

**BORÇLANMAYA İLİŞKİN TUTUM, PARAYA İLİŞKİN TUTUM, MATERYALİZM
EĞİLİMİ VE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN BORÇLANMA DÜZEYİ İLE
İLİŞKİSİNİN İNCELENMESİ**

*RESEARCH ON RELATIONSHIP BETWEEN ATTITUDE TOWARDS DEBT, MONEY
ATTITUDE, TENDENCY OF MATERIALISM, AND FINANCIAL LITERACY WITH LEVEL
OF DEBT*

Prof. Dr. Arzu ŞENER

Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Aile ve Tüketici Bilimleri,
asener@hacettepe.edu.tr , Ankara/Türkiye

Aysel Aml GÜNDÜZALP

Doktora Öğrencisi. Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Aile ve Tüketici
Bilimleri, anilg08@hacettepe.edu.tr , Ankara/Türkiye

ÖZ

Post modern toplumların tüketimi desteklemesi bireyleri daha fazla kredi kartı ve kredi kullanmaya yöneltmiştir. Kredi kartı ve kredi kullanımının yaygınlaşması sonucu bireylerin borçlanma, tasarruf gibi finansal süreçleri başarılı bir şekilde yönetmesi de gittikçe önem kazanmıştır. Bu çalışma borçlanma düzeyini etkileyen borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum, materyalizm eğilimi gibi psiko-sosyal faktörler ve finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla 300 birey üzerinde yürütülmüştür. Çalışmada ilk olarak bu faktörler ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiye, ülkemizdeki bireysel borçlanma düzeyine ve literatürde yapılmış olan çalışmalara yönelik bilgilere yer verilmiştir. Daha sonra katılımcılara ilişkin demografik ve sosyoekonomik bilgiler sunulmuştur. Diğer taraftan borçlanma düzeyine göre borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum, materyalizm eğilimi ve finansal okuryazarlık arasındaki farklılık Tek Yönlü Varyans Analizi ile değerlendirilmiştir. Borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum, materyalizm eğilimi, finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasındaki ikili ilişki ise Pearson Korelasyon Analizi ile incelenmiştir. Araştırma sonuçları, aşırı borçlu olmayanların borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamalarının, aşırı borçlu olanların parasal konulardaki endişe düzeylerinin, aşırı borçlu olanların materyalizm eğilimlerinin ve borcu olmayanların finansal okuryazarlık düzeylerinin yüksek olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Borçlanmaya İlişkin Tutum, Paraya İlişkin Tutum, Materyalizm Eğilimi, Finansal Okuryazarlık, Borçlanma Düzeyi

ABSTRACT

Consumption based structure of postmodern societies has led individuals to use more credit cards and credit loans. It has also becoming increasingly important for individuals, who prevalently use credit cards and credit loans, to successfully manage financial processes such as debt and savings. This study was conducted on 300 individuals with the aim of exploring the relationship between attitudes towards debt, money attitude, psychosocial factors such as tendency of materialism and the level of financial literacy and the level of debt. In the study, firstly, the relationship between these factors and the level of debt, the level of individual debt in the our country and the information about the work done in the literature are given. After the demographic and socioeconomic information about participants are given. The difference between the attitude towards debt and money, the tendency of materialism and the financial literacy according to the level of debt is analyzed by One Way ANOVA. The relationship between the attitude to debt, money attitude, the tendency of materialism, and the financial literacy and level of debt were examined by Pearson

Correlation Analysis. The results of the research show that the attitude scores, tendencies of materialism, and the financial literacy levels of the people without any debt are higher than those of the ones in and excessive debt.

Key words: Attitude towards Debt, Money Attitude, Tendency of Materialism, Financial Literacy, Level of Debt.

1. GİRİŞ

Günümüz tüketim kültürü, tüketici borçlarının hızla artmasına sebep olmuştur. Tüketim kültürü; tüketicilerin çoğuna fayda sağlamayan statü arama, ilgi uyandırma, yenilik arama gibi özelliklerle merak uyandıran ürün ve hizmetleri arzularak elde ettikleri, güç ve prestijlerini sergiledikleri kültürdür. Bu kültür, bireyleri tüketmeye teşvik etmektedir. “Bireyler statü arama ya da diğer bireylerden farklılaşma adına, tüketim kültürüne dâhil olmaktadır” (Belk, 1988:105).

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

Gelir düzeyi, tüketim kültürü, materyalist eğilimler, tüketici kredisi ve kredi kartı kullanımının artması ve yaygınlaşması yanında kişinin paraya ilişkin sahip olduğu tutumlar da borçlanmayı etkilemektedir. Para, birey açısından niceliksel anlama ilaveten öznel ve duygusal anlamlara da sahiptir. Bireyler paraya ilişkin davranışsal eğilim ve tutumlar geliştirirler ve kendi tanımlamalarını paraya yansıtırlar (Belk ve Wallendorf, 1990:35-67). Duygusal bakış açısı bazı kişilerin parayı iyi, önemli, değerli ve çekici görürken; diğerlerinin şeytani, utanç verici, işe yaramaz ve aldatıcı görmektedir (Tang, 1992:197-202). Sembolik olarak para sıklıkla insanların elde etmek istedikleri en önemli sembolik özelliklerin dördü ile ilişkilendirilmektedir. Bunlar; başarı ve tanınma, statü ve saygınlık özgürlük ve kontrol ve güç olmak üzere dört sembolik özellik ile ilişkilendirilmektedir (Mitchell ve Mickel, 1999:568-578). Bireylerin paraya yükledikleri sembolik anlamlar, tutumlarını şekillendirmekte; bu ise tüketim, harcama ve borçlanma davranışlarını etkilemektedir. Örneğin; Yamuchi ve Templer (1982) tarafından yapılan çalışmada; paraya ilişkin tutumlar “güç-prestij boyutu”, “elde tutma boyutu” (tasarruf), “şüphe boyutu” ve “kaygı boyutu” olmak üzere dört boyutta tanımlanmış, parayı “güç-prestij” olarak görenlerin kredi kartını aşırı kullandıkları, finansal konularda daha kaygılı oldukları ve tasarruf yapma eğilimlerinin daha düşük olduğu bulunmuştur (Yamuchi ve Templer, 1982:523-525).

Tüketimin yoğun bir şekilde yaşamın anlamı haline dönüştüğü günümüz tüketim ortamında dünyada ve ülkemizde yaşanan finansal krizler, finansal piyasalardaki değişme ve dalgalanmalar, enflasyonist ortam, artan işsizlik, gelir dağılımındaki dengesizlikler hanehalklarının finansal tablosunu olumsuz etkilemektedir. Bireylerin satın alma gücünün azaldığı; buna karşın mevcut yaşama düzeyini devam ettirebilmek için, hanehalkı bazında harcama eğilimi ve dolayısıyla da borçlanma düzeyinin arttığı görülmektedir. Bu nedenle hanehalkının borçlanma eğilimindeki bu artışı etkileyen dinamikler önemlidir. Dünyanın büyük ekonomilerindeki özellikle de ABD’deki sürdürülemez hanehalkı borcu 2008 finansal krizinin nedeni olarak görülmüştür. McKinsey Küresel Enstitüsü (2015) raporuna göre incelenen 47 ülkenin hanehalkı borçlanma oranlarında 2007’den bu yana azalma olmadığı görülmektedir. 47 ülkenin %80’inde hanehalkı borç oranı artmış durumdadır. Raporda Türkiye’de hanehalkı borç oranının Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla’ya (GSYİH) oranının %10 olduğu belirtilmiştir (McKinsey, 2015:1-136). International Monetary Fund (IMF) 2018 verilerine göre ise hanehalkı borçlarının GSYİH’ya oranı 2017 yılı için %16,8’dir (IMF Financial Soundness Indicators, 1999-2018).

Hanehalkı borçlanmasının temel araçlarından olan bireysel kredi kullanımına ilişkin (tüketici kredileri ve kredi kartı ile yapılan harcamaların tümü) Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) verileri

incelendiğinde; 2010 yılında bireysel krediler kullanım tutarı 172,7 milyar TL iken, 2017 yılında 674,3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir (BDDK, 2010-2017). Diğer bir deyişle bireysel krediler bu sekiz yıllık dönemde yaklaşık dört kat artmıştır. Aralık 2017 döneminde ise bireysel kredi kartlarının toplamı 91 milyar TL olarak gerçekleşmiş ve ihtiyaç ve diğer tüketici kredileri tutarı 199 milyar TL seviyesine çıkmıştır (BDDK, 2017). Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi (TBB) (2017) verilerine göre; 2010 yılı son döneminde bireysel kredi ve kredi kartı borcunu ödeyemeyenlerin sayısı 1.121.660 kişi iken 2017 itibarıyla 1.293.314'e yükselmiştir (TBB, 2017).

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

Borçlanmaya ilişkin güncel veriler incelendiğinde ekonomik, sosyal ve psikolojik pek çok faktörün etkilediği hanehalkı borçluluğunun önemli düzeyde yüksek olduğu görülmektedir (BDDK, 2017; TBB, 2017; TCMB, 2017). Gerek bireysel refahın artırılması gerekse genel ekonomik sistem ve piyasaların sağlıklı işleyebilmesi için hanehalkı borçluluk düzeyinin azaltılmasına ilişkin politikalar geliştirilmeli, danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilmelidir. Bu anlamda politika üreten resmi kurumlara, sivil toplum kuruluşlarına, finansal piyasalarda faaliyet gösteren kuruluşlara ve bu alanda çalışan bilim insanlarına önemli görevler düşmektedir. Bu nedenle bu çalışma borçlanma düzeyi ile; borçlanmaya ilişkin tutum, materyalizm, paraya ilişkin tutum gibi psiko-sosyal faktörler arasındaki ilişkiyi, ayrıca borçlanma düzeyi ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla planlanmış ve yürütülmüştür.

2. BORÇLANMA DÜZEYİNİ ETKİLEYEN PSİKO-SOSYAL FAKTÖRLER VE FİNANSAL OKURYAZARLIK

2.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum

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

2.2. Paraya İlişkin Tutum

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

kaynağı olarak düşünenler harcama yapmaktan yani borçlanmaktan kaçınmaktadır (Roberts ve Jones, 2001:213-240).

2.3. Materyalizm Eğilimi

Materyalizm de tüketimi etkileyen esas unsurlardan biri olup, harcama eğilimi ve borçlanmaya karşı tutumları etkileyen önemli bir faktördür. Richins ve Dawson (1992:209-219) materyalizmi, “Yaşamın temel amacı ya da arzu edilen statüyü elde etmede materyal ürünlere sahip olmanın önemi olarak tanımlamaktadır”. Tüketim toplumunda materyalizm eğilimi, tüketicilerin aşırı harcama yapmalarına ve limitlerinin üzerinde borçlanmalarına sebep olur. Temel ihtiyaçların tüketiminden duyulan memnuniyetsizlik, yerini yeni bir kimlik arayışına hazzı ve hayatın anlamını tüketimle özdeşleştirmeye bırakır. Bu yeni anlam tüketim toplumuna ivme kazandırırken tüketimin yandaşı borç düzeyini de artırır (Schicks, 2010:12). “Materyalizm eğilimi yüksek bireyler, maddi ürünleri elde etmeyi yaşamın amacı, başarının başlıca göstergesi ve kendini ifade etmenin bir aracı olduğuna inanmaktadır” (Richins ve Dawson, 1992:209-219). Materyalist ideallerin takibi; rekabet etmek ve karşılaştırma yapmaktır. Bu sosyal güç ya da statüyü yakalamak isteyen bireyin, toplum kurallarını aşması gerekmektedir. Başkaları bu sosyal gücü; materyal ürünleri elde ederek gerçekleştirdiğinden, sosyal statünün sürekliliğini sağlamak için, bireyler satın aldıkları ürün sayısını da artırırlar (Roberts ve Jones, 2001:213-240). Materyalizm eğilimi yüksek insanların kendilerini “harcayan” olarak tanımladıkları, materyalizm eğilimi düşük insanların tasarrufa yönelik tutumlar sergiledikleri görülmektedir (Watson, 2003:723-739).

2.4. Finansal Okuryazarlık

Borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum ve materyalizmin yanında finansal okuryazarlık da borçlanma düzeyini etkileyen önemli faktörlerdendir. “Finansal okuryazarlık, finansal bilgi ve finansal eğitim kavramı, literatürde ve popüler medyada alternatifli olarak kullanılmaktadır. Birkaç finansal okuryazarlık tanımı önerilmesine rağmen, genel olarak kabul edilmiş bir tanımı yoktur. En basit tanımlaması, “kişinin parayı yönetme becerisindeki yeterliliğidir” (Remund, 2010:279). Finansal okuryazarlık bireylerin harcama, tasarruf, yatırım gibi finansal süreçleri nasıl yöneteceği konusunda belirleyici bir etkidir. Bunun sonucunda finansal kurumlar da piyasaya hangi ürün ve hizmetleri sürecekleri ve bunu yapmak için nasıl bir planlama yapmaları gerektiği konusunda yine finansal okuryazarlığa ihtiyaç duymaktadırlar. Bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük ya da yüksek olmasına bağlı olarak alacakları finansal kararlar, ülke ekonomisinde kaynakların nasıl kullanılacağını da belirlemektedir. Çünkü reel ekonomiye tahsis edilecek kaynaklar ülkenin uzun dönemde büyümesini etkilemektedir (Er vd., 2014:113-125).

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

Literatürde psiko-sosyal faktörler ve borçlanma düzeyi ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde; borçlu bireylerin kredinin yararlı bir şey olduğuna inandıkları diğer bir deyişle borçlanmaya karşı olumlu tutum sergiledikleri, otokontrolleri zayıf ve bütçe yapmada başarısız oldukları (Livingstone ve Lunt, 1992:111-134), Türkiye’de hanehalkı borçluluk oranının düşük olmasına rağmen diğer ülkelerle kıyaslandığında bu oranda ciddi bir artış yaşandığı, finansal bilgi eksikliği ve borçlanmaya karşı olumlu tutumların, kredi kartı kullanımı ile borçlanmayı artırdığı (Daşdoğan, 2015:1-110), parayı güç ya da prestij olarak görenlerin güç ve statülerini göstermek için daha fazla paraya ihtiyaç duydukları, bu nedenle daha çok harcama yaptıkları, parasal konulara şüpheyle yaklaşanların borçlanma konusunda daha temkinli davrandıkları diğer taraftan fiyata karşı duyarlılığı az olan bireylerin daha çok harcama yaptıkları ve aşırı borçlu olanların para konusunda oldukça endişelendikleri görülmektedir (Roberts ve Jones, 2001:213-240). Buna karşın paraya ilişkin tutumun güç ve prestij alt boyutu ile kredi kartının rasyonel kullanımı arasında herhangi bir ilişki bulunmadığını ancak kredi kartı tutum değişkenleri ile birlikte incelendiğinde; güç boyutunun kredi kartının rasyonel kullanımını açıklamada etkisi olduğunu ve finansal kaygılardan uzaklaşmak için para harcamayı bir araç olarak gören kişilerin kredi kartı maliyetini ikinci plana attıklarını (Başaran, Budak, Yılmaz, 2012:67-93), materyalizm eğilimi yüksek olanların harcama eğilimlerinin fazla olduğunu ve borçlanmaya karşı pozitif tutumlar geliştirdiklerini ve para yönetiminde başarısız olduklarını gösteren çalışmalar da mevcuttur

(Watson, 1998:203-207; Garðarsdóttir ve Dittmar, 2012:1-40). Finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırma sonuçlarında ise; finansal okuryazarlık düzeyinin borcu etkilemediği (McKenzie, 2009:1-149), finansal okuryazarlık düzeyi yüksek olan bireylerin kredi kartı borçlarını zamanında ödeme, tasarruf yapma, bütçe planı hazırlama gibi para yönetimi becerilerinde daha başarılı oldukları (Bayram, 2010:1-82), finansal okuryazarlığın olumlu finansal davranışlar geliştirdiği, paraya ilişkin tutumun alt boyutlarından olan endişenin olumsuz ve riskli finansal kararlar alınmasına neden olduğu, güç ve prestij ise finansal kararlarda bir etkisinin olmadığı (Shih ve Chen Ke, 2014:217–238) saptanmıştır.

3. ARAŞTIRMANIN AMACI ve HİPOTEZLERİ

Araştırmanın amacı borçlanma düzeyini etkileyen borçlanmaya ilişkin tutum, paraya ilişkin tutum, materyalizm eğilimi ve finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Bu amaçla aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H1: Borçlanma düzeyi psiko-sosyal faktörlere göre farklılık göstermektedir.

H1a: Borçlanma düzeyi ile borçlanmaya ilişkin tutum arasında anlamlı fark vardır.

H1b: Paraya ilişkin tutum ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.

H1b1: Güç ve Prestij boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.

H1b2: Parayı elde tutma boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.

H1b3: Kuşku boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.

H1b4: Endişe boyutu ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.

H1c: Materyalizm eğilimi ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı fark vardır.

H2: Borçlanma düzeyi finansal okuryazarlık düzeyine göre farklılık göstermektedir.

4. YÖNTEM

4.1. Araştırmanın Örnekleme

Bu çalışma borçlanmaya ilişkin tutum ve paraya ilişkin tutumun, materyalizm eğiliminin ve finansal okuryazarlık düzeyinin borçlanma düzeyi ile ilişkisini incelemek amacıyla Ankara'nın 3 farklı ilçesinde ikamet eden (Çankaya, Keçiören, Mamak) 300 birey üzerinde yürütülmüştür. Örneklem büyüklüğünün hesaplanmasında "Tabakalı Rasgele Örnekleme Yöntemi" kullanılmış, örneklem genişliği Neyman Dağıtımı ile hesaplanmış ve n=300 sayısına ulaşılmıştır (Çingı, 1994:88).

4.2. Örneklem Hakkında Genel Bilgi

Araştırma kapsamındaki bireylerin %59,7'si "kadın", %40,3'ü "erkek"tir. Katılımcılar arasında "25-34" yaş grubunda olanlar (%36,3) önde gelmekte, bunu %24,3 ile "35-44" yaş grubunda yer alanlar izlemektedir. Araştırmaya alınan bireyler arasında "lisans ve üzeri" eğitim düzeyinde olanlar (%67,3) ilk sırada yer almaktadır. Katılımcılar medeni durumlarına göre incelendiğinde; %56,0'sının "evli", %44,0'ünün "bekâr" olduğu saptanmıştır. Araştırmaya alınan katılımcıların çoğunluğu (%69,3) çalışmakta, %30,7'si ise çalışmamaktadır. Katılımcıların %40,0'nın "profesyonel", %29,3'ünün ise "profesyonel olmayan" meslek grubunda yer aldığı, %68,3'ünün "3-4 kişilik", %18,7'sinin ise "1-2 kişilik" ailelerden oluştuğu bulunmuştur. Katılımcılar arasında çocuğu olmayanlar (%43,0) önde gelmekte, bunu iki ve üzeri çocuğa sahip olanlar (%36,3) izlemektedir.

Katılımcılar arasında "2000-2999 TL" gelir grubunda yer alanlar %34,3 ile önde gelmekte olup, "3000-3999 TL" gelir grubunda yer alanların oranları %20,3, "4000 TL ve üzeri" gelir grubunda yer alanların oranı ise %18,3'tür. Araştırma kapsamındaki bireylerin çoğunluğunun (%81,3) borcu bulunmaktadır. Katılımcıların aylık kredi kartı ve bireysel kredi borçlarını kapsayan borç miktarı incelendiğinde; aylık borcu "1001-2000 TL" olanların (%28,2) birinci sırada geldiği, bunu %27,8 gibi çok yakın bir oranla aylık borcu "2000 TL ve üzeri" olanların izlediği bulunmuştur. Araştırma kapsamındaki katılımcıların %59,0'u "aşırı borçlu", %22,3'ü "aşırı borçlu olmayan" ve %18,7'si "borcu olmayan" grupta yer almaktadır. Katılımcıların büyük çoğunluğu (%87,3) kredi kartı kullanmakta olup, "iki kredi kartı"na sahip olanların oranı %30,7; "üç ve daha fazla kredi kartı"na sahip olanların oranı %29,0 iken, kredi kartı kullanmadığını belirtenlerin oranı %12,7'dir. Aktif olarak "bir kredi kartı" kullandığını belirtenlerin oranı %50,0 iken, 2 kredi kartı kullandığını belirtenlerin oranının %42,0 olduğu belirlenmiştir. Araştırma kapsamındaki bireyler arasında kredi kartı limitinin "5000 TL ve üzerinde" olduğunu belirtenler (%30,3) en yüksek oranda olup, bunu

“1000 TL ve altı” olduğunu belirtenler (%24,0) izlemektedir. Kredi kartı kullandığını belirten katılımcıların (262 kişi) %76,7’sinin kredi kartı borcunu geri ödeyemedikleri saptanmıştır. Araştırmada son üç yıl içerisinde bireysel kredi kullananların oranı %49,7 olup, bireysel krediyi geri ödeyemediğini belirtenlerin oranı %54,4’tür. Katılımcıların bireysel kredi toplam borç miktarı incelendiğinde; toplam borcu “10.000 TL ve üzeri” olanlar (%27,4) önde gelmekte, bunu toplam borç miktarı “5001-10.000 TL” (%24,8) ve “1001-3000 TL” olanlar (%20,5) izlemektedir.

4.3. Veri Toplama Yöntemi ve Araçları

Veri toplama amacıyla bir soru formu oluşturulmuş olup oluşturulan soru formunun uygulanmasında, yüz yüze görüşme tekniği kullanılmıştır. Araştırma kapsamında ilk olarak katılımcıların sosyoekonomik, demografik ve tanımlayıcı bilgilerini belirlemeye yönelik sorular sorulmuştur. İkinci olarak araştırmada katılımcıların borçlanmaya ve paraya ilişkin tutumlarını, materyalizm eğilimlerini belirlemeye yönelik 3 ölçme aracı kullanılmış, finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemeye yönelik olarak ise katılımcılara 3 soru yöneltilmiştir.

4.4. Ölçme Araçları

Ölçme aracı olarak anket formu hazırlanmıştır. Anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; cinsiyet, yaş, eğitim, medeni ve çalışma durumu, meslek, çocuk sayısı, ailedeki birey sayısı, ortalama aylık gelir miktarı, borçluluk durumu, aylık borç miktarı, aylık borç miktarının aylık gelirine oranı, kredi kartı kullanım durumu, aktif olarak kullanılan kredi kartı sayısı ve kredi kartı limiti, bireysel kredi kullanma durumu, toplam kredi kartı borcu ve bireysel kredi borcundan oluşan toplam borç miktarı, kredi kartı ve bireysel kredi borcunu ödemedi sıkıntı yaşama durumu kredi kartı borçlarını ödeme şeklini içeren sorular yer almaktadır.

İkinci bölümde; katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumlarını, paraya ilişkin tutumlarını materyalizm eğilimlerini ve finansal (borç) okuryazarlığını ölçmeye yönelik 4 ölçme aracı kullanılmıştır. Bu araçlar Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği (The Scale Attitudes To Debt), Paraya İlişkin Tutum Ölçeği (A Money Attitude Scale), Materyal Değerler Ölçeği (The Material Values Scale) ve Finansal Okuryazarlık Soruları’dır.

Bağımlı Değişken

Borçlanma Düzeyi

Araştırmanın bağımlı değişkeni olan borçlanma düzeyi; aylık borcun aylık gelire oranı olarak ele alınmış ve araştırma kapsamına alınan bireyler; aylık borcun aylık gelire oranı %30 ve üzeri olması durumunda aşırı borçlu, aylık borcun aylık gelire oranı %30’un altı olması durumunda aşırı borçlu olmayan ve aylık borcun aylık gelire oranı %0 olması durumunda borcu olmayan olmak üzere üç kategoriye ayrılmıştır (D’Alessio ve Lezzi, 2013:1-28).

Bağımsız Değişkenler

Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği

Araştırmaya alınan yetişkin bireylerin borçlanmaya ilişkin tutumlarını belirlemek üzere, Lea ve diğerleri (1995:681-701) tarafından geliştirilen “Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği”nden (The Scale Attitudes To Debt) yararlanılmıştır. Ölçekteki 3., 4., 5., 6., ve 9-14 arasındaki maddeler tersten puanlanan maddelerdir. Ölçek 17 maddeden oluşmaktadır. Ölçek, katılımcıların her bir ifadeye “kesinlikle katılıyorum” ile “kesinlikle katılmıyorum” aralığında 5’li derecelendirmede cevap verdikleri likert tipi bir ölçektir. Bu ölçekten elde edilen yüksek puanlar borçlanma eğiliminin arttığını; düşük puanlar ise, borçlanma eğiliminin azaldığını göstermektedir. Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen iç güvenirlik katsayısı, 0,717 bulunmuştur.

Paraya İlişkin Tutum Ölçeği

Çalışmada bireylerin paraya ilişkin tutumları Yamauchi ve Templer (1982:522-528) tarafından geliştirilen “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği”nden (A Money Attitude Scale) yararlanılmıştır. Ölçek 5 alt boyut ve 34 maddeden oluşmaktadır:

- 1-9 arasındaki maddeler güç-prestij;
- 10-16 arasındaki maddeler parayı elde tutma;
- 17-23 arasındaki maddeler kuşku;
- 24-28 arasındaki maddeler kalite;

5. 29-34 arasındaki maddeler ise endişe boyutuna ilişkin soruları içermektedir.

Bu çalışmada boyut 1 ve boyut 4'ün maddeleri teorik olarak güç-prestij boyutunda yer aldığından ve güdül açından bir farklılık göstermediğinden dolayı boyut 4 değerlendirmeye alınmamıştır. Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen iç güvenilirlik katsayısı ise, 0,870, alt boyutlarından elde edilen iç güvenilirlik katsayıları sırasıyla 0,882, 0,876, 0,833 ve 0,778'dir. Bu çalışmada ölçek 7'li likert tipinde derecelendirilmiştir (1=asla, 2=nadiren, 3=ara sıra, 4=bazen, 5=sık sık, 6=genellikle, 7=daima). Boyut 1'den (güç ve prestij) alınan yüksek puan, paranın diğer insanları etkilemek için kullanıldığının ve başarının bir sembolü olarak görüldüğünü; Boyut 2'den (parayı elde tutma) alınan yüksek puan, finansal açıdan geleceği garanti altına almak için planlama yapıldığını; Boyut 3'ten (kuşku) alınan yüksek puan, para ile ilgili konularda tereddüt yaşandığını; Boyut 4'ten (endişe) alınan yüksek puan, parasal konuların bir endişe kaynağı olarak görüldüğünü göstermektedir.

Materyal Değerler Ölçeği

Araştırmaya alınan bireylerin materyalizm eğilimlerini belirlemek üzere, Richins (2004:209-219) tarafından oluşturulan ve Türkiye'de geçerlik, güvenilirliği Aslay ve diğerleri (2013) tarafından yapılan "Materyal Değerler Ölçeği"nin (The Material Values Scale) kısa formundan yararlanılmıştır. Ölçekteki 3., 6., 7., 8., 9., 13., ve 14., maddeler tersten puanlanan maddelerdir. Ölçek çalışmada 5'li likert tipinde derecelendirilmiştir (1=kesinlikle katılmıyorum, 2=katılmıyorum, 3=kararsızım, 4=katılıyorum, 5=kesinlikle katılıyorum). Ölçekten alınan puanların düşük olması materyalizm eğiliminin düşük olduğunu; ölçekten alınan puanların yüksek olması ise materyalizm eğiliminin yüksek olduğunu göstermektedir. Ölçeğin bu çalışmadan elde edilen iç güvenilirlik katsayısı ise 0,787'dir.

Finansal Okuryazarlık

Araştırmaya alınan bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini ölçmek amacıyla Lusardi ve Tufano (2009:1-49) tarafından oluşturulan finansal okuryazarlık sorularından (3 soru) faydalanılmıştır. Araştırmada finansal okuryazarlığın değerlendirilmesinde doğru cevap =1, yanlış cevap =0 şeklinde numaralandırılmıştır. Finansal okuryazarlığın doğru cevaplar üzerinden ortalaması alınmış ve ortalamanın 0 ile 3 arası değiştiği bulunmuştur. Değerin 3'e yaklaşması katılımcıların finansal okuryazarlık seviyesinin arttığı anlamına gelmektedir.

4.5. Veri Analizi

Araştırmadan elde edilen verilerin değerlendirilmesinde ve analizinde IBM SPSS Statistics 20 programı kullanılmıştır. En az üç kategorili bir bağımsız değişken ve bir sayısal değişken arasındaki farklılık incelenirken "Tek Yönlü Varyans Analizi"nden (One-Way Anova), borçlanma düzeyi ve ölçekler arasındaki ikili ilişki incelenirken "Pearson Korelasyon Analizi"nden faydalanılmıştır.

5. BULGULAR

5.1. Borçlanmaya İlişkin Tutum, Paraya İlişkin Tutum, Materyalizm Eğilimi ve Finansal Okuryazarlık İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki Farklılığa İlişkin Bulgular

Araştırma kapsamında "aşırı borçlu olmayanların" (23,18) borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamasının, "borcu olmayanlardan" (20,04) yüksek olduğu ve borçlanma düzeyi ile borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları arasında %95 güven aralığında istatistiksel olarak anlamlı fark olduğu belirlenmiştir (p<0,05) (Tablo 1).

Tablo 1 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği N, \bar{X} , Standart Sapma Değerleri ve Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	N	\bar{X}	Standart Sapma	F	p
	177	21,25	4,59		
Borçlanmaya İlişkin Tutum	67	23,18	7,37	5,226	0,006*
	56	20,04	5,69		

p<0,05*

Araştırmada borçlanma düzeyi "Paraya İlişkin Tutum Ölçeği" ve alt boyutlarından elde edilen puan ortalamalarına göre değerlendirildiğinde; "güç ve prestij" alt boyutu puan ortalaması en yüksek olanların "aşırı borçlu olmayanlar" (15,27), puan ortalaması en düşük olanların "aşırı borçlu olanlar" (14,42); "parayı

elde tutma” alt boyutunda puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (27,38), puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olmayanlar” (23,57); “kuşku” alt boyutunda puan ortalaması en yüksek olanların “borcu olmayanlar” (24,55), puan ortalaması en düşük olanların “aşırı borçlu olanlar” (21,95); “endişe” alt boyutunda puan ortalaması en yüksek olanların “aşırı borçlu olanlar” (24,62), puan ortalaması en düşük olanların “borcu olmayanlar” (22,25) grubunda yer aldığı ve “borçlanma düzeyi” ile yalnızca “Paraya İlişkin Tutum Ölçeği” endişe alt boyut puan ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olduğu saptanmıştır (Tablo 2).

Tablo 2 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Paraya İlişkin Tutum Ölçeği N, \bar{X} , Standart Sapma Değerleri ve Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		N	\bar{X}	Standart Sapma	F	p
Güç ve Prestij	Aşırı borçlu olanlar	177	14,42	7,36	0,401	0,670
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	15,27	6,91		
	Borcu olmayanlar	56	15,04	7,18		
Parayı Elde Tutma	Aşırı borçlu olanlar	177	26,07	7,79	2,877	0,058
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	23,57	9,78		
	Borcu olmayanlar	56	27,38	12,12		
Kuşku	Aşırı borçlu olanlar	177	21,95	9,14	1,915	0,149
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	22,25	7,75		
	Borcu olmayanlar	56	24,55	8,67		
Endişe	Aşırı borçlu olanlar	177	24,62	6,57	3,655	0,027*
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	22,51	7,61		
	Borcu olmayanlar	56	22,25	7,81		

p<0,05*

Araştırma kapsamında “aşırı borçlu olanların” (47,43) materyalizm puan ortalamasının, “borcu olmayanlardan” (44,71) yüksek olduğu ve borçlanma düzeyi ile materyalizm puan ortalamaları arasında anlamlı bir fark olmadığı bulunmuştur (p>0,05) (Tablo 3).

Tablo 3 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Materyalizm Ölçeği N, \bar{X} , Standart Sapma Değerleri ve Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		N	\bar{X}	Standart Sapma	F	p
Materyalizm	Aşırı borçlu olanlar	177	47,43	8,40	2,181	0,115
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	46,00	10,04		
	Borcu olmayanlar	56	44,71	8,94		

Konu finansal okuryazarlık açısından incelendiğinde; “borcu olmayanların” (1,27) finansal okuryazarlık puan ortalamasının, “aşırı borçlu olanlardan” (0,60) yüksek ve borçlanma düzeyi ile finansal okuryazarlık puan ortalamaları arasında anlamlı bir fark olduğu saptanmıştır (p<0,05) (Tablo 4).

Tablo 4 Katılımcıların Borçlanma Düzeyine Göre Finansal Okuryazarlık N, \bar{X} , Standart Sapma Değerleri ve Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

		N	\bar{X}	Standart Sapma	F	p
Finansal Okuryazarlık	Aşırı borçlu olanlar	177	0,60	0,71	15,093	0,000*
	Aşırı borçlu olmayanlar	67	0,91	0,67		
	Borcu olmayanlar	56	1,27	1,21		

p<0,05*

5.2. Borçlanmaya İlişkin Tutum, Paraya İlişkin Tutum, Materyalizm Eğilimi, Finansal Okuryazarlık İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişkiye Yönelik Bulgular

Katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutumları ile borçlanma düzeyi arasında önemli bir ilişki bulunmamıştır ($p>0,01$) (Tablo 5).

Tablo 5 Borçlanmaya İlişkin Tutum Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

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

Paraya ilişkin tutumun alt boyutları ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki incelendiğinde; endişe alt boyutu ile borçlanma düzeyi arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu saptanmıştır ($p<0,05$) (Tablo 6).

Tablo 6 Paraya İlişkin Tutum Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

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

*.0.05 düzeyinde anlamlı

Araştırma kapsamındaki katılımcıların materyalizm eğilimi ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişki analiz edildiğinde; materyalizm ile pozitif yönde ilişkili olduğu bulunmuştur ($p<0,05$) (Tablo 7).

Tablo 7 Materyalizm Ölçeği İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

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

*.0.05 düzeyinde anlamlı

Konu finansal okuryazarlık açısından incelendiğinde; borçlanma düzeyi ile arasında negatif yönde bir ilişki olduğu saptanmıştır ($p<0,01$) (Tablo 8).

Tablo 8 Finansal Okuryazarlık İle Borçlanma Düzeyi Arasındaki İlişki

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

**0.01 düzeyinde anlamlı

6. TARTIŞMA ve SONUÇ

Bu çalışmada bireylerin borçlanmaya ve paraya ilişkin tutumları, materyalizm eğilimleri ve finansal okuryazarlık düzeyleri, borçlanma düzeyi açısından incelenmiştir. Katılımcıların borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamaları borçlanma düzeyine göre değerlendirildiğinde; aşırı borçlu olmayanların (23,18) ve aşırı borçlu olanların (21,25) borçlanmaya ilişkin tutum puan ortalamalarının borcu olmayanlardan (20,04) yüksek olduğu görülmektedir. Buna göre borçlanmaya ilişkin olumlu tutum geliştirenlerin daha fazla borçlandıkları söylenebilir. Nitekim araştırma sonuçları da borca yönelik olumlu tutumların kredi kullanımını artırdığını ortaya koymaktadır (Livingstone ve Lunt, 1992:111-134; Lea, Webley, Walker, 1995:681-701; Chien ve De Vaney, 2001:162-179; Norvilitis, vd., 2006:1395–1413; Wang, vd., 2011:179–193; Karlson, 2013:1-86).

Araştırma kapsamında paraya ilişkin tutumun alt boyutları borçlanma düzeyine göre analiz edildiğinde; güç ve prestij alt boyutunda aşırı borçlu olmayanların puan ortalaması (15,27) aşırı borçlu (14,42) ve borcu olmayanların puan ortalamasından (15,04), parayı elde tutma alt boyutunda borcu olmayanların puan ortalaması (23,38) aşırı borçlu (26,07) ve aşırı borçlu olmayanların puan ortalamasından (23,07), kuşku alt boyutunda borcu olmayanların puan ortalaması (24,55) aşırı borçlu (21,96) ve aşırı borçlu olmayanların puan ortalamasından (22,25), endişe alt boyutunda aşırı borçlu olanların puan ortalaması (24,62) aşırı borçlu

olmayanların (22,51) ve borcu olmayanların puan ortalamasından (22,25) yüksek olduğu ve paraya ilişkin tutumun sadece endişe alt boyutunun borçlanma düzeyine göre anlamlı bir farklılık gösterdiği saptanmıştır. Diğer bir deyişle parasal konulara şüpheyle yaklaşanlar temkinli harcama yapmakta yani borçlanma düzeyleri düşük olmakta ve aşırı düzeyde harcama yapanların endişe düzeyleri de artmaktadır. Paraya ilişkin tutum alt boyutları açısından araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; sonuçlar finansal durumlarını dikkatli inceleyerek geleceğe yönelik akılcı finansal planlama yapanların (parayı elde tutma alt boyutu puan ortalaması yüksek olanların) daha az harcama ve borçlanma eğiliminde oldukları, tasarruf yapma eğilimlerinin daha fazla olduğu kanaatini uyandırmaktadır. Diğer taraftan parasal konulara kuşku ile yaklaşanların finansal konularda daha temkinli davrandıklarından daha az borçlandıkları, parasal konularda endişeli davrananların daha fazla borçlandıkları ve artan borç nedeniyle endişe düzeylerinin yüksek olduğu izlenimi edinilmektedir. Akturan ve Tezcan (2009:58-80) tarafından yapılan çalışmada da finansal açıdan geleceklerini düşünenlerin finansal durumlarını dikkatli bir şekilde takip ettiği aşırı harcama yapmaktan kaçındıkları dolayısıyla tasarruf düzeylerinin yüksek, borçlanma düzeylerinin düşük olduğu, parasal konulara şüpheyle yaklaşanların temkinli harcama yaptığı yani borçlanma düzeylerinin düşük olduğu ve aşırı düzeyde harcama yapanların endişe düzeylerinin yüksek olduğu bulunmuştur.

Materyalizm eğilimi açısından borçlanma düzeyi değerlendirildiğinde; araştırma sonuçları aşırı borçlu olanların materyalizm puan ortalamalarının (47,43) borcu olmayanların materyalizm puan ortalamalarından (44,71) yüksek olduğunu göstermektedir. Nitekim bu sonuç bireylerin tüketimlerini referans aldıkları gruba göre şekillendirdiklerini, gelir düzeyi yüksek olanların materyalizm eğilimlerinin yüksek olduğunu ve materyalizm eğilimi yüksek olanların daha fazla harcama yapmaları nedeniyle daha fazla borçlandıklarını ortaya koyan “Nispi Gelir Hipotezi” tarafından desteklenmektedir (Duesenberry, 1949:1-142). Materyalizm eğilimine göre borçlanma düzeyi arasında ise önemli bir fark bulunmamıştır. Materyalizm eğilimi ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen pek çok çalışmada; materyalizmin borçlanmayı etkileyen önemli faktörlerden biri olduğu, materyalistik eğilimlerin borçlanmaya yönelik olumlu tutumlar geliştirilmesine neden olduğu ve alışveriş bağımlılığı yarattığı (Watson, 1998:203-207; Watson, 2003:723-739; Norvilitis, vd, 2006:1395–1413; Garðarsdóttir ve Dittmar, 2012:471-481) sonucuna karşın bu çalışmada materyalizm eğiliminin borçlanma düzeyini etkilememesi, çalışmaların farklı kültürlerde farklı örneklem grupları üzerinde ve farklı ölçme araçları kullanılarak yürütülmesinden kaynaklanabilir.

Borçlanma düzeyine göre finansal okuryazarlık puan ortalamaları analiz edildiğinde; finansal okuryazarlık puan ortalamasının en düşük olduğu grup aşırı borçlu olanlar (0,60), en yüksek olduğu grup ise borcu olmayanlardır (1,27). Diğer bir deyişle, aşırı borçlu olanların finansal okuryazarlık düzeyleri düşük, borcu olmayanların ise finansal okuryazarlık düzeyleri yüksek olup, finansal okuryazarlık düzeyi arttıkça borçlanma azalmaktadır. Finansal okuryazarlık günümüzde borçlanmayı etkileyen önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda; finansal okuryazarlık düzeyi azaldıkça borçlanmanın arttığı, finansal okuryazarlığın artması ile birlikte bireylerin kredi kartı borcunu zamanında ödeme, harcama ve tasarruf planlanması yapma gibi olumlu finansal yönetim davranışları geliştirdiği saptanmıştır (Norvilitis, vd, 2006:1395–1413; Lusardi ve Tufano, 2009:1-49; Shih ve Chen Ke, 2014:217– 238). Finansal okuryazarlık ve borçlanma düzeyi arasında negatif ilişki olduğunu gösteren çalışmaların yanı sıra finansal okuryazarlığın borçlanmayı çok az etkilediğini, finansal okuryazarlık ile kredi kartı borcu düzeyi arasında bir ilişki olmadığını diğer bir deyişle finansal okuryazarlığın borçlanmayı etkilemediğini, finansal okuryazarlığın borçlanma davranışını değil tasarruf davranışını etkilediği sonucunu bulan araştırmalar da mevcuttur (Daşdoğan, 2015:1-110; McKenzie, 2009: 1-149; Güler ve Tunahan, 2017:79-104)

Araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde; borçlanmaya ilişkin tutumun, paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutunun ve finansal okuryazarlığın borçlanma düzeyini etkilediği, materyalizm eğiliminin ise borçlanma düzeyini etkilemediği görülmektedir. Paraya ilişkin tutumun endişe alt boyutu, materyalizm eğilimi ve finansal okuryazarlık ile borçlanma düzeyi arasında anlamlı bir ilişki olduğu ancak borçlanmaya ilişkin tutum ile borçlanma düzeyi arasındaki ilişkinin önemsiz olduğu görülmektedir.

Araştırmadan elde edilen bu sonuçlar ışığında; ülkemizde borçlanma kültürünün azaltılmasına yönelik etkin politikaların geliştirilmesi, bireysel kredi kullanımının azaltılması için bankaların ve finansman kuruluşlarının tüketicilere belirli kriterlere göre kredi vermesinin sağlanması, kredi kullanımının BDDK gibi yetkili kuruluşlar tarafından sıkı denetiminin yapılması, borçlanma kültürünün azaltılmasına ilişkin eğitim programlarının hazırlanması, bireylerin reklam, kamu spotu aracılığıyla tasarruf yapmaya özendirilmesi, dijital platform aracılığıyla borçlanma, tasarruf, finansal okuryazarlık, gelir kullanımı, para yönetimi, konusunda bireylere uzman kişiler tarafından hem teorik hem de uygulamalı eğitimlerin düzenlenmesi ve bu

eğitimlerin topluma ulaşmasının sağlanması, finansal okuryazarlık eğitiminin okul müfredatına girmesi ve bu eğitimin sürdürülebilir olması, finansal okuryazarlık ile ilgili verilecek eğitimde görsel-işitsel materyallerin hazırlanması ve buna yönelik projeler geliştirilmesi, bireylerin finansal problemlerini çözmelerine yardımcı olacak, sıkıntı yaşadıklarında başvuracakları finansal danışma merkezlerinin oluşturulması ve mevcut Aile Danışma Merkezleri'nde finansal danışmanlık hizmetleri verilmesi ve bu alanda Aile ve Tüketici Ekonomistlerinin istihdam edilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Adorno, T., Horkheimer, M. (1996). *Aydınlanmanın Diyalektiği II*, Çev. O. Özügül, Kabalcı, İstanbul: Kabalcı.

Akturan, U., Tezcan, N. (2009). "Identifying the Major Discriminative Consumption Styles and Money Attitudes of Male and Female Young Adults", *Oxford Journal: An International Journal of Business & Economics*, 4(1):58-80.

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

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

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

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

Belk, R.W. (1988). "Third World Consumer Culture". Ed.E. Kumcu, A. F.Fırat. *Marketing and Development: Toward Broader Dimensions*, Greenwich: JAI Press Inc: 103-127.

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

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

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

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

Daşdoğan, S. (2015). "Household Indebtedness and Financial Literacy in Turkey". *Master of Arts in Economics*, Boğaziçi University, İstanbul.

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

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

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

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

Gathergood, J. (2011). "Self-Control, Financial Literacy and Consumer Over-Indebtedness", *Journal of Economic Psychology*, 33(3):590-602.

- Güler, E., Tunahan, H. (2017). "Finansal Okuryazarlık Hanehalkı Üzerine Bir Araştırma", İşletme Bilimi Dergisi (JOBS), 5(3):79-104. DOI: 10.22139/jobs.323261
- International Monetary Fund (IMF). (1999-2018). Financial Sound Indicators (FSIs) Encouraged Set, Households, Household Debt to Gross Domestic Product (GDP), Percent. [Data file]. <http://data.imf.org/?sk=51B096FA-2CD2-40C2-8D09-0699CC1764DA&sId=1393552803658>
- Karlson, K. (2013). "Does the Life-Cycle Theory Really Matter? Saving and Spending Habits of College Students", Psychology Honors Papers, 38:1-86.
- Konaç, D. (2016). "Para ve Kredi Kartına İlişkin Tutumların İnternet Üzerinden Yapılan Alışverişle İlişkisi", Uluslararası Türkçe Edebiyat Kültür Eğitim Dergisi, 5(1):469-487.
- Lea, S.E.G., Webley, P., Walker, C. (1995). "Psychological Factors in Consumer Debt: Money Management, Economic Socialization, and Credit Use", Journal of Economic Psychology, 16(4): 681-701.
- Livingstone, S.M., Lunt, P.K. (1992). "Predicting Personal Debt and Debt Repayment: Psychological, Social, and Economic Determinants", Journal of Economic Psychology, 13(1):111-134.
- Lusardi, A., Tufano, P. (2009). Debt Literacy, Financial Experiences, and Overindebtedness. NBER Working Paper.
- Mckenzie, V.M. (2009). "The Financial Literacy of University Students: A Comparison of Graduating Seniors' Financial Literacy and Debt Levels", Doctor of Education, Department of Adult, Career and Higher Education, College of Education, University of South Florida.
- McKinsey Global Institute. "Debt and (Not Much) Deleveraging", McKinsey&Company Report (2015).<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Employment%20and%20Growth/Debt%20and%20not%20much%20deleveraging/MGI%20Debt%20and%20not%20much%20deleveraging%20FullreportFebruary2015.ashx>
- Mitchell, T.R., Mickel, A.E. (1999). "The Meaning of Money: An Individual Difference Perspective", The Academy of Management Review, 24(3):568-578.
- Norvilitis, J.M., Osberg, T.M., Young, P., Merwin, M.M., Roehling, P.V. & Kamas, M.M. (2006). "Personality Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students", Journal of Applied Social Psychology, 36(6):1395-1413.
- Remund, D.L. (2010). "Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy", The Journal of Consumer Affairs, 44(2):276-295.
- Richins, M.L., Dawson, S. (1992). "Consumer Values Orientation for Materialism and Its Measurement: Scale Development and Validation", Journal of Consumer Research, 19(3):303-316.
- Richins, M.L., Rudmin, F.W. (1994). "Materialism and Economic Psychology", Journal of Economic Psychology, 15(2):217-231.
- Richins, M.L. (2004). "The Material Values Scale: Measurement Properties and Development of a Short Form", Journal of Consumer Research, 31(1):209-219.
- Roberts, J.A., Jones, E. (2001). "Money Attitudes, Credit Card Use, and Compulsive Buying among American College Students", The Journal of Consumer Affairs, 35(2):213-240.
- Servon, L.J., Kaestner, R. (2008). "Consumer Financial Literacy and the Impact of Online Banking on the Financial Behavior of Lower-Income Bank Customers", The Journal of Consumer Affairs, 42(2):271-305.
- Schiks, J. (2010). "Microfinance Over-Indebtedness: Understanding its Drivers and Challenging the Common Myths", CERMi (Centre Européen de Recherche en Microfinance), Université Libre de Bruxelles (ULB), Solvay Brussels School (SBS).
- Shih, T.S., Chen Ke, S. (2014). "Determinates of Financial Behavior: Insights into Consumer Money Attitudes and Financial Literacy", Service Business, 8(2):217- 238.
- Tang, T.L.P. (1992). "The Meaning of Money Revisited", Journal of Organizational Behaviour, 13 (2):197-202.
- Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi (TBB). (2017). Negatif Nitelikli Bireysel Kredi ve Kredi Kartı. Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi. Erişim adresi: <https://www.riskmerkezi.org/tr/istatistikler/23>

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

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

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

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

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

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