



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**DÜZENLİ FİTNESS YAPAN BİREYLERİN, FİNANSAL TUTUM
DÜZEYLERİNİN DEMOGRAFİK FAKTÖRLERLE İLİŞKİSİ**

DOĞUŞ CAN ARIKAN
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN
DR. ÖĞRETİM ÜYESİ SERAP AY
SPOR YÖNETİM BİLİMLERİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

İSTANBUL- 2025



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**DÜZENLİ FITNESS YAPAN BİREYLERİN, FİNANSAL TUTUM
DÜZEYLERİNİN DEMOGRAFİK FAKTÖRLERLE İLİŞKİSİ**

DOĞUŞ CAN ARIKAN
YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN
DR. ÖĞRETİM ÜYESİ SERAP AY
SPOR YÖNETİM BİLİMLERİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

İSTANBUL- 2025

BEYAN

Bu tez çalışmasının kendi çalışmam olduğunu, tezin planlanmasından yazımına kadar bütün safhalarda etik dışı davranışımın olmadığını, bu tezdeki bütün bilgileri akademik ve etik kurallar içinde elde ettiğimi, bu tez çalışması ile elde edilmemiş bütün bilgi ve yorumlara kaynak gösterdiğimi ve bu kaynakları da kaynaklar listesine aldığımı, yine bu tezin çalışılması ve yazımı sırasında patent ve telif haklarını ihlal edici bir davranışımın olmadığı beyan ederim.

Doğuş Can ARIKAN

TEŞEKKÜR

Lisansüstü eğitim sürecinde ben her konuda destekleyen, akademik alanda yönlendiren ve tecrübelerini benimle paylaşan danışman hocam Dr.Öğr.Üyesi Serap AY hocama teşekkürlerimi sunarım. Anlayışlı ve pozitif yaklaşımı beni her zaman motive etmiştir desteğiniz için minnettarım.

Son olarak tüm bu süreci yönetebilmeme olanak sağlayan ve desteğini esirgemeyen sevgili eşim Neslihan Arıkan'a teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR LİSTESİ	i
TABLO LİSTESİ.....	ii
ŞEKİL LİSTESİ	iii
1. ÖZET	1
2. SUMMARY	2

3. GİRİŞ ve AMAÇ	3
4. GENEL BİLGİLER	6
4.1. Fitness Kavramı	6
4.2. Fitness Merkezi	6
4.3. Fitness Merkezlerinin Hizmet Modelleri	7
4.3.1. Büyük ölçekli fitness merkezleri.....	8
4.3.2. Butik fitness salonları.....	10
4.4. Fitness Merkezlerinde Sunulan Hizmetler	10
4.4.1. Bireysel antrenman ve kişisel antrenör hizmetleri	11
4.4.2. Grup dersleri ve stüdyo programları	12
4.4.3. Beslenme danışmanlığı ve wellness programları.....	12
4.5. Fitness Merkezlerinin İşletme ve Yönetim Yapısı	13
4.6. Fitness Endüstrisinin Ekonomik Boyutu.....	15
4.7. Dijitalleşme ve Teknolojinin Fitness Merkezlerine Etkisi	16
4.8. Finansal Tutum.....	18
4.9. Finansal Tutum ve Davranış Arasındaki İlişki	19
4.9.1. Finansal tutum ve davranışın tanımı	20
4.9.2. Finansal tutumun risk alma ve borçlanma eğilimleri üzerindeki etkisi	21
4.9.3. Finansal tutumun uzun vadeli mali planlama üzerindeki rolü	22
4.9.4. Finansal tutumun üyelik ve harcama davranışlarına etkisi	23
4.10. Finansal Tutumun Bileşenleri	24
4.10.1. Paranın tanımı ve ekonomik sistemdeki yeri	24
4.10.2. Finansal okuryazarlık ve para yönetimi	24
4.10.2.1. Finansal okuryazarlığın önemi	25
4.10.2.2. Finansal okuryazarlığın yaşam kalitesi üzerindeki etkisi	25
4.10.3. Gelir kaynakları ve finansal dolaşım	25
4.10.4. Bütçe planlama ve para yönetimi.....	26
4.10.4.1. Bütçenin kavramsal temeli	28
4.10.4.2. Kişisel bütçe yönetimi teknikleri.....	28
4.10.4.3. Gelir-gider dengesinin kurulması	28
4.10.4.4. Finansal hedef belirleme ve planlama	28
4.11. Tasarruf ve Yatırım.....	29
4.11.1. Tasarrufun önemi ve bireysel ekonomiye etkisi	29
4.11.2. Kısa vadeli ve uzun vadeli yatırım araçları.....	29
4.11.3. Hisse senetleri, tahviller ve yatırım fonları.....	30

4.11.4. Gayrimenkul ve alternatif yatırım seçenekleri	30
4.12. Harcama ve Borçlanma	30
4.12.1. Harcama davranışlarının finansal sağlığa etkisi.....	31
4.12.2. Kredi kartı kullanımı ve tüketici borçları.....	31
4.12.3. Borç yönetimi ve finansal sürdürülebilirlik	32
4.12.4.Taksitli alışverişler ve kredi notu yönetimi.....	32
4.13. Finansal Risk.....	32
4.13.1.Finansal risk kavramı ve türleri	33
4.13.2.Kişisel ve kurumsal risk yönetimi.....	33
4.13.3. Enflasyon, faiz oranları ve finansal kararlar üzerindeki etkileri.....	34
4.13.4. Sigorta ve riskten korunma yöntemleri.....	34
4.13.5.Yatırımda risk ve getiri dengesi	34
5. GEREÇ ve YÖNTEM	35
5.1. Yöntem.....	36
5.2. Evren ve Örneklem	36
5.2.1.Sayıtlılar	36
5.2.3. Sınırlılıklar	36
5.3. Araştırma Sorusu ve Hipotezler	37
5.3. Veri Toplanma Araçları	37
5.4.Verilerin Analizi.....	37
6. BULGULAR.....	39
6.1. Demografik Özellikler	39
6.2. Finansal Tutum Ölçeğine İlişkin Puan Ortalamaları.....	40
6.3. Kategorik Değişkenlere Göre Finansal Tutum Puan Ortalamaları	42
6.4. Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları.....	43
7. TARTIŞMA ve SONUÇ	45
8. KAYNAKLAR	47

KISALTMALAR LİSTESİ

SPSS	:	Statistical Package for Social Sciences
FTÖ	:	Finansal Tutum Ölçeği
WHO	:	Dünya Sağlık Örgütü
Sd	:	Serbestlik Derecesi
β	:	Standartlaştırılmış, regresyon katsayı değeri
VIF	:	Model Tolerans ve VIF değerleri

TABLO LİSTESİ

	Sayfa Numarası
Tablo 1. Örnek aylık kişisel bütçe tablosu.....	26
Tablo 2. Demografik özellikler	39
Tablo 3. Katılımcıların FTÖ puan ortalamaları (n=289).....	40
Tablo 4. FTÖ Madde puan ortalamaları (n=289).....	41
Tablo 5. Kategorik özelliklere göre FTÖ puan ortalamaları (n=289).....	42

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa Numarası

Şekil 1. Dijitalleşme ve teknolojinin fitness merkezlerine etkisi 17

1. ÖZET

Tezin başlığı: Düzenli Fitness Yapan Bireylerin, Finansal Tutum Düzeylerinin Demografik Faktörlerle İlişkisi

Öğrencinin Adı Soyadı: Doğuş Can Arıkan

Danışmanın Adı Soyadı: Dr.Öğr.Üyesi Serap Ay

Programın Adı: Spor Yönetim Bilimleri Yüksek Lisans Programı

Amaç: Araştırmanın amacı, 18-55 yaş arası yetişkin bireylerin finansal tutum farkındalıklarının sosyodemografik özelliklerine göre belirlenmesidir. Araştırma sonuçlarının fiziksel olarak aktif bireylerin finansal tutum davranışlarının anlaşılmasında yardımcı olacağı ön görülmektedir.

Gereç ve Yöntem: Araştırma, nicel araştırma yöntemine dayalı betimleyici bir çalışma olup araştırmaya İstanbul, İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi bünyesindeki özel bir spor salonu üyesi birey katkı sağladı. Katılımcıların yaş, cinsiyet, eğitim, gelir düzeyi, çocuk sayısı ve medeni durum özelliklerinin finansal tutum ve davranışlarını nasıl yordadığı ilişkisel tarama yöntemi ile karşılaştırıldı. 289 katılımcıya iki kategoriden oluşan anket formu uygulandı ve ilk kategoride sosyodemografik bilgilere yer verildi ve ikinci kategoride Finansal Tutum Ölçeğine ait sorular uygulandı. Araştırma değişkenleri arasında çıkan ilişki kapsamında bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni hangi oranda etkilediğini tespit edebilmek adına ($p < 0,05$) önem düzeyinde hiyerarşik regresyon analizi uygulandı. Analiz, iki farklı model üzerinden gerçekleştirildi. Analize dâhil edilen tüm değişkenler ikili analizler (t testi, ANOVA) sonucunda elde edildi.

Bulgular: Model 1’de eğitim, cinsiyet, yaş ve medeni durum değişkenleri yer aldı. Eğitim düzeyi lisansüstü olan katılımcıların ($\beta=0,467$, $p < 0,001$), bekarların ($\beta=0,248$, $p=0,040$) ve 36-45 yaş arası katılımcıların finansal tutum puanlarının anlamlı şekilde daha yüksek olduğu görüldü. Model 2’de Model 1’e ek olarak çocuk sayısı ve gelir düzeyi özellikleri dahil edildi. Model 2’nin toplam açıklayıcılığı %16,8’e yükseldi ve Model 1’e yapılan eklemeler anlamlı bir değişim yarattı (R^2 değişimi =0,038, F değişimi = 3,20, $p=0,014$). Modelde, çocuk sayısı 3 ve daha fazla olanların finansal tutum puanlarının anlamlı şekilde daha yüksek olduğu görüldü ($\beta=0,557$, $p=0,001$).

Sonuç: Sonuç olarak düzenli fitness yapan bireylerde eğitim düzeyinin yüksek olması, 36-45 yaş aralığında olma ve çocuk sayısının 3 ve daha fazla olması durumlarında finansal tutum ve davranışlarının olumlu düzeyde olduğu anlaşılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Fitness, fitness salonları, fiziksel aktivite, finansal tutum

2. SUMMARY

Title of Thesis: The Relationship Between Financial Attitude Levels of Individuals Who Do Regular Fitness and Demographic Factors

Student Name, Surname: Doğuş Can Arıkan

Supervisor Name: Dr. Öğr. Üyesi Serap Ay

Program Name: Sports Management Sciences Master of Sciences Program

Objective: The aim of the study is to determine the financial attitude awareness of adults between the ages of 18-55 according to their sociodemographic characteristics. It is predicted that the results of the research will help to understand the financial attitude behaviors of physically active individuals.

Materials and Methods: This is a descriptive study based on a quantitative research method. The sample consists of members of the sports center in the Istanbul Dudullu Organized Industrial Zone. Using the relational screening model, the study examined the relationship between participants' age, gender, education, income, number of children, and marital status and their financial attitudes and behaviors.

A questionnaire was administered to 289 participants, including sociodemographic questions and items from the Financial Attitude Scale. Within the scope of the relationship between the research variables, hierarchical regression analysis was applied at the importance level ($p < 0,05$) in order to determine the extent to which the independent variable affects the dependent variable. The analysis was carried out through two different models. All variables included in the analysis were obtained as a result of pairwise analyses (t-test, ANOVA).

Results: Model 1 included the variables of education, gender, age and marital status. It was observed that the financial attitude scores of the participants with graduate education ($\beta = 0,467$, $p < 0,001$), single ($\beta = 0,248$, $p = 0,040$) and participants aged 36-45 were significantly higher. In addition to Model 1, Model 2 included the characteristics of the number of children and income level. The total explanatory accuracy of Model 2 increased to 16.8%, and additions to Model 1 produced a significant change (R^2 change = 0,038, F change = 3,20, $p = 0,014$). In the model, it was seen that the financial attitude scores of those with 3 or more children were significantly higher ($\beta = 0,557$, $p = 0,001$).

Conclusion: As a result, it is understood that the financial attitudes and behaviors of individuals who do fitness regularly are at a positive level when their education level is high, they are between the ages of 36-45 and the number of children is 3 or more.

Keywords: Fitness, fitness centers, physical activity, financial attitude

3. GİRİŞ ve AMAÇ

Günümüz toplumlarının hızlı tempolu yaşam koşulları, bireyleri hem fiziksel hem de zihinsel sağlıklarına daha fazla yatırım yapmaya yönlendirmektedir. Teknolojinin ve dijitalleşmenin yaşamın hemen her alanına entegre olmasıyla birlikte, bireylerin günlük hareket düzeylerinde ciddi bir düşüş gözlenmiştir (World Health Organization [WHO], 2022). Sedanter yaşam tarzının getirdiği sağlık sorunları; obezite, kardiyovasküler hastalıklar ve ruhsal bozukluklar gibi pek çok olumsuz sonucu beraberinde getirmiştir. Bu nedenle düzenli fiziksel aktiviteye duyulan ihtiyaç, yalnızca bir tercih değil, aynı zamanda bir zorunluluk haline gelmiştir (Warburton, Nicol, ve Bredin, 2006).

Ancak, uzun çalışma saatleri, büyük şehirlerdeki trafik yoğunluğu, hava kirliliği ve sosyal yaşamın yoğunluğu gibi etmenler, bireylerin fiziksel aktiviteye ayırabilecekleri zamanın kısıtlanmasına neden olmaktadır. Bu bağlamda, bireylerin sınırlı boş zamanlarını etkin biçimde değerlendirebilecekleri sosyal ve sağlıklı alternatifler arayışında oldukları görülmektedir. Fitness merkezleri bu noktada hem bireysel sağlık hedeflerine ulaşma hem de sosyal etkileşim kurma açısından işlevsel bir çözüm sunmaktadır. Nitekim fitness sektörü, bu çift yönlü talebi karşılayarak modern yaşamın dinamiklerine uygun şekilde yapılandırılmış ve kısa sürede küresel ölçekte büyüme göstermiştir (Andreasson ve Johansson, 2021).

Fitness merkezlerinin, başlangıçta daha küçük ve bireysel düzeyde faaliyet gösteren tesislerden, binlerce üyesi bulunan büyük organizasyonlara dönüşmesi, bu alandaki rekabetin de ciddi biçimde artmasına neden olmuştur. Rekabetin kızıştığı bu ortamda, işletmeler sadece fiziksel koşulları iyileştirmekle kalmayıp, hizmet sunum biçimlerini ve müşteri deneyimlerini yeniden tasarlamaktadırlar. Fitness işletmeleri; kişiselleştirilmiş antrenman programları, dijital uygulamalarla entegrasyon, beslenme danışmanlığı ve sosyal etkileşim platformları gibi çok yönlü hizmetlerle müşterilerine ulaşmaktadır. Bu farklılaşma ihtiyacı, firmaları müşteri profillerini daha derinlemesine tanımaya ve tüketici davranışlarını daha bilimsel yöntemlerle analiz etmeye yönlendirmiştir (Tharrett ve Peterson, 2012).

Özellikle fitness merkezlerinde hizmet veren bireylerin, bu hizmetler karşılığında ne tür finansal kararlar aldıkları, üyelik sürekliliğini neye göre belirledikleri ve yatırım tercihlerini hangi faktörler doğrultusunda şekillendirdikleri önemli bir araştırma konusudur. Bireylerin fitnessa yönelik harcamaları, yalnızca bir sağlık yatırımı değil, aynı zamanda bir yaşam tarzı tercihini de temsil etmektedir. Bu tercihler, bireyin finansal tutumlarını doğrudan etkilemekte ve zamanla finansal davranış örüntülerini biçimlendirmektedir (Lusardi ve Mitchell, 2014). Bu çalışmanın temel çıkış noktası da bu bağlamda şekillenmektedir: Düzenli spor yapan bireylerin

finansal tutumları nasıl oluşmaktadır ve bu tutumlar demografik faktörlerle nasıl bir ilişki içindedir?

Araştırmalarda sıklıkla vurgulanan bir diğer önemli unsur ise finansal tutumların, bireyin öz disiplin düzeyiyle yakından ilişkili olduğudur (Xiao, 2008). Öz disiplin, uzun vadeli hedeflere ulaşma noktasında geçici hazlardan feragat edebilme kapasitesidir. Düzenli fitness yapan bireyler, bu anlamda yüksek öz disipline sahip bireyler olarak değerlendirilmekte, bu da onların finansal kararlarında daha planlı ve sürdürülebilir tercihler yapmalarına zemin hazırlayabilmektedir. Ayrıca, sporun psikolojik etkileri göz önüne alındığında; stres yönetimi, özgüven, benlik saygısı ve karar verme becerilerinin gelişimi gibi kazanımların da finansal davranışlar üzerinde dolaylı etkiler yaratabileceği düşünülmektedir (Hagger ve Chatzisarantis, 2007).

Bu çalışmada, düzenli spor yapan bireylerin finansal tutumlarını ve bu tutumların yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, medeni durum ve gelir gibi demografik değişkenlerle olan ilişkisini incelemek amaçlanmaktadır. Fitness merkezlerine üye bireylerin finansal davranışlarını anlamak, sadece pazarlama stratejileri açısından değil, aynı zamanda toplumun ekonomik planlama, bireysel refah ve sosyal politika geliştirme süreçleri açısından da değerli bilgiler sunacaktır.

Öte yandan, fitnessa yönelik hizmetlerin maliyeti de göz önünde bulundurulduğunda, bireylerin bu hizmetlere ne ölçüde ve hangi finansal motivasyonlarla yatırım yaptıkları önem kazanmaktadır. Özellikle orta ve düşük gelir grubundaki bireylerin spor merkezlerine yönelimlerinde, finansal bilinç düzeylerinin belirleyici olduğu gözlenmektedir. Bu noktada, fitnessa yatırım yapan bireylerin finansal bilinç düzeylerinin artması, hizmetlerin daha erişilebilir ve sürdürülebilir hale gelmesini sağlayabilir (Sönmez, 2020).

Bu bağlamda araştırmanın temel amacı; düzenli spor yapma alışkanlığı olan bireylerin finansal tutum düzeylerinin, demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığını ortaya koymaktır. Araştırma, yalnızca bireylerin finansal tutumlarını değil, aynı zamanda fitness kültürü ile ekonomik davranışlar arasındaki bağları da çözümlenmeyi hedeflemektedir. Bu sayede hem akademik literatüre katkı sağlanacak hem de fitness sektörü için stratejik bir rehber niteliği taşıyacak bulgular elde edilecektir.

Düzenli fitness yapmanın birey üzerindeki etkisi sadece fiziksel iyilik haliyle sınırlı kalmamakta, aynı zamanda bireyin yaşamındaki birçok karar alma sürecine de nüfuz etmektedir. Özellikle son yıllarda yapılan çalışmalar, sağlıklı yaşam tarzı benimseyen bireylerin genel yaşam doyumu, öz-yeterlik, zaman yönetimi, hedef belirleme ve stresle başa çıkma gibi becerilerde diğer bireylere göre daha yüksek puanlar aldığını ortaya koymaktadır. (Bauman ve

ark., 2012; Dishman ve ark., 2004). Bu becerilerin, bireyin ekonomik yaşamında da etkili olduğu görülmektedir. Örneğin, öz-düzenleme becerisi yüksek olan bireyler, ani tüketim dürtülerine karşı daha dirençli olup, uzun vadeli finansal planlama süreçlerinde daha kararlı davranışlar sergileyebilmektedirler (Tang ve ark., 2015).

Bireylerin finansal tutumları, yalnızca sahip oldukları gelir düzeyi ya da eğitim seviyesi ile değil, aynı zamanda yaşam biçimleri, değer sistemleri ve alışkanlıkları ile de şekillenmektedir. Özellikle öz disiplin ve motivasyon gibi psikolojik unsurlar, bireyin hem fiziksel aktiviteye katılımını hem de finansal davranışlarını etkileyen ortak belirleyicilerdir. Bu açıdan bakıldığında fitness alışkanlığı ile finansal tutumlar arasında dolaylı ama güçlü bir bağ kurulması mümkündür. Sosyal bilişsel kuram çerçevesinde ele alındığında, bireyin çevresel etkileşimler yoluyla öğrendiği davranış kalıpları hem spor yapma motivasyonunu hem de finansal sorumluluk bilincini aynı anda etkileyebilir (Bandura, 1997).

Türkiye özelinde değerlendirildiğinde ise fitness kültürünün giderek yaygınlaştığı; özellikle büyük şehirlerde genç ve orta yaş grubunun bu alana daha yoğun ilgi gösterdiği görülmektedir. Sosyal medya etkisi, beden algısı, sağlıklı yaşam trendleri ve estetik kaygılar gibi etkenler, bireyleri fitness merkezlerine yönlendirmektedir. Ancak bu yönelimin süreklilik kazanması, bireyin yalnızca fizyolojik değil, aynı zamanda ekonomik planlamalarının da bu süreci desteklemesiyle mümkündür. Fitness merkezlerine düzenli üyelik, kişisel antrenör desteği, sporcu beslenme takviyeleri ve ekipman temini gibi harcamalar, birey için belirli bir maliyet unsuru oluşturmakta; bu da bireyin finansal farkındalığını artırmaktadır (Andreasson ve Johansson, 2021).

Ayrıca, fitness merkezlerinin sunduğu hizmetlerin bireyselleştirilmesi ve yüksek maliyetli paketler haline gelmesi, tüketici profillerinin daha detaylı incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu noktada fitness yapan bireylerin finansal tutumlarını anlamak, yalnızca bireylerin bütçe planlamaları açısından değil, aynı zamanda bu alandaki hizmet sağlayıcıların pazarlama ve ürün geliştirme stratejileri açısından da önemli hale gelmektedir. Özellikle demografik faktörlere göre gruplandırılmış müşteri segmentlerinin analiz edilmesi, sektörün büyümesine katkı sağlayacak stratejik bilgiler sunacaktır.

Sonuç olarak, düzenli spor yapan bireylerin finansal tutumlarını demografik faktörlerle birlikte incelemek, bireylerin yaşam tarzı seçimleri ile ekonomik davranışları arasındaki ilişkiyi anlamak adına özgün ve güncel bir araştırma alanı sunmaktadır. Bu bağlamda çalışmanın, yalnızca akademik literatüre katkı sağlamakla kalmayıp; aynı zamanda bireysel farkındalık, kurumsal strateji ve kamu politikaları açısından da çok boyutlu çıktılar üretmesi beklenmektedir.

4. GENEL BİLGİLER

4.1. Fitness Kavramı

Fitness, İngilizce'den dilimize geçmiş olup Oxford sözlüğünde “*fiziksel olarak sağlık ve güçlü olma*” durumu şeklinde tanımlanmıştır. (Oxford Learner’s Dictionaries, 2021). Fitness sporu, belirli bir hedefe bağlı olmayan, ancak tüm branşlardaki gereklilikleri yerine getiren kas gruplarının gelişmesini sağlayan egzersizleri kapsamaktadır. Bu egzersiz türü, kişiye ve amaca göre farklılık göstererek özelleştirilebilmekte ve geniş kitlelere hitap etmektedir (Karagöz, 2008). Egzersiz sırasında salgılanan endorfin, testosteron ve östrojen gibi hormonlar kişinin mental sağlığını da olumlu yönde etkilemektedir. Mental sağlık doğru kararlar vermeyi ve günlük hayatın düzenini yönetebilmeyi destekler. Ayrıca, metabolizmanın hızlı çalışması kardiyovasküler hastalık risklerini de azaltmaktadır (Duran, 2013). Fitness, bireyin boş vaktini değerlendirmesinde, sağlıklı kalmasında ve gelecekte oluşabilecek rahatsızlıklara karşı direnç kazanmasında önemli bir katkı sağlamaktadır. Fitness seviyesinin gelişimi farklı dinamiklere bağlı olsa da düzenli egzersiz, sağlık düzeyinin artmasına yardımcı olmaktadır (Welk, Corbin & Welk, 2007). Sağlık bileşenleri, kardiyovasküler uygunluk, kas ve kemik kuvveti, dayanıklılık, esneklik ve vital kapasite gibi motor becerilerden oluşmaktadır (Nesser ve ark., 2008; Lu ve ark., 2024). Sağlıklı olma, kişinin sağlık bileşenlerini orta düzeyde ve sürdürülebilir halde tutarak hastalıkların önlenmesine yardımcı olmaktadır (Kesaniemi ve ark., 2001). Üst düzey fitness, sağlık yararlarının yanı sıra kişinin performansı ile de doğrudan ilişkilidir. Duruş bozuklukları gibi sorunların düzelmesi ve önlenmesi için gerekli ağırlık kaldırma ve egzersizler daha iyi performansa ve sağlıklı yaşama katkı sağlamaktadır (Corbin ve ark., 2000). Motor becerilerden olan hız, çeviklik, koordinasyon, kuvvet ve dayanıklılık gibi bileşenler performansı artırırken sağlıklı olma halini de teşvik etmektedir (Corbin ve ark., 2000). Fitness, bireylerin sağlıklı ve fit kalmak için yaptıkları egzersizlerden oluşmakta ve vücut yağ oranı ile motor becerileri geliştirmeyi hedeflemektedir (İri ve Ersoy, 2010).

Fitness, küresel anlamda etkili bir iş koluna dönüşerek 19. yüzyılın başlarında bir sektör haline gelmiştir. Çıkış noktası performans odaklı olan fitness, modern anlamda ABD’de tanımlanmış olsa da Avrupa ülkelerinde beden eğitimi ve egzersiz programları uzun süredir uygulanmaktadır (Andreasson ve Johansson, 2014). Erken dönemde daha çok dış görünüş ve performansı geliştirme amacıyla benimsenen fitness, işçi sınıfından aristokrat kesime kadar geniş bir kitleyi etkilemiştir (Grant, 2013).

4.2. Fitness Merkezi

Şehir hayatındaki kıymetli boş zamanın, fiziksel aktivite yoluyla değerlendirilmesi, fitness merkezlerinin önemli bir ekonomik kazanç alanı haline gelmesine neden olmuştur. Spor

sektörü, fitness sayesinde normal kullanıcıları da müşteri olarak kazanmış ve sektörün hızla büyümesini sağlamıştır (Urganioğlu, 2020). Modernizasyon çalışmaları, kişiye özel programlar ve spor alanlarında ihtiyaca yönelik düzenlemeler, fitness merkezi kavramının oluşmasına ve bu merkezlerin hızla büyümesine yol açmıştır. 2017 yılı itibarıyla ABD’de 36 binden fazla fitness merkezi ve 61 milyon aktif kullanıcı bulunmaktadır (Statista, 2017b). Amerika ve Kanada’daki 30 binden fazla fitness merkezi, 2017 yılına gelindiğinde yaklaşık 30 milyar dolarlık bir sektör haline gelmiştir (Statista, 2017a).

Günümüz toplumunda çalışma koşulları bireyleri daha hareketsiz hale getirmiştir. Şehir hayatının getirdiği trafik sorunu ve uzun mesailer, fiziksel aktivitenin azalmasına ve bireylerin sosyalleşme imkanlarının kısıtlanmasına sebep olmuştur. Bu sorunlara çözüm olarak spor ve egzersiz, modern insanın hayatına, performanstan ziyade sağlıklı olma hali için entegre edilmiştir. Egzersiz sırasında salgılanan hormonların stresin etkilerini azaltması ve fiziksel olarak iyi olmanın mental sağlığa da olumlu etkileri, bireyleri fitness merkezlerine yönlendirmiş ve sektörün büyümesine katkı sağlamıştır (MarketLine Industry Profile, 2017). Fitness merkezleri, egzersiz alanları oluşturmanın yanı sıra kullanıcılarının yaşam kalitesini artırmayı da hedeflemektedir (Yeler, 2021). Giderek daha fazla bireyin hayatına giren ve önem kazanan fitness sektörü, rekabet ortamında hizmet donanımını iyileştirme, grup dersleri sunma ve geniş kitlelere hitap eden merkezler açma gibi yöntemlerle büyümesini sürdürmüştür (MarketLine Industry Profile, 2017). Fitness merkezleri, bireylerin sadece fiziksel sağlığını geliştirmekle kalmayıp aynı zamanda sosyalleşmesine de yardımcı olmaktadır. Üniversite öğrencilerinde sporun sağladığı faydalar sayesinde akademik başarılarının arttığı gözlemlenmiştir (Harrison ve Hutton, 2013; Er, 2010). Şehir hayatındaki fiziksel aktivite eksikliği, bireylerin boş zamanlarının azlığı ve mental olarak zorlanmaları fitness merkezlerine olan ilgiyi artırmaktadır (Güdül, 2008; Kaya, 2019).

4.3. Fitness Merkezlerinin Hizmet Modelleri

Günümüz toplumlarında sağlıklı yaşam arayışı, bireylerin fitness merkezlerine olan ilgisini artırmakta ve bu artış, hizmet sunumunda çeşitliliği zorunlu kılmaktadır. Fitness merkezleri yalnızca fiziksel egzersiz ortamı sunmanın ötesine geçerek; bireylerin yaşam tarzlarını şekillendiren, sosyal etkileşimi destekleyen ve psikolojik iyi oluşa katkı sağlayan çok boyutlu yapılar hâline gelmiştir. Bu dönüşüm, hizmet modellerinde farklılaşmayı ve kullanıcı odaklı stratejik planlamayı beraberinde getirmiştir (Corbin ve ark., 2000).

Fitness merkezlerinin hizmet modelleri genel olarak üç ana başlık altında incelenebilir: klasik üyelik modeli, kişiye özel hizmet modeli ve hibrit (karma) hizmet modeli. Klasik üyelik modeli, üyelerin belirli bir süre için spor tesislerinden sınırsız yararlanmasını sağlayan ve grup dersleri, salon kullanımı gibi temel olanakları içeren en yaygın uygulamadır (Andreasson ve Johansson, 2014). Ancak bu modelde bireylerin motivasyonunun uzun vadede sürdürülebilirliği, özelleştirilmiş rehberlik eksikliği nedeniyle sınırlı kalabilmektedir.

Kişiye özel hizmet modeli ise bireyin fiziksel yapısı, sağlık durumu ve hedefleri doğrultusunda kişisel antrenörler eşliğinde hazırlanan programlara dayanır. Bu modelin temel avantajı, bireysel ihtiyaçlara uygunluk ve daha yüksek motivasyon seviyesidir. Ancak maliyetli oluşu, bu modeli herkes için erişilebilir kılmamaktadır (Bauman ve ark., 2012). Özellikle pandemi sonrası dönemde dijitalleşme ile birlikte gelişen hibrit hizmet modeli ise hem yüz yüze hizmetleri hem de çevrim içi egzersiz seçeneklerini bir araya getirerek esneklik sağlamaktadır. Mobil uygulamalar, online danışmanlıklar ve canlı derslerle desteklenen bu yapı, bireylerin zaman ve mekân bağımsız bir biçimde spora erişimini kolaylaştırmaktadır (Sallis ve ark., 2016).

Literatürde, fitness merkezlerinin sunduğu hizmetlerin başarısı, yalnızca fiziksel altyapı değil; aynı zamanda eğitmen niteliği, bireyselleştirilmiş programlar, teknolojik donanım ve sosyal destek mekanizmalarıyla doğrudan ilişkilendirilmiştir (Corbin ve ark., 2000; OECD-INFE, 2012). Bu bağlamda, sürdürülebilir üyelik ilişkilerinin kurulabilmesi için sadece spor altyapısı değil, aynı zamanda bütünsel sağlık yaklaşımı çerçevesinde psikolojik danışmanlık, beslenme eğitimi ve motivasyonel koçluk gibi tamamlayıcı hizmetlerin de entegre edilmesi önerilmektedir.

Özetle, fitness merkezlerinin hizmet modelleri, bireylerin yaşam tarzlarına entegre olabilecek esneklikte tasarlanmalı hem sağlıklı yaşamı destekleyici hem de sosyalleşmeyi teşvik edici unsurları barındırmalıdır. Bu modellerin başarısı, yalnızca bireysel değil, aynı zamanda toplumsal düzeyde sağlık politikalarının etkinliği ile de yakından ilişkilidir.

4.3.1. Büyük ölçekli fitness merkezleri

Son yıllarda kentleşmenin hızla artması, yaşam tarzlarındaki değişim ve bireylerin sağlıklı yaşam arayışları, fitness sektörünün büyük ölçekli yatırımlar ve kurumsallaşma yönünde evrilmesine neden olmuştur. Büyük ölçekli fitness merkezleri, sundukları geniş hizmet yelpazesi, teknolojik altyapıları ve çok sayıda üye kapasitesiyle geleneksel spor salonlarından ayrılmaktadır. Bu merkezler; sadece egzersiz yapılan alanlar olmaktan çıkıp, bireylerin fiziksel, zihinsel ve sosyal gereksinimlerini karşılamayı hedefleyen bütüncül yaşam merkezlerine dönüşmüştür (Andreasson ve Johansson, 2014).

Büyük ölçekli fitness tesislerinin temel özellikleri arasında; yüzlerce metrekareye yayılan antrenman alanları, uzman eğitmen kadrosu, grup egzersiz stüdyoları, yüzme havuzları, spa ve dinlenme alanları, çocuk oyun odaları, diyetisyen ve psikolog danışmanlığı gibi çok disiplinli hizmetler yer almaktadır (Bauman ve ark., 2012). Ayrıca dijital entegrasyon sayesinde üyeler, mobil uygulamalar aracılığıyla ders programlarını takip edebilmekte, antrenman verilerini kaydedebilmekte ve kişisel gelişimlerini analiz edebilmektedir (Corbin ve ark., 2000).

Bu tür merkezler, yalnızca bireysel üyelik sistemleriyle değil; kurumsal iş birlikleri, sigorta entegrasyonları ve sadakat programları ile de geniş kitlelere hizmet etmeyi amaçlamaktadır. Özellikle metropol şehirlerde faaliyet gösteren büyük fitness zincirleri, sağlıklı yaşamı teşvik eden bir marka kimliğiyle hareket ederek sosyal sorumluluk projelerine, spor etkinliklerine ve farkındalık kampanyalarına da yatırım yapmaktadır (Sallis ve ark., 2016).

Öte yandan büyük ölçekli merkezlerin sürdürülebilirliğini etkileyen bazı zorluklar da mevcuttur. Bunlar arasında yüksek işletme maliyetleri, hizmette kişiselleştirme eksikliği, üyeler arası yabancılaşma ve çalışan sirkülasyonu sayılabilir. Nitekim araştırmalar, bireylerin fitness merkezlerini uzun vadede kullanma motivasyonlarında sosyal aidiyet hissinin belirleyici bir rol oynadığını ortaya koymuştur (OECD-INFE, 2012). Bu nedenle büyük tesislerin sadece fiziksel donanım değil, aynı zamanda bireylerin sosyal bağ kurabileceği ve kendilerini psikolojik olarak güvende hissedebilecekleri bir ortam yaratmaları gerekmektedir.

Büyük ölçekli fitness merkezleri gibi kurumların finansal yönetimini ele alırken sadece finansal ölçümlerden faydalanmak doğru bir sonuç vermeyecektir. Sayılara dayalı kararlar alan diğer sektörlerdeki yöneticiler için bu alışılmadık olabilir ancak spor yönetimindeki farklı değişkenleri anlamak ve yorumlamak için sektör bazında uzmanlık, derin bir finansal anlayış ve spor yönetimine dair ciddi bir tecrübe gereklidir. (Yorulmazlar & Ay, 2024).

Sonuç olarak büyük ölçekli fitness merkezleri, modern toplumun sağlık, estetik ve sosyalleşme taleplerine kapsamlı yanıtlar sunma potansiyeline sahiptir. Ancak bu potansiyelin etkin şekilde kullanılabilmesi için birey merkezli, sürdürülebilir ve kapsayıcı hizmet modellerinin benimsenmesi gerekmektedir.

Büyük ölçekli fitness merkezlerinin genellikle geniş alanlara yayılmış, çok çeşitli spor ekipmanlarına sahip ve aynı zamanda çok çeşitli müşteri sınıfına hitap eden merkezler olduğu saptanmıştır. Hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti üzerindeki etkisi üzerine yapılan bir araştırmada, fitness merkezlerinde algılanan hizmet kalitesinin, müşteri memnuniyeti üzerinde önemli bir rol oynadığı bilinmektedir (Yıldız, Duyan, Günel, 2018).

4.3.2. Butik fitness salonları

Son yıllarda fitness sektöründe gözlemlenen çeşitlenme, hizmet anlayışının da evrilmesine neden olmuştur. Bu evrimin önemli bir parçası olarak ortaya çıkan butik fitness salonları, daha küçük fiziksel alanlarda, belirli egzersiz disiplinlerine odaklanan ve üyelerine kişiselleştirilmiş deneyimler sunan yapılardır. Butik salonlar; geleneksel fitness merkezlerinin aksine, genellikle yoga, pilates, fonksiyonel antrenman, spinning ya da CrossFit gibi belirli bir konsepte yoğunlaşmaktadır (Andreasson ve Johansson, 2014).

Butik fitness salonlarının temel farkı, müşteri ile kurulan yakın ilişki ve bireysel ihtiyaçlara göre uyarlanmış hizmet sunumudur. Bu salonlarda eğitmen başına düşen üye sayısı sınırlı tutulmakta ve bu durum, eğitmenlerin üyeleri daha yakından tanıyabilmelerine, ilerlemelerini bireysel olarak takip edebilmelerine olanak sağlamaktadır. Şahin (2018) tarafından yürütülen bir araştırmada, fitness merkezlerinde algılanan hizmet kalitesinin, müşteri memnuniyeti üzerinde doğrudan etkili olduğu belirlenmiştir. Bu sonuç, butik salonların sunduğu özelleştirilmiş deneyimlerin, yüksek memnuniyet düzeyleriyle sonuçlandığını desteklemektedir.

Literatürde, butik salonların müşteri sadakatini artırma konusunda büyük merkezlere kıyasla avantajlı olduğu belirtilmektedir. Özellikle bireylerin eğitmenlerle kurduğu birebir ilişkiler, grup dinamiği ve sosyal destek hissi, kullanıcıların bu merkezlere olan bağlılıklarını güçlendirmektedir (Corbin ve ark., 2000). Ancak bu tür salonların dezavantajları arasında sınırlı ekipman, kısıtlı kapasite ve fiyatlandırmanın yüksek olması yer almaktadır.

Öte yandan hizmet kalitesinin müşteri memnuniyetiyle doğru orantılı olduğu, yalnızca butik salonlar için değil, büyük ölçekli fitness merkezleri için de geçerlidir. Ancak butik yapılar, üyelerin beklentilerine daha çabuk yanıt verebildikleri ve iletişim kanallarını daha etkin kullanabildikleri için bu korelasyonu daha güçlü bir biçimde ortaya koyabilmektedir (Bauman ve ark., 2012). Nitekim, modern tüketici tercihlerinin bireyselleşmeye yönelmesiyle birlikte, butik fitness salonlarının pazardaki önemi giderek artmaktadır.

Sonuç olarak, butik fitness salonları, kişiye özel hizmet sunumuyla öne çıkan ve üyelerin psikolojik, sosyal ve fiziksel ihtiyaçlarına daha bütüncül bir biçimde yanıt veren çağdaş fitness merkezleri olarak değerlendirilmektedir. Bu yapılar, sadece spor yapma alanı değil, aynı zamanda bireyin yaşam tarzını şekillendiren sosyal platformlar olarak konumlanmaktadır.

4.4. Fitness Merkezlerinde Sunulan Hizmetler

Fitness merkezleri genellikle üyelerinin fiziksel ve zihinsel aktivitelerini desteklemek, sağlıklı bir yaşam sürmelerini sağlamak amacıyla çeşitli hizmetler sunmaktadır. Fitness merkezleri,

bireylerin yalnızca fiziksel görünümünü iyileştirmeyi değil, aynı zamanda yaşam kalitelerini artırmayı hedefleyen çok yönlü kuruluşlardır. Bu merkezler, üyelerinin bedensel sağlıklarının yanı sıra ruhsal ve sosyal iyilik hallerini de desteklemek amacıyla çeşitli hizmet ve arkanlarını entegre biçimde sunmaktadır. Modern fitness tesislerinin sunduğu hizmetler, teknolojik gelişmelere ve bireyselleşen kullanıcı beklentilerine paralel olarak giderek çeşitlenmiştir (Corbin ve ark., 2000).

Temel hizmetler arasında kardiyo ve ağırlık antrenman alanları, fonksiyonel antrenman bölgeleri, grup egzersiz dersleri (örneğin pilates, yoga, spinning, Zumba) ve kişisel antrenör hizmetleri yer almaktadır. Bu hizmetler, üyelerin bireysel hedeflerine uygun egzersiz programları geliştirmelerini sağlar ve motivasyonlarını sürdürmelerine yardımcı olur (Bauman ve ark., 2012). Ayrıca fitness merkezlerinde sağlanan uzman rehberliği sayesinde egzersiz sırasında yaralanma riski azaltılır ve egzersizden maksimum verim alınması mümkün olur.

Bunun yanında, fitness merkezleri günümüzde daha bütüncül bir sağlık anlayışı benimseyerek çeşitli destekleyici hizmetleri de bünyelerinde sunmaktadır. Beslenme danışmanlığı, vücut analizi, stres yönetimi programları, spa/sauna hizmetleri, masaj terapileri ve bazen psikolojik danışmanlık gibi unsurlar, bireyin genel sağlığına yönelik bütünsel bir yaklaşımı yansıtır (Andreasson ve Johansson, 2014). Bu tür destekleyici hizmetler, yalnızca fiziksel gelişimi değil, zihinsel rahatlama ve yaşam tarzı değişikliği gibi hedefleri de kapsamaktadır.

Son yıllarda teknoloji entegrasyonu da fitness merkezlerinin sunduğu hizmetlerin kapsamını genişletmiştir. Mobil uygulamalar aracılığıyla antrenman takibi, dijital sınıflar, sanal eğitmen desteği ve yapay zekâ tabanlı kişiselleştirme sistemleri ile kullanıcı deneyimi daha esnek ve veri odaklı hâle gelmiştir (Sallis ve ark., 2016). Bu gelişmeler, özellikle yoğun iş temposuna sahip bireyler için zaman ve mekân bağımsız spor yapma fırsatı sunarak sürdürülebilirlik açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Dolayısıyla, fitness merkezlerinde sunulan hizmetlerin çeşitliliği ve kalitesi, bireylerin üyelik sürekliliğini etkileyen en temel faktörlerden biridir. Üyelerin merkeze olan bağlılığı, yalnızca fiziksel egzersiz olanaklarına değil, aynı zamanda sosyal ortamın kalitesine, eğitmenlerin yeterliliğine ve ek hizmetlerin etkinliğine de bağlıdır (OECD-INFE, 2012).

4.4.1. Bireysel antrenman ve kişisel antrenör hizmetleri

Fitness merkezlerinde bireylerin egzersiz hedeflerine daha etkili ve güvenli bir biçimde ulaşmalarını sağlamak amacıyla kişisel antrenör hizmetleri önemli bir rol oynamaktadır. Kişiyeye özel hazırlanan antrenman programları; bireyin yaşına, sağlık durumuna, fiziksel kapasitesine ve hedeflerine göre şekillendirilmekte, bu da sonuçların daha hızlı ve kalıcı olmasına katkı

sağlamaktadır (Bauman ve ark., 2012). Kişisel antrenörler yalnızca teknik rehberlik değil, aynı zamanda motivasyonel destek sağlayarak egzersiz uyumunu da artırmaktadır. Araştırmalar, kişisel antrenör eşliğinde yapılan egzersizlerin egzersiz süresinin ve yoğunluğunun sürekliliği üzerinde pozitif etkiler yarattığını göstermektedir (Corbin ve ark., 2000). Müşterilerinin bireysel olarak hedeflerine ulaşabilmelerini desteklemek amacıyla kişisel antrenör hizmetlerinin yanında alanında uzman antrenörlerin rehberliğinde özel antrenman programları sunulmakta ve kişiye göre şekillendirilmektedir. Bu hizmetler kişiye özel olduğu için sonuç almanın daha kolay olduğu gözlemlenmektedir.

4.4.2. Grup dersleri ve stüdyo programları

Grup dersleri, bireylerin fiziksel aktiviteyi sosyal bir ortamda deneyimlemelerini sağlayan ve motivasyonel etkisi yüksek olan programlardır. Pilates, yoga, spinning, dans, kick boks gibi çeşitli dallarda yürütülen bu dersler, hem egzersiz çeşitliliği sunmakta hem de katılımcılar arasında sosyal bağlılık geliştirmektedir (Sallis ve ark., 2016). Grup dinamiği sayesinde bireyler yalnız olmadıklarını hissederek egzersize bağlılıklarını sürdürmekte ve bu durum uzun vadede fiziksel aktivite alışkanlıklarının yerleşmesini kolaylaştırmaktadır. Grup derslerinin bir diğer önemli yönü, profesyonel eğitmen gözetiminde güvenli ve doğru teknikle egzersiz yapma imkânı sunmasıdır (Andreasson ve Johansson, 2014). Sosyal bir ortamda kişilerin birbirlerinin motivasyonunu yükseltmesi gibi pozitif faktörleri beraberinde getiren grup dersleri ve stüdyo programları pilates, yoga, kick boks gibi çeşitli spor dalları arasında oldukça yaygındır.

4.4.3. Beslenme danışmanlığı ve wellness programları

Egzersiz etkili olabilmesi için sağlıklı beslenme temel bir bileşendir. Bu bağlamda, birçok fitness merkezi artık yalnızca egzersiz hizmeti sunmakla kalmayıp, aynı zamanda diyetisyen eşliğinde yürütülen beslenme danışmanlığı ve wellness programları da sunmaktadır. Bu programlar; bireyin günlük kalori ihtiyacı, metabolik yapısı, hedeflerine (kilo verme, kas kazanımı, performans artışı vb.) göre özel olarak düzenlenmektedir (OECD-INFE, 2012). Sağlıklı yaşamı destekleyen bu entegre yaklaşım sayesinde, bireylerin yalnızca fiziksel değil; ruhsal ve zihinsel olarak da kendilerini iyi hissetmeleri amaçlanmaktadır. Fitness egzersizlerinin yanında sonuç almak için sağlıklı beslenme de büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda fitness merkezleri, diyetisyen eşliğinde kişiye özel beslenme programları ve wellness programları hazırlayarak üyelerinin sporun yanında sağlıklı beslenmeyle hedeflerine doğrudan ulaşmalarını sağlayan uygulamalar sunduğu da gözlemlenmektedir.

Sonuç olarak, fitness merkezlerinde sunulan bu özel hizmet türleri; bireysel hedeflere ulaşmayı kolaylaştırmakta, sosyal etkileşimi teşvik etmekte ve bütüncül sağlığı desteklemektedir. Kişisel

antrenörlük, grup egzersizleri ve wellness danışmanlığı gibi farklı ama tamamlayıcı uygulamalar, bireylerin uzun vadeli egzersiz alışkanlıkları geliştirmelerinde kritik bir rol oynamaktadır. Bu hizmetlerin merkezler tarafından sistematik biçimde sunulması, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırmada önemli bir faktördür.

4.5. Fitness Merkezlerinin İşletme ve Yönetim Yapısı

Günümüzde fitness merkezlerinin kişilerin zindelik ve sağlıklı yaşam arayışıyla artmasıyla birlikte önemli bir hizmet sektörü haline geldiği görülmektedir. Hizmet sektöründe müşteri memnuniyetinin yanı sıra önemli olan bir başka unsur ise bu merkezlerin işletmesi ve yönetilmesine yönelik çalışmalardır. Fitness merkezlerinin işletilmesi ve yönetilmesine yönelik Türkiye’de birçok akademik çalışma yapılmaktadır. Bu çalışmalar bu alanda sektör sahiplerinin karşılaştıkları sorunlara da ışık tutmaktadır.

Karakaya (2023) tarafından Muğla Menteşe ilçesinde yapılan bir çalışmada, fitness merkezi sahiplerinin yönetsel becerileri ve işletme stratejileri detaylı biçimde incelenmiştir. Bu çalışmada, özellikle bireysel girişimcilerin yönetim kararlarını genellikle tecrübeye dayalı olarak verdikleri, ancak profesyonel yönetim anlayışından uzak oldukları görülmüştür. Bu durum, hizmet kalitesinde dalgalanmalara ve uzun vadeli stratejik planlamada eksikliklere yol açabilmektedir (Karakaya, 2023).

Düzgün (2020) tarafından gerçekleştirilen yüksek lisans tezinde, Türkiye’deki farklı yatırım modellerine sahip fitness merkezlerinin organizasyon yapıları karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Kurumsal zincirlerin daha yapılandırılmış ve sistematik yönetim anlayışına sahip olduğu, buna karşın bağımsız girişimcilerin esneklik avantajına rağmen bazı yönetsel zorluklar yaşandığı ortaya konulmuştur (Düzgün, 2020).

Doğaner, Kaplan & Özbek (2018) tarafından Ankara’da gerçekleştirilen araştırmada, fitness merkezlerinin en çok karşılaştığı sorunlar arasında finansal sürdürülebilirlik, müşteri sadakati, nitelikli personel temini ve pazarlama eksikliklerini vurgulamaktadır. Ayrıca yöneticilerin büyük kısmının, geleceğe yönelik planlamalarda teknoloji kullanımı ve dijitalleşmeye ağırlık vermeyi hedefledikleri görülmüştür (Doğaner, Kaplan & Özbek, 2023).

Engin (2021) tarafından Marmara Bölgesi’nde gerçekleştirilen çalışmada, Türkiye ve Avrupa menşeli fitness merkezlerinin yapılanma ve yönetim farklılıkları karşılaştırılmıştır. Avrupa menşeli merkezlerin daha kurumsal, sistematik ve hizmet standartlarına uygun şekilde faaliyet gösterdiği, Türkiye menşeli merkezlerde ise bu standartlaşmanın henüz tam oturmadığı tespit

edilmiştir (Engin, 2021). Bu durumun hem müşteri memnuniyeti hem de rekabet avantajı açısından önemli sonuçları olduğu belirtilmiştir.

Fitness merkezlerinin işletme yapısı, genellikle planlama, örgütleme, yöneltme, koordinasyon ve kontrol gibi temel yönetim fonksiyonları çerçevesinde şekillenmektedir. Sarıçam ve Öcal (2023) tarafından yapılan bir çalışmada, Muğla ili Menteşe ilçesindeki fitness merkezi sahipleriyle yapılan görüşmeler sonucunda, bu yönetim fonksiyonlarının uygulama düzeyleri incelenmiştir. Araştırma, işletme sahiplerinin bu fonksiyonları belirli oranlarda uyguladığını ve özellikle planlama ve yöneltme fonksiyonlarına ağırlık verdiklerini göstermiştir.

İnsan kaynakları yönetimi, fitness merkezlerinin başarısında kritik bir rol oynamaktadır. Nitelikli personel istihdamı ve sürekli eğitim, hizmet kalitesini doğrudan etkilemektedir. Sarıçam ve Öcal (2023) çalışmasında, işletme sahiplerinin personel seçiminde eğitilmiş bireyleri tercih ettikleri ve çalışanlarını hizmet içi eğitimlerle destekledikleri belirtilmiştir. Bu yaklaşım, müşteri memnuniyetini artırmakta ve işletmenin rekabet gücünü yükseltmektedir.

Fitness merkezlerinin finansal yönetimi, işletmenin sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Gelir-gider dengesi, maliyet kontrolü ve yatırım planlaması gibi unsurlar, işletmenin uzun vadeli başarısını belirlemektedir. Sarıçam ve Öcal (2023) çalışmasında, işletme sahiplerinin finansal planlama konusunda çeşitli stratejiler geliştirdikleri ve mali kaynakları etkin bir şekilde kullanmaya çalıştıkları ifade edilmiştir.

Pazarlama stratejileri ve müşteri ilişkileri yönetimi, fitness merkezlerinin müşteri tabanını genişletmesi ve sadık müşteriler kazanması açısından önemlidir. Etkili iletişim, promosyonlar ve müşteri geri bildirimlerinin değerlendirilmesi, işletmenin hizmet kalitesini artırmakta ve müşteri memnuniyetini sağlamaktadır. Sarıçam ve Öcal (2023) çalışmasında, işletme sahiplerinin müşteri memnuniyetini ön planda tuttukları ve hizmetlerini bu doğrultuda şekillendirdikleri belirtilmiştir.

Fitness merkezlerinin başarılı bir şekilde işletilebilmesi için etkili bir yönetim yapısına sahip olmaları gerekmektedir. Planlama, örgütleme, yöneltme, koordinasyon ve kontrol gibi temel yönetim fonksiyonlarının yanı sıra, insan kaynakları yönetimi, finansal planlama ve müşteri ilişkileri gibi alanlarda da stratejik yaklaşımlar benimsenmelidir. Literatürdeki çalışmalar, bu unsurların işletmenin başarısı üzerinde doğrudan etkili olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, fitness merkezlerinin yönetimi ve işletilmesinde profesyonelleşmenin artırılmasının, sürdürülebilirlik yönünden büyük önem taşıdığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Kurumsallaşma, çalışan eğitimleri, dijital altyapıların geliştirilmesi ve

müşteri deneyimine odaklanma gibi faktörler, sektördeki başarıyı doğrudan etkilemektedir. Türkiye'deki işletmelerin bu yönde atacakları adımlar hem sektörel büyümeye hem de hizmet kalitesine katkı sağlayacaktır.

4.6. Fitness Endüstrisinin Ekonomik Boyutu

Günümüzde sağlıklı yaşam tarzının önemi artarken fitness sektörünün de dünya çapında büyümesi kaçınılmaz olmuştur. Sektörün büyümesi kişilerin sağlıklı yaşamlarına ve sağlıklı yaşamasına katkı sağlamakla birlikte önemli bir ekonomik alan yaratmaktadır. Fitness merkezleri, spor salonları, dijital egzersiz uygulamaları, kişisel antrenörlük hizmetleri ve spor ekipmanları gibi birçok alanda kendisine gösteren bu sektör ülkeler için büyük bir istihdam yaratmakta ve aynı zamanda ülkelerin gayri safi yurt içi hasılasına da (GSYİH) katkıda bulunmaktadır.

Türkiye'de fitness endüstrisinin özellikle büyük şehirlerde yoğunlaştığı, ülke genelinde yaygınlaştığı görülmektedir. Yılmaz (2020) tarafından Ankara ilinde yapılan bir araştırmada, fitness merkezlerinin işletmecilik açısından bazı sorunlarla karşı karşıya olduğunu ortaya saptanmıştır. Bu sorunlar arasında finansal zorluklar, personel temininde yaşanan problemler, malzeme yenilenme ihtiyaçları ve yasal düzenlemelere uyum sağlama gibi unsurlar öne çıkmaktadır (Yılmaz, 2020).

Fitness endüstrisi yalnızca spor salonlarıyla sınırlı kalmamakta, aynı zamanda turizm sektörüyle de iç içe geçmektedir. Spor turizmi, büyük organizasyonlar, antrenman kampları ve sağlıklı yaşam otelleriyle desteklenmektedir. Bu alanda Çakır ve Demir (2022) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de spor turizminin ekonomik katkısının olduğu, ülkenin tanıtımına katkı sağladığı belirtilmiştir (Çakır & Demir, 2022).

Fitness sektöründe, teknolojik gelişmeler ve dijitalleşmenin etkisiyle büyük bir hızla değişim yaşanmaktadır. Online egzersiz programları, mobil uygulamalar ve giyilebilir teknoloji ürünleri sayesinde daha geniş kitlelere ulaşılmakta ve hizmet çeşitliliği artmaktadır. Bu gelişmeler, sektörün gelecekteki büyüme potansiyelini de göstermektedir.

Fiziksel aktivitenin artmasıyla bireylerde sağlık harcamalarının azalması, ekonomik açıdan da önemli bir fayda sağlamaktadır. Buna karşın, fiziksel inaktivite, obezite ve kronik hastalıklar gibi sorunların artması, ülkelerin sağlık harcamalarında büyük yükler oluşturmaktadır. 2030 yılına kadar bu sebeplerle sağlık sistemlerinde büyük bir ekonomik maliyetin ortaya çıkması beklenmektedir (Türkiye Klinikleri, 2021).

Fitness endüstrisinin, bireylerin yaşam kalitesini artırmakla kalmayıp, ekonomiye sağladığı katkılarla da önemli bir sektör olduğu açıktır. Türkiye'de bu sektörün daha da gelişebilmesi için

devlet destekli politikaların, yatırım teşviklerinin ve dijitalleşme süreçlerinin desteklenmesi büyük önem taşımaktadır.

4.7. Dijitalleşme ve Teknolojinin Fitness Merkezlerine Etkisi

Dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerin fitness sektörünü büyük bir ölçüde değiştirdiği gözlemlenmiştir. Giyilebilir teknolojiler, mobil uygulamalar, yapay zekâ destekli antrenman sistemleri gibi uygulamalar bireysel olarak kişilerin deneyimlerini geliştirmelerinin yanında fitness merkezlerinin altyapılarında köklü değişiklikler yapılmasına neden olmuştur.

Pandemi sonrası dönemde dijital çözümler hayatın her alanına nüfuz etmiş, fitness alışkanlıkları da bu dönüşümden etkilenmiştir. Özellikle sağlık ve fitness uygulamalarına olan talep 2020 yılında %67 oranında artmıştır. Bu durum, fitness merkezlerini çevrimiçi dersler, dijital üyelik sistemleri ve uzaktan antrenman programları gibi yeni hizmet modelleri geliştirmeye teşvik etmiştir.

Günümüzde fitness merkezleri, üyelerine daha kişiselleştirilmiş verimli antrenman imkânı sunmak amacıyla giyilebilir teknolojilerden faydalanmaktadır. Kalp atış hızı, adım sayısı, kalori takibi gibi verilerin analiz edilmesi, kullanıcıya özel programların hazırlanmasına olanak sağlamaktadır (Fitgit Blog, 2023).

Mobil uygulamalar sayesinde kullanıcılar, egzersiz programlarına ve eğitmenlere zaman ve mekândan bağımsız olarak erişebilmektedir. Bu durum neticesinde geleneksel spor salonu kavramını yeniden tanımlamış ve “*her yerde spor*” anlayışı yaygınlaşmıştır (Fitveform, 2023).

Dijitalleşme yalnızca kullanıcıya dönük uygulamalarla sınırlı değildir; aynı zamanda işletmelerin yönetim süreçlerinde de önemli avantajlar sunmaktadır. Online rezervasyon sistemleri, dijital ödeme çözümleri, otomatik bildirimler ve istatistiksel analizler gibi araçlar, fitness merkezlerinin verimliliğini ve müşteri memnuniyetini artırmaktadır (Gastronomi Dergisi, 2024).

Günümüzde dijital teknolojilerin hızla gelişmesi, fitness sektöründe de dönüşümlere neden olmuştur. Dijitalleşme süreci, yalnızca egzersiz uygulamalarını değil, aynı zamanda müşteri ilişkileri yönetiminden, pazarlamaya, performans takibinden sağlıklı yaşam danışmanlığına kadar birçok alanı yeniden şekillendirmiştir (Sallis ve ark., 2016). Bu değişim, özellikle COVID-19 pandemisiyle hız kazanmış ve fitness merkezlerinin çevrim içi hizmet sunumuna yönelmesini zorunlu kılmıştır (Kaur ve ark., 2022).

Fitness merkezlerinde kullanılan teknolojik araçlar; mobil uygulamalar, giyilebilir cihazlar (akıllı saatler, nabız ölçerler), sanal antrenman platformları, egzersiz izleme yazılımları ve yapay zekâ destekli koçluk sistemlerini kapsamaktadır. Bu teknolojiler sayesinde bireyler,

antrenmanlarını gerçek zamanlı olarak takip edebilmekte, hedeflerine uygun olarak özelleştirilmiş programlar oluşturabilmekte ve sağlık verilerini analiz edebilmektedir (Bauman ve ark., 2012). Ayrıca, spor salonlarına entegre edilen dijital rezervasyon ve ödeme sistemleri, kullanıcı deneyimini kolaylaştırmakta ve operasyonel verimliliği artırmaktadır.

Dijitalleşme ve Teknolojinin Fitness Merkezlerine Etkisi

Dijital Antrenman Platformları

Fitness merkezleri çevrimiçi antrenman programları ve sanal dersler sunan dijital içi platformlar kurarak, üyelerin zamandan ve mekandan bağımsız olarak antrenman yapabilmelerini mümkün kılmıştır.



Mobil Uygulamalar

Mobil uygulamalar, üyelerin performanslarını takip etmelerine, kişiselleştirilmiş antrenman planlarına erişmelerine ve interaktif özelliklerle motivasyonlarını artırmalarına olanak tanımaktadır.

Giyilebilir Teknolojiler

Koşu bandı, fitness bilekliği gibi giyilebilir cihazlarla entegre olan fitness merkezleri, üyelerin aktivite ve seviyelerini, kalp atış hızlarını ve diğer fitness verilerini gerçek zamanlı olarak takip edebilmelerini sağlamaktadır.



Sanal Gerçeklik ve Artırılmış Gerçeklik

Fitness merkezleri, üyelerin sanal ortamda egzersiz yapmalarına ve interaktif fitness deneyimleri yaşamalarına olanak tanıyan sanal gerçeklik (VR) ve artırılmış gerçeklik (AR) teknolojilerini bünyelerine eklemektedir.

Şekil 1. Dijitalleşme ve teknolojinin fitness merkezlerine etkisi (Tasarım araştırmacı tarafından yapılmıştır).

Dijitalleşmenin bir diğer önemli etkisi, hibrit (çevrim içi + fiziksel) spor deneyiminin yaygınlaşmasıdır. Üyeler artık yalnızca fiziksel salonlara bağımlı kalmaksızın, evlerinden veya dış mekânlardan canlı grup derslerine katılabilmekte, eğitmenlerinden çevrim içi destek alabilmektedir. Bu durum, fitness hizmetlerinin daha esnek, erişilebilir ve sürdürülebilir hale gelmesini sağlamıştır (Andreasson ve Johansson, 2014).

Ancak teknolojinin yaygınlaşmasının bazı zorlukları da beraberinde getirdiği görülmektedir. Teknolojik altyapıya yatırım maliyetleri, dijital platformların güvenliği, kişisel verilerin korunması ve eğitmenlerin teknolojiye adaptasyon süreci gibi faktörler, işletme yönetiminde yeni stratejik yaklaşımları zorunlu kılmaktadır (OECD, 2020). Ayrıca bazı kullanıcılar için yüz yüze etkileşimin yerini dijital ortamın alamayacağı yönünde endişeler söz konusudur.

Sonuç olarak, dijitalleşme ve teknoloji, fitness merkezlerinin hizmet sunum biçimlerini, müşteri ilişkilerini ve işletme yapılarını köklü bir biçimde değiştirmiştir. Bu dönüşüm sürecini stratejik biçimde yöneten merkezler, rekabet avantajı elde etmekte ve üye sadakatini artırmaktadır. Bu bağlamda, dijitalleşme yalnızca bir yenilik değil, aynı zamanda sektör için bir zorunluluk haline gelmiştir.

Fitness sektöründe dijitalleşmenin, artırılmış gerçeklik, sanal eğitmenler ve yapay zekâ tabanlı koçluk sistemleri ile daha da gelişeceği düşünülmektedir. Bu teknolojiler, kullanıcıya daha motive edici ve sürdürülebilir bir spor deneyimi sunarken, fitness merkezlerinin rekabet gücünü de artırmaktadır (Karavelioğlu, 2024).

4.8. Finansal Tutum

Kişilerin yaşam kalitelerini, finansal özgürlüklerini ve refah düzeylerini belirleyen temel unsurlar finansal tutum ve davranışlarıdır. Finansal tutum, bireyin paraya bakış açısını şekillendirirken, finansal davranışların oluşmasına da yardımcı olmaktadır. Finansal okuryazarlığı yüksek bireyler, tutumlarını geliştirerek karar süreçlerinde hata payını azaltabilmektedir (Atkinson, Messy, 2012). Finansal davranışların temelini oluşturan tutum, bireylerin olası olaylara karşı bakış açılarını geliştirmelerine yardımcı olmaktadır. Tutum, kişinin çevresindeki olgulara ve nesnelere karşı geliştirdiği tepkilerden oluşmaktadır (İnceoğlu, 2010). Davranış ise bireyin bu düşünceler sonrasında sergilediği somut eylemlerdir (İnceoğlu, 2010). Günümüz dünyasındaki teknolojik gelişmeler, finansal alanda birçok yeniliğe sebep olmuş, bu değişiklikler finansal ürünleri çeşitlendirirken aynı zamanda karmaşık hale de getirmiştir. Kişinin kendisi ve ailesinin ekonomik durumunu düzenlemeye çalışırken aldığı kararlarda algı, bilgi ve tutum giderek daha fazla önem kazanmaktadır (Tütüncü, Küçükusta, 2008). Finansal piyasaların karmaşıklaşması, bireylerin karar sürecinde risklerin artmasına sebep olmuş, bu da finansal okuryazarlığın önemini artırmıştır. Doğru finansal davranış ve tutum sergileyen bireyler, kendilerini belli bir ölçüde güvence altına alabilmiştir. Ekonomik parametrelerin işleyebilmesi için güven ortamı büyük önem taşımaktadır (Temizel, 2010). Finansal okuryazarlık, günümüz finans piyasasında doğru kararlar alabilmek için kaçınılmaz bir gereklilik haline gelmiştir. Finansal okuryazarlıktan bahsedebilmek için bilgi, tutum, davranış ve farkındalık düzeyinin belirli bir seviyede olması gerekmektedir. Bu bileşenler arasındaki uyum oldukça önemlidir, çünkü bilgi tutumu, tutum ise davranışları etkilemektedir. (Holzmann, 2010). Günümüzde finansal ürünlerin kullanımı kolaylaştıkça, alınan riskler ve yapılan hatalar da artmıştır. Bu durum finansal okuryazarlık ile birlikte finansal tutumun önemini de artırmıştır. Bireysel kullanıcıların finansal tutumu, ihtiyaçlarını karşılamada, tasarruf yapmada, yatırımda ve uzun süreli planlamada belirleyici bir faktör olmuştur.

(Atkinson, Messy, 2012). Gelir seviyesinin yükselmesi, tüketim ihtiyaçlarının değişmesine sebep olmuştur. İhtiyaçlar, pazarlama stratejileri ile birlikte belirsizleşmiş ve tüketim toplumu anlayışına doğru bir değişim gerçekleşmiştir. Bankacılık teknolojilerinin gelişmesi, ödeme ve borçlanma araçlarındaki çeşitlilik ve bireylere tanınan finansal özgürlükler, finansal tutumun değişmesine yol açmıştır. (Denk, Demir & Sezgin, 2018). Finansal kriz dönemlerinde bireyler ihtiyatlı davranarak tüketim harcamalarını kısip tasarruflarını artırırken, ekonomik büyüme süreçlerinde daha fazla harcama yaparak ekonominin canlanmasına katkı sağlamaktadır. Bu süreçlerde finansal tutum ve davranışlar belirleyici bir rol oynamaktadır. (Er, Çetintaş, 2018). Bireyin finans konusunda sağlıklı karar verebilmesi için, olası olaylarla ilgili finansal tutum geliştirmesi gerekmektedir. Finansal tutum, bilgi düzeyi arttıkça gelişen ve olumlu davranışlara dönüşen bir kavramdır (Yong, Yew & Wee, 2018). Finansal tutum, kişinin uzun vadeli finansal planlarını uygulayabilmesi için önemli bir kavramdır. Bireylerin harcama, yatırım yapma, risk alma, lüks harcama, tasarruf gibi konulardaki eğilimleri finansal tutumlarının bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır (Namlı, Kaya, 2018; Jorgensen ve ark., 2017). Finansal tutum, kişinin finansal risk yönetimi, tüketim alışkanlıkları, hobileri ve psikolojik unsurlar gibi birçok faktörden etkilenmektedir. Bireyin geçmiş finansal tecrübeleri de finansal tutumunu şekillendiren önemli bir unsurdur (Alkaya & Yağlı, 2015).

4.9. Finansal Tutum ve Davranış Arasındaki İlişki

Bireyler finansal kararlar alırken yalnızca ekonomik durumlarına değil kişisel tutumlar ve davranışların da etkisi altındadır. Özellikle bireylerin para yönetimine ve yatırımlarına yönelik finansal tutumları onların refah seviyelerini doğrudan etkilemektedir. Finansal tutumlar ve davranışlar, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerinde belirleyici rol oynamaktadır. Geleneksel iktisat teorilerinden farklı olarak, davranışsal finans alanı, bireylerin rasyonel olmayan eğilimlerinin, psikolojik faktörlerin ve sosyal normların finansal kararlar üzerindeki etkisini açıklamaktadır (Lusardi ve Mitchell, 2011). Bu bağlamda bireylerin gelir düzeyleri, finansal bilgi birikimleri ve geçmiş deneyimleri kadar, paraya yükledikleri anlam, risk alma eğilimleri ve tasarruf alışkanlıkları gibi kişisel tutumları da finansal davranışlarını doğrudan şekillendirmektedir.

Finansal tutum, bireylerin paraya karşı olan duygusal ve bilişsel değerlendirmelerini içerirken; finansal davranış, bu değerlendirmelerin pratikteki yansımalarını temsil etmektedir (Xiao, 2008). Örneğin, parayı geleceğe yatırım aracı olarak gören bireylerin tasarrufa yönelme olasılıkları daha yüksekken, anlık tatmini önceleyen bireylerde tüketim odaklı davranışlar daha baskın hâle gelmektedir. Bu bağlamda yapılan araştırmalar, finansal tutumların bireylerin

borçlanma eğilimleri, yatırım tercihleri ve harcama davranışları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu göstermektedir (Atkinson ve Messy, 2012).

Türkiye örneğinde, bireylerin finansal davranışları üzerinde kültürel değerlerin, aile yapısının ve sosyal çevrenin etkili olduğu gözlemlenmektedir. Özellikle genç yetişkinlerde finansal okuryazarlık düzeyinin düşük olması, finansal planlama ve bütçeleme davranışlarının yeterince gelişmemesine neden olmaktadır (Alkaya ve Yağlı, 2015). Bu durum, finansal tutum ve davranış arasında zaman zaman tutarsızlıkların yaşanmasına sebep olmaktadır.

Davranışsal finans literatürü, bireylerin finansal tutumlarını değiştirmeye yönelik bilinçli müdahalelerin, uzun vadeli finansal davranışlar üzerinde olumlu etkiler yaratabileceğini öne sürmektedir. Bu kapsamda, finansal eğitim programları, bireylerin hem tutumlarını hem de davranışlarını geliştirerek sürdürülebilir mali refahın temin edilmesine katkı sağlayabilir (OECD-INFE, 2012).

Sonuç olarak, finansal tutum ile davranış arasında çift yönlü, dinamik bir ilişki bulunmaktadır. Bireylerin finansal refahlarının artırılması için yalnızca bilgi değil; aynı zamanda tutum değişikliği ve davranışsal müdahale stratejileri de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu nedenle, bireylerin tutumları üzerine yapılan çalışmalar, finansal eğitim politikaları açısından stratejik bir öneme sahiptir.

4.9.1. Finansal tutum ve davranışın tanımı

Finansal tutum, bireylerin finansal konulara ilişkin inançlarını ve davranış biçimlerini doğrudan etkilemektedir. Örneğin kişinin tasarruf yapmaya yönelik yaklaşımı olumlu bir finansal tutum olarak değerlendirilmektedir. Finansal davranış ise bu tutumların gerçek hayattaki yansımaları olarak tanımlanmaktadır. Kişinin tasarrufuna yönelik edindiği finansal tutuma yönelik düzenli birikim yapmak, bütçe ayarlamak, harcamalarını kontrollü yapmak gibi davranışları bireyin finansal davranışlarına birer örnektir. Bu iki kavram birbirine bağımlı kavramlardır. Finansal tutumların oluşmasıyla finansal davranışlar oluşmaktadır. Ancak bireyin bulunduğu sosyoekonomik durum bu ikili arasındaki ilişkiyi etkileyebilmektedir.

Uğurlu (2022) tarafından yapılan, Bartın, Karabük ve Zonguldak illerini kapsayan çalışmada, bireysel yatırımcıların finansal tutum ve davranışlarının yatırım kararları üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda, olumlu finansal tutumların yatırım kararlarını doğrudan ve olumlu yönde etkilediği görülmüştür. Ayrıca bireylerin yatırım yapma motivasyonları arasında finansal okuryazarlık düzeylerinin de önemli rol oynadığı vurgulanmıştır (Uğurlu, 2022). Yazgan & Yıldırım (2022) tarafından yapılan bir çalışmada, lise öğrencilerinin finansal

okuryazarlık düzeylerini ve para yönetimi davranışları incelenmiştir. Öğrencilerin para yönetimi konusundaki tutumlarının olumlu olduğu, ancak bilgi düzeylerinin bu tutumları destekleyecek kadar yüksek olmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca finansal bilgi eksikliğinin risk toleransının finansal tutum ve davranışlarla ilişkisi analiz edilmiştir. Sonuçlara göre, yüksek risk toleransına sahip bireyler yatırım yapma eğilimindeyken, düşük risk toleransına sahip olanlar daha temkinli davranışlar sergilediği, finansal tutumların da bu süreçte etkili olduğu belirlenmiştir (Yazgan & Yıldırım, 2022). Finansal tutum ve davranışlar, bireylerin finansal kararlarını doğrudan etkileyen faktörlerdir. Finansal okuryazarlığın artırılması, erken yaşta para yönetimi eğitimi verilmesi ve bireylerin risk algılarının doğru analiz edilmesi, bu davranışların olumlu yönde gelişmesine katkı sağlayabilecektir. Finansal tutum ile önemli olgulardan biri de dünya çapında artan yatırım fırsatlarının ve araçlarının bireyin karar vermesini zorlaştırmasıdır. Oluşabilecek hatalar kişinin ekonomik durumunu uzun ya da kısa vadede olumsuz etkileyebileceğinden kişinin bu yatırımları yapmadan önce temel kavramlar hakkında belli bir bilgi seviyesinde olması gerekir. (Göksel ve Akgül, 2023).

4.9.2. Finansal tutumun risk alma ve borçlanma eğilimleri üzerindeki etkisi

Bireylerin finansal karar alma süreçleri, yalnızca ekonomik gerekçelere değil, bir yandan da psikolojik, sosyolojik ve davranışsal etkinliklere dayanmaktadır. Buna göre finansal tutumların bireylerin risk alma ve borçlanma eğilimlerini önemli anlamda belirlediği görülmektedir. Balcı (2022) tarafından yapılan ve Z kuşağının dahil edildiği bir araştırmada, bireylerin finansal risk tolerans düzeylerinin, onların genel finansal tutum ve davranışlarını önemli ölçüde etkilediği saptanmıştır. Bu çalışma, özellikle genç bireylerin finansal bilinç düzeyleri ve risk alma eğilimlerinin, finansal kararlarında etkili olduğunu ortaya koymaktadır (Balcı, 2022).

Finansal davranışlar üzerinde etkili olan bir diğer faktör ise bireylerin kişilik özellikleridir. Tüketicilerin kişilik özellikleri ile finansal iyilik hâli ve risk alma tutumu arasındaki ilişkiyi inceleyen bir araştırmaya göre, deneyime açıklık, dışa dönüklük ve uzlaşmacılık gibi kişilik boyutları, bireylerin risk alma tutumlarını doğrudan etkilemektedir (Doğan, Köylüoğlu & Gümrah, 2019). Yatırımcıların davranışsal finans eğilimleri ile risk alma düzeyleri arasındaki ilişkiyi ele alan bir çalışmada, bireylerin irrasyonel davranışlarının risk alma düzeyini artırdığı tespit edilmiştir. Bu durum, özellikle spekülasyon yatırım kararlarında, duyguların ve önyargıların etkili olduğunu göstermektedir (Özsoy, 2023). Yürekli ve Yılmaz (2021) tarafından İstanbul ve İzmir’de yapılan bir başka araştırmada, bireylerin finansal davranış eğilimlerinin, borçlanma ve yatırım kararlarını doğrudan etkilediği tespit edilmiştir. Özellikle finansal bilgi düzeyi ve demografik özellikler, borçlanma eğilimlerinde belirleyici bir faktör olarak öne çıkmaktadır (Yürekli ve Yılmaz, 2021). Nitel araştırma yöntemleri kullanılarak yapılan bir çalışmada,

bireylerin yatırım eğilimleri ile finansal tutum ve davranışları arasındaki ilişki detaylı şekilde incelenmiştir. Bu çalışma, bireylerin finansal geçmişleri, aile etkisi ve ekonomik çevrelerinin, yatırım kararlarında önemli rol oynadığını göstermektedir (Kaplan& Kadioğlu 2023).

Çalışmalara göre finansal tutumların risk alma ve borçlanma eğilimlerini belirlemede güçlü bir etkiye sahip olduğu açıkça görülmektedir. Bireylerin kişilik özelliklerinden sosyo-demografik yapılarına, davranışsal finans eğilimlerinden finansal okuryazarlık düzeyine kadar pek çok unsur, bu karar alma süreçlerine yön vermektedir.

4.9.3. Finansal tutumun uzun vadeli mali planlama üzerindeki rolü

Finansal kararlar, bireylerin ve özellikle işletmelerin ekonomik düzeylerini belirleyen temel etkenlerdir. Bu kararların en olumlu sonuçlanacak biçimde alınması ise finansal tutumlara büyük ölçüde bağlıdır. Finansal tutum, bireyin veya kurumun para yönetimi, harcama, tasarruf ve yatırım konularındaki eğilimlerini göstermektedir. Bu tutumlar, uzun vadeli mali planlama açısından yönlendirici bir konumdadır. İşletmeler düzeyinde yapılan çalışmalarda, finansal planlamanın kısa ve uzun vadeli stratejilerle doğrudan ilişkili olduğu görülmektedir. Özellikle uzun vadeli mali planlama, sermaye bütçelemesi, borç yönetimi, yatırım stratejileri ve kaynak kullanımına ilişkin kararları içermektedir. Bireyler açısından değerlendirildiğinde, finansal tutumların yatırım ve tasarruf kararlarını doğrudan etkilediği anlaşılmaktadır. Akdağ ve arkadaşları (2019), Bartın, Karabük ve Zonguldak illerinde yaptıkları saha araştırmasında, bireylerin olumlu finansal tutumlarının daha planlı ve uzun vadeli yatırım eğilimlerine dönüştüğünü ortaya koymuştur. Benzer şekilde, Kaya (2023) tarafından oluşturulan anket veri seti ile yürütülen çalışmada, bireylerin finansal kaygı düzeyleri ile uzun vadeli mali planlama kararları arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yani, düşük finansal kaygıya sahip bireylerin daha stratejik ve uzun vadeli mali kararlar alabildikleri anlaşılmaktadır.

Finansal tutumlar yalnızca bireysel farkındalık ya da finansal bilgiyle değil, aynı zamanda kültürel değerlerle de şekillenmektedir. Güngör ve Güleç (2021), muhafazakâr bireylerin yatırım kararlarını daha çok güvenli, geleneksel ve düşük riskli alanlara yönlendirdiklerini belirlemiştir. Bu durum, bireylerin uzun vadeli mali planlamalarında kültürel ve değer temelli bir tutumun belirleyici olabileceğini göstermektedir. Uzun vadeli planlamanın yalnızca geçmişe dayalı analizlerle değil, geleceği öngörebilen finansal yenilikçilikle desteklenmesi gerekmektedir. Uzun ve Türk (2003), işletmelerde finansal planlamanın yenilikçilikle entegrasyonunun, kurumsal başarının önemli bir göstergesi olduğunu ifade etmektedir. Bu bağlamda, sadece mevcut kaynakların yönetimi değil, aynı zamanda gelecekteki finansal fırsatların da etkin analizine dayalı bir finansal tutum gereklidir. Finansal tutum, bireylerin ve işletmelerin uzun vadeli mali planlama süreçlerinde temel belirleyici faktörlerden biridir.

Finansal bilinç, kaygı düzeyi, kültürel değerler ve stratejik yaklaşım gibi unsurlar, bu tutumun biçimlenmesinde etkili olmaktadır. Bireysel yatırım kararlarında ve kurumsal stratejik planlamada, sağlıklı bir finansal tutumun gelişmesi, uzun vadeli sürdürülebilir mali başarı için büyük önem taşımaktadır.

4.9.4. Finansal tutumun üyelik ve harcama davranışlarına etkisi

Son yıllarda bireylerin sağlıklı yaşam arayışları doğrultusunda fitness merkezlerine olan ilgisinin oldukça arttığı görülmektedir. Üyelerin bu merkezlere olan bağlılıklarını sürdürmeleri ve üyeliklerini devam ettirerek finansal katkı sağlamaya devam etmeleri çeşitli faktörlere bağlıdır. Bu çalışmada, bireylerin finansal tutumlarının, fitness merkezlerindeki üyelik ve harcama davranışları üzerindeki etkileri çeşitli akademik çalışmalarla birlikte incelenmektedir. West & arkadaşlarının (2022) yürüttüğü çalışmada, üyeliklerinin ilk 6 haftasında belirli bir katılım düzeyini sağlayan bireylere finansal teşvikler verilmiş; ancak bu teşviklerin uzun vadede katılım davranışını sürdürmediği gözlemlenmiştir (West ve ark., 2022). Bu durum, finansal teşviklerin anlık motivasyonu artırsa da davranış kalıcılığı yaratmadığını göstermektedir. (Kullgren ve arkadaşları 2014) tarafından üniversite tabanlı bir fitness merkezinde gerçekleştirilen çalışmada, katılımcılara aylık katılım sayısına göre maddi ödüller verilmiş, teşviklerin katılımı artırdığı ancak üyelik iptali oranlarında artışa neden olduğu saptanmıştır. Bu sonuçlar, finansal teşviklerde motivasyon yaratırken paradoksal olarak üyelik sürekliliğini olumsuz etkileyebileceğini göstermektedir. Yukarıda, ve arkadaşlarının (2021) gerçekleştirdiği araştırma, finansal okuryazarlığın bireylerin sağlıkla ilgili karar alma süreçlerinde önemli rol oynadığını göstermiştir. Finansal olarak bilinçli bireyler, spor salonu üyeliği gibi harcamaları uzun vadeli yatırım olarak görerek bu tür aktivitelere daha düzenli şekilde katılım göstermektedir (Zang ve ark., (2021). Türkiye bağlamında yapılan araştırmalarda, bireylerin fitness merkezine yönelik algıladıkları hizmet kalitesinin, memnuniyet ve tekrar üyelik niyeti üzerinde önemli etkileri olduğu saptanmıştır (Gürbüz, Koç, 2023). Bu bağlamda, hizmet kalitesi ile harcama davranışları arasında pozitif bir ilişki kurulabilir. Mitchell ve arkadaşları (2013) tarafından yapılan bir diğer araştırma, finansal teşviklerin kısa vadede fiziksel aktiviteyi artırabildiğini, ancak bu etkinin sürdürülebilir olmadığını vurgulamaktadır. Teşvikler geri çekildiğinde, bireylerin davranışlarının eski haline döndüğü sıkça gözlemlenmektedir.

Fitness merkezlerinde bireylerin üyelik ve harcama davranışları üzerinde finansal tutumların etkisi değişkenlik göstermektedir. Kısa vadeli finansal teşvikler belirli davranış değişiklikleri yaratabilirken, uzun vadeli etkiler için bireylerin içsel motivasyonları, hizmet kalitesi ve finansal okuryazarlık gibi faktörlerin daha belirleyici olduğu görülmektedir. Finansal tutum ve

davranış arasındaki ilişki, kişinin nesnelere ve eylemler üzerinde gösterdiği tutumla açıklanabilir. Kişinin finans ile ilgili olaylara verdiği tepki “tutum”, bu olaylar sonucunda gerçekleştirdiği eylem ise “davranış” olarak tanımlanmaktadır (Ünal, Düger, 2015: 216). Literatürde finansal okuryazarlık kavramı, bilgi, tutum ve davranış unsurlarından oluşmaktadır. Bilgi seviyesi, tutum ve davranışın şekillenmesinde önemli bir rol oynamaktadır (Kılcan, Ergür, 2019: 60; Çinko ve ark., 2017: 27). Bu üç unsur arasındaki güçlü ilişki, finansal okuryazarlık düzeyini belirlemektedir (Alkaya, Yağlı, 2015; Atkinson, Messy, 2012; Çam ve ark., 2018; Çinko ve ark., 2017; Çömlekçi, 2017).

4.10. Finansal Tutumun Bileşenleri

4.10.1. Paranın tanımı ve ekonomik sistemdeki yeri

Tarih boyunca ekonomik faaliyetlerin temel unsuru olan para, günümüzde fiziksel olarak bir alışveriş aracı olmaktan çok bir birikim ve değer ölçüsü olarak kullanılmaktadır. Para, mal ve hizmetlerin dolaşımını kolaylaştırarak piyasa mekanizmasının işleyişini sağlamakta ve finansal sistemin temelini oluşturmaktadır. Para, tarih boyunca değişim aracı, değer birimi ve birikim aracı olarak ekonomik yaşamın temel unsurlarından biri olmuştur. Günümüz finansal sistemlerinde, para yalnızca fiziksel değişim aracı değil; aynı zamanda yatırım, tasarruf ve geleceğe yönelik planlama açısından stratejik bir değere sahiptir. Malların ve hizmetlerin dolaşımını kolaylaştırarak piyasa mekanizmasının işleyişini sağlayan para, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerinde temel belirleyici olarak konumlanmaktadır (Mankiw, 2020).

4.10.2. Finansal okuryazarlık ve para yönetimi

Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal konuları anlamak, ürünleri bilinçli kullanmak ve bilinçli kararlar verebilmeleri açısından oldukça önemlidir. Günümüz finans dünyasında yalnızca bu işle uğraşanların değil her bireyin finansal okuryazarlığa sahip olması gerekmektedir. Araştırmalar, bireylerin finansal bilgi düzeylerinin artmasıyla birlikte daha sağlıklı para yönetimi davranışları geliştirdiğini göstermektedir (Çetinkaya, 2023). Lise ve üniversite öğrencileri üzerinde yapılan çeşitli araştırmalarda, finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan bireylerin, gelir-gider dengesi kurmada, tasarruf yapmada ve harcama alışkanlıklarını kontrol altında tutmada daha başarılı oldukları tespit edilmiştir (Şimşek, Hithit ve Şimşek, 2021). Aynı şekilde, akademik personel üzerinde yapılan çalışmalar, finansal okuryazarlığın yaşam kalitesi üzerindeki olumlu etkilerini ortaya koymaktadır (Öztürk ve Demir, 2015). Finansal okuryazarlık eğitimi bireylerin karşılarına çıkabilecek ekonomik sorunları çözmelerinde önemli bir araç olarak görülmektedir. Bu sebeple finansal okuryazarlık

eğitiminin mümkün olduğunca erken yaşta verilerek bireylerin kendi ekonomik özgürlüklerini elde edebilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır.

4.10.2.1. Finansal okuryazarlığın önemi

Finansal okuryazarlık, bireylerin gelir-gider dengesi kurma, tasarruf etme, bütçe planlama ve yatırım kararlarını bilinçli şekilde verebilmeleri için sahip olmaları gereken bilgi ve becerileri kapsar. Günümüz ekonomik ortamında, yalnızca finans profesyonellerinin değil tüm bireylerin temel finansal bilgiye sahip olması gerekmektedir (OECD-INFE, 2012). Çetinkaya (2023) tarafından yapılan çalışmada, finansal bilgi düzeyinin artmasıyla bireylerin daha sağlıklı mali kararlar alabildikleri saptanmıştır. Şimşek, Hithit ve Şimşek (2021), lise ve üniversite öğrencileri arasında yaptıkları araştırmada finansal okuryazarlığı yüksek bireylerin gelir-gider dengesini sağlamada ve harcamalarını kontrol etmede daha başarılı olduklarını ortaya koymuştur.

4.10.2.2. Finansal okuryazarlığın yaşam kalitesi üzerindeki etkisi

Öztürk ve Demir, (2015) tarafından akademik personel üzerinde yapılan araştırmada, finansal okuryazarlığın bireylerin yaşam kalitesi üzerinde anlamlı etkileri olduğu belirlenmiştir. Bu kapsamda, finansal okuryazarlık eğitiminin erken yaşlarda verilmesi, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerinde bağımsızlıklarını artırmakta ve toplumsal finansal refahın temellerini güçlendirmektedir.

4.10.3. Gelir kaynakları ve finansal dolaşım

Bireylerin veya kurumların kendi ekonomik faaliyetleri sonucu elde ettikleri kazançların toplamına gelir kaynağı denir. Bu kaynaklar ücret, maaş, kira geliri, faiz, temettü gibi farklı şekillerde olabilmektedir. Bunun yanında gelirin nasıl elde edildiği ve nasıl kullanıldığı da finansal dolaşımı etkileyen önemli bir unsurdur. Finansal dolaşım, paranın üretimden tüketime, bireyden devlete, kurumdan piyasaya kadar olan hareketini ifade etmektedir. Bu dolaşımında bireylerin tüketim ve tasarruf eğilimleri, devletin maliye politikaları, bankaların kredi mekanizmaları önemli rol oynamaktadır. Finansal okuryazarlığı yüksek bireylerin, gelir kaynaklarını daha etkin yönetmeleri ve ekonomik sistemin sağlıklı işlemesine katkıda bulunmaları beklenmektedir.

Finansal bilgi genellikle iki boyutta incelenmektedir. Birinci boyutta, kişinin bireysel ekonomik durumu ile ilgili bilgiler; ikinci boyutta finans piyasasına yönelik genel bilgiler değerlendirilmektedir. Finans piyasası bilgileri daha geniş çaplı konulara (cari açık, yıllık bütçeler, dış ticaret verileri vb.) odaklanırken, bireysel bilgiler daha çok küçük işletmeler, aile bütçesi, bireysel yatırımlar ve borçlanmalar gibi kişisel ekonomik durumları kapsamaktadır

(Özdemir, 2011). Bireylerin kendi finansal durumunu analiz ederken büyük ölçekli finansal olayları da takip edip belli bir seviyede analizini yapması gerekmektedir.

4.10.4. Bütçe planlama ve para yönetimi

Bütçe Planlama ve Para Yönetimi, bireylerin mali kaynaklarını etkili, verimli ve sürdürülebilir biçimde yönetebilmesi açısından temel bir finansal beceridir. Bütçe planlama süreci, belirli bir dönem içerisinde elde edilmesi beklenen gelirlerin ve yapılması öngörülen giderlerin sistematik şekilde analiz edilmesini ve bu doğrultuda harcamaların kontrol altında tutulmasını sağlar. Etkin bir bütçe yönetimi, yalnızca israfın önlenmesine katkı sunmakla kalmaz, aynı zamanda tasarruf yapılmasını ve uzun vadeli finansal hedeflere ulaşılmasını da kolaylaştırır. Kişisel bütçe yönetimi teknikleri arasında gelir-gider dengesinin kurulması, harcamaların kategorize edilmesi, acil durum fonu oluşturulması ve SMART hedeflere dayalı mali planlamalar yer almaktadır. Araştırmalar, düzenli bütçe oluşturan bireylerin finansal stres düzeylerinin daha düşük olduğunu ve geleceğe dönük daha sağlıklı mali kararlar alabildiklerini göstermektedir (OECD-INFE, 2021). Bu nedenle, bireylerin bütçe yapma alışkanlığı kazanmaları, mali refahın ve ekonomik istikrarın sağlanmasında kritik bir rol oynamaktadır. Kişinin harcama ve birikim kontrolünü sağlaması gelir-gider tablosu sayesinde takip edilebilir ve raporlanabilir olmasını sağlar. Yapılan harcama ve birikimler geriye dönük olarak kontrol edilebilir ve kişinin alışkanlıklarını gözden geçirmesine yardımcı olur. Yapılan birikimler bireyin kendini güvende hissetmesine ve finansal refaha ulaşmasına yardımcı olur. Beklenmeyen acil durumlarda birikim hesapları kişinin stres seviyesini kontrol etmesine destek olur.

Tablo 1. Örnek aylık kişisel bütçe tablosu

Kategori	Ayrılan Tutar (TL)	Açıklama
Gelirler		
Net maaş	20,000	Ana gelir kaynağı
Ek gelir (freelance vb.)	2,000	Proje, ek iş vb.
Kira,	4,000	Gayrimenkul
Benzer gelirler		
Toplam Gelir	22,000	

Tablo 1. Örnek aylık kişisel bütçe tablosu (devamı)

Giderler		
Kira/Aidat	6,000	Sabit barınma gideri
Fatura (elektrik, su, internet)	1,500	Aylık sabit giderler
Gıda	4,000	Market ve temel ihtiyaçlar
Ulaşım	1,000	Araç, yakıt veya toplu taşıma
Sağlık ve sigorta	750	Özel sağlık harcamaları
Kişisel bakım	500	Kuaför, bakım ürünleri vb.
Sosyal etkinlikler	2,500	Sinema, restoran, abonelikler
Tasarruf	4,000	Vadeli hesap, altın, yatırım fonu vb.
Acil durum fonu	2,000	Beklenmeyen harcamalara karşı birikim
Toplam Gider	18,250	
Kalan Tutar	3,750	Ek tasarruf, yatırım veya borç ödemesi

Tablo 1'e benzer tablolar, bireylerin harcama kalıplarını fark etmelerini, israfı önlemelerini ve tasarrufa yönelmelerini sağlar. Özellikle sabit ve değişken giderlerin ayrı ayrı görülmesi, finansal planlama açısından önemlidir. Ayrıca "kalan tutar" ın düzenli şekilde tasarrufa veya yatırıma yönlendirilmesi, bireyin uzun vadeli mali hedeflerine ulaşmasında kritik rol oynar. Bu yöntem, aynı zamanda bireyin ekonomik kriz dönemlerinde dirençli kalmasını destekleyen sürdürülebilir bir finansal alışkanlıktır. Kişinin harcama alışkanlıklarını gözden geçirmesine yardımcı olur ve geriye dönük alışkanlıkların düzenlenmesine ve hedeflenen finansal refaha ulaşması için plan yapmasına yardımcı olur. Gelir –gider tabloları sayesinde birikimler daha düzenli olur ve ileriye dönük hedeflere ulaşmada kişi daha motive ve başarılı olur.

4.10.4.1. Bütçenin kavramsal temeli

Bütçe, belirli bir zaman diliminde beklenen gelir ve giderlerin planlandığı mali yönetim aracıdır. Hem bireyler hem de kurumlar açısından bütçeleme temel amacı, mali disiplini sağlamak ve ekonomik hedeflere ulaşmak için kaynakları etkin şekilde yönetmektir.

Kobi Marj (2023) çalışmasına göre, bütçeleme; gelir-gider dengesinin kurulması, borç yönetimi, acil durumlara hazırlık ve uzun vadeli yatırım planlarının oluşturulması açısından hayati öneme sahiptir.

4.10.4.2. Kişisel bütçe yönetimi teknikleri

Etkili bütçe yönetimi, yalnızca harcamaları kısmayı değil, kaynakları en verimli şekilde değerlendirmeyi içerir. Kişisel finans literatüründe öne çıkan teknikler şunlardır:

- 50/30/20 Kuralı; Gelirin %50'si temel ihtiyaçlara, %30'u isteğe bağlı harcamalara, %20'si ise tasarruf ve borç ödemelerine ayrılır.
- Gelir-Gider Takibi; Günlük veya aylık olarak tüm harcamaların kayıt altına alınması, analiz edilmesi ve kontrol edilmesi.
- Acil Durum Fonu Oluşturma; Beklenmeyen sağlık harcamaları veya iş kaybı gibi durumlara karşı güvenlik önlemi alınması.
- Harcamaların Kategorize Edilmesi; İhtiyaç, istek ve yatırım olarak sınıflandırılarak önceliklendirme yapılması (Trend ve Finans, 2024).

4.10.4.3. Gelir-gider dengesinin kurulması

Finansal istikrarın sağlanabilmesi için gelir ve giderlerin dengede olması gerekir. Gelir-gider dengesi sağlanamadığında bireylerin borçlanma eğilimleri artmakta ve uzun vadeli ekonomik zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu bağlamda bütçe yönetimi, mali disiplini sürdürmenin temel aracıdır..

4.10.4.4. Finansal hedef belirleme ve planlama

Finansal hedefler, bireylerin kısa, orta ve uzun vadede ulaşmayı amaçladıkları ekonomik hedeflerdir. Bu hedefler SMART (Spesifik, Ölçülebilir, Ulaşılabilir, Gerçekçi, Zamanlı) kriterlerine göre planlanmalıdır. Finansal hedeflere ulaşmak için:

- Hedefler öncelik sırasına konulmalı,
- Aylık tasarruf planları oluşturulmalı,
- Belirli aralıklarla performans gözden geçirilmeli ve revize edilmelidir (İsterlin Blog, 2023).

Dew ve Xiao'ya (2011) göre, finansal davranış; bireyin kazandığı parayı planlama, bütçeleme ve yönetme sürecini kapsamaktadır. Bireylerin bu süreçte bilgi, tutum ve deneyimlerinden yararlanması, etkili mali planlama ve ekonomik refah açısından belirleyici olmaktadır.

4.11. Tasarruf ve Yatırım

Tasarruf ve yatırım, bireylerin mevcut gelirlerini geleceğe yönelik ekonomik güvenceye dönüştürme süreçlerinin temelini oluşturur. Tasarruf, tüketimden feragat ederek birikim oluşturmayı ifade ederken; yatırım, bu birikimlerin değer kazanması amacıyla finansal araçlara veya reel varlıklara yönlendirilmesini kapsar. Davranışsal ekonomi literatüründe, bireylerin tasarruf eğilimleri; risk algısı, zaman tercihi, finansal okuryazarlık düzeyi ve ekonomik güvenceye duyulan ihtiyaç gibi çeşitli psikososyal faktörlere bağlı olarak değişkenlik gösterir (Lusardi ve Tufano, 2015). Etkili bir tasarruf politikası, yalnızca bireylerin krizlere karşı daha dirençli olmasını sağlamakla kalmaz, aynı zamanda uzun vadeli yatırımlar yoluyla toplumsal ekonomik büyümeye de katkı sağlar. Yatırım tercihleri ise bireylerin risk-getiri dengesi, bilgiye erişimi ve finansal danışmanlık kaynaklarına göre şekillenir. Bu bağlamda, tasarruf ve yatırım davranışlarının sürdürülebilirliği, bireylerin mali okuryazarlık düzeyinin yanı sıra, kamu politikalarının teşvik edici yapısına da doğrudan bağlıdır.

4.11.1. Tasarrufun önemi ve bireysel ekonomiye etkisi

Kişisel finansal güvenliğin temel taşlarından biri olan tasarruf, bireylerin gelirlerinin bir kısmını harcamadan biriktirmeleriyle oluşmaktadır. Bu birikimler, acil durum fonları oluşturmanın yanı sıra, gelecekteki büyük harcamalar için de kaynak sağlamaktadır. Aynı zamanda tasarruflar, yatırım ve üretim için finansal piyasalarda kaynak oluşturarak ekonomik büyümeye de katkıda bulunmaktadır (Aslan, Terzi, Siampan, 2014). Özellikle düşük gelirli bireyler için tasarruf alışkanlıkları, finansal bağımsızlık ve istikrar açısından kritik öneme sahiptir (Aslan, Terzi, Siampan, 2014).

4.11.2. Kısa vadeli ve uzun vadeli yatırım araçları

Yatırımcılar, finansal hedeflerine ve risk toleranslarına göre kısa vadeli ve uzun vadeli yatırım araçlarını tercih etmektedir. Kısa vadeli yatırımlar, genellikle 1 yıldan kısa süreli yatırımlardır ve likidite ihtiyacı olan yatırımcılar için uygundur. Bu yatırımlar daha düşük risk taşarken, getirileri de sınırlıdır. Uzun vadeli yatırımlar ise daha yüksek getiri potansiyeline sahiptir ve zamanla piyasadaki dalgalanmalara karşı daha dayanıklıdır. Uzun vadeli yatırımlar, özellikle değer yatırımcıları için etkili bir strateji sunmaktadır.

4.11.3. Hisse senetleri, tahviller ve yatırım fonları

- Hisse Senetleri: Şirketlerin sahiplik paylarını temsil eden hisse senetleri, potansiyel olarak yüksek getiri sağlarken yüksek risk de içermektedir. Piyasa dalgalanmaları, ekonomik gelişmeler ve şirket performansı gibi etkenlere karşı oldukça hassas yatırım araçlarıdır.
- Tahviller: Tahviller, devlet veya özel sektör kuruluşları tarafından çıkarılan borçlanma araçlarıdır. Daha düşük risk taşıyan bu araçlar, yatırımcılara sabit gelir sağlar. Ancak getirileri hisse senetlerine göre genellikle daha düşüktür.
- Yatırım Fonları: Yatırım fonları, profesyonel portföy yöneticileri tarafından yönetilen, birçok yatırımcının birikimlerini bir araya getirerek oluşturulan yatırım araçlarıdır. Riskin çeşitlendirilmesi açısından avantaj sağlar ve yeni yatırımcılar için iyi bir başlangıç alternatifi olabilmektedir.

4.11.4. Gayrimenkul ve alternatif yatırım seçenekleri

- Gayrimenkul Yatırımları: Gayrimenkul, uzun vadeli yatırım aracı olarak kira geliri ve değer artışı potansiyeli sunar. Ancak yüksek başlangıç sermayesi gerektirir ve kolayca nakde çevrilememesi likidite açısından dezavantaj oluşturur (Erdoğan, 2018).
- Alternatif Yatırımlar: Altın, kripto paralar ve emtialar gibi alternatif yatırımlar, portföy çeşitlendirmesi açısından avantaj sağlar. Bu yatırım türleri genellikle ekonomik ve politik gelişmelere duyarlı olup daha yüksek risk içerir (Erdoğan, 2018). Bireylerin para yönetimindeki yaklaşımı, geçmişte edindikleri finansal tecrübelerden etkilenebilmektedir. Hayata ve geleceğe yönelik bakış açıları, tasarruf ve yatırım yapma kararlarını şekillendirmektedir. Örneğin, geleceğe karamsar bakan bir birey tasarruf yapmaya isteksiz olabilirken, uzun vadeli planlar yapma eğiliminde olanlar düzenli birikim gerçekleştirebilmektedir (Alkaya & Yağlı, 2015; Onur & Nazik, 2014).

4.12. Harcama ve Borçlanma

Harcama ve borçlanma, bireylerin finansal durumlarını doğrudan etkileyen iki önemli faktördür. Bireylerin finansal kararları, yalnızca kişisel bütçelerini değil aynı zamanda ekonomik sürdürülebilirliklerini de etkilemektedir. Bu kapsamda harcama davranışlarının finansal duruma etkisi, kredi kartı kullanımı ve tüketici borçları, borç yönetimi ve finansal sürdürülebilirlik ile taksitli alışverişler ve kredi notu yönetimi gibi temel konular yer almaktadır. Harcama ve borçlanma, bireylerin finansal refahlarını doğrudan etkileyen temel ekonomik davranışlardandır. Tüketim tercihlerinin plansız ve denetimsiz biçimde yapılması, uzun vadede borçluluk oranlarını artırmakta ve bireyleri finansal kırılganlığa

sürükleyebilmektedir. Özellikle kredi kartı kullanımı, bireylere esneklik sağlamakla birlikte, aşırı harcama eğilimini de teşvik edebilmektedir. Lusardi ve Mitchell (2014) çalışmalarında, finansal okuryazarlığı düşük bireylerin borç yönetimi konusunda daha riskli davranışlar sergilediğini ve bu durumun uzun vadede mali sürdürülebilirliği tehdit ettiğini ortaya koymuştur. Ayrıca tüketici kredileri ve taksitli alışveriş sistemleri, kolay ulaşılabilir olmaları nedeniyle bireylerin gelirlerinden fazla harcamalar yapmalarına neden olmakta; bu da borç-servis oranlarını olumsuz etkilemektedir. Bu çerçevede borçlanma davranışlarının etkili biçimde yönetilebilmesi için bireylerin harcama önceliklerini belirlemesi, bütçelerini disiplinli biçimde yönetmesi ve kredi notlarını düzenli takip etmesi büyük önem taşımaktadır. Finansal sürdürülebilirlik açısından, yalnızca borcun geri ödenmesi değil, aynı zamanda borçlanma alışkanlıklarının davranışsal olarak dönüştürülmesi gereklidir.

4.12.1. Harcama davranışlarının finansal sağlığa etkisi

Harcama davranışları, bir bireyin finansal sağlığını doğrudan etkileyen en kritik unsurlardan biridir. Sağlıklı bir finansal yönetim, harcamaların gelire orantılı olması ve gereksiz harcamalardan kaçınılması anlamına gelmektedir. Harcama alışkanlıkları, bireylerin gelecekteki finansal durumlarını belirlemede önemli rol oynamaktadır. İyi yönetilen harcamalar, tasarruf oranlarını artırarak acil durum fonları ve uzun vadeli yatırımlar için kaynak sağlamaktadır. Aksi takdirde, kontrolsüz harcama alışkanlıkları, borçlanmayı teşvik edebilmekte ve finansal istikrarsızlığa yol açabilmektedir. Bu bağlamda, harcama davranışlarını doğru yönetmek, bireylerin finansal sağlıklarını iyileştirirken, borçlanma ve stres gibi olumsuz durumların da önüne geçebilmektedir.

4.12.2. Kredi kartı kullanımı ve tüketici borçları

Kredi kartları, anında ödeme imkânı sağladığı için tüketiciler arasında yaygın olarak kullanılan finansal araçlardır. Ancak, kredi kartı kullanımının aşırıya kaçması, tüketici borçlarının hızla artmasına neden olabilmektedir. Kredi kartı borçları genellikle yüksek faiz oranlarına sahip olduğundan, ödeme süreleri uzadıkça borçlar giderek büyür ve bu durum borç sarmalı oluşturur ve bireylerin finansal özgürlüklerini kısıtlar. Kredi kartı kullanımı, genellikle sadece acil durumlar veya önceden planlanmış harcamalar için uygun olmalıdır. Tüketiciler, harcamalarını düzenli bir şekilde kontrol ederek ve kredi kartı borçlarını ödeyerek borç yükünü hafifletebilmekte ve bu sayede, finansal sağlıklarını koruyabilmektedir.

4.12.3. Borç yönetimi ve finansal sürdürülebilirlik

Borç yönetimi, bireylerin finansal sürdürülebilirliklerini sağlamak için kritik bir süreçtir. Borçların düzgün bir şekilde yönetilmesi, ödeme takvimine sadık kalınarak, faiz yükünün

azaltılması ve borçların birikmesinin engellenmesi gerekmektedir. Borç yönetimi stratejileri, bireylerin mevcut borçlarını kontrol altında tutmalarına yardımcı olabilmektedir. Örneğin, yüksek faizli borçları öncelikli olarak ödemek, toplam borç yükünü zamanla azaltabilir ve finansal güvenliği artırabilir. Ayrıca, borçların çeşitlendirilmesi ve ödeme planlarının dikkatli bir şekilde hazırlanması, finansal sürdürülebilirliği sağlayacak önemli adımlardandır. İyi bir borç yönetimi, sadece borçların zamanında ödenmesini sağlamakta ve aynı zamanda gelecekteki borçlanmalara karşı bir güvence oluşturmaktadır.

4.12.4. Taksitli alışverişler ve kredi notu yönetimi

Taksitli alışverişler, özellikle büyük harcamalar yaparken tüketicilere esneklik sağlamaktadır. Ancak taksitli ödemelerin de dikkate alınması gereken riskleri bulunmaktadır. Taksitli alışverişler, eğer düzenli ödeme yapılmazsa, borç birikimine yol açabilir ve bireylerin kredi notunu olumsuz etkileyebilir. Kredi notu, bireylerin finansal geçmişine dayalı olarak belirlenen bir puandır ve kredi almak için kritik bir faktördür. Yüksek kredi notu, düşük faiz oranlarıyla borçlanmayı mümkün kılarken, düşük kredi notu ise finansal zorluklara yol açabilir. Bu nedenle, taksitli alışverişler yapılırken ödeme planlarına sadık kalmak ve zamanında ödeme yapmak, kredi notunu iyileştirmek adına büyük önem taşımaktadır. Düzenli ve zamanında yapılan ödemeler, kredi notunun yükselmesine yardımcı olmakta ve gelecekteki kredi başvuruları için olumlu bir referans sağlamaktadır (Erdoğan, 2018).

Finansal tutum, bireyin öz kaynaklarını yönetme biçimini ve borç, yatırım, tasarruf gibi unsurlar karşısındaki kararlarını belirlemeye yardımcı olmaktadır. Bu kararların eyleme dönüşmesi ise finansal davranış olarak tanımlanmaktadır (Nopo, 2010, Lusardi & Mitchell, 2007).

4.13. Finansal Risk

Finansal risk, bireylerin ve kurumların ekonomik karar alma süreçlerinde göz önünde bulundurulması gereken temel bir değişkendir. Bu risk; döviz kuru dalgalanmaları, faiz oranlarındaki değişiklikler, enflasyonist baskılar, piyasa volatilitesi ve siyasi-ekonomik belirsizlikler gibi pek çok faktörden kaynaklanabilir. Finansal riskin etkileri, bireysel yatırım tercihlerinden kurumsal finansal yapıya kadar geniş bir yelpazede görülmektedir. Özellikle yatırım kararlarında risk-getiri dengesi, yatırımcıların portföy çeşitlendirme stratejilerinde kritik öneme sahiptir (Markowitz, 1952). Bireyler açısından risk, yalnızca piyasa hareketlerine bağlı kayıplar değil; aynı zamanda işsizlik, sağlık giderleri ve beklenmedik yaşam olaylarından kaynaklanan mali tehditleri de içerir. Bu nedenle sigorta, acil durum fonları ve sabit getirili yatırım araçları gibi korunma yöntemleri, finansal risk yönetiminin önemli bileşenleri arasında yer alır. Kurumlar açısından ise riskin etkin yönetimi; bilanço yönetimi, türev ürün kullanımı

ve likidite denetimi gibi teknik yaklaşımlar üzerinden sağlanmaktadır. Sonuç olarak, finansal riskin tanımlanması, ölçülmesi ve yönetilmesi; hem bireysel refahı hem de makroekonomik istikrarı koruma açısından hayati önem taşır. Finansal risk, bireyler ve kurumlar için her zaman mevcut olan ve finansal kararları şekillendiren önemli bir unsurdur. Finansal risk, piyasaların belirsizliği, ekonomik faktörler ve finansal araçların volatilitesi gibi etkenlerden kaynaklanabilmektedir. Bu kapsamda, finansal riskin türleri, kişisel ve kurumsal risk yönetimi, enflasyon ve faiz oranlarının etkileri, sigorta gibi korunma yöntemleri ve yatırımda risk ile getiri dengesi yer almaktadır.

4.13.1.Finansal risk kavramı ve türleri

Finansal risk, bir yatırımcı ya da kurumun, finansal kararlarının istenmeyen sonuçlarla karşılaşma olasılığıdır. Bu riskler, çeşitli faktörlerden kaynaklanabilmekte ve birçok farklı türde ortaya çıkabilmektedir. En yaygın finansal risk türleri arasında piyasa riski, kredi riski, likidite riski, operasyonel risk ve faiz oranı riski yer almaktadır. Piyasa riski, piyasa fiyatlarının, döviz kurlarının ve faiz oranlarının değişmesinden kaynaklanabilmekte ve bu durum hisse senetleri, tahviller gibi menkul kıymetlerin değerini etkileyebilmektedir. Kredi riski ise, bir borçlunun borcunu ödeyememesi durumunda ortaya çıkmakta ve genellikle banka kredileriyle ilişkilendirilmektedir. Likidite riski, bir varlığın hızla nakde çevrilememesi durumunda karşılaşılan bir risktir. Operasyonel riskler, içsel süreçlerin, insan hatalarının veya sistem arızalarının neden olduğu risklerdir. Son olarak, faiz oranı riski, faiz oranlarının değişmesi sonucu bir yatırımın değerinde meydana gelen değişikliklerden kaynaklanmaktadır (Aslan, Terzi, & Siampan, 2014).

4.13.2.Kişisel ve kurumsal risk yönetimi

Kişisel risk yönetimi, bireylerin karşılaştıkları finansal riskleri önlemek ve sınırlamak için aldıkları önlemleri kapsamaktadır. Bireysel risk yönetimi stratejileri, tasarruf yapma, sigorta kullanma ve yatırımları çeşitlendirme gibi uygulamalarla yapılabilmektedir. Örneğin, sağlık sigortası, hayat sigortası gibi araçlar, kişisel riskleri minimize etmeye yardımcı olmaktadır. Diğer taraftan, kurumsal risk yönetimi ise bir işletmenin finansal ve operasyonel risklerini yönetmesini içermektedir. Kurumlar, risk yönetimi stratejileri geliştirerek olası kayıpları önceden tahmin etmeye çalışmaktadır. Bu süreçte risklerin tanımlanması, analiz edilmesi ve izlenmesi gibi aşamalar hayati öneme sahiptir. Ayrıca, kurumsal risk yönetimi için sigorta, türev ürünler ve iç kontrol sistemleri gibi araçlar kullanılabilir (Allen, 2012). Etkili bir risk yönetimi, kurumların finansal sürdürülebilirliğini ve istikrarını sağlamak için büyük önem taşımaktadır.

4.13.3. Enflasyon, faiz oranları ve finansal kararlar üzerindeki etkileri

Enflasyon, fiyatlar genel seviyesinin sürekli bir şekilde artması durumudur ve bireylerin alım gücünü azaltır. Yüksek enflasyon, tasarrufları değersizleştirirken, işletmelerin maliyetlerini de artırabilir. Ayrıca, faiz oranları enflasyonla doğrudan ilişkilidir; yüksek faiz oranları, borçlanmayı pahalı hale getirirken, düşük faiz oranları da tasarrufları cazip hale getirir. Faiz oranları ve enflasyon arasındaki bu etkileşim, bireylerin finansal kararlarını doğrudan etkilemektedir. Yüksek enflasyon ortamında yatırımcılar, enflasyon karşısında değer kaybetmeyecek yatırımları takip etmektedir. Faiz oranları ise borçlanma kararlarını etkilemekte yüksek faiz oranları borçlanmayı zorlaştırırken, düşük faiz oranları daha fazla kredi kullanımını teşvik edebilmektedir. Bu etkileşim, bireylerin yatırım portföylerini oluştururken ve finansal kararlar alırken dikkate alması gereken temel faktörlerden biridir.

4.13.4. Sigorta ve riskten korunma yöntemleri

Sigorta, finansal riskleri azaltmanın en yaygın yöntemlerinden biridir. Sigorta, belirli bir riskin gerçekleşmesi durumunda zararları karşılamak için kullanılan bir finansal araçtır. Kişisel sigorta türleri arasında sağlık sigortası, hayat sigortası ve araç sigortası gibi çeşitli seçenekler bulunurken, işletmeler için de işyeri sigortası, mal sigortası gibi araçlar mevcuttur. Sigorta, öngörülemeyen zararlara karşı bireylerin ve kurumların korunmasını sağlamaktadır. Bunun dışında türev ürünler (örneğin, opsiyonlar, vadeli işlemler) ve çeşitlendirilmiş portföyler, finansal riskten korunma yöntemleri arasında yer almaktadır. Yatırımcılar, portföylerini çeşitlendirerek, tek bir yatırımın tüm riski taşımalarını engel olmaktadır. Ayrıca, stratejik finansal planlama ve risk analizi, riskleri minimize etmek için kullanılan diğer önemli araçlardır (Allen, 2012; Erdoğan, 2018).

4.13.5. Yatırımda risk ve getiri dengesi

Yatırım yaparken karşılaşılan en temel kavramlardan biri risk ve getiri dengesidir. Yüksek riskli yatırımlar genellikle daha yüksek getiri potansiyeline sahiptir, ancak bu yatırımlar aynı zamanda büyük kayıplar riski taşımaktadır. Düşük riskli yatırımlar ise daha düşük getiri sağlasa da daha az volatilité ve risk sunmaktadır. Bu nedenle yatırımcılar, risk toleranslarına göre portföylerini çeşitlendirir ve bu dengeyi sağlamak için yatırım araçları arasında bir seçim yapmaktadır. Portföy çeşitlendirmesi, yatırımcının riskini azaltarak uzun vadeli ve sürdürülebilir getiri elde etmeye yardımcı olabilmektedir. Ayrıca, finansal piyasaların volatilitesi, ekonomik faktörler ve piyasa koşulları da bu dengeyi etkileyen unsurlar arasında yer almaktadır. Yatırımcılar, doğru risk yönetimi stratejilerini uygulayarak, yatırım kararlarında başarılı olabilmektedir. Finansal risk, para yönetiminde alınan kararların beklenen sonucu

vermeme olasılığıdır (Korkmaz & Ceylan, 2007). Yatırımın en hassas unsuru olan risk, çoğu yatırımcı tarafından paranın azalması veya kaybedilmesi olarak görölmektedir (Anbar & Eker, 2009). Ancak risk, yalnızca olumsuz sapmaları değil, beklenen sonuçtan farklı bir sonucun ortaya çıkma olasılığını da kapsamaktadır (Usta, 2005). Risk toleransı ise, bireyin yatırımlar sonucunda olası olumsuzlukları kabul etme derecesi olarak tanımlanmaktadır (Grable, 2000).

5. GEREÇ ve YÖNTEM

5.1. Yöntem

Araştırma, nicel araştırma yöntemine dayalı betimleyici bir çalışma olup düzenli spor yapma bilincinde ve disiplinindeki bireylerin, finansal farkındalıklarının ölçülmesi amaçlanmıştır. Fiziksel olarak aktif bireylerin sosyodemografik özelliklerine göre tüketim alışkanlıklarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Katılımcıların yaş, cinsiyet, eğitim, gelir düzeyi, çocuk sayısı ve medeni durum özelliklerinin finansal tutum ve davranışlarını nasıl yorumladığı ilişkisel tarama yöntemi ile karşılaştırılmıştır. Araştırma değişkenleri arasında çıkan ilişki kapsamında bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni hangi oranda etkilediğini tespit edebilmek adına 0,01 ($p < 0,01$) önem düzeyinde hiyerarşik regresyon analizi uygulandı. Çalışmada öncelikle 206 katılımcıya iki kategoriden oluşan anket formu uygulandı ve ilk kategoride sosyodemografik bilgilere yer verildi ve ikinci kategoride Finansal Tutum Ölçeğine ait sorular uygulandı.

5.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın ulaşılabilir evreni, amaçlı örnekleme yöntemle İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi bünyesindeki özel bir fitness merkezi üyesi 18-55 yaş arası yetişkin bireyler şeklindedir. Araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan demografik bilgiler 5 soru, Finansal Tutum Ölçeğine ait 24 soru olmak üzere toplam 31 ifadeden oluşmaktadır. Araştırmanın örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında güç analizi kullanılmıştır (Bonett ve Price, 2005). Bu çalışmada evreni temsil eden örneklem sayısının 0.95 güvenilirlik ve 0.05 örnekleme hatası için yeterliliğini gösteren bilgilere yer verilmiştir. G güç analizi sonucunda örnek sayısı minimum 124 kişi olması durumunda analiz gerçek gücü yaklaşık olarak 0,95 oranında sağlanmış olacaktır.

5.2.1.Sayıtlar

Çalışmada tespit edilen örneklem grubunun evreni temsil etmektedir. Çalışmaya katılım sağlayan katılımcıların, bilgi formu, finansal tutum ölçeğinde bulunan soruları doğrulukla aktaracak şekilde yanıtladıkları düşünülmektedir.

5.2.3. Sınırlılıklar

Katılımcıların finansal farkındalık düzeylerine dair veriler ve finansal tutum ölçeğinin belirlediği kapsamla sınırlıdır. Araştırma İstanbul ili Ümraniye ilçesinde özel bir spor salonu üyelerine yapılmış olup ilgili sorulara verilen cevaplar doğrultusunda en az bir çocuklu bireylerin dâhil olması ile sınırlanmıştır.

5.3. Araştırma Sorusu ve Hipotezler

Araştırma Soruları

- Fiziksel olarak aktif bireylerin finansal farkındalığı ne ölçüde farklılaşmaktadır?
- Fiziksel olarak aktif bireylerin finansal farkındalığı cinsiyete ve öğrenim durumlarına göre farklılaşmakta mıdır?
- Fiziksel olarak aktif bireylerin finansal farkındalığı yaş ve gelir durumlarına göre farklılaşmakta mıdır?

Hipotezler

- H1: Fiziksel olarak aktif bireylerin finansal farkındalık düzeyleri ile sosyodemografik özellikleri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

5.3. Veri Toplanma Araçları

Araştırmada, olgusal (nicel) veriler toplanacak olup bu kapsamda düzenli spor yapma bilincinde ve disiplinindeki bireylerin, finansal farkındalık düzeylerini ortaya koyabilmek amacıyla yapılan bu çalışmanın veri toplama araçları aşağıda sıralanmıştır. Veriler 2025 yılı içerisinde anket metodu ile nicel olarak toplanmıştır. Araştırma anketleri, etik kurul onayı alındıktan sonra gönüllülük ilkesine uygun olarak uygulanmıştır.

Finansal Tutum Ölçeği (FTÖ): Ölçeğin orijinal formu Onar ve Nazik (2014) tarafından tasarlanmıştır. FTÖ 24 maddeden oluşan 5'li Likert tipi bir ölçektir. Ölçek tek boyutlu bir ölçek olup alpha güvenirlik katsayısı 0,97 olarak rapor edilmiştir. Ölçeğin KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) değeri 0.77, Barlett Küresellik testi (276) =1030.5; $p=0.000$ olarak bulunmuştur. 24 maddeden oluşan bu tutum ölçeğinde alınabilecek en yüksek puan 120, en düşük puan ise 24 olmaktadır. Bu sonuçlara göre finansal tutum ölçeğinin finansal tutuma ait özelliklerinin beklenen düzeyde olduğu ve yapılacak bireysel finansa ilişkin araştırmalarda ölçme aracı olarak kullanılabilceği, ölçeğin geçerli ve güvenilir bir ölçek olduğunu söylemek mümkündür.

5.4. Verilerin Analizi

Araştırmamızın istatistiksel analizi SPSS 25 (Statistical Package for Social Sciences) programı kullanılarak yapıldı. Veriler sayı, yüzde, ortalama ve standart sapma kullanılarak değerlendirildi. Verilerin normal dağılıma uyup uymadığı Kolmogorov Smirnov testi ile değerlendirildi. Normal dağılıma uyanlar için ortalama (mean) ve standart sapma; normal dağılıma uymayanlar için ortanca (median) ve min-max değerlerine bakıldı. Araştırma değişkenleri arasında çıkan ilişki kapsamında bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni hangi

oranda etkilediğini tespit edebilmek adına 0,01 ($p<0,01$) önem düzeyinde hiyerarşik regresyon analizi uygulandı. Çalışmada öncelikle 206 katılımcıya iki kategoriden oluşan anket formu uygulandı ve ilk kategoride sosyodemografik bilgilere yer verildi ve ikinci kategoride Finansal Tutum Ölçeğine ait sorular uygulandı. Araştırma soruları kapsamında parametrik analiz yöntemleri uygulanmıştır. Bu bağlamda, katılımcıların finansal farkındalık düzeyleri demografik değişkenlere göre incelenirken bağımsız gruplar t-testi analizi kullanılmıştır. Son olarak demografik değişkenlerin finansal farkındalık düzeylerini yordayıp yordamadığını belirleyebilmek amacıyla hiyerarşik regresyon analizi yapılmıştır.

5.5 Etik Konular

Araştırma, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Etik Kurul'undan 'Düzenli Fitness Yapan Bireylerin, Finansal Tutum Düzeylerinin Demografik Faktörlerle İlişkisi' başlığı ile 16.01.2024 tarihinde 07 protokol numarası ile kabul edilerek etik kurul izni alınmıştır.(Ek 1). Ölçek uygulama izni 03.01.2024 tarihinde Dudullu Organize Sanayi Bölgesi Well Club Spor ve Yaşam Merkezi Genel Müdürü Neslihan Arıkan tarafından onaylanmıştır.(Ek 4) Ölçek kullanım izni ise 24.10.2023 tarihinde Doç.Dr. Neslihan Arıkan Onur tarafından alınmıştır. (Ek 2)

6. BULGULAR

6.1. Demografik Özellikler

Araştırmaya İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi bünyesindeki özel bir fitness merkezi üyesi 18-55 yaş arası (n=289) yetişkin birey katkı sağlamıştır. Erkek katılımcı (n=134 kişi) %46,4 oranla, kadın katılımcı (n=155 kişi) %53,6 oranla araştırmaya dahil edilmiş olup katılımcıların %44,6 oranla lisans eğitimi aldıkları, %29,4 oranla 26-35 yaş arası olduğu, %66,1 oranla evli oldukları, %36,3 oranla 2 çocuk sahibi oldukları, %72,3 oranla orta düzey gelir grubuna sahip oldukları anlaşılmaktadır (Tablo 2).

Tablo 2. Demografik Özellikler

Cinsiyet	n	%
Erkek	134	46,4%
Kadın	155	53,6%
Yaş		
25 ve altı	45	15,6%
26-35 arası	85	29,4%
36-45 arası	77	26,6%
46 ve üzeri	82	28,4%
Medeni durum		
Evli	191	66,1%
Bekar	98	33,9%
Eğitim		
Lisansüstü	70	24,2%
Lisans	129	44,6%
Ön Lisans	64	22,1%
Lise altı	26	9,0%
Çocuk sayısı		
3 ve daha fazla	83	28,7%
2	105	36,3%
1	101	34,9%
Gelir düzeyi		
Düşük	61	21,1%
Orta	209	72,3%
Yüksek	19	6,6%

6.2. Finansal Tutum Ölçeğine İlişkin Puan Ortalamaları

Tablo 3’de Finansal Tutum Ölçeğine ilişkin puan ortalamaları verildi. Finansal Tutum madde ortalaması $3,40\pm 0,62$, toplam puan ortalaması $17,00\pm 3,09$ olarak bulundu.

Tablo 3. Katılımcıların FTÖ Puan Ortalamaları (n=289)

	Madde sayısı	Madde Ort \pm SS	Madde Aralık	Ort \pm SS	Min-Max	Cronbach’s α
FTÖ	24	$3,46\pm 0,69$	1,25-4,67	$86,7\pm 17,7$	31-117	0,980

Araştırmada kullanılan Finansal Tutum Ölçeği ‘ne (FTÖ) ilişkin bulgular Tablo 2 ve Tablo 3’te sunulmuştur. Tablo 3’e göre, ölçeğin madde ortalaması $3,40\pm 0,62$, toplam puan ortalaması ise $17,00\pm 3,09$ olarak bulunmuştur. Bu bulgu, katılımcıların finansal tutum düzeylerinin orta-üst seviyede olduğunu göstermektedir.

Daha detaylı bilgiler Tablo 3’te yer almaktadır. Buna göre FTÖ’nün 24 maddeden oluştuğu ve genel madde ortalamasının $3,46\pm 0,69$ olduğu görülmektedir. Maddelere verilen yanıtların 1,25 ile 4,67 arasında değiştiği; toplam puanların ise 31 ile 117 aralığında olduğu belirtilmiştir. Ölçeğin toplam puan ortalaması $86,7\pm 17,7$ olup bu değer, katılımcıların genel olarak olumlu bir finansal tutuma sahip olduklarını göstermektedir.

Ayrıca, FTÖ’nün iç tutarlılığına ilişkin Cronbach’s Alpha katsayısı 0,980 olarak hesaplanmıştır. Bu oldukça yüksek değer, ölçeğin güvenilirliğinin çok güçlü olduğunu ve ölçüm sonuçlarının tutarlı olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, kullanılan ölçeğin geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı olduğu söylenebilir.

Tablo 4. FTÖ Madde Puan Ortalamaları (n=289)

No	Maddeler	Ort ± SS
1	Harcamalarımnda zorunlu ihtiyaçlarımna öncelik veririm.	2,62±0,97
2	Taksitle satın alma harcama miktarımı artırır.	2,63±1,02
3	Kredi kartına taksit uygulaması harcamaları artırır.	2,93±1,09
4	Promosyon ve indirimler alışverişlerde kredi kartı kullanımımı artırır.	2,96±0,95
5	Geliri artırmanın yolu parayı akıllıca kullanmaktır.	2,33±1,22
6	Satın alınan ürünlerin fatura, fiş, garanti belgelerini saklarım.	3,12±1,14
7	Alışverişte kredi kartı kullanmak kolaylık sağlar.	3,71±1,20
8	Kredi kartının maksimum limitine ulaşılmasına gerekir.	3,55±1,08
9	Kredi kartı borcunun tamamı ödenmelidir.	3,60±1,30
10	Yüksek miktardaki harcamalar (ev, araba almak gibi) için borçlanılabilir.	3,55±1,09
11	Borcum varken yeni bir borca girmek kötü bir durumdur.	3,57±1,61
12	Beklenmedik durumlar için kenara para koyulması gerekir.	3,08±1,37
13	Düzenli olarak tasarruf yapılmalıdır.	4,31±1,11
14	Tasarrufların en risksiz yatırımda değerlendirilmesi gerekir.	3,89±1,36
15	Yatırımların nereye yapılacağı konusunda aile üyelerinin fikrini alırım.	3,50±1,58
16	Gayrimenkule (ev, arsa, dükkân vs.) yapılan yatırım güvenlidir.	4,17±1,11
17	Sigorta, maddi ve manevi zararlara karşı güvence sağlar.	3,98±1,20
18	Sigorta yaptırmak can ve mala gelebilecek zararları azaltır.	3,71±1,44
19	Sigortasız bir araca binmek risk taşır.	4,35±0,99
20	Emeklilikte sağlık harcamalarımın artacağını düşünüyorum.	3,56±1,55
21	Vasiyetname mal varlığının paylaşımı için önemlidir.	3,97±1,25
22	Herkes vasiyetnameye sahip olmalıdır.	4,13±1,20
23	Vasiyetname güncel tutulmalıdır.	4,01±1,11
24	Para ile ilgili bilmediğim konuları öğrenmek isterim.	1,93±1,15

Tablo 3’de Finansal Tutum Ölçeği (FTÖ) madde puan ortalamaları verildi. Ölçek maddeleri en yüksek puan ortalamalarına sahip iki madde, " Sigortasız bir araca binmek risk taşır" (4,35±0,99) ve " Düzenli olarak tasarruf yapılmalıdır " (4,31±1,11) olarak belirlendi.

6.3. Kategorik Değişkenlere Göre Finansal Tutum Puan Ortalamaları

Tablo 5. Kategorik Özelliklere göre FTÖ Puan Ortalamaları (n=289)

Kategorik Özellikler	n	Ort ± SS
Cinsiyet		
Erkek	134	88,4±16,4
Kadın	155	85,3±18,6
Test, p		t=1,52, p=0,130
Yaş		
25 ve altı	45	88,8±15,3
26-35 arası	85	79,3±22,4
36-45 arası	77	92,2±13,9
46 ve üzeri	82	88,1±13,7
Test, p		F=6,49, p= 0.001 2>1; p=0,027, 3>2; p=<0.001, 4>2; p=0,014
Fark		
Medeni durum		
Evli	191	84,8±18,9
Bekar	98	90,5±14,3
Test, p		t=-2,66, p=0,008
Eğitim		
Lisansüstü	70	91,0±13,2
Lisans	129	86,8±15,6
Ön Lisans	64	82,9±25,1
Lise altı	26	84,2±13,5
Test, p		F=2,97, p=0,053
Çocuk sayısı		
3 ve daha fazla	83	28,7%
2	105	36,3%
1	101	34,9%
Test, p		F=2,49, p=0,085
Gelir düzeyi		
Düşük	61	21,1%
Orta	209	72,3%
Yüksek	19	6,6%
Test, p		F=2,78, p=0,073

n: Sayı, t: Bağımsız örneklem t testi değeri, F: Tek yönlü varyans analizi test değeri (ANOVA), ¹⁻²⁻³⁻⁴: Gruplar arasındaki farkın gösterimi, Fark: Gruplar arası fark karşılaştırması (Bonferroni ve Games-Howell).

Tablo 5’de Katılımcıların kategorik değişkenlere göre finansal tutum puan ortalamalarının karşılaştırılması verildi. Yaş ve medeni durum değişkenlerine göre finansal tutum puan ortalamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı fark bulundu ($p=0,001$; $p=0,008$). Bekarın finansal tutum puan ortalamalarının ($90,5\pm 14,3$) evli olanlara göre ($84,8\pm 18,9$) daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bonferroni ve Games-Howell karşılaştırmasına göre, bireylerin puan ortalamasının 46 ve üzeri yaş aralığında olanların ($88,1\pm 13,7$) 26-35 yaş arası olanlardan ($79,3\pm 22,4$), 36-45 yaş aralığında olanların 26-35 yaş arası olanlardan, 26-35 yaş aralığında olanların ($92,2\pm 13,9$) 25 ve altı yaş arası olanlardan ($88,8\pm 15,3$) yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

6.4. Hiyerarşik Regresyon Analizi Sonuçları

Tablo 6’da, Finansal Tutum Ölçeği puanlarını etkileyen sosyodemografik faktörlerin hiyerarşik regresyon analizi sonuçları verildi. Analiz, iki farklı model üzerinden gerçekleştirildi. Analize dâhil edilen tüm değişkenler ikili analizler (t testi, ANOVA) sonucunda elde edildi. Model 1’de eğitim, cinsiyet, yaş ve medeni durum değişkenleri yer aldı. Modelin toplam açıklayıcılığı %12,9 olarak hesaplandı ve anlamlı bulundu ($F=5,19$, $p<0,001$). Eğitim düzeyi lisansüstü olan katılımcıların ($\beta=0,467$, $p<0,001$), bekarların ($\beta=0,248$, $p=0,040$) ve 36-45 yaş arası katılımcıların finansal tutum puanlarının anlamlı şekilde daha yüksek olduğu görüldü.

Model 2’de Model 1’e ek olarak çocuk sayısı ve gelir düzeyi özellikleri dahil edildi. Model 2’nin toplam açıklayıcılığı %16,8’e yükseldi ve Model 1’e yapılan eklemeler anlamlı bir değişim yarattı (R^2 değişimi =0,038, F değişimi = 3,20, $p=0,014$). Modelde, çocuk sayısı 3 ve daha fazla olanların finansal tutum puanlarının anlamlı şekilde daha yüksek olduğu görüldü ($\beta=0,557$, $p=0,001$).

Sonuç olarak, kurulan tüm modeller anlamlı düzeyde bulundu ($p<0,001$). Model 2’ye eklenen sosyodemografik özelliklere ait değişkenlerin modelin açıklayıcılığını artırdığı görüldü.

Tablo 6. Hiyerarşik Regresyon Analiz

Bağımlı değişken: Finansal Tutum Ölçeği	Standardize Katsayılar (β)		t	p					
Model 1									
Sabit			24,03	<0,001					
Eğitim (Ref.: Ön Lisans)									
Lisansüstü	0,467		2,71	0,007					
Lisans	0,277		1,89	0,059					
Lisae altı	0,064		0,27	0,785					
Medeni durum (Ref.: Evli)									
Bekar	0,248		0,20	0,040					
Cinsiyet (Ref.: Kadın)									
Erkek	0,090		0,77	0,441					
Yaş (Ref.: 26-35 arası)									
25 ve altı	0,488		2,69	0,007					
36-45 arası	0,725		4,78	<0,001					
46 ve üzeri	0,437		3,01	0,003					
Model 2									
Sabit			20,87	<0,001					
Eğitim (Ref.: Ön Lisans)									
Lisansüstü	0,384		2,21	0,028					
Lisans	0,279		1,87	0,060					
Lisae altı	0,098		0,41	0,679					
Medeni durum (Ref.: Evli)									
Bekar	0,113		0,86	0,388					
Cinsiyet (Ref.: Kadın)									
Erkek	0,015		0,12	0,898					
Yaş (Ref.: 26-35 arası)									
25 ve altı	0,495		2,70	0,007					
36-45 arası	0,931		5,48	<0,001					
46 ve üzeri	0,534		3,11	0,002					
Çocuk sayısı (Ref.: 1)									
3 ve daha fazla	0,557		3,27	0,001					
2	0,213		1,45	0,148					
Gelir düzeyi (Ref.: Düşük)									
Orta	0,144		0,99	0,323					
Yüksek	0,061		0,24	0,809					
Model Uyumu									
	R	R ²	Adj. R ²	R ² değişimi	F değişimi	Sd1	Sd 2	F değişimi	Durbin-Watson
Model 1 (F=5,19=, p<0,001)	0,35	0,129	0,104	0,129	5,19	8	280	<0,01	
Model 2 (F=4,64=, p<0,001)	0,41	0,168	0,134	0,038	3,20	12	276	0,014	2,01

sd.: Serbestlik derecesi, R²: Determinasyon katsayısı, Adj.R²: Düzeltilmiş determinasyon katsayısı. β : Standartlaştırılmış regresyon katsayısı değeri, Model Tolerans ve VIF değerleri: 1,05 – 1,18.

7. TARTIŞMA ve SONUÇ

Finansal tutum ve davranış; kişilerin sahip olduğu gelir, birikim ve yatırımlarını doğru bir şekilde değerlendirebilmesi ve aynı zamanda bu değerleri kullanabilme yeterliliği olarak ifade edilebilmektedir (Sönmez, 2020; TEB, 2012). Finansal tutum ve davranışın doğrudan kişinin finansal okuryazarlığı ile ilişkisi olmasına yönelik oldukça fazla yayın olmasına karşın düzenli spor yapan bireyler sosyodemografik özellikleri üzerinde yapılan çalışmaların sayısı her geçen gün artmaktadır. Bu bağlamda özellikle düzenli fitness yapan kişilerin finansal tutum ve davranışlarının takip edilmesi ve tüketime yönelik davranışlarında spor aktivitelerinin sosyodemografik özelliklerine göre nasıl değişim gösterip göstermediğinin araştırılması gerekmektedir. Bu sayede düzenli fitness yapan bireylerin sahip oldukları kaynakları değerlendirmesi ve kullanmasının yanında refah seviyelerini de artırmaları mümkün hale gelecektir. Bu kapsamda yapılan bu çalışmanın amacı; İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi bünyesindeki özel bir fitness merkezi üyesi 18-55 yaş arası bireylerin farklı demografik değişkenlere göre; finansal tutum ve davranışlarının incelenmesidir.

Araştırmadan elde edilen Finansal Tutum puan ortalamalarına göre erkek katılımcıların puan ortalaması (88,4±16,4) ve kadın katılımcıların puan ortalaması (85,3±18,6) şeklinde hesaplanmıştır. Bununla birlikte istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Çalışmamızı destekleyen çalışmalar bulunmaktadır; Düzgün (2021) ve Demirkıran (2019) ve Sönmez ve Kılıç (2020), çalışmalarında cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farkın olmadığı tespit etmişlerdir. Çalışma sonuçlarımızdan farklı olarak Er ve Taylan (2017), lise öğrencileri üzerinde yaptığı çalışmada erkek öğrencilerin finansal tutum ve davranışlarını etkileyecek olan finansal bilgiye yönelim düzeylerinin kız öğrencilerden daha fazla olduğunu belirlemişlerdir. Setiawan'ın (2020) yaptığı çalışmada ise kadın katılımcıların finansal okuryazarlık konusunda erkeklerden daha başarılı olduğunu tespit etmiştir.

Hiyerarşik regresyon analizi kapsamında öncelikle ele alınan ve model 1'de yer alan sosyodemografik özelliklilerden eğitim, medeni durum ve tüm yaş grupları arasında katılımcıların finansal tutum ve davranışlarında farklılık gözlenmiştir. Lisansüstü eğitim almış katılımcıların ön lisans eğitimi almış katılımcılardan, bekar katılımcıların evli katılımcılardan, 25 ve altı, 36-45 ve 46 ve üzeri yaş aralığında bulunan katılımcıların 26-35 arası yaş aralığında bulunan katılımcılardan finansal tutum puanlarının anlamlı şekilde daha yüksektir. Model 1'e ilave edilen çocuk sayısı değişkeni ve gelir düzeyi model 2 kapsamında değerlendirildi ve tüm sosyodemografik değişkenler dikkate alındığında Lisansüstü eğitim almış katılımcıların ön lisans eğitimi almış katılımcılardan, tüm yaş gruplarında bulunan katılımcıların 26-35 arası yaş

aralığında bulunan katılımcılardan ve çocuk sayısı 2,3 ve daha fazla olan katılımcıların çocuk sayısı 1 olan katılımcılardan finansal tutum puanlarının anlamlı şekilde daha yüksektir.

Sonuç olarak düzenli fitness yapan bireylerde eğitim düzeyinin yüksek olması, 36-45 yaş aralığında olma ve çocuk sayısının 3 ve daha fazla olması durumlarında finansal tutum ve davranışlarının olumlu düzeyde olduğu anlaşılmaktadır. Düzenli fitness yapan bireylerin finansal açıdan da bilinçli olmaları hem fiziksel hem de finansal sağlıklarını korumalarına yardımcı olacaktır. Önceliklerin belirlenmesi, gereksiz harcamalardan kaçınmak ve yatırımları uzun vadeli düşünmek, bireyleri daha güçlü ve bağımsız bir finansal yapıya kavuşturacaktır.

- 1- Yaş, cinsiyet, eğitim durumu ve ebeveynlik gibi demografik değişkenler, bireylerin finansal tutumlarını etkilediğinden, finansal farkındalık çalışmaları bu doğrultuda farklılaştırılmalıdır.
- 2- Spora yeni başlayan bireylerin, fitness harcamalarını bütçelerine dahil edebilmesi için finansal planlama bilinci desteklenebilir.
- 3- Spordan kazanılan disiplin, finansal alana aktarılabilir. Bu amaçla, davranışsal finans temelli eğitim içerikleri geliştirilebilir.
- 4- Pazarlama Stratejileri Demografik faktörlere Göre Şekillenebilir - Kadın bireyler için kullanıcı deneyimi ve sosyal ortam gibi unsurlar ön plana çıkarılabilir. - Erkek bireylerde yaşla birlikte artan finansal tutum dikkate alınarak kampanya ve fiyat performans vurgusu yapılabilir - Genç bireyler için sosyal çevre, hizmet çeşitliliği ve esnek üyelik modelleri öne çıkarılabilir, Evli ve çocuk sahibi bireylerde uzun vadeli finansal planlama eğilimi yüksek olduğundan, sabit fiyat garantili ve uzun süreli üyelik seçenekleri sunulabilir.
- 5- Düşük Eğitim Düzeyine Sahip Bireylerde ise; - Genç bireylerde tasarruf ve yatırım farkındalığını artırmak için dijital araçlar ve oyun tabanlı uygulamalar kullanılabilir. - Düşük eğitim düzeyine sahip bireylerde, sade ve uygulamalı finansal okuryazarlık programları öncelikli olabilir. Farklı spor branşlarıyla ilgilenen bireylerin finansal tutumları araştırılmalı; nitel veri toplama yöntemleri ile daha derinlemesine içgörüler elde edilebilir.
- 6- Çalışmanın farklı sosyo-ekonomik ortama sahip fitness kulüplerinde de uygulanarak karşılaştırma yapılabilir.

8. KAYNAKLAR

- Akdağ, G., Saban, M., Uygurtürk, H., & Genç, M. (2019). Finansal tutum ve davranışın yatırım kararlarına etkisi: Bartın-Karabük-Zonguldak illerine yönelik bir araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 7(5), 2669–2700. <https://doi.org/10.15295/bmij.v7i5.1285>
- Alkaya, A., & Yağlı, İ. (2015). Finansal okuryazarlık, finansal bilgi, davranış ve tutum. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 585–599.
- Allen, S. (2012). *Financial risk management: A practitioner's guide to managing financial risk* (2nd ed.). McGraw-Hill.
- Anbar, A., & Eker, M. (2009). Bireysel yatırımcıların finansal risk algılamalarını etkileyen demografik ve sosyoekonomik faktörler. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(9), 129–150.
- Andreasson, J., & Johansson, T. (2014). The fitness revolution: Historical transformations in the global gym and fitness culture. *Sport Science Review*, 23(3–4), 91–111. <https://doi.org/10.2478/ssr-2014-0006>
- Kesaniemi, A., Danforth, Y., Jensen, M. D., Kopelman, P. G., Lefebvre, P., & Reeder, B. A. (2001). Dose–response issues concerning physical activity and health: An evidence-based symposium. *Medicine and Science in Sports and Exercise*, 33(6 Suppl), S351–S358. <https://doi.org/10.1097/00005768-200106001-00003>
- Aslan, N., Terzi, N., & Siampan, E. (2014). Türkiye’de kısa vadeli sermaye hareketlerinin ekonomik büyüme ve reel döviz kuru ile ilişkisi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(10), 1–15. <https://doi.org/10.14784/JFRS.2014104497>
- Avcı, E., Ergun, S., Tekçe, M., & Çınko, M. (2018). Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri: Marmara Üniversitesi örneği. *Marmara Business Review*, 2(1), 25–50. <https://doi.org/10.23892/mbrev.2017.12>
- Bauman, A. E., Reis, R. S., Sallis, J. F., Wells, J. C., Loos, R. J., & Martin, B. W. (2012). Correlates of physical activity: Why are some people physically active and others not? *The Lancet*, 380(9838), 258–271. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(12\)60735-1](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(12)60735-1)
- Çetinkaya, A. (2023). Para yönetiminde finansal okuryazarlığın rolü: Ampirik bir araştırma. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 6(2), 201–218. <https://doi.org/10.32951/mufider.1347677>
- Chatzisarantis, N. L. D., & Hagger, M. S. (2007). Conclusion: intrinsic motivation and self-determination in exercise and sport. *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Exercise and Sport* (pp. 281–296). Human Kinetics. <https://doi.org/10.5040/9781718206632.0008>
- Corbin, C. B., Lindsey, R., Welk, G., & Corbin, W. R. (2000). *Concepts of fitness and wellness: A comprehensive lifestyle approach* (3rd ed.). McGraw-Hill.

- Denk, Z., Demir, Ö., & Sezgin, E. E. (2018). Kartlı ödeme sistemlerinin finansal davranış ve tutum üzerindeki etkisi: Elazığ-Malatya ili AVM müşterileri örneği. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 28(1), 187–202. <https://doi.org/10.18069/firatsbed.387874>
- Dew, J. P., & Xiao, J. J. (2011). The financial management behavior scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43–59.
- Dishman, R. K., Heath, G. W., & Lee, I. M. (2004). *Physical activity epidemiology* (2nd ed., Vol. 2). Human Kinetics.
- Doğan, M., Köylüoğlu, A. S., & Gümrah, A. (2019). Tüketicilerin kişilik özellikleri ile finansal iyilik hâli ve risk alma tutumu arasındaki ilişki. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 22(2), 903–913. <https://doi.org/10.29249/selcuksbmyd.634842>
- Doğaner, S., Kaplan, M., & Özbek, O. (2018). Fitness merkezlerinin işletmecilik sorunları ve geleceğe yönelik planları: Ankara ilinde nitel bir araştırma. *Ankara Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu SPORMETRE Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 16(4), 246–255. <https://doi.org/10.33689/spormetre.498487>
- Duman, S., Şahin, H. M., Uluç, E. A., & Bulut, Ç. (2021). Spor turizminin Türkiye açısından ekonomik boyutu. *Gaziantep Üniversitesi Spor Bilimleri Dergisi*, 6(4), 367–383. <https://doi.org/10.31680/gaunjss.1018736>
- Duran, A. (2013). *Vücut geliştirme ve fitness salonlarına giden bireylerin beklentileri (Lefkoşa örneği)* (Yüksek lisans tezi). Yakın Doğu Üniversitesi, Lefkoşa, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti.
- Düzgün, E. (2019). *Fitness sektöründeki farklı yatırım modellerinin yönetim organizasyonlarının incelenmesi* (Yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi, İstanbul, Türkiye.
- Engin, S. G. (2016). Fitness merkezlerinin yapılanması ve yönetimi (Avrupa ile Türkiye karşılaştırması: Marmara Bölgesi alan araştırması) (Yüksek lisans tezi). Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü.
- Er, B., & Çetintaş, M. (2018). İşçilerde finansal okuryazarlık: Finansal bilgi, tutum ve davranış eksenli bir araştırma. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2), 61–71.
- Er, İ. (2010). Üniversite öğrencilerinin sportif aktivitelere katılım nedenleri ve engelleri (Yüksek lisans tezi). Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Erdoğan, B. (2018). Türkiye’de gayrimenkul sektörü alternatif finansman araçları ve uygulamaları: Gayrimenkul sertifikaları ve gayrimenkul yatırım fonları (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Bahçeşehir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Göksel, A. G., & Akgül, A. (2023). *Spor bilimleri alanında uluslararası araştırmalar XII: Spor yönetiminde finansal okuryazarlık*. Eğitim Yayınevi.

- Grable, J. E., & Joo, S. H. (2004). Environmental and biopsychosocial factors associated with financial risk tolerance. *Financial Counseling and Planning*, 15(1), 73–82.
- Grant, S. (2013). *Physical culture and sport in Soviet society: Propaganda, acculturation, and transformation in the 1920s and 1930s* (1st ed.). Routledge.
- Güdül, N. (2008). *Fitness salonlarına giden bireylerin beklentileri (Bursa ili örneği)* (Yayımlanmış yüksek lisans tezi). Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalı, Afyonkarahisar, Türkiye.
- Güngör, H. Y., & Güleç, R. (2021). Muhafazakârlık tutumunun finansal davranışlara etkisi: Adıyaman ilindeki kamu personeli üzerine bir araştırma. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(12), 1–14.
- Harrison, A., & Hutton, L. (2013). *Design for the changing educational landscape: Space, place and the future of learning* (1st ed.). Routledge.
- Holzmann, R. (2010). *Bringing financial literacy and education to low- and middle-income countries*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/27828>
- İnceoğlu, M. (2010). *Tutum, algı, iletişim*. Beykent Üniversitesi Yayınevi.
- İri, R., & Ersoy, G. (2010). *Egzersiz ve spor yapan bireylerde beslenme*. Nobel Yayınları.
- İşıldak, M. S. (1999). *İşletmelerde kısa ve uzun vadeli finansal planlama teknikleri ve bir uygulama* (Doktora tezi). Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Erzurum.
- Jorgensen, B. L., Rappleyea, D. L., Schweichler, J. T., Fang, X., & Moran, M. E. (2017). The financial behavior of emerging adults: A family financial socialization approach. *Journal of Family and Economic Issues*, 38(1), 57–69. <https://doi.org/10.1007/s10834-015-9481-0>
- Kaplan Yıldırım, R., & Kadioğlu Aydın, G. (2023). Finansal tutum ve davranış ile yatırım eğilimlerinin nitel araştırma yöntemi ile ölçülmesi. *MTÜ Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 3(1), 170–188.
- Karagöz, T. (2008). *30–40 yaş arası bayanların fitness sporuna katılım nedenleri ve beklentileri* (Yüksek lisans tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara, Türkiye.
- Karavelioğlu, B. (2024). *Teknolojinin spor ve sportif rekreasyon üzerine etkisi: Bir derleme makalesi*. *Spor ve Bilim Dergisi*, 2(2), 60–72.
- Kaur, H., Singh, T., Arya, Y. K., & Mittal, S. (2020). Physical fitness and exercise during the COVID-19 pandemic: A qualitative enquiry. *Frontiers in Psychology*, 11, 590172. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.590172>
- Kaya, A. (2019). *Şehir yaşamında fiziksel aktivite eksikliği ve fitness merkezleri*. İstanbul Üniversitesi Yayınları.

- Kaya, A. (2023). Finansal karar, finansal tutum ve finansal kaygı kavramlarının incelenmesi için oluşturulan anket veri seti çalışması. In *ICAFR '23: 10. Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi Bildiriler Kitabı* (pp. 101–102).
- Korkmaz, T., & Ceylan, A. (2007). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. Ekin Kitabevi.
- Kullgren, J. T., Harkins, K. A., Bellamy, S. L., Gonzales, A., Tao, Y., Zhu, J., Volpp, K. G., Asch, D. A., Heisler, M., & Karlawish, J. (2014). A mixed-methods randomized controlled trial of financial incentives and peer networks to promote walking among older adults. *Health Education & Behavior*, *41*(1_suppl), 43S–50S. <https://doi.org/10.1177/1090198114540464>
- Lu, Y., Leng, X., Yuan, H., Jin, C., Wang, Q., & Song, Z. (2024). Comparing the impact of personal trainer guidance to exercising with others: Determining the optimal approach. *Heliyon*, *10*(2), e24625. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e24625>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2007). Baby boomer retirement security: The roles of planning, financial literacy, and housing wealth. *Journal of Monetary Economics*, *54*(1), 205–224. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2006.12.001>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and retirement planning in the United States. *Journal of Pension Economics and Finance*, *10*(4), 509–525. <https://doi.org/10.1017/S147474721100045X>
- Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, *52*(1), 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- Lusardi, A., & Tufano, P. (2015). Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness. *Journal of Pension Economics and Finance*, *14*(4), 332–368. <https://doi.org/10.1017/S1474747215000232>
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, *7*(1), 77–91. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1952.tb01525.x>
- Measuring Financial Literacy*. (2012a). <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Measuring Financial Literacy*. (2012b). <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Mitchell, M. S., Goodman, J. M., Alter, D. A., John, L. K., Oh, P. I., Pakosh, M. T., & Faulkner, G. E. (2013). Financial incentives for exercise adherence in adults. *American Journal of Preventive Medicine*, *45*(5), 658–667. <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2013.06.017>
- Namlı, S., & Kaya, A. (2018). Lisans öğrencilerinin finansal tutum ve davranışlarının ölçülmesi: Spor Bilimleri Fakültesi örneği. In *3. Uluslararası El Ruha Sosyal Bilimler Kongresi Bildiriler Kitabı* (pp. 313–323).
- Nesser, T. W., Huxel, K. C., Tincher, J. L., & Okada, T. (2008). The relationship between core stability and performance in Division I football players. *Journal of Strength and Conditioning Research*, *22*(6), 1750–1754. <https://doi.org/10.1519/JSC.0b013e3181874564>

- Ñopo, H. (2010). [Review of the book *Overcoming the saving slump: How to increase the effectiveness of financial education and saving programs*, edited by A. Lusardi]. *Journal of Pension Economics and Finance*, 9(1), 151–152. <https://doi.org/10.1017/S1474747209990230>
- OECD/INFE 2020 *International Survey of Adult Financial Literacy*. (2020). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/145f5607-en>
- OECD/INFE *High-level Principles on National Strategies For Financial Education*. (2012). OECD. <https://doi.org/10.1787/12e3989f-en>
- Özdemir, F. S. (2011). *Finansal raporlama sistemlerinin bilginin ihtiyaca uygunluğu açısından değerlendirilmesi: İMKB şirketlerinde finansal başarısızlık tahminleri yönüyle bir uygulama* (Doktora tezi). Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara, Türkiye.
- Öztürk, E., & Demir, Y. (2015). Finansal okuryazarlık ve para yönetimi: süleyman demirel üniversitesi akademik personel üzerine bir uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 68, 113–134. <https://doi.org/10.25095/mufad.396629>
- Şahin, A. (2017). Hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti üzerine etkisinin incelenmesi. *Journal of International Social Research*, 10(52), 1176–1184. <https://doi.org/10.17719/jisr.2017.1971>
- Sallis, J. F., Bull, F., Guthold, R., Heath, G. W., Inoue, S., Kelly, P., Oyeyemi, A. L., Perez, L. G., Richards, J., & Hallal, P. C. (2016). Progress in physical activity over the Olympic quadrennium. *The Lancet*, 388(10051), 1325–1336. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(16\)30581-5](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(16)30581-5)
- Sarıçam, H., & Öcal, K. (2023). Sahiplerinin perspektifinden fitness merkezlerinin yönetim stratejileri. *Spor ve Rekreasyon Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 38–62. <https://doi.org/10.52272/srad.1211602>
- Şimşek, T., Hithit, M., & Şimşek, N. (2021). Finansal okuryazarlık ve para yönetimine ilişkin tutum ve davranışların belirlenmesi. *Enderun*, 5(2), 117–143.
- Sönmez, Y., & Kılıç, E. (2020). Finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesine yönelik bir araştırma: Kastamonu Üniversitesi örneği. *Neşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 10(2), 479–497. <https://doi.org/10.30783/nevsosbilen.676553>
- Tang, N., Baker, A., & Peter, P. C. (2015). Investigating the disconnect between financial knowledge and behavior: The role of parental influence and psychological characteristics in responsible financial behaviors among young adults. *Journal of Consumer Affairs*, 49(2), 376–406. <https://doi.org/10.1111/joca.12069>
- Tharrett, S. J., & Peterson, J. A. (2012). *Fitness management: A comprehensive resource for developing, leading, managing, and operating a successful health/fitness club*. Coaches Choice.
- Türkiye Klinikleri. (2021). Fiziksel inaktivitenin ekonomik yükü. Türkiye Klinikleri. <https://www.turkiyeklinikleri.com>
- Tütüncü, Ö., & Küçükusta, D. (2008). Organizasyonlarda bireyler: Davranış, tutum ve motivasyon. In 2. Uluslararası Katılımlı Sterilizasyon Konferansı Bildiriler Kitabı.

- Ünal, S., & Düger, Y. S. (2015). Akademik personelin finansal gönenç hâli ile finansal davranış eğilimi arasındaki ilişkiye yönelik ampirik bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(1), 213–226.
- Urganioğlu, A. (2020). *Spor pazarlaması ve tüketici tercihleri: Fitness merkezi örneği* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Maltepe Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, İstanbul, Türkiye.
- Usta, Ö. (2014). *İşletme finansı ve finansal yönetim*. Detay Yayıncılık.
- Uzun, E., Türk, Z., & Uzun, E. (2003). İşletme başarısında finansal planlama ve yeniliklerin rolü. *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2, 63–73.
- Warburton, D. E. R. (2006). Health benefits of physical activity: The evidence. *Canadian Medical Association Journal*, 174(6), 801–809. <https://doi.org/10.1503/cmaj.051351>
- West, D. S., Krukowski, R. A., Monroe, C. M., Stansbury, M. L., Carpenter, C. A., Finkelstein, E. A., Naud, S., Ogden, D., & Harvey, J. R. (2022). Randomized controlled trial of financial incentives during weight-loss induction and maintenance in online group weight control. *Obesity*, 30(1), 106–116. <https://doi.org/10.1002/oby.23322>
- World Health Organization. (2022). *Global status report on physical activity 2022*.
- Xiao, J. J. (n.d.). Applying behavior theories to personal finance. In J. J. Xiao (Ed.), *Handbook of consumer finance research* (pp. 69–81). Springer. https://doi.org/10.1007/978-0-387-75734-6_5
- Xiao, J. J., & Porto, N. (2017). Financial education and financial satisfaction. *International Journal of Bank Marketing*, 35(5), 805–817. <https://doi.org/10.1108/IJBM-01-2016-0009>
- Yazgan, A. E., & Yıldırım, A. (2022). Finansal risk toleransının finansal tutum ve davranışlar üzerindeki etkisi: Z kuşağı üzerine bir araştırma. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 4(2), 119–141. <https://doi.org/10.56668/jefr.1134589>
- Yeler, S. (2021). Kırklareli Üniversitesi fitness merkez binasının mimari tasarım süreci. *Journals Serie A: Advancements in Tourism Recreation and Sports Sciences*, 4(1), 53–64.
- Yıldız, S. M., Duyan, M., & Günel, İ. (2018). Hizmet kalitesinin müşteri memnuniyeti üzerine etkisi: Fitness merkezlerinde ampirik bir uygulama. *Spor Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 1–8. <https://doi.org/10.25307/jssr.344971>
- Yong, C. C., Yew, S. Y., & Wee, C. K. (2018). Financial knowledge, attitude and behaviour of young working adults in Malaysia. *Institutions and Economies*, 10(4), 21–48.
- Yorulmazlar, M. M., & Ay, S. (2024). Türk sporunun kültürel ve sosyal dinamikleri. In M. M. Yorulmazlar (Ed.), *Sporun ekonomik etkisi ve spor* (Bölüm 4). Gazi Kitabevi.
- Yuktadatta, P., Khan, M. S. R., & Kadoya, Y. (2021). Financial literacy and exercise behavior in the United States. *Sustainability*, 13(16), 9452. <https://doi.org/10.3390/su13169452>

Yürekli, A., & Yılmaz, H. (2021). Bireysel yatırımcıların finansal davranış eğilimleri ve bu eğilimlere etki eden faktörler. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 23(1), 1–21.
<https://doi.org/10.31460/mbdd.658324>

10. BİLİMSEL FAALİYETLER

Arıkan, D. C., & Ay, S. (2025). Fitness yapan bireylerin finansal tutumları: Yaş, cinsiyet ve gelir seviyesinin rolü. *The Journal of Academic Social Science*, (166), 424–438. <https://doi.org/10.29228/ASOS.81282>

Arıkan, D. C., & Ay, S. (2025, Mayıs 23–25). Düzenli fitness yapan bireylerin finansal tutum düzeylerinin demografik faktörlerle ilişkisi. *II. Uluslararası Sporda ve Egzersizde Beslenme Kongresi*, Ankara, Türkiye. <https://sebkongresi.org/>

11.EKLER

Finansal Tutum Ölçeği

1. Cinsiyetiniz:

- Erkek
 Kadın

2. Yaşınız:

- 25 ve altı
 26-35 arası
 36-45 arası
 46 ve üzeri

3. Eğitim Durumunuz:

- Lise ve altı
 Ön lisans
 Lisans
 Lisansüstü

4. Medeni Durumunuz:

- Evli
 Bekar

5. Varsa çocuk sayısı

- Yok
 1
 2
 3
 Daha fazla

6. Gelir düzeyi

Ailenizin aylık toplam geliri nedir?

.....

7.Size göre gelir düzeyiniz,

- Düşük
 Orta
 Yüksek

No	Finansal Tutumlar	Tamamen Katılıyorum (5)	Katılıyorum (4)	Kısmen (3)	Katılmıyorum (2)	Hiç Katılmıyorum (1)
1	Harcamalarımda zorunlu ihtiyaçlarıma öncelik veririm.					
2	Taksitle satın alma harcama miktarını artırır.					
3	Kredi kartına taksit uygulaması harcamaları artırır.					
4	Promosyon ve indirimler alışverişlerde kredi kartı kullanımını artırır.					
5	Geliri artırmanın yolu parayı akıllıca kullanmaktır.					
6	Satın alınan ürünlerin fatura, fiş, garanti belgelerini saklarım.					
7	Alışverişte kredi kartı kullanmak kolaylık sağlar.					
8	Kredi kartının maksimum limitine ulaşılmaması gerekir.					
9	Kredi kartı borcunun tamamı ödenmelidir.					
10	Yüksek miktardaki harcamalar (ev, araba almak gibi) için borçlanılabilir.					
11	Borcum varken yeni bir borca girmek kötü bir durumdur.					
12	Beklenmedik durumlar için kenara para koyulması gerekir.					
13	Düzenli olarak tasarruf yapılmalıdır.					
14	Tasarrufların en risksiz yatırımda değerlendirilmesi gerekir.					
15	Yatırımların nereye yapılacağı konusunda aile üyelerinin fikrini alırım.					
16	Gayrimenkule (ev, arsa, dükkan vs.) yapılan yatırım güvenlidir.					
17	Sigorta, maddi ve manevi zararlara karşı güvence sağlar.					
18	Sigorta yaptırmak can ve mala gelebilecek zararları azaltır.					
19	Sigortasız bir araca binmek risk taşır.					
20	Emeklilikte sağlık harcamalarımın artacağını düşünüyorum.					
21	Vasiyetname mal varlığının paylaşımı için önemlidir.					
22	Herkes vasiyetnameye sahip olmalıdır.					
23	Vasiyetname güncel tutulmalıdır.					
24	Para ile ilgili bilmediğim konuları öğrenmek isterim.					

