



Araştırma Makalesi • Research Article

Determinants of Financial Well-Being: The Role of Financial Attitude, Behavior and Trust

Veli Rıza Kalfa*

Abstract: The purpose of this study is to examine the contributions of psychological factors such as attitude, behavior, and confidence to financial well-being within the framework of Social Cognitive Theory. To this end, data were collected from 321 participants via Google Forms during the January–February 2025 period. The research hypotheses were tested using the partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) method. All nine hypotheses developed in the study were supported. The findings show that financial attitude, financial behavior, and financial confidence have a significant impact on financial well-being. The findings reveal that individuals who manage their savings using their own knowledge and skills, can cope with financial risks and engage in financial planning for the future have higher financial well-being. According to the results, internal locus of control has a significant and positive effect on financial attitude, financial behavior, and financial confidence, and significantly increases the level of financial well-being. Individuals attribute the outcome of their investments to their own decisions rather than luck or fate. Individuals with high financial confidence experience less uncertainty in their investment decisions and have a higher risk tolerance. The study also involved mediating analyses. The analyses also show that financial confidence, financial attitude, and financial behavior play a mediating role in the relationship between internal control focus and financial well-being.

Keywords: Structural equation modeling, financial attitude, internal locus of control, financial behavior, financial well-being

Finansal Refahın Belirleyicileri: Finansal Tutum, Davranış ve Güvenin Rolü

Öz: Bu çalışmanın amacı, Sosyal Bilişsel Teori çerçevesinde tutum, davranış ve güven gibi psikolojik faktörlerin finansal refaha katkılarını incelemektir. Bu doğrultuda, Ocak–Şubat 2025 dönemlerinde Google Form aracılığıyla 321 katılımcıdan veriler toplanmıştır. Araştırma hipotezleri, kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PLS-YEM) yöntemiyle test edilmiştir. Çalışmada geliştirilen dokuz hipotezin tamamı desteklenmiştir. Bulgular, finansal tutum, finansal davranış ve finansal güvenin finansal refah üzerinde anlamlı bir etki oluşturduğunu göstermektedir. Bulgulardan, tasarruflarını kendi bilgi ve becerileriyle yöneten, finansal risklerle başa çıkabilen ve geleceğe yönelik finansal planlama yapan kişilerin daha yüksek finansal refaha sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Sonuçlara göre iç kontrol odağı, finansal tutum, finansal davranış ve finansal güven üzerinde anlamlı ve pozitif etki oluşturmakta ve finansal refah düzeyini anlamlı şekilde artırmaktadır. Bireyler yatırım sonucunda ortaya çıkan durumun şans veya kadere değil, bireysel olarak aldıkları kararlara bağlamaktadır. Yüksek finansal güvene sahip bireyler yatırım kararlarında daha az belirsizlik yaşamakta ve daha yüksek risk toleransına sahip olmaktadır. Çalışmada aracılık analizleri de gerçekleştirilmiştir. Analizler, finansal güven, finansal tutum ve finansal davranışın, iç kontrol odağı ile finansal refah arasındaki ilişkide aracılık rolü üstlendiğini de göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Yapısal eşitlik modellemesi, finansal tutum, iç kontrol odağı, finansal davranış, finansal refah

* Dr. Öğretim Üyesi, Pamukkale Üniversitesi, Honaz Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü
ORCID: 0000-0002-8100-7786 vrkalfa@pau.edu.tr

Cite as/ Atıf: Kalfa, V. R. (2025). Determinants of financial well-being: the role of financial attitude, behavior and trust. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(3), 1687-1715. <http://dx.doi.org/10.18506/anemon.1698255>

Received/Geliş: 13 May/Mayıs 2025

Accepted/Kabul: 05 Kasım/Nov 2025

Published/Yayın: 30 Dec/Aralık 2025

Introduction

Early adulthood is a critical life stage during which individuals' choices regarding identity, career, and lifestyle are shaped, and financial independence begins to be achieved (Arnett, 2000). According to life cycle theory, individuals' financial decisions change during this stage, and the foundations of saving, investment, and spending behaviours are established during this period (Modigliani & Brumberg, 1954). The financial attitudes and trust acquired by individuals during this period are among the factors that guide financial well-being (Shim et al., 2009; Serido et al., 2013). A comprehensive review of the extant literature, encompassing both systematic reviews and meta-analysis studies has revealed that the concept of financial well-being must be addressed not only in economic terms but also in terms of its psychological and behavioural dimensions. The US Consumer Financial Protection Bureau (CFPB, 2015) has stated that one of the four fundamental dimensions of financial well-being is the concept of "being prepared for unexpected circumstances," adding that financial trust and well-being are largely dependent on psychological factors. The concept of financial well-being must be considered not only for individuals but also for employers and society as a whole. Low levels of financial well-being result in a number of issues within the workplace, including reduced work performance, hasty decision-making by managers, employee absenteeism, low concentration and, consequently lead in inefficiency in production (Abdullah et al., 2019; Kim et al., 2003; Lambert et al., 2023). In other words, financial well-being contributes to the development of a healthy economy (Diener, 2000; Netemeyer et al., 2018; Singh & Malik, 2022) and has a positive effect on overall well-being, including productivity, personal relationships, and general life satisfaction (Mathew et al., 2024).

As posited by Bandura in his 1986 work 'Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory,' individual factors (human behaviour) influence physical and environmental factors while also being influenced by these factors (Bandura, 1986). In this context, the social environment includes family members and friends, while the physical environment is characterised by factors such as room size, temperature, and access to food. Conversely, individual factors are associated with demographic characteristics that delineate the individual (Carillo, 2010). According to Muñoz-Murillo (2020), cognitive abilities have a significant impact on financial literacy, which is defined as financial knowledge and the ability to use this knowledge. In accordance with social cognitive theory, individuals are motivated by the accomplishments of those who think like them, while avoiding behaviours that lead to negative outcomes (Bandura, 1989). Social cognitive theory has contributed to both health sciences (therapeutic research, public health, emotional disorders) and social sciences (mass media, marketing, communication, organisational management, decision-making, motivation, finance, customer satisfaction), particularly in the field of behavioural finance (Yakut, 2019). The financial attitudes and behaviours of individuals are shaped by their relatives, friends, and members of the community (Bubolz & Sontag, 1993), which have a significant impact on young people's financial knowledge, attitudes, and behaviours (Jorgensen, 2007; Özmete & Hira, 2011). In this study, Tang (2021) posited that cognitive abilities significantly affect financial behaviour, with individuals possessing higher cognitive abilities achieving greater financial gains.

A review of the literature reveals that there are three main factors affecting financial well-being. The first one is financial literacy (financial behaviour). Researchers have identified that financial well-being is achieved when individuals possess a level of financial literacy that enables them to perform financial analyses. The second factor thought to influence financial well-being is financial attitude. Individuals who possess a positive financial attitude are also likely to demonstrate a high level of financial well-being (Gutter & Copur, 2011). The third factor thought to influence financial well-being is financial trust. Financial trust refers to an individual's belief in their ability to manage their current and future financial situation, based on their ability to control their income, cope with financial crises, and make informed investment decisions (Parker et al., 2012; Sajid et al., 2024). The financial successes experienced in the past by an individual serve to increase their trust in future decisions, whilst positive feedback from their social environment serves to reinforce this sense of trust. Financial well-being is also influenced by psychological factors such as internal locus of control (Loo et al., 2023).

Internal Locus of Control

People generally tend to seek explanations for events that result in success or failure, endeavouring to ascertain whether such outcomes are attributable to their own actions (internal locus of control) or to external factors such as fate, destiny, or luck (external locus of control). Individuals with an external locus of control believe that decisions they make are determined by factors beyond their control, while individuals with an internal locus of control believe that such decisions are within their control (Prayuda & Purwanto, 2024). According to Budiasni et al. (2022) the internal locus of control regulates an individual's behaviours, such as saving and avoiding excessive consumption (Ayuni et al., 2024). Individuals with an internal locus of control believe that their financial situation is determined by their own financial attitudes, decisions, and behaviours (Grable, 2009; Nair, 2022). Individuals with a high internal locus of control save more, invest more, are more willing to take financial risks, and have fewer late payments (Chujan et al., 2022). Radianto et al. (2021) have proposed that an individual's internal locus of control is a significant predictor of financial behaviour. This suggests that individuals who prioritise internal locus of control may exhibit more effective management of their financial resources. In consideration of the theoretical framework and extant research, the following hypotheses were proposed in the study.

H1: Internal locus of control significantly affects financial attitude.

H2: Internal locus of control significantly affects financial behaviour.

H3: Internal locus of control significantly affects financial trust.

Financial Attitude and Financial Behaviour

Financial attitude and behaviour reflect individuals' ability to manage their resources, plan for the future, and prepare financial reports such as balance sheets (Syahputra et al., 2024). Those with a background in financial matters can manage their financial resources more discipline, control their spending, and prepare their own budgets (Zaen et al., 2024). These individuals play a significant role in enhancing social welfare (Kaplan Yıldırım, Kadooğlu Aydın, 2023; Siswanti & Halida, 2020). In their studies, She et al. (2021) concluded that psychological factors such as financial attitudes have a significant impact on explaining financial well-being, arguing that financial behaviour leads to an increase in individuals' financial well-being. According to Muat et al. (2025), the financial education received from the family unit exerts a considerable influence on financial well-being, thereby impacting financial attitudes, skills and behaviour. This result indicates that financial well-being is shaped not only by individual skills but also by social and cultural learning processes. In a systematic review, Lambert et al. (2023) examined the factors affecting the financial well-being of Generation Y individuals. The authors concluded that financial literacy, attitudes and trust are decisive factors in financial well-being. According to Shim et al. (2009), the financial knowledge and experience individuals acquire during their time at university directly influences their financial attitudes and behaviour, and plays a decisive role in their long-term financial well-being. Based on the information obtained from the literature review above, the following hypotheses have been developed:

H4: Financial attitudes significantly affect financial well-being.

H5: Financial behaviour significantly affects financial well-being.

Financial Trust

Financial trust refers to individuals' belief that they can effectively manage their own financial resources and their sense of trust regarding their future financial situation. This concept is widely regarded as a significant psychological factor, particularly regarding its influence on the cognitive and emotional components of financial well-being. Netemeyer et al. (2018) found that financial trust reduces

individuals' levels of financial stress and enables them to behave in a more controlled manner in economic decision-making processes. Danes & Brewton (2014) emphasise that financial trust, particularly during periods of intense economic volatility, strengthens individuals' crisis coping strategies and maintains their levels of financial satisfaction. High financial trust facilitates individuals' more effective use of financial information, detailed analysis of investment options, and utilisation of financial experts' recommendations (Respati et al., 2023), while also increasing their capacity to tolerate uncertainty in financial matters. It contributes to the individual developing positive expectations about the future and experiencing greater financial well-being (Mathew et al., 2024). Based on previous studies, the hypotheses to be tested are as follows:

H6: Financial trust significantly affects financial well-being.

The impact of the internal locus of control on financial well-being is not direct, but manifests itself through intermediary variables such as financial attitude, financial behaviour and financial trust. The financial attitude of an individual is characterised by their assessments and beliefs regarding money, investment, savings and spending.

Individuals with a high internal locus of control develop more positive and rational financial attitudes because they attribute the outcomes of their financial decisions to their own actions; these positive attitudes also lead to an increase in financial well-being (Gutter & Copur, 2011; Zaen et al., 2024). In line with the discussions in the literature, the following hypotheses have been developed in this study.

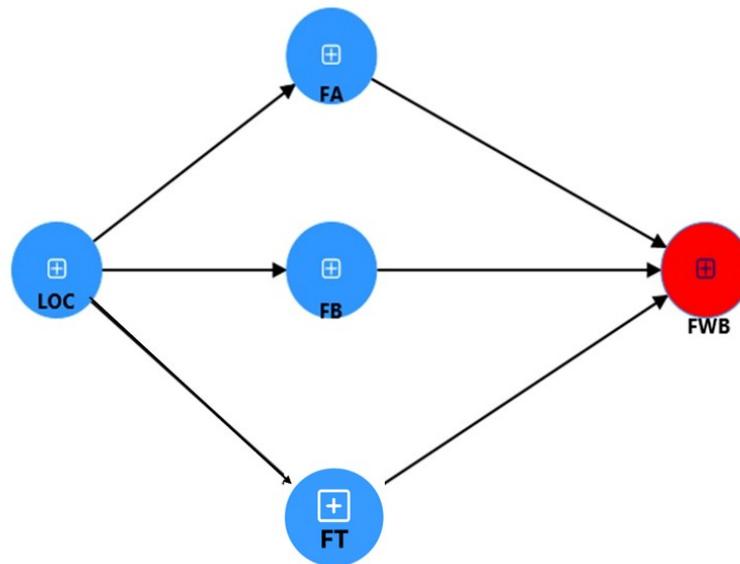
H7: Financial attitude mediates the relationship between the internal locus of control and financial well-being.

H8: Financial behaviour mediates the relationship between the internal locus of control and financial well-being.

H9: Financial trust mediates the relationship between the internal locus of control and financial well-being.

Questionnaire Design and Research Model

The questionnaire, created using Google Forms, was administered to 321 individuals between January 2025 and February 2025. It consists of two sections. In the first section, questions were asked to obtain participants' demographic information, while the second section included items related to internal locus of control, financial attitude, financial behaviour, financial trust and financial well-being. The items included in the questionnaire, designed by Nawang et al. (2024) were arranged to assess participants' financial knowledge levels, attitudes, and behaviours in a multidimensional manner. The researchers conducted validity and reliability analyses and determined that the Cronbach's alpha, composite reliability, and mean explained variance values for all dimensions were above the threshold values. The results obtained indicated that the internal consistency and construct validity of the scale were confirmed. The research model was designed within the framework of social cognitive theory. In the proposed model, financial attitude, financial behaviour, financial trust and well-being are defined as internal latent variables, while internal locus of control is defined as an external latent variable. The proposed research model is presented in Figure 1.



LOC: Locus of Control **FA:** Financial Attitude **FB:** Financial Behaviour **FT:** Financial Trust
FWB: Financial Well-being

Figure 1. Research Design

Structural equation modelling (SEM) is a technique employed to test causal relationships between observed and unobserved (latent) variables and to estimate unknown parameters. This technique is used to determine the relationships between variables and to test theoretical models (Yılmaz, 2004). SEM enables complex research problems to be addressed in a single process in a systematic and comprehensive manner (Anderson & Gerbing, 1988), revealing mediating and moderating effects in a straightforward way and taking measurement errors into account. The theoretical basis of the model developed by SEM is quite robust (Dursun & Kocagöz, 2010). There are two different views on SEM analysis. The first one is a covariance-based approach that requires various assumptions to be met and solves complex relationships. The second one is the Partial Least Squares (PLS) technique, which can perform all the analyses carried out by the first approach, can work with smaller samples, and does not require assumptions such as normal distribution (Aybek & Karakaş, 2023; Hair et al., 2017). In the study, partial least squares structural equation modelling (PLS-SEM) was employed in the analysis of the research model, and the data were analysed using SmartPLS 4.0 developed by Ringle et al. (2005).

Population and Sample Size

The population of this study consists of young adults studying at higher education institutions in Türkiye, individuals employed in various sectors, and individuals who do not work in any job. The population under consideration includes all students enrolled in various faculties and departments, employees operating within the public and private sectors, and individuals who do not participate in the labour market. Due to time constraints during the data collection process, limitations in reaching respondents, and the restriction that respondents were selected from among those accessible to the researcher, convenience sampling, one of the non-probability sampling methods, was chosen for this study. This method also allows participants to be selected on a voluntary basis (Etikan et al., 2016; Creswell, 2014). The sample for the study consists of 321 participants selected using convenience sampling.

In PLS-YEM studies, the ‘10-times rule’ method (Hair et al., 2011; Goodhue et al., 2012) has been widely used in the past to determine the minimum sample size. This method assumes that a sample size equal to 10 times the maximum number of connections pointing to any latent variable in the model

is sufficient. However, methodological discussions in recent years have revealed that this rule alone is not a reliable method for complex multivariate models (Hair et al., 2021; Sarstedt et al., 2022). Therefore, in this study, the 10-times rule was provided solely to compare with previous studies in the literature, and the minimum sample size was determined by conducting a power analysis using G*Power 3.1 software. Power analysis has revealed a minimum $n=138$ value for 5 latent variables, 20 observed variables, an effect size of 0.15, and a 0.05 significance level. In this context, the sample size of 321 in our study is comparable to the reference value recommended in the literature and is adequate for the model to generate reliable estimates.

Findings

In the study, first demographic and then statistical findings were presented.

Demographic Findings

Table 1 presents information on the demographic characteristics of the participants.

Table 1. Demographic Characteristics of the Participants

Variables	Categories	Frequency	%
Gender	Male	119	37.1
	Female	202	62.9
Age	18-24	188	58.6
	25-31	46	14.3
	32-38	36	11.2
	39-45	19	5.9
	46+	32	10.0
Educational Status	University Student	195	60.7
	MA/PhD Student	29	9.0
	Middle School Graduate	3	0.9
	High School Graduate	28	8.7
	University Graduate	60	18.7
Income Status	MA/PhD Graduate	6	1.8
	Extremely insufficient	30	9.3
	Insufficient	121	37.7
	Sufficient	157	48.9
Employment Status	Highly sufficient	13	4.0
	Student	185	57.6
	Private Sector	43	13.4
	State Sector	41	12.8
	Retired	17	5.3
	Self-employed	16	5.0
	Unemployed	11	3.4
	Other	8	2.5

Of the participants in the study, 202 (62.9%) were female and 119 (37.1%) were male. The demographic composition of the sample was as follows: 188 participants (58.6%) were aged between 18 and 24. Of the respondents who completed the survey, 224 (69.7%) were enrolled in various academic departments at universities. The questionnaire also included questions aimed at determining the income status of the participants. In response to the aforementioned question, 121 participants (37.7%) stated that their income was insufficient, while 157 participants (48.9%) stated that their income was sufficient. In the first section of the questionnaire, the respondents were asked a series of demographic questions. Among these questions was one pertaining to the employment status of the

participant. As demonstrated in Table 1, a proportion of the students who completed the questionnaire were employed in a variety of sectors. In addition, 41 participants (12.8%) work in the public sector, while 43 participants (13.4%) work in the private sector. Eleven participants (3.4%) stated that they were not employed in any job.

Statistical Findings

Before testing the significance of the relationships between variables in the model, it is necessary to determine whether the measurement models meet the validity and reliability criteria (if validity and reliability cannot be confirmed, the structural model cannot be confirmed either). For this reason, the measurement model was first determined in the study using convergent and discriminant validity. As both conditions were met, the hypothesis testing stage was initiated to examine the structural model's fit to the data.

Measurement Model

The fundamental objective of the measurement model is to ascertain convergent and discriminant validity. Convergent validity is defined as the extent to which an item correlates with other items of the same structure. In contrast, discriminant validity is defined as the extent to which a structure differs from other structures. (Thien, 2020). In SEM studies, it is investigated whether the construct validity (cross-loadings and CR), convergent validity (AVE), and discriminant validity (Fornell Larcker) criteria are met (Hair et al., 2014; Hamid et al., 2017). The composite reliability (CR) and average variance extracted (AVE) values of the dimensions are presented in Table 2.

Table 2. CR and AVE Values

	CR	AVE
FA	0.735	0.582
FB	0.815	0.526
FT	0.836	0.632
FR	0.824	0.610
LOC	0.881	0.650

Construct validity can be asserted on the basis that the CR calculated for all dimensions takes values greater than 0.7, and convergent validity is ensured because the AVE takes values greater than 0.50. It is also evident that the condition that CR values are greater than AVE values is met (Fornell & Larcker, 1981). In SEM studies, it is necessary to consider not only construct validity and reliability, but also the discriminant validity of the measurement model. Discriminant validity explains the extent to which the measurements of a particular construct differ from the measurements of other constructs in the same model. (Hulland, 1999). In this study, the Fornell-Larcker, Heterotrait-monotrait correlation ratio (HTMT) and cross-loading criteria were used to determine whether discriminant validity was achieved. The results of the analyses conducted using the SmartPLS programme are presented in the Table 3 below.

Table 3. Fornell-Larcker Criterion

	FA	FB	FT	FR	LOC
FA	(0.763)				
FB	0.400	(0.725)			
FT	0.276	0.366	(0.795)		
FR	0.360	0.536	0.512	(0.781)	
LOC	0.413	0.517	0.624	0.574	(0.806)

Note: The values in brackets are the square root values of AVE.

According to Fornell & Larcker (1981), the square root of the AVE values of the structures should be greater than the correlation values between the structures (Yıldız & Bozoklu, 2019). When Table 3 is examined, it can be seen that the values in brackets are greater than the other values. The HTMT ratio is obtained by dividing the correlations between indicators measuring different phenomena by the average of the correlations between indicators within the same structure. Although cross-load and the Fornell-Larcker criterion are used to assess discriminant validity, these methods have limitations (Carson, 2016). Henseler et al. (2015) determined in their studies that HTMT provided more precise and sensitive results according to cross-loading and Fornell-Lacker criteria. According to the researchers, in a well-fitting model, correlations between structures should be smaller than correlations within structures. In other words, the HTMT ratio should be below 1. HTMT ratios close to 1 or greater than 1 indicate that the criterion of discriminant validity is not met (Hamid et al., 2017). Table 4 shows the HTMT outputs.

Table 4. HTMT Criterion

	FA	FB	FT	FR	LOC
FA					
FB	0.900				
FT	0.639	0.511			
FR	0.816	0.755	0.750		
LOC	0.846	0.681	0.814	0.772	

When the statistics are examined in Table 4, it can be seen that all values are below 1. According to the HTMT criterion, the criterion of discriminant validity is also met. Cross-loading scores were also used to determine discriminant validity, and the results are shown in Table 5.

Table 5. Cross-loading Scores

	FA	FB	FT	FR	LOC
fa1	0.718	0.383	0.276	0.254	0.287
fa3	0.806	0.241	0.156	0.294	0.341
fb1	0.287	0.697	0.161	0.361	0.351
fb3	0.214	0.647	0.214	0.293	0.332
fb4	0.306	0.738	0.39	0.487	0.395
fb5	0.339	0.81	0.266	0.385	0.414
ft1	0.194	0.325	0.843	0.416	0.537
ft2	0.237	0.242	0.85	0.4	0.54
ft3	0.231	0.31	0.681	0.409	0.401
fr1	0.239	0.469	0.438	0.838	0.398
fr2	0.265	0.28	0.458	0.762	0.442
fr3	0.338	0.49	0.31	0.74	0.507
Loc1	0.326	0.421	0.54	0.47	0.85
Loc 2	0.36	0.431	0.447	0.356	0.801
Loc 3	0.262	0.428	0.449	0.542	0.792
Loc 4	0.375	0.39	0.566	0.486	0.78

As demonstrated in Table 5, each item received the highest loading on its respective factor. Despite the existence of relative correlations between FT and LOC, the fact that the HTMT ratio remains below 0.85 indicates that the aforementioned correlation is at an acceptable level. Upon evaluation of the HTMT, Fornell–Larcker, and cross-loading results collectively, it can be concluded that the measurement model exhibits discriminant validity and is deemed acceptable.

Structural Model

Following the acceptance of the measurement model, the structural model stage was initiated, utilising the SmartPLS programme to test the hypotheses. The graphical representation of the relationships identified through hypothesis testing is presented in Figure 2.

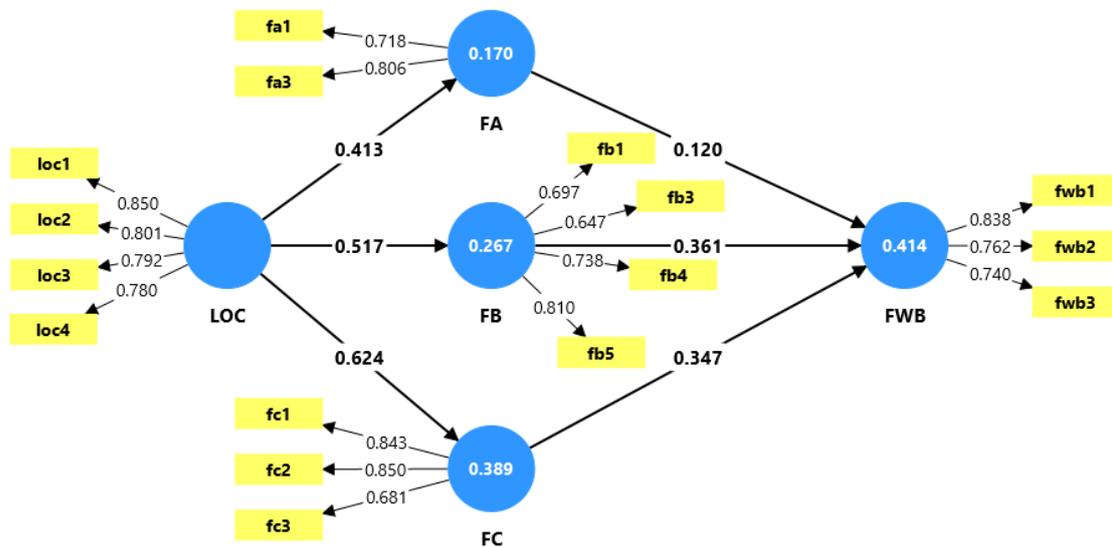


Figure 2. PLS-SEM diagram

The R² value, which quantifies the variability of the internal latent variables, is a pivotal metric for assessing the predictive efficacy of the model and should be within acceptable limits. According to Yılmaz et al. (2018), an R² value ranging from 15% to 47% is adequate to meet this condition. (Topçuoğlu et al., 2022). The R² values in Figure 2 range from 0.170 to 0.414. The statistics in the diagram show that a one-unit increase in internal locus of control leads to increases of 0.413 units in financial behaviour, 0.517 units in financial attitude and 0.624 units in financial trust. Conversely, a one-unit increase in financial attitude results in a 0.120 unit increase in financial well-being. Similarly, a one-unit increase in financial behaviour results in a 0.361 unit increase in financial well-being. The hypothesis test results are presented in Table 6.

Table 6. Findings Regarding Direct Effects

	Coefficients	t statistics	p value	Decision
H1: LOC -> FA	0.413	8.093	p<0.01	Supported
H2: LOC -> FB	0.517	11.995	p<0.01	Supported
H3: LOC -> FT	0.624	16.669	p<0.01	Supported
H4: FA -> FR	0.118	2.192	p<0.05	Supported
H5: FB -> FR	0.361	7.096	p<0.01	Supported
H6: FT -> FR	0.348	6.828	p<0.01	Supported

As seen in Table 6, the t-statistics are greater than the reference value of 1.96, and the p-values are less than the significance levels of 0.01 and 0.05. Therefore, all hypotheses proposed in the study are supported. According to PLS-YEM results, internal locus of control positively and significantly affects financial attitudes, behaviour and trust (H1, H2, H3). Individuals with a high internal locus of control are more inclined to save money, avoid unnecessary spending, make short- and medium-term financial plans, be more careful when spending, and compare prices when shopping if necessary. They believe that their current financial position affects their future financial wealth and are confident in the consistency of their financial investments.

This study has also revealed that financial attitudes, behaviour and trust significantly affect financial well-being. (H4, H5, H6). The absence of concern regarding future financial circumstances (i.e., a sense of security) among individuals has been demonstrated to result in an enhancement of their financial well-being.

Table 7. Findings Regarding Indirect Effects

	Coefficients	t statistics	p value	VAF	Result
H7: LOC -> FT -> FR	0.217	6.043	p<0.1	0.324	Significant
H8: LOC -> FB -> FR	0.187	5.647	p<0.01	0.292	Significant
H9: LOC -> FA -> FR	0.049	1.987	p<0.05	0.097	Significant

As indicated in Table 7, the variables of financial trust, attitude and behaviour mediate the relationship between internal locus of control and financial well-being (H7, H8, H9). The internal locus of control variable affects the internal variable of financial well-being through the mediating internal variables of financial trust, financial behaviour and financial attitude.

Numerous methods other than analytical methods are used to determine whether there are variables that mediate between internal and external variables. One such methodology was proposed by Nitzl & Hirsch (2016) in their study. In order to use this method, the Variance Account For (VAF) value must first be calculated. A VAF value below 0.20 indicates no mediation, a value between 0.20 and 0.80 indicates partial mediation, and a VAF value above 0.80 indicates full mediation (Hair et al., 2014). The VAF value (Nitzl & Hirsch, 2016);

$$VAF = \frac{\text{Indirect Effect}}{\text{Total Effect}} = \frac{axb}{(axb)+c'}$$

The results obtained by calculating the equality are presented in Table 6. The fact that the VAF value for the path LOC -> FA -> FR is less than 0.2 (0.097) indicates that the financial behaviour variable does not act as a mediator. This outcome is incongruent with that of the hypothesis test. The results of the hypothesis test provide more definitive results in comparison to other approaches and methods. It can thus be concluded that the financial behaviour variable acts as a mediator in the relationship between the internal locus of control and the financial well-being variables.

Discussion

The present study makes an empirically grounded contribution to the extant literature on the subject by shedding light on the psychological and behavioural factors that shape individual investors' investment decisions. The findings demonstrate that individual investors' financial attitudes, behaviour and trust levels significantly influence their investment intentions, thus revealing that individual investors are sensitive not only to economic indicators but also to social interaction and perceived trust factors.

Therefore, the study offers important insights in terms of increasing individual investors' financial awareness, supporting trust-based investment behaviour, and raising awareness against misinformation in social media environments. Furthermore, by incorporating the variable of financial trust into social cognitive theory, it has broadened the theoretical framework, thereby making an original contribution to the literature in this regard. The findings obtained are consistent with the results of Shim et al. (2009) and Serido et al. (2013) regarding the effects of financial behaviour in early adulthood on well-being. Serido et al. (2013) put forward the view that the ability to cope with financial stress in early adulthood strengthens both individuals' short-term financial satisfaction and their long-term well-being. The present study lends support to the hypothesis that individuals' investment decisions are determined not only by rational economic foundations but also by their perceived level of trust. This assertion is corroborated by the studies of Netemeyer et al. (2018) and Brügger et al. (2017).

Conclusions and Recommendations

Particularly in periods of inflation, it is common for individuals to seek effective strategies for financial management, including the allocation of savings and the utilisation of a proportion of income for personal expenditure. Those who lack sufficient knowledge and skills in managing their savings are aware that any problems arising in their financial position will negatively affect both their own psychological state and that of those close to them. The purpose is to identify the factors that will influence the decisions they make in order to avoid negative situations or increase financial well-being, and to take precautions. The objective of this study was to identify the factors that influence financial well-being. In order to achieve this objective, a series of questions was posed to individuals representing diverse societal segments, including retirees, students, homemakers, the unemployed, and public and private sector employees. Subsequently, a PLS-SEM analysis was conducted on the responses collected. The present study examined the direct and indirect effects of variables such as internal locus of control, financial attitude, financial behaviour, and financial trust on financial well-being. In addition, the nature of the interactions between these variables was investigated from the perspective of social cognitive theory. The theoretical basis of the study is grounded in the assumption that an individual's belief that they will achieve success as a result of their own behaviour is considered a determining factor in financial well-being.

The findings of the study indicate that the internal locus of control exerts a statistically significant influence on the variables of attitude, behaviour and trust. Individuals who are capable of managing their investments and controlling their spending are those who feel financially secure. The results obtained in this study are consistent with those reported in other studies. According to Rotter (1966), individuals with a high internal locus of control are more likely to exhibit behaviours such as improving their environment, striving to succeed, and asking questions to understand (Loosemore & Lam, 2004). Arifin's theory posits that individuals who possess a high internal locus of control also exhibit a heightened sense of responsibility with regard to their financial behaviour. These individuals are more adept at self-control, managing financial matters, staying motivated, and accomplishing difficult tasks (Arifin et al., 2019). Danes & Rettig (1993) noted that individuals with a high internal locus of control have sufficient income to meet their personal needs, while Sumarwan and Hira (1993) stated that they are satisfied with their financial situation (Prawitz & Cohart, 2016). Stocks et al. (2012) established a correlation between internal locus of control and a number of variables, including academic achievement, motivation, stress level, number of depressive episodes, and lifespan. The findings of the study indicated that individuals with a higher internal locus of control exhibited increased responsibility, greater inclination to articulate their opinions, and a stronger aspiration to assume managerial roles.

The study also found that financial attitude, behaviour, and trust variables have a significant impact on financial well-being. In the study conducted by Wage et al. (2024), it was demonstrated that an increase of one unit in financial behaviour resulted in a 0.735 unit increase in financial well-being, while an increase of one unit in financial attitude resulted in a 0.703 unit increase in financial well-being. According to Setiyani & Solichatun (2019), financial trust has a positive effect on financial well-being. Each unit increase in financial trust leads to a 0.259 unit increase in financial well-being. Grable & Joo (2004) point out that financial trust increases the likelihood of individuals achieving both their short-term and long-term financial goals and has positive effects on the perception of overall well-being. Concurrently, Shim et al. (2009) posited in a study conducted among young adults that financial trust is associated not only with financial literacy but also with self-confidence and psychological resilience, and that this tripartite structure shapes an individual's overall financial well-being. The findings of the present study indicate that financial attitudes, behaviours and trust play a critical role in this process, thus corroborating the predictions of social cognitive theory that individual beliefs are reflected in financial well-being through cognitive and behavioural factors.

In future studies, different demographic groups could be evaluated to determine the impact of psychological factors on financial well-being. Different data collection techniques could be used to make the methods employed in the data collection process more comprehensive. A more in-depth

examination could be conducted on the effectiveness of financial education programmes. At the same time, the methodology and data analysis techniques used in this study may also form a basis for future similar research. A comprehensive study may be conducted on the sample selection used in the data collection process. The results of the research may be limited to a specific geographical area and compared with the results of studies conducted in different regions. Finally, the research was conducted using a convenience sampling method, and the fact that the sample consisted of young adults limits its generalisability. In the interest of scientific advancement, it is advised that the model be tested in future research with different demographic groups and cultures.

1. Authors' Contribution: First author 100%.

2. Conflict of Interest: There is no conflict of interest.

3. Ethics Committee Approval: Ethical approval for this study was obtained from the Scientific Research and Ethics Committee of Pamukale University's Faculty of Social and Human Sciences on 15 January 2025, under decision number 12.

4. Research Type: This is a research article.

TÜRKÇE SÜRÜM

Giriş

Erken yetişkinlik dönemi, bireylerin kimlik, kariyer ve yaşam tarzlarına yönelik seçimlerin şekillendiği, finansal bağımsızlığın kazanılmaya başlandığı kritik bir yaşam evresidir (Arnett, 2000). Yaşam döngüsü kuramına göre bireylerin finansal kararları bu evrede değişmekte, tasarruf, yatırım ve harcama davranışlarının temelleri bu dönemde atılmaktadır (Modigliani ve Brumberg, 1954). Yine bu dönemde bireyler tarafından edinilen finansal tutum ve güven, finansal refahı yönlendiren unsurlar arasında yer almaktadır (Shim vd., 2009; Serido vd., 2013). Sistematik derleme ve meta-analiz çalışmaları, finansal refah kavramının yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda psikolojik ve davranışsal boyutlarıyla ele alınması gerektiğini ortaya koymaktadır. ABD Tüketici Finansal Koruma Bürosu (CFPB, 2015), finansal refahın dört temel boyutundan birinin “beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olma” kavramı olduğunu bununla birlikte finansal güven ve refahın büyük ölçüde psikolojik faktörlere bağlı olduğunu belirtmiştir. Finansal refah kavramını sadece bireyler için değil, işveren ve toplum için de dikkate almak gerekir. Finansal refahın düşük düzeyde olması, kişilerin iş performanslarının azalmasına, yöneticilerin hızlı kararlar almalarına, çalışanların devamsızlık yapmalarına, düşük konsantrasyona dolayısıyla üretimde verimsizliğe neden olmaktadır (Abdullah vd., 2019; Kim vd., 2003; Lambert vd., 2023). Bir başka ifade ile finansal refah, sağlıklı bir ekonominin gelişmesine katkıda bulunmakta (Diener, 2000; Netemeyer vd., 2018; Singh ve Malik, 2022), üretkenliği, kişisel ilişkileri, genel olarak yaşam memnuniyetini içeren genel refahı da olumlu etkilemektedir (Mathew vd., 2024).

Bandura tarafından 1986 yılında yayınlanan “Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory” başlıklı esere göre bireysel faktörler (insan davranışları), fiziksel ve çevresel faktörleri etkilemekte aynı zamanda da bu faktörlerden etkilenmektedir (Bandura, 1986). Burada sosyal çevre, aile üye ve arkadaşlarını içermekteyken fiziksel çevre, odanın büyüklüğü, sıcaklığı veya gıdaya ulaşılabilirliğe, bireysel faktörler ise, bireyi karakterize eden demografik özelliklere karşılık gelmektedir (Carillo, 2010). Muñoz-Murillo (2020)’ye göre bilişsel yeteneklerin, finansal bilgi ve bu bilgiyi kullanma becerisi olarak ifade edilen finansal okuryazarlık üzerinde önemli etkisi bulunmaktadır. Sosyal bilişsel teoriye göre insanlar kendileri gibi düşünen kişilerin başarılarıyla motive olurken, olumsuz sonuçlarla karşılaştıkları davranışlardan da uzak durmaktadır (Bandura, 1989). Sosyal bilişsel teorinin hem sağlık bilimlerinde (terapötik araştırmalar, halk sağlığı, duygusal bozukluklar), hem sosyal bilimlerde (kitle iletişim araçları, pazarlama, iletişim, örgütsel yönetim, karar verme, motivasyon, finans, müşteri memnuniyeti) özellikle de davranışsal finans alanında katkıları bulunmaktadır (Yakut, 2019). Bireylerin finansal tutum ve davranışları, akraba, arkadaş ve toplumu oluşturan bireyler tarafından şekillenmekte (Bubolz ve Sontag, 1993), gençlerin finansal bilgi, tutum ve davranışları üzerinde büyük etkiye sahip olmaktadır (Jorgensen, 2007; Özmete ve Hira, 2011). Tang (2021) çalışmasında bilişsel yeteneklerin finansal davranışı önemli ölçüde etkilediğini, daha yüksek bilişsel yeteneğe sahip kişilerin daha yüksek finansal kazanımlar elde ettiğini açıklamıştır.

Literatürdeki bulgular, finansal refah üzerinde etkili üç ana unsur bulunduğunu, ilkinin finansal okuryazarlık (finansal davranış) olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırmacılara göre finansal refah, bireylerin finansal analizler yapabilecek düzeyde finansal okuryazarlığa sahip olmasıyla sağlanır. Finansal refah üzerinde etkisi olduğu düşünülen ikinci faktör finansal tutumdur. Olumlu bir finansal tutuma sahip olan bireyler yüksek düzeyde finansal refaha da sahiptir (Gutter ve Copur, 2011). Finansal refahı etkilediği düşünülen üçüncü faktör ise finansal güvendir. Finansal güven, bireyin mevcut ve gelecekteki finansal durumunu yönetebilme kapasitesine olan inancını ifade etmekte, bireyin gelirini kontrol altında tutabilmesi, finansal krizlerle başa çıkabilmesi ve yatırım kararlarını bilinçli şekilde verebilmesine dayanmaktadır (Parker vd., 2012; Sajid vd., 2024). Bireyin geçmişteki finansal başarıları, gelecekteki kararlarına duyduğu güveni artırırken, sosyal çevresinden gelen pozitif geri bildirimler de

bu güven duygusunu pekiştirmektedir. Finansal refah bu üç faktörün dışında iç kontrol odağı gibi psikolojik faktörlerden de etkilenmektedir (Loo vd., 2023).

İç Kontrol Odağı

İnsanlar genellikle başarı veya başarısızlıkla sonuçlanan olayların nedenlerini öğrenmek istemekte, sonucun kendi doğru veya yanlışlardan mı (iç kontrol odağı), yoksa kader, alın yazısı, şans gibi faktörlerden (dış kontrol odağı) mi kaynaklandığını anlamaya çalışmaktadır. Dış kontrol odağı olan bireyler aldıkları kararların kontrolü dışındaki faktörler tarafından belirlendiğini düşünürken, iç kontrol odağına sahip bireyler bu tür kararların kendi kontrolleri altında olduğuna inanmaktadırlar (Prayuda ve Purwanto, 2024). Budiasni vd. (2022)'ye göre iç kontrol odağı, bireyin tasarruf etme, aşırı tüketimden kaçınma gibi davranışları kontrol etmektedir (Ayuni vd., 2024). İç kontrol odağına sahip bireyler finansal durumlarının, kendi finansal tutum, karar ve davranışları tarafından belirlendiğine inanmaktadır (Grable, 2009; Nair, 2022). İç kontrol odağı yüksek bireyler daha fazla tasarruf etmekte, yatırım yapmakta, finansal risk almaya daha istekli olmakta aynı zamanda daha az sayıda gecikmiş ödemelere sahip olmaktadır (Chujan vd., 2022). Radianto vd. (2021) iç kontrol odağının finansal davranışın önemli bir belirleyicisi olduğunu, daha yüksek iç kontrol odağına sahip bireylerin finansal kaynaklarını daha iyi yöneteceği görüşünü ortaya koymuştur. Kuramsal çerçeve ve önceki araştırmalar dikkate alınmış, çalışmada aşağıdaki hipotezler ileri sürülmüştür.

H1: İç kontrol odağı finansal tutumu anlamlı şekilde etkiler.

H2: İç kontrol odağı finansal davranışı anlamlı şekilde etkiler.

H3: İç kontrol odağı finansal güveni anlamlı bir şekilde etkiler.

Finansal Tutum ve Finansal Davranış

Finansal tutum ve davranış, bireylerin kaynaklarını yönetebilme, gelecekle ilgili finansal planlamalar yapabilme, bilanço gibi finansal raporlar hazırlayabilme yeteneğine karşılık gelmektedir (Syahputra vd., 2024). Finansal konular hakkında bilgi sahibi olanlar, finansal kaynaklarını daha disiplinli bir şekilde yönetebilme, harcamalarını kontrol edebilme ve kendi bütçelerini hazırlayabilme yeteneğine sahiptirler (Zaen vd., 2024). Bu kişiler, toplumsal refahın yükselmesinde önemli rol oynamaktadırlar (Kaplan Yıldırım, Kadooğlu Aydın, 2023; Siswanti ve Halida, 2020). She vd. (2021) çalışmalarında finansal tutum gibi psikolojik faktörlerin finansal refahı açıklamada önemli etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmış, finansal davranışın bireylerin finansal refahlarında artışa yol açtığını iddia etmiştir. Muat vd. (2025)'ne göre aileden alınan finansal eğitim; finansal tutum, beceri ve davranış yoluyla finansal refah üzerinde anlamlı etkiler oluşturmaktadır. Bu sonuç, finansal refahın yalnızca bireysel becerilerle değil, aynı zamanda sosyal ve kültürel öğrenme süreçleriyle de şekillendiğini göstermektedir. Lambert vd. (2023), Y kuşağında yer alan bireylerin finansal refahını etkileyen faktörleri sistematik derleme çalışmasıyla incelemişler, finansal okuryazarlık, tutum ve güvenin finansal refah üzerinde belirleyici unsurlar olduğunu iddia etmişlerdir. Shim vd. (2009)'ye göre bireylerin üniversitede eğitim gördüğü zaman diliminde elde ettikleri finansal bilgi ve tecrübeler finansal tutum ve davranışlarını doğrudan etkilemekle birlikte, uzun vadede finansal refah üzerinde belirleyici rol oynamaktadır. Yukarıda yer alan literatür taramasından elde edilen bilgiler doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir:

H4: Finansal tutum finansal refahı anlamlı şekilde etkiler.

H5: Finansal davranış finansal refahı anlamlı şekilde etkiler.

Finansal Güven

Finansal güven, bireylerin kendi finansal kaynaklarını etkin biçimde yönetebileceklerine dair inancı ve gelecekteki finansal durumlarına yönelik hissettikleri güven duygusunu ifade eder. Bu kavram, özellikle finansal refahın bilişsel ve duygusal bileşenlerini etkileyen önemli bir psikolojik faktör olarak değerlendirilir. Netemeyer vd. (2018), finansal güvenin, bireylerin finansal stres düzeylerini azalttığını ve ekonomik karar alma süreçlerinde daha kontrollü davranmalarını sağladığını ortaya koymuştur. Danes ve Brewton (2014) finansal güvenin, özellikle ekonomik dalgalanmaların yoğun yaşandığı dönemlerde, bireylerin krizle başa çıkma stratejilerini güçlendirdiğini ve finansal tatmin düzeylerini koruduklarını vurgulamaktadır. Finansal güvenin yüksek olması, bireylerin finansal bilgiyi daha etkin kullanmalarını, yatırım seçeneklerini detaylı biçimde analiz etmelerini ve finans uzmanlarının önerilerinden yararlanmalarını kolaylaştırır (Respati vd., 2023), finansal konularda belirsizliği tolere edebilme kapasitesini de artırır. Bireyin geleceğe dair olumlu beklentiler geliştirmesine, daha yüksek finansal refah deneyimlemesine katkı sağlar (Mathew vd., 2024). Önceki çalışmaların referans alınması sonucunda test edilecek hipotezler aşağıdaki gibidir:

H6: Finansal güven finansal refahı anlamlı şekilde etkiler.

İç kontrol odağının finansal refah üzerindeki etkisi genellikle doğrudan değil, finansal tutum, finansal davranış ve finansal güven gibi aracı değişkenler üzerinden ortaya çıkar. Finansal tutum, bireyin para, yatırım, tasarruf ve harcama konularına yönelik değerlendirme ve inançlarını içerir. İç kontrol odağı yüksek bireyler, finansal kararlarının sonuçlarını kendi eylemlerine bağladıkları için daha olumlu ve rasyonel finansal tutumlar geliştirir, bu olumlu tutumlar da finansal refah düzeyinde artışa yol açar (Gutter ve Copur, 2011; Zaen vd., 2024). Literatürdeki tartışmalara paralel olarak bu çalışmada aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

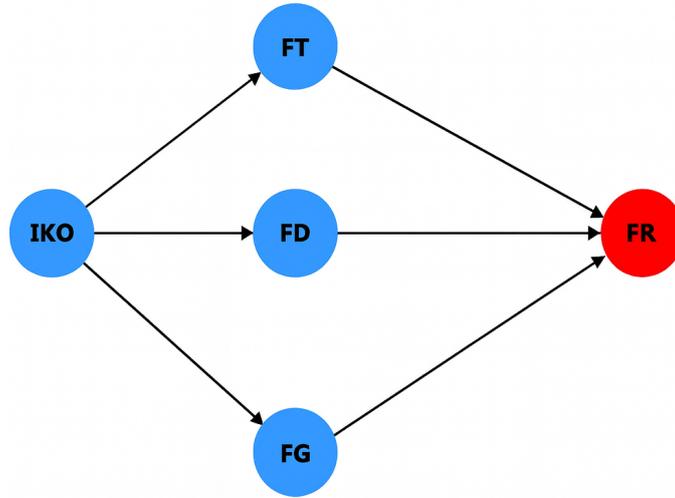
H7: Finansal tutum, iç kontrol odağı ile finansal refah arasındaki ilişkiye aracılık eder.

H8: Finansal davranış, iç kontrol odağı ile finansal refah arasındaki ilişkiye aracılık eder.

H9: Finansal güven, iç kontrol odağı ile finansal refah arasındaki ilişkiye aracılık eder.

Anket Tasarımı ve Araştırma Modeli

Google form aracılığıyla oluşturulan anket Ocak 2025 ile Şubat 2025 tarihleri arasında 321 kişiye uygulanmıştır. Anket iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde katılımcıların demografik bilgilerini elde etmek amacıyla sorular sorulmuş, ikinci bölümde ise iç kontrol odağı, finansal tutum, finansal davranış, finansal güven ve finansal refahla ilgili maddelere yer verilmiştir. Nawang vd. (2024) tarafından tasarlanan ölçek maddeleri, katılımcıların finansal bilgi düzeylerini, tutumlarını ve davranışlarını çok boyutlu olarak değerlendirecek biçimde düzenlenmiştir. Araştırmacılar geçerlik ve güvenilirlik analizlerini gerçekleştirmiş, tüm boyutların cronbach alfa, birleşik güvenilirlik ve ortalama açıklanan varyans değerlerinin eşik değerlerin üzerinde olduğunu belirlemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre ölçeğin iç tutarlılığı ve yapı geçerliği doğrulanmıştır. Araştırma modeli sosyal bilişsel teori kapsamında tasarlanmıştır. Önerilen modelde finansal tutum, finansal davranış, finansal güven ve refah içsel gizil değişken, iç kontrol odağı ise dışsal gizil değişken olarak tanımlanmıştır. Önerilen araştırma modeli Şekil 1'de verilmiştir.



İKO: İç kontrol odağı **FT:** Finansal Tutum **FD:** Finansal Davranış **FG:** Finansal Güven **FR:** Finansal Refah

Şekil 1. Araştırma Modeli

Yapısal eşitlik modellemesi (YEM), gözlenen ile gözlenemeyen (gizil) değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin sınanmasında ve bilinmeyen parametrelerin tahmin edilmesinde kullanılan bir tekniktir. Bu teknik değişkenler arasındaki ilişkilerin belirlenmesinde ve kuramsal modellerin sınanmasında kullanılmaktadır (Yılmaz, 2004). YEM, karmaşık araştırma problemlerini tek bir proseste, düzenli ve kapsayıcı bir şekilde ele almayı sağlamakta (Anderson ve Gerbing, 1988), aracılık ve düzenleyicilik etkilerini basit bir şekilde ortaya koymakta ve ölçüm hatalarını dikkate almaktadır. YEM tarafından oluşturulan modelin teorik alt yapısı oldukça sağlamdır (Dursun ve Kocagöz, 2010). YEM analizi için iki farklı görüş vardır. Bu görüşlerden ilki çeşitli varsayımların sağlanmasını gerektiren ve karmaşık ilişkileri çözümlen kovaryans temelli yaklaşımdır. İkincisi ise ilk yaklaşımın gerçekleştirdiği tüm analizleri gerçekleştirebilen ayrıca daha küçük örneklem ile çalışılabilen ve normal dağılım gibi varsayımları gerektirmeyen Kısmi En Küçük Kareler (PLS) yöntemidir (Aybek ve Karakaş, 2023; Hair vd., 2017). Çalışmada araştırma modelinin analizinde kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modellemesi (PLS-YEM) kullanılmış, veriler Ringle vd. (2005) tarafından oluşturulan SmartPLS 4.0 ile analiz edilmiştir.

Araştırma Evreni ve Örneklem Büyüklüğü

Bu araştırmanın evrenini, Türkiye’deki yükseköğretim kurumlarında öğrenim görmekte olan genç yetişkinler ile çeşitli sektörlerde istihdam edilen veya herhangi bir işte çalışmayan bireyler oluşturmaktadır. Evren, farklı fakülte ve bölümlerde öğrenim gören öğrenciler, kamu ve özel sektörde görev yapan çalışanlar ile iş gücü piyasasında yer almayan bireylerin tamamıdır. Veri toplama sürecinde zamanın dar olması, anketleri cevaplayanlara ulaşma gibi sınırlılıklarının olması, cevaplayıcıların araştırmacının ulaşabildiği kişiler arasından seçilmesi gibi kısıtlardan dolayı bu çalışmada olasılıksız örnekleme yöntemlerinden biri olan kolayda örnekleme yöntemi (convenience sampling) tercih edilmiştir. Bu yöntem katılımcıların gönüllülük esasına göre seçilmesine de olanak tanımaktadır (Etikan vd., 2016; Creswell, 2014). Araştırmanın örneklemini ise, kolayda örnekleme yöntemiyle seçilen 321 katılımcı oluşturmaktadır.

PLS-YEM çalışmalarında minimum örneklem büyüklüğünü belirleme konusunda geçmişte “10 kat kuralı” (Hair vd., 2011; Goodhue vd., 2012) yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu kural, modeldeki herhangi bir gizil değişkene işaret eden en fazla bağlantı sayısının 10 katı kadar örneklem büyüklüğünün yeterli olduğunu varsaymaktadır. Ancak, son yıllarda yapılan metodolojik tartışmalar, bu kuralın çok değişkenli karmaşık modellerde tek başına güvenilir bir yöntem olmadığını ortaya koymuştur (Hair vd.,

2021; Sarstedt vd., 2022). Bu nedenle çalışmada, 10 kat kuralı yalnızca literatürdeki önceki çalışmalarla karşılaştırma amacıyla verilmiş, G*Power 3.1 yazılımı ile güç analizi yapılarak minimum örneklem büyüklüğü belirlenmiştir. Güç analizi, 5 gizil değişken, 20 gözlenen değişken, 0,15 etki büyüklüğü ve %5 anlamlılık düzeyi için minimum n=138 değerini ortaya koymuştur. Bu bağlamda, çalışmamızdaki örneklem büyüklüğü n=321, literatürde önerilen referans değere oldukça yakın olup, modelin güvenilir tahminler üretmesi için yeterlidir.

Bulgular

Çalışmada öncelikle demografik bulgulara sonrasında ise istatistiki bulgulara yer verilmektedir.

Demografik Bulgular

Ankete katılanların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler Tablo 1’de sunulmaktadır.

Tablo 1. Demografik Özellikler

Değişken	Kategori	Frekans	%
Cinsiyet	Erkek	119	37.1
	Kadın	202	62.9
Yaş Grubu	18-24	188	58.6
	25-31	46	14.3
	32-38	36	11.2
	39-45	19	5.9
	46+	32	10.0
Eğitim Durumu	Üniversite öğrencisiyim	195	60.7
	YL/DR öğrencisiyim	29	9.0
	Orta öğretim mezunuyum	3	0.9
	Lise mezunuyum	28	8.7
	Üniversite mezunuyum	60	18.7
Gelir Durumu	YL/DR mezunuyum	6	1.8
	Çok yetersiz	30	9.3
	Yetersiz	121	37.7
	Yeterli	157	48.9
İstihdam Durumu	Oldukça yeterli	13	4.0
	Öğrenci	185	57.6
	Özel sektör çalışanı	43	13.4
	Kamu çalışanı	41	12.8
	Emekli	17	5.3
	Serbest meslek sahibi	16	5.0
	İşsiz	11	3.4
	Diğer	8	2.5

Çalışmaya katılanların 202’si (%62,9) kadın, 119’u (%37,1) erkeklerden oluşmaktadır. 188 katılımcı (%58,6) 18-24 yaş aralığında yer almaktadır. Ankette yer alan sorulara cevap verenlerin 224’ü (%69,7) üniversitelerin farklı birimlerinde öğrenim görmektedir. Ankette katılımcıların gelir durumlarını öğrenmeye yönelik sorular da yer almaktadır. Soruların bu soruya 121 katılımcı gelir durumum yetersiz (%37,7), 157 katılımcı (%48,9) ise gelir durumum yeterli şeklinde cevap vermiştir. Anketin birinci bölümünde yer alan demografik sorular arasında, katılımcıların istihdam durumunun belirlenmesiyle ilgili soru da bulunmaktadır. Tablo 1’de yer alan sayılardan, ankette yer alan soruları

cevaplayan öğrencilerin bir kısmının herhangi bir sektörde çalıştığı da görülmektedir. Tabloya göre 41 katılımcı (%12,8) kamu sektöründe görev yapmaktayken, 43 katılımcı (13,4) özel sektörde çalışmaktadır. Çalışmaya katılan 11 kişi (%3,4) herhangi bir işte çalışmadığını belirtmiştir.

İstatistikî Bulgular

Modeldeki değişkenler arasındaki ilişkilerin anlamlılığını test etmeden önce, ölçüm modellerinin geçerlilik ve güvenilirlik şartlarını sağlayıp-sağlamadığını tespit etmek gerekmektedir (Geçerlilik ve güvenilirliğin doğrulanamadığı durumda yapısal model de dolayısıyla doğrulanamayacaktır). Bu nedenle çalışmada ilk olarak ölçüm modeli yakınsak ve ayırt edici geçerlilik ile belirlenmeye çalışılmış, her iki koşulun sağlanması nedeniyle yapısal modelin verilere uyumunu incelemek için hipotez testi aşamasına geçilmiştir.

Ölçüm Modeli

Ölçüm modelinde temel amaç, yakınsak ve ayırt edici geçerliliği belirlemektir. Yakınsak geçerlilik bir maddenin aynı yapıdaki diğer maddelerle ne ölçüde ilişki gösterdiğini ifade ederken, ayırt edici geçerlilik bir yapının öteki yapılardan ne ölçüde farklılaştığını açıklamaktadır (Thien, 2020). YEM çalışmalarında yapı geçerlilik (çapraz yükleme-CR), yakınsak geçerlilik (AVE) ve ayırt edici geçerlilik (Fornell-Larcker) kriterlerinin sağlanıp sağlanmadığı araştırılmaktadır (Hair, vd., 2014; Hamid, vd., 2017). Boyutların birleşik güvenilirliği (CR) ve ortalama açıklanan varyans (AVE) değerleri Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2. CR ve AVE Değerleri

	CR	AVE
FT	0.735	0.582
FD	0.815	0.526
FG	0.836	0.632
FR	0.824	0.610
İKO	0.881	0.650

Tüm boyutlar için hesaplanan CR’nin 0,7 değerinden büyük değerler olması nedeniyle yapı geçerliliğinin, AVE’nin 0,50’den büyük değerler olması nedeniyle ise yakınsak geçerliliğin sağlandığını (CR değerlerinin AVE değerlerinden büyük olma şartı da sağlanmaktadır) söylemek mümkündür (Fornell ve Larcker, 1981). YEM çalışmalarında yapı geçerliliği ve güvenilirliğini dikkate almanın yanı sıra, ölçüm modelinin ayırt edici geçerliliğini dikkate almak da gerekmektedir. Ayırt edici geçerlilik, belirli bir yapının ölçümlerinin aynı modeldeki diğer yapıların ölçümlerinden ne ölçüde farklılaştığını açıklamaktadır (Hulland 1999). Bu çalışmada ayırt edici geçerliliğin sağlanıp-sağlanmadığının tespitinde Fornell-Larcker, Heterotrait-monotrait korelasyon oranı (HTMT) ve çapraz yükleme (cross-loading) kriterlerinden yararlanılmış, SmartPLS programıyla yapılan analizlerin sonuçları aşağıda verilen tablolarda sunulmuştur.

Tablo 3. Fornell-Larcker Kriteri

	FT	FD	FG	FR	İKO
FT	(0.763)				
FD	0.400	(0.725)			
FG	0.276	0.366	(0.795)		
FR	0.360	0.536	0.512	(0.781)	
İKO	0.413	0.517	0.624	0.574	(0.806)

Not: Parantez içindeki değerler AVE’nin karekök değerleridir.

Fornell ve Larcker (1981)'e göre, yapıların AVE değerlerinin karekökü, yapılar arasındaki korelasyon değerlerinden büyük olmalıdır (Yıldız ve Bozoklu, 2019). Tablo 3 incelendiğinde, parantez içindeki değerlerin diğer değerlerden büyük olduğu görülmektedir.

HTMT oranı, farklı olguları ölçen yapılar arasındaki göstergelerin korelasyonlarının, aynı yapı içindeki göstergelerin korelasyonlarının ortalamasına bölünmesiyle elde edilmektedir. Çapraz yük ve Fornell-Larcker kriteri ayırt edici geçerliliğini değerlendirmek için kullanılsa da yöntemlerin eksiklikleri bulunmaktadır (Carson, 2016). Henseler vd. (2015) çalışmalarında HTMT'nin, çapraz yükleme ve Fornell-Larcker kriterlerine göre daha kesin ve duyarlı sonuçlar sunduğunu belirlemiştir. Araştırmacılara göre iyi uyum sağlayan bir modelde yapılar arasındaki korelasyonların, yapı içindeki korelasyonlardan daha küçük olmalıdır. Başka bir ifade ile HTMT oranı 1'in altında olmalıdır. 1'e yakın veya 1'den büyük HTMT oranları ayırt edici geçerlilik şartının sağlanmadığına işaret etmektedir (Hamid vd., 2017). Tablo 4'te HTMT çıktıları gösterilmektedir.

Tablo 4. HTMT Kriteri

	FT	FD	FG	FR	İKO
FT					
FD	0.900				
FG	0.639	0.511			
FR	0.816	0.755	0.750		
İKO	0.846	0.681	0.814	0.772	

Tablo 4'te yer alan istatistikler incelendiğinde tüm değerlerin 1'in altında olduğu görülmektedir. HTMT kriterine göre de ayırt edici geçerlilik şartı sağlanmaktadır. Ayırt edici geçerliliğin tespitinde çapraz yük skorlarından da faydalanılmış, sonuçlar Tablo 5'te gösterilmiştir.

Tablo 5. Çapraz Yükleme Sonuçları

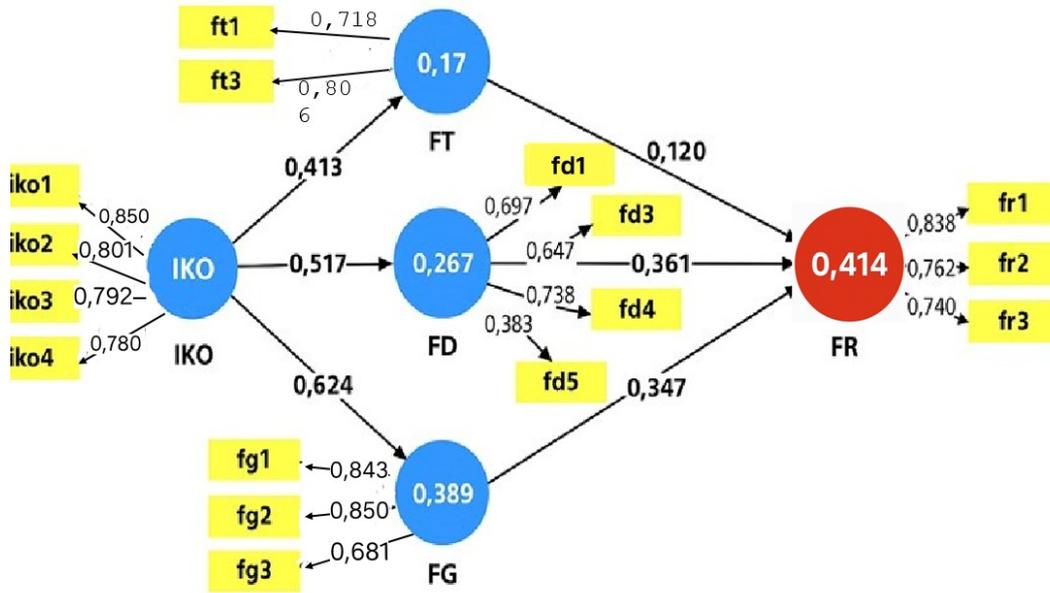
	FT	FD	FG	FR	İKO
ft1	0.718	0.383	0.276	0.254	0.287
ft3	0.806	0.241	0.156	0.294	0.341
fd1	0.287	0.697	0.161	0.361	0.351
fd3	0.214	0.647	0.214	0.293	0.332
fd4	0.306	0.738	0.39	0.487	0.395
fd5	0.339	0.81	0.266	0.385	0.414
fg1	0.194	0.325	0.843	0.416	0.537
fg2	0.237	0.242	0.85	0.4	0.54
fg3	0.231	0.31	0.681	0.409	0.401
fr1	0.239	0.469	0.438	0.838	0.398
fr2	0.265	0.28	0.458	0.762	0.442
fr3	0.338	0.49	0.31	0.74	0.507
İko1	0.326	0.421	0.54	0.47	0.85
İko2	0.36	0.431	0.447	0.356	0.801
İko3	0.262	0.428	0.449	0.542	0.792
İko4	0.375	0.39	0.566	0.486	0.78

Tablo 5'ten anlaşıldığı üzere her madde en yüksek yüklemeyi ait olduğu faktörden almıştır. FG ve İKO arasında görece korelasyon bulunsa da HTMT oranının 0.85'in altında kalması, korelasyonun kabul edilebilir düzeyde olduğunu ortaya koymaktadır. HTMT, Fornell-Larcker ve çapraz yükleme

sonuçları birlikte değerlendirildiğinde, ayırt edici geçerlilik şartlarının sağlandığını dolayısıyla ölçüm modelinin kabul edildiğini söylemek mümkündür.

Yapısal Model

Ölçüm modelinin kabul edilmesinden sonra yapısal model aşamasına geçilmiş, hipotezlerin test edilmesinde SmartPLS programından faydalanılmıştır. Hipotez testi ile belirlenen ilişkilerin grafiksel gösterimi Şekil 2'de verilmiştir.



Şekil 2. PLS-YEM diagramı

İçsel gizil değişkenlerin varyansını açıklayan R^2 değeri, modelin tahmin gücünü değerlendirmede temel bir ölçüttür ve kabul edilebilir sınırlar içinde olmalıdır. Yılmaz vd. (2018)'ne göre R^2 değerinin %15 ve %47 arasında bir değer alması bu koşulun sağlanması için yeterlidir (Topçuoğlu vd., 2022). Şekil 2'deki R^2 değerleri 0,170 ile 0,414 arasında değerler almaktadır. Diyagramda yer alan istatistiklere göre, iç kontrol odağındaki bir birimlik artış, finansal davranışta 0,413, finansal tutumda 0,517, finansal güvende ise 0,624 birimlik artışa neden olmaktadır. Finansal tutumdaki bir birimlik artış ise, finansal refahta 0,120 birimlik artışa yol açmaktadır. Benzer şekilde finansal davranıştaki bir birimlik artış, finansal refahta 0,361 birimlik artışa sebebiyet vermektedir. Hipotez testi sonuçları Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6. Doğrudan Etkilere İlişkin Bulgular

	Katsayılar	t istatistiği	p değeri	Karar
H1: İKO -> FT	0.413	8.093	p<0.01	Desteklendi
H2: İKO -> FD	0.517	11.995	p<0.01	Desteklendi
H3: İKO -> FG	0.624	16.669	p<0.01	Desteklendi
H4: FT -> FR	0.118	2.192	p<0.05	Desteklendi
H5: FD -> FR	0.361	7.096	p<0.01	Desteklendi
H6: FG -> FR	0.348	6.828	p<0.01	Desteklendi

Tablo 6'ya göre t istatistikleri, referans değeri olan 1,96'dan büyük, p değerleri anlamlılık düzeyleri olan 0,01 ve 0,05'ten küçüktür. Bu nedenle çalışmada önerilen tüm hipotezler desteklenmiştir. PLS-YEM sonuçlarına göre iç kontrol odağı finansal tutum, davranış ve güveni pozitif ve anlamlı şekilde etkilemektedir (H1, H2, H3). Yüksek iç kontrol odağına sahip bireyler, para biriktirme, tasarrufta

bulunma, gereksiz harcamalardan kaçınma, kısa ve orta vadeli finansal planlamalar yapma, harcama yaparken daha dikkatli davranma, gerekirse alışveriş yaparken fiyat karşılaştırması yapma gibi konularda daha fazla isteklidir. Mevcut finansal konumlarının gelecekteki finansal zenginliklerini etkilediğini düşünmekte, finansal yatırımlarının tutarlılığı konusunda kendilerine güvenmektedir.

Bu çalışmada finansal tutum, davranış ve güvenin finansal refahı anlamlı şekilde etkilediği sonucuna da ulaşılmıştır (H4, H5, H6). Kişilerin gelecekteki finansal durumları hakkında kaygı duymamaları (kendilerini güvende hissetmeleri), finansal refahlarında artışa yol açmaktadır.

Tablo 7. Dolaylı Etkilere İlişkin Bulgular

	Katsayılar	t istatistiği	p değeri	VAF	Sonuç
H7: İKO -> FG -> FR	0.217	6.043	p<0.1	0.324	Anlamlı
H8: İKO -> FD -> FR	0.187	5.647	p<0.01	0.292	Anlamlı
H9: İKO -> FT -> FR	0.049	1.987	p<0.05	0.097	Anlamlı

Tablo 7'ye göre finansal güven, tutum ve davranış değişkenleri, iç kontrol odağı ile finansal refah arasındaki ilişkiye aracılık etmektedir (H7, H8, H9). İç kontrol odağı değişkeni, aracı içsel değişkenler olan finansal güven, finansal davranış ve finansal tutum değişkenleri aracılığıyla içsel değişken olan finansal refah değişkenini etkilemektedir.

İçsel ve dışsal değişkenler arasında aracılık etkisi gösteren değişkenlerin olup-olmadığını belirlemek için analiz yöntemlerinden başka çok sayıda yöntemden yararlanılmaktadır. Bu yöntemlerden biri de Nitzl ve Hirsch (2016)'ın çalışmasında önerilen yöntemdir. Bu yöntemi kullanabilmek için öncelikle Variance Account For (VAF) değerinin hesaplanması gerekmektedir. VAF değerinin 0,20'den küçük olması aracılığın bulunmadığına, 0,20 ile 0,80 değerleri arasında yer alması kısmi aracılığın varlığına, 0,80'in üzerindeki VAF değeri ise tam aracılığa karşılık gelmektedir (Hair vd., 2014). VAF değeri (Nitzl ve Hirsch, 2016);

$$VAF = \frac{\text{Dolaylı etki}}{\text{Toplam etki}} = \frac{axb}{(axb)+c'} \quad (1)$$

Eşitliği ile hesaplanmakta, elde edilen sonuçlar Tablo 6'da verilmektedir. İKO -> FT -> FR yoluna ait VAF değerinin 0,2'den küçük değer alması (0,097) finansal davranış değişkeninin aracılık görevinde bulunmadığını ifade etmektedir. Bu sonuç hipotez testi ile elde edilen sonuçtan farklılık göstermektedir. Hipotez testi sonuçları, diğer yaklaşım ve yöntemlere göre daha kesin sonuçlar vermesidir. Bu nedenle finansal davranış değişkeninin, iç kontrol odağı ile finansal refah değişkenleri arasındaki ilişkiye aracılık ettiğini ifade etmek mümkündür.

Tartışma

Bu çalışma, bireysel yatırımcıların yatırım kararlarını şekillendiren psikolojik ve davranışsal faktörleri ortaya koyarak literatüre ampirik bir katkı sunmaktadır. Bulgular, bireysel yatırımcıların finansal tutum, davranış ve güven düzeylerinin yatırım niyetlerini anlamlı biçimde etkilediğini göstermiş, bireysel yatırımcıların yalnızca ekonomik göstergelere değil, aynı zamanda sosyal etkileşim ve algılanan güven unsurlarına da duyarlı olduklarını ortaya koymuştur. Dolayısıyla çalışma, bireysel yatırımcıların finansal farkındalığını artırmak, güven temelli yatırım davranışlarını desteklemek ve sosyal medya ortamlarında yanlış bilgiye karşı bilinçlendirmek açısından önemli çıkarımlar sunmaktadır. Ayrıca sosyal bilişsel teoriye finansal güven değişkenini dahil ederek teorik çerçeve genişletmiş, bu yönüyle alanyazına özgün bir katkı sağlamıştır. Elde edilen bulgular, Shim vd. (2009) ve Serido vd. (2013) tarafından erken yetişkinlik döneminde finansal davranışların refah üzerindeki etkilerine ilişkin sonuçlarla örtüşmektedir. Serido vd. (2013) erken yetişkinlik döneminde oluşan finansal stresle başa çıkabilme yeteneğinin, bireylerin hem kısa vadeli finansal memnuniyetini hem de uzun vadeli refah düzeyini güçlendirdiği görüşünü ortaya koymaktadır. Bireylerin yatırım kararlarının

yalnızca rasyonel ekonomik temellere değil, aynı zamanda algıladıkları güven düzeyine göre de belirlendiğine yönelik sonuçlar, Netemeyer vd. (2018) ile Brügggen vd. (2017)'nin çalışmalarıyla da desteklenmiştir.

Sonuç ve Öneriler

Özellikle enflasyonist dönemlerde bireyler gelirlerinin bir kısmını kişisel harcamaları için kullanırken aynı zamanda tasarruflarını nasıl değerlendireceklerini de bilmek isterler. Tasarruflarını değerlendirme konusunda yeterli bilgi ve beceriye sahip olmayan kişiler, finansal pozisyonlarında ortaya çıkacak problemlerin hem kendilerinin hem de yakın çevrelerinde bulunan kişilerin psikolojik durumlarını olumsuz yönde etkileyeceğini de bilirler. Olumsuz durumlarla karşılaşmamak veya finansal refahı artırmak için de aldıkları kararları etkileyecek faktörleri belirlemek ve önlem almak için isterler. Bu çalışmada finansal refah üzerinde etkisi olan faktörlerin belirlenmesi amaçlanmış, bu amacı gerçekleştirmek için toplumun farklı konumlarında bulunan kişilere (emekli, öğrenci, ev hanımı, issiz, kamu ve özel sektör çalışanı gibi) sorular sorulmuş, elde edilen cevaplarla PLS-YEM analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmada iç kontrol odağı, finansal tutum, finansal davranış ve finansal güven gibi değişkenlerin finansal refah üzerindeki doğrudan ve dolaylı etkileri incelenmiş, bu değişkenlerin sosyal bilişsel teori açısından ne tür etkileşim içinde oldukları araştırılmıştır. Çalışmanın teorik zemini, bireyin kendi davranışlarının sonucunda başarı elde edeceğine dair inancının, finansal refahın belirleyici bir unsuru olarak ele alındığı varsayımına dayanmaktadır.

Çalışmadan elde edilen bulgulara göre iç kontrol odağı tutum, davranış ve güven değişkenlerini istatistiksel olarak etkilemektedir. Yatırımlarını yönetebilme ve harcamalarını kontrol edebilme yeteneğine sahip kişiler, kendilerini finansal açıdan güvende hisseden kişilerdir. Elde edilen sonuç, diğer çalışmaların bulgularıyla örtüşmektedir. Rotter (1966)'a göre yüksek iç kontrol odağına sahip kişilerin, yaşadıkları ortamı iyileştirme, başarmak için çaba gösterme, anlamak için soru sorma gibi davranışları gösterme olasılıkları daha yüksektir (Loosemore ve Lam, 2004). Arifin'e göre iç kontrol odağı yüksek olan bireylerin finansal davranış konusundaki sorumlulukları da yüksektir. Bu kişiler kendilerini kontrol etmede, finansal konuları yönetmede, motive olmada ve zor görevleri başarmada daha yeteneklidir (Arifin vd., 2019). Danes ve Rettig (1993) yüksek iç kontrol odağı bireylerin kişisel ihtiyaçlarını karşılamaya yetecek kadar gelire sahip olduklarını aynı zamanda Sumarwan ve Hira (1993) finansal durumlarından memnun olduklarını belirtmiştir (Prawitz ve Cohart, 2016). Stocks vd. (2012) iç kontrol odağını, akademik başarı, motivasyon, stres düzeyi, depresyon sayısı ve yaşam süresi gibi değişkenlerle ilişkilendirmiş, iç kontrol odağı daha yüksek olan bireylerin sorumluluk sahibi olduklarını, görüşlerini ifade etme konusunda daha rahat davrandıklarını ve yönetim pozisyonlarında yer almak için daha fazla istekli olduklarını belirlemişlerdir.

Çalışmada elde edilen bir diğer bulguya göre finansal tutum, davranış ve güven değişkenleri finansal refah değişkeni üzerinde anlamlı farklılıklara yol açmaktadır. Wage vd. (2024) tarafından yapılan çalışmada finansal davranıştaki her birimlik artış, finansal refahta 0,735 birimlik artışa, finansal tutumdaki her bir birimlik artış ise finansal refahta 0,703 birimlik artışa yol açmaktadır. Setiyani ve Solichatun (2019)'ye göre finansal güvenin finansal refah üzerinde pozitif bir etkisi bulunmaktadır. Finansal güvendedeki her bir birimdeki artış, finansal refahta 0,259 birimlik artışa neden olmaktadır. Grable ve Joo (2004), finansal güvenin, bireylerin hem kısa hem de uzun vadeli finansal hedeflerine ulaşma olasılığını artırdığını, genel refah algısı üzerinde pozitif etkiler yarattığını belirtmektedir. Aynı şekilde Shim vd. (2009), genç yetişkinlerde yürüttükleri bir çalışmada, finansal güvenin, sadece finansal okuryazarlıkla değil, aynı zamanda özgüven ve psikolojik sağlamlıkla da ilişkili olduğunu ve bu üçlü yapının bireyin genel finansal refahını şekillendirdiğini ileri sürmüştür Aracılık analizleri, finansal tutum, davranış ve güvenin bu süreçte kritik bir rol oynadığını, sosyal bilişsel teorinin öngördüğü şekilde bireysel inançların bilişsel ve davranışsal faktörler üzerinden finansal refaha yansıdığını ortaya koymuştur.

Gelecekte yapılacak çalışmalarda, psikolojik faktörlerin finansal refah üzerindeki etkilerinin belirlenmesi için farklı demografik gruplar değerlendirilebilir. Veri toplama sürecinde kullanılan yöntemlerin daha kapsamlı olması için farklı veri toplama teknikleri kullanılabilir. Finansal eğitim programlarının etkinliği konusunda daha derinlemesine bir inceleme yapılabilir. Aynı zamanda, bu çalışma kapsamında kullanılan metodoloji ve veri analizi teknikleri de gelecekteki benzer araştırmalar için bir temel oluşturabilir. Veri toplama sürecinde kullanılan örneklem seçimi için kapsamlı çalışma yapılabilir. Araştırmanın sonuçları belirli bir coğrafi bölgeyle sınırlandırılabilir ve farklı bölgelerde yapılan çalışma sonuçlarıyla karşılaştırılabilir. Son olarak araştırma kolayda örnekleme yöntemiyle yürütülmüş olup, örneklemin genç yetişkinlerden oluşması genellenebilirliği sınırlamaktadır. Gelecek araştırmalarda farklı demografik gruplarda ve kültürlerde modelin test edilmesi önerilmektedir.

Beyan ve Açıklamalar

- 1. Araştırmacıların katkı oranı beyanı:** Birinci yazar % 100.
- 2. Çıkar çatışması:** Herhangi bir çıkar çatışması bulunmamaktadır.
- 3. Etik Rapor:** Bu çalışma için Pamukkale Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Bilimsel Araştırma ve Etik Kurulu'ndan 15.01.2025 tarihinde 12 nolu kararı ile etik onayı alınmıştır.
- 4. Araştırmanın Modeli:** Çalışma araştırma makalesidir.

References

- Ab, Hamid., M. R., Sami, W., & Mohamad Sidek, M. H. (2017). Discriminant validity assessment: Use of fornell & larcker criterion versus HTMT criterion. *Journal of Physics: Conference Series*, 890(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/890/1/012163>
- Abdullah, N., Fazli, S. M., & Arif, A. M. M. (2019). The relationship between attitude towards money, financial literacy, and debt management with young workers financial well-being. *Pertanika Journal Social Sciences and Humanities*, 27(1), 361 – 378.
- Anderson, J. C., & Gerbing D. W. (1988). Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411-423. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.103.3.411>
- Arifin, A., Anastasia, I., Siswanto, H., & Henny (2019). *The effects of financial attitude, locus of control, and income on financial behavior*. Proceedings of the 7th International Conference on Entrepreneurship and Business Management, 59-66. <https://doi.org/10.5220/0008488200590066>
- Arnett, J. J. (2000). Emerging adulthood: A theory of development from the late teens through the twenties. *American Psychologist*, 55(5), 469–480. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.5.469>
- Aybek, G., & Karakaş, H. (2023). A guide to the use of PLS-SEM in social sciences: An application with hierarchical component modeling. *Eskişehir Osmangazi University Journal of Social Sciences*, 24(3), 656–674. <https://doi.org/10.17494/ogusbd.1301243>
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. NJ: Prentice-Hall Inc.
- Bandura, A. (1989). Social cognitive theory. R. Vasta (Ed.), *Annals of child development*. Vol. 6. *Six theories of child development* (ss. 1-60), JAI Press.
- Brüggen, E. C., Hogueve, J., Holmlund, M., Kabadayi, S., & Löfgren, M. (2017). Financial well-being: a conceptualization and research agenda. *Journal of Business Research*, 79, 228–237. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.03.013>
- Bubolz, M. M., & Sontag, S. M. (1993). Human ecology theory. P. Boss, W. J. Doherty, R. LaRossa, W. R. Schumm, & S. K. Steinmetz. (Ed.), *Sourcebook of Family Theories and Methods* Plenum.
- Budiasni, N. W. N., Trisnadewi, N. K. A., & Indrawan, K. (2022). The effect of financial literacy, financial behavior and financial inclusion on the financial performance of traders in the Banyuasri Pasar Singaraja. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(5), 3071–3077.
- Carillo, K. D. (2010). *Social cognitive theory in is research–literature review, criticism, and research agenda*. Proceedings of the Paper Presented at the International Conference on Information Systems, Technology and Management, Bangkok, Thailand, s. 20–31.
- CFPB (2015). *Financial well-being: The goal of financial education*, CreateSpace Independent Publishing Platform, s.48.
- Chujan, W., Ngoc, N., & Faizi, A. (2022). Locus of control on financial behavior and financial risk attitude. *Annals Economics and Finance*, 23(2), 289–313.
- Creswell, J. W. (2014). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (4. baskı). Thousand Oaks, California: SAGE Publications, Inc.
- Danes, S. M., & Brewton, K. E. (2014). The role of learning context in shaping financial behavior among emerging adults. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 25(1), 19–31.

Danes, S. M., & Rettig, K. D. (1993). The role of perception in the intention to change the family financial situation. *Journal of Family and Economic Issues*, 14(4), 365–389. <http://doi.org/10.1007/BF01013985>

Diener, E. (2000). Subjective well-being: the science of happiness and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55(1), 34–43. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.34>

Dursun, Y., & Kocagöz, E. (2010). A comparative analysis of structural equation modeling and regression. *Erciyes University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 35, 1–17.

Elliott, W., & Lewis, M. (2015). Student debt effects on financial well-being: research and policy implications. *Journal of Economic Surveys*, 29(4), 614–636. <https://doi.org/10.1111/joes.12124>

Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(1), 1–4. <https://doi.org/10.11648/j.ajtas.20160501.11>

Garson, G. D. (2016). *Partial least squares. Regression and structural equation models*. Asheboro: Statistical Publishing Associates.

Goodhue, D. L., Lewis, W., & Thompson, R. (2012). Does PLS have advantages for small sample size or nonnormal data? *MIS Quarterly*, 36(3), 981–1001. <https://doi.org/10.2307/41703490>

Götz, O., Liehr-Gobbers, K., & Krafft, M. (2010). Evaluation of structural equation models using the partial least squares (PLS) approach. V. E. Vinzi, W. W. Chin, J. Henseler, & H. Wang (Ed.), *Handbook of Partial Least Squares* (ss. 691–711). Berlin: Springer.

Gable, J. E., & Joo, S. H. (2004). Environmental and biopsychosocial factors associated with financial risk tolerance. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 15(1), 73–82.

Gable, J. E., Park, J. Y., & Joo, S.H. (2009). Explaining financial management behaviour for Koreans living in the United States. *The Journal Consumer Affairs*, 43, 80-107.

Gutter, M., & Copur, Z. (2011). Financial behaviors and financial well-being of college students: Evidence from a National Survey. *Journal of Family and Economic Issues*, 32(4), 699–714. <https://doi.org/10.1007/s10834-011-9255-2>

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM) using R: A workbook*. Berlin: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7>

Hair, J. F., Matthews, L. M., Matthews, R. L., & Sarstedt, M. (2017). PLS-SEM or CB-SEM: Updated guidelines on which method to use. *International Journal of Multivariate Data Analysis*, 1(2), 107- 123. <https://doi.org/10.1504/IJMDSA.2017.087624>

Hair, J. F., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2011). PLS-SEM: Indeed a silver bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139–152. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>

Hair, J., Hult, G. T. M., Ringle, C., & Sarstedt, M. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: SAGE Publications.

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science* 43, 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>

Hisli-Şahin, N., Basım, N., & Çetin, F. (2009). Kişilerarası çatışma çözme yaklaşımlarında kendilik algısı ve kontrol odağı. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 20(2), 153-163.

Hisli-Şahin, N., Basım, N., & Çetin, F. (2009). Self-concept and locus of control in interpersonal conflict resolution approaches. *Turkish Journal of Psychiatry*, 20(2), 153–163.

Hulland, J. (1999). Use of partial least squares (PLS) in strategic management research: a review of four recent studies. *Strategic Management Journal*, 20(4), 195–204.

Jorgensen, B. L. (2007). *Financial literacy of college students: Parental and peer influences*. [Unpublished Master Thesis]. Virginia Polytechnic Institute and State University.

Kaplan Yıldırım, R., & Kadooğlu Aydın, G. (2023). Measuring financial attitudes, behaviors, and investment tendencies using a qualitative research method. *Anlambilim MTU Journal of Social and Human Sciences*, 3(1), 170–188.

Kaplan Yıldırım, R., & Kadooğlu Aydın, G. (2023). Finansal tutum ve davranış ile yatırım eğilimlerinin nitel araştırma yöntemi ile ölçülmesi, *Anlambilim MTÜ Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 3(1), 170-188.

Kim, J., Garman, E. T., & Sorhaindo, B. (2003). Relationships among credit counseling clients' financial wellbeing, financial behaviors, financial stressor events, and health. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 14(2), 75-87.

Kock, N., & Hadaya, P. (2018). Minimum sample size estimation in PLS-SEM: The inverse square root and gamma-exponential methods. *Information Systems Journal*, 28(1), 227–261. <https://doi.org/10.1111/isj.12131>

Lambert, M. J. C. M., Jusoh, Z. M., Abd Rahim, H., & Zainudin, N. (2023). Factors affecting financial well-being of millennials: A systematic review. *Information Management and Business Review*, 15(2 (I) SI), 98-108.

Loo, M. W., Kuah, Y. C., & Liew, F. M. (2023). *Factors affecting subjective financial well-being of emerging adults in Malaysia*. In Proceedings of the 10th International Conference on Business, Accounting, Finance and Economics (BAFE 2022), Atlantis Press, s. 132-148.

Loosemore, M., & Lam, A. S. Y. (2004). The locus of control: a determinant of opportunistic behaviour in construction health and safety, *Construction Management and Economics*, 22(4), 385-394. <https://doi.org/10.1080/0144619042000239997>

Mathew, V., Santhosh Kumar P K, & Sanjeev M A. (2024). Financial well-being and its psychological determinants—an emerging country perspective. *FIIB Business Review*, 13(1), 42–55. <https://doi.org/10.1177/23197145221121080>

Modigliani, F., & Brumberg, R. (1954). Utility analysis and the consumption function: An interpretation of cross-section data. K. Kurihara (Ed.), *Post-Keynesian economics* (ss. 388–436). New Brunswick: Rutgers University Press.

Muat, N., Setiawan, R., Nugraha, A., & Hartati, T. (2025). Family financial socialization and financial well-being among Indonesian millennials: The serial mediation role of financial attitude, skills, and behavior. *Journal of Family and Economic Issues*, 46, 867–886. <https://doi.org/10.1007/s10834-025-10047-7>

Muñoz-Murillo, M., Álvarez-Franco, P. B., & Restrepo-Tobón, D. A. (2020). The role of cognitive abilities on financial literacy: New experimental evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 84, 101482. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2019.101482>

Nair, G. K. (2022). Dynamics of locus of control, financial knowledge, financial behaviour and financial position: An empirical study. *Emerging Markets Journal*, 12(1), 58-66. <https://doi.org/10.5195/emaj.2022.245>

Netemeyer, R. G., Warmath, D., Fernandes, D., & Lynch Jr, J. G. (2018). How am I doing? Perceived financial well-being, its potential antecedents, and its relation to overall well-being, *Journal of Consumer Research*, 45(1), 68-89. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucx109>

Nitzl, C., Roldan, J. L., & Cepeda, G. (2016). Mediation analysis in partial least squares path modeling: Helping researchers discuss more sophisticated models. *Industrial Management & Data Systems* 119(9), 1849-1864.

Özmete, E., & Hira, T. (2011). Conceptual analysis of behavioral theories/models: Application to financial behavior. *European Journal of Social Sciences*, 18(3), 386–404.

Parker, A. M., de Bruin, W. B., Yoong, J., & Willis, R. (2012). Inappropriate confidence and retirement planning: Four studies with a national sample. *Journal of Behavior Decision Making*, 25, 382-389. <https://doi.org/10.1002/bdm.745>

Prawitz, A. D., & Cohart, J. (2016). Financial management competency, financial resources, locus of control, and financial wellness. *Journal of Financial Counseling and Planning g Education*, 27(2), 142-157. <http://doi.org/10.1891/1052-3073.27.2.142>

Prayuda, R. Z., & Purwanto, A. (2024). The role of locus of control, financial knowledge and income on financial management behavior: PLS-SEM Analysis. *Professional Education Studies and Operations Research*, 1(2), 1-5. <https://doi.org/10.7777/t758dc49>

Predergast, S., Blackmore, D., & Kempson, E. (2018). *Financial well-being: A survey of adults in Australia*. Melbourne: ANZ Banking Group Limited. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.32528.05128>

Radianto, W. E. D., Kristama, B. Y., & Salim, I. R. (2021). Exploring the relationship between locus of control and financial behavior of accounting student from the social construction theory approach. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 10(2), 118-128. <https://doi.org/10.36941/ajis-2021-0043>

Respati, D. K., Widyastuti, U., Nuryati, T., Musyaffi, A. M., Handayani, B. D., & Ali, N. R. (2023). How do students' digital financial literacy and financial confidence influence their financial behavior and financial well-being? *Nurture*, 17(2), 40-50. <http://doi.org/10.55951/nurture.v17i2.154>

Ringle, C. M., Wende, S., & Will, A. (2005). *Smart PLS 2.0 M3*. Hamburg: University of Hamburg. www.smartpls.de

Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28. <https://doi.org/10.1037/h0092976>

Sajid, M., Mushtaq, R., Murtaza, G., Yahiaoui, D., & Pereira, V. (2024). Financial literacy, confidence and well-being: The mediating role of financial behavior. *Journal of Business Research*, 182, 114791. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.114791>

Santoso, R. A., Vilantika, E., Soelistya, D., & Liu, Y. (2024). Locus of control mediates the impact of financial knowledge, attitudes, and experience on financial behavior. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 15(2), 406-418. <https://doi.org/10.18196/mb.v15i2.23506>

Sardoğan, M. E., Kaygusuz, C., & Karahan, F. T. (2006). The effect of a human relations skills training program on university students' locus of control levels. *Mersin University Journal of the Faculty of Education*, 2(2), 184–194. <https://doi.org/10.17860/efd.21496>

Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Hair, J. F. (2022). Partial least squares structural equation modeling. C. Homburg, M. Klarmann, & A. Vomberg (Ed.), *Handbook of market research* (ss. 587–632). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-57413-4_15-2

Serido, J., Shim, S., & Tang, C. (2013). Financial adaptation among college students: Helping students cope with financial strain. *Journal of College Student Development*, 54(4), 397–409. <https://doi.org/10.1353/csd.2013.0064>

- Setiyani, R., & Solichatun, I. (2019). Financial well-being of college students: An empirical study on mediation effect of financial behavior, in international conference on economics, education, business and accounting. *KnE Social Sciences*, 3(11), 451–474. <https://doi.org/10.18502/kss.v3i11.4026>
- She, L., Rasiah, R., Turner, J. J., Guptan, V., & Sharif Nia, H. (2021). Psychological beliefs and financial well-being among working adults: The mediating role of financial behaviour. *International Journal of Social Economics*, 49(2), 190–209. <https://doi.org/10.1108/IJSE-07-2021-0389>
- Shim, S., Barber, B. L., Card, N. A., Xiao, J. J., & Serido, J. (2009). Financial socialization of first-year college students: The roles of parents, work, and education. *Journal of Youth and Adolescence*, 39(12), 1457–1470. <https://doi.org/10.1007/s10964-009-9432-x>
- Shim, S., Xiao, J. J., Barber, B.L., & Lyons, A.C. (2009). Pathways to life success, A conceptual model of financial well-being for young adults. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 30(6), 708-723. <http://doi.org/10.1016/j.appdev.2009.02.003>
- Singh, D., & Malik, G. (2022). A systematic and bibliometric review of the financial well-being: advancements in the current status and future research agenda. *International Journal of Bank Marketing*, 40(7), 1575-1609. <https://doi.org/10.1108/IJBM-06-2021-0238>
- Siswanti, I., & Halida, A. M. (2020). financial knowledge, financial attitude, and financial management behavior: Self– control as mediating, *The International Journal of Accounting and Business Society*, 28(1), 105-132.
- Sri Ayuni, N. M., Dewi, M. S., Sri Kasih, N. L., & Prayoga, I. P. D. (2024). The influence of financial literacy and financial attitude on financial management behavior with locus of control as an intervening variable in Dupa Harum Jaya Perdana small and medium industry employees. *moneter. Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 12(3), 504–514. <https://doi.org/10.32832/moneter.v12i3.844>
- Stocks, A., April, K. A., & Lynton, N. (2012). Locus of control and subjective well-being: A cross-cultural study in China and Southern Africa. *Problems and Perspectives in Management*, 10(1), 17-25.
- Sumarwan, U., & Hira, T. K. (1993). The effects of perceived locus of control and perceived income adequacy on satisfaction with financial status of rural households. *Journal of Family and Economic Issues*, 14(4), 343–364. <http://doi.org/10.1007/BF01013984>
- Syahputra, D. P., Sayekti Y., & Roziq, A. (2024). The influence of financial literacy and financial attitude on the behavior of financial managers with locus of control as an intervening variable in jember district government employees, *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 8(1), 1-8.
- Tang, N. (2021). Cognitive abilities, self-efficacy and financial behavior. *Journal of Economic Psychology*, 87, 102447.
- Thien, L.M. (2019): Assessing a second-order quality of school life construct using partial least squares structural equation modelling approach, *International Journal of Research & Method in Education*, 43(3), 243–256. <https://doi.org/10.1080/1743727X.2019.1662779>
- Topçuoğlu, Y. H., Yılmaz, V., & Arı, E. (2022). Investigating shared e-scooter usage using partial least squares structural equation modeling. *Erciyes University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 63, 83–90. <https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.1112977>
- Ullah, S., & Kong, Y. 2020. Financial socialization, childhood experiences and financial well-being: The mediating role of locus of control. *Frontiers in Psychology*, 11, 2162. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.02162>
- Wage, M. F. M., Saludez, K. A., Anunciacion, Jay-Ar R., Imperial, Almario Jr. M., Castillo, L.O., & Rufino, H. D. (2024). Financial behavior and financial well-being of working students in a state university: financial literacy as moderating factor. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 14(1), 581-597.

Wan Nawang, W. R., Kamarudin, U. M., Anwar, I. F., & Hashim, N. H. (2024). Internal locus of control and financial well-being among university students. *Journal of Emerging Economies & Islamic Research*, 12(2), 3522. <https://doi.org/10.24191/jeeir.v12i2.3522>

Xiao, J. J., Tang, C., Serido, J., & Shim, S. (2014). Antecedents and consequences of risky credit behavior among college students: Application and extension of the theory of planned behavior. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30(2), 239–245. <https://doi.org/10.1509/jppm.30.2.239>

Yakut, E. (2019). A social cognitive theory perspective on marketing studies: A literature review. *Journal of Yaşar University, Special Issue on Business and Organization Research*, 14, 18–33. <https://doi.org/10.19168/jyasar.631019>

Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Factor analysis and validity in social sciences: The use of exploratory and confirmatory factor analyses. *Journal of Istanbul University Faculty of Business Administration*, 46, 74–85.

Yıldız, E., & Bozoklu, Ç. P. (2019). The relationship between information acquisition and advertising skepticism: The serial mediating role of unauthorized secondary information use and product quality. *Journal of Yaşar University*, 14(Special Issue), 34–45.

Yılmaz, V. (2004). Structural equation models with LISREL: An application to consumer complaints. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 4(1), 77–90.

Yılmaz, V., Can, Y., & Şen, H. (2018). The effect of knowledge about global warming and climate change on anxiety and awareness: A structural equation model proposal. *Researcher*, 6(1), 434–450. <https://doi.org/10.18301/rss.446>

Zaen, M., Innayah, M. N., Purwidiyanti, W., & Aryoko, Y. P. (2024). Factors affecting financial management behavior of millennial generation: The role of financial attitude, financial literacy, locus of control, and financial knowledge. *JENIUS*, 8(1), 22-33. <http://doi.org/>