

T.C.
TC. İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

BİREYLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Kaan Ali DAĞLI
1403036013

Anabilim Dalı: İktisat
Programı: Yönetim Ekonomisi

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ali ŞEN

ARALIK, 2020

T.C.
TC. İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

BİREYLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Kaan Ali DAĞLI

1403036013

Anabilim Dalı: İktisat

Program: Yönetim Ekonomisi

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ali ŞEN
Diğer Jüri Üyeleri: Prof. Dr. Emine Müge ÇETİNER
Prof. Dr. Abdurrahman Taylan ALTINTAŞ

ARALIK, 2020

ÖNSÖZ

Sosyal ve Teknik bir Bilim Dalı olan İktisat, küreselleşme, sermaye hareketlerinin serbestliği ve bilgiye daha kolay ulaşıldığı bu dönemde pek çok insan tarafından merak edilen ve araştırılan bir alandır. İktisat, eldeki sınırlı sermaye, girişim, emek gibi kaynakları en rasyonel şekilde kullanarak ihtiyaçları karşılamayı amaçlar. İktisat bilimi ihtiyaçların karşılanmasına yönelik üretim faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi ve bu faaliyetlerin üretime katkıda bulunan faktörler arasında paylaştırılması, eldeki imkânlar ile alternatifler arasında seçim yapılması, birey, firma, ülkeler açısından oluşan ekonomik ilişkilerin doğru kurulması ve sorunlara çözüm alternatifleri öneren bir bilim dalıdır.

Ekonominin bir alt dalı olan finans, kişi ya da kurumların gelirler ve harcamalarını göz önünde bulundurarak eldeki sermayeyi faydalı bir şekilde kullanmayı amaçlar. Bireylerin ya da kurumların maddi gelir elde etmeleri, yatırım yapmaları ve zamanla bu yatırımları değerlendirmeleri ile ilgilidir. Finansal Dayanıklılık, ilerde oluşabilecek krizlere karşı, kişi ve kurumların yapmış olduğu somut ve soyut eylemleri inceleyip, oluşabilecek krizlere karşı, kişi ve kurumların ekonomik açıdan kaçınmasını ya da daha az hasar alarak atlatmasını sağlayan son zamanlarda da kıymeti giderek önemli artan bir alandır. Ekonomilerinin birbiriyle bütünleşmiş bir şekilde hareket ettiği küresel ekonomide birey ve kurumların meydana gelebilecek finansal ve ekonomik krizlere karşı daima hazırlıklı olması gerekmektedir.

Çalışmamda bilgi ve tecrübesiyle bana yol gösteren Prof. Dr. Ali ŞEN'e, önceki danışman hocam Hasan BAKIR'a, iş arkadaşlarım Mustafa KESGİN ve Mesut ÇEVİK'e, hayatım boyunca beni destekleyen sevgili annem Ceyda DAĞLI'ya teşekkür ve saygılarımı sunarım.

ARALIK,2020

Kaan Ali Dağlı

İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
TABLO LİSTESİ.....	iv
ŞEKİL LİSTESİ.....	v
ÖZET.....	vi
ABSTRACT	vii
1. GİRİŞ	1
1.1 Finansal Dayanıklılık ve Kırılganlık İle İlgili Literatür Araştırması	1
1.2 Risk, Belirsizlik ve Kriz Kavramları	4
1.3 Metodoloji.....	6
1.4 Finansal Kriz ve Çeşitleri	8
1.4.1 Döviz (Para) Krizi	9
1.4.2 Bankacılık Krizi	10
1.4.3 Borç Krizi.....	11
1.4.4 Sistematik Finansal Krizler	12
2. FİNANSAL KRİZİN NEDENLERİ VE ETKİLERİ.....	13
2.1 Finansal Risklerin Yönetimi	14
2.2 Finansal Dayanıklılığı Etkileyen Faktörler	16
2.3 Bireyde Finansal Dayanıklılığı Etkileyen Faktörler	16
2.4 Organizasyonlarda Finansal Dayanıklılığı Etkileyen Faktörler	19
3. KURUM VE ŞİRKETLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIĞIN	
 GELİŞTİRİLMESİ	23
3.1 Durumsal Farkındalık	24
3.2 Temel Kırılganlıkların Yönetimi.....	26
3.3 Uyarlanabilir Kapasite	26
4. BİREYDE FİNANSAL DAYANIKLILIĞI GELİŞTİRME.....	28
4.1 Ekonomik Kaynaklar Bileşeni	32
4.2 Finansal Ürün ve Hizmetler	34
4.3 Finansal Bilgi ve Davranış.....	35
4.4 Sosyal Sermaye	36
5. BULGULAR.....	37
6. SONUÇ	68
KAYNAKLAR.....	70

TABLO LİSTESİ

Sayfa

Tablo 4.1: Bireyde Finansal Dayanıklılığın Ölçümü	32
Tablo 5.1: Katılımcıların Demografik Özellikleri	37
Tablo 5.2: Model Summary	39
Tablo 5.3: Anova	39
Tablo 5.4: Demografik Özellikler Regresyon Modeli	40
Tablo 5.5: Demografik Özelliklere Göre Ortalama Finansal Dayanıklılık	41
Tablo 5.6: Ev Halkı Geliri ile Medeni Durum İlişkisi	43
Tablo 5.7: Ev Halkı Gelir ve Miktar Dağılımı	46
Tablo 5.8: Ev Halkı Gelir ve Ek Gelir Dağılımı	48
Tablo 5.9: Ev ve Yıllık Gelir Arasındaki İlişki	48
Tablo 5.10: Yıllık Gelir ve Banka Hizmetleri İlişkisi	52
Tablo 5.11: Tasarruf ve Kredi Kullanımı İlişkisi	53
Tablo 5.12: Tasarruf ve Borç Yönetimi İlişkisi	55
Tablo 5.13: Gelir ve İhtiyaç Karşılama İlişkisi	56
Tablo 5.14: Sermaye Toplama ve Sosyal Bağlantılar İlişkisi	57
Tablo 5.15: Danışmanlık, Plan ve Öngörü Arasındaki İlişki	61
Tablo 5.16: Eğitim ve Finansal Bilgi Arasındaki İlişki	62
Tablo 5.17: Geçinme ve Destek Arasındaki İlişki	64
Tablo 5.18: Sosyal Çevre ve Kriz Zamanında Maddi Destek Arasındaki İlişki	66

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1.1: Finansal Dayanıklılık Bileşenleri	6
Şekil 1.2: Finansal Dayanıklılık Grupları	7
Şekil 3.1: Durumsal Farkındalık Oluşturma Süreci.....	25
Şekil 5.1: Katılımcıların Genel Finansal Dayanıklılığı	38
Şekil 5.2: Finansal Dayanıklılık Bileşenleri Ortalaması	50
Şekil 5.3: Ekonomik Kaynaklar Bileşen Dağılımı.....	51
Şekil 5.4: Finansal Ürün ve Hizmetler Bileşeni Dağılımı	58
Şekil 5.5: Bilgi ve Davranış Yönetimi Dağılımı.....	60
Şekil 5.6: Sosyal Sermaye Dağılımı	63

Enstitüsü : Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Dalı : İktisat Anabilim Dalı

Programı : Yönetim Ekonomisi

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Ali Şen

Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans / Aralık 2020

ÖZET

BİREYLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIK

Kaan Ali DAĞLI

Bu çalışma, ileride gerçekleşebilecek krizlere karşı bireylerin finansal açıdan sağlamlığını açıklayabilmek ve ölçmek amacıyla yapılmıştır. İstanbul Büyük Şehir Belediyesi, Mali Hizmetler Daire Başkanlığındaki, Bütçe ve Denetim Müdürlüğü, Finansman Müdürlüğü, Gelirler Müdürlüğü, Giderler Müdürlüğü ve Mali Kontrol Müdürlüğünde çalışan bireylerin Finansal Dayanıklılığı incelenmiştir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Finansal Dayanıklılık ve Kırılganlık hakkında durulup finansal kavramlar ile alakalı bilgi verilmektedir. İkinci bölümde Finansal Krizler ve Çeşitleri, Bireyde ve Kurumlarda Finansal Dayanıklılığı etkileyen faktörler incelenmiştir. Üçüncü bölümde Kurum ve Şirketlerde Finansal Dayanıklılığın Geliştirilmesi anlatılmaktadır. Dördüncü bölümde ise Bireyde Finansal Dayanıklılığı Geliştirmeye yönelik bilgi verilmektedir. Beşinci bölümde IBB Mali Hizmetler Daire Başkanlığında çalışan katılımcılara finansal dayanıklılıklarını incelemeye yarayan anket çalışması yapılmıştır. Anket çalışması sonuçları SPSS ve Excel programları kullanılarak bireylerin biyografik özelliklerine göre finansal dayanıklılığını ölçerek, karşılaştırmıştır. Yapılan anket çalışmasının sonuç ve bulguları tablolar yardımıyla ayrıntılı bir şekilde anlatılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Dayanıklılık, Finansal Kırılganlık, Kırılganlıklar,

University : Istanbul Kültür University
Institute : Graduate Education Institute
Department : Economics
Programme : Management Economics
Supervisor : Prof. Dr. Ali Şen
Degree Awarded And Date : December 2020

ABSTRACT

FINANCIAL RESILIENCE OF INDIVIDUALS

Kaan Ali DAĞLI

This study was conducted to explain and determine the financial resilience of individuals against future crises. The Financial Resilience of individuals working in the Istanbul Metropolitan Municipality, Financial Services Department, Budget and Audit Directorate, Finance Directorate, Revenue Department, Expenditure Directorate and Finance Control Directorate was analyzed.

The study consists of five sections. In the first section, Financial Resilience and Vulnerability is emphasized and information about finance is provided. In the second section, the reasons and effects of financial crisis are examined that has an impact Financial Resilience of Individuals and Institutions. In the third section, It is given information about how to improve financial resilience of Organizations and Institutions. In the fourth section, information is given about the components that will improve the financial resilience of individuals against economic crises. In the fifth section, A survey was conducted to examine the financial resilience of the participants working in the Istanbul Metropolitan Municipality, Financial Services Department, Budget and Audit Directorate, Finance Directorate, Revenue Department, Expenditure Directorate and Finance Control Directorate. The results of the survey study are compared by measuring the financial resilience of individuals according to their biographical features using SPSS and Excel programs. The results and findings of the survey study are explained in detail by using charts and graphs.

Key Words: Financial Resilience, Financial Vulnerability, Vulnerabilities,

1. GİRİŞ

Birey ve Kurumlar küresel ekonomiyle birlikte makro ve mikro ölçekteki finansal ve ekonomik krizlere maruz kalmaktadır. Oluşabilecek krizlere karşı finansal açıdan hazırlıklı olmak günümüzde gereklilik arz etmektedir. Aksi halde gelişen krizler ağır sonuçlar doğurabilir. İngiltere’de buhar gücüyle başlayan ve kapitalizmin bir sonraki aşaması olan sanayi devrimi 1878 Uzun Depresyon Borsa Kriziyle başlayıp farklı kriz şekillerinde günümüze kadar süregelmiştir. Yaşanan bu krizler sonrasında kişi ve kurumların Finansal Dayanıklılığının önemi artmış ve Finansal Dayanıklılığı geliştirmek için çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Finansal Dayanıklılık en basit şekilde kişi ve kurumların kendi içindeki kırılganlıkları tespit edip, bunları geliştirerek gerçekleştirebilecek krizlere karşı en az hasarla ya da hasar almadan krizleri atlama durumudur. Araştırma sonucunda görülmüştür ki Ekonomik ve Finansal Kaynakları rasyonel kullanan, Finansal Bilgi ve Okuryazarlığı yüksek olan ve Sosyal Bağlantıları güçlü olan bireyler Finansal açıdan daha dayanıklı durumdadır. Çalışmada Finansal Dayanıklılığın alt bileşenleri olan Ekonomik Kaynaklar, Finansal Kaynaklar, Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye bileşenleri kullanılarak bireylerin Finansal Dayanıklılığı incelenmiştir. Bu çalışma bireylerin kendilerini finansal açıdan inceleyip, kırılganlıkları geliştirmeye katkı sağlamak amacıyla yapılmıştır.

1.1 Finansal Dayanıklılık ve Kırılganlık İle İlgili Literatür Araştırması

Finansal Dayanıklılık, bir ülkede gerçekleştirebilecek ekonomik krizler karşısında kişi ve kurumların finansal olarak riskten kaçınma ya da en az hasarla etkilenme hareketidir. Finansal Dayanıklılığı yüksek olan kişi ya da kurumlar bu sayede oluşabilecek krizler karşısında daha önceden gerekli plan ve tedbirleri aldığı için krizden daha az etkilenir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008) (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

Finansal Kırılganlık; kurum veya bireylerin oluşan krizler sonrasında yapısal eksikliklerinden ötürü finansal dayanıklılığı yüksek olan kişilere göre daha fazla hasar alması ve eski durumuna dönememe durumudur. Bir ülkede yaşanan ekonomik krizin diğer ülkelerdeki dış ticaret açığını değiştirmesi ya da finansal açıdan dayanıklılığı az olan bir şirketin oluşan kriz sonrasında ticari yükümlülüğünü yerine getirememesi gibi durumlara sebebiyet verebilir. Oluşan kriz domino etkisi gibi diğer şirket ve kurumları da etkiler (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Başka bir tanımda: Finansal Kırılganlık, ekonomik şoklara duyarlılık ve finansal açıdan kırılgan hale gelmek olarak tanımlanmaktadır. Krizi, finansal sistemin yapısına yönelik; kırılganlığı ise, iç ve dışsal şoklar arasındaki etkileşimin bir sonucu olarak ele almak gerekir (Ural, 2003).

Finansal Krizler domino etkisi gibi piyasadaki şirketleri, hatta içinde yaşadığımız küresel ekonomide diğer ülkelerin ekonomik yapısını etkilemektedir. Bu duruma 2007 yılında Amerika'da başlayıp kısa sürede diğer kıtalara yayılan ve pek çok ülkeyi ekonomik bunalım ya da krize sokan mortgage örneği verilebilir. 2007 yılında Amerikan finansal piyasalarında ipotekli konut kredilerinde yaşanan sorunlar yüzünden ortaya çıkan mortgage krizi, kısa sürede bankacılık ve borç krizine dönüşmüştür. Bankaların düşük faizden maddi durumu iyi olmayan vatandaşlara konut kredisi vermesi, konut kredilerinde oluşan fonların teminat gösterilerek tekrardan kredi ve borç alınması mortgage balonunun giderek büyümesine neden olmuştur. Amerika kıtasında başlayan bu kriz Avrupa Birliği ülkelerini de etkileyerek kısa sürede borç krizine dönüşmüş ve küresel bir boyut kazanmıştır. Amerika'da konut alımlarında yaşanan kolaylık ve faizlerin düşük olması Avrupalı yatırımcının da ilgisini çekmiş ve kriz kısa sürede Avrupa ülkelerine de yayılmıştır. (Erarslan, 2014). Krizin en büyük sebeplerinden birisi bireylerin konut fiyatlarının daha da yükseleceği beklentisiyle bütçelerini aşarak daha fazla borcun altına girmesidir. Diğer bir önemli sebep ise bankaların verdiği kredileri denetleyecek ve yaptırım uygulayacak bir mekanizmanın olmamasıdır.

Finansal Dayanıklılığa bir örnek vermek gerekirse: Türkiye'de sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve ihracat yapan bir şirket düşünebiliriz. Bu şirket, ürettiği halılardaki ara girdilerin çoğunu Asya ülkelerinden alıp, imal ettikten

sonra iç pazara satıyor olsun. Makro ya da mikro düzeyde meydana gelebilecek durumlardan ötürü döviz oranı yükselip, TL'nin Dolar karşısında değeri düşerse, yerli tüketiciye satış yapan şirketin üretim maliyeti artacak ve şirket TL'nin değer kaybetmesinden dolayı kötü etkilenecek. Finansal Dayanıklılığı güçlü olan bir şirket ise, döviz riskinden korunmak için girdi mallarını sadece Asya ülkelerinden temin etmek yerine, iç pazardaki üreticilerden temin eder. Ayrıca imal ettiği halıların çoğunluğunu iç pazara satmak yerine diğer ülkelere döviz karşılığı satarak da riskten kaçınabilir. Bu şekilde şirket ya da kuruluşlar ilerde oluşabilecek krizleri öngörerek, gerekli plan ve hazırlık yapmış olur ve bunun sonucunda da riskten kaçınır ya da az etkilenir.

Özellikle ülke ekonomilerinin Dünya'ya açılması ve ticaretin önündeki engellerin kalkmasıyla birlikte finansal dayanıklılığın gerekliliği daha da artmıştır. 1990 ve 2000'li yıllarda krizlerin yaşanmasıyla da birlikte, göstermiştir ki kurumlar ve bireyler oluşabilecek krizlere karşı finansal dayanıklılığını arttırmalıdır (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Finansal Dayanıklılık, birçok araştırmacı ve kurum tarafından farklı tanımlanmıştır. Aşağıdaki çeşitli araştırmalar ve kurumlardaki benzer tanımları bir araya getirilmiş ve finansal dayanıklılık kavramına ilişkin tanımlamalar yapılmıştır.

Finansal Dayanıklılık, olumsuz finansal olaylar karşısında kaynak ve teşvikleri bireylerin refah seviyesini yükseltme, etkili gelişim politikalarını desteklemek için kullanarak finansal bozukluklarla baş edebilme yöntemi olarak tanımlanmıştır (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

Dayanıklılık, organizasyonların karışık, dinamik ve birbiriyle bağlantılı hareket ettiği bir ortamda, durumsal farkındalık, temel kırılganlıkların yönetimi ve uyarlanabilir kapasite kavramlarını yerine getirmesidir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Başka bir çalışmaya göre “insanların sıkıntıların üstesinden gelme ve bu sıkıntı karşısında olumlu adaptasyon gösterme kapasitesi, aynı zamanda direnç olarak da tanımlanan bir olgu” olarak belirtilmiştir (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

Bireylerin Finansal Dayanıklılık ekonomik kaynaklar, finansal ürün ve hizmetler, finansal bilgi ve davranış, sosyal sermaye hareketlerinin rasyonel bir şekilde kullanılarak finansal açıdan dayanıklı hale gelme durumudur (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

Finansal Dayanıklılık ve kırılabilirlik bir madalyonun iki yüzü gibidir. Hane halkının finansal varlıklarına erişme, bu varlıkları oluşturma ve koruma ve finansal borçlarını sınırlama yöntemlerini dikkate alır. Bu varlıkları finansal olarak değerlendirilebilmek için varlıkların pazarlanabilir olması veya gerçek finansal değeri olması gerekir. (Jacobsen, Marshak, & Griffith, 2009).

Finansal Dayanıklılık, hükümet, kurum veya kişilerin finansal şok ve belirsizliklerle baş edebilme durumunu ifade eder. Yani krizlere tepki verme kapasitesi, özgün bir duruma geri dönme ya da yeni yeteneklerin geliştirilmesi ve yeni fırsatların yaratılması yoluyla ileriye doğru sıçraması, beklenmedik beklentilerle başa çıkma kapasitesi olarak tanımlanır (Barera, Jones, & Stecollini, 2015).

Finansal Dayanıklılığın daha iyi anlaşılabilmesi için bazı tanımların yapılmasında fayda var.

1.2 Risk, Belirsizlik ve Kriz Kavramları

Risk, bir şeyi kaybetme olasılığı, zarar görme ve kaybetme olasılığının derecesi olarak tanımlanmaktadır. Risk bir faaliyetin içerdiği belirsizlik ve zarar olasılığıdır (Kaplan & Garrick, 2009). Diğer yandan risk, beklenen durum ile gerçekleşen durum arasında hem olumlu hem de olumsuz sapmaları içerir. Yani riskin gerçekleşmesi sonucu zarar görme durumu olsa da aynı zamanda, kişilere fayda ve kâr da getirebilir. (Sayılğan, 1995). Risk bireylere özgü olduğundan dolayı potansiyel bir tehlike ya da hasar olarak da tanımlanabilir. Bir yayanın kırmızı ışık yanarken karşıdan karşıya geçmesi bir risktir. Finansal açıdan risk, yüksek getiri elde etmek amacıyla garantili olmayan kıymetli kâğıtlara yatırım yapmaktır. Borsada işlem gören kıymetli evraklar, firmaların batması sonucu değerinde düşüşler ya da tam tersi durumlar yaşayabilir. Bu şekilde yatırımcı risk almış olur. Riskler bireylere kâr sağlayabileceği gibi aynı zamanda zarar da verebilir (Eğilmez, 2019).

Keynes’e göre belirsizlik, bireylerin öngördükleri beklenen sonuca kati bir olasılık dayandırmayı imkânsız buldukları bir durumdur. Keynes, belirsizliği ekonomik hayatın doğasında olan bir şey olarak algılamıştır. Kurallar biliniyorsa, bununla ilişkili olası sonuçlar ve riskler hesaplanabilir. Kurallar biliniyorsa ve riskler hesaplanabiliyorsa belirsizlik yoktur fakat kurallar bilinmiyorsa belirsizlik vardır. Dolayısıyla belirsizlik, riskin hesaplanamadığı durumlarda ortaya çıkar. Keynes, riski belirsizliğe göre daha azca tehdit edici bulmaktadır. Çünkü riskin olduğu durumlarda olay yeniden meydana gelebilir ve öngörülebilirken, belirsizlik olduğu durumda olayların tekrar etme olasılığı belli olmadığından riskten daha tehlikeli olabilir (Suat & Tokucu, 2006).

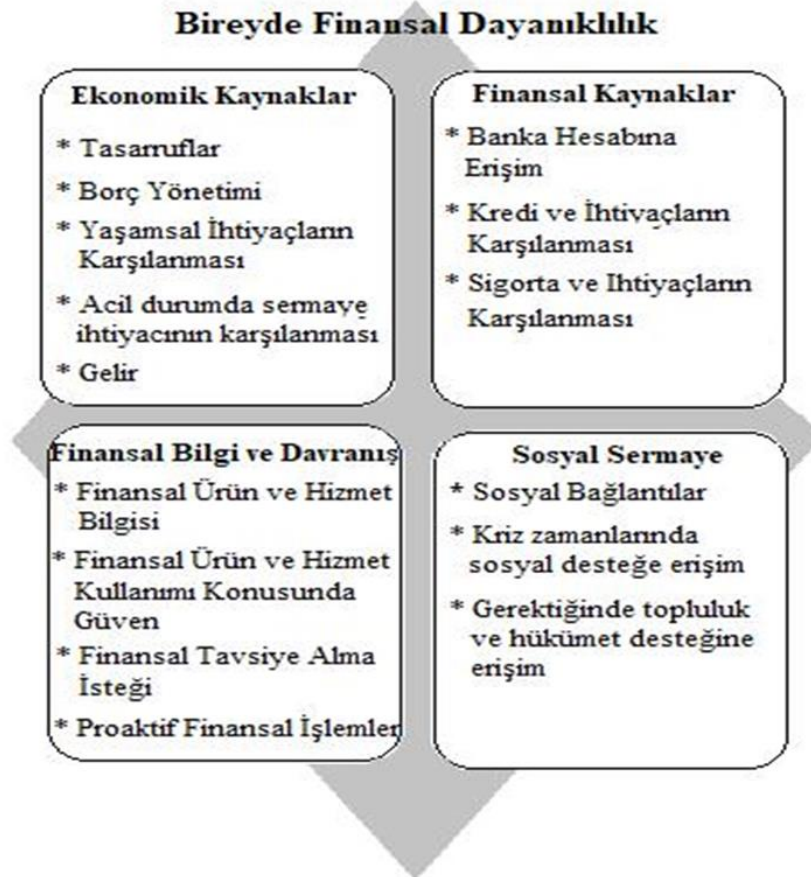
Kriz, bir mekanizmanın mevcut konumunu ve geleceğini etkileyen beklenmeyen bir anda ortaya çıkan ve genelde önlem alınmakta geç kalınan olumsuz bir durumu ifade ediyor. İşletme, söz konusu kriz olduğunda beklenmeyen ve önceden sezilmeyen, hızlı bir şekilde yanıtlanması ve yönetilmesi gereken, şirketin önleme ve uyum mekanizmalarını yetersiz hale getirerek, mevcut değerlerini, amaç ve varsayımlarını tehdit eden gerilim durumu olarak tanımlanıyor. Genel ekonomi açısından bakıldığında krizler, güç dönem, bunalım, buhran olarak tanımlanıyor. Krizler bölgesel veya küresel düzeye geldiğinde ise birden fazla sayıda ülkede ortaya çıkan bunalımların bölgesel ya da küresel sistemi etkilemesi demektir (Eğilmez, 2019).

Ekonomik anlamda kriz, önceden bilinmeyen ya da öngörülemeyen bazı gelişmelerin makro düzeyde devlet; mikro düzeyde ise firmaları ciddi olarak etkileyecek sonuçlar ortaya çıkarması anlamına gelmektedir. Başka bir tanımlamaya göre kriz, herhangi bir mal, hizmet, üretim faktörü veya finans piyasasındaki fiyat veya miktarlarda kabul edilebilir bir değişme sınırının ötesinde gerçekleşen şiddetli dalgalanmaları ifade etmektedir (Kibritçioğlu, 2001). Kökeni eski Yunanca “krisis” kelimesine dayanan kriz kelimesi, sosyal bilimlerde çoğunlukla bunalım ve buhran kavramları ile aynı anlamda kullanılmaktadır (Erarslan, 2014). Kriz, sosyal sistemin temel değerlerine veya yaşam sürdürme işlevlerine karşı algılanan belirsiz durumlarda acil iyileştirme eylemi gerektiren bir tehdit olarak tanımlanmıştır. Krizlerin önemli bir özelliği olası durumlardan daha farklı gerçekleştiği için her zaman belirsizlik ve düzensizlik hâkimdir. Diğer önemli bir özellik ise, krizlerin kişiden kişiye bir

algı meselesi olması ve dolayısıyla öznel bir unsur içermesidir. Bu sonuçlar kişiye göre iyi ya da kötü olabilir (Christensen, Laegreid, & Rykkja, 2016).

1.3 Metodoloji

Bu çalışma, İstanbul Büyük Şehir Belediyesi Mali Hizmetler’de çalışan bireylerin finansal dayanıklılığını ölçmek amacıyla yapılmıştır. Anket çalışması şeklinde yapılan araştırma bireylerin seçtikleri şıklara göre puanlanıp incelenmektedir. Çalışmada bireylere, Ekonomik Kaynaklar bileşenleri ve kullanımı, finansal ürün ve hizmetlerden yararlanılması, finansal bilgi ve davranış bileşeni, sosyal sermaye ile alakalı sorular sorulmuştur. Anket çalışmasındaki cevaplar SPSS programına aktarılarak katılımcıların finansal dayanıklılık derecesi ölçülmüştür. Çalışmada katılımcıların demografik bilgilerini ayırarak finansal dayanıklılık arasındaki ilişkiye bakılmıştır.



Şekil 1.1: Finansal Dayanıklılık Bileşenleri

Kaynak (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019)

Anket çalışmasına 156 kişi katılmıştır. Anket çalışması yaş, cinsiyet, gelir düzeyi ve eğitim durumu dikkate alınarak finansal dayanıklılık üzerindeki ilişkisi incelenmiştir. Ankette sorulan sorular Ekonomik Kaynaklar, Finansal Kaynaklar, Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye Başlıkları altında toplanarak sorulmuştur. Ayrıca anket cevapları ve demografik bilgiler üzerine doğrusal regresyon modeli uygulanmıştır.

Tabloda görüldüğü üzere bireyde finansal dayanıklılık çalışmasındaki ankette katılımcılara Ekonomik Kaynaklar, Finansal Kaynaklar, Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye Başlıkları altında sorular sorulmuştur. Anket sonunda katılımcıların verdiği cevaplar doğrultusunda elde edilen puan finansal dayanıklılığının ne durumda olduğunu göstermektedir. Bireysel katılımcının finansal dayanıklılık puanı, dört bileşenin her birinden alınan ortalama puanların ortalaması alınarak belirlenmiştir. Böylece, tüm bileşenler finansal esnekliğe eşit ağırlıkta olacak şekilde her bir bileşene aynı ağırlıktadır. Finansal Dayanıklılık bileşenleri finansal dayanıklılığın hesaplarında eşit ağırlıkta bulunmaktadır. Verilen cevaplardaki puanlar 1 ile 4 arasındadır. Bu durumda cevaba verilen 1 puan en kötü durumu gösterirken, 4 puan en iyi durumu göstermektedir. Tablo 7'deki başlıklar ve faktörler, bireyin finansal dayanıklılık bileşenleriyle ilişkisini göstermek amacıyla değerlendirilmiştir. Bu anket çalışmasında bireyler her bir soruya, yalnızca bir cevap vermelidir. Elde edilen puan bireyin finansal dayanıklılık seviyesini göstermektedir.



Şekil 1.2: Finansal Dayanıklılık Grupları

Kaynak: (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019)

Bireylerin verdiği cevaplar 4 adet farklı finansal dayanıklılık grubuna ayrılmaktadır. Buna göre 1-1.75 arası puan alan bireyler finansal açıdan kırılgan, 1.76-2.5 arası puan alan bireyler az finansal kırılgan, 2.51-3.25 arası puan alan bireyler orta finansal dayanıklılık, 3.26-4 arası alan bireyler ise yüksek finansal dayanıklılık grubu içinde tespit edilmektedir.

Sorulan bütün sorulara verilen cevap puanı bütün sorularda aynı derecededir. Yani bir sorudaki cevapta alınan 3 puan ile diğer bir cevaptaki 3 puan birbirine eşittir. Her bir soru eşit ağırlıktadır. Bireylerin verdiği cevaplar 4 adet farklı finansal dayanıklılık bileşeni grubunda yer almaktadır. Finansal Dayanıklılık bileşenleri Ekonomik Kaynaklar, Finansal Kaynaklar, Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye olarak yer almaktadır. Her bir bileşen kendi içinde ortalaması alınıp sonra 4 bileşenin ortalaması alınıp Finansal Dayanıklılık tespit edilir. Sorulan bütün sorulara verilen cevap puanı bütün sorularda aynı derecededir. Ankette 1'den 4'e kadar sürekli bir ölçekte değişen finansal dayanıklılık puanı, insanların finansal dayanıklılığını belirlemek için kullanılmıştır. Anket, puanların ölçeğine göre dört eşit büyüklükte kategoriye ayrılmıştır. Kategoriler ve karşılık gelen skor bandı Şekil 2'de açıklanmıştır. Bu duruma göre ağır Finansal Açıdan Kırılgan en kötü durumu temsil ederken, Yüksek Finansal Dayanıklılık grubu en iyi finansal durumu temsil etmektedir.

1.4 Finansal Kriz ve Çeşitleri

İktisadi açıdan krizler evvelinde öngörülemeyen ya da beklenilmeyen gelişmelerin makro düzeyde devlet ve ülkeleri, mikro düzeyde ise firma ve bireyleri ciddi olarak etkileyecek ekonomik problemler ortaya çıkarmaktadır. Ekonomik krizler arasında, yıkımı yüksek olan ve mühim olan finansal krizlerdir. Finansal krizler ekonomik faaliyetlerin mevcut durumunu ve geleceğini etkileyen ve beklenmedik bir zamanda oluşan negatif olaylardır. Ekonomik krizlerin bir alt türü olan finansal krize sebep olacak birçok neden vardır (Erarslan, 2014).

Finansal istikrar, finansal piyasalarda, bu piyasalarda faaliyet gösteren kişi ve kurumların ödeme sistemlerindeki istikrarı, kriz ve şoklara karşı dayanıklılığı ifade etmektedir. Bu alanlardaki istikrar genelde finansal sistemin sağlıklı ve istikrarlı işlemesini, dolayısıyla ekonomideki kaynakların üretken bir şekilde tahsisini ve risklerin uygun bir şekilde yönetim ve dağılımını beraberinde getirmektedir (Eğilmez, 2019).

Finansal kuruluşların mal varlıklarında yaşanan kıymet düşüşü, borsadaki hisse senedi fiyatlarının düşmesi, oluşan ekonomik balonlar, para krizi, kurum ve bireylerin likidite eksikliği olarak finansal krizlere örnek verilebilir. Finansal

krizleri daha iyi anlayabilmek için finansal kriz türlerini tanımlamak oldukça önemlidir. Bunlar döviz, bankacılık, borç ve sistematik finansal krizlerdir (Erarslan, 2014).

1.4.1 Döviz (Para) Krizi

Para krizi, literatüre baktığımızda döviz krizi olarak ifade edilmiştir. Döviz kurundaki hızlı değişimler ve sermaye hareketlerindeki yüksek tutarlı değişim sonucunda, merkez bankasındaki döviz rezervlerinin erimesi ile ortaya çıkmaktadır. Döviz krizi, merkez bankalarının döviz rezervlerinde ortaya çıkan sürekli azalma veya ulusal paranın değerinde meydana gelen geniş çaplı düşüşler olarak tanımlanabilir. Döviz krizlerinin başlaması için milli paraya yönelik ciddi bir spekülasyon saldırısının olması yada piyasalarda değer düşürme yapılacağına ilişkin beklentilerin güçlenmesi gerekir. Böyle bir durumda merkez bankaları kurları korumak talebi düşürmek amacıyla, piyasalara tahvil ve bono vererek döviz satmak ve faiz oranlarını yükseltmek zorundadır. Ülkede olup biten döviz krizi özellikle Türkiye gibi benzer biçimde ülkelerde imalat ürünlerindeki maliyet yükseleceğinden üretilen mal ve hizmetler daha pahalı olacaktır. Bu durumda döviz-maliyet bazlı enflasyon meydana gelir ve enflasyon yükselir. Ancak merkez bankalarının ehil döviz rezervleri bulunmadığı durumlarda, ülkeye parasını getiren yabancı yatırımcı zarar etme korkusuyla hızla ülkeyi terk eder. Böylece mevcut kuru sürdürmeyeceğini anlayan merkez bankasının kurları dalgalanmaya bırakması ile de döviz krizi başlar. Döviz krizi en fazla sabit kurla birlikte bir dezinflasyon programı tatbik eden ve bu sebeple milli parası aşırı değerlenip yüksek cari açıklarla karşılaşan ülkelerde görülmektedir. Cari açıkların genişlediğini gören yabancı sermaye sahipleri, türk lirasının değer kaybedeceği düşüncesi ile ülkeyi hızla terk eder ve artan döviz talebi baskısı sonucunda döviz krizi başlar (Erarslan, 2014). Bu durum dışında, ülkede yaşanan demokrasi eksikliği, insan hakları ihlali, adalet eksikliği, sıkıyönetim, darbe gibi çeşitli sebeplerden ötürü de ülkeden sermaye çıkışları görülebilir. Ekonomisi kırılgan sermaye hareketleri ve döviz krizinden daha çok etkilenir.

2018-2019 yılında yaşanan döviz krizi güzel bir örnek olacaktır. 2018 yılında Amerika ve Türkiye arasında yaşanan siyasi krizdir. Türkiye'nin Rahip

Brunson'ı Amerika'ya teslim etmemesi sonucu, Başkan Donald Trump'ın Türkiye'den alınan demir çeliğe ek vergi uygulayacağını ilan etmesi ve Türkiye aleyhine yaptığı açıklamalar sonucu ülkede döviz çıkışı gözlemlenmiştir. Döviz çıkışı sebebiyle dövizle olan talep artmış, yerli halk Türk Lirasının değer kaybedeceği beklentisiyle ellerindeki paraları dolara çevirmiş ve Türk Lirası değer kaybetmiştir. Bunun sonucunda da dövizle borçlanan bu borcu TL ile ödemesi gereken işletme ve şirketlerin borcu artmış ve döviz krizi meydana gelmiştir.

1.4.2 Bankacılık Krizi

Bankacılık krizleri çoğu zaman geri dönmeyen batık krediler ve varlık piyasasındaki istikrarsızlıklar ve bunun sonucunda banka bilançolarında oluşan kötüleşmeden kaynaklanır. Bu da banka varlıklarının azalmasına yol açtığından, mevduat sahiplerinin bankalara olan güveni hızla azalır ve ani mevduat çekilişleri baş gösterir. Böylece finansal piyasalarda oluşan panik havası ile baş gösteren bankalara hücum olgusu bir bankacılık krizine yol açar. Burada açıklanması ihtiyaç duyulan en önemli nokta, bankacılık krizlerinin finansal sistemdeki birkaç bankanın yaşamış olduğu sorunlardan mı yoksa bütün bankacılık kesimini ilgilendiren sistematik bir problemden mi kaynaklandığıdır. Yaşanan bankacılık krizlerine bakıldığında finansal problemler yaşayan bankaların büyü ölçekli olduğu ve müşteri potansiyellerinin geniş olması durumunda, bütün bankacılık sistemini etkileyen bir kriz yaşanabileceği ifade edilmektedir. Diğer taraftan para krizleri de bankacılık krizlerine yol açabilir. Bu yüzden döviz(para) ve bankacılık krizleri birbirleriyle bağlantılıdır. Döviz krizlerinin bankacılık krizlerin tetiklenmesinin iki sebebi vardır. Birincisi para krizleri sebebiyle merkez bankası döviz rezervlerinde yaşanan azalmalar, kredi hacminde de düşüslere neden olur ve geri dönmeyen batık krediler artar. Böylece bir bankacılık krizi tetiklenmiş olur. İkincisi ise, para krizi sonrası milli paranın aşırı değer kaybetmesi neticesinde, bankalarda kur ve faiz riski artar. Bu durum bankaların kur riskine karşı korunmamış döviz cinsinden borçlarının geri ödenme sorunlarını ortaya çıkararak, bankacılık sisteminin zayıflamasına neden olarak krize yol açar (Erarslan, 2014).

2001 senesinde Türkiye’de yaşanmış olan siyasal iktidarsızlık, yapısal reformların eksikliği, artan bütçe açıkları ve enflasyon ile birlikte döviz ve bankacılık krizini tetiklemiştir. O dönemde IMF’den borç alınıp, IMF programıyla yapısal reformlar yapılmaya başlanıp, bankaları denetlemek üzere BDDK(Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) kurulmuş ve Merkez Bankasının bağımsızlığı kararı alınmıştır (Uygur, 2001).

1.4.3 Borç Krizi

Borç krizleri, borçlu tarafından alacaklılara yasal olarak ödemek zorunda olduğu miktarın tamamını veya bir kısmını ödeyememesi, borcu reddetmesi ya da borçların yeniden yapılandırılmasını talep etmesi durumunda ortaya çıkar. Borç krizleri kendi arasında iç borç ve dış borç krizleri olarak ikiye ayrılır. İç borç krizleri, genel ekonomik koşulların kötüleşmesinden kaynaklanan nedenlerle hükümetlerin veya bireylerin yapmış olduğu borçları ödemekte zorlanması durumunda ortaya çıkar. Böyle durumlarda hükümetlerin yapmış olduğu en büyük hatalardan biri, bankalarda döviz mevduatları olanları ulusal paraya geçmeye zorlamaktır. Kısa vadede borçlarını ödeyecek döviz elde etmeyi piyasalardan sağlasa bile, ülkeden sermaye kaçışları yaşanacağı için ekonomik istikrar daha da bozulacaktır. Hatta söz konusu tedbirler, bankalardan mevduat çıkışlarını başlatarak bankacılık krizlerini tetikleyebilir. Dış borç krizleri ise, ülkenin yurt dışı borçlarını zamanında ödeyememesi veya borç ödemelerini ertelemesi nedeniyle meydana gelmektedir. Bu durumda borçlu ülke genellikle uluslararası finansal kuruluşlara veya bir konsorsiyuma başvurarak, borçlarının yeniden yapılandırılmasını talep edebilir. Gerek iç borç krizleri gerekse de dış borç krizleri, ülkelere rating kuruluşları tarafından verilen notların düşmesine yol açarak, ülkenin genel imajını zedelemekte ve yeni borç bulmayı zorlaştırmaktadır (Reinhart & Rogoff, 2011).

Borç krizleri, bütçede meydana gelen bozulmalar ya da borç yönetiminin iyi planlanamamasından dolayı ortaya çıkan krizlerdir. Bir ülke, firma ya da bireylerin borcun anaparasını ya da faizini geriye ödeyememesi ve borç yönetimi yapamaması durumunda ortaya çıkan ekonomik göstergelerdeki bozulmalar borç krizine örnektir. Diğer bir ifadeyle borç krizleri, ülkelerin ya

da bireylerin bütçe açıkları ve toplam borç stoklarını iyi yönetememesi durumunda ortaya çıkmaktadır (Akçay, 2012).

1981 yılında Avrupa Birliği'ne üye olan Yunanistan. 2001 yılında ortak para birimi olan Euro'ya geçiş yapmış ve 2009 yılında yıkıcı bir finansal borç krizine yakalanmıştır. Bu borç krizinden önce Yunanistan ekonomisi, kamu sektörünün ağırlıkta olduğu küçük ve dışa açık bir ekonomi görünümündeydi. Kamu kesimi harcamalarının giderek artması ve bunun aksine vergi gelirlerinin kamu harcamaları kadar yükselmemesi sebebiyle, bütçe açıkları ve kamu borç stoku giderek artmıştır. Yüksek bütçe açığı ve kamu borç stokunun döndürülebilmesi, Yunanistan ekonomisini finansal borç krizine sürüklemiştir (Erarslan, 2014).

1.4.4 Sistemik Finansal Krizler

Kredi kullanımı, ödemeler ve varlık değerlendirmesi gibi finansal sistemin mühim işlevlerini kesintiye uğratan ve reel iktisat üzerinde negatif etkilere neden olan şoklar olarak sistemik finansal krizler tanımlanabilir (Yücel & Kalyoncu, 2010). Krizler, potansiyel olarak finansal piyasaların ciddi biçimde bozulmasını ifade etmektedir. Sistemik krizler ekonomik, sosyal ve politik hayatın yapısından ve sürekli değişkenliğinden kaynaklanmaktadır. Sistemik finansal krizlerde mutlaka bir yayılma aşaması bulunmaktadır. Bir ülke, kurum ya da firmadaki sorunlar, diğer bir ülke, firma ya da kurumlarda çözümsüzlüğe yol açabilmektedir. Sistemik kriz dönemlerinde, ülkede üretim kayıpları oluşmakta, milli gelir azalır, ekonomik kayıplar büyümekte ve ülke ekonomik etkinlikten uzaklaşmaktadır. Finansal krizler, birbirleriyle bağlantılıdır. Birçok durumda farklı alanda başlamış bir kriz, öteki bir krizi de beraberinde getirebilmektedir (Turgut, 2007).

2. FİNANSAL KRİZİN NEDENLERİ VE ETKİLERİ

Bir ülkede ekonomik olarak kırılganlığa, iktidarsızlığa ve dolayısıyla finansal krize yol açan pek çok etken bulunmaktadır. Ülke ekonomisinde meydana gelen makro ekonomik göstergelerdeki bozulmalar, finansal sistemdeki iktidarsızlık ve spekülasyon, denetim ve düzenleme tarafındaki eksiklikler finansal krize yol açan etkenlerden bazılarıdır. Bu tür etkenler, genellikle ekonomi üzerinde önemli etkileri varken aynı zamanda bankacılık sektörünü de ciddi bir şekilde etkilemektedir. Krize yol açacak bu risklerden kaçınmak için kanun koyucular ve kurumlar çeşitli düzenleme ve denetleme politikaları geliştirmiştir. Finansal krizlere yol açan nedenlere baktığımızda; yanlış uygulanmış makroekonomik politikalar, finansal yapıdaki kırılganlık, döviz sistemi ve kurunun belirlenmesindeki hatalar ve eskiden uygulanan sabit kur sistemi, diğer ülkelerin makroekonomik durumları ve ülke ekonomilerinin küreselleşmeyle birlikte birbirlerinden daha kolay etkilenmeye başlaması, dışsal makroekonomik koşullar, denetim ve düzenleme ile ilgili sorunlar olarak gösterilebilmektedir. Krize yol açan bu sebepler dışında, ekonomik sistemin belli kısımlarını etkileyen ve ekonomik birimlerin, mevcut durumlarını yeniden gözden geçirmelerine yol açan olaylar ve haberler bulunmaktadır. Söz konusu yapısal ve denetim eksikliğinden kaynaklanan finansal krizler, ekonomik faaliyetler üzerinde olumsuz etkide bulunmaktadır (Ural, 2003).

Makroekonomik olaylar, bankacılık ve finans sektöründe gelişen olaylar finansal sektöre etkileri ve krize dönüşmesi, finansal krizde en önemli sebepler olarak incelenmektedir. Ekonomik göstergeler açısından finansal sistemin incelenmesi ve finansal krizlerin önüne geçilmesi önem arz etmektedir. Bankaların yaptığı işlemlerde denetleme ve düzenleme mekanizmasından uzak, finansal piyasaların istikrarsız ve spekülasyon sonucunda hareket etmesi, finansal sistemi kırılgan hale getirmektedir. Bankacılık sektörü sebebiyle ortaya çıkmış bir borç ya da para krizi, kredi veya para arzı yoluyla ekonomik faaliyetler üzerinde olumsuz etkilere sahip olmaktadır. Finansal piyasalarda

ortaya çıkan bir krizin yaratacağı makroekonomik etkiler; kredi hacminde daralma, faizlerde yükselme, emisyonunda artma, harcama ve talepte düşme, üretim ve istihdamda azalma, tasarruf ve yatırımlarda azalma olarak sıralanabilmektedir (Ural, 2003).

Bir krizin bankacılıktaki etkileri değişik biçimlerde ve çoğunlukla birbirine bağlı sonuçlar olarak ortaya çıkmaktadır. Krizin en önemli etkilerinden birisi, bireylerin bankadaki mevduatlarını çekmek için gerçekleştirdiği talep artışıdır. Bu durumda bankalar, mevduat geri çekişlerini karşılamak için varlıklarını zararına satışlar yoluyla elden çıkarmaları izler. Eğer bu gelişmeler belirli bankalara ait olarak ortaya çıkıyorsa, borç veren son merci işleviyle, krizin yaygınlaşması ve sistemik hale gelmesi engellenebilir. Ayrıca, bankaya yatırılan mevduatın sigortalanmış olması bir krizi henüz doğmadan önleyebilir. Eğer kriz yaygınlaşırsa, bireyler riskli gördükleri bankalardaki mevduatlarını çekip, güvenli olduğu kabul edilen diğer bankalara yönelebilir. Bankacılık sistemine olan güven sarsılmış ise, bu kez fonlar bankalardan çekilerek önce kaliteye sonra da nakde yönelir, hatta yurtdışına çıkarılabilir. Elinde kredi verecek mevduat bulunmayan bankalar için olumsuz bir tablo ortaya çıkar. Hatta pek çok banka iflas edebilir veya kapanabilir, ayakta kalan bankalar ise olumsuz etkilerle karşılaşır (Karacan, 1996).

2.1 Finansal Risklerin Yönetimi

Kişi ve İşletmelerin karşı karşıya bulunduğu finansal riskleri; piyasa, likidite, kredi ve faaliyet riski olarak tanımlamak mümkündür. Bunlardan piyasa riski; döviz kuru, faiz oranı, menkul kıymet ve mal fiyatlarında beklenmeyen değer değişikliklerinden ortaya çıkan finansal kayıp olasılığıdır. Piyasa riski hem finans sektörünü hem de finans dışı sektörlerdeki işletmeleri ve bireyleri dolaylı yoldan etkilediği için finansal risklerin önemli bir bölümünü oluşturur. Piyasaların küresel hale gelmesi, şirketlerin daha fazla dışa açılması ve rekabetteki artış yukarıda belirtilen riskler arasından özellikle piyasa riskinin öne çıkmasına neden olmuş ve dışa açık ekonomilerde, işletmelerin maruz kaldıkları finansal risklerin en önemlileri döviz kuru ve faiz oranı değişimlerinden kaynaklanan riskler haline gelmiştir. Likidite riski, fon ve para riski olarak da karşımıza çıkar. İhtiyaç anında duyulan paranın zamanında ve

talep edilen maliyette elde edilememesi ya da eldeki varlıkların istenilen sürede ve tutarda elden çıkarılamaması şeklinde tanımlanabilir. Kredi riski, batık kredi riski olarak da tanımlanabilmektedir. Birey ya da kişilerin bankadan elde ettikleri sermayeyi geriye ödeyememe durumunda batık kredi oluşur ve bankalar bu batık kredileri tahsil etmekte zorlanırlar. Elinde mevduatları azalan bankalar için kredi riski giderek artar. Bu yüzden kredi riskleri, şirket ve bireylerin aldıkları mevduatları ve finansal yükümlülüklerini yerine getirememesinden kaynaklanmaktadır. Faaliyet riski, işlem süreci, yönetimdeki düzensizlik ve eksikliklerden kaynaklanmaktadır. Faaliyet riski kişisel hatalar, sistemsel hatalar, yetersiz kontrol ve prosedürler ile ilgilidir. Faaliyet riski diğer risklerle karşılaştırıldığında ölçülmesi en zor risklerden biridir. İşletmeler ve bireyler karşılaşılabilecekleri riskleri iyi tanımlayıp, plan ve politikalarını belirleyip, çeşitli yöntem ve araçlar kullanarak riski yönetebilir veya riski başka tarafa aktarabilirler (Yücel, Mandacı, & Kurt, 2007).

Finansal risk yönetimi, içerisinde matematiği bolca kullandığından riski ölçme ve kontrol etme bakımından önemli bir fonksiyon göstermektedir. Yani finansal risk yönetimi, birçok finansal göstergenin ve işlemlerin özel durumlarını dikkate alarak birbirleriyle ilişkilendirilmesi sonucu; alınan kararların, sürekli gözden geçirilmesi ve gerekiyorsa yeni önlemlerin alınması şeklinde dinamik bir süreci içermektedir. Finansal risk yönetiminde, verilen kararların günlük, kısa vadeli ve uzun vadeli bakışlarla var olan hak ve yükümlülüklerin sürekli incelenmesi, zaman kavramı ve karar vermedeki esnekliğin önemini ortaya çıkarmaktadır. Finansal kararların başarısı, verilen kararın doğruluğuna bağlıdır. Zamanında verilmiş ve zamanında uygulanmış olmasıyla da yakından ilgilidir. Zamanında karar vermede esneklik finansal yönetimin en önemli yönlerinden biridir (Sayılğan, 1995).

Küreselleşen dünyada, gelişen ticaretler ve finansal işlemler aynı zamanda yeni risk çeşitleri doğurmuş ve bu risklerden kaçınmak için yeni kaçınma yöntemlerinin geliştirilmesini zorunlu hale getirmiştir. Halen uygulanan çok sayıda risk yönetim tekniği kullanılmaktadır. Bu risk yönetim teknikleri kendi içinde farklı şekillerde kullanılmakla birlikte, diğer risk yönetim teknikleriyle birlikte de sentezlenerek uygulanmaktadır. Uygulanan bu tekniklerin, amacı

riskten kaçınma olsa da, aynı zamanda amacıyla da uygulanmaktadır (Sayılğan, 1995).

2.2 Finansal Dayanıklılığı Etkileyen Faktörler

Bireyler ve Organizasyonların finansal dayanıklılığı önem teşkil etmektedir. Finansal Dayanıklılığı etkileyen bazı faktörler vardır. Bunları iç faktörler ve dış faktörler olarak sıralayabiliriz. İç faktörler birey ve organizasyonların daha çok kendi içinde yaptığı davranış ve faaliyetlerden meydana gelirken, dış faktörler içinde bulundukları ekonomik koşullar ile alakalıdır. Dış faktörler ne kadar kötü olursa olsun, bireylerin ve organizasyonların içyapısında oluşturduğu dayanıklılık ve riski minimize etme hareketi, finansal dayanıklılığın temelidir. Yani iç faktörler ne kadar iyi yönetilirse ve bunlarla ilgili çalışma yapılırsa, meydana gelebilecek risklere karşı daha fazla dayanıklı olunur.

2.3 Bireyde Finansal Dayanıklılığı Etkileyen Faktörler

Finansal Dayanıklılığı etkileyen en temel faktör bireylerin geliridir. Gelir sayesinde bireyler tüketim, tasarruf, yatırım gibi faaliyetlerde bulunurlar. Belirli bir zaman diliminde elde edilen ve karşılığında para alınan kazanca gelir denir. Gelir, bireylerin emek karşılığında aldığı ücret, tasarrufları sayesinde elde ettiği faiz ya da konutlardan elde ettiği kira geliri olabilir. Gelirin düşük tutarda olması finansal dayanıklılığı etkileyen önemli bir faktördür. Düşük gelir düzeyinde olan bireyler oluşabilecek krizlerden daha kolay etkilenir. Tam aksine gelir düzeyi yüksek kişiler elde ettikleri geliri rasyonel bir şekilde kullanabiliyorsa dayanıklılığı daha yüksektir diyebiliriz. Bireyin yaşam biçimi ve aile yapısı, edindiği alışkanlıklar, ileriye dönük kararları ve beklentileri borç alma, tüketim, tasarruf, yatırım eğilimlerini etkilemektedir. Gelir düzeyi düşük olmasına karşın tüketim ve harcama eğilimleri yüksek olan bireyler parasal ihtiyaçlarını karşılamak için borç almaya başlar. Borç, geri ödemekle yükümlü oldukları ve bireylerin ihtiyaçlarını karşıladığı durumdur. Finansal Dayanıklılığı doğrudan etkileyen bir faktör bireylerin borç yönetebilme kabiliyetidir. Gelir, gider ve borç planlamasını yapan bireyler borçlarını daha iyi yönetirler. Böylece finansal dayanıklılıklarını arttırmış olurlar. Bireyler elde ettikleri gelirden

yaşamsal masraflarını çıkardıktan sonra geri kalan tutar harcama, tasarruf, yatırım eğilimine dönüşür. Yaşamsal ihtiyaçlar bireylerin belli bir sürede temel ihtiyaçlarını en düşük düzeyde karşılaması demektir. Herkesin yaşam biçimi, aile yapısı, edindiği alışkanlıkları farklı olsa da temel ihtiyaçlar aynı kalır. Finansal Dayanıklılığı etkileyen faktör bireylerin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra kalan gelirlerinin ne kadarını tasarruf ve yatırıma yönlendireceğidir. Gelirlerini harcama ve tüketim için kullanan bireyler finansal açıdan daha kırılgan duruma gelecektir. Kısaca, bireylerin elde ettiği gelirler (ücret, faiz, kira, kâr) ve bu gelirle yaptığı tüketim, harcama, tasarruf, yatırım faaliyetleri finansal dayanıklılığı etkileyen en temel faktördür (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019) (Eğilmez, 2019).

Bireylerin ekonomi ve finans hakkında bilgi sahibi olması finansal dayanıklılığı etkileyen bir diğer faktördür. Ekonomi ve Finans Sistemi hakkında az bilgi sahibi olan bireyler Finansal Dayanıklılık açısından daha kırılgan hale gelebilir. Buda dayanıklılığı etkileyen bir diğer faktördür. Kişiler elde ettikleri geliri temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra tasarruf ve yatırım yaparak değerlendirirler. Yapılan tasarruf ve yatırımın ekonomik ve finansal bilgi sayesinde yapılması gerekir ya da bireyler bu tarz konularda finansal danışmanlık hizmeti alabilir. Ülke içindeki ekonomik koşulların ve gidişatın analizini iyi yapabilen ya da danışmanlık alan bireylerin durumsal farkındalıkları daha yüksek olur. Bu sayede olabilecek risklere karşı kırılgan yapılarını sağlamlaştırmak için plan ve eylemlerde bulunurlar. Finansal Bilgi konusuna örnek vermek gerekirse: 1.000 TL elinde tasarrufu bulunan birisini düşünelim. Bu kişi elindeki parasını yastık altına koymak isterse, zaman içinde yükselebilen TÜFE ve Enflasyon oranların yükselmesi sonucu alım gücü düşebilir. Enflasyon oranını %10 olduğunu varsayarsak. Birey elindeki parayı değerlendirmezse zaman içinde alım gücü düşecek. Bu riskten kaçınmak için %11 faiz veren tahvil alarak, elindeki sermayesini korumuş ve alım gücünü arttırmış olur. Bu yüzden finansal ve ekonomik konularda bilgi sahibi olmak ya da danışmanlık hizmeti almak finansal dayanıklılığı etkileyen bir faktör diyebiliriz (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

Bireylerin ekonomik kaynakları finansal dayanıklılığı etkileyen bir diğer faktördür. Gayrimenkuller, menkul kıymetler, bankada bulunan mevduatlar ve

yatırım kârları ekonomik kaynaklardır. Bireylerin ekonomik kaynakları ne kadar çok olursa o kadar finansal açıdan dayanıklıdır. Lakin bireyler finansal dayanıklılığı korumak istiyorsa ellerindeki menkul kıymetler, sermaye ve gayrimenkullerin yönetimini iyi yapmalıdır. Ekonomik kaynakların fazla olması olumlu bir şey gibi görünse de aynı zamanda negatif sonuçlar doğurabilir. Yatırım amaçlı alınmış hisse senetleri ani yaşanan kriz sonucunda bireylere kâr yerine zarar getirebilir. Ya da elindeki mevduatını bankaya yatıran bir kişi, bankanın vereceği faiz oranını gerçekleştiren enflasyon oranından düşük kalmışsa kişinin bankadaki mevduatı azalmış olur. Bireyler faiz ve kâr amaçları yatırımlarını yapmadan önce gerçekleştirebilecek riskleri ve elde edecekleri kârı karşılaştırmalıdır. Böylece bireyin elindeki sermayesi zaman içinde azalmamış olur. Ekonomik kaynakların çeşitliliğinin artması finansal dayanıklılığı arttıran bir faktördür. Bireyler finansal ve ekonomik bilgileri sayesinde elindeki kaynakları iyi yöneterek risklerden kaçınabilir ya da finansal danışmanlık hizmeti alabilir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Dış faktörler bireylerin elinde olmadan başına gelebilecek ve finansal dayanıklılığını etkileyecek faktörlerdir. Bunlar, içinde yaşadıkları ülkedeki ekonomik durum, enflasyon, kamu harcamaları, para ve maliye politikaları olabilir. Ülke ekonomilerinin zamanla dışarıya açılması, sermaye hareketlerinin serbest hale gelmesi, ticaretin desteklendiği, piyasalara müdahale edilmemesi gibi durumlar sonucunda ekonomiler küresel düzeye geçmiştir. Böylece Amerika kıtasında yaşanan bir kriz diğer kıtadaki ekonomileri etkilemeye başlamıştır. Bir ülkede yaşanan kriz veya ekonomik durgunluk domino etkisi gibi diğer ülkeleri de etkiler. Türkiye ekonomisine baktığımızda ihracatının %50den fazlası Avrupa Birliği ülkelerinedir. Avrupa Birliği ülkelerinde yaşanacak bir kriz ithal ettikleri mal ve hizmetlerde düşüş meydana getirecektir. Bunun sonucunda Türkiye'nin ihracat gelirleri düşecek ve dış ticaret açığına olumsuz yansımaya sebep olacaktır. Bu durumda Türkiye'de yaşayan vatandaşları ekonomik açıdan etkileyen bir faktördür. Enflasyon, bireylerin finansal dayanıklılığını etkileyen bir diğer faktördür. Enflasyon en basit tanımıyla fiyatlar genel düzeyinde ortaya çıkan sürekli artış demektir. Bireylerin elinde tuttukları sermaye, enflasyonun yüksek olduğu zamanlarda iyi yönetilmezse, alım gücünde düşüşe ve paranın zamanla reel olarak değerinin düşmesine sebep olur.

Kriz zamanlarında talep ya da maliye artışlarından kaynaklı oluşan enflasyon bireylerin finans dayanıklılığını negatif etkileyen bir faktördür.

Hükümetlerin izlediği Para ve Maliye politikaları bireylerin finansal dayanıklılığını etkileyen diğer bir faktördür. Merkez Bankası uyguladığı açık piyasa işlemleri, zorunlu karşılıklar ve faiz gücü sayesinde ekonomik hedeflerine ulaşmaya çalışır. Merkez Bankası'nın izlediği para politikası sonucu faiz, döviz kuru, bankacılık hizmetleri ve piyasalara müdahale ederek, bireylerin finansal dayanıklılığına etki eder. Açık piyasa işlemleri, Merkez Bankası'nın piyasadan tahvil ve hisse senedi alarak karşılığında piyasaya para vermesi ya da tam tersine elindeki tahvil ve hisse senetlerini satarak piyasadan para çekmesi sonucu uygulanır. Bu yolla piyasadaki para miktarı azaltılır veya arttırılır. Zorunlu Karşılıklar, bankaların kendilerine yatırılan paralardan Merkez Bankası'na belirlenmiş oranda yaptıkları kesintileri Merkez Bankası'na yatırmalarına yarıyor. Merkez Bankası zorunlu karşılık oranlarını değiştirerek bankaların kredi verebilme hacmini etkiliyor. Dolayısıyla Merkez Bankası'nın yaptığı bu işlemler dolaylı olarak bireylerin gelir, tüketim, harcama, tasarruf, yatırım gibi eylemlerini etkiliyor (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019) (Eğilmez, 2019).

Kamu Harcamaları bireylerin finansal dayanıklılığını etkileyen pozitif bir faktördür. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yoksulluk sınırının altında yaşayan insanlara gelir transferi yapılarak bireylerin refah seviyesinin yükseltilmesi planlanır. Gelir transferlerinin yanına sıra aynı zamanda Hükümet bireylerin mesleki beceriler kazanması ya da kişisel yeteneklerinin geliştirmesiyle ilgili Kamu Harcamalarında da bulunabilir. Mesleki becerileri gelişen ya da girişimcilik faaliyetleri için devletten destek, teşvik bulan bireyler dolaylı yoldan gelirlerini arttırmış bulunurlar (Sarisooy & Koç, 2010).

2.4 Organizasyonlarda Finansal Dayanıklılığı Etkileyen Faktörler

Liderlik ve Kültür, Organizasyon yapısındaki en önemli etkidir. Bu yüzden organizasyonlarda Liderlik Finansal Dayanıklılığı etkileyen olumlu ya da olumsuz bir faktördür diyebiliriz. Organizasyon yapısında en üst konumda olan hareketleri ve kültürüyle içinde bulunduğu yapıyı değiştirdiği için Organizasyonlarda Liderliğin çok büyük önemi vardır. Bir kurum ya da

organizasyondaki lider, yönetici sisteminin ne demek olduğunu iyi bilmeli ve çalışanlara bunu öğretmelidir. Ayrıca organizasyondaki amaç ve planları yaparak çalışanlarını bu doğrultuda motive etmeli ve yönetmelidir. İyi Liderler organizasyon amaçlarını gerçekleştirmeli ve tam faydaya ulaşabilmek için çalışanların sistemin önemli bir parçası olduğunu bilmeli ve çalışanlara bunu hissettirmelidir. Ortak bir amacın parçası olduğunu hisseden çalışanlar bu sayede daha verimli ve istekli çalışacaklardır. Ayrıca İyi Liderler, insanların birbirlerinden farklı özelliklere sahip olduklarını bilmelidir. Çalışanlara görev verirken aile geçmişi, eğitimi, tecrübesi, teknik yeterlilik, kişisel özellikleri gibi verileri kullanarak çalışanlara en uygun iş ve görevleri verir. Bu sayede, yapılan işler ve faaliyetlerde fayda maksimum seviyeye gelmiş olur. Organizasyon yapısındaki iyi liderler, çalışanlara yöneticilik yapmaz aynı zamanda çalışanlara danışmanlık sağlayıp, onları motive ederek bir yönden de role model konumuna gelirler. Çalışanları başarıya ulaşması için motive eder ve iyi bir şekilde yönetir. Yönetimde dürüstlük, güven, açıklık ve çalışanlara saygıyı temin ve tesis eder. Liderlerin insan ilişkileri çok iyidir, yazılı ve sözlü iletişimleri gelişmiştir. Bir organizasyonda çalışma kültürü çok önemlidir. Bu çalışma kültürü sayesinde çalışanlar problem çözme, yaratıcı düşünme, esneklik, kendi kendini yönetme, görüş ve iş birliği, planlama ve değerlendirme gibi özellikler kazanır. Liderler bu saydığımız şeyleri her ne kadar organizasyondaki çalışanlara öğretse bile, çalışma kültürü oturmuş kurumlarda böyle şeyler lidere gerek olmadan kendiliğinden de oluşabilir. Dolayısıyla, Liderlik ve Organizasyon Yapısındaki çalışma kültürü işletmelerde faaliyet, operasyon, verimlilik ve fayda konularını etkilediği için dolaylı yoldan Finansal Dayanıklılığı da etkilemektedir. Faaliyet ve hizmetlerini düzgün şekilde yerine getiren organizasyonlarda elde edilen gelir ve kâr her zaman daha fazladır. Sermaye ve Likiditesi yüksek olan organizasyonlar ileride gerçekleşebilecek krizlere karşı karşılık ayırdığı için Finansal Dayanıklılığı olumlu etkileyen bir faktördür diyebiliriz. Bunun tam tersi şekilde de kötü yönetilen ve organizasyon yapısında oluşan çalışma kültürü eksikliği işletmeleri tamamen olumsuz yönde etkileyecektir. Liderlik ve Çalışma Kültürü her ne kadar soyut kavramlar gibi gözükse de dolaylı yoldan organizasyonların Finansal Dayanıklılığını etkileyen en önemli faktörlerden biridir (Erdem & Dikici, 2009) (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Çevre Koşulları organizasyonları finansal dayanıklılığını etkileyen bir diğer önemli faktördür. Çevre koşullarında gelişen olaylar organizasyonlar için tehlike ya da fırsat yaratabilir. Esnek davranabilen ve organizasyon yapısı güçlü kuruluşlar, finansal dayanıklılık açısından güçlü oldukları için tehlike ve fırsatları istediği gibi yönetebilir. Bu durumda yapılacak en uygun hareket koşullara uygun karar ve davranışlarda bulunarak organizasyonun faaliyetlerini devam ettirebilmektir. Bunun tam tersi, çevresinde gelişen durumları iyi yönetemeyen organizasyonların finansal dayanıklılığı olumsuz etkilenir. Organizasyonların finansal dayanıklılığını etkileyen farklı çevresel etkenler vardır. Bunları ekonomik, siyasi, hukuki koşullar, coğrafya, teknolojik koşullar, rekabet olarak sıralayabiliriz. Çevre koşullarından olabildiğince az etkilenmek için plan ve faaliyette bulunmalıdır. Bu sayede çevrede gelişen olumsuz krizler ve olaylar finansal dayanıklılığı daha az etkiler. Bu tür kriz ve risklerden olabildiğince kaçınmak için organizasyonlar karşılaşılabilecekleri risk türlerini iyi analiz etmeli ve bu doğrultuda planlar yapmalıdır. Çevresel faktörlere karşı organizasyonlar senaryo tekniğini uygulayarak finansal dayanıklılıklarını arttırabilirler. Bunu yapabilmek içinde organizasyonlar içinde bulunduğu ülke, pazar durumu, faaliyet, teknolojik gelişmeler, maliyet, üretilen mal ve hizmetler gibi verilerin iyi analiz edilmesi gereklidir. Analizi yapılan organizasyonun olası risk senaryoları sayesinde kırılganlıkları tespit edilip bununla ilgili plan ve çalışmalar yapılabilir. Dolayısıyla çevre koşulları organizasyonların finansal dayanıklılığını doğrudan etkileyen bir faktördür diyebiliriz. Çevre koşullarının yaratacağı etkileri tespit edip kırılganlığını azaltmaya çalışan organizasyonlar olası krizlerden daha az etkileneceği açıktır (Çubukçu, 2020) (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Bilgi yönetimi ve analiz organizasyonların finansal dayanıklılığını etkileyen en önemli faktörlerden bir tanesidir. Günümüzde gelişen teknolojik gelişmeler, rekabet, pazar ve küresel ekonomiyle birlikte bilgi ve bilgi yönetimin önemi giderek artmıştır. Dolayısıyla organizasyon ve kurumlar için bilgi, hayati bir önem haline gelmiştir. Edinilen bilgi sayesinde organizasyonlar verdiği kararlar ve geleceğe dönük planlar ile oluşabilecek risklerin minimuma inmesini sağlar. Burada önemli olan organizasyon yapısındaki iç ve dış faktörlerin iyi analiz edilmesidir. Edinilen bilgi kötü analiz edilmiş ya da yanlış

yorumlanmışsa organizasyonları finansal açıdan kırılgan hale getirir. Bilgi organizasyon yapısındaki kırılganlıkları, çevre koşulları ve değişimleri anlayabilmemizi sağlar. Bilgi sayesinde organizasyonun içyapısındaki riskler, çevresel risk ve faktörler tespit edilir ve finansal dayanıklılığı arttırmak için gerekli plan ve eylemler gerçekleştirilir. Dolayısıyla, bilgi yönetimi ve analiz organizasyonların finansal kırılganlıklarını tespit edip düzeltmesinde kullanılan bir faktördür (Kalkan, 2006) (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).



3. KURUM VE ŞİRKETLERDE FİNANSAL DAYANIKLILIĞIN GELİŞTİRİLMESİ

Piyasalarda operasyon ve faaliyette bulunan organizasyon ve kurumların ileride gerçekleşebilecek zorlukları öngörüp, planlar yaparak, risk ve belirsizliği en az seviyeye indirip finansal durumlarını koruma yöntemidir.

Özellikle 1990 ve 2000’li yıllarda yaşanan krizlerden sonra kurumların birbirleriyle etkileşim halinde oldukları, serbest piyasa ekonomisin izlendiği, ticaretin ülkeler arasında rahatça yapılabildiği küresel bir dünyada Finansal Dayanıklılığın önemi giderek artmıştır.

Farklı sektör ve büyüklükteki şirketler, yaşanabilecek krizlerden kaçınmak veya olabilecek krizleri en az hasarla atlattmak için Finansal Dayanıklılığın önemini anlamıştır. Bu sayede Durumsal Farkındalık, Temel Hassasiyetlerin Yönetimi ve Uyarlanabilir Kapasite gibi kavramlar geliştirilmiştir. Daha önce yaşanan krizler göstermiştir ki şirketler krizi en az hasarla atlattmak için kendi acil durum planlarını ve stratejilerini hazırlamak durumundadır. Birey ve Şirketlerin Finansal Dayanıklılığı geliştirme konusunda önünde 3 adet engel bulunmaktadır. İlk olarak, organizasyonun tüm çalışma aşamalarındaki durumsal farkındalık eksikliğidir. Buna ek olarak beklentiler, kısıtlamalar, oluşabilecek riskler ve bu risklerin sonuçlarının kavranamaması. İkinci olarak, şirketlerin temel kırılgenlıklarının belirlenmesi ve bu kırılgenlıkların yönetilmesidir. Üçüncü olarak da, organizasyon kültürü, esnekliği ve adaptasyonu kurumların dayanıklılığı için önemli özelliklerdir. Diğer bir deyişle Dayanıklılık, bir organizasyonun bütün alanlarındaki durumsal farkındalık, temel kırılgenlıkların yönetimi, karışık, dinamik ve birbirine bağılı bir piyasada(çevrede) şirketin adaptasyon kapasitesi olarak tanımlanabilir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008). Bu kavramların açıklamaları ve işleyişinde göreceğiz ki: Durumsal Farkındalık, Kırılgenlıkların Yönetimi ve Adaptif Kapasite birbiriyle iç içe girmiş ve bağılantılı kavramlardır.

3.1 Durumsal Farkındalık

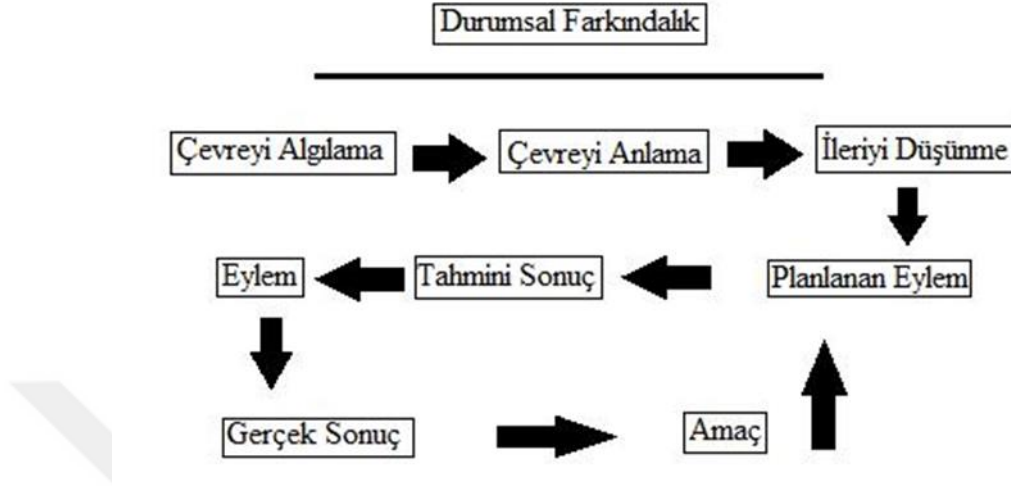
Durumsal farkındalık, ortamdaki öğelerin zaman ve mekân olarak algılanması, anlamlarının anlaşılması ve durumlarının yakın gelecekte tahmin edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Bu nedenle durumsal farkındalık, çevrede kritik faktörlerin algılanmasını, bu faktörlerin ne anlama geldiğini, faktörlerin yorumlanmasını ve gelecekte neler olabileceği konusunda yardımcı olmaktadır (Endsley, 2001).

Havacılık sektöründe Ekip Kaynak Yönetimi adı altında Durumsal Farkındalık tanımlanmıştır. Bu tanıma göre, Uçuş ekibi emniyetli, etkin ve verimli bir uçuş operasyonu gerçekleştirmek istiyorsa eldeki insan, bilgi, çevre ve donanım faktörlerini çok iyi kullanmalıdır. İnsan ilişkisi: kaptan, ikinci pilot ve diğer operasyon görevlileriyle arasındaki iletişim ve çalışmayı tanımlar iken, bilgi ise, eldeki verilerin doğru yorumlanması ve kullanılmasıyla olur. Çevre ve donanım ise, Kaptan Pilot'un havada meydana gelebilecek tehlikeli durumları hesaplayıp, risklerden kaçınarak emniyetli bir uçuş gerçekleştirmesidir. İnsan, bilgi, çevre ve donanım faktörlerinin iyi kullanılmasının başlıca şartı Durumsal Farkındalıktır (Aktaş & Tekarslan, 2013).

Şirketler öncelikle bir krizi iyi yönetebilmek istiyorsa, tek başına olmadığını aksine daha büyük bir ağın parçası olduklarının farkına varması gerekir. Bunun sonucunda, karar vericiler, organizasyonların ortak durumsal farkındalığa varmalarındaki ihtiyaç daha da artmıştır. Durumsal Farkındalığın yüksek olması şirketler için daha kolay karar verebilmek ve gelecekteki risklerden kaçınmadaki en temel elementtir. Bu sayede şirketler kendi içyapısını, faaliyet gösterdiği piyasa durumunu, müşterilerini ve rakiplerini analiz ederek, daha rasyonel kararlar vererek plan ve hazırlık yapar. Bu sayede finansal dayanıklılığını güçlendirir. Durumsal Farkındalığını güçlendirmek için organizasyonlar ilerde meydana gelebilecek senaryolar üzerinde çalışırlar. Bu sayede organizasyonlar oluşabilecek riskler karşısında finansal açıdan daha dayanıklı hale gelir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Örnek vermek gerekirse elinde yüksek miktarda sermayesi bulunan bir yatırımcı düşünelim. Bu yatırımcı kendi ülkesindeki faizlerden daha düşük getiri elde etmek yerine, ekonomik kırılganlığı yüksek olan ve sıcak paraya

ihtiyacı olan bir ülkeye parasını göndermeyi tercih etsin. Bu durumda faiz oranı yüksek olan ülkelerde risk durumu da yüksek olacağı için yatırımcı Durumsal Farkındalık kavramını iyi kullanarak riski minimize etmeye çalışmalıdır.



Şekil 3.1: Durumsal Farkındalık Oluşturma Süreci

Tabloda görüldüğü gibi Durumsal Farkındalığın aşamaları vardır. Bu aşamalara göre, öncelikle birey ve kurumlar içinde yaşadığı çevreyi algılayıp, anlayabilmeli ve doğru analizde bulunmalıdır. Yapılan analiz ve amaç doğrultusunda gerçekleştirilmek istenen eylem planlanır ve sonuçları hesaplanır. Planlanan eylem gerçekleştikten sonra gerçek sonuçla karşılaştırılarak tekrardan bir amaç oluşturulur. Amaçlanan eylem çevreyi algılama, anlama ve analiz aşamalarıyla tekrar devam eder.

Dolayısıyla Durumsal Farkındalığa Bireysel Dayanıklılık açısından baktığımızda, bireyin içinde bulunduğu konumu, gelir, tasarruf, yatırım araçları ve getirilerini, ayrıca içinde yaşadığı ülkedeki ekonomik, siyasi durumları algılayıp, anlayarak iyi bir şekilde analiz etmeli ve amacı doğrultusunda plan ve tahminde bulunmalıdır. Bu şekilde bireyler finansal dayanıklılıklarını güçlendirebilir. Durumsal Farkındalığın arttırılmasında önemli adımlardan birisi birey ve kurumların temel kırılganlıklarını tespit edip, bunları iyi yönetmesidir.

3.2 Temel Kırılğanlıkların Yönetimi

Organizasyonların temel kırılğanlıklarının yönetimi finansal dayanıklılık açısından çok önemlidir. Bu sayede birey ve kurumlar oluşabilecek risklerden kaçınabilirler. Kriz ortaya çıktıktan sonra krizi atlattırmadaki en büyük engelin özellikle organizasyonların kırılğanlıkları olduğu bir dizi çalışma sonrası öğrenilmiştir. Meydana gelen krizin yapısal hasarı ve organizasyonun hazırlıksızlığı işletmenin krizden çıkma olasılığını etkilemektedir. Çeşitli durumsal farkındalık çalışmaları göstermiştir ki: Büyük ve küçük çaplı işletmelerin kriz öncesinde yaptığı hazırlık ve planlar, işletmelerin krizi daha az hasarla atlattırmasına yardımcı olmuştur. Durumsal Farkındalığı yüksek olan birey ve kurumlar temel kırılğanlıklarını tespit edip, kırılğanlığa neden olan sebepleri iyi bir şekilde yönetebilmiştir. Birey ve Kurumların temel kırılğanlıkları somut ve soyut olarak ayırabiliriz. Temel Kırılğanlıklar belirli somut bileşenlerden oluşur. Bunlar: bina, yapılar, kritik malzemeler, altyapı eksiklikleri, karar vericiler gibi somut bileşenler olabilir. Ayrıca organizasyonlarda içsel ve dışsal anahtar gruplar arasındaki ilişki, iletişim yapısı, organizasyon yapısı, strateji ve kurumun hiyerarşik yapısı gibi soyut kırılğanlıklar da olabilir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Örnek vermek gerekirse yurtdışından ithal ettiği ürünleri, borçlanarak iç piyasada satan bir şirket döviz kurlarında oluşacak bir yükselme sonucunda ağır zarara uğrayabilir. Bu durumdan kaçınmak içinde organizasyondaki temel kırılğanlıkların belirlenmesi ve bu risklerin yönetimi çok önemlidir. Ya da tüketim malları üreten bir sanayici tedarik zincirinde, siyasal olarak çalkantıda ve ekonomik açıdan kırılğan bir ülkeden girdi ve ara üretim malları almak yerine kendini olabilecek risklerden koruma adına tedarik zincirindeki alacağı girdi ve ara malları diğer ülkelere de alabilir. Bu şekilde şirket temel kırılğanlığından bir tanesini riski paylaştırarak azaltmış olur.

3.3 Uyarlanabilir Kapasite

Bir kuruluşun uyum sağlama yeteneği, dayanıklılığı sergilemesindeki en önemli özelliktir. Uyarlanabilir Kapasite, kuruluşların istikrar ve değişim arasındaki dengeyi nasıl yönettiğini açıklamaya yardımcı olmak için iş ortamına

giderek daha fazla uygulanmaktadır. Uyarlanabilir Kapasite şirket ve kuruluşların aynı zamanda piyasada rekabet gücü ile de bağlantılıdır (Lee, Vargo, & Seville, 2013).

Uyarlanabilir Kapasite, organizasyonların sosyal çevre ve ekonomik çevreyle olan ilişkilerini ele almıştır. Bu çalışma, organizasyonların günlük ve kriz zamanlarında dinamik ve kültürel olarak, zamanında ve uygun davranışta doğru karar vermelerini ölçmek amacıyla yapılmıştır. Uyarlanabilir Kapasite, organizasyonların liderlik, karar verme yapısı, bilgi edinim, bilgi yayma, bilginin saklanması, yaratıcılık ve esneklik gibi organizasyonun desteklediği ya da tolere ettiği yönleri ele alır. Bu sayede, Uyarlanabilir Kapasite kültürü gelişmiş kuruluşlar, oluşan büyük ya da küçük çaplı krizlere daha etkili, yaratıcı ve esnek tepkiler vermiştir (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

4. BİREYDE FİNANSAL DAYANIKLILIĞI GELİŞTİRME

Bireylerin oluşabilecek krizler karşısında tüketim, gelir, tasarruf, yatırım gibi finansal ve ekonomik alışkanlıklarını herhangi bir zarar görmeden ya da daha az etkilenecek devam ettirebilme durumudur.

Yıllar içinde bireylerin finansal kapsama konusu politika olarak öncelik haline gelmiştir. Birçok ülke finansal ürünler, finansal hizmetlerin pratik yönünü ele almaktadır. Ama anlaşılmıştır ki bu yaklaşım finansal refahı arttırmada yeterli değildir. Bireylerin finansal dayanıklılığını ölçmede finansal dışlanma olup olmadığı, kaynaklara ulaşım ve olumsuz finansal durumlarda verilen desteği araştırma daha da genişlemiştir. Bireylerin finansal dayanıklılığını daha iyi anlayabilmek için olumsuz finansal olaylardan, ellerinde bulunan kaynak ve destekleri kullanarak nasıl krizden eski hallerine dönebildiğine bakmak gerekir. Eldeki kaynakların rasyonel kullanımı ve bu kaynakların bireye olumsuz finansal durumlarla mücadele etmesi için yönlendirilmesi gerekmektedir. Bu sayede finansal refah gelişebilir ve politikaların etkin kullanılmasındaki engeller ortadan kalkar (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019) (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Finansal Dışlanma küresel bir olgu olarak kalmıştır. Günümüzde gelişmekte olan ülkelerdeki nüfusun %70'i yetişkinlerden oluşmaktadır, bu oran gelişmiş ülkelerde ise %20 olarak tahmin edilmektedir. Finansal Dışlanma, en genel şekliyle bireylerin uygun ve karşılanabilir finansal hizmet ve ürünlere erişiminin engellenmesi olarak tanımlanmıştır. Finansal Kapsama birçok ülke için politika olarak öncelik halini almıştır. Finlandiya, Danimarka, İsveç ve Hollanda gibi ülkeler vatandaşlarını finansal olarak sisteme dahil edebilmek için banka hesabı kullanma hakkı tanıtmıştır. Finansal içerme önemli bir kavram olmakla birlikte, yinelemeli etkileri ve farklı aktörlerin bireylerin olumsuz finansal durumlarda etkili bir şekilde işlev görebilmelerini sağlayan rolleri göz ardı ederken, finansal ürün ve hizmetlerin sunumuna ve pratik yönlerine odaklanması nedeniyle eleştirilmiştir. Daha önce yapılan araştırmalar, finansal

açından kırılgan olan tüketicilerin hangi durumlarda daha iyi duruma gelebilecekleri ve fırsatlardan faydalanabilecekleri ya da hangi durumlarda daha riskli ve kırılgan duruma gelebileceklerini tanımlamamıştır. Bireylerin finansal şoklar ve riskli durumlar karşısında yeterlilikleri değerlendirilmeli ve ölçülmelidir. Finansal Dayanıklılığı geliştirme üzerine yeni yaklaşımlar, gelişmiş ülkelerdeki bireylerin finansal dayanıklılığını geliştirme, teşvik etme ve ölçme üzerine kurulmuştur. Finansal Dayanıklılık nispeten yeni bir kavram olmasına rağmen, yıllardır süregelen farklı sektörlerde kullanılan dayanıklılık programlarından fikirler almıştır. Finansal Dayanıklılık, bireylerin olumsuz olaylar ve deneyimler karşısında, değişen koşullara ayak uydurarak, çevresel baskılarla mücadele edebilme özelliğidir. İnsanların finansal direncini göz önünde bulundurmak varlık temelli bir yaklaşım sağlar. Bu şekilde bireyler onları çevreleyen bağlama, yapılara ve desteklere güvenerek zaman içinde değişen koşullarla başa çıkmayı öğrenir (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

Aklımıza hemen şu soru geliyor: Finansal dayanıklılık bireylerin olumsuz koşullarla mücadele etmesine nasıl yardım eder ve finansal dayanıklılık nasıl ölçülür? Bu tez araştırması insanların değişen koşullara uyum sağlama ve finansal sıkıntılarla başa çıkma yeteneğini en iyi şekilde artırmak için kaynaklarını nereye yatırılabilirliğini ve yatırım yapılması gerektiğini araştırmaktadır. Bu araştırma, finansal esneklik oluşturmadaki zorlukları anlamamızı ve daha bütünsel bir yaklaşıma geçmeyi amaçlıyor.

Dayanıklılık büyük ölçüde uygun kaynaklara erişime bağlıdır. Kaynaklar dinamiktir gelişirler, güçlenirler, zayıflarlar ve toparlanırlar. Dayanıklılık yaratabilmek için kaynaklar güçlü olmalıdır. Bu yüzden kaynaklar herhangi bir işlevsellik kaybetmeden strese katlanmalı, sıkıntı karşısında esneklik sağlaması için değiştirilebilir olmalı ve kullanım için kolayca erişilebilir olmalıdır. Bu durum çok önemlidir çünkü dayanıklılık büyük ölçüde kaynaklara erişimle sağlanabilecek bir olgudur. Bireyler iki tür kaynaktan yararlanabilir. Bunlar iç ve dış kaynaklardır. İç kaynaklar bireyin yanıt verme kapasitesini artırabilir. Yanıt verme kapasitesi bireyleri baskıdan koruyan nispeten istikrarlı kişisel özelliklerdir. İç kaynaklar bir şekilde değişmez olan doğuştan gelen özellikler değil, bireyin sosyal bağlamıyla gelişen dinamik özelliklerdir. Örneğin, bilişsel

beceriler, benlik, umut ve iyimserlik üzerine olumlu görüşler stres bastırıcı etkilere sahip olabilecek kişisel özelliklerdir. Dış kaynaklar ve destekler de hayati bir rol oynamaktadır. İki büyük: dış kaynak para ve ilişkiler, insanların yaşadıkları istenmeyen zorlukları en aza indirmelerini ve istikrarı korumalarını sağlamak olarak tanımlanmaktadır. Sınırlı ekonomik kaynaklar, finansal dayanıklılığı hem doğrudan hem de dolaylı olarak etkiler. Ayrıca, ekonomik kırılganlık artan stresle ilişkilendirilmiştir, ancak bu olumlu sosyal etkileşimlerle azaltılabilir. İlişkiler, topluluk bağları, aile ve arkadaşlarla bağlantılar ve destek hizmetleri de dahil olmak üzere esnekliğe önemli bir katkıda bulunur. Bireyin ilişkiler ağı olan sosyal sermaye, bilgi, tavsiye ve yardıma erişim ve kaynak ulaşımına yardımcı olarak stresi azaltır ve değişen koşullar altında adaptasyon sağlamayı teşvik eder.

Bununla birlikte, bireyler, daha sonra güvenlik açığı olarak anılacak olan, genellikle bireyin kontrolü dışındaki sosyal ve ekonomik eşitsizlikler nedeniyle, bu kaynaklara eşit olarak erişemezler. Her insan riske farklı şekilde maruz kaldığı ve elindeki kaynaklara erişimi aynı olmadığı için yaşadıkları tecrübe farklılaşır. Bu nedenle bazı bireyler olumsuz olaylara diğerlerinden daha savunmasız olabilir. Krizlerde yoksulların genellikle daha savunmasız oldukları yaygın olarak bilinmektedir. Eldeki varlıklarının çoğu somut ve düşük kalitede ise, bu durum çeşitlendirmeyi daha zor hale getirir ve ekonomik şoklardan etkilenmesi daha kolaydır. Düşük gelirli veya işini kaybeden bireyler de önemli ekonomik baskılarla karşılaşabilirler. Ekonomik baskılarla mücadele edebilmek için ekonomik kaynakların rasyonel kullanılması gerekir. İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılayacak, kaçınılmaz değişim ve bozulmayı öngörüp yanıtlayacak yeterli kaynağa sahip olmaları, dayanıklılıkta temel bir faktördür. Irksal ve etnik azınlıkların bir parçası olan bireylerin ayrımcılık mağduru olma ve daha dezavantajlı bölgelerde yaşama olasılığı daha yüksektir. Etnik köken riski değerlendirme, seçenekleri analiz etme, karar verme ve uygulamada önemli bir rol oynayabilir. Yaş sıkıntı karşısında uyum sağlama yeteneğini belirleyen bir faktör olabilir ve engelli insanlar genellikle finansal kaynaklara sınırlı erişimde olur (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019) (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Bununla birlikte, bireyler, daha sonra güvenlik açığı olarak anılacak olan, genellikle bireyin kontrolü dışındaki sosyal ve ekonomik eşitsizlikler nedeniyle, bu kaynaklara eşit olarak erişemezler. Her insan riske farklı şekilde maruz kaldığı ve elindeki kaynaklara erişimi aynı olmadığı için yaşadıkları tecrübe farklılaşır. Bu nedenle bazı bireyler olumsuz olaylara diğerlerinden daha savunmasız olabilir. Krizlerde yoksulların genellikle daha savunmasız oldukları yaygın olarak bilinmektedir. Eldeki varlıklarının çoğu somut ve düşük kalitede ise, bu durum çeşitlendirmeyi daha zor hale getirir ve ekonomik şoklardan etkilenmesi daha kolaydır. Düşük gelirli veya işini kaybeden bireyler de önemli ekonomik baskılarla karşılaşabilirler. Ekonomik baskılarla mücadele edebilmek için ekonomik kaynakların rasyonel kullanılması gerekir. İnsanların temel ihtiyaçlarını karşılayacak, kaçınılmaz değişim ve bozulmayı öngörüp yanıtlayacak yeterli kaynağa sahip olmaları, dayanıklılıkta temel bir faktördür. Irksal ve etnik azınlıkların bir parçası olan bireylerin ayrımcılık mağduru olma ve daha dezavantajlı bölgelerde yaşama olasılığı daha yüksektir. Etnik köken riski değerlendirme, seçenekleri tartma, karar verme ve uygulamada önemli bir rol oynayabilir. Yaş sıkıntısı karşısında uyum sağlama yeteneğini belirleyen bir faktör olabilir ve engelli insanlar genellikle finansal kaynaklara sınırlı erişimde olur (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019) (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

Kırılganlıkların tespiti bireylerin finansal durumu ve şartlara göre değişkenlik gösterir. Finansal dayanıklılık bireylerin kendi durumuna ve finansal kaynaklarını kullanımına bağlıdır. Bireylerdeki dayanıklılık gerçekleşen olumsuz durum hakkında eldeki bilgi, bu tür olaylarla ilişkili riskleri doğru bir şekilde tahmin etme yeteneği, erişim ve alternatif bilgiler, eldeki kaynakların yönetimi ve adaptasyonu gibi bireylerin yeteneklerine bağlıdır. Bu yüzden finansal dayanıklılık, bireyin bilgi, finansal ürün ve hizmetlere erişim, iç ve dış kaynaklardan uygun şekilde yararlanabilme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Finansal Dayanıklılık çok boyutludur. Bu yüzden tek bir boyuta odaklanmak, finansal krizin ve şokun nedenini anlama kapasitemizi ciddi şekilde sınırlar. Finansal esneklik çerçevesi, bu nedenle, dört bileşen arasındaki finansal esnekliği kavramsallaştırır: (1) ekonomik kaynaklar; (2) finansal ürün ve

hizmetler; (3) finansal bilgi ve davranış ve (4) sosyal sermaye (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019)

Tablo 4.1: Bireyde Finansal Dayanıklılığın Ölçümü

Ekonomik Kaynaklar	Finansal Kaynaklar	Finansal Bilgi ve Davranış	Sosyal Sermaye
Gelir	Banka hesabına Erişim	Finansal ürün ve hizmet bilgisi	Sosyal bağlantılar
Tasarruflar	Kredi ve ihtiyaçlara karşılama	Finansal ürün ve hizmetleri kullanma konusunda güven	Kriz zamanlarında sosyal desteğe erişim
Borç Yönetimi	Sigorta ve ihtiyaçların karşılama	Finansal tavsiye alma isteği	Gerektiğinde topluluk ve hükümet desteğine erişim
Yaşamsal ihtiyaçları karşılayabilme		Proaktif finansal işlemler	
Acil durumlarda sermaye sağlama			

Kaynak: (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019)

Yukarıdaki tabloda gördüğümüz gibi bireyler Ekonomik Kaynaklar, Finansal Kaynaklar, Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye unsurlarını iyi yönetebilirse, gerçekleşebilecek finansal krizleri daha az hasarla atlarmış olup dayanıklılıklarını sağlamlaştırmış olur.

4.1 Ekonomik Kaynaklar Bileşeni

Ekonomik kaynaklar, bireyin gelir, tasarruf, borç yönetimi ve yaşam giderlerinin maliyetini karşılama ve acil durumlarda fon toplama yeteneği gibi finansal sıkıntılarla başa çıkma yeteneğini etkileyebilecek parayla ilgili çeşitli faktörleri kapsar. Tasarruf, bireylerin eline geçen gelirden bir bölümünü tüketmeyerek ileride yapacağı tüketim için bir kenara ayırıp saklamasına tasarruf denir. Ekonomi bilimi açısından bu tür bir birikimin tasarruf olarak adlandırılabilmesi için yatırımlara kaynaklık etmesi gerekir. Bir kişinin gelirinin bir bölümünü harcamayıp ileride harcamak üzere altın alıp evdeki kasasında saklaması tasarruf olarak kabul edilmez. Kişinin yaptığı birikimin ekonomi

açısından tasarruf olarak kabul edilebilmesi için o kişinin bu birikimini bankaya ya da benzer kurumlara yatırması gerekir. Tasarrufları fazla olan kişiler elinde değerlendirmek üzere sermaye/mevduat biriktirdikleri için finansal dayanıklılığı olumlu etkiler. Bireyler tasarruflarını kullanarak faiz elde ederler. Bu sayede finansal sisteme dâhil olmuş olurlar. Tasarruflara erişim, tüketim düzeneğinin ve nakit akışı yönetiminin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadır. Benzer şekilde, krediye erişim tüketimi de olumlu etkileyebilir. Borç, kişilerin ihtiyaç ve ödemelerini karşılamak üzere belli bir süre için alıp, geri ödemekle yükümlü oldukları durumdur. Bireylerin borç yönetebilme kabiliyeti finansal dayanıklılıklarını doğrudan etkiler. Borç yönetimini iyi yapabilmek için bütçe ve borç planlaması yapılması gerekmektedir. Bu sayede, bireyler finansal açıdan kırılgan duruma düşmemiş olurlar. Ancak, borçların geri ödenmesi ile mücadele sadece bireyleri yoksulluğa sürüklemekle kalmaz, aynı zamanda potansiyel yüksek maliyetli ve yüksek faizli kredilere bağımlı olma potansiyeline sokarak, bireyleri finansal olarak sistem dışına da itebilir. Yaşamsal masraflar, belirli bir yaşam standardını sürdürmek için gerekli olan mal ve hizmetler ile ilgili harcamaları ifade eder. Yaşamsal masrafların karşılanamaması genellikle ekonomik güvensizliği gösterir ve duygusal strese ve depresif belirtilere neden olarak finansal esnekliği olumsuz etkiler. Yaşamsal ihtiyaçların karşılanması, kişilerin belli bir süre zarfında asgari düzeyde yaşayabilmesi anlamına gelir. Herkesin yaşam tarzı ve harcamaları birbirinden farklı olsa bile, yaşamak için insani temel ihtiyaçlar değişiklik göstermez. Burada önemli olan bireylerin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra gelirlerinin ne kadarını tasarruf ve yatırıma yönlendireceğidir. Tasarruf ve yatırım eğilimleri ne kadar fazla olursa bireyler finansal açıdan daha dayanıklı duruma gelir. Beklenmedik masraflarla başa çıkabilmek de finansal dayanıklılığın bir göstergesidir. Bu nedenle finansal dayanıklılığı ölçmede bir bireyin acil bir durumda para toplama kapasitesinin yanı sıra bu fonlara erişimleri için gerekli araçlara da bakmak gerekir. Acil durumlarda sermaye sağlama, bireylerin beklenmedik durumlarla başa çıkabilme kabiliyetini gösterir. Bireyler, gerçekleştirebilecek kriz durumlarında finansal dayanıklılıklarını güçlendirmek için acil durumlar için planladıkları fon veya tasarruflarına hızlı bir şekilde ulaşabilmesi gerekir (Eğilmez, 2019) (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

4.2 Finansal Ürün ve Hizmetler

Finansal ürün ve hizmetler, finansal dışlanma araştırmasına dayanmaktadır. Finansal dışlanma finansal ürünlere ve hizmetlere erişimi ölçerken, finansal kaynaklar bileşeni finansal ürünlere ve hizmetlere erişimi ile finansal ürünlere olan talebi ölçer. Yani, kaç kişinin bir banka hesabına erişimi olduğunu belirlemeye ek olarak, genel sigorta, talebi karşılanmamış sigorta, , uygun faizli kredi ve kredi talebini dikkate alır. Bankacılık hem bireylerin hem de ülke ekonomileri için önem arz etmektedir. Bankaların finansal aracılık yapmak, likidite temini, ödeme işlemlerini kolaylaştırmak, kredi vermek gibi işlemleri vardır. Bankacılık hizmetlerinden faydalanan bireyler finansal istikrarını daha kolay yönetir. Bireyin likidite ihtiyacı doğduğunda en kolay bankadan talep edebilmesi, tasarruflarını bankaya yatırması, borçların ödenemez duruma gelmesi durumunda borç yapılandırma hizmetleri gibi hizmetler bireylerin ve kurumların finansal dayanıklılığını özellikle kriz zamanlarında etkileyen önemli etkenlerden biridir. Acil durumlarda bireylerin sermaye yaratabilmesi ve gerekirse bankadan kredi kullanabilmesi finansal dayanıklılığın ölçülmesinde incelenen bir faktördür. Bankalar, bireyin gelir düzeyi, mesleği, başka kurum veya bankalara borcu olup olmadığı gibi verilere bakarak batık kredi vermemek adına bireylerin risk primini ölçmektedir. Sigortayı finansal açıdan ele alırsak ilerde meydana gelebilecek ve bireyleri finansal açıdan kötü duruma getirebilecek risklere karşı zararları gidermeye yönelik oluşturulan bir havuz sistemidir. Yani benzer risk gruplarında yer alan bireylerin finansal olarak kendini koruması diyebiliriz. Sigorta sistemine katılan bireyler, tek seferde ya da yıl boyunca belirli oranda prim ödemesi yapar. Ortak havuzda biriken bu primler, zarara uğrayan sigortalıların zararlarının telafi edilmesi için kullanılır. Havuzda toplanan primler ne kadar fazla olursa, mevduatı ve oluşan hasarları karşılama gücü de o denli fazlalaşır. Finansal ve Ekonomik krizler karşısında bireylerin varlık ve girişimleri risk altındadır. Dolayısıyla bu tarz risklerden kaçınmak ya da zararı karşılamak amacıyla bireyler veya kurumlar sigortacılık ürün ve hizmetlerinden faydalanır. Sigorta, risklerin gerçekleşmesi durumunda meydana gelebilecek zararı karşılar, bu sayede bireyleri ve kurumları finansal dayanıklılık açısından daha sağlam bir hale getirir. Bireylerin yaptırdığı sigortaların kapsamı ne kadar geniş ve yüksek tutarlı olursa, meydana

gelebilecek risklerden daha fazla korumuş olurlar. Gelişmiş ekonomilerde bireylerin finansal ürün ve hizmetlerden daha fazla yararlandıkları görülmüştür. Finansal Dayanıklılığı ölçerken bireylerin gerçekleşen olumsuz durumlar karşısında finansal ürün ve hizmetlerden ne kadar faydalandığına bakılır (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

4.3 Finansal Bilgi ve Davranış

Finansal bilgi ve davranış bileşeni, mevcut finansal yeterlilik araştırmasına dayanmaktadır. Finansal tavsiyeleri dikkate alma ve kullanma istekliliği, proaktif finansal davranışların yanı sıra bireyin finansal ürünler ve hizmetler hakkındaki bilgi düzeyine ve buna bağlı olarak güven duymasına bakar. Finansal bilgisi yüksek olan bireyler içinde yaşadıkları çevrede meydana gelebilecek risklere karşı daha fazla duyarlı olurlar. Bu sayede içinde bulundukları çevredeki riskleri daha kolay analiz ederek risklerden kaçınabilirler. Finansal bilgi ve davranışları düşük olan bireyler aynı zamanda finansal krizlerden kaçınmak için finansal danışmanlık alabilir. Finansal piyasalar ve ekonomi konusunda yetkin bir kuruluştan ya da bir profesyonelden finansal danışmanlık hizmeti almak finansal dayanıklılığı olumlu etkileyen faktörlerden bir başkasıdır. Yapılan araştırma sonucunda finansal hizmetler hakkında bilgi sahibi olan ya da arkadaşları veya yetkin kuruluşlardan finansal danışmanlık hizmeti alan kişilerin, finansal dayanıklılığının daha yüksek olduğu görülmüştür. Bireyler finansal işlemleriyle alakalı bir karar verirken daha güvende hisseder. Yüksek finansal yeterlilik seviyesi, bireyin edindiği bilgiye, finansal ürün ve hizmetleri tanımlamasına ve finansmanlarını etkin bir şekilde yönetmek için gerekli beceri ve araçlara erişebilmesi anlamına gelir. Finansal bilgisi yüksek bireyler riskler karşısında planlı ve doğru zamanda doğru eylemlerde bulunarak kırılganlıklarını ortadan kaldırabilir. Özellikle, araştırmalar kredi, tasarruf veya emeklilik planlaması gibi alanlarda finansal bilginin ve bu alanlardaki finansal davranışların olumlu bir şekilde bağlantılı olduğunu göstermiştir. Giderek karmaşılaşan bir finansal sistemde, bireyin finansal güvenliğini güçlendirmek için iyi finansal bilgi, beceri ve davranışlar gereklidir. Bununla birlikte, finansal bilgi ve davranışlar finansal bilgilerin erişilebilirliği ile de ilgilidir. Dolayısıyla, finansal bilgi ve davranışların

iyileştirilmesi hem iç hem de dış faktörlerin ele alınmasına bağlıdır (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019) (McManus, Seville, Vargo, & David, 2008).

4.4 Sosyal Sermaye

Finansal esneklik çerçevesinin son bileşeni olan sosyal sermaye de finansal şoklarla başa çıkmak için önemli bir kaynaktır. Sermaye, ekonomi biliminde üretimde bulunmak için kullanılan makine, teçhizat gibi fiziksel araçlardır. Bütün bunları alabilmek için konulan paralar veya aynı değerler ile aynı amaca yönelik olarak alınan borçlar ve krediler hep sermaye olarak kabul edilir. Finans alanında sermaye kavramı, fiziksel sermaye üzerindeki mülkiyet hakları yani paraya dönüştürülebilen bono, hisse senedi gibi kıymetli evraklar sermaye olarak kabul edilir. Bireyler acil durumlarda mali yardım için sadece arkadaşlarına ve ailesine güvenmekle kalmaz, aynı zamanda finansal bilgi almak için de güvenirler. Sosyal çevresi ve bağlantıları yüksek olan kişilerde finansal dayanıklılığın yüksek olduğu görülmüştür. Bağlantıları daha fazla olan bireyler arkadaşları ya da yetkin kuruluşlardan finansal ve ekonomik konular hakkında bilgi alarak dayanıklılıklarını arttırabilirler. Aynı şekilde, toplumun içinde kurduğu bağlantılar özellikle zor zamanlarda destek kaynağı olabilir. Topluma erişim ve hükümetin topluma sağladığı destek hizmetleri bireylerin finansal dayanıklılığını etkiler. Destekleme politikası, hükümetin belirlediği sektörleri ya da kendi vatandaşını desteklemesi anlamına gelir. Bu destekleme politikaları, doğrudan transfer harcamaları yapmak yerine, vergi oranlarında indirim veya borçların ertelenmesi şeklinde de olabilir. Gelir yardımı, kredilerin yapılandırılması ve bireylerin harcamalarını düşürmek için yapılan çalışmalar, ekonomik baskıyla karşı karşıya kalan haneler için finansal sıkıntılarla başa çıkmaya yardımcı olabilecek girişimlere örnektir (Eğilmez, 2019) (Salignac, Marjolin, Reeve, & Muir, 2019).

5. SONUÇ

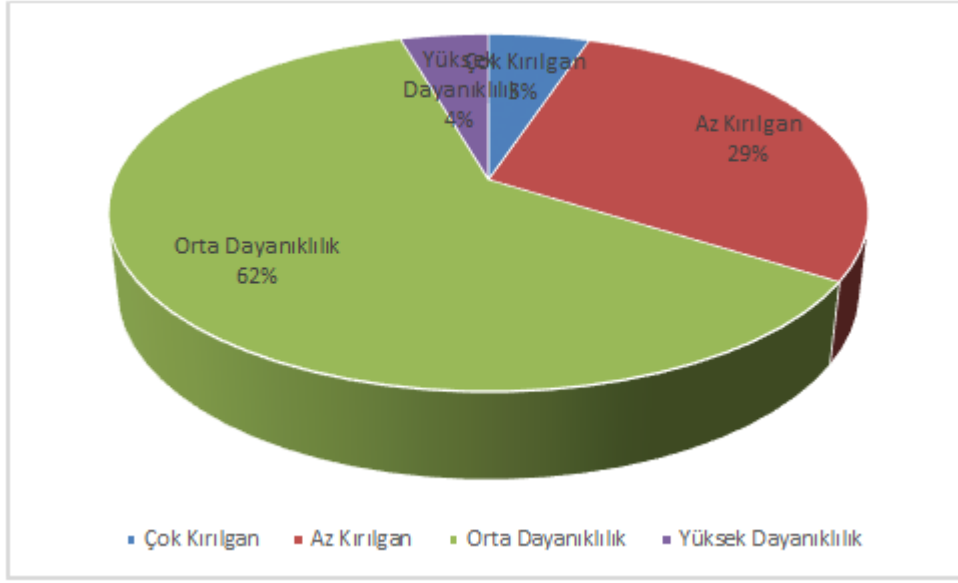
Tablo 5.1: Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri		Sayı	Yüzde
Cinsiyetiniz	Erkek	81	%51,9
	Kadın	75	%48,1
Medeni Durum	Evli	109	%69,9
	Bekar	47	%30,1
Yaş Aralığı	20-33	36	%23,1
	34-45	71	%45,5
	46-59	47	%30,1
	60+	2	%1,3
Tahsil Durumu	OrtaÖğretim	30	%19,2
	ÖnLisans	19	%12,2
	Lisans	81	%51,9
	LisansÜstü	26	%16,7
Oturduğunuz Ev	Kendi Evim	85	%54,5
	Kira	42	%26,9
	Ailemle Kalıyorum	29	%18,6
Duygusal Yapı	Karamsar	37	%23,7
	Çekimser	82	%52,6
	İyimser	36	%23,1
Ek Gelir	Var	18	%11,5
	Yok	138	%88,5
Sağlık Problemi	Var	21	%13,5
	Yok	135	%86,5

Tablodaki anketi yanıtlayan toplam 156 katılımcı sayısının %51,9'u erkeklerden oluşmakta, katılımcıların %48,1'i ise kadınlardan oluşmaktadır. Medeni durumu evli olan katılımcıların sayısı 109(69,9) iken, bekâr katılımcıların sayısı %30,1 olarak görülmektedir. Yaş aralığına baktığımızda 20-33 yaş arası katılımcıların %23,1, 34-45 arası katılımcıların %45,5, 46-59 arası katılımcıların %30,1, 60 yaş ve üzeri katılımcıların %1,3 oranında olduğunu görülmektedir.

Ankete katılan katılımcıların %19,2 Orta Öğretim, %12,2 Ön Lisans, %51,9 Lisans ve 16,7'si Lisans Üstü tahsil durumuna sahip olduğu

belirlenmiştir. Katılımcıların %54,5 kendi evinde otururken, 26,9 kira kalmakta ve %18,6 ailesiyle yaşadığını belirtmiştir. Ekonomik olaylar karşısında katılımcıların %23,7 karamsar bir ruh haline girerken, %23,1 iyimser ruh halinde olduğu, çekimser kalanlarınsa %52,6 olduğu görülmüştür. Katılımcıların %11,5 maaş dışında ek geliri var iken, katılımcıların %88,5 maaşları dışında bir ek geliri olmadığı belirtilmiştir. Katılımcıların sağlık problemi olup olmadığına baktığımızda %13,5 sağlık problemi olduğunu söylerken, %86,5’de olmadığı görülmektedir.



Şekil 5.1: Katılımcıların Genel Finansal Dayanıklılığı

Finansal Dayanıklılığı ölçmede her bir bileşenin ortalaması alınarak çıkan sonuca göre dayanıklılık hesaplanıyor. Buna göre 1 skoru finansal açıdan çok kırılgan iken, 4 skoru finansal açıdan dayanıklı olduğunu ifade etmektedir. Anket sonuçları göstermektedir ki 156 katılımcının %5’i 8 kişiyle finansal açıdan çok kırılgan, %29’luk kısım 45 kişiyle finansal açıdan az kırılgan, %62’lik kısım 96 kişiyle finansal dayanıklılık açısından orta düzeyde ve %4’lük kısım ise 7 kişiyle finansal dayanıklılık açısından sağlamdır. Finansal Dayanıklılığı ölçmek için 4 bileşen kullanılmaktadır. Bu 4 bileşenler finansal dayanıklılığı hesaplanmasında eşit ağırlıktadır. Katılımcıların finansal dayanıklılığı ölçümünde alt bileşenlere baktığımızda 2,45 Ekonomik Kaynaklar bileşeni, 2,71 Finansal Kaynaklar bileşeni, 2,30 Finansal Bilgi ve Davranış bileşeni, 2,96 ile Sosyal Sermaye bileşenleriyle genellikle orta seviyede bir

tablo sergilediği belirlenmiştir. Ayrıca katılımcıların demografik bilgileri göz önünde bulundurularak finansal dayanıklılık ile ilişkisi kurulmuştur.

Tablo 5.2: Model Summary

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted Square	Std. Error of the Estimate
1	,528 ^a	,279	,240	,37894
a. Predictors: (Constant), Kronik rahatsızlığınız veya hastalığınız var mı?, Eğitim Durumunuz, Cinsiyetiniz, Oturduğunuz ev?, Maaş dışında ek geliriniz var mı?, Ekonomik olaylar karşısında nasıl bir yapıya sahipsiniz?, Yaş Grubunuz, Medeni Durumunuz?				

R= Katılımcıların demografik bilgileri Finansal Dayanıklılık bileşenine %52 uymaktadır.

Adjusted R Square= Katılımcıların demografik özellikleri Finansal Dayanıklılık değerini açıklayabilmektedir. Yani açıklayıcı değişkenler olan demografik bilgiler, Finansal Dayanıklılık bağımlı değişkenini %24 açıklayabilmektedir.

Tablo 5.3: Anova
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8,166	8	1,021	7,108	,000 ^b
	Residual	21,109	147	,144		
	Total	29,275	155			

a. Dependent Variable: Finansal Dayanıklılık

b. Predictors: (Constant), Kronik rahatsızlığınız veya hastalığınız var mı?, Eğitim Durumunuz, Cinsiyetiniz, Oturduğunuz ev?, Maaş dışında ek geliriniz var mı?, Ekonomik olaylar karşısında nasıl bir yapıya sahipsiniz?, Yaş Grubunuz, Medeni Durumunuz?

Yukarıdaki tabloya baktığımızda demografik bilgiler dediğimiz bağımsız değişkenlerin en az 1 tanesinin, bağımlı değişken olan Finansal Dayanıklılık üzerinde etkili olduğu görülmektedir.

Tablo 5.4: Demografik Özellikler Regresyon Modeli

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized		Standardized	t	Sig.	95,0% Confidence		Correlations		
		Coefficients					Interval for B		Zero-order	Partial	Part
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound			
1	(Constant)	1,967	,360		5,469	,000	1,256	2,678			
	Cinsiyetiniz	,023	,064	,026	,353	,724	-,103	,149	-,038	,029	,025
	Medeni Durumunuz?	,132	,078	,140	1,705	,090	-,021	,286	,140	,139	,119
	Yaş	-,064	,045	-,112	-	,159	-,154	,025	-,245	-,116	-,099
	Grubunuz				1,416						
	Eğitim Durumunuz	,121	,034	,270	3,538	,001	,053	,188	,316	,280	,248
	Oturduğunuz ev?	-,035	,042	-,062	-,830	,408	-,118	,048	-,005	-,068	-,058
	Ekonomik olaylar karşısında nasıl bir yapıya sahipsiniz?	,202	,048	,328	4,246	,000	,108	,297	,274	,331	,297
	Maaş dışında ek geliriniz var mı?	-,258	,098	-,190	-	,009	-,450	-,065	-,203	-,213	-,185
	Kronik rahatsızlığınız veya hastalığınız var mı?	,208	,092	,164	2,259	,025	,026	,390	,113	,183	,158
a. Dependent Variable: Finansal Dayanıklılık											

Yukarıdaki tabloyu incelediğimizde Eğitim Durumu $p=0.000 < 0.025$ olduğundan bileşen anlamlı çıkmaktadır. Tablodan anlayacağımız üzere Eğitim Durumu bireylerin finansal dayanıklılığını etkileyen önemli bir değişkendir. Demografik özelliklerin finansal dayanıklılık ve bileşenleri üzerindeki etkileri tek tek inceleyeceğiz.

Tablo 5.5: Demografik Özelliklere Göre Ortalama Finansal Dayanıklılık

Grup	Finansal Dayanıklılık	Kişi Sayısı
Toplam Katılımcılar	2,62	156
Erkek	2,62	81
Kadın	2,59	75
Evli	2,57	109
Bekar	2,7	47
20-33	2,78	36
34-45	2,61	71
46-59	2,45	47
60 ve üzeri	2,89	2
OrtaÖğretim	2,34	30
ÖnLisans	2,59	19
Lisans	2,65	81
Lisansüstü	2,77	26
28.000-60.000 TL	2,3	51
60.000-95.000 TL	2,66	57
95.000-140.000 TL	2,86	38
140.000 TL ve Üzeri	2,88	10
Sadece Maaş Alanlar	2,57	138
Maaş Dışı Geliri Olan	2,85	18
Sağlık Problemi Olan	2,48	21
Sağlık Problemi Olmayan	2,62	135
İyimser	2,82	37
Tarafsız	2,57	82
Kötümser	2,47	37

Yukarıdaki tabloya baktığımızda katılımcıların demografik özelliklerini Finansal Dayanıklılık puanlarıyla birlikte görebilirsiniz. İBB Mali Hizmetler Daire Başkanlığında 156 kişiyle yapılan anket çalışmasında katılımcıların genel finansal dayanıklılık ortalaması 2,61 olarak orta dayanıklılık çıkmıştır. Demografik açıdan katılımcıları karşılaştırdığımızda kadınlar 2,59 dayanıklılıkta iken, erkekler 2,62 finansal dayanıklılıktadır. Erkeklerin finansal dayanıklılık açısından biraz daha dayanıklı olduğu görülmektedir. Ekonomik Kaynaklar bileşeninde kadın ve erkekler 2,45 ile almaktadır. Erkeklerin %8,64'ü yüksek tutarda tasarruf bulundururken, bu oran kadınlar %8 olarak kalmıştır. Ayrıca erkeklerin %19,7 bütçe ve borç yönetimi ve %28,3 sermaye toplama konusunda kadınlara nazaran biraz daha başarılı olduğu görülmektedir. Genel ortalama olarak erkeklerin yaşamsal ihtiyaçlarını karşılama oranı(2,69) biraz daha yüksek çıkarken, kadınların tasarrufları(2,17) ve ev halkı olarak yıllık evine giren gelirin(2,12) daha fazla olduğu görülmüştür. Erkeklerin

finansal yönden daha dayanıklı olmasındaki sebeplerden birisi finansal kaynakların kullanımıdır. Bu duruma göre erkekler bankacılık hizmetlerinden(2,91) kadınlara göre daha fazla faydalanmaktadır. Erkeklerin %39,9'u bankacılık ürün ve hizmetlerden yüksek derecede faydalandığı görülmüştür. Ayrıca erkeklerin ihtiyaçlarını karşılamada daha az banka kredisine talepte bulunduğu hatta %29,6'sı kredi ihtiyaçlarını kendi tasarruflarından karşıladığı görülmüştür. Erkeklerin finansal dayanıklılık açısından daha yüksek çıkmasındaki bir diğer sebep ise finansal bilgi ve davranış konusunda(2,34) kadınlara göre daha yetkin olmalarıdır. Daha ayrıntılı baktığımızda erkeklerin %51,8'i finansal hizmet ve ürünleri hakkında orta ve yüksek derece bilgiye sahip olduğunu belirtirken, kadınlarda bu oran %45,3 olarak gözükmemektedir. Erkeklerin finansal işlem yaparken kendilerini daha güvende hissettiği, ayrıca gerçekleşebilecek riskler karşısında kadınlara göre daha fazla öngörü ve planda bulunduğu gözükmemiştir. Kadınlar ve Erkeklerin %32'si orta ve yüksek derece finansal danışmanlık aldığı görülmektedir. Genel olarak 2 cinsiyet grubu arasındaki farka baktığımızda kadınların erkeklere göre daha fazla finansal danışmanlık ve tavsiye aldığı görülmektedir. Bunun sebeplerinden birisi kadınların 2,9 oranla sosyal çevre ve bağlantılarının daha fazla ve finansal bilgi ve davranış konusunda daha az bilgiye sahip olmasıyla açıklanabilir.

Evli ve Bekâr değişkenlerini incelediğimizde bekârların 2,70 oranla evli çiftlere göre finansal dayanıklılık açısından daha dayanıklı olduğu görülmektedir. Bunun sebebi Ekonomik Kaynaklar, Finansal Kaynaklar, Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye bileşenlerini evli bireylere göre daha yetkin kullandığı görülmektedir. Ekonomik Kaynaklar yönünden baktığımızda bekâr bireyler tasarrufları(2,38), bütçe ve borç yönetimi(2,78), yaşamsal ihtiyaçların karşılanması(2,82) ile evli bireylerden daha üstün konumdadır. Bekârların %17'si yüksek tasarruflara sahipken bu oran evli bireylerde %4,5 olarak görülmektedir. Ayrıca bekâr bireylerin %10,6'sı yaşamsal ihtiyaçlarını yüksek düzeyde rahat bir şekilde karşılayabilirken, bu oran evli bireylerde %7,3'de gözükmemektedir. Evli bireylerin finansal dayanıklılık açısından daha düşük çıkmasındaki bir diğer sebep ise hane halkı

kişi sayısı, tüketim alışkanlıkları, giderler gibi değışkenleri de göz önüne almak gerekir.

Tablo 5.6: Ev Halkı Geliri ile Medeni Durum İlişkisi

Ev Halkı Yıllık Gelir	Medeni Durum	
	Evli	Bekâr
28.000-60.000 TL	28,4	42,6
60.000-95.000 TL	42,2	23,4
95.000-140.000 TL	22,1	29,8
140.000 TL ve üzeri	7,3	4,3
Toplam	100	100

Tabloya baktığımızda ev halkı yıllık gelir ve medeni durum arasındaki ilişkiyi rahat bir şekilde görebiliriz. Bekârların %42,5'i 28.000-60.000 TL gelir düzeyine sahip olup yıllık gelir bakımından kırılgan durumdadır. Bu durumda bekâr grubunda yer alan bireylerin geneli düşük gelir düzeyi grubunda yer alırken, evli bireylerin %64,2'si 60.000-95.000 ile 95.000-140.000 TL grubu arasında yer almaktadır. Ayrıca evli bireylerin %7,47'si en yüksek gelir düzeyine sahip iken, bekâr bireylerde %4,25 olarak gözükmemektedir.

Bekârların finansal açıdan daha sağlam çıkmasındaki bir diğer sebep ise finansal kaynaklarını(2,79) daha iyi yönetmesidir. Bekâr bireyler bankacılık hizmetlerinden daha fazla faydalanmakta(2,93), banka kredilerine daha kolay erişebilmektedir(2,93). Finansal Bilgi ve Davranış açısından bakıldığında ise bekâr bireylerin finansal hizmet ve ürünler hakkında daha bilgili olduğu(2,74), finansal ürün ve hizmetleri kullanırken daha güvende hissettiği(2,38), finansal işlem yaparken çevre, arkadaş ve firmalardan daha fazla danışmanlık hizmeti(2,44) aldığı görülmüştür. Ayrıca bekâr bireylerin gerçekleştirecek ekonomik riskler karşısında önceden öngörü ve planda bulunduğu görülmüştür. Sosyal Sermaye açısından evli ve bekârları karşılaştırdığımızda büyük bir fark olmadığı görülmektedir.

Katılımcıların yaş aralığına bakarak finansal açıdan dayanıklılığını karşılaştırdığımızda finansal dayanıklılık açısından 60 yaş ve üzeri 2,89 oranla en yüksek gibi gözükse de ankete katılan 60 yaş ve üzeri sayısı sadece 2 kişi olduğu için güvenilir bir veri değildir. En yoğun yaş aralığını toplam katılımının %45'ini oluşturan 34-45 yaş aralığında olduğunu görmekteyiz. IBB Mali Hizmetler Daire Başkanlığında yaş aralıkları incelendiğinde finansal açıdan en dayanıklı grup 2,78 oranla 20-33 yaş arasındaki bireylerdir. Bunun sebebine baktığımızda bu yaş aralığındaki kesim diğer yaş grubuna göre finansal dayanıklılık bileşenlerinde daha yetkin olduğu görülmektedir. 20-33 yaş aralığındaki grubun %47,2'si orta ve yüksek derece tasarrufa sahip olduğunu görmekteyiz. Bütçe ve borç yönetiminde zorlukla karşılaşmamakta(2,86), kolay sermaye toplayabilmekte(3,13) ve yaşamsal ihtiyaçlarını daha kolay karşılayabilmekte olduğu görülmüştür. 20-33 yaş aralığı grubunun finansal dayanıklılığının yüksek çıkmasındaki bir diğer sebep ise banka kredilerine erişim imkânının çok kolay olmasına rağmen, ihtiyaçlarını karşılamak için kredi talebinde bulunmamasıdır. Bu yaş grubundaki katılımcıların %80'i nadir veya hiç banka kredisi talebinde bulunmadığını kendi tasarruflarından kullandığını belirtmiştir. Ayrıca bu grup kurum veya hükümetten maddi bir desteğe ihtiyacı olmadığı görülmektedir. Buda gösteriyor ki 20-33 yaş arası bireyler banka kredilerine talepte bulunmak ya da kurum ve hükümetten maddi destek almak yerine kendi tasarruf ve sosyal çevreleriyle acil durumlarda daha kolay sermaye yaratıp finansal açıdan daha dayanıklı konuma gelmektedir. Finansal açıdan en kırılgan yaş grubuna baktığımızda karşımıza 2,45 oranla 46-59 yaş aralığı çıkıyor. Bu yaş grubunun kırılgan olmasındaki en önemli sebep finansal hizmet ve ürünler hakkında az bilgiye sahip olmalarıdır. Bu yaş grubundaki insanların %59'i finansal ürün ve hizmetleri hakkında hiç veya kısıtlı bilgiye sahip olduğunu belirtmiştir. Bu durum 46-59 yaş aralığındaki bireylerin finansal işlem yaparken kendisini güvende hissetmediğinin göstergesidir. 46-59 yaş aralığında katılımcıların %27'si kesinlikle finansal danışmanlık almadığını belirtirken, %57'si bazı durumlarda finansal danışmanlık almaya çalışacağını belirtmiştir. Buda gösteriyor ki 46-59 yaş aralığındaki bireylerin finansal bilgi açısından yetersiz kalmaları, sosyal çevrelerinden tavsiye ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanmamaları gerçekleşebilecek ekonomik risklere karşısında bireyleri kırılgan duruma getiriyor. Eğitim durumu üzerinden finansal dayanıklılığa

baktığımızda en dayanıklı grup 2,77 oranla Lisansüstü olarak görülmektedir. Bu durumun en büyük sebebi lisansüstü eğitimini tamamlamış bireylerin Ekonomik Kaynaklar ve Finansal Kaynaklar bileşeninde diğer katılımcılarla aynı seviyede olmasına rağmen Finansal Bilgi ve Davranış, Sosyal Sermaye bileşenlerinde daha iyi konumda olmalarıdır. Ekonomik Kaynaklar bileşeni içerisinde baktığımızda lisansüstü bireylerin tasarruflarının(2,03) düşük olmasına rağmen, bütçe ve borç yönetimi(2,80), acil durumda sermaye toplama(3,00), yaşamsal ihtiyaçların rahat bir şekilde karşılanması(2,92) ile diğer ortaöğretim, ön lisans grubundan ekonomik kaynakların kullanılması açısından daha iyi durumdadır. Lisansüstü grubunun bütçe ve borç yönetimine baktığımızda %57'sinin borçlarını çok rahat bir şekilde ödediği görülmüştür. Ayrıca katılımcıların %30'u acil bir durumda kendi tasarrufundan sermaye yaratabileceğini belirtmiştir. Lisansüstü grubunun Finansal Bilgi ve Davranış bileşenine baktığımızda finansal hizmet ve ürünleri hakkında temel ve iyi derecede bilgiye (2,88) sahip olduğu görülmektedir. Lisansüstü grubunun %59'u finansal bilgi, ürün ve hizmetleri hakkında temel veya iyi derece bilgiye sahip olduğunu belirtmiştir. Bu sayede lisansüstü eğitimini tamamlamış bireyler finansal hizmet ve ürünleri kullanırken kendini daha güvende hissedip, gerçekleştirebilecek riskler karşısında da daha kolay öngörü ve planda bulunmaktadır. Buna rağmen, lisansüstü eğitimini tamamlayan bireylerin finansal işlemler yaparken çevre, arkadaş ve firmalardan danışmanlık hizmeti alması ön lisans ve lisans grubuna göre daha düşük(2,19) oranda kalmıştır. Bu durumu finansal bilgileri temel ve iyi derecede olduğu için tavsiye veya danışmanlık hizmeti almayı tercih etmemekle açıklamak mümkün. Sosyal Sermaye bileşenine baktığımızda lisansüstü grubu 3,17 oranla diğer bileşenler arasında en yüksek oranı elde ettiği bileşen olmuştur. Lisansüstü grubu sosyal çevre ve bağlantılarını iyi düzeyde tuttuğu(3,19), kriz zamanında çevreden kısmen maddi destek bulabileceği(2,65), kurum ve hükümet gibi kuruluşlardan sosyal destek almaya ihtiyacı olmadığını belirtmiştir. Eğitim durumu açısından en kırılgan gruba baktığımızda ise ortaöğretim eğitimini tamamlamış bireyler gelmektedir. Bunun en temel sebeplerinden birisi yıllık gelir seviyesinin düşük olması ve bunun sonucunda yaşamsal ihtiyaçların karşılanmada çekilen zorluktur. Ortaöğretim mezunu grubun %46'sı yıllık 28.000-60.000 TL arası bir gelire sahiptir. Ayrıca ortaöğretim mezunu bireylerin finansal bilgi ve davranış

bileşenine baktığımızda finansal bilgi düzeyinin(2,06) olduğunu görmekteyiz. Ortaöğretim grubunun %76'sı finansal bilgi, ürünleri ve hizmetleri hakkında hiç veya çok az bilgiye sahiptir. Bu durum bireylerin finansal hizmet ve ürünleri kullanırken (2,06)daha az güvende hissettiği ve ekonomik riskler karşısında düşük düzeyde öngörü ve planda bulunmasına sebebiyet vermektedir. Yıllık gelir düzeyi gruplarına baktığımızda 2,30 oranla finansal açıdan en kırılgan durumda 28.000-60.000 TL geliri olan bireylerin olduğu görülmektedir. Bu gruptaki kırılganlığın en büyük sebebi yıllık elde edilen gelirlerin düşüklüğüdür. Bu durum bireylerin tasarruflarının düşük düzeyde kalmasına, ayrıca bütçe ve borç yönetimi konusunda kırılgan duruma girmesine neden olmaktadır. Gelir düzeyi grubunda finansal dayanıklılığı en yüksek grup 95.000-140.000 TL gelire sahip olan bireylerdir. Bu grubun, diğer gelir düzeyindeki gruplardan finansal açıdan daha dayanıklı olmasının en önemli sebeplerinden birisi finansal hizmet ve ürünleri hakkında daha fazla(2,76) bilgiye sahip olması ve gerçekleştirebilecek ekonomik risklere karşı daha fazla (2,55) öngörü ve planda bulunabilme durumudur. Ayrıca 95.000-140.000 TL gelire sahip bireylerin diğer gelir gruplarından sosyal çevre ve bağlantı, kriz zamanında çevreden maddi destek bulma, kurum ve hükümetten maddi desteğe ihtiyacı duymama gibi konularda daha iyi durumdadır.

Tablo 5.7: Ev Halkı Gelir ve Miktar Dağılımı

Ev Halkı Olarak Yıllık Gelir	Sayı	Yüzde
28.000-60.000 TL	51	%32,7
60.000-95.000 TL	57	%36,5
95.000-140.000 TL	38	%24,4
140.000 TL ve üzeri	10	%6,4

Tabloda katılımcıların gelir düzeyleri hakkında bilgi sahibi olabilmek adına gelir aralıkları belirleyerek, elde edilen gelir belirlenmeye çalışılmıştır.

Ankete katılan kamu çalışanlarının büyük bir çoğunluğunun hane halkı olarak yıllık geliri 60.000 – ile 95.000 TL aralığında bir gelir düzeyine sahiptir. Katılımcıların %32,7'si 28.000-60.000 TL yıllık geliri olduğunu belirtirken, %24,4'ü 95.000-140.000 TL, %6,4 ise yıllık 140.000 TL ve üzeri yıllık geliri olduğu belirtilmiştir.

Çalışanların geçim şartlarını değerlendirmek amacıyla uzun yıllardır her ay düzenli araştırma yapan Türk-İş'in Mart 2020 araştırma sonuçlarına göre bir kişinin yeterli beslenebilmesi için harcaması gereken gıda ihtiyaçlarının toplamı yani açlık sınırı 2.345 TL'dir. Gıda ihtiyaçları haricinde barınma, giyim, eğitim, ulaşım, sağlık vb. ihtiyaçlar için yapılması zorunlu diğer aylık harcamalarının toplamı yani yoksulluk sınırı da 7.639 TL'dir. Bu durumda ailesi olmayan bir bireyin minimum yıllık geliri 28.140 TL, 4 kişilik bir ailenin yıllık geliri de 91.668 TL olmalıdır.

Bu veriler ışığında İ.B.B. Mali Hizmetler Biriminde çalışanların, bulundukları bireysel ve ekonomik şartlar altında yatırım yapmak ve yatırım araçlarına ilgi gösterebilme şansı oldukça zordur. Yıllık gelir tutarı bireylerin finansal dayanıklılığının ölçülmesindeki önemli faktörlerden birisidir. Bu durumda maaşı dışında ek geliri olmayan 4 kişilik bir ailenin yıllık geliri 91.668 gideri olması finansal dayanıklılık açısından kırılgan bir hale getirir.

Katılımcıları, maaş dışı gelir ile sadece maaş alan bireyler olarak karşılaştırdığımızda maaş dışında geliri olan bireylerin 2,85 oranla finansal açıdan daha dayanıklı olduğunu görmekteyiz. Bu durumun en önemli sebeplerinden birisi ev halkı olarak yıllık gelirinin (2,88) iyi düzeyde olmasıdır. Maaş dışı ek geliri olan bireylerin %82'si yıllık 95.000-140.000 ve üzeri gelire sahip olduğu görülmüştür. Bu sayede bireyler tasarruflarını(2,83) daha çok arttırarak, bütçe ve borç yönetimi(3,16) konusunda zorlanma yaşamadığı görülmektedir. Diğer finansal dayanıklılık bileşenlerine baktığımızda da maaş dışında ek geliri olan bireylerin finansal kaynaklar, finansal bilgi ve davranış konusunda daha iyi durumda olduğu görülmektedir.

Tablo 5.8: Ev Halkı Gelir ve Ek Gelir Dağılımı

Ev Halkı Yıllık Gelir	Maaş Dışında Ek Gelir
-----------------------	-----------------------

	Var	Yok
28.000-60.000 TL	0	37
60.000-95.000 TL	22,2	38,4
95.000-140.000 TL	66,7	18,8
140.000 TL ve üzeri	11,1	5,8
Toplam	100	100

Tabloda maaş dışında ek geliri olan katılımcıların gelirlerinin daha fazla olduğu görülmekte. Özellikle düşük gelir seviyesi dediğimiz 28.000-60.000 TL grubunda 0 katılımcı bulunmakta, arkasından orta gelir seviyesi dediğimiz grupta %22,2 oluşmaktadır. Maaş dışında ek geliri olmayan bireylerin %75,4'lük kısmı 28.000-6000 TL ile 60.000-95.000 TL arasında yer almaktadır. 140.000 TL ve üzeri Ek gelire sahip bireyler çoğunluğu %77,1 oranla yüksek diyebileceğimiz 95.000-140.000 TL ve üzeri gelir grubu içerisinde yer almaktadır. Dolayısıyla, maaş dışında kendine ek gelir sağlayabilen bireyler, finansal açıdan daha dayanıklı olduğu sonucunu kolayca görebiliriz. Katılımcıların yıllık gelir miktarı ile konut sahibi olup olmama arasındaki bağlantıyı çok rahat bir şekilde görebiliriz.

Tablo 5.9: Ev ve Yıllık Gelir Arasındaki İlişki

Oturduğunuz ev? * Ev halkı olarak yıllık evinize giren gelir ne kadar?							
Crosstabulation			Ev halkı olarak yıllık evinize giren gelir ne kadar?				Total
			Hiç	Düşük	Orta	Yüksek	
Oturduğunuz ev?	Kendi Evim	Count	21	29	26	9	85
		% of Total	13,5%	18,6%	16,7%	5,8%	54,5%
	Kira	Count	22	19	1	0	42
		% of Total	14,1%	12,2%	0,6%	0,0%	26,9%
	Ailemle Kalıyorum	Count	8	9	11	1	29
		% of Total	5,1%	5,8%	7,1%	0,6%	18,6%
Total		Count	51	57	38	10	156
		% of Total	32,7%	36,5%	24,4%	6,4%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	25,396 ^a	6	,000
Likelihood Ratio	32,188	6	,000
Linear-by-Linear Association	3,077	1	,079
N of Valid Cases	156		

a. 2 cells (16,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,86.

Ho: Katılımcıların oturdukları evin aitliğiyle hane yıllık geliri arasında ilişki yoktur.

H1: Katılımcıların oturdukları evin aitliğiyle hane yıllık geliri arasında ilişki vardır.

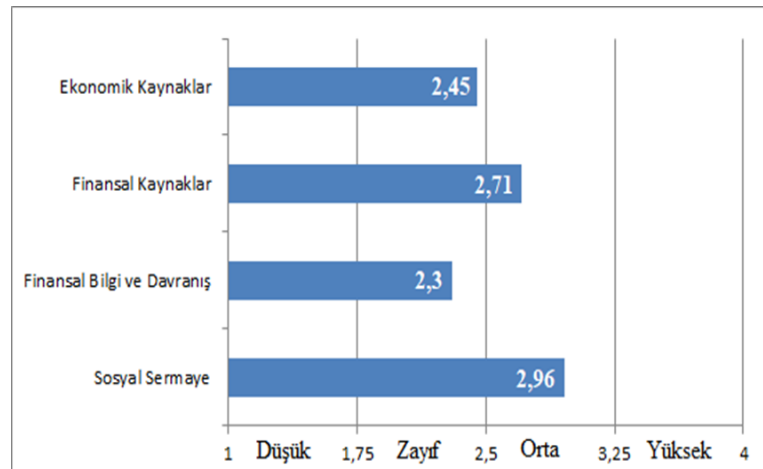
Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Katılımcıların oturdukları evin aitliğiyle hane halkı yıllık geliri arasında ilişki vardır. Katılımcıların %14'ü kiralık evde oturup yıllık hane geliri 28.000 TL ile 60.000 TL'dir. Yıllık gelir düzeyi 28.000-60.000 TL ve 60.000-95.000 TL arası olan katılımcılar %26,3 oranla kirada oturmaktadır. Ayrıca katılımcıların %22,5'i yıllık geliri 95.000-140.000 TL ve üzeri olup kendi evine sahip olduğu görülmüştür. Yıllık gelir düzeyi yüksek olup kirada oturan katılımcı sayısı %0'dır.

Katılımcılar arasında sağlık problemi olan bireylerin, sağlıklı bireylere nazaran finansal açıdan 2,48 oranla daha kırılgan olduğu belirlenmiştir. Bu iki grup arasında ekonomik kaynaklar, finansal kaynaklar, sosyal sermaye bileşenleri arasında büyük bir fark olmamakla birlikte sağlık problemi ya da kronik hastalığı olan bireylerin finansal bilgi ve davranış konusunda zayıf olduğu görülmektedir. Sağlık problemi yaşayan bireylerdeki finansal kırılganlığın temel sebebi finansal bilgi ve davranış konusunda yetersiz kalmalarıdır. Sağlık problemi yaşayan bireylerde finansal kırılganlığın oluşmasındaki temel sebep finansal hizmet ve ürünlerini kullanırken hissedilen az güven(1,85) duygusudur. Bunun sebebi, bireylerin finansal işlemler konusunda da çevre ve firmalardan danışmanlık desteği almamalarıdır. Sağlık problemi olan bireylerin %33'ü hiçbir şekilde finansal tavsiye almadığını belirtmiştir. Bunun sonucunda, bireyler gerçekleştirebilecek ekonomik riskler

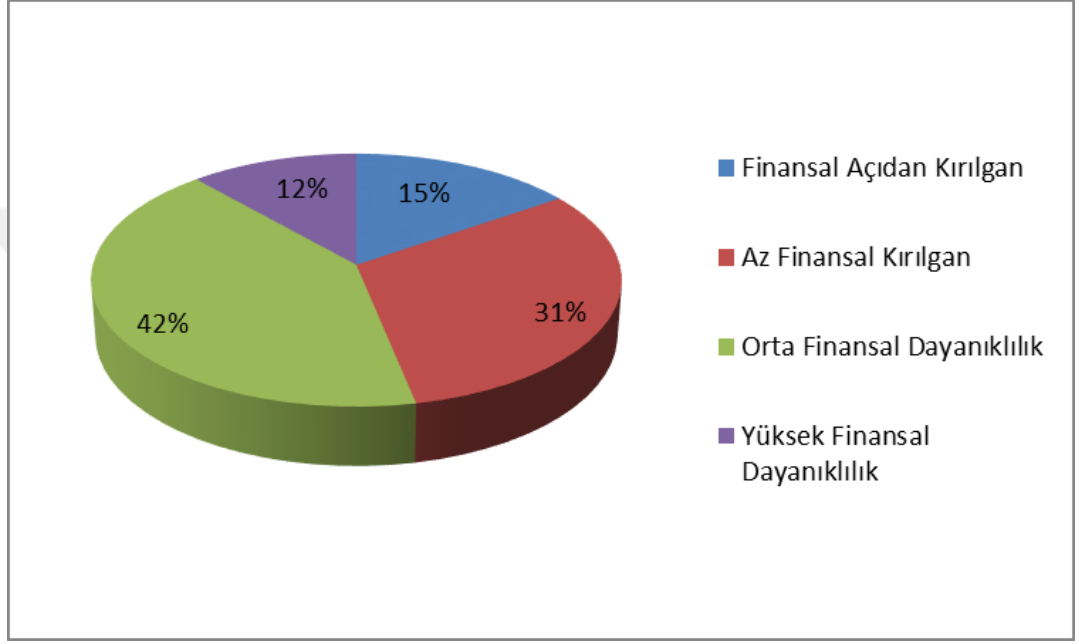
karşısında önceden öngörü ve plan(1,90) yapma konusunda yetersiz kalmaktadır. Sağlık problemi yaşayan bireylerin kırılgan olmasındaki bir diğer sebep ise yıllık gelir düzeyinin düşük seviyede olmasıdır. Sağlık problemi yaşayan katılımcıların %23'ü 28.000-60.000 TL arasında yıllık gelire sahiptir. Ayrıca tasarruf oranları da düşük düzeyde seyretmektedir. Sağlık problemi yaşayan bireylerin %47'si hiç tasarrufu olmadığını belirtmiştir. Katılımcılardan ekonomik olaylar karşısında duygusal yapısına baktığımızda iyimser yapıya sahip olan bireylerin 2,82 oranla finansal dayanıklılık açısından daha sağlam durumda olduğu görülmüştür. Finansal Dayanıklılık bileşenleri arasında da iyimser yapıya sahip bireyler tarafsız ya da kötümser yapıda olan bireylere göre finansal dayanıklılık bileşenlerini daha etkin kullandığı görülmüştür. İyimser bireylerin tasarruf ve yıllık gelirleri yüksek olmadığı halde, yaşamsal ihtiyaçlarını rahat bir şekilde karşılayabilmekte, bütçe ve borç yönetimi konusunda daha becerikli olmaları iyimser grupta yer alan bireyleri finansal açıdan daha dayanıklı hale getirmektedir. Ayrıca iyimser bireylerin bankacılık ürünlerinden daha fazla faydalandığı görülmüştür. İyimser yapıdaki bireylerin %54'ünün bankacılık hizmet ve ürünlerinden faydalandığı görülmüştür. Ayrıca finansal hizmet ve ürünleri hakkında daha fazla bilgiye sahip olduğu görülmektedir. Bunun sonucunda iyimser yapıya sahip bireyler finansal işlemler konusunda daha fazla güvene sahip ve ekonomik riskler karşısında diğer yapıdaki bireylere göre daha fazla öngörü ve planda bulunmaktadır.

Aşağıdaki tabloda katılımcıların genel finansal dayanıklılık bileşenleri ortalaması görülmektedir.



Şekil 5.2: Finansal Dayanıklılık Bileşenleri Ortalaması

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi Finansal Dayanıklılık anket çalışmasına katılan bireyler Ekonomik Kaynaklarda ortalama 2,45 puanla az kırılgan, Finansal Kaynaklarda ortalama 2,71 puanla orta dayanıklılıkta, Finansal Bilgi ve Davranışta ortalama 2.30 puanla az kırılgan, Sosyal Sermaye bileşeninde ortalama 2,96 puanla orta dayanıklılıkta olduğu gözükmemektedir. Finansal Dayanıklılık bileşenlerinin ortalaması alındığında 2,61 puanla IBB Mali Hizmetlerde çalışan bireyler Orta düzeyde Finansal Dayanıklılığa sahiptir.



Şekil 5.3: Ekonomik Kaynaklar Bileşen Dağılımı

Katılımcılar ekonomik kaynaklar bileşeninde %15 finansal açıdan kırılgan, %31 finansal açıdan az kırılgan, %42 orta finansal dayanıklılıkta, %12 yüksek finansal dayanıklılıktadır. Finansal Dayanıklılık Bileşenleri Tablosuna baktığımızda genel olarak katılımcıların Ekonomik Kaynaklar bileşeninde 2,45 genel ortalama ile zayıf durumda olduğu gözükmemiştir. Gelir aralığı açısından karşılaştırdığımızda en kırılgan durumda 28.000-60.000 TL aralığında geliri olan grup gözükmemektedir. Gelir tutarı düşük olan bireyler bunun sonucunda tasarruflarını hiç ya da çok düşük düzeyde tutmaktadır. Bireylerin evine giren gelirin yıllık tutarda düşük olması, yaşamsal ihtiyaçlar ve masraflar çıkarıldıktan sonra elde kalan tutarın tasarruf ve yatırıma dönüştürülememesi sonucunu ortaya çıkarıyor.

Tablo 5.10:.. Yıllık Gelir ve Banka Hizmetleri İlişkisi

Ev halkı olarak yıllık evinize giren gelir ne kadar? * Bankacılık hizmetlerinden faydalaniyor musunuz? Crosstabulation

		Bankacılık hizmetlerinden faydalaniyor musunuz?				
		Hiç	Düşük	Orta	Yüksek	Total
Ev halkı olarak yıllık evinize giren gelir ne kadar?	28.000-60.000 TL	Count 9	23	6	13	51
		% of 5,8%	14,7%	3,8%	8,3%	32,7%
	60.000-95.000 TL	Count 1	22	16	18	57
		% of 6%	14,1%	10,3%	11,5%	36,5%
	95.000-140.000 TL	Count 1	6	14	17	38
		% of 6%	3,8%	9,0%	10,9%	24,4%
	140.000-180.000 TL	Count 0	1	5	4	10
		% of 0%	,6%	3,2%	2,6%	6,4%
	180.000 TL üzeri	Count				
		%				
Total		Count 11	52	41	52	156
		% of 7,1%	33,3%	26,3%	33,3%	100,0%
		Total				

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	30,401 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	31,631	9	,000
Linear-by-Linear Association	16,084	1	,000
N of Valid Cases	156		

a. 7 cells (43,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,71.

Ho: Ev Halkı Olarak Eve Giren Gelir ile Bankacılık Hizmetlerinden Faydalanma durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Ev Halkı Olarak Eve Giren Gelir ile Bankacılık Hizmetlerinden Faydalanma durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: 0,00<0,05 olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Katılımcıların aylık elde ettiği gelirler ile bankacılık hizmetlerini kullanması arasında bağlantı vardır. Katılımcıların %35'i bankacılık ürün ve hizmetlerinden faydalandığı görülmektedir. Yıllık gelir durumu 28.000-60.000 olan katılımcıların bankacılık hizmetlerinden genellikle faydalanmadığı ya da

sadece banka hesabının mevcut olduğu görülmektedir. 60.000-95.000 gelire sahip katılımcıların ise bankacılık hizmetlerinden nispeten daha faydalı kullandığı görülmektedir. Özellikle orta ve yüksek gelir düzeyi diyebileceğimiz 95.000-140.000, 140.000 ve üzeri gelire sahip bireyler %42'si banka ürün ve hizmetlerini en etkin düzeyde kullanan gruptur. Gelir düzeyi yükseldikçe bireylerin bankacılık ürün ve hizmetlerden daha fazla faydalandığını görmekteyiz. Ekonomik Kaynaklar açısından 3,08 oran ile 140.000 TL ve üzeri gelire sahip olan bireyler en yüksek ekonomik kaynağa sahip gruptur.

Ekonomik Kaynaklar bileşeninde finansal dayanıklılığı olumsuz etkileyen ikinci faktör ise bireylerin biriktirmiş oldukları tasarruflardır. Katılımcılar 2,21 puan ortalama ile tasarruf yönünden zayıf gözükmemektedir. 95.000-140.000 ve üzeri gelir düzeyine sahip bireylerin tasarrufları daha fazlayken, en düşük tasarruf oranıyla 28.000-60.000 gelir grubu gelmektedir. 28.000-60.000 yıllık gelir düzeyine sahip bireylerin %44'ünün hiç tasarrufu olmadığı görülmektedir. Bu durum bireylerin finansal kriz ve beklenmeyen acil durumlar karşısında elinde tasarrufu olmadığı için finansal açıdan kırılgan bir duruma sokmaktadır.

Tablo 5.11: Tasarruf ve Kredi Kullanımı İlişkisi

Biriktirmiş olduğunuz tasarruflar ne kadar? * İhtiyaçlarınızı karşılamak için kredi kullanır mısınız? Crosstabulation

			İhtiyaçlarınızı karşılamak için kredi kullanır mısınız?				
			Çok				
			Fazla	Sık Sık	Nadir	Hiç	Total
Biriktirmiş olduğunuz tasarruflar ne kadar?	TasarrufCount		13	12	17	11	53
	yok	% of	8,3%	7,7%	10,9%	7,1%	34,0%
	Total						
	1-2	Count	1	5	27	8	41
	Aylık	% of	,6%	3,2%	17,3%	5,1%	26,3%
	Maaş	Total					
	3-5	Count	1	2	28	18	49
	Aylık	% of	,6%	1,3%	17,9%	11,5%	31,4%
	Maaş	Total					
	Yüksek	Count	0	0	8	5	13
	Tasarruf%	of	,0%	,0%	5,1%	3,2%	8,3%
Total							
Total	Count		15	19	80	42	156
	% of		9,6%	12,2%	51,3%	26,9%	100,0%
	Total						

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	37,698 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	39,430	9	,000
Linear-by-Linear Association	23,003	1	,000
N of Valid Cases	156		

a. 6 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,25.

Ho: Tasarruflar ile İhtiyaçları Karşılama için Kredi Kullanımı durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Tasarruflar ile İhtiyaçları Karşılama için Kredi Kullanımı durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi-Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Katılımcıların tasarruflarıyla kredi talebi arasında ters bağlantı olduğu görülmektedir. Katılımcıların %16'lık bölümü hiç tasarrufu olmadığını veya elinde 1-2 maaşlık bir tasarrufu olduğunu belirtmiştir. Hiç tasarrufu olmayan %8,3 ihtiyaçlarını karşılamak için çok fazla kredi kullandığı, %7,7 ise sık sık kredi talebinde bulunduğu görülmüştür. Tasarruf oranı yükseldikçe ihtiyaçları karşılamak için kredi kullanımının azaldığı görülmektedir. Katılımcıların %8'i yüksek derecede tasarrufa sahiptir. Bireylerin tasarrufları yükseldiğinde kredi kullanmak yerine, kendi tasarruflarından ihtiyacını karşıladığı görülmüştür. Yüksek tasarrufa sahip katılımcılar %5,1 oranla nadir de olsa kredi talebinde bulunduğunu, %3,2 oranında ise ihtiyaçlarını kendi tasarruflarından karşıladığını belirtmiştir.

Tablo 5.12: Tasarruf ve Borç Yönetimi İlişkisi

Biriktirmiş olduğunuz tasarruflar ne kadar? * Bütçe ve Borç yönetiminiz nasıl?
Crosstabulation

		Bütçe ve Borç yönetiminiz nasıl?				Total
		Kötü	Düşük	Orta	İyi	
Biriktirmiş olduğunuzHiç tasarruflar ne kadar?	Count	17	29	2	5	53
	% of Total	10,9%	18,6%	1,3%	3,2%	34,0%
	1-2 Aylık Maaş	Count	4	15	20	2
	% of Total	2,6%	9,6%	12,8%	1,3%	26,3%
3-4 Aylık Maaş	Count	0	6	30	13	49
	% of Total	0,0%	3,8%	19,2%	8,3%	31,4%
Yüksek	Count	0	0	5	8	13
	% of Total	0,0%	0,0%	3,2%	5,1%	8,3%
Total	Count	21	50	57	28	156
	% of Total	13,5%	32,1%	36,5%	17,9%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	88,583 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	102,581	9	,000
Linear-by-Linear Association	61,329	1	,000
N of Valid Cases	156		

a. 4 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,75.

Ho: Tasarruflar ile Bütçe ve Borç Yönetimi durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Tasarruflar ile Bütçe ve Borç Yönetimi durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Katılımcıların tasarrufları ile bütçe ve borç yönetimi arasında ilişki olduğu görülmektedir. Tasarrufu olmayan katılımcıların %10,9'u borç yönetimini yapmakta zorlandığı, %18,6'sı borçlarını ucu ucuna ödediği görülmektedir. 1-2 aylık maaş tasarrufu olan katılımcılar %9,6 oranla borçlarını ucu ucuna ödediği, %12,8'lik kısım ise borçlarını rahat bir şekilde ödediği görülmüştür. Tasarrufu hiç olmayıp bütçe ve borç yönetiminde zorlanan katılımcı sayısı anketin %11'lik kısmını oluşturmaktadır. Diğer taraftan tabloya

baktığımızda tasarrufları fazla olan bireylerin bütçe ve borç yönetimi konusunda herhangi bir sıkıntı yaşamadığı görülmektedir. Özellikle yüksek tasarrufu olan bireyler bütçe ve borç yönetimi konusunda bir zorlanma yaşamadığını belirtmektedir.

Bu durumda bireyler ihtiyaçlarını orta düzeyde karşılayabilmekte, gelir ve giderlerini düzgün bir şekilde denkleştirerek borç yönetiminde çok zorlanmamakta ve acil durumlarda sermaye toplayabilmektedir. Kişilerin tasarrufları ile borç yönetimi karşılaştırıldığında kişiler tasarruflarının %62'si kadar borçlarını ödeyebilmektedir. 2 değişken arasında orta düzeyde ve aynı yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Dolayısıyla tasarrufları yüksek olan bireyler borç yönetimlerini daha kolay yapabilmektedir.

Tablo 5.13: Gelir ve İhtiyaç Karşılama İlişkisi

Ev halkı olarak yıllık evinize giren gelir ne kadar? * Yaşamsal ihtiyaçlarınızı karşılayabiliyor musunuz? Crosstabulation

		Yaşamsal ihtiyaçlarınızı karşılayabiliyor musunuz?				Total
		Zor	Düşük	Orta	Çok Rahat	
Ev halkı olarak yıllık evinize giren gelir ne kadar?	28.000- Count	8	23	17	3	51
	60.000 % of Total	5,1%	14,7%	10,9%	1,9%	32,7%
	60.000- Count	3	15	36	3	57
	95.000 % of Total	1,9%	9,6%	23,1%	1,9%	36,5%
	95.000- Count	0	7	25	6	38
	140.000 % of Total	,0%	4,5%	16,0%	3,8%	24,4%
	140.000 Count	0	1	8	1	10
	ve üzeri % of Total	,0%	,6%	5,1%	,6%	6,4%
Total	Count	11	46	86	13	156
	% of Total	7,1%	29,5%	55,1%	8,3%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	26,859 ^a	9	,001
Likelihood Ratio	29,089	9	,001
Linear-by-Linear Association	20,224	1	,000
N of Valid Cases	156		

a. 9 cells (56,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,71.

Ho: Yıllık Gelir Düzeyi ile Yaşamsal İhtiyaçların Karşılanması durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Yıllık Gelir Düzeyi ile Yaşamsal İhtiyaçların Karşılanması durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Katılımcıların yıllık gelir düzeyi ile yaşamsal ihtiyaçların karşılanması arasında bir bağlantı vardır. Katılımcıların geneli %36 ile 60.000-95.000 TL arası yıllık gelire sahiptir. Yıllık gelir düzeyi 28.000-60.000 arasında olan katılımcıların %5,1'i yaşamsal ihtiyaçlarını karşılamada zorluk çekerken, %14,7'lik kısım ise biraz zorluk çekmektedir. 60.000-95.000 yıllık gelir düzeyine sahip katılımcılar %23,1 oranla yaşamsal ihtiyaçlarını kolay bir şekilde karşılamaktadır. Gelir düzeyi yükseldikçe bireyler yaşamsal ihtiyaçlarını daha kolay şekilde karşılayabilmektedir.

Tablo 5.14: Sermaye Toplama ve Sosyal Bağlantılar İlişkisi

Acil durumda 10.000 TL sermaye toplayabilir misiniz? * Sosyal çevreniz ve bağlantılarınız nasıl? Crosstabulation

			Sosyal çevreniz ve bağlantılarınız nasıl?				
			Hiç	Düşük	Orta	Yüksek	Total
Acil durumda 10.000 TL sermaye toplayabilir misiniz?	Hiç	Count	4	9	9	1	23
		% of Total	2,6%	5,8%	5,8%	0,6%	14,7%
	Düşük	Count	0	3	12	5	20
		% of Total	0,0%	1,9%	7,7%	3,2%	12,8%
	Orta	Count	1	8	50	10	69
		% of Total	0,6%	5,1%	32,1%	6,4%	44,2%
	Yüks ek	Count	0	8	33	3	44
		% of Total	0,0%	5,1%	21,2%	1,9%	28,2%
Total		Count	5	28	104	19	156
		% of Total	3,2%	17,9%	66,7%	12,2%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	33,311 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	27,229	9	,001
Linear-by-Linear Association	7,808	1	,005
N of Valid Cases	156		

a. 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,64.

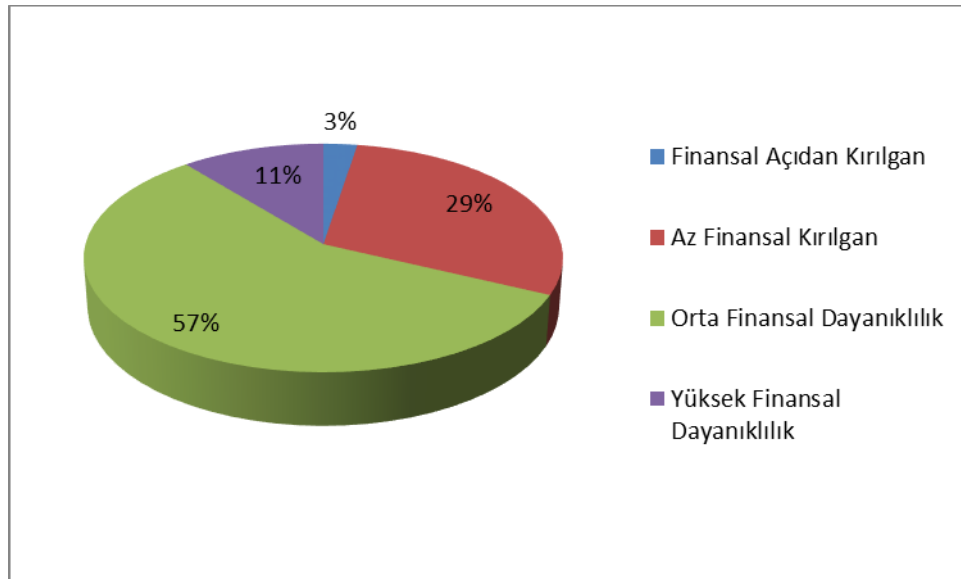
Ho: Katılımcıların acil durumda 10.000 TL sermaye toplayabilmesi ile sosyal çevreniz ve bağlantılarınız durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Katılımcıların acil durumda 10.000 TL sermaye toplayabilmesi ile sosyal çevreniz ve bağlantılarınız durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Tabloya baktığımızda normal ve yüksek düzeyde sosyal çevre bağlantıları olan katılımcıların %56'sı acil durumda 10.000 TL tutarındaki sermayeyi aile ve arkadaşlarından kolay bir şekilde bulabileceğini ya da kendi tasarruflarından kolayca sermaye üretebildiğini belirtmiştir. Ayrıca anketin %8'ini oluşturan bireyler iyi düzeyde sosyal çevresi olup, aile, arkadaş, bankadan veya kendi tasarruflarından kolay bir şekilde sermaye yaratabildiğini belirtmiştir.

Bireylerin acil durumda sermaye yaratma kapasiteleri sosyal çevre bağlantılarının güçlü olmasıyla ilgilidir. Yapılan çalışmada bireylerin sosyal çevresi ve bağlantıları yüksek ise acil durumlarda daha kolay yaratabildiği görülmektedir. Ayrıca bankacılık hizmetleri ve kredilerine erişim imkânı da acil durumlarda sermaye yaratmada başka bir yöntemdir. Anket çalışması genelinde banka kredilerine erişim imkânı orta ve yüksek olan bireylerin, erişim imkânı daha düşük olan bireylere göre daha rahat sermaye yaratabildiği görülmüştür.

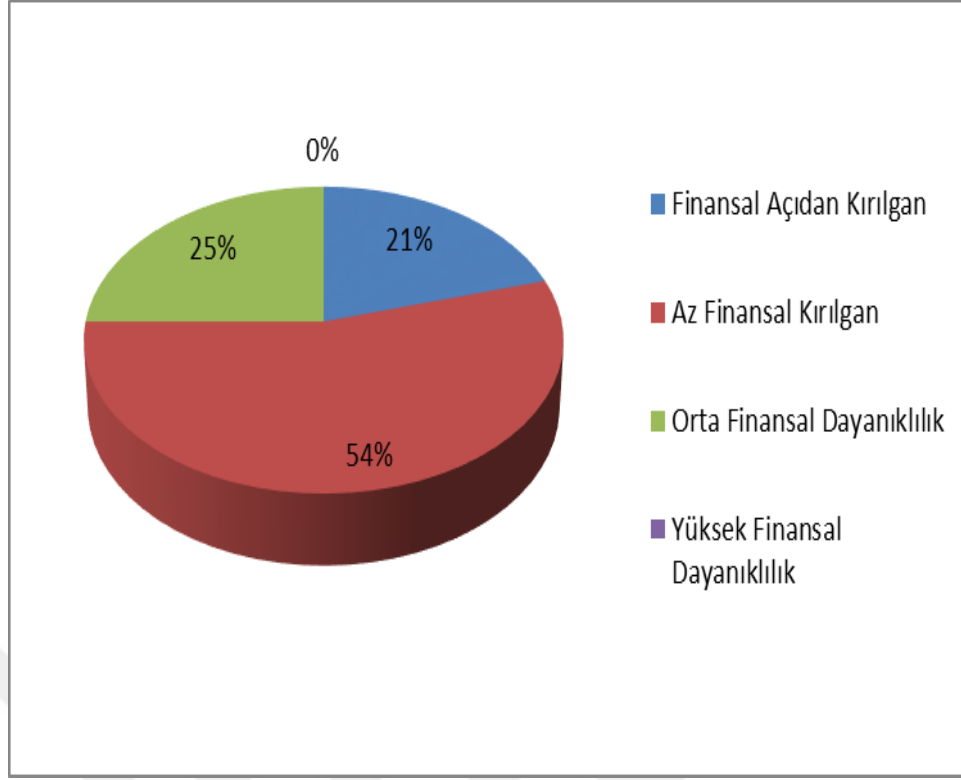


Şekil 5.4: Finansal Ürün ve Hizmetler Bileşeni Dağılımı

Katılımcılar finansal kaynaklar bileşeninde %3 finansal açıdan kırılğan, %29 finansal açıdan az kırılğan, %57 orta finansal dayanıklılıkta, %11 yüksek finansal dayanıklılıkta olduğu görülmüştür. Finansal Dayanıklılık Bileşenleri Tablosuna baktığımızda genel olarak katılımcıların Finansal Kaynaklar bileşeninde 2,71 puanla orta durumda olduğu gözükmemektedir. Finansal Kaynaklar bileşeninin daha yüksek çıkmasındaki önemli faktörlerden birisi bireylerin banka kredilerini nadir olarak kullanmasıdır.

Katılımcılara ihtiyacınız olduğunda banka kredisi almaya başvurur musunuz diye sorulduğunda büyük bir çoğunluğu ortalama olarak (2,95) nadir de olsa kredi kullanırım cevabını vermiştir. Çalışmada, bütçe ve borç yönetimini iyi yapabilen bireylerin kredi kullanımına ihtiyacı olmadığı görülmektedir. Ayrıca tasarrufları düşük ve zayıf olan bireylerin banka kredilerine daha çok talepte bulunduğu görülmüştür. Tasarrufu hiç olmayan bireylerin %49'u çok fazla veya sık sık kredi talebinde bulunduğunu belirtmektedir. Bireylerin tasarrufları ne kadar fazlaysa sermaye yaratmada daha rahat ve bunun sonucunda kredi talebi düşmektedir.

Finansal Kaynak bileşenlerinden bir diğeri olan Bankacılık Hizmet ve ürünlerinden faydalanmada orta(2,85) düzeyde çıkmaktadır. Katılımcılar genel olarak finansal sisteme entegre olarak bankacılık ürünlerinden faydalanıp finansal ürün ve hizmetlerini kullandığı görülmektedir. Çalışma katılımcıların banka kredilerine erişim imkânını orta(2,82) düzeyde olduğunu gösteriyor. Buda demek oluyor ki, bireyler acil durumda sosyal ilişki ve bağlantıları sayesinde sermaye yaratabilirken, aynı zamanda bankalardan da rahatça orta düzeyde kredi talebinde bulunabilir. Bireylerin rahat bir şekilde sermaye yaratabilmesi finansal dayanıklılık açısından olumlu bir durumdur. Katılımcıların genel sigortaları ortalama 2,82 oranla iyi durumdadır. Sigorta bireyleri gerçekleştirebilecek risklere karşı tamamen ya da kısmen koruyabilir. Katılımcılar ortalama 2,12 oranla yaptırdıkları sigortanın onları bazı risklerden koruduğunu belirtmiştir.



Şekil 5.5: Bilgi ve Davranış Yönetimi Dağılımı

Katılımcılar finansal bilgi ve davranış bileşeninde %21 finansal açıdan kırılğan, %54 finansal açıdan az kırılğan, %25 orta finansal dayanıklılıkta olduğu gözükmemektedir. Finansal Bilgi ve Davranış bileşeni tablosuna baktığımızda katılımcıların ortalama 2,30 oranla zayıf durumda olduğu görülmektedir. Bu bileşenin genel olarak zayıf çıkmasının sebeplerinden birisi bireylerin finansal işlem yaparken sosyal çevresi ya da finans şirketlerinden düşük oranda finansal danışmanlık hizmeti alma durumudur. Katılımcıların %6'sı finans, finansal ürün ve hizmetleri hakkında hiç bilgisi olmadığını belirtirken, katılımcıların %12'si finansal danışmanlık almadığını belirtmiştir. Katılımcıların finansal danışmanlık ve tavsiye alma oranı ortalama 2,21 çıkmaktadır. Finansal Bilgi ve Davranış bileşenin zayıf çıkmasındaki bir diğer sebep ise katılımcıların gerçekleştirebilecek ekonomik riskler karşısında önceden öngörü ve planlarda(2,22) sınırlı sayıda öngöründe bulunma durumudur.

Tablo 5.15: Danışmanlık, Plan ve Öngörü Arasındaki İlişki

Finansal İşlemler yaparken çevrenizden, arkadaşlarınızdan ya da firmalardan danışmanlık alırmısınız? * Gerçekleşebilecek ekonomik riskler karşısında önceden öngörü ve planlarda bulunur musunuz? Crosstabulation

			Gerçekleşebilecek ekonomik riskler karşısında önceden öngörü ve planlarda bulunur musunuz?				Total
			Hiç	Düşük	Orta	Yüksek	
Finansal İşlemler yaparken çevrenizden, arkadaşlarınızdan ya da firmalardan danışmanlık alırmısınız?	Hiç	Count % of Total	14 9,0%	2 1,3%	4 2,6%	0 ,0%	20 12,8%
	Nadir	Count % of Total	9 5,8%	54 34,6%	20 12,8%	3 1,9%	86 55,1%
	Baze	Count % of Total	4 2,6%	14 9,0%	28 17,9%	0 ,0%	46 29,5%
	Sürekli	Count % of Total	0 ,0%	0 ,0%	4 2,6%	0 ,0%	4 2,6%
Total		Count % of Total	27 17,3%	70 44,9%	56 35,9%	3 1,9%	156 100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	72,828 ^a	9	,000
Likelihood Ratio	63,273	9	,000
Linear-by-Linear Association	28,171	1	,000
N of Valid Cases	156		

a. 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.

Ho: Finansal Danışmanlık ile Risklere Karşı Öngörü ve Plan durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Finansal Danışmanlık ile Risklere Karşı Öngörü ve Plan durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Finansal Danışmanlık ve Bireylerin ekonomik risklere karşı plan ve öngöründe bulunması arasında bağlantı olduğu görülmüştür. Finansal Danışmanlık almayan katılımcıların %70'i ekonomik riskler karşısında önceden öngörü ve planda bulunamadığı belirtirken, %10'luk kısım finans konusunda bazı durumlarda fikir almaya çalıştığını belirtmektedir. Finansal İşlemler yaparken çevresinden, bağlantılarından ya da firmalardan danışmanlık hizmeti alan bireyler gerçekleştirecek ekonomik riskler karşısında daha fazla bilgi, öngöründe ve planda olduğu görülmektedir. Katılımcılara finansal hizmet ve ürünleri kullanırken 2,26 oranla az güvende hissedildiği görülmüştür. Katılımcıların finans, finansal hizmet ve ürünler hakkında bilgisi genel olarak 2,50 ortalama ile az veya temel derecede finansal bilgiye sahip olduklarını ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5.16: Eğitim ve Finansal Bilgi Arasındaki İlişki

Eğitim Durumunuz * Finans- Finansal Hizmet ve Ürünler hakkında bilginiz nasıl? Crosstabulation

		Finans- Finansal Hizmet ve Ürünler hakkında bilginiz nasıl?				Total
		Hiç	Düşük	Orta	Yüksek	
Eğitim Durumunuz	Ortaöğretim	Count 6	17	6	1	30
		% of 3,8%	10,9%	3,8%	0,6%	19,2%
	Önlisans	Count 1	12	6	0	19
		% of 0,6%	7,7%	3,8%	0,0%	12,2%
	Lisans	Count 5	31	36	9	81
		% of 3,2%	19,9%	23,1%	5,8%	51,9%
	Lisansüstü	Count 0	8	13	5	26
		% of 0,0%	5,1%	8,3%	3,2%	16,7%
	Total	Count 12	68	61	15	156
		% of 7,7%	43,6%	39,1%	9,6%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	17,082 ^a	9	,047
Likelihood Ratio	16,431	9	,058
Linear-by-Linear Association	4,225	1	,040
N of Valid Cases	156		

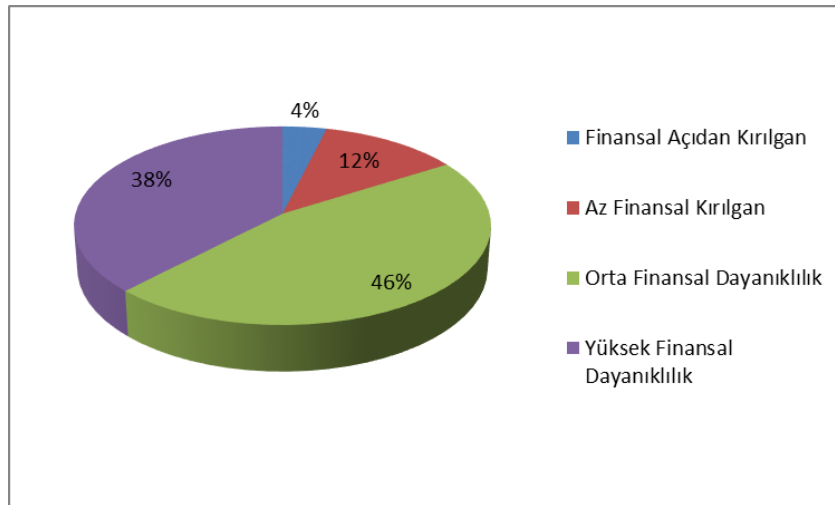
a. 7 cells (43,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,49.

Ho: Katılımcıların eğitim durumları ile finansal hizmet ve ürünler hakkındaki bilgi durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Katılımcıların eğitim durumları ile finansal hizmet ve ürünler hakkındaki bilgi durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,047 < 0,050$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Katılımcıların %16'sı lisansüstü eğitim düzeyinde olup finansal ürün ve hizmetler konusunda az bilgiye sahip iken; katılımcıların %3,2'si lisansüstü eğitim düzeyinde olup finansal bilgi, ürün ve hizmet konusunda daha iyi derecede bilgiye sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca katılımcılar %61 oranla temel derecede finansal ürün ve hizmetler hakkında bilgiye sahip olduğu görülmektedir. Buradan anlaşılabacağı üzere anket yapılan katılımcı kitlesinin lisansüstü mezuniyetleri ile finans ürün bilgisi değişkenlik göstermektedir.



Şekil 5.6: Sosyal Sermaye Dağılımı

Katılımcılar sosyal sermaye bileşeninde %4 ile finansal açıdan kırılğan, %12 ile finansal açıdan az kırılğan, %46 ile orta finansal dayanıklılığa sahip, %38 ile yüksek finansal dayanıklılığa sahip olduğu görülmektedir. Katılımcılara Finansal Dayanıklılık anketinde bileşenleri arasında en yüksek ortalama oranı 2,87 ile sosyal sermaye bileşeni olmuştur. Bunda en büyük faktör katılımcıların 3,38 genel ortalama oranla Kurum veya Hükümetten herhangi bir desteğe ihtiyacı olmamasıdır. Katılımcıların %55'i herhangi bir desteğe ihtiyacı olmadığını belirtirken, %1,9'luk kısım ise kurum veya hükümetten maddi destek aldığını belirtmiştir.

Tablo 5.17: Geçinme ve Destek Arasındaki İlişki

Yaşamsal ihtiyaçlarınızı karşılayabiliyor musunuz? * Kurum veya Hükümetten maddi destek alıyor musunuz? Crosstabulation

			Kurum veya Hükümetten maddi destek alıyor musunuz?				
			Her Zaman	Nadir	Bazen	Hiç	
Yaşamsal ihtiyaçlarınızı karşılayabiliyor musunuz?	Hiç	Count % of Total	1 ,6%	5 3,2%	2 1,3%	3 1,9%	11 7,1%
	Düşük	Count % of Total	0 ,0%	5 3,2%	19 12,2%	22 14,1%	46 29,5%
	Orta	Count % of Total	2 1,3%	9 5,8%	27 17,3%	48 30,8%	86 55,1%
	Yüksek	Count % of Total	0 ,0%	0 ,0%	1 ,6%	12 7,7%	13 8,3%
Total		Count % of Total	3 1,9%	19 12,2%	49 31,4%	85 54,5%	156 100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	25,687 ^a	9	,002
Likelihood Ratio	23,619	9	,005
Linear-by-Linear Association	11,639	1	,001
N of Valid Cases	156		

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	25,687 ^a	9	,002
Likelihood Ratio	23,619	9	,005
Linear-by-Linear Association	11,639	1	,001
N of Valid Cases	156		

a. 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,21.

Ho: Yaşamsal İhtiyaçların Karşılanması ile Kurum ve Hükümetten Destek durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Yaşamsal İhtiyaçların Karşılanması ile Kurum ve Hükümetten Destek durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan Ho reddedilir.

Yorum: Yaşamsal ihtiyaçların karşılanması ile kurum veya hükümetten destek alınması arasında bir bağlantı vardır. Yaşamsal ihtiyaçlarını rahat karşılayan katılımcıların herhangi bir maddi desteğe neredeyse hiç ya da desteğe ihtiyacı olmadığı gözükmemektedir. Katılımcıların %55'i herhangi bir desteğe ihtiyacı olmadığı belirtilmiştir. Sosyal Sermaye bileşeni ortalamanın üzerinde çıkmasındaki bir diğer faktör ise katılımcıların sosyal çevre ve bağlantılarını iyi düzeyde tutmasıdır. Buna göre katılımcıların %12'si iyi derecede sosyal çevre ve bağlantısı olduğunu belirtmiştir. Kriz zamanında çevre ve bağlantılarından maddi destek bulma oranı 2,63 çıkmaktadır. Bireylerin %13'ü kriz zamanında çevre ve bağlantılarını kullanarak sermaye bulabileceklerini belirtmiştir.

Tablo 5.18: Sosyal Çevre ve Kriz Zamanında Maddi Destek Arasındaki İlişki
Sosyal çevreniz ve bağlantılarınız nasıl? * Kriz zamanında çevrenizden maddi destek bulabilir misiniz? Crosstabulation

		Kriz zamanında çevrenizden maddi destek bulabilir misiniz?				Total
		Hiç	Düşük	Orta	Yüksek	
Sosyal çevreniz ve bağlantılarınız nasıl?	Hiç	Count 2 % of 1,3% Total	Count 3 % of 1,9% Total	Count 0 % of ,0% Total	Count 0 % of ,0% Total	Count 5 % of 3,2% Total
	Düşük	Count 5 % of 3,2% Total	Count 14 % of 9,0% Total	Count 8 % of 5,1% Total	Count 1 % of ,6% Total	Count 28 % of 17,9% Total
	Orta	Count 4 % of 2,6% Total	Count 29 % of 18,6% Total	Count 57 % of 36,5% Total	Count 14 % of 9,0% Total	Count 104 % of 66,7% Total
	Yüksek	Count 2 % of 1,3% Total	Count 5 % of 3,2% Total	Count 7 % of 4,5% Total	Count 5 % of 3,2% Total	Count 19 % of 12,2% Total
Total		Count 13 % of 8,3% Total	Count 51 % of 32,7% Total	Count 72 % of 46,2% Total	Count 20 % of 12,8% Total	Count 156 % of 100,0% Total

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	27,834 ^a	9	,001
Likelihood Ratio	27,554	9	,001
Linear-by-Linear Association	15,924	1	,000
N of Valid Cases	156		

a. 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,42.

Ho: Sosyal Çevre ve Bağlantılar ile Kriz Zamanı Maddi Destek durumu arasında ilişki yoktur.

H1: Sosyal Çevre ve Bağlantılar ile Kriz Zamanı Maddi Destek durumu arasında ilişki vardır.

Test yapıldığında Pearson Chi- Square: $0,00 < 0,05$ olduğundan H_0 reddedilir.

Yorum: Yapılan anket çalışmasında katılımcıların verdikleri cevaba göre sosyal çevre ve bağlantılar ile kriz zamanı maddi destek temin etme arasında bir ilişki vardır. Sosyal çevre ve bağlantıları olmayan kişiler %1,3 oranla maddi destek bulamayacaklarını belirtirken, Normal düzeyde sosyal çevre ve bağlantıları olan katılımcılar %18,6 bulmaya çalışacağını, %36,5 kısmen bulabileceğini, %9 oranla ise çok rahat bir şekilde kriz zamanında maddi destek bulabileceğini belirtmiştir.



6. SONUÇ

Bu çalışma, bireylerin olası ekonomik krizler karşısındaki dayanıklılığını tespit etmek ve geliştirmesine katkı sağlamak amacıyla yapılmıştır. Bireylerin ekonomik kaynaklarını iyi yönetmesi gelir, tasarruf, borç yönetimi, fon toplama işlemlerini daha kolay yapabilmesi ve finansal sıkıntılarla rahat bir şekilde başa çıkması anlamına gelir. Bireyin yıllık gelir düzeyinin yüksek olması finansal dayanıklılıktaki önemli faktörlerden bir tanesidir. Çalışmada da görülmüştür ki, gelir düzeyi yüksek insanların finansal dayanıklılık oranı daha yüksek çıkmıştır. Yıllık hane halkı geliri ‘140.000 TL ve üzeri’ olan bireylerin ekonomik kaynaklarını iyi yönettiği görülmektedir. Gelir düzeyi yüksek olan bu grup tasarruf, bütçe ve borç yönetimi, yaşamsal ihtiyaçların karşılanması konularında iyi durumdadır. Diğer yandan yıllık gelir düzeyi 28.000 ile 60.000 arasında olan katılımcıların %5,1’i yaşamsal ihtiyaçlarını karşılamada zorluk çekerken, %14,7’lik kısım ise biraz zorluk çekmektedir. Gelir düzeyi yükseldikçe bireyler yaşamsal ihtiyaçlarını daha kolay şekilde karşılayabildiği görülmüştür. Ekonomik kaynaklarını iyi yöneten bir diğer grup, maaş dışı geliri olan gruba baktığımızda, yıllık geliri yüksek düzeyde olmasa bile tasarruf ve bütçe yönetimi bakımından en iyi durumda olduğunu görmekteyiz. Bu durum bize yıllık gelirin yüksek tutarda olmasa bile tasarruf ve bütçe yönetimini sağlayarak finansal açıdan daha dayanıklı bir duruma gelindiğini göstermektedir. Ayrıca tasarrufu olmayan katılımcıların %10,9’u borç yönetimi yapmakta zorlandığı, %18,6’sı borçlarını ucu ucuna ödediği görülmektedir. Tasarrufları fazla olan bireylerin bütçe ve borç yönetimi konusunda herhangi bir sıkıntı yaşamadığı görülmektedir. Bu sayede yüksek gelir ve tasarruf alışkanlığı olan bireyler bütçe ve borç yönetimi yapar, yaşamsal ihtiyaçlarını rahatça karşılar ve ihtiyaç anında tasarruflarından kolayca sermaye üretip, bu şekilde finansal dayanıklılığı geliştirebilir. Finansal sisteme entegre olmak, dayanıklılığı sağlamlaştıran bir diğer faktördür. Bireyler finansal sistemin içerişine dahil olup, aktif bir şekilde finansal işlemlerini yürütürse, bankacılık ürün ve hizmetlerinden daha fazla faydalanır. Böylece bankacılık hizmetlerinden faydalanan bireyler finansal istikrarını daha kolay yönetir. Finansal kaynaklarını en iyi şekilde yöneten, ekonomik olaylar karşısında ‘iyimser’ yapıya sahip olan gruptur. Bu grubun banka ürün ve hizmetlerini etkin bir şekilde kullandığı, finansal sistemin içinde yer aldığı görülmektedir. Bu grup ihtiyaç anında bankalardan yüksek tutarda kredi talebinde bulunabildiği, ihtiyaç anında kredi

çekip, faiz ödemek gibi finansal dayanıklılığı zayıflatacak eylemlerde bulunmak yerine, kendi tasarrufundan ihtiyaçları karşıladığı görülmektedir. Ayrıca 'iyimser' yapıda olan bu grup kendilerini olası risklerden korumak için sigortalarını orta ve yüksek tutardan ödediği görülmüştür. Bireylerin finansal konuda bilgi sahibi olmaları ve mevcut koşullar sonucunda rasyonel davranış sergilemeleri finansal dayanıklılığı etkileyen bir diğer faktördür. Bu durum güncel finansal yeterlilik araştırmasına dayanmaktadır. Finansal bilgi yeterliliği, finansal tavsiyeleri dikkate almak, eylem, akılcı finansal davranış, bireylerin yaptığı finansal işlemlere güven duymasını sağlar. Demografik açıdan bakıldığında 'lisansüstü' bireylerin finansal dayanıklılıkta iyi durumda olduğu görülmektedir. Bu durumu sağlayan en önemli faktör bireylerin finansal bilgi ve davranıştaki etkin halidir. Çalışma göstermiştir ki, finansal bilgi ve davranışı yüksek olan 'lisans' grubu finansal ürün ve hizmet kullanırken daha güvende hissediyor ve ileride oluşabilecek ekonomik olaylar karşısında önceden öngörü ve planlarda bulunabiliyor. Ayrıca Finansal Danışmanlık almayan katılımcıların %70'i ekonomik riskler karşısında önceden öngörü ve planda bulunamadığını belirtirken, %10'luk kısım finans konusunda bazı durumlarda fikir almaya çalıştığını belirtmektedir. Bu durumda finansal danışmanlık hizmeti alan bireylerin ekonomik riskler karşısında, finansal danışmanlık hizmeti almayanlara göre, daha fazla öngörü ve planda olduğu gözükmemektedir. Sosyal Sermaye finansal dayanıklılığı etkileyen diğer ve önemli bir faktördür. Sosyal Sermaye, bireylerin mali ve finansal bilgi açısından destek almaları anlamına gelir. Bu destek hükümetten ya da sosyal çevresinden de olabilir. Devlet, politika olarak belirlediği sektör ya da vatandaşları destekleyebilir. Bu durum transfer harcaması, aynı yardım, vergi indirimi ve borçların yapılandırılması gibi şekillerde karşımıza çıkabilir. Çalışmada sosyal sermaye yapısını en iyi 'lisans' grubu kullandığı gözükmemektedir. Bu grubun sosyal çevre ve bağlantısını iyi düzeyde tuttuğu, kriz zamanında çevre ve bağlantılarından sermaye bulabileceği, hükümetten herhangi bir yardıma ihtiyacı olmadığı gözükmemektedir. Burada önemli noktalardan birisi maddi durumu iyi durumda olmayan bireylerin hükümet ve kuruluşlardan gerekli sosyal desteği alıp kırılganlıkları azaltmasıdır. Normal ve yüksek düzeyde sosyal çevre ve bağlantıları olan katılımcıların %56'sı acil durumlarda gerekli tutarda sermayeyi aile ve arkadaşlarından kolay bir şekilde bulabileceğini ya da kendi tasarrufların kolayca sermaye üretebildiği görülmüştür.

KAYNAKLAR

- Akçay, B. (2012). Yunanistan Ekonomisinde Devlet Borç Krizi-Cari Açık İlişkisi. *Maliye Dergisi*, 15-35.
- Aktaş, H., & Tekarslan, E. (2013, Kasım 29-30). UÇUŞ EKİBİ KAYNAK YÖNETİMİ YAKLAŞIMIYLA HAVAYOLU. II. *Ulusal Havacılık Teknolojisi ve Uygulamaları Kongresi*, (s. 76-84). İzmir.
- Barera, C., Jones, M., & Stecollini, I. (2015). *Governmental financial resilience under austerity: The case of English local authorities*. CIMA.
- Bilgehan, T. (2016). FİRMALARIN FİNANSMAN KARARLARI: DAVRANIŞSAL PERSPEKTİF. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 169-198.
- Christensen, T., Laegreid, P., & Rykkja, L. (2016). Organizing for Crisis Management: Building Governance Capacity and Legitimacy. *Public Administration Review*, 887-897.
- Çubukçu, M. (2020). Organizasyon Yapısını Belirleyen Faktörler ve Yapının Önemi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 175-190.
- Eğilmez, M. (2019). *Ekonominin Temelleri*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Endsley, M. (2001). Designing for situation awareness in complex systems. In *Proceedings of the Second International Workshop on symbiosis of humans, artifacts and environment*, 1-14.
- Erarslan, C. (2014). *Küresel Finansal Krizin Evrimi: Mortgage Krizinden Avrupa Borç Krizine*. İstanbul: DER Yayınları.
- Erdem, O., & Dikici, M. (2009). LİDERLİK VE KURUM KÜLTÜRÜ ETKİLEŞİMİ. *Electronic Journal of Social Sciences*, 29.
- Jacobsen, K., Marshak, A., & Griffith, M. (2009). Increasing the financial resilience of disaster-affected populations. *USIAD*.
- Kalkan, V. (2006). ÖRGÜTSEL ÖĞRENME VE BİLGİ YÖNETİMİ. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 22-36.
- Kaplan, S., & Garrick, J. (2009). On the complex definition of risk: A systems-based approach. *Risk Analysis: An International Journal*, 1647-1654.
- Karaca, A. (1996). Bankacılık ve Kriz. *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 11-12-13.
- Kibritçioğlu, A. (2001). Türkiye'de Ekonomik Krizler ve Hükümetler, 1969 - 2001. *Yeni Türkiye Dergisi*.
- Lee, A., Vargo, J., & Seville, E. (2013). Developing a Tool to Measure and Compare. *Natural hazards review*, 29-41.
- McManus, S., Seville, E., Vargo, J., & David, B. (2008). Facilitated Process for Improving Organizational Resilience. *Natural Hazards Review*, 81-90.
- Reinhart, C., & Rogoff, K. (2011). From financial crash to debt crisis. *American Economic Review*, 1676-1706.
- Salignac, F., Marjolin, A., Reeve, R., & Muir, K. (2019). Conceptualizing and Measuring Financial Resilience: A Multidimensional Framework. *Social Indicators Research*, 17-38.

- Sarısoy, İ., & Koç, S. (2010). Türkiye’de Kamu Sosyal Transfer Harcamalarının Yoksulluğu Azaltmadaki Etkilerinin Ekonometrik Analizi. *Maliye Dergisi*, 326-348.
- Sayılğan, G. (1995). Finansal Risk Yönetimi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 50(01).
- Suat, Y., & Tokucu, E. (2006). Post Keynesyen İktisat ve Belirsizlik. *İ.İ.B.F Dergisi*, 147-161.
- Turgut, A. (2007). Türleri, Nedenleri ve Göstergeleriyle Finansal Krizler. *TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 35-46.
- Ural, M. (2003). Finansal Krizler ve Türkiye. *D.E.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*, 11-28.
- Uygur, E. (2001). Krizden Krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat. *Türkiye Ekonomi Kurumu*, 5-38.
- Yücel, F., & Kalyoncu, H. (2010). Finansal Krizlerin Öncü Göstergeleri. *Maliye Dergisi*, 53-69.
- Yücel, T., Mandacı, P., & Kurt, G. (2007). İşletmelerin Finansal Risk Yönetimi ve Türev Ürün Kullanımı: İMKB 100 Endeksinde Yer Alan İşletmelerde Bir Uygulama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 1-9.