



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Aile ve Tüketici Bilimleri

Anabilim Dalı

**HANEHALKI BORÇLANMA EĞİLİMİNİN DEMOGRAFİK,
SOSYOEKONOMİK ve PSİKOSOSYAL FAKTÖRLER AÇISINDAN
İNCELENMESİ**

Aysel Anıl GÜNDÜZALP

Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2018

HANEHALKI BORÇLANMA EĞİLİMİNİN DEMOGRAFİK, SOSYOEKONOMİK ve PSİKOSOSYAL FAKTÖRLER AÇISINDAN İNCELENMESİ

Aysel Anıl GÜNDÜZALP

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Aile ve Tüketici Bilimleri

Anabilim Dalı

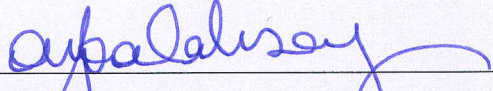
Yüksek Lisans Tezi

Ankara, 2018

KABUL VE ONAY

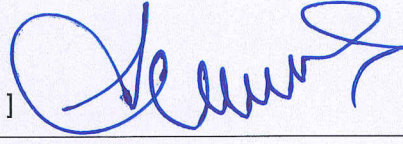
[Aysel Anıl Gündüzalp] tarafından hazırlanan "[Hanehalkı Borçlanma Eğiliminin Demografik Sosyoekonomik ve Psikososyal Faktörler Açısından İncelenmesi]" başlıklı bu çalışma, [04.06.2018] tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından [Yüksek Lisans Tezi] olarak kabul edilmiştir.

[İ m z a]



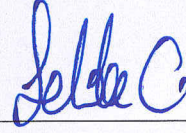
[Doç.Dr. Aybala Demirci AKSOY] (Başkan)

[İ m z a]



[Prof.Dr. Arzu ŞENER] (Danışman)

[İ m z a]



[Doç.Dr. Selda COŞKUNER]

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

[Prof. Dr. Musa Yaşar SAĞLAM]

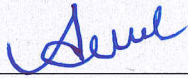
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☐ Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim/Raporum sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☒ Tezimin/Raporumun **2 yıl** süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

4.06.2018



Aysel Anıl GÜNDÜZALP

YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI

Enstitü tarafından onaylanan lisansüstü tezimin/raporumun tamamını veya herhangi bir kısmını, basılı (kâğıt) ve elektronik formatta arşivleme ve aşağıda verilen koşullarla kullanıma açma iznini Hacettepe Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak, tezimin tamamının ya da bir bölümünün gelecekteki çalışmalarda (makale, kitap, lisans ve patent vb.) kullanım hakları bana ait olacaktır.

Tezin kendi orijinal çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Tezimde yer alan telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izin alınarak kullanılması zorunlu metinlerin yazılı izin alınarak kullandığımı ve istenildiğinde suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

- **Tezimin/Raporumun tamamı dünya çapında erişime açılabilir ve bir kısmı veya tamamının fotokopisi alınabilir.**

(Bu seçenekle teziniz arama motorlarında indekslenebilecek, daha sonra tezinizin erişim statüsünün değiştirilmesini talep etmeniz ve kütüphane bu talebinizi yerine getirirse bile, teziniz arama motorlarının önbelleklerinde kalmaya devam edebilecektir)

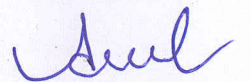
- **Tezimin/Raporumun 2020 tarihine kadar erişime açılmasını ve fotokopi alınmasını (İç Kapak, Özet, İçindekiler ve Kaynakça hariç) istemiyorum.**

(Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir, kaynak gösterilmek şartıyla bir kısmı veya tamamının fotokopisi alınabilir)

- **Tezimin/Raporumun.....tarihine kadar erişime açılmasını istemiyorum ancak kaynak gösterilmek şartıyla bir kısmı veya tamamının fotokopisinin alınmasını onaylıyorum.**

- **Serbest Seçenek/Yazarın Seçimi**

4 /06/2018



Aysel Anıl GÜNDÜZALP

ETİK BEYAN

Bu çalışmadaki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, kullandđım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadđımı, yararlandđım kaynaklara bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında zgn olduğunu, Tez Danışmanının **Prof. Dr. Arzu şENER** danışmanlığında tarafımdan üretildiğini ve Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesine göre yazıldığını beyan ederim.

Aysel Anıl GÜNDÜZALP

TEŞEKKÜR

Tez konumu belirlememe yardımcı olan, tez yazım süresi boyunca daima bana destek olan, değerli öneri ve fikirleriyle bana rehberlik eden ve en iyi olmam için çabalayan sevgili Hocam Prof. Dr. Arzu ŞENER'e sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Jüri sınavımda yapıcı eleştiri ve değerli önerileriyle bana yol gösteren Doç. Dr. Aybala DEMİRCİ AKSOY ve Doç. Dr. Selda COŞKUNER'e en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Tez süresi boyunca bana moral veren, akademik açıdan destek olan sevgili Hocam Prof. Dr. Müberra BABAOĞUL'a en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Bu süreçte yanımda olan her zaman güler yüzlülüğü ve neşesiyle bana moral veren ve akademik açıdan yardımcı olan sevgili Dr. Öğrt. Üyesi Esna Betül BUĞDAY, Arş. Gör. Nihan GÜRSOY, Arş. Gör. Haydar KARAMAN, Arş. Gör. Birgül AYDIN ÇİÇEK'e çok teşekkür ederim.

Analiz kısmında bana yardımcı olan ne istediysem yapan sayın Ali Aykut FİDANCI'ya ayrıca teşekkür ediyorum.

Hayatımda aldığım her kararda yanımda olan beni koşulsuz destekleyen ve bu zorlu süreçte maddi manevi en büyük destekçim canım aileme ve bugünlere gelmem de büyük katkısı olan sayın Prof. Dr. Metin DEMİRCİN'e binlerce kez teşekkür ediyorum.

Tez çalışmamın her aşamasında tam destek veren ve her türlü mazeretimi kabul eden, bana katlanan çok sevdiğim arkadaşlarım Canan DAĞDEMİR, Damla YEŞİLPINAR, Elif Cansu ÇAĞLAK, Enis CENGİZ, Hazal SONAL, Sinem Gür DEMİRAY ve Elvin ELMACI'ya çok teşekkür ederim.

İsimlerini yazmakla bitiremeyeceğim, tez yazımı süresi boyunca manevi desteğini esirgemeyen, arayan, soran, benimle mutlu olan, benimle üzülen arkadaşlarıma ve tezimde emeği geçen herkese teşekkür ederim. İyi ki varsınız.

ÖZET

GÜNDÜZALP, Aysel Anıl. Hanehalkı Borçlanma Eğiliminin Demografik, Sosyoekonomik ve Psikososyal Faktörler Açısından İncelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2018.

Bu çalışmanın amacı, bazı demografik faktörler (cinsiyet, yaş, eğitim, medeni durum, çalışma durumu, çocuk sayısı, aile büyüklüğü), sosyoekonomik faktörler (gelir, kredi kartı sayısı, kredi kartı limiti), psikososyal faktörler (borçlanmaya ilişkin tutum, materyalizm, paraya ilişkin tutum) ile borçlanma düzeyi ve finansal okuryazarlık, finansal yönetim, finansal stres, finansal memnuniyet, yaşam memnuniyeti ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu çalışma Ankara'nın üç farklı sosyoekonomik ilçesinde yaşayan (Çankaya (yüksek)), (Keçiören (orta)), (Mamak (düşük)) 300 birey üzerinde yürütülmüştür. Araştırma kapsamında yer alan değişkenlerin borçlanma düzeyi ile ilişkisini belirlemek için *Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*, *Finansal Okuryazarlık Soruları*, *Materyalizm Ölçeği*, *Paraya İlişkin Tutum Ölçeği*, *Finansal Yönetim Davranış Ölçeği*, *Yaşam Memnuniyeti Ölçeği*, *Finansal Memnuniyet* ve *Finansal Stres Soruları* kullanılmıştır. Araştırmanın hipotezleri "*Ki Kare*, *Tek Yönlü Varyans Analizi (One-Way Anova)*, *Tamhane T2* ve *Pearson Korelasyon Analizi*" ile test edilmiştir. Bu analizler yapıldıktan sonra araştırmanın "*Regresyon Modeli*" oluşturulmuştur. Çalışma sonucunda; yaş ilerledikçe, çocuk sayısı arttıkça, aile genişledikçe, gelir miktarı, kredi kartı sayısı ve kredi kartı limiti yükseldikçe borçlanmanın arttığı bulunmuştur. Medeni durum ve çalışma durumunun borçlanmaya ilişkin olumlu tutumun, finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olmasının borçlanma düzeyini artırdığı bulunmuştur. Ayrıca parasal konularda endişelenenlerin borçlanma düzeyinin arttığı saptanmıştır.

Anahtar Sözcükler

Borçlanma Düzeyi, Demografik Faktörler, Sosyoekonomik Faktörler, Psikososyal Faktörler, Finansal Okuryazarlık, Finansal Stres, Finansal Memnuniyet, Yaşam Memnuniyeti

ABSTRACT

GÜNDÜZALP, Aysel Anıl. Analysis of the Household Debt Tendency in terms of Demographic, Socioeconomic and Psychosocial Factors, Master's Thesis, Ankara, 2018.

The aim of this study is to examine the relationship between some demographic factors (gender, age, education, marital status, employment status, number of children, family size), socioeconomic factors (income, number of credit card, credit card limit), psychosocial factors (attitude towards debt, materialism, attitude towards the money) and the level of debt in addition examine the relationship between financial literacy, financial management, financial stress, financial satisfaction, life satisfaction and the level of debt. This study was conducted on 300 individuals living in three different socioeconomic provinces of Ankara (Çankaya (high)), (Keçiören (middle)), (Mamak (low)). *Financial Literacy Questions, Materialism Scale, Money Attitude Scale, Financial Management Behavior Scale, Satisfaction with Life Scale, Financial Satisfaction and Financial Stress Questions* were used to determine the relationship between the variables included in the research and the level of debt. The research hypotheses were tested with "*Chi Square, One-Way ANOVA, Tamhane T2 and Pearson Correlation Analysis*". After these analyzes had made, "*Regression Model*" of the study was created. As a result of this study, it was found that when age, number of children, family size, amount of income, number of credit card and credit card limit increase, debt also increases. It was found that marital status and employment status, positive attitude towards debt and the low level of financial literacy the level of debt increases. In addition, individuals who are worried about monetary matters the level of debt increases.

Keywords

The Level of Debt, Demographic Factors, Socioeconomic Factors, Psychosocial Factors, Financial Literacy, Financial Stress, Financial Satisfaction, Life Satisfaction.

İÇİNDEKİLER

KABUL ONAY	I
BİLDİRİM.....	II
YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI.....	III
ETİK BEYAN	IV
TEŞEKKÜR	V
ÖZET.....	VI
ABSTRACT	VII
İÇİNDEKİLER	VIII
TABLolar	
DİZİNİ.....	XIII
GİRİŞ	1
1. KURAMSAL ÇERÇEVE.....	8
1.1. ZAMANLARARASI TÜKETİM TERCİHİ MODELİ.....	8
1.2. MUTLAK GELİR HİPOTEZİ	9
1.3. NİSPİ GELİR HİPOTEZİ.....	9
1.4. YAŞAM BOYU GELİR HİPOTEZİ	10
1.5. YAŞAM BOYU SÜREKLİ GELİR HİPOTEZİ	10
1.6. HANEHALKI TÜKETİM VE TASARRUF DAVRANIŞI MODELİ	11
1.7. DAVRANIŞSAL FİNANS TEORİLERİ.....	12
1.8. BEKLENEN FAYDA TEORİSİ	12
1.9. BEKLENTİ TEORİSİ	13
2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE	14
2.1. BORÇLANMA	14
2.1.1. Bireysel Borçlanmayı Etkileyen Faktörler	20
2.1.1.1. Borçlanmayı Etkileyen Demografik Faktörler.....	20
2.1.1.1.1. Yaş.....	21
2.1.1.1.2. Eğitim	22

2.1.1.1.3. Medeni Durum	22
2.1.1.1.4. Çocuk Sayısı ve Aile Büyüklüğü	22
2.1.1.2. Borçlanmayı Etkileyen Sosyoekonomik Faktörler	23
2.1.1.2.1. Gelir	23
2.1.1.2.2. Kredi Kartı Sayısı ve Kredi Kartı Limiti	24
2.1.1.3. Borçlanmayı Etkileyen Psikososyal Faktörler	24
2.1.1.3.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum	25
2.1.1.3.2. Paraya İlişkin Tutum	26
2.1.1.3.3. Materyalizm.....	27
2.1.1.4. Borçlanmayı Etkileyen Diğer Faktörler	28
2.1.1.4.1. Finansal Okuryazarlık	28
2.1.1.4.2. Finansal Yönetim	30
2.1.1.4.3. Finansal Stres, Finansal Memnuniyet ve Yaşam Memnuniyeti	31
3. LİTERATÜR ÖZETİ	34
3.1. YURTDIŞINDA YAPILAN ÇALIŞMALAR	34
3.2. YURTİÇİNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR.....	42
4. YÖNTEM.....	46
4.1. ARAŞTIRMA BÖLGESİNİN SEÇİMİ	46
4.2. EVREN VE ÖRNEKLEM.....	46
4.3. VERİ TOPLAMA YÖNTEM VE ARAÇLARI	50
4.3.1. Sosyoekonomik, Demografik ve Tanımlayıcı Bilgiler	50
4.3.2. Ölçme Araçları.....	51
4.3.2.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum	51
4.3.2.2. Tüketicilerin Borç Okuryazarlığı (Finansal Okuryazarlık).....	52
4.3.2.3. Materyal Değerler Ölçeği.....	52
4.3.2.4. Paraya İlişkin Tutum Ölçeği	53
4.3.2.5. Finansal Yönetim Davranış Ölçeği	54
4.3.2.6. Yaşam Memnuniyeti Ölçeği	55
4.3.2.7. Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres	55
4.3.2.8. Veri Toplama Aracının Uygulanması	56
4.4. VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ANALİZİ	57
4.5. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ	61

5.BULGULAR	62
5.1. BETİMSEL BULGULAR	64
5.2. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE İLİŞKİN AÇIMLAYICI FAKTÖR ANALİZİ VE GÜVENİRLİK TESTİ SONUÇLARI	68
5.2.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği.....	68
5.2.2. Paraya İlişkin Tutum Ölçeği	71
5.2.3. Materyalizm, Finansal Yönetim Davranış ve Yaşam Memnuniyeti Ölçekleri	78
5.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE/SORULARA İLİŞKİN BETİMSEL BULGULAR	79
5.3.1. Katılımcıların Borçlanmaya İlişkin Tutumlarına Yönelik Bilgiler.....	80
5.3.2. Katılımcıların Finansal Okuryazarlık Düzeylerine İlişkin Bilgiler	82
5.3.3. Katılımcıların Materyalizm Eğilimlerine İlişkin Bilgiler	84
5.3.4. Katılımcıların Paraya İlişkin Tutumlarına Yönelik Bilgiler	86
5.3.5. Katılımcıların Finansal Yönetim Davranışlarına İlişkin Bilgiler	90
5.3.6. Katılımcıların Yaşam Memnuniyetine İlişkin Bilgiler	92
5.3.7. Katılımcıların Finansal Memnuniyet Ve Finansal Stres Durumuna İlişkin Bilgiler	93
5.4. BETİMSEL BULGULARIN BORÇLANMA DÜZEYİ İLE İLİŞKİSİ	94
5.4.1. Demografik ve Sosyoekonomik Faktörlere Göre Katılımcıların Borçlanma Düzeyi.....	94
5.4.1.1. Katılımcıların Cinsiyetine Göre Borçlanma Düzeyi	94
5.4.1.2. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Borçlanma Düzeyi.....	95
5.4.1.3. Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi	97
5.4.1.4. Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi.....	98
5.4.1.5. Katılımcıların Çalışma Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi	99
5.4.1.6. Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi	100
5.4.1.7. Katılımcıların Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyi.....	102
5.4.1.8. Ortalama Aylık Gelire Göre Borçlanma Düzeyi.....	104
5.4.1.9. Kredi Kartı Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi.....	106
5.4.1.10. Kredi Kartı Limitine Göre Borçlanma Düzeyi.....	108
5.5. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEK/SORU VE ÖLÇEK ALT BOYUTLARINA İLİŞKİN BULGULARIN BORÇLANMA DÜZEYİ İLE İLİŞKİSİ	111

5.5.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum ve Borçlanma Düzeyi	111
5.5.2. Finansal Okuryazarlık ve Borçlanma Düzeyi	113
5.5.3. Materyalizm ve Borçlanma Düzeyi	115
5.5.4. Paraya İlişkin Tutum ve Borçlanma Düzeyi	116
5.5.5. Finansal Yönetim Davranışı ve Borçlanma Düzeyi	119
5.5.6. Yaşam Memnuniyeti ve Borçlanma Düzeyi	120
5.5.7. Finansal Memnuniyet ve Borçlanma Düzeyi	121
5.5.8. Finansal Stres ve Borçlanma Düzeyi	122
5.6. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLER/SORULAR İLE BORÇLANMA DÜZEYİ ARASINDAKİ İLİŞKİ	124
5.7. ARAŞTIRMANIN REGRESYON ANALİZİ.....	127
6. TARTIŞMA	129
6.1. KATILIMCILARA İLİŞKİN DEMOGRAFİK VE SOSYOEKONOMİK BİLGİLER	129
6.2.HİPOTEZ TESTİ SONUÇLARINA İLİŞKİN BİLGİLER.....	132
6.2.1. Betimsel Bulgulara İlişkin Hipotez Testi Sonuçları	132
6.2.1.1. Demografik ve Sosyoekonomik Faktörlere Göre Katılımcıların Borçlanma Düzeyi.....	132
6.2.1.1.1. Katılımcıların Cinsiyetine Göre Borçlanma Düzeyi	132
6.2.1.1.2. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Borçlanma Düzeyi	132
6.2.1.1.3. Katılımcıların Eğitim DurumunaGöre Borçlanma Düzeyi.....	133
6.2.1.1.4. Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi	134
6.2.1.1.5. Katılımcıların Çalışma DurumunaGöre Borçlanma Düzeyi	135
6.2.1.1.6. Katılımcıların Çocuk Sayısına ve Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyi	135
6.2.1.1.7. Katılımcıların Ortalama Aylık Gelir Miktarlarına Göre Borçlanma Düzeyi	136
6.2.1.1.8. Katılımcıların Kredi Kartı Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi.....	137
6.2.1.1.9. Katılımcıların Kredi Kartı Limitine Göre Borçlanma Düzeyi	138
6.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEK/SORU VE ÖLÇEK ALT BOYUTLARINA İLİŞKİN HİPOTEZ TESTİ SONUÇLARI	139
6.3.1. Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Hipotez Testi Sonuçları	139

6.3.2. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Düzeyi Hipotez Testi Sonuçları	140
6.3.3. Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Eğilimi Hipotez Testi Sonuçları	142
6.3.4. Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum ve Alt Boyutlarının Hipotez Testi Sonuçları	143
6.3.5. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Yönetim Davranışı Hipotez Testi Sonuçları	144
6.3.6. Borçlanma Düzeyine Göre Yaşam Memnuniyeti Hipotez Testi Sonuçları	145
6.3.7. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Memnuniyet Durumu Hipotez Testi Sonuçları	145
6.3.8. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Stres Durumu Hipotez Testi Sonuçları	146
6.3.9. Borçlanma Düzeyine Göre Ölçek/ Soru ve Ölçek Alt Boyutlarına İlişkin Korelasyon Analizi Sonuçları	147
6.3.10. Araştırmanın Regresyon Analizine İlişkin Sonuçlar	148
SONUÇ VE ÖNERİLER	150
KAYNAKÇA	156
EK 1. ANKET FORMU	176
EK 2. ORJİNALLİK FORMU	188
EK 3. ETİK KURUL İZNİ	189

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1 Çankaya, Keçiören ve Mamak İlçelerindeki 18 Yaş ve Üzerindeki Bireylerin Dağılımı.....	47
Tablo 2 Araştırma Kapsamındaki İlçeler ve İlçelerden Alınacak Birey Sayısı.....	49
Tablo 3 Katılımcılara İlişkin Demografik ve Tanımlayıcı Bilgiler.....	65
Tablo 4 Katılımcılara İlişkin Sosyoekonomik ve Tanımlayıcı Bilgiler	67
Tablo 5 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeğinin Faktör Analizine Uygunluğuna İlişkin Veriler.....	68
Tablo 6 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri Faktör Yükleri.....	69
Tablo 7 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Güvenirlik Analizi.....	70
Tablo 8 Paraya İlişkin Tutum Ölçeğinin Faktör Analizine Uygunluğuna İlişkin Veriler.....	71
Tablo 9 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri Faktör Dağılımı ve Faktör Yükleri.....	72
Tablo 10 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Güvenirlik Analizi	75
Tablo 11 Materyalizm, Finansal Yönetim Davranış ve Yaşam Memnuniyeti Ölçeklerine İlişkin İç Güvenirlik Katsayıları	78
Tablo 12 Ölçek/Soru ve Ölçek Alt Boyutlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler	79
Tablo 13 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Madde- Puan Ortalamaları	81
Tablo 14 Finansal Okuryazarlık Sorularına Verilen Cevaplar	83
Tablo 15 Materyalizm Ölçeği Madde-Puan Ortalamaları	85
Tablo 16 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Madde- Puan Ortalamaları.....	88
Tablo 17 Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Madde-Puan Ortalamaları	91
Tablo 18 Yaşam Memnuniyeti Ölçeği Madde-Puan Ortalamaları.....	93
Tablo 19 Katılımcıların Cinsiyetine Göre Borçlanma Düzeyi	95
Tablo 20 Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Borçlanma Düzeyi.....	96
Tablo 21 Katılımcıların Yaş Grubuna Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları	97
Tablo 22 Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi	98
Tablo 23 Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi.....	99
Tablo 24 Katılımcıların Çalışma Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi	100
Tablo 25 Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi.....	101

Tablo 26 Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları	102
Tablo 27 Katılımcıların Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyi.....	103
Tablo 28 Katılımcıların Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları.....	104
Tablo 29 Katılımcıların Ortalama Aylık Gelirlerine Göre Borçlanma Düzeyi.	105
Tablo 30 Katılımcıların Ortalama Aylık Gelirlerine Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları.....	106
Tablo 31 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Sayısı Puan Ortalamaları.....	106
Tablo 32 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Sayısı Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	107
Tablo 33 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Sayısı Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları.....	108
Tablo 34 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Limiti Puan Ortalamaları.....	109
Tablo 35 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Limiti Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	109
Tablo 36 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Limiti Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları.....	110
Tablo 37 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Puan Ortalamaları	111
Tablo 38 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları.....	112
Tablo 39 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları	113
Tablo 40 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Puan Ortalamaları.....	114
Tablo 41 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	114
Tablo 42 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları.....	115
Tablo 43 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Ölçeği Puan Ortalamaları.....	116

Tablo 44 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Ölçeği Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	116
Tablo 45 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Alt Boyutları Puan Ortalamaları	117
Tablo 46 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Alt Boyutları Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	118
Tablo 47 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Endişe Alt Boyutu Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları.....	119
Tablo 48 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Puan Ortalamaları	120
Tablo 49 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları.....	120
Tablo 50 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Yaşam Memnuniyeti Ölçeği Puan Ortalamaları	121
Tablo 51 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Yaşam Memnuniyeti Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	121
Tablo 52 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Memnuniyeti Puan Ortalamaları.....	122
Tablo 53 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Memnuniyeti Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	122
Tablo 54 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Stres Puan Ortalamaları.....	123
Tablo 55 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Stres Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları	123
Tablo 56 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki.....	124
Tablo 57 Finansal Okuryazarlık İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki.....	124
Tablo 58 Materyalizm Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki.....	125
Tablo 59 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki	125
Tablo 60 Finansal Yönetim Davranış Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki.....	125
Tablo 61 Yaşam Memnuniyeti Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki	126
Tablo 62 Finansal Memnuniyet İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki.....	126

Tablo 63 Finansal Stres İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki	126
Tablo 64 Araştırmanın Regresyon Analizi Modelde Kullanılan Değişkenler	127
Tablo 65 Araştırmanın Regresyon Modeli	128



GİRİŞ

Günümüzde bireyler ve aileler; finansal dengelerin değişimi, işsizlik oranının yükselmesi, paranın satın alma değerindeki değişimler, enflasyon, artan vergi yükü, faiz oranlarının yükselmesi, tüketici pazarının karmaşıklaşması gibi ekonomik güçlerin baskısının yer aldığı bir finansman sistemi ortamında faaliyette bulunmaktadır. Böyle bir ortamda ailenin, gelirin kullanılması ile ilgili davranışları bir yandan kendi sosyal ve ekonomik refahını bir yandan da ülke ekonomisini, mal üretimini, gelir dağılımını ve tüketim mallarını etkilemektedir. Dolayısıyla ailede gelirin kullanım biçimi, aile ve toplum yaşamının temel unsurlarından biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle gelir kullanımının bugün ve gelecek için planlanarak; tüketim, tasarruf ve borçlanma arasında başarılı bir dengenin kurulması yaşama düzeyinin yükseltilmesi için elzemdir. Son 20 yılda yaşanan ekonomik krizler ve küreselleşme eğilimi sonucu; ülkemizde bireyler mevcut gelirleriyle istek ve ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalmıştır. Bu nedenle ekonomik, fiziksel ve psikososyal refahlarını sürdürememiştir. Gelecekte elde edecekleri gelirin artacağını düşünerek hareket ederek de borçlanma araçlarını kullanmak zorunda kalmışlardır (Şener, 2013). Bireyler aile, arkadaş ve akraba gibi yakın çevrelerine borçlanmanın yanında öncelikle ticari bankalar olmak üzere diğer finans kuruluşlarından da borç alabilmektedir. Finans kuruluşlar bireylere maddi desteği krediler aracılığıyla sağlamaktadır (Kılınç, 2012, s.5).

Yapılan araştırmalar mevcut harcamalarını devam ettirmek için borçlanan ailelerin oranının yüksek olduğunu göstermektedir (Kılınç, 2012; Daşdöğen, 2015; Çımat, Nas, Avcı, 2016). Bireylerin gelir düzeyinin düşük olması, işsizlik, küresel ekonomide meydana gelen dalgalanmalar gibi ekonomik faktörlerin yanında, tüketimi teşvik eden ve hızlandıran borçlanma araçlarına kolay erişim, bireysel kredi ve özellikle kredi kartı kullanımının yaygınlaşmasını ve borçlanma düzeyinin artmasını sağlamıştır. Diğer taraftan günümüz tüketim kültürü de tüketici borçlarının hızla artmasına sebep olmuştur. Tüketim kültürü; tüketicilerin çoğuna fayda sağlamayan statü arama, ilgi uyandırma, yenilik arama gibi özelliklerle merak uyandıran ürün ve hizmetleri arzularak elde ettikleri, güç ve prestijlerini sergiledikleri kültürdür. Bu kültür, bireyleri tüketmeye teşvik etmektedir. "Bireyler statü arama ya da diğer bireylerden

farklılaşma adına, tüketim kültürüne dâhil olmaktadır’’ (Belk, 1998, s.105).’’Tüketilen her nesnenin tüketen birey açısından bir anlamı olmakta ve tükettikçe birey o anlama sahip olmaktadır. Nesnelerin kendine has anlamları değıştikçe ya da yeni anlamlar yüklendikçe kapitalist düzen; konumunu tüketim kültürü üzerinden sağlamlaştırmaktadır’’ (Yaman, 2015, s.2). Bireylerin kapitalist sisteme uyum sağlamaları için diziler, televizyon programları ve sosyal medya gibi araçlardan özellikle yararlanılmaktadır (Adorno ve Horkheimer, 1996, s.170). Bu bağlamda kültür endüstrisi bireylerin yaşam tarzlarını, beğenilerini, hayata dair görüşlerini tüketim amaçlı olarak şekillendirmektedir. Böyle bir ortamda materyalizm eğiliminin önemi artmaktadır. Materyalizm; insanların birçok durum arasından seçim yapmasına yardımcı olan, limitsiz tüketim alanı olan bir değerdir (Richins ve Dawson, 1992, s.303-316). Başarı ya da statüyü göstermek, bir grubun içine dâhil olmak, satın aldığı ürünle kendini konumlandırmak isteyen bireyler, materyalist eğilimler sergileyerek, daha fazla satın almaya yönelir ve gücünü, başarısını, statüsünü göstermenin bir yolu olarak maddi ürünlere sahip olma arzusunu, yaşamının merkezi haline getirir (Richins ve Dawson, 1992, s.210). Dolayısıyla materyalizm satın alınan ürünlerin türünü, miktarını, bireylerin harcama ve borçlanma eğilimlerini etkiler. Nitekim materyalizm eğilimi yüksek olan bireylerin harcama ve borçlanma düzeylerinin materyalist olmayan bireylere göre daha fazla olduğunu gösteren araştırmalar bulunmaktadır (Richins ve Rudmin, 1994, s.217-231; Watson, 2003, s.723-739; Fitzmaurice, 2008, s.332-338).

Gelir düzeyi, tüketim kültürü, materyalist eğilimler, tüketici kredisi ve kredi kartı kullanımının artması ve yaygınlaşması yanında kişinin paraya ilişkin sahip olduğu tutumlar da borçlanmayı etkilemektedir. Para, birey açısından niceliksel anlama ilaveten öznel ve duygusal anlamlara da sahiptir. Bireyler paraya ilişkin davranışsal eğilim ve tutumlar geliştirirler ve kendi tanımlamalarını paraya yansıtırlar (Belk ve Wallendorf, 1990, s.35-67). Duygusal bakış açısı bazı kişilerin parayı iyi, önemli, değerli ve çekici görürken; diğerlerinin şeytani, utanç verici, işe yaramaz ve aldatıcı görmektedir (Tang, 1992, s.197-202). Sembolik olarak para sıklıkla insanların elde etmek istedikleri en önemli sembolik özelliklerin dördü ile ilişkilendirilmektedir. Bunlar; başarı ve tanınma, statü ve saygınlık özgürlük ve kontrol ve güç olmak üzere dört sembolik özellik ile ilişkilendirilmektedir (Mitchell ve Mickel, 1999, s.568-578). Bireylerin paraya

yükledikleri sembolik anlamlar, tutumlarını şekillendirmekte; bu ise tüketim, harcama ve borçlanma davranışlarını etkilemektedir. Örneğin; Yamuchi ve Templer (1982) tarafından yapılan çalışmada; paraya ilişkin tutumlar “güç-prestij boyutu”, “elde tutma boyutu” (tasarruf), “şüphe boyutu” ve “kaygı boyutu” olmak üzere dört boyutta tanımlanmış, parayı “güç-prestij” olarak görenlerin kredi kartını aşırı kullandıkları, finansal konularda daha kaygılı oldukları ve tasarruf yapma eğilimlerinin daha düşük olduğu bulunmuştur (Yamuchi ve Templer, 1982, s.523-525).

Tüketimin yoğun bir şekilde yaşamın anlamı haline dönüştüğü günümüz tüketim ortamında dünyada ve ülkemizde yaşanan finansal krizler, finansal piyasalardaki değişme ve dalgalanmalar, enflasyonist ortam, artan işsizlik, gelir dağılımındaki dengesizlikler hanehalklarının finansal tablosunu olumsuz etkilemektedir. Bireylerin satın alma gücünün azaldığı; buna karşın mevcut yaşama düzeyini devam ettirebilmek için, hanehalkı bazında harcama eğilimi ve dolayısıyla da borçlanma düzeyinin arttığı görülmektedir. Bu nedenle hanehalkının borçlanma eğilimindeki bu artışı etkileyen dinamikler önemlidir. Dünyanın büyük ekonomilerindeki özellikle de ABD’deki sürdürülemez hanehalkı borcu 2008 finansal krizinin nedeni olarak görülmüştür. McKinsey Küresel Enstitüsü(2015)raporuna göre incelenen 47 ülkenin hanehalkı borçlanma oranlarında2007’den bu yana azalma olmadığı görülmektedir. 47 ülkenin %80’inde hanehalkı borç oranı artmış durumdadır. Raporda Türkiye’de hanehalkı borç oranının Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla’ya(GSYİH) oranının%10 olduğu belirtilmiştir (McKinsey, 2015:1-136). International Monetary Fund (IMF) 2018verilerine göre ise hanehalkı borçlarının GSYİH’ya oranı 2017 yılı için %16,8’dir (IMF, Financial Soundness Indicators 1999-2018).

Hanehalkı borçlanmasının temel araçlarından olan bireysel kredi kullanımına ilişkin(tüketici kredileri ve kredi kartı ile yapılan harcamaların tümü) Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verileri incelendiğinde; 2010 yılında bireysel krediler kullanım tutarı 172,7 milyar TL iken, 2017yılında 674,3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir (BDDK, 2010-2017). Diğer bir deyişle bireysel krediler bu sekiz yıllık dönemde yaklaşık dört kat artmıştır. Aralık 2017 döneminde ise bireysel kredi kartlarının toplamı 91 milyar TL olarak gerçekleşmiş ve ihtiyaç ve diğer tüketici kredileri tutarı 199 milyar TL seviyesine çıkmıştır (BDDK, 2017). Türkiye Bankalar

Birliği Risk Merkezi (TBB) (2017) verilerine göre; 2010 yılı son döneminde bireysel kredi ve kredi kartı borcunu ödeyemeyenlerin sayısı 1.121.660 kişi iken 2017 itibariyle 1.293.314'e yükselmiştir (TBB, 2017).

Her bir hanede ortalama 4 kişi yaşadığı kabul edilirse borçlanma sorunu yaklaşık 7milyon bireyi ilgilendirir duruma gelmiştir. Banka bilançolarındaki bu farklılaşma, banka ile müşteri arasında kredi ilişkisi nedeniyle ortaya çıkabilen muhtemel sorunların toplumun daha büyük bir bölümünün, bilhassa da birey ve hanehalklarının sorunu haline dönüşebileceğini göstermektedir.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından yayınlanan "Finansal İstikrar Raporu- Kasım 2016 verilerine göre; "hanehalkı finansal varlık ve yükümlülükleri 2016 yılında geçmiş yıla göre yavaşlayarak artmaya devam etmiştir. Hanehalkının finansal yükümlülüklerindeki yavaşlama eğiliminin, makro ihtiyati politikalarla getirilen kısıtların gevşetilmesi ile önümüzdeki dönemde yerini ılımlı bir artışa bırakabileceği" değerlendirilmektedir (TCMB, 2016, s.15-18).

Nitekim TCMB tarafından yayınlanan 2017 Kasım raporunda tüketicilerine yönelik makroihtiyati tedbirlerin 2016 yılı Eylül ayından itibaren gevşetilmesinin etkisiyle yükümlülüklerinin arttığı ifade edilmektedir. Rapora göre; "hanehalkı toplam varlık ve yükümlülük büyüme oranlarının 2017 yılı ilk çeyreğinde arttığı, üçüncü çeyrekte yavaşlamakla birlikte bir önceki yılın aynı dönemi ile kıyaslandığında artış gösterdiği görülmektedir". "Hanehalkının varlık ve yükümlülük oranlarında 2017 yılında görülen bu yavaşlamanın, yükümlülük tarafının artan konut ve ihtiyaç kredisi kullanımlarından kaynaklandığı ifade edilmektedir. Kişisel kredi kartı borç bakiyesinin özellikle 2017 yılı yaz döneminde artışa geçtiği dikkat çekmektedir" (TCMB, 2017, s.19-23). Bu bağlamda yükümlülükler içerisinde kredi kartı payının 2015-2016 yılında bir miktar düşmesi için BDDK müdahale etmiştir. BDDK tarafından 2014 yılında "Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik" hükümleri uyarınca; kredi kartı ile yapılan alışverişlerde taksit sayısının sınırlandırılmıştır. Bazı mal ve hizmetlerin taksitle satın alımı engellenmiştir. Yapılan bu sınırlandırma etkili olmakla birlikte tüketiciler kredilerinin arttığı görülmektedir.

Ancak son yapılan düzenleme ile taksit sayısının 9 aydan tekrar 12 aya çıkarılması, tüketici kredilerinde de maksimum vade süresinin 36 aydan 48 aya yükseltilmesi önümüzdeki dönemlerde kredi kartı ve tüketici kredisini içeren bireysel kredi kullanımının artarak devam edeceği kanaatini uyandırmaktadır (TCMB, 2016, s.15-18).Görüldüğü gibi pek çok ülkede ve Türkiye’de veriler hanehalkı borçluluğunun önemli boyutta olduğunu ortaya koymaktadır.

Hanehalkı borçlanma düzeyinin artması sonucu bireylerin finansal stres düzeyleri de artmaktadır. Borçlanmanın devam ettiği, arttığı ya da finansal açıdan bireyin kontrolünü kaybettiği bir ortamda, yaşam kalitesi ve doyumunun olumsuz etkilenmesi de kaçınılmazdır. Bu nedenle borçlanmayı etkileyen demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörlerin incelenmesi önemlidir. Özellikle 2008 ekonomik krizinden sonra borçlanmanın azaltılarak bireysel yaşam kalitesinin yükseltilmesi aynı zamanda piyasaların sağlıklı işleyişi için finansal memnuniyetin önemli bir bileşeni olan finansal okuryazarlık üzerinde de önemle durulmaktadır. Finansal okuryazarlık, en genel şekliyle bireyin ekonomik konuları anlama ve kullanma becerisi olarak tanımlanmaktadır (Servon ve Kaestner, 2008, s.271-305). Karmaşık finansal sistemde çeşitli faaliyetlerde bulunan tüketicilerin finansal okuryazarlığının düşük düzeyde olması gelir ve harcama düzeyi arasında denge kurulamamasına ve böylece borç, harcama, tasarruf gibi finansal yönetime ilişkin alanlarda bireylerin rasyonel kararlar verememesine diğer bir deyişle finansal konularda başarı sağlayamamasına neden olmaktadır (Capuano ve Ramsay, 2011, s.1-244).

Karmaşık finansal sistemde bireylerin mantıklı finansal kararlar alamamasının yanı sıra dünyada ve ülkemizde yaşanan ekonomik değişim ve gelişmeler bireysel kredilerin (tüketici kredisini ve kredi kartı) kullanımının dolayısıyla birey ve ailelerin borçlanma seviyesini artırdığını göstermektedir. 1980’li yılların sonunda Türkiye’de bireysel kredinin hayatımıza girmesiyle birlikte ekonomide yaşanan istikrar 2002-2010 yılları arasında bireysel kredinin yaygınlaşmasına olanak tanımıştır. 2003-2005 döneminde her sene %100’ün üstünde gerçekleşen bir büyüme ile bu krediler, yerel ve küresel ekonomik gelişmelerle beraber 2006 yılından itibaren artmaya devam etmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik büyüme daha yeni yeni başlamasına rağmen, bireysel kredilerde yaşanan hızlı büyüme beklenen bir gelişmedir. Ancak bu

durum öncelikle finansal kesim olmak üzere, bankalar ve tüketiciler açısından iktisadi ve sosyal riskleri de beraberinde getirmektedir.

Yaygınlaşan bireysel kredi kullanımı, hanehalkının finansal yükümlülüğünü artırmış ve gelecekte elde edeceği gelirin bir kısmına finansal kuruluşlar tarafından el konulmuş bireyler topluluğu yaratmıştır. Hali hazırda harcamayı teşvik eden bireysel krediler, gelecekte yapılacak harcamayı sınırlandırarak, yaşanacak talep daralmasını daha da güçlendirecektir. Diğer taraftan kredi ve harcama arasındaki ilişki talep miktarındaki herhangi bir değişim fiyatları etkileyeceğinden, ekonomide fiyat istikrarının sağlanması için dikkat edilmesi gereken bir süreç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Hanehalkının finansal yükümlülüklerinin artması başarılı bir şekilde yönetilmezse, hane halkının ve finansal kuruluşların makroekonomik çevrede oluşacak dalgalanmalar veya krizler karşısında duyarlılığı artacaktır. Günümüzde piyasalar arası güçlü etkileşim, kriz veya dalgalanma riskini gittikçe artırmakta, ekonomik aktörlerin yalnızca ulusal değil aynı zamanda uluslar arası alandaki gelişmelere daha duyarlı hale gelmesini sağlamaktadır. Bunun sonucunda bireysel kredi kullanımının hızla artması, hanehalkının borçlanma durumunu ve borçlanmaya ilişkin davranışlarını etkileyen etmenleri önemli kılmaktadır (Kılınç, 2012, s.1).

Tüketim kültürü, bireyi harcama merkezli bir yaşam düzenine alıştırmakla tüketicinin gelir seviyesini aşan harcamalar yapmasına yol açmaktadır. Makroekonomik çevrede yaşanan ekonomik krizler, işsizlik de bireysel geliri ve satın alma gücü azalan bireylerin borçlanmasını körüklemektedir. Bireyler artan borçların geri ödenmesi noktasında ise önemli sıkıntılar yaşamaktadır. Bu durum hem birey ve ailelerin finansal ve psiko-sosyal refahını hem de genel ekonomik piyasaların işleyişini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle çok boyutlu bir yapı olarak ortaya çıkan borçlanma sorununu etkileyen faktörlerin incelenmesi ihtiyaç haline gelmektedir.

Borçlanmaya ilişkin güncel veriler incelendiğinde ekonomik, sosyal ve psikolojik pek çok faktörün etkilediği hanehalkı borçluluğunun önemli düzeyde yüksek olduğu görülmektedir (BDDK, 2017; TBB, 2017; TCMB, 2017). Gerek bireysel refahın artırılması gerekse genel ekonomik sistem ve piyasaların sağlıklı işleyebilmesi için

hanehalkı borçluluk düzeyinin azaltılmasına ilişkin politikalar geliştirilmeli, danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilmelidir. Bu anlamda politika üreten resmi kurumlara, sivil toplum kuruluşlarına, finansal piyasalarda faaliyet gösteren kuruluşlara ve bu alanda çalışan bilim insanlarına önemli görevler düşmektedir. Bu nedenle bu çalışma; borçlanma düzeyi ile bazı demografik faktörler (cinsiyet, yaş, eğitim, medeni ve çalışma durumu, çocuk sayısı, aile büyüklüğü), sosyoekonomik faktörler (gelir, kredi kartı sayısı, kredi kartı limiti) ve psikososyal faktörler (borçlanmaya ilişkin tutum, materyalizm, paraya ilişkin tutum) arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla planlanmış ve yürütülmüştür. Çalışmanın diğer amaçları ise finansal okuryazarlık, finansal yönetim davranışı, yaşam memnuniyeti, finansal memnuniyet ve finansal stres ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır.

1. KURAMSAL ÇERÇEVE

Bireylerin tüketim, harcama, borçlanma ve tasarruf davranışlarını açıklamaya yönelik geliştirilen pek çok farklı teori ve model mevcuttur. Bu bölümde ekonomi literatüründe yer alan “Zamanlararası Tüketim Tercihi Modeli”, “Mutlak Gelir Hipotezi”, “Nispi Gelir Hipotezi”, “Yaşam Boyu Gelir Hipotezi”, “Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezi”, “Hanehalkı Tüketim ve Tasarruf Davranışı Modeli” “Beklenen Fayda Teorisi” ve “Beklenti Teorisi”ne ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

1.1. ZAMANLARARASI TÜKETİM TERCİHİ MODELİ

Tüketime dair teorik açıklamalardan ilkinin Irving Fisher (1930) ortaya koymuştur. “Zamanlararası Tüketim Tercihi Modeli”nde bireylerin hayatı şimdiki zaman ve gelecekteki zaman olarak ikiye ayrılmıştır. Tüketime maliyeti ve tasarrufun getirisine göre zamanlar arasında tüketim ve tasarruf miktarı değişmekte olan bireyler, bugünkü tüketimi (tasarrufu) gelecekteki tasarrufa (tüketime) tercih edebilmektedir (Aktaran Güreşçi Pehlivan ve Utkulu, 2007, s.41). Bu teoriye göre bireyler tüketim kararlarını alırken bütçe kısıtı ile karşı karşıyadırlar. Yine bireyler bugünkü tüketim ile gelecekteki tüketim arasında tercih yapmak zorundadırlar. Bireyler bugün tüketmek yerine tasarruf etmeyi tercih ederlerse, yapmış oldukları tasarruf sayesinde gelecekteki tüketimi tercih etmiş olurlar. Fisher modeline göre; tüketime, cari ve gelecekteki gelirin bugünkü değerine bağlı olduğu ve dolayısıyla Keynes’in tüketim fonksiyonunun aksine bu modelde tüketime, tüketicinin yaşamı boyunca beklediği kaynaklarına (gelirine) bağlı olduğu kabul edilmiştir (Aktaran Bolat, 2016, s.11-14).

“Fisher’in tüketimi cari gelirin yanında gelecek dönem gelirlerinin bir fonksiyonu olarak kabul etmesi ve tüketicinin amacının farklı dönemlerde elde ettiği gelirler toplamını dikkate alarak fayda maksimizasyonu (dönemler arası fayda maksimizasyonu) olduğu yönündeki varsayımı; açıkça, tüketime cari gelirin fonksiyonu olduğunu iddia eden mutlak gelir hipotezinin karşısında yer almaktadır” (Tarı ve Çalışkan, 2005, s.7).

1.2. MUTLAK GELİR HİPOTEZİ

Keynes’e ait Mutlak Gelir Hipotezine göre birey tüketim ve tasarruf arasında bir seçim yapmak zorundadır. Kısa dönemde bireyin kazandığı para da dâhil olmak üzere maddi değerler ile paranın değeri arasındaki fark, bireyin tüketimindeki değere eşit hale gelmektedir. Bireyin kullanılabilir gelir düzeyi arttığında tüketimi de artmaktadır. Kullanılabilir gelir düzeyindeki artış az ya da çok tüketimi de artırır ancak tüketimdeki bu artış, kullanılabilir gelirdeki artıştan daha azdır (Keynes, 1936, s.246-247). Buna temel psikolojik yasa denir. Buna göre, bireylerin gelir düzeyleri artarken, harcama miktarları da artar ama harcamadaki artış, gelirdeki artışından daha azdır (Kılınç, 2012, s.19).

“Gelir hem özel hem de toplam tasarrufun belirleyicisidir” Reel gelirdeki artış, elde edilen gelirin büyük kısmının tasarruf edilmesiyle açıklanırken, harcama gelirin üzerinde olduğunda tasarruflar azalarak negatif olmaktadır (Türkmen, 1995, s.10-11). Böylece tasarruf edilmesi durumunda hanehalkı harcamalarını bankalara borçlanarak değil, daha önce yaptıkları tasarruflarını kullanarak yapacaktır (Aktaran Türkmen, 1995, s.10-11).

Diğer taraftan gelir ve tüketim arasındaki ilişki Mutlak Gelir Hipotezinde öngörülenden daha karmaşık olup, tüketim gelirden başka değişkenlere de bağlıdır. Makroekonomik verilerle kullanılırken sorun yarattığından dolayı bu hipotez eleştirilmiş ve yeni bir tüketim fonksiyonuna ihtiyaç duyulmuştur (Güreşçi Pehlivan ve Utkulu, 2007, s.42).

1.3. NİSPİ GELİR HİPOTEZİ

Tüketime psikolojik faktörleri de katan Nispi Gelir Hipotezi ise, tüketimin cari gelirin bir fonksiyonu olduğunu ileri süren Mutlak Gelir Hipotezine eleştiri niteliği taşımaktadır (Güreşçi Pehlivan ve Utkulu 2007, s.42). Duesenberry bireysel tüketim fonksiyonunun diğer insanların mevcut gelirlerine dayandığını ileri sürer (Duesenberry, 1949, s.1-142). Nispi Gelir Hipotezi ile ilgili iki çıkarım vardır. Bireyler belirli bir ihtiyacı ya da amacı elde ederken kendilerinden daha iyi hayat şartlarında yaşayan

bireylerin tüketimlerine özenmektedir. Bu nedenle bireyler gelirleri az da olsa harcama yapmaktan vazgeçmemektedir. İkinci olarak, modern toplumun sosyal rekabetteki gücü bireyin kendini başarılı hissetmesine bağlıdır. Bu nedenle birey, diğer insanları başarılı olduğuna ikna etmek için gıda, barınma, seyahat ve eğlence gibi temel ihtiyaçlarını en pahalı şekilde diğer bir deyişle daha fazla harcama yaparak elde etme yolunu seçmektedir (Shackle, 1951, s.133). Arzularını tatmin etmek ve belli bir gruba girmek isteyenler, daha fazla harcama yaparak borçlanmakta ve borçlanmaya karşı olumlu tutum geliştirmektedir. Daha fazla tüketim güdüsünde olanlar ise yüksek düzeyde materyalist kişilerdir. Bu durum nispi gelir hipotezi tarafından da desteklenmektedir. Gelir düzeyi düşük olanlar, belli bir yaşam standardını sürdürmek için tüketerek borçlanma yolunu seçmektedir (Watson, 2003, s.727).

1.4. YAŞAM BOYU GELİR HİPOTEZİ

Modigliani ve Brumberg (1954) tarafından geliştirilen Yaşam Boyu Gelir Hipotezine göre; bireyler mevcut kaynaklarından maksimum fayda sağlamaya çalışırlar. Bu kaynaklar, yaşamları boyunca elde edecekleri kazançlar ve mevcut net varlıklardır. Birey için şu anki tüketimin maksimizasyonu, yaşam döngüsü boyunca oluşan kaynakların bir fonksiyonudur (Modigliani ve Ando, 1963, s.56). Yaşam boyu gelir hipotezinde tüketicilerin ömrü gençlik, orta yaş ve emeklilik dönemi olmak üzere üçe ayrılır. Gençlik ve emeklilik dönemlerinde bireylerin birikim yapmaları zordur. Tüketicilerin gelirleri, iş hayatına başladıklarında düşük seviyelerdedir, zaman ilerledikçe gelirleri artarak maksimuma ulaşmakta ve emeklilik döneminde de azalmaktadır. Bu nedenle tüketicilerin gençlikte tasarruf etme oranları düşük, orta yaşlarda ise tasarruf etme oranları maksimum seviyeye ulaşmaktadır (Erkiletlioğlu, vd., 2011, s.1-43).

1.5. YAŞAM BOYU SÜREKLİ GELİR HİPOTEZİ

Geleceğe yönelik beklentileri içeren Modigliani ve Brumberg'in (1954) ve Friedman'ın (1957) geliştirdiği tüketim modelleri, benzerlikleri nedeniyle birlikte ele alınarak Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezi (YBSGH) adıyla anılmaktadır (Sivri ve Eryüzlü, 2010,

s.92). Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezi'nde, sürekli gelir ve sürekli tüketim teorik olarak önemli bir rol oynamaktadır. Genel olarak tüketicilerin belirli bir sürede yaptıkları harcamalar, gelecekte elde edecekleri gelir beklentisinden kaynaklanmakta olup sürekli gelir ve sürekli tüketim her bir tüketici için değişmektedir (Friedman, 1957, s.20). Diğer taraftan bu modelde tüketim, cari gelir yerine yaşam süresince elde edilen gelirin bir fonksiyonu olarak tanımlanmaktadır (Holmes, 2011, s.63).

Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezine (YBSGH) göre; bireyler yaşamları boyunca elde edebileceği kaynaklarla harcama düzeyini belirlemekte ve bütçelerini ömür boyu denkleştirmeye çalışmaktadırlar (Sivri ve Eryüzlü, 2010, s.92). YBSGH'de tüketiciler, geliri harcamasını aştığı zaman tasarruf yapmayı, tersi durumda da borç almayı tercih edecektir. Yaşam boyunca gelirdeki dalgalanma, tüketimdeki dalgalanmadan daha fazladır. Yaşamın erken dönemlerinde gelirin kısıtlı olması nedeniyle bireyler borç alma eğiliminde, orta yaşlarda gelir tüketimden fazla olduğu için tasarruf eğiliminde, gelirin düşüşe geçtiği ileriki yaşlarda ise bu tasarrufları harcama eğiliminde olmaktadır (Schooley ve Worden, 2010, s.267).

1.6. HANEHALKI TÜKETİM VE TASARRUF DAVRANIŞI MODELİ

Bryant'ın (1990, s.78-114) hanehalkı tüketim ve tasarruf davranışı modeline göre; hane halkı tasarruflarını harcamakta yani borçlanmaktadır. Bu model, hane halkının mevcut tüketimini ve tasarrufunu bugün ve yarın olarak incelemektedir.

Hanehalkı tüketim ve tasarruf davranış modelinde, kredi kartı ödemeleri ve kredi kartı borçları üzerinde; tüketim ihtiyaçları, zaman tercihi, mevcut ve gelecekte elde edilecek kaynaklar ile faiz oranı rol oynamaktadır. Hanehalkının zaman tercihi şimdiki ve gelecek zamandır. Hanehalkı sahip olduğu kaynakları şimdiki tüketimi ve tasarrufu için kullanır. Şimdiki zamanda hanehalkı gelecekteki kaynaklarını bugüne transfer etmediğinden, daha çok borçlanmaktadır. Gelecekte gelirinin artacağı beklentisi hanehalkının mevcut tüketiminin artırmasına neden olacaktır. Faiz oranının değişmesi, hanehalkının tüketim ve tasarrufunu etkilemekte, faiz oranındaki artış, fiyatta değişime

neden olarak gelecekteki tüketimi, şimdiki tüketimden daha az maliyetli hale getirir. Hanehalkı yapısındaki herhangi bir değişiklik tüketicilerin ürün ve hizmetlere ödeyeceği fiyatı etkilediği gibi, tüketicilerin gelecekteki gelir beklentisine karşı bugün borçlanarak daha fazla tüketmesine neden olabilmektedir. Hanehalkının gelir düzeyi arttıkça, tüketimi dolayısı ile borçlanması da artacaktır (Bryant, 1990, s.78-114).

1.7. DAVRANIŞSAL FİNANS TEORİLERİ

Davranışsal finans teorileri, geleneksel tüketim teorilerinin aksine bireylerin rasyonel tercihte bulunamayacaklarını ortaya koymaktadır. Bu teoriler, ekonomide yaşanan farklılaşmaları, tüketicinin rasyonel olmayan davranışıyla ilişkilendirmekte ve bireylerin finansal kararlar verirken duygu, düşünce ve alışkanlıklarından nasıl etkilendiğini açıklamaktadır (Sansar, 2016, s.136-150). Yaşamları boyunca tüm bireyler duygu ve düşüncelerinin, önyargılarının etkisiyle karar alırlar ve bu çerçevede davranırlar. Bu faktörler, optimal (mantıklı) karardan cayma olarak nitelendirilir ve bu durum da davranışsal finansın konusunu oluşturur (Tekin, 2016, s.75-107).

Davranışsal finansın temeli beklenti teorisidir. Beklenti teorisine göre, bireylerin rasyonel davranması mümkün değildir (Tekin, 2016, s.75-107). Bernoulli'nin beklenen fayda teorisine göre, insanlar verdikleri kararların sonucunu tamamen bilememektedir. Bu nedenle insan davranışlarını açıklayan modellerin oluşturulması gerekmektedir (Tufan ve Sarıççek, 2013, s.175-176).

1.8. BEKLENEN FAYDA TEORİSİ

Temeli Bernoulli (1738) tarafından atılan Beklenen Fayda Teorisi, öngürülemeyen şartlarda mantıklı kararlar almak için bireylerin finansal davranışlarının açıklanması gerektiğini savunmaktadır (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011, s.249). Bu teoride karar almak rasyonel bir süreçtir (Sansar, 2016, s.137). Beklenen Fayda Teorisi çerçevesinde mantıklı karar alanlar, etkin piyasalar hipotezine göre, yanlışlarından ders alan bireylerdir (Tufan ve Sarıççek, 2013, s.175-176). Belirsizlik durumunda karar vermek, temel iktisat teorisinden sistemsal olarak ayrıldığından dolayı verilen kararların pek

çoğu beklenen fayda teorisinden farklıdır. Bu teorinin eksik kaldığı yerde ise Beklenti Teorisi önem kazanmaktadır (Tekin, 2016, s.91).

1.9. BEKLENTİ TEORİSİ

Önemli bir bilişsel psikoloji teorisi olan Beklenti Teorisi Kahneman ve Tversky (1979) tarafından geliştirilmiştir. Bu teori, klasik finans teorisinden farklı olarak, finansal kararlar almada çeşitli farklılıkları açıklamaktadır (Kehiaian, 2012, s.12).

Beklenti Teorisine göre, insan davranışları iki türdür: Birincisi bireylerin duyguları, kararlarını olumsuz yönde etkiler. İkincisi, bilişsel önyargılar kişilerin mantıklı karar vermelerini güçleştirir. Bu teori kişilerin mevcut riskten kaçınma ve risk alma iştahını önemsemektedir (Tekin, 2016, s.92). Bireylerin kararları üzerinde, kayıp ve riskten kaçınmanın etkisinin Kahneman ve Tversky(1979) tarafından incelendiği çalışmada, kişilerin kaybetmemek için risk aldıkları, kazandıkları takdirde riskten kaçındıkları belirtilmektedir (Tekin, 2016, s.92). Beklenti teorisi, bireylerin ellerindekini bırakmamak için, istediklerini elde etmek amacıyla, verdiklerinden çok daha fazlasını arzuladıkları öngörüsüne dayalıdır (Sansar, 2016, s.139).

Bu iki davranışsal finans teorisi arasındaki farklar bulunmaktadır. Buna göre optimal karar vermeyi destekleyen, beklenen fayda teorisine karşın, beklenti teorisi kişilerin psikolojik nedenlerden dolayı mantıklı karar veremediklerini savunur. Diğer taraftan beklenen fayda teorisi, karar verme süreçlerinde ihtimaller ve beklentiler tarafından oluşan istatistiksel veriler ışığında mevcut bilgileri değerlendirirken, beklenti teorisi, çoğu insanın bütünüyle mantıklı olmayan seçimlerde bulunacaklarını deneysel verilerle değerlendirir (Tekin, 2016, s.93-94).

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Bu bölümde borçlanma sorunu demografik faktörler (yaş, eğitim, medeni durum, çocuk sayısı ve aile büyüklüğü) sosyoekonomik faktörler (gelir, kredi kartı sayısı ve kredi kartı limiti) psikososyal faktörler (borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum, materyalizm) ve diğer faktörler (finansal okuryazarlık, finansal yönetim, finansal stres, finansal memnuniyet, yaşam memnuniyeti) açısından incelenmiştir.

2.1. BORÇLANMA

Borç kavramı ile ilgili literatürde çeşitli tanımlar bulunmakla birlikte genel olarak borç, yaşam döngüsü boyunca hane halkının belli bir tüketim seviyesini sürdürmesi için kullandığı araç ve (Falanga, 2015, s.1-35) bireylerin mevcut gelirlerinin üzerinde harcama yapması şeklinde tanımlanmaktadır (Nas ve Özkoç, 2017, s.311-330). Borçlanma hanehalkının harcama yapmasını kolaylaştıran, genç ailelerde gelecekte gelirin artacağı beklentisine girmelerine neden olan ve gelirlerinden fazla harcama yapmalarını sağlayan bir araçtır (D'Alessio ve Lezzi, 2013, s.1-22). Hanehalkı borçluluğundaki gelişmelere dair farklı görüşler mevcut olup, küresel finans sistemine göre; hanehalkı borçluluğu kaçınılmaz ve ekonomi için de vazgeçilmez bir unsurdur. Krediye erişebilirlik ve kredi kullanımı ülkelerin ekonomik gelişimine pozitif katkı sağlarken; kredi özellikle özel sektörün büyümesine yol açmaktadır. Bireysel kredilerin hanehalkı tüketim ve harcamaları üzerinde de olumlu etkisi vardır (Aliero vd., 2013). Krediye erişimin kolaylaşması, hanehalkının tüketimdeki hareketliliğini artırmanın yanında, yatırım fırsatlarının çoğalmasına, finansal sektörde yatırımların çeşitlenmesine de katkı sağlamaktadır (Pazarbaşıoğlu, 2014, s.46-73). Krediye erişimin kısıtlanması yavaş büyüme yanında gelir eşitsizliklerine neden olan kritik bir mekanizmadır (Demirgüç Kunt vd., 2008, s.1-268). Kredi modern sermayenin, diğer bir deyişle kapitalizmin mihenk taşlarından biri olup; kredi kullanımı, hanehalkı tüketim harcamalarını arttırarak ekonomiyi canlandırmakta, azalması ise ekonomik gelişmeyi yavaşlatmaktadır (Prinsloo, 2002, s.63; Sassi ve Gasmi 2014, s.226-231).

Finansal sistemin işleyişi açısından kredi kullanımı arzu edilen bir durum olmakla birlikte kredi kullanımı ve para idaresi konusundaki yetersizlik ve bilgisizlik bireylerin ve hanehalklarının sahip olmadıkları parayı harcamalarına ve bireylerin ödeme gücünü üzerinde aşırı borçlanmasına yol açmaktadır (Fatoki, 2015, s.97). Hanehalkının borçluluğunun artması ekonomik ve finansal gelişmenin doğal bir sonucu olarak kabul edildiğinden, borçlanmanın sona erdirilmesi veya azaltılması belli bir noktaya kadar gerekli görülmemekle birlikte, bireysel borçlanma aşırılığa dönüştüğü ve ödenemez boyuta ulaştığında hem birey hem aile hem toplum hem de ekonomik sistem açısından sosyal, ekonomik ve psikolojik bir problem haline gelmektedir. Borç hanehalklarının refahının sağlanması ve harcamaların düzleştirilmesinin bir yoludur. Önemli olan borçların çevrilebilirliğini diğer bir deyişle geri ödemesini sağlayabilmektir (Dyan ve Kohn, 2007, s.1-45). IMF verilerine göre Türkiye’de 2005 yılında %7,08 olan hanehalkı borçlarının GSYİH’ya oranının yıllar itibariyle düzenli bir artışla 2017 yılında %16,8’e yükselmesi, bireysel kredi ve kredi kartı borcunu ödememiş gerçek kişilerden borcu devam etmekte olan kişi sayısının Nisan 2018 tarihi itibariyle 3.168.435’ e yükselmesi bireysel borçluluğun ülkemiz tüketicisi için önemli bir problem olduğunu ortaya koymaktadır (IMF, Financial Soundness Indicators 1999-2018; TBB Risk Merkezi, 2018).

Gelir düzeylerinin üzerinde harcamada bulunan birey ve hanehalkları ya daha önceki var olan tasarruflarını kullanırlar ya da gelirlerinin üzerinde yaptıkları harcamaya bağlı olarak ortaya çıkan açığı finanse etmek için gelecekte gelirlerinin artacağı beklentisiyle borçlanma yolunu tercih ederler (Terzioğlu, Günay, Boylu, 2007, s.2). Gelirleri, ihtiyaçlarını karşılayacak seviyede olan bireyler borçlanmaya yanaşmazken, gelirleri ihtiyaçlarını karşılamada yetersiz kalan bireyler daha fazla borçlanmaktadır (Kılınç, 2012, s.18). Aşırı borçlanmaya neden olan pek çok faktör vardır. Hastalık, ölüm, işsizlik, makroekonomik çevredeki değişimler (ör. faiz oranlarının artışı vb.) bireyin kontrolü dışındaki faktörlerdir (Fatoki, 2015, s.101). Bu faktörler yanında ekonomik durumun iyi olmaması, bireyleri borçlanmaya teşvik eden ve zorlayan önemli bir faktördür (Lea, Webley ve Levine, 1993, s.85-119). Diğer taraftan borca karşı geleneksel tabular; kredinin kolay erişilebilirliği ve kredi şartlarının elverişli hale gelmesiyle yıkılarak, mevcut yaşam düzeyini sürdürmek ve yaşam standardını

yükseltmek isteyen bireylerin ikna edilmesi ve borca teşvik edilmesi yoluyla süreklilik gösteren borçlanma kültürünün yaratılması da bireyler açısından borçlanmayı kolay ve arzu edilir hale getirmektedir. Tüm bu faktörler, bireylerin tasarruftan çok harcama yapmalarına, harcamalara karşın gelirin yetersizliği durumunda ise borçlanmasına neden olmaktadır. Nitekim Livingstone ve Lunt tarafından yapılan çalışmanın (1992, s.27-128) sonuçları borçlu insanların tasarruf miktarının daha az olduğunu göstermektedir.

On üç Avrupa ülkesinde on üç bin tüketici üzerinde ING Bank (2015) tarafından yürütülen “Avrupa’da Tasarruf ve Borç Araştırması” sonuçlarına göre; Türkiye’de kişisel borçların %53’lük kısmını kredi kartı borcu, %37’sini bireysel krediler, oluşturmaktadır. Avrupa ortalamasında ise tüketicilerin borç dağılımında bireysel krediler %24, kredi kartı borçları %18 oranında pay almaktadır. Durum Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında ülkemizdeki bireylerin borç oranının açık ara önde olduğu görülmektedir.

Kredi tabirinin kökeni Latince “credere” güvenmek sözcüğüne dayanmaktadır. “Kredi işlemi ise karşılıklı güvene dayanarak para ile ödeme vadinin değiştirilmesidir”. Diğer taraftan kredi işlemi, belirli mal ve hizmetlere sahip olma gücünün başkasına devredilmesidir ve buradaki güç, para ya da parayla ölçülebilen ekonomik bir ölçüttür. Bu değişim, gerek para gerekse ekonomik bir ölçüt olsun kredi temelde borç almayı belirtmektedir (Kılınç, 2012, s.3). “Bankalar tarafından gerçek kişilere verilen nakdi krediler, bireysel kredi olarak tanımlanmaktadır”(Reisoğlu, 2008, s.52). Bireysel kredilerin çeşitli türleri bulunmaktadır.Genel olarak bireysel krediler, tüketici kredileri ve kredi kartlarından oluşmaktadır (Tiryaki, 2014, s.55).Tüketici kredileri, tüketicilerin bir mal ya da hizmet edinmesi için gerçek ya da tüzel kişilere finansal kurumlar tarafından verilen kredilerdir (Kapağan, 2004, s.31). Kredi kartları ise, bireyin nakit para ihtiyacı duymadan mal veya hizmet satın almasını sağlayan ve bireylere kredi çekme imkânı sunan bir borçlanma aracıdır (Çavuş, 2006 s.175).

“Uluslararası çalışmalarda ve Merkez Bankaları’nın yayınladıkları raporlarda bireysel krediler, bankalar ve tüketici finansman şirketlerince hane halkına kullandırılan tüketici kredilerinin ve kredi kartı ile yapılan harcamaların toplamı olarak kabul edilmektedir.

Bankalar tarafından gerçek kişilere verilen nakdi krediler, bireysel kredi olarak tanımlanır ve tüketici kredileri bunların bir bölümünü oluşturur. Bireysel nakdi kredilerin, tüketici kredisi sayılması için kredinin mal veya hizmet edinme amacıyla verilmesi gerekmektedir” (BDDK, 2006, s.1-7). “Tüketici kredileri, bireylerin yani gerçek kişilerin ticari amaç dışında mal ve hizmet alımlarının finansmanına yönelik olarak, genellikle bir defada kullandırılan ve başlangıçta belirlenen faiz oranlarına göre geri ödenen kredilerdir (Aktaran Kılınç, 2012, s.6). Diğer taraftan tüketici kredileri aynı zamanda “nakdi bireysel krediler” kategorisine girmektedir (Kılınç, 2012, s.6).

TBB tarafından yayınlanan “Tüketici Kredileri ve Konut Kredileri İstatistikî Raporları”na göre (Aralık 2017); Ekim-Aralık 2017 dönemi sonu itibariyle tüketici kredisi kullanan toplam kişi sayısı 18.287.538’dir.

Ekim- Aralık 2017 dönemi içinde ortalama bireysel kredi 20 bin TL iken, Ekim-Aralık2017 dönemi sonunda bu miktar 18 bin TL’ye düşmüştür. Ekim-Aralık 2017 döneminde kullandırılan tüketici kredileri ve konut kredilerinden kanuni takibe alınan kredi miktarı,bir önceki yılın aynı dönemine göre %5 oranında azalarak 916milyon TL olmuştur” (TBB İstatistikî Raporlar- Tüketici ve Konut Kredileri, Aralık 2017).

Türkiye’de 90’lı yıllardan itibaren başlayarak sorun yaratan ve bireysel kredilerin diğer türü olan kredi kartları ise sahibine üzerinde nakit para taşımaksızın mal ve hizmet satın almasını ya da para çekebilmesini sağlayan bir araçtır (Kaptan, 2011, s.12-13). Kredi kartları, kart sahiplerinin nakit sıkıntısını azaltarak, kayıt dışı ekonomiyi engeller ve ticari faaliyetleri harekete geçirir. Ayrıca kredi kartı tüketicilere peşin veya taksitli alışveriş yapma imkânı sağlar (Tekirdağ, 2009, s.5). Avantajları yanında kredi kartının en büyük dezavantajı, bireyleri borçlanmaya teşvik etmesidir.

Bankalararası Kart Merkezi kredi kartı verilerine göre; 2012 yılı Aralık ayı toplam kredi kartı sayısı 54.342.158 iken bu sayı 2016 yılı Aralık ayında 4.453.328 adet artışla 58.795.476’ya, 2018 yılı Mart ayında ise 63.427.622’e yükselmiştir (BKM- Seçilen Aya Ait Genel İstatistik, 2012, 2016, 2018).

Diğer taraftan Türkiye’deki kredi kartlarının yurtiçi kullanım tutarları yıllara göre kıyaslandığında (alışveriş ve nakit çekme) 2012 yılı Aralık ayında tutar 32.810.70 milyon TL iken, 2018 yılı Mart ayında 61.708,79 milyon TL’ye çıkmıştır (BKM-Seçilen Aya Ait Genel İstatistik, 2012, 2016, 2018). Yıllar itibariyle kredi kartı sayısı sürekli artmış ve böylece günlük yaşamımızın vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir (Karakaş, 2015). Alışveriş tutarındaki artışın yanında borcunu ödeyemeyenlerin sayısında da yıllar itibariyle artış yaşandığı gözlenmiştir. “Türkiye’de borcunu ödemeyen bireysel kredi veya bireysel kredi kartı borçlularının sayısı 2010 yılında, 1.121.660 iken; bu sayı 2017 yılında 1.293.314’ e yükselmiştir”(TBB Risk Merkezi, 2017).

Bireysel borçlanma düzeyinin ve buna bağlı olarak borçların ödenmesi konusunda yaşanan problemlerin artması nedeniyle borçlanmanın nedenlerinin araştırılması günümüzde önemi giderek artan bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ekonomi; tüketici sayısının artması, borcun büyümesi ve bunun ekonomik sistem üzerindeki etkisiyle ilgilenirken, bireysel borçlanma konusunda çalışan araştırmacılar bireysel borçlanmanın nedenleri ve sonuçları üzerinde durmakta, borçlanmanın ekonomik, demografik, sosyal ve psikolojik faktörlerle ilişkisini incelemektedir (Lea vd., 1987; Furnham ve Lewis, 1986). Bazı insanlar neden daha çok borçlanma eğilimindedir? Buna karşın neden bazıları borçlanmaya karşı direnç gösterir? Bazıları borçlarını zamanında öderken neden bazıları borçlarını geciktirmekte ya da ödeyememektedir? Borçlanma eğilimi sadece ekonomik faktörlerle mi ilişkilidir? Yoksa sosyal ve psikolojik faktörlerden etkilenmekte midir? Neden bazı insanlar ödeme gücünün üzerinde borçlanırlar? Bireysel borçlanmaya ilişkin temel nedenlerin ve etkenlerin anlaşılabilmesi için tüm bu sorunların cevaplarının irdelenmesi ve açıklanmasına ihtiyaç vardır (Livingstone ve Lunt, 1992, s.111-134).

Tüketim kültürü, başkaları tarafından belirlenen ihtiyaçlar topluluğu yaratarak, toplumdaki herkesi tüketmeye yani harcama yapmaya yöneltmektedir. Bu kültürde bireyler, sınırsız ihtiyaçlara sahiptir. Modern toplum hayatı gereği, farklı farklı ihtiyaçlar oluşturularak ekonomik açıdan en üst düzeyde olmak hedeflenmektedir. Diğer taraftan tüketim kültüründe bireylerin tatmin olması imkânsızdır ki bu durum tüketim kültürünün doğası gereğidir (Yanıklar, 2010, s.25-32).

Özellikle medya aracılığı ile lüks yaşam tarzları tüketicilere empoze edilmekte ve reklamlar aracılığıyla piyasaya yeni çıkan ürünler sürekli tanıtılarak tüketim güdüsü yaratılmaktadır. Krediye kolay erişim sağlama yanında ödemelerin de kolay olduğu gösterilmekte ve tüketicinin borçlanmaya ilişkin optimist bir bakış açısı geliştirmesi sağlanmaktadır (Aktaran Livingstone ve Lunt, 1992, s.113). Bireyleri aşırı tüketime yönlendirmek için mal ve hizmetlerin hızla dönüştürülmesi ve ihtiyaçların sürekli hatırlatılması gerekmektedir. Bu mevcut mal ve hizmetlerin eskileştirilmeye çalışılması ile sağlanmaktadır. Bu algı yeni ürünlerin ortaya çıkması, daha önceki ürünlerin kötü ve modası geçmiş olduğu algısının yaratılmasıyla tüketicilere yerleştirilmektedir. Böylece tüketiciler yeni ürünler almaya ve daha fazla harcama yapmaya yönlendirilir. Bireyler bu ürünlere erişmek ve statülerini yükseltmek için piyasanın sunduğu değişimleri takip etmeye başlar (Yanıklar, 2010, s.25-32).

Sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmeler, tüketim hacmini ve miktarını artırmış, tüketicilerin tüketime yönelik tutum ve davranışlarını değiştirmiştir (McKendrick, vd, 1982, s.10-11). Bireyin toplumdaki yeri ne kadar çok tükettiğiyle ilgilidir ve toplumdaki statüsünü yapmış olduğu tüketim ile elde etmeye çalışmaktadır (Bayhan, 2011, s.225-226). Günümüz tüketicileri, tüketimi hayatlarının merkezine koyarak harcamaya yönelik olumlu tutumlar geliştirmektedirler. Bireyler, harcamaya başladıkça hep daha fazlasını istemekte ve piyasada kendisine sunulan ürün ve hizmetlere ulaşmaya çalışmaktadır (Aktaran Bayhan, 2011, s.225-226). Harcama yapan insanlar sadece tüketmekten mutlu olmakla kalmaz aynı zamanda sosyal değerlerini ve ilişkilerini tüketim aracılığıyla ifade ederler. Aslında borçlu insanlar, para konusunda daha fazla endişe duymakta ve bu konuda pek çok problemle karşılaşmaktadırlar. Buna rağmen, tüketimi sosyal ilişkilerinin merkezine koymaktadırlar (Livingstone ve Lunt, 1992, s.112). Bu tip insanlar için alışveriş yapma, artık bir tatmin olma durumu, harcama yapma ise başkalarının dikkatini çekme aracı haline gelmektedir (Aktaran Livingstone ve Lunt, 1992, s. 113). Tüm bunların temelinde ise günümüz toplumunun empoze ettiği materyalist değerler ve paranın, tüketimin birey açısından anlamı önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle ekonomik ve demografik faktörler yanında psiko-sosyal faktörlerin de borçlanma üzerindeki etkisinin ortaya konması ve açıklanması önemlidir (Tokunaga, 1993, s.286).

2.1.1. Bireysel Borçlanmayı Etkileyen Faktörler

Bireysel borçlanmanın sosyal bilimler alanında yer alan farklı disiplinlerin bakış açısıyla disiplinler arası bir yaklaşımla incelenmesi gerekmektedir. Örneğin ekonomi; gelir ve yaşam döngüsü modelinin borçlanma üzerindeki etkisini açıklarken, nüfus bilim; yaşamsal olayların etkisine vurgu yapar; sosyoloji; borçlanmayı sosyal grup ve sosyal normlar çerçevesinde değerlendirir, sosyal psikoloji; bireylerin sosyal bilgisinin, tutum ve değerlerin borçlanma üzerindeki etkisine vurgu yapar.

Borçlanma ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde; borçlanmayı etkileyen faktörlerin farklı şekillerde gruplandırıldığı ve kavramsallaştırıldığı görülmektedir. Örneğin Livingstone ve Lunt (1992) borçlanmayı etkileyen faktörleri demografik, ekonomik ve psikolojik, Tokunaga (1993) davranışsal, psikolojik ve durumsal; Stone ve Maury (2006) demografik, ekonomik, sosyolojik, psikolojik ve durumsal faktörler olarak gruplandırmıştır. Kim ve De Vaney (2001) ise borçlanmayı etkileyen faktörleri tüketim ihtiyaçları, kaynaklar, kredi faiz oranları, tüketici tercihleri olarak gruplandırmış ve ekonomik, psikolojik, demografik pek çok faktörün borçlanma ile ilişkisini incelemiştir.

Bu çalışmada da borçlanmayı etkileyen faktörler demografik, ekonomik, psiko-sosyal faktörler şeklinde gruplandırılarak, bu faktörlerin bireysel borçlanma ile ilişkisi incelenmiştir. Bu faktörler dışında kalan; finansal okuryazarlık, finansal yönetim, finansal refah, finansal stres ve yaşam memnuniyeti ise diğer faktörler başlığı altında ele alınmıştır.

2.1.1.1. Borçlanmayı Etkileyen Demografik Faktörler

Tüketicilerin kredi kartı ve tüketici kredisini kapsayan bireysel kredi borçlanmalarını araştıran daha önceki pek çok çalışmada demografik faktörlerin borçlanma ile ilişkisi incelenmiştir (Chien ve DeVaney, 2001; Norvilitis, vd., 2006; Kaptan, 2011). Çalışmaların sonuçları; yaş, meslek, eğitim, medeni durum, ailedeki kişi sayısı gibi demografik faktörlerin kredi ve kredi kartı kullanımı dolayısıyla borçlanma ile ilişkili olduğunu göstermektedir (Livingstone ve Lunt, 1992; Tokunaga, 1993; Hartroop, vd., 1987).

2.1.1.1.1. Yaş

Borçlanmayı etkileyen önemli faktörlerden biri yaştır. Yaşam döngüsü boyunca yaş faktörü, bireyin ekonomik taleplerinden ziyade, borca karşı tutumlarını daha fazla etkiler (Livingstone ve Lunt, 1991). Bireylerin geçirdiği demografik değişim, tüketim ve harcama alışkanlıklarını şekillendirir (Coricelli vd., 2006, s.5). Gelirin genellikle düşük olduğu gençlik döneminde, temel yaşam giderlerinin yanında tüketim toplumunun empoze ettiği lüks tüketim giderlerini karşılamak için gençler tüketici kredisi kullanmakta bunun sonucu olarak da aşırı borçlanma gençlerde daha yoğun görülmektedir (Aktaran Güreşçi Pehlivan ve Utkulu, 2007, s.36-65).

Harcama ve gelir arasındaki ilişkide yaş faktörünün önemli olduğunu savunan ve bireyin tasarrufa ilişkin davranışlarının anlaşılmasını sağlayan Modigliani ve Ando (1963) tarafından geliştirilen yaşam döngüsü hipotezinde; yaşam dönemleri üçe ayrılmıştır. Bu hipoteze göre gençlik döneminde geliri düşük olan bireyler daha fazla harcama yaparken ve dolayısıyla borçlanırken, orta yaş döneminde bireyler gençlik dönemindeki borçlarını ödemek ve emeklilik dönemlerinde daha rahat yaşamak için tasarruf yapmaya başlarlar. Yaşlılık döneminde de bu tasarruflarını harcama eğilimine girerler (Tekirdağ, 2009, s.1-116). Nitekim yapılan çok sayıdaki araştırmanın sonuçları da Modigliani'nin "Yaşam Döngüsü Hipotezi" ile paralellik göstermektedir. Örneğin; Livingstone ve Lunt (1992, s.114) yaşça büyük insanların borçlanmaya karşı olumsuz tutumlar sergilediğini, daha fazla tasarruf yaptıklarını; Berthoud ve Kempson (1990) gençlerin daha çok kredi kullandığını ve borçlanma problemleriyle karşılaştığını, Tokunaga (1993, s.287) gençlerin, diğer insanları etkilemek ve kendilerini daha iyi hissetmek için krediyi daha çok kullandığını; Kim ve DeVaney (2001, s.68) yaştan, kredi kartı kullanımı ile negatif ilişkili olduğunu daha genç bireylerin borçlanma aracı olarak kredi kartlarını daha çok kullandıklarını bulmuştur.

Yaş ile bireysel kredi kullanımı arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla Chen ve Chivakul (2008, s.28) tarafından kredi pazarına maksimum giriş yaşının uluslararası karşılaştırmalı olarak incelendiği çalışmada; bireysel kredi talebi açısından farklı yaş eşiklerinin olduğu bulunmuştur. Çalışmada bireylerin kredi kullanımına genç yaşlarda başladıkları ve kredi kullanımı yaş eşiklerinin İtalya için en geç 35, Hollanda ve Amerika

için en geç 30, İngiltere için ise 20-30 yaş aralığı olduğu yaşı ilerlemesiyle birlikte bireysel kredi kullanımının azaldığı bulunmuştur.

2.1.1.1.2. Eğitim

Bireysel borçlanmayı etkileyen faktörlerden bir diğeri de eğitimidir. Bireylerin eğitim seviyesinin yüksek olması, gelecek dönem gelir beklentilerinin fazla olmasının yanı sıra işsiz kalma olasılığını da azaltan bir faktördür. Yüksek eğitim seviyesine sahip kişilerin daha çok gelir elde edecekleri beklentisiyle daha fazla kredi talebinde bulundukları, diğer bir deyişle borçlanma düzeylerinin yüksek olduğu görülmektedir. (Tekirdağ, 2009, s.1-116). Çalışmalar eğitim düzeyi yüksek ve profesyonel meslek sahibi olanların aşırı kredi kullanıcıları olduğunu göstermektedir (Chien ve De Vaney, 2001, s.162-179; Tokunaga, 1993, s.285-316; Tekirdağ, 2009, s.1-116). Eğitim düzeyi düşük bireylerin ise aşırı kredi kullanımından çok krediye ilişkin konuları anlama, finansal sorunların üstesinden gelme gibi konularda problemlerle karşılaştığı görülmektedir. (Tokunaga, 1993, s.285-316).

2.1.1.1.3. Medeni Durum

Medeni durum, borçlanmayı etkileyen demografik faktörlerden biridir. Evli bireyler, bekârlara göre daha fazla harcama yapmakta ve finansal problemler ile daha sıklıkla karşı karşıya kalmaktadır(Aktaran Kim ve DeVaney, 2001). Bu nedenle evli bireylerin gelir ile özellikle kredi kartı ödemeleri arasındaki dengeyi sağlaması zorlaşmaktadır (Chien ve DeVaney, 2001, s.175).Yapılan çalışma sonuçlarına göre, bekâr bireylerin evlilere göre borçlanma olasılığı daha düşük olup evliler daha fazla borçlanmaktadır (Yılmaz ve DeVaney, 2005; Nas ve Özkoç, 2017).

2.1.1.1.4. Çocuk Sayısı ve Aile Büyüklüğü

Çocuk sayısı ve aile büyüklüğü hanehalkının harcamalarını yani tüketimini etkileyen faktörlerdendir. Çocuk sayısının borçlanma üzerindeki etkisi incelendiğinde Yeni Zellanda Aile, Gelir ve Çalışma Araştırması (SoFIE) 2003 verilerine göre çocuk sahibi

olan tek ebeveynli ya da çift ebeveynli aileler daha çok borçlanmaktadırlar (Legge ve Heyes, 2009, s.32). Diğer taraftan çocuk sayısının borçlanmayı etkilemediği ve bu nedenle geniş ailelerin daha çok borçlandığı sonucuna varılamayacağı (Hartroop ve diğerleri, 1987); ekonomik talepler belli ve sabit olduğundan çocuk sayısı fazla olan ailelerin, borçlanmaya karşı direndiği yani daha zor borçlandığını ortaya koyan çalışma sonuçları da bulunmaktadır (Livingstone ve Lunt, 1992, s.27). Bu araştırmalar, kişi sayısı fazla olan ailelerin borçlanmaya karşı olumsuz tutum geliştirdiğini (Lindqvist, 1981) ve borçlarını geri ödemede çekirdek ailelere göre daha başarılı olduklarını göstermektedir (Livingstone ve Lunt, 1992:, s.116).

2.1.1.2. Borçlanmayı Etkileyen Sosyoekonomik Faktörler

Yaş, eğitim düzeyi, medeni durum, çocuk sayısı ve aile büyüklüğü gibi demografik faktörlerin yanı sıra borçlanmayı gelir, kredi kartı sayısı ve kredi kartı limiti gibi sosyoekonomik faktörler de etkilemektedir.

2.1.1.2.1. Gelir

Gelir, bireylerin borçlanma düzeyini etkileyen en önemli sosyoekonomik faktörlerdendir. Gelir, hane halkının harcamasını etkileyen faktörlerden biri olup, ekonomi yazınında da tüketim ile en çok ilişkisi kurulan değişkendir (Kim ve DeVaney, 2001, s.69). Yüksek gelir grubundakilerin daha fazla harcama yaparak borçlanmaları, düşük gelir grubundakilerin ise borçlarını ödeme konusunda finansal problemlerle daha sık karşılaşmaları ve bundan dolayı sıkıntı ve stres yaşamaları daha muhtemeldir (Berthoud ve Kempson, 1990; Cameron ve Golby, 1990). Bireylerin ek bir finansmana, yani borçlanmaya ihtiyaç duyup duymayacağını ya da ihtiyacın şiddetini belirleyecek şey temelde, harcamaları ile gelirleri arasındaki ilişkidir. Gelirleri mevcut ihtiyaçlarını gidermeye yeten bireyler, borçlanma konusunda daha istekli davranırken; gelirleri tüketim ihtiyaçlarını gidermede yetersiz kalan bireyler borçlanma konusunda daha isteksiz davranmaktadır. Gelir seviyesi ve borçlanma arasındaki pozitif ilişki Duesenberry (1949,s.1-142) tarafından geliştirilen nispi gelir hipotezi tarafından da desteklenmektedir. Bu hipoteze göre, sosyal referans grubuna ayak uydurmak için

harcama yapan bireyler, harcamalarından geri kalanını da biriktirmekte ve bulundukları sosyal çevreyi yakalamak için gereken ürün ve hizmetleri borçlanarak satın almaktadırlar (Livingstone ve Lunt, 1992, s.116).

2.1.1.2.2. Kredi Kartı Sayısı ve Kredi Kartı Limiti

Borçlanmayı etkileyen bir diğer sosyoekonomik faktör ise kredi kartı sayısı ve kredi kartı limitidir. Krediye erişim kolay olduğundan dolayı tüketiciler daha fazla borçlanırlar (Canner ve Crynak, 1986; Kinsey, 1981; Lee ve Hogarth, 1998). Kredi kartı kullanımının yaygınlaşmasıyla birlikte bireyler gelirlerini aşan düzeyde tüketmeye, rasyonel olmayan harcamalarda bulunmaya, ihtiyaç duymadıkları ürünleri satın almaya yönelmişlerdir (Torlak, 2002, s.77). Bireylerin kredi kartlarını bilinçsiz bir şekilde kullanması, ortalama aylık gelirleri tutarında kredi kartı borçlarının olması, kredi kartı kullanıcılarının borçlanarak hayatlarına devam ettiklerinin en önemli göstergesidir (Durukan, vd., 2005, s.152). Kredi kartları, insanların krediye erişimini sağlamaktadır. Kredi kartı sayısı ve kredi kartı limiti, kredi kartı kullanıcılarını pozitif olarak etkilemekte ve kredi kartı limiti fazla olan bireyler daha çok borçlanmaktadır (Kim ve DeVaney, 2001, s.69). Diğer taraftan kredi kartı limitinin yüksek düzeyde olması borcun geri ödemesini de zorlaştırmaktadır (Agarwal ve Liu, 2003, s.75-84).

2.1.1.3. Borçlanmayı Etkileyen Psikososyal Faktörler

Demografik ve sosyoekonomik faktörler yanında psikososyal faktörlerin borçlanma üzerindeki etkisi son derece önemlidir. Bu faktörler finansal kararlar üzerinde etkili olduğundan üstünde önemle durulması ve açıklanması gerekir (Legge, Heyes, 2009, s.27-42). Borçlanmaya ilişkin tutumlar kredinin hayatımıza girmesiyle birlikte, 20.yy. boyunca değişime uğramış ve modern tüketim toplumunun bir parçası olmuş; borç ve kredi sosyal, ekonomik sonuçları olan borçlanma kültürüne yol açmıştır (Lea, vd, 1993, s.85-119). Post modern toplumların bağımlılık yapan tüketimi desteklemesi, kredi kullanımının yaygınlaşmasına neden olmuştur. Bu durum bireylerin daha çok kredi kullanmasına yol açarak, nakit para kullanmak yerine kredi kullanmayı daha çok istemelerine sebep olmuştur (Dalğar, Alparslan, Binici, 2011, s.315-325).

Kendilerini bulundukları sosyal sınıf içerisindeki diğer insanlarla karşılaştıran ve belli tüketim standardına ulaşmak isteyen insanlar daha çok kaynağa sahip olarak hedonik ve gösterişçi tüketim eğilimi sergilemekte, çoğu zamanda bunu gerçekleştirmek için borçlanmaktadırlar. Ödeme gücünün üzerinde borçlanmak, bu tür bireylerin zorunlu ihtiyaçlarını karşılama ve bunun için gerekli harcamaları yapmada zorlanmalarına, para yönetimi konusunda başarısız olmalarına neden olmaktadır (Lea, Webley, Walker, 1995, s.681-701).

Psikolojik faktörlerle bireysel borçlanma arasındaki ilişki genellikle paraya ve borçlanmaya ilişkin tutumlar ile materyalizm çerçevesinde incelenmektedir (Stone ve Maury, 2006, s.545).

2.1.1.3.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum

Borçlanma aracı olan kredi ve kredi kartları bireylerin nakit kullanmadan alışveriş yapmalarına, ihtiyaç ve isteklerini karşılamalarına, daha fazla harcayarak tüketmelerine yardımcı olurken; bireylerin gelecekteki gelirlerini daha önce kullandığından dolayı ödeme gücünün üstünde borçlanmalarına neden olmaktadır (Konaç, 2016, s.469-487). Bu durum borçlu olanların tasarruf miktarlarının daha az olmasına yani tasarruftan çok harcama yapmalarına yol açmaktadır. Borçlu bireylerin finansal konularda kontrolünü kaybetmesi, gereksiz yere harcama yapıp, daha kolay borçlanmalarının yanı sıra borçla ilgili ciddi problemlerle karşı karşıya kalmalarına yol açar. Diğer taraftan kredi ve borca yönelik tutumlar borcu olan ve olmayan insanları birbirinden ayırmada önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Modern hayatın vazgeçilmezi olarak görülen kredi aracılığıyla; bireyler borçlanmaya karşı olumlu tutumlar geliştirmekte, krediyi borç olarak görenler ise borçlanmaktan kaçınarak tasarruf etme eğilimine girmektedirler. Kredinin yaşamın devamı ve ihtiyaçların karşılanması için faydalı bir şey olduğunu düşünenler de, kendi finansal sıkıntılarına yenilerini ekleyerek daha kolay borçlanmaktadırlar (Livingstone ve Lunt, 1992, s.111-134).

2.1.1.3.2. Paraya İlişkin Tutum

Borçlanmaya ilişkin tutumun yanı sıra paraya ilişkin tutum da bireylerin borçlanma düzeyini etkileyen etmenlerdendir. Bugünün dünyasında para sadece ihtiyaç duyduğumuz şeyleri satın almaya yaramamakta aynı zamanda kredi yoluyla isteklerimizi bugün temin edip gelecekte ödememize de olanak tanımaktadır (Watson, 1998, s.203). İnsanların çoğu ihtiyaç ve isteklerini elde etmeyi yaşamlarının merkezine koyarak, planlar yapmakta, ürün satın almanın kendilerine sağlayacağı hazı düşünmekte ve satın alma eylemini gerçekleştirdiğinde büyük keyif duymaktadır (Richins, 2011, s.141). Bireyin paraya karşı duygusal, davranışsal ve bilişsel tutumlarını ifade etmede kullanılan“para sevgisi” (love of money) kavramı çok boyutlu bilişsel bir değer olup (Aktaran Tang, vd., 2014, s.485), bilişsel olarak paranın, başarının simgesi olarak görüldüğüne işaret eder (Tang, 1992). Bazı insanlar parayı, finansal başarılarını değerlendirmek ve diğer insanlarla yarışmak için bir ölçüt olarak kullanma eğilimindedirler (Aktaran Tang, vd., 2014). Çoğu insan için ise para, statünün sembolüdür. Statü tüketimi; bireyin bulunduğu konumu göstermek için yapmış olduğu harcamalar ya da tüketim davranışlarıdır.Modern dünyada bireyler aldıkları ürün ve hizmetlerden fayda sağlamanın yanında çoğu zaman duygusal ve psikolojik açıdan tatmin olmayı amaçlamakta ve bunu ise statü tüketimi aracılığıyla sağlamaktadırlar (Gökaliler, vd., 2011, s.37).Para, statü sembollerini satın almada bir araç olarak sadece bir güvence aynı zamanda güç, statü, göstergesi ve toplum tarafından tanınma olarak algılanmaktadır (Stumm, O’Creevy, Furnham, 2013, s.4-349).

Borca ilişkin tutumun yanı sıra borçlanma düzeyini etkileyen psikososyal faktörlerden biri olan paraya ilişkin tutumlar ekonomi yazında; güç-prestij, parayı elde tutma, kuşku, kalite ve endişe boyutları ile kavramsallaştırılmıştır (Yamuchi ve Templer, 1982, s.522-528). Paraya ilişkin tutum ile borçlanma arasındaki ilişkide; özellikle gücünü, statüsünü, başarısını göstermek isteyen ve başkalarını etkilemek isteyen bireyler daha çok harcama yapmakta ve borçlanmakta, parasal konulara şüpheyle yaklaşan bireyler etkin satın alma kararı verememekte yani borçlanma düzeyi az olmaktadır. Bunun aksine aşırı kredi kullanan ve parasal konulara şüpheyle yaklaşmayan bireyler, satın alacağı ürünün fiyatı her ne olursa olsun satın alarak ödeme gücünün üzerinde harcama yapmakta ve alışveriş bağımlısı olmaktadır.Endişe düzeyi yüksek olan bireyler parayı hem bir endişe

kaynağı hem de endişeden kaçınma olarak görmektedir. Parayla ilgili konularda endişeden kaçınmak isteyenler daha fazla harcama eğiliminde iken, parasal konuları bir endişe kaynağı olarak düşünenler harcama yapmaktan yani borçlanmaktan kaçınmaktadır. Diğer taraftan ödeme gücünün üstünde harcama yapan ve borçlanan bireylerin endişe düzeyleri de yüksek olup aşırı borçlanan bireyler rasyonel olmayan kredi kartı kullanımı sonucunda finansal ve psikolojik sıkıntılarla karşı karşıya kalmaktadırlar (Roberts ve Jones, 2001, s.213-240). Tüketiciler kendine güvenen, bilinçli ve dikkatsiz olarak sınıflandırıldığında; kendine güvenen tüketiciler, başka insanları etkilemeye çalışmamakta, finansal konularda endişelenmemekte ve kendilerini finansal açıdan güvende hissetmektedirler. Bilinçli tüketiciler, bütçe planlaması yaptıklarından ve parayı dikkatli harcadıklarından borçlanma yerine tasarruf yapmayı tercih etmekte ve parasal konularda güvensizlik yaşamaktadırlar. Dikkatsiz tüketiciler ise diğer insanları etkilemek için harcama yapmakta ve parasal konularda endişelenmektedirler (Chi ve Banerjee; 2013, s.70-82).

2.1.1.3.3. Materyalizm

Materyalizm de tüketimi etkileyen esas unsurlardan biri olup, harcama eğilimi ve borçlanmaya karşı tutumları etkileyen önemli bir faktördür. Richins ve Dawson (1992, s.209-219) materyalizmi, “Yaşamın temel amacı ya da arzu edilen statüyü elde etmede materyal ürünlere sahip olmanın önemi olarak tanımlamaktadır”.

Tüketim toplumunda materyalizm eğilimi, tüketicilerin aşırı harcama yapmalarına ve limitlerinin üzerinde borçlanmalarına sebep olur. Temel ihtiyaçların tüketiminden duyulan memnuniyetsizlik, yerini yeni bir kimlik arayışına hazzı ve hayatın anlamını tüketimle özdeşleştirmeye bırakır. Bu yeni anlam tüketim toplumuna ivme kazandırırken tüketimin yandaşı borç düzeyini de artırır (Schicks, 2010, s.12). “Materyalizm eğilimi yüksek bireyler, maddi ürünleri elde etmeyi yaşamın amacı, başarının başlıca göstergesi ve kendini ifade etmenin bir aracı olduğuna inanmaktadır” (Richins ve Dawson, 1992, s.209-219). Baştan çıkarıcılığa kapılan materyalist bireyler (1) oto-kontrol kaybı, (2) planlanan uzun dönem hedefler ve amaçlardan sapma, (3) anlık tatmin (instant gratification) (4) ani kararlar alma, (5) gereksiz para harcama

eğilimindedirler (Aktaran Tang, vd., 2014, s.483). Bu nedenle materyalizm eğilimi yüksek olan bireylerin borçlanma düzeyleri de yüksektir (Richins ve Rudmin, 1994, s.217-231).

Materyalist ideallerin takibi; rekabet etmek ve karşılaştırma yapmaktır. Bu sosyal güç ya da statüyü yakalamak isteyen bireyin, toplum kurallarını aşması gerekmektedir. Başkaları bu sosyal gücü; materyal ürünleri elde ederek gerçekleştirdiğinden, sosyal statünün sürekliliğini sağlamak için, bireyler satın aldıkları ürün sayısını da artırırılar (Roberts ve Jones, 2001, s.213-240). Materyalizm eğilimi yüksek insanların kendilerini “harcayan” olarak tanımladıkları, materyalizm eğilimi düşük insanların tasarrufa yönelik tutumlar sergiledikleri görülmektedir (Watson, 2003, s.723-739). Ayrıca lüks ürünleri (mücevher, lüks araba vb) satın almak için borçlanan materyalist bireyler, materyalizm eğilimi düşük olanlara göre daha fazla kredi kartına sahip olmakta ve tüketici kredisi kullanma, borcu erteleme gibi borca karşı olumlu tutumlar sergilemektedir.

2.1.1.4. Borçlanmayı Etkileyen Diğer Faktörler

2.1.1.4.1. Finansal Okuryazarlık

Demografik, sosyoekonomik, psikososyal faktörler yanında borçlanma seviyesini etkileyen farklı faktörler de vardır. Bu faktörlerin başında finansal okuryazarlık gelmektedir. “Finansal okuryazarlık, finansal bilgi ve finansal eğitim kavramı, literatürde ve popüler medyada alternatifli olarak kullanılmaktadır. Birkaç finansal okuryazarlık tanımı önerilmesine rağmen, genel olarak kabul edilmiş bir tanımı yoktur. En basit tanımlaması, “kişinin parayı yönetme becerisindeki yeterliliğidir” (Remund, 2010, s.279). “Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü”(OECD) finansal okuryazarlığı, “tüketicilerin ve yatırımcıların finansal konuları ve ürünleri anlama, rasyonel tercihler yapabilme, nereden yardım isteyeceğini bilme, finansal risk ve fırsatları kavrama yeteneğine sahip olma” şeklinde tanımlamıştır (Braspenning, 2012, s.37-38).

Amerika'daki konut fiyatlarında 2006 yılında yaşanan artış, faiz oranlarının düşmesi, ipotek kredilerini ciddi seviyede artırmış ve gelirlerinin üzerinde, planlama yapmadan borçlanan bireylerin ciddi sıkıntılar yaşamalarına neden olmuştur. Hane halklarının finans dışı kesimlerden borçlanmalarının GSYİH'ya oranı %118'den %173'e çıkmış ve kredi borçları 2000-2007 yılları arasında %98'den %136'ya yükselmiştir. Borçlarını ödemekte güçlük çeken birey ve icrayla satışa çıkarılan konut sayısında önemli oranda artış yaşanmıştır (Ataman Erdönmez, 2009, s.85-89). "ABD ekonomik krizi sonucu kredi kartı kullanımının artması, finans dışı kurum ya da komisyonculardan (brokerlardan) bilinçsizce alınan krediler, tüketicilerin finansal konularda sıkıntı yaşamalarına neden olmuştur" (Birdal, 2009, s.15). Tüketicilerin bilinçsiz kredi kullanımındaki artış ve ödeme gücünün üzerinde borçlanması sonucu, yaşanan bu bireysel ve küresel bazda yayılan sıkıntılar finansal okuryazarlığın önemini başta ABD olmak üzere tüm dünyada daha çok ortaya çıkarmıştır. Borçlanma ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar, rasyonel finansal karar verme, finansal sistemi kavrama, finansal planlama yapma, başarılı bir para yönetimi konularında finansal okuryazarlığın önemini açıkça ortaya koymuştur (Gathergood, 2012, s.1-40; Mckenzie, 2009, s.1-149; Norvilitis, vd., 2006,s.1395-1413).

Hem bireyler hem finansal kurumlar hem de ülke ekonomisi açısından oldukça önemli bir konu olan finansal okuryazarlık; bireyler açısından finansal risk ve fırsatları anlamada, finansal sisteme ilişkin konularda bilgi ve beceri kazanmada katkısı olup, bireylerin sadece kısa dönemli değil aynı zamanda uzun dönemli istek ve ihtiyaçlarını saptamasında, rasyonel kararlar vermesinde ve karmaşık finans ortamında yer alan çok sayıda ürün ve hizmet arasından en doğrusunu tercih etmesine yardımcı olmaktadır (Er, vd., 2014, s.113-125). Diğer taraftan finansal okuryazarlık bireylerin harcama, tasarruf, yatırım gibi finansal süreçleri nasıl yöneteceği konusunda belirleyici bir etkidir. Bunun sonucunda finansal kurumlar da piyasaya hangi ürün ve hizmetleri sürecekleri ve bunu yapmak için nasıl bir planlama yapmaları gerektiği konusunda yine finansal okuryazarlığa ihtiyaç duymaktadırlar. Bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük ya da yüksek olmasına bağlı olarak alacakları finansal kararlar, ülke ekonomisinde kaynakların nasıl kullanılacağını da belirlemektedir. Çünkü reel

ekonomiye tahsis edilecek kaynaklar ülkenin uzun dönemde büyümesini etkilemektedir (Er, vd., 2014, s.113-125).

Finansal okuryazarlık, bireyin borçlanması, tasarruf yapmasında, yatırım kararı almasında önemli değişkenlerden biri olduğundan; finansal okuryazarlık seviyesi yüksek olan bireyler borca ilişkin temel kavramları kolayca anlamakta, daha akılcı ve planlı borçlanmakta kredi kartı borçlarını da zamanında ödemektedirler (Lusardi ve Tufano, 2009, s.1-49). Finansal bilgi eksikliği ise bireylerin borçlanma seviyesini artırmaktadır (Norvilitis, vd., 2006, s.1395–1413). Finansal kararlar alırken bireylerin rasyonel davranmasına neden olan finansal okuryazarlık, diğer taraftan finansal konuları kavramakta zorlananların daha maliyetli finansal kararlar almalarına neden olmaktadır (Lusardi ve Tufano, 2009, s.1-49). Dolayısıyla bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin artması, hem ekonomik koşullarını doğru olarak değerlendirebilmelerine ve yönlendirebilmelerine hem de finansal sıkıntı ve güçlükler ile etkin olarak mücadele etmelerine dolayısıyla finansal memnuniyetin ve yaşam memnuniyetinin artmasına katkı sağlamaktadır (Gathergood, 2011, s.1-40).

2.1.1.4.2. Finansal Yönetim

Diğer taraftan finansal bilgi, finansal yönetim üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir. Finansal bilginin artması, finansal yönetim becerilerinin etkin ve başarılı olmasına neden olmaktadır (Parrotta ve Johnson, 1998, s.60-61). Finansal yönetim, analiz, planlama, bütçe yapma, ihtiyacımız olan kaynaklara ulaşma ve onları etkin bir şekilde kullanmada önemli rol oynar (Armstrong, 2001, s.6). “Materyal kaynaklar (gelir, net varlık, tasarruf) ve insansal kaynaklardan (eğitim, yaş, finansal bilgi) oluşan bir sistem olan finansal yönetim uygulamaları, hanehalkının ya da bireylerin finansal durumlarını geliştirmek için gelir ve harcamalarının planlanmasıdır” (Parrotta ve Johnson, 1998, s. 60). Temelde finansal yönetim uygulamaları nakit ve kredi yönetimi, bütçe yapma, finansal planlama, para yönetiminden oluşmakta (Joo ve Grable, 2004, s.25-50) ve para yönetimi uygulamalarındaki başarısızlık borçlanmanın nedenlerinden biri olarak kabul edilmektedir (Livingstone ve Lunt, 1991, s.621-641). Finansal yönetim ile borçlanma arasındaki ilişki incelendiğinde; aşırı borçlu olanların finansal yönetim becerilerinin

yetersiz ve finansal bilgilerinin düşük seviyede olduğu gör÷lmektedir (Lea, Webley, Walker, 1995, s.681-701).

Finansal planlama, bireyin gelir ve giderini doğru bir şekilde yönetmesi sonucu istediği ekonomik hedeflere ulaşmasını sağlayan bir süreçtir. Gerek kurumlar gerekse tüketiciler için önemli olan planlama, başarının anahtarıdır. Bu nedenle para yönetiminde başarılı olmak için bireyler, kendilerine uygun bir finansal plan hazırlamalı ve o plana uygun hareket etmelidirler (Öztürk, 2014, s.37-40).

2.1.1.4.3. Finansal Stres, Finansal Memnuniyet ve Yaşam Memnuniyeti

Borçlanan bireyler; hem psikolojik hem de finansal açıdan etkilenmekte ve bu bazı olumsuz sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Bu sonuçlardan biri finansal strestir. Finansal stres; kişisel olarak yaşanan hastalık, kaza, yatırım kaybı gibi olaylar sonucu ortaya çıkabileceği gibi ailede yaşanan evlilik, doğum, ölüm, iş kaybı, boşanma gibi önemli yaşam olayları nedeniyle de ortaya çıkabilir. Diğer taraftan iflas, hastalık gibi beklenmeyen harcamalar yanında ev alımı, araba alımı gibi büyük harcamalar da finansal strese neden olur. Bu tür olaylar bireyin yaşam döngüsü içinde olağan çoğu zamanda tolere edilen olaylardır. Ancak günümüzde finansal strese neden olan önemli olgulardan biri bireylerin rasyonel olmayan tüketim tercihleri ve bunun sonucu ortaya çıkan maddi güçlüklerdir (Joo ve Grable, 2004, s.29). Ödenemeyen faturalar ve bireysel krediler kredi kuruluşları ve bankalardan gelen uyarı, ceza ve faiz bildirimleri bireylerin finansal stres düzeyini de artırmaktadır (Prawitz, Garman, vd, 2006, s.37). Özellikle kredi kartı borcu, kısa ve uzun vadeli sıkıntılar yaratır. Bireyin aktif kullandığı birden fazla kredi kartının olması, işin kaybı, yeterli gelire sahip olmama ve tasarruf yapamama finansal krizlerin yaşanmasına neden olmaktadır. Borçlu olmanın yarattığı stres, endişe düzeyini de artırarak, bireyin finansal durumunu kontrol etmesini zorlaştırmaktadır (Drentea, 2000, s.437-450). Böylece borç seviyesi yüksek olan bireylerin hem finansal stresi artmakta hem de finansal memnuniyeti azalmaktadır (Norvilitis, vd., 2003, s.935-945).

Borçlanma sonucu oluşan finansal stres aynı zamanda finansal memnuniyeti de doğrudan etkiler (Joo ve Grable, 2004, s.25-50). Finansal memnuniyet; sağlıklı ve mutlu olmak, finansal endişeden uzak durmak olarak tanımlanmaktadır (Aktaran Joo ve Grable, 2004, s.25-50). Kredi kartı borcunu her ay zamanında ve düzenli bir şekilde ödemek olumlu bir finansal davranış olup, bu tür olumlu finansal davranışlar, finansal memnuniyet düzeyini de artırmaktadır (Joo, 1998). Yani pozitif finansal davranışlar, bireylerin finansal memnuniyetlerini olumlu yönde etkileyerek, daha az borçlanmalarına ve finansal sıkıntılar için tasarruf yapabilmelerine sebep olmaktadır (Shim, vd., 2009). Diğer taraftan finansal amaç ve finansal kaynaklar birbiri ile uyuşmazsa, bireyler ihtiyaçlarını karşılamak için borçlanırlar. Bu da finansal memnuniyetin azalmasına yol açar (Plagnol, 2011, s.47).

Borçlanma, bireylerin yaşamdan duydukları tatmini ve yaşam kalitesini de olumsuz etkileyen bir faktördür. İnsanlar aynı durumlara farklı reaksiyonlar gösterir ve her birinin beklentileri, değerleri, tecrübeleri diğerlerine benzememektedir (Diener, vd., 1999, s.276-277).

Yaşam memnuniyeti, bireylerin pozitif ve negatif duygularını nasıl değerlendirdiğine göre değişmektedir (Ahuvia ve Friedman, 1998, s.153-168). Yaşam memnuniyetinin belirleyicileri çok çeşitlidir. İşsizlik, gelir düzeyi ve borçlanma düzeyi bunlardan sadece birkaçıdır (Frijters, Haisken-DeNew, Shields, 2003, s.650-653). Bireyler, paranın mutluluk getirdiğine inanırlar, ancak daha çok para kazanma isteği aslında bireysel mutluluğun azalmasına yol açar (Ahuvia ve Friedman, 1998, s.153-168). Yaşam memnuniyeti ile gelir arasındaki ilişki önemlidir (Frijters, vd., 2003, s.650-653). Gelir kişinin temel ihtiyaçlarını karşılayacak seviyede değilse, yaşam memnuniyeti seviyesi geçici olarak artıp, azalabilir (Diener, vd., 1999, s.276-277). Borçlanma ise; gelir, tüketim ve yaşam memnuniyeti arasındaki ilişkiyi daha karmaşık bir hale getirmektedir. Yönetilemeyen borç yani başarısız borç yönetimi, gelir seviyesine bakılmaksızın, yaşam memnuniyetinin azalmasına neden olmaktadır (Ahuvia ve Friedman, 1998, s.153-168).

Kredi ve kredi kartı kullanımının yaygınlaşması, borçlanmanın gittikçe artması, tüketicilerin satın alma gücünün düşmesi gibi mikro faktörlerin yanında yaşanan ekonomik krizler, piyasalardaki dalgalanmalar borçlanma düzeyini etkileyen ve borçlanma düzeyinin etkilediği faktörlerin araştırılması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmada, bireyin borçlanma düzeyi demografik, ekonomik ve psiko-sosyal faktörler çerçevesinde incelenmektedir. Yaş, eğitim seviyesi, medeni durum, çocuk sayısı ve aile büyüklüğü borçlanmayı etkileyen demografik faktörlerdir. Gelir, kredi kartı sayısı, kredi kartı limiti ekonomik; materyalizm, borçlanmaya ilişkin tutumlar, paraya ilişkin tutumlar ise (güç-prestij, parayı elde tutma, güvensizlik, kalite ve endişe) borçlanmayı etkileyen psiko-sosyal faktörleri oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra finansal okuryazarlık, para yönetimi de bireyin borçlanma düzeyini etkileyen önemli bileşenlerdendir. Diğer taraftan borçlanmanın yarattığı bazı sonuçlar bulunmaktadır. Bunlar finansal stres, finansal memnuiyet ve yaşam memnuniyetidir.

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Literatürde bireylerin kredi kartı kullanımının, kredi kartı kullanımını etkileyen faktörlerin ve borçlanma düzeyinin incelendiği farklı çalışmalar bulunmaktadır (Lea, Webley, Walker, 1995; Kim ve DeVaney, 2001; Durukan ve Elibol ve Havzalı, 2005; Yılmaz ve DeVaney, 2005; Norvilitis, vd., 2006; Stone ve Maury, 2006; Legge ve Heyes, 2009; Kılınç, 2012; Wang, Lu, Malhotra, 2011; Fatoki, 2015). Ayrıca borçlanma düzeyini etkileyen demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörlerin bazılarının araştırıldığı çalışmalar da mevcuttur (Livingstone ve Lunt, 1992; Lea, Webley, Levine, 1993; Tokunaga, 1993; Watson, 1998; Drentea, 2000; Roberts ve Jones, 2001; Gönen ve Özmete, 2007; Lusardi ve Tufano, 2009; Öztürk ve Demir, 2015; Güler ve Tunahan, 2017). Ancak hem borçlanma düzeyi hem de borçlanma düzeyini etkileyen faktörleri bir arada inceleyen araştırmaların olmadığı görülmektedir. Bu bölümde hem yurtdışında hem de yurtiçinde yapılan bireylerin borçlanma düzeyini ortaya koyan ve borçlanma düzeyini etkileyen çeşitli faktörlerin incelendiği çalışmalara yer verilmiştir.

3.1. YURTDIŞINDA YAPILAN ÇALIŞMALAR

Livingstone ve Lunt'un (1992) 279 çalışan üzerinde yürüttükleri ve borçla ilişkili sosyal, ekonomik ve psikolojik faktörleri inceledikleri çalışmada, genç bireylerin daha fazla borçlandığı, yüksek gelirin borçlanma düzeyini artırdığı belirlenmiştir. Borçlu bireylerin kredinin yararlı bir şey olduğuna inandıkları diğer bir deyişle borçlanmaya karşı olumlu tutum sergiledikleri, otokontrollerinin zayıf ve bütçe yapmada başarısız oldukları bulunmuştur. Diğer taraftan araştırma sonuçları, finansal yönetim ve kontrol konusunda zayıf olan bireylerin daha fazla harcama yaptıkları ve bu nedenle de daha kolay borçlandıkları belirlenmiştir.

Lea, Webley ve Levine'in (1993) İngiltere'nin 9 bölgesinde 100 hane halkı üzerinde yürüttükleri ve borcun ekonomik faktörlerle ilişkisini inceledikleri çalışmada, bireyler borcu olmayan, az borçlu ya da aşırı borçlu olmak üzere 3 kategoriye ayrılmıştır. Borcu olmayanlarla karşılaştırıldığında aşırı borçlu olanların, hanehalkı gelirlerinin ve sosyo-ekonomik düzeylerinin düşük, çocuk sayısının fazla olduğu bulunmuştur. Yaş

faktörünün borçlanmaya ilişkin tutumları etkilediği ve genç bireylerin borçlanma eğilimlerinin daha fazla olduğu, 65-74 yaş arasındaki bireylerin borçtan kaçındığı belirlenmiştir.

Tokunaga (1993) tarafından kredi kullanan 69 kişi ve kontrol grubunu oluşturan 62 kişi üzerinde yürütülen çalışmada, tüketici kredisini etkin bir şekilde kullanan ve kullanmayanlar tüketici davranışları ve psikolojik faktörler açısından incelenmiştir. Çalışma sonucunda, kredi kullanan grubun öz yeterlilik, özgüven ve kontrollerinin düşük seviyede olduğu, parayı yüksek düzeyde güç, prestij kaynağı olarak algıladığı ve kontrol grubuna göre finansal konularda daha çok endişelendiği, tasarruf yapma oranının kredi kullanmayan gruba göre daha düşük olduğu saptanmıştır.

Lea, Webley ve Walker (1995) tarafından tüketicilerin borçlanması üzerinde etkili olan faktörlerin incelenmesi amacıyla İngiltere'nin farklı bölgelerinde 2250 kişi üzerinde yürütülen çalışmada, borçlu kişilerin genelde kadın, part-time çalışan ya da ev hanımı oldukları, düşük gelir grubunda yer aldıkları, ev sahibi olmak yerine kirada oturdukları ve çocuk sayısının fazla olduğu ailelerde yaşadıkları saptanmıştır. Borçlu kişilerin para yönetimi konusunda başarısız oldukları, borçlarını düzenli olarak ödeyemedikleri belirlenmiştir. Ailenin finansal durumundaki kötüleşmenin, para yönetimi konusundaki başarısızlığın borçlanmayla ilişkisi olduğu bulunmuştur.

Watson (1998) tarafından 299 kişi üzerinde yürütülen ve materyalizm eğiliminin ve tutumunun bireysel borçlanmayla ilişkisinin incelendiği çalışmada, materyalizm eğilimi yüksek olanların harcama eğilimlerinin fazla olduğu, borçlanmaya karşı pozitif tutumlar geliştirdikleri saptanmıştır. Ayrıca demografik, ekonomik faktörlerin psikolojik faktörlerin ve finansal davranışların borçlanma ile ilişkisi incelenmiş ve yalnızca demografik faktörlerden (yaşın), psikolojik faktörlerden (borçlanmaya ilişkin tutumların) borçlanmayla ilişkili olduğu saptanmıştır. Genç bireyler materyalist eğilimler sergilerken, materyalizm eğilimi yüksek olanlar borçlanmaya karşı olumlu tutum geliştirmektedirler.

Hayhoe, Leach ve Turner (1999) tarafından 426 kişi üzerinde y¼r¼t¼len ve kredi kartı sayısının, kredi kullanımının paraya ilişkin tutumlar ile arasındaki ilişkisinin incelendiği çalışmada, d¼rt ya da daha fazla kredi kartına sahip olanların g¼ ve prestij amaçlı harcama yaptıkları, borçlanma d¼zeylerinin y¼ksek olduğu ve tasarruf yapmadıkları bulunmuştur.

Drentea (2000) tarafından kredi kartı borcu ve bireylerin yaşadığı stres arasındaki ilişkinin incelendiği alışma, Ohio'da 1000 kişi üzerinde y¼r¼t¼lm¼řtur. Kredi kartı borcu olanların genç, evli ve meslek sahibi oldukları, eğitim d¼zeylerinin d¼ř¼k ama gelirlerinin y¼ksek olduğu belirlenmiştir. ocuğu olan evli çiftlerin daha fazla borçlandıkları, çocuğu olmayan bekâr bireylerin ise daha az borçlandıkları saptanmıştır. Kredi kartı borcunun gelire oranı arttıkça diğer bir deyişle borçlanma d¼zeyi arttıkça finansal stresin arttığđ saptanmıştır.

Kim ve DeVaney'in (2001) ilki 3,376, ikincisi 1,500 hane halkı üzerinde kredi kartı kullanımının belirleyicilerinin ve kredi kartı ¼deme dengesini etkileyen fakt¼rlerin belirlenmesi amacıyla y¼r¼tt¼ę¼ çalışmada, eğitim d¼zeyinin ve gelirin y¼ksek olmasının, birden çok kredi kartı kullanımını, kredi limitini ve kredi kartı borcunu artırdığđ belirlenmiştir. Ayrıca araştırmada krediye/borçlanmaya y¼nelik pozitif tutumu olanların kredi kartı kullanımı ve borçlanma d¼zeylerinin y¼ksek olduğu gelir d¼zeyiyle kredi kartı ¼deme dengesinin olumlu y¼nde ilişki g¼sterdięi bulunmuştur. Ayrıca kredi kartı kullanıcıları arasında gelir d¼zeyi y¼ksek olanların, kredi kartı limitlerinin de y¼ksek olduğu belirlenmiştir.

Roberts ve Jones'un (2001) 13.000 ¼ęrenci üzerinde y¼r¼tt¼ę¼ ve alışveriş bağımlılığında paraya ilişkin tutumların ve kredi kartı kullanımının etkisinin incelendiği çalışmada, kredi kartı kullanımı ile paraya ilişkin tutum ¼leęinin g¼ ve prestij boyutu, g¼vensizlik boyutu ve endişe boyutu ile pozitif bir ilişkisi olduğu; diğer bir deyişle parayı g¼ ya da prestij olarak g¼renlerin g¼ ve stat¼lerini g¼stermek için daha fazla paraya ihtiyaç duydukları, bu nedenle daha fazla harcadıkları, parasal konulara ř¼pheyle yaklaşanların borçlanma konusunda daha temkinli davrandıkları diğer taraftan fiyata karşı duyarlılığı az olan bireylerin daha çok harcama yaptıkları, ayrıca aşırı borçlu olanların para konusunda oldukça endişelendikleri bulunmuştur. Kredi kartlarını

bilinçsizce kullananların ise finansal ve psikolojik açıdan stres yaşadıkları araştırmada elde edilen diğer önemli bulgulardır.

Watson (2003) tarafından 436 hane halkı üzerinde yürütülen çalışmada, harcama, tasarruf ve borçlanmaya ilişkin tutum ve davranışların materyalizm eğilimi ile önemli düzeyde ilişki olduğu bulunmuştur. Çalışmada materyalizm eğilimi yüksek bireylerin, harcama, materyalizm eğilimi düşük bireylerin ise, tasarruf eğiliminin daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca materyalizm eğilimi yüksek olanların borçlanmaya ilişkin olumlu davranış geliştirdikleri, tüketici kredisi kullandıkları ve ödenmemiş borçlarının olduğu saptanmıştır.

Joo ve Grable'ın (2004) 500 kişi üzerinde yürüttüğü, finansal memnuniyeti doğrudan ve dolaylı etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla yapılan çalışmada, bireylerin finansal okuryazarlık düzeyinin ve borçlarını düzenli ödeyebilmelerinin, finansal memnuniyet düzeyini artırdığı belirlenmiştir. Araştırma kapsamına alınan bireyler arasında finansal stres yaşayanların finansal memnuniyetlerinin düşük düzeyde olduğu saptanmıştır.

Brown, Taylor ve Price (2005) tarafından İngiltere'de 5000 hanehalkı üzerinde yürütülen, borç ve psikolojik refah arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, ödenmemiş kredi borcu olanların ve borç düzeyi yüksek olanların psikolojik refah düzeylerinin düşük olduğu saptanmıştır. Borçla psikolojik stres arasında olumlu bir ilişki olduğu, ödenmemiş kredi borcu fazla olanların, psikolojik streslerinin arttığı belirlenmiştir.

Yılmaz ve DeVaney'in (2005) 4261 hane halkı üzerinde yürüttüğü çalışmada, borcun farklı türleri araştırılmış ve yaşam döngüsü çerçevesinde toplam varlıklarla borç miktarı karşılaştırılmıştır. Buna göre, yaş ilerledikçe borçluluk düzeyinin azaldığı, evli olanların bekârlara oranla daha fazla borçlandıkları bulunmuştur.

Cude ve diğerleri (2006) tarafından 1891 kişi üzerinde yürütülen ve genç bireylerin finansal bilgi ve finansal davranışlarının incelendiği çalışmada, gençlerin kredi kartı borcunu zamanında ödedikleri ve finansal yönetim konusunda başarılı oldukları, finansal yönetim konusunda başarısızlık yaşayanların ise finansal durumlarının kötüye gittiği bulunmuştur.

Norvilitis ve diğerleri (2006) tarafından 448 kişi üzerinde yürütülen çalışmada, kredi kartı borcunun nedenleri ve etkileri incelenmiştir. Araştırmada yaş dışındaki demografik faktörlerin borçlanma üzerinde bir etkisinin olmadığı, gençlerin daha fazla borçlandıkları belirlenmiştir. Finansal okuryazarlığın borçlanmayla negatif bir ilişkisinin olduğu diğer bir ifadeyle finansal okuryazarlık düzeyi arttıkça borçlanma düzeyinin azaldığı saptanmıştır. Ayrıca borç düzeyi yüksek olanların finansal refahlarının düşük, finansal streslerinin ise yüksek olduğu bulunmuştur.

Stone ve Maury'nin (2006) 501 personel üzerinde yürüttüğü ve tüketicilerin borçlanma durumlarının incelendiği çalışmada, katılımcıların toplam borçlarını tahmin etmede başarısız oldukları, finansal, psikolojik faktörlerin yanı sıra demografik faktörlerin bireylerin para kullanma alışkanlıklarını ve paraya ilişkin tutumlarını etkilediği saptanmıştır. Borcun açıklanmasıyla ilgili ortaya konulan modelde paraya ilişkin tutum ve davranışların, gelir ve yaşın borçlanma düzeyiyle önemli düzeyde ilişkili olduğu belirlenmiştir.

Borden ve diğerlerinin (2008) 93 üniversite öğrencisi üzerinde yürüttüğü ve finansal eğitim ile finansal tutum, bilgi ve sorumluluklar arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, finansal eğitim ile bireylerin başarılı finansal yönetim planlaması yaptıkları ve finansal yönetim konusunda bilgi sahibi olanların kredi kartlarını daha rasyonel kullandıkları, kredi kartı kullanımlarının ve borçlarının az olduğu belirlenmiştir.

Legge ve Heynes (2009) tarafından yürütülen, Yeni Zellandalı ailelerin borçluluk durumlarının incelendiği çalışmada, gençlerin ve çocuk sahibi olanların borçlanma düzeylerinin yüksek olduğu, gelir düzeyi düşük olanların borçla ilgili problem yaşadıkları bulunmuştur.

Lusardi ve Tufano'nun (2009) 1000 Amerikalı hanehalkı üzerinde yürüttüğü çalışmada, Amerikalıların borç okuryazarlığı, finansal tecrübeleri ile borçlanma düzeyleri incelenmiş, katılımcıların borç okuryazarlığı düzeylerinin düşük olduğu, nüfusun sadece üçte birinin bileşik faiz hesaplaması ve kredi kartıyla ilgili konuları anladığı belirlenmiştir. Demografik açıdan incelendiğinde; yaşlılar, kadınlar ve gelir düzeyi düşük olanlar arasında borç okuryazarlık düzeyinin düşük olduğu yani borçla ilgili temel kavramları anlamada problem yaşandığı saptanmıştır. Ayrıca finansal okuryazarlık seviyesi düşük bireylerin, finansal okuryazarlık seviyesi yüksek bireylere göre finansal harcamaları daha yüksektir.

Dowling, Corney ve Hoiles (2009) tarafından 400 kişi üzerinde yürütülen ve katılımcıların finansal yönetim uygulamaları ve paraya ilişkin tutumlarının incelendiği çalışmada, finansal problemlerin bireylerin finansal memnuniyet seviyesini düşürdüğü, finansal yönetimde başarılı olmanın finansal problemleri azaltarak finansal memnuniyeti artırdığı belirlenmiştir. Ayrıca parasal konularda endişe düzeyi yüksek olan bireylerin, daha fazla finansal problem yaşadıkları bulunmuştur.

McKenzie (2009) tarafından 227 genç üzerinde yürütülen, finansal okuryazarlık ile borç düzeyinin kredi kartı borcu ve öğrenci kredisi açısından karşılaştırıldığı çalışmada, cinsiyet, iş durumu, aile gelirinin borçlanmada bir rol oynamadığı, finansal okuryazarlık düzeyinin borcu etkilemediği saptanmıştır.

Klontz ve diğerleri (2011) tarafından 422 kişi üzerinde yürütülen, paraya ilişkin tutum ile finansal davranış arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, para harcamaktan kaçınan bireylerin parayı kötü bir şey olarak algıladıkları, paranın korku ve endişeden kaçınmada bir araç olduğunu düşündükleri, bekârların ve gelir seviyesi düşük olanların kredi kartı borçlarını ödemekte zorlandıkları, parayı statü sembolü olarak görenler arasında genç, bekâr ve eğitim düzeyi düşük olanların oranının yüksek olduğu saptanmıştır.

Richins (2011) tarafından 386 katılımcı üzerinde yürütülen, materyalizm ile aşırı kredi kullanımı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, materyalizm aracılığıyla, bireylerin borçlanmaya karşı olumlu tutumlar geliştirdikleri ve bundan dolayı aşırı kredi kullanımının yaygınlaştığı saptanmıştır.

Wang, Lu, Malhotra'nın (2011) kredi kartı kullanan bireylere 1800 tutum anketi ve 2000 kişisel anket göndererek yürüttüğü çalışmada; katılımcıların kredi kullanımına yönelik davranışları, demografik ve bireysel özellikleri açısından incelenmiştir. Çalışma sonucunda, erkeklerin kadınlara kıyasla daha fazla kredi kullandıkları, kadınların finansal kararlar alırken daha ihtiyatlı davrandıkları ve gelir artışıyla birlikte kredi kullanımının azaldığı belirlenmiştir.

Garðarsdóttir ve Dittmar (2012) tarafından ilki 271 ve ikincisi 191 kişi üzerinde yürütülen çalışmada, materyalizm ile harcama eğilimi, para yönetimi becerisi, finansal endişe ile borç arasındaki ilişki incelenmiştir. Materyalizm eğilimi yüksek olanların harcama eğilimlerinin, finansal endişelerinin ve toplam borç miktarlarının daha yüksek olduğu, para yönetiminde ise başarısız oldukları saptanmıştır.

Simkiv (2013) tarafından Ukraynalıların paraya ilişkin tutumlarının incelenmesi amacıyla 246 kişi üzerinde yürütülen çalışmada, gençlerin diğer insanları etkilemek için parayı kullandıkları, yüksek gelirli insanların paraya daha fazla değer verdikleri ve daha çok harcama yaptıkları bulunmuştur.

Shih ve Chen Ke (2014) tarafından finansal davranışın belirleyicilerinin incelenmesi amacıyla 600 kişi üzerinde yürütülen çalışmada, finansal okuryazarlığın olumlu finansal davranışlar geliştirdiği, paraya ilişkin tutumun alt boyutlarından olan endişenin olumsuz ve riskli finansal kararlar alınmasına neden olduğu, güç ve prestijin ise finansal kararlarda bir etkisinin olmadığı bulunmuştur. Finansal okuryazarlığın artmasının, bireylerin harcama ve tasarruflarını yönetmesinde önemli olduğu ve yetişkinlerin planlama ve tasarruf yapmada daha başarılı oldukları saptanmıştır.

Fatoki (2015) tarafından Güney Afrikalılar üzerinde yürütölen, hanehalkının aşırı borçlanmasının nedenleri ve sonuçlarının incelendiğı çalışmada, aşırı borçlanmanın bireylerde strese yol açtığı, bireylerin tasarruf miktarını azalttığı, makro açıdan ise ekonomik büyümeyi olumsuz yönde etkilediğı bulunmuştur.



3.2. YURTIÇİNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Durukan, Elibol ve Özhavzalı (2005) tarafından 1000 tüketici üzerinde yürütülen ve kredi kartlarına uygulanan taksit ile tüketicilerin harcama alışkanlıkları arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmada, tüketiciler arasında kredi kartı kullanımının yaygın olduğu, kredi kartı kullanımı arttıkça harcama miktarının arttığı ve kredi kartı kullanımının tüketicilerin borçlanma düzeyini artırdığı bulunmuştur.

Aydiner Boylu, Günay ve Terzioğlu (2007) tarafından Orman Bakanlığında çalışanlar arasından seçilen 155 aile üzerinde yürütülen ve gelir seviyeleri değişiklik gösteren ailelerin tüketici kredisi kullanımına ilişkin davranışlarının incelendiği çalışmada, ailelerin %52,9'unun tüketici kredisi kullandığı, %47,1'inin ise kullanmadığı belirlenmiştir. Aylık gelir düzeyi yükseldikçe tüketici kredilerine ihtiyaç duyulmadığı saptanmıştır.

Gönen ve Özmete'nin (2007) Ankara'daki devlet üniversitelerinde 273 çalışan ve akademik personel üzerinde bireylerin finansal durumlarından duydukları memnuniyet ve finansal yönetim davranışlarının incelendiği çalışmada, bireylerin para yönetimine ilişkin uygulamalar, tasarruf edebilme düzeyi ve yaşam düzeylerinden tatmin olmadıkları, çoğunun faturalarını zamanında ödeyemedikleri (%62,3), her ay kredi kartı harcamalarının tamamını ödeyemedikleri (% 60,4), katılımcıların yarısının (%50,9) her ay kredi kartına minimumdan fazla ödeme yapmak için para ayıramadıkları belirlenmiştir.

Girginer, Erken Çelik ve Uçkun (2008) tarafından Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimlerde öğrenim gören 210 öğrenci üzerinde yürüttükleri ve kredi kartı kullanımına yönelik tutumların cinsiyet, gelir, kredi kartı sahipliği ve kredi kartı sayısı açısından incelendiği çalışmada, kredi kartı kullanımının yüksek olduğu, kredi kartı kullanımının diğer bir deyişle borçlanmanın cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermediği bulunmuştur.

Bayram (2010) tarafından 600 kiři üzerinde yűrűtűlen çalıřmada, bireylerin finansal okuryazarlık dűzeyleri ve para yűnetimi davranıřları incelenmiř; finansal okuryazarlık dűzeyi dűřűk olanların finansal farkındalıklarının dűřűk olduđu, finansal okuryazarlık eđitimi alanların finansal konuları anlamada daha bařarılı oldukları bulunmuřtur. Arařtırma sonucunda, finansal okuryazarlık dűzeyi yűksek olan bireylerin kredi kartı borçlarını zamanında űdeme, tasarruf yapma, bűe planı hazırlama gibi para yűnetimi becerilerinde daha bařarılı oldukları belirlenmiřtir.

Kaptan (2011) tarafından yűrűtűlen ve 19.143 kiřinin bireysel kredi verilerinin incelendiđi çalıřmada, gelir dűzeyinin artmasıyla birlikte kredi kullanımının yani borçlanmanın arttıđı, çalıřanların ve evli bireylerin kredi kartı sayılarının, bireysel kredi kullanım tutarlarının fazla olduđu belirlenmiřtir.

Bařaran, Budak ve Yılmaz'ın (2012) Bilecik'te çalıřan 514 kiři üzerinde yűrűttűkleri çalıřmada, kredi kartı kullanımının dűzensiz harcamalara neden olduđu belirlenmiřtir. Paraya iliřkin tutum űleđi gű alt boyutu ile kredi kartının rasyonel kullanımı arasında herhangi bir iliřki bulunmadıđı ancak kredi kartı tutum deđiřkenleri ile birlikte incelendiđinde; gű boyutunun kredi kartının rasyonel kullanımını açıklamada etkisi olduđu bulunmuř ve finansal kaygılardan uzaklařmak için para harcamayı bir araç olarak gűren kiřilerin kredi kartı maliyetini ikinci plana attıkları saptanmıřtır.

Kılınç (2012) tarafından Tűrkiye'de hanehalkının bireysel kredi kullanımı davranıřlarını etkileyen faktűrlerin tespit edilmesi ve bireysel kredi kullanımının olası sosyo-iktisadi sonuçlarının incelenmesi amacıyla, İstanbul, Ankara ve İzmir'de yařayan 430 hanehalkı üzerinde yűrűtűlen çalıřmada, hanehalkı borç yűkűnűn gittikçe arttıđı, yař, cinsiyet, medeni durum, ocuk sayısı, gibi demografik faktűrlerin bireylerin kredi kullanımını etkilemediđi belirlenmiřtir. Hanehalkının gelecekte gelirinin artacađı beklentisinin, kredi kullanımını desteklediđi ve hane halkı borçluluđunu artırdıđı, kredi kartı sayısı arttıkça, bireylerin harcama seviyelerinin yűkseldiđi ve ařırı borçlanma eđilimine girdikleri saptanmıřtır.

Alkaya ve Yağlı (2015) tarafından 185 kişi üzerinde yürütülen ve üniversite öğrencilerinin finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranışlarının incelendiği çalışmada, dört işlem, basit faiz, bileşik faiz, çeşitlendirme, finansal ürün bilgisi faiz-enflasyon ilişkisi, risk- getiri ilişkisine yönelik 7 soru sorulmuş, katılımcıların en yüksek başarı sağladıkları sorunun dört işlem sorusu olduğu, en düşük ise finansal ürün bilgisi sorusu olduğu saptanmıştır. Katılımcıların çoğunluğunun temel düzeyde finans bilgisinin olmadığı ve erkeklerin kadınlara göre borçluluk eğiliminin yüksek olduğu belirlenmiştir.

Daşdöğen (2015) tarafından Türkiye’de yaşayan 2576 kredi kartı kullanıcısı üzerinde hanehalkını kredi piyasasına yönelten faktörlerin ve hane halkı borçluluk düzeyini etkileyen faktörlerin incelendiği çalışmada, Türkiye’de hane halkı borçluluk oranının düşük olmasına rağmen diğer ülkelerle kıyaslandığında bu oranda ciddi bir artış yaşandığı, finansal bilgi eksikliğinin borçlanmayı artırdığı, para yönetimi becerileri daha iyi olanların, kredi kartı borçlarının daha az olduğu belirlenmiştir. Borçlanmaya karşı olumlu tutumların, kredi kartı kullanımı ile borçlanmayı artırdığı, yaş faktörünün bireyin borçlanmasına katkı sağladığı bulunmuştur. Medeni durum açısından değerlendirildiğinde; evlilerin, gelir düzeyi yüksek olanların daha çok borçlandıkları, düzenli işi olanların kredi kullanımı eğiliminin düşük olduğu ancak borç pazarına girdiklerinde büyük miktarda borçlanabilecekleri, cinsiyet açısından değerlendirildiğinde ise kadın ve erkek arasında büyük farklılıkların olmadığı saptanmıştır.

Öztürk ve Demir (2015) tarafından 325 kişi üzerinde yürütülen, finansal okuryazarlık ile para yönetimi arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmada, bireylerin tasarruf etme, aylık bütçe planı yapma, eline ekstra para geçtiğinde nasıl davranacağını bilme gibi başarılı finansal yönetim uygulamalarının finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek olmasının bir sonucu olduğu bulunmuştur.

Çımat, Avcı ve Nas (2016) tarafından Fethiye’de yaşayan 608 kişi üzerinde yürütülen, hanehalkının borçluluk durumu ve hanehalkı borçluluğunu etkileyen faktörlerin incelendiği çalışmada, ailedeki kişi sayısı ve gelir arttıkça hanehalkı borçluluğunun arttığı bulunmuştur.

Coşkun (2016) tarafından 336 kişi üzerinde yürütülen, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin incelendiği çalışmada, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu, para yönetimi konusunda başarısız oldukları, gelir miktarının ihtiyaçlarını karşılamaya yetmediği ve mevcut gelirlerini nasıl yöneteceklerini bilmedikleri saptanmıştır.

Güler ve Tunahan (2017) tarafından Sakarya’da 453 kişi üzerinde yürütülen, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin borçlanma ve tasarruf davranışına etkisinin incelendiği çalışmada, katılımcıların %6,6’sının finansal okuryazarlığı belirlemeye yönelik sorulan sorulardan hiçbirini doğru yanıtlamadığı, %0,9’unun hepsine doğru cevap verdiği saptanmıştır. Finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olanların daha çok tasarruf yaptıkları ancak finansal okuryazarlığın borçlanmayı etkilemediği bulunmuştur.

Şener ve Barmaki (2017) tarafından 500 kişi üzerinde yürütülen, Hacettepe Üniversitesi öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyinin incelendiği çalışmada, bireylere temel para bilgisi, gelir konusundaki kavramlara, para idaresine, tasarruf ve yatırıma ve harcama-borçlanmaya ilişkin bilgiyi içeren 29 adet finansal okuryazarlık sorusu sorulmuş ve finansal okuryazarlık düzeyinin orta düzeye yakın olduğu (%53,62) bulunmuştur.

4. YÖNTEM

Bu bölümde araştırma bölgesinin seçimi, evren ve örneklemi, veri toplama yöntem ve araçları, soru formunun hazırlanması, uygulanması ve çalışmada kullanılan analizler hakkında bilgi verilmiştir.

4.1. ARAŞTIRMA BÖLGESİNİN SEÇİMİ

Araştırma bölgesi olarak Ankara ilinde ikamet eden ve farklı sosyoekonomik düzeyde yer alan 3 farklı ilçe seçilmiştir. Ankara'daki ilçelerin sosyoekonomik seviyelerine göre dağılım bilgilerine erişmek amacıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ile iletişim kurulmuş; ancak sosyoekonomik düzeye göre ilçeler bazında sınıflandırılmış bir veriye ulaşılamamıştır. Bu nedenle istatistik uzmanlarının görüşü alınarak, TÜİK'in veri tabanında yer alan *yoksulluk oranı*, *yeşil kart kullanımı*, *okuma yazma oranı*, *eğitim düzeyi ve gelir* gibi sosyoekonomik değişkenlerin dağılımı ilçeler bazında analiz edilmiş, yüksek sosyoekonomik düzeyi temsilen “Çankaya” ilçesi, orta sosyoekonomik düzeyi temsilen “Keçiören” ilçesi ve düşük sosyoekonomik düzeyi temsilen “Mamak” ilçesi seçilmiştir. İlçelerin sosyoekonomik açıdan kozmopolit yapısı göz önünde bulundurularak, temsiliyetin yüksek olmasını sağlamak için, örneğin Çankaya ilçesinin sosyoekonomik düzey açısından nispeten homojen olan semt ve mahalleler özellikle seçilmiştir.

4.2. EVREN VE ÖRNEKLEM

Araştırmanın evreni, Ankara'da yaşayan ve sosyoekonomik düzeyleri birbirinden farklı olan Çankaya, Keçiören ve Mamak ilçelerindeki bireylerden oluşmaktadır. Seçilen ilçelere bağlı mahalle ve sokak listelerine ulaşabilmek için Ankara Büyükşehir Belediyesi Numarataj Şube Müdürlüğü ile iletişime geçilmiş ve sokak ve mahalle listelerine ulaşılmıştır. Araştırmaya alınacak bireylerin belirlenmesinde Ankara'nın, TÜİK veri tabanında bulunan nüfus bilgilerinden faydalanılmıştır. Bu liste, 18 yaş ve üzerindeki Çankaya, Keçiören ve Mamak ilçelerinin nüfus sayımlarına ilişkin bilgiler içermektedir. Bu bilgiler Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1 Çankaya, Keçiören ve Mamak İlçelerindeki 18 Yaş ve Üzerindeki Bireylerin Dağılımı

İlçeler	Katılımcı Sayısı
Çankaya	922.536
Keçiören	889.876
Mamak	607.878
Toplam	2.420.290

Örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında her bir ilçeye “Tabakalı Rasgele Örneklem Yöntemi” kullanılmış ve n örneklem genişliği hesaplanmıştır (Çingı, 1994, s.88). Tabakalı Rasgele Örneklemde örneklem genişliği Neyman Dağıtımı ile aşağıdaki formüller yardımıyla hesaplanmış ve n=300 sayısına ulaşılmıştır.

$$\sum_{h=1}^1 \frac{W_h p_h q_h}{d^2/t^2}$$

$$W_h = \frac{N_h}{N}$$

$$W_1 = \frac{N_1}{N} = \frac{922.536}{2.420.290} = 0.381$$

$$W_2 = \frac{N_2}{N} = \frac{889.876}{2.420.290} = 0,368$$

$$W_3 = \frac{N_3}{N} = \frac{607.878}{2.420.290} = 0.251$$

$W_h = N_h/N$ Tabaka ağırlığı

N_h =Tabakadaki birim sayısı

N =Kitledeki birim sayısı

d =Hoşgörü miktarı (çalışmada d=0.058 olarak belirlenmiştir)

t =Tablo değeri= 2

p_h =h tabakada istenen özelliğe sahip birimlerin oranı ($p_h = 0,5$)

q_h =h tabakada istenmeyen özelliğe sahip birimlerin oranı ($q_h = 0,5$) $q_h = 1 - p_h$)

$N_1 = 922.536$ kişi (Çankaya)

$N_2 = 889.876$ kişi (Keçiören)

$N_3 = 607.878$ kişi (Mamak)

$N = 2.420.290$ kişi

$$\sum_{h=1}^1 = \frac{W_h p_h q_h}{d^2 / t^2}$$

$$n = \frac{(0,381 \times 0,25) + (0,368 \times 0,25) + (0,251 \times 0,25)}{(0,058)^2 / 2^2} \cong 300$$

$n = 300$ kişi örneklem sayısı olarak belirlenmiştir.

Neyman Dağıtımı kullanıldığında tabaka örneklem genişliği $n_h = n \frac{W_h \sqrt{p_h q_h}}{\sum W_h \sqrt{p_h q_h}}$ formülünden faydalanılarak aşağıdaki gibi hesaplanır.

Çankaya;

$$n_1 = 300 \frac{0,381 * 0,5}{0,5} \cong 114$$

Keçiören;

$$n_2 = 300 \frac{0,368 * 0,5}{0,5} \cong 110$$

Mamak;

$$n_3 = 300 \frac{0,251 * 0,5}{0,5} \cong 76$$

Burada

$$n = n_1 + n_2 + n_3$$

$n = 300$ olarak bulunmuştur.

Araştırma kapsamındaki ilçeler ve her bir ilçeden alınacak birey sayısı Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2 Araştırma Kapsamındaki İlçeler ve İlçelerden Alınacak Birey Sayısı

İlçeler	Örnekleme Çıkan Birey Sayısı
Çankaya	114
Keçiören	110
Mamak	76
Toplam	300

4.3. VERİ TOPLAMA YÖNTEM VE ARAÇLARI

Veri toplamak amacıyla bir anket formu hazırlanmıştır (Ek 1). Araştırma kapsamında en başta katılımcıların sosyoekonomik, demografik ve tanımlayıcı bilgilerini belirlemeye yönelik sorular sorulmuştur. Daha sonra araştırmada katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumlarını, borç okuryazarlığını, materyalizm eğilimlerini, paraya ilişkin tutumlarını, finansal yönetim davranışlarını, yaşam memnuniyeti düzeylerini, finansal memnuniyet ve finansal stres düzeylerini belirlemeye yönelik 8 ölçme aracı kullanılmıştır. Bu araçlar *Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği (The Scale Attitudes To Debt)*, *Finansal Okuryazarlık Soruları*, *Materyal Değerler Ölçeği (The Material Values Scale)*, *Paraya İlişkin Tutum Ölçeği (A Money Attitude Scale)*, *Finansal Yönetim Davranış Ölçeği (The Financial Management Behaviour Scale)* ve *Yaşam Memnuniyeti Ölçeği (The Satisfaction With Life Scale)* Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres Soruları'ndan oluşmaktadır. Araştırmada kullanılan ölçeklerin sahiplerinden kullanım izni alınmıştır (Ek 3).

4.3.1. Sosyoekonomik, Demografik ve Tanımlayıcı Bilgiler

Bireylerin sosyoekonomik düzeylerini, demografik ve tanımlayıcı bilgilerini ölçmek amacıyla hazırlanan soru formunda "Bölüm 1" (Ek 1.) cinsiyet, yaş, eğitim, medeni ve çalışma durumu, meslek, çocuk sayısı, ailedeki birey sayısı, ortalama aylık gelir miktarı, borçluluk durumu, aylık borç miktarı, aylık borç miktarının aylık gelirine oranı, kredi kartı kullanım durumu, aktif olarak kullanılan kredi kartı sayısı ve kredi kartı limiti, bireysel kredi kullanma durumu, toplam kredi kartı borcu ve bireysel kredi borcundan oluşan toplam borç miktarı, kredi kartı ve bireysel kredi borcunu ödemede sıkıntı yaşama durumu kredi kartı borçlarını ödeme şeklini içeren sorular sorulmuştur. Yaş, çocuk sayısı, aile büyüklüğü ve ortalama aylık gelir soruları hem kategorik olarak sınıflandırılmış hem de ortalamalarını hesaplamak için açık uçlu olarak sorulmuştur (Ek 1.).

4.3.2. Ölçme Araçları

4.3.2.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum

Araştırmaya alınan yetişkin bireylerin borçlanmaya ilişkin tutumlarını belirlemek üzere, Lea ve diğerleri (1995) tarafından geliştirilen “*Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*”’nden (*The Scale Attitudes To Debt*) yararlanılmıştır. Ölçek 17 maddeden oluşmaktadır. Ölçek, katılımcıların her bir ifadeye “kesinlikle katılıyorum” ile “kesinlikle katılmıyorum” aralığında 5’li derecelendirmede cevap verdikleri likert tipi bir ölçektir.

Lea ve diğerleri (1995) tarafından geliştirilen orijinal ölçeğin iç güvenirlik katsayısı sayısı 83 olarak belirlenmiştir (Lea vd, 1995, s.690). Ölçekteki 3., 4., 5., 6., ve 9-14 arasındaki maddeler tersten puanlanan maddelerdir. Borçlanmaya ilişkin tutum ölçeğinden elde edilen yüksek puanlar borçlanma eğiliminin arttığını; düşük puanlar ise, borçlanma eğiliminin azaldığını göstermektedir.

Ölçeğin, daha önce Türk örnekleme kullanıldığı bir çalışmaya rastlanmadığından; öncelikle Türkçeye çevirisi gerçekleştirilmiş ve güvenirlik düzeyini belirlemeye yönelik pilot bir çalışma gerçekleştirilmiştir.

Ölçeğin Türkçeye çevirisinde, çeviri ve geri-çeviri olmak üzere iki aşama takip edilmiştir. Birinci aşamada, ölçek maddeleri İngilizceden Türkçeye çevrilmiştir. Taslak çevirinin ardından, orijinal ölçek ile birlikte, her iki dili bilen ve alanda uzman, bir profesyonel tarafından değerlendirilmiştir. Değerlendirmede, bir uzmandan taslak çeviride her bir ölçek maddesi için önerilen alternatifler arasından en uygun olanını seçmesi ve gerekli görürse, yeni bir alternatif önermesi istenmiştir. Bu işlem sonunda ölçek maddeleri, uzman önerisi doğrultusunda tekrar değerlendirilmiş ve ölçeğin Türkçe formu oluşturulmuştur. İkinci aşama olan geri-çeviri aşamasında ise, Türkçe ölçek maddeleri her iki dili bilen ve farklı bir alan uzmanı tarafından yeniden İngilizceye çevrilmiştir. Uzman değerlendirmesi ile oluşturulan maddeler üzerinde gerekli düzenlemeler yapılmış ve ölçek son halini almıştır.

Bu çalışmada ölçek, 5'li likert tipinde kullanılmıştır (1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum). Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen iç güvenirlik katsayısı, 0,717 bulunmuştur.

4.3.2.2. Tüketicilerin Borç Okuryazarlığı (Finansal Okuryazarlık)

Araştırmaya alınan bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmek amacıyla Lusardi ve Tufano (2009) tarafından oluşturulan finansal okuryazarlık sorularından (3 soru) faydalanılmıştır.

Soruların daha önce Türk örnekleme kullanıldığı bir çalışmaya rastlanmadığından; öncelikle Türkçeye çevirisi yapılan sorular çalışmaya dâhil edilmiştir. Soruların Türkçeye çevirisinde "*Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*"nin çeviri sürecindeki adımlar izlenmiştir.

4.3.2.3. Materyal Değerler Ölçeği

Araştırmaya alınan bireylerin materyalizm eğilimlerini belirlemek üzere, Richins ve Dawson (2004) tarafından oluşturulan ve Türkiye'de geçerlik, güvenirliği Aslay ve diğerleri (2013) tarafından yapılan "*Materyal Değerler Ölçeği*"nin (*The Material Values Scale*) kısa formundan yararlanılmıştır. Ölçek 3 boyut ve 18 maddeden oluşmaktadır. Bu boyutlar:

1. Başarı (1-6 arasındaki maddeler)
2. Merkeziyetçilik (7-13 arasındaki maddeler)
3. Mutluluk (14-18 arasındaki maddeler) şeklindedir.

Ölçek çalışmanın amacına bağlı olarak alt boyutlara ayrılarak kullanılabildiği gibi ölçeğin tamamı boyutlara ayrılmadan da kullanılabilmektedir. Bu çalışmada ölçek, boyutları kullanılmamış, tek boyut olarak ele alınmıştır.

Richins (2004) tarafından ölçek ile ilgili genel iç güvenirlik katsayısı, .86 olup; alt boyutların iç güvenirlik katsayıları sırasıyla. 77, .72 ve. 78 olarak bulunmuştur. Aslay ve diğerleri (2013) tarafından Türkçeye uyarlaması yapılan ölçeğin iç güvenirlik katsayısı, .73 olarak rapor edilmiştir. Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen iç güvenirlik katsayısı ise 0,787'dir. Ölçekteki 3., 6., 7., 8., 9., 13., ve 14., maddeler tersten puanlanan maddelerdir. Ölçek çalışmada 5'li likert tipinde derecelendirilmiştir (1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum). Ölçekten alınan puanların düşük olması materyalizm eğiliminin düşük olduğunu; ölçekten alınan puanların yüksek olması ise materyalizm eğiliminin yüksek olduğunu göstermektedir.

4.3.2.4. Paraya İlişkin Tutum Ölçeği

Çalışmada bireylerin paraya ilişkin tutumları Yamauchi ve Templer (1982) tarafından geliştirilen "*Paraya İlişkin Tutum Ölçeği*"nden (*A Money Attitude Scale*) yararlanılmıştır. Ölçek 5 alt boyut ve 34 maddeden oluşmaktadır:

1. 1-9 arasındaki maddeler güç-prestij;
2. 10-16 arasındaki maddeler parayı elde tutma;
3. 17-23 arasındaki maddeler kuşku;
4. 24-28 arasındaki maddeler kalite;
5. 29-34 arasındaki maddeler ise endişe boyutuna ilişkin soruları içermektedir.

Yamauchi ve Templer'in (1982) çalışmasında, iç güvenirlik katsayısı, .77, boyut 1, 2, 3 ve 5'in iç güvenirlik katsayıları sırasıyla, .80, .78, .73, .69 olarak rapor edilmiştir. Bu çalışmada boyut 1 ve boyut 4'ün maddeleri teorik olarak güç-prestij boyutunda yer aldığından ve güdüsel açıdan bir farklılık göstermediğinden dolayı boyut 4 değerlendirmeye alınmamıştır (Ücürerçi, 2013, s.25). Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen iç güvenirlik katsayısı ise, 0,870, alt boyutlarından elde edilen iç güvenirlik katsayıları sırasıyla 0,882, 0,876, 0,833 ve 0,778'dir. Bu çalışmada ölçek 7'li likert tipinde derecelendirilmiştir (1=asla, 2=nadiren, 3=ara sıra, 4=bazen, 5=sık sık, 6=genellikle, 7=daima).

Boyut 1’den (güç ve prestij) alınan yüksek puan, paranın diğer insanları etkilemek için kullanıldığının ve başarının bir sembolü olarak görüldüğünü; Boyut 2’den (parayı elde tutma) alınan yüksek puan, finansal açıdan geleceği garanti altına almak için planlama yapıldığını; Boyut 3’ten (kuşku) alınan yüksek puan, para ile ilgili konularda tereddüt yaşandığını; Boyut 5’ten (endişe) alınan yüksek puan, parasal konuların bir endişe kaynağı olarak görüldüğünü göstermektedir.

Ölçeğin daha önce Türk örnekleme de kullanıldığı bir çalışmaya rastlanmadığından; öncelikle Türkçeye çevirisi yapılan ölçek, çalışmaya dâhil edilmiştir. Ölçeğin Türkçeye çevirisinde “*Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*”nin çeviri sürecindeki adımlar izlenmiştir.

4.3.2.5.Finansal Yönetim Davranış Ölçeği

Araştırmaya alınan katılımcıların finansal yönetim davranışlarını belirlemek üzere, Dew ve Xiao (2011) tarafından geliştirilen Türkiye’de geçerlik ve güvenirliği Ünal ve Düger (2015) tarafından yapılan “*Finansal Yönetim Davranış Ölçeği*” (*The Financial Management Behaviour Scale*) revize edilen formundan yararlanılmıştır. Ölçek 4 boyut ve 15 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin alt boyutları:

1. Tasarruf ve yatırım
2. Nakit yönetimi
3. Kredi yönetimi
4. Sigorta’dır.

Ölçek çalışmanın amacına bağlı olarak alt boyutlara ayrılarak kullanılabildiği gibi ölçeğin tamamı boyutlara ayrılmadan da kullanılabilmektedir. Bu çalışmada ölçek, alt boyutları ayrılarak kullanılmamış, tek boyut olarak ele alınmıştır.

Dew ve Xiao (2011) tarafından geliştirilen ölçeğin genel iç güvenirlik katsayısı, .81’dir. Alt boyutların iç tutarlık katsayıları ise sırasıyla, .78, .63, .57, .73 olarak rapor edilmiştir. Ünal ve Düger (2015) tarafından Türkçe uyarlamasının yapıldığı çalışmada ölçeğin genel iç güvenirlik katsayısı, .72 olup, tasarruf ve yatırım alt boyutunun iç tutarlık

katsayısı, .60, nakit yönetimi alt boyutunun iç tutarlık katsayısı, .53 ve kredi yönetimi alt boyutunun iç tutarlık katsayısı, .69 bulunmuştur. Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen genel iç güvenirlik katsayısı ise, 0,701'dir. Bu çalışmada ölçek 5'li likert tipinde derecelendirilmiştir (1=asla, 2=nadiren, 3=bazen, 4=sık sık, 5=daima). Ölçekten alınan yüksek puan, bireylerin finansal yönetimde başarılı olunduğunu, düşük puan ise finansal yönetim davranışlarında başarısız olduklarını göstermektedir.

4.3.2.6.Yaşam Memnuniyeti Ölçeği

Araştırmada, bireylerin yaşam kalitelerini değerlendirmek amacıyla Diener ve diğerleri (1985) tarafından geliştirilen “*Yaşam Tatmini Ölçeği*”nden (*The Satisfaction with Life Scale-SWLS*) faydalanılmıştır. Ölçek, bir bütün olarak genel yaşamdan duyulan tatmini ölçen 5 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin Türkçeye uyarlaması Köker (1991) tarafından yapılmıştır.

Diener ve diğerleri (1985), ölçek ile ilgili iç güvenirlik katsayısını çalışmalarında,.87 olarak belirtirken; Türkçeye uyarlaması yapılan ölçeğin iç güvenirlik katsayısı, .80 olarak rapor edilmiştir. Bu çalışmadan elde edilen iç güvenirliği ise, .91dir.

Bu çalışmada ölçek 7'li likert tipinde derecelendirilmiştir (1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=biraz katılmıyorum, 4=ne katılıyorum ne katılmıyorum, 5=biraz katılıyorum, 6=katılıyorum, 7=kesinlikle katılıyorum). Yaşam Memnuniyeti ölçeğinden elde edilen düşük puanlar, bireylerin yaşam memnuniyeti düzeylerinin düşük olduğunu; yüksek puanlar ise yaşam memnuniyeti düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir.

4.3.2.7.Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres

Araştırmaya alınan bireylerin finansal durumlar karşısındaki memnuniyet ve stres düzeylerini ölçmek amacıyla, Joo ve Grable (2004) tarafından kullanılan “*Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres*” sorularından yararlanılmıştır. Burada 2 soru bulunmaktadır. Sorular 1-5 arası numaralandırılmıştır. Finansal memnuniyet sorusu (1=hiç memnun değilim, 2=kısmen memnunum, 3=kararsızım, 4=oldukça memnunum,

5=çok memnunum) şeklinde, finansal stres sorusu da (1=hiç stresli değilim, 2=biraz/kısmen stresliyim, 3=kararsızım, 4=oldukça stresliyim, 5=çok stresliyim) şeklinde derecelendirilmiştir. Finansal memnuniyet ve finansal stres sorularından alınan düşük puanlar bireylerin finansal memnuniyet ve finansal stres düzeylerinin düşük olduğunu, yüksek puanlar ise finansal memnuniyet ve finansal stres düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir.

4.3.2.8. Veri Toplama Aracının Uygulanması

18 yaş ve üzeri bireylerin borçlanma düzeylerinin demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörler açısından incelenmesi amacıyla araştırmacı tarafından hazırlanan soru formunun uygulanmasına geçilmeden önce, soru formunda yer alan “Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği”ni geliştiren Lea, Webley ve Walker’dan, (1995) “Borç Okuryazarlığı” sorularını kullanan Lusardi ve Tufano’dan, (2009) Materyal Değerler Ölçeği’nin kısa formunu oluşturan Richins’dan, (2004) “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği”ni geliştiren Yamauchi ve Templer’dan, (1982) Finansal Yönetim Davranış Ölçeği’ni geliştiren Dew ve Xiao’dan (2011) Yaşam Tatmini Ölçeği’ni geliştiren Diener ve diğerlerinden, (1985) “Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres” sorularını kullanan Joo ve Grable’dan (2004) yazılı izin alınmıştır (Ek 3.).

Veri toplama amacıyla oluşturulan anket formunun uygulanmasında, yüz yüze görüşme tekniği kullanılmıştır. Anket çalışması, 2016 yılının Mart ve Ağustos ayları arasında gerçekleştirilmiştir. Her görüşme yaklaşık 35-40 dakika sürmüştür.

4.4. VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE ANALİZİ

Araştırmadan elde edilen verilerin değerlendirilmesinde ve analizinde IBM SPSS Statistics 20 programı kullanılmıştır. Çalışma verileri değerlendirilirken sayısal değişkenler, Büyük Sayılar Yasası'na göre $n \rightarrow \infty$ için örneklem ortalamasının dağılımı normal dağılıma yaklaşır ilkesinden hareket edilmiştir (İnal ve Günay, 2002:264). Araştırmada katılımcılara ilişkin demografik, sosyoekonomik ve tanımlayıcı bilgiler, frekans ve yüzde dağılımı gibi tanımlayıcı istatistikler ile ifade edilmiştir. İki bağımsız kategorik değişken arasındaki farklılığın incelenmesinde “*Ki kare Analizi*”nden yararlanılmıştır. En az üç kategorili bir bağımsız değişken ve bir sayısal değişken arasındaki farklılık incelenirken “*Tek Yönlü Varyans Analizi*”nden (One-Way Anova) faydalanılmıştır. Analiz sonucunda hangi gruplar arasında farklılık olduğunu belirlemek için ise “*Tamhane T2*” analizinden yararlanılmıştır. Ölçekler arasındaki ikili ilişki ise “*Pearson Korelasyon Analizi*” ile değerlendirilmiş ve son olarak araştırmanın “*Regresyon Modeli*” oluşturulmuş ve sonuçlar tablolar halinde verilmiştir.

Çalışma kapsamına alınan “*Borçlanmaya İlişkin Tutum ve Paraya İlişkin Tutum*” ölçekleri daha önce Türk örnekleme kullanılmadığından ilk önce bu ölçeklerdeki maddelere ilişkin faktör yükü, boyut ve iç güvenirlik katsayıları, “*Açımlayıcı Faktör Analizi*” ve “*Güvenirlik Analizi*” uygulanarak belirlenmiştir. Diğer taraftan araştırma kapsamındaki “*Materyalizm Ölçeği*”, “*Finansal Yönetim Davranış Ölçeği*” ve “*Yaşam Memnuniyeti Ölçeği*” ölçekleri daha önce Türk örnekleme kullanıldığından “*Açımlayıcı Faktör Analizi*” yapılmamıştır. Bu ölçeklere sadece güvenirlik analizi uygulanarak iç güvenirlik katsayısı olan “Cronbach alfa” (Cronbach α) değerleri hesaplanmıştır.

Ölçeklere ilişkin faktör analizlerinde, kabul edilebilir en düşük faktör yükü 0,50 olarak alınmış ve 0,50'nin altında faktör yüküne sahip olan maddeler ilgili ölçekten çıkarılmıştır. Güvenirlik analizinde ise, .70 değeri kabul edilebilir güvenirlik düzeyi olarak alınmıştır (Buğday, 2015, s.110-114).

Araştırmanın bağımlı değişkeni katılımcıların borçlanma düzeyi olup, literatürde borçlanma düzeyi farklı kriterler esas alınarak belirlenmektedir. Bu çalışmada daha önce konuya ilişkin yapılan çalışmalar incelenmiş ve çalışma açısından en uygun olduğu düşünülen kriterlere uygun olarak borçlanma düzeyi hesaplanmıştır.

Örneğin, Fatoki (2015) tarafından yapılan çalışmada borçlanma düzeyi; ulusal gelir ve borcun varlıklara oranını kapsayan “*The Net Indebtedness Index*” ile değerlendirilmiş, borçlanma indeksi NII %76-%100 arasında olanlar risk altındayken, borçlanma indeksi $NII < \%75$ olanlar borcunu ödeyebilenler olarak belirlenmiştir. Daşdöğen (2015) tarafından yapılan çalışmada borçlanma düzeyi; toplam borç miktarı açısından değerlendirilmiş ve toplam borç miktarı sıfırdan büyükse ($debt\ amount > 0$) değer 1, küçükse değer 0 olarak ele alınmıştır. Diğer taraftan Drentea (2000) tarafından yapılan çalışmada borçlanma düzeyi; borcun gelire oranı (kredi kartı borcu ve toplam aile geliri) şeklinde incelenmiştir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde; borçlanma miktarının yıllık gelir ya da toplam borç üzerinden araştırıldığı görülmektedir. Bu çalışmada ise borçlanma düzeyi; aylık borcun aylık gelire oranı olarak ele alınmış ve araştırma kapsamına alınan bireyler; aylık borcun aylık gelire oranı %30 ve üzeri olması durumunda aşırı borçlu, aylık borcun aylık gelire oranı %30’un altı olması durumunda aşırı borçlu olmayan ve aylık borcun aylık gelire oranı %0 olması durumunda borcu olmayan olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır. Aşırı borçlu olanlar, borçlarını ödemekte sıkıntı yaşamakta iken aşırı borçlu olmayanlar, borçlarını ödeyebilmektedirler (D’Alessio ve Iezzi, 2013).

Borçlanmaya ilişkin tutum ölçeği 17 madde ve tek boyutludur. Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeğine uygulanan Açımlayıcı Faktör Analizi sonucunda faktör yük değerleri, 0,507-0,753 arasında olduğu bulunmuştur. Faktör yük değerleri 0,50’nin altında kalan 1-4 arası maddeler ile 7., 8., 15., ve 17. maddeler analizden çıkarılmıştır.

Analize başlamadan önce, katılımcıların “Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği”, “Materyalizm Ölçeği”, “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği”nin alt boyutları, (güç-prestij, parayı elde tutma, güvensizlik/ şüphe ve endişe) “Finansal Yönetim Davranış Ölçeği” ve “Yaşam Memnuniyeti Ölçeği”, “Finansal Okuryazarlık”, “Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres”ten aldıkları puan ortalamaları belirlenmiştir. Puan ortalamaları

belirlendikten sonra, araştırmada tüm ölçekler normal dağılıma yakınsadığı kabul edildiğinden “Borçlanmaya İlişkin Tutum”, “Materyalizm”, “Paraya İlişkin Tutum” ölçeği alt boyutları (güç-prestij, parayı elde tutma, kuşku ve endişe), “Finansal Yönetim Davranışı” ve “Yaşam Memnuniyeti”, “Finansal Okuryazarlık”, “Finansal Memnuniyet”, “Finansal Stres”in borçlanma düzeyine göre farklılık gösterip göstermediği “*Tek Yönlü Varyans*” analizi ile değerlendirilmiştir.

Bu yöntemde en az üç kategorili bir bağımsız değişken ve bir sayısal değişken olduğu için tek yönlü varyans analizi tercih edilmiştir. Tek yönlü varyans analizi parametrik bir yöntem olduğu için varsayımları vardır. Bu analizin uygulanabilmesi için veriler sürekli ve en az eşit aralık ölçeğinde olmalı, verinin her bir grupta normal dağılım özelliği göstermesi gerekmektedir. Nitekim borçlanmaya ilişkin tutum, materyalizm, paraya ilişkin tutum ölçeğinin alt boyutları, (güç-prestij, parayı elde tutma, kuşku, endişe) finansal yönetim davranış ve yaşam memnuniyeti ölçeklerinin ve finansal okuryazarlık, finansal memnuniyet, finansal stresin puanları sürekli olup her birinin eşit aralıkta olduğu saptanmıştır.

Araştırmada Finansal okuryazarlığın değerlendirilmesinde doğru cevap =1, yanlış cevap =0 şeklinde numaralandırılmış ve borçlanma düzeyi ile finansal okuryazarlık arasındaki farklılık “*Tek Yönlü Varyans Analizi*” ile incelenmiştir. Finansal okuryazarlığın doğru cevaplar üzerinden ortalaması alınmış ve ortalamanın 0 ile 3 arası değiştiği bulunmuştur. Değerin 3’e yaklaşması katılımcıların finansal okuryazarlık seviyesinin arttığı anlamına gelmektedir.

Literatürde; “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği” (Yamauchi ve Templer, 1982) “Para İle İlgili İnanç ve Davranış Ölçeği” (Furnham, 1996) ve “Para Etiği Ölçeği” (Li ve Tang, 1995) gibi ölçekler bulunmaktadır. Bu çalışmada iç güvenilirlik ve faktör güvenilirliği açısından geniş ölçüde kabul edilebilir düzeyde olduğundan Yamauchi ve Templer’a ait “*Money Attitude Scale*” (MAS) kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan Paraya ilişkin tutum ölçeğinin orijinal hali: Güç ve Prestij, Parayı Elde Tutma, Kuşku ve Endişe olmak üzere 4 alt boyuttan oluşmaktadır. Paraya İlişkin Tutum Ölçeğine uygulanan Açımlayıcı Faktör Analizi sonucuna göre, faktör yük

değerleri güç prestij alt boyutu 0,604-0,794 arası; parayı elde tutma alt boyutu 0,639-0,814 arası; kuşku alt boyutu 0,625-0,802 arası; endişe alt boyutu 0,524-0,780 arası bulunmuştur. Faktör yük değerleri 0,50'nin altında kalan herhangi bir madde bulunmamaktadır.

Borçlanma düzeyi ile borçlanmaya ilişkin tutum, materyalizm, paraya ilişkin tutum, finansal yönetim davranış, yaşam memnuniyeti, finansal okuryazarlık, finansal memnuniyet ve finansal stres arasındaki ikili ilişki "*Pearson Korelasyon Analizi*" ile ölçülmüştür. Pearson Korelasyon analizi, değişkenlerin normal dağılıma uygunluk gösterdiğinde kullanılan istatistiksel bir yöntemdir. Korelasyon katsayısı +1.00 ile -1.00 arasındadır. Korelasyon katsayısı negatifse değişkenlerden biri artarken diğerinin azaldığını, korelasyon katsayısı pozitifse değişkenlerden biri artarken diğerinin de arttığını veya değişkenlerden biri azalırken diğerinin de azaldığını göstermektedir (Çokluk, vd., 2016, s.52). Araştırma kapsamında bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla "*Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi*"'nden faydalanılmıştır. Stepwise metodu ile uygulanan çoklu doğrusal regresyon modelinde bağımlı değişkeni manidar olarak etkileyen bağımsız değişkenler yer alır, bağımlı değişkeni etkilemeyen bağımsız değişkenler ise çıkarılır (Çokluk, vd., 2016, s.56).

4.5. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZLERİ

- H1: Borçlanma düzeyi demografik faktörlere göre farklılık göstermektedir.
- H1a: Cinsiyet ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H1b: Yaş ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H1c: Eğitim seviyesi ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H1d: Medeni durum ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H1e: Çalışma durumu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H1f: Çocuk sayısı ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H1g: Aile büyüklüğü ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H2: Borçlanma düzeyi ekonomik faktörlere göre farklılık göstermektedir.
- H2a: Gelir ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H2b: Kredi kartı sayısı ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H2c: Kredi kartı limiti ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H3: Borçlanma düzeyi borçlanmaya ilişkin tutuma göre farklılık göstermektedir.
- H4: Borçlanma düzeyi finansal okuryazarlığa göre farklılık göstermektedir.
- H5: Borçlanma düzeyi psikososyal faktörlere göre farklılık göstermektedir.
- H5a: Materyalizm eğilimi ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H5b: Paraya ilişkin tutum ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H5b1: Güç ve Prestij boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H5b2: Parayı elde tutma boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H5b3: Güvensizlik-şüphe boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H5b4: Endişe boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.
- H6: Borçlanma düzeyi finansal yönetim davranışına göre farklılık göstermektedir.
- H7: Borçlanma düzeyi yaşam memnuniyetine göre farklılık göstermektedir.
- H8: Borçlanma düzeyi finansal memnuniyete göre farklılık göstermektedir.
- H9: Borçlanma düzeyi finansal strese göre farklılık göstermektedir.

5. BULGULAR

Borçlanmaya ilişkin veriler incelendiğinde; demografik, sosyoekonomik ve psikososyal pek çok faktörün etkilediği borçlanma düzeyinin ülkemizde önemli oranda yüksek olduğu görülmektedir. Ülkemizde gerek tüketicilerin finansal refahının artırılıp, finansal konularda yaşadıkları problemlerin azaltılması gerekse ekonomik sistemin etkin bir şekilde işleyebilmesi için borçlanma düzeyinin azaltılması gerekmektedir. Bu nedenle konuya ilişkin mevcut durumun ve bireysel borçlanmayı etkileyen faktörlerin ortaya konularak borçlanma düzeyinin azaltılmasına yönelik kamu kurum ve kuruluşları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları tarafından politika ve strateji geliştirilmesine yönelik çalışmalara yön verilmesi ülkemiz için oldukça önemlidir.

Bu bölümde demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörler ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiye yönelik ve bireylerin borçlanma düzeyi ile:

- Borçlanmaya ilişkin tutumu
- Finansal okuryazarlık
- Materyalizm eğilimi
- Finansal yönetim davranışı
- Yaşam memnuniyeti
- Finansal memnuniyet
- Finansal stres arasındaki ilişkiye yönelik bulgulara yer verilmektedir.

Çalışmanın amacı doğrultusunda iki kategorik değişken arasındaki farklılığın incelenmesinde “Ki kare Analizi”, en az üç kategorili bir bağımsız değişken ve bir bağımlı değişken arasındaki farklılığın incelenmesinde “Tek Yönlü Varyans Analizi” kullanılmıştır. Ayrıca sürekli olan iki değişken arasında ilişki olup olmadığının

incelenmesinde “Pearson Korelasyon Analizi” uygulanmıştır. Analizin başında örnekleme tanımlayıcı bilgiler ile araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bulgulara, daha sonra ise kategorik değişkenler arasındaki farklılık ve değişkenler arası korelasyonlara yönelik bulgulara yer verilmiştir. Diğer taraftan araştırmada bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini saptamak amacıyla “Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi” kullanılmış ve araştırmanın regresyon modeli oluşturulmuştur.



5.1. BETİMSSEL BULGULAR

Araştırma kapsamındaki bireylerin %59,7'si "kadın", %40,3'ü "erkek"tir. Katılımcılar arasında "25-34" yaş grubunda olanlar (%36,3) önde gelmekte, bunu %24,3 ile "35-44" yaş grubunda yer alanlar izlemektedir. Örneklemin yaş ortalaması, $\bar{x}=34,6$ 'dır. Araştırmaya alınan bireyler arasında "lisans ve üzeri" eğitim düzeyinde olanlar (%67,3) ilk sırada yer almakta olup; ikinci sırada "ortaokul/lise" mezunları (%24,7) gelmektedir. Katılımcılar medeni durumlarına göre incelendiğinde; %56,0'sının "evli", %44,0'ünün "bekâr" olduğu saptanmıştır.

Araştırmaya alınan katılımcıların çoğunluğu (%69,3) çalışmakta, %30,7'si ise çalışmamaktadır. Katılımcıların %40,0'nın "profesyonel", %29,3'ünün ise "profesyonel olmayan" meslek grubunda yer aldığı, %68,3'ünün "3-4 kişilik", %18,7'sinin ise "1-2 kişilik" ailelerden oluştuğu bulunmuştur. Ortalama aile büyüklüğü, $\bar{x}=3,00$ 'tür. Katılımcılar arasında çocuğu olmayanlar (%43,0) önde gelmekte, bunu iki ve üzeri çocuğa sahip olanlar (%36,3) izlemektedir. Ortalama çocuk sayısı, $\bar{x}=2,00$ 'dir (Tablo 3).

Tablo 3 Katılımcılara İlişkin Demografik ve Tanımlayıcı Bilgiler

		N	%	$\bar{X}$	Std sapma
Cinsiyet	Kadın	179	59,7		0,491
	Erkek	121	40,3		
Yaş	18-24	53	17,7	34,6	10,654
	25-34	109	36,3		
	35-44	73	24,3		
	45 yaş ve üzeri	65	21,7		
Eğitim Düzeyi	İlköğretim ve daha az	24	8,0		0,634
	Ortaokul/Lise	74	24,7		
	Lisans ve üzeri	202	67,3		
Medeni Durum	Bekâr	132	44,0		0,497
	Evli	168	56,0		
İş Durumu	Çalışıyor	208	69,3		0,461
	Çalışmıyor	92	30,7		
Meslek	Profesyonel Meslek	158	40,0		0,580
	Profesyonel Olmayan	50	29,3		
Aile Büyüklüğü	1-2 kişi	56	18,7	3,00	1,342
	3-4 kişi	205	68,3		
	5-6 kişi	39	13,0		
Çocuk Sayısı	Yok	129	43,0	2,00	0,890
	Bir	62	20,7		
	İki ve üzeri	109	36,3		

Araştırmada “2000-2999 TL” gelir grubunda yer alanlar %34,3 ile önde gelmekte olup, “3000-3999 TL” gelir grubunda yer alanların oranları %20,3, “4000 TL ve üzeri” gelir grubunda yer alanların oranı ise %18,3’tür. Katılımcıların ortalama aylık geliri, $\bar{x}$ =2,871 TL’dir. Araştırma kapsamındaki bireylerin çoğunluğunun (%81,3) borcu bulunmaktadır.

Katılımcıların aylık kredi kartı ve bireysel kredi borçlarını kapsayan borç miktarı incelendiğinde; aylık borcu “1001-2000 TL” olanların(%28,2) birinci sırada geldiği, bunu %27,8 gibi çok yakın bir oranla aylık borcu “2000 TL ve üzeri” olanların izlediği bulunmuştur. Araştırmadaki bireylerin ortalama aylık borç miktarları, $\bar{x}$ =1398 TL’dir. Araştırma kapsamındaki katılımcıların %59,0’u “aşırı borçlu”, %22,3’ü “aşırı borçlu olmayan” ve %18,7’si “borcu olmayan” grupta yer almaktadır.

Katılımcıların büyük çoğunluğu (%87,3) kredi kartı kullanmakta olup, “iki kredi kartı”na sahip olanların oranı %30,7; “üç ve daha fazla kredi kartı”na sahip olanların oranı %29,0 iken, kredi kartı kullanmadığını belirtenlerin oranı %12,7’dir. Kredi kartı sayısı ortalaması $\bar{x}$ =3,00’tür. Aktif olarak “bir kredi kartı” kullandığını belirtenlerin oranı %50,0 iken, 2 kredi kartı kullandığını belirtenlerin oranının %42,0 olduğu

belirlenmiştir. Katılımcıların aktif olarak kullandığı kredi kartı ortalaması, $\bar{x}=1,00$ 'dir. Araştırma kapsamındaki bireyler arasında kredi kartı limitinin "5000 TL ve üzerinde" olduğunu belirtenler (%30,3) en yüksek oranda olup, bunu "1000 TL ve altı" olduğunu belirtenler (%24,0) izlemektedir. Araştırmada katılımcıların kredi kartı limiti ortalamasının, $\bar{x}=4892$ TL olduğu bulunmuştur. Kredi kartı kullandığını belirten katılımcıların (262 kişi) %76,7'sinin kredi kartı borcunu geri ödeyemedikleri saptanmıştır.

Araştırmada son üç yıl içerisinde bireysel kredi kullananların oranı %49,7 olup, bireysel krediyi geri ödeyemediğini belirtenlerin oranı %54,4'tür. Katılımcıların bireysel kredi toplam borç miktarı incelendiğinde; toplam borcu "10.000 TL ve üzeri" olanlar (%27,4) önde gelmekte, bunu toplam borç miktarı "5001-10.000 TL" (%24,8) ve "1001-3000 TL" olanlar (%20,5) izlemektedir. Araştırma kapsamındaki katılımcıların bireysel kredi toplam borç miktarı ortalamasının, $\bar{x}=9717$ TL olduğu bulunmuştur (Tablo 4).

Tablo 4 Katılımcılara İlişkin Sosyoekonomik ve Tanımlayıcı Bilgiler

		N	%	$\bar{X}$	Std sapma
Ortalama Aylık Gelir Miktarı	1000 TL altı	28	9,3	2871	1588,3
	1001-1999 TL	53	17,8		
	2000-2999 TL	103	34,3		
	3000-3999 TL	61	20,3		
	4000 TL ve üzeri	55	18,3		
Borç Durumu	Evet	244	81,3	1398	1294,2
	Hayır	56	18,7		
Aylık Borç Miktarı	500 TL ve altı	48	19,4		
	501-1000 TL	61	24,6		
	1001-2000 TL	70	28,2		
	2001 TL ve üzeri	65	27,8		
Aylık Borcun Gelire Oranı	%30 ve üzeri (aşırı borçlu olanlar)	177	59,0	3,00	1,000
	%30 ve altı (aşırı borçlu olmayanlar)	67	22,3		
	Borcu olmayanlar	56	18,7		
Kredi Kartı Kullanımı	Evet	262	87,3	3,00	1,000
	Hayır	38	12,7		
Kredi Kartı Sayısı	Yok	38	12,7		
	1	83	27,6		
	2	92	30,7		
	3 ve üzeri	87	29,0		
Aktif Kullanılan Kredi Kartı Sayısı	1	131	50,0	1,00	0,878
	2	110	42,0		
	3 ve üzeri	21	8,0		
Kredi Kartı Limiti	1000 TL ve altı	72	24,0	4892	4917,5
	1001-2000 TL	35	11,7		
	2001-3000 TL	34	11,3		
	3001-5000 TL	68	22,7		
	5001 TL ve üzeri	91	30,3		
Kredi Kartı Borcunu Geri Ödeme Durumu	Evet	61	23,3	49,7	50,3
	Hayır	201	76,7		
Son Üç Yıl İçerisinde Bireysel Kredi Kullanımı	Evet	149	49,7	54,4	54,4
	Hayır	151	50,3		
Bireysel Krediyi Geri Ödeme Durumu	Evet	68	45,6	9717	16223,8
	Hayır	81	54,4		
Toplam Borç Miktarı	1000 TL ve altı	34	9,1	9717	16223,8
	1001-3000 TL	41	15,5		
	3001-5000 TL	35	12,2		
	5001-10000 TL	62	20,7		
	10001 TL ve üzeri	72	23,8		

5.2. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE İLİŞKİN AÇIMLAYICI FAKTÖR ANALİZİ VE GÜVENİRLİK TESTİ SONUÇLARI

5.2.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği

Verilerin analizinde veri setine öncelikle açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi, bir veri setindeki değişkenlerin aralarındaki ilişkilerden yararlanarak bu değişkenlerden daha az sayıda ve aralarında korelasyon bulunmayan faktörleri belirlemeye yarayan bir istatistiksel yöntemdir (Özdamar,2013, s.212).

Araştırma verilerinin analizinde IBM SPSS 20 paket programından yararlanılmıştır. Toplam 17 maddelik ölçeğe ilişkin verilerin öncelikle faktör analizine uygunluğu test edilmiş ve sonuçlar Tablo 5’te verilmiştir. Tablo 5’e göre Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı 0,809 olduğundan “Açımlayıcı Faktör Analizi” için gerekli olan örneklem yeterliliği kabul edilebilir düzeydedir. Bir veri setine faktör analizi uygulanabilmesi için gerekli bir diğer test ise ana kütlenin bütünlüğünü test eden ve Bartlett tarafından geliştirilen küresellik (sphericity) testidir. Faktör analizinde regresyon analizinin tersine değişkenler arasında yüksek korelasyon ilişkisi aranır. Bu bağlamda ana kütle içindeki değişkenler arasında anlamlı ilişki olup olmadığı Bartlett testi ile test edilmektedir (Nakip, 2006, s.428). Tablo 5’e göre Ki-Kare Değeri: 947,022; $p = 0.000 < 0.001$ olduğundan ölçeğe ilişkin elde edilen verilerin faktör analizine uygun olduğu belirlenmiştir.

Tablo 5 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeğinin Faktör Analizine Uygunluğuna İlişkin Veriler

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		0,809
Bartlett Sphericity Testi	X ²	947,022
	Sd	36
	P(0.001)	0,000***

***: $p < 0,001$

Borçlanmaya ilişkin tutum ölçeğinin faktör yapısının incelenmesi amacıyla “Temel Bileşenler Analizi”nden (Principal Components Analysis) yararlanılarak açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sırasında 8 maddenin faktör yük ağırlıklarının 0.50’den düşük olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple faktör yük değeri 0.50’nin altında olan 1, 2, 3, 4, 7,8, 15 ve 17 numaralı maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda elde edilen faktör yük değerleri Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri Faktör Yükleri

Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri	Faktör Yükleri	Varyans Yüzdesi	Özdeğeri
		43,028	3,873
Borçlanmayı sevmiyorum.	0,753		
İnsanların kredi kartına sahip olması çok kolaydır.	0,716		
Borçlanılan para, mümkün olduğu kadar kısa sürede geri ödenmelidir.	0,711		
Borçlu olmak, asla iyi bir şey değildir.	0,686		
Kişinin imkânları ölçüsünde yaşaması önemlidir.	0,672		
Büyük harcamalar için önceden plan yaparım.	0,647		
Çoğu insan, aşırı borç içindedir.	0,611		
Paramı harcarken maceracı davranmam.	-0,561		
Gelir düşük olsa da, birey düzenli bir şekilde az da olsa tasarruf yapmalıdır.	0,507		
Toplam		43,028	

Tablo 6’daki ölçeğe ilişkin faktör analizi sonuçları incelendiğinde; maddelerin tek boyut altında toplandığı ve maddelerin faktör yükü değerlerinin 0.507- 0.753 aralığında değiştiği görülmektedir. Maddelerin ait olduğu faktörle olan ilişkisini açıklayan faktör yük değeri katsayısı için uygulamada genel olarak 0.50 ve üzeri değerler madde seçimi için iyi bir ölçüt olarak önerilmektedir (Büyüköztürk, 2002, s.118).

Yapılan açımlayıcı faktör analizi sonuçlarına göre, borçlanmaya ilişkin tutum ölçeği tek alt boyut ile toplam varyansın %43,028’ini açıklamaktadır (Tablo 6).

Ölçek güvenilirliğinin değerlendirilmesi sırasında en sık kullanılan kriterlerden biri içsel tutarlılık ölçüsü olan Cronbach α 'dır. Dokuz madde ve tek boyuttan oluşan "*Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*" "Cronbach α " değeri 0,717 olarak bulunmuştur (Tablo 7). İç tutarlılığın ölçütü olan Cronbach α katsayısının 0.40'ın altında bir değer alması ölçeğin "güvenilir olmadığını", 0.40-0.59 arasında alması ölçeğin "düşük güvenilirlikte" olduğunu, 0.60-0.79 arasında değer alması ölçeğin "oldukça güvenilir" olduğunu ve 0.80-1.00 arasında alması ölçeğin "yüksek güvenilirlikte" olduğunu ifade ettiğinden (Tavşancıl, 2002, s.29) çalışmada kullanılan "*Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*"nin "oldukça güvenilir" olduğu belirlenmiştir. Ölçeğe ilişkin hesaplanan "Cronbach α " katsayısı ve "Madde Toplam Korelasyon" değerleri Tablo 7'de verilmiştir.

Tablo 7 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Güvenirlik Analizi

	Madde-Toplam Korelasyon	Cronbach Alfa
Büyük harcamalar için önceden plan yaparım.	0,549	
Borçlu olmak, asla iyi bir şey değildir.	0,580	
Kişinin imkânları ölçüsünde yaşaması önemlidir.	0,448	
Borçlanılan para, mümkün olduğu kadar kısa sürede geri ödenmelidir.	0,553	
Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği		0,717
İnsanların kredi kartına sahip olması çok kolaydır.	0,580	
Borçlanmayı sevmiyorum.	0,629	
Gelir düşük olsa da, birey düzenli bir şekilde az da olsa tasarruf yapmalıdır.	0,387	
Çoğu insan, aşırı borç içindedir.	0,427	
Paramı harcarken maceracı davranmam.	-0,444	

5.2.2. Paraya İlişkin Tutum Ölçeği

Çalışmada kullanılan “*Paraya İlişkin Tutum Ölçeği*”ne de “Açımlayıcı Faktör Analizi” ve “Güvenirlilik Testi” uygulanmış ve 5.2.1’de “*Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği*”nde uygulanan adımlar izlenmiştir. Ölçeğin orijinali 34 madde ve 5 boyuttan oluşmakla birlikte bu çalışmanın başlangıcında konu ile ilgisi bulunmayan bir boyut (kalite boyutu: 24-28 arası maddeler) kapsam dışında bırakılmış ve analiz kalan 29 madde ile yürütülmüştür. Öncelikle 29 maddeden oluşan ölçeğin ölçeğin “Açımlayıcı Faktör Analizi”ne uygunluğu test edilmiş sonuçlar Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8’deki bulgulara göre KMO katsayısı 0,827 olduğundan “Açımlayıcı Faktör Analizi” için gerekli olan örneklem yeterliliği kabul edilebilir düzeydedir. Diğer bir deyişle, araştırmadaki örnek büyüklüğü yeterlidir. Ana kütle içindeki değişkenler arasında anlamlı ilişki olup olmadığını belirlemek için yapılan örneklem büyüklüğünün yeterliliği belirlendikten sonra, verilerin faktör analizine uygunluğunu belirlemek amacıyla yapılan Bartlett Sphericity test sonucunda değişkenler arasında anlamlı düzeyde yüksek ilişkiler bulunduğu ve verilerin faktör analizi uygulamak için uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır (X^2 : 5807,278, sd: 528, $p < 0,001$) (Tablo 8).

Tablo 8 Paraya İlişkin Tutum Ölçeğinin Faktör Analizine Uygunluğuna İlişkin Veriler

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		0,827
Bartlett Sphericity Testi	X^2	5807,278
	Sd	528
	P(0,001)	0,000***

***: $p < 0,001$

Alt boyutlara ait açıklanan varyans oranları ve özdeğerler ölçekte yer alacak faktör sayısına karar vermede kullanılan ölçütlerdendir. Çalışmada faktör sayısına karar verilebilmesi için faktörlerin özdeğerlerine bakılmış ve faktörlerin özdeğerlerinin (eigenvalue) standart değer olan 1’den büyük olan 4 faktöre ayrıldığı, orijinal ölçekteki

tüm boyutların desteklendiği ve tüm maddelerin ölçeğin orjinalindeki boyutlarda yer aldığı görülmüştür (Güç ve Prestij; 4,837, Parayı Elde Tutma; 4,255, Kuşku; 3,783, Endişe; 3,103). Açımlayıcı faktör analizi ile birlikte 29 madde için öz değeri 1'in üzerinde dört faktör olduğu ve toplam varyansın % 14,458'ini birinci, % 12,893'ünü ikinci, 11,464'ünü üçüncü, %9,404'ünü dördüncü bileşeni açıkladığı belirlenmiştir. Paraya ilişkin tutum ölçeği ise toplam varyansın %48,219'unu açıklamaktadır (Tablo 9). Çok faktörlü desenlerde, açıklanan varyansın % 40 ile % 60 arasında olması yeterli olarak kabul edilebilmektedir (Çokluk vd., 2016, s. 245).

Tablo 9 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri Faktör Dağılımı ve Faktör Yükleri

Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri	Faktör Yükleri	Varyans Yüzdesi	Özdeğeri
Güç ve prestij alt boyutu		14,458	4,837
Benden daha fazla para kazanan insanlara daha çok saygı duyduğumu fark ettim.	0,794		
Para, başarının nihai sembolüymüş gibi davranırım.	0,776		
Tanıdığım insanlar bana bir insanın başarı göstergesi olarak sahip olduğu para miktarına çok vurgu yaptığını söylerler.	0,749		
İnsanların başarısını yaptığı işlere göre yargılamam gerektiği halde, ne kadar paralarının olduğu beni daha çok etkiler.	0,743		
İtiraf etmeliyim ki, ne kadar para kazandığım konusunda bazen övünürüm.	0,699		
Diğer insanların benim için bir şeyler yapmalarını istediğimde onları etkilemek için parayı kullanırım.	0,698		
Sık sık diğer insanların benden ne kadar çok para kazandığını öğrenmeye çalışırım.	0,688		
İtiraf etmeliyim ki, başkalarını etkileyeceğini bildiğim şeyleri satın alırım.	0,639		

Dürüst olmam gerekirse, diğer insanları etkilemek için güzel şeyler alırım.

0,604

73

Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri Faktör Yükleri	Varyans Yüzdesi	Özdeğeri
Parayı elde tutma alt boyutu	12,893	4,255
Gelecek için, kenara düzenli olarak para koyarım.	0,814	
Paramın takibini yaparım.	0,786	
Finansal bütçe planımı dikkatli bir şekilde takip ederim.	0,772	
Gelecek için, finansal planlama yaparım.	0,755	
Herhangi bir ekonomik sıkıntı için, hazırda para bulundururum.	0,725	
Para konusunda çok tedbirliyim.	0,710	
Yaşlılığım için, şimdiden para biriktiriyorum.	0,639	
Kuşku alt boyutu	11,464	3,783
Ödeyebilecek bile olsam, bir ürün satın alırken otomatikman “bu çok pahalı” derim.	0,802	
Büyük satın almalarda, benden faydalandığı şüphesine kapılırım.	0,729	
Bir şey satın aldığımda ödediğim paraya ilişkin söylenirim.	0,716	
Bir şeyi satın aldıktan sonra, başka yerden daha ucuza alabilir miydim diye merak ederim.	0,709	
Gerekli olan şeylerde bile para harcarken tereddüt ederim.	0,708	
Aldığım bir ürünün başka bir mağazada daha ucuz olmasına rastladığımda üzülürüm.	0,625	
Satın aldığım ürünlerin fiyatını sorgularım.	0,608	

Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Maddeleri Faktör Yükleri	Varyans Yüzdesi	Özdeğeri
Endişe alt boyutu	9,404	3,103
Yeterli param olmadığına, gergin olurum.	0,780	
İndirimi kaçırdığımda canım sıkılır.	0,706	
Parayla ilgili konularda çekinceli davranırım.	0,644	
Para harcamak, kendimi daha iyi hissetmemi sağlar.	0,619	
Pazarlık fırsatını kaçırmam.	0,543	
İleride finansal açıdan güvende olamayacağımı düşündüğümde endişelenirim.	0,524	
Toplam	48,219	

29 madde ve 4 alt boyuttan oluşan “*Paraya İlişkin Tutum Ölçeği*”nin iç tutarlılığı, ölçeğin tamamına ve alt faktörlere ait “Cronbach α ” değerleri hesaplanarak incelenmiştir. Ölçeğin bütününe ve her bir faktöre ait hesaplanan “Cronbach α ” katsayısı ve “Madde Toplam Korelasyon” değerleri Tablo 10'da sunulmuştur. Ölçeğin bütünü için “Cronbach α ” değeri 0,861, alt boyutlara ilişkin “Cronbach α ” değerleri sırasıyla; 0,882 (güç-prestij), 0,876 (parayı elde tutma), 0,833 (kuşku), 0,778 (endişe) olarak saptanmıştır. Bu değerlere göre “*Paraya İlişkin Tutum Ölçeği*”nin “yüksek güvenilirlikte” olduğu söylenebilir (Tavşancıl, 2002, s.29).

Tablo 10 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Güvenirlik Analizi

	Madde-Toplam Korelasyon	Cronbach Alfa
Güç ve Prestij		
Diğer insanların benim için bir şeyler yapmalarını istediğimde onları etkilemek için parayı kullanırım.	0,294	0,882
İtiraf etmeliyim ki, başkalarını etkileyeceğini bildiğim şeyleri satın alırım.	0,385	
Dürüst olmam gerekirse, diğer insanları etkilemek için güzel şeyler alırım.	0,447	
Paraya İlişkin Tutum Ölçeği		
Para, başarının nihai sembolüymüş gibi davranırım.	0,343	0,861
İtiraf etmeliyim ki, ne kadar para kazandığım konusunda bazen övünürüm.	0,289	
Tanıdığım insanlar bana bir insanın başarı göstergesi olarak sahip olduğu para miktarına çok vurgu yaptığını söylerler.	0,311	
Benden daha fazla para kazanan insanlara daha çok saygı duyduğumu fark ettim.	0,279	
İnsanların başarısını yaptığı işlere göre yargılamam gerektiği halde, ne kadar paralarının olduğu beni daha çok etkiler.	0,227	

Tablo 10 Devamı	Madde- Toplam Korelasyon	Cronbach Alfa
Parayı Elde Tutma		0,876
Gelecek için, finansal planlama yaparım.	0,463	
Gelecek için, kenara düzenli olarak para koyarım.	0,504	
Yaşlılığım için, şimdiden para biriktiriyorum.	0,332	
Paramın takibini yaparım.	0,442	
Finansal bütçe planımı dikkatli bir şekilde takip ederim.	0,412	
Para konusunda çok tedbirliyim.	0,358	
Herhangi bir ekonomik sıkıntı için, hazırda para bulundururum.	0,431	

Tablo 10 Devamı		Madde- Toplam Korelasyon	Cronbach Alfa
	Kuşku		0,833
	Satın aldığım ürünlerin fiyatını sorgularım.	0,444	
	Aldığım bir ürünün başka bir mağazada daha ucuz olanına rastladığımda üzülürüm.	0,495	
	Bir şeyi satın aldıktan sonra, başka yerden daha ucuza alabilir miydim diye merak ederim.	0,382	
	Ödeyebilecek bile olsam, bir ürün satın alırken otomatikman “bu çok pahalı” derim.	0,346	
	Bir şey satın aldığımda ödediğim paraya ilişkin söylenirim.	0,320	
	Gerekli olan şeylerde bile para harcarken tereddüt ederim.	0,328	
	Büyük satın almalarda, benden faydalanıldığı şüphesine kapılırım.	0,455	
	Endişe	0,778	
	Pazarlık fırsatını kaçırmam.	0,416	
	İndirimi kaçırdığımda canım sıkılır.	0,456	
	Para harcamak, kendimi daha iyi hissetmemi sağlar.	0,268	
	Yeterli param olmadığında, gergin olurum.	0,329	
	Parayla ilgili konularda çekinceli davranırım.	0,451	
	İleride finansal açıdan güvende olamayacağımı düşündüğümde endişelenirim.	0,512	

5.2.3. Materyalizm, Finansal Yönetim Davranış ve Yaşam Memnuniyeti Ölçekleri

Daha önce Türk örnekleme kullanıldığından sadece güvenirlik analizleri yapılan “*Materyalizm Ölçeği*”nin “Cronbach α ” değeri 0.787, “*Finansal Yönetim Davranış Ölçeği*”nin “Cronbach α ” değeri 0.701, “*Yaşam Memnuniyeti Ölçeği*”nin “Cronbach α ” değeri 0.918 olduğu belirlenmiş ve tüm iç güvenirlik katsayılarının kabul edilebilir minimum değerin (.70) üzerinde olduğu saptanmıştır (Tablo 11).

Tablo 11 Materyalizm, Finansal Yönetim Davranış ve Yaşam Memnuniyeti Ölçeklerine İlişkin İç Güvenirlik Katsayıları

	Cronbach Alfa	Madde sayısı
Materyalizm	0,787	18
Finansal Yönetim Davranış	0,701	15
Yaşam Memnuniyeti	0,918	5

5.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLERE/SORULARA İLİŞKİN BETİMSSEL BULGULAR

Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin tanımlayıcı bilgiler, Tablo 12’de yer almaktadır. Buna göre katılımcıların “Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği” puan ortalaması $\bar{x}=21,46$; “Finansal Okuryazarlık” puan ortalaması $\bar{x}=0,79$; “Materyalizm Ölçeği” puan ortalaması $\bar{x}=46,60$; “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği” puan ortalaması 86,69’dur. Katılımcıların “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği”nin alt boyutları puan ortalamaları sırasıyla; güç- prestij alt boyutu için $\bar{x}=14,72$, parayı elde tutma alt boyutu için $\bar{x}=25,76$, kuşku alt boyutu için $\bar{x}=22,50$ ve endişe alt boyutu için $\bar{x}=23,71$ olarak bulunmuştur. Katılımcıların “Finansal Yönetim Davranış Ölçeği” puan ortalaması $\bar{x}=39,31$; “Yaşam Memnuniyeti Ölçeği” puan ortalaması $\bar{x}=21,18$; “Finansal Memnuniyet” puan ortalaması $\bar{x}=2,33$ ve “Finansal Stres” puan ortalaması $\bar{x}=2,51$ ’dir (Tablo 12).

Tablo 12 Ölçek/Soru ve Ölçek Alt Boyutlarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Ölçek	N	Madde Sayısı	Likert	$\bar{X}$	S	Minimum	Maximum
Borçlanmaya İlişkin Tutum	300	9	5	21,46	5,60	11,00	41,00
Finansal Okuryazarlık	300	3	1	0,79	0,86	0,00	3,00
Materyalizm	300	18	5	46,60	8,93	18,00	68,00
Paraya İlişkin Tutum	300	29	7	86,69	20,74	29,00	148,00
Güç Prestij Alt Boyutu	300	9	7	14,72	7,21	9,00	42,00
Parayı Elde Tutma Alt Boyutu	300	7	7	25,76	9,24	7,00	49,00
Güvensizlik/ Şüphe Alt Boyutu	300	7	7	22,50	8,79	7,00	45,00
Endişe Alt Boyutu	300	6	7	23,71	7,11	6,00	42,00
Finansal Yönetim Davranış	300	15	5	39,31	8,04	20,00	70,00
Yaşam Memnuniyeti	300	5	7	21,18	6,96	5,00	35,00
Finansal Memnuniyet	300	1	5	2,33	1,02	1,00	5,00
Finansal Stres	300	1	5	2,51	0,92	1,00	5,00

5.3.1. Katılımcıların Borçlanmaya İlişkin Tutumlarına Yönelik Bilgiler

Tablo 13'te katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumları madde bazında aritmetik ortalamalar dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Alınan yüksek puan, borçlanmaya yönelik olumlu tutum geliştirildiğini, diğer bir deyişle kredi ve kredi kartı kullanımına ilişkin olumlu yaklaşım sergilendiğini göstermektedir. Ortalama değerlerde 1-1.7 arası çok zayıf, 1.8-2.5 arası zayıf, 2.6-3.3 arası orta, 3.4-4.1 arası iyi, 4.2-5.0 arası çok iyi olarak alınmıştır.

Araştırmada katılımcıların "Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği" puanı 11-41 arasında değişmektedir. Ölçeğe ilişkin puan ortalaması $\bar{x} = 21,46$ olup borçlanmaya ilişkin tutumlarının orta düzeyde olumlu olduğu söylenebilir. Katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumlar ölçeğindeki madde-puan ortalamaları 1,83-3,78 arasında değişmekte olup ölçek maddelerine ilişkin aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 13'de verilmiştir. Araştırma kapsamındaki katılımcıların "kişinin imkânları ölçüsünde yaşaması önemlidir", "borçlanılan para, mümkün olduğu kadar kısa sürede geri ödenmelidir", "çoğu insan, aşırı borç içindedir", "insanların kredi kartına sahip olması çok kolaydır", "borçlanmayı sevmiyorum" ifadelerine ilişkin **zayıf düzeyde tutum sergiledikleri**, "büyük harcamalar için önceden plan yaparım", "borçlu olmak, asla iyi bir şey değildir", "gelir düşük olsa da, birey düzenli bir şekilde az da olsa tasarruf yapmalıdır" ifadelerine ilişkin **orta düzeyde tutum sergiledikleri**, "Paramı harcarken maceracı davranmam" ifadesine ilişkin **iyi düzeyde tutum sergiledikleri** belirlenmiştir.

Tablo 13 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Madde- Puan Ortalamaları

	N	Minimum (kesinlikle katılmıyorum)	Maximum (kesinlikle katılıyorum)	$\bar{X}$	Standart Sapma
Büyük harcamalar için önceden plan yaparım.	300	1	5	2,55	1,280
Borçlu olmak, asla iyi bir şey değildir.	300	1	5	2,58	1,178
Kişinin imkânları ölçüsünde yaşaması önemlidir.	300	1	5	1,87	0,941
Gelir düşük olsa da, birey düzenli bir şekilde az da olsa tasarruf yapmalıdır.	300	1	5	2,74	1,293
Borçlanılan para, mümkün olduğu kadar kısa sürede geri ödenmelidir.	300	1	5	1,84	,988
Çoğu insan, aşırı borç içindedir.	300	1	5	2,14	1,118
İnsanların kredi kartına sahip olması çok kolaydır.	300	1	5	1,83	1,002
Borçlanmayı sevmiyorum.	300	1	5	2,28	1,182
Paramı harcarken maceracı davranmam.	300	1	5	3,63	1,088
Toplam				21,46	

5.3.2.Katılımcıların Finansal Okuryazarlık Düzeylerine İlişkin Bilgiler

Araştırmada katılımcılara borçlanmaya ilişkin finansal okuryazarlıklarını ölçmeye yönelik 3 soru yöneltilmiştir. Katılımcılar verdikleri her bir soru için 1 puan almış ve toplam puanları 0-3 arasında değişiklik göstermiştir. Ortalama değerlerde 0-0.99 arası düşük, 1.0-1.99 arası orta, 2.0-3.0 arası yüksek finansal okuryazarlık düzeyi olarak değerlendirilmiştir. Araştırmada katılımcıların “Finansal Okuryazarlık” puan ortalaması $\bar{x}= 0.79$ 'dur. Bu sonuç katılımcıların finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 14'te katılımcıların finansal okuryazarlığı ölçmeye yönelik sorulara verdikleri cevapların dağılımı görülmektedir. Birinci soruyu doğru yanıtlayanların oranının %35,0, ikinci soruyu doğru yanıtlayanların oranının %18,3, üçüncü soruyu doğru yanıtlayanların oranının %26,0 olduğu bulunmuştur. Diğer bir deyişle, araştırma kapsamındaki katılımcıların finansal okuryazarlık düzeyleri düşüktür (Tablo 14).

Tablo 14 Finansal Okuryazarlık Sorularına Verilen Cevaplar

	Doğru Cevap		Yanlış Cevap		Toplam	
	N	%	N	%	N	%
Kredi kartında 1000 TL borcunuz olduğunu ve yıllık bileşik faiz oranının %20 olduğunu düşünün. Hiçbir ödeme yapmadığınız takdirde belirtilen faiz oranı ile borcunuz kaç yıl sonra iki katına çıkacaktır?	105	35,0	195	65,0	300	100,0
Kredi kartınızda 3000 TL borcunuz var. Her ay minimum ödeme miktarı olan 30 TL ödüyorsunuz. Yıllık %12 faiz oranından (ya da aylık %1 faiz oranından), ek bir ödeme yapmadan kredi kartı borcunuzu kaç yılda ödersiniz?	55	18,3	245	81,7	300	100,0
1000 TL değerinde elektronik bir cihaz satın alacaksınız. Bu cihazı satın alabilmeniz için size iki tane ödeme seçeneği sunulmaktadır:(a) 12 ay taksitle ödeme, yani her ay 100 TL geri ödeme; (b) %20 yıllık faiz oranında borçlanarak bir yıl sonra faiz oranı eklenerek 1200 TL'yi 1 yılda geri ödeme. Hangi seçenek daha avantajlıdır?	78	26,0	222	74,0	300	100,0

5.3.3.Katılımcıların Materyalizm Eğilimlerine İlişkin Bilgiler

Araştırma kapsamındaki katılımcıların “Materyalizm Ölçeği” puanı 18-68 arasında değişmekte olup, ölçekten alınan yüksek puan materyalizm eğiliminin yüksek olduğunu göstermektedir.

Araştırmada materyalizm ölçeği genel puan ortalaması $\bar{x}$ = 46,60 olup katılımcıların materyalizm eğilimi “orta düzey” olarak değerlendirilebilir. Katılımcıların materyalizm ölçeği madde-puan ortalamaları 2,16-3,58 arasında değişmekte olup, ifadelerle ilişkin aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 15’de verilmiştir. Buna göre katılımcıların en çok katıldıkları beş ifade “Sahip olduğum şeyler hayatta ne kadar başarılı olduğumun bir göstergesidir.” (3.26), “Hoşlandığım her şeyi satın almaya gücüm yetmediği bazı zamanlar canım çok sıkılabiliyor” (3.11), “Hayattaki en önemli başarılarından biri de maddi varlıkların kazanımıdır.” (3.09), “Bir şeyleri satın almak bana çok fazla zevk verir.” (3.08), “Eğer şu anda sahip olamadığım bazı şeylere sahip olsaydım hayatım daha iyi olabilirdi.” (3.04) olmuştur (Tablo 15).

Tablo 15 Materyalizm Ölçeği Madde-Puan Ortalamaları

	N	Minimum (kesinlikle katılmıyorum)	Maximum (kesinlikle katılıyorum)	$\bar{X}$	Standart sapma
Pahalı ev, araba, giysi satın alan insanlara hayranlık duyarım.	300	1	5	2,16	1,106
Hayattaki en önemli başarılarından biri de maddi varlıkların kazanımıdır.	300	1	5	3,09	1,218
İnsanların sahip oldukları maddi varlıkları başarının bir göstergesi olarak görmem.	300	1	5	2,51	1,198
Sahip olduğum şeyler hayatta ne kadar başarılı olduğumun bir göstergesidir.	300	1	5	3,26	1,241
İnsanları etkileyen şeylere sahip olmak hoşuma gider	300	1	5	2,64	1,099
Diğer insanların sahip olduğu maddi nesnelere(objelere) çok dikkat etmem.	300	1	5	2,54	1,092
Genellikle sadece ihtiyaç duyduğum şeyleri satın alırım.	300	1	5	2,53	1,101
Mümkün olduğunca mal mülk kaygısından uzak olacak kadar basit yaşamaya çalışıyorum.	300	1	5	2,48	1,036
Sahip olduğum şeyler benim için o kadar da önemli değildir.	300	1	5	1,46	1,213
Kullanışlı olmayan şeyler için de para harcamak hoşuma gider.	300	1	5	2,46	1,163
Bir şeyleri satın almak bana çok fazla zevk verir.	300	1	5	3,08	1,143
Hayatımda lüksü severim.	300	1	5	2,51	1,120
Tanıdığım birçok kişiye nazaran (göre) maddi nesnelere daha az önem veririm.	300	1	5	2,29	0,933
Hayatın tadını çıkartabilmek için gereken her şeye gerçekten sahibim.	300	1	5	2,73	1,059
Eğer şu anda sahip olamadığım bazı şeylere sahip olsaydım hayatım daha iyi olabilirdi.	300	1	5	3,04	1,113

Tablo 15 Devamı

Daha iyi şeylere sahip olsaydım benden daha mutlusu olmazdı.	300	1	5	1,79	1,120
Daha fazla şeyi satın almaya mali gücüm olsaydı daha mutlu olabilirdim.	300	1	5	2,92	1,114
Hoşlandığım her şeyi satın almaya gücüm yetmediği bazı zamanlar canım çok sıkılabiliyor.	300	1	5	3,11	1,189
Toplam				46,60	

5.3.4. Katılımcıların Paraya İlişkin Tutumlarına Yönelik Bilgiler

Araştırma kapsamında katılımcıların paraya ilişkin tutumları aritmetik ortalamalar açısından incelenmiştir. Alınan yüksek puan, parayı başkalarını etkilemek amacıyla güç ya da prestij sembolü olarak görme, gelecekteki finansal durumu düşünerek harcamata tasarruf planlaması yapma, parasal konulara şüpheyile yaklaşma, parayı hem bir endişe hem de endişeden kaçınma aracı olarak görmedir. Ortalamalarda 1-1.8 arası çok zayıf, 1.8-2.5 arası zayıf, 2.6-3.3 arası orta, 3.4-4.1 arası iyi, 4.2-5.0 arası çok iyi olarak değerlendirilmiştir.

Araştırmada katılımcıların “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği” genel puanı 29-148 arasında değişmektedir. Ölçeğe ilişkin puan ortalaması $\bar{x} = 86,69$ olup borçlanmaya ilişkin tutumlarının orta düzeyde olumlu olduğu söylenebilir. Araştırmada “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği”ndeki madde-puan ortalamaları 1,41-4,58 arasında değişmektedir. Katılımcıların ölçekteki ifadelerle ilişkin aritmetik ortalamaları ve standart sapma değerleri Tablo 16’da verilmiştir. Buna göre katılımcıların “diğer insanların benim için bir şeyler yapmalarını istediğimde onları etkilemek için parayı kullanırım”, “itiraf etmeliyim ki, başkalarını etkileyeceğini bildiğim şeyleri satın alırım”, para, başarının nihai sembolüymüş gibi davranırım”, itiraf etmeliyim ki, ne kadar para kazandığım konusunda bazen övünürüm”, “tanıdığım insanlar bana bir insanın başarı göstergesi olarak sahip olduğu para miktarına çok vurgu yaptığını söylerler”, “benden daha fazla para kazanan insanlara daha çok saygı duyduğumu fark ettim”, insanların başarısını

yaptığı işlere göre yargılamam gerektiği halde, ne kadar paralarının olduğu beni daha çok etkiler”, “sık sık diğer insanların benden ne kadar çok para kazandığını öğrenmeye çalışırım” ifadelerine ilişkin **çok zayıf düzeyde tutum sergiledikleri,**

“Dürüst olmam gerekirse, diğer insanları etkilemek için güzel şeyler alırım”, “gerekli olan şeylerde bile para harcarken tereddüt ederim”, “büyük satın almalarda, benden faydalanıldığı şüphesine kapılıyorum” ifadelerine ilişkin **zayıf düzeyde tutum sergiledikleri,**

“Yaşlılığım için, şimdiden para biriktiriyorum”, “ödeyebilecek bile olsam, bir ürün satın alırken otomatikman “bu çok pahalı” derim” “bir şey satın aldığımda ödediğim paraya ilişkin söylenirim.” İfadelerine ilişkin **orta düzeyde tutum sergiledikleri,**

“Gelecek için, finansal planlama yaparım”, “gelecek için kenara düzenli para koyarım”, “para konusunda çok tedbirliyim”, “herhangi bir ekonomik sıkıntı için, hazırda para bulundururum”, “aldığım bir ürünün başka bir mağazada daha ucuz olanına rastladığımda üzülürüm”, “bir şeyi satın aldıktan sonra, başka yerden daha ucuza alabilir miydim diye merak ederim”, “pazarlık fırsatını kaçırmam”, “indirimi kaçırdığımda canım sıkılır”, “para harcamak, kendimi daha iyi hissetmemi sağlar”, “parayla ilgili konularda çekinceli davranırım”, “ileride finansal açıdan güvende olamayacağımı düşündüğümde endişelenirim” ifadelerine ilişkin **iyi düzeyde tutum sergiledikleri,**

“Paramın takibini yaparım”, “finansal bütçe planımı dikkatli bir şekilde takip ederim”, “satın aldığım ürünlerin fiyatını sorgularım”, “yeterli param olmadığında, gergin olurum” ifadelerine ilişkin ise **çok iyi düzeyde tutum sergiledikleri** belirlenmiştir (Tablo 16).

Tablo 16 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Madde- Puan Ortalamaları

	N	Minimum (kesinlikle katılmıyoru m)	Maximum (kesinlikle katılıyor m)	$\bar{X}$	Standart Sapma
Diğer insanların benim için bir şeyler yapmalarını istediğimde onları etkilemek için parayı kullanırım.	300	1	7	1,41	0,863
İtiraf etmeliyim ki, başkalarını etkileyeceğini bildiğim şeyleri satın alırım.	300	1	7	1,71	1,191
Dürüst olmam gerekirse, diğer insanları etkilemek için güzel şeyler alırım.	300	1	7	1,88	1,284
Para, başarının nihai sembolüymüş gibi davranırım.	300	1	7	1,61	1,030
İtiraf etmeliyim ki, ne kadar para kazandığımı konusunda bazen övünürüm.	300	1	7	1,54	1,055
Tanıdığım insanlar bana bir insanın başarı göstergesi olarak sahip olduğu para miktarına çok vurgu yaptığını söylerler.	300	1	7	1,52	1,026
Benden daha fazla para kazanan insanlara daha çok saygı duyduğumu fark ettim.	300	1	7	1,70	1,187
İnsanların başarısını yaptığı işlere göre yargılamam gerektiği halde, ne kadar paralarının olduğu beni daha çok etkiler.	300	1	7	1,70	1,206
Sık sık diğer insanların benden ne kadar çok para kazandığını öğrenmeye çalışırım.	300	1	7	1,65	1,157
Gelecek için, finansal planlama yaparım.	300	1	7	3,77	1,742
Gelecek için, kenara düzenli olarak para koyarım.	300	1	7	3,36	1,645

Tablo 16 Devamı

Yaşlılığım için, şimdiden para biriktiriyorum.	300	1	7	2,65	1,702
Paramın takibini yaparım.	300	1	7	4,31	1,783
Finansal bütçe planımı dikkatli bir şekilde takip ederim.	300	1	7	4,26	1,760
Para konusunda çok tedbirliyim.	300	1	7	3,75	1,729
Herhangi bir ekonomik sıkıntı için, hazırda para bulundururum.	300	1	7	3,65	1,833
Satın aldığım ürünlerin fiyatını sorgularım.	300	1	7	4,58	1,910
Aldığım bir ürünün başka bir mağazada daha ucuz olanına rastladığımda üzülürüm.	300	1	7	4,04	2,034
Bir şeyi satın aldıktan sonra, başka yerden daha ucuza alabilir miydim diye merak ederim.	300	1	7	3,59	1,968
Ödeyebilecek bile olsam, bir ürün satın alırken otomatikman “bu çok pahalı” derim.	300	1	7	2,89	1,766
Bir şey satın aldığımda ödediğim paraya ilişkin söylenirim.	300	1	7	2,59	1,477
Gerekli olan şeylerde bile para harcarken tereddüt ederim.	300	1	7	2,37	1,630
Büyük satın almalarda, benden faydalanıldığı şüphesine kapılırım.	300	1	7	2,44	1,571
Pazarlık fırsatını kaçırmam.	300	1	7	4,01	1,717
İndirimi kaçırdığımda canım sıkılır.	300	1	7	3,95	1,762
Para harcamak, kendimi daha iyi hissetmemi sağlar.	300	1	7	3,88	1,769

Tablo 16 Devamı	300	1	7	4,41	1,867
Yeterli param olmadığına, gergin olurum.					
Parayla ilgili konularda çekinceli davranırım.	300	1	7	3,65	1,574
İleride finansal açıdan güvende olamayacağımı düşündüğümde endişelenirim.	300	1	7	3,80	1,625
Toplam				86,69	

5.3.5. Katılımcıların Finansal Yönetim Davranışlarına İlişkin Bilgiler

Araştırma kapsamında katılımcıların finansal yönetim davranışları aritmetik ortalamalar açısından incelenmiştir. Alınan yüksek puan, bireylerin finansal yönetim uygulamaları konusunda başarılı olduklarını göstermektedir. Ortalamalarda 1-1.7 arası çok zayıf, 1.8-2.5 arası zayıf, 2.6-3.3 arası orta, 3.4-4.1 arası iyi, 4.2-5.0 arası çok iyi olarak değerlendirilmiştir.

Araştırmada finansal yönetim davranış ölçeği genel puan ortalaması $\bar{x} = 39,31$ 'dir. Katılımcıların finansal yönetim davranış ölçeğindeki madde-puan ortalamaları 1,44-4,24 arasında değişmektedir. Çalışma kapsamında katılımcıların "bireysel emeklilik sistemine para yatırıyorum", "yatırım fonu, tahvil, hisse senedi gibi yatırım araçları satın aldım", "hayat sigortası yaptırdım" ifadelerine ilişkin **çok zayıf düzeyde davranış sergiledikleri**,

"Borcumun sadece asgari tutarını öderim", "acil harcamalarım için bir tasarruf hesabım var", "her maaşımdan para biriktiririm", "araba, eğitim, ev satın alma gibi uzun dönemli amaçlarıma ulaşmak için para biriktiririm" "sağlık sigortası yaptırdım" ifadelerine ilişkin **zayıf düzeyde davranış sergiledikleri**,

“Bir ürün ya da hizmeti satın alırken, mağazaları karşılaştırırım”, “aylık harcamalarımın yazılı kaydını tutarım”, “bir ya da birden fazla kredi kartımın limitini sonuna kadar kullanırım”, “otomobil, konut gibi mal varlıklarına sigorta yaptırdım” ifadelerine ilişkin **orta düzeyde davranış sergiledikleri**,

“Bütçeme ya da harcama planıma sadık kalırım”, “her ay kredi kartı borcumun tamamını öderim” ifadelerine ilişkin **iyi düzeyde**, “faturalarımı zamanında öderim” ifadesine ilişkin ise **çok iyi düzeyde davranış sergiledikleri** saptanmıştır (Tablo 17).

Tablo 17 Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Madde-Puan Ortalamaları

	N	Minimum (asla)	Maximum (daima)	$\bar{X}$	Standart sapma
Bir ürün ya da hizmeti satın alırken, mağazaları karşılaştırırım.	300	1	5	3,32	1,263
Faturalarımı zamanında öderim.	300	1	5	4,24	1,010
Aylık harcamalarımın yazılı kaydını tutarım.	300	1	5	3,10	1,136
Bütçeme ya da harcama planıma sadık kalırım.	300	1	5	3,58	,983
Her ay kredi kartı borcumun tamamını öderim.	300	1	5	4,12	1,154
Bir ya da birden fazla kredi kartımın limitini sonuna kadar kullanırım.	300	1	5	2,66	1,290
Borcumun sadece asgari tutarını öderim.	300	1	5	2,18	1,149
Acil harcamalarım için bir tasarruf hesabım var.	300	1	5	2,10	1,284
Her maaşımdan para biriktiririm.	300	1	5	2,39	1,138
Araba, eğitim, ev satın alma gibi uzun	300	1	5	2,26	1,269

dönemli amaçlarıma ulaşmak için para biriktirim.

Bireysel emeklilik sistemine para yatırıyorum.	300	1	5	1,74	1,265
--	-----	---	---	------	-------

Tablo 17 Devamı		N	Minimum (asla)	Maximum (daima)	$\bar{X}$	Standart sapma
Yatırım fonu, tahvil, hisse senedi gibi yatırım araçları satın aldım.		300	1	5	1,44	,998
Sağlık sigortası yaptırdım.		300	1	5	1,78	1,296
Otomobil, konut gibi mal varlıklarına sigorta yaptırdım.		300	1	5	2,72	1,675
Hayat sigortası yaptırdım.		300	1	5	1,69	1,238
Toplam					39,31	

5.3.6.Katılımcıların Yaşam Memnuniyetine İlişkin Bilgiler

Katılımcıların “Yaşam Memnuniyeti Ölçeği” puanı 5-35 arasında değişmekte olup, araştırmada yaşam memnuniyeti ölçeği genel puan ortalaması $\bar{x}= 21,18$ ’dir. Bu sonuca göre, katılımcıların yaşam memnuniyeti düzeyinin ortanın üstünde olduğu söylenebilir. Katılımcıların yaşam memnuniyeti ölçeğindeki madde-puan ortalamaları 3,89-4,58 arasında değişmektedir. Ölçeğe ilişkin madde aritmetik ortalamaları ve standart sapma değerleri Tablo 18’de görülmektedir.

Tablo 18 Yaşam Memnuniyeti Ölçeği Madde-Puan Ortalamaları

			N	Minimum (kesinlikle katılmıyorum)	Maximum (kesinlikle katılıyorum)	$\bar{X}$	Standart sapma
İdealime	yakın	bir	300	1	7	4,30	1,587
yaşantım var.							
Hayat	şartlarım		300	1	7	3,89	1,567
mükemmel.							
Hayatımdan	memnunum.		300	1	7	4,58	1,553
Şimdiye kadar	hayatta		300	1	7	4,52	1,583
istediğim önemli	şeylere						
sahibim.							
Eğer hayatımı	baştan		300	1	7	3,88	1,725
tekrar yaşama	şansım						
olsaydı, neredeyse hiçbir	şeyi değiştirmezdim.						
Toplam						21,18	

5.3.7. Katılımcıların Finansal Memnuniyet Ve Finansal Stres Durumuna İlişkin Bilgiler

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların finansal memnuniyet ve finansal stres puanı 1-5 arasında değişmektedir. Çalışmada finansal memnuniyet puan ortalamasının $\bar{x}=2,33$, finansal stres puan ortalamasının ise $\bar{x}=2,51$ olduğu saptanmış ve bu sonuçlar Tablo 12’de verilmiştir. Bu sonuçlara göre katılımcıların finansal memnuniyet ve finansal stres düzeyi orta düzey olarak değerlendirilebilir.

5.4. BETİMSSEL BULGULARIN BORÇLANMA DÜZEYİ İLE İLİŞKİSİ

5.4.1. Demografik ve Sosyoekonomik Faktörlere Göre Katılımcıların Borçlanma Düzeyi

Bu bölümde katılımcıların borçlanma düzeyi ile cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, medeni durum, çalışma durumu, çocuk sayısı, aile büyüklüğü gibi demografik, ortalama aylık gelir miktarı, kredi kartı sayısı, kredi kartı limiti gibi sosyoekonomik faktörler arasındaki farklılık incelenmiş ve sonuçlar tablolar halinde verilmiştir. Araştırmada borçlanma düzeyi ile betimsel bulgular arasındaki farklılık “Ki Kare” ve “Tek Yönlü Varyans” analizlerinden yararlanılarak değerlendirilmiştir.

5.4.1.1. Katılımcıların Cinsiyetine Göre Borçlanma Düzeyi

Araştırmada katılımcıların cinsiyetine göre borçlanma düzeyi incelendiğinde; gerek kadın (%56,4) gerekse erkekler (%62,8) arasında aşırı borçlu olanlar önde gelmektedir. Aşırı borçlu olmayanlar arasında ise kadınların oranı (%25,7) önde gelmektedir. Çalışmada katılımcıların cinsiyetine göre borçlanma düzeyi arasındaki farklılığın önemsiz olduğu bulunmuştur ($p>0,05$) (Tablo 19). Burada hangi gruplar arasında farklılık olduğu iki grup olduğundan hesaplanamamıştır.

Tablo 19 Katılımcıların Cinsiyetine Göre Borçlanma Düzeyi

			Cinsiyet		Toplam	X ²	p
			Kadın	Erkek			
	Aşırı borçlu olanlar	N	101	76	177	2,897	0,235
		%	56,4	62,8	59,0		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	46	21	67		
		%	25,7	17,4	22,3		
	Borcu olmayanlar	N	32	24	56		
		%	17,9	19,8	18,7		
Toplam		N	179	121	300		
		%	100,0	100,0	100,0		

5.4.1.2. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Borçlanma Düzeyi

Tablo 20’de görüldüğü gibi tüm yaş gruplarında aşırı borçlu olanların oranı, aşırı borcu olmayan ve borcu olmayanların oranından yüksektir. Bununla birlikte aşırı borçlu olduğunu belirtenlerin oranı (%39,6) “18-24” yaş grubunda en düşük oranda olup, diğer yaş gruplarında aşırı borçlu olanların oranından (25-34: %61,5, 35-44: %67,1, 45 yaş ve üzeri: % 61,5) oldukça düşüktür. Araştırma kapsamındaki bireylerin borçlanma düzeyi ile yaş grupları arasındaki farklılığın anlamlı olduğu bulunmuştur ($p<0,05$).

Tablo 20 Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Borçlanma Düzeyi

		Yaş				Toplam	X ²	p
		18-24	25-34	35-44	45 yaş ve üzeri			
Aşırı borçlu olanlar	N	21	67	49	40	177		
	%	39,6	61,5	67,1	61,5	59,0		
Aşırı borçlu olmayanlar	N	14	24	16	13	67		
	%	26,4	22,0	21,9	20,0	22,3	14,175	0,028*
Borcu olmayanlar	N	18	18	8	12	56		
	%	34,0	16,5	11,0	18,5	18,7		
Toplam	N	53	109	73	65	300		
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
X ² =		10,371	0,191	3,118	0,495	14,175		

: * $p < 0,05$

Araştırmada, yaş gruplarına göre borçlanma düzeyi arasındaki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla önce her bir yaş grubunun ki-kare değeri hesaplanmıştır. Buna göre ki-kare değeri en yüksek olan yaş grubunun 18-24 yaş grubu olduğu bulunmuştur ($X^2 = 10,371$). Daha sonra en yüksek ki-kare değerine sahip bu grup çıkarılarak ki-kare analizi yenilenmiştir. Bu analiz sonucunda, “25-34”, “35-44” ve “45 yaş ve üzerindeki” katılımcıların borçlanma düzeyi arasındaki fark istatistiksel açıdan önemli bulunmazken, ($p > 0,05$) “18-24” yaş grubundaki katılımcıların borçlanma düzeyinin diğer yaş gruplarına göre farklı olduğu saptanmıştır ($p < 0,05$). Diğer bir deyişle, farklılığı yaratan grup, 18-24 yaş grubudur (Tablo 21). “18-24 yaş” grubunda aşırı borcu olanların oranı (%39,6) diğer yaş gruplarında yer alan aşırı borçlu olanların oranından istatistiksel olarak önemli düzeyde düşük, “18-24 yaş” grubunda borcu olmayanların oranı (%34,0) ise diğer yaş gruplarındaki borcu olmayanların oranından istatistiksel olarak önemli düzeyde yüksektir ($p < 0,05$) (Tablo 20).

Tablo 21 Katılımcıların Yaş Grubuna Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları

			25-34	35-44	45 yaş ve üzeri	Toplam	X ²	p
	Aşırı borçlu olanlar	N	67	49	40	156		
		%	61,5	67,1	61,5	63,2		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	24	16	13	53		
		%	22,0	21,9	20,0	21,5	1,765	0,779
	Borcu olmayanlar	N	18	8	12	38		
		%	16,5	11,1	18,5	15,4		
		N	109	73	65	247		
Toplam		%	100,0	100,0	100,0	100,0		
X² =			0,177	1,101	0,487	1,765		

5.4.1.3. Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

Katılımcılar arasında tüm öğrenim gruplarında aşırı borçlu olanların ilk sırada yer aldığı bunu aşırı borcu olmayanların izlediği bulunmuştur. Ancak konu istatistiksel açıdan ele alındığında, bu farklılığın önemli olmadığı bulunmuştur ($p>0,05$) (Tablo22).

Tablo 22 Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

		Eğitim Durumu			Toplam	X ²	p
		İlköğretim ve altı	Ortaokul/Lise	Lisans ve üzeri			
Aşırı borçlu olanlar	N	14	49	114	177		
	%	58,3	66,2	56,4	59,0		
Aşırı borçlu olmayanlar	N	6	16	45	67		
	%	25,0	21,6	22,3	22,3	3,445	0,486
Borcu olmayanlar	N	4	9	43	56		
	%	16,7	12,2	21,3	18,7		
Toplam	N	24	74	202	300		
	%	100,0	100,0	100,0	100,0		

5.4.1.4. Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

Katılımcılar arasında hem evli hem de bekârlarda aşırı borçlu olanlar en yüksek oranda olup bu oran evlilerde (%64,9) bekârlardan (%51,5) yüksektir. Katılımcıların medeni durumuna göre borçlanma düzeyi arasındaki farklılık da önemli bulunmuştur ($p<0,05$) (Tablo 23). Burada hangi gruplar arasında farklılık olduğu iki grup olduğundan hesaplanamamıştır.

Tablo 23 Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

			Medeni Durum		Toplam	X ²	p
			Bekâr	Evli			
	Aşırı borçlu olanlar	N	68	109	177	13,682	0,001*
		%	51,5	64,9	59,0		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	27	40	67		
		%	20,5	23,8	22,3		
	Borcu olmayanlar	N	37	19	56		
		%	28,0	11,3	18,7		
Toplam		N	132	168	300		
		%	100,0	100,0	100,0		

: * $p < 0,05$

5.4.1.5. Katılımcıların Çalışma Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

Tablo 24’te görüldüğü gibi aşırı borçlu olanların oranı çalışan grupta (%69,2) çalışmayanlardan (%35,9), aşırı borçlu olmayan (%31,5) ve borcu olmayanların oranı (%32,6) çalışmayan grupta çalışanlardan (aşırı borcu olmayan: %18,3; borcu olmayan: %12,5) yüksektir. Konu, istatistiksel açıdan ele alındığında da, katılımcıların çalışma durumuna göre borçlanma düzeyleri arasındaki bu farklılık önemli bulunmuştur ($p < 0,05$) (Tablo24). Burada hangi gruplar arasında farklılık olduğu iki grup olduğundan hesaplanamamıştır.

Tablo 24 Katılımcıların Çalışma Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

			Çalışma Durumu		Toplam	X ²	p
			Çalışıyor	Çalışmıyor			
Aşırı borçlu olanlar	N		144	33	177		
	%		69,2	35,9	59,0		
Aşırı borçlu olmayanlar	N		38	29	67		
	%		18,3	31,5	22,3	30,886	0,000*
Borcu olmayanlar	N		26	30	56		
	%		12,5	32,6	18,7		
Toplam	N		208	92	300		
	%		100,0	100,0	100,0		

: *p<0,05

5.4.1.6. Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi

Araştırma kapsamına alınan bireylerin borçlanma düzeyleri çocuk sayısı bakımından değerlendirildiğinde; “çocuğu olmayan” (%50,4), “bir çocuk” sahibi olan (%67,7) ve “iki ve üzeri” sayıda çocuk sahibi olan (%64,2) katılımcılarda aşırı borcu olanların ilk sırada yer aldığı bulunmuştur. Bunu çocuğu olmayanlarda %27,1, “iki ve üzeri” sayıda çocuğu olanlarda %18,3 ile borcu olmayanlar izlerken, “bir çocuk” sahibi olanlarda %30,6 ile aşırı borcu olmayanların izlediği saptanmıştır. Katılımcıların çocuk sayısına göre borçlanma düzeyleri arasındaki bu farklılık istatistiksel açıdan anlamlı bulunmuştur (p<0,05) (Tablo 25).

Tablo 25 Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi

			Çocuk Sayısı	Toplam			X ²	p
			Yok	Bir	İki ve üzeri			
Toplam	Aşırı borçlu olanlar	N	65	42	70	177	20,638	0,000*
		%	50,4	67,7	64,2	59,0		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	29	19	19	67		
		%	22,5	30,6	17,4	22,3		
	Borcu olmayanlar	N	35	1	20	56		
		%	27,1	1,6	18,3	18,7		
		N	129	62	109	300		
		%	100,0	100,0	100,0	100,0		
X ² =			6,099	12,441	2,098	20,638		

: *p<0,05

Araştırmada, çocuk sayısı bakımından borçlanma düzeyi arasındaki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek amacıyla öncelikle çocuğu olmayan, “bir çocuğa” ve “iki ve daha fazla” sayıda çocuğa sahip her bir grubun ki-kare değeri hesaplanmıştır. Buna göre ki-kare değeri en yüksek grubun tek çocuklular olduğu bulunmuştur ($X^2 = 12,441$). Daha sonra en yüksek ki kare değerine sahip bu grup çıkarılarak ki-kare analizi yenilenmiştir. Bu analiz sonucunda, “çocuğu olmayan” ve “iki ve üzeri çocuğu olan” katılımcıların borçlanma düzeyleri arasındaki fark önemli bulunmazken ($p > 0,05$), “tek çocuğu olan” gruptaki katılımcıların borçlanma düzeyinin diğer gruptakilere göre farklı olduğu saptanmıştır ($p < 0,05$). Diğer bir deyişle, farklılığı yaratan grup, “tek çocuklu” olanlar grubudur (Tablo 26). “Çocuk sahibi olmayan” (%27,1) ve “iki ve üzeri” (%18,3) sayıda çocuğa sahip katılımcılar arasında borcu olmayanların oranı “bir çocuğa” sahip olanların oranından (%1,6) önemli oranda yüksektir ($p < 0,05$) (Tablo 25).

Tablo 26 Katılımcıların Çocuk Sayısına Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları

			Çocuk Sayısı		Toplam	X ²	p
			Yok	İki ve üzeri			
	Aşırı borçlu olanlar	N	78	65	143		
		%	60,5	59,6	60,1		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	23	27	50		
		%	17,8	24,8	21,0	2,528	0,283
	Borcu olmayanlar	N	28	17	45		
		%	21,7	15,6	18,9		
Toplam		N	129	109	238		
		%	100,0	100,0	100,0		
X²=			1,162	1,366	2,528		

5.4.1.7. Katılımcıların Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyi

Konu bireylerin aile büyüklüğüne göre analiz edildiğinde; aşırı borcu olanların oranı 3-4 kişilik ailelerde yaşayanlarda (%62,4), aşırı borcu olmayanların oranı “1-2” kişilik ailelerde yaşayanlarda (%26,8), borcu olmayanların oranı “5-6” kişilik ailelerde yaşayanlarda (%30,8) diğer gruplardan yüksektir. Aşırı borçlu grupta yer alanlar sırasıyla “3-4” (%62,4), “5-6” (%59,0) ve “1-2” (%46,4) kişiden oluşan ailelerde yaşamaktadır. Diğer bir deyişle aile büyüklüğü 3-4 kişi olanların aşırı borçluluk oranı diğer gruplardan yüksektir. Araştırmada aile büyüklüğü ile borçlanma düzeyi arasındaki bu farklılık önemli bulunmuştur ($p<0,05$) (Tablo 27).

Tablo 27 Katılımcıların Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyi

			Aile Büyüklüğü			Toplam	X ²	p
			1-2 kisi	3-4 kisi	5-6 kisi			
Toplam	Aşırı borçlu olanlar	N	26	128	23	177		
		%	46,4	62,4	59,0	59,0		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	15	48	4	67		
		%	26,8	23,4	10,3	22,3	12,344	0,015*
	Borcu olmayanlar	N	15	29	12	56		
		%	26,8	14,1	30,8	18,7		
		N	56	205	39	300		
	%	100,0	100,0	100,0	100,0			
X ² =			3,912	2,867	5,565	12,344		

: *p<0,05

Araştırmada, aile büyüklüğü bakımından borçlanma düzeyi arasındaki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek için her bir grubun ki-kare değeri bulunmuştur. Buna göre ki-kare değeri en yüksek çıkan grubun “5-6 kişilik” aileler olduğu bulunmuştur ($X^2 = 5,565$). Daha sonra en yüksek ki kare değerine sahip bu grup çıkarılarak ki-kare analizi yenilenmiştir. Bu analiz sonucunda, “1-2 kişilik” ve “3-4 kişilik” ailelerin” borçlanma düzeyi arasındaki farkın anlamlı olduğu belirlenmiştir ($p < 0,05$). Diğer bir deyişle, ”1-2 kişilik”, “3-4” kişilik ve “5-6” kişilik ailelerin borçlanma düzeyleri birbirinden farklıdır. Katılımcılar arasında aşırı borçlu olanların oranı “3-4” kişilik ailelerde, “1-2” kişilik ve “5-6” kişilik ailelerden istatistiksel olarak anlamlı derecede yüksek, borcu olmayanların oranı “3-4” kişilik ailelerde “1-2” kişilik ve “5-6” kişilik ailelerden anlamlı derecede düşüktür (Tablo 28).

Tablo 28 Katılımcıların Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları

			Aile Büyüklüğü		Toplam	X ²	p
			1-2 kişi	3-4 kişi			
Toplam	Aşırı borçlu olanlar	N	26	128	154	6,286	0,043*
		%	46,4	62,4	59,0		
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	15	48	63		
		%	26,8	23,4	24,1		
	Borcu olmayanlar	N	15	29	44		
		%	26,8	14,2	16,9		
		N	56	205	261		
		%	100,0	100,0	100,0		
X ² =			4,931	1,355	6,286		

.*p<0,05

5.4.1.8. Ortalama Aylık Gelire Göre Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların gelir gruplarına göre borçlanma düzeyleri incelendiğinde; Tablo 29’da görüldüğü gibi tüm gelir gruplarında aşırı borçlu olanların oranı, aşırı borcu olmayan ve borcu olmayanlardan yüksek olup, gelir arttıkça aşırı borçlu olanların oranı artmaktadır. Araştırma kapsamındaki bireylerin ortalama aylık gelirleri ile borçlanma düzeyi arasındaki farklılık anlamlı bulunmuştur (p<0,05) (Tablo 29).

Tablo 29 Katılımcıların Ortalama Aylık Gelirlerine Göre Borçlanma Düzeyi

		Ortalama Aylık Gelir						Toplam
			1000 TL altı	1001-1999 TL	2000-2999 TL	3000-3999 TL	4000 TL ve üzeri	
Aşırı borçlu olanlar	N	12	27	61	37	40	177	
	%	42,9	50,9	59,2	60,7	72,7	59,0	
Aşırı borçlu olmaya nlar	N	4	16	25	12	10	67	
	%	14,3	30,2	24,3	19,7	18,2	22,3	
Borcu olmaya nlar	N	12	10	17	12	5	56	
	%	42,9	18,9	16,5	19,7	9,1	18,7	
Toplam	N	28	53	103	61	55	300	
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
								100,0
		$X^2 = 18,445$ $p=0,018^*$						
		$X^2 =$	10,958	2,085	0,425	0,246	4,731	18,445
		:* $p<0,05$						

Katılımcıların ortalama aylık gelirlerine göre borçlanma düzeyi arasındaki farklılığın hangi gruplardan kaynaklandığını belirlemek için önce her bir gelir grubunun ki-kare değeri saptanmıştır. Buna göre ki-kare değeri en yüksek çıkan gelir grubunun “1000 TL ve altı” olduğu bulunmuştur ($X^2=10,958$). Daha sonra en yüksek ki kare değerine sahip bu grup çıkarılarak ki-kare analizi yenilenmiştir. Bu analiz sonucunda, “1001-1999 TL”, “2000-2999 TL”, “3000-3999 TL” ve “4000 TL ve üzerindeki” katılımcıların borçlanma düzeyi arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı bulunmazken, ($p>0,05$) “1000 TL ve altı” gelir grubundaki katılımcıların borçlanma düzeyinin diğer gelir gruplarına göre farklı olduğu belirlenmiştir ($p<0,05$) (Tablo 30). 1000 TL ve daha az gelir grubundaki katılımcıların borçlanma düzeyi (aşırı borçlu: %42,9; aşırı borçlu olmayan: %14,3) diğer gelir grubundakilerden önemli düzeyde düşük, borcu olmayanların oranı (%42,9) diğer gelir grubundakilerden önemli düzeyde yüksektir (Tablo 29).

Tablo 30 Katılımcıların Ortalama Aylık Gelirlerine Göre Borçlanma Düzeyleri Arasındaki Farklılığa İlişkin Ki-Kare Analizi Sonuçları

			1000-1999 TL	2000-2999 TL	3000-3999 TL	4000 TL ve üzeri	Toplam
	Aşırı borçlu olanlar	N	27	61	37	40	165
		%	50,9	59,2	60,7	72,7	60,7
	Aşırı borçlu olmayanlar	N	16	25	12	10	63
		%	30,2	24,3	19,7	18,2	23,2
	Borcu olmayanlar	N	10	17	12	5	44
		%	18,9	16,5	19,7	9,1	16,2
Toplam		N	53	103	61	55	272
		%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

$X^2 = 6,686$ $p=0,351$

$X^2 =$	2,179	0,164	0,757	3,586	6,686
---------	-------	-------	-------	-------	-------

5.4.1.9. Kredi Kartı Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların “Kredi kartı sayısı” puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; puan ortalamalarının 0,98-2,23 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında kredi kartı sayısı puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu” (2,23), kredi kartı sayısı puan ortalaması en düşük olanların “borcu olmayan” (0,98) grupta yer aldığı bulunmuştur. (Tablo 31).

Tablo 31 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Sayısı Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
	Aşırı borçlu olanlar	177	2,23	1,25	0	8
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	1,73	0,91	0	8
Kredi Kartı Sayısı	Borcu olmayanlar	56	0,98	1,08	0	8

Araştırma kapsamında borçlanma düzeyi ile kredi kartı sayısı puan ortalamaları arasında %95 güven aralığında istatistiksel olarak anlamlı fark elde edilmiştir ($F=25,231$, $p<0.05$) (Tablo 32).

Tablo 32 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Sayısı Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Kredi Kartı Sayısı	Gruplar arası	67,810	2	33,905	25,231	0,000*
	Grup İçi	399,107	297	1,344		
	Toplam	466,917	299			

∴ $p<0,05$ *

Araştırmada borçlanma düzeyine göre kredi kartı sayısı puan ortalamaları arasındaki farkın hangi grupların ortalamalar farkından kaynaklandığını belirlemek için yapılan Tamhane T2 Testi sonuçları analiz edildiğinde; *aşırı borçlu olanlar* ile *aşırı borçlu olmayanlar* ve *borcu olmayanların* kredi kartı sayısı puan ortalamaları arasındaki farkın ve *aşırı borçlu olmayanlar* ile *borcu olmayanların* kredi kartı sayısı puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olduğu saptanmıştır ($p<0,05$) (Tablo 33).

Tablo 33 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Sayısı Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları

Kredi Kartı Sayısı					
Borçlanma Düzeyi (i)	Borçlanma Düzeyi (j)	Ortalama Fark (i-j)	p	Fark	
Aşırı borçlu olanlar	Aşırı borçlu	0,495*	0,003	Var	
	olmayanlar				
	Borcu olmayanlar	1,244*	0,000		
	Aşırı borçlu				
Aşırı borçlu olmayanlar	borçlu olanlar	-0,495*	0,003	Var	
	Borcu olmayanlar	0,749*	0,000		
	Aşırı borçlu olanlar	-1,244*	0,000	Var	
	Aşırı borçlu olmayanlar	-0,749*	0,000		

: $p < 0,05$ *

5.4.1.10. Kredi Kartı Limitine Göre Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların “Kredi kartı limiti” puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; kredi kartı limiti puan ortalamalarının 2771,43 TL-6193,79 TL arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında kredi kartı limiti ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu” (6193,79 TL), kredi kartı limiti ortalaması en düşük olanların “borcu olmayan” (2771,43 TL) grupta yer aldığı bulunmuştur (Tablo 34).

Tablo 34 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Limiti Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Kredi Kartı Limiti	Aşırı borçlu olanlar	177	6193,79	5157,543	0	35,000
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	3225,37	2405,193	0	35,000
	Borcu olmayanlar	56	2771,43	5097,083	0	35,000

Araştırma kapsamında borçlanma düzeyi ile kredi kartı limiti ortalamaları arasındaki farkın önemli olduğu saptanmıştır ($F=25,231$, $p<0.05$) (Tablo 35).

Tablo 35 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Limiti Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Kredi Kartı Limiti	Gruplar arası	737876484,8	2	368938242,4	16,877	0,000*
	Grup İçi	6492364315	297	21859812,51		
	Toplam	7230240800	299			

; $p<0,05$ *

Araştırmada borçlanma düzeyine göre kredi kartı limiti ortalamaları arasındaki farkın hangi grupların ortalamalar farkından kaynaklandığını belirlemek için yapılan Tamhane T2 Testi sonuçları incelendiğinde; *aşırı borçlu olanlar* ile *aşırı borçlu olmayanlar* ve *borcu olmayanların* kredi kartı limiti ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olduğu ($p<0,05$), *aşırı borçlu olmayanlar* ile *borcu olmayanların* kredi kartı limiti ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olmadığı saptanmıştır ($p>0,05$) (Tablo 36).

Tablo 36 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Kredi Kartı Limiti Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları

Kredi Kartı Limiti					
Borçlanma Düzeyi (i)	Borçlanma Düzeyi (j)	Ortalama Fark (i-j)	p	Fark	
Aşırı borçlu olanlar	Aşırı borçlu	2968,412*	0,000	Var	
	olmayanlar				
	Borcu olmayanlar	3422,357*	0,000		
	Aşırı borçlu				
Aşırı borçlu olmayanlar	borçlu olanlar	-2968,412*	0,000	Var	
	Borcu olmayanlar	453,945	0,904		
	Aşırı borçlu olanlar	-3422,357*	0,000	Var	
	Aşırı borçlu olmayanlar	-453,945	0,904		

5.5. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEK/SORU VE ÖLÇEK ALT BOYUTLARINA İLİŞKİN BULGULARIN BORÇLANMA DÜZEYİ İLE İLİŞKİSİ

Bu bölümde “Borçlanmaya İlişkin Tutum”, “Materyalizm”, “Paraya İlişkin Tutum” (güç-prestij, parayı elde tutma, kuşku, endişe alt boyutları), “Finansal Yönetim Davranışı” ve “Yaşam Memnuniyeti” ölçeklerinin puan ortalamaları ile borçlanma düzeyi, ayrıca “Finansal Okuryazarlık”, “Finansal Memnuniyet”, “Finansal Stres” soruları puan ortalamaları ile borçlanma düzeyi arasındaki farklılık incelenmiştir. Normallik varsayımı sağlandığından katılımcıların borçlanma düzeyi ile ölçekler arasındaki farklılık *Tek Yönlü Varyans* analizi ile değerlendirilmiştir. Gruplar arasındaki farklılığı analiz etmek amacıyla da gruplar arası varyansın eşit olmadığı durumlarda kullanılan bir post-hoc istatistiği olan *Tamhane T2* testi kullanılmıştır. (Kayri, 2009).

5.5.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum ve Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların “Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği” puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; puan ortalamalarının 20,04-23,18 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olmayan” (23,18), borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalaması en düşük olanların “borcu olmayan” (20,04) grupta yer aldığı bulunmuştur. (Tablo 37).

Tablo 37 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Puan Ortalamaları

	N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Aşırı borçlu olanlar	177	21,25	4,59	11,00	41,00
Borçlanmaya İlişkin Tutum					
Aşırı borçlu olmayanlar	67	23,18	7,37	11,00	38,00
Borcu olmayanlar	56	20,04	5,69	12,00	37,00

Araştırma kapsamında borçlanma düzeyi ile borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları arasında %95 güven aralığında istatistiksel olarak anlamlı fark elde edilmiştir ($F=5,226$, $p<0.05$). Diğer bir deyişle, katılımcıların borçlanma düzeyine göre borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları değişiklik göstermektedir (Tablo 38).

Tablo 38 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Borçlanmaya İlişkin Tutum	Gruplar arası	319,098	2	159,549	5,226	0,006*
	Grup İçi	9067,339	297	30,530		
	Toplam	9386,437	299			

: $p<0,05$ *

Araştırmada borçlanma düzeyine göre borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları arasındaki farkın hangi grupların ortalamalar farkından kaynaklandığını belirlemek için yapılan Tamhane T2 Testi sonuçları incelendiğinde; *aşırı borçlu olmayanlar* ile *borcu olmayanların* borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olduğu, ($p<0,05$) ancak *aşırı borçlu olanlar* ile *aşırı borcu olmayanlar* ve *borcu olmayanların* borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olmadığı saptanmıştır ($p>0,05$) (Tablo 39).

Tablo 39 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları

Borçlanmaya İlişkin Tutum					
Borçlanma Düzeyi (i)	Borçlanma Düzeyi (j)	Ortalama Fark (i-j)	p	Fark	
Aşırı borçlu olanlar	Aşırı borçlu olmayanlar	-1,92487	0,140	Yok	
	Borcu olmayanlar	1,21852	0,382		
	Aşırı borçlu olanlar	1,92487	0,140		
Aşırı borçlu olmayanlar	Borcu olmayanlar	3,14339*	0,026	Var	
	Aşırı borçlu olanlar	-1,21852	0,382		
	Aşırı borçlu olmayanlar	-3,14339*	0,026		
Borcu olmayanlar	Aşırı borçlu olanlar	-1,21852	0,382	Var	
	Aşırı borçlu olmayanlar	-3,14339*	0,026		
	Aşırı borçlu olanlar	-1,21852	0,382		

: $p < 0,05$ *

5.5.2. Finansal Okuryazarlık ve Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların “Finansal Okuryazarlık” puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; puan ortalamalarının 0,60-1,27 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında finansal okuryazarlık puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (1,27), finansal okuryazarlık puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olanlar” (0,60) olduğu bulunmuştur. (Tablo 40).

Tablo 40 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Finansal Okuryazarlık	Aşırı borçlu olanlar	177	0,60	0,71	0,00	3,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	0,91	0,67	0,00	3,00
	Borcu olmayanlar	56	1,27	1,21	0,00	3,00

Araştırma kapsamındaki katılımcıların, borçlanma düzeyi ile finansal okuryazarlık puan ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur ($F=15,093$, $p<0,05$) (Tablo 41).

Tablo 41 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Finansal Okuryazarlık					
Gruplar arası	20,222	2	10,111	15,093	0,000*
Grup İçi	198,965	297	0,670		
Toplam	219,187	299			

; $p<0,05$ *

Araştırmada borçlanma düzeyine göre finansal okuryazarlık puan ortalamaları arasındaki farkın hangi grupların ortalamalar farkından kaynaklandığını belirlemek için Tamhane T2 Testi uygulanmıştır. Bu analiz sonucuna göre; *aşırı borçlu olanlar* ile *borcu olmayanların* finansal okuryazarlık puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olduğu, ($p<0,05$) ancak *aşırı borçlu olanlar* ile *aşırı borcu olmayanların* ve *aşırı borçlu olmayanlar ile borcu olmayanların* finansal okuryazarlık puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olmadığı saptanmıştır ($p>0,05$) (Tablo 42).

Tablo 42 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları

Finansal Okuryazarlık					
Borçlanma Düzeyi (i)	Borçlanma Düzeyi (j)	Ortalama Fark (i-j)	p	Fark	
Aşırı borçlu olanlar	Aşırı borçlu	-0,31158	0,005		
	olmayanlar			Var	
	Borcu olmayanlar	-0,66899*	0,001		
	Aşırı borçlu olanlar	0,31158	0,005		
Aşırı borçlu olmayanlar	Borcu olmayanlar	-0,35741	0,149		
	Aşırı borçlu olanlar	0,66899*	0,001		
	Aşırı borçlu olmayanlar	0,35741	0,149		
	Borcu olmayanlar			Var	
Borcu olmayanlar	Aşırı borçlu	-0,31158	0,005		
	olmayanlar			Var	
	Borcu olmayanlar	-0,66899*	0,001		
	Aşırı borçlu olanlar	0,31158	0,005		

;p<0,05*

5.5.3. Materyalizm ve Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların “Materyalizm Ölçeği” puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; puan ortalamalarının 44,71-47,43 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında materyalizm puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olanlar” (47,43), materyalizm puan ortalaması en düşük olanların “borcu olmayanlar” (44,71) olduğu bulunmuştur. Diğer bir deyişle katılımcıların materyalizm eğilimi arttıkça borçlanma düzeyi de artmaktadır (Tablo 43).

Tablo 43 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Ölçeği Puan Ortalamaları

	N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum	
Materyalizm	Aşırı borçlu olanlar	177	47,43	8,40	26,00	68,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	46,00	10,04	22,00	65,00
	Borcu olmayanlar	56	44,71	8,94	17,00	60,00

Araştırma kapsamında katılımcıların materyalizm eğilimleri arttıkça borçlanma artmakla birlikte, borçlanma düzeyi ile materyalizm puan ortalamaları arasında önemli bir fark olmadığı saptanmıştır ($F=2,181$, $p>0,05$) (Tablo 44).

Tablo 44 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Ölçeği Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Materyalizm	Gruplar arası	345,001	2	172,500	2,181	0,115
	Grup İçi	23488,796	297	79,087		
	Toplam	23833,797	299			

; $p<0,05$ *

5.5.4. Paraya İlişkin Tutum ve Borçlanma Düzeyi

Araştırmada borçlanma düzeyi “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği” ve alt boyutlarından elde edilen puan ortalamalarına göre değerlendirildiğinde; ölçeğin “güç ve prestij” alt boyutu puan ortalaması 14,42-15,27 arasında; “paraya elde tutma” alt boyutu puan ortalaması 23,57-27,38 arasında; “kuşku” alt boyutu puan ortalaması 21,95-24,55 arasında; “endişe” alt boyutu puan ortalaması ise 22,25-24,62 arasında değişmektedir (Tablo 45).

Araştırma kapsamındaki katılımcılar arasında “güç ve prestij” alt boyutu puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olmayanlar” (15,27), puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olanlar”; “parayı elde tutma” alt boyutunda puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (27,38), puan ortalaması en düşük

olanların “aşırı borçlu olmayanlar” (23,57); “kuşku” alt boyutunda puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (24,55), puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olanlar” (21,95); “endişe” alt boyutunda puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olanlar” (24,62), puan ortalaması en düşük olanların “borcu olmayanlar” (22,25) grubunda yer aldığı saptanmıştır (Tablo 45).

Tablo 45 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Alt Boyutları Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Güç-prestij	Aşırı borçlu olanlar	177	14,42	7,36	9,00	42,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	15,27	6,91	9,00	37,00
	Borcu olmayanlar	56	15,04	7,18	9,00	40,00
Parayı Elde Tutma	Aşırı borçlu olanlar	177	26,07	7,79	7,00	47,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	23,57	9,78	7,00	45,00
	Borcu olmayanlar	56	27,38	12,12	7,00	49,00
Kuşku	Aşırı borçlu olanlar	177	21,95	9,14	7,00	45,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	22,25	7,75	8,00	40,00
	Borcu olmayanlar	56	24,55	8,67	10,00	44,00
Endişe	Aşırı borçlu olanlar	177	24,62	6,57	6,00	39,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	22,51	7,61	6,00	36,00
	Borcu olmayanlar	56	22,25	7,81	6,00	42,00

; $p < 0,05$ *

Araştırmada “borçlanma düzeyi” ile yalnızca “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği” *endişe* alt boyut puan ortalamaları arasında %95 güven aralığında istatistiksel olarak anlamlı fark elde edilmiştir ($F=3,655$, $p < 0,05$). Diğer taraftan borçlanma düzeyi ile paraya ilişkin tutumun güç-prestij, parayı elde tutma ve kuşku alt boyut puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır ($F=0,401$, $F=2,877$, $F=1,915$, $p > 0,05$). ($F=1,915$, $p > 0,05$) (Tablo 46).

Tablo 46 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum Ölçeği Alt Boyutları Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Güç ve Prestij	Gruplar arası	41,882	2	511,113		
	Grup İçi	15520,155	297	429,454	0,401	0,670
	Toplam	15562, 037	299			
Parayı Elde Tutma	Gruplar arası	485,619	2	242,809	2,877	0,058
	Grup İçi	25067,618	297	84,403		
	Toplam	25553,237	299			
Güvensizlik/Şüph	Gruplar arası	293,928	2	146,964	1,915	0,149
	Grup İçi	22791,068	297	76,738		
	Toplam	23084,997	299			
Endişe	Gruplar arası	363,302	2	181,651	3,655	0,027*
	Grup İçi	14760,885	297	49,700		
	Toplam	15124,187	299			

: $p < 0,05$

Çalışma kapsamında, borçlanma düzeyine göre endişe alt boyutu puan ortalamaları arasındaki farkın hangi grupların ortalamalar farkından kaynaklandığını belirlemek için yapılan Tamhane T2 Testi sonucunda; gruplar arası farklılık çıkmasına rağmen ikili karşılaştırma testinde p değeri anlamlı gözükmemekle birlikte *aşırı borçlu olanlar* ile *borcu olmayanların* endişe puan ortalamaları arasındaki farkın istatistiksel açıdan önemli olduğu saptanmıştır ($p > 0,05$) (Tablo 45). Burada p değerinin 0,05'ten yüksek çıkması, borçlanma düzeyi ile endişe alt boyutu arasındaki farklılığın ($p = 0,027$) sınırda bir değer olmasından kaynaklanmaktadır (Tablo 47).

Tablo 47 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Endişe Alt Boyutu Puan Ortalamaları Çoklu Karşılaştırma Testi (Tamhane-T2) Sonuçları

Endişe					
Borçlanma Düzeyi (i)	Borçlanma Düzeyi (j)	Ortalama Fark (i-j)	p	Fark	
Aşırı borçlu olanlar	Aşırı borçlu	2,11401	0,135	Var	
	olmayanlar				
	Borcu olmayanlar	2,37147*	0,124		
	Aşırı borçlu	-2,11401	0,135		
Aşırı borçlu olmayanlar	olmayanlar	0,25746	0,997	Yok	
	Borcu olmayanlar	-2,37147*	0,124		
	Aşırı borçlu	-0,25746	0,997		
	olmayanlar				
Borcu olmayanlar	Aşırı borçlu			Var	
	olmayanlar				
	Borcu olmayanlar				
	Aşırı borçlu				

5.5.5. Finansal Yönetim Davranışı ve Borçlanma Düzeyi

Çalışmada katılımcıların “Finansal Yönetim Davranışı Ölçeği” puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; puan ortalamalarının 37,90-39,88 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında finansal yönetim davranışı puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (39,88), finansal yönetim davranışı puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olmayanlar” (37,90) olduğu bulunmuştur. (Tablo 48).

Tablo 48 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Finansal Yönetim	Aşırı borçlu olanlar	177	39,67	7,95	20,00	70,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	37,90	7,16	23,00	53,00
	Borcu olmayanlar	56	39,88	9,20	23,00	65,00

Katılımcıların borçlanma düzeyi ile finansal yönetim davranış puan ortalamaları arasında %95 güven aralığında istatistiksel olarak önemli fark bulunmamıştır ($F=1,356$, $p>0,05$) (Tablo 49).

Tablo 49 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Finansal Yönetimi Davranış	Gruplar arası	175,159	2	87,579	1,356	0,259
	Grup İçi	19175,388	297	64,564		
	Toplam	19350,547	299			

: $p<0,05$

5.5.6. Yaşam Memnuniyeti ve Borçlanma Düzeyi

Konu “Yaşam Memnuniyeti Ölçeği” puan ortalamaları açısından incelendiğinde; puan ortalamalarının 19,49-21,83 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında yaşam memnuniyeti puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olanlar” (21,83), yaşam memnuniyeti puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olmayanlar” (19,49) olduğu saptanmıştır (Tablo 50).

Tablo 50 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Yaşam Memnuniyeti Ölçeği Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Yaşam Memnuniyeti	Aşırı borçlu olanlar	177	21,83	6,27	5,00	35,00
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	19,49	7,83	5,00	34,00
	Borcu olmayanlar	56	21,14	7,69	5,00	35,00

Katılımcıların borçlanma düzeyi ile yaşam memnuniyeti puan ortalamaları arasında önemli bir farklılık saptanmamıştır ($F=2,776$, $p>0,05$) (Tablo 51).

Tablo 51 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Yaşam Memnuniyeti Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Yaşam Memnuniyeti	Gruplar arası	265,761	2	132,881	2,776	0,064
	Grup İçi	14218,519	297	47,874		
	Toplam	14484,280	299			

; $p<0,05$ *

5.5.7. Finansal Memnuniyet ve Borçlanma Düzeyi

Konu “Finansal Memnuniyet” puan ortalamaları açısından değerlendirildiğinde; puan ortalamalarının 2,26-2,59 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında finansal memnuniyet puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (2,59), finansal memnuniyet puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olanlar” (2,26) olduğu saptanmıştır. Borçlanma düzeyi azaldıkça finansal memnuniyet artmaktadır (Tablo 52).

Tablo 52 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Memnuniyeti Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Finansal Memnuniyet	Aşırı borçlu olanlar	177	2,26	0,91	1	5
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	2,30	1,14	1	5
	Borcu olmayanlar	56	2,59	1,14	1	5

Katılımcıların borçlanma düzeyi ile finansal memnuniyet puan ortalamaları arasında önemli bir fark olmadığı bulunmuştur ($F=2,299$, $p>0,05$) (Tablo 53).

Tablo 53 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Memnuniyeti Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Finansal Memnuniyet	Gruplar arası	4,701	2	2,351	2,299	0,102
	Grup İçi	303,629	297	1,022		
	Toplam	308,330	299			

: $p<0,05^*$

5.5.8. Finansal Stres ve Borçlanma Düzeyi

Konu “Finansal Stres” puan ortalamaları açısından değerlendirildiğinde; puan ortalamalarının 2,39-2,56 arasında değiştiği görülmektedir. Katılımcılar arasında finansal stres puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olanlar” (2,56), finansal stres puan ortalaması en düşük olanların “borcu olmayanlar” (2,39) olduğu saptanmıştır. Borçluluk düzeyi arttıkça finansal stres de artmaktadır (Tablo 54).

Tablo 54 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Stres Puan Ortalamaları

		N	$\bar{X}$	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
Finansal Stres	Aşırı borçlu olanlar	177	2,56	0,89	1	5
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	2,46	1,00	1	5
	Borcu olmayanlar	56	2,39	0,93	1	5

Katılımcıların borçlanma düzeyi ile finansal stres puan ortalamaları arasında önemli bir fark olmadığı bulunmuştur ($F=0,788$, $p>0,05$) (Tablo 55).

Tablo 55 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Stres Puan Ortalamaları Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		Kareler Ortalaması	Standart sapma	Ortalamanın karesi	F	p
Finansal Stres	Gruplar arası	1,346	2	0,673	0,788	0,456
	Grup İçi	253,641	297	0,854		
	Toplam	254,987	299			

: $p<0,05^*$

5.6. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEKLER/SORULAR İLE BORÇLANMA DÜZEYİ ARASINDAKİ İLİŞKİ

Araştırmanın regresyon analizi yapılmadan önce borçlanma düzeyi ile “Borçlanmaya İlişkin Tutum”, “Materyalizm”, “Paraya İlişkin Tutum”, “Finansal Yönetim Davranış” ve “Yaşam Memnuniyeti” ölçekleri ve borçlanma düzeyi ile “Finansal Okuryazarlık”, “Finansal Memnuniyet” ve “Finansal Stres” soruları arasındaki ikili ilişki “Pearson Korelasyon” analizi ile incelenmiştir.

Katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumları ile borçlanma düzeyi arasında önemli bir ilişki bulunmamıştır ($r=0,046$, $p>0,01$) (Tablo 56).

Tablo 56 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Borçlanmaya İlişkin Tutumlar	300	0,046	0,425

Konu finansal okuryazarlık açısından incelendiğinde; borçlanma düzeyi ile arasında önemli bir ilişki olduğu saptanmıştır ($r= -0,286$, $p<0,01$). Buna göre, finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasında negatif yönde bir ilişki vardır (Tablo 57). Finansal okuryazarlık puanı arttıkça borçlanma düzeyi azalmaktadır.

Tablo 57 Finansal Okuryazarlık İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Finansal okuryazarlık	300	-0,286**	0,000

**0.01 düzeyinde anlamlı

Araştırma kapsamındaki katılımcıların materyalizm eğilimi ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki analiz edildiğinde; materyalizm ile pozitif yönde ilişkili olduğu bulunmuştur ($r=0,143$, $p<0,05$) (Tablo 58). Buna göre, materyalizm ölçeği puanı yüksek olan bireylerin borçlanma düzeyleri de yüksektir.

Tablo 58 Materyalizm Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Materyalizm	300	0,143*	0,013

*.0.05 düzeyinde anlamlı

Paraya ilişkin tutumun alt boyutları ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki incelendiğinde; endişe alt boyutu ile borçlanma düzeyi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu saptanmıştır ($r= 0,138$, $p<0,05$) (Tablo 59). Buna göre, borçlanma düzeyi yüksek olan bireylerin endişe puan ortalaması da yüksektir. Diğer taraftan güç-prestij, parayı elde tutma, kuşku alt boyutları ile borçlanma düzeyinin ilişkili olmadığı saptanmıştır ($r= -0,057$, $r= -0,019$, $r= -0,108$, $p>0,05$).

Tablo 59 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Paraya İlişkin Tutum			
Güç ve prestij	300	-,057	0,401
Parayı Elde Tutma	300	-,019	0,918
Kuşku	300	-0,108	0,104
Endişe	300	0,138*	0,013

*.0.05 düzeyinde anlamlı

Konu finansal yönetim davranışı açısından değerlendirildiğinde; finansal yönetim davranışı ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır ($r= -0,035$, $p>0,01$) (Tablo 60).

Tablo 60 Finansal Yönetim Davranış Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Para Yönetimi	300	-0,035	0,548

Yaşam memnuniyeti ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki analiz edildiğinde; yaşam memnuniyeti ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkinin önemli olmadığı bulunmuştur ($r=0,068$, $p>0,01$) (Tablo 61).

Tablo 61 Yaşam Memnuniyeti Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Yaşam Memnuniyeti	300	0,068	0,241

Araştırmada finansal memnuniyet ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki incelendiğinde; finansal memnuniyet ile borçlanma düzeyi arasında negatif yönde bir ilişki olduğu saptanmıştır ($r = -0,119$, $p < 0,05$). Diğer bir deyişle borçlanma düzeyi düşük olanların finansal memnuniyet puan ortalamaları daha yüksektir (Tablo 62).

Tablo 62 Finansal Memnuniyet İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Finansal Memnuniyet	300	-0,119*	0,039

*0.05 düzeyinde anlamlı

Konu finansal stres açısından değerlendirildiğinde; finansal stres ile borçlanma düzeyi arasında pozitif yönde bir ilişki saptanmıştır ($r = 0,121$, $p < 0,05$). Diğer bir ifadeyle borçlanma düzeyi yüksek olanların finansal stres puan ortalaması da yüksektir (Tablo 63).

Tablo 63 Finansal Stres İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

	Borçlanma Düzeyi		
	N	r	p
Finansal Stres	300	0,121*	0,037

*0.05 düzeyinde anlamlı

5.7. ARAŞTIRMANIN REGRESYON ANALİZİ

Bu bölümde bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisini belirlemek amacıyla “Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi” yönteminden faydalanılmış ve sonuçlar tablo şeklinde verilmiştir.

Çoklu doğrusal regresyon analizinde kullanılan bağımlı değişken borçlanma düzeyi, bağımsız değişkenler ise; cinsiyet, medeni durum, çalışma durumu, kredi kartı sayısı, kredi kartı limiti, finansal okuryazarlık, materyalizm, endişe alt boyutu, finansal memnuniyet, finansal stres, yaş, aile büyüklüğü, çocuk sayısı ve gelirdir (Tablo 64).

Tablo 64 Araştırmanın Regresyon Analizi Modelde Kullanılan Değişkenler

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler
Borçlanma Düzeyi	Cinsiyet (Referans kategori:kadın)
	Medeni Durum (Referans kategori:bekar)
	Çalışma Durumu (Referans kategori:çalışan)
	Kredi Kartı Sayısı
	Kredi Kartı Limiti
	Finansal Okuryazarlık
	Materyalizm
	Endişe
	Finansal Memnuniyet
	Finansal Stres
	Yaş (Referans kategori:18-24 yaş)
	Aile Büyüklüğü (Referans kategori:1-2 kişilik)
	Çocuk Sayısı (Referans kategori:çocuk olmayan)
	Gelir Durumu (Referans kategori:1000 TL ve altı)

Stepwise metodu ile uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonucuna göre kurulan regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlıdır ($p<0,05$) (Tablo 65). Bağımsız değişkenler “kredi kartı sayısı”, “finansal okuryazarlık”, “çalışma durumu”, “paraya ilişkin tutum” (endişe alt boyutu), “gelir” (3000-3999TL gelir grubu), “finansal stres” ve “aile büyüklüğü”(3-4 kişilik aileler) değişkenleri bağımlı değişken olan borçlanma düzeyindeki değişimin %28,9’unu açıklamaktadır.

Model

$$\begin{aligned}
\text{Borçlanma Düzeyi} &= 0,173 + \text{Kredi Kartı Sayısı} \cdot (0,067) \\
&+ \text{Finansal Okuryazarlık} \cdot (-0,092) \\
&+ \text{Çalışmayanlar} \cdot (-0,170) \\
&+ \text{Endişe} \cdot (0,005) \\
&+ 3000-3999\text{TL gelir} \cdot (-0,084) \\
&+ \text{Finansal Stres} \cdot (0,038) \\
&+ 3-4 \text{ Kişilik Aile} \cdot (0,069)
\end{aligned}$$

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan borçlanma düzeyi ile modelde yer alan bağımsız değişkenlerin oluşturduğu denkleme göre kredi kartı sayısındaki 1 birimlik artış borçlanma düzeyini 0,067 birim arttırmakta, finansal okuryazarlıktaki 1 birimlik artış borçlanma düzeyini 0,092 birim azaltmakta, paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutundaki 1 birimlik artış borçlanma düzeyini 0,005 birim arttırmakta ve finansal streste 1 birimlik artış borçlanma düzeyini 0,038 birim arttırmaktadır.

Araştırmanın regresyon modeli incelendiğinde; “çalışmayanların” borçlanma düzeyinin “çalışanlar”dan 0,170 birim daha az, “3000-3999TL” gelir grubunda olanların borçlanma düzeyinin “1000TL ve altı” geliri grubundakilerden 0,084 birim daha az, “3-4 kişilik” ailelerin borçlanma düzeyinin “1-2 kişilik” ailelerden 0,069 birim daha fazla olduğu saptanmıştır (Tablo 65).

Tablo 65 Araştırmanın Regresyon Modeli

	B	Std. Hata	t	p
Sabit	0,173	0,077	2,258	0,025*
Kredi Kartı Sayısı	0,067	0,013	5,330	0,000***
Finansal Okuryazarlık	-0,092	0,018	-5,244	0,000***
İş Durumu (Çalışmayanlar)	-0,170	0,034	-4,972	0,000***
Endişe Alt Boyutu	0,005	0,002	2,355	0,019*
Gelir (	-0,084	0,038	-2,208	0,028*
Finansal Stres	0,038	0,016	2,321	0,021*
Aile (3-4 Kişilik)	0,069	0,032	2,111	0,036*
F=18,338 p=0,000*** R Square=0,305 Adj R Square=0,289 Durbin Watson=1,956				
*:p<0,05 **:p<0,01 ***:p<0,001				

6. TARTIŞMA

Bu çalışmada demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörlerin tüketicilerin borçlanma düzeyi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bunun yanı sıra katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumu, finansal okuryazarlığı, materyalizm eğilimi, finansal yönetim davranışı, yaşam memnuniyeti, finansal memnuniyeti ve finansal stresi ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki de incelenmiştir. Borçlanma düzeyi ile hipotezler arasındaki farklılık “*Ki-Kare “Tek Yönlü Varyans Analizi”* ile test edilmiştir. Diğer taraftan borçlanma düzeyi ile ölçekler ve sorular arasındaki ikili ilişki “*Pearson Korelasyon Analizi*”nden faydalanılarak değerlendirilmiş ve son olarak araştırmanın “*Regresyon Modeli*” oluşturulmuştur.

6.1. KATILIMCILARA İLİŞKİN DEMOGRAFİK VE SOSYOEKONOMİK BİLGİLER

Araştırma, 179 kadın ve 121 erkek olmak üzere toplam 300 birey üzerinde yürütülmüştür. Katılımcıların %59,7’si kadın, %40,3’ü erkektir. Dolayısıyla araştırmada her iki cinsiyet birbirine yakın oranlarda temsil edilmektedir. Katılımcılar yaş gruplarına ayrıldığında; “25-34 yaş arası” olanlar (%36,3) birinci sırada, “35-44 yaş arası” olanlar (%24,3) ikinci sırada yer almaktadır. Örneklemin yaş ortalaması $\bar{x}=34,6$ ’dır. Katılımcılar arasında “lisans ve üzeri eğitim” düzeyinde olanlar (%67,3) ağırlık taşımaktadır. Medeni duruma göre incelendiğinde; araştırma kapsamındaki katılımcıların %56,0’sının evli, %44,0’ünün ise bekâr olduğu bulunmuştur. Buna göre, evli ve bekâr olanların oranları birbirine yakındır.

Katılımcıların çoğunluğunun (%69,3) çalıştığı, %30,7’sinin ise çalışmadığı belirlenmiştir. Çalışanların %40,0’nın “profesyonel mesleklere”, %29,3’ünün “profesyonel olmayan mesleklere” sahip oldukları saptanmıştır. Araştırmada bireylerin eğitim düzeyinin yüksek olması, profesyonel mesleklerde çalışma oranını da artırmaktadır. Araştırma kapsamındaki bireylerin aile büyüklüğü incelendiğinde; %68,3’ünün “3-4 kişilik”, %18,7’sinin “1-2 kişilik” ailelerden oluştuğu bulunmuştur. Katılımcılar arasında “çocuğu olmayanlar” (%43,0) önde gelmekte, bunu “iki ve üzeri

çocuğu olanlar’’ (%36,3) takip etmektedir. Buna göre, araştırmada çocuğu olanların ve çocuğu olmayanların oranlarının birbirine yakın olduğu söylenebilir.

Araştırma kapsamındaki katılımcılar gelir gruplarına göre değerlendirildiğinde; bireylerin yaklaşık %30’unun (1000 TL ve altı: %9,3, 1001- 1999 TL: %17,8) asgari ücret ve altında gelire sahip olduğu, “4000 TL ve üzeri” gelir grubunda olanların oranının %18,3 olduğu görülmektedir. Katılımcıların ortalama aylık gelir miktarı, $\bar{x}=2,871$ TL’dir. Araştırmada katılımcıların büyük çoğunluğunun (%81,3) borçlu olduğu, aylık borç miktarının “1001-2000 TL” (%28,2) ve “2000 TL ve üzeri” (%27,8) arasında değiştiği, ortalama aylık borç miktarının $\bar{x}=1398$ TL olduğu bulunmuştur. Son yapılan araştırmalara göre ülkemizde 4 kişilik bir aile için açlık sınırının 1714 TL, yoksulluk sınırının 5584 TL olduğu dikkate alındığında araştırmada borcu olanların oranının %81,3 gibi yüksek seviyelerde olmasında gelir düzeyinin düşüklüğünün önemli bir faktör olduğu söylenebilir (Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu, 2018). Aylık borcun aylık gelire oranı analiz edildiğinde; aşırı borçlu olanların oranının %59,0, aşırı borçlu olmayanların oranının %22,3 ve borcu olmayanların oranının %18,7 olduğu bulunmuştur. Bu durum bireylerin yarıdan fazlasının borçlanma düzeyinin yüksek olduğunu göstermektedir. Diğer taraftan, katılımcıların %87,3’ü kredi kartı kullandığını, %12,7’si ise kredi kartı kullanmadığını belirtmiştir. Kredi kartı sahipliği ve aktif olarak kullanılan kredi kartı sayısında; “2 kredi kartı kullananların” (%30,7) önde geldiği, aktif olarak “1 kredi kartı kullananların” ise (%50,0) birinci sırada yer aldığı bulunmuştur. Ortalama kredi kartı sayısı $\bar{x}=3,00$ iken, aktif kullanılan kredi kartı sayısı ortalaması $\bar{x}=1,00$ ’dir. Kredi kartı sahipliğinin fazla olması ve herkesin aktif olarak en az 1 kredi kartı kullanması, borçlanma seviyesini artıran bir diğer önemli faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Çalışmada kredi kartı limiti “5000 TL ve üzeri” olduğunu belirtenler (%30,3) ilk sırada, “1000 TL ve altı” olduğunu belirtenler ise (%24,0) ikinci sıradadır. Araştırmada katılımcıların kredi kartı limiti ortalamasının $\bar{x}=4892$ TL olduğu bulunmuştur. Bireylerin ortalama aylık gelir miktarlarının 2,871 TL olmasına rağmen kredi kartı limitinin gelirin üzerinde olması bireyleri, gelirleri yetersiz kaldığında kredi kartı kullanmaya ve borçlanmaya teşvik eden bir unsur olarak görülebileceği kanaati uyandırmaktadır.

Katılımcıların kredi kartı borçlarını ve bireysel krediyi geri ödeme durumları incelendiğinde; büyük çoğunluğunun (%76,7) kredi kartı borcunu geri ödeyemediği, yarıdan fazlasının (%54,4) bireysel krediyi geri ödemede sıkıntı yaşadıkları belirlenmiştir. Araştırma kapsamında katılımcıların ortalama toplam borç miktarı değerlendirildiğinde; toplam borç miktarı “10.000 TL ve üzeri” olanların (%23,8) önde geldiği ve bunu toplam borcu “5001-10.000 TL” arasında olanların (%20,7) izlediği bulunmuştur. Ortalama toplam borç miktarı ise $\bar{x}=9717$ TL’dir.



6.2.HİPOTEZ TESTİ SONUÇLARINA İLİŞKİN BİLGİLER

6.2.1. Betimsel Bulgulara İlişkin Hipotez Testi Sonuçları

6.2.1.1. Demografik ve Sosyoekonomik Faktörlere Göre Katılımcıların Borçlanma Düzeyi

Bu bölümde katılımcıların demografik faktörler ve sosyoekonomik faktörler ile borçlanma düzeyi arasındaki farklılığa ilişkin sonuçlar tartışılmıştır.

6.2.1.1.1. Katılımcıların Cinsiyetine Göre Borçlanma Düzeyi

Araştırmada katılımcıların cinsiyetine göre borçlanma düzeyi incelendiğinde; gerek “kadınlar” (%56,4) gerekse “erkekler” (%62,8) arasında aşırı borçlu olanlar önde gelmekte olup aşırı borçlu olan erkeklerin oranı kadınlardan yüksektir. Diğer taraftan borçlanma düzeyi ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($p>0,05$) (H1a red). Bu sonuç Norvilitis ve diğerlerinin (2006) yaptığı çalışma tarafından da desteklenmektedir. Ancak cinsiyet ile borçlanma düzeyi ilişkisini araştıran farklı çalışmalarda, kadınların finansal yönetim konusunda daha başarılı oldukları ve bu nedenle daha az borçlandıklarını(Hayhoe, vd., 2000);kadınların daha fazla sayıda kredi kartına sahip oldukları ve borçlanma düzeylerinin erkeklerden daha yüksek olduğunu (Aktaran Hayhoe, vd, 2000; Davies ve Lea, 1995)gösteren sonuçlar da elde edilmiştir. Araştırma sonuçları arasındaki bu farklılık borçlanma düzeyi ile cinsiyet arasında net bir ilişkiyi ortaya koymamakta olup konunun daha detaylı incelenmesine ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

6.2.1.1.2. Katılımcıların Yaş Gruplarına Göre Borçlanma Düzeyi

Yaşam döngüsü boyunca yaş faktörü, bireyin borca karşı tutumlarını, borçlanma düzeyini etkileyen önemli demografik faktörlerden biri olmuştur (Livingstone ve Lunt, 1991). Yaş, bireylerin harcama alışkanlıklarını şekillendiren bir unsurdur (Coricelli, vd, 2006). Bu nedenle bireyin tüketim ve tasarruf davranışları yaşa ve yaşam dönemlerine

göre değişmektedir. Modigliani ve Ando (1963) tarafından geliştirilen “Yaşam Döngüsü Hipotezi”nde, tüketicilerin ömrü gençlik, orta yaş ve emeklilik dönemi olmak üzere üçe ayrılmıştır. Buna göre bireyler, gençlik döneminde gelirleri düşük olduğundan dolayı borçlanmakta, orta yaşta borçlarını ödemeye çalışmakta ve emeklilikleri için tasarruf yapmaya başlamakta, emeklilik döneminde ise gelirleri azaldığından dolayı tasarruflarını harcamaktadırlar. Diğer bir deyişle bireylerin gençlik döneminde borçlanma düzeyleri yüksek iken, yaş ilerledikçe tasarrufları artmakta borçlanma ise azalmaktadır.

Yapılan pek çok araştırmada da yaşın önemli bir faktör olduğu, yaş faktörünün borçlanma düzeyini etkilediği ve yaşam döngüsü boyunca yaş ilerledikçe borcun azaldığı, gençlerin daha çok borçlandıkları bulunmuştur (Stone ve Maury, 2006; Yılmaz ve De Vaney, 2005; Drentea, 2000; Norvilitis ve diğerleri, 2006).

Bu çalışmanın sonuçları ise “Yaşam Döngüsü Hipotezi” ile çelişmektedir. Katılımcıların yaş gruplarına göre borçlanma düzeyi incelendiğinde; bütün yaş gruplarında aşırı borçlu olanların oranı, aşırı borçlu olmayan ve borcu olmayanlardan yüksektir. Aşırı borçlu olanların en düşük olduğu yaş grubu “18-24” yaş grubu (%39,6) olup, genel olarak değerlendirildiğinde “45 yaş ve üzeri” yaş grubuna kadar borçlanma düzeyi artmaktadır ($p < 0,05$) (H1b kabul). Diğer taraftan, bu çalışmada “35-44” yaş grubunun borçluluk düzeyi diğer tüm yaş gruplarından yüksektir. Aralarında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmamakla birlikte sonuçlar “35-44” yaş grubundaki bireylerin daha fazla borçlanma eğiliminde oldukları kanaatini uyandırmaktadır. Nitekim Karamustafa ve Biçkes (2003) tarafından yapılan çalışmada da kredi kartı kullanımının ve buna bağlı olarak borçlanma düzeyinin en yüksek olduğu yaş grubunun “36-45” yaş grubu olduğu belirlenmiş olup bu çalışmanın bulgularıyla paralellik göstermektedir.

6.2.1.1.3. Katılımcıların Eğitim Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

Katılımcıların eğitim durumuna göre borçlanma düzeyi incelendiğinde; istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmamakla birlikte ($p > 0,05$) (H1c red) genel olarak değerlendirildiğinde “ortaokul/lise” (aşırı borçlu olan %66,2 + aşırı borçlu olmayan %21,6= %87,3) ve “ilköğretim ve daha az” (aşırı borçlu olan %58,3 + ve aşırı borçlu

olmayan %25,0= %83,3) düzeyinde eğitim görenlerin borçluluk oranı “lisans ve üzeri” (aşırı borçlu olan %56,4 + aşırı borçlu olmayan %22,3= %78,7) düzeyinde eğitim görenlerden daha yüksektir. Bu durum eğitim düzeyi yüksek olanların eğitime paralel olarak gelir düzeylerinin de yüksek olduğu bu nedenle mevcut gelirleri ile ihtiyaçlarını karşılayabildikleri, borçlanmaya daha temkinli yaklaştıkları, ayrıca eğitim düzeyi düşük olanların karmaşık finans ortamında karşılaştıkları zorluklar karşısında savunmasız kaldıkları ve bilinçsizce borçlandıkları kanaatini uyandırmaktadır.

Literatürde genel olarak eğitim düzeyinin borçlanmayı etkilediği ve eğitim düzeyi yükseldikçe bireylerin borçlanmaya ilişkin olumlu tutum geliştirdiği, kredi kullanımına yönelik taleplerinin arttığı; eğitim düzeyi düştükçe bireylerin borçlanma konusunda daha temkinli davrandıkları belirtilmektedir (Chien ve De Vaney, 2001; Tekirdağ, 2009). Ancak eğitim düzeyi ile borçlanma arasında anlamlı bir farklılık olmadığını gösteren araştırmalar da mevcuttur. Nitekim Stone ve Maury (2006) ve Keese (2012) tarafından yapılan çalışmada da bu çalışmanın bulgularını destekler şekilde eğitim düzeyi ile borçlanma arasında ilişki olmadığı bulunmuştur.

6.2.1.1.4. Katılımcıların Medeni Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

Araştırmada katılımcıların medeni durumuna göre borçlanma düzeyi değerlendirildiğinde; aşırı borçlu olanlarda “evlilerin” oranı (%64,9) borcu olmayanlarda ise “bekârların” oranı (%28,0) yüksektir ($p<0,05$) (H1d kabul). Diğer bir deyişle, evli olanların borçlanma düzeyi bekârlardan daha yüksektir. Evlilerin daha fazla borçlanması, hem yaşa hem de kadının çalıştığı ailelerde hane halkının çift gelirli olmasına bağlı olarak gelir düzeylerinin bekârlardan daha yüksek olması ve bu nedenle daha rahat harcama yapması ile açıklanabilir. Ayrıca çocuğun olduğu ailelerde harcamaların artması da borçlanma düzeyini artırabilir. Medeni durumun borçlanmayı etkilediği sonucu Chien ve DeVaney (2001) tarafından yapılan çalışma sonucuyla da paralellik göstermekte olup bu çalışmada da evli ya da bekâr olmanın borçlanma düzeyini etkilediği, evlilerin borçlanma düzeylerinin yüksek, bekârların ise borçlanma düzeyinin düşük olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

6.2.1.1.5. Katılımcıların Çalışma Durumuna Göre Borçlanma Düzeyi

Konu katılımcıların çalışma durumuna göre analiz edildiğinde; “çalışanlar” arasında aşırı borçlu olanlar (%69,2), “çalışmayanlar” arasında aşırı borçlu olmayanlar (%31,5) ve borcu olmayanlar (%32,6) ağırlık taşımaktadır ($p<0,05$) (H1e kabul). Diğer bir deyişle çalışanlar, çalışmayanlardan daha çok borçlanmaktadır. Nitekim çalışanların borçlanma düzeyinin daha yüksek olduğu sonucu daha önce yapılan çalışmalar tarafından da desteklenmektedir (Chien ve DeVaney, 2001; Kılınç, 2012). (Tablo 29)’da görüldüğü gibi gelir borçlanma düzeyini pozitif yönde etkilemektedir. Gelir arttıkça borçlanma düzeyi artmaktadır. Çalışmayan bireylerin (işsiz, ev hanımı, emekli, vb) gelir düzeyleri aktif olarak çalışma hayatında yer alanlardan daha düşüktür (Kılınç, 2012). Çalışan grubun borçlanma düzeyinin yüksek olması gelir düzeyi ile açıklanabileceği gibi çalışanların harcamalarının daha fazla olmasıyla da açıklanabilir. Nitekim çalışan bireylerin yaptığı harcamalar, çalışmayanlardan daha fazla olduğundan borçlanmaları da yüksektir (Yılmaz ve DeVaney, 2005; Kaptan, 2011; Turinetti ve Zhuang, 2011).

6.2.1.1.6. Katılımcıların Çocuk Sayısına ve Aile Büyüklüğüne Göre Borçlanma Düzeyi

Çocuk sayısına göre borçlanma düzeyi incelendiğinde; gerek “çocuğu olmayanlar” (%50,4) gerek “bir çocuğu olanlar” (%67,7) gerekse “iki ve üzeri çocuğu olanlar” da (%64,2) aşırı borçlu olanların oranı ağırlık taşımaktadır. Bununla birlikte “bir çocuğa sahip” olan borçluların oranı (aşırı borçlu olanlar %67,7; aşırı borçlu olmayanlar %30,6) diğer gruplardan önemli düzeyde yüksek iken, “tek çocuğa sahip” katılımcılar arasında borcu olmayanların oranı (%1,6) diğer gruplardan oldukça düşüktür ($p<0,05$) (H1f kabul).

Borçlanma düzeyi ile çocuk sayısı arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalarda; ailelerde çocuk sayısının artması sonucu bireylerin istek ve ihtiyaçlarını karşılaması için borçlanmaya yönelik olumlu tutumlar geliştirdikleri dolayısıyla kredi kullanım miktarları ve borçlanma düzeylerinin arttığı belirlenmiştir (Yılmaz ve De Vaney, 2005; Lea, Webley, Levine, 1993; Lea, Webley, Walker, 1995; Legge ve Heyes, 2009). Bu çalışmada çocuk sayısı arttıkça borçlanma düzeyinin arttığına ilişkin bir bulgu elde

edilmediğinden, bir çocuğa sahip olanların borçlanma düzeyinin çocuğu olmayan ve birden fazla çocuğa sahip olanlardan yüksek olduğu belirlendiğinden, çalışma sonuçları genel olarak borçlanma düzeyi üzerinde çocuk sayısından çok çocuğun varlığının etkili olduğu kanaatini uyandırmaktadır. İlk çocuğun aileye katılması yaşam dönemleri içerisinde kaynakların kullanımı ve adapte edilmesi açısından kriz yaratan bir durum olabilmektedir. Yapılacak yeni çalışmalarda çocuk sayısı ile birlikte çocukların yaşının da incelenmesi daha net sonuçlar ortaya konulması açısından faydalı olacaktır. Çünkü çocuk sayısı ile birlikte çocukların içinde bulundukları dönem de ailenin harcamalarını ve yükümlülüklerini etkilemektedir.

Aile büyüklüğü ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki incelendiğinde ise; 3-4 kişilik aileler aşırı borçlu olan(%62,4), 1-2 kişilik aileler aşırı borçlu olmayan ve 5-6 kişilik aileler borcu olmayan grupta (%30,8) yer almakta olup, aile büyüklüğü ile borçlanma düzeyi arasında önemli bir farklılık olduğu bulunmuştur ($p<0,05$) (H_{1g} kabul). Çalışmada "1-2 kişilik", "3-4 kişilik" ve "5-6 kişilik" ailelerin borçlanma düzeyleri birbirinden farklıdır. Aile büyüklüğü ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırma sonuçlarında; aile büyüklüğünün borçlanma düzeyini etkilediği, ailede çocuğun varlığı ve ailedeki kişi sayısının artması sonucu borca talebin arttığı ve hane halkının borçlanmaya yönelik olumlu tutum geliştirdiği ortaya çıkmıştır (Daşdoğan, 2015; Chien ve De Vaney, 2001).

6.2.1.1.7. Katılımcıların Ortalama Aylık Gelir Miktarlarına Göre Borçlanma Düzeyi

Bireylerin gelir düzeyinin yeterli olmaması borçlanmalarına neden olabileceği gibi sürekli ve artan gelirlerinin olması da borçlanmalarına neden olabilir (Çımat, Avcı, Nas, 2016). Araştırmada gelir gruplarına göre borçlanma düzeyi arasında önemli bir fark bulunmuş olup farklılığın "1000 TL ve altı" gelir grubundan kaynaklandığı belirlenmiştir ($p<0,05$) (H_{2a} kabul). Buna göre, "1000 TL ve altı" gelir grubunun borçlanma düzeyi diğer gelir gruplarından istatistiksel olarak anlamlı derecede düşüktür. Diğer taraftan tüm gelir gruplarında aşırı borçlu olanların oranı yüksek olup; gelir artışı borçlanma düzeyini artıran önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir

deyişle, gelir arttıkça borçlanma düzeyi artmaktadır. Gelirin artmasına paralel olarak borçlanma düzeyinin de artması, kullanılabilir gelir seviyesi arttıkça bireylerin harcama eğilimlerinin de arttığını savunan Keynes'in (1936) "Mutlak Gelir Hipotezi" ile açıklanabilir. Ayrıca "Hanehalkı Tüketim ve Tasarruf Davranışı Modeli"nde savunulduğu gibi bireylerin gelecekte gelirlerinin artacağına ilişkin beklentileri nedeniyle bugünkü tüketimlerini artırmaları ve borçlanmaları da söz konusu olabilir.

Livingstone ve Lunt (1992), Drentea (2000), Çımat ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmalarda da bu çalışmanın bulgularını destekler nitelikte gelir düzeyinin artmasının borçlanmayı artırdığı belirlenmiştir. Buna karşın gelir ile borçlanma arasında negatif bir ilişki olduğunu diğer bir deyişle gelir arttıkça borçlanmanın azaldığını, gelir azaldıkça ise borçlanmanın arttığını ve gelirin ihtiyaç ve istekleri karşılamaya yetmemesi sonucu tüketicilerin bireysel kredi ve kredi kartı gibi borçlanma araçlarını daha fazla talep ettiğini gösteren çalışmalar da mevcuttur (Belk, 1988; Lea, Webley, Levine, 1993; Lea, Webley, Walker, 1995; Yılmaz ve De Vaney, 2005; Şengür ve Taban, 2016).

6.2.1.1.8. Katılımcıların Kredi Kartı Sayısına Göre Borçlanma Düzeyi

Ülkemizde 90'lı yıllardan itibaren yaygınlaşan kredi kartı kullanımı bireyleri tüketim yapmaya yöneltmiştir. Kredi kartına ulaşımın kolay olması, kredi kartının nakit paraya ihtiyaç duymadan bireylere harcama ve taksitli alışveriş imkânı sağlaması borçlanma düzeyinin artmasına neden olmaktadır. Hane halkı borçlanmasının temel araçlarından biri olan kredi kartları; ödeme, taksitle alışveriş ve nakit avans kolaylığı sağlayarak pek çok tüketicinin temel ödeme aracı haline gelmiş ve bunun yanı sıra kredi kartları kişileri tüketime yönlendirerek gelirlerini aşan düzeyde harcama yapmalarına olanak tanımıştır (Kılınç, 2012). Bu çalışmada aşırı borçlu olanların kredi kartı sayısı puan ortalaması (2,23), borcu olmayanların kredi kartı sayısı puan ortalaması (0,98) olup kredi kartı sayısı arttıkça borçlanma düzeyinin de arttığı bulunmuştur ($p < 0,05$) (H_{2b} kabul). Aşırı borçlu olanların kredi kartı sayısının fazla olduğu bulgusu Kaptan (2011), Kim ve De Vaney (2001), Norvilitis ve diğerleri (2006) tarafından yapılan çalışma sonucuyla da paralellik göstermektedir.

6.2.1.1.9. Katılımcıların Kredi Kartı Limitine Göre Borçlanma Düzeyi

Araştırma kapsamında aşırı borçlu olanlar arasında kredi kartı limitinin yüksek, borcu olmayanlar arasında ise kredi kartı limitinin düşük olduğu saptanmıştır. Borçlanma düzeyine göre kredi kartı limiti ortalaması analiz edildiğinde aşırı borçlu olanların kredi kartı limiti, aşırı borçlu olmayanlar ve borcu olmayanlardan; aşırı borcu olmayanların kredi kartı limiti ortalaması da borcu olmayanlardan yüksektir ($p<0,05$) (H2c kabul). Diğer bir deyişle, borçlanma düzeyi yüksek olanların kredi kartı limiti de yüksektir. Bu çalışmada ortalama aylık gelir miktarı 2871 TL, kredi kartı limiti ortalaması 4892 TL'dir. Gelire göre kredi kartı limiti ortalamasının yüksek olması, katılımcılar arasında profesyonel işlerde çalışanların (%69,3) ve eğitim düzeyi yüksek olanların (%67,3) ağırlık taşınması nedeniyle olabilir ve yüksek kredi kartı limitinin borçlanmayı teşvik eden bir unsur olduğu söylenebilir. Nitekim yapılan çeşitli araştırmalarda da kredi kartı limitinin artmasının kullanım sıklığını ve borçlanma düzeyini de arttırdığı bulunmuştur (Kim ve De Vaney, 2001; Yılmaz, Sancar Budak, Başaran, 2013).

6.3. ARAŞTIRMADA KULLANILAN ÖLÇEK/SORU VE ÖLÇEK ALT BOYUTLARINA İLİŞKİN HİPOTEZ TESTİ SONUÇLARI

Bu bölümde borçlanma düzeyi ile borçlanmaya ilişkin tutum (H3), finansal okuryazarlık düzeyi (H4), materyalizm eğilimi (H5a), paraya ilişkin tutum ölçeği alt boyutları (H5b1-H5b4), finansal yönetim davranışı (H6), yaşam memnuniyeti (H7), finansal memnuniyet (H8), finansal stres (H9) arasındaki farklılığı incelemeye yönelik oluşturulan hipotez testi sonuçlarının yorumlanmasına yer verilmiştir.

Ayrıca bu bölümde “*Borçlanmaya İlişkin Tutum*”, “*Materyalizm*”, “*Paraya İlişkin Tutum*”, “*Finansal Yönetim Davranış*” ve “*Yaşam Memnuniyeti*” ölçekleri ile borçlanma düzeyi ve “*Finansal Okuryazarlık*”, “*Finansal Stres*”, “*Finansal Memnuniyet*” soruları ile borçlanma düzeyi arasındaki korelasyonlara ve araştırmanın regresyon modeline ilişkin sonuçlar da sunulmuştur.

6.3.1. Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Hipotez Testi Sonuçları

Tüketicilerin borçlanmaya ilişkin olumlu tutum geliştirmesi borçlanma düzeyini artıran bir etkidir. Borçlanmaya ilişkin olumlu tutum geliştirilmesi bireylerin kredi ve kredi kartı kullanımını yaygınlaştırmaktadır. Bu durumda borçlu kişilerin kredi kullanımının ve kredi kartı sayısının fazla olması kaçınılmazdır. Buna karşın bireylerin krediyi borç ya da finansal bir yük olarak görmesi onları harcama yapma yerine tasarruf yapmaya yönlendirmektedir (Livingstone ve Lunt, 1992). Araştırma sonuçlarına göre, aşırı borçlu olmayanların borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları (23,18) borcu olmayanlardan (20,04) yüksektir ($p < 0,05$) (H3 kabul).

Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde; aşırı borçlu olmayanların (23,18) ve aşırı borçlu olanların (21,25) borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamalarının borcu olmayanlardan (20,04) yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre borçlanmaya ilişkin olumlu tutum geliştirenlerin daha fazla borçlandıkları söylenebilir. Nitekim araştırma sonuçları da borca yönelik olumlu tutumların kredi kullanımını artırdığını ortaya

koymaktadır (Livingstone ve Lunt, 1992; Lea, Webley, Walker, 1995; Chien ve De Vaney, 2001; Norvilitis, vd., 2006; Wang, vd., 2011; Karlson, 2013).

6.3.2. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık Düzeyi Hipotez Testi Sonuçları

20.yy.ın sonu ve 21.yy.ın başında dünya ekonomisinde ve finansal sistemde yaşanan gelişmeler sonucu yeni ve çok sayıda finansal araç ve ürünlerin ortaya çıkması birey ve ailelerin doğru finansal kararlar alabilmesi için finansal okuryazarlık eğitimini zorunlu kılmıştır. Finans alanında eğitim alanların dahi böylesine karmaşık bir ekonomik sistemde doğru tercihler yapmakta zorlanmaları finansal okuryazarlığın önemini açıkça göstermektedir (Ergün, Şahin, Ergin, 2014). Diğer taraftan finansal okuryazarlık, mikro açıdan tüketicileri harcamadan çok tasarruf yapmaya yönlendirmekte, borçlanma düzeyini azaltmakta makro açıdan finansal ürünlerin daha fazla kullanılması sonucu ekonomik kalkınmayı artırmakta ve ekonomideki dalgalanmaların azaltılmasına yardımcı olmaktadır (Aktaran Ergün ve diğerleri, 2014). Günlük hayatta ve uzun vadeli planlarda bireyler ve aileler harcama-tasarruf-yatırım ve borç yönetimi planlamasından, emeklilik dönemine ait planlarına kadar pek çok konuda finansal kararlar almak zorunda olduğundan finansal okuryazarlığın artırılması önemlidir (Bayram, 2014).

Araştırmada finansal okuryazarlıkla ilgili katılımcılara 3 soru sorulmuştur. Katılımcılar finansal okuryazarlığın birinci sorusuna %35,0 doğru, %65,0 yanlış; ikinci sorusuna %18,3 doğru, %81,7 yanlış ve üçüncü sorusuna %26,0 doğru, %74,0 oranında yanlış yanıt vermiştir. Bu sonuç bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin oldukça düşük olduğunu göstermektedir. Bu çalışmada kullanılan finansal okuryazarlık sorularının alındığı Lusardi ve Tufano'nun (2009) çalışmasında birinci soruyu doğru cevaplayanların oranının (%36,0), ikinci soruyu doğru cevaplayanların oranının (%35,0) ve üçüncü soruyu doğru cevaplayanların oranının (%7,0) olduğu bulunmuş olup bu çalışmanın sonuçlarıyla paralel şekilde finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olduğu belirlenmiştir. Yapılan çoğu araştırmada da bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğuna dikkat çekilmektedir (Öztürk, 2014; Kılıç, vd, 2015; Alkaya ve Yağlı, 2015; Güler, 2015; Güler ve Tunahan, 2017).

Ülkemizde finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olmasının önemli nedeni bu konuda yürütülen çabaların yetersizliği olabilir. Özellikle 2008 yılında tüm dünyada etkisini gösteren finansal ekonomik krizin temel nedenlerinden en önemlisi olarak ABD’de bireylerin ödeme gücünün üzerinde bilinçsizce borçlanmalarının ortaya konulması ülkelerin gündemine finansal okuryazarlığı getirmiştir. Türkiye’de o tarihten bu yana bazı kamu kuruluşları ve sivil toplum kuruluşlarının, üniversitelerin araştırma ve eğitime yönelik faaliyetleri bulunmakla birlikte çabaların yeterli olduğunu söylemek güçtür. Finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olması karmaşık finansal ortamda çeşitli faaliyetlerde bulunan bireylerin rasyonel finansal kararlar almasını zorlaştırmaktadır. Borçlanma düzeyine göre finansal okuryazarlık puan ortalamaları incelendiğinde ise; finansal okuryazarlık puan ortalamasının en düşük olduğu grup aşırı borçlu olanlar (0,60), en yüksek olduğu grup ise borcu olmayanlardır (1,27). Diğer bir deyişle, aşırı borçlu olanların finansal okuryazarlık düzeyleri düşük, borcu olmayanların ise finansal okuryazarlık düzeyleri yüksek olup, finansal okuryazarlık düzeyi arttıkça borçlanmanın azaldığı bulunmuştur ($p<0,05$) (H4 kabul).

Finansal okuryazarlık günümüzde borçlanmayı etkileyen önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda; finansal okuryazarlık düzeyi azaldıkça borçlanmanın arttığı, finansal okuryazarlığın artması ile birlikte bireylerin kredi kartı borcunu zamanında ödeme, harcama ve tasarruf planlanması yapma gibi olumlu finansal yönetim davranışları geliştirdiği saptanmıştır (Norvilitis, vd, 2006; Lusardi ve Tufano, 2009; Shih ve Chen Ke, 2014).

Diğer taraftan, Daşdöğen (2015) finansal okuryazarlığın borçlanmayı çok az etkilediğini, McKenzie (2009) finansal okuryazarlık ile kredi kartı borcu düzeyi arasında bir ilişki olmadığını diğer bir deyişle finansal okuryazarlığın borçlanmayı etkilemediğini, Güler ve Tunahan (2017) ise finansal okuryazarlığın borçlanma davranışını değil tasarruf davranışını etkilediğini bulmuştur. Ancak genel olarak değerlendirildiğinde finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasında negatif ilişki olduğu söylenebilir.

6.3.3. Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Eğilimi Hipotez Testi Sonuçları

Materyalizm, tüketimin temel unsurlarından biridir ve bireyin harcama düzeyini arttıran bir faktördür (Richins ve Dawson, 1992). Materyalizm ile birlikte tüketim toplumunun harcama yapmayı özendirilmesi bireyleri; gelirlerinin üzerinde harcama yapmaya yönlendirir (Schicks, 2010). Bireylerin materyalist amaçlara ulaşmayı yaşamın merkezine koyması, başarıyı elde etmenin ve mutlu olmanın tüketim yoluyla gerçekleşeceğine inanması ve bunu gerçekleştirmek için kredi ve kredi kartı kullanarak geliri aşan düzeyde harcama yapması borçlanma düzeyini artırmaktadır. Diğer bir deyişle, maddi ürünlere erişmeyi yaşamın temel amacı olarak algılayanların materyalizm eğilimleri de yüksektir (Richins ve Dawson, 1992).

Araştırmaya katılanlar arasında aşırı borçlu olanların materyalizm puan ortalamaları (47,43) borcu olmayanların materyalizm puan ortalamalarından (44,71) yüksektir. Nitekim bu sonuç bireylerin tüketimlerini referans aldıkları gruba göre şekillendirdiklerini, gelir düzeyi yüksek olanların materyalizm eğilimlerinin yüksek olduğunu ve materyalizm eğilimi yüksek olanların daha fazla harcama yapmaları nedeniyle daha fazla borçlandıklarını ortaya koyan “Nispi Gelir Hipotezi” tarafından desteklenmektedir (Duesenberry, 1949, s.1-142). Materyalizm eğilimi ve borçlanma düzeyi ile ilgili yapılan araştırma sonuçlarında da; materyalizmin borçlanmayı etkileyen önemli faktörlerden biri olduğu, materyalistik eğilimlerin borçlanmaya yönelik olumlu tutumlar geliştirilmesine neden olduğu, kredi ve kredi kartı kullanımını artırdığı, aşırı tüketim sonucu alışveriş bağımlılığı yarattığı bulunmuştur (Watson, 1998; Watson, 2003; Norvilitis, vd, 2006; Xu, 2008; Fitzmaurice, 2008; Richins, 2011; Donnelly, vd, 2012; Garðarsdóttir ve Dittmar, 2012; Aslay, vd, 2013; Jin ve Son, 2014). Ancak bu çalışmada materyalizm eğilimi arttıkça borçlanma artmakla birlikte aralarındaki fark anlamlı bulunmamıştır ($p>0,05$) (H_5a red). Borçlanma düzeyi ile materyalizm eğilimi arasındaki farklılık bulunamamasının nedeni, çalışmaların farklı kültürlerde farklı örneklem grupları üzerinde ve farklı ölçme araçları kullanılarak yürütülmesi olabilir.

6.3.4. Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum ve Alt Boyutlarının Hipotez Testi Sonuçları

Paranın duygusal ve subjektif anlamlarına bağlı olarak bireyler paraya karşı tutum ve davranış sergilemektedir (Akturan ve Tezcan, 2009). Günümüzde paranın hayatımızdaki yeri ve değeri önemli ölçüde arttığından bireylerin paraya ilişkin tutumlarının anlaşılması oldukça önemlidir. Çünkü bireyin parasal konulardaki davranışını belirleyen etmen paraya ilişkin gösterdiği tutumdur (Taneja, 2012). Genel olarak paraya ilişkin tutum, bireylerin paraya karşı davranışlarına yol gösteren duygu, inanış ve değerler olarak tanımlanmakta ve (Simkiv, 2013, s.36-45.) harcama ve borçlanma alışkanlıklarını etkileyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Akturan ve Tezcan, 2009). Yamauchi ve Templer'a (1982) göre paraya tutum ölçeği güç ve prestij alt boyutu puanları yüksek olanlar, diğer insanları etkilemek için parayı güç ve prestij aracı olarak görmekte, parayı daha fazla harcamakta, dolayısıyla daha fazla borçlanmaktadırlar. Parayı elde tutma alt boyutu puanları yüksek olanlar finansal durumlarını dikkatli takip eden, gelecekteki finansal durumlarını garanti altına almak için planlama yapan, harcama-tasarruf davranışlarını bu plana göre belirleyen kişilerdir. Kuşku alt boyutu puanları yüksek olanlar, parasal konularda kendilerine güvenmemekte ve maddi konulara oldukça şüpheli yaklaşmaktadır. Endişe alt boyutu puanları yüksek olanlar ise parayla ilgili konularda endişelenen bu nedenle harcama yaparak bu endişeden kurtulmak isteyenlerdir (Üçüretci, 2013).

Güç prestij alt boyutu açısından incelendiğinde; aşırı borçlu olmayanların puan ortalaması (15,27) aşırı borçlu (14,42) ve borcu olmayanların puan ortalamasından (15,04) ($p>0,05$),

Parayı elde tutma alt boyutu açısından incelendiğinde; borcu olmayanların puan ortalaması (23,38) aşırı borçlu (26,07) ve aşırı borçlu olmayanların puan ortalamasından (23,07) ($p>0,05$),

Kuşku alt boyutu açısından incelendiğinde; borcu olmayanların puan ortalaması (24,55) aşırı borçlu (21,96) ve aşırı borçlu olmayanların puan ortalamasından (22,25) ($p>0,05$),

Endişe alt boyutu açısından incelendiğinde; aşırı borçlu olanların puan ortalaması (24,62) aşırı borçlu olmayanların (22,51) ve borcu olmayanların puan ortalamasından (22,25) ($p<0,05$) yüksektir. Ancak paraya ilişkin tutumun alt boyutları borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; borçlanma düzeyi ile güç ve prestij, parayı elde tutma, kuşku alt boyutları ile arasındaki fark önemsiz ($p>0,05$) (H5b1, H5b2, H5b3 red), borçlanma düzeyi ile endişe alt boyutu arasındaki fark önemli bulunmuştur ($p<0,05$) (H5b4 kabul).

Paraya ilişkin tutum alt boyutları açısından araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; sonuçlar finansal durumlarını dikkatli inceleyerek geleceğe yönelik akılcı finansal planlama yapanların (parayı elde tutma alt boyutu puan ortalaması yüksek olanların) daha az harcama ve borçlanma eğiliminde oldukları, tasarruf yapma eğilimlerinin daha fazla olduğu kanaatini uyandırmaktadır. Diğer taraftan parasal konulara kuşku ile yaklaşanların finansal konularda daha temkinli davrandıklarından daha az borçlandıkları, parasal konularda endişeli davrananların daha fazla borçlandıkları ve artan borç nedeniyle endişe düzeylerinin yüksek olduğu izlenimi edinilmektedir. Akturan ve Tezcan (2009) tarafından yapılan çalışmada da finansal açıdan geleceklerini düşünenlerin finansal durumlarını dikkatli bir şekilde takip ettiği aşırı harcama yapmaktan kaçındıkları dolayısıyla tasarruf düzeylerinin yüksek, borçlanma düzeylerinin düşük olduğu, parasal konulara şüpheyile yaklaşanların temkinli harcama yaptığı yani borçlanma düzeylerinin düşük olduğu ve aşırı düzeyde harcama yapanların endişe düzeylerinin yüksek olduğu bulunmuştur.

6.3.5. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Yönetim Davranışı Hipotez Testi Sonuçları

Araştırmada katılımcıların finansal yönetim davranışı borçlanma düzeyine göre incelendiğinde; finansal yönetim davranışı puan ortalaması en yüksek grubun borcu olmayanlar (39,88), finansal yönetim davranışı puan ortalaması en düşük olan grubun aşırı borçlu olmayanlar (37,90) olduğu bulunmuş ancak borçlanma düzeyi ile finansal yönetim davranışı arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır ($p>0,05$) (H6 red). Finansal yönetim ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı bir fark olmadığı sonucunun

literatürdeki çalışmalar tarafından desteklenmediği görülmektedir. Borçlanma düzeyi ile finansal yönetim davranışı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalarda, başarılı bir finansal yönetimin, kredi ve kredi kartı kullanımını azalttığı, borçlanma düzeyini düşürdüğü ve bütçe planlaması sonucu harcama ve tasarruf kontrolü sağladığı, bireyin finansal durumunu iyileştirdiği ve finansal kaynakların daha iyi kullanılmasını sağladığı buna karşın finansal yönetim konusunda başarısız olan bireylerin daha çok borçlandıkları ve borçlarını düzenli olarak ödeyemedikleri bulunmuştur (Lea, Webley ve Walker, 1995; Perry, vd, 2005; Cude, vd, 2006; Daşdoğan, 2015).

6.3.6. Borçlanma Düzeyine Göre Yaşam Memnuniyeti Hipotez Testi

Sonuçları

Borçlanma düzeyine göre bireylerin yaşam memnuniyeti incelendiğinde; aşırı borçlu olanların yaşam memnuniyetlerinin (21,83) yüksek, aşırı borçlu olmayanların ise yaşam memnuniyetlerinin (19,49) düşük düzeyde olduğu ve borçlanma düzeyi ile yaşam memnuniyeti arasında önemli bir fark olmadığı saptanmıştır ($p>0,05$) (H_7 red). Borçlanma düzeyi yüksek olanların endişe düzeylerinin yüksek bulunmasına rağmen bunun yaşam memnuniyetine yansımaması araştırmanın çarpıcı sonuçlarından. Borçlanma düzeyi ve yaşam memnuniyeti ile ilgili yapılan diğer çalışmalarda ise borçlanma düzeyi yüksek olan bireylerin yaşam memnuniyetlerinin düştüğü, parasal konularda problemler yaşayanların psikolojik olarak stresli oldukları ve yaşamdan aldıkları tatminin azaldığı bulunmuştur (Diener, 1999; Frijters, Haisken-DeNew, Shields, 2003; Norvilitis, vd., 2003; Brown, Taylor, Price, 2005). Bu çalışmada borçlanma düzeyi ile yaşam memnuniyeti arasında farklılık bulunmaması ülkemizde çoğu birey borçlu yaşadığından borçlanmanın normalleştiği, bireylerin borçlu olmaktan rahatsızlık duymadığı kanaatini uyandırmaktadır.

6.3.7. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Memnuniyet Durumu Hipotez

Testi Sonuçları

Araştırmada borcu olmayanların finansal memnuniyet puan ortalamaları (2,59) aşırı borçlu olanların finansal memnuniyet puan ortalamalarından (2,26) yüksektir.

Ancak borçlanma düzeyi ile finansal memnuniyet arasında önemli bir fark bulunmamıştır ($p>0,05$) (H_8 red). Mevcut gelirleri ile mevcut harcamalarını karşılayamayan ya da tüketim toplumunun empoze ettiği aşırı tüketim güdüsüne kapılan bireyler kredi kartı ve kredi kullanımı yolu ile gelecekteki gelirlerini ipotek altına almakta aşırı borçlanmanın yarattığı baskı ise finansal açıdan memnuniyetsizlik yaratmaktadır. Joo ve Grable (2004) tarafından yapılan çalışmada, finansal memnuniyeti etkileyen faktörler incelenmiş ve borcunu düzenli ödeyebilenlerin finansal durumlarından memnun oldukları diğer bir deyişle finansal memnuniyet düzeylerinin yüksek olduğu belirlenmiştir. Brown, Taylor, Price (2005, s.642-663) ise borç düzeyi yüksek olanların finansal memnuniyetlerinin düşük olduğunu bulmuştur. Dowling, Corney, Hoiles (2009, s.5-13) bireylerin finansal problemler yaşaması sonucu finansal memnuniyetlerinin azaldığını, Plagnol (2011) finansal amaçlar ile finansal durum uyummadığı zaman, bireylerin ihtiyaçlarını karşılamak için borçlandıklarını ve bu durumun finansal memnuniyetin azalmasına yol açtığını ortaya koymuşlardır. Nitekim bu araştırma sonuçları borçlanma düzeyi yüksek olanların finansal memnuniyetlerinin düşük olduğunu gösteren çalışma sonuçları ile paralellik göstermektedir.

6.3.8. Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Stres Durumu Hipotez Testi Sonuçları

Araştırmada bireylerin borçlanma düzeyleri ile finansal stres arasındaki ilişki incelendiğinde; aşırı borçlu olanların finansal stres puan ortalamaları (2,56) aşırı borçlu olmayanlar (2,46) ve borcu olmayanların finansal stres puan ortalamalarından (2,39) yüksektir. Diğer bir deyişle, borçlanma düzeyi arttıkça finansal stres düzeyi artmaktadır. Ancak borçlanma düzeyi ile finansal stres arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($p>0,05$) (H_9 red). Finansal stres ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalarda, bireylerin harcama miktarının artması ve tasarruflarının azalması sonucu oluşan aşırı borçlanmanın finansal strese yol açtığı, ödenmemiş kredi borcu fazla olan bireylerin finansal stres seviyelerinin arttığı saptanmıştır (Drentea, 2000; Brown, Taylor, Price, 2005; Norvilitis, vd., 2006).

6.3.9. Borçlanma Düzeyine Göre Ölçek/ Soru ve Ölçek Alt Boyutlarına İlişkin Korelasyon Analizi Sonuçları

Araştırmanın regresyon analizi yapılmadan önce borçlanma düzeyi ile "*Borçlanmaya İlişkin Tutum, Finansal Okuryazarlık, Materyalizm, Paraya İlişkin Tutum, Finansal Yönetim Davranış, Yaşam Memnuniyeti, Finansal Memnuniyet ve Finansal Stres*" arasındaki ikili ilişkiler "*Pearson Korelasyon Analizi*"nden yararlanılarak incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar şu şekildedir:

- Borçlanmaya ilişkin tutum ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ($p>0,01$),
- Finansal okuryazarlık düzeyi ile borçlanma düzeyi arasında negatif yönde bir ilişki olduğu ($p<0,01$),
- Materyalizm eğilimi ile borçlanma düzeyi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu ($p<0,05$),
- Paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutu ile borçlanma düzeyi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu ($p<0,05$) ancak güç ve prestij, parayı elde tutma ve kuşku alt boyutları ile borçlanma düzeyi arasında ilişki olmadığı ($p>0,05$),
- Finansal yönetim davranışı ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı ($p>0,01$),
- Yaşam memnuniyeti ile borçlanma düzeyi arasında önemli bir ilişki olmadığı ($p>0,01$),
- Finansal memnuniyet ile borçlanma düzeyi arasında negatif yönde bir ilişki olduğu ($p<0,05$),
- Finansal stres ile borçlanma düzeyi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu ($p<0,05$) saptanmıştır.

6.3.10. Araştırmanın Regresyon Analizine İlişkin Sonuçlar

Araştırma kapsamında bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken (borçlanma düzeyi) üzerindeki etkisini tespit etmek amacıyla “Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi” yapılmış ve bu sonuca göre bir regresyon modeli oluşturulmuştur. Modelde kullanılan bağımsız değişkenler; cinsiyet, medeni durum çalışma durumu, kredi kartı sayısı, kredi kartı limiti, finansal okuryazarlık, materyalizm, paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutu, finansal memnuniyet, finansal stres, yaş, aile büyüklüğü, çocuk sayısı ve gelir düzeyidir. Stepwise metodu ile uygulanan çoklu doğrusal regresyon analizi sonucuna göre; modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu bulunmuştur ($p < 0,05$). Modele eklenen bağımsız değişkenler içerisinde anlamlı olmayanlar çıkarılarak kalan bağımsız değişkenler modele dâhil edilmiştir. Buna göre “kredi kartı sayısı”, “finansal okuryazarlık”, “çalışma durumu”, “paraya ilişkin tutum” (endişe alt boyutu), “gelir” (3000-3999 TL gelir grubu), “finansal stres” ve “aile büyüklüğü” (3-4 kişilik aileler) borçlanma düzeyindeki değişimin %28,9’unu açıklamaktadır.

Araştırmanın regresyon modeli incelendiğinde; kredi kartı sayısındaki artış borçlanma düzeyini arttırmakta, finansal okuryazarlıktaki artış borçlanma düzeyini azaltmakta, paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutu puan ortalamasındaki artış ve finansal stresteki artış da borçlanma düzeyini arttırmaktadır. Ayrıca “çalışmayanların” borçlanma düzeyinin “çalışanlar”dan, “3000-3999TL” gelir grubunda olanların borçlanma düzeyinin “1000TL ve altı” gelir grubundakilerden daha düşük olduğu, 3-4 kişilik” ailelerin borçlanma düzeyinin ise “1-2 kişilik” ailelerden daha fazla olduğu bulunmuştur.

Araştırmanın bu sonuçları kredi kartı sayısının artması ile borçlanmanın arttığını (Kim ve De Vaney, 2001) bireylerin finansal ortamda karşı karşıya kaldıkları finansal ürün ve hizmetleri anlayabilmesi, harcama-tasarruf dengesini oluşturabilmesi kısacası finansal yönetimde başarılı olabilmesi için finansal okuryazarlık seviyesinin artırılarak borçlanma düzeyinin azaltılabileceğini (Norvilitis, vd., 2006; Lusardi ve Tufano, 2009) ve bireylerde endişenin artması sonucu borçlanma eğilimlerinin arttığını (Roberts ve Jones, 2001; Shih ve Chen Ke, 2014) çalışmayanların çalışanlara göre daha az borçlandıkları, ailedeki kişi sayısı fazla olanların daha çok harcama yaptıklarını ve

borçlandıklarını gösteren araştırma sonuçları tarafından da desteklenmektedir (Chien ve DeVaney, 2001; Çımat, Avcı, Nas, 2016).



SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada bireysel borçlanma düzeyi bazı demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörler açısından incelenmiştir. Araştırma Ankara'nın Çankaya, Keçiören ve Mamak ilçelerinde yaşayan 300 kadın ve erkek birey üzerinde yürütülmüş olup, elde edilen veriler "*Ki-Kare, Tek Yönlü Varyans ve Pearson Korelasyon*" analizleri ile test edilmiş ve sonuçlar tablolar halinde sunulmuştur. Son olarak araştırmanın "*Regresyon Modeli*" kurularak borçlanma düzeyini etkileyen bağımsız değişkenler belirlenmiştir.

Araştırmadan elde edilen sonuçlar şu şekildedir:

Betimsel Bulgulara Göre Katılımcıların Borçlanma Düzeyine İlişkin Sonuçlar:

- Cinsiyet, borçlanma düzeyini etkilememektedir.
- Yaş, borçlanma düzeyini etkilemekte olup "35-44" yaş grubunda olanların borçlanma düzeyi diğer yaş gruplarından yüksektir.
- Eğitim durumu, borçlanma düzeyini etkilememektedir.
- Medeni durum, borçlanma düzeyini etkilemektedir ve evli olan bireylerin borçlanma düzeyi bekârlardan yüksektir.
- Çalışma durumu, borçlanma düzeyini etkilemekte ve çalışanlar arasında borçlu olanlar en yüksek orandadır.
- Çocuk sayısı, bireylerin borçlanma düzeyini etkilemektedir. Tek çocuğu olanların borçlanma düzeyi, çocuğu olmayanlar ile iki ve üzeri çocuğu olanlardan yüksektir.
- Aile büyüklüğü, borçlanma düzeyini etkilemekte olup "3-4 kişilik" ailelerde aşırı borçlu olanların oranı diğer ailelerden yüksektir.

- Ortalama aylık gelir, borçlanma düzeyini etkilemektedir. Bireylerin geliri arttıkça borçlanma düzeyleri de artmaktadır.
- Kredi kartı sayısı, borçlanma düzeyini etkilemekte ve aşırı borçlu olanların kredi kartı sayısı borcu olmayanlardan fazladır.
- Kredi kartı limiti, borçlanma düzeyini etkilemekte olup aşırı borçlu olanların kredi kartı limiti borcu olmayanlardan yüksektir.

Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Ölçek/Soru ve Ölçek Alt Boyutlarına İlişkin Sonuçlar:

- Borçlanmaya ilişkin tutum, borçlanma düzeyini etkilemektedir. Aşırı borçlu olmayanların borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları, aşırı borçlu ve borcu olmayanlardan yüksektir.
- Finansal okuryazarlık, borçlanma düzeyini etkilemekte olup aşırı borçlu olanların finansal okuryazarlık düzeyi düşük, borcu olmayanların ise finansal okuryazarlık düzeyi yüksektir.
- Materyalizm eğilimi, borçlanma düzeyini etkilememektedir.
- Paraya ilişkin tutumun güç ve prestij, parayı elde tutma ve kuşku alt boyutları, borçlanma düzeyini etkilememekte iken endişe alt boyutu borçlanma düzeyini etkilemektedir. Aşırı borçlu olanların paraya ilişkin endişe düzeyleri yüksek, borcu olmayanların ise endişe düzeyleri düşüktür.
- Finansal yönetim davranışı, borçlanma düzeyini etkilememektedir.
- Yaşam memnuniyeti, borçlanma düzeyini etkilememektedir.
- Finansal memnuniyet, borçlanma düzeyini etkilememektedir.

- Finansal stres, borçlanma düzeyini etkilememektedir.

Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Ölçekler/Sorular Arasındaki İlişkiye Yönelik Korelasyon Analizi Sonuçları:

- Borçlanmaya ilişkin tutum ile borçlanma düzeyi arasında ilişki bulunmamaktadır.
- Finansal okuryazarlık borçlanma düzeyini negatif yönde etkilemektedir. Diğer bir deyişle, finansal okuryazarlık arttıkça borçlanma düzeyi azalmaktadır.
- Materyalizm eğilimi borçlanma düzeyini pozitif yönde etkilemekte olup materyalizm eğilimi arttıkça borçlanma düzeyi de artmaktadır.
- Paraya ilişkin güç-prestij, parayı elde tutma ve kuşku alt boyutları ile borçlanma düzeyi arasında ilişki bulunmamaktadır. Ancak endişe alt boyutu borçlanma düzeyini pozitif yönde etkilemektedir. Diğer bir deyişle, bireyler borçlanma düzeyi arttıkça finansal konularda daha çok endişelenmektedir.
- Finansal yönetim davranışı ile borçlanma düzeyi arasında ilişki bulunmamaktadır.
- Yaşam memnuniyeti ile borçlanma düzeyi arasında ilişki bulunmamaktadır.
- Finansal memnuniyet borçlanma düzeyini negatif yönde etkilemekte olup borçlanma düzeyi arttıkça finansal memnuniyet azalmaktadır.
- Finansal stres borçlanma düzeyini pozitif yönde etkilemekte olup borçlu olan bireylerin finansal stres düzeyleri artmaktadır.

Araştırmanın Regresyon Modeline İlişkin Sonuçlar:

- Kredi kartı sayısı arttıkça borçlanma düzeyi artmaktadır.
- Finansal okuryazarlık arttıkça borçlanma düzeyi azalmaktadır.
- Paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutu puan ortalaması arttıkça borçlanma düzeyi artmaktadır.
- Çalışmayanların borçlanma düzeyi çalışanlardan düşüktür.
- “3000-3999 TL” gelir grubunda yer alan bireylerin borçlanma düzeyi “1000 TL ve altı” gelir grubunda yer alanlardan daha düşüktür.
- “3-4 kişilik” ailelerin borçlanma düzeyi “1-2 kişilik” ailelerden daha yüksektir.

Araştırmasonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; bireylerin kredi kartı ve kredi kullanımlarının fazla, kredi kartı limitlerinin ve borçlanma düzeylerinin yüksek, finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük ve parayla ilgili konularda endişeli oldukları bulunmuştur. Bu sonuçlar ışığında:

- Ülkemizde borçlanma kültürünün azaltılmasına yönelik etkin politikalar geliştirilmesi ve bu politikaların sürdürülebilir olması,
- Ödeme güçlüğü içerisinde olan bireylerin borcu borçla kapatma sarmalından kurtulması için borçlarının yeniden yapılandırılması,
- Borçlanma kültürünün azaltılmasına ilişkin eğitim programlarının hazırlanması,
- Hem kamu hem özel kurum ve kuruluşların tasarrufu artırıcı politikalar oluşturması ve harcamaların azaltılarak tasarrufun artırılmasına yönelik stratejiler geliştirmesi,

- Reklam, kamu spotu aracılığıyla bireylerin tasarruf yapmaya özendirilmesi,
- Dijital platform aracılığıyla borçlanma, tasarruf, finansal okuryazarlık, gelir kullanımı, para yönetimi, konusunda bireylere uzman kişiler tarafından hem teorik hem de uygulamalı eğitimlerin düzenlenmesi ve bu eğitimlerin topluma ulaşmasının sağlanması,
- Bireysel borçlanma düzeyinin azaltılması ve tasarrufun artırılmasına yönelik olarak: Tasarruf anlayışının çocukluktan itibaren kazandırılması ve geliştirilmesi, bireysel emeklilik sisteminde (BES) devlet katkısının artırılması, bu konuda yapılacak olan çalışmalarda ve projelerde özellikle “Aile ve Tüketici Ekonomistleri”nin etkin görev almalarının sağlanması, hem bireylerin hem de hanehalklarının finansal okuryazarlık düzeylerinin geliştirilmesine yönelik yapılan çalışmaların artırılması,
- Ülkemizde finansal okuryazarlık konusunda faaliyet gösteren “Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği”(FODER) gibi kuruluşların bu konudaki çalışmalarını yaygınlaştırması, finansal okuryazarlık eğitiminin okul müfredatına girmesi ve bu eğitimin sürdürülebilir olması, finansal okuryazarlık ile ilgili verilecek eğitimde görsel-işitsel materyallerin hazırlanması ve buna yönelik projeler geliştirilmesi,
- Finansal yönetim becerisinin geliştirilmesi için tüketicilere yol gösterecek danışmanlık hizmetinin sivil toplum kuruluşları ve finansal yönetim alanında uzmanlaşmış kuruluşlar tarafından verilmesi, finansal yönetim uygulamasını Milli Eğitim Müfredatına girmesinin sağlanması ve finansal yönetim becerisini geliştirmeye yönelik konuların hem birey hem de hanehalkına kazandırılması,
- Bireysel kredi kullanımının azaltılması için bankaların ve finansman kuruluşlarının tüketicilere belirli kriterlere göre kredi vermesinin sağlanması, kredi kullanımının BDDK gibi yetkili kuruluşlar tarafından sıkı denetiminin yapılması,

- Bireylerin finansal problemlerini çözmelerine yardımcı olacak, sıkıntı yaşadıklarında başvuracakları finansal danışma merkezlerinin oluşturulması ve var olan Aile Danışma Merkezleri'nde finansal danışmanlık hizmetleri verilmesi ve bu alanda Aile ve Tüketici Ekonomistlerinin istihdam edilmesi önerilmektedir.
- Yapılan bu çalışmada bireysel borçlanma bazı demografik, sosyoekonomik ve psikososyal faktörler açısından incelenmiş olmakla birlikte borçlanmayı etkileyen finansal tutum, finansal davranış, bireysel özellikler, harcama alışkanlıkları, özgüven, risk alma gibi çeşitli faktörler açısından da borçlanma düzeyinin incelenmesi,
- Araştırma Ankara'da yaşayan ve sosyoekonomik düzeyi farklı olan üç ilçede yürütülmüş olduğundan elde edilen veriler sadece o ilçede yaşayan bireylere ilişkin veriler sunduğundan ileride yapılacak olan çalışmalarda örneklem büyüklüğünün artırılması, farklı illerde yaşayan bireylerin borçlanma düzeylerinin incelenmesi ve karşılaştırılması,
- Bu çalışmada bireylerin borçlanma düzeyleri incelenmiş ve tasarruf düzeylerine ilişkin bir veri elde edilmemiştir. Bu nedenle ileride yapılacak olan çalışmalarda borçlanma düzeyi ile birlikte bireylerin tasarruf düzeylerinin de incelenmesi, borçlanma ve tasarruf düzeyinin karşılaştırılması önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Adorno, T., Horkheimer, M. (1996). Aydınlanmanın Diyalektiği II, Çev. O. Özgül, Kabalcı, İstanbul: Kabalcı.
- Agarwal, S., Liu, C. (2003). Determinants of Credit Card Delinquency and Bankruptcy: Macroeconomic Factors. *Journal of Economics and Finance*, 27 (1), 75-84.
- Ahuvia, A. C., Friedman, D. C. (1998). Income, Consumption, and Subjective Well-Being: Toward a Composite Macromarketing Model. *Journal of Macromarketing*, 18(2), 153-168.
- Akturan, U., Tezcan, N. (2009). Identifying the Major Discriminative Consumption Styles and Money Attitudes of Male and Female Young Adults. *Oxford Journal: An International Journal of Business & Economics*, 4 (1), 58-80.
- Aliero, H. M., Abdullahi, Y. Z., Abdullahi, M. (2013). Analysis of the Relationship between External Debt and Economic Growth in Nigeria. *Interdisciplinary Review of Economics and Management*, 3 (1), 1-11.
- Alkaya, A., Yağlı, İ. (2015). Finansal Okuryazarlık-Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (40), 585-599.
- Alvarez Cuadrado, F., Long, N. V. (2009). The Relative Income Hypothesis. 1-28. Erişim adresi: <http://economics.ca/2009/papers/0272.pdf>.
- Armstrong, M. (2001). A Handbook of Management Techniques: The Best Selling Guide to Modern Management Methods. Kogan Page Publishers. 1-751.
- Ataman Erdönmez, P. (2009). Küresel Kriz ve Ülkeler Tarafından Alınan Önlemler Kronolojisi. *Bankacılar Dergisi*, 68, 85-101.
- Aslay, F., Ünal, S., Akbulut, Ö. (2013). Materyalizmin Statü Tüketimi Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27 (2), 43-62.

Aydiner Boylu, A., Günay, G., Terzioğlu, G. (2007). Ailelerin Bankalarca Sağlanan Tüketici Kredilerini Kullanma Durumlarının İncelenmesi. *Hacettepe Üniversitesi Sosyolojik Araştırmalar e-dergi*, 1-11.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). (2006). Bankalarca Kredilerin ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik. 21 Haziran 2016. Sayı:29750. Erişim adresi: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/06/20160622-3.htm>

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). (2010). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aralık 2010. Sayı 2011/1. Erişim adresi: https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/9105tbs_genel_gorunum_aralik_2010.pdf

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). (2014). Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik. 22 Ekim 2014. Sayı:29153 Erişim adresi: http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Banka_Kartlari_Kredi_Kartlari_Kanunu/Banka_Kartlari_Kredi_Kartlari_Kanunu.aspx

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). (2017). Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Aralık 2017. Erişim adresi: https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Istatistiki_Veriler/TBSSGG/TBSSGG.aspx

Bankalararası Kart Merkezi (BKM). (2012, 2016, 2018). Dönemsel Bilgiler-Seçilen Aya Ait Genel İstatistik Verileri. Erişim adresi: <http://bkm.com.tr/secilen-aya-ait-istatistikler>.

Başaran, B., Sancar Budak, G., Yılmaz, H. (2012). Kredi Kartlarının Rasyonel Kullanımını Etkileyen Bireysel Faktörler. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(2), 67-93.

Bayhan, V. (2011). Tüketim Toplumunda Bireyin Ontolojik Mottosu: “Tüketiyorum Öyleyse Varım”. *İstanbul Üniversitesi, Sosyoloji Konferansları Dergisi*, 43, 222-248.

Bayram, S.S., (2010), Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir.

Bayram, S. S. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Uygulama. *Business & Management Studies: An International Journal*, 2 (2), 105-135.

Belk, R. W. v e Wallendorf, M. (1990). The Sacred Meanings of Money. *Journal of Economic Psychology*, 11 (1), 35-67.

Belk, R.W. (1998). Third World Consumer Culture. Ed.E. Kumcu, A. F.Fırat.*Marketing and Development: Toward Broader Dimensions*, Greenwich: JAI Press Inc: 103-127.

Berthoud, R., Kempson, E. (1990). Credit Debt in Britain. Report of First Findingsfromthe PSI Survey. London: Policy Studies Institute.

Birdal, M. (2009). Bir Krizin Anatomisi: ABD Mortgage Piyasasının Kurumsal Yapısı ve Krizin Dinamikleri. Anadolu International Conference in Economics.

Bolat, S. (2016). Makroiktisadın Mikro Temelleri: Tüketim Teorileri. http://sbolat.weebly.com/uploads/2/4/0/5/24055490/t%C3%9Cket%C4%B0m_fuyumluluk_modul.pdf

Borden, L. M., Lee, S. A., Serido, J., Collins, D. (2008). Changing College Students' Financial Knowledge, Attitudes, and Behavior through Seminar Participation. *Journal of Family and Economic Issues*, 29(1), 23–40.

Braspenning, J. (2012). An Explanatory Study of Financial Literacy and Debt-related Behavior among Students in the Netherlands. Tilburg University, Master Thesis- Financial Management.

Brown, S., Taylor, K., Price, S. W. (2005). Debt and Distress: Evaluating the Psychological Cost of Credit. *Journal of Economic Psychology*, 26(5), 642-663.

Bryant, W. K. (1990). The Economic Organization of the Household. Cambridge University Press.

Buğday, E. B. (2015). Biliçli Tüketici Ölçeği Geliştirme Çalışması. Doktora Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hacettepe Üniversitesi. Ankara.

Büyüköztürk, Ş. (2002). Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı. Ankara. Pegem Yayıncılık, 2. Baskı.

Cameron, S., Golby, D. (1990). An Economic Analysis of Personal Debt. *Bulletin of Economic Research*, 42 (3), 241-247. Erişim adresi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8586.1990.tb00673.x>

Canner, G. B., Cynrak, A.W. (1986). Determinants of Consumer Credit Card Usage Patterns among U.S. Families. *Journal of Retail Banking*, 8, 9-18.

Capuano, A., Ramsay, I. (2011). What Causes Suboptimal Financial Behaviour? An Exploration of Financial Literacy, Social Influences and Behavioural Economics. University of Melbourne Legal Studies, Research Paper, 540.

Chien, Y.W., DeVaney, S. A. (2001). The Effects of Credit Attitude and Socioeconomic Factors on Credit Card and Installment Debt. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(1), 162-179.

Chi, Y.N., Banerjee, G. (2013). Empirical Analysis of Bicultural Border College Students' Attitudes Toward Money. *Journal of Applied Business and Economics*, 14(3), 70-82.

Consumer Credit (2000). Credit, What Is It and What Does It Cost? <http://www.money.com.tools>

Coricelli, F., Mucci, F., Revoltella, D. (2006). "Household Credit in the New Europe: Lending Boom or Sustainable Growth." *CEPR Discussion Paper*, 5520.

Coşkun, S. (2016). Üniversite Öğrencilerinin Finansal Davranış Ve Tutumlarının Belirlenmesi: Finansal Okuryazarlık Algıları Üzerine Bir Araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5 (7), 2248-2258.

Chen, C. K., Chivakul, M. (2008). “What Drives Household Borrowing and Credit Constraints? Evidence from Bosna Herzegovina. Erişim adresi: 2008 IMF Çalışma Tebliği, 08, 202.

Cude, B. J., Lawrance, F. C., Lyons, A. C. Metzger, K., LeJeune, E., Marks, L., Machtmes, K. (2006). College Students and Financial Literacy: What They Know and What We Need to Learn. *Eastern Family Economics and Resource Management Association*, 102-109.

Çavuş, M. F. (2006). Bireysel Finansmanın Temininde Kredi Kartları: Türkiye’de Kredi Kartı Kullanımı Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 174-187.

Çımat, A., Nas, Avcı, M., Nas, Y. (2016). Hanehalkı Borcunun Belirleyicileri: Fethiye Örneği. *OÜSOBİAD*. 37-63.

Çıngı, H. (1994). Örnekleme Kuramı. Ankara: Hacettepe Üniversitesi, Fen Fakóltesi, İstatistik Bölümü.

Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., Büyüköztürk, Ş. (2016). Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları. Pegem Akademi Yayınları, Ankara.

Çolak, Ö. F., Öztürkler, H. (2012). Tasarrufun Belirleyicileri: Küresel Tasarruf Eğiliminde Değişim ve Türkiye’de Hanehalkı Tasarruf Eğiliminin Analizi. https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/2025/TBB_Arastirma_Colak_Ozturkler.pdf

D’Alessio, G.,Lezzi, S. (2013). Household Over-Indebtedness Definition and Measurement with Italian Data. Bank of Italy, Economic and Financial Statistics Department.Bank of Italy Occasional Paper,149, 1-28.

Dalęar, H., Alparslan, A. M., Binici, Ö. (2011). Gelecekteki/Anlık Sonuçları Önemseme, Kişilik Özelliğinin Kredi Kullanma Tercihleri İle İlişkisine Yönelik Bir Araştırma. *ZKÜ, Sosyal Bilimler Dergisi*,7 (13), 315–325.

Daşdöğen, S. (2015). Household Indebtedness and Financial Literacy in Turkey. Boğaziçi University, Master of Arts in Economics.

Davies, E., Lea, S.E.G. 1995. Student Attitudes to Student Debt. *Journal of Economic Psychology*, 16(4), 663-679.

Demirgüç Kunt A., Beck T., Honohan P.(2008). Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access. From: <http://siteresources.worldbank.org> (Retrieved on 5 July 2014).

Dew, J., Xiao, J. J. (2011). The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation. *Association for Financial Counseling and Planning Education*, 22 (1), 43-59.

Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49 (1), 71-75.

Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., Smith, H. L. (1999). Subjective Well-Being: Three Decades of Progress. *Psychological Bulletin*, 125 (2), 276-302.

Disney, R., Gathergood, J. (2011). Financial Literacy and Indebtedness: New Evidence for UK Consumers. Centre for Finance, Credit and Macroeconomics Working Paper, 11 (05), 1-39. University of Nottingham.

Donnelly, G., Iyer, R., Howell, R. T. (2012). The Big Five Personality Traits, Material Values, and Financial Well-being of Self-described Money Managers. *Journal of Economic Psychology*, 33(6), 1129–1142.

Dowling, N., Corney, T., Hoiles, L. (2009). Financial Management Practices and Money Attitudes as Determinants of Financial Problems and Dissatisfaction in Young Male Australian Workers. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2), 5-13.

Drentea, P. (2000). Age, Debt and Anxiety. *Journal of Health and Social Behaviour*, 41 (4), 437-450.

Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving and The Theory of Consumer Behaviour*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 87.

Durukan, T., Elibol, H., Özhavzalı, M. (2005). Kredi Kartlarındaki Taksit Uygulamasının Tüketicinin Harcama Alışkanlıkları Üzerindeki Etkisini Ölçmeye Yönelik Bir Araştırma (Kırıkkale İli Örneği). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13, 143-153.

Dynan K., Kohn, D.(2007). The Rise in U.S. Household Indebtedness: Causes and Consequences. From <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200737/200737pap.pdf> (Retrieved on 8 August 2014).

Er, F., Temizel, F., Özdemir, A., Sönmez, H. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (4), 113-126.

Ergün, B., Şahin, A., Ergin, E. (2014). Finansal Okuryazarlık: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7, (34). 847-864.

Erkiletlioğlu, H., Gül, E., Göksun Şat, A., Çevik, B. (2011). Türkiye’de Tasarruf Eğilimi. Türkiye İş Bankası A.Ş.İktisadi Araştırmalar Bölümü.

Falanga, A. (2015). Over-indebtedness in the EU: From Figures to Expert Opinions. European Financial Inclusion Network, EFIN.

Fatoki, O. (2015). The Causes and Consequences of Household Over-Indebtedness in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 43(2): 97-103.

Fisher, I. (1930). The Theory of Interest. New York: Macmillan.

Friedman, M. (1957). A Theory of the Consumption Function, The Permanent Income Hypothesis. *The National Bureau of Economic Research*, 20-37. Erişim adresi: <http://www.nber.org/chapters/c4405>

Frijters, P., Haisken- DeNew., J. P., Shields, M. A. (2003). Investigating the Patterns and Determinants of Life Satisfaction in Germany Following Reunification. *The Journal of Human Resources*, XXXIX (3), 650-674.

Fitzmaurice, J. (2008). Splurge Purchases and Materialism. *Journal of Consumer Marketing*, 25(6), 332-338.

Furnham, A., Lewis, A. (1986). *The Economic Mind: The Social Psychology of Economic Behaviour*. Brighton: Wheatsheaf.

Garðarsdóttir, R. B., Dittmar, H. (2012). The Relationship of Materialism to Debt and Financial Well-being: The Case of Iceland's Perceived Prosperity. *Journal of Economic Psychology*, 33 (3), 471-481.

Gathergood, J. (2012). Self-Control, Financial Literacy and Consumer Over-Indebtedness. *Journal of Economic Psychology*, 33(3), 590-602.

Girginer, N., Erken Çelik, A., Uçkun, N. (2008). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinin Kredi Kartı Kullanımlarına Yönelik Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8 (1), 193-208.

Gökaliler, E., Sabuncuoğlu, A., Gülay, G. (2011). Bir Statü Tüketimi Göstergesi Olarak iPhone Markalı Akıllı Telefon Algısı: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Selçuk İletişim*, 7(1), 36-48.

Gönen, E., Özmete, E. (2007). Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar İle Öz-saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi. *Aile ve Toplum*, 9 (3), 57-69.

Güler, E. (2015). Hanehalkının Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma: Sakarya İli Örneği. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.

Güler, E., Tunahan, H. (2017). Finansal Okuryazarlık Hanehalkı Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Bilimi Dergisi (JOBS)*, 5 (3), 79-104. DOI: 10.22139/jobs.323261

Güreşçi Pehlivan, G., Utkulu, U. (2007). Türkiye’de Tüketim Fonksiyonu: Parçalı Hata Düzeltme Modeli Bulguları. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 7 (14), 39-65.

Hartroop, A. R., Hanna, S. J., Lang, R., Mills, P., Schluter, M. (1987). Families in Debt: The Nature, Causes and Effects of Debt Problems and Policy Proposals for Their Alleviation. *Jubilee Centre Research Paper, 7. Cambridge: Jubilee Centre Publications.*

Hayhoe, C. R., Leach, L. J., Turner, P. R. (1999). Discriminating The Number of Credit Cards Held by College Students Using Credit and Money Attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 20 (6), 643-656.

Hayhoe, C. R., Leach, L. J., Turner, P. R., Bruin, M. J., Lawrence, F. C. (2000). Differences in Spending Habits and Credit Use of College Students. *The Journal of Consumer Affairs*, 34 (1), 113-133.

Holmes, C. (2011). "The Impact of Credit Constraints on Private Aggregate Consumption". *Business, Finance & Economics In Emerging Economies*, 6 (1), 63-89.

İnal, H. C., Günay, S. (2002). Olasılık ve Matematiksel İstatistik. Hacettepe Üniversitesi.

ING Bank. (2015). Avrupa’da Tasarruf ve Borç Araştırması Sonuçları. ING Bank-Basın Bülteni. (6 Ocak 2015). Erişim adresi: https://www.ingbank.com.tr/F/Documents/pdf/Basin_Odasi/2014/ingbank_tasarruf_borc_arastirmasi_06012015.pdf

International Monetary Fund (IMF). (1999-2018). Financial Sound Indicators (FSIs) Encouraged Set, Households, Household Debt to Gross Domestic Product (GDP), Percent. [Data file]. Retrieved from <http://data.imf.org/?sk=51B096FA-2CD2-40C2-8D09-0699CC1764DA&sId=1393552803658>

Jin, B., Son, J. (2014). Face Saving, Materialism, and Desire for Unique Apparel Products: Differences among Three Asian Countries. *The Journal of The Textile Institute*, 105 (3), 304–313. Erişim adresi: <http://dx.doi.org/10.1080/00405000.2013.839352>

Joo, S. (1998). Personal Financial Wellness and Worker Job Productivity. Unpublished Doctoral Dissertation, Virginia Polytechnic Institute and State University, Blacksburg.

Joo, Su-Hyun., Grable, J. E. (2004). An Exploratory Framework of the Determinants of Financial Satisfaction. *Journal of Family and Economic Issues*, 25 (1), 25-50.

Kapağan, G. (2004). Bağlı Tüketici Kredileri. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, T.C. Ankara Üniversitesi, İstanbul.

Kaptan, Ö. B. (2011). Bireysel Kredilerin Risk ve Tüketici Davranışı Açısından Analizi. Doktora Tezi. Sosyal Bilimler Enstitüsü, T.C. Ankara Üniversitesi, Ankara.

Karakaş, B. (2015). Finansallaşan Türkiye Ekonomisinde Tüketim ve Borçlanma. *İş ve Hayat Dergisi*, 25-56. Erişim adresi: <http://www.sekeris.org.tr/multimedia/2banukaraka.pdf>.

Karamustafa, K., Biçkes, D. M. (2003). Kredi Kartı Sahip ve Kullanıcılarının Kredi Kartı Kullanımlarını Değerlendirmeye Yönelik Bir Araştırma: Nevşehir Örneği. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(2), 91-113.

Karlson, K. (2013). Does the Life-Cycle Theory Really Matter? Saving and Spending Habits of College Students. *Psychology Honors Papers*, 38, 1-86.

Kayri, M. (2009). Araştırmalarda Gruplar Arası Farkın Belirlenmesine Yönelik Çoklu Karşılaştırma (Post-Hoc) Teknikleri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19 (1), 51-64.

Keese, M. (2012). Who Feels Constrained by High Debt Burdens? Subjective vs. Objective Measures of Household Debt. *Journal of Economic Psychology*, 33 (1), 125–141.

Kehiaian, S. E. (2012). Factors and Behaviours That Influence Financial Literacy in U.S. Households. H. Wayne Huizenga School of Business and Entrepreneurship Nova South Eastern University.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Harcourt, Brace.

Kılıç, Y., Ata, H. A., Seyrek, İ. H. (2015). Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma. Nisan 2015. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 129-150.

Kılınç, N. (2012). Bireysel Kredi Kullanımında Hanehalkı Davranışları ve Sosyo-İktisadi Etkileri. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gazi Üniversitesi, Ankara.

Kim, H., DeVaney, A.S. (2001). The Determinants of Outstanding Balance among Credit Card Revolver. *Financial Counseling and Planning*, 12(1), 67-78.

Kinsey, J. (1981). Determinants of Credit Card Accounts: An Application of Tobit Analysis. *Journal of Consumer Research*, 8 (2), 172-182.

Klontz, B., Britt, S. L., Mentzer, J., Klontz, T. (2011). Money Beliefs and Financial Behaviors: Development of the Klontz Money Script Inventory. *Journal of Financial Therapy Association*, 2 (1), 1-22.

Knight, F. H. (1921). Risk, Uncertainty and Profit. New York: Hart, Schaffner and Marx.

Konaç, D. (2016). Para ve Kredi Kartına İlişkin Tutumların İnternet Üzerinden Yapılan Alışverişle İlişkisi. *Uluslararası Türkçe Edebiyat Kültür Eğitim Dergisi*, 5 (1), 469-487.

Köker, S. (1991). Normal ve Sorunlu Ergenlerin Yaşam Doyumu Düzeylerinin Karşılaştırılması. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara Üniversitesi.

Lea, S.E.G., Tarpy, R. M., Webley, P. (1987). The Individual in the Economy: A Survey of Economic Psychology. Cambridge: Cambridge University Press.

Lea, S.E.G., Webley, P., Levine, R.M. (1993). The Economic Psychology of Consumer Debt. *Journal of Economic Psychology*, 14 (1), 85-119.

Lea, S.E.G., Webley, P., Walker, C. (1995). Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use. *Journal of Economic Psychology*, 16 (4), 681-701.

Lee, J., Hogarth, J. M. (1998). Shopping for A Credit Card: Does Information Search Pay off? *Consumer Interests Annual*, 44, 30-35.

Legge, J., Heyes, A. (2009). Beyond Reasonable Debt: A Background Report on the Indebtedness of New Zealand Families. Haziran 2009. *Social Policy Journal of New Zealand*, 35, 27-42.

Lunt, P.K., Livingstone, S.M. (1991). Everyday Explanations for Personal Debt: A Network Approach. *British Journal of Social Psychology* 30 (4), 309-323.

Livingstone, S.M., Lunt, P.K. (1992). Predicting Personal Debt and Debt Repayment: Psychological, Social, and Economic Determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13 (1), 111-134.

Lusardi, A., Tufano, P. (2009). Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. *NBER Working Paper*.

McKendrick, N., Brewer, J., Plumb, J. H. (1982). The Birth of A Consumer Society: The Commercialization of Eighteenth-Century England. Indiana University Press.

Mckenzie, V.M. (2009). The Financial Literacy of University Students: A Comparison of Graduating Seniors' Financial Literacy and Debt Levels. University of South Florida, Doctor of Education, Department of Adult, Career and Higher Education, College of Education.

McKinsey Global Institute. (2015). Debt and (Not Much) Deleveraging. McKinsey&Company, Report, 1-136. Erişim adresi: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Employment%20and%20Growth/Debt%20and%20not%20much%20deleveraging/MGI%20Debt%20and%20not%20much%20deleveragingFullreportFebruary2015.ashx>

Mitchell, T. R., Mickel, A. E. (1999). The Meaning of Money: An Individual Difference Perspective. *The Academy of Management Review*, 24 (3), 568-578.

Modigliani, F., Brumberg, R. (1954). Utility Analysis and The Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data. Erişim adresi: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/33992042/3_author_francesco_franco_aug2006.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1528470679&Signature=bJiqAiR2M3PSCBA8lbBlQZjf4cw%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3D3_author_francesco_franco_aug2006.pdf#page=18

Modigliani, M., Ando, A. (1963). The "Life Cycle" Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests. *The American Economic Review*, 53 (1), 55-84.

Mugenda, O. M., Hira, T. K., Fanslow, A. M. (1990). Assessing the Causal Relationship among Communication, Money Management Practices, Satisfaction with Financial Status, and Satisfaction with Quality of Life. *Lifestyles: Family and Economic Issues*, 11 (4), 343-360.

Nakip, M. (2013). Pazarlama Araştırma Teknikleri SPSS Uygulamalı, 3. Baskı, Ankara: Seçkin Yayınevi.

Nas, Y., Özkoç, H. (2017). Borçlanmayı Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: Fethiye Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13 (2), 311-330.

Norvilitis, J.M., Szablicki, P.B., Wilson, S.D. (2003). Factors Influencing Levels of Credit-Card Debt in College Students. *Journal of Applied Social Psychology*, 33 (5), 935-947.

Norvilitis, J. M., Osberg, T. M., Young, P. vd. (2006). Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 36, (6), 1395-1413.

Özdamar, K. (2013). Paket Programlar İle İstatistiksel Veri Analizi. Ankara. Nisan Kitapevi, Cilt 2, 9. Baskı.

Öztürk, E. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Süleyman Demirel Üniversitesi. Isparta.

Öztürk, E., Demir, Y. (2015). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 68. İstanbul.

Parrotta, J. L., Johnson, P. J. (1998). The Impact of Financial Attitudes and Knowledge on Financial Management And Satisfaction of Recently Married Individuals. *Financial Counseling and Planning*, 9 (2), 59-75.

Pazarbaşıoğlu C 2014. Household Credit Growth in Emerging Market Countries. From <http://web.worldbank.org/archive/website01049/WEB/IMAGES/L1CEYLAP.PDF> (Retrieved on 2 July 2014).

Perry, V., Morris, M. D. (2005). Who Is in Control? The Role of Self-Perception, Knowledge, and Income in Explaining Consumer Financial Behavior. *The Journal of Consumer Affairs*, 39 (2), 299-313.

Plagnol, A. C. (2011). Financial Satisfaction over the Life Course: The Influence of Assets and Liabilities. *Journal of Economic Psychology*, 32 (1), 45-64.

Prawitz, A. D., Garman, E. T., vd (2006). InCharge Financial Distress / Financial Well-being Scale: Development, Administration, and Score Interpretation. *Financial Counseling and Planning Education*, 17 (1), 34-50.

Prinsloo, J.W. (2002). Household Debt, Wealth and Saving. SA Reserve Bank Quartely Bulletin, December 2002.63-78. Erişim adresi: <https://www.resbank.co.za/Lists/News%20and%20Publications/Attachments/4776/Article%20-%20Household%20debt%20wealth%20and%20saving.pdf>

Reisoğlu, S. (2008). Tüketici Kredileri Hukuki Sorunlar: 4077 Sayılı Yasada Değişiklik Öngören Taslak. *Bankacılar Dergisi*, 69, 50-72.

Remund, D. L. (2010). Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44 (2), 276-295.

Richins, M.L., Dawson, S. (1992). Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation. *Journal of Consumer Research*, 19 (3), 303–316.

Richins, M.L., Rudmin, F.W. (1994). Materialism and Economic Psychology. *Journal of Economic Psychology*, 15 (2), 217–231.

Richins, M. L. (2011). Materialism, Transformation Expectations, and Spending: Implications for Credit Use. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30 (2), 141–156.

Roberts, J., Cesar, J., Sepulveda, M. (1999). Money Attitudes and Compulsive Buying An Exploratory Investigation of the Emerging Consumer Culture in Mexico. *Journal of International Consumer Marketing*, 11(4), 53-74.

Roberts, J. A., Jones, E. (2001). Money Attitudes, Credit Card Use, and Compulsive Buying among American College Students. *The Journal of Consumer Affairs*, 35(21), 213-240.

Sansar, N. G. (2016). . Değişen Finansal Akımlar: Rasyonalizmden Davranışsal Finans Yaklaşımına. *İGÜSBD*, 3 (2), 135-150.

Sassi S, Gasmi A (2014). The Effect of Enterprise and Household Credit on Economic Growth: New Evidence from European Union Countries. *Journal of Macroeconomics*, 39, 226–231.

Schiks, J. (2010). Microfinance Over-Indebtedness: Understanding its Drivers and Challenging the Common Myths. Université Libre de Bruxelles (ULB), Solvay Brussels School (SBS). CERMi (Centre Européen de Recherche en Microfinance), 1-30.

Schooley, D. K., Worden, D. D. (2010). Fueling the Credit Crisis: Who Uses Consumer Credit and What Drives Debt Burden?. *Business Economics*, 45 (4), 266–276.

Sefil, S., Çilingiroğlu, H. K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. İstanbul Ticaret Üniversitesi *Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247-268.

- Servon, L. J., Kaestner, R. (2008). Consumer Financial Literacy and the Impact of Online Banking on the Financial Behavior of Lower-Income Bank Customers. *The Journal of Consumer Affairs*, 42 (2), 271-305.
- Shackle, G. L. S. (1951). Income, Saving, and the Theory of Consumer Behaviour by James S.Duesenberry. *The Economic Journal*, 61 (24), 131-134.
- Shih, T. S., Chen Ke, S. (2014). Determinates of Financial Behavior: Insights into Consumer Money Attitudes and Financial Literacy. *Service Business*, 8 (2), 217–238.DOI 10.1007/s11628-013-0194-x.
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B. L., Lyons, A. C. (2009). Pathways to Life Success: A Conceptual Model of Financial Well-being for Young Adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30 (6), 708–723.
- Simkiv, M. (2013). Money Attitude of Ukrainian Young People: Socio-demographic Aspect. *The Journal of Education, Culture, and Society*, 2, 36-45.
- Sivri, U.,Eryüzü, H. (2010). Rasyonel Beklentiler- Yaşam Boyu Sürekli Gelir Hipotezinin Testi. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 11, 90-99.
- Stone, B., Maury, R. M. (2006). Indicators of Personal Financial Debt Using a Multi-disciplinary Behavioral Model. *Journal of Economic Psychology*, 27 (4), 543–556.
- Stumm, Sophievon.,O’Creevy, M. F., Furnham, A. (2013). Financial Capability, Money Attitudes and Socioeconomic Status: Risks fo rExperiencing Adverse Financial Events. *Personality and Individual Differences*, 54 (3), 344–349.
- Şener, A. (2013). *21. Yüzyılda Türkiye’de sosyal bilimler ve toplum sorunları sempozyumu(3) bildiriler kitabı*.Ankara: Akademisyenler Birliğı.
- Şener, A., Barmaki, N. (2017). Financial Literacy Levels of University Students. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 7 (3), 218-228.
- Şengür, M., Taban, S. (2016). Türkiye’de Hanehalkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3 (1), 29-53.

- Taneja, R. M. (2012). Money Attitude- An Abridgement. *Journal of Arts, Science & Commerce, III*, 3(3), 1-5.
- Tang, T.L.P. (1992). The Meaning of Money Revisited. *Journal of Orgazizational Behaviour*, 13 (2), 197-202.
- Tang, T. Li-Ping., Luna-Arocas, R., Tang, T. Li-Na. (2014). Materialism and The Bright and Dark Sides of The Financial Dream in Spain: The Positive Role of Money Attitudes-The Matthew Effect. *Applied Psychology: An International Review*, 63 (3), 480-508.
- Tarı, R., Çalışkan, Ş. (2005). Kocaeli İlinde Tüketimin Gelir Hipotezlerinin Analizi. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 2.
- Tavşancıl, E. (2002). Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi. Ankara. Nobel Yayıncılık.
- Tekin, B. (2016). Beklenen Fayda ve Beklenti Teorileri Bağlamında Geleneksel Finans-Davranışsal Finans Ayrımı. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies* 2 (4), 75-107.
- Tekirdağ, A. (2009). Türkiye’de Bireysel Kredi Artışı ve Risk Analizi. Uzman Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü.
- Tiryaki, G. (2014). Türkiye’de Bireysel Kredilerin Ekonomik Büyüme ve Cari Açık İle İlişkisi. *Bankacılar Dergisi*, 91, 55-74.
- Tokunaga, H. (1993). The Use and Abuse of Consumer Credit: Application of Psychological Theory and Research. *Journal of Economic Psychology*, 14 (2), 285–316.
- Torlak, Ö. (2002). Kredi Kartı Kullanımının Satın Alma Alışkanlıklarına Etkileri Üzerine Eskişehir’de Bir Araştırma. *Yönetim*, 13(41), 67-78.
- Turinetti, E., Zhuang H. (2011). Exploring Determinants of Household Debt. *Journal of Applied Business Research*, 27(6), 85–92.

Tufan, C., Sarıççek, R. (2013). Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(2),159-182.

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi (TBB). (2017). Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi. Erişim adresi: <https://www.riskmerkezi.org/tr/istatistikler/23>

Türkiye Bankalar Birliği (TBB).(2017). Tüketici Kredileri ve Konut Kredileri Aralık 2017. Erişim adresi:https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistik-raporlar/Tuketici_Kredileri_ve_Konut_Kredileri_/3688

Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi (TBB). (2018). Bireysel Kredi ve Bireysel Kredi Kartı Borcunu Ödememiş Gerçek Kişilerden Borcu Devam Etmekte Olan Kişi Sayısı – 2018. Erişim adresi:https://www.riskmerkezi.org/Content/Upload/istatistikraporlar/ekler/1333/Bireysel_Kredi_ve_Bireysel_Kredi_Karti_Borcunu_Odememis_Gercek_Kisilerden_Borcu_Devam_Etmekte_Olan_Kisi_Sayisi_-_Nisan_2018.pdf

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB). (Kasım 2016). Finansal İstikrar Raporu- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası.Sayı 23. Erişim adresi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Yayinlar/Raporlar/Finansal+Istikrar+Raporu/2016/Sayi+23>

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası(TCMB). (Kasım 2017). Finansal İstikrar Raporu- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası.Sayı 25. Erişim adresi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/yayinlar/raporlar/finansal+istikrar+raporu/2017/sayi+25>

Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu (Türk-İş). (Haziran 2018). Haziran 2018 Açlık ve Yoksulluk Sınırı. Erişim adresi: <http://www.turkis.org.tr/HAZIRAN-2018-ACLİK-ve-YOKSULLUK-SINIRI-d60736>

Ücuretcı, M. (2013). Bireylerin Paraya İlişkin Tutumları: İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencileri Arasında Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, T. C. Celal Bayar Üniversitesi. Manisa.

Ünal, S., Düger, Y. S. (2015). Akademik Personelin Finansal Gönenç Hali İle Finansal Davranış Eğilimi Arasındaki İlişkiye Yönelik Ampirik Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11 (1), 213-226.

Watson, J.J. (1998). Materialism and Debt: A Study of Current Attitudes and Behaviours. *Advances in Consumer Research*, 25, 203-207.

Watson, J. J. (2003). The Relationship of Materialism to Spending Tendencies, Saving, and Debt. *Journal of Economic Psychology*, 24(6), 723-739.

Yaman, P. (2015). Kapitalizmin Sürekliliğini Oluşturma Bağlamında Medya Aracılığıyla Kadın Cinsiyetine Atfedilen Roller. Erişim adresi: https://www.academia.edu/10181867/KAP%C4%B0TAL%C4%B0ZM_%C4%B0N_S%C3%9CREKL%C4%B0L%C4%B0%C4%9E%C4%B0N%C4%B0_OLU%C5%9ETURMA_BA%C4%9ELAMINDA_MEDYA_ARACILI%C4%9EIIYLA_KADIN_C%C4%B0NS%C4%B0YET%C4%B0NE_ATFED%C4%B0LEN_ROLLER

Yamuchi, K.T., Templer, D. I. (1982). The Development of a Money Attitudes Scale. *Journal of Personality Assessment*, 46 (5), 522-528.

Yanıklar, C. (2010). Tüketim Kültürü, Kapitalizm ve İnsan İhtiyaçları Arasındaki İlişki Üzerine Bir Tartışma. Mayıs 2010. *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 34 (1), 25-32.

Yılmaz, T., DeVaney, S. A. (2005). Household Debt Over The Life Cycle. *Financial Services Review*, 14 (4), 285-304.

Yılmaz, H., Sancar Budak, G., Başaran, B. (2013). Kredi Kartı Kullanım Alışkanlıklarında Kategorik Değişkenler Arasındaki İlişkiler ve Bireylerin Davranışsal Eğilimleri: Bilecik Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9 (19), 32-50.

Wang, L., Lu, W., Malhotra, N. K. (2011). Demographics, Attitude, Personality and Credit Card Features Correlate with Credit Card Debt: A View from China. *Journal of Economic Psychology*, 32 (1), 179–193.

Xu, Y. (2007). The Influence of Public Self-consciousness and Materialism on Young Consumers' Compulsive Buying. *Journal of Consumer Marketing*, 9 (1), 37–48.<http://dx.doi.org/10.1108/17473610810857309>



EK 1. ANKET FORMU

Hacettepe Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Aile ve Tüketici Bilimleri Anabilim Dalı

**Tüketicilerin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin, Paraya İlişkin Tutumlarının
Borçlanma İle İlişkisinin İncelenmesi**

Yüksek Lisans Tezi - Anket Formu

BÖLÜM 1. DEMOGRAFİK VE SOSYOEKONOMİK FAKTÖRLER

1. Cinsiyetiniz

1	Kadın
2	Erkek

2. Yaşınız.....

1	18-24 Yaş
2	25-34 Yaş
3	35-44 Yaş
4	45-54 Yaş
5	55-64 Yaş
6	65 ve üzeri

3. Eğitim Düzeyiniz

1	İlkokul ve daha az
2	Ortaokul
3	Lise
4	Lisans ve üzeri

4. Medeni Durumunuz

1	Bekâr
2	Evli
3	Dul
4	Ayrı yaşıyor

5. İş Durumunuz

1	Çalışıyor
2	Çalışmıyor
3	Emekli

6. Mesleğiniz

7. Aile Büyüklüğü.....(kişi)

1	1-2 kişi
2	3-4 kişi
3	5-6 kişi
4	7 ve üzeri

8. Çocuk Sayısı.....(kişi)

1	Yok
2	Bir
3	İki
4	Üç
5	Dört ve üstü

9. Ortalama Aylık Gelir.....(TL)

1	1000 TL altı
2	1000-1999 TL
3	2000- 2999 TL
4	3000-3999 TL
5	4000-4999
6	5000 ve üzeri

10. Borcunuz var mı?

1	Evet
2	Hayır

11. Aylık Borç Miktarınız?

12. Aylık borç miktarınızın aylıkgelirinize oranı nedir? (Araştırmacı tarafından hesaplanmıştır).

13. Kredi kartı kullanıyor musunuz?

1	Evet
2	Hayır

14. Kredi kartı sayınız**15. Aktif kullandığınız kredi kartı sayısı?****16. Kredi kartı limitiniz?****17. Son 3 yıl içerisinde bireysel kredi kullandınız mı?**

1	Evet
2	Hayır

18. Toplam Borç Miktarınız (Kredi kartı borcu ve Bireysel kredi borcu)**19. Bireysel krediyi geri ödemede sıkıntı yaşadınız mı?**

1	Evet
2	Hayır

20. Kredi kartı borcunuzu geri ödemede sıkıntı yaşadınız mı?

1	Evet
2	Hayır

21. Kredi kartı borcunu ödeme şekli

1	Her ay borcumun tamamını öderim
2	Asgari miktarı öderim
3	Asgari miktarın altında ödeme yaparım
4	Ara sıra asgari miktarı ödeyemediğim olur

BÖLÜM 2. BORÇLANMAYA İLİŞKİN TUTUM

Bu bölümde katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumların ölçülmesi amaçlanmaktadır. Aşağıda yer alan ifadeleri dikkatle okuyunuz ve kendinize en uygun olan seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1. Kredi almak, iyi bir şeydir. Çünkü yaşamdan zevk almamızı sağlar.					
2. Bir şeyi şu anda satın almak ve daha sonra ödemek iyi bir fikirdir.					
3. Kredi kullanımı temelde yanlıştır.					
4. Borçlanarak yiyecek satın almaktansa, aç kalmayı tercih ederim.					
5. Büyük harcamalar için önceden plan yaparım.					
6. Borçlu olmak, asla iyi bir şey değildir.					
7. Kredi günümüz yaşam tarzının önemli bir parçasıdır.					
8. Özel günlerde (bayram, vb.) hediye alacak param yoksa, hediye vermemektense hediye almak için borçlanmak daha iyidir.					
9. Kişinin imkânları ölçüsünde yaşaması önemlidir.					

10. Gelir düşük olsa da, birey düzenli bir şekilde az da olsa tasarruf yapmalıdır.					
11. Borçlanılan para, mümkün olduğu kadar kısa sürede geri ödenmelidir.					
12. Çoğu insan, aşırı borç içindedir.					
13. İnsanların kredi kartına sahip olması çok kolaydır.					
14. Borçlanmayı sevmiyorum.					
15. Borçlanma bazen iyi bir şeydir.					
16. Paramı harcarken maceracı davranmam.					
17. Çocuklara giysi almak için borçlanılabilir.					

BÖLÜM 3. TÜKETİCİLERİN BORÇ OKURYAZARLIĞI

Bu bölümde, borç okuryazarlığını ölçmek için üç soru bulunmaktadır. Aşağıdaki soruları okuyarak doğru olduğunu düşündüğünüz seçeneği işaretleyiniz.

1. Kredi kartında 1000 TL borcunuz olduğunu ve yıllık bileşik faiz oranının %20 olduğunu düşünün. Hiçbir ödeme yapmadığınız takdirde belirtilen faiz oranı ile borcunuz kaç yıl sonra iki katına çıkacaktır?
 - i) 2 yıl
 - ii) 5 yıldan az
 - iii) 5-10 yıl arası
 - iv) 10 yıldan fazla
2. Kredi kartınızda 3000 TL borcunuz var. Her ay minimum ödeme miktarı olan 30 TL ödüyorsunuz. Yıllık %12 faiz oranından (ya da aylık %1 faiz oranından), ek bir ödeme yapmadan kredi kartı borcunuzu kaç yılda ödersiniz?
 - i) 5 yıldan az
 - ii) 5-10 yıl arası
 - iii) 10-15 yıl arası
 - iv) Asla, borçlanmaya devam ederim
3. 1000 TL değerinde elektronik bir cihaz satın alacaksınız. Bu cihazı satın alabilmeniz için size iki tane ödeme seçeneği sunulmaktadır:(a) 12 ay taksitle ödeme, yani her ay 100 TL geri ödeme; (b) %20 yıllıkfaiz oranında borçlanarak bir yıl sonra faiz oranı eklenerek 1200 TL'yi 1 yılda geri ödeme. Hangi seçenek daha avantajlıdır?
 - i) Seçenek (a)
 - ii) Seçenek (b)
 - iii) İki seçenekte aynı

BÖLÜM 4. MATERYALİZM

Bu bölümde katılımcıların materyalistik değerlere ilişkin tutumlarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Aşağıda yer alan ifadeleri dikkatle okuyunuz ve kendinize en uygun olan seçeneği işaretleyiniz.

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1. Pahalı ev, araba, giysi satın alan insanlara hayranlık duyarım.					
2. Hayattaki en önemli başarılarından biri de maddi varlıkların kazanımıdır.					
3. İnsanların sahip oldukları maddi varlıkları başarının bir göstergesi olarak görmem.					
4. Sahip olduğum şeyler hayatta ne kadar başarılı olduğumun bir göstergesidir.					
5. İnsanları etkileyen şeylere sahip olmak hoşuma gider					
6. Diğer insanların sahip olduğu maddi nesnelere(objelere) çok dikkat etmem.					
7. Genellikle sadece ihtiyaç duyduğum şeyleri satın alırım.					
8. Mümkün olduğunca mal mülk kaygısından uzak olacak kadar basit yaşamaya çalışıyorum.					
9. Sahip olduğum şeyler benim için o kadar da önemli değildir.					
10. Kullanışlı olmayan şeyler için de para harcamak hoşuma gider.					
11. Bir şeyleri satın almak bana çok fazla zevk verir.					
12. Hayatımda lüksü severim.					
13. Tanıdığım birçok kişiye nazaran (göre) maddi nesnelere daha az önem veririm.					
14. Hayatın tadını çıkartabilmek için gereken her şeye gerçekten sahibim.					
15. Eğer şu anda sahip olmadığım bazı şeylere sahip olsaydım hayatım daha iyi olabilirdi..					
16. Daha iyi şeylere sahip olsaydım benden daha mutlu olmazdı.					
17. Daha fazla şeyi satın almaya mali gücüm Olsaydı daha mutlu olabilirdim.					
18. Hoşlandığım her şeyi satın almaya gücüm yetmediği bazı zamanlar canım çok sıkılabiliyor.					

BÖLÜM 5. PARAYA İLİŞKİN TUTUM

Bu bölümde katılımcıların paraya ilişkin tutumlarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Aşağıda yer alan ifadeleri dikkatle okuyunuz ve kendinize en uygun olan seçeneği işaretleyiniz. (1=Hiçbir zaman, 2=Nadiren, 3=Ara sıra, 4=Bazen, 5=Sık sık, 6=Genellikle, 7=Her zaman).

	1	2	3	4	5	6	7
1. Diğer insanların benim için bir şeyler yapmalarını istediğimde onları etkilemek için parayı kullanırım.							
2. İtiraf etmeliyim ki, başkalarını etkileyeceğini bildiğim şeyleri satın alırım.							
3. Dürüst olmam gerekirse, diğer insanları etkilemek için güzel şeyler alırım.							
4. Para, başarının nihai sembolüymüş gibi davranırım.							
5. İtiraf etmeliyim ki, ne kadar para kazandığım konusunda bazen övünürüm.							
6. Tanıdığım insanlar bana bir insanın başarı göstergesi olarak sahip olduğu para miktarına çok vurgu yaptığını söylerler.							
7. Benden daha fazla para kazanan insanlara daha çok saygı duyduğumu fark ettim.							
8. İnsanların başarısını yaptığı işlere göre yargılamam gerektiği halde, ne kadar paralarının olduğu beni daha çok etkiler.							
9. Sık sık diğer insanların benden ne kadar çok para kazandığını öğrenmeye çalışırım.							
10. Gelecek için, finansal planlama yaparım.							
11. Gelecek için, kenara düzenli olarak para koyarım.							
12. Yaşlılığım için, şimdiden para biriktiriyorum.							
13. Paramın takibini yaparım.							
14. Finansal bütçe planımı dikkatli bir şekilde takip ederim.							
15. Para konusunda çok tedbirliyim.							
16. Herhangi bir ekonomik sıkıntı için, hazırda para bulundururum.							
17. Satın aldığım ürünlerin fiyatını sorgularım.							
18. Aldığım bir ürünün başka bir mağazada daha ucuz olanına rastladığımda üzülürüm.							
19. Bir şeyi satın aldıktan sonra, başka yerden daha ucuza alabilir miydim diye merak ederim.							

20. Ödeyebilecek bile olsam, bir ürün satın alırken otomatikman “bu çok pahalı” derim.							
21. Bir şey satın aldığımda ödediğim paraya ilişkin söylenirim.							
22. Gerekli olan şeylerde bile para harcarken tereddüt ederim.							
23. Büyük satın almalarda, benden faydalanıldığı şüphesine kapılırım.							
24. Birinci sınıf ürünleri satın alırım.							
25. En iyisini almak içindaha çok para öderim.							
26. En iyisini istediğimden, daha çok para öderim.							
27. Ödeyebileceğim en pahalı ürünleri satın alırım.							
28. Markalı ürünleri satın alırım.							
29. Pazarlık fırsatını kaçırmam.							
30. İndirimi kaçırdığımda canım sıkılır.							
31. Para harcamak, kendimi daha iyi hissetmemi sağlar.							
32. Yeterli param olmadığında, gergin olurum.							
33. Parayla ilgili konularda çekinceli davranırım.							
34. İleride finansal açıdan güvende olamayacağımı düşündüğümde endişelenirim.							

BÖLÜM 6. FİNANSAL YÖNETİM DAVRANIŞI

Bu bölümde katılımcıların finansal yönetimine ilişkin davranışlarının ölçülmesi amaçlanmaktadır. Aşağıda yer alan ifadeleri dikkatle okuyunuz ve kendinize en uygun olan seçeneği işaretleyiniz.

	Asla	Nadiren	Bazen	Sık sık	Daima
1.Bir ürün ya da hizmeti satın alırken, mağazaları karşılaştırırım.					
2.Faturalarımı zamanında öderim.					
3.Aylık harcamalarımın yazılı kaydını tutarım.					
4. Bütçeme ya da harcama planıma sadık kalırım.					
5.Her ay kredi kartı borcumun tamamını öderim.					
6.Bir ya da birden fazla kredi kartımın limitini sonuna kadar kullanırım.					
7.Borcumun sadece asgari tutarını öderim.					
8.Acil harcamalarım için bir tasarruf hesabım var.					
9.Her maaşımdan para biriktiririm.					
10.Araba, eğitim, ev satın alma gibi uzun dönemli amaçlarıma ulaşmak için para biriktiririm.					
11.Bireysel emeklilik sistemine para yatırıyorum.					
12.Yatırım fonu, tahvil, hisse senedi gibi yatırım araçları satın aldım.					
13.Sağlık sigortası yaptırdım.					
14.Otomobil, konut gibi mal varlıklarına sigorta yaptırdım.					
15.Hayat sigortası yaptırdım.					

BÖLÜM 7. YAŞAM MEMNUNİYETİ

Bu bölümde katılımcıların yaşam memnuniyeti seviyelerinin ölçülmesi amaçlanmaktadır. Aşağıda yer alan ifadeleri dikkatle okuyunuz ve kendinize en uygun olan seçeneği işaretleyiniz. (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Biraz katılıyorum, 4=Ne katılıyorum ne katılmıyorum, 5=Biraz katılıyorum, 6=Katılıyorum, 7=Kesinlikle katılıyorum).

	1	2	3	4	5	6	7
1.İdealime yakın bir yaşantım var.							
2.Hayat şartlarım mükemmel.							
3.Hayatımdan memnunum.							
4.Şimdiye kadar hayatta istediğim önemli şeylere sahibim.							
5. Eğer hayatımı baştan tekrar yaşama şansım olsaydı, neredeyse hiçbir şeyi değiştirmezdim.							

BÖLÜM 8. FİNANSAL MEMNUNİYET ve FİNANSAL STRES

Bu bölümde katılımcıların, finansal durumlar karşısındaki memnuniyet ve stres düzeylerini belirlemek amaçlanmaktadır. Aşağıdaki soruyu dikkatle okuyunuz ve kendinize en uygun olan seçeneği işaretleyiniz.

1. Mevcut finansal durumunuzdan ne ölçüde memnun sunuz?

1.Hiç memnun değilim	
2.Kısmen memnunum	
3.Kararsızım	
4.Oldukça memnunum	
5.Çok memnunum	

2. Aşağıdakilerden hangisi sizin finansal stres düzeyinizi tanımlar?

1.Hiç stresli değilim	
2.Biraz7kısmen stresliyim	
3.Kararsızım	
4.Oldukça stresliyim	
5.Çok stresliyim	

- **Tarih:**
- **Katılımcı:**
Adı, soyadı:
Adres:
Tel:
İmza:

[18 Yaşaltı Çocuk ve ergenlerin katılımcı olduğu çalışmalarda velisinin adı, soyadı, imzası

- **Araştırmacı:**
Adı, soyadı:**Prof. Dr. Arzu ŞENER**
Adres:H.Ü.İ.B.F. Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü, Tel.0312 - 2976350/393, e-posta:asener@hacettepe.edu.tr,arzusener@hotmail.com.
İmza:
- **Araştırmacı:**
Adı, soyadı:**Aysel Anıl GÜNDÜZALP**
Adres: Tel: e-posta:anilgunduzalp@gmail.com, anilg08@hacettepe.edu.tr.

EK 2. ORJİNALLİK FORMU



HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ YÜKSEK LİSANS TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ AİLE VE TÜKETİCİ BİLİMLERİ ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tarih: 28/06/2018

Tez Başlığı: Hanehalkı Borçlanma Eğiliminin Demografik, Sosyoekonomik ve Psikososyal Faktörler Açısından İncelenmesi

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 158 sayfalık kısmına ilişkin, 27/06/2018 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda işaretlenmiş filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 9 'dur.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- ☒ Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç
- 2- ☒ Kaynakça hariç
- 3- ☒ Alıntılar hariç
- 4- ☒ 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

Adı Soyadı: Aysel Anıl GÜNDÜZALP
Öğrenci No: N13220168
Anabilim Dalı: Aile ve Tüketici Bilimleri
Programı: Tezli Yüksek Lisans

Tarih ve İmza
28.06.2018

DANIŞMAN ONAYI

UYGUNDUR.

Prof. Dr. Arzu ŞENER



T.C.
HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
Rektörlük

Sayı : 35853172/ 433 - 408

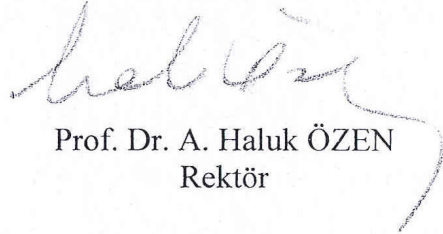
22 Şubat 2016

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

İlgi: 08.01.2016 tarih ve 76 sayılı yazınız.

Enstitünüz Aile ve Tüketici Bilimleri Anabilim Dalı yüksek lisans programı öğrencilerinden Aysel Anıl GÜNDÜZALP'in Prof. Dr. Arzu ŞENER danışmanlığında yürüttüğü "Tüketicilerin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin, Paraya İlişkin Tutumlarının Borçlanma İle İlişkisinin İncelenmesi" başlıklı tez çalışması, Üniversitemiz Senatosu Etik Komisyonunun 26 Ocak 2016 tarihinde yapmış olduğu toplantıda incelenmiş olup, etik açıdan uygun bulunmuştur.

Bilgilerinizi ve gereğini rica ederim.


Prof. Dr. A. Haluk ÖZEN
Rektör

