



T.C.
OSMANİYE KORKUT ATA ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**TÜRK AİLE YAPISININ FİNANSAL KARAR ALMA
SÜREÇLERİ ÜZERİNE ETKİSİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK
YAPISAL EŞİTLİK MODELİ İLE BİR UYGULAMA:
ANKARA İLİ ÖRNEĞİ**

DOKTORA TEZİ

Salim KÖKSAL

OSMANİYE / 2024

T.C.
OSMANİYE KORKUT ATA ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

TÜRK AİLE YAPISININ FİNANSAL KARAR ALMA
SÜREÇLERİ ÜZERİNE ETKİSİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK
YAPISAL EŞİTLİK MODELİ İLE BİR UYGULAMA:
ANKARA İLİ ÖRNEĞİ

DOKTORA TEZİ

SALİM KÖKSAL

Danışman : Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR
Jüri Üyesi : Doç. Dr. Samet EVCI
Jüri Üyesi : Doç. Dr. Eray GEMİCİ
Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üyesi Önder UZKARALAR
Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üyesi İsa KILIÇ

OSMANİYE / 2024

Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne;

Türk Aile Yapısının Finansal Karar Alma Süreçleri Üzerine Etkisini Ölçmeye Yönelik Yapısal Eşitlik Modeli ile Bir Uygulama: Ankara İli Örneği başlıklı çalışma, jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan: Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR
(Danışman)

Üye: Doç. Dr. Samet EVCI

Üye: Doç. Dr. Eray GEMİCİ

Üye: Dr. Öğr. Üyesi Önder UZKARALAR

Üye: Dr. Öğr. Üyesi İsa Kılıç

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.

.../.../2024

Prof. Dr. Eyyup TEL
Enstitü Müdürü

NOT: Bu tezde kullanılan ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'ndaki hükümlere tabidir.



T.C.
OSMANİYE KORKUT ATA ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
TEZ ÇALIŞMASI ETİK BEYANI FORMU

FORM DR-37



LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Osmaniye

Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Tez Yazım kurallarına uygun olarak hazırladığım; **Türk Aile Yapısının Finansal Karar Alma Süreçleri Üzerine Etkisini Ölçmeye Yönelik Yapısal Eşitlik Modeli ile Bir Uygulama: Ankara İli Örneği** başlıklı Doktora Tez çalışmamda;

- Sunulan verilerin; gerekli izinleri alınmış ve denetimli laboratuvar koşullarında tarafımdan veya ilgili görevlilerce elde edildiğini ya da izin belgesine dayalı olarak ve kaynak göstermek suretiyle kullanıldığını,
- Kullanılan veriler üzerinde herhangi bir değişiklik veya eksiltme yapılmaksızın etik kurallara uygun olarak işlenip sunulduğunu,
- Maddi veya manevi destek sağlamış olan Kurum, Kuruluş ve kişilere destek türü de belirtilerek, varsa proje protokol numarası ile yoksa ismen Ön Söz/Teşekkür Bölümlerinde yer verildiğini,
- Yararlanılan kaynaklara Tez metni içinde atıf göstermek suretiyle değinildiğini ve bunların Kaynaklar Bölümüne eklendiğini,
- Teknik/Bilimsel Eser niteliği taşıyan Tezin özgün parçalarının bir başka ortamdan kopyalanarak alınmadığını ve bu parçaların bir başka Kurum/Kuruluş bünyesinde akademik amaç veya unvan almak amacıyla hiçbir suretle kullanılmadığını ve bir başkasının kullanmasına izin verilmediğini,
- Burada belirttiğim hususların aksinin tespit edilmesi halinde tüm yasal sorumluluğun şahsıma ait olduğunu beyan ederim.

...../..... / 20.....

İmza

Salim KÖKSAL
Öğrenci

ÖĞRENCİ NO	1821501308
ANABİLİM/ ANA SANAT DALI	İşletme Doktora
ENSTİTÜ KAYIT TARİHİ	16/08/ 2018

ÖZET

TÜRK AİLE YAPISININ FİNANSAL KARAR ALMA SÜREÇLERİ ÜZERİNE ETKİSİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK YAPISAL EŞİTLİK MODELİ İLE BİR UYGULAMA: ANKARA İLİ ÖRNEĞİ

Salim KÖKSAL

**Doktora Tezi, İşletme Anabilim Dalı
Danışman: Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR
Kasım 2024, 184 sayfa**

Finansal sistemde birçok anomalinin araştırıldığı davranışsal finans alanı, her geçen gün yeni konular ve araştırmalarla gelişmeye devam etmektedir. İnsan davranışları temelinde, finans alanının ilgi alanlarından birisi toplumsal içerikleri konu alan sosyolojinin ilgi alanına giren aile finans ilişkileridir. Toplumsal hayatın temel taşlarından biri olan aileler finansal sistem içinde önemli düzeyde fonlara sahip olup, bu fonları kullanmalarına rağmen finansal aktörlerce yeterince ilgi gösterilmediği, yeterince araştırmalara konu yapılmadığı görülmektedir. Oldukça karmaşık ve birçok alanla ilgili olan aile kurumunun, bireyin yaşamında en önemli çevresel etkenlerden biri olduğu gerçeğinden hareketle, toplumsal ilişkilere yol ve yön gösterdiği gibi finansal kararlarda da etkili faktörlerden biri olduğu açıktır. Finansal kararları etkileyen faktörlerin her geçen gün sorgulandığı finans literatüründe finansal kararların aile kaynaklı nedenlerini ortaya koymak hem bireyin refahı hem de finansal sistemdeki diğer aktörler için gerekli bir husustur. Bireyin yatırım, tasarruf, nakit ve borçlanmaya ilişkin finansal kararları finansal davranış olarak ifade edilmektedir. Aile yapıları, aile değerleri gibi aile özelliklerinin bireyin finansal davranışlarında etkisinin belirlenmesi, bu faktörlerin ortaya konması, araştırılarak sonuçlara ulaşılması gerekmektedir. Finansal davranışları etkileyen aile kaynaklı faktörlerin gözden geçirilmesi ve yeni faktörler eklenmesi literatüre katkı sağlayacaktır. Araştırma kapsamında ortaya konulan hususlarla ilgili olarak finansal aktörlerin bilgilendirilmesi, bilinçlendirilmesi, sağlıklı ve öngörülebilir finansal sistemin gelişimine katkı sağlayacak, bireysel ve kurumsal finans aktörlerine yol ve yön gösterecektir.

Bu çalışmada Türk aile yapısının finansal kararlar üzerindeki etkisinin incelenmesi amaçlanmakta, aile yapıları ile birlikte aile değerlerinin de finansal kararlar

üzerindeki etkilerinin incelenmesi hedeflenmektedir. Bu bağlamda aile yapıları ve aile değerleri değişkenlerinin, finansal yönetim davranış değişkenleri alt boyutları olan nakit yönetimi, borç/kredi yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi arasındaki ilişkileri irdelenmiştir. Ayrıca bireyin finansal bilgi düzeyi ve finansal tutum değişkenleriyle aile yapıları ve aile değerleri değişkenleri arasındaki ilişkilere de bakılmıştır. Demografik değişkenler arasındaki ilişkileri gözlemlemek, değişkenler arasında anlamlı düzeyde farklılık olup olmadığının tespiti amacıyla T-testi, Anova gibi parametrik testler kullanılarak sonuçlar yorumlanmıştır. Çalışmada temel olarak tezin amacına uygun olarak, Türk aile yapısının finansal kararlara etkisini test etmek amacıyla değişkenler arası çok yönlü nedensellik ilişki incelemesi ve değişkenler arası yol analizi yapan Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenler ile ilgili analiz sonuçlarında ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında, ailedeki çocuk sayısı ile tutum arasında, evlilik süresi ile finansal tutum arasında, ailedeki ebeveyn durumuyla finansal tutum arasında, ailenin çocuklu, çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında, ailenin yerleşim yerine göre aile yapıları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

Yapısal Eşitlik Modeli analiz sonuçlarına göre Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca Türk aile yapısı alt boyutları olan sosyal aile algısı, aile yapısı algısı ve ailede güç dengesi alt boyutlarının da finansal yönetim davranışı üzerinde etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Aile değerlerinin finansal yönetim davranışı üzerinde anlamlı düzeyde bir etkisi olmadığı görülmüştür. Çalışma kapsamında Türk aile yapısının finansal yönetim davranışına etkisinde finansal bilginin aracılık rolünün olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre aile yapıları kişinin finansal yönetim davranışlarını etkileyen önemli faktörlerden biri iken, Türk aile yapısının finansal yönetim davranışına etkisinde finansal bilgi düzeyi ise bu etkiye aracılık yapan bir faktör olarak gözükmemektedir.

Anahtar kelimeler: Aile yapıları, finansal kararlar, finansal davranışlar

ABSTRACT

**AN APPLICATION WITH STRUCTURAL EQUATION MODEL TO
MEASURE THE EFFECT OF TURKISH FAMILY STRUCTURE ON
FINANCIAL DECISION-MAKING PROCESSES:
ANKARA PROVINCE EXAMPLE**

Salim KÖKSAL

**Ph.D. Thesis, Department of Business
Supervisor: Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR
November 2024, 184 pages**

The field of behavioral finance, where many anomalies in the financial system are investigated, continues to develop with new topics and research every day. Based on human behavior, one of the areas of interest in the field of finance is family finance relations, which fall within the scope of sociology and deal with social content. Families, which are one of the cornerstones of social life, have significant funds in the financial system and although they use these funds, it is seen that they are not given enough attention by financial actors and are not subject to sufficient research. Based on the fact that the family institution, which is quite complex and related to many areas, is one of the most important environmental factors in the individual's life, it is clear that it is one of the effective factors in financial decisions as well as showing the way and direction to social relations. In the finance literature, where the factors affecting financial decisions are questioned every day, revealing the family-based reasons for financial decisions is a necessary issue both for the welfare of the individual and other actors in the financial system. The individual's financial decisions regarding investment, savings, cash and borrowing are expressed as financial behavior. It is necessary to determine the effects of family characteristics such as family structures and family values on the individual's financial behavior, to reveal these factors, to research and reach conclusions. Reviewing family-based factors affecting financial behaviors and adding new factors will contribute to the literature. Informing and raising awareness of financial actors regarding the issues presented within the scope of the research will contribute to the development of a healthy and predictable financial system and will guide and direct individual and corporate finance actors.

This study aims to examine the effect of Turkish family structure on financial decisions, and examine the effects of family values on financial decisions along with family structures. In this context, the relationships between family structure and family values variables and the sub-

dimensions of financial management behavior variables such as cash management, debt/credit management, savings/investment management were examined. In addition, the relationships between the individual's financial knowledge level and financial attitude variables and family structure and family values variables were examined. In order to observe the relationships between demographic variables and determine whether there were significant differences between the variables, parametric tests such as T-test and Anova were used to interpret the results. In the study, in accordance with the purpose of the thesis, Structural Equation Model (SEM), which performs multi-directional causality relationship analysis and path analysis between variables, was used to test the effect of Turkish family structure on financial decisions.

In the analysis results related to the sociodemographic and socioeconomic variables used in the study, it was determined that there was a significant relationship between the family income level and financial attitude, between the number of children in the family and attitude, between the duration of marriage and financial attitude, between the parental status in the family and financial attitude, between the family's nuclear family with or without children and extended family structure and financial attitude, and between the family structures according to the place of residence and financial attitude.

According to the results of the Structural Equation Model analysis, it was determined that the Turkish family structure has an effect on financial management behavior. In addition, it was observed that the sub-dimensions of the Turkish family structure, namely social family perception, family structure perception and power balance in the family, also have an effect on financial management behavior. It was observed that family values did not have a significant effect on financial management behavior. Within the scope of the study, it was determined that financial knowledge has a mediating role in the effect of the Turkish family structure on financial management behavior. According to these results, while family structures are one of the important factors affecting the financial management behavior of the individual, the level of financial knowledge appears to be a factor that mediates this effect in the effect of the Turkish family structure on financial management behavior.

Keywords: Family structures, financial decisions, financial behaviors

ÖN SÖZ

Aile toplumsal yaşantının temel taşı olduğu kadar bireyin yaşamında en çok değer verdiği, en uzun ilişkilerin yaşandığı, en güçlü bağların olduğu ve hiç kopmadığı vazgeçilmez bir kurumdur. Aile tüm toplumsal ilişkilerde etkin rol oynamaktadır. Aile kişi ve kurumlarla iç içe bir yapıya sahiptir. Bu araştırma ailenin finansal sistemle ilişkileri bağlamında, Türk aile yapısının finansal karar alma süreçleri üzerine etkisini test etmek amacıyla yapılmıştır. Zorlu bir süreç sonunda ortaya çıkan bu çalışmanın bilim dünyasına ve diğer paydaşlara faydalı olacağını umuyorum.

Bu araştırmada ve doktora öğrenimim boyunca bana her zaman destek olan, engin tecrübe ve bilgisiyle bana yol ve yön gösteren, sabırla ve ilgiyle her zaman destekleyen, her daim bir adım öne çıkmamda bana görüş düşünce ve tecrübeleriyle yol gösteren, doktora öğrenciliğim sırasında ve bu tezin hazırlanmasında engin bilgilerinden istifade ettiğim değerli danışmanım Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR hocama katkılarından dolayı sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.

Gerek doktora öğrencilik yıllarımda gerekse bu tez aşamasında bana destek ve ilgilerini esirgemeyen, tez izleme komitesi üyesi hocalarım Doç. Dr. Samet EVÇİ ve Dr. Öğr. Üyesi Önder UZKARALAR'a katkılarından dolayı şükranlarımı sunuyorum.

Ayrıca doktora sürecimin en başından desteklerini esirgemeyen sevgili eşim, biricik kızım ve biricik oğluma gösterdikleri sabır, anlayış ve destek için teşekkür ederim.

Bu tez Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Birimi tarafından OKÜBAP-2024-PT2-012 proje numarasıyla desteklenmiş olup, çalışmaya desteklerinden dolayı teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	v
ABSTRACT	vii
ÖN SÖZ	ix
KISALTMALAR.....	xiv
TABLolar LİSTESİ	xv
ŞEKİLLER LİSTESİ	xvii

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Araştırmanın Konusu.....	6
1.2. Araştırmanın Amacı.....	6
1.3. Araştırmanın Önemi ve Gerekliliği	7
1.4. Araştırmanın Yöntemi	8
1.5. Araştırma Problemi.....	8
1.6. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları.....	8
1.7. Araştırmanın Bölümleri	9

BÖLÜM II

KONUyla İLGİLİ ÇALIŞMALAR VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Konuyla İlgili Daha Önce Yapılmış Çalışmalar	11
2.2. Konunun Kavramsal Çerçevesi	31
2.2.1. Aile Kavramı	31
2.2.2. Ailenin İşlevleri	33
2.2.3. Ailenin Özellikleri	33
2.2.4. Aile Yapıları	35
2.2.4.1. Sosyoekonomik Aşamalara Göre Aile Yapıları	37
2.2.4.2. Büyüklüğüne Göre Aile Yapıları	37
2.2.4.2.1. Büyük Aile.....	38
2.2.4.2.2. Küçük Aile.....	39
2.2.4.3. Güç ve Otorite Dağılımına Göre Aile Yapıları	41
2.2.4.4. Soyun İzlenmesine Göre Aile Yapıları	41

2.2.4.5. Yerleşim Yerine Göre Aile Yapıları	42
2.2.4.6. Mirasın Geçişine Göre Aile Yapıları	43
2.2.4.7. Yerleşme Esasına Göre Aile Yapıları	43
2.2.4.8. Evlilik Kalıplarına Göre Aile Yapıları	43
2.2.5. Türk Aile Yapısı	44
2.2.5.1. Türk Aile Yapısı Sınıflandırması	45
2.2.5.2. Aile ve Hanehalkı Kavramları.....	47
2.2.5.3. TÜİK Hanehalkı Tipleri	48
2.2.6. Aile Değerleri	49
2.3. Aile Finansal Kararları.....	51
2.3.1. Ekonomik Sistem ile Finansal Sistemde Aile.....	51
2.3.2. Ailelerin Finansal Faaliyetleri	53
2.3.3. Ailelerin Finansal Kaynakları.....	54
2.3.4. Finansal Planlama ve Aile Bütçesi	54
2.3.5. Aile Finansal Yönetim Kararları	55
2.3.5.1. Aile Nakit Yönetimi (Aile Nakit Akış Yönetimi).....	56
2.3.5.2. Aile Borç/Kredi Yönetimi.....	57
2.3.5.3. Ailede Tasarruf Yönetimi.....	58
2.3.5.4. Ailede Yatırım Yönetimi.....	61
2.3.5.4.1. Yatırım Araçları.....	65
2.3.5.4.1.1. Hisse Senetleri	65
2.3.5.4.1.2. Tahviller	66
2.3.5.4.1.3. Yatırım Fonları.....	68
2.3.5.4.1.4. Bireysel Emeklilik Sistemi	69
2.3.5.4.1.5. Repo	69
2.3.5.4.1.6. Hazine Bonosu	70
2.3.5.4.1.7. Finansman Bonoları	70
2.3.5.4.1.8. Borsa	70
2.3.5.4.1.9. Banka Mevduatları.....	71
2.3.5.4.1.10. Döviz.....	72
2.3.5.4.1.11. Forex Piyasası	72
2.3.5.4.1.12. Altın	73
2.3.5.4.1.13. Gayrimenkul	73
2.3.5.4.1.14. Dijital Para	74

2.3.5.4.1.15. Vadeli İşlem Piyasaları	74
2.3.5.4.1.16. Opsiyon Sözleşmeleri	76
2.3.5.5. Aile ve Sigorta.....	76
2.3.6. Finansal Kararlara Aile Etkisi	76
2.3.7. Aile Özelliklerini Finansal Konularla İlişkilendiren Çalışmalar	81
2.3.8. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış, Finansal Okuryazarlık ve Risk	82
2.3.8.1. Finansal Bilgi	82
2.3.8.2. Finansal Tutum.....	84
2.3.8.3. Finansal Davranış	85
2.3.8.4. Finansal Okuryazarlık	87
2.3.8.5. Finansal Risk	88
2.3.9. Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Tanımları	90
2.3.9.1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler	90
2.3.9.2. Araştırmanın Bağımlı ve Bağımsız Değişken Tanımları	91

BÖLÜM III

YÖNTEM ve MATERİYAL

3.1. Araştırmanın Yapıldığı Şehirle İlgili Bilgiler	94
3.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi	95
3.3. Veri Toplama Yöntem ve Araçları	96
3.3.1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler ve Ölçek Geliştirme.....	96
3.3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler ve Soru Numaraları	101
3.4. Anket Uygulama Süreci.....	101
3.5. Araştırma Modelleri.....	102
3.6. Araştırmanın Hipotezleri	102
3.7. Araştırma Verilerinin Analiz Yöntem ve Araçları	105
3.7.1. T-Testi ve Anova Testi	106
3.7.2. Yapısal Eşitlik Modellemesi.....	106

BÖLÜM IV

TÜRK AİLE YAPISININ FİNANSAL KARAR ALMA SÜREÇLERİ ÜZERİNE ETKİSİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK ÇALIŞMANIN BULGULARI

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler	108
--------------------------------------	-----

4.2. Ölçeklere İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları	115
4.3. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri ile Normallik Testleri	120
4.4. Korelasyon Analizi	124
4.5. Verilerin Analizlere Hazırlanması	125
4.6. Demografik Değişkenlerle İlgili Hipotezlerin Test Edilmesi	125
4.7. Açımlayıcı Faktör Analizi	135
4.8. Doğrulayıcı Faktör Analizi	139
4.9. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM)	143
4.9.1. YEM Yol Analizi Demografik Değişkenler	143
4.9.2. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) Yol Analizi (Etki)	146
4.9.3. Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Aracılık Analizi.....	147
4.9.3.1. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (I. Adım)	148
4.9.3.2. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (II. Adım).....	149
4.9.3.3. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (III. Adım)	150
4.9.3.4. Yapısal Modelin Aracılık Etkisi (IV. Adım).....	151

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Sonuç ve Değerlendirme.....	154
5.2. Öneriler	161
KAYNAKÇA.....	162
ÖZGEÇMİŞ	184

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AFA	: Açımlayıcı Faktör Analizi
AMOS	: Analysis of Moment Structures (Moment Yapılarının Analizi)
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
GİP	: Gelişen İşletmeler Piyasası
GLS	: Generalized Least Squares (Genelleştirilmiş En Küçük Kareler)
OECD	: Organisation for Economic Co-Operation and Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı)
s.	: Sayfa
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences (Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı)
SOEP	: Socio-Economic Panel
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
vd.	: ve diğerleri
YEM (SEM)	: Yapısal Eşitlik Modelleri (Structural Equation Models)

TABLOLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Aile Yapıları ile Finansal Davranışlara Odaklanan Literatüre Özet Bakış.....	30
Tablo 2. TÜİK Hanehalkı Tipleri ve Türkiye’deki Hanehalkı Tipi Dağılımı.....	49
Tablo 3. Yatırım Türleri.....	63
Tablo 4. Ailenin Yapısal Özellikleri ile Finansal Konu Çalışmaları	81
Tablo 5. Araştırmanın Temel Değişkenleri.....	90
Tablo 6. Araştırmada Kullanılan Bağımlı Değişken Tanımları	91
Tablo 7. Araştırmada Kullanılan Bağımsız Değişken Tanımları.....	91
Tablo 8. Sosyodemografik ve Sosyoekonomik Değişken Tanımları.....	92
Tablo 9. Ankara’da Yaşayan Hanehalkı Tipleri ve Büyüklüğü.....	94
Tablo 10. Araştırmada Ölçek Kullanımı ve Ölçek Geliştirme Süreci	99
Tablo 11. Araştırma Ölçekleri/Boyutları ve Madde Numaraları	101
Tablo 12. Betimleyici İstatistikler.....	108
Tablo 13. Katılımcıların Yatırım Aracı Tercihi	115
Tablo 14. Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri.....	116
Tablo 15. Finansal Risk, Tutum, Davranış ve Finansal Bilgi Ölçekleri Frekansları ...	117
Tablo 16. Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri	118
Tablo 17. Aile Değerleri Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri.....	119
Tablo 18. Aile Değerleri 2 Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri.....	120
Tablo 19. Araştırma Analizinde Kullanılan Ölçeklerin Betimleyici İstatistikleri	121
Tablo 20. Faktörlerin Korelasyon Analizi	124
Tablo 21. Finansal Tutum Ölçeği Varyansların Homojenliği Testi.....	126
Tablo 22. Katılımcıların Yaşı ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi	126
Tablo 23. Katılımcıların Cinsiyeti ile Finansal Tutum Arasında T-Test	126
Tablo 24. Katılımcıların Medeni Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi	127
Tablo 25. Katılımcıların Eğitim Düzeyi ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi ...	127
Tablo 26. Ailenin Gelir Düzeyi ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi	128
Tablo 27. Katılımcıların Meslekleri ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi.....	128
Tablo 28. Ailedeki Çocuk Sayısı ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi	129
Tablo 29. Katılımcıların Ev Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi.....	129
Tablo 30. Katılımcıların Evlilik Süreleri ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi ..	130
Tablo 31. Geleneksel-Modern Aile Algıları ile Finansal Tutum Arasında T-Testi.....	130
Tablo 32. Ebeveyn Çalışma Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi.....	131

Tablo 33. Ailede Ebeveyn Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi	131
Tablo 34. Çocuklu-Çocuksuz Çekirdek-Geniş Aile ile Tutum Arasında Anova Testi	132
Tablo 35. Çekirdek, Geniş, Tek Kişilik Aile ile Tutum Arasında Anova Testi.....	133
Tablo 36. Ataerkil, Anaerkil, Eşitlikçi Aile ile Tutum Arasında Anova Testi	133
Tablo 37. Yerleşme Yerine Göre Aile ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi	134
Tablo 38. Finansal Karar Veren Üyeler ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi....	134
Tablo 39. Hipotezlerin Sınanmasında Alternatif Hipotezler Özet Tablo.....	135
Tablo 40. Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi.....	136
Tablo 41. Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi	137
Tablo 42. Aile Değerleri Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi.....	138
Tablo 43. Finansal Bilgi Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi	139
Tablo 44. Araştırma Modelinin DFA Uyum Değerleri.....	140
Tablo 45. Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği DFA Uyum Değerleri	141
Tablo 46. Finansal Yönetim Davranış Ölçeği DFA Uyum Değerleri.....	142
Tablo 47. Aile Değerleri Ölçeği DFA Uyum Değerleri.....	143
Tablo 48. Yol Analizi Demografik Değişkenler Uyum İyiliği Değerleri	144
Tablo 49. Yol Analizi Demografik Değişkenler Regresyon Katsayıları	144
Tablo 50. Yol Analizi Değişken Etkisi Uyum İyiliği Değerleri	146
Tablo 51. Yol Analizi Değişken Etkisi Regresyon Katsayıları.....	146
Tablo 52. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (I. Adım) Uyum İyiliği Değerleri.....	148
Tablo 53. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (I. Adım) Regresyon Katsayıları	149
Tablo 54. Aracılık Analizi (II. Adım) Uyum İyiliği Değerleri	149
Tablo 55. Aracılık Analizi (II. Adım) Regresyon Katsayıları	150
Tablo 56. Aracılık Analizi (III. Adım) Uyum İyiliği Değerleri	150
Tablo 57. Aracılık Analizi (III. Adım) Regresyon Katsayıları	151
Tablo 58. Aracılık Analizi (IV. Adım) Uyum İyiliği Değerleri.....	152
Tablo 59. Aracılık Analizi (IV. Adım) Regresyon Katsayıları	152
Tablo 60. Sobel Testi Sonucu	153

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1. Türkiye’deki büyük aile sınıflandırması.....	46
Şekil 2. Türkiye’deki küçük aile sınıflandırması.....	46
Şekil 3. Araştırma modeli 1, araştırma modeli 2 ve araştırma modeli 3	102
Şekil 4. Finansal bilgi doğrulayıcı faktör analizi	140
Şekil 5. Türk aile yapısı çözümleme ölçeği doğrulayıcı faktör analizi.....	141
Şekil 6. Finansal yönetim davranış ölçeği doğrulayıcı faktör analizi.....	141
Şekil 7. Aile değerleri ölçeği doğrulayıcı faktör analizi	142
Şekil 8. Yapısal eşitlik demografik değişkenler modeli	143
Şekil 9. Yapısal eşitlik modeli yol analizi değişken etkisi modeli	146
Şekil 10. YEM aracılık etkisi araştırma modeli.....	148
Şekil 11. Yapısal modelin aracılık analizi (I. Adım) modeli	148
Şekil 12. Aracılık analizi (II. Adım) modeli	149
Şekil 13. Aracılık analizi (III. Adım) modeli.....	150
Şekil 14. Aracılık analizi (IV. Adım) modeli	151

BÖLÜM I

GİRİŞ

Ülkelerin temel hedeflerinden biri sağlıklı, sürdürülebilir, öngörülebilir bir yapıda, sürekli gelişim ve değişim gösteren, sağlıklı ve güvenilir bir finansal sistemdir. Finansal sistemin sağlıklı, öngörülebilir ve etkin olması finansal sistemdeki ekonomik birimlerin finansal tutum ve davranışlarına, finansal kararlarına bağlıdır. Ekonomik birimler tarafından alınan bu kararlar ve finansal davranışlar, finansal piyasa döngüsü içerisinde cereyan ederek ekonominin parasal yönüyle ilgili olup finansal sistemi etkileyebilecek güce sahiptir.

Finansal sistem ekonomik sistem içerisinde sermaye birikiminin sağlanmasında, fonların temin edilme sürecinde, fonların kullanılması kararında ve finansal teknolojilerin geliştirilmesinde ekonominin en önemli dinamiğidir (Özince, 2008, s.26). Tasarrufun yatırıma dönüştürülmesi işlevine sahip parasal bir olgu olan finansal sistem, piyasada sağlıklı parasal döngüyü sağlama işleviyle ekonomik performansın da temel göstergesi olarak kabul edilmektedir. Finansal sistemde fonları arz edenler, fonları talep edenler, bunlara aracılık yapan finansal kurumlar, finansal araçlar ile sistemi gözetleme ve denetleme görevi yapan kurumsal aktörler bulunmaktadır (Afşar, 2007,s.188). Finansal sistemde fon arz eden aktörlerle fonları talep eden aktörlerin birbirleriyle etkileşimi ve birbirleriyle ilişkileri sonucu finansal piyasalar oluşmaktadır. Herhangi bir ekonomik faaliyette karar alan birimler hanehalkları, şirketler ve devlet olarak ifade edilmektedir (Karan, 2013, s.4).

Finansal piyasadaki aktörlerden birisi olan ve hanehalkları olarak da ifade edilen birim ailelerden oluşmaktadır. Aileler finansal piyasada birikim yapan, piyasaya fon arz eden taraf olarak finansal piyasanın etkin aktörlerinden birisi olarak kabul görmektedir(Atakan,1998, s.9).

Ayrıca aileler fona ihtiyaç duyduklarında finansal sisteme başvurarak fon talebinde bulunabilmektedirler. Finansal döngü içerisinde hem fon arz eden taraf hem de fon talep eden taraf olan aileler finansal piyasayla iç içe piyasanın asli unsurlarından biri olarak görülmektedir.

Finansal sistemin merkezinde olan aileler, finansal piyasada doğrudan veya dolaylı yatırımlara yol açan, tasarruf kararları alarak onları ekonomideki üretken şirketlerin nihai sahipleri haline getiren, finansal piyasalarda temel karar alma aktörleridir. Ayrıca

doğrudan diğer ailelerden sağlanan veya finansal kurumlar aracılığıyla aracılık edilen kredilerle ilgili borçlanma kararlarını da alan ailelerdir. Finansal sistemde çok önemli bir aktör olmasına rağmen aile finans ilişkileri konusuna finansal karar vericiler, araştırmacılar ve diğer finansal aktörler yeterince ilgi göstermemiştir. Oysa ki aileler finansal sistem içerisinde ekonominin oldukça geniş bir alanında finansal faaliyetlerini etkin bir şekilde sürdürdükleri görülmektedir (Gomes vd., 2020, s.1). Bu bağlamda ihmal edilmiş olan bu alanın araştırılması hata, yanlışlık ve aksaklıkların ortaya konması, sistemin sağlıklı çalışmasının gereğidir. Finansal sistemlerde karar vericilerle sistem içerisinde taraf olan kesimlerin temel hedefleri finansal sistem içerisindeki aktörlerin etki-tepki, tutum-davranış, algı-sezgi gibi sosyolojik, psikolojik özelliklerinin bilinerek veya tahmin edilerek karar ve uygulamalarda hem sistem hem de birey için sağlıklı kararlar alınmasına yardımcı olmaktır. Bu bağlamda sosyolojik bir olgu olan ailenin finansla ilişkisinin yeterince araştırılmaması finansal sistem için bir eksiklik olarak görülmektedir.

Aileler, toplumsal ve sosyoekonomik organizasyonu ile işlevsel olarak hedeflerine ulaşabilmek için finansla ilgili veya finansla ilgili olmayan birçok karar alarak faaliyetlerde bulunmaktadır (Hayta, 2008a, s.11). Aile finansal kararları nakit yönetimi, borç/kredi yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi, sigorta yönetiminden oluştuğu kabul edilmektedir (Dew ve Xiao, 2011; Erişen ve Yılmaz, 2021, s.196; Bayram, 2010; Hilgert vd., 2003, s.310-311). Ailenin finansal kararları ailelerin bu konulardaki tutum ve davranışlarıyla değerlendirilmektedir. Ailenin nakit yönetimi davranışı kriteri olarak ailenin faturaları zamanında ödeyip ödemediği, mal veya hizmet alımında fiyat karşılaştırması yapıp yapmadığı gibi tutum ve davranışlar kabul görmektedir. Ailenin borçlanma ve kredi tutumuna ilişkin olarak, kredi ve kredi kartları borçlarını ödeyip ödemediği, kredi kart limitinin kullanıp kullanılmadığı gibi davranışlar bireyin borç yönetimi açısından önem taşımaktadır. Ailenin tasarruf davranışlarını gözlemlemek için düzenli olarak para biriktirme, acil durum fonu oluşturma gibi davranışları ailenin finansal yönetimi açısından önemli görülen olgulardır. Ailenin uzun vadeli finansal hedefleri bağlamında yatırım yönetimine ilişkin olarak tahvil, hisse senedi gibi yatırım araçlarına yatırım yapmaları, tasarruf veya yatırım hesabına sahip olmaları gibi davranışlar finansal davranışın temel etkenleri olarak görülmektedir. Ayrıca ailenin parasal konulardaki tutumunun da aile finansal kararlarında belirleyici olduğu kabul edilmektedir. Finansal tutum yanında kişinin finansal bilgi düzeyi ile finansal durumunu

kontrol ediyor olması, uzun vadeli hedefler belirlemesi gibi finansal davranışlar da finansal kararlar kapsamında değerlendirilmektedir.

Ailenin sosyolojik yapısıyla ilgili olarak farklı sınıflandırmalar yapılmaktadır. Ailenin kentte, kırsal alanda veya gecekonduda oturması (Taylan, 2009); ailenin geniş veya çekirdek aile yapısında olması (Timur, 1972; Zafer, 2013); ailenin büyük veya küçük olması; ailenin tek ebeveynli ve iki ebeveynli olması (Adak, 2011); ailenin parçalanmış veya tamamlanmamış olması (Timur, 1979); geleneksel veya modern yapıda olması (Zafer, 2013); tek kişilik, çocuklu, çocuksuz çekirdek aile tipinde olması (TÜİK, 2023) gibi farklı ölçütlere göre ailelerin yapısal olarak sınıflandırıldığı bilinmektedir. Bunun yanında aile yapıları analitik çözümleme yapılarak aile yapısı algısı, sosyal aile algısı, aile güç dengesi (Eryiğit, 2019) şeklinde sınıflandırıldığı görülmektedir. Ailedeki etkin özelliklerden birisi olan aile değerleri, ailenin geleneksel yapısı, toplumsal aile algısı, kadının ailedeki rolü, ailede karar alma süreçleri gibi değerler ailenin kararlarına yön veren aile değerleri olarak ele alınmaktadır (Ekşi vd., 2010). Ayrıca evlenme, boşanma, çocuk sayısı, ailede çalışan birey sayısı, eşin tutumu, eşin çalışma durumu gibi faktörler de aile özelliklerini, aile değerlerini ve yapılarını belirlemede kullanılmaktadır.

Ailenin toplumsal yaşamda birey ve toplum için en etkin faktörlerden biri olmasının yanında finansal kararlarda da en etkin faktörlerden biri olduğunu ifade etmek yanlış olmayacaktır. Godwin ve Carroll (1986) aile özelliklerinin finansal yönetim davranışının açıklanmasında temel belirleyicilerden biri olduğunu ifade etmektedir. Hanewald ve Kluge (2014) ise medeni durumun yatırım, tasarruf, risk gibi finansal davranışlarda anahtar bir faktör olduğunu dile getirmiştir. Bu kapsamda bireyin aile yapıları, aile özellikleri, aile büyüklüğü, hanede kişi sayısı, çocuk sayısı, evlenme, boşanma, ebeveyn durumu, çalışma durumları, eğitimleri, yerleşim yeri, aile geliri gibi faktörlerin ailenin finansal davranışlarını etkilemesi son derece mümkündür. Aile üyelerinin aile algıları, aileye verdikleri önem gibi algılar aile için olduğu kadar finans için de önemlidir.

Ailenin para kullanımı ve yönetimi ile aile değerleri arasında oldukça yakın bir ilişki vardır. Evli ailelerde para kullanımını anlamak demek evli çiftlerin aile değerlerini anlamak demektir. Aileler harcama, tasarruf, yatırım gibi konularda sürekli olarak bir tercihle karşı karşıyadırlar. Bu tercihte aile değerleri ailenin amaçlarının seçimini etkiledikleri gibi amaçlara ulaşmak için kullanılan alternatif yöntemlerin algılanmasını ve sıralamasını da etkilemektedir. Aile içindeki değerlerdeki benzerlikler ve farklılıklar finansal uygulamaları etkilemektedir (Çopur ve Şafak, 2002, s.6).

Finansal sistem içerisinde etkin aktörlerden biri olan aileler ekonomik sistem için önemli olduğu kadar ailelerin kendi bireysel finansal durumları için de son derece önemlidir. Aileler finansal sistem içerisinde her gün onlarca finansal kararlar almaktadırlar. Ailelerin aldıkları finansal kararlar finansal refahlarını doğrudan etkileyen kararlardır. Finans araştırmacılarının, finansal planlayıcıların ve danışmanların finansal yönetim davranışlarını incelemesi, doğru tahmin etmesi ve doğru ölçümlemesi bireysel kararların sağlıklı olması için bir gerekliliktir (Dew ve Xiao, 2011, s.4).

İnsan ve toplumsal yaşam için sosyolojik açıdan değerli ve önemli olan aile kurumu finansal sistem için de değerli ve önemlidir. Aile finans ilişkileri bağlamında sosyolojik açıdan aile yapılarına göre ailenin finansal kararları nasıl aldıkları, hangi kriterlere dikkat ettikleri, farklı aile yapılarına sahip ailelerde ailelerin finansal tutum ve finansal davranışlarında farklılık olup olmadığı finans-aile ilişkileri bağlamında önemli konulardan bazılarıdır. Ayrıca aile yapıları bağlamında aile kurumunun kuruluşunu sağlayan evlenme-boşanma, ailedeki birey sayısı, çocuk durumu, ailenin çekirdek yapısı veya geniş aile olması gibi aile tip ve aile özellikleri ile finansal karar ilişkisinin araştırılması finansal açıdan merak edilen hususlardır. İlaveten aileyi ayakta tutan aile değerleriyle ailenin karakteristik özelliklerinin ailenin finansal davranışlarında farklılık oluşturup oluşturmadığının bilinmesi hem aileler hem diğer finansal aktörler için açıklığa kavuşturulması gereken bir husustur.

Gerek aileler gerek ekonomik sistem gerekse de finansal sistem için önemli olduğu anlaşılan aile finans ilişkileri ile ilgili olarak ailenin sağlıklı kararlar almasının sağlanması için finansal bilgi ve finansal eğitim çalışmalarının bir gereklilik olduğu anlaşıldığından dünya ölçeğinde bu çalışmaların artmış olduğu görülmektedir. Finansal eğitime artan bu ilgi, finansal ürünlerin artan karmaşıklığı ve bireylerin kendi finansal güvenlikleri konusundaki artan sorumluluklarından kaynaklanmaktadır. İyi bilgilendirilmiş finansal açıdan eğitilmiş bireyler aileleri için daha iyi kararlar alabilmekte ve dolayısıyla ekonomik güvenliklerini ve finansal refahlarını daha çok arttırabilmektedirler. Finansal açıdan daha rahat ve güvende olan aileler, gelişen topluluklara daha çok ve daha etkin katkıda bulunabileceklerdir. Böylece aileler hayati öneme sahip toplumun ekonomik kalkınmasına daha da çok destek sağlayabileceklerdir (Hilgert, vd., 2003, s.309).

Ailede finansal karar alan ve fonları yöneten genelde aile reisi veya aile bireylerinden birisidir. Aile reisleri veya ailede finansal kararlar alan bireyler finansal sistem içerisinde birer bireysel yatırımcıdır. Karan (2004, s. 719)'a göre bireysel yatırımcılar, genel anlamda kurumsal yatırımların özelliklerinden farklı özellikler

göstermekte ve bu yatırımcıların pazar algıları risk ve getiriye bakış açıları kurumsal yatırımcılar gibi rasyonel ve profesyonel olmamaktadır. Bireysel finansal aktörlerin kararlarında daha çok psikolojik ve demografik özellikler öne çıkmaktadır.

Aile ilişkileri uzun süreli bir ilişki olup hayattaki en kalıcı ilişkilerden birisi olma potansiyelini taşımasına rağmen aile durağan olmayıp dinamik bir yapıya sahiptir. Bireyin evden ayrılması, eğitimi tamamlaması, aile bireyinin yetişkin olarak evlenmesi, çocuk doğumu, emeklilik gibi değişiklikler aile ile aile bireylerinin durumunu ve aile yapılarını değiştirmiş olsa da bireyin aileyle ilişkileri devam etmektedir. Sosyal ilişkilerde olduğu gibi aile bireylerinin finansal durumlarında değişimler olsa da aile bireyinin aileyle finansal ilişkileri devam etmektedir (Gudmunson ve Danes, 2011, s.647).

Bireyin tasarruf ve yatırım tercihlerinde çevresel etkenlerden birisi olan aile; tasarrufların yatırıma dönüştürülme sırasında alacakları finansal kararlarda aile bireyi üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir. Ayrıca birey karar alma aşamasında yanlış karar alma çekincesiyle kendini güvensiz hissetmekte ailesinin onayına ihtiyaç duymaktadır. Bunun yanında tasarruf yapanlar yatırım yapmamış olsa dahi diğer aile üyelerinin yatırım yaptığını gördüğünde sürü psikolojisiyle yatırım yapabilmektedirler (Usul vd., 2002, s.141; Bağcı ve Dede, 2019, s.978).

Finansal açıdan ailenin en önemli işlevlerinden bir diğeri de ailenin finans eğitimi yapılan bir mekân olmasıdır. Finansal sosyalleşme teorisinde, ailedeki bireylerin fonları nasıl, ne zaman harcayacakları veya tasarruf edecekleri konusunda aile ortamında sosyalleştikleri iddia edilmektedir. Ailelerin finansal sosyalleşmeleri günlük aile etkileşimleri, aile ilişkileri ve örtülü finansal eğitim yoluyla gerçekleşmektedir. Aile bireyinin finansal sosyalleşmesinde ebeveynlerin finansal davranışları uygulama açısından oldukça etkilidir (Khan ve Tan, 2020, s.167). Ailedeki bireyler özellikle ebeveynler aile bireyleri için finansal açıdan rol model konumunda olabilmektedir. Bu şekilde aile bireylerine bazı tutum ve davranışların geçişi sağlanabilmektedir.

Bu bağlamda birey için dış dünyayla ilişkilerde süzgeç görevi yapan aile, bireylerin yaşam boyu devam edecek olan finansal gelişiminde temel eğitimin ve becerilerinin alındığı yerdir. Bireyler finansal konularla ilgili bir bilgiye ihtiyaç duyduğunda finansal danışmanlar yerine daha çok diğer aile bireylerine ve arkadaşlarına müracaat etmektedirler. Bu nedenle aile, bireyin finansal gelişimini, finansal bilgisini etkileyen temel faktörlerden birisidir (Yıldırım ve Özbek, 2021, s. 696).

Aile ve aile içi ilişkilere bakıldığında bazı toplumlarda aileye çok fazla değer verilirken bazı toplumlarda bu bağlılık biraz daha zayıf olabilmektedir. Kolektivist

(ortaklaşa) toplum yapısının egemen olduğu toplumlarda toplumsal yapı içerisinde aile ön planda olup ailedeki bağlar ise çok güçlüdür (Curkan, 2019, s.38). Kolektivistliğin yüksek olduğu ülkelerde aile bireylerinin aileye bağlılığının fazla olması nedeniyle ailedeki bireylerin finansal bağımlılıkları da ebeveynlerine bağlıdır. Bu nedenle bu tür ülkelerde ailenin aile bireylerinin finansal kararlarına etkisi daha fazla olmaktadır (Khan ve Tan, 2020, s.168). Bu bilgiler ışığında kolektivist toplumlar sıralamasında Türkiye kolektivist bir toplum olarak görülmektedir (Curkan, 2019, s.38). Ülkemizde aileler oldukça geleneksel ve güçlü sosyal bağlarla çepe çevrelenip örüntülenmiştir.

Bireylerin bilişsel, psikolojik ve davranışsal özelliklerinin günlük karar verme süreçlerinde etkili olduğu kadar bireyin finansal kararlarında da etkili olduğu ifade edilmektedir (Mahapatra ve Mishra, 2020). Bu kapsamda aile yapıları ve aile değerlerinin güçlü olduğu ülkemizde toplumsal yapı düşünüldüğünde aile, bireyin tutum ve davranışlarının temel belirleyicilerinden birisidir. Aile bağları ve aile değerlerinin, akrabalık ilişkilerinin yoğun ve etkin olduğu toplumumuzda kişinin sosyal ve kültürel yaşantısında birinci derece önem arz eden aile; toplumsal hayatta aile bireylerini etkin bir şekilde yönlendirdiği bilinmektedir. Bu sebeple ailenin birey üzerinde var olan etkisinin bireylerin finansal kararlarında da etkili olduğunu iddia etmek yanlış olmayacaktır. Bu kapsamda bu çalışmanın yapılması çalışmayı önemli hale getirmektedir. Bu araştırma bu nedenle daha anlamlı ve biraz daha kıymetli bir araştırmadır.

Bu çalışma toplumsal yapının etkin unsurlarından biri olan ailelerin, aile yapılarının finansal karar alma süreçlerine etkisinin belirlenmesi amacıyla yapılmıştır. Bu amaçla Türk aile yapıları ve aile değerlerinin finansal yönetim davranışı, finansal tutum, finansal bilgi üzerinde etkisi olup olmadığının ortaya konması amacıyla bu değişkenler arasındaki ilişkiler araştırılmış ve ölçekler vasıtasıyla analiz edilmiştir.

1.1. Araştırmanın Konusu

Bu araştırmanın konusu Türk aile yapısının finansal karar alma süreçleri üzerine etkisini ölçmeye çalışmaktır. Türk aile yapısının ve aile değerlerinin ailenin nakit yönetimi, borç/kredi yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi gibi finansal davranışlara etkisinin incelenmesi çalışmanın konusunu oluşturmaktadır.

1.2. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı finansal aktörlerden birisi olan ve bireysel finansal karar

birimi olarak görülen ailelerin özelliklerinin, aile yapılarının, aile değerlerinin finansal kararlara etkisini ortaya koymaktır. Toplumun en küçük birimi olan aile yapılarının, aile değerlerinin ve özelliklerinin kişinin finansal kararlarına etki edip etmediği ortaya konmaya çalışılmaktadır.

Aile yapıları ile aile değerlerinin çok homojen olmadığı günümüz toplumlarında farklı aile yapıları ile farklı aile değerlerine sahip ailelerin finansal kararlarında bir farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Bu bağlamda tezin finansal piyasa aktörlerine, aile araştırmacılarına, bireysel olarak aile fertlerine ve ailelere fayda sağlaması hedeflenmektedir. Ekonomik karar ve uygulamalarda karar vericilere ve literatürde araştırmacılara önemli ipuçları vereceği tahmin edilmektedir. Araştırmanın alt amaçları şöyle belirlenmiştir.

- ✓ Türk aile yapısı ile aile değerleri değişkenlerinin finansal yönetim davranışları değişkenlerine etkisinin belirlenmesi,
- ✓ Türk aile yapısı ile aile değerleri değişkenlerinin finansal bilgi değişkeniyle ilişkisinin ortaya konması,
- ✓ Finansal bilgi değişkeninin finansal yönetim davranışı değişkeniyle ilişkisinin ortaya konması,
- ✓ Sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenlerin finansal tutumla ilişkisinin belirlenmesi,
- ✓ Finansal yönetim davranış ölçeği, Türk aile yapısı çözümleme ölçeği ve aile değerleri ölçeği, finansal tutum ve finansal bilgi ölçeklerinin güvenilirlik ve geçerliliğinin test edilmesi.

1.3. Araştırmanın Önemi ve Gerekliliği

Bu çalışma aile yapıları ve aile değerlerine ait birçok değişkeni topluca ele alarak inceleyen ve bu değişkenleri davranışsal finans dalıyla ilişkilendiren bir çalışma olarak ifade edilebilir. Bu araştırma son dönemlerde insanı zihinsel, toplumsal, çevresel, davranışsal saikleriyle önceleyen, insanın duygu, düşünce, tutum ve davranışlarıyla toplumsal yaşantısını dikkate alarak finansa yeni bir bakış açısı kazandıran, davranışsal finans kapsamında yapılmış ve davranışsal finansın sosyoloji, aile sosyolojisi ayağıyla ilgili bir çalışmadır. Literatürde görüldüğü kadarıyla aile yapıları ile aile değerlerini bu tezdeki kadar geniş bir şekilde ele alıp birçok sosyolojik değişkeni finansal davranışlarla ilişkilendiren bir çalışmaya rastlanılamamıştır. Bu çalışmanın en büyük değeri aile yapıları, aile değerleri ve aile tipleriyle ilgili değişkenlerle, aileye ait demografik

değişkenlerin finansal davranışlarla ilişkilerinin incelenmesinde; sayıca fazla birçok değişkenin topluca bir arada kullanılarak konunun araştırılmasından kaynaklanmaktadır. Daha önceki çalışmalarda aile büyüklüğü, küçüklüğü, kentli aile, kırsal aile, evlenme, boşanma gibi sınırlı sayıdaki aile değişkenlerinin finansal davranışlarla ilişkilerine bakıldığı görülmektedir. Bu nedenle araştırmanın görece az sayıda çalışmanın olduğu davranışsal finans literatürüne katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çalışmanın davranışsal finansın sosyoloji ve özellikle aile sosyolojisi ayağıyla ilgili olması çok sayıdaki değişkenlerin topluca bir arada kullanılması çalışmanın özgünlüğünü ve kıymetini arttırmaktadır. Bu bağlamda davranışsal finans kapsamında değerlendirilen finansal tutum, finansal bilgi ile finansal yönetim davranışı değişkenlerinin sosyolojik değişkenler olan aile yapıları, aile değerleri, aile tipleri ve aileyle ilgili değişkenlerle karşılaştırılarak araştırılmasının literatüre ve finansal aktörlere önemli katkılar sunacağı beklenmektedir.

1.4. Araştırmanın Yöntemi

Bu çalışma kapsamında Türk aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisini ölçmeye yönelik olarak Ankara’da ikamet eden ailelere anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler doğrultusunda tanımlayıcı istatistiki analizler yapılmış ve çalışmayla ilgili hipotezler oluşturularak bu hipotezler test edilmiştir. Ayrıca Türk aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisini test etmek amacıyla Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kurularak değişkenler arasındaki etki analiziyle ilgili hipotezler sınanmıştır.

1.5. Araştırma Problemi

Bu araştırmada ele alınan temel mesele, Ailelerin finansal kararları üzerinde Türk aile yapısı ile aile değerlerinin bir etkisi var mıdır? Ailede finansal karar alan kişilerin finansal tutum ve davranışı aile yapılarına göre farklılık göstermekte midir? şeklindedir.

1.6. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Bu araştırma bazı sınırlamalara tabidir. Burada bildirilen ampirik sonuçlar bu sınırlamalar dikkate alınarak değerlendirilmelidir.

Çalışmada kullanılan veriler anket vasıtasıyla elde edildiğinden araştırmanın sadece Ankara ili ile sınırlandırılmış olması çalışma için birinci kısıttır. Katılımcıların verdiği bilgilerin tam olarak gerçek durumu yansıtmama ihtimali olması dolayısıyla

çalışmanın sonuçları genellenmeyebilir. Bu durum çalışmanın ikinci kısıtı olarak kabul edilmektedir. Çalışmada kullanılan anketin kısa bir süre içerisinde uygulanmış olması, anketten sağlanan bilgilerin konunun tüm yönlerini kapsamaması ve çalışmanın kullanılan değişkenlerle sınırlandırılmış olması çalışmanın üçüncü kısıttır. Çalışma sonuçlarıyla sağlam çıkarımlar yapılmış olsa da örneklemin kısıtlı olması araştırmanın dördüncü kısıtı olarak görülmektedir. Çalışma için beşinci kısıt çalışmada kullanılan anketteki ifadelerin bireylerin kişisel tercihlerini yansıtabilme ihtimalinin bulunmasıdır. Katılımcıların sorulara doğru yanıtlar verdiği ve aile birliği olduğu kabul edilmektedir. Ancak ailenin iç dinamikleriyle, aile içi tartışma ve anlaşmazlıklarla ilgili anketi dolduran kişilerin aile mahremiyeti kapsamında anketi değerlendirme ihtimalinin olması bu çalışma için bir kısıt oluşturmaktadır. Çalışma için altıncı kısıt ise, çalışılan alanla ilgili yeterince çalışma olmayışı olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda araştırma davranışsal finansın sosyolojik boyutu olan aile sosyolojisiyle davranışsal finans ilişkisinin ortaya konması maksadıyla yapılmıştır. Henüz yeni bir alan olan davranışsal finansın sosyolojik boyutunda oldukça kısıtlı çalışma olması bu çalışma için bir kısıt oluşturmaktadır. Bu durum bu çalışmanın literatür ve uygulama kısmında son derece zorlayıcı bir etken olarak gözüксе de diğer taraftan kaynakların yeterli olmayışı konunun oldukça önemli ve ilginç olmasına bu çalışmanın yapılmasına esin kaynağı olmuştur.

1.7. Araştırmanın Bölümleri

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Araştırmanın giriş bölümü olan birinci bölümde araştırmanın konusu, amacı, önemi ve gerekliliği, araştırmanın yöntemi, kapsamı ve sınırlılıkları yer almaktadır. Araştırmanın ikinci bölümünde konuyla ilgili literatür araştırması, aileyle ilgili kavramsal çerçeve ve finansal kararlarla ilgili kavramlar işlenmektedir. Bu kapsamda aile, aile yapıları, aile değerleri ve Türk aile yapısı kavramları temel düzeyde ele alınmıştır. Konunun finans alt yapısı bağlamında ise ailenin nakit yönetimi, borç/kredi yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi kararları işlenmiştir. Ayrıca ailelerin finansal kararlarıyla ilişkili bir konu olan finansal bilgi, finansal tutum ve davranış, finansal okuryazarlık konularına da değinilmiştir. Araştırmanın üçüncü bölümünde çalışmanın yöntemi ve materyaller incelenmiştir. Bu bölümde araştırmanın örnekleminin toplandığı Ankara ili ile ilgili bilgilere yer verilerek araştırmanın evren ve örneklemini, araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin bilgiler, araştırma hipotezleri, araştırma uygulama süreci, araştırma modelleri ile araştırmanın veri analiz yöntem ve araçları incelenmiştir. Araştırmanın dördüncü bölümünde araştırmanın bulgularına yer

verilerek analizler yapılmış istatistiki modeller hipotezler yoluyla test edilmiş ve bulgular paylaşılmıştır. Çalışmanın son bölümü olan beşinci bölümünde ise, araştırmanın sonuçlarına yer verilerek değerlendirmeler tartışılmış ve önerilerde bulunulmuştur.



BÖLÜM II

KONUyla İLGİLİ ÇALIŞMALAR VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Konuyla İlgili Daha Önce Yapılmış Çalışmalar

Türk aile yapısının finansal kararlara etkisinin incelendiği bu çalışmada aile, aile yapıları, aile değerleri, ailenin sosyoekonomik yapısı gibi faktörlerin nakit, tasarruf, yatırım, borçlanma gibi finansal karar alma davranışlarına etkileri araştırılmıştır. Yapılan araştırmalarda gerek yurt içinde gerekse yurt dışı çalışmalarda genellikle ailenin finansal durumuna odaklanıldığı aile büyüklüğü, aile geliri, evlenme, boşanma, kentli ve kırsal kesim ailelerinin finansal karar alma süreçlerine etkilerine yönelik olarak yapılan çalışma sayısının görece daha az olduğu gözlenmiştir. Birçok çalışma ailenin gelirlerinin kullanımına odaklanarak, ailelerin finansal kararlarından tasarruf ve yatırım davranışlarıyla ilgili araştırmalar yapmışlardır. Dünyada ve ülkemizde araştırdığımız kadarıyla doğrudan aile yapıları ve aile değerleri gibi birçok aile değişkenini bir arada ele alıp ailedeki birçok yapısal faktörü bir arada kullanan ve bu faktörlerin finansla ilişkilerine bakan ve finansal kararlara etkisini ölçmeye çalışan bir başlıkta çalışmaya rastlanılmamıştır. Kısıtlı da olsa aile yapıları, aile özellikleri ve aileyle ilgili bir ve birkaç değişkeni finansla bağdaştıran çalışmalardan bazıları özetlenmiştir.

Aile finansal kararları kapsamında değerlendirilen tasarruflarla ilgili Hefferan (1979) yaptığı çalışmada hanehalkı tasarruflarının azalmasının nedenlerini araştırmıştır. Amerika'da yapılan çalışma kapsamında hanelerde yaşanan tasarruf düşüklüğünün ekonomik nedenler yanında nüfus ve sosyal yapıyla ilişkili olduğu ifade edilmiştir. Çalışmada tasarruf düşüklüğünün tasarruf yapan 55 yaş üstü nüfustan ve bebek patlaması kuşağından kaynaklandığı bulgulanmıştır. Ayrıca araştırmacı hane reisinin mesleği, kadının aileye ekonomik katkısı, değişen aile büyüklüğü ve bileşimi, işgücüne katılım gibi demografik değişkenlerin de ailelerin tasarruf düzeyi üzerinde etkisi olduğunu ifade etmiştir.

Tasarruf konusunda araştırmalar yapan Hefferan (1982) yaptığı çalışmada, tasarruf kararıyla ilgili olarak hanelerdeki tasarruf düzeyi ve tasarruf kararlarını farklı aile yapılarına sahip haneler üzerinden değerlendirerek gelir, refah ve aile özelliklerinin tasarruf üzerinde etkisi olup olmadığını 1972-1973 Tüketici Harcamaları Anketi'nden

elde edilen verilerle çoklu regresyon ve ortalama testlerini kullanarak analiz etmiştir. Sonuç olarak tasarruf ve yatırım üzerinde gelir, zenginlik ve aile özelliklerinin etkili olduğu ve tasarruf kalıplarının farklı aile türleri arasında farklılık gösterdiği yönündeki genel hipotezler desteklenmiştir. Bulgular, ailelerin tasarruf ve yatırım kararı temel belirleyicisinin gelir olduğu ve tasarruf düzeylerinin ise en iyi şekilde mevcut servet konumlarıyla açıklandığını göstermektedir.

Eş ve çocuklardan oluşan bir birim olan aileyle ilgili olarak Godwin ve Carroll (1986) ailelerin finansal kaynaklarını yönetmekte çok zorluk yaşadıklarını öne sürerek eşlerin aile finansal yönetimine ilişkin tutum ve davranışları üzerine odaklanmıştır. Çalışmada üç soru ele alınmıştır: Eşlerin ailenin finansal yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarının neler olduğu, eşlerin finansal yönetime ilişkin tutumları konusunda ne ölçüde anlaştıkları ve mali kaynaklarının yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarını etkileyen faktörlerin neler olduğu araştırılmıştır. Araştırmada evlilik süresi, tüketici eğitimi kursunun tamamlanması, eşlerin eğitimi ve eşlerin mesleki durumları esas alınarak bu hususlar değişken olarak belirlenmiştir. Eşlerin tutumları genel olarak aile kaynak yönetimi ilkelerini ve finansal yönetime ilişkin felsefeyi desteklerken az sayıda ailenin kendi inançlarına göre hareket ettiği tespit edilmiştir. Araştırma sonucunda eşlerin tutum ve davranış puanları arasındaki korelasyonlar pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olarak bulunurken ailede eşler arasında finansal konularda anlaşmazlıkların çok fazla olduğu bulgulanmıştır. Araştırmaya göre eşlerin güçlü bir çoğunluğu finansal hedefler konusunda tartışmalar yaşamaktadır. Ailelerin yaklaşık %65'i harcamalarının yazılı kayıtlarını tutarken, ailelerin yalnızca yaklaşık %25'i gerçekten bütçeleme yaptığı tespit edilmiştir. Araştırmada çiftlerin evlilik süresi ile finansal tutum ve davranışlar arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülürken, eşlerin mesleki statüleri ile ailenin finansal tutum ve davranışları arasında ise olumlu bir ilişki gözlemlenmiştir. Araştırmaya göre eşler arasında finansal yönetim uygulamalarını en iyi açıklayan değişken ise ailenin özellikleri olduğu gözlemlenmiştir.

Ailelerin karar ve uygulamalarında içeri ve dışarıya karşı söz sahibi olan ve aile reisi olarak ifade edilen bir aile bireyi bulunmaktadır. Zick ve Gerner (1987) tarafından yapılan çalışmada, ailelerde portföy seçimlerinde kadın ve erkeklerin aile reisliklerini finansal karar verme açısından karşılaştırılmıştır. ABD'de yapılan bu çalışmada aile reisi olan kadın sayısının çarpıcı bir şekilde arttığı vurgulanmıştır. Araştırma kapsamında, hane reisinin kadın olduğu hanelerin genellikle daha düşük varlık seviyelerine sahip

oldukları ve portföy bileşenlerinin değiştirilmesinde de erkeklere göre daha yavaş davrandıkları gözlenmiştir.

Meier vd. (1999) tarafından yapılan çalışmada ailede tasarruf ve yatırım kararları konusu ile ilgili olarak ailede eşlerin görece baskınlığı betimlenmeye çalışılmıştır. Eşlerin baskınlığının belirleyicileri olarak birlikte yaşama, ortak rol tutumları, evlilik doyumu ve bireysel uzmanlık gibi değişkenler farklı yatırımlar bazında değerlendirilmiştir. Çalışma kapsamında 142 Avusturyalı çift üzerinde yapılan ankette, belirli yatırımların özellikleri ve ortaklık konusunda çiftlerin ailedeki finansal konulardaki baskınlığı ve finansal hakimiyetleri araştırılmıştır. Sonuç olarak ailelerin kararlarında kadınların eşlerinin tasarruf ve yatırımında uyguladıkları baskıya uyum sağladıkları ortaya çıkmıştır. Ailede partnerlerden daha yüksek uzmanlığa sahip eşlerin finansal karar verme süreçlerinde daha fazla hakimiyet kurdukları gözlemlenmiştir.

Bertaut ve Starr-McCluer, (2000) tarafından kaleme alınan bir makalede Amerika Birleşik Devletleri'ndeki hanehalkı varlık ve yükümlülüklerinin kompozisyonu araştırılmıştır. Çalışmada portföy seçiminin belirleyicileri olarak yaş, varlık, gelir ve giriş/bilgi maliyetleri faktörleri incelenmiş, Tüketici Finansmanı Araştırması'ndan elde edilen birleştirilmiş veriler kullanılmıştır. Multivariate Probit Model kullanılan çalışmada eğitim ve aile yapılarıyla ilgili özellikler test edilmiştir. Toplu anket verileri kullanılarak son on beş yıldaki hanehalkı portföylerindeki ana eğilimlerin belirlenmesi hedeflenen makalede, mevcut geniş finansal ürün yelpazesine rağmen tipik hanehalkının portföyünün mevduat hesabı, tasarruf hesabı ve vergi ertelemeli emeklilik hesabından oluşan oldukça basit ve güvenli bir portföyden oluştuğu gözlemlenmiştir. Araştırmaya göre tüm ailelerin yarısından daha azının hisse senedine yatırım yaptıkları görülmüştür. Araştırma sonuçlarına göre, üniversite eğitimi almış ailelerin, diğer koşullar eşit olmak üzere hisse senedine dayalı varlıklara sahip olma olasılıkları önemli ölçüde daha yüksektir. Buna göre portföylerin gelir veya servet dağılımına göre önemli ölçüde farklılık göstermesi nedeniyle faiz oranları veya hisse senedi fiyatları gibi temel makro değişkenlerdeki değişiklikler farklı yapılarıdaki aileler üzerinde oldukça farklı etkiler yaratabilmektedir. Ayrıca kadın reisli ailelerin, hisse bazlı varlıklara sahip olma ihtimalinin bekar erkeklerin reis olduğu ailelere göre daha yüksek olduğu, buna karşın bir işletme sahibi olma olasılığının önemli ölçüde daha düşük olduğu gözlemlenmiştir.

Ailelerin yaşam dönemlerine göre farklı amaçları olduğu bilinmektedir. Montalto (2000) 1995 Tüketici Finansmanı Anketi'ni kullanarak, aile yaşam döngüsü aşamalarının tasarruf davranışı üzerindeki etkisini ölçmeye yönelik bir çalışma kaleme

almıştır. Çalışmanın ilk bulgusuna göre, hanehalkı gelirin ve hanehalkı eğitimin, ırkının ve hanenin etnik kökeninin tasarruf üzerinde önemli etkileri olduğu bulunmuştur. İkinci bulgu, çocuksuz genç evli çiftler, bakmakla yükümlü oldukları çocukları olmayan orta yaşlı aileler ve aileye bağımlı çocukları olmayan yaşlı hanelerin daha genç bekar hanelere göre tasarruf yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Üçüncü bulgu ise, finansal planlama ufku daha uzun emeklilik için tasarruf hedefleri olan dayanıklı mallar ve acil durum malları satın alan ve kredi kartı borcu düşük olan hanelerin tasarruf yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Sonuçlara dayanarak yazar, finansal yönetim eğitimi ve kamu politikasına yönelik çıkarımlar da önermektedir.

Aile değerleri ile aile özelliklerinin tasarruf ve yatırım davranışlarıyla ilişkilerine odaklanılan ve Çopur (2001) tarafından tez olarak kaleme alınan, Çopur ve Şafak (2002) tarafından ise kitap şeklinde yayımlanan bir çalışma yapılmıştır. Aile değerlerinin finansal uygulamalara etkisini ölçmeye yönelik yapılan bu çalışma Ankara'da sosyoekonomik olarak farklı tabakadaki ailelere uygulanmıştır. Araştırmada ailelerin sahip olduğu aile değerleriyle finansman uygulamaları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Araştırmada farklı sosyoekonomik yapıya sahip aileler tabakalı örneklem sistemi ile seçilmiştir. 625 Aile üzerinde uygulaması yapılan çalışma sonucunda ailelerin yarısından fazlasının finansal kararları eşler ile birlikte verdikleri tespit edilerek, aileler için en önemli üç değerin sağlık, aile yaşamı, refah değerleri olduğu gözlemlenmiştir. Çalışma ile ailenin finansman uygulamalarında kadın ve erkeğin birlikte karar verdiği ortaya konmuştur. Ailelerin birinci ve ikinci önemli önceliğinin çocukları için iyi gelecek temin etmek olduğu tespit edilen çalışmada ailelerin üçüncü önemli amacının ise kendilerini finansal olarak güvende olmayı hissetmeleri şeklinde bulguya ulaşılmıştır. Yatırım ve tasarrufla ilgili olarak ailelerin önemli bir kısmının tasarruf ve yatırım yaptıkları gözlemlenmiştir. Çalışmada ailelerle ilgili diğer bir tespit ailelerin çoğunluğunun borçluluğunun yüksek olmasıdır. Ayrıca borçlanan ailelerin çoğunluğunun finansal plan yaptıkları gözlemlenmiştir.

Moon vd. (2002) tarafından Amerika Birleşik Devletleri'nde geliştirilen borç güvenliği, borç servisi, ödeme gücü, likidite, tasarruf ve sermaye birikimi oranlarının yararlılığını ve sınırlamalarını araştırmak amacıyla Güney Kore'deki aileler ile ABD'li ailelerin oranlar bağlamında karşılaştırılması yoluyla bir araştırma yapılmıştır. Altı finansal orandan ilk üç oran, kredi verenler tarafından uygulanma eğilimindedir ve bu orana göre her iki ülkenin benzer kalıplara sahip olduğu ifade edilmektedir. Koreli hanelerin tasarruf ve likidite yönergelerini karşılama olasılıkları ABD'li hane halklarına

göre çok daha yüksek olduğu ve sermaye birikimi yönergelerini karşılama olasılıklarının çok daha düşük olduğu bulunmuştur. Çok değişkenli lojistik regresyon analizleri uygulanan çalışmada, Korelilerin tasarruf oranı kılavuzunu karşılama olasılığının Amerikalılardan daha yüksek olduğu bu nedenle bu kılavuzun Kore'de ABD'de olması gerektiği kadar teşvik edilmesine gerek olmadığı ifade edilmektedir. Finansal oranlar aile finansının analizini basitleştirebilse de daha karmaşık analizler yapılmasının daha iyi olacağı vurgulanmaktadır. Koreli hanelere ABD tarafından geliştirilen finansal oranların uygunluğu konusunda soru işaretleri olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Worthington (2005) tarafından yapılan çalışmada ailelerin acil durum finansmanı ele alınmıştır. Veriler, Hanehalkı Harcamaları Anket Gizli Birim Kayıt dosyalarından alınmıştır ve 6.892 haneyi kapsamaktadır. Acil durum fonu, ailenin bir hafta içinde 2.000 dolar toplama yeteneği ve potansiyel kaynakları olarak tanımlanmaktadır. Çalışmada aile acil durum finansmanını aile yapısı, hane geliri, hane reisinin yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, statüsü, etnik kökeni, konut değeri, aile geliri ve çocuk durumu gibi değişkenlerin etkilediği tespit edilmiştir.

Ailelerin yatırım davranışları konusunda Campbell (2006) yaptığı çalışmada ailelerin yatırım yaparken bazı kısıtlamalarla karşı karşıya kaldıklarını vurgulamıştır. Yazar, ailelerin çeşitlendirme, ipotek, yeniden finansman gibi hususlarda yatırım yaptıklarını ancak bazı ailelerin finansal kararlarda hatalar yaptığını ifade etmiştir. Finans konusunda hata yapan aileler genelde yoksul ve daha az eğitilmiş hanelerden oluşmaktadır. Bu ailelerin yaptığı hatalar riskli varlık piyasalarına katılmama, riskli portföylerin az çeşitlendirilmesi ve yeniden finansman ipotekleri şeklinde gerçekleşmektedir. Ayrıca düşük yatırım yapma eğiliminde olan hane türlerinin riskli varlık piyasalarına hiç katılmamaları daha olası olarak görülmektedir. Katılımcı olmayan haneler sınırlı yatırım becerilerinden yoksun olduklarının farkındadır ve riskli durumlardan çekilerek tepki vermektedirler. Yatırım hatası yapan hanehalklarının varlığı finansal yeniliği de engellemektedir.

Hanehalkı tasarruf ve yatırım kararlarına yönelik yapılan çalışmalardan biri de Bozkuş ve Üçdoğruk (2007) tarafından yapılmıştır. Ailelerin tasarruflarının değerlendirilmesinde hangi yatırım araçlarını tercih ettikleri üzerine yoğunlaşan çalışmada, Türkiye İstatistik Kurumu 2003 yılı Hanehalkı Bütçe Anketi verileri kullanılarak Multinomial Logit Yöntemle analiz yapılmıştır. Model analizinde ailenin büyüklüğü, kredi kartı sahibi olması, şans oyunu oynama alışkanlığı, menkul ve gayrimenkul sahibi olması ile yerleşim yeri istatistiksel açıdan anlamlı olduğu

görülmüştür. Ailelerin tasarruflarını nasıl değerlendireceklerine ilişkin kararlarını ailelerin sosyoekonomik koşulları, ailenin davranış kalıpları, ailenin eğitim düzeyi ile gelir gibi hem kişisel hem de çevresel faktörlerin etkilediği tespit edilmiştir. Ülkemizin kalkınması için uygulanacak politikalarda ailelerinin profili ile ilgili tespitlerin önemli olduğu vurgulanan çalışmada hanehalkının bu noktada eğitiminin artırılmasının kalkınmada kritik başarı faktörü olduğu ifade edilmektedir.

Cinsiyet, medeni durum ve aile reisliğinin kadın ve erkek olmasına göre finansal kararlardaki farklılıklarını araştıran Bertocchi vd. (2008), 1989-2006 İtalya Hane Halkı Gelir Anketinden alınan bir veri kümesiyle bir çalışma yapmıştır. Hanehalklarında aile reisi erkek olan ailelerin riskli varlıklara yatırım yapma olasılığının kadın olanlara göre daha fazla olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca arka planda boşanma oranı gibi sosyoekonomik faktörlerin de finansal kararlar üzerindeki etkisinin araştırıldığı çalışmada, aile yapısı ve aile organizasyonundaki farklılıkların finansal kararları etkilediği tespit edilmiştir.

Finansın en önemli konularından biri olan tasarruf ve yatırım ile ilgili Hayta (2008b) aileler üzerinde bir araştırma yapmıştır. Ailelerin tasarruf ve yatırım eğilimlerinin incelendiği çalışmada uygulama Ankara ilinde gerçekleştirilmiştir. 440 Ailenin rastgele örneklem yöntemi seçilerek yapılan çalışma Ankara'nın en fazla nüfusuna sahip Çankaya, Keçiören ve Yenimahalle semtlerinde uygulanmıştır. Ki-Kare analizinin kullanıldığı çalışma sonucunda araştırmaya katılan ailelerin yarısından fazlasının tasarruf ve yatırım yaptığı ve yatırım tutarının eğitimle birlikte artış gösterdiği tespit edilmiştir.

Ailelerin portföy kararları kapsamında Cardak ve Vilkins (2009) tarafından Avustralya'daki ailelerin portföy tercihlerinin incelendiği bir araştırma yapılmıştır. Çalışmada, Avustralya'daki Hane Geliri ve İşgücü Dinamikleri (HILDA) anketini kullanan yazarlar ailelerin riskli finansal varlık tercihlerini etkileyen faktörlere odaklanmışlardır. Tobit modeli uygulanan çalışmada riskli varlık tercihi belirleyicileri olarak aile reisinin çalışıp çalışmadığı, geliri, varlıkları, emekli olup olmadığı, ailenin tek ebeveynli, çift ebeveynli, boşanmış, bekar olup olmadığı, ailedeki çocuk sayısı, hanedeki kişilerin gelir durumu, aile reisinin göçmen olup olmadıkları konuları ele alınmıştır. Çalışma sonuçlarına göre kişinin işsiz kalması nedeniyle gelir elde edememe olasılığının olması riskli varlık yatırım tercihlerinde önemli bir faktör olarak gözlenmiştir. Aynı şekilde kişinin sağlığının bozulma ihtimalinin olması kişinin portföy seçiminde daha ihtiyatlı davranmasına sebep olduğu görülmüştür. Kişinin portföyünde riskli varlık tutma eğiliminin yaşla pozitif yönde ilişkili olduğu, kredi kısıtlarının ise kişinin riskli varlık elde

tutma eğilimini olumsuz yönde etkilediği gözlenmiştir. Ayrıca kişilerin riskli varlık portföy tercihinin eğitim düzeyi ile pozitif yönlü bir ilişkisi olduğu gözlemlenirken kişinin göçmen statüsünde olmasının ise bireyin riskli varlık tercihlerini olumsuz yönde etkilediği bulgulanmıştır. Çalışmanın bir başka önemli sonucu ise, kişinin riskli varlık yatırımlarında finansal farkındalık ve tecrübenin önemli bir etken olduğunun ortaya konmasıdır.

Aile birliğinin bozulması veya birey aile sayısındaki değişimle birlikte aile yapıları da değişmektedir. Bu kapsamda ölüm, ayrılık veya boşanma, işsizlik, doğum gibi durumlarda veya hanehalkı bileşiminde değişiklik olması halinde (evliliğin birlikte yaşamaya dönmesi) aileyi değiştiren etkenlerin ailenin borçlanma düzeyine etkisini araştıran Keese (2009) yaptığı çalışmada, Alman Sosyo-Ekonomik Panel (SOEP) verilerini kullanmıştır. Panel veri yapılan çalışmanın araştırma bulgularında, çocukların ciddi hanehalkı borçluluğuna neden olma ihtimalinin yüksek olduğu, aile reisinin işsiz kalması ile doğumun ailedeki borç miktarını kötüleştirdiğini, buna karşın eşlerden birinin ölmesiyle değişen aile yapısında borçlanma konusunda bir değişim olmadığı bulgulanmıştır. Ailede yaşanan boşanma, ayrılık ve eşlerden birinin ölümü dolayısıyla bozulan aile birliğinin borçlanma düzeyine doğrudan bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Ailelerde görece aşırı borcun ana belirleyicisi ailelerin konut finansmanında kullandıkları ev kredisi olduğu tespit edilmiştir.

Dimmock ve Kouwenberg (2010) yaptıkları çalışmada zarardan kaçınma davranışının hanehalkı portföy seçimini nasıl etkilediğini test etmişlerdir. Çalışmada, Hollanda hanehalkı portföyleri hakkındaki verilerden oluşan ve her hanenin zarardan kaçınma katsayısının tahmin edilmesinde kullanılan sorulardan davranışsal ölçümler türetilen bir veri seti kullanılmıştır. Soru setinden faydalanılarak oluşturulan davranışsal ölçümlerde kayıptan kaçınmanın hanehalkı portföy seçimini etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre daha yüksek zarardan kaçınma katsayısına sahip hanehalklarının hisse senedi piyasalarına katılma olasılıklarının daha düşük olduğu ve hanelerin yatırım fonlarına göre hisse senedi yatırımlarından daha fazla kaçındıkları gözlemlenmiştir.

Ailede finansal kararların kim tarafından verildiğine odaklanan Smith vd. (2010) yaptıkları çalışmada, ailede finansal kararlarda her iki eşin de kararlarının finansal sonuçlarını hem finansal hem de finansal olmayan işlemler üzerinden incelemişlerdir. Çalışma sonucunda kadınlara kıyasla erkeklerin kararlarda daha büyük etkiye sahip oldukları bulgusuna ulaşmışlardır.

Ailelerin finans sistemi ile ilişkilerini inceleyen geniş kapsamlı bir kaynak kitap Hayta (2011) tarafından yazılmıştır. Ekonomik karar mekanizmalarında karar birimi olarak ailenin ele alındığı çalışmada ailelerin ekonomik sistem içerisinde zorluklar yaşadıklarını ve ailelerin yatırım-tasarruf kararlarında tercihini zorlayan karmaşık alternatifler olduğu vurgulanmıştır. Çalışmada ailelerin bu karmaşık alternatifler karşısında yatırım araçlarının riskliliklerini, karlılıklarını yeterince değerlendiremedikleri ifade edilmektedir. Ayrıca finansal eğitim ve finansal okuryazarlığın da önemli olduğunun vurgulandığı bu çalışmada, esas olarak aile-finance sistemi etkileşimi ele alınmaya çalışılmıştır. Kitap kapsamında aile kavramından başlanarak ailelerin ekonomik davranışları, finansal sistemde yer alan bankalar, para, endeks gibi temel finansal konular ele alınmıştır. Çalışma kapsamında ailelerin borçlanma şekilleri, ailelerin bütçe ve planlama süreçleri, ailelerin tasarruf ve yatırım faaliyetlerinin neler olduğu, ailede risk ve finansal risk yönetimi konuları da ele alınmıştır. Kitapta son olarak ailelerin finansal sistemle ilişkilerinde önemli olarak görülen finansal eğitim ve ailelerin finansal okuryazarlık düzeylerinin yükseltilmesine yönelik çalışmalara da yer verilmiştir.

Tasarrufun belirleyicilerini aile bağlamında inceleyen Aktaş vd. (2012), Türkiye’de hane tasarruflarının artırılmasına yönelik 2003-2008 Hanehalkı Bütçe Anketlerini kullanarak bir araştırma kaleme almışlardır. Regresyon sonuçlarına göre tasarrufların belirleyicileri olarak aileye bağlı kişi sayısı önemli bir etken olarak görülmektedir. Buna göre haneye bağımlı çocukların veya bağımlı yaşlıların payının düşük olması tasarruf oranlarının daha yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Ayrıca kadınların işgücüne katılımının da önemli etkileri olduğunu tespit eden araştırmacılar; çalışan kadın oranının yüksek olduğu ailelerde tasarrufun yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Finansal borsalara katılım eğiliminin belirleyicilerini çalışan Fujiki vd. (2012), 2007’den 2010’a kadar Japon hane anketi verilerini kullanarak yaş, gelir, finansal varlıklar ve eğitimin borsaya katılma eğilimini nasıl etkilediğini incelemişlerdir. Analiz kapsamında gelir, finansal varlıklar, eğitim gibi değişkenler ve çevrimiçi finansal işlemlerin tercihi için kukla değişken göz önüne alındığında, hisse senedi piyasasına katılım olasılığının yaşla zayıf şekilde ilişkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Analiz sonucunda, yaşlı ailelerin daha genç ailelere göre daha fazla mal varlığı bulundurma eğiliminde oldukları ancak daha büyük finansal varlıklar veya daha yüksek gelir içermeleri nedeniyle yaşı kendi başına bir etkisi olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Farklı gelir gruplarındaki ailelerden oluşan bir örnekle tasarrufların belirleyicileri üzerine psikoloji, sosyoloji ve ekonomi dallarıyla bağlantılı tasarruf davranışlarını

anlamayı amaçlayan Gutter vd. (2012) multidisipliner bir yaklaşımla 826 örneklem üzerinden lojistik regresyon analizi yapmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, sosyolojik ekonomik, psikolojik yapıların bazı ölçümlerinin, 24-66 yaş aralığındaki düşük ve orta gelirli ailelerin tasarruf davranışlarının daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunduğunu göstermektedir. Ekonomik model kurularak yapılan analizde yaş, brüt gelir, eğitim, servet ve finansal yönetim davranışları hem tasarruf hem de yatırım hesabına sahip olma ile önemli ölçüde ilişkili olduğu gözlenmiştir. Ayrıca finansal yönetim davranışları bir tasarruf hesabına sahip olmakla ilişkiliyken bir yatırım hesabına sahip olmakla ilişkili olmadığı ortaya konmuştur. Bir kişinin kullandığı bilgi kaynaklarının sayısının (sosyolojik bir faktör) hem tasarruf hem de yatırım hesabına sahip olmakla önemli ölçüde ilişkili olduğu, planlama ufkunun uzunluğu ve algılanan engellerin (psikolojik faktörler) sayısının ise bir tasarruf hesabına sahip olmakla önemli ölçüde ilişkili olduğu gözlemlenmiştir.

Beckmann vd. (2013) tarafından Nationalbank'ın (OeNB) Euro anketinden elde edilen verileri kullanılarak bazı Avrupa ülkeleri hanelerinin 2010 ve 2011 yılları arasındaki yaşam döngüleri boyunca portföy seçimleri ve tasarruf davranışları arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Araştırma bulgularında yaşın yanı sıra eğitim ve gelirin de tasarruf etme eğilimini artırdığı bulgulanmıştır. Çalışmaya göre yaş hanehalklarının portföy seçimlerinde rol oynamaktadır. Gençlerin hayat sigortasına sahip olma eğilimi daha yüksekken yaşlılarda tasarruf mevduatına sahip olma olasılığının daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Nalın (2013) Türk ailelerinin tasarruf ve portföy seçimi davranışlarının belirleyicilerini araştırmak amacıyla tasarruf eden ve yatırım yapan aileler üzerinde yaptığı araştırmada, ailelerin portföy seçimini ailelerin demografik, sosyoekonomik değişkenlerle ailelerin yerleşim yerinin etkilediğini tespit etmiştir. Logit model uygulanan çalışmada enflasyonun ailelerin tasarrufları üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir. Hanehalkı gelirleri, eğitim düzeyleri, meslek, ikamet yeri (kır/kent), araba sahipliği ve hane büyüklüğü gibi değişkenler tasarruf ve portföy seçimi davranışlarındaki değişimi açıklamada önemli faktörler olarak gözlemlenmiştir.

Bogan (2014) çalışmasında hanehalkının portföy seçimlerine odaklanmıştır. Portföy seçimlerinin ekonomik gelişme ve sermaye birikimi bakımından hayati öneme sahip olduğu vurgulanan çalışmada, 2008'de yaşanan yüksek faizli ipotek krizinin piyasalar üzerinde çok önemli etkileri olduğu ifade edilmektedir. Araştırma finansal karar vermede eğitimin hanehalkı için önemli olduğunu göstermektedir. Çalışma kapsamında

ailelerin yatırım kararlarında akıl sağlığı sorunları, aile ile ilişkili önyargılar, aile yapısı ve etnik köken gibi davranışsal bazı önyargıların etkili olduğu vurgulanmıştır.

Ailelerin portföy tercihlerini inceleyen bir başka çalışma da Callado-Muñoz vd. (2014) tarafından yapılmıştır. Varyans ayrıştırma tekniği kullanılarak yapılan çalışmada farklı hanehalkı özelliklerinin farklı varlık türlerinde yatırım kararlarını nasıl etkilediği ortaya konmaya çalışılmıştır. Sonuç olarak, İspanya'da hanehalkı finansal portföy seçimini etkileyen ana faktörlerin yaş ve servet olduğu gözlemlenmiştir. Bunların yanı sıra, riskten kaçınma, eğitim ve gelirin de portföy seçiminde oldukça önemli etkilere sahip olduğuna dair kanıtlar bulunmuştur. Portföy tercihlerinde aile büyüklüğü faktörünün portföy seçimini az miktarda etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Finansal kriz esnasında finansal risk davranışı ile finansal kararlarda aile yapısının etkisini ölçmeye yönelik Hanewald ve Kluge (2014) tarafından bir çalışma yapılmıştır. Son yıllarda gelişmiş ülkelerin çoğunda aile yapılarının büyük ölçüde değişikliğe uğradığı ifade edilen çalışmada doğurganlığın azalması, evlilik oranları, boşanmaların artması ile daha uzun yaşam beklentilerinin finansal planlamayı daha da zorlaştırdığı ifade edilmektedir. Çalışma 2004-2010 dönemini kapsamakta ve Alman Sosyo-Ekonomik Panel Çalışmasından (SOEP) elde edilen verilere dayanmaktadır. Çalışmanın temel amacı aile yapısının bireylerin riske yönelik tutumları, tasarrufları ve yatırım kararları üzerindeki etkisini analiz etmeye çalışmaktır. Analizde bireylerin risk alma istekliliği ve yatırım kararları olmak üzere iki model kurulmuştur. Rastgele etkilere sahip genelleştirilmiş en küçük kareler (GLS) modeline göre tahmin edilen panel veri analizi sonucunda bireylerin risk tercihleri, aile yapısı, tasarruf ve yatırım kararları arasında ilişki olduğu bulunmuştur. Medeni durumun risk tutumlarını, tasarrufları ve yatırım kararlarını etkileyen anahtar değişken olduğu saptanmıştır. Bekar olanlarla karşılaştırıldığında evli bireylerin risk almaya daha az istekli oldukları ancak riskli varlıklara yatırım yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Diğer faktörlerin yanı sıra aile yapısının tasarruf ve yatırım tercihlerinin önemli bir belirleyicisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca 2008 finansal ve ekonomik kriz bireylerin finansal tutumlarını etkilemiş olsa dahi (riskli varlıklara yapılan yatırımlar dışında) bireylerin tasarruf ve yatırım kararlarını etkilemediği ortaya konmuştur.

Krah vd. (2014) Gana'da 286 aile üzerinde ailelerin finansal uygulamaları bütçe ve bütçeleme ile ilgili bir araştırma yapmışlardır. Bu çalışmada hanehalkının bütçe kültürü, eğitim düzeyi, gelir düzeyi, tasarruf ve yatırım miktarı arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Anket uygulanan çalışmada ki-kare testi ve tanımlayıcı istatistikler

kullanılmıştır. Araştırma sonucuna göre çoğu hanelerin bütçe hazırlamadığı tespit edilmiştir. Çalışmada hane bütçesi ile tasarruf düzeyi, eğitim düzeyi, gelir düzeyi ve bireyin yaşı arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Çoğu ailenin finansal planlama ve karar verme konusunda finans uzmanlarının yardımına başvurmadağı da tespit edilmiştir.

Ailelerin yatırım araçları tercihleri ve yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik Sharma vd. (2014) tarafından Umman'daki ailelerin tercih ettiğı yatırım araçlarıyla ilgili bir çalışma yapılmıştır. Yatırımcı davranışları kapsamında yapılan çalışmada birincil veri olarak anket uygulanmıştır. Çalışma ile yatırım davranışında yirmi beş temel faktörün yatırım seçimini etkilediğı ortaya konmuştur. Yatırım seçiminde eğitim, mesleki düzey ve iş deneyiminin etkili olmadığı bulunmuştur. Gelir grupları bakımından orta gelir grubunun gayrimenkul, sigorta, banka mevduatlarına daha fazla yatırım yapmayı tercih ettikleri tespit edilmiştir. Orta gelir grubu yatırımcıların yüksek gelir grubuna göre daha az risk almayı tercih ettikleri gözlemlenmiştir. Ummanlı ailelerin yatırım olarak ilk tercihi gayrimenkul son tercihi ise şirket sabit mevduatı¹ olmuştur. Yatırım davranışını en çok etkileyen piyasa trendi ve söylentiler olurken, yatırım kararlarını en az etkileyenler ise kamu politikaları ve bağımlı davranış olarak ifade edilen rasyonel ve rasyonel olmayan faktörler olarak bulgulanmıştır.

Aile yapılarını belirleyen temel etkenlerden birisi olan bireyin medeni durum değişikliklerini ele alan Christiansen vd. (2015), bireyin medeni durumundaki değişikliklerin finansal yatırımları nasıl etkilediğini ve bu etkilerin arka plan riskine göre nasıl değiştiğini araştırmışlardır. Çalışmada finansal yatırımlar üzerindeki ailedeki yapı değişikliğinin etkilerini karşılaştırmak için Danimarka İstatistiklerinden elde edilen 1997-2003 dönemindeki yıl sonu verileriyle Panel veri analizi yapılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre, kadınlar servetlerinde hisse senetlerine yatırılan kısmı evlendikten sonra artırırken boşandıktan sonra azalttıkları gözlemlenmiştir. Erkeklerin ise tam tersi bir davranış gösterdikleri bulunmuştur. Evlenmek, erkekler için finansal riski azaltıcı bir etki gösterirken, kadınlar için evlenme finansal bir risk artırıcı etki göstermektedir. Çiftler birlikte yaşarken, finansal kararlar eşin tercihlerini yansıtacak şekilde ayarlanmaktadır. Evlenme ailenin gelir riskini azalırken, evlilik ekonomik kaynakları serbest bırakması dolayısıyla bireylerin borsa katılım maliyetlerini daha kolay ödemelerine neden olmakta ve çiftlerin riskli varlıklara sahip olma oranlarını yükselmektedir.

¹ Şirket sabit mevduatı, sabit faiz oranlarıyla sabit bir süre boyunca tutulan bir vadeli mevduat olup, bankacılık dışı finansal şirketler tarafından sunulan ve daha yüksek riske sahip teminatsız yatırımlardır (Shantnu & Ray, 2021, s.145).

Delis ve Mylonidis (2015), hanehalkının riskli finansal varlıklara ve sigorta ürünlerine yatırım yapmaya karar vermesinde güven unsurunun önemli bir unsur olduğunu ifade eden çalışmasında mutluluğun da önemli bir itici güç olduğunu bulmuştur. Hollandalı ailelerden elde edilen veriler üzerinde yapılan çalışmada mutluluğun etkisinin hanehalklarının finansal kararları üzerinde ters yönde etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Spesifik olarak mutluluğun daha düşük bir yatırım olasılığına yol açtığı gözlemlenmiştir. Riskli finansal varlıklara ve sigortaya sahip olmada güven unsuru her zaman olumlu etkiye sahipken mutluluğun riskli varlık üzerinde olumsuz etkisi olduğu görülmüştür.

Aile büyüklüğü, aile geliri gibi faktörlerin finansal kararlara etkisini ele alan Gao ve Fok (2015), Çin aile finansmanında demografik yapı ve aile yapılarının finansal kararlara ilişkisini inceleyen bir çalışma yapmışlardır. Ailelerin finansal kararlarının sadece borsayla sınırlı olmadığı vurgulanan çalışmada, diğer finansal faaliyetlerin de demografik özelliklerle ilgili olduğu ifade edilmiştir. Hane büyüklüğü, eğitim düzeyi, ailenin tarımsal alana kayıtlı olma durumu, aile net geliri gibi özellikler hanelerin finansal kararlarını etkilemektedir. Çalışmaya göre güçlü aile ve sosyal etkileşime sahip ailelerin tasarruf etme, riskli varlıklara yatırım yapma ve borçlanma olasılığı daha yüksektir.

Aile finansal durumunun yatırım kararlarına etkisini inceleyen Praba ve Malarmathi (2015) yaptıkları çalışmada bireyin ekonomik, sosyal, demografik, kültürel, psikolojik faktörler yanında finansal durumunun da anlaşılması gereğine vurgu yaparak hanelerin finansal durumunun karar verme süreçlerine etkisini incelemişlerdir. Hintli aileler üzerinde yapılan çalışmada ailelerin gelir düzeyleri ile karar verme tercihleri arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda ailelerin gelir-gider durumları, finansal durumları, borçlanma gibi parametreler ele alınmıştır. Çalışma sonucunda, finansal durumu iyi olan bireylerin daha istikrarlı, yatırım konusunda kendi kararlarını kendi verebilen ve yatırım tercihlerinde diğerlerinden farklı olduğu bulunmuştur. Bireyin finansal durumu sağlam olmadığında ebeveynlerin rolünün yürürlüğe girdiği ve aile içindeki iyi yatırım deneyiminin kuşaklara aktarıldığı gözlemlenmiştir.

Ailelerin finansal yatırım tercihlerini ele alan Cooper ve Zhu (2016) tarafından yapılan çalışmada, ailelerin finansal tercihleri ile eğitim ilişkisi incelenmeye tabi tutulmuştur. Çalışma kapsamında bireylerin borsa katılımı, servetindeki hisse senedi payı, hisse senedi ayarlama oranı ve servet-gelir oranı ile ilgili farklı eğitim düzeylerine sahip hanehalklarının kararları hakkında davranışlarını anlamak için bir yaşam döngüsü modeli oluşturulmuştur. Tercihler, borsaya katılım ve portföy ayarlama maliyetleri dahil olmak üzere model parametreleri, farklı eğitim gruplarının finansal kararlarını eşleştirmek için

tahmin edilmektedir. Tahmin edilen modele göre, eğitim hanehalkı finansmanını esas olarak artan ortalama gelir yoluyla etkilemektedir. Tahmin ayrıca daha yüksek eğitim seviyesinin daha düşük borsaya giriş maliyeti ve daha büyük bir iskonto faktörü ile ilişkili olduğuna dair kanıtlar bulmaktadır. Gelir riskleri, tıbbi harcamalar, ölüm riskleri ve gelirin yaşam döngüsü örüntüsündeki eğitime özgü farklılıklar, hanehalkı finansal seçimlerinde gözlemlenen farklılıkların nispeten azını açıklamaktadır.

Nüfusun yaşlanmasının Japon aileler üzerinden finans piyasaları üzerindeki etkisini (tasarruf ve portföy seçenekleri) ölçmeye yönelik çalışma Iwaisako vd. (2016) tarafından yapılmıştır. Çalışma kapsamında son yirmi yılda hanehalkı portföylerinde hisse senetlerinin payı orta derecede artmıştır. Tahvillerin payı ise 2008 yılına kadar artmış ve o zamandan sonra azalmıştır. Çalışmaya göre varlık paylarındaki bu değişiklikler çoğunlukla 50'li yaş ve üzerindeki yaşlı ailelerin davranışlarının bir sonucudur. Araştırma sonucuna göre yaşlı Japonların portföy tercihleri ABD'deki hanelerden farklı olduğu için nüfus yaşlanmasının şu ana kadar borsadan çıkışa neden olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Kartikasari ve Muflikhatı (2016), çiftçi ailelerinde finansal yönetimin tasarruf davranışı üzerindeki etkisini analiz etmek üzere çalışma yapmışlardır. Araştırma seçimli örneklem ile yürütülmüş, eşi çalışan rastgele seçilmiş 70 ailede gerçekleştirilmiştir. Sonuçlar, çiftçi ailesinin finansal yönetiminin zayıf olduğunu gösterirken, çoklu doğrusal regresyonun sonuçları ise aile ne kadar büyükse finansal yönetimin de o kadar zayıf olduğunu göstermiştir. Araştırma sonuçlarına göre iyi bir finansal yönetime sahip ailelerin daha çok tasarruf yapabileceği bulunmuştur. Aile büyüklüğünün tasarrufu azaltırken, aile gelirinin tasarrufları arttırdığı tespit edilmiştir.

Şengür ve Taban (2016), Türkiye'de Hanehalkı Tasarruflarının Gelir Dışındaki Belirleyicileri isimli çalışmada aile yapılarının belirleyicilerine ait çeşitli değişkenlerin ailenin tasarruf düzeyini etkileyip etkilemediğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Türkiye İstatistik Kurumu 2002-2013 yılları arasındaki Hanehalkı Bütçe Anketleri kullanılan çalışmada, verilerin analizinde lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre kentlerde yaşamak hanede yapılacak olan tasarrufların pozitif olma olasılığını artırmaktadır. Ailedeki kişi sayısı tasarruflar üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahiptir. Aile yapısının geniş aile olması ile tasarruf arasında ters yönlü bir ilişki bulunmuştur. Aynı şekilde aile reisi eğitim düzeyinin tasarrufları etkilediği, aile gelirinin de tasarruflar üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında aile büyüklüğü,

araba sahipliği, kırsal alanda yaşamak gibi değişkenlerin ise aile tasarruflarını olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Jakupi ve Hajrizi (2017) tarafından başarılı bir aile hayatı için kişisel finans konulu bir çalışma yapılmıştır. Yazarlara göre kişisel finans ailenin finansal kaynaklarının incelenmesine dayanmaktadır. Finansal başarı gündelik yaşamda insanların paralarını nasıl harcadıkları, biriktirdikleri, korudukları ile ilişkilidir. Çalışma kapsamında tasarruf, borçlanma, sigorta ve yatırım olarak dört temel finans konusu ele alınmıştır. Ailelerin yaşamdan beklentisinin arttığı, birçok ailenin çocuklar yanında ebeveynlere de baktığı ve tek ebeveynli hane sayısının arttığı düşünüldüğünde, ailenin tüm bu zorluklarla baş edebilmek ve finansal başarı için finansal planlamanın şart olduğu belirtilmektedir. Finansal planlamanın bireyin veya ailenin yaşam döngüsü ile ilgili gerekli ayarlamaları yapması ve değişen öncelikleri de içine alan önemli bir konu olduğu gözlemlenmiştir.

Ailedeki finansal kararların nasıl alındığına odaklanan Kamleitner vd. (2017) yaptıkları çalışmada hanehalkı finansal kararlarının; hanehalkı üyeleri arasındaki ilişkinin özelliklerine, hanenin durumuna, kararın somut olmasına göre alındığı ve birden çok üye tarafından ortaklaşa alınan bir karar olduğu vurgulanmıştır. Çalışma kapsamında harcama kararları, tasarruf ve kredi kullanımı kararları, yatırım kararları, para yönetimi ile ilgili finansal kararlar ele alınmıştır. Sonuç olarak, eşlerin artan finansal özerklik derecelerine rağmen çoğu finansal kararlar ailede ortaklaşa alınma eğilimindedir. Özellikle yalnızca parayla ilgili finansal kararlarda (para yönetimi, yatırım, tasarruf ve kredi kullanımı) karar verme sürecinde erkeklerin kadın katılımcılardan daha özerk oldukları gözlenmiştir.

Lidi vd. (2017) tarafından Benishangul Gumuz Bölgesi'ndeki kırsal hanelerin tasarruf davranışlarını etkileyen faktörler incelenmiştir. 325 Kırsal hane üzerinden toplanan verileri analiz etmek için tanımlayıcı istatistikler ve çift engel modeli kullanmıştır. Çift engel modelinin sonucuna göre, hanehalkının tasarruf miktarında aile reisinin yaşı, geliri ve eğitim düzeyinin olumlu düzeyde önemli etkisi olduğuna dair ampirik kanıt sağlanmıştır. Buna karşılık hane büyüklüğü resmi finans kurumlarına uzaklık ve kişinin istihdam durumunun hanehalkının tasarruf miktarı üzerinde olumsuz etkileri olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Nas ve Özkoç (2017) tarafından ailelerin borçlanmasını etkileyen faktörlerin belirlenmesine yönelik Fethiye örneği üzerinden bir araştırma yapılmıştır. Hanehalkı finansman uygulamasında borçlanma düzeyinin önemli olduğuna dikkat çekilen çalışmada, hanehalkı borçlanma düzeyini etkileyen faktörler temel düzeyde incelenmiştir. Hanelerin borçlanmasını etkileyen faktörler, aile reısından kaynaklanan bireysel tutum ve

davranışlar ve aile yapısından kaynaklanan temel etkenler olarak ikiye ayrılmıştır. Bunların dışında ekonomik faktörler de ailelerin borçlanmasını etkileyen bir faktör olarak analize dahil edilmiştir. Fethiye’de yaşayan 450 aile reisine anket uygulanarak verilerin toplandığı çalışmada ikili lojistik regresyon modeli kullanılmıştır. Aile reisinden kaynaklı faktörler olarak aile reisinin tüketim davranışları, aile reisinin yaşı, eğitimi, cinsiyeti, yaşadığı çevre gibi faktörlerin borçlanma düzeyini etkilediği gözlenmiştir. Ayrıca yaşam evrelerinin de aile borçlanma düzeyine etkisi olduğu vurgulanan çalışmada insan hayatının gençlik, olgunluk, yaşlılık dönemlerine ayrıldığı ve bu evrelerde borçlanma düzeyinin ve risk algılarının farklılaştığı tespit edilmiştir. Hanelerin borçlanma düzeyini etkileyen faktörlerden aile yapısından kaynaklı faktörler ise, haneyi oluşturan kişi sayısı, aile yapısı, haneye bağlı yaşayan kişi sayısı, hane geliri, hanenin menkulleri veya gayrimenkulleri gibi faktörler olarak sayılmıştır. Regresyon modeli sonucuna göre ailelerin borçlanma düzeyi üzerinde medeni durumun, eğitim düzeyinin, hane tipinin, mesleğin, haneye bağımlı kişi sayısının, gelir düzeyinin ve tüketici güveninin etkisinin olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Aile borç yönetimi konusunda Jiang ve Lim (2018) yaptıkları çalışmada ABD’li bireylerden oluşan geniş bir örneklem kullanarak yüksek güven seviyelerine sahip bireylerin hanehalkı borçları ve servet değerleri arasındaki ilişkiye odaklanmışlardır. Araştırma sonucunda daha yüksek güven seviyelerine sahip bireylerin hanehalkı borcunda temerrüde düşme olasılıklarının daha düşük ve net servetlerinin ise daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Borç-gelir oranından kişisel iflasa ve hacizlere kadar Amerikan hanehalkı borç yönetimi ve genel olarak hanehalkı finansının sağlığı konusunda yaygın endişeler bulunmaktadır. Bir bireyin finansal kararları yalnızca ailesini değil aynı zamanda genel ekonomiyi de etkilemektedir. Araştırmaya göre hanehalkı aşırı borçlanmasının 2008 mali krizine ve ekonomik gerilemeye neden olduğuna dair ileri sürülen görüşler bulunmaktadır.

West ve Worthington (2018) Avustralyalı hanelerin ciddi bir yaşam olayı şoku yaşamaları durumunda varlık portföylerindeki değişiklikleri ele alan bir makale kaleme almışlardır. Çalışmada hanehalkından elde edilen 2001’den beri Avustralya’da Hane Gelir ve Emek Dinamikleri (HILDA) verileri kullanılmıştır. Başlıca ciddi yaşam olayları olarak hastalık veya yaralanma, eşin ölümü, işten çıkarılma veya işten ayrılma ve boşanma gibi değişkenler ele alınmaktadır. Ailelerin varlık portföyü banka hesapları, nakit yatırımlar, hisse senetleri, emeklilik (bireysel emeklilik), hayat sigortası, güvenli fonlar, sahibi tarafından kullanılan konutlar, yatırım konutları, ticari varlıklar, araçlar ve koleksiyonlar

gibi değişkenlerden oluşmaktadır. Şokların etkisini ve etki süresini değerlendirmek için çalışmada hem statik hem de dinamik Tobit modelleri kullanılmıştır. Sonuç olarak ciddi hastalık ve yaralanma, iş kaybı, ayrılık ve eşin ölümü gibi durumlarda aileler portföy tercihlerini yenilemekte olup bu faktörlerin ailelerin portföyleri üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir.

Boylu vd. (2019), Türkiye’de yaptığı çalışmada finansal sıkıntı içindeki aileleri örneklem alarak finansal sıkıntı ile ailenin genel işleyişi arasında ilişki olup olmadığını araştırmışlardır. Finansal davranışlar ve demografik faktörler bağlamında araştırılan konuyla ilgili 1400 denek üzerinde anket uygulanmıştır. Ailelerin finansal davranışları olarak bütçeleme, tasarruf ve borçlanma değişkenleri ele alınmıştır. Araştırma sonucunda finansal davranışların finansal sıkıntı ile ilişkili olduğu ve daha iyi genel aile işleyişini sürdürmek için finansal davranışın önemli olduğu gözlenmiştir.

Ailelerin finansal kararlarından tasarruf ve yatırım davranışlarına yönelik olarak Kızılgöl ve İpek (2019) tarafından yapılan çalışmada Türkiye’deki hanehalkının tasarruf davranışları incelenmiştir. Ailelerin tasarruf davranışlarını etkileyen faktörlerin incelendiği çalışmada Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayımlanan Hanehalkı Bütçe Anketlerinin 2002-2016 verileri kullanılarak oluşturulan veri seti kullanılmıştır. Çalışmada iki durumlu probit regresyon modeli kullanılmıştır. Buna göre aileleri çocuklu çekirdek aile, üç ve daha fazla çocuklu çekirdek aile, ataerkil veya geniş aile, tek yetişkinli aile ve bir arada yaşayan kişiler olarak sınıflandıran çalışma, tasarruf davranışlarını belirleyen belli başlı faktörlerin ailenin oturduğu konutun mülkiyet durumu, konutun ısıtma sistemi, ailenin sahip olduğu otomobil adedi, aile büyüklüğü, aile tipleri, aile reisinin yaşı, sağlık sigortası olup olmadığı, eğitim durumu, mesleği ve eşin çalışıp çalışmadığı gibi etkenler olduğu tespit edilmiştir.

Sharma ve Kota (2019), Hintli kadınların ailenin yatırım kararlarında etkisine yönelik yaptığı makale çalışmasında yatırım kararları alınırken kadınların yatırım kararlarında ne ölçüde eşlerinden/kocalarından etkilendiklerinin ortaya konması amaçlanmıştır. Yatırım kararları söz konusu olduğunda hem kadın hem de erkek sorumluluğu paylaştıkları, kadınların aile finans kararlarında ulusal emeklilik sistemi, tasarruf planları, yatırım fonları, hayat sigortası ve emtialarda erkeklerden daha etkin oldukları tespit edilmiştir. Erkeklerin ise gayrimenkul, şirket mevduatları, tahviller, emeklilik planları, öz sermaye, hisse senetleri ve türevleri gibi ürünlerde daha güçlü etkilerinin olduğu ortaya konmuştur.

Xu vd. (2019) tarafından eşin eğitim düzeyinin ve risk tutumunun aile varlıklarının dağılımı üzerindeki etkisini araştırmak için 2011 Çin Hanehalkı Finansmanı Anketi'nin verileri kullanılarak yapılan çalışmada, aile finansal kararlarının kimler tarafından verildiği ve nelerden etkilendiği üzerinde durulmuştur. Aile bireylerinin kişisel özellikleri yanında ailedeki diğer bireylerin de kişisel özelliklerinin önemli olduğu vurgulanan çalışmada, eşin eğitim düzeyinin hanehalkı varlıklarının dağılım kararlarını önemli ölçüde etkilediği bulgulanmıştır. Eşin eğitimi yüksek olan ailelerde riskli pazarlara yatırım yapma olasılığı daha yüksek olmaktadır. Ailede farklı eğitim seviyelerine sahip aile üyelerinin olmasının varlık dağılımı ağırlıkları arasında farklara sebep olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca aile reisi eğitim düzeyi yüksek olan ailelerin riskli varlık piyasasında daha aktif oldukları gözlemlenmiştir.

Gomes vd. (2020), hanehalkı finansal kararlarının karmaşık, birbirine bağımlı ve heterojen olduğunu vurgulayarak ailenin finansal sistemin merkezinde yer almasına karşın yeterince araştırılmadığını ifade etmişlerdir. Hanelerin yaşam döngüsü boyunca piyasa katılımı ve varlık tahsis konusunda deneysel bilgiler verildiği çalışmada, sigorta piyasalarındaki ev sahibi seçimleri, ticaret davranışları ve emeklilik tasarrufuna ilişkin kararlar tartışılmıştır. İpotek dahil yükümlülükler üzerine araştırmalar yapıldığı çalışmada teminatsız kredi piyasaları, yeniden finansman, temerrüt ve hanehalkı davranışları, kredi kartları ve maaş günü kredileri gibi konular işlenmiştir. Daha sonra hanenin sosyal hayatına ilişkin değişkenlerden çevre, akran etkileri, kültürel ve kalıtsal faktörler, hane içi finansal karar verme, finansal okuryazarlık, biliş ve eğitimsel müdahalelerin finansal kararlara etkileri ele alınmıştır. Ayrıca finansal tavsiyelerin kullanımına ilişkin literatür de tartışılmıştır. Araştırma sonucunda, aile finansal kararlarının heterojen yapıda olduğu daha derinlemesine araştırmalar yapılması gerektiği ev finansmanı, kredi, ipotek, araç kredisi gibi konular dışında portföy seçimi gibi daha fazla konunun araştırılması gerektiği vurgulanmıştır.

Hua ve Erreygers (2020) Vietnamlı hanelerin tasarruf davranışlarının belirleyicilerini analiz etmek ve hanehalkı tasarruf eğilimlerinin heterojenliğini araştırmak üzere bir çalışma yapmışlardır. Vietnam Hanehalkı Yaşam Standardı Araştırması 2010 veri setini kullanan araştırmacılar niceliksel regresyon yaklaşımı yoluyla analiz yapmışlardır. Yazarlar, kırsal ve kentsel haneleri ayrı ayrı analiz ederek, hanehalkı ve hane reisi özelliklerinin kırsal kesimde kentsel hanelere göre daha güçlü anlamlı etkilere sahip olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır.

Hasselbank ve Ooft (2021), ailelerin finansal karar verme sürecinde kısıtlamalarla karşı karşıya olduklarını ifade ederek Surinam'da ailelerin yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin neler olduğu konusuna odaklanmışlardır. Surinam'daki 127 aile reisinin örneklem alındığı çalışmada, aile reisleri aileyi temsil eden kişiler olarak kabul edilerek ankete tabi tutulmuştur. Tanımlayıcı istatistikler, korelasyonlar ve ki-kare testleri kullanılan araştırmada ailelerin finansal ürünlere yatırım yapma kararlarına ilişkin yaş, cinsiyet, hane büyüklüğü, finansal okuryazarlık, risk algısı, gelir düzeyi ve eğitim düzeyi değişkenleri kullanılmıştır. Araştırma bulgularına göre hanelerin yaklaşık dörtte üçünün yatırımları olduğu, yatırım yapan hanelerin çoğunluğunun bankalardaki vadeli mevduatlara ve bireysel tasarruf sigortalarına yatırım yaptıkları gözlenmiştir. Ankete katılanların yarısından çoğunun dövize yatırım yaptıkları tespit edilen araştırmada kadın reisli ailelerin erkeklere göre daha az yatırım yaptıkları bulunmuştur. Ayrıca finansal okuryazarlık ile yatırım yapma arasında aile gelir düzeyi ile yatırım arasında anlamlı ilişki buldukları gözlemlenmiştir.

Zubair Mumtaz ve Smith (2021) yaptıkları çalışmada Pakistan'da demografik özelliklerin hanehalkı finansmanı üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Çalışmada Hanehalkı Bütünleşik Ekonomik Araştırma verileri kullanılarak orantısal örnekleme tekniği uygulanmıştır. Araştırmada hanehalkı büyüklüğü, orta ve yüksek öğrenim, cinsiyet, gelir, yaşanan kentsel alan, meslek ve ilde ikamet değişkenleri hanehalkı finansal kararlarında önemli belirleyiciler olarak ele alınmıştır. Bulgulara göre, aile büyüklüğü azaldıkça ailelerin tasarruflarının arttığı, ailedeki eğitim düzeyi arttıkça ailenin fon biriktirme ve riskli varlıklara yatırım yapma davranışının arttığı gözlenmiştir. Erkek aile üyelerinin tasarruf yapmalarına karşın riskli varlıklara yatırım yapma olasılıklarının daha düşük olduğu, yüksek gelirli ailelerin riskli varlıklara yatırım yapma eğilimleri olduğu bulunmuştur. Riskli varlıklara yatırım yapma eğiliminin kentsel alanlarda ikamet eden ailelerde daha yüksek olduğu, ücretli işçilerin tasarruf ettikleri ancak riskli varlıklara yatırım yapma olasılıklarının daha düşük olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca yaşanan yer bakımından büyük ve küçük illerde yaşayan aileler arasında finansal kararlar yönünden farklılık olduğu bulgularına ulaşılmıştır. Çalışmada aile finansal kararlarının ülkelerin demografik özelliklerinin farklı olması nedeniyle farklılık gösterdiği bu sebeple ailelerin finansal davranışlarının ülkelere göre değişiklik gösterebileceği ifade edilmektedir.

Yatırım kararlarının riskliliği bağlamında aile yapısındaki değişikliklerin bireylerin risk alma düzeyine etkisi konusunda Browne vd. (2022) bir çalışma yapmışlardır. Çalışmada Alman Sosyo Ekonomik Panel (SOEP) verileri kullanılarak

panel veri analizi ile regresyon analizleri yapılmıştır. Yazarlar aile ile ilgili değişimleri arzu edilen olaylar ve istenmeyen aile olayları şeklinde gruplandırmışlardır. Çalışmada aile içi birlikte yaşama, evlenme, hanede çocuk doğumu gibi değişkenler istenen aile değişiklikleri değişkenlerini ifade ederken; istenmeyen aile değişkenleri olarak ise ayrılık, boşanma, ölüm, desteğe muhtaç birey sayıları değişkenleri incelenmiştir. Diğer değişkenler olarak ise çocuğun evden ayrılması incelenirken, kontrol değişkenleri ise aile geliri, işsizlik, ebeveyn ölümü, mülk sahipliği, tasarruf sahipliği gibi değişkenler kullanılmıştır. Çalışmada eşten ayrılmanın ve ailede ilk çocuğun dünyaya gelmesinin riskle ilişkili olduğu tespiti yapılmıştır. Eşten ayrılma riski artırırken, ilk çocuğun doğumu riski azaltmaktadır. Çalışmaya göre evli bireylerin daha fazla riskten kaçındığı bulgulanmıştır. Ayrıca ailede uzun bakım gerektiren aile üyesi olması riski arttıran bir başka etkidir. Yaşam boyunca aile yapısındaki değişiklikler ile bireylerin risk alma isteği arasındaki ilişkiyi ele alan bu makale, bireylerin aile yapılarında çarpıcı değişiklikler olduğunda risk alma isteklerinde değişiklikler olduğunu ortaya koymuştur.

Goldfayn-Frank (2022) tarafından yapılan çalışmada hanelerdeki finansal kararların kim veya kimler tarafından verildiği incelenmiştir. Kişiliğin etkilerinin incelendiği çalışmada, bilinçsel yeteneklerle finansal kararlar, riskten kaçınma, zaman tercihi ve ekonomik faktörler gibi değişkenler incelenmiştir. Araştırma bulgularında ailelerde alınan finansal kararların bilişsel kararlar olduğu ancak her iki eşin bilişsel olmayan yeteneklerinin de finansal kararlarda önemli rol oynadığı tespit edilmiştir. Çalışmada ikinci olarak ailedeki finansal kararlarda yaşa bağlı bir değişim olduğu gözlenmiştir. Buna göre yaşlı hanelerde, bilişsel olmayan yetenekler, genç hanelerden çok daha önemlidir. Bu fark, riskli finansal tercihlerde özellikle öne çıkmaktadır. Yaşlı haneler için kişilik özellikleri servetin en önemli belirleyicileri arasındayken, daha genç haneler için hisse senedine yatırılan servetin daha yüksek paya sahip olduğu bulunmuştur. Ailenin borsa yatırımlarında yaş grupları arasında karar vermede önemli farklılıklar olduğu ortaya çıkmıştır. Bir başka ilginç bulgu, hanehalkının finansal kararlarında eşin yer almasıyla ilgili endişelerdir. Yaşlı gruptayken eşin kişilik özellikleri borsa ile ilgili kararlarda hanehalkının daha fazla hisse senedine sahip olma olasılığını artırmaktadır. Bu özellikle eşin gelir ve tasarruf yoluyla servete katkısının ötesinde eşin hanehalkının finansal tercihleri üzerindeki etkisini göstermesi bakımından dikkate değerdir.

Canatan vd. (2024), hanelerin riskli varlık tercihlerine ilişkin belirleyicilerin araştırılması amacıyla Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi tarafından yayımlanan 2019 yılı Hanehalkı Finansal Algı ve Tutum Araştırması verisi kullanılarak logit model analizi

yapmışlardır. Çalışma kapsamında hanehalklarının riskli varlık tercihlerini etkilemesi muhtemel değişkenler olarak finans uzmanları, medya, siyasetçiler, dini/manevi kanaat önderleri ve iş çevrelerinden oluşan sosyal faktörler araştırılmıştır. Sonuç olarak bireylerin finansal varlık seçiminde sosyal çevrelerinden etkilendikleri ortaya konmuştur. Kadın yatırımcıların erkek yatırımlara göre altın yatırımlarını daha çok tercih ettikleri, ailelerin pay senedi tercihlerinde genç haneler arasında borsanın yaygın olduğu, hanedeki kişi sayısı yedi ve üzeri olduğu durumda borsaya katılımın azaldığı, bunun nedeni olarak ise hane sayısının artmasıyla azalan tasarruf olduğu gözlemlenmiştir. Medeni duruma göre bekar olanların evli olan bireylere göre borsaya katılımının fazla olduğu bulgulanmıştır. Finansal yatırım kararlarında çevresel faktörlerin kıyaslanması sonucunda ise bireylerin aile/akrabalara kıyasla medya, dini çevre ile arkadaş ve komşulardan daha fazla etkilendikleri ortaya konmuştur.

Tablo 1

Aile Yapıları ile Finansal Davranışlara Odaklanan Literatüre Özet Bakış

Yazar/ Yıl	Değişken	Örneklem	Yöntem	Bulgu
Hefferan (1982)	Gelir yeterliliği, Ailede çalışanlar, Aile serveti, Konut sahipliği, Eğitim, Aile sosyal sınıfı, Aile yaşam döngüsü	1972-1973 Tüketici Anketi	Çoklu regresyon ve Ortalama testler	Tasarruf ve yatırım üzerinde gelir, servet ve aile özellikleri etkilidir.
Çopur ve Şafak (2002)	Aile değerleri, Sağlık, Aile yaşamı, Refah	Ankara’da Ailelere Anket	Ki-kare, Frekans analizi	Aile değerleri ile tasarruf, borçlanma, finansal planlama ile yatırım davranışları arasında ilişki bulunmuştur.
Bozkuş ve Üçdoğruk (2007)	Cinsiyet, Eğitim, Yaş, Gelir, Medeni durum, Kredi kartı, Konut, Menkuller ve Gayri menkuller, Yerleşim yeri, Aile büyüklüğü	2003 Yılı Hanehalkı Bütçe Anketi	Multinomial logit model	Model sonucunda tasarruf kararlarında yerleşim yerinin, aile büyüklüğünün, kişisel faktörlerin etkili olduğu tespit edilmiştir.
Keese (2009)	Çocuk sayısı, İşsizlik, Aile geliri, Doğum, Ev değiştirme, İş kaybı, Ev sahipliği	Alman Sosyo-Ekonomik Panel (SOEP) Verileri	Panel veri analizi	Ailede yaşanan aile birliğinin bozulması, borçlanma düzeyinde doğrudan bir etkisi yokken, aile reisinin işsiz kalması ile doğumun ailede borç miktarını etkilediği gözlemlenmiştir.
Hanewald ve Kluge (2014)	Medeni durum, Eğitim düzeyi, Gelir, Tasarruf düzeyi, Yaşadığı yer Servet, Çocuk sayısı, Bakıma ihtiyaç duyan sayısı, Birlikte yaşama, Evlenme	Alman Sosyo-Ekonomik Panel Çalışması	Genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi (GLS)	Bireylerin risk tercihleri ile aile yapısı, tasarruf ve yatırım kararları arasında ilişki vardır. Bireylerin risk tercihleri yaş, cinsiyet ve boy gibi fiziksel değişkenlerle bağlantılıdır. Bu değişkenler aile yapısı değişkenleriyle de önemli ölçüde ilişkilidir. Aile yapısı tasarruf ve yatırım tercihlerinin önemli bir belirleyicisidir.

Tablo 1 Devam				
Şengür ve Taban (2016)	Ailede çalışan sayısı, Kır-kentte ikamet, Aile büyüklüğü, Yaş, Eğitim, Medeni durum	TÜİK Hanehalkı Bütçe Anketi	Çoklu doğrusal ve Lojistik regresyon modelleri	Ailedeki kişi sayısı tasarruflar üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahiptir. Kentte yaşamak aile tasarruf düzeyini artırmaktadır.
Nas ve Özkoç (2017)	Yaşanılan yer, Aile tipi, Gelir, Ailede kişi sayısı, Ailede çalışanlar, Aileye bağımlı kişi	Aile Reislerine Anket	Regresyon modeli	Ailelerin borçlanma düzeyi üzerinde medeni durumun, eğitim düzeyinin, hane tipinin, mesleğin, haneye bağımlı kişi sayısının, gelir düzeyinin ve tüketici güveninin etkisi vardır.
Kızılgöl ve İpek (2019)	Aile büyüklüğü, Aile tipleri, konut sahipliği, Eşin çalışması	Hanehalkı Bütçe Anketleri 2002-2016	Probit regresyon modeli	Aile tasarruflarını aile büyüklüğü, aile tipi, aile reisi yaşı, eğitim durumu ve eşin çalışma durumu gibi faktörler etkilemektedir.
Hasselbank ve Ooft (2021)	Yaş, Hane büyüklüğü, Finansal okuryazarlık, Aile reisliği, Risk algısı, Gelir düzeyi, Eğitim düzeyi	Aile Reislerine Anket	Tanımsal istatistikler, Korelasyon ve Ki-kare testleri	Araştırmada kadın reisli ailelerin erkeklere göre daha az yatırım yaptıkları ve finansal okuryazarlık ile yatırım yapma arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Aile gelir düzeyi ile yatırım arasında da bir ilişki tespit edilmiştir.
Zubair Mumtaz ve Smith (2021)	Hane büyüklüğü, Eğitim, Gelir, Meslek, Kent-kır yerleşim Evlenme	Hanehalkı Bütünleşik Ekonomik Araştırma Verileri	Probit model	Hanehalkı büyüklüğü azaldıkça, haneler daha fazla tasarruf etmektedir. Yüksek gelirli hanelerin riskli varlık tasarrufu ile riskli yatırım yapma eğilimleri yüksektir. Kentli hanehalkının riskli varlık yatırım eğilimi kırsal hanelere göre daha yüksektir.
Browne vd. (2022)	Evlenme, Birlikte yaşama, Çocuk doğumu, Sonraki çocuklar, Boşanma, Ölüm, Bakıma muhtaç birey sayısı, Gelir, İşsizlik, Eşin ölümü, Tasarruf	Alman Sosyo-Ekonomik Paneli (SOEP)	Panel veri analizi	Çalışmaya göre eşten ayrılma riski artırırken, ilk çocuğun doğumu riski azaltmaktadır. Ailede uzun bakım gerektiren aile üyesi olması riski artırmaktadır. Bireylerin aile yapılarında çarpıcı değişiklikler olduğunda risk alma düzeyi farklılaştığı gözlenmiştir.

2.2. Konunun Kavramsal Çerçevesi

Bu başlıkta aile kavramı, aile tipleri, aile yapıları, Türk aile yapısı, aile değerleri kavramları ile finansal kararlara ilişkin nakit yönetimi, borç yönetimi, tasarruf yönetimi, yatırım yönetimi ile ilişkili konular temel düzeyde incelenmiştir.

2.2.1. Aile Kavramı

Aile, toplumsal hayatta kişilerin karakterini şekillendiren, bireyin tutumunu, davranışlarını yönlendiren, bireyi gelecekte toplumsal hayata hazırlayan kurumlardan birisidir (Gürsoy ve Coşkun, 2006, s.152).

Gökçe (1976)'ye göre aile anne, baba, çocuklar ve akrabalarından oluşan ekonomik ve sosyal birliktelik olarak ifade edilmektedir. Çağdaş toplumlarda yetişkin aile bireyleri bakımından daha çok geçerliliği olan bu tanıma göre aile birliği kadın ile erkeğin evlenme, birlik olma amaçları doğrultusunda oluşmaktadır. Bu birliktelik çocuklar olduktan sonra daha farklı bir anlam kazanmaya başlamaktadır (s.48). Tek kişi aileler de olmakla birlikte aile denilince genellikle anne baba ve çocuklardan oluşan topluluk akla gelmektedir. Giddens (2012), aileyi akrabalık bağlarıyla bağlanan yetişkinlerin çocuklarla ilgilenme sorumluluğu bulunan bir insan topluluğu olarak görmekte ve akrabalıkların oluşumunu ise evlenme veya kan bağları yoluyla kurulan bağlardan oluştuğunu ifade etmektedir(s.246-247).

Şahinkaya (1979)'ya göre aile aynı ev ortamını paylaşan, evlilik, kan veya evlat edinme şeklinde birbirine bağlılıkları olan, elde edilen gelirin paylaşıldığı, karı ve koca, anne-baba ve evlat, kardeş rolleri olan ve birbirini etkileyen toplumsal yapı içerisinde kendine has örf adet oluşturup diğer kuşaklara da aktaran bir insan topluluğu olarak ifade edilmiştir. Ağdemir (1991) ise aileyi; geniş anlamda ele alıp, kişinin evlenmesi, kan bağı veya evlât edinerek birbirine bağlanması olarak ifade etmiştir. Aile, birlikte bir evde yaşamını sürdüren, birbiriyle devamlı olarak etkileşim halinde olan, birlikte kazanan ve paylaşan karı-koca, anne ve baba, kız-oğul, kız kardeş, erkek kardeş gibi aile-içi ilişkileri olan insanlardan oluşmuş topluluk olarak tanımlamıştır. Murdock (1949) ise aileyi ikametleri ortak, aralarında parasal işbirliği olan; üreme, beraber yaşama olarak ifade edilebilecek işlevleri olan sosyal bir grup olarak tasvir etmektedir (s.1). Aile kurumunun temelleri evlenme merasimi ile başlayıp toplumsal yaşamın temelini oluşturan toplumun mihver kurumudur (Arslan vd., 2015, s.152).

Bazı araştırmacılar aile ile hane (halkı) kavramları arasında bir ayrım olduğunu ileri sürseler de her iki kavramı birbirleri yerine kullanmayı yeğleyenler de bulunmaktadır. Hane çoğunlukla ortak yerleşme mahali ve ortak sahiplik hakkı, üretim ve tüketim ünitesi olarak ifade edilirken aile daha ziyade akraba bağlamında düşünülmektedir (Dedeoğlu, 2000, s.141). Ulutaş (2019)'a göre hanehalkı kavramı aile kavramına göre biraz daha fazla katılımlı bir yapıyı ifade etmektedir. Bu sebeple bu iki kavramın aynı anlama gelmediği ileri sürülerek birbirleri yerine kullanılmaması gerektiği dile getirilmektedir (s.286). Bu çalışmada aile kavramı ile hanehalkı kavramı eş anlamlı olarak kullanılacaktır. Literatürde her iki kavram arasında bir ayrım tespit edilmişse de toplumsal hayatta genellikle aynı anlamda kullanılmaktadır. Bazen aile kavramı

kullanılırken bazen aynı anlamda hane, hanehalkı kavramları birbirleri yerine kullanılmaktadır.

2.2.2. Ailenin İşlevleri

Ailenin işlevi toplumsal hayatta ailenin hedeflerine ulaşmada ailece faydalanılan süreçlerdir. Bu süreçler aile içi iletişimi, hedef belirlemeyi, anlaşmazlık çözümlerini, beslenmeyi, içerde ve dışarda kaynakların kullanımını kapsar. Bu fonksiyonlar tarihsel süreç içerisinde de muhafaza edilmiştir. Nesli devam ettirmek için çocuk yapma, çocukların sağlığını koruma, eğitimi ile ilgilenme, duygusal olarak destekleme, beslenme, maddi anlamda destekleme, güvenliği konusunda güvence olma, sevgisini sunma, sosyal bir kişi olarak yetiştirilme gibi fonksiyonlar aile kurumu tarafından karşılanmaktadır. Bu işlevler aile gelişimi ve büyümesine katkı sağlamaktadır (Hallaç ve Öz, 2014, s.149).

İnsan hayatının kişisel ve toplumsal olarak en önemli dinamik olgusu olan aile, toplumun en küçük temsili en etkin ve en önemli kurumudur. Toplumsal hayatı düzenleyen ekonomik, siyasi, eğitim ve dini kurumların küçük çapta temsil edildiği yer aile kurumudur. Toplum halinde yaşamının devam ve düzeni için gerekli olan değerler normlar aile hayatında öğrenilip toplumsal hayatta uygulanmaktadır. Aile bireyleri toplum hayatında bireylerin rollerine benzer biçimde toplumda bazı rol ve sorumluluklar üstlenmektedir (Çağan, 2011, s.83). Aile kültürel, ekonomik, sosyal eğitsel ve psikolojik işlevleri nedeniyle toplumsal hayatın vazgeçilmez bir kurumudur (Şentürk, 2008, s.10). Aile toplumsal hayatta insan için ilk uygulama laboratuvarıdır. İnsan doğduğu andan itibaren genellikle birden fazla bireyden oluşan aile içerisinde yaşamaya başlar. Aile ile toplumsal kuralları, toplumsal değerleri, kültürünü, dini değerlerini öğrenir. Bu nedenle toplumsal hayatın ilk okuludur. Aile toplumsal yapının temelidir.

2.2.3. Ailenin Özellikleri

Aile kendine has özelliklerin olduğu bir sosyal yapıdır. Aile toplumdan etkilenmekte ve bu etkiyle birlikte ailede değişiklikler olmaktadır. Maciver ve Page'in "SOCIETY" isimli eserinde aile özellikleri şöyle sıralanmaktadır (Gökçe,1976, s.49-51);

1.Aile evrensel bir yapıya sahiptir: Toplumsal hayatta en çok evrensel değerleri taşıyan birim ailedir. Kişi özellik ve sorumluluklar üstlendiği bir ailenin mensubudur.

2. Ailenin duygusal bir temeli bulunmaktadır: Aile kavramı analık, arkadaşlık, ebeveynlik, soyunu sürdürme isteği gibi kökleri organik bünyeye dayanan temel duygularla şekillenmiştir.

3. Aile bireylerini şekillendiren birim aile kurumudur: Çocukların kişiliği ailede şekillenir. Aile bireyin organik ve zihinsel alışkanlıklarını kazandıran, bireyi sosyalleştiren, çocuk üzerinde önemli etkilere sahip bir kurumdur.

4. Ailelerin büyüklüğü sınırlıdır: Aile biyolojik açıdan büyüklüğü sınırlı olan bir birimdir. Sosyal yapı bakımından şekillenen birimlerden en küçük olanı ailedir.

5. Aile çekirdek aile özelliği gösterir: İlkel topluluklarda geçerli olduğu kadar baba egemenliğine dayalı toplumlar da aile birimlerinden oluşmaktadır. Modern toplumsal yapı içerisinde bu özellik kaybolmuş olsa da sosyal sınıflar içerisinde aile birliği çekirdek aile olma özelliğini devam ettirme eğilimindedir.

6. Her aile üyesinin bazı yükümlülükleri vardır: Ailede aile bireylerinin görev ve sorumlulukları olup bu görev ve sorumluluklar devamlı ve süreklidir. Ailenin duygusal temelini olmasa çocuklar için görev ve sorumluluklar aileyi daha da önemli hale getirmektedir.

7. Ailenin belli toplumsal kuralları vardır: Aile sosyal ve yasal kurallara göre şekillenmiş bir kurumdur. Evlenme, kuralları belli olan hukuksal anlam ifade eden bir sözleşmedir. Aile hukuki olarak evlenme ile başlayan, boşanma gibi hukuki nedenlerle son bulan bir kavramdır.

8. Aile devamlı olmakla birlikte geçici özellik taşır: Aile kurumu devamlıdır evrensel özellikler gösterir. Aile diğer toplumsal kurumlara göre iki kişi tarafından oluşturulan birlikteliklerden en geçici özelliğe sahip olanı ve en çok değişime açık olanıdır.

Bunların yanında her ailenin kendine has özellikleri de vardır ve bu yönüyle aileler toplumsal hayatta biriciktirler. Buna göre; her aile sosyal bir sistemi temsil etmektedir. Her aile kendi sosyo-kültürel değer ve ilkelere sahiptir. Her ailenin yapısal özellikleri, yapısal fonksiyonları farklılık göstermekte ve her aile yaşam döngüleri boyunca yaşamlarını sürdürmektedir (Hallaç ve Öz, 2014, s.144).

Aile kavramının diğer toplumsal insani kurumlardan ayıran en önemli karakteristik özellikler şöyle ifade edilebilir (Güler ve Ulutak, 1992, s.52-53).

- Aile kurumunun bireyleri genel olarak aynı evin çatısı altında hayatlarını sürdüren ev halkından oluşmaktadır.

- Ailenin üyelerinin birbirleri arasında karı-koca arasında evlenme, kardeşler arasında kan bağı veya evlat edinme bağı gibi bağlar bulunmaktadır.
- Aile içinde anne ile babanın sürekli etkileşimi söz konusu olup aile anne ve baba, kardeş gibi toplumda geçerliliği olan rolleri benimsemiş bireylerden oluşmaktadır.
- Aile toplumun kültürünün bir parçası olmakla beraber görgüler bakımından ailelerde farklılıklar olabilmektedir.

2.2.4. Aile Yapıları

Bu konu başlığında ekonomik ve sosyal bir birim olarak aile tipleri, aile yapıları ve sosyolojik aile sınıflandırmaları konuları incelenecektir.

Bireylerin ilk ve en önemli etkileşiminin olduğu sosyal çevre ailesidir. Aile hem bireyi etkilemekte hem kurumsal olarak aile bireylerinden etkilenmektedir. Sosyal bir sistem olarak ifade edilen aile, büyüyen bireylerin sosyal hayata hazırlanmasında, yetiştirilmesinde ve kişilik özelliklerinin kazanılmasında önemli bir etken olmasının yanında, toplumun kültürel değerlerini, toplumsal kuralları, toplumsal yapıyı ve beklentileri yansıtan bir kurumdur. Kuşaklar boyu süren aile, çevreyle iletişimde ve etkileşiminde çevre değerleri ile kendi değerlerini sentezleyip kendine özgü bir ortam oluşturmaktadır (Torun, 1995, s.17).

Aile birçok boyutu olan karmaşık bir sosyolojik ve psikolojik bir yapıyı içermektedir. Aile, bireylerin toplamından oluşan bir sayı değildir. Aile birlikte yaşayan, birlikte büyüyen, gelişen ve kendi aralarında özel bağlar içeren bir yapıdır. Bu yapı içerisinde roller, iletişim, etkileşim bulunmaktadır. Çocukların tutum ve davranışlarının kazanılmasında aile önemli bir faktördür. Aile birey için bir sığınma yeri bazen samimi ortam alanı kabul edilerek, bireyin kendini aidiyet duygusuyla bağlı hissettiği tüm özellikleriyle bireyi kabul edebilen bir yapıdır. Bu sebeple aile yapısı tek bir dinamikle veya tek işlevle açıklanması mümkün değildir (Eryiğit, 2019, s.53).

Aile sosyal bilimcilerin de ifade ettiği gibi toplumun en temel kurumu olarak görülmektedir. Ailenin biçimi bulunduğu toplumun toplumsal yapısının bir sonucudur (Yılmazçoban, 2008, s.153). Aile, diğer toplumsal kurumlar gibi toplumun bir parçasıdır. Tıpkı bütünü oluşturan parçalardan biri gibidir. Toplumlar tarihsel süreç içerisinde önemli değişimler geçirmektedirler. Aile de toplumdaki bu değişime bağlı olarak değişmektedir (Güler ve Ulutak, 1992, s.52). Ailenin şekillenmesi, ailenin özellikleri, aile

hayatı toplumdan topluma değişiklik göstermektedir. Dünyada sosyo-kültürel olarak birbirine benzer aileler ve toplumlar olmasına rağmen aile kurumu toplum dinamiklerinden en çok etkilenen ve toplumu en çok etkileyen kurumlardan birisidir.

Aile yapısı insanların oluşturduğu ailelerde var olan ve aileyle düşünülmesi gereken insana ait örüntülerdir. Her ailenin kendine has sorunları ve gücü bulunmaktadır. Minuchin aile yapılarını aile üyelerinin organizasyonunu sağlayan işlevsel boyut olarak ifade etmektedir. Dünyanın değişimi ve ekonomik yapıdaki gelişmeler, endüstrileşme, sosyal, siyasi değişimler ailenin yapısını ve işlevlerini geçmişte etkilediği gibi bu günde etkilemektedir (Hallaç ve Öz, 2014, s.148).

Toplumda evlenme biçimleri, aile içi ilişkiler, bu ilişkileri düzenleyen kurallar, aile içinde yetki-iş ve görev paylaşımı, akrabalık ilişkileri terminolojisi ve bu terminolojideki kavramlara yüklenen anlamlar bir kültürden diğerine, aynı toplumun alt kültürleri arasında farklılıklar gösterebilmektedir. Tarihsel olarak etnoloji, etnografya ve sosyal antropolojik yönden farklı aile tipleri sınıflandırması yapılmıştır(Arslan vd., 2015, s.156).

Hasdemir (2007), aile yapılarını işleyiş yönünden ve değer yargıları bakımından geleneksel açıdan geniş aile ve çekirdek aile olarak ikiye ayırırken, hızlı gelişme ve göçler dikkate alındığında geçiş ailesi olarak üçüncü bir tipin olduğunu ifade etmektedir (s.21). Aile çok eski toplumlardan çağdaş topluluklara kadar bazen güç bakımından otoriterliğe, çevresel etmenlere, akrabalık ilişkilerine ve mülkiyet ilişkilerine dayanırken, bazı durumlarda ise ailenin kompozisyonuyla ilintili olarak şekillenmiş toplumsal yapılar olarak görülebilmektedir (Gökçe, 1976, s.57). Merter (1990), aile yapılarını hanedeki kişi sayısı, otorite ölçütü, evlilik kalıpları ve ikametgâh (yerleşim) faktörlerini dikkate alarak sınıflandırmaktadır(s.8). Adak (2018) ise, aile sınıflandırmasını yedi gruba ayırarak incelemiştir (s. 45-49). Merter (1990), Adak (2018)'dan farklı olarak aile yapılarına evlilik kalıplarına göre aile tipleri olarak farklı bir tür daha sınıflandırmaya dahil ederek aileyi sınıflandırmıştır.

Bu araştırmada aile yapısı sınıflandırması Gökçe (1976), Merter (1990), Hasdemir (2007), Canatan ve Yıldırım (2011), Gökçe (2011), Gökçen (2013), Adak (2018) tarafından yapılan çalışmalardan faydalanılarak sekiz farklı tip olarak incelenmiştir.

- Sosyoekonomik Aşamalara Göre Aile Yapıları
- Büyüklüğe Göre Aile Yapıları
- Güç ve Otorite Dağılımına Göre Aile Yapıları
- Soyun İzlenmesine Göre Aile Yapıları

- Yerleşim Yerine Göre Aile Yapıları
- Mirasın Geçişine Göre Aile Yapıları
- Yerleşme Esasına Göre Aile Yapıları
- Evlilik Kalıplarına Göre Aile Yapıları

2.2.4.1. Sosyoekonomik Aşamalara Göre Aile Yapıları

Aileyi sanayileşmeyle birlikte ele alan yazarlara göre aile sanayi öncesi ailesi, sanayi ailesi ve sanayi ötesi ailesi olarak üçe ayrılmaktadır. Tarımın hâkim olduğu sanayi öncesi dönemde **geleneksel geniş aile** topluma hakimken, endüstrileşmeyle birlikte sanayi toplum yapısında aile, sayı olarak küçülerek **çekirdek aileye** dönüşmüştür. Sanayi ailesiyle geleneksel geniş ailenin bazı işlevleri diğer toplumsal kurumlara devredilerek aile yapısında bir çözülme meydana gelmiştir. Sanayi ötesi dönem olarak isimlendirilen bu dönemde yeni aile tipleri ortaya çıkmıştır. Ogburn'un çözülen aile tipi ile Pallok tarafından ortaya atılan **parçalanmış aile** ile **tamamlanmamış aile** tipleri bu grupta incelenmektedir (Adak, 2018, s.45).

2.2.4.2. Büyüklüğüne Göre Aile Yapıları

Toplumda birlikte yaşayan insanlardan oluşan ailenin büyüklükleri birbirinden farklı olabilmektedir. Tarım ağırlıklı toplumlarda birey sayısı bakımından sayıca fazla olan **geniş aile** biçimleri ağırlıktayken, sanayi toplumlarında ailede yaşayan birey sayısı daha az olan **dar aileler** çoğunluktadır (Güler ve Ulutak 1992, s.52). Tarihi olarak düşünüldüğünde, ailelerin gittikçe küçülme eğiliminde olduğu görülmektedir. Tarımsal üretimin ağırlıkta olduğu toplumlarda daha çok **büyük aileler** öne çıkarken, endüstrileşmiş toplumlarda ise daha çok **küçük ailenin** daha işlevsel olduğu görülmektedir (Adak, 2011, s.35).

Bazı araştırmacılar hane büyüklüğüne göre aile tiplerini genel olarak **geniş aile**, **çekirdek aile** olarak ikiye ayırmaktadır (Timur,1972, s.19; Zafer, 2013, s.122). Bazı araştırmacılar ise aileyi daha detaylı ayrımlara tabi tutmaktadır. Buna göre büyüklüklere göre aile tipleri büyük aile ve küçük aile olarak iki ana tipe ayrılmaktadır. **Büyük aile** kendi arasında **kök aile**, **birleşik aile** ve **geleneksel geniş aile** olarak üçe ayrılmaktadır. **Küçük aile** ise **çekirdek aile**, **parçalanmış aile** ve **tamamlanmamış aile** olarak üç farklı yapıda olduğu görülmektedir (Gökçe,1976, s.60-67; Adak, 2011, s.35).

2.2.4.2.1. Büyük Aile

Literatürde büyük aile tipi için geleneksel aile, geniş aile, eski aile, köy ailesi ve geleneksel geniş aile terimleri de kullandığı görülmektedir. Çok sayıda aynı soydan gelen kandaş aile ile çekirdek ailelerin aynı evde oturmasıyla oluşan bir aile tipidir. Akrabalık bağları güçlü olup gelenekler ve örf adetlerle yakından ilgili bir ailedir. Genelde az gelişmiş tarımsal faaliyetle uğraşan toplumlarda daha sık gözlemlenen bir aile tipidir. Ailedeki en yaşlı üyenin aile reisi olduğu bu aile tipinde, aile bireyleri için önemli olan ailedir. Bu aile tipinde aile üyelerinin tutum ve davranışları aile tarafından kontrol altındadır (Gökçe,1976, s.60-67).

Kök Aile: Ana-baba çocuklar ve evli olan oğul ile oğulun eşi ve çocuklarının oluşturduğu aile tipinde en büyük çocuk mülkün sahibidir. Ailenin reisliği ise babadan sonra büyük olan erkek aile üyesine geçmektedir. Aile reisi olan erkek aile üyesinin, diğer aile üyelerine evlenene kadar bakmak, büyütmek sorumluluğu vardır (Çakır, 2022, s.42). Kök aile biçiminde, ailenin içindeki genişleme sadece dikeyde olmaktadır. Kök ailede baba yerini alacak olan bireyde baba oğul bağı ön plandadır. Mirasın intikalinde tek varisle mirasın bölünmemesi amaçlanmaktadır (Timur, 1972, s.22-23).

Birleşik Aile: Birleşik aile anne-baba, erkek çocuklar, henüz evlenmeyen kız çocukları ve evlenmiş erkek çocuklarının eşleriyle, çocuklarından oluşan bir aile tipidir. Bu aile tipi erkek evlatlar vasıtasıyla genişleyen bir ailedir. Torunlardan erkek olanlar da evlenmeleri halinde yine bu ailede oturmaya devam etmektedirler. Bu aile tipinde bir veya iki kuşak bir arada yaşamaktadır. Aynı evde oturmasalar bile aile üyeleri birleşik ailenin kurallarına riayet etmek zorundadır. Mülkün ortak olduğu birleşik aile tipinde güç ve otorite erkek aile üyesindedir (Gökçe,1976, s.62).

Geleneksel Geniş Aile: Toplum yaşamının merkezinde gelenekler olan ve ana-baba, büyük anne ile büyük baba, torunlar ve diğer aile üyelerinin birlikte oturduğu aile yapısına geleneksel geniş aile denmektedir. Dini inanışların, tarihi efsanelerin ve kültürel konuların etkisinin tarımsal üretimle hissedildiği ve etkili olduğu aile tipidir. Akrabalık bağlarının güçlü olduğu, birincil ilişkilerin yaygın olduğu, ata-dede kurallarının daha çok geçerli olduğu bir ailedir (Çakır, 2022, s.36).

Genelde az gelişmiş ülkelerin kırsalında daha çok görülen geleneksel aile tipi olan geniş ailede, birkaç kuşak bir arada yakın ilişki içerisinde aile yaşamı devam ettirilmektedir. Ailede hiyerarşik bir düzen vardır ve yaş, cinsiyet, statü ve erkeğin soy çizgisine göre oluşmuş olan bu sıralı düzene aile üyeleri uymak durumundadır. Ailenin

işbirliğini, işbölümünü ve bütünlüğünü sağlayan bu düzen içinde aile yaşamı sürdürülmektedir (Hasdemir, 2007,s.21).

Geniş aile, geleneksel aile, köy ailesi, kır ailesi, büyük aile gibi ifadelerle de kullanılmakta olup genelde kırsal alanda yaşayan ve tarımla uğraşan aile tipidir. Akrabalıklara önem vermekte olup bu aile tipinde ailenin soy adı oldukça önemsenmektedir. Karar alma süreçlerinde erkeklerin öncelendiği, yaşça büyük olan erkeklerin ailenin sorumluluğunu aldıkları, geleneklerin ön planda olduğu aile tipi büyük aile olarak ifade edilmektedir (Gökçe, 2011, s.53).

Yapısal ve işlevsel olarak tarih boyunca en uzun süre ve en geniş alanda uygulama olanağı bulan geleneksel ailenin en önemli faydası güçlü bir yapıya sahip olması ve boşanma oranının düşük olması olarak gösterilebilir. Bu aile tipinde ailede ben duygusundan çok biz duygusu vardır. Aile içi krizler az yaşanmaktadır. Aile kararları hiyerarşik yapıya göre alınmakta olup hiyerarşik düzen dışındaki bireylerin özgürlükleri kısıtlanmaktadır. Bu kısıtlama kişinin eş seçiminden, mesleğine, oturduğu yere kadar birçok konuyu kapsamaktadır (Demir, 2021, s.777). Geleneksel geniş ailede erkek mutlak bir yetkiye sahip olup ailede işbölümü ve aile düzenini sağlamada etkin role sahiptir (Özgiraz vd., 2016, s.246).

Geniş ailenin ekonomik işlevine bakacak olursak, ailenin bir bütün olduğu gelirlerin tek bir kişide toplandığı masrafların da tek bir kişi tarafından yapıldığı görülmektedir. Ayrıca bu ailede aile içinde oldukça iyi bir işbölümünün olduğunu söylemek gerekmektedir (Mahramanlıoğlu, 1992, s.5).

2.2.4.2.2. Küçük Aile

Küçük aile şehirlerde yaşayan hane sayısı bakımından sınırlı olan sanayi, ticaret ve hizmet sektörleri çalışanlarından oluşan, akraba bağlarının öneminin azaldığı, kararlarda aile üyelerinin fikrinin alınarak birlikte kararlar alındığı gelenekçi yaşam figürlerinden uzaklaşılan bir aile tipidir (Adak, 2011, s.34; Gökçen, 2013:116).

Küçük aile karı-koca ve evlenmeyen çocuk üyelerden oluşan aile tipidir. Bazı toplumlarda meslek sahibi olan ekonomik güvenceye kavuşan aile bireyleri evden ayrılmaktadır. Bu sebeple küçük aile birey sayısı bakımından sınırlı sayıda bireye sahip olup büyük aileye göre küçük bir toplumsal grup olarak ifade edilmektedir. Küçük aile genelde büyük şehirlerde görülen, kentleşme ve şehirleşmenin bir sonucu olarak ortaya çıkan, çocuk sayısı arttıkça büyüyen, çocukların büyüüp evden ayrılmasıyla tekrar küçülen, anne ve babanın ölümüyle de dağılan bir aile tipidir. Küçük aile yerine kent ailesi

modern aile kavramları da kullanılmaktadır (Gökçe,1976, s.63). Küçük aile çekirdek aile, parçalanmış aile, tamamlanmamış aile (Adak, 2011, s.35) olarak sınıflandırılırken ilave olarak bazı tasniflerde tek ebeveynli aileyi ekleyen yazarlar da bulunmaktadır.

Çekirdek Aile: Çekirdek aile kan bağıyla bağlılığı olan iki kuşağın birlikte aynı evde yaşamasıyla oluşmuş olan anne baba ve çocuklardan oluşan bir aile tipidir. Çekirdek ailelerin kendisine has özellikleri olup, ailede hiyerarşik yapı yerine izin verici bir yapı bulunmaktadır (Hasdemir, 2007, s.22).

Bireyler arasındaki akraba ilişkileri bağlamında anne ve baba tarafı akrabalarının ağırlıklarının azaldığı anne ve baba soyundan gelen akrabaların eşit tanımlandığı bu aile tipinde kadın veya erkeğin anne ve babasının çekirdek aile üzerinde etkisi azdır. Ayrıca çekirdek ailede kadın veya erkeğin anne ve babası üzerinde zorunlulukları da bulunmamaktadır. Çekirdek aileyi oluşturan karı-koca anne ve babasıyla birlikte yaşamamaktadır. Aynı yerde ve mekânda yaşam sürdürülmesi anne ve babaların çekirdek aileyi etkilemesini azaltmaktadır. Çekirdek aileyi oluşturan eşlerin ekonomik bağımsızlıkları olup kendi kararlarını kendileri vermektedir. Bu aile tipinde toplumsal statü koca tarafından sağlanmaktadır. Toplumsal statünün kaynağı kocanın mesleği olup, meslek babadan oğula geçmemektedir (Timur,1972, s.7).

Çekirdek aile küçük aile, kent ailesi, modern aile, çağdaş aile, modern demokratik aile, dar aile olarak da ifade edilmektedir. Bu aile tipi, daha çok kentsel alanlarda yaşamakta hanehalkı sayısı az olan sanayi, ticaret, hizmet sektöründe çalışan kişilerden oluşmaktadır. Akrabalık bağlarının zayıfladığı, karar almada aile üyelerinin etkinliklerinin arttığı geleneksel özelliklerin azaldığı bir aile tipidir (Gökçe, 2011, s.54; Adak, 2018, s.46).

Modern aile ile çekirdek aileyi eş anlamlı olarak kullanan bazı yazarlar geleneksel toplumlarda geniş aile yapısının, modern toplumlarda ise çekirdek aile yapısının yaygın olduğunu ifade etmektedir. Modern aile ile çekirdek ailenin özellikleri birbirine benzemektedir. Bu nedenle bazı çalışmalarda her iki kavramı birlikte kullanarak “Modern çekirdek aile” olarak ifade edilmektedir (Demir, 2021, s.778).

Karı-koca ve evlenmemiş olan aile bireylerinden oluşan çekirdek ailede karı-kocanın anne ve babasının ailesiyle ve diğer akrabalarla ilişkileri yok demek değildir. Bu kapsamda yapılan çalışmalar göstermektedir ki çekirdek ailenin yalnız tek başına bağımsız bir şekilde olmadığı yakın akrabalar hatta komşularla yakın ilişki içinde olan bir aile tipi olduğu gözlemlenmiştir (Timur, 1972,s.19-20). Karı-koca ve evlenmemiş çocuklardan oluşan bu aile endüstrileşmiş modern toplumlarda özellikle de şehirlerde

görülmektedir. Bu nedenle bu aile tipi modern aile, kent ailesi olarak da ifade edilmektedir (Adak, 2011, s.34).

Parçalanmış Aile: Parçalanmış aile, ebeveynlerden birinin veya her ikisinin de ölümü, eşlerin boşanması, ayrı yaşamaları gibi sebeplerle anne veya babadan birinin veya her ikisinin de ailede olmadığı evliliğin bozulduğu aileye denir. Dul olan ebeveynin ve çocukların büyük ebeveynlerin yanında oturması durumunda gerçekleşen bir ailedir (Timur, 1972, s.27).

Tamamlanmamış Aile: Evlilik olmadan meydana gelmiş çocuklar ve anneleriyle oluşan aileye tamamlanmamış aile denmektedir (Eraslan ve Demirel, 2020, s.7).

Tek Ebeveynli Aile: Günümüzde yaygın bir aile tipi olan tek ebeveynli aileler; boşanmaların artması, eşlerden birinin kaybı, evlilik dışı ilişkilerin artması ve bu ilişkilerden doğan çocukların olması, evlilik sorumluluğundan kaçan bireyler olması gibi nedenlerle oluşmaktadır (Adak, 2018, s.53).

2.2.4.3. Güç ve Otorite Dağılımına Göre Aile Yapıları

Aile içinde yaşanan güç ve egemenliğin anne veya babada olmasına göre değişen aile tipinde ailede annenin veya babanın sözü geçmektedir. Ailede karar ve güçte baba egemenliği hakimse ataerkil, ailede anne sözü geçiyor ailede karar ve güçte anne egemenliği hakimse anaerkil, anne ve baba ortaklaşa karar alıyor anne- babanın eşit otoritesi hakimse eşitlikçi aile tipolojisi kabul edilmektedir (Mahramanlıoğlu, 1992, s.3). Kadınların eğitim seviyesinin artmasıyla birlikte işgücünde erkeklerle paylaşımdan sonra ekonomik olarak güçlenme ile kadının evdeki otoritesi artmış ve konumu farklılaşmıştır. Bu durum aile kararlarında anne-baba eşitliğine dayanan **eşitlikçi aile** kararlarına doğru yönelmeler olduğunu göstermektedir (Sağlam ve Özdemir, 2017, s.270).

2.2.4.4. Soyun İzlenmesine Göre Aile Yapıları

Soyun izlenmesi kuralı bireyin doğduğu toplumda belli bir akraba grubuna ait olduğunu gösteren bir kavramdır. Soyun izlenmesine göre aile tipleri dörde ayrılmaktadır (Erdentuğ, 1980, s.174-175).

- Baba soyunun izlenmesi (Patrilineal): Çocuğun sadece baba akrabalarıyla yakınlığı ve akrabalığı söz konusu yapılmaktadır.
- Ana soyunun izlenmesi (Matrilineal): Bu sistemde çocuk sadece anne akrabalarıyla yakınlığı söz konusudur.

- Soyun iki yanlı izlenmesi (Bilateral): Bu aile tipinde anne ve baba tarafından bazı kişiler dışlanırken, geriye kalanlarla daha özel bir akrabalık grubu oluşmaktadır.
- Çift soydanlık (Double): Bu aile tipi hem anne hem de baba soyunun birlikte izlendiği aile modelidir.

2.2.4.5. Yerleşim Yerine Göre Aile Yapıları

Taylan (2009)'a göre aile tipleri ikametgâh göz önüne alınarak köy ailesi, kasaba ailesi, kent ailesi ve gecekondu ailesi olarak gruplandırılmıştır. Bazı kaynaklarda köy ve kasaba aileleri ayrı kullanılmayıp kırsal kesim ailesi olarak isimlendirilmektedir. Başkaca kaynaklar ise aileyi kır ailesi, kent ailesi olarak yerleşimleri dikkate alarak nüfusa göre ayırma tabi tutmaktadır (s.122). Bu kapsamda kır (köy) ailesi, kasaba ailesi, kent ailesi ve gecekondu ailesi özellikleri aşağıda verilmektedir.

Köy ailesi, temel olarak tarım ve hayvancılıkla geçimini sağlayan üretimin hane içinde yapıldığı ailelerdir. Anne, baba ve/veya çocuklarla büyükanne, büyükbaba, hala, amca gibi akrabalarından oluşan, aynı çatı altında birden fazla ailenin bir arada yaşam sürdüğü akraba ilişkilerinin güçlü olduğu ailedir (Keskin, 2014, s.166-167). Köy ailesi denmesinin temel nedeni, şehirlerdeki aile yapısından farklı teşekkül etmesi ve farklı özellikleri olmasından ileri gelmektedir. Köy ailesi kentteki ailelere göre kapalılığı biraz daha fazla olan daha gelenekçi bir yapıdadır (Güngör, 1993, s.41).

Köy ile kent arasında bir yapı olan kasaba ailesi kasabalarda yaşayan bir aile türüdür. Genelde tarımsal üretimle ve hayvancılıkla geçimini sağlayan kısıtlı da olsa ticari faaliyetlerin olduğu yerleşim yerinde yaşayan ailelerdir. Köydeki geniş aile kasabalarda kısmen çekirdek aileye doğru kaymıştır (Gökçen, 2013, s.97).

Kent ailesi kentlerde yaşayan ailelerdir. Kent ailesinde akrabalar arasındaki dayanışmanın ve bağın zayıflaması ile ailenin bazı ihtiyaçları toplumsal kurumlar yoluyla karşılanmaktadır. Kent ailesi şehrin gereği olarak geniş aile tipi gibi değildir. Aile üyeleri genelde birbirleriyle zaman geçirmek yerine birbirlerinden uzakta zamanlarını değerlendirmektedirler. Köy ailesine nazaran daha demokratik özellikler taşımaktadır (Adak, 2018, s.48). Çekirdek aile kent ailesi olarak da ifade edilen bir aile tipidir. Sanayi toplumunun oluşturduğu bir aile tipi olarak görülmektedir. Bu sebeple kentin özelliklerini taşıyan bu aile yaşam tarzı, çalışma şekli, beşerî ilişkiler, yerleşim düzeni aileyi etkilemektedir (Canatan ve Yıldırım, 2011, s.76).

Büyük şehirlerin çeperlerinde, kenar mahallelerinde, köy-kasaba-taşradan göçle gelen kentleşme imkanlarının tam olarak gerçekleştirilemediği kenar mahallelerde ikamet eden ve kent ailelerinden ayrı özellikleri bulunan aileler gecekondu aileleri olarak adlandırılmaktadır (Taylan, 2009, s.122). Gecekondu ailesi hem köy ailesinin hem de kent ailesinin bazı özelliklerinin bir arada yaşandığı bir aile tipidir (Yasa, 1970, s.10).

2.2.4.6. Mirasın Geçişine Göre Aile Yapıları

Le Play mirasın geçişine göre aileyi şöyle sınıflandırmıştır (Adak, 2018, s.48-49);

Babaerkil Aile: Güç ve otoritenin babada olduğu babaerkil ailede miras parçalanmadan aile üyelerinden birine geçmektedir.

Kök Aile: Bu ailede ailenin malvarlığı olan toprak parçalanarak yok olmasın diye tek bir evlada devredilmektedir. Bu aile tipinde toprak ailenin saygınlığını gösteren bir figür olması sebebiyle alt kuşaklara miras bir bütün olarak aktarılmaktadır.

Kararsız Aile: Bu aile tipinde miras bireylere eşit dağıtıldığından malların küçülmesi söz konusu olmakta ve aile çözülebilmektedir.

2.2.4.7. Yerleşme Esasına Göre Aile Yapıları

Bu sınıflandırmada kadın ve erkek evlendiğinde kimin yanına yerleşeceği veya yerleşmeyeceği önem taşımaktadır. Evlenen kadının anne ve babası evinden ayrılarak evlendiği erkeğin anne ve babası evine katılması durumunda “baba yanı yerleşme” evlenen erkek kendi evini bırakarak kadının anne ve babası evine yerleşirse “ana yanı yerleşme” olarak ifade edilmektedir. Evlenen çift ayrı bir eve, bağımsız bir yere yerleşmeleri durumunda “ayrı yerleşme” olarak tanımlanmaktadır. Çiftler sosyoekonomik koşullar çerçevesinde kendilerinin takındıkları tutum ve davranışa göre yer belirliyorlarsa “iki taraflı yerleşme” evli çiftin erkeğin dayısının yanına yerleşmesi durumunda “dayı yanı yerleşme” olarak adlandırılmaktadır (Erdentuğ, 1980, s.172-173).

2.2.4.8. Evlilik Kalıplarına Göre Aile Yapıları

Aile tipleri sınıflandırılırken evlenme biçimleri de önemlidir. Buna göre evlenme biçimlerine göre sınıflandırma ölçütlerinden birisi evlenilecek kişi sayısı ile ilgili olmalıdır. Buna göre tek eşle evliliğe izin veren aile tipi monogami olarak isimlendirilirken, çok eşli evliliğe izin veren aile tipleri ise poligami olarak isimlendirilmektedir. Çok eşli evlenme de kendi içerisinde ikiye ayrılmaktadır. Kadının birden fazla erkekle evlenmesi durumuna

poliandiri, erkeğin birden fazla kadınla evlenmesi şekline polijini denmektedir (Mahramanlıoğlu, 1992, s.3).

Bütün bu aile tiplerinden ayrı olarak ebeveynlerin tutum ve davranışlarına göre aileler ve ebeveynler farklılık gösterebilmektedir. Ailenin çocuklarına ve aile bireylerine nasıl davrandıkları noktasında aile özellikleri farklılık gösterebilmektedir. Buna göre ebeveynler otoriter, demokratik, koruyucu, tutarsız ve ilgisiz şeklinde ayrıma tabi tutulabilmektedir. Otoriter ebeveynli ailelerde ebeveynler çocuktan aile kurallarına uymasını beklemekte hatta ebeveynler baskıyla, zorla, dayatmalarla ailenin değer yargılarını demokratik olmayan yöntemlerle çocuğa öğretebilmektedir. Demokratik ebeveynli ailelerde ebeveynler aile bireylerinin ve çocukların ilgi ve ihtiyaçlarını gözetererek özellikle de çocuklara mümkün olabildiğince rahat ve özgür ortam sağlayabilmektedirler. Koruyucu ebeveynli ailelerde ise aşırı özen ve titizlik gösterilerek çocuk üzerinde aşırı korumacılık yapılabilmektedir. Dengesiz tutarsız ebeveyn yapısına sahip aile ortamlarında anne ve babanın görüş-düşünce-planları farklılık arz ettiğinden çocuklar tutarsızlık yaşayabilmektedirler (Eroğul, 2012, s.21).

Farklı toplumlarda farklı özellikler gösteren aile kurumuyula ilgili olarak dünya toplumlarında çok farklı şekillerde aile yapılarına rastlamak mümkündür. Bu kapsamda çok farklılık arz eden genel sınıflandırmalar dışında yer alan istisnai aile yapıları bu çalışma dışında tutulmuştur.

2.2.5. Türk Aile Yapısı

Bu konu başlığında toplumun en küçük birimi olan aile kurumunun Türkiye'deki uygulamasına değinilmiştir. Türk ailesinin özellikleri, Türk aile yapısı sınıflandırması hakkında bilgiler verilmiştir.

Türk aile yapısı toplumsal yapıdan etkilenerek değişim göstermektedir. Türk aile kurumunun toplum özelliklerinden ayrı olarak değerlendirilmesi mümkün değildir. Bu kapsamda ailenin toplumsal dinamiklerle bağlantısını ifade eden Aluş (2015) Türk aile yapısının daha çok Türk-İslam sentezi biçiminde şekillendiğini ve gün geçtikçe de modern batı toplumlarına doğru değişim sürecinde olduğunu ifade etmektedir. Buna göre ailenin köklü değişimiyle ilgili olarak Türk aile yapısı üç dönemde değerlendirilmektedir: “İslamiyet öncesi Türk aile dönemi”, “İslami dönem” ve “Modern dönem” olarak sınıflandırılmaktadır (s.16).

Eryiğit (2019) yaptığı çalışmada, Türk sosyo-kültürel yapısını dikkate alarak Türk aile yapısını evlilik, kadının ailedeki konumu ve yeri, ailede baba figürü, ailenin çocuk

sahibi olması, ailedeki genetik ve sosyo-kültürel geçişler ve büyüğe saygı tematik kodlara sahip olduğunu ifade etmiştir. Çalışmada aile yapısının bu tematik kodlarla şekillenmekte olduğu ve bu tematik kodların Türk aile yapısında önemli olduğu vurgulanmaktadır(s.74).

Türk aile yapısının temel taşı olan Türk toplumsal yapısı 50 yıldan fazla sürede sosyolojik değişim gösterse de temel olarak ataerkil yapının korunmuş olduğunu ifade etmek gerekir. Sanayileşme-kentleşme-teknolojik gelişim ve değişimle birlikte aile yapısı değişim gösterse de aileye verilen değer, ailenin önemi ve kutsallığı hala devam etmektedir. Türk aile yapısı sosyoekonomik değişimlere rağmen geleneksel yapısını korumakta, geçmişin aile değerlerine bağlı olarak geleceğe devam etmektedir (Eryiğit, 2019, s.54). Bu bakımdan Türk ailesi konvansiyonel özelliklerini devam ettiren bir aile yapısına sahip olduğu söylenebilir. Türk toplumsal yapısında aile kavramı geleneksel ve dini değerlerin ön planda olduğu, aile kavramının önemsendiği hatta insan hayatının merkezine konduğu bir temel yapı olarak ifade edilebilir.

Türk ailesinde insani ilişkiler yönünden sadakat, karşılıklı bağlılık, dayanışma ve yakınlık değerlerinin öne çıktığı, aile ilişkileri bağlamında özgürlükçü yapıdan çok aileye bağlılığın ön planda olduğu, mantık-duygu ekseninde yaklaşıldığında ise, ailede duygusal yönün ağır bastığı ve aile bireylerinin yakın çevre beklentisinin fazla olduğu bir yapıya sahip olduğu ifade edilebilir (Eryiğit, 2019, s.53-54).

2.2.5.1. Türk Aile Yapısı Sınıflandırması

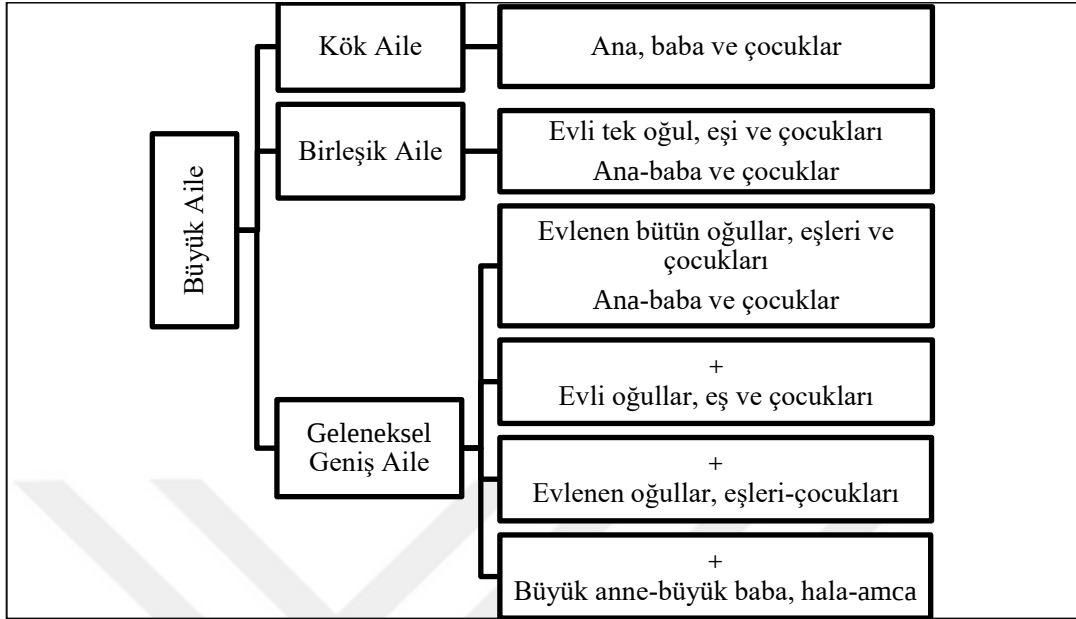
Türkiye’de aile yapıları hanehalkının sayısı ölçüt alınarak **küçük aile**, **büyük aile** olarak ikiye ayrılmaktadır (Gökçe, 2011, s.55).

Buna göre **büyük aile**, kırsalda tarımla geçinmeye çalışan güçlü akrabalık bağı olan ataerkil yapıya sahip geleneksel yaşam kültürünü benimseyen aile tipi olarak ifade edilebilir. Büyük aile klasik aile, geniş aile, geleneksel aile olarak sosyoloji literatüründe kullanılmaktadır. Geniş aile, birden fazla kandaş aile veya birden fazla çekirdek ailenin bir araya gelmesiyle oluşan bir ailedir.

Küçük aile ise, kentlerde ikamet eden sanayide, ticarete veya hizmet sektöründe çalışanlardan oluşan, sınırlı hane sayısına sahip, akraba ve gelenekçi yapıdan uzaklaşmış, aile kararlarında paylaşımın olduğu aile tipine denir. Küçük aile sosyoloji literatüründe kent ailesi, modern aile, modern demokratik aile ve dar aile olarak kullanılmaktadır.

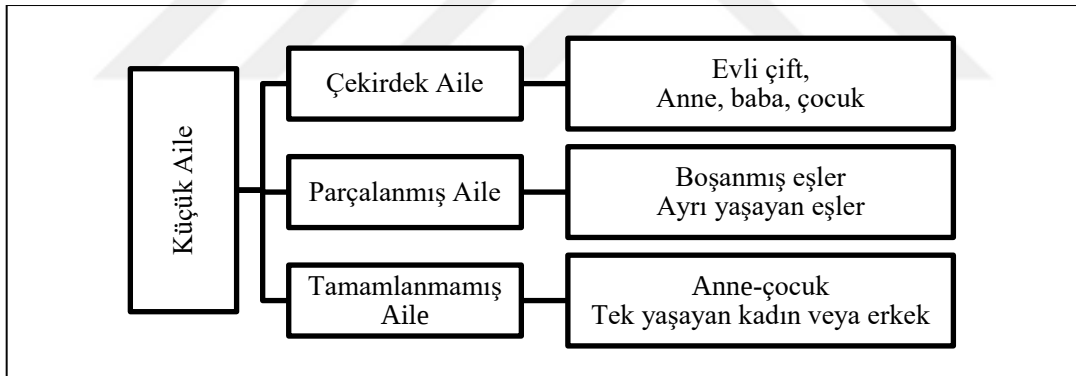
Üçüncü bir sınıflandırma olarak ele alınan **geçiş ailesi** büyük ailenin vasıflarını taşıyan ancak göçle birlikte küçük aile vasıflarını da taşımaya başlamış olan kır-kent

arasındaki gecekondü aile tipi olarak da ifade edilen aileleri kapsamaktadır (Gökçe, 1976, s.53-54; Gökçe,1994, s.277; Gökçe, 2011, s.55).



Şekil 1. Türkiye’deki büyük aile sınıflandırması

Kaynak: Gökçe, 1976, s. 57-59; Gökçe, 2011, s.54; Güler ve Ulutak,1992, s.71.



Şekil 2. Türkiye’deki küçük aile sınıflandırması

Kaynak: Gökçe,1976, s.57-59; Timur (1979), Güler ve Ulutak,1992, s.71; Gökçe, 2011, s.54.

Yerleşim yerine göre Türk ailesi kent ailesi, gecekondü ailesi, kasaba ailesi ve köy (kırsal kesim) ailesi olarak sınıflandırılmaktadır (Arslan vd., 2015, s.163; Merter, 1990, s.28; Lale, 2004, s.57; Doğan,1995, s.78).

Timur (1979) yaptığı araştırmada Türk aile yapısını dörde ayırmaktadır. Bu ayrımlara göre aile tipleri ve sınıflandırması şu şekildedir;

- Karı-koca ve evlenmemiş çocuklardan oluşmuş **çekirdek aile**,
- Ailenin reisi, evli oğullar, gelinler, torunların bir arada yaşadığı **ataerkil geniş aile**,

- Aile reisinin kendi anne ve babasının ya da eşinin anne-babası ile birlikte oturduğu **geçici geniş aile**,
- Eşlerden birinin ölümü veya boşanmayla sonuçlanan evliliklerde kadın veya erkekten birinin veya her ikisinin de aile olmadığı durumlarda ifade edilen aile tipi **parçalanmış aile**.

Türkiye’de aile yapısı toplumsal hayatımıza özgü bir hal alarak geleneksel aile ile modern aile arası karışımı gibi gözükmektedir. Türk aile yapısındaki bu durum değişim kaynaklıdır. Batı toplumlarından farklı olarak çocukları koruma-kollama görevi hala devam etmektedir. Aile, bireye toplumsal güven ve destek sağlamaktadır. Bu durum kendine özgü bir çekirdek aile kavramını ortaya koymaktadır (Zafer, 2013, s.131).

Aile yapısı ile ilgili olarak aile değerleri ile toplumsal değerleri göz önüne alıp verilerle destekleyip analiz ederek bilimsel olarak sınıflandırma yapan Eryiğit (2019); aile yapıları ile ilgili Türk aile yapısını “Sosyal Aile Yapısı Algısı”, “Aile Algısı”, “Ailede Dini-Spiritüel Yaşam” ve “Ailede Güç Dengesi” olmak üzere dört yapıya ayırmıştır. Bu çalışmada bu ayrıma tabi aile yapıları sınıflandırmalarından “Sosyal Aile Yapısı Algısı”, “Aile Algısı”, “Ailede Güç Dengesi” boyutları aile yapıları değişkeni olarak kullanılmıştır.

2.2.5.2. Aile ve Hanehalkı Kavramları

Aile kavramı ve aile sınıflandırmasıyla sık sık birlikte ifade edilen hanehalkı kavramı aileyi de içine alan, aileyi de kapsayan ancak aileyle bazı farklılıkları olan bir kavramdır. Hanehalkı kavramı aileyi kapsayan bir kavram olmasına rağmen sayısal anlamda aileden daha geniş bir kavramdır. Hane kavramı içinde ekonomik üretim, tüketim, miras çocuk yetiştirme, barınma gibi temel ihtiyaçların düzenlenip gerçekleştirildiği birimdir. Toplumsal hayatta hane kavramı aileleri de kapsamaktadır. Bazı toplumlarda hane üyeleri arasında akrabalık bağları olurken bazı toplumlarda üyeler birbirlerine akraba olmayabilir. Akrabalık bağları olmayan hanelerin üyeleri arasında kan bağı olması da gerekmez (Canatan ve Yıldırım, 2011, s.58).

Sık sık aile kavramıyla birlikte kullanılan çoğu zaman aynı anlamda ifade edilen hanehalkı kavramı istatistiki bir kavram olmasına rağmen aile kavramı sosyolojik bir kavramdır. TÜİK hanehalkı kavramını aralarında akrabalık bağları olsun yada olmasın aynı evde ve evlerde, aynı evin bir bölümünde yaşamını sürdüren kazançları ve giderleri ortak hanenin hizmetleri ile yönetimine katkıda bulunan birden fazla bireyden oluşmuş

topluluklar olarak tanımlamaktadır. Hanehalkı üyelerinin birbirine akrabalık bağı ile bağlı olması gerekmez. Oysa ki aile bireyleri arasında akrabalık bağı olması gerekir (Canaktan ve Yıldırım, 2011, s.58). Ülkemizdeki sosyal yapı içerisinde hanehalkını kapsayan ilişkilerde bireyler aile bağları ile bağlanmış durumdadırlar. Türkiye’de hanehalkı sayısı ile aile sayısı birbiriyle örtüşmektedir. Özellikle geleneksel değerlerin yaşatıldığı bazı bölgelerde bu durum daha da belirginleşmektedir. Bu nedenle hanehalkı yerine aile kavramını kullanmak yanlış olmayacaktır (Başbüyük, 2005, s.275).

TÜİK verilerinde de gözlemlenen bu durum hanehalkı istatistiklerine bakıldığında, Türkiye’de hanehalkı sayısının tamamına yakınının ailelerden oluştuğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Hanehalkları içerisinde istatistiki ayrımlarda görülen çekirdek aile olmayan iki kişiden oluşan birlikte yaşama biçimindeki hanehalkı sayısı çocuklu, çocuksuz, çekirdek aile ile geniş aile toplamından oldukça az olduğu görülmektedir. Bu nedenle geleneksel aile yapısına sahip Türkiye’de hanehalkı kavramı daha çok aileyi ifade etmekte kullanılmaktadır.

Literatürde de birçok kaynakta aile tipi sınıflandırmalarında hanehalkı olarak sınıflandırma yapılmakta olup aile yapıları ile hanehalkı sınıflandırması eş değer olarak kullanılmaktadır (Merter, 190, s.27, Gökçe,1976, s.56-60). Bu çalışmada da hanehalkı ile aile eşdeğer olarak kullanılmıştır.

2.2.5.3. TÜİK Hanehalkı Tipleri

Türkiye’de aile yapıları istatistiki araştırması yapan TÜİK hanehalkı tiplerini şöyle sınıflandırmaktadır:

Tek Kişilik Hanehalkı: Hanede tek başına yaşayan bireylerden oluşan aile tipidir.

Tek Çekirdek Aileden Oluşan Hanehalkı: Sadece eşlerden oluşan veya eşlerle birlikte çocukların da olduğu veyahut yalnız bir ebeveynle birlikte en az bir çocuğun birlikte yaşam sürdürdükleri aile tipidir. TÜİK’e göre tek çekirdek aileden oluşan hanehalkı sınıflandırması aşağıdadır.

- Sadece anne-babadan oluşan çekirdek aile,
- Anne-baba (eş) ve çocuklardan oluşan çekirdek aile,
- Tek anne veya tek baba ebeveyn ve çocuklardan oluşmuş çekirdek aile,
- Sadece baba ve çocuklardan oluşmuş olan çekirdek aile,
- Sadece anne ve çocuklardan oluşmuş olan çekirdek aile.

En Az Bir Çekirdek Aileyle Birlikte Diğer Kişilerden Oluşmuş Hanehalkı:

Ailede en az bir çekirdek aile ile aile bireyi olmayan en az bir ve birkaç kişiden oluşan aileye denir.

Çekirdek Aile Olmayan Ancak Birden Çok Bireyden Oluşmuş Olan

Hanehalkı: Ailenin oluşumunda eş-anne-baba-çocuk arasındaki akraba ilişkileri bulunmayan bireylerden oluşmuş olan aileye denir.

Tablo 2

TÜİK Hanehalkı Tipleri ve Türkiye’deki Hanehalkı Tipi Dağılımı

Yıl	Toplam	Tek Kişilik Hanehalkı (Aile)	En Az Bir Çekirdek Aile ve Diğer Kişilerden Oluşan Hanehalkı (Aile)	Tek Çekirdek Aileden Oluşan Hanehalkı (Aile)	Çekirdek Aile Bulunmayan Birden Fazla Kişiden Oluşan Hanehalkı
2023	26.309.332	5.192.825	3.476.510	16.779.240	860.757
2022	26.075.365	5.067.331	3.342.280	16.816.288	849.466
2021	25.329.833	4.781.600	3.425.631	16.323.612	798.990
2020	24.604.086	4.404.997	3.456.651	16.050.444	691.994

Kaynak: TÜİK (2023)

Tablo 2’de Türkiye’de toplam hanehalkı sayısı dikkate alındığında; aile olmayan ve birlikte yaşayan bireylerden oluşan hanehalkı sayısının oldukça az sayıda olduğu görülmektedir.

2.2.6. Aile Değerleri

Ailenin tutum ve davranışında önemli etkenlerden birisi değerlerdir. Değer neyin doğru, neyin öncelikli, neyin istenilen veya istenilmeyen olduğunu gösteren inanç ve ideallerdir. Davranışlar üzerinde önemli etkiye sahip olan değerlerin kişiler için yol gösterici bir işlevi vardır (Ekşi vd.,2015, s.43). Toplumsal ilişkilerde insan davranışlarının büyük çoğunluğu ister olumlu olsun, isterse de olumsuz davranışlar olsun çoğu davranışın kaynağı toplumsal değerlerdir (Ersoy, 2018, s.356). Değerler insan davranışlarını anlamak için toplumsal bir anahtar görevi üstlenmektedirler (Çopur ve Şafak, 2002, s.2).

Değerler toplum için olduğu kadar aile kurumu açısından da önemlidir. Çünkü aile birtakım değerlerin benimsenmesiyle ve yaşatılmasıyla varlığını devam ettirmektedir. Değerler ailedeki büyükler aracılığıyla çocuklara aktarılmaktadır. Böylece aile bir yandan kendi devamını diğer yandan da toplumsal ve kültürel yapının devamlılığını sağlama

görevini üstlenmiş olmaktadır (Aluş, 2015, s.158). Ailenin tutum ve davranışına yansıyan aile değerleri olarak akraba ilişkileri, anne-çocuk ilişkisi, cinselliğe bakış, ailede çocuğa atfedilen değer, aileye atfedilen duygusal bağ, evliliğe bakış, geleneksel aile değerleri, kadın rolleri, ailede karar alma süreçleri, aileye ilişkin farklı yaklaşımlar, ailede sadakat, aileye atfedilen sosyoekonomik değer ve şiddete ilişkin değerler sayılabilir (Ekşi vd., 2015, s.53; Erkol ve Şahin, 2021, s.108).

Aile değerleri Faver (1981)'e göre, bireyin aile içindeki yakın ve önem verdiği ilişkilerin devam ettirilmesi ve geliştirilmesine dayanmaktadır. Aile değerleri bireyin yaşamasının gayesi ve anlamı olarak ailesine gösterdiği önemi gösteren bir kavramdır (Güngördü, 2016, s.344).

Çopur ve Şafak (2002), aile bireylerinin hayatta önem verdiği değerleri refah, güvenlik, kişisel gelişim, başarı, prestij, aile yaşamı, sağlık, rekreasyon, rahatlık, kolaylık ve sanat olarak vurgulamıştır (s.36). Aileye ilişkin değerler geleneksel aile değerleri, cinsellik, anne-çocuk ilişkisi, çocuğun değeri, karar alma süreçleri, evliliğe bakış, kadının rolleri, farklı yaklaşımlar, sosyoekonomik değer, akraba ilişkileri, duygusal bağ, sadakat ve aile içi şiddet olarak ele alındığı görülmektedir (Ekşi vd., 2010, s.53; Özkan, 2009, s.13-30). Literatürde aile değerleri ve tanımları şöyle ifade edilmektedir;

Geleneksel aile değerleri başlığı altında ailenin geleneksel yapısının korunup korunmadığı, modernleşme ile birlikte değişimin gerekli olup olmadığı araştırılmaktadır. Aile bireyinin geleneklere bağlı olup olmadığı ortaya konmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.428; Ekşi vd., 2010).

Cinselliğe bakış aile değeri kapsamında evlenmeden önce arkadaşlıklara bakış açısı, nikahlanma, eşlerin sadakati gibi görüşler araştırılmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.424, Ekşi vd., 2010).

Anne-çocuk ilişkisi ailedeki çocukların yetiştirilmesi çocuğun önemi, ailedeki sorumluluğu ve ailenin çocuklara bakış açısı incelenmektedir (Özyürek vd., 2016, s.423; Ekşi vd., 2010).

Karar alma süreçleri ailede kararların kim tarafından ve nasıl alındığı, karar alınırken uygulanan prosedürler, karar alma kalıpları, kararlara katılımcılık gibi aile içi karar alma kuralları araştırılmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.430; Ekşi vd., 2010).

Evliliğe bakış değeri ile bireyin evlilik kurumuna dair görüş ve düşüncelerinin ortaya konması hedeflenmektedir. Kişinin evliliğin önemi, değeri ve gerekliliği hakkındaki fikri ele alınmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.426; Ekşi vd., 2010).

Kadın rolleri kapsamında aile bireyinin kadın hakkındaki dünya görüşü, kadının anne-eş olarak aile içindeki konumu, rolü, yeri, önemi konularındaki normlar ortaya konmaya çalışılmaktadır (Özyürek vd.,2016, s.429; Ekşi vd., 2010).

Farklı yaklaşımlar aile değerleri kapsamında kişinin geleneksel olmayan değerlere bakış açısı araştırılmaktadır (Özyürek vd.,2016, s.429; Ekşi vd., 2010, s.68).

Sosyo-ekonomik değer bireyin ailesini nasıl algıladığı, ailenin değerini, ailenin toplumsal önemine ilişkin yaklaşımlarının ne olduğu ele alınmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.421; Ekşi vd., 2010, s.68; Burroughs ve Rindfleisch, 2002, s.357).

Akraba ilişkileri değeri kapsamında bireyin akrabalarına karşı bakış açısı, akrabalarla ilgili algıları, akrabalık bağlarının yoğunluğu gibi hususların değerlendirilmesi incelenmektedir (Özyürek vd., 2016, s.422; Ekşi vd., 2010, s.67).

Duygusal bağ değeri ile aile bireyinin aileyle ilgili aşk, sevgi, saygı, aileye bağlılık gibi temel duygusal olguları nasıl algıladığı bunlarla ilgili nasıl bir düşünceye sahip olduğu konuları ele alınmaktadır.

Sadakat değeri ailede eşler arası sadakatli olmaya ilişkin bakış açısı ele alınmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.425; Ekşi vd., 2010).

Şiddet algısı kapsamında aile bireylerinin aile içi şiddete karşı tutum ve davranışları şiddeti koruyup korumadığı konuları ele alınmaktadır (Özyürek vd., 2016, s.433; Ekşi vd., 2010, s.69).

Ailenin para kullanımı ve para yönetimi ile aile değerleri arasında oldukça yakın bir ilişki vardır. Evli ailelerde para kullanımını anlamak için çiftlerin aile değerlerine bakmak gerekmektedir. Aileler harcama, tasarruf, yatırım gibi konularda yaşam boyu tercihlerle karşı karşıyadırlar. Bu tercihler ailenin önceliklerini göstermektedir. Ailenin değerleri, ailenin öncelikleri olmasa bu tercihler arasında sağlıklı seçim yapmak zordur. Aile değerleri ailenin amaçlarının seçimini etkiledikleri gibi amaçlara ulaşmak için kullanılan alternatif yöntemleri ve tercihlerin sıralamasını da etkilemektedir. Aile içindeki değerlerdeki benzerlikler ve farklılıklar finansal uygulamalara da yansımaktadır (Çopur ve Şafak, 2002, s.6).

2.3. Aile Finansal Kararları

2.3.1. Ekonomik Sistem ile Finansal Sistemde Aile

Aile toplumsal bir birim olduğu kadar ekonomik bir birimdir (Hayta, 2011, s.3). Ailenin ekonomik işlevi, en önemli toplumsal işlevlerinden birisidir. Ekonomik işlev aile

için ekonomik yaşamının biçimini belirleyen temel bir olgudur. Bu işlev ailenin refah düzeyini arttıran toplumsal yaşamı destekleyen imkânı sağlamaktadır. Ekonomik işlev aile üyeleri arasında tüketim, tasarruf, yatırım, harcama, üretim gibi faaliyetlerden oluşur. Bu faaliyetler ailenin temel ihtiyaçlarını karşılayarak iktisatlı davranarak yaşamlarını devam ettirmelerine olanak vermektedir (Arı, 2023, s.131).

Aile ile ekonomi birbiri içine girmiş organik bağları olan iki kavramdır. Ekonomik değişimler aileyi etkilemekte ve aileyi yönlendirmektedir. Aynı şekilde ekonomik sistem içerisindeki ailelerin dinsel ve sosyal-kültürel değerlerinin de ekonomiyi doğrudan yönlendirdiği ve etkilediği aşikardır. Aile değerlerini hiçe sayan ona aykırı kararlar alan bir ekonomi sağlıklı olarak sürdürülebilirlikten uzak olacaktır. Aynı şekilde ailenin de ekonomik olgu ve olayları dikkate almadan kararlar alması sağlıklı olmayacaktır. Küreselleşmeyle birlikte küçük bir köy olan dünyada ekonomik hayat sadece aile talepleriyle sınırlandırmak reel bir yaklaşım olmayacağı gibi tamamıyla piyasanın şartlarına bağlı bir aile talebi de çok gerçekçi değildir (Ulutaş, 2019, s.286).

Aile kurumunu toplumsal fonksiyonları toplumsal açıdan önemli olmasının yanında ailenin ekonomik işlevi de oldukça önemlidir. Özellikle hayat şartlarının zor olduğu toplumlarda aile diğer işlevleri yanında ekonomik gerekliliktir (Güler ve Ulutak, 1992, s.54). Aile sadece ekonomi için değil diğer sosyal bilimler için de başlangıç noktasını gösteren bir kavramdır. Ekonomide çoğu zaman tüketici olarak en küçük birim aile olarak gösterilmektedir (Ulutaş, 2019, s.286-287).

Aile ekonomik bir birim olarak ele alındığında toplumsal hayattaki sosyoekonomik diğer birimlerle yapısal ilişki içerisinde olup, istediği sonuçları almak için finansal ve finansal olmayan bir takım kararlar alarak faaliyetlerini yürütmektedir. Finansal kararlar kapsamında para yönetimi, tasarruf kararları, harcamalara karar verme, birikimleri idare etme gibi kararlar gösterilmektedir. Alınan bu kararlar ailenin önemini ortaya koymakla beraber aile üyelerinin birbirine karşı sorumluluklarını da ortaya çıkarmaktadır (Ulutaş, 2019, s.291).

Aile ekonomik bir aktör olmasının yanında aile, ekonomik ve finansal sistemi öğreten en temel kurumlardan birisidir. Çocuklar ve gençler parayla ilgili değerleri doğrudan veya dolaylı olarak aileden öğrenmektedir. Finansal inanç ve tutumların gelişiminde anne ve babaların önemi büyüktür. Gençlik döneminde bireyler finansal konuları daha çok arkadaşlarından öğrendikleri ve kendi tecrübeleriyle hareket ettikleri ifade edilmektedir. Ayrıca bu yaşlarda öğrendikleri bilgi ve tecrübelerin gelecekteki

tasarruf, kredi, yatırım, risk, para yönetimi gibi finansal davranışlara ve uygulamalara yön verdiğini unutmamak gerekmektedir (Gönen ve Özmete, 2007, s.58).

Ekonomik sistem ile finansal sistem birbirini tamamlayan iki sistemdir. Finansal sistem ekonomik sistemin en önemli alt sistemidir. Çünkü modern ekonomik sistemlerde en çok ihtiyaç duyulan şey fon transfer sürecinin merkezi olarak gerçekleştirilmesidir. Bu nedenle genel ekonomideki sorunların çözümü, ekonomik başarılar, etkin bir finans sistemine bağlıdır. Ayrıca ekonomik sistemin en etkin alt sistemi olarak ifade edilen finansal sistemin etkin uygulanması, sistem yaklaşımına göre diğer sistemlerin etkinliği ve istikrarı için de gereklidir. Finansal sistem ile ekonomik sistem bir bütündür ayrı olarak düşünülmesi mümkün değildir (Afşar, 2007, s.189). Finansal sistem ekonomik sistem içerisinde sermaye birikiminin sağlanmasında, fonların temin edilmesinde, fonların kullandırılmasında ve finansal teknolojilerin geliştirilmesinde ekonominin en temel dinamiklerinden birisidir (Özince, 2008, s.26).

Finansal sistemden ayrı olarak ekonominin istikrara kavuşması, sorunların çözülmesi, başarıya ulaşılması, ekonominin gelişmesi ve büyümesi mümkün değildir.

2.3.2. Ailelerin Finansal Faaliyetleri

Bu kısımda ailenin finansal tutum ve davranışlarına esas olan finansal faaliyetleri incelenecektir. Bu kapsamda ailelerin finansal kaynakları ile finansal planlama, nakit yönetimi, tasarruf, yatırım, borçlanma faaliyetlerine değinilecektir.

Günümüz aile yaşamları için en önemli şey temel ihtiyaçlardan daha fazlası olan yaşam standardının iyileştirilmesi, ailedeki bireylerin iktisadi olarak geleceklerinin garanti altına alınmasıdır. Bu durumu gerçekleştirmek ise ancak iyi bir finans yönetimi ile gerçekleştirilebilmektedir. Ailenin finansal yönetim süreci finansman yönetim süreci, iktisadi açıdan geleceği güvenceye alma, ailedeki bireylerin isteklerini ve ihtiyaçlarını tespit edip kaynak tahsisi yapma, ailede tasarrufları yatırıma dönüştürme işlemlerini kapsamaktadır (Hayta, 2008a, s.1).

İnsanın yaşam kalitesinde ve standartlarında en önemli faktörlerden biri aldığı finansal kararlardır. Her insan küçük veya büyük çaplı finansal kararlar almaktadır. Bu kararlar doğru alındığı takdirde yaşamı, hayatı kolaylaştırırken, yanlış olduğunda ise yaşamı olumsuz etkileyebilmektedir. Finans bilimindeki tüm araştırmaların, modellemelerin, yöntemlerin temel hedefi doğru finansal kararlar almak üzerine kurgulanmıştır. Bu nedenle aileler veya bireylerin kararları ister küçük olsun isterse de

büyük kararlar olsun temel olarak bazı finansal bilgileri aile üyesi bireylerin öğrenmesi gerekmektedir (Bozçelik,2019, s.60).

2.3.3. Ailelerin Finansal Kaynakları

Aileler ve bireyler için temel kaynak niteliği taşıyan gelir, üretim faaliyetleri sonucunda belli bir süre için elde edilmiş değerler toplamına denir. Gelir dendiğinde genel anlamda para akla gelmektedir. Aileler için gelir mal ve hizmetlerden sağlanan faydayı maksimize etmektir. Ailelerin geliri maaş, ücret biçiminde olabileceği gibi rant (toprak kirası), faiz (sermaye geliri) veya teşebbüs geliri (kar) şeklinde de olabilir. Ailelerin belli başlı gelir kaynakları şöyle sıralanabilir (Hayta,2008a, s.10):

- **Edinilmiş Para Geliri** :Ailenin ücret-maaş şeklindeki elde ettiği gelirlerdir.
- **Kazanılmamış Para Geliri** : Bono, pay senedi, tahvil ile tasarruflardan elde edilmiş faizler ve gayrimenkullerin kiralananmasından elde edilen kira gelirleridir.
- **Mübadele(Değişim)** : Mal ve hizmet takası yoluyla elde edilmiş gelirdir.
- **Yan Gelirler** : Genelde ücretli çalışma ile elde edilen geliri kapsar. Ailelerin önemli gelir kaynaklarındadır. Yan gelirler hayat sigortaları, emeklilik gelirleri, ücretli izinler gibi gelirleri kapsar.
- **Parasal Olmayan Gelir** : Aile içindeki evsel üretimi içeren gelirdir. Ailenin refah düzeyine katkı yapan gelirdir. Sahibi olduğu dayanıklı tüketim mallarının kullanımı, parklar, kütüphaneler parasal değeri ölçülemeyen gelirlerdir.
- **Psikolojik Gelir** : Bir gelire sahip olunmasından dolayı duyulan zevk, tatmin duygusudur.

2.3.4. Finansal Planlama ve Aile Bütçesi

Aile finansal kararları için ilk ve en önemli aşamalardan birisi finansal planlama yapmaktır. Finansman yönetiminde başarılı olabilmek için en önemli aşamalardan birisi beklentilerin ve değerlerin neler olduğunu saptayabilmektir. Finansal planlama, değerleri dikkate alarak amaç sıralaması yapılmasını ve ekonomik kaynakları bu amaçlar doğrultusunda kullanmayı hedefleyen bir süreçtir (Hayta, 2008a, s.12).

Günümüz finans piyasalarında banka hizmetlerinden konut seçimine, yatırım seçeneklerinden sigorta kapsamına, kredi olanaklarından emeklilik birikim planlamalarına kadar karmaşık finansal alternatifler bulunmaktadır. Tüm bu karmaşık sistemde insanların belirgin bir finansal planlamaya ihtiyaçları bulunmaktadır (Gönen ve Özgen, 2001, s.24).

Parasal konularda en önemli şey hedef belirlemektir. Finansal hedefler ailenin ve bireyin kendisinin temel ihtiyaç maddelerini karşılayabilmek, ailesi ve kendisiyle ilgili gelecekteki sağlıkla ilgili kaza veya beklenmedik olaylara karşı riskleri en aza indirmek, servetini ve yaşam standartlarını artırmak, yaşlılık ve emeklilikte rahat bir yaşam sürmek, sahip olduğu servet ve değerleri kendisinden sonraki nesle aktarmak gibi projelerdir. Bu hedeflerin gerçekleşebilmesi için harcamalarda ve tasarruflarda planlı olmak ve plana sadık kalmak gerekmektedir (Şarlak, 2012, s.8).

Herkes her gün çoğu da açıkça ortaya konmuş bir plan olmadan finansal kararlar almaktadır. Bir finansal plan; amaç ve hedeflere, finansal hayatın karmaşıklıklarına, ihtiyaçlara, kariyer, eğitim ve emeklilik planlarına dayanır. Finansal hedefler şunları içermektedir (Goldsmith, 1996, s.355);

- Acil durum fonu oluşturmak,
- Çocukların üniversiteye gitmesine yetecek kadar tasarruf etmek,
- Ekonomik gücünüze göre bir ev satın almak,
- Sağlık sigortası yaptırmak.

Aileler için bütçe yapmak önemlidir. Bütçe, belli bir süre içinde hem bir plan hem de gerçek olan harcamalar ve gelirleri kayıt altına almak için kullanılan bir belgeden ibarettir. Bütçe tasarruf yapmayı dikkate aldığı kadar nakit yönetimini, kredi ile alışverişi de kapsayan gelir ve harcamanın tasarlanmasını kapsayan tüm bunların belgelenmesini, düzenlenmesini, takip edilmesini ve kontrol edilmesine imkân veren bir olgudur. Bütçenin özünde kısa dönem ile uzun dönemli amaçlarla bağdaşan gelirin ve giderin dengelenmesi süreci vardır (Hayta, 2008a, s.18).

2.3.5. Aile Finansal Yönetim Kararları

Aile finansal kararları nakit yönetimi, borç/kredi yönetimi, tasarruf ve yatırım yönetimi, sigorta yönetiminden oluşmaktadır (Dew ve Xiao, 2011; Erişen ve Yılmaz, 2021, s.196; Bayram, 2010; Hilgert vd., 2003, s.310-311; Gunay vd. 2015).

2.3.5.1. Aile Nakit Yönetimi (Aile Nakit Akış Yönetimi)

Ailelerin ihtiyaçlarının karşılanmasında, ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde alım-satım işlemlerinin yapılmasında aracı olan para idaresi aile için önemlidir. Kişiden kişiye ve yaşam dönemlerine göre farklı anlamları olan para, ailenin ekonomik gücünü göstermesinin yanında tasarruf ve yatırım imkanlarını da sağlayan bir araçtır (Bener, 1989, s.4).

Nakit akışı finansal sağlığın ana göstergesidir. Nakit akışı bir kişinin sahip olduğu tüm masrafları ödeyebilme yeteneğinin bir ölçüsüdür. İyi nakit akışı yönetimi, nakit girdisi ve giderini dengeleyen bir eylemdir. Nakit akışı yönetimi, bir kişinin faturalarını zamanında ödeyip ödemediği, kayıtlara veya ödeme kanıtlarına dikkat edip etmediği ve finansal bütçeler ve gelecek planlaması yapıp yapmadığı ile ölçülebilir (Herdjiono ve Damanik, 2016, s.228).

Yaptığı çalışmada nakit akışı yönetimini kısa vadeli olarak gören Godwin (1994), ailenin açık ve kapalı mali hedeflere ulaşmak için gelir kaynaklarının tahsisinde planlama, uygulama ve değerlendirme yapılması gerektiğini ifade etmektedir. Nakit akışı yönetimi finansal yönetimin bir alt kümesidir. Finansal yönetim tasarruf, yatırım, emeklilik, sigorta, emlak planlaması gibi diğer hususların yönetimini kapsar. Bütün aileler sigorta, emeklilik, emlak planlaması ve yatırım kararları almamalarına karşın; ailelerin hepsi farkında ve yahut farkında olmadan sık sık, belki her gün veya haftada birkaç kez nakit akışıyla ilgili kararlar alırlar ve uygularlar. Ailenin nakit akış yönetimi bütçe yapmayı kapsar ancak bütçelemeye aynı şey değildir. Tipik olarak bütçelemeye dahil olan görevler (geleceğin planlanması) gelir ve harcamaların tahmin edilmesi, gelir ile giderin dengelenmesi yanında aile nakit akış yönetimi aynı zamanda ailenin mevcut mali durumunu değerlendirmek için mali tabloların kullanılması, mali hedeflerin belirlenmesi, kayıt tutulmasını ve analiz edilmesi gibi diğer görevleri de içermektedir (s.163).

Deacon ve Firebaugh'a (1988)'a göre, ailenin kaynakları onların etkili yönetim yeteneklerini etkilemektedir. Aile üyelerinin finansal durumlarını yönetme becerileri, yaşları, eğitim süreleri ve aile finansal yönetimi konusunda almış oldukları özel eğitimleri ile ölçülen insan sermayesinin bir fonksiyonudur. Nakit akışı yönetimi konusunda eğitim almak ve finansal piyasa bilgisine sahip olmak, ailenin finansal kaynaklarını yönetme konusunda daha fazla beceriye sahip olduğunu göstermektedir. Günümüz hızla değişen ekonomik ortamında bazı aileler karar alırken finansal yönetim kararlarının karmaşıklığı

karşısında sarsıntı yaşayabilmektedirler. Finansal piyasanın karmaşıklığına ilişkin bilgi eksikliği ailelerin nakit akışı yönetimini kısıtlamaktadır. Ailelerin nakit akışı yönetimi uygulamaları aile bireyinin bu konudaki yeteneklerine de bağlıdır. Ailede eşler finansal yönetim konusunda herhangi bir eğitim almışlarsa daha kapsamlı finansal yönetim uyguladıkları gözlemlenmiştir. Benzer şekilde, düşük gelirli hanhalkları üzerine yapılan araştırmada eğitilmiş ve yaşlı ailelerde bütçe yapmanın daha çok önemsendiği görülmüştür (Godwin,1994, s.164).

2.3.5.2. Aile Borç/Kredi Yönetimi

Borçlanma nakit, mal veya hizmet şeklinde ödünç verilen şeylerin gelecekte nakden veya ayni olarak geri alınmasına dair yapılan iki taraflı vaat ve anlaşmadır (Gönen ve Özgen, 2001, s.61). Aileler gelirlerinden daha fazla harcama yaptıklarında tasarrufları bulunmuyorsa ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla borçlanabilmektedir. Borçlanma ailenin ekonomik olarak güvenliğini olumsuz etkileyebileceği gibi ailenin amaçlarına ulaşmasını sağlayan bir kaynak olarak da düşünülebilir (Çopur ve Şafak, 2003).

Genel olarak kişiler üç farklı nedenle borçlandıkları görülmektedir. Birincisi bireylerin geleneksel yaşam döngüsü içerisinde artan tüketimle karşı karşıya kalmaları gerçeğidir. Borçlanmanın ikinci nedeni kişilerin gelir akışlarındaki ve nakit akışlarındaki beklenmedik gereksinimler borçlanmaya sebep olabilmektedir. Olağanüstü durumları kapsayan ailenin ve aile üyelerinden birisinin hırsızlık, yangın, hasar, kaza ve ölüm gibi krizlerle karşı karşıya kalması veya işsiz kalması durumunda borçlanmaya ihtiyaç duyabilmektedirler. Kişilerin borçlanmasının üçüncü nedeni ise, bireyin yatırım yapmak için borçlanmasıdır. Kişiler bir girişim için sermayeye ihtiyaç duydukları gibi bir projenin uygulanmasında da finansmana ihtiyaç duyabilmektedirler (Ruiz-Tagle, 2005, s.3).

Finansal yönetim davranışının bileşenlerinden birisi olan kredi yönetimi veya borç yönetimi, kişinin borcunu kendisini zor duruma düşürmeyecek şekilde kullanabilmesi başka bir deyişle borcunu refahını artırmak için kullanma becerisi olarak ifade edilmektedir (Herdjiono ve Damanik, 2016, s.229).

Ekonomik gelişme ile birlikte borçlanma şekillerinde değişiklikler olmuştur. Önceleri eş, dost, akrabalar arasındaki borç verme işlemleri günümüz ekonomik sisteminde kurumsallaşarak modern ekonomilerin vazgeçilmez kurumlarından birisi olan bankalar vasıtasıyla yapılmaktadır (Baloğlu, 1997, s.20; Çopur ve Şafak, 2002, s.8). Bugünkü finansal sistem içerisinde bankalar kişi ve kurumlardan fonları toplayarak fon ihtiyacı olan aileler, kişiler, kurumlara transfer etmektedir. Bankalar fon talep eden ticari

işletmelere yatırım kredisi, işletme kredisi adı altında kredi verebileceği gibi gerçek kişilere ise tüketici kredisi şeklinde kredi verebilmektedir (İbicioğlu ve Karan, 2009, s.12).

Finansal sistem içerisinde borçlanma aracı olarak kullanılan kredi ve kredi kartları kişilerin alışveriş, istek ve ihtiyaçlarının karşılanmasında kullanılarak kişilerin harcamalarını arttırmakta ve kişinin gelecekteki gelirin bu günden kullanılmasına neden olarak kişinin ödeme yeteneğinin üstünde borçlanmasına neden olmaktadır. Kişinin tasarruflarını azaltan bu durum ayrıca kredi ve kredi kartı borçlu bireylerin finansal durumlarını da sıkıntıya sokmaktadır. Günümüz hayat şartlarının vazgeçilmez aracı olan krediye karşı bireyler olumlu tutumlar geliştirmekte, kredi ve kredi kartını borç olarak algılayanlar borçlanma davranışından kaçınmakta ve tasarruf eğilimine yönelmektedirler. Krediyi yaşamsal bir faydalı zorunluluk olarak görenler ise daha fazla borçlanma eğilimi göstermektedirler (Gündüzalp ve Şener, 2018, s.4124). Bu kapsamda kredi kartlarının limitinin kullanılması, kredi kartı borcunun takibi, kredi kart bilgilerinin kontrol edilmesi gibi finansal davranışlar kişinin kredi/borç tutumunu göstermesi açısından önemli faktörlerdir (Hilgert vd., 2003).

Hanelerin borçlanma yapısını etkileyen faktörleri Nas ve Özkoç (2017) hanehalkı reisinden kaynaklanan faktörler, aile yapısından kaynaklı faktörler ve makro ekonomik faktörler olarak üçe ayırmıştır. Hane reisi kaynaklı faktörler kapsamında aile reisinin tüketime yönelik tutum ve davranışları, yaşı, eğitimi, cinsiyeti, yaşadığı yer (kentler, kırsal alanlar), aile yaşam dönemleri, aile geliri, beklentileri gibi faktörlerdir. Borçlanma düzeyini etkileyen aile yapısıyla ilgili faktörler kapsamında ailedeki birey sayısı, aile yapısı, ailenin mülkleri, ailenin gayri menkulleri gibi faktörler ifade edilebilir. Borçlanma düzeyini etkileyen ekonomik faktörler ise faiz oranları, borçlanma imkanları, ekonomi politikaları, fiyatlardaki artış gibi faktörlerdir (s.312-316).

2.3.5.3. Ailede Tasarruf Yönetimi

Ülkelerin büyüme ve gelişimini sağlayan temel faktörlerden birisi yatırımlardır. Yatırım yapılması ise ailelerin yaptığı tasarruflarla gerçekleştirilebilmektedir. Ailelerin yapmış olduğu tasarruflar sermaye malları üretiminde kullanılmaktadır (Sancak ve Demirci, 2012, s.177). Bu haliyle tasarruf bir ekonomi için oldukça önemli bir kaynak olup tasarruf düzeyinin artırılması ve tasarrufun teşvik edilmesi gerekmektedir.

Yüksek tasarruf düzeyiyle hayat şartlarının daha iyi olacağı noktasında neredeyse herkes hemfikirdir. Bir ekonomide hayat standartlarının iyileştirilmesini, ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesini ve istihdam artışı sağlayan yatırımlar temel olarak

tasarruf kaynağıyla ilgilidir. Ailede tasarruf finansal hedeflere ulaşmak için kullanılabilecek varlıklardaki artışı gösterir. Bir başka deyişle tasarruf aile bütçesinde harcamaların gelirin altında olması yani hane bütçesinin fazla vermesi durumudur (Montalto, 2000, s.79-80).

Ailelerin finansal amaçlarını gerçekleştirebilmelerinin ve acil durumlardaki kaynak yetersizliği riskini azaltmanın yollarından biri gelirin bir kısmını tasarruf etmektir. Tasarruf süreci ailelerin ekonomik kontrol sağlama anlayışı edinmelerini de sağlamaktadır (Hefferan,1982, s.47; Çopur ve Şafak, 2002, s.77). Tasarruf, gelirin belirli bir dönemde tüketilmeyen kısmı olarak tanımlanabilir. Gelecekteki belirsizliği azaltmak ve beklenmedik olaylara karşı hazırlıklı olmak için para biriktirmek gerekmektedir (Herdjiono, Damanik, 2016, s.228). Bu bağlamda ailelerin finansal olarak başarılı olmaları için finansal hedefleri düşük tutmaları, parasal konularda riskleri azaltarak ailenin ihtiyaçları ve acil durumlar için tasarruf etmeleri gerekmektedir. Yıllar boyunca tasarruf edilen gelir bir ev satın almak, çocukları eğitmek, rahat bir şekilde emekli olmak veya bir mali krizle başa çıkmak için gereken varlıkları sağlayabilir. Hızla değişen ekonomik koşullar ailelerin bazı finansal yönetim uygulamalarını değiştirmesine rağmen ailelerin kişisel tasarruflara verdiği değer devam etmektedir (Hefferan, 1979, s.47).

Bireyler ve aileler tasarruf konusunda alışkanlık ve önceliklerine göre hareket etmektedirler. Bazı toplumlarda önce tasarruf etmek zorunluluk gibi algılanırken bazı toplumlarda ise harcama önce gelebilmektedir. Bu kapsamda harcama ile tasarruf arasında bir sıralama vardır. Bu sıralamaya göre kişi ya önce tasarruf edecek ya da önce harcama yapıp kalanı tasarruf edecektir. Bu durum kişinin tasarrufa bakış açısını göstermektedir.

Ailelerin tasarruf kararının üç farklı yönü bulunmaktadır. Bunlardan birincisi mevcut gelirin harcanmasının ertelenmesi kararıdır. Tasarrufun ikinci yönü, belirli bir paranın tasarruf edilmesine karar verilmesidir. Tasarrufun üçüncü yönü ise tasarrufların yatırım araçlarına tahsis edilmesidir (Hefferan, 1982, s.48; Bayraktar, 1989, s.19).

Bir ailenin tasarruf davranışı aile üyelerinin dengeleyici hareketini yansıtmaktadır. Bir yandan aile mevcut tüketim taleplerini karşılarken öte yandan ailenin tasarruf etmesi halinde bu talepler daha kolay karşılanabilmektedir. Aile üyeleri tasarruf etmekle gelecekteki istek ve arzularını daha kolay bir şekilde karşılama imkanına kavuşmaktadırlar (Hefferan, 1982; Davis ve Schumm, 1987, s.248; Hayta, 2008b, s.347).

Hanelerin tasarruf yapmasında önemli unsurlardan biri de ailenin tasarruf yapma motivasyonudur. Beklenti-değer yaklaşımına göre hanelerin tasarruf motivasyonu üç unsura bağlıdır (Strumpel, 1975, s.210-211; Hefferan, 1982, s.48):

1. Gerçekleşen hedeflerin gücü tasarrufa hizmet etmektedir. (Örneğin acil durumlarda güvenli hissetme; yaşlılıkta dirençli olma, mülk ve mallar edinme gibi).

2. Tasarrufun yararlılığı tasarruf için önemlidir. Tasarruf ne ölçüde gerçekten tasarruf olarak algılanıyor? Tasarruf hedefi ne kadar başarıyor veya gerçekleşiyor? Bu durum ailenin tasarruf yapma istek ve arzusunu motive eden araçlardan birisidir. Bireyin başarıma hissi bireyin tasarruf etmesini desteklemektedir.

3. Harcama motivasyonunun gücü önemlidir. Tasarruf ve harcama her ikisi de ailenin ortak bütçesiyle gerçekleşen bir işlemdir. Harcama artarsa tasarruf azalır, tasarruf azalırsa harcama artar. O nedenle harcama motivasyonu güçlü olan ortak bir bütçede harcamalar tasarrufları baskılayacaktır tersi durumda tasarruf motivasyonu güçlü olan bir bütçede ise tasarruflar artarak harcamalar baskı altında olacaktır.

Finansal planlamacıların önem verdiği bir başka tasarruf konusu olağanüstü dönemlerde acil nakit ödemeleri yapmak, işsiz dönemdeki masrafları karşılamak ve ekonomik krizlerde kullanmak üzere acil durum fonu oluşturulmasıdır. Acil durum fonu genelde iki ile altı aylık zorunlu yaşam masraflarını karşılayacak nakit varlıklardan oluşmaktadır (Hilgert vd., 2003, s.316). Bunun yanında her ay düzenli tasarruf yapmak uzun vadeli hedefler belirleyerek bu hedefler için para biriktirmek de önemlidir.

Ailelerin tasarruf ve yatırım yapma yöntemlerinden biri bireysel emeklilik sistemidir. Bireysel emeklilik sistemi kişinin kendi emekliliğini kendisi tarafından planlayarak ikinci bir emeklilik güvencesi sağlamasıdır. Bireysel emeklilik kişinin yaşlılıkta daha rahat edeceği bir gelire kavuşmak için özel sektörün yönettiği, devletin destek verdiği bir sigorta sistemidir (Kızılgöçer, 2014, s.21).

Hefferan (1982) yaptığı bir çalışmada, ailelerin tasarruf kararının ve tasarruf düzeyinin gelirden, servetten ve aile özelliklerinden etkilendiğini tespit etmiştir.

Ailede tasarruf düzeyi finansal okuryazarlık düzeyiyle de ilgilidir. Buna göre hanelerin tasarruf etme isteği finansal okuryazarlığı yüksek genç hanelerde daha güçlüdür. Buna ilaveten aile kuşakları arasında bir inceleme yapıldığında bebek patlaması kuşağında tasarruf ilgisinin daha yoğun olduğu görülmektedir (Brounen vd., 2016, s.10).

Ailelerin düşük veya yüksek gelir grubunda olmaları tasarruf davranışını etkilemektedir. Tasarruf etme, tasarruf düzeyi, tasarruf memnuniyeti ve tasarruf motivasyonu, harcama motivasyonu ve aile kaynakları arasındaki ilişkiler incelendiğinde

tasarruf davranışı düşük ve yüksek gelirli ailelerde farklılık göstermektedir. Düşük gelirli ailelerin tasarruf etme güçleri daha azken, yüksek gelirli ailelerde tasarruf etme isteği daha yüksektir. Tasarruf fonksiyonu aile büyüklüğünün de bir fonksiyonudur. Tasarruf motivasyonu hem tasarruflarla hem de tasarruflardan duyulan memnuniyetle ilişkilidir (Davis ve Schumm, 1987, s.247).

Ergenekon (1996) tasarruflarla ilgili yapmış olduğu çalışmada aile tiplerine göre ailelerin tasarruf meyillerini inceleyerek şu hususları tespit etmiştir. Buna göre (s.19-21);

Çekirdek aile yapısı tasarruf eğilimi en yüksek aile tipidir.

Tek kişilik ailelerde, ailenin geliri olduğundan tasarruf eğilimi vardır.

Çocuksuz sadece anne-babadan oluşan aile tiplerinde ailenin tasarrufunu kısıtlayan neden evden ayrılan çocuğun bakımının aile tarafından karşılanmasıdır.

Çocuklu anne-babadan oluşan aileler kalabalık aile tipinde olup tasarruf eğilimini azaltıcı faktör olarak ailenin kalabalık olması görülmektedir. Diğer taraftan çocukların geleceklerini düşünme çocukların gelecekte evlenme, iş gibi masraflarının karşılanma düşüncesi tasarruf etme eğilimini artıran bir faktör olarak görülmektedir.

Çocuklar, eşler ve büyük ebeveynlerden oluşan aileler iki ve daha fazla çekirdek ailenin birleşimi ile oluşmuş olup bu aile tipinde masraflar ortak olduğundan aile tasarrufu destekler niteliktedir.

Tek ebeveynli ailelerde aile reisi erkek veya kadın olabilmektedir. Eğer aile reisi çalışıyorsa çocuklara bakmak için harcama oranı artacağından ailede tasarruf düşük olacaktır.

2.3.5.4. Ailede Yatırım Yönetimi

Yatırım, maddi veya manevi fayda sağlamak amacıyla kar-kazanç elde etmek için önceden yapılan harcamaya denir. Yatırımlar bir defalık olabileceği gibi farklı zamanlarda da olabilmektedir. Yatırım paranın değer kaybı için yapılabildiği gibi bazen de borcu kapatarak kar elde etme amacıyla yapılabilmektedir (Turhan, 1998, s.3).

Finansal bakış açısıyla yatırım, gelecek dönemlerde gelir elde etmek amacıyla birikimlerin menkul kıymet araçlarına yatırılarak kar veya faiz getirisi elde etmektir. Bireyler tasarruflarını yatırım araçlarında değerlendirirken yatırım araçlarının belirsizliklerine, beklentilerine ve risk durumuna göre hareket etmektedirler (Üstün, 2012, s.5). Tasarrufların gelir getirecek menkul kıymetlere yatırılmasının esas olduğu finansal yatırım, finansal pazarlarda başka şirket veya firmaların pay senetleri ve tahvilleri ile benzeri menkul kıymetlere yapılan yatırımları kapsamaktadır. Bu anlamda

yatırımda, sermayenin mal ve hizmet üretimi dışında başka amaçlarla kullanım durumu vardır (Yakın, 2002, s.5).

Aileler farklı sebeplerle yatırım yapmaktadırlar. Aile üyeleri gelecekte rahat etmek, beklenmedik durumlara hazırlıklı olmak, ileride satın alacakları ev, arsa, gayrimenkul gibi büyük harcamaları karşılamak, ailenin hayat standartlarının yükseltilmesi gibi amaçlarla yatırıma yönelmektedirler (Hayta, 2008a, s.56).

Belli bir dönem sonunda daha fazla tüketmek amacıyla, riski göz önünde bulundurarak bugün tüketimden feragat edip kişinin fedakârlık yapması olarak ifade edilen yatırım, toplumsal hayatta her alanda karşılaşılabilecek bir konudur. Yatırımın en önemli özelliği vade sonunda veya belli bir zaman dilimi sonunda kişide getiri beklentisi kazanç beklentisi olmasıdır. Yatırım sürecinin bir başka özelliği yatırımın taşıdığı risk ve vade sonunda başarı veya başarısız olma ihtimalinin bulunmasıdır (Hamurcu, 2015, s.10).

Finansal yatırımlarda yatırımcılar tercih ettikleri kıymetlerin riskine katlanmak durumundadırlar. Risk ile getiri arasında ters yönlü bir ilişki olup, risk arttıkça getirinin artacağını, risk azaldıkça getirinin azalacağını bilmek gerekmektedir. Yatırımcılar en az riskle en yüksek getiri sağlayacak yatırım aracını seçmek isterler (Yakın, 2002, s.5).

Yatırım kavramının geniş bir anlamı daha vardır. Yatırım bireyden bireye farklılık gösterdiği gibi firmadan firmaya da değişiklik gösterebilmektedir. Bir bakıma ev sahibi olmak yatırım anlamına gelebileceği gibi bir işletme kurulması da yatırım olarak ifade edilebilmektedir. Bir başka yatırımcı için ise hisse senedi, tahvil alma yatırım anlamına gelebilmektedir. Büyük işletmeler yatırımı diğer bir işletmeyle iş yapmayı ortaklık yatırımı olarak görebildiği gibi farklı iş kollarında birlikte üretim yapmak olarak da görebilmektedirler (Üstün, 2012, s.5).

Yatırım gelecekle ilgili bir kavram olup gelecekte gelir getirmesi beklenen tasarrufun gelecekteki getiri beklentisiyle ilgilidir. Yatırım tasarruf sahibinin getiri beklentisiyle ilgilidir. Tasarruf sahipleri bu beklentilere göre yatırım kararı vermektedirler. Geçmiş dönem verileriyle, araştırma sonuçlarıyla ya da başkaca yöntemlerle yatırım araçlarının gelecekte ne kadar kazanç getireceğiyle ilgili karşılaştırmalar yapılarak bireyler yatırım kararını vermektedirler (Güleç vd., 2019, s.27).

Yatırım birçok faaliyetle ilgili ve birçok anlamda kullanılmış olsa da yatırımcının malvarlığını artırmak amacıyla belli bir dönem boyunca parayı (fon) kullanmak anlamına gelmektedir. Yatırım yapılabilecek fonlar çeşitli kaynaklardan sağlanmaktadır. Buna göre yatırımcı fonları mevcut varlıklardan, borç paralardan ve tasarruftan sağlayabilmektedir. Yatırımcılar tüketimden vazgeçerek tasarruf etmekte ve tasarruflarını da yatırım

araçlarında değerlendirerek yatırıma dönüştürmektedirler. Temel hedef yatırımcıların zenginliklerini arttırarak servetlerini maksimize etmek ve gelecek dönemlerde daha fazla tüketmek arzusudur (Levišauskait, 2010, s.7).

Tablo 3

Yatırım Türleri

Yatırım Ölçütleri	Yatırım Çeşitleri
Finansal veya finansal olmayan/fiziksel varlık şekline göre	Finansal yatırımlar Reel yatırımlar
Mülkiyet türüne göre	Doğrudan yatırımlar Dolaylı yatırımlar
Sermayedeki paya göre	Borç araçları Özkaynağa dayalı finansal araçlar Türev araçlar
Yatırım süresine göre	Kısa dönem yatırımlar Uzun dönem yatırımlar
Gelirin değişkenliğine göre	Pazarlanabilir yatırım araçları Pazarlanamaz yatırım araçları
Likiditeye göre	Likit yatırım araçları Likit olmayan yatırım araçları
Yatırımların yerli ve yabancı karakteristiğine göre	Yerli yatırımlar Yabancı yatırımlar

Kaynak: Bayar (2012), s.8

Bu kapsamda yatırımın türüne göre yatırımlar reel yatırımlar ve finansal veya finansal olmayan yatırım şeklinde iki gruba ayrılmaktadır. Gerçek ve finansal yatırımlar arasında bir ayrım yapmakta fayda vardır. Reel (gerçek) yatırımlar gayrimenkullere yapılan yatırımları, değerli metallere yapılan yatırımları, fiziksel kaynakları, arsa, makine, fabrikalar gibi bir tür maddi varlık yatırımlarını ifade ederken; finansal yatırımlar, kâğıt üzerinde yapılan sözleşmeleri, pay senetlerini, bonoları, tahvilleri kapsamaktadır (Bayar, 2012, s.8; Levišauskait, 2010, s.7).

Finansal açıdan getiri yatırımın belli bir dönem içindeki yatırılan tutara karşılık elde edilen faydaya denmektedir. Yatırımcıların başlangıçta yatırdıkları paradan yatırım dönemi sonunda daha fazla fon kazanma beklentileri vardır. Yatırımcıların beklediği bu getiri menkul kıymetin türüne, işletmenin durumuna, ekonomik ve endüstri koluna göre değişebilmektedir (Sezer, 2013, s.6). Yatırımcıların getiriye ilaveten ikinci önemli hedefi yatırımın verimliliğini arttırmaktır. Yatırımcılar bir yandan parasının değerini korumaya çalışmakta, bir yandan da gelirini arttırarak değer artışı elde etmeyi amaçlamaktadırlar. Temel hedef aslında finansal olarak gelir ve değer artışlarıyla servet değerini maksimize etmeye çalışmaktır (Hamurcu, 2015, s.14).

Son yıllarda yapılan araştırmalarda yatırımcıların finansal kararlarında rasyonel davranarak riskini en aza indirmeye çalıştığı ve bu yolla karını maksimum yapmayı hedefledikleri ancak gerçekte bunu başarmadıkları ortaya çıkmıştır. Sezgisel ve hislere dayalı yatırım kararlarına neden olan bu durum bilişsel kusurlar olarak ifade edilmektedir. Hirshleifer (2001)'in ayrımına göre rasyonel olmayan bu bilişsel davranışlar, kendini yanıltma (aşırı güven, aşırı iyimserlik, kendine atfetme, kendini doğrulatma, öngörü yanılgısı, bilişsel çelişki, muhafazakarlık yanlılığı), kestirme çıkarım (fark edilebilirlik, ulaşılabilirlik, sinyaller arası seçim, tahmin çıpası, akılsal muhasebe, temsil edicilik), duygusal etmenler (zaman tercihi, belirsizlikten kaçınma) ve sosyal etkileşim (sosyal bulaşma, sürü psikolojisi) olarak gruplandırılmaktadır. Sezgi, his ve çevresel etmenlere bağlı olan bu tutum ve davranışlar yatırım kararlarının rasyonel olmasını engelleyerek bireyin mantık dışı davranmasına neden olmaktadır (Başarır, 2021, s.130). Sonuçta bireyler rasyoneldir ancak kararlarında duygularıyla hareket etmektedirler.

Yatırımcılar finansal karar aşamalarında öncelikle durum değerlendirmesi yaparak durumu analiz ederler. Bu analiz sonucuna göre alternatif yatırımlar değerlendirilerek en uygun aracı seçme ve bu seçime göre yatırıma karar verip vermeme şeklinde bir takım tutum ve davranışlar geliştirmektedirler (Hamurcu, 2016, s.34). Bireysel yatırımcılar yatırım yaparken profesyonel uygulamalardan çok, kısa veya uzun vadeli yatırım kararlarında kişisel, psikolojik ön yargılarla hareket etmektedirler. Bununla birlikte kişinin eğitimi, medeni durumu, yaşı, cinsiyeti gibi kişisel ve demografik bazı değişkenler yatırım davranışını etkilemektedir (Üstün, 2012, s.9).

Finansal piyasalardaki karmaşık bilginin artmasıyla birlikte bilinçli düşünmenin yerine duygunun ağır bastığı zihinsel düşünceler öne çıkmaya başlamıştır. Duygusal düşünmede insan zihninde kısayollar oluşturularak doğru ile yanlış hızlı bir şekilde ayırt edilmeye çalışılır. Karar aşamasında kişinin ruhi durumu, kişinin stresi gibi faktörler de etkilidir. Bu kapsamda kişinin finansal kararlarında yalnız finansal veriler, göstergeler, analizler değil kişinin geçmişteki yaşadıkları, kişinin özellikleri, duygusal yönü ile bazı sosyal faktörler de etkili olmaktadır (Hamurcu, 2016, s.34-35). Bu kapsamda kişiyi etkileyen temel etkenlerden biri kişinin sosyolojik çevresi olan ailesidir.

Aile, finansal yatırımların ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir. Aile bireyin sağlıklı finansal sonuçlara ulaşmasında etkin rol oynamaktadır. Ailenin tam olarak anlaşılamaması finansal başarıyı olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Aile üyelerinin parasal zorlukları, aile bireylerinin gelir durumu, anne ve babanın eğitim durumu, medeni

durum, eşin eğitimi gibi aileyle yakından ilişkili birçok değişken finansal kararları belirleyen temel bileşenlerden bazılarıdır (Khan ve Tan, 2020, s.167).

Kişiler bir aile veya grubun üyesi olduklarında karar verirken onlara ihtiyaç duyabilmektedirler. İhtiyaç gerektirmeyecek kararlarda ise ailenin veya ait olduğu grubun etkisinde kalabilmektedirler. Bazen bu tür yatırımcılar istenmeyen finansal kararlar bile alabilmektedirler (Usul vd., 2002, s.141).

2.3.5.4.1. Yatırım Araçları

Ekonomik ve finansal sistem içerisinde çok farklı yatırım aracı bulunmaktadır. Bu kısımda ailelerin çok yaygın olarak kullandıkları yatırım araçlarının bazıları temel düzeyde incelenmiştir.

2.3.5.4.1.1. Hisse Senetleri

Şirkete sahiplik hakkı veren hisse senetleri anonim şirketlerce ihraç edilerek yatırımcıların ortaklık hakkı elde ettiği bir yatırım aracıdır (Balı vd., 2014, s.46). Hisse senedi literatürde esham, aksiyon, pay senedi veya yalnızca hisse adıyla da kullanılmakta olup, anonim ortaklıkların yanında sermayesi paylara bölünmüş komandit ortaklıkların da sermayesini temsil etmek üzere çıkarılan ve pay sahiplerine ortak olma hakkı sağlayan bir belgedir (Ünlü, 1995, s.28; Parasız, 2000, s.235).

Hisse senetlerine yatırım yapan bir yatırımcı aşağıdaki hak ve menfaatleri sağlayabilir (Budak ve Fıkırkoca, 2011, s.8; Parasız, 2000, s.236).

- Pay sahibi, pay senedini aldığı şirketin ortağı olur.
- Pay sahibi, şirket yönetiminde temsil edilme, yönetimde oy sahibi olur.
- Pay sahibi, şirket kâr elde ettiğinde kâr payı alma hakkı elde eder.
- Pay sahibi, şirket yeniden hisse ihraç ettiğinde rüçhan hakkı elde eder.
- Pay sahibi, şirketin tasfiyesinde tasfiyeden pay alma hakkı elde eder.
- Pay sahibi, şirketin kararıyla bedelsiz pay senedi alma hakkı elde eder.
- Pay sahibi, şirket hakkında bilgi alma hakkı doğar.

Hisse senetlerinin sahipleri sermaye kazancı, kâr payı ve rüçhan hakkı satışından elde edilen gelir olmak üzere üç türlü getiri elde etme potansiyelleri bulunmaktadır. Sermaye kazancı senedin piyasadaki değerinin artmasıyla elde edilen geliri ifade etmektedir. Kâr payı kazancı (temettü) ise, anonim şirket kar elde ettiğinde bu karın

dağıtımına karar verilmesiyle elde edilen kazanca denir (Budak ve Fıkırkoca, 2011, s.8; Parasız, 2000, s.236).

Hisse senetleri ile ilgili belli başlı fiyat tanımlamaları nominal (itibari) fiyat, ihraç (emisyon) fiyatı, borsa fiyatı ve piyasa fiyatı olarak sınıflandırılmaktadır (Akbaş, 1999, s.7-9; Ünlü, 1995, s.30-31; Dörtbölük, 2019, s.14-19; Parasız, 2000, s.237):

Nominal Fiyat (Saymaca Değer, İtibari Değer): Hisse senedinin üzerinde yazılı olan ve hisse ihracında muhasebe kayıtlarına esas sermaye miktarını belirleyen değerdir.

İhraç (Emisyon) Fiyatı: Hisse senedinin ihracında satışa sunulduğu fiyattır.

Borsa Fiyatı: Borsada işlem gören pay senedinin pay piyasasındaki değeridir.

Piyasa Fiyatı: Bir pay senedinin sermaye piyasasında alınıp satıldığı fiyattır.

2.3.5.4.1.2. Tahviller

Tahviller özel sektör ve kamu tarafından ihraç edilen borçlanma araçlarıdır. Tahviller değişik küpürler halinde çıkarılabilir. Her küpürün kıymetinin yuvarlak ve seri içinde birbirine eşit olması gerekmektedir (Parasız, 2000, s.239). Tahviller anonim şirketlerin veya devletin borçlanmak amacıyla çıkardığı ve vadeleri bir yıldan daha uzun faizin sabit veya değişken olduğu borçlanma araçlarından birisidir (Ayçiçek, 2011, s.63). Tahvil, şirketlerin belli bir vadede alacaklıya geri ödemeyi vaat ettiği kredi (borç) temin etmek amacıyla çıkarılan borçlanma aracıdır. Devlet ve devlet kurumları ile firmalar tarafından sıklıkla kullanılan bir araçtır (Mao, 2017, s.19).

Büker (2011) tahvil değerinin tahvilden sağlanacak gelire bağlı olduğunu, tahvil çıkaran şirketin gelir durumunun tahvil değerlemesinde etkili olduğunu, tahvilin risk durumunun tahvili etkilediğini, tahvilin vadesi ile hisse senedine çevrilebilir olup olmasının tahvil değerini belirleyen temel değişkenler olduğunu vurgulamıştır (s.58-59).

Tahviller faizi ve anaparası üzerinde yazılı olan menkul kıymetlerdir. Bu nedenle enflasyonun düşük olduğu ekonomilerde getiri riski düşük olmakla beraber, yüksek enflasyon yaşanan ekonomilerde daha çok riskli bir üründür (Özkürkçüler, 1989, s.62).

Tahvilin piyasa değerini etkileyen faktörler, finansal piyasalara arz edilen borçlanma araçları miktarı, tahvilin vadesi, kupon oranı ile piyasa faiz oranları olarak sıralanabilir. Bunlara kısaca değinmek gerekmektedir (Tekin, 1999, s.143-148).

Buna göre tahvilin arz edildiği piyasadaki ödünç verilebilir fon miktarı arz talep durumu ile tahvil arzı ve talebinin miktarı tahvil fiyatlarında önemli bir etkindir. Ödünç verilebilir fon arzındaki kıtlık piyasa faiz oranlarını yükselteceğinden tahvil **talebini kısıacaktır**. Ödünç verilebilir fon miktarındaki genişlemeler ise piyasa faiz oranını

düşüreceğinden tahvile olan talebi **arttıracaktır**. Bu bağlamda fon arzının azaldığı dönemlerde tahvilin piyasa değeri düşük, fon arzının yüksek olduğu dönemlerde ise tahvilin piyasa değeri yüksek olacaktır. Tahvilin piyasa değerini etkileyen faktörlerden birisi de **tahvilin vadesidir**. Aynı risk türüne sahip aynı vadedeki iki tahvilin piyasa faiz oranının nominal faiz oranından farklı olması durumunda aynı piyasa fiyatıyla işlem görmesi beklenir. Oysa piyasadaki bu iki tahvilin vadeleri farklı olursa tahvillere ait gelecekteki nakit akışlarının bu günkü değerleri farklı olduğundan piyasa fiyatları da farklı olacaktır. Gelir akışının şimdiki değeri ile zaman arasında ters yönlü bir ilişki vardır. Tahvillerin yatırımcıya yüklediği risk büyük oranda getiri oranındaki değişimle açıklanmaktadır. Tahvilin getiri oranı ile tahvil fiyatı arasında ters yönlü bir ilişki mevcuttur. Buradan piyasa faiz oranı tahvilin kupon faiz oranından yüksek olursa tahvilin değeri düşer, tam tersi durumda tahvilin kupon faiz oranı piyasa faiz oranından yüksek olursa tahvilin değeri yükselir.

Tahvil yatırımcı yönünden düşünüldüğünde, yatırımcıya belli faiz getirisi sağlayan bir araçtır. Tahvili elinde bulunduran yatırımcı hem ana parayı hem de faizi belli bir dönem sonunda belli bir faiz oranı üzerinden anaparayı faiziyle birlikte geri almış olacaktır. Tahvil ihraççısı ise belirtilen tarihte ana para ve semeresi olan faizi tahvil sahibine ödemek durumundadır (Böyükaslan, 2012, s. 85).

Borçlanma aracı olarak kullanılan ve paranın ödünç verilmesi karşılığı ödünç verilen süreyle bağlantılı olarak dönemsel faizi olan tahvillerin değerlemesinin en önemli nedeni tahvilin değerini tespit etmektir. Tahvilin temel fiyatı tahvilin ihraç veya son kupon ödeme tarihinden vadesine kadar, faiz ve anapara olarak elde edilecek olan gelirlerin bugünkü değerlerinin toplanması suretiyle bulunmaktadır. Bugüne indirgeme işleminde genelde piyasada geçerli cari faiz oranı kullanılmaktadır. Yatırımcılar tahvile yatırım yaptığında piyasa faiz oranıyla kıyaslama yaparak piyasa faiz oranı getirisinden daha düşük gelir elde etmek istememektedirler (Sahillioğlu, 1993, s.20).

Tahvil türleri şöyle sınıflandırılmaktadır (Parasız, 2000, s.240-241):

- Devlet Tahvilleri-Özel Sektör Tahvilleri
- Primli Tahviller-Başa Baş Tahviller
- İkramiyeli Tahviller
- Nama Yazılı Tahviller- Hamiline Yazılı Tahviller
- Paraya Kolay Çevrilebilen Tahviller
- Garantili Tahviller- Garantisiz Tahviller

- Sabit Faizli Tahviller- Değişken Faizli Tahviller
- Endeksli Tahviller

2.3.5.4.1.3. Yatırım Fonları

Yatırım fonu yatırımcıların paralarını ortak bir amaç için (sermayenin korunması, uzun dönem büyüme yada ikisinin birleşimi) toplayıp bu amaçları gerçekleştirmek için oluşturulmuş olan fondur. Yatırım fonları, halktan topladıkları paralar karşılığı hisse senedi, tahvil gibi sermaye piyasası araçlarından ve kıymetli madenlerden oluşan portföyleri yönetirler. Her bir yatırımcı fonun sahip olduğu portföyün bir kısmını temsil eden katılma belgesini alarak fona ortak olmaktadır. Yatırım fonları, halkta katılma belgeleri karşılığında toplanan paralarla belge sahipleri hesabına, riskin dağıtılması ilkesi ve inançlı mülkiyet esaslarına göre işletme amacıyla kurulan mal varlığıdır. Yatırım fonları portföylerinde aşağıdaki menkul kıymetler bulunur (Babuşcu ve Hazar, 2007, s.39):

- Hisse Senetleri
- Devlet Tahvili ve Hazine Bonoları
- Gelir Ortaklığı Senetleri
- Gelir Ortaklığı Senetleri (Döviz Endeksli)
- Döviz Endeksli Tahviller
- Finansman Bonoları
- Özel Sektör Tahvilleri
- Yabancı Menkul Kıymetler
- Altın ve Diğer Kıymetli Madenler
- Vadeli İşlem Sözleşmeleri
- Diğer

A Tipi ve B tipi olarak ikiye ayrılan yatırım fonları, borsada işlem gören şirket hisselerine, kamu ve özel kesimin çıkarmış olduğu borçlanma araçlarına, altın ile diğer değerli madenler ve bunlara dayalı olarak çıkarılmış olan diğer sermaye piyasası araçlarına yatırım yapabilmektedirler. Yatırım fonu portföyündeki hisse senedi yatırım değeri en az aylık ortalama %25'i yerli firmaların hisselerine yatırılmış ise A tipi fon olarak adlandırılmaktadır. B Tipi yatırım fonlarında pay senetlerine yatırım yapma zorunluluğu yoktur. A Tipi yatırım fonları belli bir oranda pay senedi içerdiklerinden B

tipi yatırım fonlarına göre riskleri daha yüksektir. Bu nedenle B tipi yatırım fonları borsadaki fiyat dalgalanmalarına daha duyarlıdır (Yolsal, 2012, s.345).

2.3.5.4.1.4. Bireysel Emeklilik Sistemi

Bireysel emeklilik sistemi katılımcıların sisteme girişiyle birlikte katkı paylarının ayrı hesaplarda olduğu, katılımcı bireylerin ileride emeklilik döneminde ek bir gelir getirme amacıyla oluşturulan bir sistemdir (Böyükaslan, 2012, s.87; Kara, 2014, s.20). Bireysel emeklilik bireylerin aktif olarak çalıştıkları dönemdeki gelirlerinden bir kısmının emeklilik döneminde harcanmak üzere tasarrufa yönlendirmeleri ve bu tasarrufların çeşitli yatırımlarda değerlendirilmesidir. Bireysel emeklilik bir yandan kişiye fayda sağlarken diğer yandan da ekonominin uzun vadeli tasarruf açığının kapatılmasına yardımcı olarak ekonominin gelişimine ve sermaye piyasalarının derinleşmesine katkı sunmaktadır (Kara, 2014, s.22).

2.3.5.4.1.5. Repo

Geri alım-satım anlaşması olarak ifade edilen repo, belli bir vade sonunda belirli bir faiz veya fiyatla geri alma taahhüdü verilerek gerçekleştirilen tahvil satış anlaşmasıdır. Repo işlemiyle finansal kuruluş veya bir banka yatırımcı kuruluşa veya bireysel yatırımcıya menkul kıymeti satmakta ve satılan menkul kıymet için satış sırasında bir fiyat belirlenerek belli bir süre sonra tekrar geri satın almaktadır. Satılan menkul kıymetin satın alan kişiye teslimi yapılabileceği gibi çoğunlukla finansal kuruluş tarafından müşterisi adına saklanmakta ve menkul kıymetin satış sırasında kararlaştırılan vadesinde geri alınacağına dair bir makbuz verilmektedir (Parasız, 2000.90-91). Bir alım-satım sözleşmesi niteliğindeki bu finansal işlem repo ve ters repo olarak ikiye ayrılmaktadır. Repo menkullerin tekrar satın almak suretiyle satışına ilişkin finansal işlemi gösterirken, ters repo menkul kıymetin tekrar satılma taahhüdü verilerek alınmasına denir. Repo işlemiyle önce borç para verilmekte karşılığında ise menkul değer alınmaktadır. Sonra ise menkul kıymet geri verilmekte, borç alan kişi borcunu ek faiz ödeyerek menkul kıymeti geri almaktadır. Tüm bu işlemlerde fiziki teslim yapılmayıp tüm işlemler hesap üzerinde gerçekleşmektedir. Reponun avantajı her iki taraf içinde likidite ve vade olarak esneklik tanınmasıdır (Böyükaslan, 2012, s.82).

2.3.5.4.1.6. Hazine Bonosu

Hazine bonoları merkez bankası tarafından hazinenin kısa vadeli nakit ihtiyacını karşılamak amacıyla hazine adına çıkardıkları borç senetlerine denir. Vade olarak normalde üç aylık olarak çıkarılan hazine bonolarının alış ve satışına genelde bankalar aracılık etmektedir. Para politikası araçlarından biri olan hazine bonusu vadesi dolmadan da geri alınabilmektedir (Özkürkçüler,1989, s.54).

Hazine bonusu kısa vadeli borçlanma aracı olarak tanımlanmaktadır. Genelde vadesi üç, altı, dokuz ay şeklinde olup, vadeleri bir yılın altındadır. Hazine bonolarının üzerinde faiz oranı yoktur. Hazine bonoları başlangıçta ilk satılırken iskontolu olarak değerinden düşük satılmakta olup aslında fiilen bir faizi vardır. Para piyasasında işlem gören hazine bonolarının riski düşüktür (Parasız, 2000, s.90). Hazine bonoları yüksek enflasyon yaşanan ekonomilerde geleceğin tahmin edilebilirliğinin azaldığı dönemlerde yatırımcılar, uzun vadede riskten kaçınarak riski az, kısa vadeli yatırım aracı olan hazine bonolarına yönelmektedir. Hazine bonoları devlet garantisi altında olması nedeniyle yatırımcılar açısından risk taşımamaktadırlar. Riskten kaçınan, ne kadar kazanacağını bilmek isteyen, sağlamcı yatırımcılara cazip bir yatırım aracıdır (Apak, 1995, s.76).

2.3.5.4.1.7. Finansman Bonoları

Kısa vadeli, sabit getirisi olan ve hazine tarafından çıkarılan borçlanma araçları hazine bonusu olarak nitelendirilirken, özel sektör tarafından kısa vadeli borçlanma amacıyla çıkarılan araçlara ise finansman bonoları denmektedir. Finansman bonoları itibarı yüksek büyük özel şirketler tarafından çıkarılan ve şirketin kısa vadeli finansman ihtiyacı için kullanılan yatırım araçlarıdır (Ateş, 2007, s.83). Parasız (2011)'a göre finansman bonolarını, itibarı yüksek özel sektör şirketlerinin yanında bankalar da çıkarabilmekte ve bir yıldan daha kısa vadeli finansman sağlanarak, iskontolu olarak satılabilmektedir (s.90).

2.3.5.4.1.8. Borsa

Hisse senetleri ile tahvillerin alım ve satımının yapıldığı piyasa borsadır. Borsa organize bir piyasa olup belli kuralları olan, fiyatların arz ve talebe göre belirlendiği bir yerdir. Borsa yatırımcısı olmak için yetkili aracı kurumlarla iletişime geçmek gerekmektedir. Halka açık şirketlerin alım ve satımının yapıldığı borsada alınan hissenin değer kazanmasıyla getiri elde edilmiş olmaktadır (Günay, 1998, s.4).

Borsa, kuralları ve düzenlemeleri olan organize ve merkezi piyasa işleticisi olarak tanımlanabileceği gibi talep edilen bazı kıymetler için organize edilmiş piyasalardır. Borsa kapsamında "talep edilen mallar" ifadesi ile menkul kıymetler, dövizler, belli mallar (metaller, petrol, altın ve diğer hammaddeler) veya türev ürünler gibi çok sayıda ürün kastedilmekte olup, bu malların ve değerlerin alım satımı borsa çatısı altında yapılmaktadır. Kapsamlı bir tanımlama ile menkul kıymet borsaları, finansal varlıkların gerçek piyasa fiyatlarının saptanmaya çalışıldığı, borsaya kote edilmiş pay senetlerinin, tahvillerin ve diğer finansal varlıkların alım-satım işlemlerinin gerçekleştiği tüzel kişiliğe sahip organize bir kurumdur (Cihangir ve Gemici, 2017, s.99).

Bu bağlamda Borsa İstanbul'da menkul kıymetlerle ilgili olarak beş farklı piyasada yatırım işlemleri yapılmaktadır. Bu piyasalar şunlardır (Cihangir ve Gemici, 2017, s.99);

- Pay Piyasası,
- Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP),
- Borçlanma Araçları Piyasası,
- Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası,
- Kıymetli Madenler ve Kıymetli Taşlar Piyasası.

2.3.5.4.1.9. Banka Mevduatları

Banka mevduatı, bireyler ile bankalar arasında yapılan bir sözleşmeyle parayı istedikleri zaman veya belli bir vade bitiminde bankadan çekebilecekleri ve belli faiz oranı üzerinden bankaya para yatırılması faaliyetlerine denir. Banka mevduatları vade yönünden vadeli, vadesiz ve ihbarlı olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Mevduatlar fon kaynakları bakımından banka mevduatları, resmi mevduatlar, tasarruf mevduatları, ticari mevduatlar olmak üzere dörde ayrılmaktadır. Bireylerin bankalarla mevduat yatırım araçları dolayısıyla etkileşimleri nedeniyle ortaya çıkarılmış olan borç-alacak durumunu gösteren ve bankalarca hamiline olarak düzenlenen vadeli hesaplara karşılık gelen belgelere mevduat sertifikası denmektedir.

Bireylerin ve tüzel kişilerin faiz ve getiri elde etmeden ziyade paranın muhafaza edilmesi amacına uygun olarak, günlük para ihtiyacına göre nakit akışını düzenledikleri, takip ettikleri ve kullandıkları hesaplar vadesiz mevduat hesaplarıdır. Vadeli mevduat hesabı ise paradan belli bir süre mahrum kalınarak mahrum kalınan süreyle orantılı olarak faiz getirisi elde edilmek amacıyla bankadaki hesaplardır. Hem vadeli hem de vadesiz hesaplar döviz cinsinden açılabilir (Ateş, 2007, s.79-80; Öztöpcü, 2016, s.25,26).

Mevduat bankalarındaki vadeli mevduatın katılım bankalarındaki karşılığı katılım hesabı olarak ifade edilmektedir. Ticari bankalardaki vadeli hesaplardan faiz getirisi elde edilirken katılım hesabından ise kâr payı elde edilmektedir (Cihangir ve Gemici, 2017, s.116).

2.3.5.4.1.10. Döviz

Ekonomik olarak nitelendirildiğinde döviz, iktisadi bir kıymet olarak ifade edilmektedir. Dövizin arz ve talebe göre oluşan bir piyasası vardır. Döviz arz ve talebinin oluşturduğu piyasada oluşan dövizin fiyatına kur adı verilmektedir (Tavşancı, 2010, s.28).

Döviz yabancı ülkelere ödeme yapmada kullanılan her türlü vasıtaya denir. Döviz kuru ulusal paranın yabancı para karşındaki değeri, yabancı para ile ulusal paranın birbirine oranı olarak ifade edilmektedir. Reel döviz kuru ve nominal döviz kuru olmak üzere iki farklı kur vardır. Nominal döviz kuru iki ülke parasının nisbi/görelî fiyatı iken, reel kur iki ülke mallarının nisbi/görelî fiyatıdır. Reel döviz kuru bir ülke malının diğer ülke mallarıyla ticaretinin yapıldığı oranı göstermektedir. Reel döviz kuruna “Ticaret Haddi” denilmektedir (Cihangir ve Gemici, 2017, s.76).

Yabancı paraların alınıp satıldığı, dönüştürüldüğü ve yabancı paraların işlem gördüğü piyasaya döviz piyasası denmektedir. Döviz kurları bu piyasalarda oluşmaktadır (Öztopçu, 2016, s.26).

Bireysel yatırımcıların tercih ettiği en önemli geleneksel yatırım araçlarından birisi dövizdir (Güngör ve Polat, 2020, s.81). Döviz talebi dış alım için gerekli olup, enflasyon oranlarının yüksek seyrettiği ekonomilerde yurt dışı ödemelerinin dışında paranın değerini korumak amacıyla yatırım olarak döviz talep edilmektedir. Enflasyon yerli parayı aşındırmakta, yatırımcılar paranın değerini korumak veya kazanç sağlamak üzere döviz yatırım yapabilmektedirler. Ülkemizde yatırımcıların en çok tercih ettiği yabancı para Amerikan Doları ve Euro’dur (Ateş, 2007, s.81). Yatırımcıların döviz alımındaki temel amaçlarından birisi paranın değerini zaman karşısında korumaktan kaynaklanmaktadır (Günay, 1998, s.9).

2.3.5.4.1.11. Forex Piyasası

Finansal yatırım araçları arasında son zamanlarda en popüler kazanç sağlayan piyasa uluslararası döviz piyasasıdır. Bilgisayar teknolojilerinin gelişmesi ve yerel düzeyde pek çok yasağın da kaldırılmasıyla döviz piyasası (Foreks piyasası) hızla

büyümüş ve hareketlilik kazanmıştır. Bu durumun temel sebebi, foreks piyasasına özgü bir uygulama olan kaldıraç sistemidir. Kaldıraç sistemiyle yatırımcılar yatırımlarının misli oranlarında işlem yapabilmekte ve kazanç sağlayabilmektedir (Altan ve Güzel, 2015, s.204). Teknolojik gelişimle birlikte gelişme gösteren foreks piyasasında internet altyapısıyla bankalar kendi platformlarını oluşturarak canlı veri aktarımı yapabilmektedirler. Önceleri büyük spekülâtörler ile yüksek sermayeli ticari fonlar işlem yapabiliyorken yakın zamanda küçük yatırımcılar da işlem yapmaya başlamıştır (Aydın, 2020, s.212). Forex piyasası, günün yirmi dört saati işlem yapılabilen global bir piyasadır. Finansal piyasalar içinde işlem hacmi en yüksek piyasa olması, her saat alım-satım emri verilebilmesi, kaldıraç imkanının olması ve işlem maliyetlerinin düşüklüğü gibi özellikler diğer piyasalardan ayrılan yanlarıdır (Şendur ve Cihangir, 2014, s.537).

2.3.5.4.1.12. Altın

Altın yatırım olarak düşünüldüğünde en basit ve anlaşılır bir yatırım aracı olduğu görülmektedir. En geleneksel yatırım aracı olma özelliği de bulunan altın geleneksel yatırım araçlarından en çok bilinenidir. Bu sebeplerle altın kurumsal ve bireysel yatırımcılar için önemli bir yatırım aracı olarak hala önemini korumaktadır (İbicioğlu, 2012, s.46). Altın insanların bildiği kullandığı en eski, en yaygın, likiditesi en yüksek, kâğıttan daha güvenilir algısına sahip hem yatırım hem tasarruf hem de finansman aracı olarak küçük yatırımcılar tarafından kullanılan bir yatırım aracıdır. Altın özellikle kriz ve savaş dönemlerinin yatırım aracıdır (Ateş, 2007, s.85).

Altın yatırımcı açısından değişim ve değer saklama araçlarından birisidir. Yatırım aracı olma özelliği dışında geniş bir sektörel kullanıma sahip olan altın, endüstride de kullanılmaktadır. Bu kapsamda bu kadar geniş kullanıma sahip altın fiyatlarındaki dalgalanmalar yatırımcıları ve sektörleri etkilemektedir. Kuyumculukta, elektronikte sağlıkta girdi olarak kullanılan altın, merkez bankaları nezdinde ise rezerv olarak kullanılmaktadır (Evci vd., 2016, s.68).

2.3.5.4.1.13. Gayrimenkul

Bireyler birikimlerini gelir getiren finansal değerlere veya finansal yatırım araçlarına yatırabileceği gibi gelir getiren varlıklara da yatırım yapabilmektedir (Temel, 2009, s.5). Gelir getiren iktisadi varlıklardan birisi olan gayrimenkul Türkiye’de ve gelişmekte olan ekonomilerde en güvenli yatırım aracı olarak görülmektedir. Yatırım

aracı olarak piyasalarda gayrimenkul yatırımlarını çekici kılan şey düşük riskli oluşu ve bu özelliği ile getiri potansiyelinin yüksek olmasıdır (Tavşancı, 2010, s.31).

2.3.5.4.1.14. Dijital Para

Kripto varlıklara dijital para (varlık) denilmektedir. Kripto paralar dalgalı bir piyasaya sahip olmalarına rağmen yatırım aracı olarak değerlendirilmektedir (Arslan ve Keskin, 2024, s.3). Teknoloji ve iletişimin hızla gelişimi hayatın her alanında olduğu gibi para konusunda da etkisini göstermiştir (Öncü ve Ektik, 2021, s.363).

Kripto para piyasasının en çok tanınanı Bitcoin olup, Bitcoin'in güçlü altyapısı, kripto para piyasasına yatırımcıların ilgisini arttırarak, aynı yapıda çok sayıda altcoinlerin oluşmasına sebep olmuştur. Dijital piyasada çok sayıda kripto varlık olmasına rağmen Bitcoin diğer kripto paralardan daha yüksek bir işlem hacmine ve değere sahiptir (Cihangir vd., 2019, s.507).

Son yıllarda dünyada kripto paralar genel olarak “kripto varlıklar” dijital para” “dijital varlıklar” olarak ifade edilmektedir. Blockchain teknolojisiyle üretilen bu paralar, kıymetlerin dünya ölçeğinde aktarım ve saklanma özelliklerinde köklü değişiklikler yapma potansiyelini taşımaktadır (Sakarya ve Çalış, 2021, s.58-59).

Kripto para şifreleme sistemlerine sahip, merkez bankaları veya bankalar gibi herhangi bir merkezi birime bağlı olmayan, güvenli işlemleri önceleyen ve fiili paraya ilave elektronik para arzı yaratan dijital paralar olarak öne çıkmaktadır. Kripto para yapısının kontrolü ve kayıt işlemleri Blockchain veri tabanı tarafından yapılmaktadır. Kripto parayla ilgili dolaşım miktarı, para arzı, ne zaman ve nasıl dolaşıma çıkacağı dijital paranın kuruluşunda belli olmaktadır. Kripto varlıklarda sonradan para arzı artışı mümkün gözükmemektedir (Öncü ve Ektik, 2021, s.370). Kripto varlık yaygın olarak yatırımcılar tarafından takip edilmesine rağmen güvenlik konusunda henüz tam olarak yatırımcının kafasındaki karışıklıkları giderebilmiş değildir. Birçok ülkede henüz yasal yapısının olmaması da ayrı bir sorun olarak durmaktadır.

2.3.5.4.1.15. Vadeli İşlem Piyasaları

Vadeli işlem, esas olarak nitelikleri belirlenmiş standart bir malın, gelecek bir fiyat üzerinden teslimini kayda bağlayan sözleşmelerin alınıp satılabilmesi demektir. Bu sözleşmelerin teslimat tarihi, fiyatı, miktarı, standart normlara göre önceden bir başka deyişle sözleşme imzalanırken hükme bağlanmaktadır (Arıkan, 1998, s.5).

Vadeli işlemler uzun yıllar boyu uygulanan bir piyasa olup sözleşmeler üzerinden işlemler yapılmaktadır. Birbirlerini bilen ve birbirine karşı güven duyan kişilerin taraf olduğu bu sözleşmelerin uygulanması tarafların iyi niyetli davranmalarıyla mümkündür. Bu piyasalarda anlaşmalar bu günden yapılmakta sorumluluklar ileri tarihte yerine getirme taahhüdüyle tamamlanmaktadır (Öztopçu, 2016, s.28, Küden, 2014, s.40).

Vadeli işlemlerin amacı işletmenin karşı karşıya kaldığı riski azaltmaktır. Vadeli işlemler ile risk tamamen ortadan kalkmamakta sadece risk yer değiştirmektedir. Bu sözleşmeler ile firmalar geçmiş fiyatları değil mal ve hizmetlerin gelecekteki fiyatları ile piyasayı öngörebilmeyi hedeflemektedirler (Arıkan, 1998, s.6). İşletmeler vadeli işlemlere ait sözleşmelerle gelecekteki fiyatın belirlenmesine çalışmaktadır. Belli bir tarihte spot fiyat (Cari nakit fiyat) vadeli sözleşmedeki fiyattan daha düşük olursa kar elde edilmiş olmaktadır. Tam tersi olursa zarar edilmiş demektir (Küden, 2014, s.40).

Vadeli işlem piyasaları türev piyasalar olarak veya bazen de future piyasalar olarak adlandırılmaktadır (Öztopçu, 2016, s.28). Daha çok tarımsal ve maden ürünlerine yönelik yapılan vadeli işlemler yalnızca fiziki mal piyasalarında uygulanan risk azaltma yöntemi olmayıp, finansal varlıklar da vadeli işlemlere konu olabilmektedir. Hazine bonusu, döviz işlemleri, çeşitli finansal menkul kıymetlerde de vadeli işlemler yapılmaktadır. Finansal riski azaltmak için kişiler finansal varlıklarla ilgili vadeli işlemler yapabilmekte, sözleşmeler imzalayabilmektedir (Parasız, 2000, s.640). Gelecek sözleşmeleri temelde iki **amaç** için yapılmaktadır. **Birincisi** yatırımların spot piyasadaki fiyat hareketlerinden dolayı karşılaşılabilecekleri risklere karşı korunma sağlamak anlamına gelen hedging. **İkinci** amaç ise, ticari olarak fiyatların önceden tahmin edilmesini sağlayarak daha yüksek karlar elde edebilmek amacıyla yapılan spekülasyondur (Arıkan, 1998, s.12).

Vadeli işlem piyasalarında Forward sözleşmeler olarak isimlendirilen araçlar da işlem görmektedir. Türev ürünlerden biri olan forward, türev ürünlerinin en basitidir. Tarihi süreç içerisinde türev ürünlerin ilk uygulaması forward sözleşmeleridir. Forward sözleşmelerinde taraflar arasında fiyat, miktar, dayanak varlığın özellikleri, teslim yeri ödeme süresi gibi şartlar tamamen tarafların anlaşmasına bırakılmıştır. Sözleşmede şekil şartı olmadığı gibi sözleşmede serbestlik söz konusudur (Aydos, 2008, s.7).

Futures sözleşmeleri ile forward sözleşmeleri birbirine çok benzese de aralarında önemli iki farklılık bulunmaktadır. Futures sözleşmeleri, forward sözleşmelerinin standartlara bağlanmış halidir. Futures sözleşmeleri forward sözleşmelerindeki eksiklikler, güven sorunu gibi dezavantajların ortadan kaldırılmasıyla ortaya çıkmış bir araçtır. İlaveten futures sözleşmeleri teşkilatlanmış piyasalarda işlem görürken forward

sözleşmeler tezgahüstü piyasalarda işlem görmektedir. Futures sözleşmeleri standartlaşmış bir sözleşme iken forward taraflar arasındaki anlaşmaya bağlı olarak şartların değiştiği standart olmayan bir sözleşmeyi içermektedir (Aydos, 2008, s.8).

2.3.5.4.1.16. Opsiyon Sözleşmeleri

Opsiyon sözleşmeleri alıcı ve satıcının taraf olduğu, alıcının belirli bir bedelle belirlenmiş vadede bugün için geçerli olan fiyattan (kullanım fiyatı) opsiyon konusu olan malın, kıymetin yada finansal göstergenin alınması ve satılması hakkı veren, alıcı veya satıcıya sözleşmeyle doğmuş olan malın, kıymetin veya finansal göstergenin alınması veya satılması sorumluluğu veren sözleşmelerdir (<https://borsaistanbul.com>).

Opsiyonlar vadeli sözleşmelere benzemektedir. Opsiyonlar riskten korunmak amacıyla yapılmaktadır. Opsiyonlarda vadeli sözleşmelerden farklı olarak taraflara kontrattan çekilme hakkı tanınmaktadır. Bu nedenle riskin yönetilmesini sağlayan araçlar olarak ifade edilmektedir. Olumsuz bir fiyat değişiminde alıcı zarardan kaçınmak için sözleşmeden tek taraflı olarak çekilebilmektedir. Tam tersi olumlu gelişmeler olduğunda ise sözleşmeye sadık kalarak süreci devam ettirmektedir. Alıcı bu durumda daha avantajlı olduğundan satıcı kişiye “opsiyon primi” ödemek durumundadır. Alım opsiyonu ve satım opsiyonu olmak üzere iki opsiyon türü bulunmaktadır (Yiğit, 1999, s.157).

2.3.5.5. Aile ve Sigorta

Sigorta yasalar, yönetmelikler ve her türlü mevzuat ile teamüller, örf ve adetler çerçevesinde insanların bu tür risk faktörlerinin oluşturabileceği zararlarla başa çıkmalarına yardımcı olan ve bu yardımı sistematik bir şekilde sürdürüp yönlendiren bir sistem olarak tanımlanabilir (Hayta, 2011, s.189). Sigorta üstlendiğiniz riski belli bir bedelle başkasına devretmektir. Bu iş uzmanlaşmış şirketlerce yapılmaktadır. Böyle bir şey yaparak bireyler veya şirketler karşı karşıya kaldığı riskleri azaltabilmekte veya ortadan kaldırmak için sigorta şirketinden güvence almış olmaktadır. Sigorta ettiren ile sigorta şirketi arasında hukuki olarak geçerli yazılı bir sözleşme yapılmaktadır. Bu sözleşme poliçe olarak ifade edilmektedir (Cihangir ve Gemici, 2017, s.103).

2.3.6. Finansal Kararlara Aile Etkisi

Karar verme iki veya daha fazla alternatif arasında seçim yapmaktır. Bireyler sahip oldukları para miktarıyla sınırlı olarak finansal kararlar almak zorundadır. Kişi için para

maddi bir kaynaktır, ancak kişinin onu nasıl harcamayı seçtiği ise kişinin kararıdır (Goldsmith, 2010, s.358).

İnsanların günlük hayattaki kararlarından birisi finansal kararlardır. Finansal karar ihtiyaçlara ait kaynakların en uygun şekilde temin edilmesi, kaynakların en verimli yatırıma dönüştürülmesi sonrasında sonuçlarının karşılaştırılarak kontrolünün sağlanması sürecidir. Bu yönde alınacak finansal nitelikteki kararlara finansal kararlar denir. Finansal kararlarda getiri ve risk finansal kararları etkileyen en önemli iki faktördür. Yatırımcılar karar alırken getiri kadar riski de dikkate almak durumundadırlar (Sezer, 2013, s.5).

Finansal sistem içerisinde bir tarafta gelirinin bir kısmını tüketmeyerek fon fazlası kesim, diğer tarafta ise gelirinden daha fazla harcayan fona ihtiyaç olan taraf vardır. Tasarruf edenler fonları arz eden taraf olarak finansal piyasadaki yasal ve kurumsal güven ortamında çeşitli yatırım araçları vasıtasıyla fona ihtiyaç olanlara bu fonların aktarımını yapmaktadır (Afşar, 2007, s.189). Taraflar tüm işlemleri finansal pazarlarda finansal aracılar ve araçlar vasıtasıyla gerçekleştirmektedir. Karan (2013)'a göre, finansal pazarlar fon arz edenlerle fonları talep eden tarafların birbirleriyle etkileşimi ve ilişkileriyle oluşmaktadır (s.4).

Finansal piyasalardaki aktörlerden birisi ailelerdir. Finansal sistemde aileler piyasaya fon arz eden taraf olarak piyasanın etkin unsurlarından birisidir (Atakan, 2008, s.9). Ayrıca aileler fona ihtiyaç duyduklarında finansal piyasalardan fon talep etmektedirler. Aileler finansal sistemde hem fon arz eden unsur hem de fon talep eden unsur olarak piyasalarda etkin rol almaktadır. Finansal sistemin asli unsurlarından biri olan aileler sistem içerisinde sürekli olarak finansal kararlar almakta ve döngü içerisinde sürekli olarak etkin rol almaktadırlar.

Bu bağlamda finansal sistemin merkezinde aileler bulunmaktadır. Aileler finansal piyasada doğrudan veya dolaylı olarak yatırımlara yol açan ve tasarruf kararları alan birimlerdir. Ayrıca aileler ekonomideki üretken şirketlere bu fonları sağlayan finansal piyasalarda temel karar alma aktörlerindendir. Dahası aileler doğrudan diğer hanelerden sağlanan veya finansal kurumlar aracılığıyla aracılık edilen kredilerle ilgili borçlanma kararları da almaktadırlar. Finansal sistemde oldukça önemli düzeyde finansal işleme taraf olan aile kurumuna yeterince ilgi gösterilmemiş olması bir eksikliktir. Finansal sistemde çok önemli bir aktör olmasına rağmen aile finansı alanı yeterince ilgi görmemiş olsa da aileler finansal sistemde oldukça geniş bir alanında finansal faaliyetlerini sürdürmektedirler (Gomes vd., 2020, s.1). Ailelerin finansal sistem içerisindeki

davranışları, kararları doğru veya yanlışları finansal sistem içerisinde gerçekleştiğinden bu kararlar tüm sistemi etkileyebilecek güce sahiptir.

Finansal kararlar, en küçük kararlardan büyük kararlara kadar yaşam boyu alınan en temel kararlardandır. Ayrıca, yapılan olası seçimin dikkate alınması veya seçilmesi olarak da tanımlanabilmektedir. Etkili bir finansal karar vermek için bireylerin yalnızca yeterli bilgiye sahip olmaları yetmez aynı zamanda bu bilgileri geliştirerek uygulama becerisine de sahip olmaları gerekir. Finans hakkında yeterli bilgiye sahip olan insanların finansallarını daha iyi yönetebilecekleri bir gerçekliktir (Kumar vd., 2017, s.172).

Finans piyasalarında yatırımcıların temel hedefi getiri elde etmektir. Kişiler, getiri elde ederken risk alarak birikimlerini belirli yatırım araçlarında değerlendirmektedirler. Bu noktada yatırımcıyı etkileyen faktörlerin neler olduğu önemlidir. Dolayısıyla finansal kararlar ve bu kararlara etki eden faktörlerin incelenmesi gerekmektedir (Sezer, 2013, s.5).

Kişilerin finansal kararlarını etkileyen birçok kişisel faktör yanında kişinin yakın çevresini çevreleyen ve biyolojik bağı olan ailesi de yatırım kararlarında etkili bir faktördür. İnsanın doğup büyüdüğü yer ailedir. Ailenin yönlendirici etkisi her alanda olduğu gibi finansal alanda da olması güçlü bir ihtimaldir. Bu bağlamda aile kişinin finansal kararlarında etkili unsurlardan birisidir. Ayrıca ailenin bireyleri yönlendirme noktasında bir başka yönü ise ailenin aile bireyleri için tasdik ve onay makamı olarak görülmesidir. Aile, birey için finansal konularda bir danışma mercii olarak konumlandırılmakta ve aile bireyinin finansal kararlarında etkin rol oynamaktadır (Böyükaslan, 2012, s.76).

Godwin ve Carroll (1986) finansal kararlar kapsamında değerlendirilen tasarruf, yatırım, borçlanma, nakit yönetimiyle ilgili finansal davranışların açıklanmasında aile özelliklerinin en iyi değişken olduğunu iddia etmektedirler.

Finansal yatırım davranışlarında yatırımcıyı etkileyen temel değişkenlerden birisi bireyin ailesidir. Aile, bireyin yatırım kararlarını etkilerken, bireyden de aile etkilenebilmektedir. Aile ile birey alınan finansal kararların neticelerine de birlikte katlanmaktadır. Ortak bütçe ve bu bütçenin kullanımı düşünüldüğünde aile, bireyin geleceğini etkileyebilecek güce sahiptir. Ailelerin kişilere yakınlığı, iç içe yapısı göz önüne alındığında, ailenin karar alma süreçlerini etkilemesi yadırganamaz. Aile bir birliktelik olup tüm aile üyelerinin finansal kararlarında aile etkisi olabileceğini unutmamak gerekmektedir (İmamoğlu, 2023, s.84).

Aile yapılarını belirleyen aile özellikleri bağlamında aile kurumunun oluşumu ve dağılması aile için önemli bir faktör olarak görülmektedir. Browne vd., (2022), yaşam

boyunca aile yapısındaki değişiklikler ile bireylerin risk alma isteği arasındaki ilişkiyi inceleyerek bireylerin aile yapılarında çarpıcı değişiklikler olduğunda risk alma isteklerinde değişiklikler olduğunu bulmuşlardır. Hanewald ve Kluge (2014) ise, medeni durumun, risk tutumlarını, tasarrufları ve yatırım kararlarını etkileyen anahtar değişken olduğunu saptamışlardır. Kişinin evli veya bekar olmasının risk tutumlarını, tasarrufları ve yatırım kararlarını etkilediğini vurgulamışlardır. Aile yapısındaki değişimle birlikte finansal kararlarda değişiklik yaşandığını ifade eden Christiansen, vd., (2015) kadınların evlilikten sonra riskli varlık yatırımlarından biri olan hisse senetlerine yatırımlarını artırdığını, boşandıktan sonra ise hisse senedi yatırımlarını azalttıklarını tespit etmişlerdir. Aynı çalışmada evlilik ve boşanma durumunda erkeklerin riskli varlıklara yatırım konusunda kadınların tam tersi finansal davranış gösterdiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla evlilik, erkekler için finansal açıdan riskli varlık tercihlerinde azalmaya neden olurken, kadınlarda ise evlilik riskli varlık tercihlerinde artışa neden olmaktadır. Riskli varlıklara yatırım bağlamında Canatan vd., (2024) ailelerin pay senedi tercihlerinde genç hanelerin borsa yatırımlarına daha çok ilgi gösterdiklerini saptamışlardır.

Aile kurumunda kadının ailedeki rolü ve tutumu aile uygulamalarında önemli bir konudur. Bu konuda Meier vd., (1999) aile finansal kararlarında etkili sosyolojik değişkenlerden birisinin eşlerin tutumu olduğunu ifade ederek, aile finansal kararlarından tasarruf ve yatırım konusunda kadınların kocalarına uyum sağladıklarını bulmuşlardır. Ayrıca ailede partnerlerden daha yüksek uzmanlığa sahip eşlerin, karar verme süreçlerinde ve finansal konularda daha fazla hakimiyet kurduklarını gözlemlemişlerdir. Aynı şekilde Godwin ve Carroll (1986), finansal yönetim davranışlarını etkileyen temel etkenlerden birisinin eşlerin tutumu olduğunu gözlemlemişlerdir.

Aile reisinin kadın ve erkek olmasına odaklanan Bertaut ve Starr-McCluer (2000), kadın reisli ailelerin hisse bazlı varlıklara sahip olma ihtimalinin, bekar erkeklerin reis olduğu ailelere göre daha yüksek olduğunu bulmuşlardır. Buna karşın kadın reisli ailelerin bir işletme sahibi olma olasılığının ise önemli ölçüde daha düşük olduğunu gözlemlemişlerdir. Hasselbank ve Ooft (2021) yaptıkları araştırmada ise, kadın reisli ailelerin erkeklere göre daha az yatırım yaptıklarını bulmuştur. Ailede kadın rolleriyle ilgili Smith vd. (2010) ise, kadınlara kıyasla erkeklerin finansal kararlarda daha büyük etkiye sahip oldukları bulgusuna ulaşmışlardır. Kamleitner vd. (2017), özellikle finansal kararlarda (para yönetimi, yatırım, tasarruf ve kredi kullanımı) karar verme sürecinde erkeklerin kadınlardan daha özerk olduklarını tespit etmişlerdir.

Aile yapılarının temel belirleyicilerinden birisi de ailede çocuk sayısı ve çocukların durumudur. Montalto (2000), aile yaşam döngüsü aşamalarının etkisine ilişkin yaptığı çalışmada, çocuksuz genç evli çiftler, bakmakla yükümlü çocukları olmayan orta yaşlı haneler ve aileye bağımlı çocukları olmayan yaşlı hanelerin, daha genç bekar yaşam döngüsü aşamasındaki hanelere göre tasarruf yapma olasılıklarının daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Worthington (2005) aile acil durum finansının aile yapısı, hane geliri, hane reisinin yaşı, cinsiyeti, medeni durumu, statüsü, etnik kökeni, konut değeri, gelir ve çocuk durumu gibi değişkenlerden etkilendiğini tespit etmiştir. Aile yatırım kararlarında etnik kökenin etkili olduğunu ifade eden Bogan (2014) ise, buna ilave olarak ailedeki bireylerin akıl sağlığı sorunları, aile ile ilişkili önyargılar ve aile yapısı gibi davranışsal bazı önyargıların yatırım kararlarını etkilediğini vurgulamıştır. Montalto (2000) aile tasarruf kararlarında ırk ve etnik kökene ilave olarak ailenin eğitimi ile gelirinin de tasarruf düzeyinde etkili olduğunu bulmuştur.

Aile finansal kararlarında ailedeki birey sayısı ve aile büyüklüğü önemli bir etken olarak görülmektedir. Callado-Muñoz vd. (2014) portföy tercihlerinde aile yapıları bağlamında aile büyüklüğü faktörünün portföy seçimini düşük düzeyde etkilediğini, Kartikasari ve Muflikhatı (2016) aile büyüklüğü ne kadar büyükse finansal yönetimin de o kadar zayıf olduğunu tespit etmişlerdir. Şengür ve Taban (2016) ise, ailedeki kişi sayısının tasarruflar üzerinde negatif yönlü bir etkiye sahip olduğunu, aile yapısının geniş aile olmasının tasarruf arasında ters yönlü bir ilişki içinde olduğunu bulgulamışlardır. Boylu vd. (2019), ailenin büyük aile veya küçük aile olması ile finansal sıkıntı içinde olması arasında bir ilişki tespit etmişlerdir. Zubair Mumtaz ve Smith (2021), aile büyüklüğü azaldıkça ailenin tasarruflarının arttığını, Kızılgöl ve İpek (2019) ise tasarruf davranışlarını belirleyen belli başlı faktörlerin aile büyüklüğü, aile tipleri olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Canatan vd. (2024) hanedeki kişi sayısı yedi ve üzeri olduğu durumda borsaya katılımın azaldığını, Bozkuş ve Üçdoğruk (2007) ise aile büyüklüğünün ailenin tasarruf kararlarını etkileyen değişkenlerden biri olduğunu ifade etmişlerdir.

Finansal karar alma sürecinde finansal bilgi, bireyin finansal okuryazarlığını ve finansal davranışlarını etkilemektedir. Bireyin verdiği finansal kararlar her zaman finansal okuryazarlıkla ilgilidir (Kumar, 2017, s.172). Bajo vd. (2015) ailelerin finansal riskten kaçınmasında finansal okuryazarlığın önemli olduğunu, Cardak ve Vilkins (2009) riskli varlık belirlenmesinde finansal farkındalık ve bilginin önemli rolü olduğunu, birçok ailenin hisse senedi konusunda finansal okuryazar olmadıkları için yatırım

yapmadıklarını, Hasselbank ve Ooft (2021) ise finansal okuryazarlık ile yatırım yapma arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Balloch (2015), borsa okuryazarlığının ailelerin hisse senedine katılma olasılığını belirgin şekilde etkilediğini ortaya koyarken Brounen vd. (2016) ise, yüksek düzeyde finansal okuryazarlığa sahip genç aileler arasında tasarruf etme isteğinin daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir.

Ailelerin yerleşme yerlerine göre yapısal özelliklerini finansal bağlamda inceleyen Hua ve Erreygers (2020) hanehalkı ve hane reisi özelliklerinin kırsal kesimdeki ailelerde kentsel ailelere göre daha güçlü ve anlamlı etkilere sahip olduğuna dair kanıtlar bulmuşlardır. Zubair Mumtaz ve Smith (2021), riskli varlıkları tasarruf etme ve riskli varlıklara yatırım yapma eğiliminin kentsel alanlarda ikamet eden ailelerde daha yüksek olduğunu tespit ederek büyük ve küçük illerde yaşayan aileler arasında finansal kararlar yönünden farklılık olduğu bulgularına ulaşmışlardır. Nayak vd. (2016) ise aile yapıları sınıflandırmalarında önem arz eden kırsal hanelerle kentsel bölgelerdeki aile yapılarının tasarruf yönünden karşılaştırarak tasarruf davranışının kırsal bölgeyle kentsel bölgeler arasında farklılık olduğunu tespit etmişlerdir (s.50).

2.3.7. Aile Özelliklerini Finansal Konularla İlişkilendiren Çalışmalar

Literatür araştırmasında aile özellikleri, aile yapıları, aile değerleri ilgili bilgi, araştırma, analiz yapan araştırmacıların çalışmaları aşağıdaki tabloda verilmiştir. Tabloda temel aile özellikleri baz alınmakta olup bazı sosyo-kültürel değerlerdeki farklılıktan kaynaklı farklı isimler içerik bakımından konuyla ilgiliyse birleştirilerek tabloda verilmiştir.

Tablo 4

Ailenin Yapısal Özellikleri ile Finansal Konu Çalışmaları

Değişken	Kullanılan Çalışmalar
Aile Büyüklüğü	Hefferan (1979), Bozkuş ve Üçdoğruk (2007), Bertocchi vd. (2008), Nalın (2013), Callado-Muñoz vd. (2014), Gao ve Fok (2015), Şengür ve Taban (2016), Lidi vd. (2017), Nas ve Özkoç (2017), Kızılgöl ve İpek (2019), Boylu vd. (2019), Hasselbank ve Ooft (2021), Canatan vd. (2024)
Aile Değerleri	Çopur (2001), Çopur ve Şafak (2002)
Aile Dini Değerler	Canatan vd. (2024)
Aile Etnik Köken	Montalto (2000), Bogan (2014)
Aile Geliri	Hefferan (1982), Montalto (2000), Bozkuş ve Üçdoğruk (2007), Cardak ve Wilkins (2009), Gutter vd.(2012), Fujiki vd.(2012), Beckmann vd. (2013), Nalın (2013), Callado-Muñoz vd. (2014), Hanewald ve Kluge (2014), Krah vd. (2014), Sharma vd. (2014), Gao ve Fok (2015), Praba ve Malarmathi (2015), Şengür ve Taban (2016), Lidi vd. (2017), Nas ve Özkoç (2017), Hasselbank ve Ooft(2021), Zubair Mumtaz ve Smith(2021), Browne vd. (2022)

Tablo 4 Devam

Aile İçi İlişkiler ve Aile Karar Alma Süreci	Smith vd. (2010), Kamleitner vd. (2017), Sharma ve Kota (2019), Xu vd. (2019), Gomes vd. (2020)
Ailede Kadın Rolü	Sharma ve Kota (2019)
Aile Yapısı, Aile Tipleri, Aile Özellikleri, Aile Türleri	Hefferan (1982), Godwin ve Carroll (1986), Bertaut ve Starr-McCluer (2000), Campbell (2006), Cardak ve Vilkins (2009), Bogan (2014), Hanewald ve Kluge (2014), Gao ve Fok (2015), Jakupi ve Hajrizi (2017), Nas ve Özkoç (2017), Kızılgöl ve İpek (2019), Browne vd. (2022)
Aile Yaşam Dönemi	Hefferan (1979), Montalto (2000), Fujiki vd. (2012), Hanewald ve Kluge (2014), Sharma vd. (2014), Cooper ve Zhu (2016), Iwaisako vd. (2016), Jakupi ve Hajrizi (2017), Nas ve Özkoç (2017), Goldfayn-Frank (2022)
Aile Yerleşim Yeri	Bozkuş ve Üçdoğruk (2007), Nalın (2013), Hanewald ve Kluge (2014), Şengür ve Taban (2016), Hua ve Erreygers (2020), Zubair Mumtaz ve Smith (2021)
Aile Reisinin İşsizliği	Hefferan (1979), Keese (2009), Hanewald ve Kluge (2014), Browne vd. (2022)
Aile Reisinin Mesleği	Hefferan (1979), Nalın (2013), Hanewald ve Kluge (2014), Sharma vd. (2014), Kızılgöl ve İpek (2019), Sharma ve Kota (2019), Zubair Mumtaz ve Smith (2021), Browne vd. (2022)
Aile Reisinin Özellikleri	Hua ve Erreygers (2020)
Aile Reisi Sahipliği (Kadın-Erkek)	Zick ve Gerner (1987), Bertaut ve Starr-McCluer (2000), Bajo vd. (2015), Hasselbank ve Ooft (2021),
Ailenin Serveti	Hefferan (1982), Bertaut ve Starr-McCluer (2000), Campbell (2006), Gutter vd. (2012), Callado-Muñoz vd. (2014), Hanewald ve Kluge (2014), Cooper ve Zhu (2016), West ve Worthington (2018), Browne vd. (2022), Goldfayn-Frank (2022)
Aile Finansal Bilgi ve Finansal Okuryazarlık	Cardak ve Vilkins (2009), Bajo vd. (2015), Balloch (2015), Brounen vd. (2016), Potrich vd. (2016), Gomes vd. (2020), Hasselbank ve Ooft (2021)
Çocuk Durumu	Montalto (2000), Keese (2009), Hanewald ve Kluge (2014), Kızılgöl ve İpek (2019), Cardak ve Vilkins (2009), Browne vd. (2022)
Ebeveyn Etkisi	Campbell (2006), Bayram (2010), Brounen vd. (2016), Phung (2023)
Eğitim Durumu	Bertaut ve Starr-McCluer (2000), Montalto (2000), Moon vd. (2002), Campbell (2006), Bozkuş ve Üçdoğruk (2007), Hayta (2008b), Gutter vd. (2012), Fujiki vd. (2012), Beckmann vd. (2013), Nalın (2013), Callado-Muñoz vd. (2014), Hanewald ve Kluge (2014), Krah vd. (2014), Gao ve Fok (2015), Cooper ve Zhu (2016), Şengür ve Taban (2016), Nas ve Özkoç (2017), Kızılgöl ve İpek (2019), Xu vd. (2019), Hasselbank ve Ooft (2021), Zubair Mumtaz ve Smith (2021), Browne vd. (2022)
Eşin Çalışması ve Ailede Çalışan Sayısı	Hefferan (1979), Cardak ve Vilkins (2009), Aktaş vd. (2012), Hanewald ve Kluge (2014), Nas ve Özkoç (2017), Kızılgöl ve İpek (2019)
Eşin Tutumu	Meier vd. (1999), Goldfayn-Frank (2022)
Evlilik Birliği (Evlenme-Boşanma, Ölüm)	Bertocchi vd. (2008), Keese (2009), Hanewald ve Kluge (2014), West ve Worthington (2018), Browne vd. (2022), Canatan vd. (2024)

2.3.8. Finansal Bilgi, Tutum, Davranış, Finansal Okuryazarlık ve Risk

Araştırma kapsamında aile finansal kararlarıyla ilişkili olduğu değerlendirilen finansal bilgi finansal tutum, finansal davranış, finansal okuryazarlık ile finansal risk konusu bu kısımda incelenmiştir.

2.3.8.1. Finansal Bilgi

Finansal bilgi, bireylerin çeşitli kişisel finansal kavramlar hakkındaki bilgi

düzeyleriyle ölçülen ve kişisel olarak finansal konular hakkında bildiklerini ifade eden bir kavramdır. Finansal bilgi kişinin finans dünyası ile ilgili çeşitli konulardaki becerisidir, ustalığıdır. Finansal bilgi finansal karar vermede finansmanı yönetme bilgisidir. Finansal bilgi aşağıda belirtildiği üzere finansın çeşitli yönlerini kapsamaktadır (Kholilah ve Iramani, 2013, s.70; Siswanti ve Halida, 2020, s.108):

- Temel kişisel finans bilgisi,
- Para yönetimi bilgisi,
- Kredi yönetimi bilgisi,
- Tasarruf ve yatırım bilgisi,
- Risk yönetimi bilgisi.

Araştırmalarda nedenselliğin yönü belirsiz olsa da finansal bilgi ile davranış arasında bir ilişki bulunmaktadır. Finansal okuryazarlığı daha yüksek olanların finansal uygulamaları takip etme olasılıkları daha yüksektir. Daha fazla finansal bilgiye sahip bireylerin, tüm faturaları zamanında ödemek, banka hesabı mutabakatı yapmak gibi finansal davranışlarda bulunma olasılıkları yüksektir. Aynı zamanda kişinin finansal bilgisi arttıkça emeklilik ile ilgili tasarrufunun arttığı tespit edilmiştir (Hilgert vd., 2003, s.311).

Finansal bilgiye sahip olanlar finansal okuryazardır. Finansal okuryazar kişilerin para yönetme becerileri daha etkin ve verimlidir (Yuliani vd., 2019, s.422). Finansal bilgi, davranış ve tutumla olumlu yönde ilişkilidir. Finans bilgi, finansal bilginin geliştirilmesine ve dolayısıyla finansal karar almanın daha etkili olmasına yardımcı olabilecek finansal eğitim ve deneyimden oluştuğu için finansal yönetim davranışının geliştirilmesini sağlamaktadır. Finansal bilgisi düşük olan kişiler yatırım modelinin çeşitli yönleri hakkında bilgi sahibi değildirler (Banthia ve Dey, 2022, s.328). Dolayısıyla finansal yatırım araçlarını yeterince bilmedikleri için belli yatırımlara yoğunlaşarak bilmedikleri yatırımlar hakkında çekinceli davranışlarda bulunmaktadır.

Finansal bilgiye sahip olmak için finansal becerileri geliştirmek ve finansal araçları kullanmayı öğrenmek gerekmektedir. Finansal beceriler kişisel finans yönetiminde karar verme tekniğidir. Bütçe hazırlamak, yatırım aracı seçmek, sigorta planı seçmek ve kredi kullanmak finansal becerilere örnektir (Kholilah ve Iramani, 2013, s.70). Finansal bilginin finansal tutumu olumlu yönde etkilediğine yönelik kanıtlar bulunmuştur (Azizeh vd., 2022, s.61).

2.3.8.2. Finansal Tutum

Tutumlar, değerleri ifade eden, bir değerlendirme aracı olarak hizmet edebilen veya bir fikir, kişi, nesne, olay, durum veya ilişkiyle ilgili duyguyu gösteren bakış açılarıdır. Tutum bazı konularla ilgili zihinsel durumlar ya da duygular, hoşlanılan ya da hoşlanılmayan durumlardır. Her bireyin kendine özgü bazı tutumları vardır, tutumların sayısı kişiden kişiye değişmektedir. Bir kişinin her şeye ve herkese karşı bir tutumu olabilirken, bir başkasının çok az tutumu olabilmektedir. Tutumlar önemliden önemsiz kadar sıralanabilmektedir (Goldsmith, 2010, s.68).

Tutum kelime anlamı olarak izlenen yol, tavır, bakış veya belli bir algılamaya biçimini ifade etmektedir. Tutum, içinde yaşadığınız dünyaya ilişkin düşünce durumunun, görüşlerin ve yargıların bir ölçüsüdür. Tutum bireyin herhangi bir olay durumunda eylemden önceki adımı olarak ifade edilmektedir. Finansal tutum finansal bilginin finansal davranış eylemine geçiş aşamasındaki psikolojik eğilimlere denilmektedir. Yapılan araştırmalara göre bireylerin para kazanma, tüketim ve tasarrufta bulunma ile ilgili sebeplerin içindeki duygusal etkenlere finansal tutum adı verilmektedir. Finansal tutum, bir kişinin finansal konular hakkında nasıl hissettiğini ifade eden bir kavramdır. Finansal tutum, finansla ilgili bir ruh hali, fikir ve yargılar demektir (Bayındırlı, 2020, s.40; Herdjiono ve Damanik, 2016, s.229).

Bireyler geleceğini düşündüğü için elindeki parayı düşünerek harcar ve harcamalarından kalanı ise tasarruf yapar. Finansal davranışları hayata geçirmeyi sağlayan tüm bu psikolojik faktörler finansal tutumu oluşturmaktadır (Gönen ve Özmete, 2007, s. 58). Finansal tutum parayı harcama, tasarruf etme biriktirme şeklidir. Finansal tutum, borcun ödenmemesi, gelirin yetmemesi gibi finansal sorunlardır. Bireylerin kısa vadeli düşünceleri, tasarruf etme isteğinin olmaması, borcun ödenmemesi gibi konular tutumla ilgilidir. Finansal tutum kişinin finansal konuları nasıl düşündüğü ve finansal davranışlara nasıl karar verdiğine ilişkin düşünceleridir (Siswanti ve Halida, 2020, s.111-112). Caronge vd. (2020)'ne göre finansal tutum, bireyin karşılaştığı finansal konulara yönelik eğilimi, görüşü, düşüncesi, yargıları, paraya ilişkin inançları, paraya ilişkin duyguları, tasarrufları ve finansal konuları takip edebilme becerisidir.

Bir kişinin finansal tutumu, finansal yönetim davranışlarını şekillendirmede çok önemlidir. Sonuç olarak, bir kişinin finansal tutumu ne kadar olumlu olursa para yönetimi davranışının da o kadar iyi olduğu gözlemlenebilmektedir. Finansal tutum, bireyin kendi finansal sorunlarına ilişkin bir finansal tabloya veya bakış açısına tepkisi sonucunda

gösterdiği tepkidir. Dolayısıyla finansal tutum, bireyin para meseleleriyle uğraşırken yaşadığı zihinsel durumdur (Banthia ve Dey, 2022, s.328).

Bireylerin finansal tutum ve davranışları daha çok ebeveynlerden geçmektedir. Ebeveynlerin çocuklarla herhangi bir finansal faaliyetlerde bulunması aile üyelerinin finansal faaliyetlerinin gelişmesini sağlar. Her ailede ailenin finansal yönetimiyle ilgili ailenin finansal konularında karar verici pozisyonunda bir kişi bulunmaktadır (Phung, 2023, s.797). Literatüre göre finansal tutum bireylerin finansal okuryazarlık düzeyinin belirleyicilerinden biridir ve aynı zamanda kişinin finansal okuryazarlık düzeyini etkilemektedir (Rai vd., 2019, s.3).

2.3.8.3. Finansal Davranış

Davranış, insanların gerçekte yaptığı şeydir. “Davranış” kelimesi eylem anlamına gelir. Çoğunlukla değerler (ideal) ile davranış (gerçek) arasında bir boşluk vardır (Goldsmith, 2010, s.67). Xiao (2008) yaptığı çalışmada, finansal davranışı para yönetimiyle ilgili her türlü insan davranışı olarak tanımlamaktadır. Ayrıca yazar finansal davranışların içeriğinde nakit yönetimi davranışları, kredi ve tasarruf davranışları olduğunu ifade etmiştir (s.70).

Finansal davranış, finansal okuryazarlığın tartışmasız en önemli unsurudur. Finansal okuryazarlıkta başarılı olmak, kişisel refahı arttırmak için harcamaları planlamak ve finansal güvenlik ağı oluşturmak gibi davranışlarda bulunmak gerekmektedir. Tam tersine, aşırı kredi kullanımı gibi belirli davranışlarda bulunmak ise kişinin finansal refahını azaltabilmektedir (Atkinson ve Messy, 2012, s.23).

Finansal davranış insanların günlük yaşamında parasal işlemlerle ilgili içeriklerin tümünde karşılına çıkan bir olgudur. Günlük yaşam içerisinde insanlar harcamalardan borç işlemlerine, yatırımlardan tasarruf yapmaya kadar birçok finansal işlemle karşı karşıyadır. Farklılık göstermekle beraber Michigan Üniversitesi’nin 2001 yılında yaptığı Tüketici Anketi’ne göre finansal davranışlar şu içeriklerden oluşmaktadır (Hilgert vd., 2003, s.310-311; Bayram, 2010, s.25; Dew ve Xiao, 2011, Erişen ve Yılmaz, 2021, s.196);

- **Nakit akımı yönetimi:** Kişisel mevduat hesabı, faturaların süresinde ödenmesi, harcamalar ve gelirlerle ilgili işlemlerin kaydını tutma, planlı harcama ve bütçe yapma davranışı,

- **Kredi yönetimi:** Kredi kartı alması, kredileri vadesinde ödemesi, kredi kartı alımında karşılaştırma yapması,
- **Tasarruf yönetimi:** Kişinin tasarruf hesabının olması, acil durumlar için fon oluşturması, araba, konut gibi amaçlar için tasarruf yapma davranışı,
- **Yatırım yönetimi:** Gelecekle ilgili emeklilik sistemine para yatırma, yatırım hesabı sahibi olma fon alma, hisse senedi, tahvil gibi yatırım araçlarına yatırım yapma davranışı.

Kişiler finansal tutum ve davranışlarında doğrudan veya dolaylı olarak aileden etkilenmektedir. Finansal tutum ve davranışlarda anne-baba etkisi önemli bir etken olarak gözlemlenirken, bireyin gençlik dönemlerinde arkadaş çevresi ile yaşadıkları tecrübelerin tasarruf, yatırım, para yönetimi, risk, kredi gibi finansal davranışları etkilediği görülmektedir (Gönen ve Özmete, 2007, s.59). Yine aynı konuyla ilgili olarak Amerika’da NFCC (National Foundation for Credit Counselling) tarafından yapılan bir araştırmada ise finansal bilgiyle finansal davranışların şekillenmesinde okuldan ziyade ev ve ailenin etkili olduğu bulunmuştur. Ev araba alma gibi hususlarda daha çok aile ortamında tartışılarak karar verilmektedir. Finansal davranışlar konusunda dış etkenlerden çok aile içindeki finansal kararlar ve babanın rol-model olarak alındığı görülmektedir (Campbell, 2006, s.20; Bayram, 2010, s.25).

Finansal davranış kavramı ile finansal yönetim davranışı kavramları birçok kaynaktan geçmektedir. Farklı bir kavram gibi olmasına rağmen literatürde aynı konuların işlendiği, aynı içeriklere sahip iki kavram olduğu görülmektedir. Finansal yönetim davranışı, kişinin günlük finansal fonları yönetme, planlama, bütçeleme, denetleme, kontrol etme, fon arama ve tasarruf etme yeteneğidir. Finansal yönetim davranışı, kişinin elde ettiği gelir düzeyine göre yaşamsal ihtiyaçlarını karşılama arzusunun büyüklüğünden kaynaklanmaktadır (Kholilah ve Iramani, 2013, s.70). Finansal yönetim davranışı kişinin finans yönetimindeki sorumluluklarıyla ilgili sahip olunan fonları yönetmenin yollarına denir (Siswanti ve Halida, 2020, s.115).

Finansal davranış ile finansal tutum arasında yakın bir ilişki vardır. Finansal yönetim davranışı bireysel eylemlerle ölçülen ve bir kişinin finansal konularda nasıl davrandığını ifade eden bir kavramdır. Kişinin finansal davranışı finansal tutumundan kaynaklanmaktadır. Finansal sorunlara mantıklı şekilde yaklaşmayan bireylerin finansal davranışlarının kötü olma eğilimi yüksektir (Siswanti ve Halida, 2020, s.111-112).

2.3.8.4. Finansal Okuryazarlık

Finansal okuryazarlık, giderek daha karmaşık hale gelen bir finansal ortamda faaliyet gösteren finansal tüketiciler için gerekli olan temel bir beceri olarak hızla yaygınlaşmaktadır. Bu sebeple, dünya çapındaki hükümetlerin, vatandaşların finansal okuryazarlık düzeyini artırmak için etkili yaklaşımlar bulmaya çalışmaları şaşırtıcı değildir. Üstelik birçok hükümet tarafından bir kişinin hayat boyu finansal bilgileri öğrenme konusunda ulusal düzeyde eğitim stratejileri geliştirilmesi ve bu yöndeki çalışmaları desteklemeleri kayda değer bir konudur (Atkinson ve Messy, 2012, s.13).

Finansal okuryazarlıkla ilgili çalışmalarda uluslararası boyutta en çok dikkat çeken ve en çok öne çıkan çalışmalar Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD) eksenli yapılan çalışmalardır. OECD'nin Finans, Sigorta ve Bireysel Emeklilikle ilgili yaptığı çalışma belgelerine göre; finansal okuryazarlık, bireyin sağlam finansal kararlar almak ve sonuçta bireysel finansal refaha ulaşmak için gerekli olan farkındalık, bilgi, beceri, tutum ve davranışın birleşimi olarak ifade edilmektedir (Atkinson ve Messy, 2012, s.14). En temel tanımıyla finansal okuryazarlık, kişinin parayı yönetme becerisidir (Remund, 2010, s.279). Finansal okuryazarlık finansal kavram bilgisi, finansal yetenek, finansal kavramları iletme, kişisel finansı yönetme tutumu, uygun finansal kararlar alma becerisi ve gelecekteki finansal ihtiyaçlar için plan yapma kategorilerini kapsayan bir kavramdır (Potrich, vd., 2016).

Finansal okuryazarlık konusunda bilgili olan kişiler aşağıda belirtilen ortak özelliklere sahiptir (Bayındırlı, 2020, s.24).

- Finansal okuryazarlığı yüksek olan bireyler eğitilidir ve bilinçli hareket ederler, finansal kıymetler, para, banka, sigorta, vergi ve kredi gibi konularda bilgilidirler.
- Finansal okuryazar olan kişiler para ve varlıklarla ilgili kavramları bilirler.
- Finansal okuryazarlığı olan bireyler finansal bilgiyi anlar, planlamasını ona göre yapar ve kararlarını ona göre uygularlar.

Finansal okuryazarlık, finansı anlamaktır ve finansı finansal kararlarda kullanma yeteneğidir. Finansal okuryazarlık son dönemlerdeki finansal krizlerle birlikte daha çok öne çıkan bir kavramdır. Finansal okuryazarlık finansal gelişmeye ve finansal istikrara katkı sağlamaktadır. Finansal okuryazarlık, finansal bilgileri bilme, anlama ve verimli bir şekilde kullanma becerisidir ki bu beceri sadece kişinin kendisi için değil aynı zamanda ailesi için de önemlidir. Finansal okuryazarlık yatırımcıların finansal piyasalar,

kavramlar, ürünler ve riskler hakkında bilgi sahibi olmasını sağlayarak, günümüz karmaşık olan finansal piyasasında bireyin finansal durumunu doğru yönetmesine yönelik becerileri kazandırmaktır (Bharucha, 2018, s.136). İyi bir finansal karar verebilmek için finansal okuryazar olmak önemlidir (Kumar vd., 2017, s.169).

Toplumsal yaşam içerisinde bireyler, temel düzeyde finansal kavramlara aşina olmak, basit ekonomik hesaplamaları yapabilmek, bütçeden harcamalara kadar parasını yönetmek zorundadır. Bu zorunluluk özellikle düşük eğitim grupları ve kadınlar açısından hayati önemdedir. Finansal okuryazarlık bireylerin sermaye piyasalarına katılımından bireysel emeklilik planlarına kadar birçok finansal kararda etkili olabilmektedir (Lusardi, 2008, s. 2-3).

Finansal bilgi, finansal davranış ve finansal tutum arasında bir ilişki vardır (Çoşkun ve Dalziel, 2020, s.3). Finansal okuryazarlık finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranışın birleşimidir ve bu nedenle bu üç bileşeni bir arada incelemek gerekmektedir (Atkinson ve Messy, 2012, s.39).

Widdowson ve Hailwood (2007)'a göre finansal okuryazarlık paranın kullanımı ve yönetimine ilişkin bilinçli karar verme yeteneği olarak ifade edilmektedir. Finansal okuryazarlık finansal hizmetlerin bireysel tüketicileriyle finansal sistemi etkileyen önemli bir kavramdır. İnsanların nasıl tasarruf ettiği, borç aldığı, yatırım yaptığı ve finansal işlerini nasıl yönettiği önemlidir. Dolayısıyla bu durum bireylerin servetlerini ve gelirlerini artırma kapasitelerini etkilediği gibi insanların yaşam tarzı seçimleri üzerinde de belirleyici etkileri bulunmaktadır. Finansal okuryazarlık aynı zamanda bankalar, banka dışı mevduat kabul edenler ve sigortacılar gibi finansal kurumların işlerini nasıl yönettiklerini ve hangi ürünleri nasıl sundukları noktasında da önemli bir role sahiptir. Finansal okuryazarlık, insanların risk/getiri tercihleri de dahil olmak üzere yatırım kararlarını etkilediğinden, aynı zamanda ekonomideki kaynakların nasıl tahsis edildiğini etkilemektedir. Bu nedenle finansal okuryazarlığın potansiyel büyüme hızı ve ekonomik istikrar üzerinde de etkileri olduğu bilinmektedir (s.37).

2.3.8.5. Finansal Risk

Yatırım kararlarının iki boyutu bulunmaktadır. Birinci beklenen getiri, ikincisi ise risktir. Getiri kısaca bir yatırımdan belirli bir dönem içinde yapılan yatırıma karşılık elde edilen geliri ifade etmektedir. Risk ise bir olayın olma şansı ile ilgilidir. Getiri gelecekte gerçekleşecek bir olgudur. Gelecekle ilgili alınacak kararlarda belirsizlik ve risk vardır. Bu yüzden yatırım kararları subjektif kararlardır (Karan, 2013, s.131).

Risk istenmeyen bir durumun meydana gelmesidir. Yatırım veya menkul kıymetler için risk, yatırım ve menkul kıymet ile ilgili gerçekleşen nakit akımlarının tahmin edilen veya beklenen nakit akımlarından farklı olma olasılığıdır (Okka, 2013, s.390). Genel olarak düşünüldüğünde tehlikeli bir durumun gerçekleşme ihtimali ile gerçekleşme durumunda oluşan sonucun şiddetinin beraber ele alınması risk olarak ifade edilirken, finansal risk yapılan işlemin sonucunda gerçekleşen getirinin beklenen getiriden sapma olasılığı olarak ifade edilmektedir (Cihangir vd., 2016, s.130). Kişiler yatırım kararı verirken çok sayıda alternatif arasından seçim yapmak durumundadır. Verdiği kararla finansal varlıklar arasından en yüksek getiri sağlamaya çalışılırken öbür taraftan da katlanabilecekleri risk düzeyini hesaba katmaları gerekmektedir (Mutlu, 2021, s.1). Genel olarak risk ölçümü yatırımın geçmişteki getirileri veya ortalama getirilerinden standart sapma değerinin bulunması yoluyla yapılmaktadır. Standart sapma ortalama getiriden sapmaları göstermektedir. Risk ile getiri arasındaki ilişkiye göre yüksek risk yüksek getiri demektir. Yatırımcılar yatırım yaparken aldıkları riske göre getirileri artacaktır (Üstün, 2012, s.46).

Menkul kıymetlerin sistematik risk ve sistematik olmayan risk olmak üzere iki riski bulunmaktadır (Okka, 2013, s.399).

Sistematik Risk: Pazardan kaynaklanan, bütün menkul kıymetleri aynı oranda etkileyen ve çeşitlendirme ile ortadan kaldırılamayan risktir. Pazar riski de denmektedir. Sistematik riskin sebepleri, faiz oranı değişiklikleri (Faiz riski), satın alma gücündeki değişiklikler (Enflasyon riski), genel ekonomik performansla ilgili yatırımcı beklentilerindeki değişimler (Piyasa riski), döviz kuru riski, politik risk olarak ifade edilmektedir (Okka, 2013, s.399).

Sistematik Olmayan Risk: Bu risk firmaya özel, firmadan kaynaklanan riskleri ifade etmektedir. Sistematik olmayan risk firmadan doğan riskler olduğu için farklılaştırmayla elemine edilebilen risklerdir. Ancak portföydeki menkul kıymet sayısı ne kadar arttırılırsa arttırılsın sistematik olmayan risk tamamen ortadan kalkmaz. Sadece minimize edilebilmektedir. Sistematik olmayan risk kaynakları firmanın finansal riski, yönetimin firma hakkında aldığı kararlar, grevler, hükümet kararları, çevre düzenlemeleri, hammadde tedarik imkânı, teknoloji, personel, pazarlama ve finansman yapısının verimliliği, iş ve endüstri riski, sektör riski, rekabet durumu gibi faktörlerden oluşmaktadır (Okka, 2013, s.399-400).

2.3.9. Araştırmada Kullanılan Değişkenler ve Tanımları

Araştırmanın değişkenleri literatür araştırması sonucunda farklı çalışmalardan alınmıştır. Bu kapsamda araştırmanın bağımlı değişkenleri ile bağımsız değişkenleri aşağıda verilmiştir.

2.3.9.1. Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Araştırmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5

Araştırmanın Temel Değişkenleri

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler
	Türk Aile Yapısı - Sosyal Aile Yapısı Algısı - Aile Yapısı Algısı - Ailede Güç Dengesi
	Aile Değerleri - Geleneksel Aile Değerleri - Ailede Karar Alma - Ailede Kadın Rolü
Finansal Yönetim Davranışı - Nakit Yönetimi - Kredi/Borç Yönetimi - Tasarruf/Yatırım Yönetimi	Aile Değerleri ² (Aileye Verilen Önem) - Aile Reisinin Yaşı - Katılımcının Cinsiyeti - Medeni Durumu - Eğitim Düzeyi - Ailenin Toplam Geliri - Aile Reisinin Mesleği - Ailedeki Çocuk Sayısı - Ailenin Ev Sahipliği - Evlilik Süresi - Geleneksel- Modern Aile Algısı - Dini İnanış - Anne ve Baba Çalışma Durumu - Ebeveynlere Göre Aile Tipleri - TÜİK Ayrımına Göre Aile Tipleri - Ailedeki Birey Sayısına Göre Aile Tipleri - Aile İçi İlişkilerde Ebeveyn Tutumuna Göre Aile - Güç ve Otorite Dağılımına Göre Aile Tipleri - Yerleşim Yeri Göre Aile Tipleri - Ailenin Finansal Durumu - Tasarruf ve Yatırımlarla İlgili Banka Tercihi - Ailede Finansal Kararların Kim/Kimler Tarafından Alındığı Risk
- Finansal Bilgi - Finansal Tutum	

2.3.9.2. Araştırmanın Bağımlı ve Bağımsız Değişken Tanımları

Bu çalışmada kullanılan değişkenler ve açıklamaları aşağıdadır.

Tablo 6

Araştırmada Kullanılan Bağımlı Değişken Tanımları

Bağımlı Değişkenler	Açıklama
Finansal Yönetim Davranışı	Nakit Yönetimi, Kredi/Borç Yönetimi, Tasarruf/Yatırım Yönetimi alt boyutlarından oluşmaktadır.
Nakit Yönetimi	Kişisel mevduat hesabı olması, faturaların ödenmesi, kayıt tutma, bütçe yapma olarak ifade edilmektedir. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
Kredi/Borç Yönetimi	Kredi kartı alma, kredilerin vadesinde ödenmesi, kredi kartı alımında karşılaştırma yapılması gibi konuları kapsamaktadır. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
Tasarruf/Yatırım Yönetimi	Kişinin tasarruf hesabının olması, acil durumlar için fon oluşturma, araba ya da konut gibi amaçlar için tasarruf yapma, gelecekle ilgili emeklilik sistemine para yatırma, yatırım hesabı sahibi olma, fon alma, hisse senedi, tahvil gibi yatırım araçlarına yatırım yapma başlıklarını kapsamaktadır. Ölçekte yedi ifade ile ölçülmektedir.

Kaynak: Hefferan (1982); Hilgert vd. (2003); Bayram (2010); Dew ve Xiao (2011); Büyükaslan (2012); Gunay vd.(2015); Brounen vd. (2016); Erişen ve Yılmaz (2021); İmamoğlu (2023).

Tablo 7

Araştırmada Kullanılan Bağımsız Değişken Tanımları

Bağımsız Değişkenler	Açıklama
Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği Değişkenleri	Sosyal Aile Yapısı Algısı, Aile Yapısı Algısı, Ailede Güç Dengesi alt boyutlardan oluşmaktadır.
• Sosyal Aile Yapısı Algısı	Ailenin toplumsal hayatın yapı taşı olduğu, kişinin aileyi değerlendirme algısıdır. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
• Aile Yapısı Algısı	Kan bağı olan ve aynı çatı altında yaşayan bireylerin aileyle ilgili düşüncesini ifade etmektedir. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
• Ailede Güç Dengesi	Ailede karar verme ve otorite konusundaki bakış açısını açıklamaktadır. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
Aile Değerleri Değişkenleri	Geleneksel Aile Değerleri, Ailede Karar Alma Süreci, Ailede Kadının Rolü alt boyutlarından oluşmaktadır.
• Geleneksel Aile Değerleri	Ailede konvansiyonel özelliklerin olup olmadığını, geleneksel değerlerin korunup korunmadığını göstermektedir. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
• Ailede Karar Alma Süreci	Ailede karar alma süreçlerinin demokratik, otoriter olup olmadığını ailede karar alma sürecinin nasıl gerçekleştiğini göstermektedir. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
• Ailede Kadının Rolü	Ailedeki kadın rolünün konvansiyonel bakış açısıyla değerlendirilip değerlendirilmediğini, ailede kadın rolü ve kadına bakış açısını göstermektedir. Ölçekte beş ifade ile ölçülmektedir.
Aile Değerleri 2	Kişinin aileye verdiği önemi ve yaşamın kaynağı olarak aileye bakış açısını göstermektedir. (Ölçek ismi orijinal metinde “aile değerleri” olarak geçmekte ancak bu çalışmada aile değerleri isminde bir ölçek daha olduğundan bu ölçek bu şekilde isimlendirilmiştir.)

Kaynak: Burroughs ve Rindfleisch (2002); Özkan (2009); Ekşi vd. (2010); Ekşi vd. (2015); Güngördü (2016); Eryiğit (2019); Erkol ve Şahin (2021) kaynaklarından faydalanılarak tablolandırılmıştır.

Tablo 7 Devam

Finansal Okuryazarlık Değişkenleri	
• Finansal Bilgi	Kişinin finansal konulardaki temel bilgi düzeyidir. Ölçekte dört ifade ile ölçülmektedir.
• Finansal Tutum	Finansal bilginin finansal davranış eylemine geçiş aşamasındaki kişinin psikolojik eğilimlerini, yargılarını, fikirlerini ifade etmektedir. Ölçekte dört ifade ile ölçülmektedir.
• Finansal Davranış	Kişinin finansal olarak yapmış olduğu eylemleri kapsar. Ölçekte üç ifade ile ölçülmektedir.

Kaynak: Xiao (2008); Atkinson ve Messy (2012); Rai vd., Potrich, vd., (2016); (2019); Bayındırlı (2020); Çoşkun ve Dalziel, (2020); Siswanti ve Halida (2020); Banthia ve Dey (2022) kaynaklarından faydalanılarak tablolştırılmıştır.

Tablo 8

Sosyodemografik ve Sosyoekonomik Değişken Tanımları

Değişkenler	Açıklama
Sosyodemografik ve Sosyoekonomik Değişkenler	Yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim düzeyi, aile geliri, mesleği, ailede çocuk sayısı, oturlan evin durumu, evlilik süresi, geleneksel-modern aile tipi, dini inancı, ebeveyn çalışma durumu, ailede ebeveyn durumu, ailedeki çocuk durumuna göre aile tipi, ailedeki birey sayısına göre aile tipi, ailede otoriter yapı, ailede otorite sahipliği, ailenin yerleşim yerine göre yapısı, aile yatırım tercihleri, ailenin finansal durumu, ailenin banka tercihi, ailede finansal kararları veren üye/üyeler.
(Kişisel özellikler aile bireylerinden referans alınan kişiyle ilgilidir)	
Yaş	Ailede finansal kararlardan sorumlu referans alınan bireyin yaşı olup beş kategoride incelenmiştir.
Cinsiyet	Kadın, erkek olarak ayrıma tabi tutulmuştur.
Medeni Durum	Ailede referans kişinin evli, bekar veya boşanmış olduğunu göstermektedir.
Eğitim Düzeyi	Üniversite, lise, ortaokul-İlkokul ve Okuryazar değil kategorilerinden oluşmaktadır. Referans alınan kişinin eğitim düzeyini göstermektedir.
Aile Geliri	Aile geliri aile reisi ile birlikte diğer aile üyelerinin gelirleri toplamından oluşmakta olup, dört farklı düzeyde incelenmiştir.
Meslek	Ailede finansal kararlardan sorumlu referans alınan bireyin mesleğini ifade etmektedir.
Ailedeki Çocuk Sayısı	Ailedeki çocuk sayısını göstermekte olup, çocuk yok, tek çocuklu aile, iki çocuklu aile, üç çocuklu aile, dört ve daha fazla çocuklu aile olarak kategorize edilmiştir.
Oturlan Evin Durumu	Ailenin oturduğu evin kira, kendi mülkü veya miras olup olmadığını göstermektedir.
Evlilik Süresi	Ailenin evlilik süresini göstermekte olup dört kategoride incelenmiştir.
Geleneksel-Modern Aile Tipi	Ailedeki referans kişinin aileyi tanımlama biçimini göstermekte olup iki kategoride ele alınmıştır.
Dini İnancı	Ailede referans kişinin dini inancını göstermekte olup, beş kategoride incelenmiştir.
Ebeveynlerin Çalışma Durumu	Ailedeki anne-baba çalışma durumunu göstermekte olup dört kategoriye ayrılmıştır.
Ailedeki Ebeveyn Durumu	Ailede ebeveyn olup olmadığı ve ailede üvey ebeveyn durumunu açıklamak için kullanılan değişken dört kategoride incelenmiştir. İki ebeveynli aile : Ailede anne ve babanın ailede bulunmasıyla oluşmuş aile tipini ifade etmektedir. Tek ebeveynli aile : Boşanma, vefat gibi nedenlerle ebeveynlerden birinin aileden ayrılmasıyla oluşmaktadır. Üvey ebeveynli aile: Ebeveynlerden birinin boşanıp tekrar evlenmesiyle oluşmuş aile tipini göstermektedir. Diğer aile : Bu tipler dışındaki istisnai aile tiplerini göstermektedir.

Tablo 8 Devam

Ailedeki Çocuk Durumuna Göre Aile Tipleri	Aile tipinin çocuklu-çocuksuz ve çekirdek aile, geniş aile olmalarını ifade etmekte olup beş farklı aile tipi ayrımı yapılarak incelenmiştir. Tek kişilik aile : Sadece bir kişiden oluşan aile tipidir. Çocuksuz çekirdek aile : Sadece anne ve babadan oluşan aile tipidir. Çocuklu çekirdek aile : Anne, baba, çocuklardan oluşan aile tipidir. Geniş aile : Anne, baba, çocuklar, büyükanne, büyükbaba ve yakınlarından oluşan aile tipidir. Tek ebeveynli çocuklu aile: Anne ve babanın ayrılması, vefat etmesi dolayısıyla ailenin tek ebeveyn ve çocuklardan oluşmasıdır.
Ailedeki Birey Sayısına Göre Aile Tipleri	Ailedeki birey sayısına göre sınıflandırmayı gösteren aile tipi üç kategoride incelenmiştir. Çekirdek aile : Anne, baba ve evlenmemiş çocuklardan oluşmaktadır. Geniş aile : Anne-baba ve evlenmemiş çocuklardan başka diğer akrabaların da ailede olması durumunda oluşan ailedir. Tek kişilik aile : Ailenin tek kişiden oluşmasını ifade etmektedir.
Ailedeki Ebeveyn Tutumu	Aile bireylerine karşı ebeveyn tutumuna ait ailede referans alınan kişinin algısını gösteren bir kategori olup; ebeveyn tutumları dört kategoride incelenmiştir. Kategoriler otoriter, demokratik, koruyucu, ilgisizdir.
Ailedeki Otorite Sahipliği	Ailedeki otorite ve güç kullanımına ilişkin sınıflandırmayı göstermekte olup üç kategoride incelenmiştir. Ataerkil aile tipi : Ailede otorite ve güç kullanımının babada olmasıdır. Anaerkil aile tipi : Ailede otorite ve güç kullanımının annede olmasıdır. Eşitlikçi aile tipi : Ailede anne ve babanın eşit otoriteye sahip olmasıdır.
Ailenin Yerleşim Yeri ve Aile Yapısı	Aile yerleşimlerine göre aile yapıları üç kategoride incelenmiştir. Kırsal aile : Kırsal alanlarda oturan aileleri ifade etmektedir. Kent ailesi : Kentlerde oturan aileleri ifade etmektedir. Gecekondu ailesi: Gecekondularda oturan aileleri ifade etmektedir.
Aile Yatırım Tercihleri	Ailenin yatırım aracı tercihini göstermekte olup 14 kategoriye ayrılmıştır
Ailenin Finansal Durumu	Ailenin servet-borç dengesini göstermekte olup üç kategoride incelenmiştir.
Ailenin Banka Türü Tercihleri	Ailenin kamu, özel, katılım banka türleri tercihlerini göstermektedir.
Ailede Finansal Karar Veren Üye/Üyeler	Ailedeki finansal kararların kim/kimler tarafından veya ailede nasıl finansal karar alındığını göstermektedir.

Kaynak: Timur (1972); Gökçe (1976); Erdentuğ (1980); Merter (1990); Güler ve Ulutak (1992); Mahramanlioğlu, (1992); Güngör (1993); Hasdemir (2007); Yılmazçoban (2008); Taylan (2009); Canatan ve Yıldırım (2011), Gökçe (2011); Eroğul, (2012); Giddens (2012); Gökçen (2013); Adak (2018); Ulutaş (2019); Demir (2021); TÜİK (2023) kaynaklarından faydalanılarak tablolştırılmıştır.

BÖLÜM III

YÖNTEM ve MATERYAL

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın yöntemi ile araştırma araçları hakkında bilgilere yer verilmiştir. Öncelikle araştırmanın veri setinin elde edildiği Ankara ili ile ilgili sosyoekonomik bilgiler paylaşılmıştır. Sonrasında araştırmanın evren ve örnekleme, araştırmanın veri seti ve veri setine ait bilgiler, ölçeklerle ilgili bilgiler, araştırma modeli, hipotezler ile analiz yöntemlerine ilişkin konular verilmiştir.

3.1. Araştırmanın Yapıldığı Şehirle İlgili Bilgiler

Araştırmanın uygulaması Ankara ilinde yapılmıştır. Ankara Türkiye'nin başkenti olup tarihi, sosyal ve siyasi yapısı itibarıyla Türkiye'nin en önemli kentlerinden biridir.

Köklü bir tarihe sahip olan Ankara'nın ismi antik yazar Stephanos Byzantinos'un ifadesine göre, Ankara'nın Galatlar tarafından kurulduğu ve ilk adının da Grekçe ANKYPA, Latince ANCYRA olduğu iddia edilmektedir. Çok eski tarihi dönemlerde farklı tarihi roller üstlenen Ankara, birçok medeniyete ev sahipliği yapmıştır. Ankara 13 Ekim 1923 tarihinde Türkiye Cumhuriyeti'nin başkenti olmuştur. Başkent olmasından sonra Millî Mücadelenin sembolü olarak görev yapmış tarihi bir şehir olan Ankara sanayi, ticaret ve kentsel anlamda giderek büyüyerek bu günkü modern konumuna gelmiştir (<https://ankara.ktb.gov.tr>).

TÜİK'in 2023 itibarıyla doğum yeri istatistiki verilerine göre doğum yeri Ankara olan 3.832.528 kişi tespit edilmiş ve bunların 1.939.096'si erkeklerden, 1 893 432 kişi ise kadınlardan oluşmaktadır. 2023 TÜİK Verilerine göre Ankara'nın nüfusu 5.803.482 olup, bu nüfusun %51,2'si Ankara'da doğmuş olanlardan oluşmaktadır.

Tablo 9

Ankara'da Yaşayan Hanehalkı Tipleri ve Büyüklüğü

Yıl	Ankara'da Toplam Hanehalkı Sayısı	Tek Kişilik Hanehalkı	Tek Çekirdek Aileden Oluşan Hanehalkı	En Az Bir Çekirdek Aile ve Diğer Kişilerden Oluşan Hanehalkı	Çekirdek Aile Bulunmayan Birden Fazla Kişiden Oluşan Hanehalkı	Ortalama Hanehalkı Büyüklüğü
2023	1 920.584	375.260	1.284.785	192.386	68.153	2,9

Kaynak: TÜİK, 2023.

Tablo 9'a göre Ankara'da yaşayan toplam hanehalkı sayısı 1.920.584 aileden oluşmakta ve ortalama hane büyüklüğü ise 2,9 olarak bulunmuştur. Ankara'da yaşayan ailelerin büyük çoğunluğu tek çekirdek aileden oluşan hanehalkından oluşmaktadır.

3.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Popülasyon, kitle, ana kitle, ana kütle, yığın olarak literatüre geçen evren, karakterleri ortak olan birimlerin oluşturduğu topluluğa denmektedir. Araştırmada evreni incelemek hem zor hem maliyetli hem de çok zaman alıcı olduğu için evreni en iyi temsil eden örnekle çalışmak evreni açıklamada önemli bir yöntemdir (Akar, 1997, s.8).

Bu çalışma finansal kararlara aile yapıları ile aile değerlerinin etkisini ölçmeye yönelik olarak yapılmıştır. Finansal kararları etkileyen değişkenler bağlamında literatürde genelde demografik değişkenler, kişilik özellikleri, finansal okuryazarlık düzeyleri, aile büyüklüğü, evlenme boşanma, çocuk sayısı gibi değişkenlerin kullanıldığı görülmektedir. Bu kapsamda çalışmalarda hedef kitle olarak bireyler, üniversite öğrencileri, kamu özel kesim çalışanları gibi kesimlerin seçildiği önceki çalışmalardan anlaşılmaktadır. Bu çalışmada hedef kitle ailelerdir. Aileler bireylerden oluşmaktadır. Her ailede finansal karar ve uygulamalardan sorumlu bir birey veya aile bireylerinin ortaklaşa verilen bir kararı söz konusudur. Toplumsal yapı içerisinde genelde her ailede aile reisi olarak ifade edilen ve ailenin istek ve ihtiyaçlarından, gelir ve giderlerinden, tasarruf ve yatırımlar gibi finansal kararlarından sorumlu olan ve dışarıya karşı aileyi temsil eden ailede söz sahibi bir birey vardır. Toplumsal anlamda önemli bir kurum olan ve finansal karar mercii olarak görülen aileler bu araştırmanın hedef kitlesi olarak belirlenmiştir. Bu kapsamda araştırmanın evreni Ankara'da yaşayan ailelerdir. Ankete özellikle ailede finansal kararlar alan aile reisi veya finansal karar alan aile bireyinin katılması istenmiştir.

Araştırmaya konu olan birim aileler olup, 2023 TÜİK verilerine göre Ankara'da ikamet eden hanehalkı sayısı 1.920.584'tür. Aile olmayan ve hanesinde çekirdek aile bulunmayan birden fazla kişinin birlikte yaşadığı hanehalkı sayısı ise 68.153'tür. Buna göre Ankara'da yaşayan toplam hanehalkı sayısından, hanede çekirdek aile bulunmayan hanehalkı sayısının düşülmesiyle Ankara da yaşayan aile sayısına ulaşılarak aile sayısının 1.852.431 olduğu hesaplanmıştır. Bu nedenle araştırmanın evreni 1.852.431 aileden oluşmaktadır.

İstatistik biliminin tahmine dayalı olması, örneklemin evreni en iyi temsil eden örneklem üzerinde çalışılmasını gerektirmektedir. Evren hakkında daha gerçekçi sonuçlar ortaya koyabilmek için, örneklemin tesadüfi örneklem olması ve kişilerin örnekleme

girme şanslarının eşit olması gerekmektedir. Tesadüfilikten kasıt, veriler toplanırken hiç bir ayırım göstermeksizin beğenip seçmeden tamamen rasgele örneklemelerin alınmasıdır (Ercan, 1997, s.2). Bu araştırmanın örneklemine, Ankara’da ikamet eden ve tamamen tesadüfî olarak seçilen, Ankara’nın değişik semt ve ilçelerinde, caddelerinde, sokaklarında, ev ve işyerlerinde tesadüfî olarak anket dolduran 820 aile oluşturmaktadır.

Araştırmanın Ankara ilinde yapılmasının temel nedenleri ise şunlardır;

- Sosyolojik olarak farklı yapılarda yeterli sayıda aile olması,
- Anketin kolay doldurulma ihtimalinin yüksek olması ve daha az maliyetle çalışmanın tamamlanabilmesi,
- Anket, Anadolu kenti olan Ankara’nın geçmişten günümüze sosyokültürel yapı içerisinde Türk toplumu aile yapısının motiflerini taşıdığı düşüncesi.

3.3. Veri Toplama Yöntem ve Araçları

Bu araştırma kapsamında veri toplama aracı olarak anket yöntemi seçilmiştir. Veri toplama aracı olarak seçilen anket, literatür yazımı tamamlandıktan sonra konunun içeriği belirlenip değişkenlerin ortaya konması işlemlerinden sonra geliştirilmiştir.

Araştırmanın uygulamasına esas olan ölçekle ilgili olarak daha gerçekçi, daha doğru sonuçlar elde edebilmek amacıyla yerli ve yabancı kaynaklardan geniş bir literatür taraması yapılmış ve literatürde kabul görmüş, konunun içeriğine de uygun kaynaklara erişilmeye çalışılmıştır.

3.3.1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler ve Ölçek Geliştirme

Araştırmada, Finansal Yönetim Davranış Ölçeği, Risk Ölçeği, Finansal Tutum Ölçeği, Finansal Davranış Ölçeği, Finansal Bilgi Ölçeği, Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği, Aile Değerleri Ölçekleri (Aile Değerleri Ölçeği üç boyut ve Aile Değerleri Ölçeği-2 tek boyut) olmak üzere toplam yedi ölçek kullanılmıştır.

Finansal Yönetim Davranış Ölçeği oluşturulurken literatürde kullanılan ölçeklerin taraması yapılarak içerik ve konu bakımından konuya en uygun ölçek olarak Hilgert vd., (2003) tarafından geliştirilen ve 2010 yılındaki verilerle 2011 yılında Dew ve Xiao, (2011) tarafından geçerlilik ve güvenilirlik analizi yapılan, 2015 yılında Gunay vd., (2015)’inin geçerlilik ve güvenilirliğini test ettiği, daha sonra 2021 yılında Erişen ve Yılmaz, (2021) tarafından Türkçeye uyarlanarak geçerlilik ve güvenilirliği test edilen ölçek kullanılmıştır. Ölçeğin orijinalinde bulunan sigorta alt boyutu ölçekten çıkarılarak

nakit yönetimi, kredi/borç yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi şeklinde üç boyutlu olarak ölçek uyarlaması yapılmıştır.

Literatür taramasında görüldüğü üzere Dew ve Xiao, (2011), Erişen ve Yılmaz (2021) ile Gunay vd. (2015)'in kullandığı ölçeklerde sigorta yönetimi alt boyutu olmasına karşın bu çalışmada bu boyut kapsam dışı bırakılarak, Finansal Yönetim Davranış Ölçeği nakit yönetimi, kredi/borç yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi olmak üzere üç alt boyut olarak uyarlanmıştır. Ayrıca ölçek geliştirme sırasında Hilgert vd. (2003)'nin daha önce bu ölçekte kullandığı beş ifade akademisyenlerin de görüşü alınarak ölçeğe eklenmiştir. Böylece Finansal Yönetim Davranış Ölçeği üç boyutlu ve 17 ifadeli ölçek olarak geliştirilerek son hali verilmiştir. Bu bağlamda Finansal Yönetim Davranış Ölçeğinin tek bir araştırmadan alınması yerine aynı ölçeği literatüre kazandıran, geliştiren ve test eden araştırmacıların kullandığı ölçeklerin temel özellikleri ve ortak içerikleri değiştirilmeden, daha önce ölçekte kullanılmış ifadelerle harmanlanarak yeni bir ölçek geliştirilmiştir.

Çalışmada kullanılan Risk Ölçeği Mutlu, (2021) çalışmasındaki ölçekten dört ifadenin alınmasıyla tek boyut dört ifade olarak uygulamaya hazır hale getirilmiştir.

Finansal Tutum Ölçeği, Çoşkun ve Dalziel (2020) çalışmasında kullandığı ifadelerden çeviri yapılarak anlam ve içerik olarak uzman görüşü alınmış ve tek boyut dört ifade olarak araştırmaya dahil edilmiştir.

Finansal Davranış Ölçeği Potrich vd., (2016) ile Çoşkun ve Dalziel (2020) çalışmalarından faydalanılarak konuyla ilgili çalışmış akademisyenlerden görüş alınarak geliştirilmiştir.

Finansal Bilgi Ölçeği, Banthia ve Dey (2022) çalışmasında kullandığı Finansal Bilgi Ölçeğinden çeviri yapılmış ve uzman görüşüyle desteklenerek içerik ve anlam tartışması yapılmış, kaynak ölçekten dört ifade alınarak tek boyut dört ifadeden oluşan ölçek oluşturulmuştur.

Çalışmanın sosyolojik boyutunu ölçmeye yönelik aile yapıları ile aile değerlerinin ortaya konması amacıyla sosyoloji alanında çalışan araştırmacıların çalışmaları taranmış ve bu konuda ölçek geliştirme yerine literatürde kabul gören, konuya içerik yönünden uygun olan Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeğinden (Eryiğit,2019) üç boyut ve on beş ifade alınarak ölçeğe dahil edilmiştir. Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeğinden “Sosyal Aile Yapısı Algısı” alt boyutundan konuya ve içeriğe uygun olan beş ifade, “Aile Yapısı Algısı” alt boyutundan beş ifade ve “Ailede Güç Dengesi” alt boyutundan beş ifade olmak üzere orijinal anketten üç alt boyutla 15 ifade seçilerek üç alt boyutlu olarak Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği (Eryiğit,2019) bu çalışmada kullanılmıştır. Toplumsal

yaşamda önem arz eden, aileye yol ve yön gösterdiği düşünülen aile değerlerinin ölçülmesine yönelik olarak literatür taranarak sosyoloji alanındaki aile değerleri ölçeklerinden ölçek geliştirme yerine literatürde geçerliliği olan, konuya en uygun olan Özkan, (2009); Ekşi vd., (2010); Ekşi vd., (2015) çalışmalarında kullanılan Aile Değerleri Ölçeğinden üç alt boyut ile on beş ifade kaynak ölçekten seçilerek üç boyutlu on beş ifadeden oluşan Aile Değerleri Ölçeği oluşturulmuştur. Aile değerleri ölçekleriyle ilgili yazarların çalışmalarından “Geleneksel Aile Değerleri” alt boyutundan beş ifade, “Karar Alma Süreçleri” alt boyutundan beş ifade, “Kadın Roller” alt boyutundan beş ifade tezin amacına uygun olarak seçilerek çalışmaya dahil edilmiş ve uygulama için hazır hale getirilmiştir. Aile değerleri kapsamında aileye verilen önemi ölçmek amacıyla Aile Değerleri Ölçeği, Burroughs ve Rindfleisch (2002); Güngördü (2016)‘ünün çalışmasından beş ifade aynen alınarak çalışmaya katılmıştır. Bu ölçekle aynı isimde bir başka ölçek daha olduğundan bu tezde bu ölçek “Aile Değerleri Ölçeği 2” olarak isimlendirilmiştir. Tezin sosyolojik boyutunu ölçmeye yönelik hazırlanan ölçeklerde toplam otuz beş ifade bulunmaktadır.

Genel olarak demografik sorularda literatür araştırması yapılarak literatürdeki soru kalıplarından faydalanılmıştır. Çalışmaya özgü sosyoekonomik ve sosyodemografik sorularda Dew ve Xiao (2011); Çopur (2002); İmamoğlu (2023); Astone ve McLanahan (1991); Tolan, (1992); Mahramanlıoğlu, (1992); Çoşkun ve Dalziel, (2020); Gunay vd. (2015); Gökçe (2011); Eroğul, (2012); Adak (2018) çalışmalarından faydalanılmıştır.

Araştırmanın uygulama kısmını oluşturan anket formu dört bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümü Sosyodemografik ve Sosyoekonomik sorulardan, ikinci bölümü Finansal Yönetim Davranışı ifadelerinden, üçüncü bölüm Finansal Risk, Finansal Tutum, Finansal Davranış ve Finansal Bilgi ifadelerinden, dördüncü bölüm ise Türk Aile Yapısı ile Aile Değerleri ifadelerinden oluşmaktadır.

Anketin birinci bölümünde sosyodemografik ve sosyoekonomik sorular kapsamında kişinin demografik özelliklerini belirlemeye yönelik ifadeler, ailelerin sosyodemografik ve sosyoekonomik özelliklerinin ölçülmesi ve ailenin temel dinamiklerini belirlemeye yönelik ifadeler; ailenin ve bireyin finansal durumu ile tasarruf ve yatırım davranışlarını ölçmeye yönelik ifadeler bulunmaktadır. Bu kapsamda ankette sosyodemografik ve sosyoekonomik yapıyı sorgulayan 22 ifade bulunmaktadır.

Anketin ikinci bölümünde kişinin nakit yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi, borç/kredi yönetimi gibi finansal konulardaki finansal yönetim davranışlarını ölçmeye yönelik olarak hazırlanan 17 önerme bulunmaktadır. Likert tipi hazırlanan ifadelerde

ailenin finansal davranışları “Hiçbir zaman”, “Nadiren”, “Bazen”, “Çoğunlukla”, “Her zaman” biçiminde beşli likert ölçekle ölçülmeye çalışılmıştır.

Anketin üçüncü bölümünde kişinin finansal risk algısı, finansal tutumu, finansal davranışı ile finansal bilgisini ölçmeye yönelik olarak hazırlanan 15 önerme bulunmaktadır. Bu ifadeler verilecek cevaplar ise “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Kararsızım”, “Katılıyorum”, “Kesinlikle Katılıyorum” şeklindedir.

Anketin dördüncü bölümünde ise aile yapıları ile aile değerlerini belirlemeye yönelik olarak hazırlanan “Türk Aile Yapısı ile Aile Değerleri İfadeleri” bulunmaktadır. Toplam otuz beş önermeden oluşan ölçek “Kesinlikle Katılmıyorum”, “Katılmıyorum”, “Kararsızım”, “Katılıyorum”, “Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde dizayn edilmiştir.

Tablo 10

Araştırmada Ölçek Kullanımı ve Ölçek Geliştirme Süreci

Aşama	İşlem Başlığı	İşlem Açıklaması/ Sonucu
1	Ölçeğin Yapısına Yönelik İşlemler	Ölçek hedef ve kapsamı
		Türk Aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisini ölçmek amacıyla literatürden faydalanılarak araştırmaya uygun ölçek kullanma ve/veya geliştirme hedeflenmiştir.
		Literatür tarama
		Konuyla ilgili ulusal ve uluslararası literatür taranmıştır.
2	Ölçek İfadeleri ile İlgili Soru Havuzu Oluşturma	Sahip olunması gereken özelliklerin belirlenmesi
		Ölçeğin iki yönü olduğu tespit edilerek hem aile yapıları ölçeklerinin hem de finansal yönetim davranışları ile ilgili ölçekler incelenmiş, daha önceki ölçeklerden faydalanılarak ölçeklerin değişkenlerine göre kavramsal çerçeve oluşturulmuştur. Finansal kararların neler olduğu, aile yapılarının ve aile değerlerinin neler olduğu araştırılarak taslak olarak değişkenler belirlenmiştir.
		Konuyla ilgili kavramsal tartışma yapılması
		Konuyla ilgili kavramlar tespit edilerek konunun açıklanmasına yönelik olarak çeşitli kavramlar çalışmaya dahil edilmiştir. Konu kapsamındaki kavramlar tartışılmıştır.
2	Ölçek İfadeleri ile İlgili Soru Havuzu Oluşturma	Ölçek boyutlarının ortaya konması
		Finansal yönetim davranışı ile aile yapıları ve aile değerleri kavram tartışmalarından sonra konuya uygun, konunun amacına hizmet edebilecek ölçek boyutları belirlenmiştir.
		Ölçek ifadeleri ile ilgili soru havuzu oluşturulması
2	Ölçek İfadeleri ile İlgili Soru Havuzu Oluşturma	Ölçek ifadeleri ile ilgili soru havuzu oluşturulması
		Daha önceki çalışmalardan faydalanılarak taslak olarak 120 adet ifade havuzu oluşturulmuştur. Bu ifadelerin 50 adeti aile yapısı ile aile değerleri ölçeğini kapsarken 70 adeti ise finansal yönetim davranışı, finansal tutum, finansal bilgi ve risk alt boyutlarına aittir. Ölçek soru havuzu oluşturulurken genel olarak literatürde kullanılmış, geçerliliği ve güvenilirliği olan ölçeklere sadık kalınmış, öncelikle bu ölçekler tercih edilmiş ancak bazı ölçeklerdeki sorular ve ifadeler konuya uygun olarak değiştirilmiştir. Ölçekle konu tartışmalarından sonra soru havuzundan 89 ifade uzman görüşü alınarak seçilmiş, taslak ölçek oluşturulmuştur.
2	Ölçek İfadeleri ile İlgili Soru Havuzu Oluşturma	Ölçek tiplerinin belirlenmesi
		Ölçeklerin tümünde 5’li likert tipi ölçek kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 10 Devam		
3	Uzman Görüşü Alma	İfadelerle ilgili uzman görüşüne başvurma
		Taslak olarak ortaya çıkan ölçekle ilgili alanda çalışmış akademisyenlerden görüş istenmiş ve konunun amacı doğrultusunda ölçeğin maddeleri tek tek incelenerek, hata ve eksikliklerin ortaya konmasına yönelik görüş alınmıştır.
4	Anket Ön test Uygulama	İfadelerin gözden geçirilmesi
		Taslak olarak ortaya çıkan anket konu bütünlüğü, akış, sıralama, ölçek yerleriyle ilgili tartışmalar yapılarak anket uygulamaya hazır hale getirilmiştir.
5	Anket Uygulama	Ön test
		Anketin hedef kitlede nasıl anlaşıldığı, hata eksiklik, noksanlık, sorularda yanlış anlama olup olmadığını test etmek için otuz aileye anket yüz yüze uygulanmış, anketle ilgili eleştiriler, hatalar, görüşler alınmaya çalışılmıştır.
6	Yapının Açınlanması	Ana uygulama
		Araştırmanın uygulaması hem yüz yüze anket hem de online anket vasıtasıyla yapılmıştır. Yüz yüze anket kapsamında Ankara'da ikamet eden 820 aileye anket dağıtımı yapılmıştır. Dağıtımı yapılan yüz yüze ve online anketlerden toplam 803 aileden anket dönüşü alınmıştır.
6	Yapının Açınlanması	Ölçeğin yapısal veri incelemesi
		Uygulaması yapılan anket dönüşlerine göre ölçekteki aykırı değerler, anket tekniğine uygun olmayan anket dönüşleri, eksik veriler incelenmiş ve çalışmanın kalitesini düşürecek cevaplar, uygun olmayan anketler değerlendirme dışı bırakılmıştır.
6	Yapının Açınlanması	Ölçeklerle ilgili ön analizler
		Ölçeklerle ilgili frekans ve yüzde analizleri, geçerlilik ve güvenilirlik analizi, korelasyon analizi ile normallik varsayımları tartışılmıştır.
6	Yapının Açınlanması	Açımlayıcı Faktör Analizi (Finansal Yönetim Davranış Ölçeği, Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği ile Aile Değerleri Ölçeği, Finansal Bilgi Ölçeği)
		Açımlayıcı faktör analizi sonucunda; Finansal Yönetim Davranış Ölçeğine ilişkin iki faktörlü on iki ifadeden oluşan bir yapı gözlemlenmiştir. Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeğine ilişkin üç faktörlü on dört ifadeli bir yapı tespit edilmiştir. Aile Değerleri ölçeğine ilişkin üç faktörlü on üç ifadeden oluşan bir yapı bulunmuştur. Finansal Bilgi Ölçeğinin ise tek boyuttan oluştuğu görülmüştür.
7	Ana Uygulama	Faktör analizi sonucuna göre ifadelerin gözden geçirilmesi/ Düzeltmelerin yapılması
		Çalışmanın analizinde kullanılan ölçeklerle ilgili açımlayıcı faktör analizi sonucunda; Finansal Yönetim Davranış ölçeği iki boyut on iki ifadeden oluştuğu, Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeğinin üç boyut on dört ifadeden oluştuğu, Aile Değerleri Ölçeğinin üç boyut, on üç ifadeden oluştuğu, Finansal Bilgi Ölçeğinin tek boyut dört maddeden oluştuğu gözlemlenmiştir.
7	Ana Uygulama	DFA (Finansal Yönetim Davranış Ölçeği, Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği, Aile Değerleri Ölçeği, Finansal Bilgi Ölçeği)
		Doğrulamalı faktör analiziyle iki boyut on iki ifadeden oluşan (Nakit Yönetimi, Tasarruf/Yatırım Yönetimi) Finansal Yönetim Davranış Ölçeği ölçek modelinin yapısal geçerliliği istatistiksel olarak doğrulanmıştır. Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği on dört ifade ve üç boyutlu (Sosyal aile algısı, aile yapısı algısı, ailede güç dengesi) yapısının yapı geçerliliği doğrulanmıştır. Aile Değerleri Ölçeği on üç ifade ve üç boyutlu (Geleneksel aile değerleri, karar alma süreci, kadın rolü) yapısı doğrulanmıştır. Finansal Bilgi Ölçeği dört ifadeli tek boyutlu olarak doğrulanmıştır.

Tablo 10 Devam		
8	Sonuçların Değerlendirilmesi	Sonuçların Analizi
		Deneklere ait tanımlayıcı istatistikler ve çıkarımsal istatistiki analizler yapılmış, araştırmanın bulguları tartışılmıştır.
		Aile Yapıları ile Aile Değerlerinin Finansal Yönetim Davranışlarına etkisi analizi
		Araştırma sonucuna göre aile yapıları ile aile değerlerinin finansal yönetim davranışı üzerinde etkili olup olmadığı yapısal eşitlik modeliyle test edilmiş ve Türk aile yapısının finansal kararlar üzerinde etkisi ile ilgili analizler yapılarak sonuçlar tartışılmış ve çalışma sonuçlandırılmıştır.

Kaynak: Tablo oluşturulurken (Albayrak, 2023, s.79)'dan faydalanılmıştır.

3.3.2. Araştırmada Kullanılan Ölçekler ve Soru Numaraları

Ölçeklerin alt boyutlarıyla birlikte anket madde numaraları aşağıdadır. Araştırmada kullanılan anket ektedir (EK-1).

Tablo 11

Araştırma Ölçekleri/Boyutları ve Madde Numaraları

İfadeler/Ölçekler/Boyutlar	Ölçek Madde Numarası
Sosyodemografik ve Sosyoekonomik İfadeler	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17,18,19,20,21,22
Finansal Yönetim Davranış Ölçeği	23,24,25,26,27,28,29,30,31,32,33,34,35,36,37,38,39
Finansal Risk, Finansal Tutum, Finansal Davranış, Finansal Bilgi Ölçeği	Risk :40,41,42,43
	Finansal Tutum :44,45,46,47
	Finansal Davranış :48,49,50
	Finansal Bilgi :51,52,53,54
Türk Aile Yapısı ile Aile Değerleri Ölçekleri	Türk Aile Yapısı
	Çözümleme Ölçeği :55,56,57,58,59,60,61,62,63,64,65,66,67,68,69
	Aile Değerleri Ölçeği :70,71,72,73,74,75,76,77,78,79,80,81,82,83,84
	Aile Değerleri 2 (Aileye Verilen Önem) :85,86,87,88,89

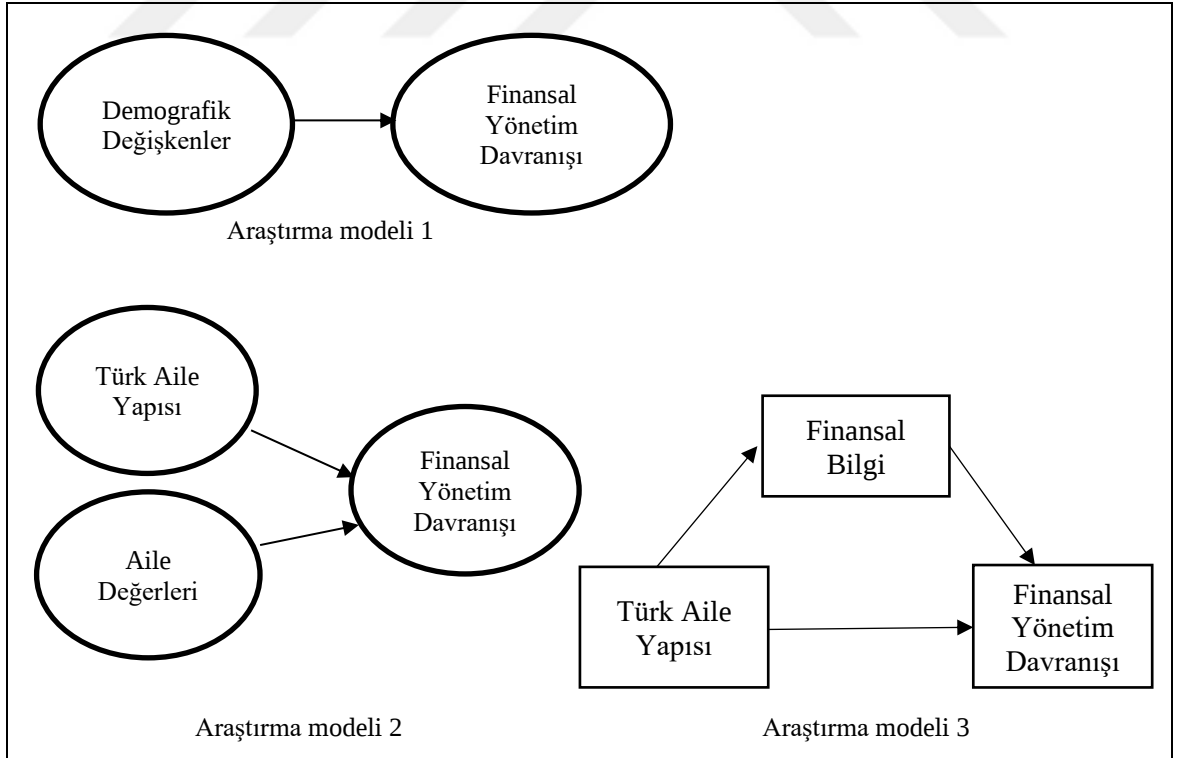
3.4. Anket Uygulama Süreci

Anketin uygulamasından önce geliştirilen anketin hedef kitlede doğru anlaşılıp anlaşılmadığının kelimelerin, soruların yanlış anlaşılıp anlaşılmadığının, tekrar eden soru olup olmadığının, genel olarak ankette hata eksiklik olup olmadığının ortaya konması amacıyla ön test yapılması gerekmektedir (Altunışık, 2008, s.9). Anketin uygulamasından önce hataları düzeltebilmek amacıyla anket kapsamında Osmaniye’de ailede finansal karar alan otuz aile bireyine ön test uygulanmıştır. Ön test uygulamasından gelen dönüşlere göre ankete son şekli verilerek anket uygulamaya hazır hale getirilmiştir.

Çalışmada anketin uygulamasına geçmeden önce Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Rektörlüğü Sosyal Bilimler Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu'ndan 26.02.2024 tarih ve E-59754796-050.99-165510 sayı ile **"Etik Kurul Onay Belgesi"** alınmıştır.

Etik onayı alındıktan sonra anket, Ankara ilinde uygulanmıştır. Anket gönüllülük esasına göre katılmak isteyenlere, 15.03.2024-15.05.2024 tarihleri arasında uygulanmıştır. Anket uygulaması yapılırken anketi dolduran kişinin aile reisi olması ve/veya ailede finansal kararlar alan bir birey olması istenmiştir. Araştırmada kullanılan anketin uygulanması büyük çoğunluğu yüz yüze olmak üzere hem internet ortamında hem de yüz yüze yapılmıştır. Uygulama sırasında ailelere yüz yüze 820 anket dağıtımı yapılmış ve 754 adet yüz yüze anket dönüşü gerçekleşmiştir. İnternet ortamında ise toplam kırk dokuz anket dönüşü olmuştur. Çalışmada 754 adeti yüz yüze, kırk dokuz adeti de online olmak üzere toplamda 803 adet anket dönüşü gerçekleşmiştir. Yüz yüze yapılan anketlerden iki adeti eksik doldurulduğu ve araştırmaya zarar vereceği düşünüldüğü için değerlendirme dışı bırakılmıştır. Toplamda 801 adet anket verisiyle analizler yapılmıştır.

3.5. Araştırma Modelleri



Şekil 3. Araştırma modeli 1, araştırma modeli 2 ve araştırma modeli 3

3.6. Araştırmanın Hipotezleri

- H₁:** Katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₂:** Katılımcıların cinsiyeti ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₃:** Katılımcıların medeni durumu (evli, bekar, boşanmış) ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₄:** Katılımcıların eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₅:** Ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₆:** Katılımcıların meslekleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₇:** Katılımcıların ailesindeki çocuk sayısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₈:** Katılımcıların ikamet ettiği ev durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₉:** Katılımcıların evlilik süreleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₀:** Katılımcıların kendini konumlandığı geleneksel ve modern aile algıları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₁:** Ailede ebeveyn çalışma durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₂:** Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₃:** Katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile, geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₄:** Katılımcıların ailesindeki birey sayısına göre çekirdek aile, geniş aile ve tek kişilik aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₅:** Ailelerin karar ve uygulamalarında aile yapıları bakımından ataerkil, anaerkil veya eşitlikçi aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₆:** Katılımcıların yerleşim yerlerine göre aile yapısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₇:** Ailede finansal kararları veren aile üyesi/üyeleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.
- H₁₈:** Demografik “cinsiyet” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₁₉:** Demografik “cinsiyet” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₂₀:** Demografik “cinsiyet” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.

- H₂₁:** Demografik “ailenin evlilik durumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₂₂:** Demografik “ailenin evlilik durumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₂₃:** Demografik “ailenin evlilik durumu” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.
- H₂₄:** Demografik “ailenin gelir durumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₂₅:** Demografik “ailenin gelir durumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₂₆:** Demografik “ailenin gelir durumu” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.
- H₂₇:** Demografik “ailenin çocuk sayısı” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₂₈:** Demografik “ailenin çocuk sayısı” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₂₉:** Demografik “ailenin çocuk sayısı” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.
- H₃₀:** Demografik “aile üyelerinin çalışma durumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₃₁:** Demografik “aile üyelerinin çalışma durumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₃₂:** Demografik “aile üyelerinin çalışma durumu” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.
- H₃₃:** Demografik “ailenin çocuklu-çocuksuz, çekirdek-geniş aile olması” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₃₄:** Demografik “ailenin çocuklu-çocuksuz, çekirdek-geniş aile olması” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₃₅:** Demografik “ailenin çocuklu-çocuksuz, çekirdek-geniş aile olması” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.
- H₃₆:** Demografik “ailede ebeveyn tutumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.
- H₃₇:** Demografik “ailede ebeveyn tutumu” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.
- H₃₈:** Demografik “ailede ebeveyn tutumu” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.
- H₃₉:** Demografik “ailede otorite (ataerkil-anaerkil-eşitlikçi yapıda olması)” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.

H₄₀: Demografik “ailede otorite (ataerkil-anaerkil-eşitlikçi yapıda olması)” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.

H₄₁: Demografik “ailede otorite (ataerkil-anaerkil-eşitlikçi yapıda olması)” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.

H₄₂: Demografik “ailenin yerleşme yeri” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden nakit yönetimini etkiler.

H₄₃: Demografik “ailenin yerleşme yeri” değişkeni finansal yönetim davranışı faktörlerinden tasarruf/yatırım yönetimini etkiler.

H₄₄: Demografik “ailenin yerleşme yeri” değişkeni finansal bilgiyi etkiler.

H₄₅: Türk aile yapısı finansal yönetim davranışını etkiler.

H₄₆: Aile değerleri finansal yönetim davranışını etkiler.

H₄₇: Türk aile yapısı finansal bilgiyi etkiler.

H₄₈: Aile değerleri finansal bilgiyi etkiler.

H₄₉: Finansal bilgi finansal yönetim davranışını etkiler.

H₅₀: Aracılık analizi birinci koşul: Türk aile yapısı finansal yönetim davranışı üzerinde etkilidir.

H₅₁: Aracılık analizi ikinci koşul: Türk aile yapısı finansal bilgi üzerinde etkilidir.

H₅₂: Aracılık analizi üçüncü koşul: Katılımcıların finansal bilgi düzeyleri finansal yönetim davranışı üzerinde etkilidir.

H₅₃: Aracılık analizi dördüncü koşul: Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisinde finansal bilgi düzeyinin aracılık rolü vardır.

3.7. Araştırma Verilerinin Analiz Yöntem ve Araçları

Araştırmadaki veri analizleri Excel, IBM SPSS 21.0 ve IBM SPSS AMOS 23.0 programlarından faydalanılarak gerçekleştirilmiştir. Araştırmada ilk olarak tanımlayıcı istatistikler kapsamında sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenlerin frekans ve yüzdeleri araştırılmıştır. İlişki incelemeleri kapsamında T-testi, Anova, Korelasyon analizleri yapılarak bulgular paylaşılmıştır. Araştırmada kullanılan ikinci analiz ise Yapısal Eşitlik Modellemesidir. Türk aile yapısı ile aile değerlerinin finansal yönetim davranışları üzerindeki etkisini analiz etmek üzere Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılmıştır. Ayrıca aracılık araştırması yapılarak aracılık analizleri ve Sobel testi ile doğrulama analizleri yapılmıştır. Araştırmada elde edilen bulgular %95 güven aralığında ve %5 anlamlılık düzeyi esas alınarak değerlendirilmiştir.

3.7.1. T-Testi ve Anova Testi

Araştırmada sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenlerle ilgili varyans eşitliğine dayanan Anova testleri ve T-testi analizleri yapılarak bulgulara ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda yaş, cinsiyet, aile geliri, aile tipleri, ailedeki çocuk durumu, medeni durum ve evlilik süresi, geniş ve çekirdek aile yapısı gibi temel değişkenlerle ölçek ortalamaları karşılaştırılarak değişkenler arasında ilişki olup olmadığı analiz edilmiştir.

3.7.2. Yapısal Eşitlik Modellemesi

Araştırmanın ana konusuyla ilgili kullanılan analiz Yapısal Eşitlik Modellemesidir. Regresyon modelinin tek yönlü yapısından daha fazla içerik sunan, çoklu doğrusal ilişkilerin analizinde kullanılan ve birden fazla değişkenin aynı anda ilişkilerini inceleyebilen Yapısal Eşitlik Modeli son yıllarda bilimsel araştırmalarda sıklıkla kullanılmaktadır.

Yapısal Eşitlik Modellemesi (Structural Equation Modeling) örtük değişkenler ile gözlenen değişkenler arasında olması beklenen nedensellik ilişkilerinin modeller aracılığıyla sınanmasında kullanılan bir analizdir. Teorik altyapıya dayanan YEM’de temel amaç teorik çerçevenin veriyle desteklenip desteklenmediğinin veya oluşturulan modelin veriyle örtüşüp örtüşmediğinin ortaya konulmasından ibarettir (Alkış, 2016, s.107). Daha çok psikoloji ve sosyal bilimlerde yaygın olarak kullanılan Yapısal Eşitlik Modellemesinin en önemli avantajı araştırmacılara teorik modelin değerlendirilmesi ve değiştirilmesi için kapsamlı araçlar sağlamasıdır. Teorik gelişmeye katkı sağlayan bu modelleme, doğrulayıcı bir ölçüm veya faktör analizi modeli ile gözlemlenen ölçümlerin, varsayılan temel yapılarla ilişkilerini, yapıların serbestçe birbiriyle ilişkilendirilmesine izin vererek çok yönlü bir analiz imkânı sunmaktadır. Doğrulayıcı yapısal model olan yapısal eşitlik modeli yapıların birbirleriyle nedensel ilişkilerini tespit etmede etkin olarak kullanılmaktadır (Anderson ve Gerbing, 1988, s.411). Bu araştırmada Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılmasının temel amacı YEM ile ikili doğrulama yapılabilmesi, ölçekteki gizil değişkenler arasındaki çok yönlü ilişkilerin incelenebilmesi, birden fazla değişken arasındaki ilişkiye aynı anda bakılabilmesi ve tek yönlü etki analizi olan regresyondan çok daha fazla değişkene aynı anda çok yönlü olarak bakılabilmesinden kaynaklanmaktadır.

Literatürde araştırdığımız kadarıyla aile yapıları değişkenleriyle finansal yönetim davranışı arasında Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanan bir araştırmaya rastlanmamıştır. Ancak aile yapıları belirleyicileriyle finansal konular arasındaki ilişkileri inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Medeni durumla finansal davranışlar arasındaki ilişkileri inceleyen Hanewald ve Kluge (2014); yerleşim yerine göre aile yapıları ile tasarruf davranışları arasındaki ilişkileri analiz eden Nayak vd., (2016); kırsal ve kentsel haneler arasındaki finansal karar farklılıklarına odaklanan Hua ve Erreygers (2020); ailede finansal okuryazarlık ve finansal bilgi ile risk arasındaki ilişkiyi analiz eden Cardak ve Vilkins (2009); aile tipleri, aile yapıları, aile büyüklüğü değişkenlerinin tasarrufla ilişkisini inceleyen Kızılgöl ve İpek (2019), aile içi ilişkiler ve karar alma süreciyle ilgili Smith vd., (2010), ailede finansal kararlarda kadın tutumuyla ilgili Meier vd., (1999), aile özellikleri ile finansal yönetim davranışı arasındaki ilişkileri inceleyen Godwin ve Carroll (1986) gibi araştırmacılar aile tipleri, aile yapıları, aile özellikleri ile finansal davranışlar arasındaki ilişkileri inceleyen SPSS araştırmaları yapmışlardır.

BÖLÜM IV

TÜRK AİLE YAPISININ FİNANSAL KARAR ALMA SÜREÇLERİ ÜZERİNE ETKİSİNİ ÖLÇMEYE YÖNELİK ÇALIŞMANIN BULGULARI

Bu bölümde Türk aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisini ölçmeye yönelik olarak yapılan çalışmanın analizine yer verilmiştir.

Anket verilerine göre katılımcıların sosyoekonomik ve sosyodemografik özelliklerinin tespit edilmesi, güvenilirlik ve geçerlilik analizleri ile normal dağılım testleri bu kısımda verilmektedir. Sonraki aşamada hipotez analizlerinin sonuçlarına yer verilmiştir.

Çalışmanın likert tipi ölçekleri olan aile yapıları ve aile değerleriyle finansal yönetim davranışları arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla oluşturulan; Finansal Yönetim Davranış Ölçeği, Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği, Aile Değerleri Ölçeği, Finansal Tutum Ölçeği ile Finansal Bilgi Ölçeğinin Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) yapılmış ve bu analizlerin doğruluğunun sınanmasında ise Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) kullanılmıştır. Araştırma ana değişkenleriyle ilgili analiz kısmında Türk aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisini ölçmek amacıyla Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) ile Yol Analizi kullanılmıştır.

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Katılımcıların demografik özellikleri ile sosyoekonomik bilgilerine ilişkin sonuçlar bu bölümde verilmiştir. Katılımcıların betimsel istatistikleri Tablo 12’de özetlenmiştir. Tabloda sadece geçerli yüzdelere yer verilmiş olup, soruya cevap vermeyen katılımcılar yüzdelere dahil edilmemiştir.

Tablo 12

Betimleyici İstatistikler

Sosyodemografik ve Sosyoekonomik Değişkenler	Sayı	Yüzde
Katılımcıların Yaşı	18-28	106
	29-43	397
	44-59	249
	60-78	49
	78'den büyük	0
	Toplam	801
		100

Tablo 12 Devam

Cinsiyet	Kadın	414	51,7
	Erkek	387	48,3
	Toplam	801	100,0
Evlilik Durumu	Evli	678	84,9
	Bekar	80	10,0
	Boşanmış	41	5,1
	Toplam	799	100,0
Katılımcının Eğitim Düzeyi	Üniversite	308	38,5
	Lise	329	41,1
	Ortaokul-İlkokul	163	20,4
	Toplam	800	100,0
Ailenin Toplam Geliri	0-17.500	58	7,2
	17.501- 30.000	132	16,5
	30.001-50.000	314	39,2
	50.001'den fazla	297	37,1
	Toplam	801	100,0
Katılımcının Mesleği	Kamu çalışanı ücretli	257	32,1
	Kendi işyerinde	127	15,9
	Özel sektör çalışanı ücretli	168	21,0
	Çalışmıyor	173	21,6
	Emekli	73	9,1
	Diğer	3	,4
	Toplam	801	100,0
Ailedeki Çocuk Sayısı	Çocuk yok	148	18,5
	Bir çocuk	162	20,2
	İki çocuk	306	38,2
	Üç çocuk	168	21,0
	Dört ve daha fazla çocuk	17	2,1
	Toplam	801	100,0
İkamet Edilen Evin Durumu	Kira	202	25,3
	Lojman	55	6,9
	Kendi Mülkü	505	63,1
	Diğer (miras vs.)	38	4,8
	Toplam	800	100,0
Evlilik Süresi	0-10 yıl arası	153	19,1
	11-20 yıl arası	338	42,3
	21 yıldan fazla	210	26,3
	Evli değilim	98	12,3
	Toplam	799	100,0
Katılımcının Kendini Hangi Aile Tipine Yakın Bulduğu	Geleneksel aile	532	66,6
	Modern aile	267	33,4
	Toplam	799	100,0
Dini İnanışı	Müslüman	762	95,3
	Hristiyan	10	1,3
	Ateist	10	1,3
	Deist	1	,1
	Diğer	17	2,1
	Toplam	800	100,0
Anne ve Baba Çalışma Durumu	Anne-baba her ikisi de çalışıyor	204	25,5
	Sadece anne çalışıyor	50	6,3
	Sadece baba çalışıyor	453	56,7
	Hem anne hem baba çalışmıyor	92	11,5
	Toplam	799	100,0
Ebeveynlere Göre Aile Tipi	İki ebeveynli aile	691	86,3
	Tek ebeveynli aile	95	11,9
	Üvey ebeveyn ailesi	2	,2
	Diğer aile	13	1,6
	Toplam	801	100,0

Tablo 12 Devam			
TÜİK Ayrımına Göre Aile Tipi	Tek kişilik aile	55	6,9
	Çocuksuz çekirdek aile	84	10,5
	Çocuklu çekirdek aile	604	75,4
	Geniş aile (3 kuşak)	25	3,1
	Tek ebeveynli çocuklu aile	33	4,1
	Toplam	801	100,0
Ailedeki Birey Sayısına Göre Aile Tipi	Çekirdek aile	696	86,9
	Geniş aile	37	4,6
	Tek kişilik aile	68	8,5
	Toplam	801	100,0
Aile İçi İlişkilerde Ebeveyn Tutumuna Göre Aile Tipi	Demokratik ebeveyn	618	77,3
	Otoriter ebeveyn	102	12,8
	Aşırı koruyucu ebeveyn	45	5,6
	İlgisiz-kayıtsız ebeveyn	35	4,4
	Toplam	800	100,0
Güç ve Otorite Dağılımına Göre Aile Tipleri	Baba otoritesine dayalı	101	12,6
	Ataerkil aile		
	Ana otoritesine dayalı	170	21,2
	Anaerkil aile		
	Ana-baba eşit	530	66,2
	otoritesine dayalı aile		
Yerleşim Yerine Göre Aile Tipleri	Toplam	801	100,0
	Kırsalda yaşayan aile	91	11,4
	Kent ailesi	665	83,0
	Gecekondu Ailesi	45	5,6
	Toplam	801	100,0
Katılımcının Finansal Durumu	Varlıklarım	677	85,1
	borçlarımdan fazladır		
	Varlıklarım ile	50	6,3
	borçlarım denktir		
	Borçlarım	69	8,7
	varlıklarımdan fazladır		
Tasarruf ve Yatırımlarla İlgili Banka Tercihi	Toplam	796	100,0
	Kamu Bankaları	466	58,4
	Katılım bankaları	47	5,9
	Özel Bankalar	285	35,7
	Toplam	798	100,0
Ailede Tasarruf ve Yatırım Gibi Kararların Kim/Kimler Tarafından Alındığı	Her zaman anne	76	9,5
	Bazen anne ama çoğunlukla baba	58	7,3
	Her zaman baba	67	8,4
	Tüm aile üyeleriyle birlikte	198	24,8
	Bazen baba ama çoğunlukla anne	114	14,3
	Her zaman baba ve anne birlikte	285	35,7
	Toplam	798	100,0

- Çalışma kapsamında toplanan anket verilerine göre ankete katılanların büyük çoğunluğunun %49,6'sının (397'si) 29-43 yaş aralığında olduğu, katılımcılarda ikinci en yüksek yaş aralığının %31,1 ile (249'u) 44-59 yaş aralığında olduğu, üçüncü sıradaki yaş grubunun ise %13,2 oranıyla (106'sı) 18-28 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların genel yaş ortalaması verilerden hesaplanmış olup örneklemin yaş ortalaması 36,37 olarak bulunmuştur.

- Katılımcıların %51,7'si (414 katılımcı) kadın katılımcılardan, %48,3'ü (387 katılımcı) ise erkek katılımcılardan oluşmaktadır. Ankete göre kadın örneklem sayısının erkek örneklem sayısından daha fazla olduğunu görülmektedir.
- Katılımcıların medeni durumlarına yönelik soruya katılımcıların %84,9'u (678) evli olduğunu bildirmiştir. Bekar olanların oranı %10 (80 katılımcı) olarak görülmektedir. Boşanmış katılımcıların oranı ise %5,1 (41 katılımcı) olarak gözlemlenmiştir. Buna göre örneklemin büyük çoğunluğunun evli olduğu gözlemlenmiştir.
- Katılımcıların eğitim düzeyine ilişkin olarak lise mezunu katılımcıların ankete katılanlar arasında en çok olduğu görülmektedir. Üniversite mezunu katılımcıların oranı %38,5 ile (308 katılımcı) ikinci sıradadır. İlk ve Ortaokul düzeyinde katılımcı oranı %20,4 olup, 163 katılımcıdan oluşmaktadır.
- Anketi dolduran aile bireylerinin beyanına göre ailenin toplam geliri sıralamasında en çok yığılma 314 katılımcı ve %39,2 oranıyla 30.001-50.000 aralığındaki katılımcılardır. 50.001'den fazla aile geliri olan katılımcıların oranı %37,1 ile 297 katılımcıdan oluşmaktadır. En düşük gelir grubu olan 0-17.500 arası gelire sahip olanların oranı %7,2'dir.
- Katılımcıların meslekleri araştırmasında kamu kurumlarında ücretli olanların %32,1 (257 katılımcı) ile çoğunlukta olduğu görülmektedir. Özel sektörde ücretli olarak çalışan katılımcılar ikinci sırada ve 168 katılımcı ile %21,0 olduğu, kendi işyeri olanların oranı %15,9 (127), çalışmayanların oranı %21,6 (173 katılımcı), emeklilerin oranı ise 73 katılımcı ile %9,1 olarak bulunmuştur.
- Ailenin finansal durumu belirleyicilerinden biri olan çocuk sayılarına bakıldığında katılımcılardan en çok iki çocuklu ailelerin çalışmaya katılım sağlamış olduğu görülmektedir. İki çocuklu ailelerin oranı %38,2 (306 katılımcı) olduğu görülmektedir. Katılımcılar arasında üç çocuklu aile sayısının 168 katılımcı ile %21,0 olduğu, tek çocuklu aile sayısının ise %20,2 ile 162 katılımcıdan oluştuğu, çocuksuz aile sayısının 148 katılımcı ve %18,5 oranında bulunduğu, dört ve daha fazla çocuk sahibi ailelerin ise 17 katılımcı ile %2,1 olduğu görülmektedir.

- Ailelerin ekonomik durumunda, aile bütçesinin önemli gider kalemlerinden birisi olan oturulan evin kira olup olmadığı araştırmasında; katılımcı ailelerin büyük bir çoğunluğunun kendi evinde, kendi mülkü olan konutta ikamet ettikleri göze çarpmaktadır. Buna göre kendi mülkünde oturduklarını ifade eden katılımcıların oranı %63,1'dir. Kirada oturduklarını beyan eden katılımcıların oranı %25,3 ile (202 katılımcı) ikinci sıradadır. Lojmanda oturan katılımcıların %6,9 olduğu, konut miras vs. olanların oranı ise %4,8 olduğu görülmektedir.
- Aile yaşam dönemleri açısından önem arz eden katılımcıların evlilik sürelerine ilişkin katılımcılardan gelen cevaplarda en çok yığılmanın olduğu aralık, %42,3 ile 338 katılımcıdan oluşan 11-20 yıl arasında evlilik süresine sahip olan katılımcılardır. Bu aralığı takip eden ikinci sıradaki evlilik süresine sahip katılımcılar ise %26,3 ile 21 yıldan daha fazla evlilik süresine sahip olan katılımcılardır. Aile yaşamında evlilik süresinin ilk dönemi olan 0-10 yıl arası evlilik süresine beyan eden katılımcıların oranı %19,1'dir.
- Katılımcıların kendi algıları, düşüncelerine göre kendi ailelerini hangi aile tipine yakın hissettikleri sorgusuna, katılımcıların büyük çoğunluğunun %66,6 ile (532 katılımcı) geleneksel aile yapısına sahip olduklarını bildirmişlerdir. Modern aileye sahip olduklarını ifade eden 267 katılımcının oranı ise %33,4'dür. Bu oranlara göre katılımcıların büyük çoğunluğu kendi ailesini geleneksel değerlere sahip geleneksel aile yapısına yakın gördüklerini ifade etmek yanlış olmayacaktır.
- Katılımcıların tamamına yakın kısmının dini inanış yönünden Müslüman olduklarını ifade etmişlerdir. Araştırmaya katılan 801 katılımcıdan 762'si (%95,3'ü) Müslüman olduğunu ifade etmişlerdir. Hristiyan olarak ifade eden katılımcıların oranı %1,3, ateist cevabı verenlerin oranı da %1,3 olarak görülmektedir.
- Aile finansal durumunda önemli bir yere sahip anne ve baba çalışma durumuna bakıldığında katılımcıların büyük çoğunluğunda sadece babanın çalıştığı gözlenmektedir. Araştırmaya katılan 453 katılımcı (%56,7) ailede sadece babanın çalıştığını bildirmişlerdir. Anne ve babanın her ikisinin de çalıştığını ifade edenlerin oranı %25,5 (204 katılımcı) olduğu, anne ve

babanın her ikisinin de herhangi bir işte çalışmadığını ifade edenlerin oranı %11,5 olduğu, sadece ailede annenin çalıştığını bildirenlerin oranı ise %6,3 olarak görülmektedir.

- Literatürde aile bütünlüğü ve birliği ile aile finansal durumu açısından önemli olarak görülen, ailedeki ebeveyn durumuna göre aile tipleri araştırma sorusuna, ankete katılım sağlayan katılımcıların verdikleri cevaplarda; iki ebeveynli aileye sahip olanların %86,3 oranıyla (691 katılımcı) katılımcılar arasında farklı bir şekilde çoğunlukta olduğu görülmektedir. Literatürde araştırmacıların aile kurumunun bütünlüğünün bozulduğu yönünde hemfikir olduğu tek ebeveynli ailelerin oranı ise %11,9 olarak tespit edilmiştir.
- Daha çok TÜİK tarafından aile tiplerinin sınıflandırılmasıyla araştırma konusu yapılan çocuk sayısı ve aile büyüklüğüne göre aile tipleri şöyle sıralanmaktadır. Katılımcılardan çocuklu çekirdek aileye sahip olanların oranı 604 katılımcı ile birinci sırada olup çocuklu çekirdek aile oranı %75,4'tür. Çocuksuz çekirdek aileye sahip olan katılımcıların oranı %10,5, tek kişiden oluşan ailenin oranı %6,9; tek ebeveyninden oluşan çocuklu ailelerin oranı %4,1; üç kuşak birlikte yaşayan geniş aile oranı ise %3,1 olarak ölçümlenmiştir.
- Katılımcıların en çok çekirdek aileye sahip olduğu ve çekirdek aileye sahip olanların oranı %86,9 olduğu gözlenmektedir. Daha çok kırsal alanlarda görülen geniş aile tipine uygun olanların %4,6 olduğu, boşanma ölüm gibi nedenlerle aile birliğinin bozulduğu tek kişilik aileye sahip olanların oranı ise %8,5 olduğu gözlenmektedir. Çekirdek aile oranı ile ilgili olarak Boylu vd. (2019)'nin Ankara'da yaptığı çalışmaya yakın sonuç bulunmuştur.
- Aile içi ilişkiler ve ailenin karar ve uygulamalarında etken unsurlardan birisi olan ebeveyn tutumlarına göre ailelerin sınıflandırılması yapıldığında; demokratik tutum sergileyen ebeveyne sahip ailelerin oranı %77,3'tür. Otoriter ebeveynli aile oranı %12,8, çocukları aşırı koruyucu ve kollayıcı ebeveyne sahip aile oranı %5,6 olduğu görülmektedir.
- Ailedeki güç ve otoritenin kullanımına yönelik olarak sınıflandırılan aile tiplerine göre, anne ve babanın eşit otoritesine dayalı aile tipi oranı %66,2 olup, 530 katılımcı bu yönde görüş bildirmiştir. Ana otoritesine dayanan ve

ailede etkin rolün anne olduğunu iddia eden aile tipinde olan katılımcıların oranı %21,2'dir. Ataerkil aile yapısına sahip baba otoritesinin ağırlıkta olduğu aile tipinin oranı ise %12,6 olarak görülmektedir.

- Ailelerin yerleşim yerlerine göre yapıları incelendiğinde katılımcıların çoğunluğunun kendisini kent ailesi olarak konumlandığı görülmektedir. Buna göre kent ailesi olarak konumlandırıanların oranı %83,0 ve 665 katılımcı ile birinci sıradadır. Kırsalda yaşayan aile olarak tanımlayanların oranı %11,4 olduğu, kentin gecekondu bölgelerinde yaşayan gecekondu ailesi oranı ise %5,6 olarak görülmektedir. Araştırmanın Türkiye'nin ikinci önemli büyük kenti olan metropol olarak ifade edilen Ankara'da yapılması bu dağılımı etkilediği düşünülmektedir.
- Ailelerin tasarruf-yatırım-harcama-borçlanma davranışlarında önemli bir gösterge olan ailenin finansal durumuyla ilgili olarak hazırlanan soruya katılımcıların %85,1'i varlıklarının borçlarından fazla olduğu bilgisini vermişlerdir. Borçlarının varlıklarından fazla olduğunu ifade edenlerin oranı ise %8,7 olarak gözlemlenmiştir. Buradan katılımcıların finansal durumunun yatırım ve tasarruf yapmaya uygun olduğu söylenebilir.
- Finansal sistemin önemli aracı kurumlarından birisi olan ve bireylerin çeşitli faktörlerden etkilenecek seçim yaptığı katılımcıların banka tercihleri araştırmasında ailelerin tasarruf ve mevduatlarını daha çok kamu bankalarında değerlendirdikleri görülmektedir. 466 katılımcının kamu bankalarını tercih ettiğini bildirdiği araştırmada, özel bankaları tercih eden katılımcı sayısı ise 285'dir. Katılım bankaları olarak ifade edilen ve dini hassasiyetlerle ticari bankalardan uzak durmak isteyen kişilerden fon toplanması ve fon ihtiyaçlarının karşılanmasına aracılık etmek amacıyla kurulan katılım bankalarını tercih eden katılımcıların oranı %5,9 olduğu görülmektedir.
- Ailede finansal kararlarda rol oynadığı düşünülen ve ailenin finansal kararlarının aile içinde kim/kimler veya nasıl alındığına yönelik araştırmada ailedeki tasarruf ve yatırım gibi önemli kararları anne ile babanın birlikte aldığını ifade edenlerin oranı %35,7 (285 katılımcı) olduğu görülmektedir. İkinci karar mercii olarak tüm aile üyelerinin birlikte karar aldığını ifade edenlerin oranı ise %24,8 (198 katılımcı) olarak bulunmuştur.

Ailedeki finansal kararların sadece her zaman anne tarafından verildiğini ifade edenlerin oranı %9,5 olarak ölçülmüştür. Ailedeki finansal kararların sadece baba tarafından verildiğini ifade eden katılımcıların oranı %8,4 olarak bulunmuştur. Ailede alınan finansal kararlarda anne ile babanın birlikte karar alması diğer kategorilere göre yüksek çıkmıştır. Bu sonuç literatürle örtüşmektedir (Çopur ve Şafak, 2002; Gunay vd. 2015).

Araştırmada kullanılan anketin on dokuzuncu sorusu katılımcının yatırım aracı tercihlerini yansıtmaları açısından konulmuş bir ifade olup, katılımcıların birden fazla yatırım aracı seçebilecekleri şekilde geliştirilmiştir.

Tablo 13

Katılımcıların Yatırım Aracı Tercihi

Altın	Araba	Gayrimenkul	Döviz	Vadeli Mevduat	Borsa	Bireysel emeklilik	Vadesiz Mevduat	Yatırım Fonu	Dijital Para	Bono-Tahvil	Hammadde	Forex	Repo
676	508	449	390	340	316	292	279	170	100	36	22	14	14

Bu kapsamda katılımcıların yatırım tercihlerine göre en çok tercih ettikleri yatırım araçları ile en az tercih ettikleri yatırım araçları sıralanarak Tablo 13'te verilmiştir. Buna göre katılımcıların en çok tercih ettikleri beş yatırım aracı sırasıyla altın (676 katılımcı), araba (508 katılımcı), gayrimenkul (449 katılımcı), döviz (390 katılımcı) olarak görülmektedir. Dikkat çekici olan geleneksel yatırım araçlarından altın, döviz, gayrimenkul gibi yatırım araçlarının hala tercihte en üst sıralarda yer bulmasıdır. Ayrıca son dönemlerde yatırım aracı olarak görülen arabanın da bir yatırım aracı olarak ön sıralarda olması dikkat çekicidir.

4.2. Ölçeklere İlişkin Frekans ve Yüzde Dağılımları

Tablo 14

Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri

Ölçek İfadeleri	Hiçbir Zaman		Nadiren		Bazen		Çoğunlukla		Her Zaman	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Bir ürün veya hizmet satın alırken karşılaştırma yaparım.	0	0,0	12	1,0	120	15,0	452	56,0	217	27,0
Tüm faturalarımı zamanında öderim.	1	0,0	14	2,0	180	22,0	431	54,0	175	22,0
Aylık harcamalarımın yazılı veya elektronik kaydını tutarım.	13	2,0	124	15,0	322	40,0	267	33,0	75	9,0
Bütçemin ve harcama planımın dışına çıkmam.	10	1,0	40	5,0	241	30,0	380	48,0	129	16,0
Tüm ödemeleri takip ederim.	2	1,0	19	2,0	244	30,0	409	51,0	127	16,0
Her ay kredi kartı borçlarımın tamamını öderim.	35	4,0	97	12,0	286	36,0	264	33,0	119	15,0
Sadece asgari tutarını ödediğim bir kredi borcum vardır.*	87	11,0	133	17,0	194	24,0	287	36,0	100	12,0
Kredi kart(lar)ımın limitinin tümünü kullanırım.*	171	21,0	136	17,0	297	37,0	180	22,0	17	2,0
Düzenli olarak kredi kartı raporlarını kontrol ederim.	11	1,0	39	5,0	387	48,0	327	41,0	37	5,0
Krediye ve kredi kartına başvurmada teklifleri karşılaştırırım.	10	1,0	24	3,0	189	24,0	423	53,0	155	19,0
Bireysel emeklilik hesabına para katkısında bulunurum.	120	15,0	281	35,0	94	12,0	219	27,0	86	11,0
Her ay düzenli olarak gelirimden bir miktar para biriktiririm.	10	1,0	42	5,0	317	40,0	365	46,0	65	8,0
Acil durumlar için tasarruf fonum var veya daha önce olan tasarruf fonunu sürdürmekteyim.	29	4,0	76	10,0	421	53,0	234	29,0	40	5,0
Emeklilik dışında araba, eğitim, ev gibi uzun vadeli bir hedef için birikim yaparım.	23	3,0	46	6,0	282	35,0	378	47,0	71	9,0
Tahvil, hisse senedi veya yatırım fonuna yatırım yaparım.	145	18,0	123	15,0	276	34,0	203	25,0	54	7,0
Bankada yatırım ve tasarruf hesabına sahibim.	32	4,0	25	3,0	337	42,0	354	44,0	52	7,0
Yatırımlarımı çeşitli yatırım araçlarına dağıtmayı tercih ederim.	21	3,0	35	4,0	312	39,0	371	46,0	62	8,0

* Bu ifadeler ters kodlanmıştır.

Katılımcıların büyük bir çoğunluğu ürün ve hizmet alırken fiyat karşılaştırması yaptıklarını belirtirken, bu önermeye hiç bir katılımcının hiçbir zaman yanıtı vermedikleri gözlemlenmiştir. Ayrıca katılımcıların büyük çoğunluğunun ödemelerini takip ettiği

ortaya çıkarken aynı şekilde katılımcıların büyük çoğunluğu faturaları zamanında ödediklerini bildirmişlerdir. Katılımcıların ev, araba gibi uzun vadeli hedefler için çoğunlukla birikim yaptıkları gözlemlenmiştir.

Tablo 15

Finansal Risk, Tutum, Davranış ve Finansal Bilgi Ölçekleri Frekansları

Ölçek İfadeleri	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Riski yüksek olsa bile daha yüksek getirili yatırımları tercih ederim.	98	12,0	160	20,0	225	28,0	283	35,0	35	4,0
Sabit getirili yatırım araçlarından çok, değişken getirili, riskli yatırım araçları tercih ederim	98	12,0	184	23,0	228	28,0	260	32,0	31	4,0
Hisse senetlerine yatırım yaptığımda endişelenmem.	69	9,0	142	18,0	359	45,0	185	23,0	45	6,0
Yatırımlarımdan dolayı para kaybedersem çok huzursuz olurum.	9	1,0	20	3,0	110	14,0	417	52,0	244	31,0
Para harcamayı uzun vadede biriktirmekten daha tatmin edici buluyorum.	82	10,0	358	45,0	261	33,0	89	11,0	10	1,0
Para harcanmak için vardır.	114	14,0	353	44,0	217	27,0	93	12,0	24	3,0
Mali durumumu yakından takip ediyorum.	4	1,0	27	3,0	313	39,0	395	49,0	61	8,0
Uzun vadeli finansal hedefler belirlerim ve onlara ulaşmak için çaba gösteririm.	7	1,0	27	3,0	212	27,0	466	58,0	88	11,0
Bugün için yaşama ve yarının kendi kendine halletmesine izin verme eğilimindeyim.	82	10,0	342	43,0	252	31,0	92	11,0	33	4,0
Büyük bir satın alma işleminden önce mali durumumu analiz ederim.	3	0,0	21	3,0	227	28,0	463	58,0	84	11,0
Giderlerimin yönetimini etkileyecek uzun vadeli mali hedefler belirlerim.	6	1,0	27	3,0	236	30,0	436	55,0	95	12,0
Faizin hesaplanması konusunu biliyorum.	9	1,0	91	11,0	279	35,0	307	38,0	115	14,0
Yüksek getiri ile yüksek risk seviyesi hakkında bilgi sahibiyim.	9	1,0	83	10,0	265	33,0	325	41,0	119	15,0
Paranın değerinin zamanla değiştiğini biliyorum.	4	0,0	7	1,0	112	14,0	460	57,0	218	27,0
Yüksek enflasyonun yaşam pahalılığının artmasına yol açtığını biliyorum.	2	0,0	5	1,0	61	8,0	433	54,0	300	37,0

Katılımcıların çoğunluğunun “Uzun vadeli finansal hedefler belirlerim ve onlara ulaşmak için çaba sarfederim” ifadesine büyük oranda katıldıkları görülmektedir. “Büyük bir satın alma işleminden önce mali durumumu analiz ederim.” önermesine %58 düzeyinde “katılıyorum” cevabını verdikleri “kesinlikle katılıyorum” ile birlikte düşünüldüğünde bu önermeye ciddi boyutta katılım olduğu gözükmemektedir. Ayrıca finansal bilgi ifadelerinin “katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum” birlikte düşünüldüğünde oldukça yüksek düzeyde katılım olduğu gözlemlenmektedir. Buradan temel düzeyde finansal konuları katılımcıların bildiği düşünülebilir.

Tablo 16

Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri

Ölçek İfadeleri	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Ailem her daim benim yanımda olan ve beni destekleyen mükemmel bir yapıdır.	2	0,0	14	2,0	54	7,0	606	76,0	125	16,0
Aile bireyleri ile her konu hakkında korkmadan ve çekinmeden konuşabilirim.	4	0,0	18	2,0	115	14,0	502	63,0	162	20,0
Günlük hayatımızdaki sorunların (problemlerin) hemen hepsini aile içinde hallederiz.	2	0,0	17	2,0	202	25,0	338	42,0	242	30,0
Ailemde, herhangi bir problemin nasıl çözüleceği hakkında kolayca karar verilir.	7	1,0	11	1,0	209	26,0	371	46,0	203	25,0
Ailem bizi kendi kendimize yeterli olmaya teşvik eder.	3	0,0	5	1,0	143	18,0	480	60,0	170	21,0
Ailemde dini inanışlar ve öğeler çok önemli yer tutar.	8	1,0	48	6,0	227	28,0	416	52,0	102	13,0
Ailemde günah-sevap, cennet-cehennem kavramlarına çok vurgu yapılır.	12	1,0	54	7,0	342	43,0	318	40,0	75	9,0
Ailem muhafazakâr bir yapıya sahiptir.	24	3,0	54	7,0	376	47,0	261	33,0	86	11,0
Ailemde evlilik usulleri (kız isteme, nişan, düğün, kına...) çok önemlidir	11	1,0	34	4,0	247	31,0	417	52,0	92	11,0
Ailemde dini öğeler ve bayramlar hakkında sıklıkla konuşulur, fikir alışverişinde bulunulur	17	2,0	44	5,0	350	44,0	302	38,0	88	11,0
Ailemde erkek çocukları daha kıymetlidir.	161	20,0	288	36,0	266	0,33	68	8,0	18	2,0
Ailemde kararları babam verir.	222	28,0	242	30,0	255	0,32	69	9,0	13	2,0
Babam aile içinde otorite figürüdür ve kararları tartışılmaz.	238	30,0	238	30,0	256	0,32	54	7,0	15	2,0
Ailemde erkeklerin daha fazla söz hakkı vardır.	192	24,0	321	40,0	220	0,27	54	7,0	14	2,0
Ailemde aile ile ilgili kararlar daha çok büyükler tarafından verilir.	47	6,0	233	29,0	229	0,29	266	33,0	26	3,0

Türk Aile Yapısı Çözümleme ölçeği ifadelerinin değerlendirilmesinde “Ailem her daim benim yanımda olan ve beni destekleyen mükemmel bir yapıdır.” önermesine yüksek oranda katılım olduğu gözlemlenmiştir. Kişinin ailesiyle ilgili sosyal aile algısını ölçmeye yönelik bir ifade olan bu önermeye katılımın yüksek olması işlevsel aile özelliklerinin önemli olduğu anlamına gelmektedir. Bireyin aile yapısı algısı alt boyutu ile ilgili olarak “Ailemde dini inanışlar ve ögeler çok önemli yer tutar.”, “Ailemde evlilik usulleri (kız isteme, nişan, düğün, kına...) çok önemlidir” önermelerine katılım oldukça yüksek olduğu gözlemlenmekte olup aile yapısı bakımından kişinin aile yapısı algısının yüksek olduğu söylenebilir.

Tablo 17

Aile Değerleri Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri

Ölçek İfadeleri	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Aileler mevcut dinî ve manevî değerleri dikkate alarak yaşamlarını sürdürmelidirler.	19	2,0	38	5,0	262	33,0	420	53,0	61	8,0
Modern koşullar ne olursa olsun, aile geleneksel yapısını sürdürmelidir.	8	1,0	17	2,0	214	27,0	469	59,0	92	12,0
Ailenin geleneksel yapısının korunması için elimden geleni yaparım.	6	1,0	13	2,0	208	26,0	455	57,0	119	15,0
Günümüz koşullarının ortaya çıkardığı aile modeli beni endişelendiriyor.	19	2,0	38	5,0	281	35,0	358	45,0	105	13,0
Ülkemizde genel kabul gören aile değerleri olmalıdır.	1	0,0	15	2,0	198	25,0	499	62,0	88	11,0
Evde son sözü baba söylemelidir.	80	10,0	254	32,0	367	46,0	83	10,0	16	2,0
Eşler kendi kişisel kararlarını kendileri alabilirler.	26	3,0	101	13,0	114	14,0	389	49,0	171	21,0
Aile ile ilgili kararlar tüm aile üyelerince ortak alınmalıdır.	7	1,0	37	5,0	158	20,0	434	54,0	164	21,0
Evlilik boyunca aile büyüklerinin görüşü dikkate alınmalıdır.	8	1,0	29	4,0	261	33,0	404	51,0	98	12,0
Aile içindeki sorunlar eşleri ilgilendirir, başkalarını değil.	3	0,0	6	1,0	119	15,0	387	48,0	286	36,0
Ev kadını olmak da, çalışmak ve para kazanmak kadar tatmin edici bir şeydir.	56	7,0	81	10,0	288	36,0	303	38,0	70	9,0
Kadın dediğin evi çekip çevirir.	82	10,0	91	11,0	263	33,0	318	40,0	47	6,0
Kadın, her zaman kocasına itaat etmelidir.	113	14,0	123	15,0	322	40,0	208	26,0	35	4,0
Kadınlar kocalarından önce eve dönmüş olmalıdırlar.	122	15,0	198	25,0	276	35,0	168	21,0	35	4,0
Ev hanımlarının yaşamlarını çekilmez buluyorum.	57	7,0	116	15,0	401	50,0	161	20,0	65	8,0

Aile değerleri ölçeğine göre geleneksel aile değerleri alt boyutuna katılım puanlarının yüksek olması kişinin konvansiyonel aile yapısına sahip olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda “Modern koşullar ne olursa olsun, aile geleneksel yapısını sürdürmelidir”, “Ülkemizde genel kabul gören aile değerleri olmalıdır.” önermeleri ölçekte oldukça yüksek puanlara sahip olduğundan katılımcıların yüksek puan alması geleneksel aile değerlerinin yüksek olduğu şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca “Aile ile ilgili kararlar tüm aile üyelerince ortak alınmalıdır.” önermesi ile “Evlilik boyunca aile büyüklerinin görüşü dikkate alınmalıdır.” önermeleri ailede karar alma süreçlerine ilişkin boyuta ait sorular olup bu önermelere katılımın yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 18

Aile Değerleri 2 Ölçeği Frekans ve Yüzdeleri

Ölçek İfadeleri	Kesinlikle katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		Kesinlikle katılıyorum	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Diğer aile üyelerinin ihtiyaçları benim ihtiyaçlarımdan daha önemlidir.	20	2,0	70	9,0	243	30,0	413	52,0	55	7,0
Bir aile yetiştirmenin ödülleri benim için her şeyden önemlidir.	10	1,0	38	5,0	166	21,0	463	58,0	123	15,0
Akşam ailemle yemek yemek günümün en önemli faaliyetlerindendir.	7	1,0	38	5,0	154	19,0	419	52,0	182	23,0
En önemli ilişkilerim ailemledir.	6	1,0	23	3,0	82	10,0	485	61,0	205	26,0
Ailem olmadan tam anlamıyla tatmin edici bir yaşam düşünemiyorum	11	1,0	18	2,0	94	12,0	454	57,0	224	28,0

Aile değerlerine önemi vurgulamak için oluşturulmuş bu ölçekteki ifadelerden “katılıyorum” ile “kesinlikle katılıyorum” birlikte düşünüldüğünde, katılımcıların aileye verdiği önemin oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

4.3. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri ile Normallik Testleri

İstatistiki analizlerde yaygın olarak kullanılan normallik varsayımı tek değişkenli ve çok değişkenli analizlerde kullanılan bir ön şarttır. Korelasyon analizi, doğrusal

regresyon analizi, t-testleri, varyans analizi (Anova) gibi testlerin bir çoğu normal dağılım varsayımına dayanmaktadır. Bu analizlerin yanında çok değişkenli varyans analizi, temel bileşenler analizi, kanonik korelasyon analizi, diskriminant analizi gibi çok değişkenli analizlerle çıkarımlarda bulunmak normallik varsayımı altında yapılmaktadır. Normallik varsayımı temel olarak istatistiksel anlamlılık testinin veya istatistiksel modelin uygulanacağı veri kümesinin tam olarak veya yaklaşık olarak normal dağılım göstermesi temeline dayanmaktadır. Veri kümesinin normal dağılım göstermesinin temel gerekçesi bu test ve modellerin neredeyse tamamının normal dağılım gösteren verilerle geliştirilmiş olmasından kaynaklanmaktadır. Veri kümesinin normal dağılım göstermesi ile parametrik testler yapılabilir. İstatistiki olarak parametrik testler parametrik olmayan testlere göre daha güçlü testlerdir (Oppong ve Agbedra, 2016, s.26).

Bu çalışmada istatistiki analizler yapılmadan önce veri kümeleriyle ilgili olarak betimleyici istatistikler, geçerlilik ve güvenilirlik testi ve normal dağılım testi araştırması yapılmıştır.

Tablo 19

Araştırma Analizinde Kullanılan Ölçeklerin Betimleyici İstatistikleri

Ölçekler ve Boyutları	İfadeler	Ortalama	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Cronbach α Değeri	Ölçek α Değeri
Finansal Yönetim Davranış Ölçeği	Nakit Yönetimi	23	4,0911	,68770	-,397	,072	,810
		24	3,9551	,72317	-,290	-,068	,808
		25	3,3333	,90416	-,076	-,349	,805
		26	3,7225	,83546	-,473	,383	,808
		27	3,7990	,73539	-,175	-,057	,807
	Kredi/Borç Yönetimi	28	3,4182	1,02280	-,316	-,280	,814
		29	2,7753	1,18720	,383	-,775	,831
		30	3,3296	1,10736	,175	-,980	,829
		31	3,4245	,71910	-,310	,837	,804
		32	3,8602	,80183	-,676	1,016	,810
	Tasarruf/ Yatırım Yönetimi	33	2,8375	1,27616	,184	-1,213	,818
		34	3,5419	,76840	-,365	,573	,801
		35	3,2250	,82576	-,292	,685	,798
		36	3,5350	,84485	-,671	,877	,802
		37	2,8727	1,17740	-,171	-,856	,799
		38	3,4612	,82523	-,766	1,401	,804
		39	3,5218	,80612	-,631	1,091	,801

Tablo 19 Devam

	İfadeler	Ortalama	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Cronbach α Değeri	Ölçek α
Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği	Sosyal Aile Yapısı Algısı	55	4,0462	0,56046	-0,925	4,466	,864
		56	3,9988	,69372	-,764	1,817	,864
		57	4,0000	,81394	-,349	-,492	,864
		58	3,9388	,80312	-,455	,311	,865
		59	4,0100	,67075	-,435	,971	,866
	Aile Yapısı Algısı	60	3,6941	,80472	-,545	,502	,852
		61	3,4869	,81403	-,229	,308	,851
		62	3,4132	,87908	-,221	,398	,850
		63	3,6804	,78436	-,587	,899	,851
		64	3,4994	,84132	-,257	,440	,852
	Ailede Güç Dengesi	65	2,3683	,96976	,362	-,224	,863
		66	2,2622	1,00930	,342	-,584	,854
		67	2,2135	1,00529	,406	-,460	,853
		68	2,2222	,94502	,524	-,038	,855
		69	2,9888	,99430	-,138	-,870	,856
Aile Değerleri Ölçeği	Geleneksel Aile Değerleri	70	3,5825	,79573	-,809	1,300	,796
		71	3,7750	,71195	-,664	1,541	,798
		72	3,8340	,71669	-,499	1,070	,797
		73	3,6142	,85863	-,523	,651	,802
		74	3,8215	,64175	-,360	,619	,804
	Karar Alma Süreci	75	2,6263	,87267	,079	,049	,807
		76	3,7216	1,03737	-,804	,038	,819
		77	3,8888	,80862	-,719	,839	,813
		78	3,6938	,76809	-,427	,641	,800
		79	4,1823	,73262	-,643	,506	,815
	Kadın Rolü	80	3,3133	1,00603	-,556	,039	,799
		81	3,1960	1,05725	-,620	-,265	,793
		82	2,9114	1,07046	-,301	-,564	,796
		83	2,7447	1,08508	,009	-,726	,809
		84	3,0762	,97490	-,088	,087	,843
Aile Değerleri 2	Aile Değerleri	85	3,5156	,84414	-,768	,653	,804
		86	3,8137	,79313	-,830	1,301	,799
		87	3,9137	,82542	-,721	,719	,803
		88	4,0737	,73200	-1,016	2,344	,828
		89	4,0762	,77810	-1,123	2,516	,826
Finansal Tutum	Finansal Tutum	44	2,4837	,86732	,379	-,103	,393
		45	2,4507	,97231	,544	-,068	,284
		46	3,6025	,69964	-,215	,381	,421
		47	3,7513	,72586	-,662	1,246	,608
							,520

Tablo 19 Devam

	İfadeler	Ortalama	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Cronbach α Değeri	Ölçek α
Finansal Davranış	48	2,5655	,96359	,549	,035	,633	
	49	3,7569	,68450	-,419	,718	,141	,425
	50	3,7337	,73849	-,484	,774	,236	
	İfadeler	Ortalama	Std. Sapma	Çarpıklık	Basıklık	Cronbach α Değeri	Ölçek α
Finansal Bilgi	51	3,5343	,91194	-,206	-,383	,745	
	52	3,5768	,90383	-,276	-,298	,709	
	53	4,0999	,69463	-,652	1,384	,752	,801
	54	4,2784	,64896	-,705	1,339	,785	

Araştırmadaki ölçeklerin tümünde 801 katılımcı örneklem olarak çalışmaya destek vermiştir.

Tablo 19'un incelenmesinden katılımcıların Finansal Yönetim Davranış Ölçeğinin 23. ifadesi olan “Bir ürün veya hizmet satın alırken karşılaştırma yaparım” ifadesine 4,0911 ortalama ile ölçek içinde en yüksek oranda katılımın olduğu gözlemlenmiştir. Bu bulgu sonucunda katılımcıların büyük çoğunluğunun harcama yaparken fiyatları karşılaştırdıkları görülmektedir. Aynı şekilde katılımcıların Finansal Bilgi ölçeğinin 53. ifadesi “Paranın değerinin zamanla değiştiğini biliyorum.” ifadesine 4,0999 ortalama ile, “Yüksek enflasyonun yaşam pahalılığının artmasına yol açtığını biliyorum.” ifadesine ise 4,2784 ortalama ile yüksek düzeyde katılım sağladıkları görülmektedir.

Normal dağılımla ilgili olarak bir veri kümesinin çarpıklık ve basıklık katsayılarının -2 ile +2 veya -3 ile +3 arasında değer alması normal dağılım olarak kabul edilmektedir (Tabachnick & Fidell, 2001). Buna göre Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği 55. ifadesi kurtosis ve skewness değerlerine aykırı değerler taşıyıp, normal dağılım göstermediğinden ölçek dışı bırakılmıştır. Bu araştırma verilerinde ölçek dışı bırakılan bir ifade dışında tüm ölçekler bazında tüm ifadeler incelendiğinde normallik araştırmasında kurtosis ve skewness değerleri -2 ile +2 veya -3 ile +3 güven sınırları içinde olduğundan ölçeklerin veri kümelerinin normal dağılım gösterdiği kabul edilmiştir.

Ölçeklerin **güvenilirlik analizleriyle** ilgili olarak Cronbach Alfa değerleri araştırılmıştır. Buna göre Cronbach Alfa katsayısı ölçekteki ifadelerin birbirleriyle uyumlu olup olmadıklarını, ifadelerin ölçek içinde iç tutarlılıklarının olup olmadığının ölçülmesinde kullanılan, ölçeğin güvenilirliğini ortaya koyan ve 0 ile 1 arasında

Değişkenler arasındaki ilişkinin gücü ve yönünün açıklanmasına yardımcı olan korelasyon analiz sonucuna göre değişkenler arasında ilişki olduğu gözlemlenmektedir. Tablo 20'ye göre finansal bilgi değişkeni ile nakit yönetimi arasında orta dereceli ilişki olduğu, aile yapısı algısı değişkeni ile geleneksel aile değerleri değişkeni arasında pozitif güçlü düzeyde bir ilişki olduğu görülmektedir.

4.5. Verilerin Analizlere Hazırlanması

Çalışmanın analiz kısmına geçmeden önce elde edilen verilerle ilgili anket formları incelenmiş tutarsız, eksik, hatalı araştırmanın veri kalitesini düşürebilecek nitelikteki cevaplar çalışmadan ayıklanmıştır. Daha sonra anket formu numaralandırılmış ve anket formunda yer alan kategoriler ve sınıflandırmalar SPSS formatına uygun olarak kodlanarak Excel programı vasıtasıyla anket veri girişi gerçekleştirilmiştir. Anket girişlerinin sağlıklı olup olmadığı ile ilgili olarak rastgele seçilen anket formu verisi ile bilgisayar verisi karşılıklı olarak kontrol edilmiştir. Ayrıca SPSS programında da kontroller yapılarak veri girişinde hata olup olmadığı araştırılmıştır. Bu kapsamda verilerin topluca hızlı bir şekilde kontrolü için tanımlayıcı istatistik analizlerle kayıp veriler, hatalı veri girişleri tekrar kontrol edilmiş, analiz öncesi elde edilen verinin sağlıklı bir veri olmasına çaba gösterilmiştir.

Veri girişleri tamamlandıktan sonra ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirlik analizleri yapılmış, normal dağılım gösterip göstermedikleri araştırılmıştır. Ayrıca çalışmanın ana analizleri ile ilgili olarak verilerin sağlıklı veriler olması, kayıp değerler olmaması gibi şartlar nedeniyle veri kümesi incelenmiş ve analize uygun olmayan veriler ankette çıkarılmıştır. Kayıp verilerle ilgili olarak SPSS programı kullanılarak YEM analizinde kullanılacak ölçek verileriyle sınırlı olmak üzere ortalama yoluyla değer ataması yapılmıştır. Anket formu ve ölçeklerle ilgili hazırlıklardan sonra analize geçilmiştir.

4.6. Demografik Değişkenlerle İlgili Hipotezlerin Test Edilmesi

Bu kısımda demografik değişkenlerle finansal tutum ölçeği arasındaki farklılaşmalar için oluşturulan hipotezler ve analiz sonuçları paylaşılacaktır.

H₀: Katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁: Katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Normal dağılım gösterdiği kabul edilen veri kümesiyle ilgili olarak katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Hipotezin test

edilmesi amacıyla tek yönlü varyans analizi (Anova) kullanılmıştır. Analiz için gerekli olan homojenlik testi ve Anova analiz sonuçları aşağıdadır.

Tablo 21

Finansal Tutum Ölçeği Varyansların Homojenliği Testi

Levene Statistic	df1	df2	Sig.	Sonuç
2,268	3	797	,079	H ₀ Kabul Varyanslar Homojen

Tablo 22

Katılımcıların Yaşı ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	,538	3	,179	,641	,589	H ₀
Within Groups	222,752	797	,279			Kabul
Total	223,290	800				

Finansal tutum veri setinin normal dağılıma sahip ve homojen olduğu bulgusuna istinaden uygulanan Anova analiz sonucuna göre $p > 0,05$ olduğundan H₀ hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki yoktur. Finansal tutum katılımcıların yaşına göre farklılık göstermemektedir.

H₀: Katılımcıların cinsiyeti ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₂: Katılımcıların cinsiyeti ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 23

Katılımcıların Cinsiyeti ile Finansal Tutum Arasında T-Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Equal variances assumed	,060	,806	1,689	799	,092	,06301	,03731	-,01023	,13625
Equal variances not assumed			,690	796,944	,091	,06301	,03729	-,01019	,13621

Finansal tutum ile cinsiyet arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla oluşturulan hipotezin test edilmesi için Independent Samples T-Testi uygulanmış ve test sonucuna göre $p>0,05$ olduğundan H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Buna göre katılımcıların cinsiyeti ile finansal tutum arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki yoktur.

H_0 : Katılımcıların medeni durumu (evli, bekar, boşanmış) ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_3 : Katılımcıların medeni durumu (evli, bekar, boşanmış) ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 24

Katılımcıların Medeni Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	8,128	2	4,064	15,118	,000	H_0
Within Groups	213,974	796	,269			Ret
Total	222,102	798				

Medeni durum değişkeni ile finansal tutum arasındaki ortalama farklılığına ilişkin oluşturulan hipotezin test edilmesi amacıyla Anova analizi yapılmıştır. Buna göre $p<0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Bu sonuca göre katılımcıların medeni durumu (evli, bekar veya boşanmış) ile finansal tutum arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_0 : Katılımcının eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_4 : Katılımcının eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 25

Katılımcıların Eğitim Düzeyi ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	14,924	2	7,462	28,635	,000	H_0
Within Groups	207,688	797	,261			Ret
Total	222,612	799				

Katılımcının eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında bir ilişki olup olmadığını

test etmek amacıyla oluşturulan hipotezin sınanması için Anova testi uygulanmış ve test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Alternatif hipoteze göre katılımcıların eğitim düzeyi farklılaştıkça finansal tutum farklılaşmaktadır. Katılımcının eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır. Tukey testi sonucuna göre katılımcıların eğitim düzeyine göre finansal tutum arasında lise mezunu ile ortaokul-ilkokul mezunu gruplar arasında bir farklılık çıkmazken, üniversite mezunu ile lise, üniversite mezunu ile ortaokul-İlkokul grupları arasında finansal tutum yönünden anlamlı bir fark görülmektedir.

H_0 : Ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_5 : Ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 26

Ailenin Gelir Düzeyi ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	13,122	3	4,374	16,587	,000	H_0
Within Groups	210,168	797	,264			Ret
Total	223,290	800				

Hipotezin test edilmesi için Anova analizi yapılmış ve analiz sonucunda $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki vardır. Aile gelir düzeylerine göre finansal tutum farklılaşmaktadır.

H_0 : Katılımcıların meslekleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_6 : Katılımcıların meslekleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 27

Katılımcıların Meslekleri ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	6,048	5	1,210	4,427	,001	H_0
Within Groups	217,242	795	,273			Ret
Total	223,290	800				

Katılımcıların meslekleri ile finansal tutum arasındaki istatistiki farklılaşmayı

ölçmek amacıyla oluşturulan hipotezle ilgili Anova testi uygulanmış ve test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre katılımcıların meslekleri ile finansal tutumu arasında istatistiki olarak bir ilişki vardır. Farklı meslekleri icra eden katılımcıların finansal tutumları farklılık göstermektedir.

H_0 : Katılımcıların ailesindeki çocuk sayısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_7 : Katılımcıların ailesindeki çocuk sayısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 28

Ailedeki Çocuk Sayısı ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	10,947	4	2,737	10,259	,000	H_0
Within Groups	212,343	796	,267			Ret
Total	223,290	800				

Ailedeki çocuk sayısı ile finansal tutum arasındaki farklılığa ilişkin hipotezin test edilmesi amacıyla Anova testi uygulanmıştır. Anova sonucunda $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre katılımcıların ailesindeki çocuk sayısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır. Çocuk sayısı farklı olan ailelerin finansal tutumu istatistiki olarak farklılık göstermektedir.

H_0 : Katılımcıların ikamet ettiği ev durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_8 : Katılımcıların ikamet ettiği ev durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 29

Katılımcıların Ev Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	3,886	3	1,295	4,700	,003	H_0
Within Groups	219,373	796	,276			Ret
Total	223,258	799				

Katılımcıların ikamet ettiği ev durumu ile finansal tutum arasında ilişki olup

olmadığına ilişki oluşturulan hipotezin sınanması amacıyla Anova analizi yapılmıştır. Anova sonuçlarına göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Alternatif hipotez kabul edilmiştir. Buna göre katılımcıların ikamet ettiği ev durumları ile finansal tutum arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır. Katılımcıların finansal tutumu ev durumuna göre istatistiki bakımdan anlamlı farklılaşmaktadır.

H_0 : Katılımcıların evlilik süreleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_9 : Katılımcıların evlilik süreleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 30

Katılımcıların Evlilik Süreleri ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	8,352	3	2,784	10,322	,000	H_0
Within Groups	214,427	795	,270			Ret
Total	222,779	798				

Hipotezin test edilmesi amacıyla varyans analizi testi olan Anova testi uygulanmış ve test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre katılımcıların evlilik sürelerine göre farklı finansal tutum sergiledikleri tespit edilerek bu iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmuştur.

H_0 : Katılımcıların kendini konumlandığı geleneksel ve modern aile algıları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_{10} : Katılımcıların kendini konumlandığı geleneksel ve modern aile algıları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 31

Geleneksel-Modern Aile Algıları ile Finansal Tutum Arasında T-Testi

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
	F	Sig.	t	df	Sig.(2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
								Lower	Upper
Equal variances assumed	,016	,900	1,841	797	,066	,07277	,03953	-,00482	,15036
Equal variances not assumed			1,819	515,775	,070	,07277	,04001	-,00584	,15138

Katılımcıların kendini konumlandığı geleneksel aile ve modern aile algıları ile finansal tutum arasındaki ilişkiyi incelemek için t-testi uygulanmıştır. Analiz sonucunda %5 anlamlılık düzeyinde H_0 kabul edilerek katılımcıların geleneksel aile ve modern aile algıları ile finansal tutum arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.

H_0 : Katılımcıların ebeveyn çalışma durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_{11} : Katılımcıların ebeveyn çalışma durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 32

Ebeveyn Çalışma Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	11,181	3	3,727	14,098	,000	H_0
Within Groups	210,176	795	,264			Ret
Total	221,357	798				

Katılımcıların ebeveyn çalışma durumu ile finansal tutum arasındaki ilişki analizine ilişkin oluşturulan hipotezin test edilmesiyle ilgili Anova testi uygulanmış, test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Alternatif hipotez kabul edilmiştir. Buna göre katılımcıların ebeveyn çalışma durumları ile finansal tutum arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

H_0 : Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_{12} : Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 33

Ailede Ebeveyn Durumu ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	5,035	3	1,678	6,129	,000	H_0
Within Groups	218,255	797	,274			Ret
Total	223,290	800				

Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığının sınanması amacıyla Anova testi uygulanmış, test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre katılımcıların aile yapılarının iki ebeveynli, tek ebeveynli veya üvey ebeveynli olması katılımcıların finansal tutumunda anlamlı bir farklılık oluşturmaktadır. Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması finansal tutumda istatistiki bakımdan farklılık oluşturmaktadır.

H_0 : Katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_{13} : Katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 34

Çocuklu-Çocuksuz Çekirdek-Geniş Aile ile Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	9,819	4	2,455	9,153	,000	H_0
Within Groups	213,471	796	,268			Ret
Total	223,290	800				

Katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında istatistiksel bir farklılık bulunup bulunmadığının araştırılmasına yönelik olarak oluşturulan hipotezin test edilmesi için Anova testi uygulanmıştır. Anova test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H_0 hipotezi reddedilmiştir. Buna göre katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında istatistiki bakımdan anlamlı bir fark vardır. Katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum değerleri arasında farklılık bulunmaktadır.

H_0 : Katılımcıların ailesindeki birey sayısına göre çekirdek aile, geniş aile ve tek kişilik aile yapılarına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_{14} : Katılımcıların ailesindeki birey sayısına göre çekirdek aile, geniş aile ve tek kişilik aile yapılarına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 35

Çekirdek, Geniş, Tek Kişilik Aile ile Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	2,669	2	1,334	4,826	,008	H ₀
Within Groups	220,621	798	,276			Ret
Total	223,290	800				

Hipotezin test edilmesi amacıyla yapılan Anova analizi sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H₀ hipotezi reddedilmiştir. Buna göre katılımcıların ailesindeki birey sayısına göre bireylerin aile yapısı bakımından çekirdek aile, geniş aile ve tek kişilik aile yapılarına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır. Buna göre aile bireyinin çekirdek aile, geniş aile yapıları ile tek kişilik aile yapılarına sahip olmaları ile finansal tutum arasında istatistiksel bir farklılık bulunmaktadır.

H₀: Ailelerin karar ve uygulamalarında aile yapıları bakımından ataerkil, anaerkil veya eşitlikçi aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁₅: Ailelerin karar ve uygulamalarında aile yapıları bakımından ataerkil, anaerkil veya eşitlikçi aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 36

Ataerkil, Anaerkil, Eşitlikçi Aile ile Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	2,494	2	1,247	4,507	,011	H ₀
Within Groups	220,796	798	,277			Ret
Total	223,290	800				

Hipotezin test edilmesi amacıyla Anova analizi yapılmış, test sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H₀ hipotezi reddedilmiştir. Ailelerin karar ve uygulamalarında aile yapıları bakımından ailelerin ataerkil, anaerkil veya eşitlikçi aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Ailelerin ataerkil veya anaerkil yapıda aileye sahip olmaları finansal tutumda istatistiksel bir farklılık oluşturmaktadır.

H₀: Katılımcıların yerleşim yerlerine göre aile yapısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁₆: Katılımcıların yerleşim yerlerine göre aile yapısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 37

Yerleşme Yerine Göre Aile ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	9,238	2	4,619	17,219	,000	H ₀
Within Groups	214,052	798	,268			Ret
Total	223,290	800				

Yerleşim yerlerine göre aile yapıları ile finansal tutum arasındaki ilişkinin test edilmesi amacıyla Anova testi yapılmış, analiz sonucuna göre $p < 0,05$ olduğundan H₀ hipotezi reddedilmiştir. Buna göre ailelerin yerleşim yerleri ile finansal tutum arasında farklılık olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ailenin kentte, kırsalda veya gecekondu ikamet ediyor olması ile finansal tutum arasında istatistiksel farklılık bulunmaktadır.

H₀: Ailede finansal kararları veren aile üyesi/üyeleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H₁₇: Ailede finansal kararları veren aile üyesi/üyeleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 38

Finansal Karar Veren Üyeler ile Finansal Tutum Arasında Anova Testi

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Sonuç
Between Groups	21,614	5	4,323	16,982	,000	H ₀
Within Groups	201,608	792	,255			Ret
Total	223,222	797				

Ailede finansal kararları veren aile üyesi/üyeleri grupları ile finansal tutum arasında bir farklılık olup olmadığının araştırılması amacıyla oluşturulan hipotez Anova testi ile sınanmış ve $p < 0,05$ olduğu tespit edilmiştir. H₀ hipotezi reddedilmiştir. Buna göre ailede finansal kararları veren birey/bireyler ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ailede finansal kararları veren birey/bireyler finansal tutum yönünden istatistiksel olarak farklılık göstermektedir.

Tablo 39

Hipotezlerin Sınanmasında Alternatif Hipotezler Özet Tablo

Hipotezler	Analiz	Sig(p)	Sonuç
H ₁ :Katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,589	Ret
H ₂ :Katılımcıların cinsiyeti ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	T-Test	,092	Ret
H ₃ : Katılımcıların medeni durumu (evli, bekar, boşanmış) ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₄ : Katılımcıların eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₅ :Ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₆ :Katılımcıların meslekleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,001	Kabul
H ₇ : Katılımcıların ailesindeki çocuk sayısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₈ :Katılımcıların ikamet ettiği ev durumu ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,003	Kabul
H ₉ :Katılımcıların evlilik süreleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₁₀ : Katılımcıların kendini konumlandığı geleneksel ve modern aile algıları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	T-Test	0,066	Ret
H ₁₁ : Ailede ebeveyn çalışma durumu ile finansal tutum arasında anlamlı ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₁₂ :Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₁₃ :Katılımcıların çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₁₄ : Katılımcıların ailesindeki birey sayısına göre çekirdek aile, geniş aile ve tek kişilik aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,008	Kabul
H ₁₅ : Ailelerin karar ve uygulamalarında aile yapıları bakımından ataerkil, anaerkil veya eşitlikçi aile yapısında olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,011	Kabul
H ₁₆ : Katılımcıların yerleşim yerlerine göre aile yapısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul
H ₁₇ :Ailede finansal kararları veren aile üyesi/üyeleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır.	Anova	,000	Kabul

4.7. Açımlayıcı Faktör Analizi

Ölçeklerin normal dağılım analizi yapıldıktan sonra normal dağılım gösteren ölçeklerin madde geçerliliğinin analizi için açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Açımlayıcı faktör analizi veri setindeki faktör sayısının fazla olması durumunda veri analizini kolaylaştırmak amacıyla birbirleriyle ilişkili ifadeleri bir araya getirerek faktörler bazında değerlendirme yapmaya imkân tanıyan bir tanımlayıcı analizdir.

Faktör analizi birbirleri arasında ilişki olan çok sayıda değişkeni bir araya getirip bu değişkenlerin sayısını azaltarak, daha az sayıda anlamlı yeni değişken bulmaya yarayan, yeni faktörler keşfetmeyi hedefleyen çok değişkenli istatistikî bir kavramdır. Faktör analizi değişkenlerin birbirleriyle ilişkilerini açıklamak amacıyla kullanılan bir

araçtır. Faktör analizi değişkenlerin kovaryansları vasıtasıyla değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya koyan, gözlenemeyen gizil değişkenleri açıklamaya çalışan, bir istatistiki uygulamadır. Daha az değişken bulmayı amaçlayan faktör analizi değişkenler arasındaki ilişkileri esas alan bir hesaplama mantığına sahiptir (Büyüköztürk (2002, s.472).

Açımlayıcı faktör analizinde verilerin faktör yapılarının geçerlilik sınamasında KMO değerinin 0,60'ın üzerinde olması gerekmektedir. Ayrıca Barlett testi sonucunun da anlamlı olması şartı aranmaktadır (Büyüköztürk, 2005, s.126). Bu araştırmada faktör yapısının ortaya çıkarılmasında Temel Bileşenler (principal component) yöntemiyle Direct Oblimin tekniği kullanılmıştır.

Ölçeklerin açımlayıcı faktör analizi ile güvenilirlik analizi sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 40

Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi

Anket No	İfadeler	Tasarruf/ Yatırım	Nakit Yönetimi	Cronbach α Değeri
33	Bireysel emeklilik hesabına para katkısında bulunurum.	,602		,836
34	Her ay düzenli olarak gelirimden bir miktar para biriktiririm.	,766		,809
35	Acil durumlar için tasarruf fonum var veya daha önce olan tasarruf fonunu sürdürmekteyim.	,802		,805
36	Emeklilik dışında araba, eğitim, ev gibi uzun vadeli bir hedef için birikim yaparım.	,730		,814
37	Tahvil, hisse senedi veya yatırım fonuna yatırım yaparım.	,657		,816
38	Bankada yatırım ve tasarruf hesabına sahibim.	,795		,810
39	Yatırımlarımı çeşitli yatırım araçlarına dağıtmayı tercih ederim.	,773		,807
23	Bir ürün veya hizmet satın alırken karşılaştırma yaparım.		,726	,824
24	Tüm faturalarımı zamanında öderim.		,721	,822
25	Aylık harcamalarımın yazılı veya elektronik kaydını tutarım.		,698	,827
26	Bütçemin ve harcama planımın dışına çıkmam.		,730	,827
27	Tüm ödemeleri takip ederim.		,756	,822
Özdeğer(Eigenvalue)		4,509	2,005	
Varyans (%)		37,572	16,706	
Toplam Varyans %		54,278		
Kaiser-Meyer-Olkin(KMO)=0,861		Toplam Cronbach α Değeri=0,831		
Bartlett's Test of Sphericity=3546,413				
df 66				
Sig. 0,000				

Finansal Yönetim Davranış Ölçeği üç boyutlu olarak uygulaması yapılmış olmasına rağmen faktör analizinde iki boyuta düşmüştür. Bu kapsamda güvenilirliği

düşük olan 28. ifade ile 32. ifadelerin ölçekten çıkarılmasına karar verilmiştir. Ayrıca 29. ifade, 30. ifade ile 31. ifade düşük faktör yüküne sahip oldukları ve birden fazla faktörlere yüklendikleri için analiz dışı bırakılmıştır. Bu haliyle ölçeğin kredi/borç yönetimine ait beş ifade ölçek dışı kalmıştır. Finansal Yönetim Davranış Ölçeği, Nakit Yönetimi ve Tasarruf/Yatırım Yönetimi olmak üzere iki boyut on iki ifadeden oluştuğu görülmüştür.

Tabloya göre faktör analizi aşamasından sonra oluşan iki boyutlu Finansal Yönetim Davranış Ölçeği Toplam Cronbach α Değeri=0,831 olduğundan yüksek derece güvenilir bir ölçek olduğu görülmektedir. Ayrıca ölçekle ilgili tüm ifadelerin faktör yüklerinin 0,50'inin üzerinde olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 41

Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi

Anket No	İfadeler	Aile Yapısı Algısı	Sosyal Aile Yapı. Algısı	Ailede Güç Dengesi	Cronbach α Değeri
60	Ailemde dini inanışlar ve öğeler çok önemli yer tutar.	,829			,865
61	Ailemde günah-sevap, cennet-cehennem kavramlarına çok vurgu yapılır.	,886			,864
62	Ailem muhafazakâr bir yapıya sahiptir.	,899			,865
63	Ailemde evlilik usulleri (kız isteme, nişan, düğün, kına...) çok önemlidir	,802			,865
64	Ailemde dini öğeler ve bayramlar hakkında sıklıkla konuşulur, fikir alışverişinde bulunulur	,869			,850
56	Aile bireyleri ile her konu hakkında korkmadan ve çekinmeden konuşabilirim.		,732		,849
57	Günlük hayatımızdaki sorunların (problemlerin) hemen hepsini aile içinde hallederiz.		,875		,848
58	Ailemde, herhangi bir problemin nasıl çözüleceği hakkında kolayca karar verilir.		,875		,848
59	Ailem bizi kendi kendimize yeterli olmaya teşvik eder.		,688		,850
65	Ailemde erkek çocukları daha kıymetlidir.			,651	,861
66	Ailemde kararları babam verir.			,842	,850
67	Babam aile içinde otorite figürüdür ve kararları tartışılmaz.			,922	,849
68	Ailemde erkeklerin daha fazla söz hakkı vardır.			,919	,852
69	Ailemde aile ile ilgili kararlar daha çok büyükler tarafından verilir.			,763	,854
	Özdeğer(Eigenvalue)	5,302	2,641	1,795	
	Varyans (%)	37,872	18,866	12,821	
	Toplam Varyans %		69,559		
	Kaiser-Meyer-Olkin(KMO)=0,864				
	Bartlett's Test of Sphericity=6614,500				
	df 91				
	Sig. 0,000				
		Toplam Cronbach α Değeri=0,864			

Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği orijinal ölçekte dört boyutlu olmasına rağmen bu çalışmada çalışmanın amacına uygun olarak aile yapısı algısı, sosyal aile algısı, ailede güç dengesi boyutları alınarak üç boyutlu olarak çalışmaya katılmış ve analiz sonucunda orijinal ölçeğe uygun olarak üç boyutlu olarak faktörlere ayrıldığı gözlemlenmiştir. Ölçeğin 55. ifadesi normallik varsayımlarına aykırı değerler taşıdığından ölçek dışı bırakılmıştır. Buna göre ölçekteki maddelerin faktör yüklerinin oldukça iyi olduğu ve ölçeğin üç boyut ve on dört ifadeden oluştuğu görülmektedir. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda oluşan ölçeğin toplam Cronbach α Değeri=0,864 olduğundan yüksek derece güvenilir bir ölçek olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 42

Aile Değerleri Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi

Anket No	İfadeler	Geleneksel Aile Değerleri	Kadın Rolü	Karar Alma Süreçleri	Cronbach α Değeri
70	Aileler mevcut dinî ve manevî değerleri dikkate alarak yaşamlarını sürdürmelidirler.	,730			,782
71	Modern koşullar ne olursa olsun, aile geleneksel yapısını sürdürmelidir.	,807			,783
72	Ailenin geleneksel yapısının korunması için elimden geleni yaparım.	,783			,784
73	Günümüz koşullarının ortaya çıkardığı aile modeli beni endişelendiriyor.	,803			,791
74	Ülkemizde genel kabul gören aile değerleri olmalıdır.	,617			,791
80	Ev kadını olmak da, çalışmak ve para kazanmak kadar tatmin edici bir şeydir.		-,763		,787
81	Kadın dediğin evi çekip çevirir.		-,876		,778
82	Kadın, her zaman kocasına itaat etmelidir.		-,893		,784
83	Kadınlar kocalarından önce eve dönmüş olmalıdırlar.		-,798		,802
76	Eşler kendi kişisel kararlarını kendileri alabilirler.			,784	,815
77	Aile ile ilgili kararlar tüm aile üyelerince ortak alınmalıdır.			,830	,805
78	Evlilik boyunca aile büyüklerinin görüşü dikkate alınmalıdır.			,587	,786
79	Aile içindeki sorunlar eşleri ilgilendirir, başkalarını değil.			,595	,808
Özdeğer(Eigenvalue)		4,273	2,541	1,229	
Varyans (%)		32,867	19,544	9,456	
Toplam Varyans %			61,867		
Kaiser-Meyer-Olkin(KMO)=0,834			Toplam Cronbach α		
Bartlett's Test of Sphericity=4179,131			Değeri=0,805		
df 78					
Sig. 0,000					

Aile Değerleri Ölçeği orijinal ölçekte 13 boyut 59 ifadeden oluşurken araştırmanın amacına uygun olan üç boyut on beş ifade ile analize sokulmuştur. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin ailede karar alma süreçleri, kadın rolü, geleneksel aile değerleri alt boyutlarına ayrıldığı ve faktör yüklerinin oldukça iyi olduğu gözlemlenmiştir.

Açımlayıcı faktör analizi sonucunda 75. ile 84. ifadelerin birden fazla faktöre yüklendikleri görüldüğünden analiz dışı bırakılmıştır.

Buna göre açımlayıcı faktör analizi sonucunda ölçeğin üç boyut on üç ifadeden oluştuğu görülmektedir. Ayrıca ölçeğin toplam Cronbach α Değeri=0,805 olduğundan yüksek derece güvenilir bir ölçek olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 43

Finansal Bilgi Ölçeği Açımlayıcı Faktör Analizi

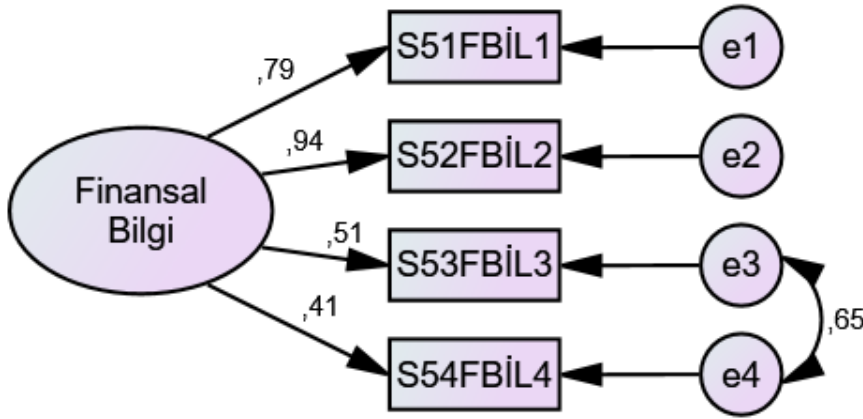
Anket No	İfadeler	Faktör Yüğü
51	Faizin hesaplanması konusunu biliyorum.	,782
52	Yüksek getiri ile yüksek risk seviyesi hakkında bilgi sahibiyim.	,825
53	Paranın değerinin zamanla değiştiğini biliyorum.	,817
54	Yüksek enflasyonun yaşam pahalılığının artmasına yol açtığını biliyorum.	,760
Kaiser-Meyer-Olkin(KMO)=0,643 Bartlett's Test of Sphericity=1446,736 df 6 Sig. 0,000		Toplam Cronbach α Değeri=0,801 Toplam Varyans % 63,415

Finansal Bilgi ölçeği orijinal ölçekte yedi ifadeden oluşmasına rağmen çalışmanın amacına uygun olarak orijinal ölçekten dört ifade alınarak ankete uyarlanmış ve dört ifade ile analize dahil edilmiştir. Açımlayıcı faktör analizi sonucunda finansal bilgi ölçeğinin faktör yüklerinin oldukça yüksek olduğu ve toplam Cronbach α Değeri=0,801 olması nedeniyle ölçeğin yüksek derece güvenilir bir ölçek olduğu görülmektedir.

4.8. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Bu aşamada açımlayıcı faktör analiziyle belirlenen faktörlerin doğrulanması işlemi; Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yardımıyla yapılmıştır. Bu kapsamda ölçeklerin yapı geçerliliği test edilmiştir. Bu bağlamda ölçekler paket program vasıtasıyla Maximum Likelihood (ML) yöntemiyle analize tabi tutulmuştur.

Doğrulayıcı faktör analizi ölçeklerin yapı geçerliğini test eden ve açıklayıcı faktör analiziyle faktörlere ayrılmış ölçeği doğrulamada kullanılan bir analiz olup ölçek geçerliği ve ölçek geliştirmede kullanılmaktadır (Karagöz, 2016, s.964).



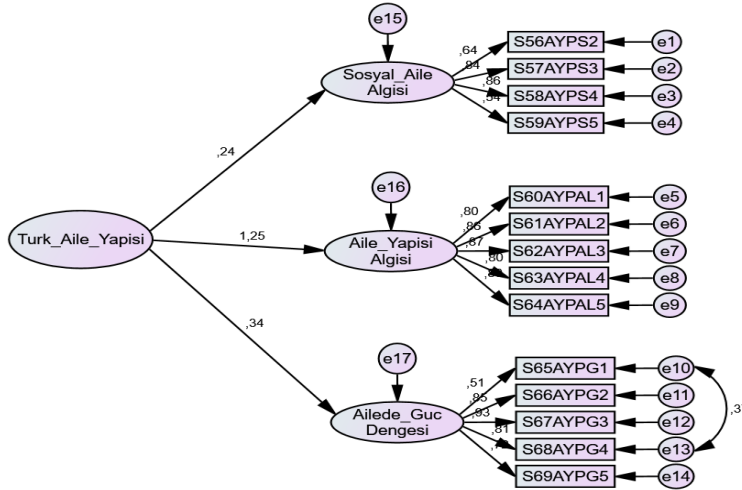
Şekil 4. Finansal bilgi doğrulayıcı faktör analizi

Tablo 44

Araştırma Modelinin DFA Uyum Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	DFA Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	2,26	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,040	Mükemmel uyum
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,99	Mükemmel uyum
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,99	Mükemmel uyum
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,99	Mükemmel uyum
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,98	Mükemmel uyum

Finansal bilgi ölçeği doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre Tablo 44'deki değerlere bakıldığında, χ^2 / df değerinin kabul edilebilir uyum indeksine sahip olduğu, RMSEA, CFI, TLI, GFI, AGFI değerlerinin ise mükemmel uyum değerlerine sahip olduğu gözlemlenmiştir. Finansal bilgi ölçeğinin model olarak kullanılabileceği istatistiki olarak ölçek ifadeleriyle doğrulanmıştır. Bu sonuç, finansal bilgi ölçeğinin geçerli bir model olarak analize tabi tutulabileceğini göstermektedir. Modelin veri ile uyumlu olduğu gözükmemektedir.



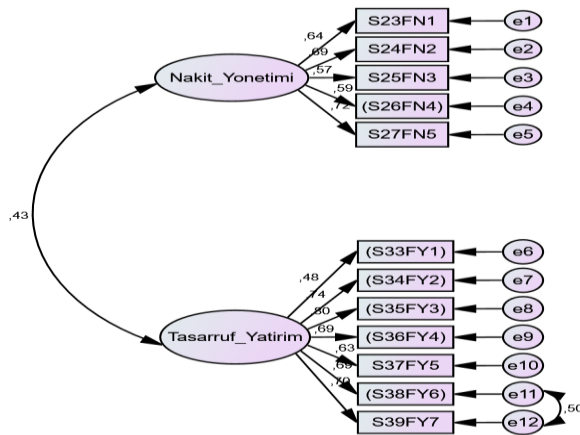
Şekil 5. Türk aile yapısı çözümleme ölçeği doğrulayıcı faktör analizi

Tablo 45

Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği DFA Uyum Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	DFA Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	3,98	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,061	Kabul edilebilir uyum
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,96	Mükemmel uyum
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,95	Mükemmel uyum
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,95	Mükemmel uyum
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,92	Mükemmel uyum

Türk Aile Yapısı Çözümleme Ölçeği doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre Tablo 45’deki değerlere bakıldığında, χ^2 / df ve RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum indeksine sahip olduğu, CFI, TLI, GFI, AGFI değerlerinin ise mükemmel uyum değerlerine sahip olduğu görülmektedir. Ölçeğin modelle uyumlu olduğu bulunmuştur.



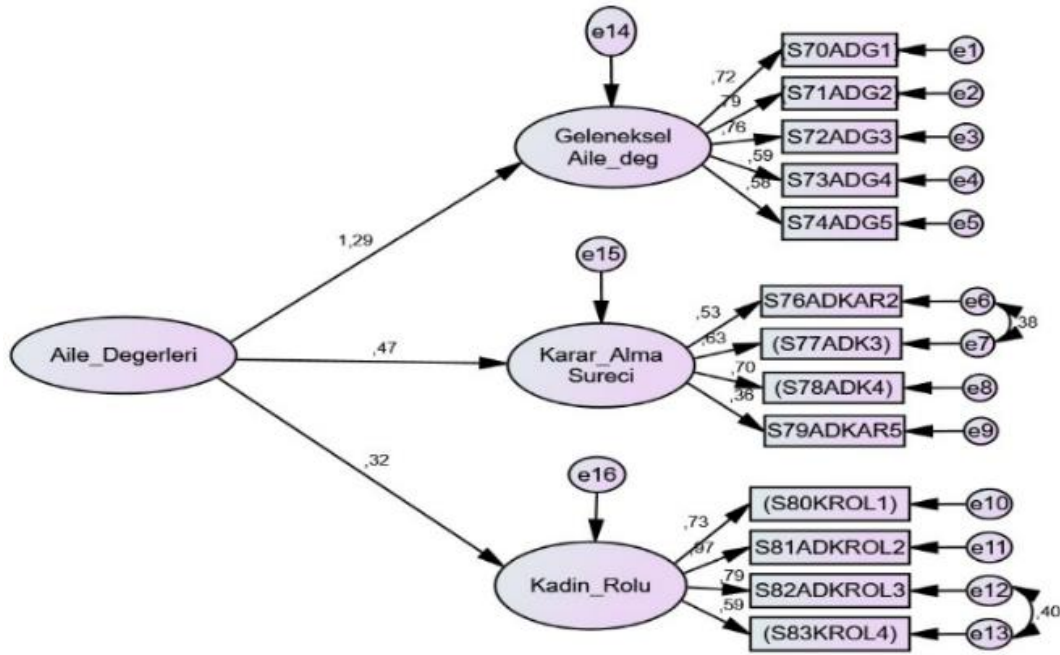
Şekil 6. Finansal yönetim davranış ölçeği doğrulayıcı faktör analizi

Tablo 46

Finansal Yönetim Davranış Ölçeği DFA Uyum Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	DFA Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	4,15	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,063	Kabul edilebilir uyum
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,95	Mükemmel uyum
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,95	Mükemmel uyum
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,95	Mükemmel uyum
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,93	Mükemmel uyum

Finansal Yönetim Davranış Ölçeği doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre tablodaki değerlerden χ^2 / df ve RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum iyiliği değerine sahip olduğu, CFI, TLI, GFI, AGFI değerlerinin ise mükemmel uyum indeksine uygun olduğu görülmektedir. Bu duruma göre ölçekte yer alan ifadelerin finansal yönetim davranış ölçeğini kuramsal ve istatistiki olarak doğruladığını ve geçerli bir model olarak kullanılabileceğini göstermektedir. Açımlayıcı faktör analiziyle iki faktörlü olarak bulunan yapı doğrulayıcı faktör analiziyle iki faktörlü modelle araştırılmış ve modelin veri ile uyumlu bir model olduğu gözlemlenmiştir.



Şekil 7. Aile değerleri ölçeği doğrulayıcı faktör analizi

Tablo 47

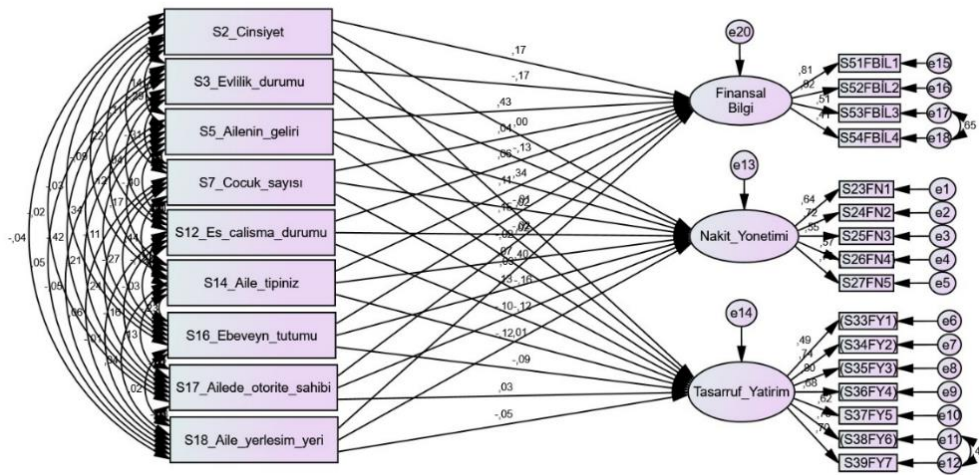
Aile Değerleri Ölçeği DFA Uyum Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	DFA Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	5,36	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,074	Kabul edilebilir uyum
CFI	≥ 95	≥ 90	0,94	Kabul edilebilir uyum
TLI	≥ 95	≥ 90	0,92	Kabul edilebilir uyum
GFI	≥ 90	≥ 85	0,94	Mükemmel uyum
AGFI	≥ 90	≥ 85	0,91	Mükemmel uyum

Aile Değerleri Ölçeği doğrulayıcı faktör analizi sonucuna göre tablodaki değerlerden χ^2 / df , RMSEA, CFI ve TLI değerinin kabul edilebilir uyum iyiliği indeksine sahip olduğu, GFI, AGFI değerlerinin ise mükemmel uyum değerlerine uygun olduğu gözlemlenmiştir. Buna göre Aile Değerleri Ölçeğinin üç faktörlü yapısının veri ile uyumlu olduğu hem kuramsal olarak hem de istatistiki olarak doğrulandığı görülmektedir.

4.9. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM)

Araştırmada veri tetkiklerinin yapılması, açıklayıcı faktörlerin ortaya konması ve bu faktörlerin modelle uyumunun sağlandığına dair analiz aşamasından sonra modelin ölçek verileriyle sınanması aşamasına geçilmiştir. Araştırmanın bu kısmında araştırma modelinin ölçek verileriyle test edilmesi amacıyla Yapısal Eşitlik Modellemesi ve Yol analizi yapılmıştır.

4.9.1. YEM Yol Analizi Demografik Değişkenler

Şekil 8. Yapısal eşitlik demografik değişkenler modeli

Tablo 48

Yol Analizi Demografik Değişkenler Uyum İyiliği Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	Yol Analizi Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	3,938	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,061	Kabul edilebilir uyum
CFI	≥ 95	≥ 90	0,91	Kabul edilebilir uyum
TLI	≥ 95	≥ 90	0,87	Kabul edilebilir uyum
GFI	≥ 90	≥ 85	0,92	Mükemmel uyum
AGFI	≥ 90	≥ 85	0,88	Kabul edilebilir uyum

Yol analiz sonucuna göre modelin uyum iyiliği değerlerinin mükemmel ve kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu ve modeli açıklamada yeterli olduğu görülmektedir.

Tablo 49

Yol Analizi Demografik Değişkenler Regresyon Katsayıları

	Hipotez	$\beta 1$	$\beta 2$	S.E.	C.R.	p	Sonuç
H ₁₈	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S2_Ciinsiyet	-0,004	-0,005	0,035	-0,12	0,905	Red
H ₁₉	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S2_Ciinsiyet	0,022	0,017	0,046	0,47	0,639	Red
H ₂₀	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S2_Ciinsiyet	0,255	0,173	0,051	5,005	***	Kabul
H ₂₁	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S3_Evlilik durumu	-0,115	-0,135	0,04	-2,85	0,004	Kabul
H ₂₂	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S3_Evlilik durumu	0,028	0,023	0,053	0,523	0,601	Red
H ₂₃	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S3_Evlilik durumu	-0,245	-0,17	0,058	-4,203	***	Kabul
H ₂₄	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S5_Aile Geliri	0,163	0,338	0,023	7,128	***	Kabul
H ₂₅	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S5_Aile Geliri	0,278	0,401	0,034	8,125	***	Kabul
H ₂₆	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S5_Aile Geliri	0,352	0,431	0,033	10,557	***	Kabul
H ₂₇	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S7_Çocuk Sayısı	-0,004	-0,009	0,019	-0,196	0,845	Red
H ₂₈	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S7_Çocuk Sayısı	-0,095	-0,161	0,026	-3,638	***	Kabul
H ₂₉	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S7_Çocuk Sayısı	0,025	0,036	0,028	0,903	0,367	Red
H ₃₀	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S12_Çalışma Durum	-0,008	-0,018	0,019	-0,413	0,68	Red
H ₃₁	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S12_Çalışma Durumu	-0,078	-0,123	0,026	-2,998	0,003	Kabul
H ₃₂	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S12_Çalışma Durumu	0,043	0,058	0,028	1,57	0,116	Red
H ₃₃	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S14_Aile Tipi	0,041	0,069	0,027	1,523	0,128	Red
H ₃₄	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S14_Aile Tipi	0,008	0,01	0,035	0,231	0,817	Red
H ₃₅	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S14_Aile Tipi	0,112	0,113	0,039	2,893	0,004	Kabul
H ₃₆	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S16_Ebeveyn tutumu	0,071	0,127	0,025	2,902	0,004	Kabul
H ₃₇	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S16_Ebeveyn tutumu	-0,074	-0,092	0,033	-2,258	0,024	Kabul
H ₃₈	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S16_Ebeveyn tutumu	0,138	0,146	0,036	3,898	***	Kabul
H ₃₉	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S17_Ailede otorite	-0,061	-0,098	0,028	-2,203	0,028	Kabul
H ₄₀	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S17_Ailede otorite	0,024	0,027	0,037	0,656	0,512	Red
H ₄₁	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S17_Ailede otorite	-0,016	-0,016	0,04	-0,412	0,68	Red
H ₄₂	Nakit Yönetimi $\leftarrow$ S18_Yerleşim yeri	-0,129	-0,12	0,041	-3,17	0,002	Kabul
H ₄₃	Tasarruf_yatırım $\leftarrow$ S18_Yerleşim yeri	-0,073	-0,047	0,054	-1,358	0,174	Red
H ₄₄	Finansal Bilgi $\leftarrow$ S18_Yerleşim yeri	-0,052	-0,029	0,058	-0,891	0,373	Red

Tablo 49'a göre demografik değişkenlerin finansal yönetim davranışı alt boyutları olan nakit yönetimi ve tasarruf/yatırım yönetimi ile finansal bilgi üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Buna göre analize dahil edilen demografik değişkenlerle oluşturulan on dört adet hipotez kabul edilmiştir.

Cinsiyet değişkeninin nakit yönetimi ile tasarruf/yatırım yönetimi üzerinde etkisi yokken finansal bilgi üzerinde etkisi bulunmuştur.

Kişinin evli, bekar ve boşanmış olma durumunu ifade eden evlilik durumu değişkeninin nakit yönetimi ile finansal bilgi üzerinde etkisi tespit edilmişken, tasarruf/yatırım yönetimi üzerinde etkisi gözlemlenmemiştir.

Aile geliri değişkeninin nakit yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi ve finansal bilgi üzerinde etkisi olduğu görülmüştür.

Ailedeki çocuk sayısının nakit yönetimi ile finansal bilgi üzerinde etkisi yokken tasarruf/yatırım üzerinde etkisi ortaya çıkmıştır.

Anne ve baba çalışma durumunu ifade eden ebeveyn çalışma durumunun nakit yönetimi ile finansal bilgi üzerinde etkisi yokken, tasarruf/yatırım yönetimine etkisi bulunmaktadır.

Ailenin çocuklu, çocuksuz çekirdek aile veya geniş aile olmasını ifade eden aile tipi değişkeninin nakit yönetimi ile tasarruf/yatırım yönetimi üzerinde etkisi gözlemlenmemiştir. Aynı değişkenin finansal bilgi üzerinde etkisi gözlemlenmiştir.

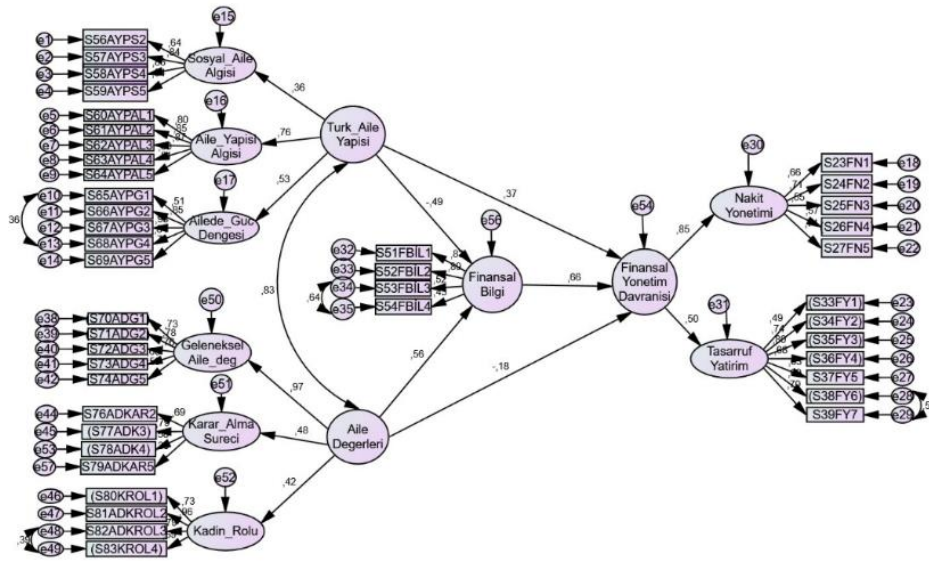
Ailedeki ebeveynlerin çocuklara karşı tutumunu gösteren ebeveyn tutumu değişkeninin nakit yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi ile finansal bilgi üzerinde etkisi olduğu ortaya çıkmıştır.

Aile finansal kararlarında ve aile içi ilişkilerde ailenin babaerkil, anaerkil veya eşitlikçi yapıda olmasını ifade eden ailede otorite değişkeninin nakit yönetimi üzerinde etkisi görülürken tasarruf/yatırım yönetimi ile finansal bilgi üzerinde etkisi görülmemiştir.

Ailelerin yerleşim yerlerine göre kent ailesi, kırsal kesim ailesi veya gecekondü ailesi olmasını gösteren yerleşim yeri değişkeninin nakit yönetimi üzerinde etkisi varken, tasarruf/yatırım yönetimi ile finansal bilgi üzerinde etkisi gözlemlenmemiştir.

Buna göre **H₂₀, H₂₁, H₂₃, H₂₄, H₂₅, H₂₆, H₂₈, H₃₁, H₃₅, H₃₆, H₃₇, H₃₈, H₃₉, H₄₂ hipotezleri kabul edilmiştir.**

4.9.2. Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) Yol Analizi (Etki)



Şekil 9. Yapısal eşitlik modeli yol analizi değişken etkisi modeli

Tablo 50

Yol Analizi Değişken Etkisi Uyum İyiliği Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	Yol Analizi Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	3,341	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,054	Kabul edilebilir uyum
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,89	Kabul edilebilir uyum
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,88	Kabul edilebilir uyum
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,85	Kabul edilebilir uyum
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,83	Kabul edilebilir uyum

Yol analiz sonucuna göre modelin uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu ve modeli açıklamada yeterli olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 51

Yol Analizi Değişken Etkisi Regresyon Katsayıları

	Hipotez	$\beta 1$	$\beta 2$	S.E.	C.R.	p	Sonuç
H ₄₅	Finansal Yönetim Davranışları ← Türk Aile Yapısı	,865	,366	,390	2,221	,026	Kabul
H ₄₆	Finansal Yönetim Davranışları ← Aile Değerleri	-,121	-,176	,106	-1,141	,254	Ret
H ₄₇	Finansal Bilgi ← Türk Aile Yapısı	-2,27	-,486	,840	-2,70	,007	Kabul
H ₄₈	Finansal Bilgi ← Aile Değerleri	,766	,564	,240	3,194	,001	Kabul
H ₄₉	Finansal Yönetim Davranışları ← Finansal Bilgi	,334	,659	,032	10,340	,000	Kabul

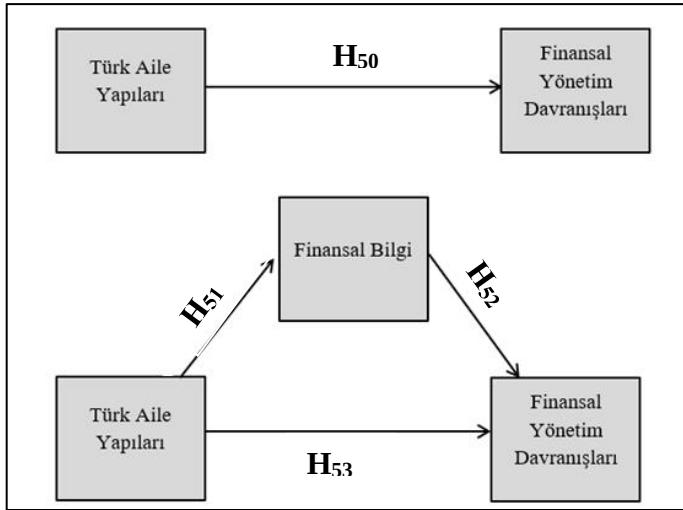
Tablo 51'e göre Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı ile finansal bilgi üzerinde etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Diğer bağımsız değişken olarak ele alınan aile değerleri değişkeninin finansal yönetim davranışı üzerinde etkisinin anlamlı olmadığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan aile değerleri değişkeninin finansal bilgi üzerinde etkisinin anlamlı olduğu gözlemlenmiştir. Aynı şekilde finansal bilginin finansal yönetim davranışı üzerinde etkisi olduğu bulunmuştur. **H₄₅, H₄₇, H₄₈, H₄₉ Hipotezleri kabul, H₄₆ hipotezi reddedilmiştir.**

4.9.3. Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Aracılık Analizi

Yapısal Eşitlik Modellemesinde değişkenler arasındaki ilişkilerde aracı etki analizi sıklıkla kullanılan analizlerden birisidir. Aracılık analizi bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin aracı bir başka değişken üzerinden etkileyip etkilemediğinin araştırılmasını içermektedir.

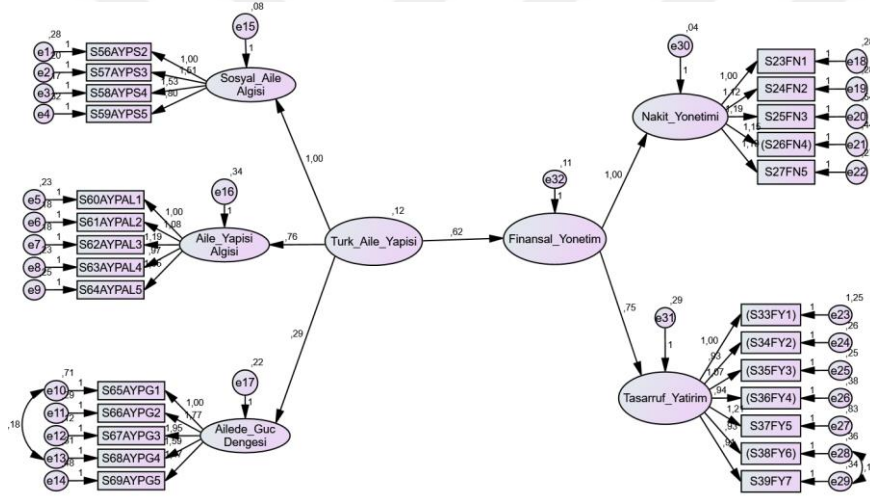
Aracılık testleri aracı değişken olarak ifade edilen bağımlı ve bağımsız değişken dışındaki üçüncü bir değişken vasıtasıyla bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırıldığı, kısmi veya tam aracılık olarak incelendiği model analizleridir. Aracılık analizleri bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki doğrudan ilişkiden ayrı olarak bağımsız değişkenle aracı değişken arasındaki ve aracı değişkenle bağımlı değişken arasındaki ilişkileri test etmektedir (Yılmaz ve Dalbudak, 2018, s. 518).

Kısmi ve tam aracılık olarak ikiye ayrılan aracılık analizi Baran ve Kenny (1986)'e göre bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkisinin tümü, aracı değişken tarafından açıklanabiliyorsa tam aracılık olarak tanımlanmaktadır. Aracı değişken bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin tamamını ölçemiyorsa kısmi aracılık olarak tanımlanmaktadır. Aracılık etkisinin olması için bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerinde etkisinin olması, bağımsız değişkenin aynı zamanda aracı değişken üzerinde etkisinin olması ve aracı değişkenin analize dahil edilmesiyle bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki etkinin düşerek, aracının bağımsız değişken üzerindeki etkisinin anlamlı olması gerekmektedir (Meydan ve Şeşen, 2015, s.129-130). Tam aracılık durumunda aracı değişken analize dahil edildiğinde bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki etkinin zayıflayarak istatistiki olarak anlamsızlaşması beklenmektedir. Kısmi aracılıkta ise bağımlı değişkenle bağımsız değişken arasındaki etki azalmış olsa da anlamlılık devam etmektedir (Yılmaz ve Dalbudak, 2018, s. 520).



Şekil 10. YEM aracılık etkisi araştırma modeli

4.9.3.1. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (I. Adım)



Şekil 11. Yapısal modelin aracılık analizi (I. Adım) modeli

Tablo 52

Yapısal Modelin Aracılık Analizi (I. Adım) Uyum İyiliği Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	Yol Analizi Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	3,81	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,059	Kabul edilebilir uyum
CFI	$\geq ,95$	$\geq ,90$	0,92	Kabul edilebilir uyum
TLI	$\geq ,95$	$\geq ,90$	0,91	Kabul edilebilir uyum
GFI	$\geq ,90$	$\geq ,85$	0,90	Mükemmel uyum
AGFI	$\geq ,90$	$\geq ,85$	0,88	Kabul edilebilir uyum

Tablo 52’deki yol analiz sonucuna göre modelin uyum iyiliği değerlerinin modeli açıklamada yeterli olduğu görülmektedir.

Tablo 53

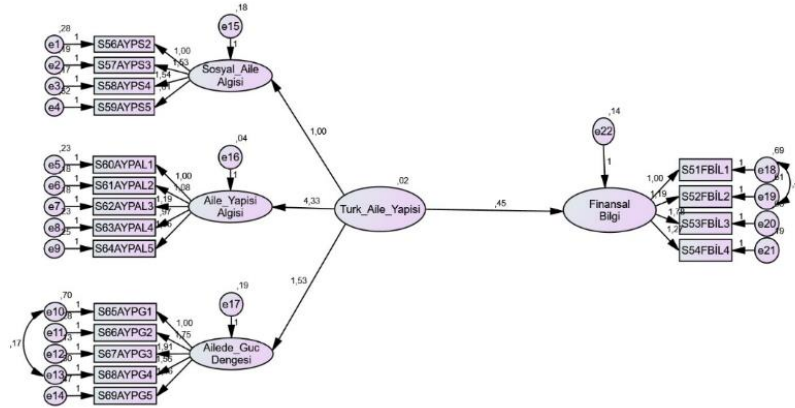
Yapısal Modelin Aracılık Analizi (I. Adım) Regresyon Katsayıları

	Hipotez		$\beta 1$	$\beta 2$	S.E.	C.R.	p	Sonuç
Finansal Yönetim								
H₅₀	Davranışları	← Türk Aile Yapısı	,620	,546	,121	5,145	,000	Kabul

H₅₀ : Aracılık analizi birinci koşul: Türk aile yapısı finansal yönetim davranışı üzerinde etkilidir.

Tablo 53'e göre Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı üzerinde pozitif yönlü 0,55 büyüklüğünde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ve etkisi görülmektedir. Ayrıca aile yapıları alt boyutlarından sosyal aile algısı, aile yapısı algısı ve ailede güç dengesi değişkenlerinin finansal yönetim davranışı üzerinde etkisi vardır. Türk aile yapısı finansal yönetim davranışını etkilemektedir. **H₅₀ Hipotezi kabul edilmiştir.**

4.9.3.2. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (II. Adım)



Şekil 12. Aracılık analizi (II. Adım) modeli

Tablo 54

Aracılık Analizi (II. Adım) Uyum İyiliği Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	Yol Analizi Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	3,81	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,059	Kabul edilebilir uyum
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,96	Mükemmel uyum
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,95	Mükemmel uyum
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,94	Mükemmel uyum
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,91	Mükemmel uyum

Tablo 54'e göre χ^2/df ve RMSEA değerinin kabul edilebilir uyum iyiliği

değerlerine, CFI, TLI, GFI, AGFI değerlerinin mükemmel uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu ve modelin uyum iyiliği değerlerinin modeli açıklamada yeterli olduğu görülmektedir.

Tablo 55

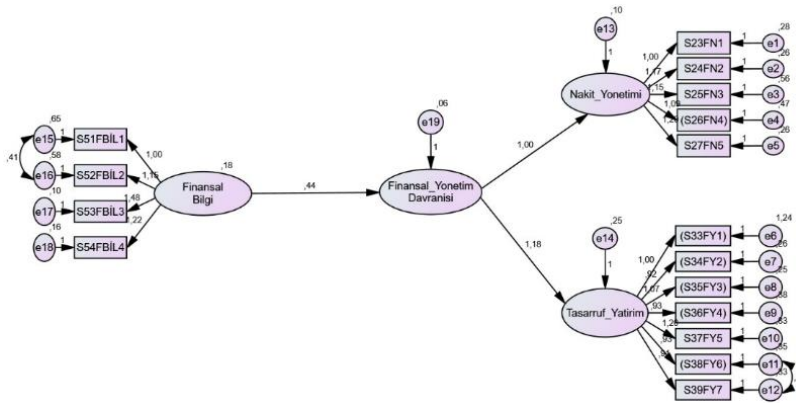
Aracılık Analizi (II. Adım) Regresyon Katsayıları

	Hipotez		$\beta 1$	$\beta 2$	S.E.	C.R.	p	Sonuç
H ₅₁	Finansal Bilgi	← Türk Aile Yapısı	,445	,166	,128	3,481	,000	Kabul

H₅₁ : Aracılık analizi ikinci koşul: Türk aile yapısı finansal bilgi üzerinde etkilidir.

Tablo 55'e göre Türk aile yapısının finansal bilgi üzerinde pozitif yönlü 0,17 büyüklüğünde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ve etkisi görülmektedir. Ayrıca aile yapıları alt boyutlarından sosyal aile algısı, aile yapısı algısı ve ailede güç dengesinin finansal bilgi üzerinde etkisi vardır. Türk aile yapısı finansal bilgiyi etkilemektedir. **H₅₁ Hipotezi kabul edilmiştir.**

4.9.3.3. Yapısal Modelin Aracılık Analizi (III. Adım)



Şekil 13. Aracılık analizi (III. Adım) modeli

Tablo 56

Aracılık Analizi (III. Adım) Uyum İyiliği Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	Yol Analizi Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	4,518	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,066	Kabul edilebilir uyum
CFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,93	Kabul edilebilir uyum
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$	0,92	Kabul edilebilir uyum
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,93	Mükemmel uyum
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$	0,91	Mükemmel uyum

Tablo 56’da sonuçları verilen aracılık analiz sonucuna göre χ^2/df , RMSEA, CFI, TLI değerinin kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerine, GFI, AGFI değerlerinin mükemmel uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu ve modelin uyum iyiliği değerlerinin modeli açıklamada yeterli olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 57

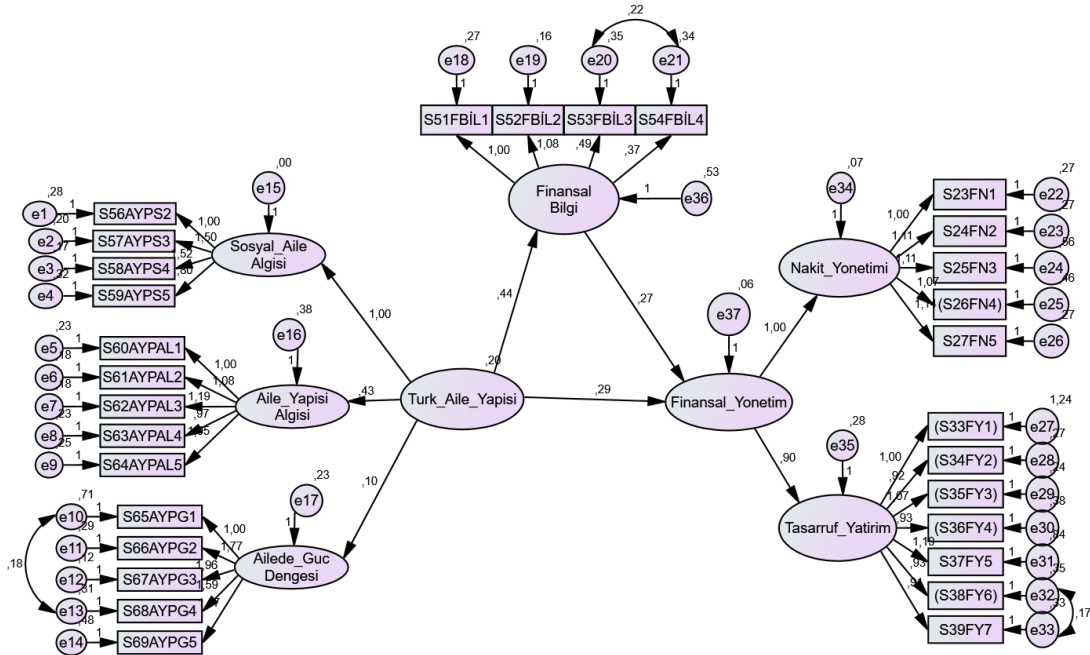
Aracılık Analizi (III. Adım) Regresyon Katsayıları

	Hipotezler	$\beta 1$	$\beta 2$	S.E.	C.R.	p	Sonuç
Finansal Yönetim							
H₅₂	Davranışı ← Finansal Bilgi	,439	,589	,056	7,779	,000	Kabul

H₅₂ : Aracılık analizi üçüncü koşul: Katılımcıların finansal bilgi düzeyleri finansal yönetim davranışı üzerinde etkilidir.

Tablo 57’ye göre finansal bilginin finansal yönetim davranışı üzerinde pozitif yönlü 0,59 büyüklüğünde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ve etkisi bulunmuştur. Ayrıca finansal bilginin finansal yönetim davranışları alt boyutları olan nakit yönetimi ve tasarruf/yatırım yönetimi üzerinde etkisi vardır. Finansal bilgi finansal yönetim davranışını etkilemektedir. **H₅₂ Hipotezi kabul edilmiştir.**

4.9.3.4. Yapısal Modelin Aracılık Etkisi (IV. Adım)



Şekil 14. Aracılık analizi (IV. Adım) modeli

Tablo 58

Aracılık Analizi (IV. Adım) Uyum İyiliği Değerleri

	Mükemmel Uyum İyiliği	Kabul Edilebilir Uyum İyiliği	Yol Analizi Bulgusu	Uyum İyiliği Kararı
χ^2 / df	<2	<5	3,609	Kabul edilebilir uyum
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$	0,057	Kabul edilebilir uyum
CFI	≥ 95	≥ 90	0,91	Kabul edilebilir uyum
TLI	≥ 95	≥ 90	0,91	Kabul edilebilir uyum
GFI	≥ 90	≥ 85	0,88	Kabul edilebilir uyum
AGFI	≥ 90	≥ 85	0,86	Kabul edilebilir uyum

Tablo 58’de sonuçları verilen Aracılık analizi (IV. Adım) sonucuna göre modelin uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir uyum iyiliği değerlerine sahip olduğu ve modeli açıklamada yeterli olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 59

Aracılık Analizi (IV. Adım) Regresyon Katsayıları

Hipotez			$\beta 1$	$\beta 2$	S.E.	C.R.	p	Sonuç
H₅₃	Finansal Yönetim Davranışları	← Türk Aile Yapısı	0,292	0,360	0,092	3,189	0,001	Kabul
	Finansal Yönetim Davranışları	← Finansal Bilgi	0,266	0,548	0,029	9,167	0,000	
	Finansal Bilgi	← Türk Aile Yapısı	0,436	0,261	0,134	3,257	0,001	

H₅₃: Aracılık analizi dördüncü koşul: Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisinde finansal bilgi düzeyinin aracılık rolü vardır.

Tablo 59’daki aracılık etkisi model analizi sonucuna göre, birinci modelde görüldüğü üzere Türk aile yapısının finansal yönetim davranış üzerindeki etkisi ($\beta 2 = ,546$; $p < 0,001$) iken aracılık modelinde finansal bilgi değişkenin analize dahil edilmesiyle Türk aile yapısı değişkeninin finansal yönetim davranış üzerindeki etkisinin ($\beta 2 = ,360$; $p < 0,001$) azaldığı görülmektedir. Bu durum finansal bilginin kısmi aracılık etkisi olduğunu göstermektedir. **H₅₃ Hipotezi kabul edilmiştir.**

Aracılık analizinin doğrulamak için Sobel testi analizi yapılarak aracılık etkisinin kontrolü sağlanmıştır. Bu bağlamda Sobel testi analizdeki değişkenlerin regresyon katsayılarının ve bağımlı-bağımsız değişkenler arasındaki standart hatayı dikkate alarak regresyon katsayısının anlamlılığını test etmek için kullanılmaktadır (Meydan ve Şeşen, 2015, s.133).

Tablo 60

Sobel Testi Sonucu

Sobel Testi	Test İstatistiği Z değeri	Standart Hata	Anlamlılık (p)
Finansal Bilginin Aracılık Rolü	2.99942018	0.02589567	0.00270494

Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisinde aracılık etkisi olan finansal bilginin aracılık etkisine sahip olup olmadığını test etmek amacıyla Sobel testi uygulanmıştır. Sobel testi sonucuna göre finansal bilginin **kısmi aracılık** etkisi anlamlı bulunmuştur.

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. Sonuç ve Değerlendirme

Finansal sistem içerisinde finansal karar aktörlerinden biri ailelerdir. Toplumsal hayatın temel taşı olan, insan hayatının en önemli bağlarının olduğu aile, finansal sistem içerisinde uzun veya kısa vadeli birçok finansal karar alıp finansal davranışlarda bulunan ve uygulayan bir birimdir. Aileler finansal sistemin merkezinde yer almakta, fonların arz edilmesinden fon talebine kadar birçok finansal döngü içerisinde bulunmaktadır. Finansal döngünün etkin unsurlarından biri olan aileler toplumsal olarak düşünüldüğünde bazı ortak özellikler, ortak kavramsal çerçeveler taşısa da ülkeler bazında, hatta aynı ülkenin farklı yerleşim yerlerinde ve hatta toplum katmanları arasında farklı yapılarda, farklı tip ve özelliklerde olduğu bir gerçekliktir. İnsan yaşamının en yakın çevre faktörlerinden birisi olan ve doğduğu andan itibaren en yakınında olan, hayat boyu ilişkilerin devam ettiği aile, toplumsal ilişkileri etkilediği kadar bireyin finansal davranışlarını da etkilemesi doğal bir konudur.

Bu bağlamda bu çalışmada, Türk aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisi incelenmiştir. Finansal kararlar kapsamında ailenin finansal yönetim davranışlarının esas alındığı çalışmada, aile yapıları ile birlikte aile tipleri, aile değerleri gibi birbiri içine girmiş aile değişkenleri incelenmiştir. Literatürde bütünsel olarak ve sayıca oldukça fazla aile değişkeni ile finansal davranışları karşılaştıran yapısal içerikli bir analiz olmayışı bu konunun araştırılmasına neden olmuştur. Ayrıca literatürde aile yapılarının finansal yönetim davranışına etkisini model vasıtasıyla ele alıp Yapısal Eşitlik Modeli uygulayarak sayıca fazla değişkeni aynı anda analize dahil edip, çok yönlü analiz yapan bir çalışmaya rastlanılmaması bu çalışmanın kalitesini ve literatüre katkısını daha da arttıracığı söylenebilir.

Çalışma verilerinin anket vasıtasıyla elde edildiği bu çalışmada, literatürden faydalanılarak anket geliştirme analizleri ve hazır anket kullanma süreçleri çalışması yapılarak geliştirilmiş olan ölçeklerle, daha önce literatürde kullanılmış hazır ölçekler aynen alınarak anket formunda birleştirilmiş ve bu şekilde harmanlanmış olan anket uygulamaya sokulmuştur. Bu bağlamda anket uygulaması Türkiye'nin başkenti olan ve

sosyoekonomik bakımdan çalışmaya uygun aile yapıları ve aile özellikleri olduğu öngörülen Ankara ilinde yapılmıştır. Ankara'nın merkez ve ilçelerindeki ailelerin örneklem olarak alındığı çalışmada, aile yapıları ve aile değerlerinin finansal yönetim davranışlarına etkisini ölçmeye yönelik bu çalışma gerçekleştirilmiştir. Anket dönüşleri sonrası analizlerde kullanılan anket verilerinin sağlıklı ve güvenilir olması için anket bağlamında analize hazırlık işlemleri yapılmış, anket formları incelenerek geçersiz, noksan, hatalı anketler çalışma kalitesine zarar vermemesi için çalışmadan ayıklanmıştır. Daha sonra veri analizlerine geçmeden önce ölçeklerin geçerlilik, güvenilirlik analizleri, normallik testleri yapılarak analiz ön şartlarının sağlandığı tespit edilmiştir.

Araştırmada iki farklı analiz yönteminden faydalanılmıştır. İlk olarak SPSS analizleri kapsamında araştırmanın sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenleriyle ilgili frekans analizleri araştırılmıştır. Ayrıca araştırmanın sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenleriyle bu değişkenlerin ölçekle ölçümlenen değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya koymak amacıyla Anova, T-testi, Korelasyon analizi yapılmış değişkenler arasındaki ilişkiler raporlanmıştır. Araştırmada kullanılan ve araştırmanın ana konusuyla ilgili ikinci analiz yöntemi ise Türk aile yapısının finansal kararlara etkisini analiz etmek üzere kullanılan Yapısal Eşitlik Modellemesidir.

Araştırmada sosyoekonomik ve sosyodemografik değişkenlerin ölçekle ölçümlenen değişkenler arasındaki ilişkileri araştırmak üzere hipotezler oluşturularak hipotezleri test etmek üzere Anova ve T-testi analizleri yapılmış ve analiz sonuçları aşağıda paylaşılmıştır.

- Katılımcıların yaşı ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir.
- Katılımcının cinsiyeti ile finansal tutum arasında anlamlı bir farklılık olmadığı ortaya konmuştur.
- Aile yapılarının temel belirleyici faktörlerinden biri olan evli, bekar, boşanmış olma durumlarına göre katılımcıların medeni durumları ile finansal tutum arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Buna göre katılımcının evli, bekar veya boşanmış olması bireyin finansal tutumunda farklılık oluşturmaktadır.
- Katılımcının eğitim düzeyi ile finansal tutum arasında farklılık olduğu bulunmuştur. Lise ile ortaokul-ilkokul düzeyinde anlamlı bir farklılık

çıkılmazken, üniversite mezunu ile lise, üniversite mezunu ile ortaokul-ilkokul arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Buradan üniversite eğitiminin bireyin finansal tutumunda farklılık oluşturan faktörlerden biri olduğu görülmektedir.

- Aynı şekilde ailenin gelir düzeyi ile finansal tutum arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Gelir düzeyi farklı olan bireylerin finansal tutumu farklılık göstermektedir.
- Ailelerin çocuk sayısı ile finansal tutum arasında anlamlı bir farklılık bulunmuştur.
- Katılımcıların evlilik süreleri ile finansal tutum arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Evlilik süreleri farklı katılımcıların finansal tutumunun istatistiksel olarak farklı olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.
- Katılımcıların aile yapıları bakımından ailelerinde ebeveyn olup olmaması ile finansal tutum arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilmiştir. Katılımcının tek ebeveynli aile, iki ebeveynli aile ve üvey ebeveynli aile yapısında olması finansal tutumunda istatistiksel olarak bir farklılık oluşturmaktadır.
- Katılımcıların ailesinin çocuklu ve çocuksuz çekirdek aile ile geniş aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı farklılık tespit edilmiştir. Buna göre ailenin çocuklu çekirdek aile ile çocuksuz çekirdek aile ve geniş aile yapılarında olmaları finansal tutumda farklılık oluşturduğu gözlemlenmiştir.
- Bireyin ailedeki birey sayısına göre çekirdek aile, geniş aile ve tek kişilik aile yapısına sahip olmaları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur.
- Ailenin yerleşim yerlerine göre aile yapıları ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ailenin kent ailesi, kırsal kesim ailesi veya gecekondu ailesi olması bireyin finansal tutumunda farklılık oluşturduğu görülmüştür.
- Ailede finansal uygulamalarda karar veren aile bireyi/bireylerinin finansal tutum arasında bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre ailede finansal kararları veren birey yada bireylerden sadece anne, sadece baba, anne ile

baba birlikte karar vermesi ve tüm aile üyelerinin birlikte finansal karar almaları ile finansal tutum arasında farklılık bulunmaktadır.

Araştırmanın ana konusuyla ilgili olarak Türk aile yapısının finansal karar alma süreçlerine etkisini ölçmek amacıyla Yapısal Eşitlik Modellemesi kullanılmıştır. Bu kapsamda aile finansal kararlarına etkisi olduğu öngörülen aile yapıları, aile değerleri, aile tipleriyle ilgili modeller oluşturularak analizler yapılmıştır. Analize geçmeden önce Yapısal Eşitlik Modellemesiyle ilgili Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) ile Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) yapılmıştır. Açıklayıcı faktör analizinde ölçekteki ifadelerin faktörlere ayrılması işlemi yapılarak analiz sonucunda, konunun amacına uygun olarak ölçek ifadelerinin beklendiği gibi ölçek gizil değişkenleri alt boyutlarında toplandığı görülmüştür. Doğrulayıcı faktör analiziyle faktörlere ayrılmış olan ölçeklerin modelle uyumuna bakılarak, analizde kullanılan ölçeklerde veri setinin modelle uyumu araştırılmıştır. Model kapsamında aile finansal kararlarıyla ilgili olarak bağımlı değişken finansal yönetim davranışı değişkeni, bağımsız değişken ise Türk aile yapısı ve aile değerleri, aile tipleri değişkenleri alınarak analize sokulmuştur. Model analizinin Yapısal Eşitlik Modellemesiyle test edildiği çalışmada araştırmanın bazı kısıtlarının olmasına rağmen örneklemin model uyumuna ilişkin analiz sonucunda uyum iyiliği değerleri “kabul edilebilir uyum iyiliği değeri” ile “mükemmel uyum iyiliği değeri” arasında sonuçlar verdiği görülmüştür. YEM analizleri kapsamında **üç model test** edilmiştir. **Birinci YEM modeli** demografik değişkenlerin finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisini test etmek amacıyla kurgulanmıştır. **İkinci YEM modeli**, Türk aile yapısı ve aile değerleri değişkenlerinin finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisini test etmek amacıyla kurgulanmıştır. **Üçüncü YEM model ise**, Türk aile yapısının finansal yönetim davranışları üzerindeki etkisinde finansal bilginin aracılık rolünün test edilmesi amacıyla kurgulanmıştır.

Araştırmada Yapısal Eşitlik Modellemesi ile yapılan ilk model sınaması sosyodemografik ve sosyoekonomik değişkenlerle oluşturulmuş olan **demografik değişkenler modelidir**. Demografik değişkenler Yapısal Eşitlik Modeli analiz sonuçlarına göre nakit yönetimi, tasarruf/yatırım yönetimi ile finansal bilgi üzerindeki etkili/etkisiz faktörler aşağıda maddeler halinde sıralanmıştır.

Finansal yönetim davranışı alt boyutlarından birisi olan nakit yönetimi ile ilgili olarak yapılan analiz sonucunda;

- Katılımcının evli, bekar, boşanmış olması durumunu gösteren evlilik durumunun nakit yönetimi üzerinde etkili faktörlerden biri olduğu tespit edilmiştir.
- Ailelerin gelir düzeyinin nakit yönetimi üzerinde etkisinin olduğu görülmüştür. Literatürde de finansal yönetim davranışlarında gelir etkisi bulan sonuçlar da bulunmaktadır (Godwin ve Koonce (1992); Gunay vd., (2015), Lehri ve Bhalla (2022)).
- Ailedeki ebeveynlerin çocuklara karşı otoriter, demokratik, koruyucu, ilgisiz ebeveyn davranışlarını gösteren ebeveyn tutumu değişkeninin nakit yönetimi üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir.
- Ailenin ataerkil, anaerkil veya eşitlikçi aile yapısında olmasını gösteren ailede otorite değişkeni nakit yönetimi üzerinde etkili bir faktördür.
- Ailenin kent ailesi, kırsal aile veya gecekondlu ailesi olmasını temsil eden yerleşim yeri değişkeninin nakit yönetimini etkilediği ortaya çıkmıştır.
- Katılımcının cinsiyetinin nakit yönetimi üzerinde etkisinin olmadığı bulunmuştur.
- Ailedeki çocuk sayısının nakit yönetimi üzerinde etkisiz olduğu görülmüştür.
- Ailede anne-baba çalışma durumunu gösteren ebeveyn çalışma durumunun nakit yönetimini etkilemediği tespit edilmiştir.
- Ailenin tek kişilik aile, çocuklu-çocuksuz çekirdek aile, geniş aile tipinde olmasını gösteren aile tipinin nakit yönetiminde bir etkisinin olmadığı görülmüştür.

Finansal yönetim davranışı alt boyutlarından birisi olan tasarruf/yatırım yönetimiyle ilgili olarak yapılan analiz sonucunda;

- Aile gelirinin tasarruf/yatırım davranışı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bozkuş ve Üçdoğruk (2007), Montalto (2000) tasarrufla ilgili benzer sonuçlara ulaşmışlardır.
- Ailedeki çocuk sayısının tasarruf/yatırım davranışını etkileyen faktörlerden biri olduğu tespit edilmiştir.
- Ailedeki ebeveynlerin çalışıp çalışmadıklarını gösteren, anne ve babanın çalışma durumunun tasarruf/yatırım davranışı üzerinde etkisi görülmüştür.

- Ailedeki ebeveyn davranışını gösteren otoriter, demokratik, koruyucu, ilgisiz ebeveyn tutumunun tasarruf/yatırım davranışı üzerinde etkisi vardır.
- Katılımcının cinsiyetinin tasarruf/yatırım davranışında etkisi olmadığı görülmüştür. Bu sonuç Fachrudin vd. (2022) tarafından yapılan çalışmayla örtüşmemektedir.
- Kişinin evli, bekar, boşanmış olmasıyla ilgili evlilik durumu değişkeninin tasarruf/yatırım üzerinde etkisi gözlemlenmemiştir. Bu sonuç Hanewald ve Kluge (2014) tarafından yapılan bir çalışmayla örtüşmektedir.
- Ailenin tek kişilik aile, çocuklu-çocuksuz çekirdek aile, geniş aile tipinde olmasını gösteren aile tipinin tasarruf/yatırım yönetiminde bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir.

Bu modelde analize sokulan bir diğer değişken finansal bilgi değişkenidir.

Finansal bilgi değişkeniyle ilgili analiz sonuçlarında;

- Katılımcıların cinsiyeti finansal bilgi üzerinde etkilidir.
- Kişinin evli, bekar veya boşanmış olmasını gösteren evlilik durumunun finansal bilgi üzerinde etkili bir değişken olduğu ortaya konmuştur.
- Aile gelirinin finansal bilgiyi etkilediği tespit edilmiştir.
- Ailenin tek kişilik aile, çocuklu çekirdek aile, çocuksuz çekirdek aile veya geniş aile tipinde olmasını gösteren aile tipinin finansal bilgi üzerinde etkisi olduğu gözlemlenmiştir.
- Ailedeki çocuklara karşı ebeveyn davranışını gösteren otoriter, demokratik, koruyucu, ilgisiz ebeveyn tutumunun finansal bilgiyi etkilediği ortaya çıkmıştır.
- Ailedeki çocuk sayısının, ailede anne ve baba çalışma durumunu gösteren ebeveyn çalışma durumunun, ailenin anaerkil-ataerkil ve eşitlik yapıda olmasını gösteren ailede otorite sahipliğinin, aile yerleşim yerinin finansal bilgi üzerinde etkisi bulunmadığı tespit edilmiştir.

YEM analizinde sınaması **yapılan ikinci model**, Türk aile yapısı ve aile değerleri değişkenlerinin finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisinin test edildiği **etki modelidir**. İkinci model YEM sonucuna göre finansal yönetim davranışı üzerinde Türk aile yapısının etkili olduğu tespit edilmiştir. Bu durum Türk aile yapısı alt boyutları olan sosyal aile algısı, aile yapısı algısı ve ailede güç dengesi boyutlarının da finansal yönetim

davranışı üzerinde etkisi olduğunu göstermektedir. Buna göre kişilerin aile yapısının finansal davranışları etkileyen faktörlerden birisi olduğu tespit edilmiştir. Aynı modelde Türk aile yapısı ile birlikte analize sokulan aile değerlerinin ise finansal yönetim davranışı üzerinde etkisinin olmadığı bulunmuştur. Bu sonuca göre, aynı modelde değerlendirilen Türk aile yapısı değişkeni finansal yönetim davranışı üzerinde etkiliyken aile değerleri değişkeni finansal yönetim davranışı üzerinde etkili olmadığı gözlemlenmiştir. Sınanan yapısal model kapsamında Türk aile yapısının ve aile değerlerinin finansal bilgi düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Finansal bilgi düzeyinin ise finansal yönetim davranışını etkilediği ortaya çıkmıştır. Buradan kişinin aile yapıları ve aile değerlerinin finansal bilgi düzeyini etkilediği, finansal bilgi düzeyinin ise finansal davranış üzerinde etkisi olduğu söylenebilir. Kişinin finansal bilgi düzeyinin yüksek veya düşük olması finansal yönetim davranışlarını etkilemektedir. Finansal bilginin finansal davranışlara etkisine yönelik benzer sonuçlar literatürde Danes vd. (1999); Potrich vd. (2016); Soydaş (2023); Çoşkun ve Dalziel (2020); Siswanti vd., (2020); Mien ve Thao (2015) tarafından da bulunmuştur.

YEM analizinde **üçüncü model olarak kurgulanan** Türk aile yapısının finansal yönetim davranışları üzerindeki etkisinde, finansal bilginin aracılık rolünün araştırılması sonucunda; Türk aile yapısı değişkeninin finansal bilgi üzerinde etkisi olduğu, finansal bilginin ise finansal yönetim davranışı üzerinde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Aracılık etkisi bağlamında Türk aile yapısı değişkeninin finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisinde finansal bilginin **kısmi aracılık etkisi** olduğu tespit edilmiştir. Bu kapsamda aile yapıları finansal yönetim davranışını etkilerken finansal bilgi bu etkide aracılık rolü yapmaktadır.

Çalışmanın sonuçları göstermektedir ki Türk aile yapısı kişinin finansal davranışları üzerinde etkili faktörlerden birisidir. Şimdiye kadar yeterince ilgi gösterilmeyen aile finans ilişkileri bağlamında finansal sistemde bireyin finansal kararlarını etkileyen en önemli sosyolojik faktörlerden birisinin de aile yapıları olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bu nedenle finansal sistemdeki aktörlerin ve finansal sistem paydaşlarının yaptığı uygulamalarda bu etkiyi görmesi, alınacak finansal karar ve politikalarda aile yapılarının dikkate alınması önem taşımaktadır. Finansal karar ve uygulamalarda ailelerin dikkate alınması finansal sistemin daha sağlıklı, daha öngörülebilir olmasını sağlayabilir. Finansal sistemde finansal aktörlerin tutum ve davranışlarının önceden tahmin edilmesi, öngörülebilir olması oldukça önemli bir konudur. Araştırmanın finans-sosyoloji ilişkisi bağlamında davranışsal finans literatürüne

önemli katkılar sunacağı tahmin edilmektedir. Ayrıca Türk aile yapısının finansal karar alma süreçleriyle ilişkisi tespit edildiğinden bu çalışmanın ekonomi, finans yönetiminde karar vericiler ve politika geliştiricilere ön bilgi vermesi açısından değer taşıdığı düşünülmektedir.

5.2. Öneriler

Türk aile yapısının finansal yönetim davranışı üzerindeki etkisinde aile yapıları ile aile değerleri değişkenlerinin test edildiği bu çalışmada, Türk aile yapısının finansal davranışlar üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Aile yapıları ile aile değerleri bağlamında sınırlı sayıda faktörün finansal davranış üzerindeki etkisi test edilmiştir. Oysa aile o kadar geniş ve komplike bir alan ki daha birçok aile değeri değişkeni ile aile yapısı değişkeni test edilmeyi beklemektedir. Türkiye gibi geleneksel motiflerin kişi üzerinde baskın olduğu toplumlarda bu etkinin daha fazla olduğu öngörüldüğünde, bu araştırmaların daha fazla yapılması gerekmektedir. Ayrıca aile özelliklerinin finansal yönetim davranışlarıyla ilişkilerine yönelik multidisipliner araştırmalar davranışsal literatüre yeni boyutlar kazandırabilir. Gelecekteki araştırmacılar, bu çalışmanın değişkenlerine yeni değişkenler ve ögeler ekleyerek alana yeni çalışmalar kazandırabilirler.

KAYNAKÇA

- Adak, N. (2011). Toplumun temel yapı taşı: Aile. (S. Güçlü Ed.), *Kurumlara Sosyolojik Bakış*'ın içinde (s.27–62). İstanbul: Birey Kitabevi.
- Adak, N. (2015). Toplumun temel yapı taşı: Aile. (S. Güçlü Ed. 2.bs.), *Kurumlara Sosyolojik Bakış*'ın içinde (s. 27-60). İstanbul: Birey Kitabevi.
- Adak, N. (2018). Değişen toplumda değişen aile. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Ağdemir, S. (1991). Aile ve eğitim. *Aile ve Toplum Dergisi*, 1(1), 11–13.
- Afşar, A. (2007). Finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (36), 188-198.
- Akar, M. ve Şahinler, S. (1997). İstatistik. Adana: ÇÜ. Ziraat Fakültesi Yayınları.
- Akbaş, C. (1999). Hisse senedi portföy yönetimi ve portföy takip programı. Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Aktaş, A., Güner, D., Gürsel, S., & Uysal, G. (2012). Structural determinants of household savings in Turkey: 2003–2008. Bahçeşehir University Center for Economic and Social Research (BETAM) working series #007. Retrieved from <http://betam.bahcesehir.edu.tr/wpcontent/uploads/2012/05/WorkingPaper0072.pdf>.
- Albayrak, M. A. (2023). Türkiye’de üniversite öğrencilerine yönelik finansal okuryazarlık ölçeği. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Alkış, N. (2016). Bayes yapısal eşitlik modellemesi: kavramlar ve genel bakış. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 2(3), 105-116.
- Altan, M., & Güzel, F. (2015). Forex piyasasının Türkiye’deki durumu ve Türkiye finans piyasalarına etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (33), 203-214.
- Aluş, Y. (2015). Kültürel ve toplumsal gerçekliğimiz açısından aile anlayışlarının ve Türk ailesinin değerlendirmesi. *PESA Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(1), 15-24.
- Altunışık, R. (2008). Anketlerde veri kalitesinin iyileştirilmesi için ön test pilot test yöntemleri. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 1-17.
- Anderson, J. C., & Gerbing, D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological bulletin*, 103(3), 411.

- Apak, S. (1995). Sermaye Piyasaları ve Borsa, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Arı, Y., (2023). Aile kurumunun işlevleri nelerdir ve neden önemlidir? Sosyolojik bir araştırma. (K. Ertuş Ed.), *İlahiyat Alanında Uluslararası Araştırma ve Değerlendirmeler'in içinde*, Aralık 2023 (s.127-139). Ankara: Serüven Yayınevi.
- Arıkan, K. N. (1998). Vadeli işlemler ve Türkiye'deki uygulamaları. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İstanbul.
- Arslan, D. A., Arslan, G., Özer, A., & Baştürk, S. (2015). Türk toplumunda aile kurumunun dünü, bugünü ve yarını. *ACED Uluslararası Aile Çocuk ve Eğitim Dergisi*, 6, 149-172.
- Arslan, E., & Keskin, O. (2024). Bireysel yatırımcıların yatırım tercihlerini etkileyen faktörlerin analitik hiyerarşi prosesi ile belirlenmesi. *International Journal Of Economic And Administrative Academic Research* (E-ISSN: 2757-959x), 4(1), 1-22.
- Astone, N. M., & McLanahan, S. S. (1991). Family structure, parental practices and high school completion. *American Sociological Association*, 56(3), 309-320.
- Atakan, R. (1998). Foreks ve Türkiye'deki durumu. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Ateş, A. (2007). Finansal yatırımların davranışsal finans açısından değerlendirilmesi üzerine bir araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Atkinson, A., & Messy, F.-A. (2012). Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study, *OECD Finans, Sigorta ve Özel Emeklilik Çalışma Belgeleri*, No. 15, OECD Yayıncılık, Paris, <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Ayçiçek, F. (2011). TMS 39 Çerçevesinde bir finansal araç olarak tahviller. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (50), 59-76.
- Aydın, O. (2020). Foreks piyasalarının işleyişi ve Türkiye'de foreks piyasasının durumu. *Muhasebe ve Denetime Bakış*, 20(61), 209-224.
- Aydos, B. (2008). Takas sistemlerinde merkezi karşı taraf rolü ve İMKB hisse senetleri piyasasına ilişkin öneriler. Yeterlik Etüdü, Sermaye Piyasası Kurulu Piyasa Gözetim ve Düzenleme Dairesi. Ankara.
- Azizeh, N., Widyastuti, U., & Yusuf, M. (2022). Determinant of financial management behavior and impact on financial satisfaction in generation Z. *Jurnal Dinamika Manajemen Dan Bisnis*, 5(2), 57-76.

- Babuşcu, Ş., ve Hazar, A. (2007) Menkul kıymetler ve diğer sermaye piyasası araçları. Ankara: Akademi Consulting Training.
- Bağcı, E., ve Dede A. (2019). Hanehalkı tasarruflarının bireysel yatırımlara dönüştürülmesinde etkili olan sosyo-ekonomik faktörler. *International Journal of Social and Humanities Sciences Research (JSHSR)*, 6(36), 971-983.
- Bajo, E., Barbi, M., & Sandri, S. (2015). Financial literacy, households investment behavior, and risk propensity. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 3(1), 157-174.
- Balı, S., Cinel, M. O., & Günday, A. H. (2014). Hisse senedi fiyatlarını etkileyen temel makroekonomik faktörlerin BİST 100 Endeksi'ne etkisinin ölçülmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 4(9), 46-50.
- Baloğlu, F. (1997). Tüketim eğilimi ve tüketimi etkileyen unsurlar. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Balloch, A.,G. (2015). Essays in household finance, Durham theses, Durham University. Available at Durham E-Theses Online: <http://etheses.dur.ac.uk/11135/>
- Banthia, D., & Dey, S. K. (2022). Impact of financial knowledge, financial attitude and financial behaviour on financial literacy: Structural equation modeling approach. *Universal Journal of Accounting and Finance*, 10(1), 327-337.
- Başarır, Y. (2021). Yatırım kararlarının alınmasında sürü davranışı: Literatür taraması. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 129-141.
- Başıbüyük, A. (2005). Doğu Anadolu bölgesinde ortalama hanehalkı büyüklüklerinin dağılışı. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 10(13), 273-290.
- Bayar, Y. (2012). Davranışsal finans perspektifinden küresel finansal krizin yatırımcı davranışlarına etkileri. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Bayındırlı, Ö. M. (2020). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık, finansal tutum ve davranış düzeylerini belirlemeye yönelik bir araştırma: Karabük Üniversitesi örneği. Yüksek Lisans Tezi, Karabük Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü. Karabük.
- Bayraktar, M. (1989). Farklı gelir düzeyindeki ailelerin tasarruf ve yatırıma yönelik karar verme biçimleri üzerinde bir araştırma. 3. *Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi, Kooperatifçilik* Sayı: Number: 85 Temmuz-Ağustos-Eylül

- Bayram, S. S. (2010). Finansal okuryazarlık ve para yönetimi davranışları: Anadolu Üniversitesi öğrencileri üzerine uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Beckmann, E., Hake, M., & Urvova, J. (2013). Determinants of households' savings in central, eastern and southeastern Europe. *Focus on European Economic Integration* Q, 3(13), 8-29.
- Bener, Ö. (1989). Kadınların para ve zaman kullanımı. Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Bertaut, C. & Starr-McCluer, M. (2000). Household portfolios in the United States. *SSRN Electronic Journal*. 10.2139/ssrn.234154.
- Bertocchi, G., Brunetti, M., & Torricelli, C. (2008). Portfolio choices, gender and marital status. *Rivista di Politica Economica*, 98(5), 119-154.
- Bharucha, J. (2018). Economics is learnt in the family: revaluing family influence on financial behaviour in India. *International Journal of Revenue Management*, 10(2), 135-145.
- Bogan, Vicki L.(2014). Chapter 5: Household investment decisions investor behavior: The psychology of financial planning and investing. H. Kent Baker and Victor Ricciardi, editors, 83-98, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2014, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2404888>.
- Borsa İstanbul, <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/502/opsiyon-sozlesmeleri>, Erişim Tarihi: 15.05.2024.
- Boylu, A. A., Günay, G., & Kılıç, C. (2019). Relationship between financial distress, demographics and general family functioning in Turkey. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3385-3403.
- Bozçelik, E. E. (2019). Aile bütçesinin yeni okuması: Finansal okuryazarlık. *Yeni Fikir Dergisi*, 11(23), 57-70.
- Bozkuş, S. ve Üçdoğruk, Ş. (2007). Hanehalkı tasarruf tercihleri–Türkiye örneği. 8. *Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi 24-25 Mayıs 2007*, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Böyükaslan, A. (2012). Bireysel yatırımcıları finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından incelenmesi: Afyonkarahisar örneği. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Afyonkarahisar.

- Brounen, D., Koedijk, K. G., & Pownall, R. A. (2016). Household financial planning and savings behavior. *Journal of International Money and Finance*, 69, 95-107.
- Browne, M. J., Jäger, V., Richter, A., & Steinorth, P. (2022). Family changes and the willingness to take risks. *Journal of Risk and Insurance*, 89(1), 187-209.
- Budak, A., Fıkırkoca, E. (2011). Yatırım yaparken sorularla Türkiye Sermaye Piyasası. Genişletilmiş 2. Baskı, İstanbul: TSPAKB yayımları.
- Burroughs, J. E., & Rindfleisch, A. (2002). Materialism and well-being: A conflicting values perspective. *Journal of Consumer research*, 29(3), 348-370.
- Büker, S. (1975). Anonim şirketlere yapılacak yatırımlarda hisse senetlerini değerlendirme yöntemleri. Doçentlik Tezi, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi (No. 156-198), Eskişehir.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör analizi: Temel kavramlar ve ölçek geliştirmede kullanımı. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 32(32), 470-483.
- Büyüköztürk, Ş. (2005). Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı istatistik, araştırma deseni spss uygulamaları ve yorum. Gözden geçirilmiş yirmi birinci baskı, Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Callado-Muñoz, F. J. A., González, C. J. B., & Utrero-González, N. C. (2014). Analysis of deviance in household financial portfolio choice: Evidence from Spain. Centro Universitario de la Defensa de Zaragoza. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/57497/>
- Campbell, J. Y. (2006). Household finance. *The journal of finance*, 61(4), 1553-1604.
- Canatan, B., Özbilge, G., & İpek, E. (2024). Hanehalkı finansal varlık seçiminin sosyal belirleyicileri. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (43), 91-108.
- Canatan, K., & Yıldırım, E. (2011). Aile sosyolojisi (2. baskı). İstanbul: Açılım Kitap.
- Cardak, B. A., & Wilkins, R. (2009). The determinants of household risky asset holdings: Australian evidence on background risk and other factors. *Journal of Banking & Finance*, 33(5), 850–860.
- Caronge, E., Mediaty, M., Fattah, H., & Khaeril, K. (2020). Effects of financial attitudes, financial behavior, and financial literacy to financial satisfaction in women workers (Case study of female lecturer at andi djemma Palopo University). *Proceedings of the 4th international conference on accounting, management, and economics, ICAME 2019, 25 October 2019, Makassar, Indonesia*, 1–13. <https://doi.org/10.4108/eai.25-10-2019.2295387>

- Cihangir, M., Baysa, E., Söker, F., & Eroğlu, S. E. (2019). Bitcoin piyasasına katılım eğilimi: Farklı üniversite öğrencileri üzerinde ankete dayalı bir değerlendirme. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 6(4), 505-522.
- Cihangir, M. ve Gemici, E. (2017). Finansal Cehaletten Finansal Okuryazarlığa. Ankara: Detay yayıncılık.
- Cihangir, M., Şak, N., & Bilgin, Ş. (2016). Bireysel yatırımcı demografileri: Osmaniye ilinde risk getiri tercihlerinin multinominal probit modeliyle incelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (70), 129-142.
- Christiansen, C., Joensen, J. S., & Rangvid, J. (2015). Understanding the effects of marriage and divorce on financial investments: The role of background risk sharing. *Economic Inquiry*, 53(1), 431-447.
- Cooper, R., & Zhu, G. (2016). Household finance over the life-cycle: What does education contribute? *Review of Economic Dynamics*, 20, 63-89.
- Curkan, S. C. (2019). Genişletilmiş online alışveriş kabul modeli (GOAKM) ile yerli turistlerin internet üzerinden tatil satınalma davranışlarının belirlenmesi ve kültürün etkisi. Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi Balıkesir.
- Çağan, K. (2011). Ailenin İşlevleri, (Ed. Kadir Canatan, Ergün Yıldırım), *Aile Sosyolojisi içinde*, s. 83-93, İstanbul: Açılım Kitap.
- Çakır, M. (2022). Aile sosyolojisine ilişkin temel kavramlar bir aile sosyolojisi terimleri sözlüğü denemesi. (Ed. Kırboğa, Z., & Dağcı, T.), *Gelenek ve Modernite arasına sıkışmış bir kurum: Aile içinde*, (s. 27-48), İstanbul: Kitap Dünyası Yayınları.
- Çopur, Z., (2001). Aile değerlerinin finansman uygulamalarına etkisinin incelenmesi. Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Ev Ekonomisi Yüksek Okulu, Ankara.
- Çopur, Z., & Şafak, Ş. (2002). Aile değerlerinin finansman uygulamalarına etkisinin incelenmesi. Hacettepe Üniversitesi Ev Ekonomisi Yüksek Okulu Yayınları No:9, Ankara.
- Çopur, Z ve Ş. Şafak, (2003). Ailede gelirin kullanımına ilişkin karşılaşılan problemlerin incelenmesi, *Aile ve Toplum Eğitim-Kültür ve Araştırma Dergisi*, 2 (6), 7-14.
- Çoşkun, A., & Dalziel, N. (2020). Mediation effect of financial attitude on financial knowledge and financial behavior: The case of university students. *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147-4478), 9(2), 01-08.

- Danes, S. M., Huddleston-Casas, C., & Boyce, L. (1999). Financial planning curriculum for teens: Impact evaluation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 10(1), 26-39.
- Davis, E. P., & Schumm, W. R. (1987). Savings behavior and satisfaction with savings: A comparison of low-and high-income groups. *Home Economics Research Journal*, 15(4), 247-256.
- Dedeoğlu, S. (2000). Toplumsal cinsiyet rolleri açısından Türkiye’de aile ve kadın emeği. *Toplum ve Bilim*, 86(3), 139-170.
- Delis, M. D., & Mylonidis, N. (2015). Trust, happiness, and households’ financial decisions. *Journal of financial stability*, 20, 82-92.
- Demir, Z. (2021). Değişen toplumlarda ailenin değişmeyen özellikleri. *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi (ÇÜİFD)*, 21(2), 770-791.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The financial management behavior scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43.
- Dimmock, S. G., & Kouwenberg, R. (2010). Loss-aversion and household portfolio choice. *Journal of Empirical Finance*, 17(3), 441-459.
- Doğan, C. (1995). Sosyolojik açıdan günümüzde Türk ailesinin fonksiyonları. *Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Eğitim Bilimleri Dergisi*, 7(7), 77-92.
- Dörtbölük, G. (2019). Piyasa değeri/Defter değeri yöntemine göre hisse senedi değerlendirme, BİST çimento sektörü üzerine bir uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Ekşi, H., Demirci, İ., Yıldız, C., & Ekşi, F. (2015). Almanya’da yaşayan Türk göçmenlerin aile değerleri. *Değerler Eğitimi Dergisi*, 13(29), 41-82.
- Ekşi, H., Erkilet, A., Otrar, M., Durmuş, A., Erdoğan, A., Kılınç, C., ... Gökçek, Y. Z. (2010). Medya profesyonellerinin ve medyanın aile algısı. Ankara: ASAGEM.
- Eraslan, L., & Demirel, M. E. (2020). Aile kavramı ve sosyolojisi. (Ed. Levent Eraslan) *Aile Sosyolojisi içinde*, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, s. 2-33.
- Ercan, M. (1997). Bilimsel araştırmalarda istatistik. T.C. Orman Bakanlığı Kavak ve Hızlı Gelişen Tür Orman Ağaçları Araştırma Enstitüsü Müdürlüğü, 225.
- Erdentuğ, S. A. (1980). Çeşitli insan topluluklarında aile tipleri. *Antropoloji*(12), 165-212. https://doi.org/10.1501/antro_00000000185
- Ergenekon, S. (1996). Tasarruf eğilimini etkileyen sosyolojik faktörler. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi. İstanbul.

- Erişen, M. A., & Yılmaz, F. Ö. (2021). Finansal yönetim davranışı ölçeği: Türkçeye uyarlama, geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Journal of Academic Value Studies*, 7(3), 194-202.
- Erkol, M., & Şahin, M. (2021). Üniversite öğrencilerinin aile değerlerinin incelenmesi: Afyonkarahisar ili örnekleme. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (67), 103-124.
- Eroğul, N. (2012). Değerler eğitiminde aile ve okul etkileşiminin önemi. *Bilim ve Aklın Aydınlığında Eğitim Dergisi*, MEB 2012, 150-151, 19-25.
- Ersoy, E. (2018). Sosyolojide değerler ve değer araştırmaları. *Journal of International Social Research*, 11(56), 356- 366.
- Eryiğit, D. (2019). Genel sanrısız inanışların oluşumunda aile etkisinin incelenmesi. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. İstanbul.
- Evcı, S., Sak, N., & Karaagaç, G. A. (2016). Altın fiyatlarındaki değişimin markov rejim değişim modelleriyle incelenmesi/Analysis of volatility in gold prices with the markov regime-switching models. *Business and Economics Research Journal*, 7(4), 67.
- Fachrudin, K. A., Pirzada, K., & Iman, M. F. (2022). The role of financial behavior in mediating the influence of socioeconomic characteristics and neurotic personality traits on financial satisfaction. *Cogent Business and Management*, 9(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2080152>
- Fujiki, H., Hirakata, N., & Shioji, E. (2012). Aging and household stockholdings: evidence from Japanese Household Survey Data. *IMES Discussion Paper* 12-E-17.
- Gao, M., Fok, R. (2015). Demographics, family/social interaction, and household finance. *Economics Letters*, 136, 194-196.
- Giddens, A. (2012). Sosyoloji (1. baskı). İstanbul: Kırmızı Yayınları.
- Godwin, D. D. (1994). Antecedents and consequences of newlyweds cash flow management. *Financial counseling and planning*, 5, 161–190.
- Godwin, D. D., & Carroll, D. D. (1986). Financial management attitudes and behaviour of husbands and wives. *Journal of Consumer Studies & Home Economics*, 10(1), 77-96.
- Godwin, D. D., & Koonce, J. C. (1992). Cash flow management of low-income newlyweds. *Financial Counseling and Planning*, 3(1), 17-42.

- Goldfayn-Frank, O. (2022). Personality traits and financial decisions of the households. Available at SSRN 2764175. <https://ssrn.com/abstract=2764175>
- Goldsmith, E. B. (2010). Resource management for individuals and families. *Company*. Upper Saddle River, N.J. : Prentice Hall , 4th edn., New Jersey, ABD.
- Gomes, F. and Haliassos, M. and Ramadorai, T., (2020) Household finance, *Journal of Economic Literature*, 59(3), 919-1000.
- Gökçe, B. (1976). Aile ve aile tipleri üzerine bir inceleme. *Hacettepe Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi*, 8(1-2), 46-67.
- Gökçe, B. (1994). Türkiye’de gecekondü gerçeği ve gecekondü ailesi, (Haz.: S. Altuntek ve S. Aydın), Humana/Bozkurt Güvenç’e Armağan. Ankara: Kültür Bakanlığı, 269-284.
- Gökçe, B. (2011). Türk toplumunda aile yapısı. Aile Sosyolojisi (Ed. Kasapğlu, A. ve Karkıner, N.), 50-83. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2306 Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1303
- Gökçen, A. (2013). Aile türleri ve başlıca aile sınıflandırmaları. (Ed. Mustafa Aydın) *Sistematik aile sosyolojisi içinde*. 93-119, Konya: Çizgi Kitapevi Yayınları
- Gönen E., Özgen Ö. (2001). Aile ekonomisi. Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesi Yayın No:1517, Ankara.
- Gönen, E., & Özmete, E. (2007). Finansal refah: Finansal yönetim sürecinden duyulan tatmin, finansal davranışlar ile öz-saygı arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 11(11), 57-69.
- Gudmunson, C. G., & Danes, S. M. (2011). Family financial socialization: Theory and critical review. *Journal of family and economic issues*, 32, 644-667.
- Gunay, G., Boylu, A. A., & Oğuz, A. (2015). Determinants of financial management behaviors of families. In *Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry* (Issue May 2018), IGI Global, 236-254. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-7484-4.ch014>
- Gutter, M. S., Hayhoe, C. R., DeVaney, S. A., Kim, J., Bowen, C. F., Cheang, M., ... & Dorman, R. (2012). Exploring the relationship of economic, sociological, and psychological factors to the savings behavior of low-to moderate-income households. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 41(1), 86-101.
- Güleç, M., Babuşcu, Ş., & Hazar, A. (2019). Bireylerin yatırım kararlarını etkileyen faktörler: Türkiye’de banka hisse senetleri fiyat değişimi üzerine bir çalışma. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 1(1-2), 26-47.

- Güler, D., & Ulutak, N. (1992). Aile kavramının tarihsel gelişimi ve Türk toplum yaşantısında aile. *Kurgu*, 11(1), 50-75.
- Günay, M. M. (1998). 1987-1995 yılları arasında Türkiye’de yatırım araçlarının getirilerinin karşılaştırılması. Yüksek lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İstanbul.
- Gündüzalp, A. A., & Şener, A., (2018). Borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum, materyalizm eğilimi ve finansal okuryazarlığın borçlanma düzeyi ile ilişkisinin incelenmesi. *Social Sciences Studies Journal*, 4(22), 4122-4134.
- Güngör, B., & Polat, A. (2020). Geleneksel yatırım araçlarının hisse senedi fiyatlarına etkisi: BİST’te sektörel bazda karşılaştırmalı bir analiz. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 79-105.
- Güngör, N. (1993) Kentleşme ve aile yapısında değişme. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi. İstanbul.
- Güngördü, A. (2016). Aile değerleri ve dindarlığın plansız satın alma eğilimi üzerine etkilerine yönelik bir yapısal eşitlik modeli. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 342-359.
- Gürsoy, F., & Coşkun, T. (2006). Büyük ebeveynleriyle yaşayan çocukların aile ortamlarını değerlendirmeleri. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), 151-164.
- Hallaç, S., & Öz, F. (2014). Aile kavramına kuramsal bir bakış. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 6(2), 142-153.
- Hamurcu, Ç. (2015). Yatırım kararlarının davranışsal finans açısından incelenmesi: Bilgi teknolojileri ve iletişim sektörü çalışanları üzerine bir inceleme. Doktora Tezi, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Kırıkkale.
- Hanewald, K., & Kluge, F. (2014). The impact of family structure on risk attitudes and financial decisions during the financial crisis. *ARC Centre of Excellence in Population Ageing Research (CEPAR) Working Paper*, 3.
- Hasdemir, A. D. (2007). Ergenlerin ve anne babalarının empatik becerileri ile aile yapılarını değerlendirmeleri üzerine bir araştırma. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü. Ankara.
- Hasselbank, N., & Ooft, G. (2021). What drives investment decisions of households? Evidence from Suriname. *The Journal of Developing Areas*, 55(1).
- Hayta, A. B. (2008a) Ailelerin finansal risk yönetimine ilişkin tutum ve davranışlarının incelenmesi. Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.

- Hayta, A. B. (2008b). Ailelerin tasarruf ve yatırım eğilimlerinin incelenmesi. *Kastamonu Education Journal*, 16(2), 345-358.
- Hayta, A. B. (2011). Aile finans sistemi ilişkileri, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Hefferan, C. (1979). Family savings: Another victim of inflation? *Family Economics Review*. Summer/Fall, 3-7.
- Hefferan, C. (1982). Determinants and patterns of family saving. *Home Economics Research Journal*, 11(1), 47-55.
- Herdjiono, M. V. I., & Damanik, L. A. (2016). Pengaruh financial attitude, financial knowledge, parental income terhadap financial management behavior. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan*, 9(3), 226-241.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior. *Federal Reserve Bulletin* HeinOnline, 89, 309.
- Hua, T. X., & Erreygers, G. (2020). Applying quantile regression to determine the effects of household characteristics on household saving rates in Vietnam. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 27(2), 175-193.
- Iwaisako, T., Ono, A., Saito, A., & Tokuda, H. (2016). Impact of population aging on household savings and portfolio choice in Japan. *Real Estate Markets, Financial Crisis, and Economic Growth: An Integrated Economic Approach Working Paper Series No.61*, Institute of Economic Research at Hitotsubashi University, Tokyo.
- İbicioğlu, M. (2012). Yatırım araçlarının getirileri arasındaki ilişkilerin çok boyutlu ölçekleme yöntemi ile analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 45-55.
- İbicioğlu, M., & Karan, M. B. (2009). Türkiye’de faiz oranlarının tüketici kredileri üzerindeki etkisi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 3(2), 11-30.
- İmamoğlu, Ö. (2023). Bireysel yatırımcıların finansal karar ve davranışlarına psikolojik faktörlerin etkisi üzerine bir araştırma. Doktora Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Karaman.
- Jakupi, S. Z., & Hajrizi, B. (2017). Personal finances planning and management as means for a successful family life. *International Journal of Management Excellence* (ISSN: 2292-1648), 10(1), 1235-1240.
- Jiang, D., & Lim, S. S. (2018). Trust and household debt. *Review of Finance*, 22(2), 783-812.

- Kamleitner, B., Mengay, T., & Kirchler, E. (2017). Financial decisions in the household. In *Handbook of Behavioural Economics and Smart Decision-Making*, 349-365. Edward Elgar Publishing.
- Kara, S. (2014). Bireysel emeklilik katılımcılarının risk tercihlerinin değerlendirilmesi. Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Karan, B. (2013). Yatırım analizi ve portföy yönetimi. 4. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Karagöz, Y. (2016). SPSS ve AMOS 23 uygulamalı istatistiksel analizler. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Kartikasari, S., & Muflikhati, I. (2016). The Influence of family characteristics, family financial management, and saving intensity on the size of farmer families saving at Ciaruteun Ilir villages. *Journal of Consumer Sciences*, 1(2), 13-27.
- Keese, M. (2009). Triggers and determinants of severe household indebtedness in Germany. *Ruhr Economic Paper*, (150). Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1518373
- Keskin, E. (2014). Kentleşme sürecinde ailenin değişimi: Bursa’da bir alan araştırması. *Paradoks Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi*. 12 (Özel Sayı), 158-189.
- Khan, M. T. I., & Tan, S. H. (2020). Does family affect financial outcomes and psychological biases? Evidence from small investors in Bangladesh. *Journal of Family Business Management*, 10(2), 167-186.
- Kholilah, N., & Iramani, R. (2013). Studi financial management behavior pada masyarakat surabaya. *Journal of Business & Banking*, 3(1), 69-80.
- Kızılgeçit, Z. (2014). Bireysel emeklilik sistemi ve bireysel emeklilik sistemindeki sigorta şirketlerinde fon yönetimi. Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum.
- Kızılgöl, Ö. A., & İpek, E. (2019). Türkiye’de hanehalkı tasarruf davranışının analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 34(3), 331-344.
- Krah, R. Y., Aveh, F. K., & Addo, R. (2014). An exploratory study of financial management practices among Ghanaian households. *International Journal of Management and Sustainability*, 3(7), 393-414.
- Kumar, S., Watung, C., Eunike, J., & Liunata, L. (2017). The Influence of financial literacy towards financial behavior and its implication on financial decisions: A survey of President University students in Cikarang-Bekasi. *Firm Journal of Management Studies*, 2(1), 169-179.

- Küden, M. (2014). Davranışsal finans açısından bireysel yatırım tercihlerinin değerlendirilmesi. Gediz Üniversitesi SBE Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Lale, M. İ. (2004). Türk aile düzeni ve aile içi ilişkiler. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Lehri, B. P. S., & Bhalla, N. (2022). Effect of demographic factors, financial knowledge and financial behavior on financial literacy of teachers. YMER || ISSN : 0044-0477, 21(12), 176-187. <http://ymerdigital.com>
- Levišauskait, K. (2010). Investment analysis and portfolio management. Leonardo da Vinci programme project, 7. Vytautas Magnus University Kaunas, Lithuania. <https://hdl.handle.net/20.500.12259/50828>
- Lidi, B. Y., Bedemo, A., & Belina, M. (2017). Determinants of saving behavior of farm households in Rural Ethiopia: the double hurdle approach. *Developing Country Studies*, 7(12), 17-26.
- Lusardi, A. (2008). Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs. Dartmouth College and NBER, Education, 1, 1-43.
- Mahapatra, M. S., & Mishra, R. (2020). Behavioral influence and financial decision of individuals: A study on mental accounting process among Indian households. *Cogent Economics & Finance*, 8(1), 1827762.
- Mahramanlioğlu, M. (1992). Kentleşme sürecinde aile içi rollerin değişimi: (Bir saha araştırması). Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi. İstanbul.
- Mao, R. (2017). A Handbook for personal financial management. Laurea University of Applied Sciences, Otaniemi, Degree Program in Business Bachelor's Thesis
- Meier, K., Kirchler, E., & Hubert, A. C. (1999). Savings and investment decisions within private households: Spouses dominance in decisions on various forms of investment. *Journal of Economic Psychology*, 20(5), 499-519.
- Merter, F. (1990). Köy ailesinde meydana gelen değişimler (Malatya örneği). Ankara: Aile Araştırma Kurumu Başkanlığı Yayınları.
- Meydan, C. H. & Şeşen, H. (2015). Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mien, N. T. N., & Thao, T. P. (2015). Factors affecting personal financial management behaviors: Evidence from Vietnam. In *Proceedings of the Second Asia-Pacific*

- Conference on Global Business, Economics, Finance and Social Sciences (AP15Vietnam Conference)*. 10(5), 1-16.
- Montalto Catherine, P. (2000). The effect of family life cycle and financial management practices on household saving patterns. *International Journal of Human Ecology*, 1(1), 79-93.
- Moon, S. J., Yuh, Y., & Hanna, S. D. (2002). Financial ratio analysis of Korean households. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 30(4), 496-525.
- Murdock, G. P. (1949). Social structure. *The Free Press*, New York Collier-Macmillan Limited.
- Mutlu, Ü. (2021). Bireysel yatırımcıların finansal risk toleransı ve finansal karar vermelerine etki eden faktörlerin incelenmesi: Türkiye'de bir uygulama. Doktora Tezi, Gebze Teknik Üniversitesi SBE, Gebze / Kocaeli.
- Nalın, H. T. (2013). Determinants of household saving and portfolio choice behaviour in Turkey. *Acta Oeconomica*, 63(3), 309-331.
- Nas, Y., & Özkoç, H. (2017). Borçlanmayı etkileyen faktörlerin belirlenmesi: Fethiye örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(2), 311-330. <https://doi.org/10.17130/ijmeh.2017228686>.
- Nayak, S., Sethi, N., Bhujabal, P., & Mallick, A. (2016). Determinants and pattern of saving behavior in rural households of Western Odisha: A micro level analysis. *Journal of Economic Policy and Research*, 12(1), 50-61.
- Okka, O. (2013). Finansal Yönetim, Geliştirilmiş 5. Baskı, Ankara: Nobel Yayın.
- Oppong, F. B., & Agbedra, S. Y. (2016). Assessing univariate and multivariate normality a guide for non-statisticians. *Mathematical theory and modeling*, 6(2), 26-33.
- Öncü, S., & Ektik, D. (2021). Kripto paraların yatırım amaçlı kullanımı: Riskler ve getiriler. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(4), 362-395.
- Özince, E. (2008). Finansal sektör–uluslararası gelişmeler ve Türkiye deneyimi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (40), 24-44.
- Özkan, S. (2009). İlköğretim kurumlarında görev yapan öğretmenlerin aile değerlerinin incelenmesi (İstanbul ili Avrupa yakası örneği). Yüksek Lisans Tezi, Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özkiraz, A., Arslanel, M. N., & Şengül, T. (2016). Gaziosmanpaşa Üniversitesi öğrencilerinin aile kurumuna bakışı. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(2). 243-269.

- Özkürkçüler, M. (1989). Türk sermaye piyasası yatırım araçları ve Konya ilindeki anonim ortaklıkların finansal yapılarının sermaye piyasası yatırım araçları yönünden incelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Öztopçu, D. (2016). Bireysel yatırım kararlarının davranışsal finans açısından değerlendirilmesi ve bir uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Özyürek, A., Çetin, A., & Erakman, S. (2016). Üniversite öğrencilerinin aile değerlerine bakışı. *Eğitimde Gelecek Arayışları Düünden Bugüne Türkiye’de Beceri, Ahlak ve Değerler Eğitimi Uluslararası Sempozyumu Kitabı*, 1, 417-440. 16-18 Nisan 2015/Bartın. Ankara: Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu Atatürk Araştırma Merkezi.
- Parasız, İ. (2000). Para banka ve finansal piyasalar, 7. Baskı, Bursa: Kitap Ofset.
- Phung, T. M. (2023). Parental roles, financial literacy and budgeting behaviour: A survey during the COVID-19 pandemic. *Journal of Applied Research in Higher Education*, 15(3), 796-812.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., & Mendes-Da-Silva, W. (2016). Development of a financial literacy model for university students. *Management Research Review*, 39(3), 356-376.
- Praba, S. K., & Malarmathi, R. (2015). Impact of financial situation on the households investment decisions-A study on investment decision making behaviour. *The International Journal of Multidisciplinary Research* 1(1), 77–89.
- Rai, K., Dua, S., & Yadav, M. (2019). Association of financial attitude, financial behaviour and financial knowledge towards financial literacy: A structural equation modeling approach. *FIIB Business Review*, 8(1), 51-60.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of consumer affairs*, 44(2), 276-295.
- Ruiz-Tagle, J. (2005). Borrowing in developing countries: who can access credit and at what cost. *Unpublished paper*. Available online: https://www.researchgate.net/publication/228520613_Borrowing_in_Developing_Countries_Who_can_Access_Credit_and_at_What_Cost (accessed on 29 February 2020).
- Sağlam, H. İ., & Özdemir, D. (2017). Öğretmenlerin görüşleri ışığında aile birliğini korumada değerlerin rolüne fenemolojik bir bakış. *Sakarya University Journal of Education*, 7(1), 78-90.

- Sahillioğlu, F. G. (1993). Menkul kıymet analizi ve portföy yönetimi İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında bir uygulama. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Sakarya, Ş. ve Çalış, N. (2021). Kripto varlıkların değerlemesi, *Bankacılar Dergisi*, 117, 58-75.
- Sancak, E., & Demirci, N. (2012). Ulusal tasarruflar ve Türkiye’de sürdürülebilir büyüme için tasarrufların önemi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 159-198.
- Sezer, D. (2013). Yatırımcı davranışlarının etkinliği ve psikolojik yanılsamalar. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Aydın.
- Shantnu, R., & Ray, M. (2021). A Comparative analysis on the awareness of Bank Fixed De-posits & Company Fixed Deposits. *Journal of Intellectuals*, 1(1), 144-153.
- Sharma, M., & Kota, H. B. (2019). The role of working women in investment decision making in the family in India. *Australasian Accounting, Business and Finance Journal*, 13(3), 91-110.
- Sharma, R. K., Goyal, R., & Sharma, A. (2014). Study of factors influencing investment decision of households in Oman. In 2nd International Conference on Technological and Management Advances in the New Age Economy: An Industry Perspective, 1-16.
- Siswanti, I., & Halida, A. M. (2020). Financial knowledge, financial attitude, and financial management behavior: Self-control as mediating. *The International Journal of Accounting and Business Society*, 28(1), 105-132.
- Smith, J. P., McArdle, J. J., & Willis, R. (2010). Financial decision making and cognition in a family context. *The Economic Journal*, 120(548), 363-380.
- Soydaş, Ş. S. (2023). Finansal bilgi düzeyinin finansal yönetim davranışı ve yatırım davranışına etkisi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 15(4), 2816-2822.
- Strumpel, B. (1975). Saving behavior in western Germany and the United States. *The American Economic Review*, 65(2), 210-216.
- Şahinkaya, R. (1979). Psiko-sosyal yönüyle aile, III. Basım, Ankara: Kardeş Basımevi.
- Şarlak, Z. (2012). Aile bütçesi ve kaynak yönetimi. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Yayınları. İstanbul: Nakış Ofset.
- Şendur, Y., & Cihangir, M. (2019). Forex piyasasının kendine has özellikleri ve forex piyasasının pay piyasaları ve futures piyasalarıyla karşılaştırılması. *The Journal Of Academic Social Science Studies*, 8(28), 537-557.

- Şengür, M., & Taban, S. (2016). Türkiye’de hane halkı tasarruflarının gelir dışındaki belirleyicileri. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 29-53.
- Şentürk, Ü. (2008). Aile kurumuna yönelik güncel riskler. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 14(14), 7-32.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L.S. (2001). Using multivariate statistics (Fourth Edition). Boston: Allyn And Bacon.
- Tavşancı, G. (2010). Alternatif yatırım tercihlerinin modellenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Edirne.
- Taylan, H. H. (2009). Türkiye’de köy ailesinde aile içi ilişkiler. *Selçuk Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, (22), 117-138.
- T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Ankara İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, <https://ankara.ktb.gov.tr/TR-370255/ilimiz-tarihcesi.html>, Erişim Tarihi: 15.06.2024.
- Tekin, A. (1999). Tahvillerin faiz oranı riskinin yönetiminde bir araç: Ortalama süre analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 1(2), 139-162.
- Temel, A. T. (2009). Gayrimenkul yatırım aracı olarak otel yatırımları: Sütluçe bölgesinde Hilton Garden Inn Haliç örneği. Yüksek Lisans Tezi, İTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü. İstanbul.
- Timur, S. (1972). Türkiye’de aile yapısı. Ankara: Hacettepe Üniversitesi yayınları.
- Torun, A. (1995). Tükenmişlik, aile yapısı ve sosyal destek ilişkileri üzerine bir inceleme. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi. İstanbul.
- Turhan, E. (1998). Hisse Senetleri piyasasında yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen faktörler. Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi. Eskişehir.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2023) Nüfus istatistikleri. Hanehalkı büyüklüğüne göre hanehalkı sayısı <https://nip.tuik.gov.tr/?value=HanehalkiBuyukluguneGoreHs> Erişim Tarihi:15.05.2024
- Türkiye İstatistik Kurumu (2023). Nüfus istatistikleri. Hanehalkı tipleri, <https://nip.tuik.gov.tr/?value=HanehalkiTipi>. Erişim Tarihi: 15.05.2024
- Ulutaş, E. (2019). Aile-ekonomi ilişkisi, (Ed: Mustafa Aydın) *Sistemik aile sosyolojisi içinde*, Konya: Çizgi Kitabevi.
- Uşul, H., Bekçi, İ., & Eroğlu, A. H. (2002). Bireysel yatırımcıların hisse senedi edinimine etki eden sosyo-ekonomik etkenler. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (19), 135-150.

- Ünlü, B. (1995). Menkul kıymet yatırımlarında değerlendirme. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Üstün, F. (2012). Türkiye’de portföy yatırımlarını belirleyen tercihler. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- West, T., & Worthington, A. C. (2018). Life events and portfolio rebalancing of the family home. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 29(1), 103-113.
- Widdowson, D., & Hailwood, K. (2007). Financial literacy and its role in promoting a sound financial system. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, 70(2), 37-47.
- Worthington, A. (2005). A Note on households choice of emergency finance. *Economics Bulletin*, 4(5), 1-7.
- Xiao, J. J. (2008). Applying behavior theories to financial behavior. In *Handbook of consumer finance research*, 69-81. New York: Springer.
- Xu, X., Li, Z., & Liu, Y. (2019). The decision effects on household finance in China: householder or spouse. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 10(5), 131-138.
- Yakın, A. F. (2002). Yatırımların değerlendirilmesinde hisse senetleri ve hisse senetlerinde temel/teknik analiz yöntemleri. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Yasa, İ. (1970). Gecekondu ailesi: Geçiş halinde bir aile tipolojisi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 25(4), 9-18.
- Yıldırım., D. ve Özbek., A. (2021). Erken dönem ekonomi eğitimi ve finansal sosyalizasyonun finansal okuryazarlık düzeyine etkisi, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(2), 694-710.
- Yılmaz, V., & Dalbudak, Z. İ. (2018). Aracı değişken etkisinin incelenmesi: Yüksek hızlı tren işletmeciliği üzerine bir uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 517-534.
- Yılmazçoban, M. (2008). Aile kurumu ve Türk ailesinde bütünlükçü yapı. *Türk Dünyası Araştırmaları*, (176), 153-168.
- Yiğit, M. (1999). Yeni finansal teknikler ve Türkiye uygulamaları. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (3), 139-160.
- Yolsal, H. (2012). A Tipi yatırım fonlarının performansı: Banka ve aracı kurum fonları üzerine bir inceleme. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(1), 343-364.

- Yuliani, Y., Fuadah, L. L., & Taufik, T. (2019). The effect of financial knowledge on financial literacy with mediated by financial behavior in society of Palembang city south Sumatera. *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 9(3), 421–430.
- Zafer, A. B. (2013). Cumhuriyet ile birlikte değişen Türk aile yapısı ve kadının durumu. *Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(24), 121-134.
- Zick, C. D., & Gerner, J. L. (1987). Family composition and investment in household capital: Contrasts in the behavior of the husband-wife and female-headed households. *Journal of consumer affairs*, 21(1), 21-39.
- Zubair Mumtaz, M., & Smith, Z. A. (2021). The behavior of household finance on demographic characteristics in Pakistan. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 34(1), 1409-1427.

EKLER

EK-1Anket Formu

Aile Yapılarının Finansal Karar Alma Süreçleri Üzerine Etkisini Ölçmeye Yönelik Anket

Saygıdeğer Katılımcı;
Bu anket Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İşletme doktora programı tarafından yürütülen "Aile Yapılarının Finansal Karar Alma Süreçleri Üzerine Etkisini Ölçmeye Yönelik Ankete Dayalı Bir Değerlendirme" adlı doktora çalışmanın bir parçası olarak yapılmaktadır. Bilimsel amaçlı yapılan bu ankettten elde edilen kişisel bilgileriniz gizli tutulacak olup başka kişi ve kurumlarla kesinlikle paylaşılmayacaktır. Anketi ailede parasal kararları alan kişinin (finansal kararları alan kişinin) doldurmasını rica ederiz.

Çalışmaya vermiş olduğunuz destek ve değerli katkılarınız için şimdiden teşekkür eder, saygılar sunarız.

Öğr. Gör. Salim Köksal

Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR

Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi OMYO

Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İ.İ.B.F.

salimkoksal@osmaniye.edu.tr

cihangir@osmaniye.edu.tr

Sosyo-Demografik ve Sosyo- Ekonomik Sorular

1. Yaşınız? ()18-28 arası ()29-43 arası ()44-59 arası ()60-78 arası ()78'den büyük
2. Cinsiyetiniz? () Kadın () Erkek
- 3-Evlilik durumunuz? () Evli () Bekar ()Boşanmış
- 4- Eğitim düzeyiniz? () Üniversite () Lise ()Ortaokul-İlkokul ()Okuryazar değil
- 5- Ailenizin ortalama aylık geliri? (TL) (Aynı evde yaşayan kendinizin, eşinizin ve çocukların toplam geliri)
()0-17.500 ()17.501-30.000 ()30.001-50.000 ()50.001'den fazla
- 6- Mesleğiniz?
()Kamu çalışanı ücretli ()Kendi işyerinde ()Özel sektör çalışanı ücretli ()Çalışmıyor () Emekli () Diğer
- 7- Ailenizdeki çocuk sayısı?
() Çocuk yok () Bir () İki () Üç ()4 ve daha fazla
- 8- İkamet ettiğiniz ev? () Kira () Lojman () Kendi mülk () Diğer (Miras, akraba evi vs.)
- 9- Evlilik Süreniz? () 0-10 yıl ()11-20 yıl ()21'yıldan fazla () Evli değilim
- 10- Kendiniz ailenizi hangi aile tipine yakın buluyorsunuz?
() Geleneksel aileye () Modern Ailelere
- 11- Dini İnanışınız? () Müslüman () Hristiyan () Ateist () Deist () Diğer
- 12- Ebeveyn çalışma durumu?
() Anne-baba her ikisi de çalışıyor () Sadece baba çalışıyor
() Sadece anne çalışıyor () Hem anne hem baba çalışmıyor
- 13- Aileniz aile yapısı bakımından aşağıdakilerden hangisine uymaktadır?
() İki ebeveynli aile () Tek ebeveynli aile () Üvey ebeveyn ailesi () Diğer aile
- 14- Aile tipiniz aşağıdakilerden hangisine uygundur?
() Tek kişilik aile (Sadece bir kişiden oluşur)
() Çocuksuz çekirdek aile (Sadece anne ve babadan oluşan aile)
() Çocuklu çekirdek aile (Sadece anne-baba ve çocuklardan oluşan aile)
() Geniş aile (3 kuşak) (Anne/Baba ve Büyükanne/Büyükbabanın bir arada yaşadığı aile tipi)
() Tek ebeveynli çocuklu aile (Anne Babadan biri vefat etmiş ya da ayrılmış aile)
- 15- Ailenizdeki birey sayısını dikkate aldığınızda kendinizi hangi aile tipine yakın buluyorsunuz?
() Çekirdek aile (Anne, baba ve evlenmemiş çocuklardan oluşur.)
() Geniş aile (Anne, baba, çocuklar, büyük anne, büyük baba veya akrabalarından oluşur.)
() Tek kişilik aile (Yalnız anne veya babadan oluşan, tek bireyli aile)
- 16- Aile bireyleriyle iletişimde, aile içi ilişkilerde kendiniz ailenizi hangi aile tipine yakın bulursunuz?
() Demokratik ebeveyn () Otoriter ebeveyn () Aşırı koruyucu ebeveyn () İlgisiz-kayıtsız ebeveyn
- 17- Ailenin finansal kararlarında ve aile içi ilişkilerde otorite bakımından ailenizi hangi kategoriye yakın buluyorsunuz?
() Baba otoritesine dayalı Ataerkil aile (patriyarkal)
() Ana otoritesine dayalı Anaerkil aile(matriyarkal)
() Ana babanın eşit otoritesine dayalı eşitlikçi aile (egaliter)

- 18- Ailenizle yerleştiğiniz yeri dikkate aldığınızda, aileniz aşağıdakilerden hangisine daha çok uymaktadır?
☐ Kırsalda yaşayan aile (Köy ve kırsalda alanda yaşayan aileler)
☐ Kent ailesi (Büyük şehir ve Şehirlerde yaşayan) (Köyden tamamen kopmuş, kentlerde yaşayan aileler)
☐ Gecekondu Ailesi (Geçiş ailesi) (Köyden kente göç eden ve hem kentli hem de köy özelliklerini taşıyan ailedir)
- 19- Yatırım yaparken en çok hangi yatırım aracını tercih ediyorsunuz? (En fazla 5 seçenek işaretleyebilirsiniz)
☐ Döviz ☐ Altın ☐ Borsa ☐ Gayrimenkul ☐ Vadeli mevduat ☐ Vadesiz Mevduat
☐ Hazine bonosu ve Tahvil ☐ Repo ☐ Yatırım fonu ☐ Bireysel Emeklilik Sigortası
☐ Forex Piyasası ☐ Dijital Para Piyasası ☐ Araba ☐ Hammadde veya ticari mal
- 20- Finansal durumunuzu hangisi özetler?
☐ Varlıklarım borçlarımdan fazladır ☐ Varlıklarım ile borçlarım denktir ☐ Borçlarım varlıklarımdan fazladır
- 21- Tasarruflarınızı, yatırımlarınızı veya mevduatlarınızı hangi tür bankalarda değerlendirirsiniz?
☐ Kamu Bankaları (Ziraat, Vakıfbank, Halk Bankası) ☐ Özel Bankalar (Yapı kredi, İş, Garanti vb.)
☐ Katılım bankaları (Albaraka Türk, Kuveyt Türk, Vakıf katılım, Ziraat katılım vb)
- 22- Ailenizde tasarruf ve yatırım gibi önemli finansal kararları daha çok kim veriyor?
☐ Her zaman anne ☐ Her zaman baba ☐ Bazen baba ama çoğunlukla anne
☐ Bazen anne ama çoğunlukla baba ☐ Tüm aile üyeleriyle birlikte ☐ Her zaman baba ve anne birlikte

Finansal Yönetim Davranış İfadeleri		Hiçbir Zaman	Nadiren	Bazen	Çoğunlukla	Her zaman
1-Hiçbir Zaman, 2-Nadiren, 3-Bazen, 4-Çoğunlukla, 5-Her Zaman						
23	Bir ürün veya hizmet satın alırken karşılaştırma yaparım.	1	2	3	4	5
24	Tüm faturalarımı zamanında öderim.	1	2	3	4	5
25	Aylık harcamalarımın yazılı veya elektronik kaydını tutarım.	1	2	3	4	5
26	Bütçemin ve harcama planımın dışına çıkmam.	1	2	3	4	5
27	Tüm Ödemeleri takip ederim.	1	2	3	4	5
28	Her ay kredi kartı borçlarımın tamamını öderim.	1	2	3	4	5
29	Sadece asgari tutarını ödediğim bir kredi borcum vardır.	1	2	3	4	5
30	Kredi kart(lar)ımın limitinin tümünü kullanırım.	1	2	3	4	5
31	Düzenli olarak kredi kartı raporlarını kontrol ederim.	1	2	3	4	5
32	Krediye ve kredi kartına başvurmadan teklifleri karşılaştırırım.	1	2	3	4	5
33	Bireysel emeklilik hesabına para katkısında bulunurum.	1	2	3	4	5
34	Her ay düzenli olarak gelirimden bir miktar para biriktiririm.	1	2	3	4	5
35	Acil durumlar için tasarruf fonum var veya daha önce olan tasarruf fonunu sürdürmekteyim.	1	2	3	4	5
36	Emeklilik dışında araba, eğitim, ev gibi uzun vadeli bir hedef için birikim yaparım.	1	2	3	4	5
37	Tahvil, hisse senedi veya yatırım fonuna yatırım yaparım.	1	2	3	4	5
38	Bankada yatırım ve tasarruf hesabına sahibim.	1	2	3	4	5
39	Yatırımlarımı çeşitli yatırım araçlarına dağıtmayı tercih ederim.	1	2	3	4	5
Finansal Risk, Finansal Tutum, Finansal Davranış, Finansal Bilgi İfadeleri		Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1-Kesinlikle katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5- Kesinlikle katılıyorum						
40	Riski yüksek olsa bile daha yüksek getirili yatırımları tercih ederim.	1	2	3	4	5
41	Sabit getirili yatırım araçlarından çok, değişken getirili, riskli yatırım araçları tercih ederim	1	2	3	4	5
42	Hisse senetlerine yatırım yaptığımda endişelenmem.	1	2	3	4	5
43	Yatırımlarımdan dolayı para kaybedersem çok huzursuz olurum.	1	2	3	4	5
44	Para harcamayı uzun vadede biriktirmekten daha tatmin edici buluyorum.	1	2	3	4	5
45	Para harcanmak için vardır.	1	2	3	4	5
46	Mali durumumu yakından takip ediyorum.	1	2	3	4	5
47	Uzun vadeli finansal hedefler belirlerim ve onlara ulaşmak için çaba gösteririm.	1	2	3	4	5
48	Bugün için yaşama ve yarının kendi kendine halletmesine izin verme eğilimindeyim.	1	2	3	4	5
49	Büyük bir satın alma işleminden önce mali durumumu analiz ederim.	1	2	3	4	5
50	Giderlerimin yönetimini etkileyecek uzun vadeli mali hedefler belirlerim.	1	2	3	4	5
51	Faizin hesaplanması konusunu biliyorum.	1	2	3	4	5
52	Yüksek getiri ile yüksek risk seviyesi hakkında bilgi sahibiyim.	1	2	3	4	5
53	Paranın değerinin zamanla değiştiğini biliyorum.	1	2	3	4	5
54	Yüksek enflasyonun yaşam pahalılığının artmasına yol açtığını biliyorum.	1	2	3	4	5

	Türk Aile Yapısı ile Aile Değerleri İfadeleri	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
	1-Kesinlikle katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Kararsızım, 4-Katılıyorum, 5- Kesinlikle katılıyorum.					
55	Ailem her daim benim yanımda olan ve beni destekleyen mükemmel bir yapıdır.	1	2	3	4	5
56	Aile bireyleri ile her konu hakkında korkmadan ve çekinmeden konuşabilirim.	1	2	3	4	5
57	Günlük hayatımızdaki sorunların (problemlerin) hemen hepsini aile içinde hallederiz.	1	2	3	4	5
58	Ailemde, herhangi bir problemin nasıl çözüleceği hakkında kolayca karar verilir.	1	2	3	4	5
59	Ailem bizi kendi kendimize yeterli olmaya teşvik eder.	1	2	3	4	5
60	Ailemde dini inanışlar ve öğeler çok önemli yer tutar.	1	2	3	4	5
61	Ailemde günah-sevap, cennet-cehennem kavramlarına çok vurgu yapılır.	1	2	3	4	5
62	Ailem muhafazakâr bir yapıya sahiptir.	1	2	3	4	5
63	Ailemde evlilik usulleri (kız isteme, nişan, düğün, kına...) çok önemlidir	1	2	3	4	5
64	Ailemde dini öğeler ve bayramlar hakkında sıklıkla konuşulur, fikir alışverişinde bulunulur	1	2	3	4	5
65	Ailemde erkek çocukları daha kıymetlidir.	1	2	3	4	5
66	Ailemde kararları babam verir.	1	2	3	4	5
67	Babam aile içinde otorite figürüdür ve kararları tartışılmaz.	1	2	3	4	5
68	Ailemde erkeklerin daha fazla söz hakkı vardır.	1	2	3	4	5
69	Ailemde aile ile ilgili kararlar daha çok büyükler tarafından verilir.	1	2	3	4	5
70	Aileler mevcut dinî ve manevî değerleri dikkate alarak yaşamlarını sürdürmelidirler.	1	2	3	4	5
71	Modern koşullar ne olursa olsun, aile geleneksel yapısını sürdürmelidir.	1	2	3	4	5
72	Ailenin geleneksel yapısının korunması için elimden geleni yaparım.	1	2	3	4	5
73	Günümüz koşullarının ortaya çıkardığı aile modeli beni endişelendiriyor.	1	2	3	4	5
74	Ülkemizde genel kabul gören aile değerleri olmalıdır.	1	2	3	4	5
75	Evde son sözü baba söylemelidir.	1	2	3	4	5
76	Eşler kendi kişisel kararlarını kendileri alabilirler.	1	2	3	4	5
77	Aile ile ilgili kararlar tüm aile üyelerince ortak alınmalıdır.	1	2	3	4	5
78	Evlilik boyunca aile büyüklerinin görüşü dikkate alınmalıdır.	1	2	3	4	5
79	Aile içindeki sorunlar eşleri ilgilendirir, başkalarını değil.	1	2	3	4	5
80	Ev kadını olmak da, çalışmak ve para kazanmak kadar tatmin edici bir şeydir.	1	2	3	4	5
81	Kadın dediğin evi çekip çevirir.	1	2	3	4	5
82	Kadın, her zaman kocasına itaat etmelidir.	1	2	3	4	5
83	Kadınlar kocalarından önce eve dönmüş olmalıdırlar.	1	2	3	4	5
84	Ev hanımlarının yaşamlarını çekilmez buluyorum.	1	2	3	4	5
85	Diğer aile üyelerinin ihtiyaçları benim ihtiyaçlarımdan daha önemlidir.	1	2	3	4	5
86	Bir aile yetiştirmenin ödülleri benim için her şeyden önemlidir.	1	2	3	4	5
87	Akşam ailemle yemek yemek günümün en önemli faaliyetlerindendir.	1	2	3	4	5
88	En önemli ilişkilerim ailemledir.	1	2	3	4	5
89	Ailem olmadan tam anlamıyla tatmin edici bir yaşam düşünmüyorum	1	2	3	4	5

Görüş ve düşünceleriniz için teşekkür ederiz. Ayrıca belirtmek istediğiniz bir şey varsa buradan paylaşabilirsiniz...

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLERİ

Adı ve Soyadı : Salim KÖKSAL

EĞİTİM BİLGİLERİ

Doktora : Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, 2018-2024

Yüksek Lisans : Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi , Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, 2011-2014

Lisans : Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, 1989-1993

İŞ DENEYİMİ

2017-Devam ediyor : Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Osmaniye Meslek Yüksekokul Yönetim Organizasyon Bölümü, Öğretim Görevlisi Dr.

2001-2017 : Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, Bahçe Meslek Yüksekokul Muhasebe ve Vergi Bölümü, Öğretim Görevlisi

1998-2001 : Osmaniye Defterdarlığı, Osmaniye Vergi Dairesi Müdürlüğü, Vergi Memuru

1994-1998 : Bozüyük Seramik Sanayii T.A.Ş., Memur

1993-1994 : Gümüşhane Çimento ve Toprak Sanayii T.A.Ş., Memur



T.C.
OSMANİYE KORKUT ATA ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
TEZ ÇALIŞMASI BENZERLİK RAPORU FORMU
(SAVUNMA SONRASI)

FORM DR-34

ÖĞRENCİ BİLGİLERİ	
Adı ve Soyadı	Salim KÖKSAL
Öğrenci Numarası	1821501308
Ana Bilim/ Ana Sanat Dalı	İşletme Doktora
Danışman Unvanı, Adı-Soyadı	Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR
Tez Başlığı (Türkçe)	Türk Aile Yapısının Finansal Karar Alma Süreçleri Üzerine Etkisini Ölçmeye Yönelik Yapısal Eşitlik Modeli ile Bir Uygulama: Ankara İli Örneği

LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Özet ve Abstract c) Giriş, d) Ana bölümler, e) Sonuç ve f) Kaynakça kısımlarından oluşan toplam 184 sayfalık kısmına ilişkin, 06/12/2024 tarihinde Lisansüstü Eğitim Enstitüsü tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezin benzerlik oranı % 11'dir.

Filtreleme Tip 1 (maksimum %30) ☒

1- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç,
2- Kaynakça hariç,
3- Alıntılar dâhil.

Filtreleme Tip 2 (maksimum %10) ☐

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

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

Tarih ve İmza
06.12.2024
Salim KÖKSAL

Danışman Onayı
UYGUNDUR

Prof. Dr. Mehmet CİHANGİR
(İmzası)

Enstitü Onayı
UYGUNDUR

İlkay AĞIR
(İmzası)

AÇIKLAMALAR

- Lisansüstü tezler, savunma öncesinde benzerlik raporu ile birlikte Enstitüye teslim edilir.
- Benzerlik raporu ile ilgili olarak etik kurallar dâhilindeki benzerlik oranları ilgili Enstitü Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. (Enstitü Yönetim Kurulu tarafından tezin, intihal kapsamı dışında değerlendirilmesi için TURNITIN'den alınan raporda "benzerlik oranı"nın, "alıntılar hariç" en fazla %10, "alıntılar dahil" % 30'u geçmemesi şeklinde kabul edilmiştir).