

T.C.
AYDIN ADNAN MENDERESİ
ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER
ENSTİTÜSÜ
EKONOMİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI
2024-YL -455

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA İSLAMİ
FİNANSAL OKURYAZARLIK ANALİZİ: AYDIN İLİ
ÖRNEĞİ

HAZIRLAYAN

Nadire UNDU

TEZ DANIŞMANI

Doç. Dr. Kıymet
YAVUZASLAN

AYDIN- 2024

T.C
AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE
AYDIN

Bu tezde sunulan tüm bilgi ve sonuçların, bilimsel yöntemlerle yürütülen gerçekdeney ve gözlemler çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce, sonuç ve bilgilere bilimsel etik kuralların gereği olarak eksiksiz şekilde uygun atıf yaptığımı ve kaynak göstererek belirttiğimi beyan ederim.

... / ... / 2024

İmza

Nadire UNDU

ÖZET

DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAĞLAMINDA İSLAMİ FİNANSAL OKURYAZARLIK ANALİZİ: AYDIN İLİ ÖRNEĞİ

Nadire UNDU

Yüksek Lisans Tezi, Ekonomi ve

Finans Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Kıymet

YAVUZASLAN

2024, XIV + 74 sayfa

Bu çalışmanın amacı, İslami finansal okuryazarlığın davranışsal iktisat teorileriyle ilişkilendirilmesi ve bu ilişkinin finansal kararlar üzerindeki etkilerinin araştırılmasıdır. Araştırma, nicel yöntemler arasında yer alan tarama deseni kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Altundere Doğan (2020) “İslami Finans Okuryazarlığı Ölçeği” ile Falk (2018) özgeci davranışları ölçtüğü “Global Evidence on Economic Preferences” adlı küresel anketi ve Kamu Malı Oyunu stratejisinden türetilen sorular Aydın ilinde yaşayan 18 yaş üzeri 410 katılımcıya uygulanmıştır.

Bu çalışmada, katılımcıların İslami finansal okuryazarlığı ve İslami finansal okuryazarlık düzeyi ile özgecilik davranışı arasındaki ilişkiyi tespit etmek amaçlanmıştır; ancak katılımcıların İslami finansal okuryazarlıklarının düşük olduğu ve özgecilik düzeylerinin İslami finans okuryazarlıkları üzerinde bir etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Buna karşılık, katılımcıların gelir düzeyleri ile İslami finansal okuryazarlıkları arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Araştırma sonucunda, katılımcıların İslami finansal ürünlerin benimsenmesini ve kullanımını teşvik eden stratejilere dair öneriler sunulmuştur. Bu çalışmanın, hem akademik alanda hem de İslami finans sektöründe bilgi birikimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

ANAHTAR SÖZCÜKLER: Davranışsal İktisat, Deneysel İktisat, İslami Finans, Aydın İli, Tarama Deseni, Kamu Malı Oyunu.

ABSTRACT

ISLAMIC FINANCIAL LITERACY IN THE CONTEXT OF BEHAVIORAL ECONOMICS: THE CASE OF AYDIN PROVINCE

Nadire UNDU

MSc Thesis Department of Economics and Finance

Supervisor: Doç. Dr. Kıymet

YAVUZASLAN

2024, XIV + 74 pages

The aim of this study is to examine the relationship between Islamic financial literacy and behavioral economics theories and to investigate the impact of this relationship on financial decision-making. The research was conducted using a survey design, one of the quantitative methods. The "Islamic Financial Literacy Scale" developed by Altundere Doğan (2020), the global survey "Global Evidence on Economic Preferences" by Falk (2018), which measures altruistic behaviors, and questions derived from the Public Goods Game strategy were administered to 410 participants aged 18 and above residing in Aydın, Turkey.

This study aimed to identify participants' levels of Islamic financial literacy and the relationship between Islamic financial literacy and altruistic behavior. However, it was determined that participants' Islamic financial literacy levels were low and that altruism levels did not significantly impact their Islamic financial literacy. On the other hand, a significant relationship was found between participants' income levels and their Islamic financial literacy.

Based on the findings, recommendations have been proposed for strategies that encourage the adoption and use of Islamic financial products. This study is expected to contribute to knowledge in both the academic field and the Islamic finance sector.

KEYWORDS: Behavioral Economics, Experimental Economics, Islamic Finance, Islamic Finance, Aydın Province, Hatching Pattern, Public Goods Game.

ÖNSÖZ

Yüksek Lisans hayatım boyunca bilgi ve deneyimleri ile kendisini rehber edindiğim, desteğini hiçbir zaman esirgemeyen değerli hocam Doç. Dr. Kıymet YAVUZASLAN'a teşekkür ederim.

Araştırmamda emek ve zaman harcayarak destek olan tüm değerli katılımcılara, çalışma süresince beni motive eden ve yanımda olan arkadaşlarıma çok teşekkür ederim.

Tüm hayatım boyunca her zaman yanımda olan, sevgisini hiçbir zaman esirgemeyen, aldığım kararları her zaman destekleyen, başta annem Meral UNDU, babam Doğan UNDU ve kardeşim Hasan Hüseyin UNDU olmak üzere aileme sonsuz teşekkür ederim.



Nadire UNDU

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY SAYFASI.....	iii
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİM SAYFASI	iv
ÖZET.....	v
ABSTRACT	vi
ÖNSÖZ.....	vii
İÇİNDEKİLER	viii
ŞEKİLLER DİZİNİ	xi
TABLolar DİZİNİ	xii
EKLER DİZİNİ.....	xiii
KISALTMALAR DİZİNİ	xiv
GİRİŞ	1
1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT YAKLAŞIMI VE FİNANSAL KARARLAR ...	4
1.1. Davranışsal İktisat: Temel Kavramlar ve Yaklaşımlar	4
1.1.1. Geleneksel İktisat Teorileri ve Eleştirileri.....	6
1.1.2. Davranışsal İktisat Teorileri.....	6
1.2. Davranışsal İktisat Modellerinin Finansal Kararlar Üzerindeki Etkileri	10
1.2.1. Rasyonel Olmayan Karar Alma Modelleri.....	11
1.2.2. Bilişsel Önyargular ve Finansal Kararlar.....	12
1.2.3. Risk Algısı ve Finansal Kararlar.....	14
1.3. Alturizm ve Finansal Tercihler	15
1.3.1. Alturizmin Tanımı ve Teorik Temelleri.....	15
1.3.2. Alturizmin Finansal Tercihler Üzerindeki Etkileri	16
1.3.3. İnsanların Yardımseverlik Eğilimleri ve Finansal Kararlar.....	17
1.3.4. Sosyal Normlar ve Finansal Tercihler	18

2. İSLAMİ FİNANS VE FİNANSAL OKURYAZARLIK.....	19
2.1. İslami Finans Temel Kavramlar.....	19
2.1.1. <i>İslami Finansın Temel Prensipleri</i>	19
2.1.2. <i>İslami Finansal Araçlar ve Ürünler</i>	21
2.2. Dünyada İslami Finans.....	23
2.3. Türkiye’de İslami Finans	24
2.4. Finansal Okuryazarlık	27
2.4.1. Finansal Okuryazarlığın Tanımı ve Önemi.....	27
2.4.2. Finansal Okuryazarlık Ölçüm Araçları	28
2.5. Katılım Bankaları Tarafından Dağıtılan Kâr Paylarının Faiz Oranlarına Yakın Olma Sebebi.....	30
2.6. Davranışsal İktisat ve Finansal Okuryazarlık	31
2.6.1. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Karar Alma Süreçleri	31
2.6.2. Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Önyargılar	32
2.7. İslami Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Davranışsal İktisat Temelli Analizi.....	33
2.7.1. İslami Finansal Okuryazarlık	33
2.7.2. İslami Finansal Okuryazarlık Ölçüm Araçları	34
2.7.3. İslami Finansal Okuryazarlık Üzerine Literatür	35
2.7.4. İslami Finansal Okuryazarlık ve Alturizm İlişkisi	399
3. YÖNTEM VE BULGULAR	40
3.1. Araştırmanın Deseni.....	40
3.2. Evren ve Örneklem	40
3.3. Veri Toplama Araçları	41
3.4. Verilerin Analizi.....	42
3.5. Birinci Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler.....	43
3.6. İkinci Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler.....	44
3.7. Üçüncü Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler.....	48
3.8. Dördüncü Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler	48
TARTIŞMA VE SONUÇ.....	52
KAYNAKLAR	59
EKLER.....	70
Ek 1. Anket Formu	70

Ek 2. Etik Kurul Onayı.....	72
ÖZGEÇMİŞ.....	74



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1 Çerçeveleme Etkisi (Gazel, 2018).....	9
Şekil 2.1 En Büyük İslami Bankalar (TABInsights 2023).....	24
Şekil 3.1 Türkiyedeki En Büyük İslami Bankalar (TABInsights 2023)	26



TABLolar DİZİNİ

Tablo 4.1 Katılımcıların Demografik Özellikleri	40
Tablo 4.2 İslami finans Okuryazarlığı Ölçeği Güvenirlik Düzeyi.....	422
Tablo 4.3 İslami finans Okuryazarlığı Ölçeği Çarpıklık-Basıklık Değerleri.....	42
Tablo 5.1 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Ölçeğine Vermiş Oldukları Yanıtlar	43
Tablo 5.2 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Cinsiyet Değişkeninin Etkisi.....	44
Tablo 5.3 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Yaş Değişkeninin Etkisi.....	44
Tablo 5.4 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Meslek Değişkeninin Etkisi.....	45
Tablo 5.5 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Gelir Değişkeninin Etkisi.....	45
Tablo 5.6 Gelir Grupları Arasındaki Farklılıkların Belirlenmesi İçin Tukey Testi	46
Tablo 5.7 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Eğitim Düzeyi Değişkeninin Etkisi.....	46
Tablo 5.8 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Aslen Nereli Olduğu Değişkeninin Etkisi.....	47
Tablo 5.9 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Medeni Durum Değişkeninin Etkisi.....	47
Tablo 5.10 Katılımcıların Özgeci Davranışlarının İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerindeki Etkisi	48
Tablo 5.11 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Cinsiyet Değişkeninin Etkisi	49
Tablo 5.12 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Yaş Değişkeninin Etkisi	49
Tablo 5.13 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Meslek Değişkeninin Etkisi.....	49
Tablo 5.14 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Gelir Değişkeninin Etkisi	50
Tablo 5.15 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Eğitim Düzeyi Etkisi	50
Tablo 5.16 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Aslen Nereli Olduğu Etkisi	50
Tablo 5.17 Aslen Nereli Olduğu Grupları Arasındaki Farklılıkların Belirlenmesi İçin Tukey Testi	51
Tablo 5.18 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Medeni Durum Etkisi	51

EKLER DİZİNİ

Ek 1. Anket Formu	70
Ek 2. Etik Kurul Onayı.....	72



KISALTMALAR DİZİNİ

DJ	: Dow Jones
AAOIFI	: İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu
IFSB	: İslami Finansal Hizmetler Kurulu
IIFM	: Uluslararası İslami Finans Piyasası Kurumu
IIRA	: Uluslararası İslami Derecelendirme ajansı
CIBAFI	: İslami Bankalar ve Finans Kurumları Genel Konseyi
ARCIFI	: İslami Finans Kurumları Uzlaşısı ve Arabuluculuk Merkezi
ÖFK	: Özel Finans Kurumu
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
FTSE	: Financial Times Stock Exchange
FODER	: Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği
IBM	: Uluslararası İş Makineleri
SPSS	: Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı

GİRİŞ

Davranışsal ve deneysel ekonomi bağlamında İslami finans okuryazarlığı, İslami finans ilkelerini davranışsal ekonomi ve deneysel araştırmalardan elde edilen bilgilerle birleştiren önemli bir inceleme alanıdır. Bu disiplinlerarası yaklaşım, bireylerin İslami öğretiler çerçevesinde nasıl finansal kararlar aldıklarını ve bu kararların finansal refahlarını nasıl etkilediğini daha iyi anlamayı amaçlamaktadır (Patrisia, Abror, Dastgir & Rahayu 2023).

Tarihsel olarak, İslami finansın kökleri 7. yüzyılda Hz. Muhammed'in zamanına kadar uzanır ve riba (faiz) yasağının temel bir prensip olduğu görölmektedir. Ancak İslami finansın ayrı bir çalışma ve uygulama alanı olarak resmileştirilmesi, 20. yüzyılın ortalarında, 1975'te İslam Kalkınma Bankası'nın ve 1975'te ilk İslami banka olan Dubai İslam Bankası'nın kurulmasıyla başladı. İslami finans kurumlarının artık dünya çapında faaliyet göstermesi ve şeriata uygun çok çeşitli finansal ürün ve hizmetler sunmasıyla finans önemli ölçüde büyümüştür (Abdullah, Hoque, Rahman & Said, 2022).

Son yıllarda, araştırmacılar ve uygulayıcılar Müslüman çoğunluklu ülke ve topluluklardaki bireylerin finansal kararları nasıl aldıklarını ve finanslarını İslami ilkelere uygun olarak nasıl yönettiklerini anlamaya çalışıkça İslami finansal okuryazarlık alanı ilgi kazanmıştır. Psikolojik, bilişsel ve duygusal faktörlerin ekonomik kararları nasıl etkilediğini inceleyen davranışsal iktisat, İslami finasta bireylerin davranışlarına ilişkin değerli bilgiler sunmaktadır (Albaity & Rahman, 2019). Davranışsal ve deneysel ekonominin İslami finansal okuryazarlık bağlamındaki etkisi derin olmuştur ve bireylerin finansal kararlarını etkileyebilecek davranışsal önyargıların ve bilişsel sınırlamaların daha iyi anlaşılmasına yol açmıştır. Araştırmacılar ve uygulayıcılar, davranışsal ekonomiden İslami finansa içgörüler uygulayarak, Müslüman toplulukların özel ihtiyaçlarına göre uyarlanmış daha etkili finansal okuryazarlık programları ve müdahaleler geliştirmişlerdir. Davranışsal ve deneysel ekonominin İslami finansal okuryazarlığa entegrasyonu, kültürel açıdan duyarlı ve Müslüman bireylere uygun yenilikçi finansal eğitim programlarının geliştirilmesine yol açmıştır (Saber, 2020). Bu programlar, Müslümanlar arasında finansal karar verme becerilerini geliştirmeyi ve İslami öğretiler çerçevesinde daha fazla finansal refahı teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Ancak davranışsal ve deneysel ekonomi bağlamında İslami finansal okuryazarlık alanıyla ilgili zorluklar ve sınırlamalar da vardır. Zorluklardan biri, Müslüman

toplumlar arasında finansal okuryazarlığın değerlendirilmesine yönelik standart önlemlerin bulunmaması, bu durumun farklı bölge ve ülkeler arasında finansal okuryazarlık düzeylerini karşılaştırmayı zorlaştırmasıdır. Ek olarak, kültürel ve dini engeller, finans ve servete yönelik geleneksel tutumların modern finansal ilkelerle çatışabileceği Müslüman çoğunluklu ülkelerde finansal eğitim programlarının etkililiğini engelleyebilmektedir (Ahmad, 2021).

İlerleyen dönemde araştırmacılar ve uygulayıcılar Müslüman bireyler arasında finansal karar almayı etkileyen faktörleri daha fazla anlamaya çalıştıkça, davranışsal ve deneysel ekonomi bağlamında İslami finansal okuryazarlık alanının büyümeye ve gelişmeye devam etmesi muhtemeldir. Davranışsal ekonomi ve deneysel araştırmalardan elde edilen içgörülerini birleştiren bu alan, Müslüman toplulukları bilinçli ve şeriata uygun finansal kararlar alma konusunda güçlendirebilecek daha özel ve etkili finansal eğitim programları geliştirme potansiyeline sahiptir. Bu çalışmada da İslami finansal okuryazarlık ve davranışsal iktisat arasındaki ilişkinin incelenmesi hedeflenmiştir. Çalışmamızda İslami finansal okuryazarlık, bireylerin İslami finansal ürünleri anlama ve kullanma becerisini ifade ederken, davranışsal iktisat ise insanların ekonomik kararlarını etkileyen psikolojik faktörleri incelemektedir. Bu iki alanın birleşimi, finansal kararlar üzerindeki etkilerini anlamamızı sağlayarak, İslami finansal piyasaların gelişimi ve sürdürülebilirliği açısından önem taşımaktadır. Bu çalışmanın önemi, İslami finansal okuryazarlık düzeyini artırmak ve finansal karar alma süreçlerini iyileştirmek için stratejiler geliştirmemize katkı sağlamasıdır. Bu bilgiler ışığında çalışmanın amacı, İslami finansal okuryazarlığın davranışsal iktisat teorileriyle ilişkilendirilebilirliği ve finansal kararlar üzerindeki etkilerinin araştırılması olarak belirlenmiştir. İslami finansal okuryazarlığın, bireylerin risk algısı, tasarruf davranışları, yatırım tercihleri ve finansal karar alma süreçleri üzerindeki etkilerini inceleyerek, İslami finansal ürünlerin benimsenmesini ve kullanımını teşvik eden stratejileri belirlenmesi sağlanmıştır. Bu çalışmanın hem akademik alanda hem de İslami finans sektöründe bilgi birikimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın sınırlılıkları, belirli bir bölgeye veya örnekleme dayanması, sınırlı bir zaman dilimini kapsamaması ve belirli bir veri toplama yöntemini kullanması gibi faktörlerden kaynaklanmaktadır. Örneğin, çalışmamızı sadece bir ilçedeki insanlar üzerinde gerçekleştirmeyi planladığımız için sonuçların genellenebilirliği sınırlı olabilir. Ayrıca, veri toplama sürecinde anket yöntemini kullanacağımız için yanıtların öznel yargılara dayanma olasılığı bulunmaktadır. Bu sınırlılıklar göz önünde bulundurularak, çalışmanın sonuçları yorumlanmıştır. Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde,

davranışsal iktisat yaklaşımı ve finansal kararlar anlatılmaktadır. İkinci bölümde, İslami finans ve finansal okuryazarlık incelenmiştir. Literatür taraması yapılarak İslami finansal okuryazarlık ile davranışsal iktisat arasındaki ilişkiye dair mevcut çalışmalar incelenmiştir. Üçüncü bölümde veri toplama yöntemleri, örnekleme ve veri analizi süreci detaylı bir şekilde açıklanmış ve ardından bulgulara geçilmiştir. “Sonuçlar ve Tartışma” bölümünde ise elde edilen bulgular değerlendirilmiş ve sonuçlara ilişkin önerilerde bulunulmuştur.



1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT YAKLAŞIMI VE FİNANSAL KARARLAR

Bu bölümde davranışsal iktisat yaklaşımı, temel kavramları ve finansal kararlar incelenmiştir.

1.1. Davranışsal İktisat: Temel Kavramlar ve Yaklaşımlar

İktisat bir sosyal bilim olmasına rağmen zamanla analizlerinde diğer bilimlerin yöntemlerini de kullanmaya başlamış, iktisat ve doğa bilimlerinde deneysel yöntemlerin kullanımı ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeye önemli bir katkı fizik ve ekonomi ile ekonometrinin yanı sıra matematik ve biyoloji arasındaki bağlantıların yeniden keşfedilmesidir. İktisadın farklı bilimlerin yolunu izlemeye başlaması ve özellikle matematik odaklı bir formalleşme sürecine geçmesi, onu matematiğin neredeyse görünür bir alt disiplini haline getirmiştir (Kanlıoğlu, 2019). Bu yüzden süreç, ekonominin kurumsal ve tarihsel boyutlarının göz ardı edilmesine yol açmış ve ekonomi, kısıtlayıcı varsayımlarla oluşturulan matematiksel modellerle açıklanmaya başlanmıştır. Bu durum teorik iktisat çalışmalarında psikolojik faktörlerin göz ardı edilmesine ve insanların sadece rasyonel kararlar veren rasyonel varlıklar olarak görülmesine neden olmuştur. Ancak psikoloji, antropoloji ve sosyoloji gibi ekonomi yerine insan davranışlarını inceleyen sosyal bilimlerden elde edilen sonuçlar, insanların ekonomik modellerde beklenenden farklı özellik ve davranışlara sahip olduğunu göstermektedir (Tekin & Gürçam, 2019). Bu nedenle son yıllarda ekonomik modellerin başta psikoloji olmak üzere diğer sosyal bilimlerdeki araştırma sonuçlarıyla desteklenmesine yönelik çabalar sarf edilmektedir. Ekonomi ve psikolojiye baktığımızda her ikisinin de ilgi alanının temelinde insan olduğu görülmektedir. Ekonomi insanların finansal tercihleri ve seçimleriyle ilgilenirken, psikoloji insanların davranışları ve bu davranışların nedenleri ile ilgilenmektedir ve bu bağlamda psikoloji ve sosyolojideki karar alma süreçlerine ilişkin teorilerden ve gözlemlerden etkilenen “davranışsal iktisat”, ekonomi ve finans literatüründe yeni bir çalışma alanı olarak ortaya çıkmıştır (Beerbaum & PuaSchunder, 2019).

20. yüzyılda kurumsal iktisatçıların yanı sıra neoklasik teorinin psikolojik eleştirileri, birinci kuşak davranışsal iktisatçılar (birinci dalga) veya eski davranışsal iktisatçılar olarak tanımlanan iktisatçılar tarafından da sunulmuştur. Simon'un (1957) çalışması davranışsal ekonominin temelini oluşturmaktadır. Simon, tatmin edici davranışı optimizasyonu

imkânsız bulan veya optimizasyonun hesaplamalı maliyetlerine katlanmak istemeyen karar vericilerin, kendilerini en iyi seçenekten daha fazla tatmin eden bir seçeneği seçmesi olarak tanımlanmaktadır. Nesnel olarak rasyonel işleyiş, son derece karmaşık sorunların çözülmesini gerektirir. Simon'un "sınırlı rasyonellik" kavramı, insanın zihinsel kapasitesinin karmaşık sorunları formüle etmek ve çözmekle sınırlı olduğunu vurgulamaktadır. Temel olarak Simon tarafından geliştirilen "tatmin teorisi", akıl teorisinin aksine, Sigmund Freud'un zihinsel aktivitenin iki ilkesi üzerine formüller üzerine çalışmasında savunduğu "gerçeklik ilkesi" ve "zevk ilkesi"nin ekonomik bir uygulamasıdır. Bu ekonomik gelişmeye rağmen psikolojide bazı yeni gelişmeler yaşanmış ve Freud'un içebakış psikolojisi yerine John B. Watson (1878-) ile birlikte dış gözleme dayalı davranış psikolojisi ortaya çıkmıştır (Krstić & Pavlović, 2020). Watson Psikolojinin bilimsel olabilmesi için gözlemlenebilir ve ölçülebilir davranış kalıplarına odaklanması gerektiğini savunmuştur. Davranışsal psikolojiyi temel alan bilişsel psikoloji içerisinde Ward Edwards, Duncan Luce, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi psikologlar, ekonomik modelleri kendi psikolojik modellerinde referans noktası olarak kullanmaya başlamışlardır (Akt. Olson & Ramirez, 2020). 1970'lerde bilişsel psikologlar, önceki davranışsal iktisatçı Simon tarafından önerilenlerden farklı yaklaşımlarla değerlendirme ve ekonomik karar verme üzerinde çalışmaya başladılar; beklenen fayda maksimizasyonu ve Bayesian olasılık tahminini araştırmalarının ve sapmaların teorileştirilmesinin ana noktaları olarak almışlardır. Bu çalışmalar birçok iktisatçı ve psikoloğun dikkatini çekti ve daha sonra ikinci nesil davranışsal iktisatçılar (ikinci dalga) veya yeni davranışsal iktisatçılar olarak adlandırılacak olanı yaratmıştır. Rabin'e (2002) göre, yeni davranışsal iktisatçılar, geleneksel iktisat yöntemlerine daha deneysel alternatifler içeren, bireysel karar almanın basit bir ekonomik modelini geliştirmeye çalışmışlar ve böylece ekonomiyi psikolojinin yöntem ve fikirlerini kullanarak analiz eden davranışsal ekonomi sayesinde Pareto değişimine karşı devrim yapılmıştır. Bir diğer önemli gelişme ise 1970'li yıllarda Charles Plott ve Vernon Smith gibi iktisatçılarla başlayan deneysel iktisadın hem davranışsal iktisat hem de iktisat teorisinin gelişimini büyük ölçüde etkilemesidir ve süreç bu gelişmelerle birlikte şekillenmiştir (Woody & Viney, 2017).

1.1.1. Geleneksel İktisat Teorileri ve Eleştirileri

Tarihsel bağlamda geleneksel ekonomik teorilerin kökleri Adam Smith, David Ricardo ve Karl Marx gibi önde gelen iktisatçıların çalışmalarına kadar uzanmaktadır. Bu düşünürler, ekonomik büyüme ve kalkınmayı yönlendirmede piyasaların, rekabetin ve kişisel çıkarın rolünü vurgulayan klasik ekonomi teorilerinin temelini atmışlardır. Bu ilk iktisatçıların fikirlerinin iktisat alanında kalıcı bir etkisi oldu ve bugüne kadar ekonomik analiz ve politika oluşturma yaklaşımlarını da şekillendirmiştir. Geleneksel iktisat teorileri ekonominin işleyişine dair değerli bilgiler sağlarken, aynı zamanda çeşitli çevrelerden eleştirilerle de karşılaşmaktadır (Angner & Loewenstein, 2007). Geleneksel iktisat teorilerine yöneltilen ana eleştirilerden biri, onların rasyonellik ve bireyler arasındaki kişisel çıkar varsayımlarına güvenmeleridir. Eleştirmenler, bu varsayımların gerçek dünyada her zaman geçerli olmadığını ve bunların, insanın karar verme sürecinin karmaşıklığını doğru bir şekilde yansıtmayan aşırı basitleştirilmiş ekonomik davranış modellerine yol açabileceğini ileri sürmektedirler (Bonfeld, 2014).

Geleneksel iktisat teorilerine yönelik bir diğer eleştiri ise piyasa mekanizmalarına ve serbest piyasaların etkinliğine vurgu yapmalarıdır. Eleştirmenler, düzenlenmemiş piyasaların eşitsizliğe, sömürüye ve sosyal istikrarsızlığa yol açabileceğini ve piyasa başarısızlıklarını düzeltmek ve toplumun tüm üyeleri için adil sonuçlar sağlamak için hükümet müdahalesinin gerekli olabileceği üzerine de eleştirilerde bulunmuşlardır (Lodge & Wood, 2008).

1.1.2. Davranışsal İktisat Teorileri

Davranışsal iktisat teorileri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir (Kamber, 2018);

- Beklenti teorisi: Bireylerin kazançları ve kayıpları nasıl değerlendirdiğini ve ekonomik kararları nasıl aldığını açıklar.
- Kayıptan kaçınma davranışı: Sahip olunan bir şeyi kaybetmenin getireceği mutsuzluğun o şeye sahip olmanın getirdiği mutluluktan daha fazla olması neticesinde kayıplardan kaçınmanın kazanca tercih edilmesi olarak tanımlanır. İrrasyonel risklerden kaçınmak ve bazı piyasa anormalliklerini açıklamak için bu terim kullanılır.
- Sınırlı rasyonelite: Bireylerin sınırlı rasyonel biçimde hareket ettiğini ve bu hareketlerin piyasa hakkında tam bir bilgi sahibi olmadıklarını öne süren kavram.

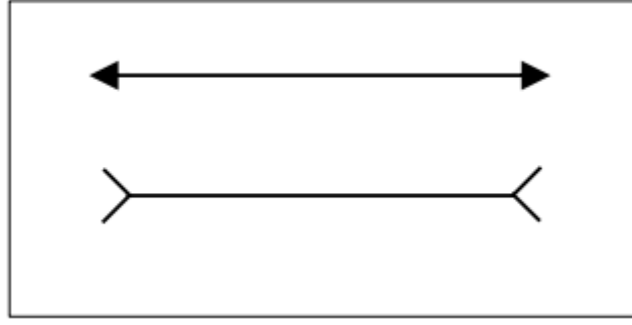
- Çerçeveleme etkisi: Yatırımcıların kararlarını verirken, alternatif risklerin yanında, alternatif sunum şekline de etkilendiklerini ifade eder. Ne söylediğimiz değil nasıl söylediğimiz önemli, Cümlesinin bilimsel yönden açıklanması söz konusudur.
 - Zihinsel muhasebe: Bireylerin paralarını ve paralarını nasıl kullanacaklarına dair niyetlerini öznel bir ölçütlere dayanarak ayrı hesaplara ayırma eğilimini ifade eder. Zihinsel muhasebe teorisi 'ne göre bireyler sahip olduğu her varlığa farklı anlamlar ve işlevler yükleyebilmekte bunun sonucu olarak da irrasyonel ve servetlerine zarar veren davranışlar sergileyebilmektedir.
 - Sahiplik etkisi: Bireylerin sahip olduğu bir eşyaya ya da nesneye olması gerektiğinden daha fazla değer biçmesi durumudur
 - Çıpa etkisi: Bireylerin bilinmeyen büyüklükleri tahmin ederlerken belirli değerleri baz almaları ile ortaya çıkan etkidir. Bu tahminler sırasında baz alınan büyüklüklere 'çıpa' denir.
 - Bedavanın etkisi: Bireyleri ihtiyaçları olmasa bile bir şeyi satın almaya yönelten bedava ürünlerdir. Bedava ürünün maliyeti ya da gerçekten ihtiyaç duyulup duyulmadığının sorgulanması akılcı olan bir davranıştır fakat birey bedava yazısını gördüğünde akılcı olan davranıştan uzaklaşarak ürünü satın alma eylemi içine girdiğinden bahsetmektedir (Ariely, 2019, s. 76).
- Plasebo etkisi: Bir bakıma beynin inandığına şeye bedeninin de inanmasıdır.

Bireylerin karar verme davranışlarını analiz etmek iktisadın ilgilendiği en önemli konulardan biridir ve beklenti teorisinin de temelini oluşturmaktadır. Karar verme süreci, insanların seçtikleri seçenekleri değerlendirdiği ve bu değerlendirme sonucunda en uygun olanı seçmeye çalıştığı bir süreçtir. Özellikle geleceğe ilişkin kararlar alırken bireyler, yapılan seçimlerin sonucunu tam olarak bilmeden seçim yapmak durumunda kalmaktadır (Can, 2012). Geleceğe yönelik karar vermede en büyük sorunlar belirsizlik ve risklerdir. Özetle, insanlar belirsizlik ve risk içeren durumlarda karar verirken, beklenen fayda teorisinin öngördüğü tamamen rasyonel ve matematiksel denklemlere dayalı hesaplamalar olmayan psikolojik ve algısal faktörlerden etkilenmektedirler. Güvenli bir alternatife değer atfetmek veya riskten kaçınmak ve kazanmaktan kaçınmak tamamen psikolojik ve kanıtsaldır. Dolayısıyla beklenen fayda teorisinin karar verme davranışını tahmin etme ve açıklamada yeterli olmadığı söylenebilmektedir (Tekin & Gürçam, 2019).

Kayıptan kaçınma davranışı beklenti teorisiyle yakından ilişkili bir kavramdır. İnsanlar hayatları boyunca seçimler yaptığında hem kazanma ihtimaliyle hem de bir başkasına kaybetme riskiyle karşı karşıya kalırlar. Kazanmanın ve kaybetmenin insanlar üzerinde farklı psikolojik etkileri vardır. İnsanlar kazanmaktan çok kaybetmeyi severler. Kaybetmenin acısı kazanmanın sevincinden daha büyüktür (Şeniğne, 2011). Bu nedenle insanlar çoğu zaman yaşamları boyunca kayıplardan kaçınma eğilimindedirler. Bu aynı zamanda risklerden uzak durmanız anlamına da gelir. Zararlı davranışın derecesi herkes için aynı olmayabilir. Yani bazı insanlar diğerlerinden daha fazla kaybeden olabilmektedir. Kayıptan kaçınma oranı çeşitli deneylerde ölçülmüştür ve genellikle 1,5 ila 2,5 arasındadır. Yani insan bir şeyi kaybettiğinde, onu aldığıda hissettiği mutluluğun iki katı kadar üzülme eğilimindedir (Thaler, 2016).

Sınırlı rasyonellik kavramı, insanların seçim yapmak istedikleri alternatifler hakkındaki bilgilere her zaman mükemmel bir şekilde erişemediklerini veya bilgi asimetrisi (alıcı ve satıcının aynı olmadığı durum) nedeniyle tam anlamıyla rasyonel davranmadıklarını ifade etmektedir ve sınırda rasyonel bir şekilde faaliyet göstermektedir. Bireyler bu seçimler konusunda tam olarak bilgi sahibi olmasalar da bu bilgiyi etkili bir şekilde kullanma konusunda zihinsel sınırlamalara da sahiptirler (Cartwright, 2018). Her ne kadar sınırlı rasyonellik optimalitenin reddi olsa da en iyiyi seçmek mantıksızlık anlamına gelmemektedir. Bunun yerine kısıtlar altında optimalite önerilmektedir. Kısıtlamalar altında optimalite, “tatmin edici davranış” kavramıyla açıklanmaktadır. Böylece kişi seçenekleri arasından en tatmin edici olduğunu düşündüğü seçeneği seçebilmektedir. Bu durum, kişinin tatmin eden mutlak en iyi yerine yeterince iyiyi ne zaman bulacağına karar vermesi gerçeğini açıklamaktadır. Simon, tatmin edici davranış ifadesiyle, bireyin belirli sınırlar içinde mutlak iyiye, yani kendisi için yeterince iyi olana çabaladığını açıklamaktadır (Smith, 2005).

Çerçeveleme etkisi, insanların farklı temsilleri nedeniyle aynı durumlara farklı tepkiler verdikleri bir durumu tanımlamaktadır. Aşağıda Şekil 1.1’de çerçeveleme etkisini açıklayan iki çizgi gösterilmektedir. Bu satırlardan hangisinin daha uzun olduğu sorulduğunda genellikle ikinci satırın daha uzun olduğu yanıtı verilir. İkinci satırın birinciden daha uzun olduğuna inanılmaktadır. Ancak iki çizgi aynı uzunluktadır. İkinci sıranın uçlarındaki penslerin birinci sıraya göre dışa doğru açılması daha uzun bir his yaratmıştır. Yani aynı çizgi farklı şekillerde sunulduğunda insanların algılarının değiştiği görülmektedir (Grayot, 2020).



Şekil 0.1 Çerçeveleme Etkisi (Gazel, 2018)

Zihinsel muhasebe, insanların parayı iyi yönetmek ve giderlerini gelir ve giderlerini dikkate alarak kontrol etmek için kafalarında yaptıkları finansal hesaplamaları ifade eder. İnsanlar bu tür hesaplamalardan sapmamaya çalışırlar ve beklenmedik bir şekilde ellerine para geçtiğinde (örneğin kumardan kazanılan para), bu parayı farklı algılayabilir ve hiç yoktan gelen para olarak düşünebilirler. Dolayısıyla bu parayı normal zamanlarda harcadığından çok daha rahat ve kolay bir şekilde harcayabilmektedirler (Camerer, 2014).

Sahiplik etkisi, bireylerin sahip oldukları şeylere olması gerekenden daha fazla değer vermesi ve değer vermesi durumunu ifade etmektedir. Bir şeyi alırken ve satarken verilen değerler farklıdır. Genellikle aynı şey daha ucuza satın alındığında daha fazla değerlenir. Sahiplenmenin önemini bilincinde olan şirketler bunu bir pazarlama stratejisi olarak kullanmaktadırlar. Şirketlerin test kampanyaları kullanmasının nedenlerinden biri de budur. Örneğin şirketler, kablolu yayın tüketicilerine kısa bir süre için deneme fiyatıyla (daha düşük bir fiyata) gelişmiş bir paket (örneğin, filmler ve belgeseller gibi ek kanalları içeren) sunarlar (Budzinski & Pawlowski, 2017). Bu paketin tercihi, bir öncekine göre daha iyi olan paketin daha ucuz olması nedeniyle cazip hale gelmektedir. Deneme süresi sonunda paketin fiyatı artsa da tüketici, paketin sunduğu işlevlere (örneğin ek film ve belgesel kanalları) alıştığı ve istemediği için fiyat artışını cazip görmeye başlar. Bu durum sahiplik etkisinin önemini bir kez daha ortaya koymaktadır. Bu aynı zamanda tüketicilerin düştüğü bir tuzaktır. Şirketler bunu kendi avantajlarına kullanıyor çünkü tüketicilerin ürünlerine değer verdiğini ve memnun olduklarının bilincindedirler (Berg, 2010).

Çıpa etkisi; insanların geçmiş izlenimlerinin ve bilgilerinin gelecekteki düşüncelerini ve kararlarını etkilemesi durumudur. Bu, önceden elde edilen gösterimlerin veya verilerin fazla tahmin edilmesidir. Bir bakıma ilk izlenim tahmin veya veri takıntısıdır. Ücretsiz şeylerin karşı konulmaz bir etkisi vardır. Ücretsiz bir şeye sahip olmanın harika bir duygu olduğu bilinmektedir. Ancak bazen satın almayı hiç düşünmediğimiz şeyler, sırf başka

bedava şeyler sundukları için cazip gelebilmektedir. Alışveriş yaparken sadece bir ürün almamız gerekse de 3 al 2 öde kampanyasından etkilenildiği açıktır (yani üç ürün alana biri bedava) ve ikinci ürünün ücretini ödeyen birey üç ürüne de sahip olmaktadır. Böylece bedava hediyeler alınmış olur ve ihtiyaç olmayan iki ekstra ürün alınmış olunur (Pech & Milan, 2009).

İnsanlar karar verirken birçok farklı seçenekle karşı karşıya kalırlar. Bu seçimlerin maliyetlerini analiz etmek ve dikkatli bir şekilde düşünmek zihinsel çaba ve zaman gerektirdiğinden, karar vermede zihinsel kısa yollar adı verilen bazı kısayollar kullanılmaktadır. Bu kısa yollardan biri karşılaştırma yapmaktır. Ancak karşılaştırma yaparken insanlar karar vermekte zorlanabilmektedirler. Bu nedenle karşılaştırma yaparken mevcut seçenekler arasında nispeten daha uygun fiyatlı olana odaklanma eğiliminde olmaktadır (Kanev & Terziev, 2017).

Plasebo kelimesi Latince’de beğenmek anlamında kullanılır. Kelime aynı zamanda cenazelerde ölenlerin ardından ağlayan ve gözyaşı dökken çalışanlar için de kullanılmıştır. Zamanla tıp dünyasıyla ilişkilendirilen bir terim haline gelen ifade ilacın yerini alan yöntemler veya hastayı tedavi etmekten ziyade hastaya hizmet eden tedaviler anlamına gelmektedir (Heukelom, 2011). Plasebo etkisi, vücuda enjekte edilen ilacın veya başka bir şeyin iyileştirici bir etkisi olmamasına rağmen hastalar üzerinde olumlu bir etkiye sahip olması ve onların refahını iyileştirmesi gerçeğinden oluşmaktadır. Bu durum tamamen psikolojik olsa da hastaların ilaçtan beklentileri ve iyileşmeye dair inançlarından kaynaklanmaktadır. Tıbbın iyileştireceğine beyinde duyulan inanç ve bu inancın bedene olumlu yansımadır. Bir bakıma beynin inandığına bedeninin de inandığı söylenebilmektedir (Arnott & Gao, 2019).

1.2. Davranışsal İktisat Modellerinin Finansal Kararlar Üzerindeki Etkileri

Bu bölümde davranışsal iktisat modellerinin finansal kararlar üzerindeki etkileri incelenmiştir. Rasyonel olmayan karar alma modelleri, bilişsel önyargılar ve finansal kararlar, risk algısı ve finansal kararlar detaylı olarak ele alınmıştır.

1.2.1. Rasyonel Olmayan Karar Alma Modelleri

Davranışsal finansın temeli, Daniel Kahneman ve 2002 Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Amos Tversky tarafından, bireyi rasyonel kabul eden teori ve modellere alternatif olarak “Beklentiler Teorisi” ile oluşturulmuştur. Beklenti teorisi rasyonel tercihlerden birçok sapmayı ortaya çıkarmıştır. Bu teori, insanların belirsizlik ve risk içeren kararları nasıl aldıklarını açıklasa da insanların irrasyonel kararlar alabileceğini, riskten kaçınma eğilimlerinin kazanma arzularına ağır bastığını ve ruh halinin etkisiyle her zaman rasyonel davranmadıklarını savunmaktadır (Burciu & Hapenciuc, 2010).

Sermaye varlıklarının fiyatlandırılması modeli Sharpe (1964) ve Lintner (1972) tarafından geliştirilmiştir. Piyasanın dengede olduğu bir durumda riskin piyasa fiyatını belirleyerek tek bir varlık için uygun miktarda risk geliştirir ve beklenen getiri ile risk arasındaki ilişkiyi yeniden tanımlamaktadır. Finansal yatırımların karar modellerinden biri olan keyfi fiyatlar modelinde, yatırımcı belirli bir seviyedeki menkul kıymeti satın alarak menkul kıymetin fiyatının ortalamasının üzerinde çıkmasına neden olmakta, satarken ise menkul kıymetin fiyatlarının düşmesine neden olmaktadır (Burciu & Hapenciuc, 2010). Bu nedenle irrasyonel yatırımcılar pasif veya keyfi yatırımcılara göre daha düşük getiri elde ederler. Davranışsal finans ile geleneksel finans teorileri arasındaki bir diğer fark ise izledikleri yöntemlerdir. Geleneksel finansal teoriler insanların rasyonel olduğunu varsayar. Beklenen fayda teorisi, kişinin nasıl davrandığından ziyade nasıl davranması gerektiğine dayanır. Bunun aksine, davranışsal finans modelleri, bireylerin finansal piyasalarda nasıl hareket etmeleri gerektiğini değil, gerçekte nasıl hareket etmeleri gerektiğini belirlemeye çalışır. Finansal iktisatçılar artık yatırımcıların mantıksız davranabileceğinin farkındalar (Rizzo, 2017). Yatırım psikolojisi ve psikolojik faktörlerin karar alma sürecine etkisi, piyasada ortaya çıkan birçok anormalliğin nedeni olabilmekte ve piyasa yapısının işleyişini etkileyebilmektedir. Davranışsal finansın ortaya çıkmasının nedeni bireylerin her zaman rasyonel olmaması ve kararlarında tutarlı davranmaması, dolayısıyla etkin piyasa ve beklenen kar hipotezi gibi teorilerin geçerli olmamasıdır. Geleneksel finasta yatırımcılar öz kontrol ve pişmanlık gibi duygulardan yoksundur. Örneğin, insanlar uçuşlarını bir saat öncesine göre bir dakika önce kaçırdıklarında daha az üzülüyorlar. Günümüzde geleneksel finans, etkin piyasa hipoteziyle çelişen bulgular veya anomalilerle oldukça dikkat çeken bir konu haline geldi. Bu durum finansal teorilerin davranışsal yönelimlerle yeniden yapılandırılması gerektiğine işaret etmektedir (Maialeh, 2019).

1.2.2. Bilişsel Önyargılar ve Finansal Kararlar

Davranışsal finans alanındaki çalışmaların çerçevesi bilişsel ve duygusal önyargılar üzerine inşa edilmiştir. Bu çalışmalar, bireylerin yatırım kararlarında rasyonel olarak riskten kaçınmak, tercihlerini optimize etmek ve portföylerini çeşitlendirmek istemelerine rağmen pratikte bunu başaramadıklarını göstermektedir. Bu büyük ölçüde buluşsal yöntemler, bilişsel önyargılar ve duygusal faktörler de dahil olmak üzere psikolojik önyargılardan kaynaklanmaktadır (Bahaddin, Weinberg, Luna-Reyes & Andersen, 2019). Başka bir deyişle; yatırım kararları rasyonellikten ziyade sezgi ve duyguya dayalı olarak alınmaktadır. Geleneksel teorilerin aksine psikolojik önyargılar, bilgisel sınırlamalar ve algısal hatalar insanların mantıksız davranmasına neden olmaktadır. Birçok anormalliğin, irrasyonel yatırım davranışının ve dengesiz piyasa gelişiminin ana kaynağı, bu bilişsel eksikliklerden kaynaklanan önyargılar ve duygulardır. Bilişsel önyargılar şu şekilde sınıflandırılabilir (Kitapçı, 2017):

- Hevristikler,
- İnançta ısrarlılık ve doğrulayıcı önyargı,
- Optimizm önyargısı,
- Aşırı güven önyargısı,
- Öncelik – sonralık ve sulandırma etkisi,
- Geri görüş önyargısı.

Buluşsal yöntem, mevcut bilgilerin ve zamanın sınırlı olduğu durumlarda çeşitli sorunları çözmek için kullanılabilen zihinsel bir araçtır. Çoğu zaman yatırımcıların piyasaya gelen tüm bilgileri çok hızlı bir şekilde değerlendirmeleri ve karar vermeleri gerekir. Bu gibi durumlarda yatırımcılar için buluşsal yöntemlerin kullanılması kaçınılmazdır (Tekin, 2018). Karar vermede buluşsal yöntemlerin kullanımının pratik ve faydalı yönleri olmasına rağmen bazı durumlarda insanların yanlış kararlar almasına neden olabilmektedir. İnsanların karar verirken hata yapmasına neden olan üç tür buluşsal yöntem vardır. Bunlar arasında varlık, temsil edilebilirlik, geliştirme ve destek buluşsal yöntemleri yer alır (Karakuş, 2022).

Yatırımcılar kendi görüşlerini destekleyen bilgileri arama eğilimindedir ancak kendi görüşleriyle çelişen bilgilerden kaçınırlar. Bu tuzak, yatırımcıların yalnızca bilgiyi nerede seçeceğini değil aynı zamanda aldıkları bilgiyi nasıl yorumlayacağını da etkilemektedir. Bu nedenle, doğrulayıcı delillere çok fazla ağırlık verilirken, çürütücü delillere yetersiz ağırlık

verilmektedir. Onay yanlılığı aynı zamanda bireylerin itibarlarını koruma konusundaki kaygılarıyla da ilgilidir (Leković, 2020). İnsanlar özsayıgılarını zayıflatan bilgileri göz ardı etme veya küçümseme eğilimindedir. Kaybedilen hisse senetlerini yatırımcılara satmak, dikkate alınması gereken son seçenektir. Çünkü bu bir hatanın kabulü olarak görülür ve bu da güven kaybına yol açar. Benzer şekilde yatırımcılar geçmiş kararlarını destekleyen bilgilere aşırı ağırlık verme ve kararlarının yanlış olduğunu gösteren bilgileri görmezden gelme eğilimindedirler (Gigerenzer, 2018).

Aşırı iyimserliğe eğilim, her şeyin istenilen yönde ve güzel olduğuna dair inanç olarak ifade edilebilmektedir. İyimserlik yanlılığı finansal piyasalarda, özellikle de portföy yöneticilerine yönelik kar tahminlerinde ve menkul kıymet tavsiyelerinde oldukça etkilidir. Finans sektöründe aşırı iyimserlik üzerine yapılan araştırmalara bakıldığında aşırı iyimser yatırımcıların, işlemlerinin her zaman daha karlı sonuçlar üreteceğine inandıkları ortaya çıkmıştır. Gallup Research Company'nin ABD'li bireysel yatırımcılarla yaptığı ankete göre (2001), yatırımcılar 2002 yılı içinde borsanın ortalama getirisinin %10,3, kendi portföy getirisinin ise %11,7 olacağını tahmin etmişler ancak tahminlerin gerçek getiriden yaklaşık %3 daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda iyimserlik ve aşırı güvenin birleşimi, insanların bilgilerini abartmasına, risklerini hafife almasına, olayları kontrol etme yeteneklerine ve hatalı tahminlerine neden olmaktadır (Deaton, 2008).

Bireylerin sahip oldukları bilgilerin doğruluğuna gerçekte olduğundan daha fazla güvenmeleri veya bu yöndeki inançlarını pekiştirme eğiliminde olmaları durumudur. Aşırı güvene yol açan üç neden vardır. Bunlar; yükleme yanlılığı, bilgi yanlılığı ve kontrol yanlılığı. Aşırı güvenle insanlar, başarılarını kendi yeteneklerinin bir sonucu olarak görürken, kayıplarını veya başarısızlıklarını dış faktörlere bağlarlar. Bu duruma atıf yanlılığı denmektedir (Ruggeri ve ark., 2023). Kişi hangi yatırım aracını istediğine karar verdiğinde bilginin geliş sırası geçerlidir. Temel etki, diğer koşullar eşit olduğunda, ilk alınan bilginin kişinin kararları üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olmasıdır. Yükseltmenin etkisi tam tersidir. Kararlar bazen en son sunulan bilgilerle verilmektedir. Seyreltme etkisi, yargılamayı veya düşünmeyi bozan ilgisiz bilgilerin etkisi olarak bilinir. Finansal piyasalarda ilgisiz bilgilerin yatırım kararlarında belirleyici rol oynaması oldukça yaygındır (Sümer & Aybar, 2016). Bu önyargı, “*Bunun olacağı zaten belliydi*” veya “*Bunu zaten biliyordum*” şeklinde düşünme eğilimidir. Geriye dönük önyargı, yatırımcıların pişmanlığında önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Geriye dönük önyargının bireyler üzerinde bir takım olumsuz etkileri vardır. Dünyanın olduğundan daha öngörülebilir

olduğu yanılması teşvik ederek aşırı güveni teşvik etme eğilimindedir. Çoğu durumda, rasyonel bir bahis, yatırımcıların zihninde anlamsız hatalara, finansal danışmanların maalesef ders aldığı deneyimlere dönüşmektedir (Karakuş, 2022).

1.2.3. Risk Algısı ve Finansal Kararlar

Yatırım sürecini iyi anlamak için riskin ne anlama geldiğini ve nasıl ölçüleceğini anlamak çok önemlidir. Genel olarak menkul kıymetlerle ilgili risklere çok fazla vurgu yapılmamakta ancak menkul kıymetlerin performansına daha fazla dikkat edilmektedir. Ancak her yatırımcı menkul kıymetlerle ilgili risklerin farkında olmalı ve bu risklerden hangisini almak veya kaçınmak istediğine karar vermelidir. Genel olarak risk, bir olayın beklenenden farklı şekilde gerçekleşme olasılığıdır. Risk; tahmin edilebilen, hesaplanabilen, ölçülebilen ve kontrol edilebilen bir kavramdır (Ricciardi, 2004).

Finansal açıdan risk, finansal kazançta azalma olasılığını ifade eder ve bu durum, işlemle ilgili finansal kayıp veya maliyet veya kayıpla sonuçlanabilir. Makul bir yatırımcının amacı, en düşük riski taşıyarak en yüksek getiriyi elde etmektir. Tasarruflarını sermaye piyasalarına aktarsa da güvene, likiditeye ve yüksek getiri beklentisine bağlıdır. İnsanlar yatırımını hiçbir zaman değerini kaybetmeden paraya çevirerek istikrarlı ve makul bir gelir elde etmek ister ancak finansal piyasalarda yatırımcıların davranışlarını sınırlayan, kararlarına yön veren ve rasyonel hareket etmeyi engelleyen pek çok faktör bulunmaktadır. Psikolojik, demografik ve sosyoekonomik faktörler bireysel yatırımcıların finansal risk algısını etkilemektedir. Finansal risk algısını etkileyen psikolojik faktörlere de “psikolojik önyargı” adı verilmektedir. Genel olarak psikolojik önyargılar, bilginin saklanması, düzeltilmesi ve işlenmesindeki algısal hatalardan veya bir karar probleminin formülasyonundaki hatalardan kaynaklanmaktadır (Coşkun, 2016). İnsan bilişinin sınırlılıkları ile açıklanmaya çalışılan psikolojik önyargılar; Bunlar iki ana başlık altında ele alınmaktadır ve bunlar: bilişsel eksikliklere dayalı önyargılar (sezgisel ve bilişsel önyargılar) ve duygusal faktörlerdir. Bu faktörlerdeki değişiklikler yatırımcıların risk algısını da etkilemektedir. Bu anlamda yatırımcıların risk-ödül tercihi statik değil dinamiktir. Örneğin; risk toleransı düşük bir yatırımcının yakın arkadaşının riskli bir yatırımdan büyük kazanç elde etmesi, yatırımcıyı risk almaya teşvik edebilir ve onu riskli yatırımlar yapmaya teşvik edebilmektedir. Özellikle günümüzde finansal piyasaların hızla gelişmesi ve finansal yatırım fırsatlarının hızla yayılması, finansal risklerin anlaşılmasının önemini artırmıştır. Finans sektöründeki önemine rağmen finansal risklerle ilgili birçok soru var. Bu sorular genellikle

finansal risk algısının en doğru şekilde nasıl ölçülebileceği ve finansal risk algısını hangi faktörlerin nasıl etkilediğiyle ilgilidir (Üster, 2023).

1.3. Alturizm ve Finansal Tercihler

Bu bölümde alturizm ve finansal tercihlere yer verilmiştir. Alturizmin tanımı, teorik temelleri, alturizmin finansal tercihler üzerindeki etkileri, insanların yardımseverlik eğilimleri ve finansal kararları, sosyal normlar ve finansal tercihler detaylı olarak ele alınmıştır.

1.3.1. Alturizmin Tanımı ve Teorik Temelleri

Alturizm; karşılığında hiçbir şey beklemeden başkaları için bir şeyler yapmak anlamına gelir. Bazı insanlar kullanılmış bir ürünle ilgili olumlu deneyimlerini başkalarına anlatmayı sever. Kendilerinin yaşadığı tatmini başkalarının da yaşamasını, kendileri kadar mutlu ve müreffeh olmalarını isterler (Çakmak, Biçer & Uğurluoğlu, 2019). Homo ekonomikus ya da ekonomist olarak tanımlanan kişinin gerçekte bencil, bencil, kendi çıkarlarını maksimize etmeye çalışan ekonomik bir varlık olup olmadığı konusunda sosyolojik, ekonomik ve politik tartışmalar bulunmaktadır. Sosyolojik olarak egoist ve egoist olarak tanımlanan insanlar, fedakâr özelliklere sahip insanlarla karşılaştırılmaktadır. İnsanın salt ekonomik bir varlık olarak tanımlanamayacağı, insanın bazı insani nitelikleri nedeniyle (anne, baba olarak ya da çok zor durumlarda) bile özverili olduğu ileri sürülmektedir. İnsanın ontolojik varlığının bencil mi yoksa fedakâr mı olduğu, insana atfedilen bu özelliklerin genetik mi yoksa çevresel faktörlerden mi kaynaklandığı eski çağlardan beri tartışılmaktadır (Topses, 2012). 19. yüzyıldan sonra psikoloji, sosyal psikoloji, siyaset bilimi, ekonomi ve organizasyon teorileri bu soruları incelemiş ve analiz etmiştir. Fedakârlık kelimesi Latince “alter” kelimesinden gelir ve “öteki” anlamına gelir. İlk kez 1830’lu yıllarda Auguste Comte tarafından başkalarına ilgi ve alaka anlamında kullanılan genel bir ifadedir. Başkalarının çıkarlarını motive eden bir prensip olarak kullanılır. Bu yüzden bencilliğin tam tersi olarak çerçevesizdir. Doğada yaşayan diğer canlılar gibi insanlara da bakıldığında onların fedakâr davrandıkları görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında, fedakâr davranışı Darwinci bir bakış açısıyla analiz etmek zordur. İnsan davranışlarının çoğu özgecil özellikler içermektedir. Örneğin, fedakârlık özellikleri krizlerde, savaşlarda ve toplumsal hareketlerde ve grup bağlılığının bireysel ihtiyaçların

önüne geçtiği durumlarda daha belirgindir. Fedakâr davranış üzerine yapılan araştırmalar, belirli koşullar altında, bir kişinin, fedakar davranışı teşvik edecek herhangi bir dış ödül olmasa bile, ihtiyacı olan başkalarına yardım edeceğini açıkça göstermektedir (Alijonov, 2023). Patterson (2003) tarafından hizmetkar liderliğin bir parçası olarak ifade edilen fedakârlık, iyi motivasyon ile iyi davranış arasındaki ilişki olarak tanımlanmaktadır. Karra, Tracey & Phillips (2006) fedakarlığı karşılığında bir ödül veya olumlu bir talep beklemeden insanları başkalarının yararına hareket etmeye zorlayan ahlaki bir değer olarak tanımlanmaktadır. Sosyal psikolojide fedakârlık, başkalarının refahını artırarak nihai bir hedefe ulaşmaya yardımcı olan motivasyonel bir durum olarak tanımlanmaktadır.

1.3.2. Alturizmin Finansal Tercihler Üzerindeki Etkileri

Tarihsel olarak alturizm toplumsal norm ve değerlerin şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Topluma katkı sağlama, ihtiyacı olanlara yardım etme ve daha büyük iyilik için çalışma kavramı dünya çapında çeşitli kültürlerle yerleşmiştir. Finans alanında alturizm, hayırseverliğin, etki yatırımının ve sosyal açıdan sorumlu yatırımın arkasındaki itici güç olarak görülür. Finansal kararlar alırken özgecil değerleri ön planda tutan bireyler, kendi etik inançlarına uygun şirketlere yatırım yapmayı, hayır kurumlarını desteklemeyi veya sosyal sorumluluk gerektiren girişimlere katılmayı tercih edebilmektedirler (Weissberger, Samek, Mosqueda, Nguyen, Lim, Fenton & Han, 2022).

Alturizm ve bunun finansal tercihler üzerindeki etkisi alanındaki önemli isimler arasında Adam Smith yer almaktadır. Bununla birlikte Smith, “Ahlaki Duygular Teorisi” adlı kitabında başkalarına karşı sempati ve şefkatin önemi hakkında yazarak toplumdaki fedakâr davranışların önemini de fark etmiştir (Sparrow & Spaniol, 2018). Davranışsal ekonomi üzerine yaptıkları araştırmalar, bireylerin finansal seçimler yaparken özgeci güdülerden nasıl etkilenebileceğine ışık tutmuştur. Örneğin, bireylerin toplum üzerinde olumlu bir etki yaratacağına inanıyorlarsa, hayır kurumlarına bağışta bulunma veya sosyal sorumluluk sahibi şirketleri destekleme olasılıkları daha yüksek olabilmektedir. Fedakarlığın finansal seçimler üzerindeki etkisi hem olumlu hem de olumsuz olarak değerlendirilirse daha sağlıklı olmaktadır. Bir yandan, fedakâr davranışlar sosyal uyumun artmasına, ihtiyacı olanlara destek verilmesine ve daha etik bir iş ortamına yol açmaktadır. Fedakarlığa öncelik veren bireyler aynı zamanda topluma geri vermenin doyum ve mutluluğunu da deneyimleyebilmektedirler. Bununla birlikte, özgecil finansal tercihlerin, potansiyel finansal getiri kaybı veya kişisel değerler ile finansal hedefler arasındaki

çatışmalar gibi olumsuz yanları da mevcuttur (Klyver, Lindsay, Kassicieh & Hancock, 2017).

1.3.3. İnsanların Yardımseverlik Eğilimleri ve Finansal Kararlar

İnsanların yardımseverlik eğilimleri ve finansal kararları arasındaki ilişki, karmaşık ve çok boyutludur. Yardımseverlik, kişinin başkalarına yardım etme isteği ve bu yöndeki davranışlarını ifade ederken, finansal kararlar, kişinin mali kaynaklarını yönetme ve kullanma biçimlerini ifade eder. Bu iki kavram, bireylerin değer yargıları, sosyal bağları, ekonomik durumu ve psikolojik durumları gibi çeşitli faktörler tarafından etkilenir. Yardımseverlik, insanların doğal empati ve merhamet duygularından beslenmektedir (Martela & Ryan, 2016). Bireyler, başkalarının ihtiyaçlarını gidermeye yönelik istekleri doğrultusunda gönüllü olarak zamanlarını, kaynaklarını ve enerjilerini başkalarına adarlar. Bu eğilim, aile ve arkadaş çevresi gibi yakın ilişkilerden başlayarak, daha geniş topluluklara ve hatta global düzeydeki yardım faaliyetlerine kadar uzanabilmektedir. Yardımseverlik, kişisel tatmin ve toplumsal bağları güçlendirme açısından önemli bir rol oynar. Yardımseverlik eğilimi, bireyin sosyoekonomik statüsü, eğitimi, dini inançları ve kültürel değerleri gibi çeşitli faktörlerden etkilenir (Levine & Schweitzer, 2014).

Finansal kararlar ise, bireyin gelirini, birikimlerini ve harcamalarını nasıl yöneteceği ile ilgilidir. Bu kararlar, kişinin kısa vadeli ve uzun vadeli hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol oynamaktadır. Finansal kararlar alırken bireyler, tasarruf ve yatırım yapma, borçlanma, bütçe oluşturma gibi konuları göz önünde bulundururlar. Finansal okuryazarlık, bireylerin bilinçli finansal kararlar alabilmesi için önemlidir (Uslaner, 2002). Ekonomik belirsizlikler, bireylerin finansal kararlarında daha temkinli olmalarına yol açmaktadır. Yardımseverlik ve finansal kararlar arasındaki ilişki, kişisel değerlerin ve sosyal normların bir bileşkesidir. Örneğin, yardımsever bir kişi, mali kaynaklarını daha fazla hayır işlerine veya bağışlara yönlendirebilmektedir. Bu durum, bireyin finansal kararlarını etkileyerek, kişisel harcamalarını ve birikimlerini yeniden düzenlemesine neden olur. Aynı zamanda, finansal olarak güvende hissetmek, bireyin daha fazla yardımseverlik göstermesine de olanak tanıyabilmektedir (Declerck, Boone & Emonds, 2013).

1.3.4. Sosyal Normlar ve Finansal Tercihler

Sosyal normlar ve finansal tercihler arasındaki ilişki, bireylerin mali kararlarını etkileyen toplumsal beklentiler ve değerler sistemi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Sosyal normlar, bir toplumun üyeleri arasında paylaşılan ve beklenen davranış kurallarıdır. Bu normlar, insanların neyin doğru, uygun veya kabul edilebilir olduğuna dair algılarını şekillendirmektedir. Finansal tercihler ise, bireylerin paralarını nasıl harcadıkları, biriktirdikleri veya yatırdıkları ile ilgili kararlardır. Bu tercihler, kişisel hedefler, risk toleransı ve mali bilgi düzeyi gibi bireysel faktörlerin yanı sıra, sosyal normlar tarafından da büyük ölçüde yönlendirilmektedir (Thorndike, Riis & Levy, 2016).

Toplumdaki genel kabul görmüş normlar, bireylerin finansal kararlarını etkileyebilir. Örneğin, bazı kültürlerde tasarruf ve birikim yapmak büyük değer taşırken, diğerlerinde tüketim ve gösterişli harcamalar daha fazla önem kazanabilir. Sosyal normlar, bireylerin mali davranışlarını şekillendirirken, aynı zamanda onların sosyal kabul ve itibar kazanmalarını da etkiler (Barr, Dekker, Mwansa & Zuze, 2020). Bir toplumda yaygın olarak kabul edilen finansal davranışlara uymak, bireylerin sosyal gruplarında kabul görmelerini ve saygınlık kazanmalarını sağlamaktadır (Jiang, Marcowski, Ryazanov & Winkielman, 2023). Sosyal normlar, bireylerin borçlanma ve yatırım yapma alışkanlıklarını da etkilemektedir. Örnek olarak borçlanmanın yaygın ve normal kabul edildiği bir toplumda, bireyler kredi kartı kullanımı veya mortgage gibi borçlanma araçlarını daha rahat kullanabilmektedirler. Aynı şekilde, yatırım yapmanın teşvik edildiği bir ortamda, bireyler hisse senetleri, emlak veya diğer yatırım araçlarına daha fazla ilgi gösterirler. Bu normlar, finansal piyasaların ve ekonomi genelinin işleyişini de etkileyerek, genel ekonomik davranışları ve eğilimleri belirlemektedir (Croy, Gerrans & Speelman, 2010).

Sosyal normlar, aynı zamanda bireylerin mali eğitim ve bilgi düzeylerini de etkilemektedir. Finansal okuryazarlığın yüksek olduğu toplumlarda, bireyler mali konular hakkında daha bilinçli kararlar alırlar. Bu, uzun vadeli finansal güvenlik ve istikrar için kritik bir faktördür. Eğitim seviyesinin düşük olduğu veya finansal bilgiye erişimin sınırlı olduğu yerlerde ise, bireyler yanlış veya eksik bilgiye dayanarak mali kararlar almaları da mali sıkıntılara ve borçlanma sorunlarına yol açabilmektedir (Fischer & Huddart, 2008).

2. İSLAMİ FİNANS VE FİNANSAL OKURYAZARLIK

Bu bölümde İslami finans ve finansal okuryazarlık konuları ele alınmıştır.

2.1. İslami Finans Temel Kavramlar

İslam, o dine mensup olanların ebedi ve insani hayatlarına yön verecek kuralları koyan bir dindir. İslam dininin gereklerine ve öğretilerine uygun olarak hazırlanan bir finansal model, İslami finans anlayışını temsil etmektedir. İslami finans, bireyin finansal yaşamının düzeyini İslami kurallar çerçevesinde nasıl yönettiğini ve buna göre üretim, dağıtım ve tüketim faaliyetlerini nasıl yönettiğini tanımlayan bir modeldir (Altunbaş, 2019).

Genel olarak İslami finans, faiz kullanımının yasak olduğu ve faizin hiçbir işte kullanılmadığı, Müslümanların tercih ettiği finansal işlemlerdir. İslami finans sisteminde faizin reddedilmesi İslami bir gerekliliktir. Bu nedenle Müslümanlar, özellikle Müslüman nüfusun yoğun olduğu bölgelerde, inançları gereği finansal piyasalarda işlem yaparken faizli işlemlerden kaçınmaktadırlar. Bu durum Müslüman ülkelerde kullanılmayan fonların birikmesine yol açmaktadır (Yıldırım, 2019). Bu birikim İslami finansın oluşmasını sağlar. Bu bakımdan bir Müslümanın finans ve bankacılık sektöründeki işlemlerinde İslam'ın belirlediği sınırlar dahilinde hareket etmesi beklenmektedir. İslami finans denilince akla ilk gelen İslami finans ve faizsiz bankacılık olsa da İslami finans kavramı bunlardan daha geniştir. İslami finans aynı zamanda şirketlerin finansal faaliyetlerini de düzenlemektedir. Dolayısıyla İslami finans, şirketlerin her türlü yapılanmayı İslami esaslara göre uygulamasına olanak sağlayan bir sistemdir. Bir başka tanıma göre İslami finans, İslam dininin finansal öğretilerinin uygulandığı bir disiplindir. Terimin tanımlanmasına yönelik yapılan çalışmalarda finansal işlemlerin İslam dininde tanımlanan kurallara göre yapılması gerektiği vurgulanmıştır. Bu bakımdan en genel anlamda finansın İslam dininin belirlediği kurallara göre faaliyet göstermesi olarak ifade etmek mümkündür (Kuzulu, 2021).

2.1.1. İslami Finansın Temel Prensipleri

İslami finansın geleneksel finasta bulunan finansal aracılık yerine doğrudan yatırım kavramına dayandığına inanılmaktadır. Dolayısıyla İslami finans kurumları, geleneksel finans kurumları gibi fon arz ve talebi sürecinde aracı değil, fonun kullanıldığı bir projede kaynaklarını bir araya getiren yatırımcılardır (Daly & Frikha, 2016). Geleneksel veya İslami

finansal sistemi birleştiren temel amaç, kâr hedeflerine ulaşmak ve finansal zenginliği en üst düzeye çıkarmak için kaynakların en uygun şekilde kullanılmasıdır. Ancak İslami finans sisteminin tek hedefi kârlılık değildir. Şeriat, finansal sistemin İslami ilkelere uygun, İslami ve ahlaki değerlerle bağlantılı bütünleşik ve kapsamlı bir çerçeve içinde olmasını gerektirir. Şeriatın amaçları İslami finans sisteminin temel mantığıdır ve İslami finansın işleyişine ilişkin kurallar bu mantıktan gelmektedir. İslami finans; kar/zarar, zekât, Karz-ı Hasan ve toplum üyeleri arasındaki ilişkileri geliştiren diğer ilkelerin uygulanması yoluyla sosyal refahı sağlamayı ve topluma hizmet sunmayı amaçlamaktadır (Ayub, 2009). Tüm bu hedefler İslami finans kurumlarının müşterilerine iyi hizmet verebilmesi için önemlidir. Bu hedeflere ulaşılamaması, finansal kurumun İslami ve finansal açıdan bir başarısızlık olarak değerlendirilebilmektedir. Bu hedefleri benimsemek kısa vadede finansal kuruluşların performansını ve kâr marjlarını düşürebilecek olsa da bu hedefler İslami finans kuruluşlarını konjonktürel dalgalanmalara ve küresel krizlere karşı daha dayanıklı hale getirmekte, uzun vadede ise bu hedefler toplumsal istikrarı ve kârları artırmaktadır (Mersadi Tabari, 2010). Bu kurumların toplum üzerindeki olumlu etkisi. Geleneksel finans kurumlarının prensipleriyle karşılaştırıldığında; İslami finans kurumlarının dayandığı temel ilkeler aşağıda özetlenmiştir.

Riba (faiz) yasağı: Riba kelimesi Arapça kökenli olup, artırmak, güçlendirmek anlamına gelir. İslam hukukuna göre riba, bir kişiye ödünç verilen sermayeden elde edilen kazanç veya ekstra para olarak kabul edilir ve ribayı doğuran kredi, tefeciliktir. İslam, tefeciliği yasaklasa da alternatif olarak, İslam hukukunun mantıksız ve yetersiz bulduğu kredi miktarına sabit bir faiz oranı koymak yerine, kar ve zararların borçlunun iş projesi aracılığıyla paylaşılması ilkesini desteklemektedir (Paldi, 2014).

Belirsizlik (Gharar): Gharar, sözleşmelerdeki belirsizliklerdir. Ya herhangi bir faaliyetin sözleşme şartları açık değildir, şartlar sabit değildir ya da sahtekârlık ve belirsizlikle karakterize edilmektedir. Bir sözleşmeye gharar eklemek onu geçersiz kılar, dolayısıyla tüm sözleşmelerde her şey açık olmalıdır (Akhmadjonov, Abdullaev, Shamsiddinov & Umarjonov, 2022).

Kumar Yasağı (Mayser): Kumar veya Arapça'da Mayser olarak bilinen; şans oyunlarına veya saf şansa ve Lutherci oyunlara atıfta bulunur ve bugün rastgele spekülasyona atıfta bulunur. Kumarın bir tür boykot olduğunu ve başkasının haklarını gasp etse de etmese de tesadüfen zenginlik elde etme olduğunu belirtmektedir. Benzer şekilde

Mayser, finansal kazancın şansa ve spekülasyona atfedildiği her türlü iş biçiminin, ilgili ürünün veya kârın bir taraftan diğerine ekstralar olmaksızın aktarılmasıyla sonuçlandığını savundu. Bu tür işlemler İslam'da çeşitli nedenlerden dolayı yasaktır (Hailu & Bushera, 2020).

Zekât: İslam hukukuna göre zekât, İslam'ın beş şartından biridir. Sıfık anlamına gelir ve her Müslüman için kabul edilebilir bir yaşam standardı sağlamak amacıyla serveti dağıtmayı amaçlayan bir vergiyi ifade eder. Bu vergi (Zekât), İslami kaynaklarda tanımlanan belirli miktarları aşan para ve mülk üzerinden alınır ve hayırseverlikten farklı olarak, paranın ihtiyaç sahiplerine gönüllü olarak bağışlanmasını ifade etmektedir (Paldi, 2014).

Haram: İslam hukukunun onaylamadığı alanlarda işlem veya yatırım yapmak anlamına gelir. Bu, kumarhanelere ve gece kulüplerine yatırım yapmayı, alkol veya domuz eti satmayı ve İslam hukuku kuralları tarafından yasaklanan diğer faaliyetleri veya toplumun bozulmasına veya yok olmasına yol açan diğer etik olmayan işlemleri içerir. Bu faaliyetler yerine yatırımların ekonomik ve sosyal büyümeyi sağlayacak, refahı artıracak, toplumdaki olumlu etkileşimleri artıracak faaliyetlere yönlendirilmesi gerekmektedir. İslami finans kurumlarındaki işlemlerin ve yatırımların mahiyetini öğrenmek ve bu kurumların İslami etik standartlara göre çalışmasını sağlamak üzere bir Şer'i Kurul atanmalı ve Şer'i danışman olarak hareket edecek bir Şer'i Denetleme Kurulu oluşturulmalıdır (Kuzulu, 2021).

2.1.2. İslami Finansal Araçlar ve Ürünler

İslami finansal araçlar ve ürünler, İslam hukukuna uygun olarak tasarlanmış ve işletilen finansal hizmetlerdir. Bu araçlar ve ürünler bir önceki başlıkta değinilmiş olan faiz (riba) yasağı, risk paylaşımı, belirsizlikten (gharar) kaçınma ve etik yatırımlar gibi temel İslami finans ilkelerine dayanmaktadır (Karaca, 2019).

- **Murabaha (Maliyet Artı Kar Satışı):** Murabaha, bir satıcının bir malı belirli bir maliyet üzerine eklediği kar oranı ile sattığı bir finansal işlemidir. Müşteri ve banka arasında yapılan bu işlemde, banka malı satın alır ve belirli bir kâr marjı ekleyerek müşteriye satar. Murabaha işlemi, faiz içermediği için İslami finansal ilkelere uygundur (Cebeci, 2010).

- Mudaraba (Emek-Sermaye Ortaklığı): Mudaraba, biri sermaye (rabb-ul-mal) diğeri ise emek (mudarib) sağlayan iki taraf arasında kurulan bir ortaklık türüdür. Kar paylaşımı önceden belirlenen oranlarda yapılırken, zarar sermaye sahibine aittir, mudarib ise emeğini kaybeder. Bu model, girişim sermayesi ve yatırım fonları için kullanılır.
- Musharaka (Kar-Zarar Ortaklığı): Musharaka, iki veya daha fazla tarafın sermaye ve emeği birleştirerek bir işte ortak olmalarıdır. Kar ve zarar, ortaklar arasında önceden belirlenen oranlarda paylaşılır. Bu, projelerin ve işlerin finanse edilmesi için kullanılan yaygın bir yöntemdir (Nidaussalam, 2016).
- İjara (Kiralama): İjara, bir varlığın belirli bir süre için kira karşılığında kiralanmasını ifade eder. Bu modelde, varlık sahibi (müstecir) varlığı kiracıya (müsta'cir) belirli bir ücret karşılığında kiralar. İjara sukuk, varlık temelli kiralama işlemleriyle yapılandırılmış İslami bonolardır (Nidaussalam, 2016).
- İstisna (Siparişe Dayalı Satış): İstisna, belirli bir ürünün veya projenin üretimi için yapılan siparişe dayalı bir finansman yöntemidir. Bu model, inşaat projeleri gibi belirli üretim süreçleri için kullanılır. Ürün tamamlandığında teslim edilir ve ödeme önceden belirlenen şartlarda yapılır (Hasmawati & Mohamad, 2019).
- Salam (İleri Tarihli Satış): Salam, bir malın ileri bir tarihte teslim edilmek üzere peşin olarak satın alındığı bir satış türüdür. Bu işlem, tarım ürünleri gibi ileri tarihte hasat edilecek mallar için kullanılır. Alıcı, ürünün bedelini peşin öder ve ürünün teslimini bekler (Mulyany, Indriani & Indayani, 2021).
- Sukuk (İslami Tahviller): Sukuk, faizsiz gelir sağlayan İslami tahvillerdir. Sukuk sahipleri, varlık veya projeden elde edilen geliri paylaşırlar. Sukuk, gayrimenkul, altyapı projeleri ve ticari işletmelerin finansmanı için kullanılır. Bu tahviller, yatırımcılara mülkiyet hakkı veya kiralama geliri sağlar (Nidaussalam, 2016).
- Takaful (İslami Sigorta): Takaful, katılımcıların riskleri ortak bir havuzda paylaşarak sigorta yaptırdığı İslami sigorta modelidir. Katılımcılar, katkı payları ödeyerek riskleri paylaşır ve zarar durumunda tazminat alır. Takaful, kâr-zarar ortaklığına dayalıdır ve faiz içermez (Cebeci, 2010).
- Qard Hasan (Faizsiz Kredi): Qard Hasan, geri ödenmek üzere verilen faizsiz kredidir. Bu krediler, genellikle hayır kurumları veya sosyal sorumluluk projeleri için kullanılır. Borç alan kişi, sadece aldığı miktarı geri öder ve herhangi bir faiz veya ek ödeme yapılmaz (Karaca, 2019).

- Wakalah (Vekalet): Wakalah, bir tarafın diğere taraf adına belirli bir işi yapması için vekalet verilmesini ifade eder. Bu model, yatırım fonları ve portföy yönetimi gibi alanlarda kullanılır. Vekil (wakil), belirli bir ücret karşılığında yatırımcı adına işlem yapar (Karaca, 2019).
- Hibah (Bağış): Hibah, karşılıksız olarak verilen bağışını ifade eder. Hibah, genellikle sosyal sorumluluk projeleri ve hayır işleri için kullanılır. Bu bağışlar, alıcıya mali destek sağlar ve karşılığında herhangi bir geri ödeme veya faiz talep edilmez (Cebeci, 2010).

İslami finansal araçlar ve ürünler, faizsiz, etik ve adil bir finansal sistem oluşturmayı amaçlar. Bu araçlar hem bireylerin hem de işletmelerin finansal ihtiyaçlarını İslami prensiplere uygun olarak karşılamalarını sağlar. Bu ürünler ve modeller, İslami finansın büyümesine ve küresel finansal sisteme entegre olmasına yardımcı olur (Karaca, 2019).

2.2. Dünyada İslami Finans

1800'lü yılların sonlarında Müslüman ülkelerde, özellikle de sömürge yönetimi altında yaşayan Müslümanlar, kimliklerini yeniden keşfetme, kaybettiklerini düşündükleri değerleri yeniden kazanma ve bu değerleri hayatın her alanına uygulama isteğini göstermeye başlamışlardır. Bu farkındalığın bir yansıması olarak bu dernekler, ülkelerindeki yabancı kurumlara ve onların uygulamalarına karşı protesto gösterileri düzenlemişlerdir. 1890'larda İngiliz bankası Barclays Bank, Süveyş Kanalı'nın inşasını finanse etmek için Kahire'de bir şube açtı. Banka faaliyete geçtiğinde Mısırlı İslam alimleri bankanın faiz işlemlerini eleştirmiş, durumun İslami olmayan niteliğine ilişkin çeşitli yayınlar yayınlanmıştır (Güçlü & Kılıç, 2020). Sonraki dönem, 1960'lara kadar, Arap bilim adamlarının ve özellikle de Hintli bilim adamlarının geleneksel ekonomik ve mali düzenin İslami ilkelerle bağdaşmadığı yönündeki kararlılıkları ve İslami bir sistemin yaratılmasına yönelik artan teorik araştırmaları ile şekillenmiştir. İslam dünyasında ve bu bağlamda uygulamalı çalışmaların başlaması Türkiye açısından Prof. Dr. Sabahattin Zaim'in çalışmalarının özellikle İslam ekonomisi alanında öncü olmasıyla gerçekleşmiştir. 1990'lı yıllarda İslami finans sektörünün artan büyüklüğü ve büyüme hızı, İslami finans alanında standart ve düzenleme ihtiyacını doğurmuştur. İslami Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (AAOIFI) bu ihtiyacı karşılamak amacıyla 1991 yılında kurulmuştur. 1990'lı yılların en önemli gelişmelerinden biri İslami sermaye piyasaları alanında

yaşanmıştır (Çanakcı, 2014). Bu sıralarda dünyanın önde gelen hisse senedi endeksi üreticilerinden ikisi olan Dow Jones (DJ) ve Financial Times, ilk İslami hisse senedi endekslerini oluşturmuş ve böylece 21. yüzyılda İslami finans aracı olan İslami bankacılığın büyümesine ek olarak finansal sistemin en önemli unsurlarından biri olan bankacılık sektörünün yanı sıra sermaye piyasasında da İslami finansman bulunmaya başlamıştır. Sukuk tahvilleri sermaye piyasasına girerek kısa sürede yüksek seviyelere ulaşmıştır (Güney, 2015).

Gelişimini sürdüren endüstride düzenleyici otorite ihtiyacı da devam etmiş ve bu doğrultuda başta İslami Finansal Hizmetler Kurulu (IFSB-Islamic Financial Services Board) olmak üzere Uluslararası İslami Finans Piyasası Kurumu (IIFM-International Islamic Financial Market), Uluslararası İslami Derecelendirme Ajansı (IIRA-Islamic International Rating Agency), İslami Bankalar ve Finans Kurumları Genel Konseyi (CIBAFI-General Council for Islamic Banks And Financial Institutions) ve İslami Finans Kurumları Uzlaşma ve Arabuluculuk Merkezi (ARCIFI-Arbitration and Reconciliation Centre for Islamic Financial Institutions) gibi pek çok düzenleyici kurum teşkil edilmiştir (Iqbal & Mirakhor, 2011).

En Büyük İslami Bankalar (TABInsights 2023)

İslam Bankası Sıralaması 2023	İslam Bankası Sıralaması 2022	Banka	Ülke	Varlıklar Milyon \$	Net Kâr Milyon \$
1	1	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	202,674	4,568
2	2	Tejarat Bank	Iran	130,084	915
3	5	Kuwait Finance House	Kuwait	120,481	1,418
4	3	Bank Pasargad	Iran	94,767	3,514
5	4	Dubai Islamic Bank	UAE	78,475	1,511
6	6	Maybank Islamic	Malaysia	66,109	690
7	9	Alinma Bank	Saudi Arabia	53,336	959
8	7	Qatar Islamic Bank	Qatar	50,543	1,105
9	8	Masraf Al Rayan	Qatar	46,019	374
10	10	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	45,88	985

Kaynak: <https://tabinsights.com/ab100/strongest-islamic-banks>

2.3. Türkiye’de İslami Finans

Türkiye’de İslami finansın tarihini incelemek için üç kurumu incelemek gerekir. Bunlar; Adapazarı İslam Ticaret Bankası (1913), Milli Sanayi, Çalışma ve Yatırım Bankası (1975) ve ÖFK’lerdir (1984). Günümüzde katılımcı bankaların ilk zinciri olan ÖFK’ler genel olarak Türkiye’deki ilk İslami finans kuruluşları olarak kabul edilse de diğer iki bankanın özellikleri nedeniyle bu değerlendirmede onların da dikkate alınması gerekmektedir. Bu kuruluşlar bir başlangıcı temsil ettikleri için incelenmeye değer görünseler de süreklilikten yoksundular (Özdemir & Aslan, 2017).

Türkiye’de faizsiz bankacılığın tarihi hakkında konuşurken dikkate alınması gereken kurumlardan biri de Adapazarı İslam Ticaret Bankası’dır. Adında “İslami Banka” ibaresi geçse de Türkiye’de İslami finansın başlangıcı olarak kabul edilebilmesi için daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır (Tekin, 2017). Her ne kadar bu kurum literatürde daha önce tam bir İslami banka olarak değerlendirilmemiş olsa da gelecekte yapılacak akademik araştırmalar bu yönde daha net kararların alınmasına olanak sağlayacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda Adapazarı İslam Ticaret Bankası, ana sözleşmesinde İslami tüccarları desteklemek için şeriat ilkeleri çerçevesinde çalışmaya devam edeceğini, yani; reel ekonomiyi yabancı bankacılara/kapitalistlere karşı koydu ve araya İslam kelimesini koymuştur. Mevcut gayri İslami yapılardan kendisini ayırmak için adının başındaki sıfat olarak özel sektörün inisiyatifiyle oluşturulmuş bir banka işlevi görüyordu (Koçak, 2018). Onun döneminde meydana gelen çok önemli köklü değişikliklerin onun icraatlarını etkilemesi ve ismine de yansması kaçınılmazdır. Cumhuriyetin ilanından sonra hâkim olan laik ulus-devlet anlayışının siyasi ve toplumsal hayattaki yansımaları dikkate alındığında İslam kelimesinin kaldırılmasının, şeriat ilkelerinin pratik alanda uygulanmaması anlamına geldiği söylenebilir. Tüm bu nedenlerden dolayı, Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulduğu 1923 yılından, adından İslam kelimesinin çıkarıldığı 1928 yılına kadar büyük ihtimalle İslami bir banka olan bu kurum, ilk İslami banka olarak kabul edilebilir. Ancak bunu açıkça gösterebilmek için olayların başlangıcını ve sonrasındaki türleri incelemek gerekmektedir. Bugünün gündemi, Türk Ticaret Bankası’nın katılımcı banka olarak yeniden faaliyete geçirilmesidir (Güçlü & Kılıç, 2019). Böyle bir adım, bu bankanın özgün kuruluş ilkelerine ve devamlılığına kavuşturulması açısından çok önemlidir. Literatürde dünyadaki en eski İslami bankacılık uygulamalarının 1950’li yıllarda başladığı göz önüne alındığında, geçmiş 1913 yılına dayanan Adapazarı İslam Ticaret Bankası’nın akademik alana kazandırılması,

katılımcı bir banka olarak tanıtılması ve yeniden canlandırılması ülkemiz açısından önemli bir gelişme olabilmektedir.

Kriz sonrası dönemde dünyanın önde gelen merkez bankalarının ekonomiyi desteklemek amacıyla uyguladıkları düşük faiz oranları ve teşvik edici para politikaları, İslami sermaye piyasalarının yaygınlaşmasına zemin hazırlayarak krizi İslami finans için bir fırsat haline getirdi. Türkiye İslami finans sektörü 2009 yılı sonrasında yurtdışındaki bol likidite fırsatlarından yararlandı (Demirkol, 2023). Bu sezon genel kamuoyunun İslami finansla nasıl etkileşim kurduğunun dikkate değer bir örneği, BDDK ve Türkiye Katılımcı Bankalar Birliği (TKBB) 21-23 ortak çalışmasıdır. Katılımcı bankacılık ve faizsiz finansman konulu çalıştay Aralık 2013'te düzenlendi. Bu çalıştay, akademisyenlerin, uygulayıcıların ve düzenleyicilerin katılımıyla Türkiye'deki İslami finans sektörü üzerine derinlemesine bir tartışmaydı. Farklı alanlara yönelik çalışma grupları oluşturuldu ve çalıştay sonuçları rapor haline getirildi. Ancak 17-25 Aralık ayındaki darbe nedeniyle durum farklılaşmıştır. Bu dönemde İslami sermaye piyasalarında yaşanan bir diğer gelişme ise 2011 yılında uygulamaya konulan katılım oranıdır. Dünyada uzun süredir var olan İslami endekslere (Dow Jones İslami Piyasa Endeksi, FTSE Shariah Global Equity Index vb.) benzeyen bu endeks ile hisseleri Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler prensiplere uymaktadır (Özdemir & Aslan, 2017). Böylece yatırımcılara alternatif bir seçenek sunulması amaçlanıyor. 2016 yılında Vakıf Katılım Bankası faaliyete geçmiştir. Vakıf Katılım'ın kurucu ortakları arasında büyük bir paya sahip olmasalar da eski vakıfların katılımı sembolik olarak önemlidir. Kamu kooperatif bankaları oluşturma hedefinin sunumu sırasında Halk Bank'ın girişimiyle Halk Katılım Bankası'nın kurulması gündeme gelmiş ve bankada hemen çalışmalara başlanmıştır. Bu önerge daha sonra ileri bir tarihe ertelenmiştir. Halk Katılım, 2017 yılında faaliyete geçmese bile faaliyet izni almalıdır. Kamu kooperatif bankalarının da katkısıyla kooperatif bankalarının tüm bankacılık sektörü içindeki payının 2025 yılında %15'e çıkacağı tahmin edilmektedir (Demirkol, 2023).

Türkiye'deki En Büyük İslami Bankalar (TABInsights 2023)

Dünya İslam Bankası Sıralaması 2023	Türkiye İslam Bankası Sıralaması	Banka	Varlıklar Milyon \$	Net Kâr Milyon \$
19	1	Kuveyt Turk Katilim Bankasi	21,589	914
33	2	Ziraat Katilim Bankasi	11,348	235
35	3	Vakif Katilim Bankasi	10,049	290
38	4	Albaraka Turk Katilim Bankasi	7,854	113
39	5	Türkiye Finans Katilim Bankasi	7,797	178
46	6	Türkiye Emlak Katilim Bankasi	5,288	172

Kaynak: <https://tabinsights.com/ab100/strongest-islamic-banks>

TKBB 2024 Yılı Ekim ayı verilerine göre Türkiye'de toplamda 1508 katılım bankası şubesi bulunmaktadır. Bu şubelerden 121 tanesi Ege Bölgesinde bulunurken 93 tanesi Karadeniz Bölgesinde bulunmaktadır. Çalışmanın yapıldığı Aydın ilinde 11 tane şube bulunmaktadır TKBB, (2024).

2.4. Finansal Okuryazarlık

Bu bölümde finansal okuryazarlık ele alınmıştır. Finansal okuryazarlığın tanımı ve önemi, finansal okuryazarlık ölçüm araçları açıklanmıştır.

2.4.1. Finansal Okuryazarlığın Tanımı ve Önemi

Küreselleşme ve sermayenin serbest dolaşımıyla birlikte finansal piyasalar arasındaki coğrafi mesafe engeli ortadan kalkmıştır. Bunun bir sonucu piyasa katılımcılarının diledikleri piyasada işlem yapabilmeleri ve çok çeşitli finansal araçlara ulaşabilmeleri olurken, bir diğer sonucu ise piyasa katılımcılarının finansal konulardaki bilgi ve farkındalıklarının ön plana çıkmasıdır. Böyle bir ortamda bireylerin finansal ürün ve hizmet alacakları piyasaları veya kurumları seçerken yeterli finansal bilgi ve deneyime sahip olmaları gerekmektedir. Mikro düzeyde, eğer bireyler şubeye ihtiyaç duymadan ticaret yapmak istiyorsa, uzmanların yardımına ihtiyaç duymadan bağımsız olarak ticaret yapabilecek bilgi ve deneyime sahip olmalıdır (Kuyumcu, 2018). Aynı zamanda finansal işlemler söz konusu olduğunda insanların hangi ürün veya hizmeti seçeceğini ve bunun maliyetini hesaplayacak kadar bilgili olması gerekmektedir. Aksi halde bireyler yanlış veya

kötü seçimler, yanlış işlemler veya üçüncü şahısların hileli davranışları gibi birçok nedenden dolayı maddi kayıplara maruz kalabilirler. Ekonomik bilgi ve tecrübeye olan ihtiyacı net bir şekilde vurgulayan bir olay ise tüm dünyayı derinden sarsan ve literatürde büyük kriz olarak adlandırılan 2008 küresel krizidir. Kriz sırasında ve sonrasında yapılan pek çok çalışma toplumdaki finansal bilgi açıklarına ve bu açığın nasıl kapatılabileceğine odaklanmıştır (Yalçınkaya ve Er, 2019). Bu şekilde literatüre kazandırılan finansal okuryazarlık kavramı farklı açılardan tanımlanmaya çalışılmıştır. Öte yandan özellikle Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde İslami kurallara göre yapılan finansal işlemler ve finansal tüketicilerin talebi, finansal okuryazarlık kavramının İslami açıdan ele alınmasını zorunlu kılmıştır (Sönmez, 2022). Dolayısıyla bu çalışmada finansal okuryazarlık kavramı geleneksel ve İslami finans olmak üzere iki farklı açıdan tanımlanmıştır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunlarından biri ekonomik bilgi eksikliği ve insanların bu bilgi eksikliğinin farkında olmamasıdır. Bireyin finansal bilgi, beceri ve deneyimine sahip olunmasıdır. Finansal okuryazarlık, kişinin yalnızca kendi finansal durumunu, ailesini ve toplumunu etkilemekle kalmaz, aynı zamanda tüm ekonomiye ve finansal sisteme de olumlu yansır. Geniş kapsamlı önemi nedeniyle hızla dünyanın önde gelen programları arasında yerini almış, hükümetler, düzenleyici kurumlar ve finansal kuruluşlar finansal okuryazarlık düzeyini tanımlamak ve yükseltmek için adımlar atmıştır (Damayanti, Murtaqi & Pradana, 2018). Finansal okuryazarlık, finansal tüketicilerin ve yatırımcıların finansal ürün ve kavramlara ilişkin bilgi ve anlayışlarını geliştirdikleri, bilgi, rehberlik ve tarafsız tavsiyeler yoluyla finansal risk ve fırsatların farkına vardıkları, bilinçli seçimler yaptıkları, finansal konularda nereden yardım alabileceklerini öğrendikleri ve bunları finansal amaçlar için kullandıkları yerdir. Etkili önlemlerin alındığı süreçtir. Teknolojinin gelişmesi, iletişimin hızı, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, tüketicilerin değişen ihtiyaçları ve giderek karmaşıklaşan finansal işlemler ve yatırım araçları, bilinmeyen bir finansal sistemin doğmasına neden olmuştur (Lusardi & Mitchell, 2023). Bu sözde yeni finansal sistemde insanların rutinleri bozuldu ve yenilikçi yaklaşımlar izlenmiştir. Örneğin geleneksel yöntemlerle işleyen bir finansal sistemde para kavramından farklılaşan kripto para birimlerinin ortaya çıkması bu yeniliklerden biridir. Dolayısıyla insanların yatırım, harcama ve tüketim davranışlarını bu yeniliklere uyarlaması, mevcut bilgileri güncellemesi veya yeni bilgiler edinmesi gerekmektedir (Kuyumcu, 2018).

Bu bağlamda 21. yüzyılda tartışılan en önemli ekonomik kavramlardan biri olan finansal okuryazarlığın geleceğin dünyasını anlamının bir yolu olduğu ileri

sürülebilmektedir. Görüldüğü gibi finansal okuryazarlık, günümüzün ihtiyaçlarına ve teknolojisine göre geliştirilen hem mevcut hem de yeni finansal araçları anlamak, kullanmak ve bunlardan faydalanmak açısından oldukça önemlidir. Ancak bu durumda finansal tüketiciler finansal sistemi yapıcılardan ve sisteme kaynak aktarımından vazgeçmezler ve finansal sistemin derinliği ve etkinliği devam eder (Dağdelen, 2017).

2.4.2. Finansal Okuryazarlık Ölçüm Araçları

Kavramsal tanımların çeşitliliğinden de bekleneceği gibi, finansal okuryazarlığı ölçmek için kullanılan yöntemler de oldukça farklılık göstermektedir. PACFL raporu ampirik bir çalışma olmasa da yazarlar, finansal eğitim programından çıkan bir kişinin finansal okuryazar sayılması için anlaması gereken kavramların bir listesini sunmaktadır. Bunlar arasında örneğin sermaye piyasası sistemini ve finansal kurumları, hane halkı nakit akışını, acil durum fonuna sahip olmanın nedenlerini ve kredi vermenin temellerini anlamak yer almaktadır (Nicolini & Haupt, 2019). Bu bilgi listesi, finansal okuryazarlık etiketi altında neyin ölçülebileceğine dair kesin çıkarımlara sahiptir. Yapılan çalışmalarda finansal okuryazarlığı ölçmek için hem performans testleri hem de öz raporlama yöntemleri kullanılmıştır. Performans testleri öncelikle bilgi temellidir ve kavramsal tanımları yansıtmaktadır. Bunun aksine, birçok öz-rapor algılanan bilgiyi veya bilgiye olan güveni (yani ne kadar bildiğinizi düşündüğünüzü) değerlendirir. Ancak tüketiciler genellikle gerçekte bildiklerinden daha fazlasını bildiklerini düşünürler bu sadece finansal konularda değil, aynı zamanda geniş bir bilgi ve yetenek yelpazesinde de kanıtlanmış olan ortak bir bulgudur. Gerçek ve algılanan bilgi çoğunlukla birbiriyle ilişkili olsa da bu korelasyon genellikle en iyi ihtimalle orta düzeydedir (Hidajat & Hamdani, 2017).

Agnew, Szykman, Utkus ve Young (2007), gerçek ve algılanan finansal bilgi arasında demografik gruplar arasında 0,10 ile 0,78 arasında değişen korelasyonlar bulmuştur (medyan korelasyon 20 kategoride 0,49 idi). Finansal olmayan bilgi alanlarında da benzer farklılıklar belgelenmiştir. Bu nedenle, algılanan bilgiyi gerçek bilginin basit bir temsilcisi olarak kullanırken dikkatli olunmalıdır. Bununla birlikte, ortaya çıkan kanıtlar, algılanan bilginin veya güvenin, gerçek bilginin ötesinde ve ötesinde kendi tahmin yeteneğine sahip olabileceğini düşündürmektedir. Bu olgu, bireylerin genellikle gerçek bilgilerinin kapsamını bilmemelerinden kaynaklanabilmektedir. Bunun yerine, ne kadar bildiklerini düşündüklerine dayanarak eylem planlarına (örneğin daha fazla bilgi toplamak, bilinçli bir tahminde bulunmak) karar vermeleri gerekir. Bilgi ve güven arasındaki mütevazı korelasyon

göz önüne alındığında, ikincisi tahmine dayalı geçerlilik katabilmektedir (Bashir, Arshad, Nazir & Afzal, 2013). Örneğin, Parker, Yoong, Bruine de Bruin ve Willis (2012), bilgiye duyulan güvenin, gerçek bilginin etkisinden bağımsız olarak, varsayımsal bir yatırım görevindeki performansın yanı sıra, kişinin kendi bildirdiği emeklilik planlamasını ve tasarruflarını da öngördüğünü bulmuşlardır. Bu sonuçlar, gerçek bilginin bu tür davranışları teşvik etmesine rağmen, algılanan finansal bilginin de (gerçek bilgiyi yansıtmaya bile) teşvik ettiğini göstermektedir. Gerçek ve algılanan bilgi arasındaki ayrıma benzer şekilde bilgi, yetenek ve davranışın karıştırılmasına karşı uyarılar garanti edilmektedir (Albayrak, 2023). Finansal sistemlerin nasıl çalıştığına dair bilgi, muhtemelen diğer finansal beceriler (örneğin, ipotek koşullarını müzakere etmek, bir yatırım web sitesinde gezinmek) ve performans davranışı (örneğin, yatırım fonu ücretinin en aza indirilmesi) için önemli bir dayanaktır. Ancak beceri ve davranışların aynı zamanda kaynaklara erişim, sosyal ağlar vb. gibi diğer faktörlerden de etkilenmesi muhtemeldir. Bu nedenle gerçek bilgi, bilgi algıları, bu bilgiyi kullanma yeteneği ve gerçek davranış arasındaki ayrımlar kesin değildir. Son olarak, bazı çalışmaların finansal okuryazarlık testlerinin bir bileşeni olarak aritmetik becerisine açıkça yer verdiğini belirtmek gerekmektedir. Yukarıda açıklandığı gibi, aritmetik veya temel sayı becerisinin finansal okuryazarlıkla ilişkili ve onu destekleyen ayrı bir yapı olduğunu düşünülmektedir (Hidajat & Hamdani, 2017).

2.5. Katılım Bankaları Tarafından Dağıtılan Kâr Paylarının Faiz Oranlarına Yakın Olma Sebebi

Kâr payları ve faiz oranlarının aynı olması söz konusu değildir. Oranların arasındaki yakınlığın genellenmesi ile bir takım yargılara ulaşmak sağlıklı olmaz. Katılım bankaları diğer bankalardan faiz yönünden ayrışır buna rağmen tamamen alakasız değildirler. Tüm bankalar aynı piyasada faaliyet göstermektedir. Yatırım bankalarında işlem yapmayı tercih eden tüm tasarruf sahipleri faiz hassasiyetine sahip değildir. Bu nedenle katılım bankalarının faiz oranlarından ciddi şekilde az kâr payı dağıtması halinde bu durum faiz hassasiyeti olmayan tasarruf sahiplerin diğer bankaları tercih etmesine sebep olacaktır. Bunun sonucunda katılım bankaları yeterli fonu toparlayamayacak ve faaliyetlerde aksaklıklar meydana gelecektir. Bu şartlar göz önünde bulundurulduğunda tüm bankaların birbirlerinden etkilendiklerini söyleyebiliriz. Katılım bankaları toplanan fonu üretime destek olarak dağıtırlar. Katılım bankaları fon kullandırırken farklı sektörlerden birçok firmayla iş birliği yapmakta ve bu şekilde riski bölüşerek zararlarını azaltmayı hedeflemektedir. Fonlar

toplanırken katılım hesaplarını vadelerine göre ayrı hesaplarda tutarak bir havuz oluşturulmaktadır. Faaliyetler neticesinde ortaya çıkan kâr ve zararda bu havuzda toplanır. Zarar olması durumunda diğer işlerden elde edilen kârdan bu zarar tahsil edilir ve bunun sonucunda katılım bankaları her dönem kâr payı dağıtmaya devam eder. Klasik banka kredilerinin ve katılım bankaları tarafından toplanan fonların kullanıldığı alanların getirileri, aynı piyasada faaliyet gösterdikleri ve buna bağlı olarak risklerin aynı olması sebebiyle birbirine yakındır. Banka faaliyetlerinden elde edilen kâr fon sahibi kişilere dağıtıldığı için toplanan fonlardan benzer düzeyde gelir elde edildiği zaman klasik ve katılım bankalarının dağıttıkları kâr payı ve faiz benzer olmaktadır. (Avcı & Aktaş, 2015)

2.6. Davranışsal İktisat ve Finansal Okuryazarlık

Bu bölümde finansal okuryazarlık düzeyi ve karar alma süreçleri, finansal okuryazarlık ve bilişsel önyargılar açıklanmıştır.

2.6.1. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Karar Alma Süreçleri

Finansal okuryazarlık, kişinin finansal bilgi ve becerilerini kullanarak etkili finansal kararlar alabilme yeteneğidir. Finansal Okuryazarlık Derneği (FODER), finansal okuryazarlığı, bireyin parasını kullanma ve yönetme becerisi olarak tanımlamaktadır. Kısaca finansal okuryazarlık, bireyin gelirini, yatırımlarını ve tasarruflarını akıllıca yönetme becerisidir. Çünkü bireylerin aldıkları finansal kararlar sadece mevcut durumlarını etkilememektedir. Gelecek sezonlarda emeklilik, sağlık hizmetleri, çocukların eğitimi vb. gibi geleceğe ilişkin hayatın birçok alanını etkilemektedir (Ergün, Şahin & Ergin, 2014).

Finansal okuryazarlık bireysel olarak ele alınsa da ülkenin ekonomik kalkınmasına da katkı sağlamaktadır. Bireylerin kendi çıkarları doğrultusunda finansal kararlar verememesi tüm ekonomiyi olumsuz etkileyebilmektedir. Finansal okuryazarlık düzeyi arttıkça tasarruf yatırıma dönüşür ve piyasa gelişir. Ayrıca tasarruflar kullanılmadan kalmayacak ve ekonomide yeni kaynaklar yaratılacağı da tahmin edilmektedir (Sumer & Gövdeli, 2020). Finansal okuryazarlığın düşük olduğu durumlarda, bireyler finansal kararlarını genellikle yetersiz bilgiye dayanarak alırlar. Bu, yanlış yatırım kararları, aşırı borçlanma veya yetersiz tasarruf gibi olumsuz sonuçlara yol açabilir. Örneğin, karmaşık finansal ürünleri ve piyasaları anlamayan bireyler, yüksek riskli yatırımlara yönelebilir veya

borçlarını yönetmekte zorlanabilirler. Bu durum, finansal zorluklara ve uzun vadede ekonomik güvensizliğe neden olmaktadır (Çinko, Avcı, Ergun & Tekçe, 2017). Buna karşılık, yüksek finansal okuryazarlık düzeyine sahip bireyler, finansal kararlarını daha bilinçli ve stratejik bir şekilde alırlar. Bu bireyler, finansal piyasalar, yatırım araçları ve borç yönetimi konularında yeterli bilgiye sahip olduklarından, riskleri ve getirileri daha iyi değerlendirirler. Ayrıca, bütçe yapma, tasarruf etme ve yatırım yapma gibi temel finansal becerileri etkin bir şekilde kullanarak mali durumlarını daha iyi yönetirler. Bu da finansal istikrarlarını artırır ve uzun vadede ekonomik güvence sağlamaktadır (Bayram, 2010).

2.6.2. Finansal Okuryazarlık ve Bilişsel Önyargılar

Ekonomik sistemlerin temel unsurlarından biri insanların karar alırken gösterdikleri tutumlardır. Bireyin karar verme davranışı ekonomide oldukça önemli bir yere sahiptir. Özellikle risk ve belirsizlik koşullarında karar verme konusunda birçok farklı teorinin ortaya çıktığı görülmektedir. Risk ve belirsizlik koşullarında karar verme davranışını inceleyen teoriler temel olarak iki ana başlık altında toplanmaktadır. Bunlardan ilki yatırımcıların rasyonelliğini vurgulayan geleneksel finans teorileri, ikincisi ise karar vericilerin birçok önyargıdan etkilendiğini öne süren davranışsal finans teorileridir. Geleneksel teoriler normatif ve özel varsayımlara dayalı olarak oluşturulmaktadır (Novianggie & Asandimitra, 2019). Özellikle beklenen değer teorisi, etkin piyasa hipotezi, portföy teorisi, hisse senedi fiyatı modeli ve arbitraj teorisi rasyoneliteyi verili kabul eder ve bu temel üzerine inşa edilir. Bu nedenle geleneksel teoriler, kişinin ne olduğundan ziyade ne olması gerektiği üzerine kuruludur. Davranış teorileri ise tanımlayıcıdır ve bireyin mevcut durumunu temel alır. Yani davranış teorileri, bireyi olduğu gibi kabul etme ve var olanı araştırma konusunda başta psikoloji olmak üzere diğer disiplinlerden büyük ölçüde yararlanmıştır. Geleneksel teorilerin aksine davranışsal finans, insanların sistematik hatalar yaptığını savunmaktadır (Khan, 2020).

Çapa kısa yolu, bireylerin bir olayın olasılığı hakkında yargıda bulunurken aynı olayla ilgili geçmiş deneyimlerinden yararlanmasıdır. Yani kişinin beyni bir problemle karşılaştığında o problemle ilgili bilgileri hafıza sırasına göre hatırlar. Bellekte bir olaya ilişkin bilgi varsa birey bu olayın olasılığına daha fazla ağırlık verir; öte yandan hafızasında olaya ilişkin bir bilgi yoksa daha az ağırlık verir (Suresh, 2024). Aşinalık yanılması, bireylerin yargılama sürecinde kolayca hatırlanabilen, güncel, önemli ve tanıdık olaylara

çok fazla ağırlık vermesiyle oluşan aşinalık yanılması olarak tanımlanmaktadır. Çapa kısa yolları, gelecekteki kararlar için bir başlangıç noktası olarak kullanılan doğru veya yanlış inançlardır. Çapa kısa yolu ile muhafazakârlık arasında yakın bir ilişki vardır. Muhafazakârlık, insanların olaylara bağlanması (sabitlenmesi) anlamına gelir. Kayıptan kaçınma, bireylerin gelirdeki düşüşe artıştan daha duyarlı olduğu zamandır. Benzer şekilde, aynı miktarda parayı kaybetmenin üzüntüsü, onu kazanmanın sevincinden daha fazladır, bu nedenle insanlar kayıptan kaçınma tutumu gösterirler. Bilişsel uyumsuzluk, iki kişinin ilgili düşünceleri arasındaki çatışmayı ifade eder. Yani örneğin bir kişinin inançlarının birbiriyle ve tutumlarıyla uyumlu olmaması durumudur (Noviangie & Asandimitra, 2019).

2.7. İslami Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Davranışsal İktisat Temelli Analizi

Bu bölümde İslami finansal okuryazarlık ele alınmış olup İslami finansal okuryazarlık ölçüm araçları, İslami finansal okuryazarlık üzerine yapılan literatür taraması sonuçları ve İslami finansal okuryazarlık ile alturizm ilişkisi açıklanmıştır.

2.7.1. İslami Finansal Okuryazarlık

Bireyin finansal okuryazarlık düzeyi, finansal kararlarını etkileyen bir sistemdir. Bu bağlamda İslami finansal okuryazarlığı değerlendirdiğimizde İslami finansal okuryazarlık düzeyi alınan finansal kararları ve faaliyet gösterdiği finansal sistemi de etkilemektedir. Ancak İslami finansal okuryazarlık kavramı yeni bir kavram olduğundan literatürde bu alanla ilgili çok az araştırma bulunmaktadır. İslami finansal okuryazarlık yeni ve güncel bir kavram olduğundan henüz evrensel olarak kabul edilmiş net bir tanıma sahip değildir. Bu kavram aynı zamanda finansal okuryazarlık kavramına yeni bir bakış açısı olarak da yorumlanabilir (Özen & Ersoy, 2019). Dolayısıyla İslami finansal okuryazarlık kavramı literatürde finansal okuryazarlık tanımına yakın olsa da farklı tanımlanmış ancak oldukça benzer tanımlar yapılmıştır. Bu tanımlardan biri İslami finansal okuryazarlığı içermektedir; İslami finans işlemlerinin kullanımını bildiği, İslami finansın temellerini anlayıp yorumladığı ve buna göre kararlar aldığı anlatılmaktadır (Ashfaq, Shafique & Selezneva, 2024).

Çömlekçi (2017) İslami finans okuryazarlığını, insanların İslami finans kavramları ve ürünleri hakkında eğitim veya deneyim yoluyla edindikleri bilgi olarak tanımlamaktadır; Abdullah ve Anderson (2015) İslami ürün ve hizmetleri öğrenmeyi, kullanıcıların İslami

finansın temel ilkelerini takip edebilmesi ve finansal kararlar alırken İslami ilke ve kurallara göre hareket edebilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımlara göre İslami finansal okuryazarlık, insanların dini hassasiyetleriyle birlikte ele alınmalıdır. Bu kavrama göre insanlar finansal kararlar alırken dini öğretilere göre hareket ederler. Petrolün küresel önemi, Arap sermayesinin birikiminin kontrol edilmesi ihtiyacı ve özel şahısların Hac için biriktirdiği fonların değerlendirilmesi ihtiyacı nedeniyle bazı İslam ülkelerinde İslami finans ve İslami finans kurumları kavramı ortaya çıkmış ve gelişmiştir. Türkiye'de İslami finansın gelişimi, dünyadaki İslami bankacılığın gelişimine paralel ilerlemektedir. Türkiye'de İslami finansın ve faizsiz bankacılık sektörünün gelişimi 1980'li yıllarda ilk olarak özel bir finans kurumu olarak ortaya çıkmıştır. Daha sonra geleneksel bankacılıkla aynı kanun kapsamına alınmış ve 2005 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla "katılımcı bankacılık" olarak adlandırılmıştır. Katılımcı bankacılıkla birlikte İslami finansal okuryazarlık kavramı daha da ön plana çıkmıştır (Salisu, Mohammed & Yakub, 2017).

2.7.2. İslami Finansal Okuryazarlık Ölçüm Araçları

İslami finansal okuryazarlık, bireylerin İslami finansal prensipler ve ürünler hakkındaki bilgi ve anlayışlarını ifade eder. İslami finans, faizsiz bankacılık, risk paylaşımı ve İslami kurallara uygun yatırım gibi ilkeleri içerir. İslami finansal okuryazarlığı ölçmek için geliştirilen araçlar, bireylerin bu konulardaki bilgi düzeylerini ve uygulama yeteneklerini değerlendirmeyi amaçlar (Saray & Güngör, 2023). İslami finansal okuryazarlık ölçüm araçları, genellikle anketler, testler ve çeşitli değerlendirme yöntemlerini içermektedir. Bu araçlar, bireylerin İslami finansal kavramlar, ürünler ve hizmetler hakkında bilgi düzeylerini, anlayışlarını ve uygulama yeteneklerini ölçmektedir ve aşağıda özetlenmiştir;

- Anketler ve anket soruları: Anketler, İslami finansal okuryazarlık düzeyini ölçmek için yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Bu anketlerde yer alan sorular, bireylerin İslami finansal kavramlar, ürünler ve hizmetler hakkındaki bilgi düzeylerini değerlendirir. Anket soruları genellikle şu konuları kapsar:
 - Faizsiz Bankacılık: Bireylerin, faizsiz bankacılık prensiplerini ve İslami bankaların nasıl çalıştığını anlama düzeyleri irdelenir.
 - İslami Yatırım Araçları: Sukuk (İslami bono), murabaha (maliyet artı kar) ve mudaraba (emek-sermaye ortaklığı) gibi İslami finansal ürünler hakkında bilgi düzeyi sorgulanır.

- Zekât ve Sadaka: İslami finansal sistemdeki sosyal sorumluluk ve hayırseverlik uygulamaları hakkında bilgi düzeyi sorgulanır.
- Riba (Faiz) ve Gharar (Belirsizlik): İslami finansal sistemde faizin yasaklanması ve belirsizliğin önlenmesi ilkeleri hakkında bilgi düzeyi sorgulanır.
- Bilgi Testleri: Bilgi testleri, bireylerin İslami finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmek için kullanılan başka bir yöntemdir. Bu testler, genellikle çoktan seçmeli sorular içerir ve bireylerin İslami finansal kavramlar ve ürünler hakkındaki bilgilerini değerlendirir. Testler, bireylerin teorik bilgi düzeylerini ve bu bilgiyi pratikte nasıl uygulayacaklarını anlamalarına yardımcı olur.
- Uygulamalı Değerlendirmeler: Uygulamalı değerlendirmeler, bireylerin İslami finansal bilgilerini gerçek dünya senaryolarında nasıl uygulayacaklarını ölçer. Bu değerlendirmeler, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde İslami prensiplere nasıl uyduklarını ve İslami finansal ürünleri nasıl kullandıklarını gösterir. Örneğin, bir bireyin faizsiz bir kredi almak veya İslami kurallara uygun bir yatırım yapmak için gereken adımları bilip bilmediği değerlendirilmektedir.
- Görüşmeler ve Odak Grupları: Görüşmeler ve odak grupları, bireylerin İslami finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmek için daha niteliksel bir yaklaşım sunar. Bu yöntemler, bireylerin İslami finansal kavramlar hakkındaki anlayışlarını ve bu kavramları nasıl uyguladıklarını derinlemesine incelemeyi sağlar. Görüşmeler ve odak grupları, bireylerin deneyimlerini, algılarını ve finansal davranışlarını daha iyi anlamaya yardımcı olabilir.
- Değerlendirme Araçlarının Kullanımı: Bu ölçüm araçlarının etkili bir şekilde kullanılması, bireylerin İslami finansal okuryazarlık düzeylerini anlamak ve bu konuda eğitim ve farkındalık programları geliştirmek için önemlidir. Anketler ve testler, geniş kitlelere uygulanabilirken, uygulamalı değerlendirmeler ve görüşmeler, daha derinlemesine bir analiz sağlar.

2.7.3. İslami Finansal Okuryazarlık Üzerine Literatür

Bu başlık altında İslami finans kavramına ilişkin daha önce yapılan çalışmalar özetlenmiştir.

Ekonomik tercihlerin uluslararası düzeyde incelenmesine yönelik çalışmalar, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerini anlamak için önemlidir. Bu bağlamda, Falk ve

arkadaşları (2018) tarafından yapılan araştırma, çeşitli ülkelerde bireylerin ekonomik tercihlerine dair global bir perspektif sunmaktadır. Çalışma, farklı kültürel ve ekonomik arka planların, bireylerin ekonomik tercihlerini nasıl şekillendirdiğine dair önemli bulgular içermektedir. Ekonomik tercihlerde cinsiyet farklılıklarının yanı sıra, alturizm etkisi de bu çalışmada ele alınmıştır. Araştırma, cinsiyetin alturizm eğilimleri üzerindeki etkilerini inceleyerek, bireylerin ekonomik kararlarını alırken sosyal normlar ve başkalarına yardım etme isteğinin nasıl değiştiğini göstermektedir. Sonuçlar, ekonomik davranışların farklı ülkelerdeki bireyler arasında nasıl değişiklik gösterdiğine dair derinlemesine bir anlayış sağlamaktadır.

Çölekçi (2017), çalışmasında katılımcı bankaların müşterilerinin İslami finansal okuryazarlığını ortaya çıkarmayı amaçlamıştır. Ayrıca araştırmanın alt amaçları da İslami finansal okuryazarlık düzeyinin demografik faktörlere göre farklılık gösterip göstermediğini ortaya çıkarmaktır. Araştırmanın çekirdek evrenini katılımcı bankalarda hesabı bulunan bireysel hesap sahipleri oluşturmaktadır. Araştırmada örnekleme kullanılmış ve kartopu örnekleme yöntemi önerilmiştir. Araştırma kapsamında alınan 401 veri analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda katılımcı bankaların müşterilerinin İslami finans bilgilerinin ve İslami finansal okuryazarlıklarının düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca İslami finansal bilgi ve İslami finansal okuryazarlığın cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, meslek grubu ve gelir düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği sonucuna varılmıştır.

Bekereci, Ayriçay ve Kök (2018), çalışmalarında İslami finansal okuryazarlığın ve onu etkileyen psikolojik faktörlerin (çaresizlik, dindarlık, finansal tatmin) üniversite öğrencileri üzerindeki etkisini ortaya çıkarmayı hedeflemişlerdir. Çalışmanın amacı öğrencilerin İslami finansal okuryazarlık düzeyini ve buna bağlı psikolojik faktörleri analiz ederek sonuçları literatüre kazandırmak ve alanda kullanılacak bir ölçek geliştirmektir. Bu hedefe ulaşmak için araştırmanın verileri Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nin 640 öğrencisine dağıtılan anketlerden elde edilmiş ve elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırmanın sonuçları İslami Finansal Okuryazarlık Ölçeğinin geçerli ve güvenilir olduğunu göstermektedir. Analiz sonuçları öğrencilerin İslami finansal okuryazarlığının yüksek olduğunu, kadınların İslami finansal okuryazarlığının erkeklere göre daha yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir. Ayrıca İslami finansal okuryazarlık ile dindarlık arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Yine öğrencilerin İslami finansal okuryazarlığı arttıkça çaresizlikleri azalmakta, dini eğilimleri ve finansal tatminleri artmaktadır.

Altunbaş'ın (2019), çalışmasının amacı, helal işletme üreticilerinin İslami finansı benimseme davranışlarında, helal okuryazarlık ile İslami finansal okuryazarlık arasındaki boşluğu kapatmaktır. Bu nedenle helal okuryazarlığın ve İslami finansal okuryazarlığın ölçülmesi ve doğrulanması önerilmektedir. Özellikle helal okuryazarlık ve İslami finansal okuryazarlık için ölçüm birimlerinin önerilmesinde yeni teorik bilgiler getirilmeye çalışılmaktadır. Bu çalışma, özellikle Helal ürün üreticisinin bakış açısından, karar vermede tüketici okuryazarlığı düzeyinin anlaşılmasına yardımcı olmalıdır. Buna ek olarak, bu makale İslami finansal okuryazarlık düzeyini değerlendirmek için geçerli bir çerçeve sunarak topluluğun ve araştırmacıların İslami finansal okuryazarlık alanındaki bilgilerini genişletmelerine olanak tanımaktadır.

Yıldız'ın (2020), çalışmasının amacı bireylerin İslami finansal okuryazarlığı ile katılımcı banka tercihleri arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bunun için Türkiye'de yaşayan 18 yaş ve üzeri kişiler arasında rastgele seçilen çevrimiçi bir anket uygulanmış ve 479 anketten elde edilen veriler analiz edilmiştir. Araştırmada bireylerin İslami finansal okuryazarlık düzeyi; Temel finans ve ekonomi, katılımcı bankacılık, İslami finansın ilkeleri ve İslami finans ürünlerine ilişkin bilgi düzeyi olmak üzere dört boyutta incelenmiştir. Analiz sonucunda katılımcı bankacılık ve İslami finans ilkelerine ilişkin genel bilgi düzeyinin cinsiyet, yaş, medeni durum, gelir düzeyi ve eğitim düzeyine göre farklılık gösterdiği ortaya çıkmıştır. Anket, yalnızca katılımcı bankaları tercih edenlerin diğer bankaları tercih edenlere göre İslami finans ürünlerine daha aşina olduklarını ortaya çıkarmıştır. Bireylerin İslami finansal okuryazarlığının bir boyutu arttıkça İslami finansal okuryazarlığının diğer boyutunun da arttığı sonucuna dayanarak, insanların İslami finansal ürünlere ilişkin farkındalık ve bilgileri arttıkça katılımı tercih etme eğiliminin olduğu söylenebilmektedir.

Oktay ve Göker (2020), çalışmalarında finansal okuryazarlık düzeyinin insanların tasarruf istekliliği üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Bu kapsamda Kırıkkale Üniversitesi'ndeki akademik ve idari personelin finansal okuryazarlık düzeyi araştırılmış ve finansal okuryazarlık düzeylerinin sıklığı ile yaş, cinsiyet, iş unvanı, eğitim düzeyi ve gelir gibi demografik özellikler analiz edilmiştir. Ayrıca katılımcıların temel finansal okuryazarlık ve ileri düzey finansal okuryazarlıkları ile tasarruf çabaları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını incelenmiş ve sonuçlara göre temel ve ileri düzey finansal okuryazarlık ile tasarruf arzusu arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Sönmez ve Kılıç (2020), çalışmalarında öğrencilerin finansal okuryazarlık, finansal bilgi ve finansal tutuma ilişkin davranışlarını ortaya çıkarmayı amaçlamışlardır. Öğrencilerin demografik özellikleri frekans dağılımları kullanılarak belirlenmeye çalışılmıştır. Demografik özellikler ile finansal okuryazarlık başarı düzeyleri arasındaki ilişki ki-kare analizi kullanılarak incelenmiştir. Analizde finansal okuryazarlık başarı düzeyleri ile demografik özellikler arasında yalnızca yaş ve cinsiyet arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Diğer tüm demografik özellikler ile finansal okuryazarlık başarısı arasındaki ilişki anlamlıdır. Öğrencilerin çoğunun ya ortalama ya da çok iyi finansal becerileri vardır. Ankete katılanların yaklaşık yarısı (%45,5) finansal okuryazardır. Bu veriler Kastamonu Üniversitesindeki bankacılık ve finans öğrencilerinin finansal okuryazarlıklarının nispeten yüksek olduğunu göstermektedir. Ayrıca finansal bilgi ve finansal tutum ile finansal okuryazarlıktaki başarı arasındaki ilişkinin de anlamlı olduğu görülmüştür.

Erdoğan'ın (2020), çalışmasının amacı katılım bankacılığı müşterilerinin İslami finansal okuryazarlık düzeyini ve bu düzeyin katılım bankacılığı kullanan bireyler üzerindeki yatırım alışkanlıkları veya tutumları gibi etkilerini araştırmaktır. Araştırma kapsamında nicel araştırma yöntemlerinden biri olan anket yöntemi kullanılmıştır. İstanbul'da 110 banka müşterisi ile yapılan anket kapsamında elde edilen veriler değerlendirildiğinde; finansal tutum, finansal davranış, İslami finans bilgisi, İslami finansal ürünler ve katılımcı hesaplar genel puanı ve katılımcı banka müşterilerinin genel puanı ile cinsiyet, medeni durum, hesap durumu arasında farklılık bulunduğu belirlenmiştir. Katılımcıların yanıtları genel olarak değerlendirildiğinde İslami finans ilkelerine ilişkin bilgilerinin yüksek olduğu ve yatırım alışkanlıklarında katılımcı bankalara değer verdikleri görülmüştür.

Kohistanı ve Çokmutlu (2023), çalışmalarında lisans öğrencilerinde İslami Finansal Okuryazarlık kültürünün düzeyini ve bunu etkileyen psikolojik faktörleri ortaya çıkarmayı amaçlamışlardır. Araştırmada Karabük Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde İslami Finansal Okuryazarlık Ölçeği üzerinden anket yöntemi kullanılarak veri toplama işlemi gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçları incelendiğinde dindarlığın ölçüsünün en düşük puan alan boyutun ise çaresizlik boyutu olduğu ortaya çıkmıştır.

2.7.4. İslami Finansal Okuryazarlık ve Altruizm İlişkisi

İslami finansal okuryazarlık ve altruizm arasındaki ilişki, İslam'ın mali ve etik prensipleri üzerinden incelendiğinde derin ve anlamlı bir bağ ortaya çıkmaktadır. İslami finansal okuryazarlık, bireylerin İslami finansal prensipler, ürünler ve hizmetler hakkında bilgi sahibi olmasını ifade ederken, altruizm başkalarının yararına özverili davranışlarda bulunmayı ifade eder. İslam'ın sosyal ve ekonomik adalet üzerine kurulu finansal sistemi, bu iki kavramın nasıl birbirini tamamladığını göstermektedir (Sayuti & Amin, 2022).

İslami finansal okuryazarlık, bireylere İslami bankacılık ve finansal ürünler hakkında bilgi sağlar. Bu bilgi, faizsiz bankacılık, risk paylaşımı, etik yatırımlar ve sosyal sorumluluk gibi temel İslami finans ilkelerini içerir. Bu ilkeler, bireylerin sadece kendi mali refahlarını değil, aynı zamanda toplumun genel refahını da göz önünde bulundurmalarını teşvik eder. Örneğin, İslam'da faizin (riba) yasaklanması, bireylerin borçlanma ve yatırım kararlarında etik ve sosyal sorumluluk bilinciyle hareket etmelerini sağlar. Bu, toplumun genel refahını artırmak için bireylerin mali kararlarında daha dikkatli ve bilinçli olmalarına imkân tanımaktadır (Adhiatma & Fachrunnisa, 2021). İlâveten altruizm, İslam'da önemli bir erdem olarak kabul edilir ve bireylerin başkalarına yardım etme, topluma katkıda bulunma ve mali sorumluluklarını yerine getirme konusundaki motivasyonlarını artırır. Zekât, sadaka ve vakıf gibi uygulamalar, bireylerin mali yardımlarını ve sosyal sorumluluklarını yerine getirmeleri için fırsatlar sunar. Zekât, bireylerin yıllık gelirlerinin belirli bir kısmını ihtiyaç sahiplerine vermesini gerektirirken, sadaka gönüllü olarak yapılan yardımları kapsar (Pakawaru & Syafaat, 2023). Bu uygulamalar, toplumun ekonomik dengesini sağlamak ve sosyal adaleti teşvik etmek amacıyla gerçekleştirilmektedir. İslami finansal okuryazarlık, bireylerin bu tür altruistik davranışlarda bulunma kapasitesini artırır. Bireyler, İslami finansal prensipler hakkında bilgi sahibi oldukça, mali kaynaklarını daha etkili ve etik bir şekilde yönetebilirler. Bu da bireylerin topluma daha fazla katkıda bulunmalarını ve başkalarının refahını artırmak için daha fazla fırsat yaratmalarını sağlar. İslami finansal okuryazarlık, bireylerin zekât ve sadaka gibi uygulamaları daha iyi anlamalarını ve bu uygulamaların toplumsal etkilerini daha iyi kavramalarını sağlar (Adhiatma & Fachrunnisa, 2021).

3. YÖNTEM VE BULGULAR

3.1. Araştırmanın Deseni

Bu çalışmada nicel araştırma yöntemlerinden olan tarama deseni kullanılmıştır. Tarama modeli; geçmişte ya da halen var olan bir durumu var olduğu şekliyle betimlemeyi amaçlayan araştırma yaklaşımıdır (Karaşar ve Öğülmüş, 2016).

3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Aydın ilinde ikamet etmekte olan 18 yaş üzerindeki bireyler oluştururken, örneklem grubu ise evrenden kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiş olup, araştırmanın yapıldığı Aydın ilinde 2024 tarihi itibarıyla toplam 410 bireyden oluşmaktadır. %95 güvenilirlik sınırları içerisinde %5 lik hata payı öngörülerek bu evren içerisinde alınacak örneklem büyüklüğü 410 olarak belirlenmiştir.

Tablo 3.1 Katılımcıların Demografik Özellikleri

Özellik	Frekans (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet		
<i>Kadın</i>	211	51,5
<i>Erkek</i>	199	48,5
Yaş		
<i>18-24</i>	53	12,9
<i>25-34</i>	99	24,1
<i>35-44</i>	127	31,0
<i>45-64</i>	96	23,4
<i>65 ve üstü</i>	35	8,5
Medeni durum		
<i>Evli</i>	206	50,2
<i>Bekar</i>	204	49,8
Gelir Durumu		
<i>0-17002 ₺</i>	95	23,2
<i>17003-30000 ₺</i>	82	20,0
<i>30001-40000 ₺</i>	121	29,5
<i>40001- 50000 ₺</i>	68	16,6
<i>50001 ₺ ve üzeri</i>	44	10,7
Meslek		
<i>Ev Hanımı</i>	49	12,0
<i>Öğrenci</i>	53	12,9
<i>Emekli</i>	55	13,4
<i>Özel Sektör</i>	143	34,9
<i>Memur</i>	56	13,7
<i>Serbest Meslek</i>	54	13,2

Öğrenim Durumu		
<i>İlkokul</i>	30	7,3
<i>Ortaokul</i>	52	12,7
<i>Lise</i>	162	39,5
<i>Üniversite</i>	113	27,6
<i>Lisansüstü</i>	53	12,9
Aslen Nereli Olunduğu		
<i>Akdeniz</i>	35	8,5
<i>İç Anadolu</i>	49	12,0
<i>Marmara</i>	23	5,6
<i>Ege</i>	185	45,1
<i>Karadeniz</i>	39	9,5
<i>Doğu Anadolu</i>	34	8,3
<i>Güneydoğu Anadolu</i>	33	8,0
<i>Yabancı</i>	12	2,9
Toplam	410	100

Tablo 4.1’de yer alan veriler incelendiğinde katılımcıların çoğunluk olarak erkek, 35-44 yaş aralığında, evli, özel sektörde çalışan, eğitim düzeyi lise olan ve aslen Ege Bölgesinde yaşayan bireylerden oluştuğu belirlenmiştir.

3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırma kapsamında “Kişisel Bilgi Formu” (Ek 1) “İslami Finans Okuryazarlığı Ölçeği” (Ek 2) olmak üzere iki ayrı veri toplama aracı kullanılmıştır. Veri toplama aşaması etik kurul onayı (Ek 3) alındıktan sonra gerçekleştirilmiştir. Aşağıda veri toplama araçlarının içerikleri sıralanmıştır;

- Kişisel Bilgi Formu: Araştırmacı tarafından hazırlanan 7 soruluk formda katılımcıların yaş, cinsiyet, medeni durum, meslek, gelir düzeyi, öğrenim durumu ve nereli olduğu bilgileri alınmıştır.
- İslami Finans Okuryazarlığı Ölçeği: Doğan (2020) tarafından geliştirilen 6 soruluk ölçeğin Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0,822 olarak tespit edilmiştir.
- Özgeci Davranışlar Ölçeği: The Global Preferences Survey’in Türkiye incelemesinde WP13418 kodlu soru katılımcılara yöneltilmiştir.

Yukarıdaki veri toplama araçlarından elde edilen bulgular aşağıdaki hipotezler ışığında değerlendirilmiştir;

H1: Katılımcıların İslami finans okuryazarlığı düzeyleri yüksektir.

H2: Katılımcıların demografik özellikleri İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmaktadır.

H3: Katılımcıların özgeci davranışları İslami finansal okuryazarlıkları üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmaktadır.

H4: Katılımcıların demografik özellikleri özgeci davranışları üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmaktadır.

3.4. Verilerin Analizi

Araştırmacı tarafından online olarak elde edilen anket verileri Excel uygulamasına aktarıldıktan sonra IBM SPSS 22 Paket İstatistik programı ile analiz edilmiştir. Analizlerde ilk olarak verilerin güvenilirliği belirlenmiştir (Tablo 4.2).

Tablo 3.2 İslami finans Okuryazarlığı Ölçeği Güvenirlik Düzeyi

Araçlar	Cronbach's Alpha
İslami Finans Okuryazarlığı	0,850

Tablo 4.2’de yer alan verilere göre çalışmada kullanılan ölçeğin verilerine ilişkin güvenilirlik düzeyi 0,85 olarak belirlenmiştir ve bu bağlamda veri toplama aracının güvenilirlik düzeyi yüksektir. Güvenirlik düzeyinin belirlenmesinin ardından normallik dağılımı çarpıklık-basıklık değerleri ile incelenmiştir (Tablo 4.3).

Tablo 3.3 İslami finans Okuryazarlığı Ölçeği Çarpıklık-Basıklık Değerleri

Sorular	N	Çarpıklık		Basıklık	
		İstatistik	Std. Hata	İstatistik	Std. Hata
1	410	-,105	,121	-1,036	,240
2		-,826		-,702	
3		,541		-1,413	
4		1,029		-,597	
5		,496		-1,185	
6		,574		-1,262	

Tablo 4.3’te yer alan veriler incelendiğinde verilerin çarpıklık-basıklık değerlerinin $\pm 1,5$ aralığında olduğu görülmektedir. Bu bağlamda verilerin normal dağılıma uyum sağladığı görülmektedir ve hipotezlerin test edilmesine ilişkin parametrik test tekniklerinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Çalışmada betimsel istatistik (frekans), tek yönlü varyans analizi ve bağımsız örneklem için t testi ile hipotezler test edilmiştir.

3.5. Birinci Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler

Çalışmanın ilk hipotezi “H1: Katılımcıların İslami finans okuryazarlığı düzeyleri yüksektir.” olarak belirlenmiştir. Hipotezin test edilmesine ilişkin betimsel istatistik analizleri gerçekleştirilmiştir (Tablo 5.1).

Tablo 3.4 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Ölçeğine Vermiş Oldukları Yanıtlar

Özellik	Frekans (N)	Yüzde (%)
Soru 1		
<i>Doğru Yanıt</i>	113	27,6
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	297	72,4
Soru 2		
<i>Doğru Yanıt</i>	157	38,3
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	253	61,7
Soru 3		
<i>Doğru Yanıt</i>	229	55,9
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	181	44,1
Soru 4		
<i>Doğru Yanıt</i>	266	64,9
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	144	35,1
Soru 5		
<i>Doğru Yanıt</i>	134	32,7
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	376	67,3
Soru 6		
<i>Doğru Yanıt</i>	212	51,7
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	198	48,3
Tüm Sorular İçin İstatistik		
<i>Doğru Yanıt</i>	1111	45,18
<i>Yanlış Yanıt ve Bilmiyorum</i>	1349	54,82
Toplam	410	100

Tablo 5.1 incelendiğinde katılımcıların 3., 4. ve 6. sorulara doğru yanıt verdikleri; 1., 2. ve 5. sorulara ise yanlış ve bilmiyorum yanıtlarını vermiş oldukları belirlenmiştir. Tüm sorulara ilişkin toplam yanıtlar değerlendirildiğinde ise %45,18 doğru; %54,82 yanlış ve bilmiyorum yanıtları verilmiş olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda katılımcıların İslami finans okuryazarlığı düzeylerinin ortalamanın altında olduğu sonucuna varılmıştır ve H1 reddedilmektedir.

3.6. İkinci Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler

Çalışmanın ikinci hipotezi “H2: Katılımcıların demografik özellikleri İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmaktadır.” olarak belirlenmiştir. Hipotezin test edilmesi için değişkenlerin grup sayılarına bağlı olarak tek yönlü varyans analizleri ve bağımsız örneklem için t testleri gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3.5 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Cinsiyet Değişkeninin Etkisi

Ölçek Soruları	Cinsiyet	N	Ort. (\bar{X})	F	t	p
1	Kadın	211	3,22	0,181	0,276	0,783
	Erkek	199	3,19			
2	Kadın	211	3,72	0,005	0,787	0,432
	Erkek	199	3,61			
3	Kadın	211	1,74	1,911	0,288	0,774
	Erkek	199	1,72			
4	Kadın	211	1,54	0,297	0,289	0,773
	Erkek	199	1,52			
5	Kadın	211	1,72	0,651	-0,433	0,665
	Erkek	199	1,75			
6	Kadın	211	1,68	2,197	-0,758	0,449
	Erkek	199	1,74			

*p<0,05; Bağımsız Örneklem İçin T Testi

Tablo 5.2’de yer alan veriler incelendiğinde cinsiyet değişkeni hiçbir soruya verilen yanıtlarda anlamlı bir farklılığa neden olmamaktadır (p>0,05). Cinsiyet değişkeni ardından yaşın etkisi incelenmiştir (Tablo 5.3).

Tablo 3.6 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Yaş Değişkeninin Etkisi

Sorular	Kareler Toplamı	F	p	
1	Gruplararası	12,42	2,36	0,052
	Grup içi	532,11		
2	Gruplararası	4,15	0,495	0,739
	Grup içi	849,07		
3	Gruplararası	1,45	0,461	0,765
	Grup içi	320,09		
4	Gruplararası	2,83	1,153	0,331
	Grup içi	249,18		

5	Gruplararası	3,36	1,397	0,234
	Grup içi	244,18		
6	Gruplararası	3,57	1,348	0,251
	Grup içi	268,46		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.3'te yer alan veriler incelendiğinde yaş değişkeninin İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı görülmektedir (p>0,05). Yaş değişkeninin ardından meslek değişkeninin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.4).

Tablo 3.7 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Meslek Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
1	Gruplararası	4,53	0,678	0,640
	Grup içi	540,01		
2	Gruplararası	8,06	0,770	0,571
	Grup içi	845,16		
3	Gruplararası	3,62	0,922	0,467
	Grup içi	317,92		
4	Gruplararası	2,13	0,690	0,631
	Grup içi	249,88		
5	Gruplararası	2,56	0,847	0,517
	Grup içi	244,98		
6	Gruplararası	3,31	0,995	0,420
	Grup içi	268,72		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.4 incelendiğinde katılımcıların mesleklerinin özelliklerinin İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir (p>0,05). İncelenen bir diğer değişken gelir düzeyidir (Tablo 5.5).

Tablo 3.8 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Gelir Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
1	Gruplararası	5,57	1,047	0,383
	Grup içi	538,96		
2	Gruplararası	21,27	2,589	0,036*
	Grup içi	831,95		
3	Gruplararası	2,94	0,934	0,444

	Grup içi	318,61		
4	Gruplar arası	2,24	0,909	0,458
	Grup içi	249,78		
5	Gruplar arası	3,57	1,484	0,206
	Grup içi	243,97		
6	Gruplar arası	1,85	0,694	0,596
	Grup içi	270,19		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.5 incelendiğinde gelir değişkeninin yalnızca ikinci soruda anlamlı bir farklılığa neden olduğu belirlenmiştir (p<0,05). Farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunun belirlenebilmesi için post hoc analizlerinden Tukey testi gerçekleştirilmiştir (Tablo 5.6).

Tablo 3.9 Gelir Grupları Arasındaki Farklılıkların Belirlenmesi İçin Tukey Testi

Bağımlı Değişken	Gelir Düzeyi	Gelir Düzeyi	Standart Hata	p
2. Soru	0-17002 TL	30001-40000 TL	0,196	0,016

*p<0,05

Tablo 5.6'daki veriler incelendiğinde katılımcılardan gelir düzeyi 0-17002 TL olan grup ile 30001-40000 TL arasında olan grubun ikinci soruya vermiş oldukları yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır (p<0,05). Gelir değişkeninin etkisinin incelenmesinin ardından eğitim düzeyinin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.7).

Tablo 3.10 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Eğitim Düzeyi Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
1	Gruplararası	4,97	0,934	0,444
	Grup içi	539,56		
2	Gruplararası	6,35	0,760	0,552
	Grup içi	846,86		
3	Gruplararası	2,94	0,936	0,443
	Grup içi	318,61		
4	Gruplararası	0,95	0,384	0,820
	Grup içi	251,07		
5	Gruplararası	2,36	0,978	0,419
	Grup içi	245,18		

6	Gruplararası	3,01	1,131	0,342
	Grup içi	269,03		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.7 incelendiğinde eğitim düzeyi değişkeninin İslami finans okuryazarlığı üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir (p>0,05). Bir sonraki analizde katılımcıların aslen nereli olduğu değişkeninin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.8).

Tablo 3.11 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Aslen Nereli Olduğu Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
1	Gruplararası	5,23	0,557	0,791
	Grup içi	539,31		
2	Gruplararası	22,92	1,586	0,138
	Grup içi	830,29		
3	Gruplararası	5,18	0,941	0,475
	Grup içi	316,37		
4	Gruplararası	3,51	0,812	0,577
	Grup içi	248,51		
5	Gruplararası	4,61	1,092	0,367
	Grup içi	242,93		
6	Gruplararası	9,29	2,031	0,051
	Grup içi	262,74		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.8 incelendiğinde katılımcıların aslen nereli oldukları İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmamaktadır (p>0,05). Çalışmada son olarak medeni durum değişkeninin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.9).

Tablo 3.12 Katılımcıların İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerinde Medeni Durum Değişkeninin Etkisi

Ölçek Soruları	Cinsiyet	N	Ort. (\bar{X})	F	t	p
1	Evli	206	3,199	2,575	-0,232	0,817
	Bekar	204	3,225			
2	Evli	206	3,617	2,419	-0,763	0,446
	Bekar	204	3,721			
3	Evli	206	1,747	0,023	0,252	0,801
	Bekar	204	1,725			
4	Evli	206	1,553	0,830	0,499	0,618

	Bekar	204	1,514			
5	Evli	206	1,767	0,044	0,795	0,427
	Bekar	204	1,705			
6	Evli	206	1,713	1,787	0,035	0,972
	Bekar	204	1,711			

*p<0,05; Bağımsız Örneklemeler İçin T Testi

Tablo 5.9’da yer alan veriler incelendiğinde medeni durum değişkeninin İslami finans okuryazarlığı üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir (p>0,05).

Demografik özelliklerin etkilerine ilişkin yapılan analizler sonucunda anlamlı bir etkinin görülmediği belirlenmiştir. Bu bağlamda H2 reddedilmektedir.

3.7. Üçüncü Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler

Çalışmanın üçüncü hipotezi “H3: Katılımcıların özgeci davranışları İslami finansal okuryazarlıkları üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmaktadır.” olarak belirlenmiştir. Hipotezin test edilmesi için regresyon analizi gerçekleştirilmiştir (Tablo 5.10).

Tablo 3.13 Katılımcıların Özgeci Davranışlarının İslami Finans Okuryazarlığı Düzeyleri Üzerindeki Etkisi

Özgeci Davranış		t	F	r	r ²	p
WP13418	Regresyon	29,701	0,017	0,007	0,000	0,895
	Kalıntı	0,132				
Ortak paylaşım	Regresyon	40,817	0,161	0,020	0,000	0,689
	Kalıntı	-0,401				

*p<0,05; Doğrusal Regresyon Analizi

Tablo 5.10 incelendiğinde katılımcıların özgeci davranışlarının İslami finans okuryazarlıkları üzerinde etkisinin olmadığı görülmektedir (p>0,05). Değişkenler arasındaki ilişki ise WP13418 için pozitif yönlü ancak kuvvetli değildir (r=0,007). Ayrıca determinasyon katsayısı (r²) 0,000 olarak belirlenmiş olup etki %0’dır. Ortak paylaşımında ise ilişki negatif yönlü ve orta düzeyde kuvvetlidir. Determinasyon katsayısı (r²) 0,000 olarak belirlenmiş olup etki %0,2’dir. Bu bağlamda H3 reddedilmektedir.

3.8. Dördüncü Hipotezin Test Edilmesine İlişkin Analizler

Çalışmanın dördüncü hipotezi “H4: Katılımcıların demografik özellikleri özgeci davranışları üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmaktadır.” olarak belirlenmiştir.

Hipotezin test edilmesi için grup sayılarına bağlı olarak tek yönlü varyans analizleri ve bağımsız örneklemeler için t testleri gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3.14 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Cinsiyet Değişkeninin Etkisi

Ölçek Soruları	Cinsiyet	N	Ort. (\bar{X})	F	t	p
WP13418	Kadın	211	3,336	1,877	0,811	0,418
	Erkek	199	3,241			
Ortak paylaşım	Kadın	211	5936,019	0,016	-0,103	0,918
	Erkek	199	5967,336			

*p<0,05; Bağımsız Örneklemeler İçin T Testis

Tablo 5.11’de yer alan veriler incelendiğinde cinsiyet değişkeni özgeci davranışlar üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmamaktadır (p>0,05). Cinsiyet değişkeni ardından yaşın etkisi incelenmiştir (Tablo 5.12).

Tablo 3.15 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Yaş Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
WP13418	Gruplar arası	8,906	1,594	0,175
	Grup içi	565,555		
Ortak paylaşım	Gruplar arası	17972624,75	0,471	0,757
	Grup içi	3861051765		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.12’de yer alan veriler incelendiğinde yaş değişkeninin özgeci davranışlar üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı görülmektedir (p>0,05). Yaş değişkeninin ardından meslek değişkeninin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.13).

Tablo 3.16 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Meslek Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
WP13418	Gruplar arası	4,431	0,628	0,678
	Grup içi	570,030		
Ortak paylaşım	Gruplar arası	41954878,99	0,883	0,492
	Grup içi	3837069511		

*p<0,05, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.13 incelendiğinde katılımcıların mesleklerinin özelliklerinin özgeci

davranışları üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$). İncelenen bir diğer değişken gelir düzeyidir (Tablo 5.14).

Tablo 3.17 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Gelir Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
WP13418	Gruplar arası	4,999	0,889	0,471
	Grup içi	569,462		
Ortak paylaşım	Gruplar arası	15749437,33	0,413	0,799
	Grup içi	3863274953		

* $p<0,05$, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.14 incelendiğinde gelir değişkeninin özgeci davranış üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$). Gelir değişkeninin etkisinin incelenmesinin ardından eğitim düzeyinin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.15).

Tablo 3.18 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Eğitim Düzeyi Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
WP13418	Gruplar arası	2,698	0,478	0,752
	Grup içi	571,763		
Ortak paylaşım	Gruplar arası	65331529,37	1,734	0,141
	Grup içi	3813692861		

* $p<0,05$, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.15 incelendiğinde eğitim düzeyi değişkeninin özgeci davranış üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$). Bir sonraki analizde katılımcıların aslen nereli olduğu değişkeninin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.16).

Tablo 3.19 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Aslen Nereli Olduğu Değişkeninin Etkisi

Sorular		Kareler Toplamı	F	p
WP13418	Gruplar arası	24,935	2,606	0,012
	Grup içi	549,526		
Ortak paylaşım	Gruplar arası	56612403,02	0,851	0,546
	Grup içi	3822411987		

* $p<0,05$, Tek Faktörlü Varyans Analizi

Tablo 5.16 incelendiğinde katılımcıların aslen nereli oldukları özgeci davranışlardan yalnızca birisi üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmamaktadır ($p>0,05$). Farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunun belirlenmesi için post hoc analizlerinden Tukey testi gerçekleştirilmiştir (Tablo 5.17).

Tablo 3.20 Aslen Nereli Olduğu Grupları Arasındaki Farklılıkların Belirlenmesi İçin Tukey Testi

Bağımlı Değişken	Aslen	Aslen	Standart Hata	p
WP13418	Ege	Karadeniz	0,206	0,016

* $p<0,05$

Tablo 5.17'deki veriler incelendiğinde katılımcılardan Ege'li olanların Karadenizlilerden anlamlı düzeyde farklılaştıkları belirlenmiştir ($p<0,05$). Diğer yörelerde ise anlamlı farklılık gözlenmemiştir. Çalışmada son olarak medeni durum değişkeninin etkisi incelenmiştir (Tablo 5.18).

Tablo 3.21 Katılımcıların Özgeci Davranışları Üzerinde Medeni Durum Değişkeninin Etkisi

Ölçek Soruları	Cinsiyet	N	Ort. (\bar{X})	F	t	p
WP13418	Evli	206	3,276	0,237	-0,232	0,816
	Bekar	204	3,303			
Ortak paylaşım	Evli	206	5970,873	0,000	0,130	0,897
	Bekar	204	5931,372			

* $p<0,05$; Bağımsız Örneklem İçin T Testi

Tablo 5.17'de yer alan veriler incelendiğinde medeni durum değişkeninin özgeci davranışlar üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir ($p>0,05$).

Demografik özelliklerin etkilerine ilişkin yapılan analizler sonucunda anlamlı bir etkinin görülmediği belirlenmiştir. Bu bağlamda H4 reddedilmektedir.

TARTIŞMA VE SONUÇ

İslami finansal okuryazarlığın davranışsal iktisat teorileriyle ilişkilendirilebilirliği ve finansal kararlar üzerindeki etkilerinin araştırılmasının amaçlandığı bu çalışmada nicel araştırma yöntemlerinden olan tarama deseni kullanılmıştır. Araştırmanın evrenini Aydın ilinde ikamet etmekte olan 18 yaş üzerindeki bireyler oluştururken, örneklem grubu ise evrenden kolayda örnekleme yöntemi ile belirlenmiş olup, araştırmanın yapıldığı Aydın ilinde 2024 tarihi itibarıyla toplam 410 bireyden oluşmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak “Kişisel Bilgi Formu” ile “İslami Finans Okuryazarlığı Ölçeği” kullanılmıştır. Katılımcılardan Google Forms üzerinden online olarak elde edilen veriler IBM SPSS 22 Paket İstatistik programı ile analiz edilmiştir. Analizlerden elde edilen sonuçlar aşağıda paragraflar halinde incelenmiştir.

Katılımcıların çoğunluk olarak erkek, 35-44 yaş aralığında, evli, özel sektörde çalışan, eğitim düzeyi lise olan ve aslen Ege Bölgesinde olan bireylerden oluştuğu belirlenmiştir. Bilimsel çalışmalarda örneklemelerin demografik özellikleri, bölgeye, şehre, kabul edilme kriterlerine bağlı olarak değişiklik göstermektedir.

Katılımcıların tüm sorulara ilişkin toplam yanıtları değerlendirildiğinde ise %45,18 doğru; %54,82 yanlış ve bilmiyorum yanıtları verilmiş olduğu belirlenmiştir. Bu bağlamda katılımcıların İslami finans okuryazarlığı düzeylerinin ortalamasının altında olduğu sonucuna varılmıştır. Sorular incelendiğinde üçüncü sorunun katılım bankalarının faaliyet esasları, dördüncü sorunun İslami finans yöntemlerinin faiz içeriklerine dair ve altıncı sorunun da mal edinmeyle ilgili olduğu görülmektedir. Katılımcıları hata yaptıkları soruların ise sırasıyla; katılım bankalarının faiz ve kâr payı vermelerine ilişkin, bankaların kâr payı ve faiz oranları ile yine bir diğer mal edinmeyle ilgili olduğu belirlenmiştir. Bu sorulara verilen yanlış ve bilmiyorum yanıtları, katılımcıların İslami finans sisteminin temel kavramları ve işleyişi hakkında yeterli bilgiye sahip olmadıklarını ortaya koymaktadır. Özellikle faiz ve kâr payı kavramlarının karıştırılması, katılımcıların İslami finans prensiplerini tam olarak anlamadıklarını göstermektedir. Faiz, İslami finansın kesinlikle kaçınılması gereken bir unsur olup, belirli bir borç karşılığında alınan fazlalık olarak tanımlanır ve İslam'da yasaklanmıştır. Buna karşılık, kâr payı, İslami finans sisteminde meşru kabul edilen ve sermaye sahipleriyle iş ortakları arasında paylaşılan kârdır. Katılımcıların bu iki kavramı karıştırması, onların İslami finans sisteminin temel işleyiş mekanizmalarını tam olarak kavrayamadıklarını ve bu konuda daha fazla bilgiye ihtiyaç duyduklarını ortaya

koymaktadır. Bu durum, İslami finansal ürün ve hizmetlerin doğru anlaşılması ve yanlış kullanılması riskini beraberinde getirebilmektedir (Çalı & Öndeş, 2023; Santoso, Amaliah, Monoarfa & Hulopi, 2023). Özellikle, faiz ve kâr payı arasındaki farkın anlaşılmasının, bireylerin yanlış finansal kararlar almalarına ve İslami finans prensiplerine aykırı işlemler yapmalarına yol açabileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Cinsiyet değişkeni hiçbir soruya verilen yanıtlarda anlamlı bir farklılığa neden olmamaktadır. Bu sonuç, erkek ve kadın katılımcıların İslami finans konusundaki bilgi düzeylerinin benzer olduğunu göstermektedir. Cinsiyetin, İslami finansal kavramların anlaşılmasında veya bu kavramlara yönelik bilgi düzeyinde bir ayrım yaratmadığı bu bulguyla ortaya çıkmaktadır. Bu sonuç, toplumsal cinsiyet rollerinin ve eğitim fırsatlarının eşit olduğu bir toplumda İslami finansal okuryazarlığın cinsiyetten bağımsız olarak gelişebileceğine işaret eder. Ayrıca, İslami finans eğitimi ve farkındalık kampanyalarının cinsiyet ayrımı gözetmeksizin tüm bireylere hitap edebilecek şekilde tasarlanmasının önemini vurgulamaktadır. Bu bulgu aynı zamanda, cinsiyetin bilgi edinme ve finansal davranışlar üzerindeki etkisinin minimal olduğunu ve bu nedenle finansal eğitim ve farkındalık çalışmalarının cinsiyet ayrımı gözetmeden yürütülebileceğini de göstermektedir. Ancak, bu sonuçların genel olarak cinsiyet eşitliğine sahip toplumlar için geçerli olduğunu ve kültürel veya bölgesel farklılıkların da göz önünde bulundurulması gerektiğini belirtmek önemlidir ve bu nedenle konuya ilişkin literatür zenginleştirilmelidir. Siti Hafizah (2014), çalışmasında doğrudan İslami finans okuryazarlığı üzerindeki cinsiyet faktörünün etkisini incelemişlerdir. Malezya'da gerçekleştirilen çalışmada cinsiyetin anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Öte yandan Saray ve Güngör (2023), çalışmalarında İslami finansal okuryazarlık düzeylerini Tokat ili örneğinde incelemişler ve çalışmanın sonucunda cinsiyet değişkeninin yine anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Widityani, Faturohman, Rahadi ve Yulianti (2020) ise çalışmalarında yine cinsiyetin etkisini incelemişler ve cinsiyet değişkeninin düzeyde anlamlı bir farklılığa neden olmadığını belirlemişlerdir. Bu sonuç çalışmamızı desteklemektedir. Rahmatia, Wijaya, Saputra ve Ma'ruf (2022) da çalışmalarında yine doğrudan cinsiyet değişkeninin etkisini inceledikleri çalışmalarında anlamlı bir farklılığa rastlamamışlardır. Bu bağlamda literatürde yer alan çalışmalar arasında bir sonuç birliği olmadığı çeşitlilik gösterdiği çıkarımı yapılabilmektedir.

Yaş değişkeni İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir. Yine cinsiyette olduğu gibi bu değişkende de katılımcı yaş gruplarında bilgi düzeylerinin benzer olduğu sonucuna varılabilmektedir. Genç, orta yaşlı

veya yaşı katılımcıların İslami finansal kavramları anlama düzeylerinde belirgin bir fark bulunmamaktadır. Bu durum, İslami finansal okuryazarlığın yaşa bağlı olarak değişmediğini ve her yaş grubunun bu konudaki bilgiye erişim ve anlayışının benzer olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sonuç, yaşlı bireylerin finansal bilgiye erişimde zorluk çekmediklerini ve bu nedenle yaş temelli bir ayırım yapılmadan finansal eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanabileceklerini de göstermektedir. Aynı zamanda, genç bireylerin de finansal bilgi edinme konusunda yeterli fırsatlara sahip olduklarını ve bu fırsatları değerlendirebildiklerini ortaya koymaktadır. Erdoğan ve Çakır (2020), çalışmalarında ülkemizde katılım bankaları müşterilerinde İslami finans okuryazarlığı düzeylerini incelemişler ve çalışmanın sonucunda yaş değişkeninin anlamlı bir farklılığa neden olduğu belirlenmiştir. Er ve Mutlu (2017), çalışmalarında yaş değişkeninin bizim çalışmamızda olduğu gibi anlamlı bir farklılığa neden olmadığını belirlemişlerdir. Gunawan, Asmuni ve Siregar (2021) ise çalışmalarında 36-45 yaş altındaki bireylerin okuryazarlık düzeylerinin daha yüksek olduğunu belirlemişlerdir. Yaş değişkeninde de sonuçların çeşitlilik gösterdiği sonucuna varılmaktadır ve bunun nedeninin örnekleme ile ilgili olduğu düşünülmektedir.

Katılımcıların mesleklerinin özelliklerinin İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir. Akademik, ticari veya farklı meslek gruplarından katılımcıların İslami finansal kavramları anlama düzeylerinde belirgin bir fark bulunmamaktadır. Mesleğin, bireylerin İslami finansal okuryazarlık düzeylerini etkilemediği anlamına gelen bu durum, her meslek grubunun bu konudaki bilgiye erişim ve anlayışının benzer olduğunu ortaya koymaktadır. Meslek değişkeninin anlamlı bir farklılık yaratmaması, İslami finans eğitiminin ve farkındalık çalışmalarının meslek gruplarına göre özelleştirilmesine gerek olmadığını göstermektedir. Konuya ilişkin literatür incelendiğinde Çalış'ın (2023), İslami finans okuryazarlığı düzeylerini ülkeler arasında karşılaştırmalı olarak değerlendirirken demografik özelliklerin de etkilerini incelemişlerdir. Çalışmada yaş gruplarında ülkelere göre düzeylerin farklılaştığı bildirilmiştir. Ganesan, Allah Pitchay ve Mohd Nasser (2020) çalışmalarında Malezya'daki bireylerde niyet ve İslami finansal okuryazarlık düzeylerini incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda meslek değişkeninin katılımcıların düzeyleri üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığını belirlemişlerdir. Bu sonuç çalışmamızı destekler niteliktedir. Dinc, Çetin ve Jahangir'e (2023) göre insanlar faiz kavramının farkında değillerdir ve finans sektörüyle ilgilenen akademi ve profesyoneller bile bu konuda göze çarpmayan bir anlayışa sahiptir. Faiz, modern finansal sistemlerin temel unsurlarından biri olmasına rağmen, İslami finans sisteminde haram olarak kabul edildiğinden, bu konudaki farkındalık ve bilgi düzeyi oldukça kritik bir öneme sahiptir.

Ancak, çalışmada katılımcıların faiz kavramına ilişkin bilgi düzeylerinin düşük olduğu belirlenmiştir. Bu durum, İslami finans konusunda daha fazla eğitime ve farkındalık çalışmalarına ihtiyaç olduğunu göstermektedir. Faiz kavramı hem günlük finansal kararlar hem de uzun vadeli finansal planlamalar üzerinde önemli etkiler yaratan bir unsur olduğundan, bireylerin bu konuda bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Bu sonuçlar da çalışmamıza paraleldir.

Gelir değişkeninin yalnızca ikinci soruda anlamlı bir farklılığa neden olduğu belirlenmiştir. Gruplar arasındaki farklılıklar incelendiğinde ise katılımcılardan gelir düzeyi 0-17002 TL olan grup ile 30001-40000 TL arasında olan grubun ikinci soruya vermiş oldukları yanıtlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada ikinci soru bankaların kâr payı ve faiz oranları ile ilgilidir. Bu durum, belirli gelir seviyelerindeki bireylerin İslami finansal konulara ilişkin bilgi düzeylerinde farklılıklar olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle düşük gelir grubundaki bireylerin, daha yüksek gelir grubundaki bireylere kıyasla, İslami finans sistemine dair bazı konularda daha az bilgiye sahip olabileceğini düşündürmektedir. İkinci soruya verilen yanıtlar arasındaki farklılık, muhtemelen bu iki gelir grubunun farklı ekonomik deneyimlere ve finansal bilgi kaynaklarına erişimine sahip olmasından kaynaklanmakta olduğu tahmin edilmektedir. Yüksek gelir grubundaki bireyler, finansal okuryazarlık ve İslami finans konularında daha fazla kaynağa erişim imkânına sahip olabilirler ve bu da onların bu konulara ilişkin daha derinlemesine bilgi sahibi olmalarını sağlayabilir. Buna karşılık, düşük gelir grubundaki bireyler, bu tür bilgilere erişimde daha sınırlı imkânlarla sahip olabilirler ve bu da onların İslami finans konularında yeterince bilgi sahibi olmamalarına yol açabileceği de çıkarılabilmektedir. Konuya ilişkin literatür incelendiğinde Gedikli ve Erdoğan'ın (2019), çalışmalarında gelir düzeyi değişkeninin anlamlı bir etkiye sahip olduğunu belirledikleri görülmektedir ve bu sonuç çalışmamızı desteklemektedir. Luthfiani ve Sari (2019) ise çalışmalarında aylık gelir düzeyinin İslami finans okuryazarlığı düzeyi üzerinde anlamlı farklılığa neden olmadığını belirlemişlerdir. Kevser ve Doğan (2021) ise bu çalışmada olduğu gibi gelir düzeyinin anlamlı bir değişken olduğu sonucuna varmışlardır. Görüldüğü üzere araştırma sonuçları yine çeşitlilik göstermektedir.

Eğitim düzeyi değişkeninin İslami finans okuryazarlığı üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir. Eğitim düzeyinin, genel finansal okuryazarlık üzerinde olumlu bir etkisi olduğu düşünülse de bu çalışmada İslami finans prensipleri ve uygulamalarıyla ilgili bilgi düzeyinin eğitim düzeyinden bağımsız olarak benzer seviyelerde olduğu bulunmuştur. Bu durum, İslami finansın kavramsal ve operasyonel açıdan

karmaşıklığını ve bu konuda genel bir bilgi eksikliği olabileceğini işaret etmektedir. Buna ek olarak, eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkinin karmaşıklığı da göz önüne alınmalıdır. Eğitim düzeyi sadece formal eğitimi değil, bireylerin finansal konularda aldıkları bilgi ve tecrübeleri de kapsamaktadır. Dolayısıyla, geniş bir eğitim düzeyi dağılımına sahip katılımcı grubunda bu tür istatistiksel farklılıkların bulunmaması, eğitimin finansal konulardaki derinliğini veya genişliğini tam olarak yansıtmayabileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Setyowati, Harmadi ve Sunarjanto (2018) da çalışmalarında bizim çalışmamıza paralel olarak eğitim düzeyi gruplarında anlamlı farklılığa rastlamamışlardır. Nawı, Daud, Ghazali, Yazid ve Shamsuddin (2018) ise çalışmalarında eğitim düzeylerinin anlamlı bir farklılığa neden olduğunu belirlemişlerdir. Demografik değişkenlerin etkilerinin genellikle çeşitlilik göstermesi dışında özellikle gelir düzeyi ve eğitim düzeyi üzerinde yapılan incelemelerde çoğunlukla anlamlı farklılıklara rastlanmıştır. Bizim çalışmamızda bu farklılıkların net bir şekilde ortaya çıkmamasının nedeninin diğer dış faktörler ve aracı roller olduğu düşünülmektedir. Zira gelir düzeyi ve eğitim seviyesi gibi faktörler, genellikle sosyal ve kültürel normlarla ilişkilidir. Bazı toplumlarda finansal bilgiye erişim veya finansal terimlerin anlaşılması, gelir veya eğitim düzeyi ile ilişkili olmayabilir. Bu durum, belirli bir toplumun finansal bilinç ve alışkanlıklarının kültürel kökenleriyle de açıklanabilmektedir. Ayrıca eğitim sistemleri veya finansal okuryazarlık eğitimleri genel olarak, gelir ve eğitim düzeyi gibi faktörler arasındaki farkları azaltacak kadar kapsamlı veya etkili olmadığı da bu sayede ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda eğitim programlarının içeriği, hedef kitleye uygun olmayabilir veya yeterince erişilebilir değildir ve geliştirilmesi gerekmektedir.

Katılımcıların aslen nereli oldukları İslami finans okuryazarlığı düzeyleri üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir. Yani, katılımcıların İslami finans konularında bilgi düzeyleri, yaşadıkları coğrafi bölge veya aslen geldikleri yerle doğrudan ilişkilendirilememektedir. Aslen nereli oldukları değişkeni genellikle kültürel, coğrafi veya sosyo-ekonomik arka planı yansıtan bir faktördür. Bu bağlamda çalışmanın başlangıcında, farklı coğrafi bölgelerde veya kültürel gruplarda büyüyen bireylerin finansal terimler, kurumlar ve prensipler hakkında farklı düzeylerde bilgiye sahip olabilecekleri düşünülmüştür ancak hipotez desteklenememiştir. Çalışmada son olarak medeni durum değişkeninin İslami finans okuryazarlığı üzerinde anlamlı bir farklılığa neden olmadığı belirlenmiştir. Medeni durum genellikle bireylerin sosyo-ekonomik durumunu yansıtan bir faktördür ve bu durumun finansal bilgi düzeylerini etkileyebileceği düşünülebilir. Ancak, bu çalışmada medeni durumun, katılımcıların İslami finans prensipleri, uygulamaları veya

finansal terimler konusundaki bilgi seviyelerini belirlemede belirgin bir rol oynamadığı bulunmuştur. Sonrasında bu çalışmada katılımcıların özgeci davranışlarının İslami finans okuryazarlıkları üzerinde etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Değişkenler arasındaki ilişki ise pozitif yönlü ancak kuvvetli değildir. Özgeciler, bireylerin başkalarına yardım etme ve toplumsal fayda sağlama motivasyonuna dayalı bir davranış biçimidir. Özgeci davranışlar, bireylerin sosyal sorumluluk algısını artırabilir, ancak bu durumun İslami finans okuryazarlığı üzerindeki etkisi karmaşık bir meseledir. Yapılan bazı çalışmalar, özgeci davranışların bireylerin finansal kararlarını ve bu bağlamda edindikleri bilgileri etkileyebileceğini öne sürmektedir (Sohn ve ark., 2016). Özgeci davranışların İslami finans okuryazarlığı üzerindeki etkisini araştıran bazı çalışmalar, bu ilişkinin varlığını desteklememektedir. Örneğin, yapılan bir çalışmada, katılımcıların özgeci davranışlarının İslami finans okuryazarlığı üzerindeki etkisi araştırılmış ve bu etki bulunamamıştır. Bu durum, özgeciler ve finansal okuryazarlık arasında doğrudan bir bağ olmadığı anlamına gelebilir. İslami finans okuryazarlığı, daha çok bireylerin finansal bilgiye erişimi, eğitim düzeyleri ve önceki deneyimlerle şekillenmektedir (Hassan ve Lewis, 2007).

Çalışmada son olarak aslen nereli olduğunun özgeci davranış üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu diğer demografik değişkenlerin etkisinin olmadığı belirlenmiştir. Bu durum, özgeci davranışların kültürel ve yerel bağlamda şekillendiğini, ancak demografik faktörlerin (cinsiyet, yaş, eğitim gibi) bu bağlamda o kadar etkili olmayabileceğini göstermektedir. Bununla birlikte, bu sonuçların daha geniş bir perspektifte değerlendirilmesi gerekmektedir. Katılımcıların aslen nereli olduklarının özgeci davranışlar üzerinde anlamlı bir etkisi olması, bu bireylerin yerel kültür, değerler ve toplumsal normlarla nasıl etkileşimde bulunduğuna işaret edebilir. Araştırmalar, bireylerin kökenleriyle olan bağlarının, toplumsal dayanışma ve yardımlaşma davranışlarını artırabileceğini göstermektedir (Trompenaars ve Hampden-Turner, 1997). Örneğin, belirli bir bölgenin kültürel normları, o bölgede yaşayan bireylerin özgeci davranışlarını şekillendirebilir.

Elde edilen bulgular ışığında çalışmada aşağıdaki öneriler oluşturulmuştur;

- Katılımcıların genel İslami finans okuryazarlığı düzeyleri ortalamanın altında olduğundan, geniş kitlelere yönelik eğitim ve farkındalık kampanyaları düzenlemek önemlidir. Bu kampanyalar, temel İslami finans prensiplerini ve uygulamalarını öğretmeyi hedeflemelidir.
- Katılımcıların gelir düzeylerine göre farklılık gösterdiği belirlenen ikinci sorunun içeriği kâr payı ve faiz oranlarına ilişkindir. Bu bağlamda gelir gruplarına yönelik özelleştirilmiş içeriklerin, daha etkili bir eğitim sağlayabileceği düşünülmektedir.

- Finansal danışmanlık hizmetleri sunmak, bireylerin İslami finansal ürünler ve hizmetler hakkında daha bilinçli kararlar almasını sağlayabilir. Bu danışmanlık, özellikle doğru bilgi eksikliğinden kaynaklanan yanlış kararların önlenmesine yardımcı olabilir.
- Sosyal medya ve topluluk etkinlikleri üzerinden bilinçlendirme çalışmaları yürütmek, daha fazla kişiye ulaşma ve etkileşim sağlama açısından önemlidir. Etkileşimli ve paylaşımlı içerikler, katılımı artırabilir.
- Farklı örneklerin İslami finansal okuryazarlık düzeylerinin incelendiği yeni araştırmalar gerçekleştirilerek verilerin genel dağılımının belirlenmesi sağlanmalı ve kıyaslanmanın zenginleştirilmesi sağlanmalıdır.

Bu önerilerin, İslami finansal okuryazarlığı artırmak için çeşitli yollar sunacağı ve katılımcıların daha bilinçli finansal kararlar almasına yardımcı olabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKLAR

- Abdullah, M. A., & Anderson, A. (2015). Islamic Financial Literacy among Bankers in Kuala Lumpur. *Journal of Emerging Economies & Islamic Research*, 3(2).
- Abdullah, M. F., Hoque, M. N., Rahman, M. H., & Said, J. (2022). Can Islamic Financial Literacy Minimize Bankruptcy Among the Muslims? An Exploratory Study in Malaysia. *Sage Open*, 12(4), 21582440221134898.
- Adhiatma, A., & Fachrunnisa, O. (2021). The relationship among zakat maal, altruism and work life quality. *International Journal of Zakat*, 6(1), 71-94.
- Agnew, J. R., Szykman, L., Utkus, S. P., & Young, J. A. (2007). Literacy, trust and 401 (k) savings behavior. *Trust and*, 401.
- Ahmad, K. (2021). *Islamic Management Practices in Financial Institutions: Case Studies from Islamic Economics, Banking and Finance*. Routledge.
- Akhmadjonov, O., Abdullaev, A., Shamsiddinov, M., & Umarjonov, B. (2022). ISLAMIC FINANCE. *Scientific progress*, 3(2), 48-50.
- Aktaş, M. & Darwish, Z. (2021). *Türkiye’de Katılım ve Kamu Bankacılık Sektörlerinin Performans Analizi*, Uluslararası Sosyal Alan Araştırmaları Dergisi, 10(2), 285-289
- Albaity, M. & Rahman, M. (2019). The intention to use Islamic banking: an exploratory study to measure Islamic financial literacy. *International Journal of Emerging Markets*, 14(5), 988-1012.
- Albayrak, M. A. (2023). *Türkiye’de Üniversite Öğrencilerine Yönelik Finansal Okuryazarlık Ölçeği* (Doctoral dissertation, Marmara Üniversitesi (Turkey)).
- Alijonov, N. (2023). Alturizmning Ijtimoiy Psixologiyasi Va Alturistik Xulq-Atvor. *Journal of Pedagogical and Psychological Studies*, 1(5), 71-74.
- Altunbaş, S. T. (2019). İslami Finansal Okuryazarlık ve Helal Okuryazarlık İlişkisi. *Istanbul Management Journal*, (86), 57-73.
- Angner, E., & Loewenstein, G. (2007). Behavioral economics. *Handbook of the philosophy of science: Philosophy of economic*, 641-690.
- Ariely, D. (2019). Akıldışı Ama Öngörülebilir. (A. Hekimoğlu Gül, & F. Bolat, Çev.) istanbul: Optimist Yayın.
- Arnott, D., & Gao, S. (2019). Behavioral economics for decision support systems researchers. *Decision Support Systems*, 122, 113063.
- Ashfaq, M., Shafique, A., & Selezneva, V. (2024). Exploring the missing link: Financial literacy and Cognitive biases in Investment Decisions. *Journal of Modelling in*

- Management*, 19(3), 871-898.
- Avcı, T. & Aktaş, M. (2015). Katılım Bankalarının Kar Payları Ödemeleri ile Mevduat Bankalarının Faiz Ödemelerinin Birbirlerine Yakın Olmasının Nedenlerinin Araştırılması, Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(4). 41-51. DOI: 10.25287/ohuiibf.773540
- Ayub, M. (2009). *Understanding islamic finance*. John Wiley & Sons.
- Bahaddin, B., Weinberg, S., Luna-Reyes, L. F., & Andersen, D. (2019). Building a bridge to behavioral economics: Countervailing cognitive biases in lifetime saving decisions. *System Dynamics Review*, 35(3), 187-207.
- Barr, A., Dekker, M., Mwansa, F., & Zuze, T. L. (2020). *Financial decision-making, gender and social norms in Zambia: Preliminary report on the quantitative data generation, analysis and results* (No. 2020-06). CeDEX Discussion Paper Series.
- Bashir, T., Arshad, A., Nazir, A., & Afzal, N. (2013). Financial literacy and influence of psychosocial factors. *European Scientific Journal*, 9(28).
- Bayram, S. S. (2010). *Finansal okuryazarlık ve para yönetimi davranışları: Anadolu Üniversitesi öğrencileri üzerine uygulama* (Master's thesis, Anadolu University (Turkey)).
- Beerbaum, D., & Puauschunder, J. M. (2019). A behavioral economics approach to sustainability reporting. *Julia M., A Behavioral Economics Approach to Sustainability Reporting* (May 2, 2019).
- Bekereci, N. E., Ayriçay, Y., & Kök, D. (2018). İslami Finansal Okuryazarlık: Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde Bir Alan Araştırması. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (33), 45-60.
- Berg, N. (2010). Behavioral economics. *21st century economics: A reference handbook*, 2, 861-872.
- Bonefeld, W. (2014). Critical theory and the critique of political economy. *Critical Theory and the Critique of Political Economy*, 1-256.
- Budzinski, O., & Pawlowski, T. (2017). The behavioral economics of competitive balance: Theories, findings, and implications. *International Journal of Sport Finance*, 12(2).
- Burciu, A., & Hapenciuc, C. V. (2010, March). Non-rational thinking in the decision-making process. In *Proceedings of the European Conference on Intellectual Capital* (Vol. 2, pp. 152-160).
- Camerer, C. F. (2014). Behavioral economics. *Current Biology*, 24(18), R867-R871.
- Can, Y. (2012). İktisatta psikolojik insan faktörü: Davranışsal iktisat. *Hukuk ve İktisat*

- Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 91-98.
- Cartwright, E. (2018). *Behavioral economics*. Routledge.
- Cebeci, İ. (2010). *Modern İslam İktisadı Literatüründe Murabaha Tartışmaları* (Doctoral dissertation, Marmara Üniversitesi (Turkey)).
- Coşkun, S. (2016). Üniversite öğrencilerinin finansal davranış ve tutumlarının belirlenmesi: Finansal okuryazarlık algıları üzerine bir araştırma. *İnsan ve toplum bilimleri araştırmaları dergisi*, 5(7), 2247-2258.
- Croy, G., Gerrans, P., & Speelman, C. (2010). Injunctive social norms primacy over descriptive social norms in retirement savings decisions. *The International Journal of Aging and Human Development*, 71(4), 259-282.
- Çakmak, C., Biçer, İ., & Uğurluoğlu, Ö. (2019). Alturistik (özgeci) liderlik ölçeğinin türkçe uyarlaması: geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(3), 785-802.
- Çalı, M. S., & Öndeş, T. (2023). Finans ile İlgili Eğitim Alan Kişilerin “Finans” Kavramıyla İlgili Bilişsel Yapılarının Kelime İlişkilendirme Testi ile Belirlenmesi. *Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 224-241.
- Çalış, N. (2023). İslami Finansal Okuryazarlığın Türkiye ve İslam Ülkeleri Kapsamında Karşılaştırmalı Olarak Değerlendirilmesi. *Doç. Dr. Mustafa Kevser Prof. Dr. Burak Darıcı*, 19.
- Çanakcı, M. (2014). Çok Kutuplu Dünyada İslami Finans Piyasalarının Gelişimi ve Sukuk İhraçları. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 1(2), 43-58.
- Çinko, M., Avcı, E., Ergun, S., & Tekçe, M. (2017). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri: Marmara Üniversitesi örneği. *Marmara Business Review*, 2(1), 25-50.
- Çömlekçi, İ. (2017). İslami Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi: Katılım Bankaları Müşterileri Üzerine Bir Araştırma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(63), 1423-1439.
- Dağdelen, T. (2017). *Finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi ve Aydın ilindeki serbest muhasebeci mali müşavirler üzerine bir uygulama* (Master's thesis, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Daly, S., & Frikha, M. (2016). Islamic finance: Basic principles and contributions in financing economic. *Journal of the Knowledge Economy*, 7, 496-512.
- Damayanti, S. M., Murtaqi, I., & Pradana, H. A. (2018). The importance of financial literacy in a global economic era. *The Business & Management Review*, 9(3), 435-

441.

- Deaton, A. (2008). Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup World Poll. *Journal of Economic perspectives*, 22(2), 53-72.
- Declerck, C. H., Boone, C., & Emonds, G. (2013). When do people cooperate? The neuroeconomics of prosocial decision making. *Brain and cognition*, 81(1), 95-117.
- Dinc, Y., Çetin, M., & Jahangir, R. (2023). Revisiting the concept of Islamic financial literacy in a boundaryless context: cross-country comparison of Islamic financial literacy. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 14(8), 1364-1382.
- Doğan, M. B. A. (2020). İslami finans okuryazarlığı ve finansal tercihlere etkisi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 14(1), 69-98.
- Er, B., & Mutlu, M. (2017). Financial inclusion and Islamic finance: A survey of Islamic financial literacy index. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 3(2).
- Erdoğan, A. (2020). *Katılım bankacılığı müşterilerinin İslami finansal okuryazarlığı ve yatırım tercihleri* (Master's thesis, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim, İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı).
- Erdoğan, A., & Çakır, M. (2020). Türkiye’de katılım banka müşterilerinin İslami finans okuryazarlığı ve yatırım tercihlerine etkileri. In *12th International Conference on Islamic Economics & Finance*.
- Ergün, B., Şahin, A., & Ergin, E. (2014). Finansal Okuryazarlık: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma. *Journal of International Social Research*, 7(34).
- Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Enke, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). "Global Evidence on Economic Preferences." *The Quarterly Journal of Economics*, 133(4), 1645-1692.
- Fischer, P., & Huddart, S. (2008). Optimal contracting with endogenous social norms. *American Economic Review*, 98(4), 1459-1475.
- Ganesan, Y., Allah Pitchay, A. B., & Mohd Nasser, M. A. (2020). Does intention influence the financial literacy of depositors of Islamic banking? A case of Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 47(5), 675-690.
- Gedikli, A., & Erdoğan, S. (2019). Malezya’da İslami Finans ve İslami Bankacılık Uygulamaları Üzerine Bir İnceleme. *Bilimname*, 2019(38), 251-287.
- Gigerenzer, G. (2018). The bias bias in behavioral economics. *Review of Behavioral Economics*, 5(3-4), 303-336.
- Grayot, J. D. (2020). Dual process theories in behavioral economics and neuroeconomics: A critical review. *Review of Philosophy and Psychology*, 11(1), 105-136.

- Gunawan, A., Asmuni, A., & Siregar, S. (2021). Islamic financial literacy and financial behavior: the case of muhammadiyah community in Medan city. *Journal of Accounting and Investment*, 22(3).
- Güçlü, F., & Kılıç, M. (2019). İslami finansin Türkiye, ABD, İngiltere ve Malezya'da gelişimi. *Journal of Management and Economics Research*, 17(3), 271-293.
- Güçlü, F., & Kılıç, M. (2020). İslami Finansin Dünyadaki Gelişimi ve İslami Finansa Yön Veren Uluslararası Kuruluşlar Üzerine Bir İnceleme. *Uluslararası yönetim iktisat ve işletme dergisi*, 16(1), 75-91.
- Güney, N. (2015). İslami Finasta Şer'i Yönetim Uygulamaları ve Konuyla İlgili Tartışmalara Genel Bir Bakış. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 2(2), 45-69.
- Hailu, S. M., & Bushera, I. (2020). Interest Free Banking in Ethiopia: Prospects and Challenges. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 6(2), 119-137.
- Hasnawati, A., & Mohamad, A. (2019). Potential application of Istisna' financing in Malaysia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(2), 211-226.
- Hassan, M. K., & Lewis, M. K. (2007). *Islamic banking: An introduction and overview* (Doctoral dissertation, Edward Elgar publishing limited).
- Heukelom, F. (2011). Behavioral economics. In *The Elgar companion to recent economic methodology*. Edward Elgar Publishing.
- Heukelom, F. (2014). *Behavioral economics: A history*. Cambridge University Press.
- Hidajat, T., & Hamdani, M. (2017). Measuring Islamic financial literacy. *Advanced Science Letters*, 23(8), 7173-7176.
- Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2011). *An introduction to Islamic finance: Theory and practice* (Vol. 687). John Wiley & Sons.
- Jiang, Y., Marcowski, P., Ryazanov, A., & Winkielman, P. (2023). People conform to social norms when gambling with lives or money. *Scientific Reports*, 13(1), 853.
- Kamber, S. C. (2018). Davranışsal İktisat ve Rasyonellik Varsayımı: Literatür İncelemesi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 7(1), 168-199.
- Kanev, D., & Terziev, V. (2017). Behavioral economics: development, condition and perspectives. *IJASOS-International E-Journal of Advances in Social Sciences*, 3(8).
- Kanlıoğlu, M. B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 103-116.
- Karaca, A. (2019). *İslami finans araçları ve bunların muhasebeleştirilmesi* (Master's thesis, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).

- Karakuş, T. F. (2022). Yatırımcı Davranışında Bilişsel Önyargılar ve Hevristikler. *Toros Üniversitesi İİSBF Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(16), 57-70.
- Karaşar, B., & Öğülmüş, S. (2016). Sosyal onay ihtiyacı ölçeği: Geçerlik ve güvenirlik analizi. *Ege Eğitim Dergisi*, 17(1), 84-104.
- Karra, N., Tracey, P., & Phillips, N. (2006). Altruism and agency in the family firm: Exploring the role of family, kinship, and ethnicity. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(6), 861-877.
- Kevser, M., & Doğan, M. (2021). Islamic financial literacy and its determinants: A field study on Turkey. *Journal Transition Studies Review*, 28(1), 91-120.
- Khan, D. (2020). Cognitive driven biases, investment decision making: The moderating role of financial literacy. *Investment Decision Making: The Moderating Role of Financial Literacy (January 5, 2020)*.
- Kitapçı, İ. (2017). Rasyonaliteden irrasyonaliteye: Davranışsal iktisat yaklaşımı ve bilişsel önyargılar. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 85-102.
- Klyver, K., Lindsay, N. J., Kassicieh, S. K. S., & Hancock, G. (2017). Altruistic investment decision behavior in early-stage ventures. *Small Business Economics*, 48, 135-152.
- Koçak, E. (2018). İslami finans ve ekonomik büyüme: Türkiye üzerine ekonometrik bir uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (51), 67-91.
- Kohıstani, M. N., & Çokmutlu, M. E. (2023). Üniversite Öğrencilerinin İslami Finansal Okuryazarlığı Üzerine Bir Araştırma. *Uluslararası Finansal Ekonomi ve Bankacılık Uygulamaları Dergisi*, 4(2), 54-78.
- Krstić, M., & Pavlović, N. (2020). Behavioral economics: New dimension in understanding the real economic behavior. In *Handbook of research on sustainable supply chain management for the global economy* (pp. 281-298). IGI Global.
- Kuyumcu, O. (2018). *Finansal okuryazarlığın makro ekonomik önemi ve ülkemizde finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi: Bursa ili uygulaması* (Master's thesis, Bursa Uludağ Üniversitesi).
- Kuzulu, Ö. (2021). Etik Finans Mı İslami, İslami Finans Mı Etik. *Stratejik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2), 245-279.
- Leković, M. (2020). Cognitive biases as an integral part of behavioral finance. *Economic Themes*, 58(1), 75-96.
- Levine, E. E., & Schweitzer, M. E. (2014). Are liars ethical? On the tension between benevolence and honesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 53, 107-117.

- Lintner, J. (1972). Finance and capital markets. *Economic Research: Retrospect and Prospect, Volume 2, Finance and Capital Markets*, 1-53.
- Lodge, D., & Wood, N. (Eds.). (2008). *Modern criticism and theory: A reader*. Pearson Education.
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2023). The importance of financial literacy: Opening a new field. *Journal of Economic Perspectives*, 37(4), 137-154.
- Luthfiani, R. A., & Sari, R. C. (2019). The effect of religiosity, the level of income, and the level of Islamic financial literacy toward the interest of student to become customers in Sharia financial institution. *Nominal Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 8(1), 109-121.
- Maialeh, R. (2019). Generalization of results and neoclassical rationality: unresolved controversies of behavioural economics methodology. *Quality & Quantity*, 53, 1743-1761.
- Martela, F., & Ryan, R. M. (2016). The benefits of benevolence: Basic psychological needs, beneficence, and the enhancement of well-being. *Journal of personality*, 84(6), 750-764.
- Mersadi Tabari, N. (2010). Islamic finance and the modern world: the legal principles governing Islamic finance in international trade. *The Company Lawyer*, 31(8), 249-254.
- Mulyany, R., Indriani, M., & Indayani, I. (2021). Salam financing: from common local issues to a potential international framework. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 15(1), 203-217.
- Nawi, F. A. M., Daud, W. M. N. W., Ghazali, P. L., Yazid, A. S., & Shamsuddin, Z. (2018). Islamic financial literacy: a conceptualization and proposed measurement. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(12), 629-641.
- Nicolini, G., & Haupt, M. (2019). The assessment of financial literacy: New evidence from Europe. *International Journal of Financial Studies*, 7(3), 54.
- Nidaussalam, M. (2016). Mudaraba as a model of Islamic finance. *Shirkah: Journal of Economics and Business*, 1(1), 73-92.
- Novianggie, V., & Asandimitra, N. (2019). The influence of behavioral bias, cognitive bias, and emotional bias on investment decision for college students with financial literacy as the moderating variable. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 9(2), 92-107.

- Oktaý, M., & Göker, İ. E. K. (2020). Finansal okuryazarlık düzeyinin bireylerin tasarruf eğilimi üzerindeki etkisi: Kırıkkale Üniversitesi akademik ve idari personeli üzerine bir araştırma. *İşletme Akademisi Dergisi*, 1(1), 34-55.
- Olson, M. H., & Ramírez, J. J. (2020). *An introduction to theories of learning*. Routledge.
- Özdemir, M., & Aslan, H. (2017). Türkiye’de İslami Finansın Dönüşümünün Ekonomi Politikası. *Seta Yayınları. İstanbul*.
- Özen, E., & Ersoy, G. (2019). The impact of financial literacy on cognitive biases of individual investors. In *Contemporary issues in behavioral finance* (Vol. 101, pp. 77-95). Emerald Publishing Limited.
- Pakawaru, I., & Syafaat, M. (2023). How Does Financial Accountability, Information Quality, and Altruism Drive Business Zakat Compliance Through Business Growth Mediation?. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam*, 5(2), 149-171.
- Paldi, C. (2014). Understanding riba and gharar in Islamic finance. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 2(1), 249-259.
- Parker, A. M., De Bruin, W. B., Yoong, J., & Willis, R. (2012). Inappropriate confidence and retirement planning: Four studies with a national sample. *Journal of behavioral decision making*, 25(4), 382-389.
- Patrisia, D., Abror, A., Dastgir, S., & Rahayu, R. (2023). Generation Z’s Financial Behaviour: The Role of Islamic Financial Literacy. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 15(2), 20-37.
- Patterson, K. A. (2003). *Servant leadership: A theoretical model*. Regent University.
- Pech, W., & Milan, M. (2009). Behavioral economics and the economics of Keynes. *The Journal of Socio-Economics*, 38(6), 891-902.
- Rahmatia, A., Wijaya, A. P., Saputra, A. D., & Ma’ruf, M. I. (2022). Islamic Financial Literacy: Evidence From Indonesian Urban Middle-Class Women. *Journal of Islamic Economic Laws*, 5(2), 199-215.
- Ricciardi, V. (2004). A risk perception primer: A narrative research review of the risk perception literature in behavioral accounting and behavioral finance. *Available at SSRN 566802*.
- Rizzo, M. J. (2017). Rationality—what? Misconceptions of neoclassical and behavioral economics. *Misconceptions of Neoclassical and Behavioral Economics (March 1, 2017)*.
- Ruggeri, K., Ashcroft-Jones, S., Abate Romero Landini, G., Al-Zahli, N., Alexander, N., Andersen, M. H., ... & Stock, F. (2023). The persistence of cognitive biases in

- financial decisions across economic groups. *Scientific Reports*, 13(1), 10329.
- Saber, A. (2020). *The impact of financial literacy on household wealth in the Kingdom of Saudi Arabia* (Doctoral dissertation, Victoria University).
- Salisu, Y., Mohammed, A. I., & Yakub, A. M. (2017). The Impact Of Salam Finance On The Relationship Between Farm Credit, Farm Infrastructure And Agricultural Output In. *International Journal of Management Research and Reviews*, 7(12), 1073-1079.
- Santoso, I. R., Amaliah, T. H., Monoarfa, R., & Hulopi, T. U. K. (2023). Factors and Actors in the Development of Islamic Financial Literacy: Experience from Indonesia. *International Journal of Professional Business Review: Int. J. Prof. Bus. Rev.*, 8(7), 82.
- Saray, Ö., & Güngör, S. (2023). İslami Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenmesi: Tokat İli Üzerine Bir Alan Araştırması. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (54), 309-333.
- Sayuti, K. M., & Amin, H. (2022). Islamic mortgage adoption: examining the moderating effects of Islamic altruism. *Journal of Islamic Marketing*, 13(8), 1728-1750.
- Setyowati, A., Harmadi, H., & Sunarjanto, S. (2018). Islamic financial literacy and personal financial planning: A socio-demographic study. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 22(1), 63-72.
- Sharpe, W. F. (1964). Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *The journal of finance*, 19(3), 425-442.
- Simon, H. (1957). A behavioral model of rational choice. *Models of man, social and rational: Mathematical essays on rational human behavior in a social setting*, 6(1), 241-260.
- Siti Hafizah, A. R. (2014). *Psychosocial factors and gender influencing the level of Islamic financial literacy* (Doctoral dissertation, Universiti Utara Malaysia).
- Smith, V. L. (2005). Behavioral economics research and the foundations of economics. *The Journal of Socio-Economics*, 34(2), 135-150.
- Sohn, S. H., Joo, S. H., Grable, J. E., Lee, S., & Kim, M. (2012). Adolescents' financial literacy: The role of financial socialization agents, financial experiences, and money attitudes in shaping financial literacy among South Korean youth. *Journal of adolescence*, 35(4), 969-980.
- Sönmez, M. T. (2022). Erken dönemlerde finansal farkındalığın gelişmesi ve finansal okuryazarlık konularının matematik dersine entegrasyonu. *Yaşadıkça Eğitim*, 36(2), 569-

589.

- Sönmez, Y., & Kılıç, E. (2020). Finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma: Kastamonu Üniversitesi örneği. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 10(2), 479-497.
- Sparrow, E. P., & Spaniol, J. (2018). Aging and altruism in intertemporal choice. *Psychology and Aging*, 33(2), 315.
- Sumer, S., & Gövdeli, T. (2020). Finansal okuryazarlık ve finansal davranış üzerine bir çalışma. *Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 86-98.
- Suresh, G. (2024). Impact of financial literacy and behavioural biases on investment decision-making. *FIIB Business Review*, 13(1), 72-86.
- Sümer, E., & Aybar, Ş. (2016). Etkin Piyasalar Hipotezinin, Finansal Piyasaları Açıklamadaki Yetersizliği ve Davranışsal Finans. *Erzincan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 75-84.
- Şeniğne, B. (2011). *Rasyonalite kavramına deneysel ve davranışsal iktisat bağlamında yeni bir bakış açısı: "Nöroiktisat"* (Doctoral dissertation, Marmara Üniversitesi (Turkey)).
- TABInsights (2023) Strongest Islamic Banks 2023 05.12.2024 tarihinde <https://tabinsights.com/ab100/strongest-islamic-banks> adresinden alınmıştır.
- Tekin, A. (2017). Türkiye kira sertifikaları ile İslami finans piyasalarındaki eşdeğer ürünler arasında bir karşılaştırma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 20(2), 160-174.
- Tekin, A., & Gürçam, Ö. S. (2019). Davranışsal İktisat ve Vergi Uyumunu Arasındaki İlişki Üzerine Genel Bir Değerlendirme. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(5), 65-76.
- Tekin, B. (2018). Bilişsel önyargı ve hevristik bağlamında finansın insani boyutu olarak "Davranışsal Finans": Bir literatür incelemesi ve derleme çalışması. *Uluslararası İnsan Çalışmaları Dergisi*, 1(2), 131-156.
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American economic review*, 106(7), 1577-1600.
- Thorndike, A. N., Riis, J., & Levy, D. E. (2016). Social norms and financial incentives to promote employees' healthy food choices: A randomized controlled trial. *Preventive medicine*, 86, 12-18.
- TKBB (2024, Ekim) Banka ve Sektör Bilgileri. Şube Bilgileri. 05.12.2024 tarihinde <https://www.tkbb.org.tr/veripetegi-detay/2> adresinden alınmıştır.

- Tompenaars, F., & Hampden-Turner, C. (1997). Riding the waves of culture: Understanding cultural diversity in business. *Nicholas Brealey, London*.
- Topses, G. (2012). Elseverlik (Alturizm) ve Benseverlik (Egoizm) Ölçeğiyle İlgili Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *International Journal of New Trends in Arts, Sports & Science Education (IJTASE)*, 1(2).
- Uslaner, E. M. (2002). The moral foundations of trust. *Available at SSRN 824504*.
- Üster, M. M. (2023). Davranışsal Finansta Anomaliler: Yatırımcı Kararları ve Borsa İstanbul'da Bir Uygulama. *Quantrade Journal of Complex Systems in Social Sciences*, 5(2), 118-128.
- Weissberger, G. H., Samek, A., Mosqueda, L., Nguyen, A. L., Lim, A. C., Fenton, L., & Han, S. D. (2022). Increased Financial Altruism is Associated with Alzheimer's Disease Neurocognitive Profile in Older Adults. *Journal of Alzheimer's Disease*, 88(3), 995-1005.
- Widityani, S. F., Faturohman, T., Rahadi, R. A., & Yulianti, Y. (2020). Do socio-demographic characteristics and financial literacy matter for selecting Islamic financial products?. *Journal of Islamic Monetary Economics and Finance*, 6(1), 51-76.
- Woody, W. D., & Viney, W. (2017). *A history of psychology: The emergence of science and applications*. Routledge.
- Yalçinkaya, E., & Er, T. (2019). Sosyal Bilgiler Eğitiminde Finansal Okuryazarlık. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(1), 1-24.
- Yavuzaslan, K. (2019). Yeniden Yeni İktisat Deneysel İktisat Kitabı Birinci Baskı.
- Yıldırım, Ş. (2019). Çağdaş İslami Finansal bir Kavram Olarak "Daman el-Ciddiye" ve Şer'î Niteliği. *Ağrı İslâmi İlimler Dergisi*, (4), 35-44.
- Yıldız, M. (2020). Bireylerin İslami finans okuryazarlık düzeyi ve katılım bankası tercihi: Türkiye değerlendirmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 730-744.

EKLER

Ek 1. Anket Formu

1- Yaş:	<input type="checkbox"/> 18-24	<input type="checkbox"/> 25-34	<input type="checkbox"/> 35-44	<input type="checkbox"/> 45-64	<input type="checkbox"/> 65 üstü		
2- Cinsiyet:	<input type="checkbox"/> Kadın	<input type="checkbox"/> Erkek					
3- Medeni Durum:	<input type="checkbox"/> Evli	<input type="checkbox"/> Bekar					
4- Meslek:	<input type="checkbox"/> Ev hanımı	<input type="checkbox"/> Öğrenci	<input type="checkbox"/> Emekli	<input type="checkbox"/> Özel Sektör	<input type="checkbox"/> Memur	<input type="checkbox"/> Serbest Meslek	
5- Gelir Düzeyi:	<input type="checkbox"/> 0-17002	<input type="checkbox"/> 17003-30000	<input type="checkbox"/> 30.001-40000	<input type="checkbox"/> 40001-50.000	<input type="checkbox"/> 50.001 ve üzeri		
6- Öğrenim Durumu:	<input type="checkbox"/> İlkokul	<input type="checkbox"/> Ortaokul	<input type="checkbox"/> Lise	<input type="checkbox"/> Üniversite	<input type="checkbox"/> Lisansüstü		
7. Aslen nerelisiniz?	<input type="checkbox"/> Akdeniz	<input type="checkbox"/> İç Anadolu	<input type="checkbox"/> Marmara	<input type="checkbox"/> Ege	<input type="checkbox"/> Karadeniz	<input type="checkbox"/> Doğu ve Güneydoğu Anadolu	<input type="checkbox"/> Yabancı
8. Katılım bankaları için hangisi söylenebilir?	<input type="checkbox"/> Faiz verebilir.	<input type="checkbox"/> Kâr payı verebilir.	<input type="checkbox"/> İkisini de verebilir.	<input type="checkbox"/> Hiçbirini veremez.	<input type="checkbox"/> Bilmiyorum		
9. Kâr payı ve faiz oranları hakkında hangisi söylenebilir?	<input type="checkbox"/> Kâr payı faizden her zaman daha düşüktür.	<input type="checkbox"/> Kâr payı faizden her zaman daha yüksektir.	<input type="checkbox"/> Kâr payı faizden düşük de yüksek de olabilir.	<input type="checkbox"/> Her zaman aynıdır.	<input type="checkbox"/> Bilmiyorum		
10. "Katılım bankalarının faaliyet esası kâr ve zarar ortaklığına dayanır." cümlesi...	<input type="checkbox"/> Doğrudur.	<input type="checkbox"/> Yanlıştır.	<input type="checkbox"/> Bilmiyorum				
11. "İslami finans yöntemleri faizsizdir." cümlesi...	<input type="checkbox"/> Doğrudur.	<input type="checkbox"/> Yanlıştır.	<input type="checkbox"/> Bilmiyorum				
12. "Ev sahibi olmak isteyen birisi, katılım bankasından öncelikle parasını alarak istediği yerden evi alabilir." cümlesi...	<input type="checkbox"/> Doğrudur.	<input type="checkbox"/> Yanlıştır.	<input type="checkbox"/> Bilmiyorum				
13. "Araba sahibi olmak isteyen birisi, istediği arabayı öncelikle katılım bankasına aldırır." cümlesi...	<input type="checkbox"/> Doğrudur.	<input type="checkbox"/> Yanlıştır.	<input type="checkbox"/> Bilmiyorum				

14. Lütfen 0 ile 5 arası ölçekte cevabı işaretleyin. 1 “Bunu yapmak için hazır değil” ve 5 “Bunu yapmak için tamamen hazır” anlamına gelir 1,2,3,4 ya da 5 kullanılarak, kullandığınız skalada 1 ve 5 arasına düşen yere herhangi bir numarayı işaretleyebilirsiniz. Bugün sizin için faydalı bir şeyi bırakarak gelecekte daha fazla faydasını görebilmek için ne kadar hazırsınız?

1 2 3 4 5

15. Hayali olarak 10.000 TL'niz olduğunu varsayınız. Bu paradan ne kadarını anket katılımcılarının oluşturduğu ortak bir havuza bağışlıyorsunuz? Havuzda toplanan toplam tutarın 5 katı siz ve diğer tüm katılımcılar tarafından eşit olarak tekrar dağıtılacaktır. Tercihinizi belirtir şekilde işaretleyiniz.

0 TL 2.500 TL 5.000 TL 7.500 TL 10.000 TL