	AYVALI	32209
6	BADEMLİK	8708
7	BAĞLARBAŞI	21487
8	BASINEVLER	15214
9	ÇALDIRAN	6337
10	ÇİÇEKLİ	11728
11	EMRAH	15481
12	ESERTEPE	17919
13	ETLİK	37039
14	GÜÇLÜKAYA	18524
15	GÜMÜŞDERE	2428
16	GÜZELYURT	2591
17	HASKÖY	3513
18	İNCİRLİ	27603
19	KALABA	15874
20	KAMİL OCAK	15234
21	KANUNİ	10818
22	KARARGAHTEPE	13466
23	KAVACIKSUBAYEVLERİ	15990
24	KÖŞK	7257
25	KUŞCAĞIZ	15899
26	ONDOKUZMAYIS	27403
27	OSMANGAZİ	7674
28	OVACIK	2905
29	PINARBAŞI	33137
30	SANCAKTEPE	8613
31	ŞEHİTKUBİLAY	13847
32	ŞENLİK	30768
33	ŞENYUVA	3979
34	ŞEVKAT	16877
35	TEPEBAŞI	27076
36	UFUKTEPE	5115
37	UYANIŞ	10479
38	YAKACIK	17074
39	YAYLA	14359
40	YEŞİLÖZ	4662
41	YEŞİLTEPE	8384
42	YİRMİÜÇNİSAN	5023

43	YÜKSELTEPE		12218
	BİLİNMEYEN		297
		TOPLAM	**625167**

KEÇİÖREN-PURSAKLAR

		MAHALLE ADI	**NÜFUSU**
PURSAKLAR (B)			
PURSAKLAR (B)	**1**	AYYILDIZ	3230
PURSAKLAR (B)	**2**	FATİH	7426
PURSAKLAR (B)	**3**	MERKEZ	13076
PURSAKLAR (B)	**4**	YUNUS EMRE	4242
		TOPLAM	**27974**

KEÇİÖREN-BAĞLUM

BAĞLUM (BM) (B)			
BAĞLUM (BM) (B)	**1**	HİSAR	3065
BAĞLUM (BM) (B)	**2**	KAFKAS	4410
BAĞLUM (BM) (B)	**3**	KARAKAYA	2238
BAĞLUM (BM) (B)	**4**	KARŞIYAKA	3480
		TOPLAM	**13 193**

6 MAMAK

	MAHALLE ADI	**NÜFUSU**
1	ABİDİNPAŞA	15591
2	AKDERE	8999
3	AKŞEMSETTİN	7930
4	ALTIAĞAÇ	7347
5	ANAYURT	7693
6	ARAPLAR	2599
7	AŞIKVEYSEL	12053
8	BAHÇELERİÇİ	4767
9	BAHÇELERÜSTÜ	4198
10	BALKİRAZ	12214
11	BAŞAK	10763
12	BOĞAZİÇİ	5049
13	BOSTANCIK	4182
14	CENGİZHAN	7286
15	ÇAĞLAYAN	3092
16	ÇİĞİLTEPE	2777

17	DEMİRLİBAHÇE		12711
18	DERBENT		11016
19	DOSTLAR		11021
20	DURALİ ALIÇ		10897
21	DUTLUK		5601
22	EGE		8511
23	EKİN		10247
24	FAHRİ KORUTÜRK		7457
25	GENERAL ZEKİ DOĞAN		11472
26	GÜLSEREN		3639
27	GÜLVEREN		6859
28	HARMAN		5000
29	HÜREL		4385
30	HÜSEYİNGAZİ		4544
31	KARAAĞAÇ		2777
32	KARTALTEPE		5423
33	KAYAŞ		4661
34	KAZIM ORBAY		5656
35	KÖSTENCE		5708
36	KUTLU		7676
37	KÜÇÜKKAYAŞ		8576
38	MEHTAP		5279
39	MİSKET		6072
40	MUTLU		17368
41	PEYAMİ SEFA		8550
42	PTT EVLERİ		698
43	SAİMEKADIN		9781
44	ŞAFAKTEPE		8405
45	ŞAHAP GÜRLER		9983
46	ŞAHİNTEPE		8357
47	ŞEHİT CENGİZ TOPEL		5440
48	ŞİRİNTEPE		5521
49	TEPECİK		6857
50	TUZLUÇAYIR		9325
51	TÜRKÖZÜ		9303
52	ÜREĞİL		2273
53	YATIKMUSLUK		5624
54	YENİBAYINDIR		3925
55	YEŞİLBAYIR		12373
56	YUKARIİMREHOR		402
	BİLİNMEYEN		6858
		TOPLAM	**412 771**

7 SİNCAN

	MAHALLE ADI		NÜFUSU
1	ATATÜRK		25101
2	FATİH		17552
3	GAZİOSMANPAŞA		31848
4	İSTASYON		15948
5	MAREŞAL ÇAKMAK		78471
6	PINARBAŞI		13172
7	PLEVNE		44710
8	TANDOĞAN		12753
9	ULUBATLIHASAN		19327
10	YUNUS EMRE		8732
	BİLİNMEYEN/ÖZEL		265
		TOPLAM	**267879**

SİNCAN-YENİKENT

	MAHALLE ADI		NÜFUSU
1	ATATÜRK		4867
2	M.FEVZİ ÇAKMAK		2978
3	MENDERES		2658
		TOPLAM	**10503**

8 YENİMAHALLE

	MAHALLE ADI	NÜFUSU
1	ANADOLU	8334
2	AŞAĞIYAHYALAR	1810
3	AVCILAR	6384
4	BARIŞ	3174
5	BARIŞTEPE	5836
6	BATISİTESİ	13782
7	BEŞTEPELER	10343
8	BUKETKENT	14359
9	BURÇ	4961
10	ÇAMLICA	9361
11	ÇARŞI	4195
12	ÇİĞDEMTEPE	9047
13	DEMET	33211
14	DEMETGÜL	27346
15	DEMETLALE	20453
16	EMNİYET	7182
17	ERGAZİ	17160

18	ERGENEKON		15827
19	ESENTEPE		6845
20	GAYRET		8790
21	GAZİ		6610
22	GÜVENTEPE		6529
23	GÜZELYAKA		5229
24	IŞINLAR		8567
25	İLKYERLEŞİM		18083
26	İNÖNÜ		20139
27	İVEDİK		1588
28	KALETEPE		7056
29	KARDELEN		21703
30	KARŞIYAKA		13056
31	KAYALAR		5380
32	KENTKOOP		29040
33	KONUTKENT		7171
34	KORU		13315
35	MACUNKÖY		2638
36	MEHMET AKİF ERSOY		7402
37	OSTİM		7281
38	ÖZEVLER		9075
39	PAMUKLAR		8002
40	RAGIP TÜZÜN		4155
41	TEPEALTI		5235
42	UĞUR MUMCU		21924
43	ÜMİT		7532
44	VARLIK		4378
45	YENİBATI		17028
46	YENİÇAĞ		3588
47	YENİKENT		1238
48	YEŞİLEVLER		12184
49	YİRMİBEŞMART		7653
50	YUKARIYAHYALAR		4508
51	YUNUS EMRE		8592
	BİLİNMEYEN		9830
		TOPLAM	**534109**

EK-3. T.C Başbakanlık Türkiye İstatistik Kurumu Ankara İli Merkez İlçeleri Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Düzeyi Cetveli

1. **Zengin**
2. **Orta**
3. **Fakir**

İL	İLÇE	MAHALLE ADI	GELİŞMİŞLİK DÜZEYİ
ANKARA	AKYURT	ATATÜRK	2
ANKARA	AKYURT	BEYAZIT	1
ANKARA	AKYURT	KALABA	3
ANKARA	AKYURT	TIMURHAN	2
ANKARA	AKYURT	YESILTEPE	1
ANKARA	AKYURT	YILDIRIM	1
ANKARA	ALTINDAG	1. SULTAN MURAT	3
ANKARA	ALTINDAG	AHILER	2
ANKARA	ALTINDAG	AKALAR	3
ANKARA	ALTINDAG	AKBAS	3
ANKARA	ALTINDAG	AKTAS	2
ANKARA	ALTINDAG	ALEMDAG	3
ANKARA	ALTINDAG	ALI ERSOY	3
ANKARA	ALTINDAG	ALPASLAN	3
ANKARA	ALTINDAG	ALTINBAS	2
ANKARA	ALTINDAG	ALTINPARK	2
ANKARA	ALTINDAG	ALTINTAS	2
ANKARA	ALTINDAG	ANAFARTALAR	1
ANKARA	ALTINDAG	ATIFBEY	3
ANKARA	ALTINDAG	ATILLA	3
ANKARA	ALTINDAG	AYDINLIKEVLER	2
ANKARA	ALTINDAG	BAGLAR	3
ANKARA	ALTINDAG	BARAJ	3
ANKARA	ALTINDAG	BASKIR	3
ANKARA	ALTINDAG	BASPINAR	3
ANKARA	ALTINDAG	BATTALGAZI	2
ANKARA	ALTINDAG	BESIKKAYA	2
ANKARA	ALTINDAG	BOZKURT	2
ANKARA	ALTINDAG	CEMAL BEY	3
ANKARA	ALTINDAG	DEMIRFIRKA	2
ANKARA	ALTINDAG	DEMIRTAS	2
ANKARA	ALTINDAG	DEREBOYU	3
ANKARA	ALTINDAG	DOGANBEY	1
ANKARA	ALTINDAG	DOGANSEHIR	2
ANKARA	ALTINDAG	DOGANTEPE	2
ANKARA	ALTINDAG	DOGU	3
ANKARA	ALTINDAG	ENVERPASA	3
ANKARA	ALTINDAG	EVLIYAÇELEBI	3
ANKARA	ALTINDAG	FATIH	3

ANKARA	ALTINDAG	FAZIL AHMET PASA	3
ANKARA	ALTINDAG	FAZILET	3
ANKARA	ALTINDAG	FERMANLILAR	3
ANKARA	ALTINDAG	FERUDUN ÇELIK	3
ANKARA	ALTINDAG	FEVZI PASA	2
ANKARA	ALTINDAG	GÜLPINAR	3
ANKARA	ALTINDAG	GÜLTEPE	2
ANKARA	ALTINDAG	GÜNDOGDU	3
ANKARA	ALTINDAG	GÜNESEVLER	3
ANKARA	ALTINDAG	HACILAR	2
ANKARA	ALTINDAG	HAYRI ARTMANLAR	3
ANKARA	ALTINDAG	HÜRRIYET	3
ANKARA	ALTINDAG	INKILAP	2
ANKARA	ALTINDAG	ISTIKLAL	1
ANKARA	ALTINDAG	IZZETTIN	3
ANKARA	ALTINDAG	IÇKALE	2
ANKARA	ALTINDAG	KARAKUM	3
ANKARA	ALTINDAG	KARAPURSAK	3
ANKARA	ALTINDAG	KARTALLAR	3
ANKARA	ALTINDAG	KEMAL ZEYTINOGLU	2
ANKARA	ALTINDAG	KILIÇARSLAN	2
ANKARA	ALTINDAG	KIZILELMA	2
ANKARA	ALTINDAG	KOYUN PAZARI	1
ANKARA	ALTINDAG	KÖPRÜBASI	2
ANKARA	ALTINDAG	MEYDAN	2
ANKARA	ALTINDAG	MISAKI MILLI	3
ANKARA	ALTINDAG	NAZIMBEY	3
ANKARA	ALTINDAG	NECATIBEY	2
ANKARA	ALTINDAG	OGUZ	2
ANKARA	ALTINDAG	ORHANGAZI	3
ANKARA	ALTINDAG	PAZAR	3
ANKARA	ALTINDAG	PELENEK	2
ANKARA	ALTINDAG	PLEVNE	2
ANKARA	ALTINDAG	SAKALAR	3
ANKARA	ALTINDAG	SAKARYA	1
ANKARA	ALTINDAG	SENYURT	2
ANKARA	ALTINDAG	SERVER SOMUNCUOGLU	2
ANKARA	ALTINDAG	SEYFI DEMIRSOY	3
ANKARA	ALTINDAG	SIGINAKLAR	3
ANKARA	ALTINDAG	SINANPASA	3
ANKARA	ALTINDAG	SITELER	1
ANKARA	ALTINDAG	SOKULLU	2
ANKARA	ALTINDAG	SUTEPE	2
ANKARA	ALTINDAG	SÜKRIYE	3
ANKARA	ALTINDAG	SÜMER	2
ANKARA	ALTINDAG	TABAKHANE	2
ANKARA	ALTINDAG	TURAN	3
ANKARA	ALTINDAG	TURGUTREIS	3
ANKARA	ALTINDAG	ULUBATLI HASAN	2
ANKARA	ALTINDAG	ULUBEY	2
ANKARA	ALTINDAG	YALÇINKAYA	3

ANKARA	ALTINDAG	YAMAÇ	3
ANKARA	ALTINDAG	YAVUZ SELIM	3
ANKARA	ALTINDAG	YEGENBEY	3
ANKARA	ALTINDAG	YENI HAYAT	3
ANKARA	ALTINDAG	YENI TURAN	3
ANKARA	ALTINDAG	YENICE	3
ANKARA	ALTINDAG	YIGITLER	3
ANKARA	ALTINDAG	YILDIRIM BEYAZIT	3
ANKARA	ALTINDAG	YILDIZTEPE	2
ANKARA	ALTINDAG	YILMAZLAR	3
ANKARA	ALTINDAG	YUNUSEMRE	2
ANKARA	ALTINDAG	ZIRAAT	1
ANKARA	ALTINDAG	ZÜBEYDE HANIM	3
ANKARA	ALTINDAG	FAZIL	3
ANKARA	ALTINDAG	ÇALISKANLAR	3
ANKARA	ALTINDAG	ÇAMLIK	2
ANKARA	ALTINDAG	ÇANDARLI	2
ANKARA	ALTINDAG	ÇESME	3
ANKARA	ALTINDAG	ÇIMENTEPE	2
ANKARA	ALTINDAG	ENDER	3
ANKARA	ALTINDAG	DERRNEK	2
ANKARA	ALTINDAG	ZEYBEKLER	3
ANKARA	ALTINDAG	ÖZGEN	3
ANKARA	ALTINDAG	ÖZGÜRLÜK	3
ANKARA	ALTINDAG	ÖZTÜRK	2
ANKARA	AYAS	CAMIATIK	2
ANKARA	AYAS	CUMA	2
ANKARA	AYAS	DERVISIMAM	2
ANKARA	AYAS	FERAHFAKI	2
ANKARA	AYAS	HACIMEMI	2
ANKARA	AYAS	HACIRECEP	2
ANKARA	AYAS	HACIVELI	2
ANKARA	AYAS	HOCASINAN	2
ANKARA	AYAS	KARAHASAN	1
ANKARA	AYAS	MAHKEME	2
ANKARA	AYAS	SEHITLER	2
ANKARA	AYAS	SEYHMUHITTIN	2
ANKARA	AYAS	ULUYOL	2
ANKARA	AYAS	YENI	1
ANKARA	AYAS	ÇIGDEMCI	2
ANKARA	AYAS	ÖMEROGLU	2
ANKARA	BALA	DEDEBEY	2
ANKARA	BALA	GAZIOSMANPASA	3
ANKARA	BALA	GÖZTEPE	2
ANKARA	BALA	ISMETPASA	2
ANKARA	BALA	KARTALTEPE	2
ANKARA	BALA	KIZILIRMAK	2
ANKARA	BALA	MERKEZ	2
ANKARA	BALA	SENTEPE	2
ANKARA	BALA	YAZLIK	2
ANKARA	BALA	YENI	2

ANKARA	BEYPAZARI	ASAGIBASAGA	1
ANKARA	BEYPAZARI	AYVASIK	1
ANKARA	BEYPAZARI	BEYTEPE	2
ANKARA	BEYPAZARI	CUMHURIYET	3
ANKARA	BEYPAZARI	GAZI	3
ANKARA	BEYPAZARI	GAZIPASA	1
ANKARA	BEYPAZARI	HACIKARA	1
ANKARA	BEYPAZARI	ISTIKLAL	3
ANKARA	BEYPAZARI	KAS	2
ANKARA	BEYPAZARI	KURTULUS	1
ANKARA	BEYPAZARI	RÜSTEMPASA	2
ANKARA	BEYPAZARI	YENI	1
ANKARA	BEYPAZARI	YESILAGA	1
ANKARA	BEYPAZARI	ZAFER	2
ANKARA	ELMADAG	BAGBAHÇEYAYLAEVLERI	3
ANKARA	ELMADAG	BAHÇELIEVLER	2
ANKARA	ELMADAG	FATIH	3
ANKARA	ELMADAG	GELIKAYA	2
ANKARA	ELMADAG	HAKIMLER	2
ANKARA	ELMADAG	HAVUZBASI	2
ANKARA	ELMADAG	ISMETPASA	1
ANKARA	ELMADAG	ISTASYON	1
ANKARA	ELMADAG	KARSIYAKA	2
ANKARA	ELMADAG	KEMALPASA	1
ANKARA	ELMADAG	KURTULUS	2
ANKARA	ELMADAG	LALABEL	2
ANKARA	ELMADAG	MUZAFFER EKSI	3
ANKARA	ELMADAG	SEHITLIK	3
ANKARA	ELMADAG	SEYITCEMALI	2
ANKARA	ELMADAG	TATLICA	2
ANKARA	ELMADAG	YENICE	2
ANKARA	ELMADAG	YENIDOGAN	2
ANKARA	ELMADAG	YENIMAHALLE	3
ANKARA	ELMADAG	YENIPINAR	2
ANKARA	ETIMESGUT	30 AGUSTOS	3
ANKARA	ETIMESGUT	ALSANCAK	3
ANKARA	ETIMESGUT	ALTAY	1
ANKARA	ETIMESGUT	BAHÇEKAPI	2
ANKARA	ETIMESGUT	ELVAN	2
ANKARA	ETIMESGUT	EMIRYAMAN	2
ANKARA	ETIMESGUT	ERLER	3
ANKARA	ETIMESGUT	ETILER	3
ANKARA	ETIMESGUT	ISTASYON	2
ANKARA	ETIMESGUT	KAZIM KARABEKIR	2
ANKARA	ETIMESGUT	PIYADE	2
ANKARA	ETIMESGUT	SEHIT OSMAN AVCI	1
ANKARA	ETIMESGUT	SEKER	3
ANKARA	ETIMESGUT	SEYH SAMIL	1
ANKARA	ETIMESGUT	SÜVARI	3
ANKARA	ETIMESGUT	TOPÇU	3
ANKARA	ETIMESGUT	TUNAHAN	2

ANKARA	ETIMESGUT	YESILOVA	3
ANKARA	EVREN	ESENTEPE	2
ANKARA	EVREN	MODERN	2
ANKARA	EVREN	SERAFETTIN YILMAZ	2
ANKARA	EVREN	YENI	2
ANKARA	GÖLBASI	AYDIN	2
ANKARA	GÖLBASI	BAHÇELIEVLER	1
ANKARA	GÖLBASI	ERCAN	2
ANKARA	GÖLBASI	GAZIOSMANPASA	2
ANKARA	GÖLBASI	KARSIYAKA	2
ANKARA	GÖLBASI	MERKEZ	3
ANKARA	GÖLBASI	SAFAK	2
ANKARA	GÖLBASI	SEGMENLER	3
ANKARA	GÖLBASI	SEHITEMRAH	3
ANKARA	GÜDÜL	ASAGI	2
ANKARA	GÜDÜL	BARBAROS	3
ANKARA	GÜDÜL	EMIRLER	2
ANKARA	GÜDÜL	FATIH	2
ANKARA	GÜDÜL	GÜNEYCE	3
ANKARA	GÜDÜL	MESCID	2
ANKARA	GÜDÜL	YENI	2
ANKARA	GÜDÜL	YUKARI	2
ANKARA	HAYMANA	AKARSU	2
ANKARA	HAYMANA	BAHÇELIEVLER	2
ANKARA	HAYMANA	CUMHURIYET	3
ANKARA	HAYMANA	ESREF ERDEM	3
ANKARA	HAYMANA	FATIH	3
ANKARA	HAYMANA	GAZI	3
ANKARA	HAYMANA	HISARTEPE	2
ANKARA	HAYMANA	KAYABASI	2
ANKARA	HAYMANA	MEDRESE	2
ANKARA	HAYMANA	SEHITLER	3
ANKARA	HAYMANA	SEYRAN	2
ANKARA	HAYMANA	SIGIRCIK	3
ANKARA	HAYMANA	YENI	1
ANKARA	HAYMANA	YESILÇAM	2
ANKARA	HAYMANA	ZAFER	3
ANKARA	HAYMANA	ÇALDAG	1
ANKARA	KALECIK	AHIKEMAL	2
ANKARA	KALECIK	AHILER	2
ANKARA	KALECIK	CUMA	2
ANKARA	KALECIK	HALILAGA	2
ANKARA	KALECIK	HALITCEVRIASLANGIL	1
ANKARA	KALECIK	KALE	3
ANKARA	KALECIK	MUHTELIF MEVKIILER	3
ANKARA	KALECIK	SARAY	1
ANKARA	KALECIK	SENYURT	2
ANKARA	KALECIK	TABAKHANE	2
ANKARA	KALECIK	YENICE	2
ANKARA	KALECIK	YENIDOGAN	2
ANKARA	KALECIK	YESILYURT	2

ANKARA	KALECIK	EMEKLIKENT	1
ANKARA	KAZAN	ATATÜRK	3
ANKARA	KAZAN	FATIH	3
ANKARA	KAZAN	KANUNI SULTAN SÜLEYMAN	3
ANKARA	KAZAN	KAYI	3
ANKARA	KAZAN	SATIKADIN	3
ANKARA	KAZAN	YAVUZ SULTAN SELIM	3
ANKARA	KAZAN	YILDIRIMBEYAZIT	3
ANKARA	KEÇİÖREN	19.May	3
ANKARA	KEÇİÖREN	ADNAN MENDERES	2
ANKARA	KEÇİÖREN	AKTEPE	3
ANKARA	KEÇİÖREN	ALPARSLAN	2
ANKARA	KEÇİÖREN	ASAGI EGLENCE	2
ANKARA	KEÇİÖREN	ATAPARK	3
ANKARA	KEÇİÖREN	AYVALI	3
ANKARA	KEÇİÖREN	AYYILDIZ	1
ANKARA	KEÇİÖREN	BADEMLIK	2
ANKARA	KEÇİÖREN	BAGLARBASI	3
ANKARA	KEÇİÖREN	BASINEVLERI	2
ANKARA	KEÇİÖREN	CUMHURIYET	2
ANKARA	KEÇİÖREN	EMRAH	1
ANKARA	KEÇİÖREN	ESERTEPE	3
ANKARA	KEÇİÖREN	ETLIK	1
ANKARA	KEÇİÖREN	FATIH	3
ANKARA	KEÇİÖREN	GÜMÜSDERE	2
ANKARA	KEÇİÖREN	GÜZELYURT	3
ANKARA	KEÇİÖREN	GÜZELKAYA	1
ANKARA	KEÇİÖREN	HASKÖY	2
ANKARA	KEÇİÖREN	HISAR	2
ANKARA	KEÇİÖREN	INCIRLI	1
ANKARA	KEÇİÖREN	KAFKAS	2
ANKARA	KEÇİÖREN	KALABA	2
ANKARA	KEÇİÖREN	KAMILOCAK	1
ANKARA	KEÇİÖREN	KANUNI	3
ANKARA	KEÇİÖREN	KARAKAYA	2
ANKARA	KEÇİÖREN	KARARGAHTEPE	1
ANKARA	KEÇİÖREN	KARSIYAKA	2
ANKARA	KEÇİÖREN	KARYAGDI	2
ANKARA	KEÇİÖREN	KAVACIK SUBAYEVLERI	1
ANKARA	KEÇİÖREN	KUSCAGIZ	3
ANKARA	KEÇİÖREN	MERKEZ	1
ANKARA	KEÇİÖREN	OSMANGAZI	3
ANKARA	KEÇİÖREN	OVACIK	3
ANKARA	KEÇİÖREN	PINARBASI	2
ANKARA	KEÇİÖREN	SANCAKTEPE	3
ANKARA	KEÇİÖREN	SEFKAT	1
ANKARA	KEÇİÖREN	SEHIT KUBILAY	3
ANKARA	KEÇİÖREN	SENLIK	1
ANKARA	KEÇİÖREN	SENYUVA	3
ANKARA	KEÇİÖREN	TEPEBASI	2
ANKARA	KEÇİÖREN	UFUKTEPE	3

ANKARA	KEÇİÖREN	UYANIS	2
ANKARA	KEÇİÖREN	YAKACIK	1
ANKARA	KEÇİÖREN	YAVUZ SULTAN SELIM	2
ANKARA	KEÇİÖREN	YAYLA	2
ANKARA	KEÇİÖREN	YESILTEPE	3
ANKARA	KEÇİÖREN	YESIL	2
ANKARA	KEÇİÖREN	YUNUS EMRE	1
ANKARA	KEÇİÖREN	YÜKSELTEPE	3
ANKARA	KEÇİÖREN	ÇALDIRAN	2
ANKARA	KEÇİÖREN	ÇIÇEKLI	2
ANKARA	KIZILCAHAMAM	AKÇAY	3
ANKARA	KIZILCAHAMAM	ARPALIK	3
ANKARA	KIZILCAHAMAM	ESENTEPE	2
ANKARA	KIZILCAHAMAM	ISMETPASA	3
ANKARA	KIZILCAHAMAM	KARSIYAKA	2
ANKARA	KIZILCAHAMAM	KEMALPASA	3
ANKARA	KIZILCAHAMAM	YENICE	1
ANKARA	MAMAK	ABIDINPASA	2
ANKARA	MAMAK	AKDERE	3
ANKARA	MAMAK	AKSEMSEDDIN	2
ANKARA	MAMAK	ALTIAGA	2
ANKARA	MAMAK	ANAYURT	3
ANKARA	MAMAK	ARAPLAR	3
ANKARA	MAMAK	ASIK VEYSEL	2
ANKARA	MAMAK	BAHÇELERI	3
ANKARA	MAMAK	BALKIRAZ	1
ANKARA	MAMAK	BASAK	3
ANKARA	MAMAK	BOGAZI€I	3
ANKARA	MAMAK	BOSTANCIK	3
ANKARA	MAMAK	CENGIZHAN	3
ANKARA	MAMAK	DEMIRLIBAHÇE	1
ANKARA	MAMAK	DERBENT	3
ANKARA	MAMAK	DOSTLAR	3
ANKARA	MAMAK	DURALI ALI	3
ANKARA	MAMAK	DUTLUK	2
ANKARA	MAMAK	EGE	3
ANKARA	MAMAK	EKIN	2
ANKARA	MAMAK	FAHRI KORUTÜRK	2
ANKARA	MAMAK	FATIH	2
ANKARA	MAMAK	GENERAL ZEKI DOGAN	2
ANKARA	MAMAK	GÜLSEREN	3
ANKARA	MAMAK	GÜLVEREN	2
ANKARA	MAMAK	HARMAN	3
ANKARA	MAMAK	HÜREL	3
ANKARA	MAMAK	HÜSEYIN GAZI	3
ANKARA	MAMAK	KARAAGAÇ	3
ANKARA	MAMAK	KARTALTEPE	3
ANKARA	MAMAK	KAYAS	3
ANKARA	MAMAK	KAZIM ORBAY	3
ANKARA	MAMAK	KUTLU	3
ANKARA	MAMAK	MEHTAP	3

ANKARA	MAMAK	MISKET	3
ANKARA	MAMAK	MUTLU	3
ANKARA	MAMAK	PEYAMI SEFA	2
ANKARA	MAMAK	PTT EVLERI	3
ANKARA	MAMAK	S.CENGIZ TOPEL	3
ANKARA	MAMAK	SAFAKTEPE	2
ANKARA	MAMAK	SAHAP GÜRLER	3
ANKARA	MAMAK	SAHINTEPE	1
ANKARA	MAMAK	SAIMEKADIN	2
ANKARA	MAMAK	SIRINTEPE	2
ANKARA	MAMAK	TEPECIK	3
ANKARA	MAMAK	TUZLUÇAYIR	2
ANKARA	MAMAK	YATIK MUSLUK	3
ANKARA	MAMAK	YENI BAYINDIR	3
ANKARA	MAMAK	YESILBAYIR	3
ANKARA	MAMAK	YILDIRIMBEYAZIT	2
ANKARA	MAMAK	YUKARI IMROHOR	3
ANKARA	MAMAK	ÇAGLAYAN	3
ANKARA	MAMAK	ÇIGLITEPE	2
ANKARA	NALLIHAN	100.YIL	2
ANKARA	NALLIHAN	ALIAGA	2
ANKARA	NALLIHAN	ATATÜRK	2
ANKARA	NALLIHAN	BARIS	3
ANKARA	NALLIHAN	CUMHURIYET	2
ANKARA	NALLIHAN	EMEK	2
ANKARA	NALLIHAN	ENERJI	2
ANKARA	NALLIHAN	FATIH	3
ANKARA	NALLIHAN	GAZI	2
ANKARA	NALLIHAN	HACIBEY	2
ANKARA	NALLIHAN	ISLETMELER	2
ANKARA	NALLIHAN	ISMETPASA	2
ANKARA	NALLIHAN	NASUHPASA	1
ANKARA	NALLIHAN	YAZI	2
ANKARA	POLATLI	ATATÜRK	2
ANKARA	POLATLI	BESICILER SITESI	2
ANKARA	POLATLI	BEYAZIT	2
ANKARA	POLATLI	CUMHURIYET	1
ANKARA	POLATLI	ESENTEPE	2
ANKARA	POLATLI	FATIH	2
ANKARA	POLATLI	GAZI	1
ANKARA	POLATLI	GÜLVEREN	2
ANKARA	POLATLI	ISTIKLAL	2
ANKARA	POLATLI	KURTULUS	2
ANKARA	POLATLI	MEHMETAKIF	2
ANKARA	POLATLI	SEHITLIK	1
ANKARA	POLATLI	SENTEPE	3
ANKARA	POLATLI	YENI	2
ANKARA	POLATLI	YENISANAYISITESI	2
ANKARA	POLATLI	ZAFER	2
ANKARA	POLATLI	ÇAMLICA	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	AKSEKI	1

ANKARA	S.KOÇHISAR	BAHÇELIEVLER	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	BOGAZIÇI	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	CUMHURIYET	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	EKICI	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	EMEK	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	FEVZIÇAKMAK	3
ANKARA	S.KOÇHISAR	HACETTEPE	3
ANKARA	S.KOÇHISAR	HACIENBIYA	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	HÜRRIYET	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	ISTIKLAL	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	KALE	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	MUSTAFACIK	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	SAHINLER	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	SANAYI	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	SARIKAYA	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	SEYH KUYUSU	3
ANKARA	S.KOÇHISAR	SEYH KUYUSU (YENI SANAYII)	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	SEYH KUYUSU(YENI SANAYII)	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	SEYHKUYUSU	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	TUZLA	2
ANKARA	S.KOÇHISAR	YENI	3
ANKARA	S.KOÇHISAR	YESILOVA	1
ANKARA	S.KOÇHISAR	YESILYURT	3
ANKARA	S.KOÇHISAR	ÇANKAYA	2
ANKARA	SINCAN	ATATÜRK	1
ANKARA	SINCAN	FATIH	2
ANKARA	SINCAN	GAZI OSMANPASA	1
ANKARA	SINCAN	ISTASYON	3
ANKARA	SINCAN	MARASAL €AKMAK	2
ANKARA	SINCAN	MARASAL€AKMAK	2
ANKARA	SINCAN	MENDERES	2
ANKARA	SINCAN	PINARBASI	2
ANKARA	SINCAN	PLEVNE	3
ANKARA	SINCAN	TANDOGAN	2
ANKARA	SINCAN	ULUBATLI HASAN	2
ANKARA	SINCAN	YUNUS EMRE	2
ANKARA	YENIMAHALLE	25.Mart	1
ANKARA	YENIMAHALLE	ANADOLU	2
ANKARA	YENIMAHALLE	ASAGI YAHYALAR	3
ANKARA	YENIMAHALLE	AVCILAR	2
ANKARA	YENIMAHALLE	BARIS	2
ANKARA	YENIMAHALLE	BARISTEPE	2
ANKARA	YENIMAHALLE	BATI SITESI	1
ANKARA	YENIMAHALLE	BESTEPELER	1
ANKARA	YENIMAHALLE	BUR€	3
ANKARA	YENIMAHALLE	DEMET	1
ANKARA	YENIMAHALLE	DEMET LALE	1
ANKARA	YENIMAHALLE	DEMETGÜL	1
ANKARA	YENIMAHALLE	EMNIYET	1
ANKARA	YENIMAHALLE	ERGAZI	1

ANKARA	YENIMAHALLE	ERGENEKON	2
ANKARA	YENIMAHALLE	ESENTEPE	2
ANKARA	YENIMAHALLE	GAYRET	1
ANKARA	YENIMAHALLE	GAZI	1
ANKARA	YENIMAHALLE	GÜVENTEPE	3
ANKARA	YENIMAHALLE	GÜZELYAKA	2
ANKARA	YENIMAHALLE	ILKYERLESIM	1
ANKARA	YENIMAHALLE	ISINLAR	1
ANKARA	YENIMAHALLE	IVEDIK	3
ANKARA	YENIMAHALLE	KALETEPE	3
ANKARA	YENIMAHALLE	KARDELEN	2
ANKARA	YENIMAHALLE	KARSIYAKA	2
ANKARA	YENIMAHALLE	KAYALAR	3
ANKARA	YENIMAHALLE	KENTKOOP	2
ANKARA	YENIMAHALLE	KONUT KENT	2
ANKARA	YENIMAHALLE	KORU	1
ANKARA	YENIMAHALLE	MACUN	2
ANKARA	YENIMAHALLE	MEHMET AKIF ERSOY	2
ANKARA	YENIMAHALLE	OSTIM	2
ANKARA	YENIMAHALLE	PAMUKLAR	3
ANKARA	YENIMAHALLE	PROF.DR. AHMET TANER	2
ANKARA	YENIMAHALLE	RAGIP TÜZÜN	1
ANKARA	YENIMAHALLE	TEPEALTI	2
ANKARA	YENIMAHALLE	UGUR MUMCU	1
ANKARA	YENIMAHALLE	VARLIK	1
ANKARA	YENIMAHALLE	YAHYALAR	2
ANKARA	YENIMAHALLE	YENI BATI	2
ANKARA	YENIMAHALLE	YENIKENT	2
ANKARA	YENIMAHALLE	YENIÇAG	1
ANKARA	YENIMAHALLE	YESIL EVLER	2
ANKARA	YENIMAHALLE	YUKARI YAHYALAR	3
ANKARA	YENIMAHALLE	YUNUS EMRE	1
ANKARA	YENIMAHALLE	ÇAMLICA	1
ANKARA	YENIMAHALLE	ÇARSI	2
ANKARA	YENIMAHALLE	ÇIGDEMTEPE	3
ANKARA	YENIMAHALLE	MIT	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	BESBEYLER	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	BEYLER	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	CAMIILI	3
ANKARA	ÇAMLIDERE	HOCALAR	3
ANKARA	ÇAMLIDERE	KAYABASI	1
ANKARA	ÇAMLIDERE	KÖRLER	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	ORTA	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	YAHYALAR	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	YAYALAR	2
ANKARA	ÇAMLIDERE	MERAGA	2
ANKARA	ÇANKAYA	100.YIL	2
ANKARA	ÇANKAYA	50.YIL	3
ANKARA	ÇANKAYA	AKPINAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	ANITTEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	ARKA TOPRAKLIK	2

ANKARA	ÇANKAYA	ASAGI DIKMEN	1
ANKARA	ÇANKAYA	ASAGI IMRAHOR	3
ANKARA	ÇANKAYA	ASAGI ÖVEÇLER	3
ANKARA	ÇANKAYA	ASIKPASA	3
ANKARA	ÇANKAYA	ATA	3
ANKARA	ÇANKAYA	AYDINLAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	AYRANCI	1
ANKARA	ÇANKAYA	AZIZIYE	1
ANKARA	ÇANKAYA	BADEMLIDERE	2
ANKARA	ÇANKAYA	BAGCILAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	BAHÇELIEVLER	1
ANKARA	ÇANKAYA	BALGAT	1
ANKARA	ÇANKAYA	BARBAROS	1
ANKARA	ÇANKAYA	BAYRAKTAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	BIRLIK	1
ANKARA	ÇANKAYA	BOZTEPE	3
ANKARA	ÇANKAYA	BÜYÜKESAT	1
ANKARA	ÇANKAYA	CEBECI	1
ANKARA	ÇANKAYA	CEVIZLIDERE	2
ANKARA	ÇANKAYA	CUMHURIYET	1
ANKARA	ÇANKAYA	DEVLET	1
ANKARA	ÇANKAYA	DILEKLER	2
ANKARA	ÇANKAYA	DOGUS	1
ANKARA	ÇANKAYA	EHLIBEYT	2
ANKARA	ÇANKAYA	EMEK	1
ANKARA	ÇANKAYA	ERTUGRULGAZI	2
ANKARA	ÇANKAYA	ERZURUM	1
ANKARA	ÇANKAYA	ESATOGLU	1
ANKARA	ÇANKAYA	ETI	1
ANKARA	ÇANKAYA	FAKÜLTELER	1
ANKARA	ÇANKAYA	FIDANLIK	1
ANKARA	ÇANKAYA	GAZIOSMANPASA	1
ANKARA	ÇANKAYA	GÖKKUSAGI	3
ANKARA	ÇANKAYA	GÖKTÜRK	3
ANKARA	ÇANKAYA	GÜVEN	1
ANKARA	ÇANKAYA	GÜZELTEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	HARBIYE	3
ANKARA	ÇANKAYA	HILAL	3
ANKARA	ÇANKAYA	HUZUR	1
ANKARA	ÇANKAYA	ILERI	2
ANKARA	ÇANKAYA	ILKADIM	1
ANKARA	ÇANKAYA	ILKER	3
ANKARA	ÇANKAYA	INCESU	1
ANKARA	ÇANKAYA	ISÇI BLOKLARI	2
ANKARA	ÇANKAYA	KARAKUSUNLAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	KARAPINAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	KAVAKLIDERE	1
ANKARA	ÇANKAYA	KAZIM ALP	1
ANKARA	ÇANKAYA	KEKLIK PINARI	2
ANKARA	ÇANKAYA	KIRKKONAKLAR	3
ANKARA	ÇANKAYA	KIZILAY	1

ANKARA	ÇANKAYA	KIZILIRMAK	3
ANKARA	ÇANKAYA	KOCATEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	KORKUTREIS	1
ANKARA	ÇANKAYA	KÜLTÜR	1
ANKARA	ÇANKAYA	KÜÇÜKESAT	1
ANKARA	ÇANKAYA	MALAZGIRT	3
ANKARA	ÇANKAYA	MALTEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	MEBUSEVLERI	1
ANKARA	ÇANKAYA	MESRUTIYET	1
ANKARA	ÇANKAYA	METIN AKKUS	2
ANKARA	ÇANKAYA	METIN OKTAY	3
ANKARA	ÇANKAYA	MIMAR SINAN	3
ANKARA	ÇANKAYA	MUHSIN ERTUGRUL	1
ANKARA	ÇANKAYA	MURAT	2
ANKARA	ÇANKAYA	MUSTAFA KEMAL	1
ANKARA	ÇANKAYA	MÜRSEL ULUÇ	1
ANKARA	ÇANKAYA	NACI €AKIR	2
ANKARA	ÇANKAYA	NAMIK KEMAL	1
ANKARA	ÇANKAYA	NASUH AKAR	1
ANKARA	ÇANKAYA	OGUZLAR	1
ANKARA	ÇANKAYA	ORAN	1
ANKARA	ÇANKAYA	ORTA IMRAHOR	3
ANKARA	ÇANKAYA	ORTADOGU	2
ANKARA	ÇANKAYA	OSMAN TEMIZ	3
ANKARA	ÇANKAYA	REMZI OGUZ	1
ANKARA	ÇANKAYA	SAGLIK	1
ANKARA	ÇANKAYA	SANCAK	3
ANKARA	ÇANKAYA	SEHIT CENGIZ KARACA	1
ANKARA	ÇANKAYA	SEHIT CEVDET ÖZDEMIR	1
ANKARA	ÇANKAYA	SEYRAN	2
ANKARA	ÇANKAYA	SOKULLU MEHMET PASA	1
ANKARA	ÇANKAYA	SÖGÜTÖZÜ	2
ANKARA	ÇANKAYA	TINAZTEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	TOPRAKLIK	2
ANKARA	ÇANKAYA	UMUT	1
ANKARA	ÇANKAYA	YESILKENT	3
ANKARA	ÇANKAYA	YILDIZEVLER	1
ANKARA	ÇANKAYA	YUKARI BAHÇELIEVLER	1
ANKARA	ÇANKAYA	YUKARI DIKMEN	3
ANKARA	ÇANKAYA	YUKARI ÖVEÇLER	3
ANKARA	ÇANKAYA	YÜCETEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	ZAFERTEPE	3
ANKARA	ÇANKAYA	ÇAMLITEPE	1
ANKARA	ÇANKAYA	ÇANKAYA	1
ANKARA	ÇANKAYA	ÇAY YOLU	1
ANKARA	ÇANKAYA	ÇUKURAMBAR	2
ANKARA	ÇANKAYA	ÖVEÇLER	3
ANKARA	ÇUBUK	ANKARA	3
ANKARA	ÇUBUK	ATATÜRK	3
ANKARA	ÇUBUK	BARBAROS	3
ANKARA	ÇUBUK	CUMHURIYET	2

ANKARA	ÇUBUK	ESENBOGAMERKEZ	2
ANKARA	ÇUBUK	OGUZLAR	2
ANKARA	ÇUBUK	YAVUZ SELIM	2
ANKARA	ÇUBUK	YAVUZSELIM	2
ANKARA	ÇUBUK	YESILOVA	2
ANKARA	ÇUBUK	YESILYURT	2
ANKARA	ÇUBUK	YILDIRIMBEYAZIT	3