

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

**AKADEMİK PERSONELİN FİNANSAL
OKURYAZARLIK VE FİNANSAL DAVRANIŞ
ANALİZİ: FIRAT ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN
Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR

HAZIRLAYAN
Aytul BAĞLIOĞLU

ELAZIĞ - 2019

T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

AKADEMİK PERSONELİN FİNANSAL OKURYAZARLIK VE
FİNANSAL DAVRANIŞ ANALİZİ: FIRAT ÜNİVERSİTESİ
ÖRNEĞİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN
Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR

HAZIRLAYAN
Aytul BAĞLIOĞLU

Jürimiz, 02./08./2019 tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonunda bu Yüksek Lisans tezini oy birliği/oy çokluğu ile başarılı saymıştır.

Jüri Üyeleri:

1. Doç. Dr. Muhammet DÜŞÜKCAN
2. Dr. Öğr. Üyesi Zülkif YALÇIN
3. Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR (Danışman)



F.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun tarih ve sayılı kararıyla bu tezin kabulü onaylanmıştır.

Prof. Dr. Ömer Osman UMAR
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖZET

Yüksek Lisans Tezi

**Akademik Personelin Finansal Okuryazarlık ve Finansal Davranış Analizi: Fırat
Üniversitesi Örneği**

Aytul BAĞLIOĞLU

Fırat Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Elazığ - 2019; Sayfa: XI+87

Bireylerin, finansal fırsatları etkin ve verimli bir şekilde değerlendirebilmeleri için bilgi ve farkındalık seviyelerinin yüksek olması gerekmektedir. Bu da bireylerin finansal okuryazarlık ve davranışsal finans kavramlarına ilişkin farkındalıklarının artırılması sonucu mümkün olacaktır.

Bu çalışma, Fırat Üniversitesi akademik personelinin finansal okuryazarlık düzeylerinin ölçülmesi ve davranışlarının analizi amacıyla yapılmıştır. 322 kişiden oluşan örnekleme uygulanan korelasyon analizi sonucuna göre, finansal okuryazarlık ile davranışsal finans eğilimleri arasında pozitif yönlü orta düzeyde ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Regresyon analizi sonucuna göre ise akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerinin davranışsal finans eğilim düzeylerini etkilediği görülmektedir. Çalışma sonucunda, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyi orta seviyede olmasına rağmen bu durumun davranışsal eğilimleri engelleyemediği görülmüştür. Bu sebeple, davranışsal finans konusundaki farkındalıklarının artırılması amacıyla eğitimler düzenlenmelidir.

Anahtar Kelimeler: Finansal Okuryazarlık, Davranışsal Finans, Fırat Üniversitesi, Akademik Personel

ABSTRACT

Master Thesis

**Financial Literacy and Financial Behavior Analysis of The Academic Staff: Case
of Firat University**

Aytul BAĞLIOĞLU

**The University of Firat
The Institute of Social Sciences
The Department of Business Administration**

Elazığ - 2019; Page: XI+87

In order to evaluate the financial opportunities of individuals effectively and efficiently, they should have a high level of knowledge and awareness. This will be possible by increasing individuals' awareness of financial literacy and notion of behavioral finance.

The aim of this study is to measure financial literacy levels of Firat University academic staff and analyze their behaviors. According to the results of the correlation analysis of 322 individuals, a medium level positive correlation was found between financial literacy and behavioral finance tendency. According to the results of regression analysis, it is seen that financial literacy levels of academicians affect behavioral finance tendency levels. In conclusion, no matter academics have a medium level financial literacy, this qualification did not prevent behavioral tendencies. Therefore, behavioral finance trainings should be organized in order to raise the awareness.

Keywords: Financial Literacy, Behavioral Finance, Firat University, Academic Staff

İÇİNDEKİLER

| | |
|-------------------------------|------------|
| ÖZET | II |
| ABSTRACT | III |
| İÇİNDEKİLER | IV |
| TABLolar LİSTESİ | VII |
| ŞEKİLLER LİSTESİ | IX |
| ÖN SÖZ | X |
| KISALTMALAR | XI |
| GİRİŞ | 1 |

BİRİNCİ BÖLÜM

| | |
|---|----------|
| 1. FİNANSAL OKURYAZARLIK | 3 |
| 1.1. Finansal Okuryazarlık Kavramı | 3 |
| 1.2. Finansal Okuryazarlığın Önemi | 4 |
| 1.2.1. Finansal Okuryazarlığın Bireylere Etkileri | 5 |
| 1.2.2. Finansal Okuryazarlığın Ekonomiye Etkileri | 6 |
| 1.3. Finansal Okuryazar Olabilme Koşulları | 8 |
| 1.4. Finansal Eğitim | 9 |
| 1.4.1. Finansal Eğitim ve Finansal Okuryazarlık İlişkisi..... | 10 |
| 1.5. Finansal Okuryazarlığın Türkiye'deki Gelişimi | 11 |

İKİNCİ BÖLÜM

| | |
|--|-----------|
| 2. DAVRANIŞSAL FİNANS | 14 |
| 2.1. Davranışsal Finans Kavramı | 14 |
| 2.2. Davranışsal Finansın Diğer Bilim Dallarına İle İlişkisi | 16 |
| 2.2.1. Psikoloji | 17 |
| 2.2.2. Antropoloji..... | 17 |
| 2.2.3. Sosyoloji | 18 |
| 2.3. Davranışsal Finans Eğilimleri..... | 18 |
| 2.3.1. Bilişsel Eğilimler | 18 |
| 2.3.1.1. Aşırı Güven..... | 19 |
| 2.3.1.2. Aşırı İyimserlik..... | 20 |
| 2.3.1.3. Kendi Durumunu Değerlendirememesi..... | 20 |

| | |
|--|----|
| 2.3.2. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimler..... | 21 |
| 2.3.2.1. Kayıptan Kaçınma | 21 |
| 2.3.2.2. Akla Geliş Kolaylığı | 21 |
| 2.3.2.3. Çerçeveleme..... | 22 |
| 2.3.2.4. Demirleme | 22 |
| 2.3.3. Duygusal Eğilimler | 23 |
| 2.3.3.1. Pişmanlıktan Kaçınma | 23 |
| 2.3.3.2. Belirsizlikten Kaçınma | 24 |
| 2.3.3.3. Hayal Kırıklığından Kaçınma | 25 |
| 2.3.4. Sosyal Eğilimler..... | 25 |
| 2.3.4.1. Sürü Davranışı | 26 |
| 2.3.4.2. Bilgi Çağlayanı | 26 |
| 2.3.4.3. Sosyokültürel Eğilimler | 27 |
| 2.4. Davranışsal Finansa ve Finansal Okuryazarlığa İlişkin Literatür | 27 |

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

| | |
|---|-----------|
| 3. AKADEMİK PERSONELİN FİNANSAL OKURYAZARLIK VE FİNANSAL DAVRANIŞ ANALİZİ: FIRAT ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ | 33 |
| 3.1. Araştırmanın Metodolojisi | 33 |
| 3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi | 33 |
| 3.1.2. Araştırmanın Varsayımları | 34 |
| 3.1.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları | 34 |
| 3.1.4. Araştırmanın Hipotezleri | 34 |
| 3.1.5. Araştırmanın Yöntemi | 35 |
| 3.1.5.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi | 35 |
| 3.1.5.2. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemi | 36 |
| 3.1.5.3. Araştırmanın Analiz Yöntemleri | 37 |
| 3.2. Araştırmanın Bulguları | 38 |
| 3.2.1. Demografik ve Finansal Özelliklere İlişkin Bulgular | 38 |
| 3.2.2. Finansal Okuryazarlığa İlişkin Bulgular | 43 |
| 3.2.3. Davranışsal Finans Eğilimlerine İlişkin Bulgular | 46 |
| 3.2.4. Araştırma Hipotezlerinin Değerlendirilmesi | 57 |
| SONUÇ VE ÖNERİLER | 69 |
| KAYNAKÇA..... | 75 |

| | |
|-------------------------------|-----------|
| EKLER | 81 |
| Ek 1. Orijinallik Raporu..... | 81 |
| Ek 2. Etik Kurul Kararı..... | 82 |
| Ek 3. Anket Formu..... | 83 |
| ÖZ GEÇMİŞ | 87 |



TABLOLAR LİSTESİ

| | |
|---|----|
| Tablo 1. Çalışmanın Güvenilirlik Analizi | 37 |
| Tablo 2. Demografik Özelliklere İlişkin İstatistikler | 38 |
| Tablo 3. Finansal Özelliklere İlişkin İstatistikler | 39 |
| Tablo 4. Unvanların Cinsiyete Göre Dağılımı | 40 |
| Tablo 5. Medeni Durumun Cinsiyete Göre Dağılımı..... | 41 |
| Tablo 6. Finansal Eğitim Durumunun Cinsiyete Göre Dağılımı | 41 |
| Tablo 7. Finansal Okuryazarlık Algısının Cinsiyete Göre Dağılımı..... | 42 |
| Tablo 8. Finansal Piyasaları Takip Etme Durumunun Cinsiyete Göre Dağılımı..... | 42 |
| Tablo 9. Ekonomik Terim Bilgisine İlişkin İstatistikler | 44 |
| Tablo 10. Finansal Ürün ve Hizmet Bilgisine İlişkin İstatistikler | 45 |
| Tablo 11. Aşırı Güven Eğilimine İlişkin İstatistikler | 46 |
| Tablo 12. Aşırı İyimserlik Eğilimine İlişkin İstatistikler | 47 |
| Tablo 13. Kendi Durumunu Değerlendirememe Eğilimine İlişkin İstatistikler..... | 48 |
| Tablo 14. Kayıptan Kaçınma Eğilimine İlişkin İstatistikler | 49 |
| Tablo 15. Akla Geliş Kolaylığı Eğilimine İlişkin İstatistikler | 50 |
| Tablo 16. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Diğer Eğilimlere İlişkin İstatistikler..... | 51 |
| Tablo 17. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimine İlişkin İstatistikler | 52 |
| Tablo 18. Duygusal Diğer Eğilimlere İlişkin İstatistikler | 53 |
| Tablo 19. Sosyal Eğilimlere İlişkin İstatistikler..... | 54 |
| Tablo 20. Sosyokültürel Eğilimlere İlişkin İstatistikler | 55 |
| Tablo 21. Davranışsal Finans Eğilimleri Alt Başlıklarına Ait Genel Ortalamalar | 56 |
| Tablo 22. Ölçeklere İlişkin Normallik Testleri | 57 |
| Tablo 23. Cinsiyet/T-testi..... | 58 |
| Tablo 24. Medeni Durum/T-testi | 59 |
| Tablo 25. Yaş Grupları/Anova Analizi | 60 |
| Tablo 26. Unvan Grupları/Anova Analizi..... | 61 |
| Tablo 27. Kişisel Gelir/Anova Analizi..... | 62 |
| Tablo 28. Finansal Eğitim/T-testi | 63 |
| Tablo 29. Finansal Okuryazarlık Algısı/Anova Analizi | 64 |
| Tablo 30. Finansal Piyasaları Takip Etme Durumu/Anova Analizi | 65 |
| Tablo 31. Korelasyon Analizi | 66 |

| | |
|---|----|
| Tablo 32. Regresyon Analizi..... | 68 |
| Tablo 33. Araştırma Hipotezleri Sonuç Tablosu..... | 72 |



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. Finansal Eğitim Diyagram Modeli 10



ÖN SÖZ

Bu tez çalışması süresince tecrübe ve bilgi birikimini benimle paylaşan danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR'e teşekkür ederim.

Her zaman ve her koşulda bana destek olan ailem ve dostlarım, iyi ki varsınız. Varlığıyla bana güç veren annem Fatma BAĞLIOĞLU ve babam Selami BAĞLIOĞLU'na gönülden teşekkür ederim.

ELAZIĞ - 2019

Aytul BAĞLIOĞLU



KISALTMALAR

| | |
|--------------|--|
| ANOVA | : Tek Yönlü Varyans Analizi |
| BES | : Bireysel Emeklilik Sistemi |
| BİST | : Borsa İstanbul |
| FODER | : Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği |
| OECD | : Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü |
| SPK | : Sermaye Piyasası Kurulu |
| SPSS | : Sosyal Bilimler İçin İstatistik Programı |
| TCMB | : Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası |
| UNDP | : Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı |



GİRİŞ

Bireysel ve toplumsal etkileri ile gittikçe değeri yükselen finansal okuryazarlık, bireylerin finansal davranışlarına yön vermektedir. Bireylerin harcama, yatırım, tasarruf, emeklilik vb. konularda etkili ve sağlıklı kararlar alabilmeleri, finansal okuryazar olmaları ile mümkün olmaktadır. Günümüzde gerçekleşen teknolojik ilerlemeler ve gelişen finansal piyasalar sayesinde derinlik kazanan finansal sistem, hayatın her alanını etkisi altına almaktadır. Bu gelişmeler, finansal ürün ve hizmetlerin gittikçe hızlı bir şekilde artmasına ve karmaşıklaşmasına neden olmaktadır. Değişen finansal sistem, bireylerin sağlıklı finansal kararlar vermesini zorlaştırmaktadır ve bu sebeple bireylerin finansal okuryazar olmaları önem kazanmaktadır. Bireylerin, finansal fırsatları etkin ve verimli bir şekilde değerlendirebilmeleri için bilgi ve farkındalık seviyelerinin artırılması gerekmektedir. Bu da sadece finansal eğitimler ile desteklenen bireylerin, finansal okuryazar olmaları ile mümkün olacaktır. Bireylerin, finansal farkındalık seviyelerinin artırılarak finansal okuryazar olmalarının sağlanması, bireysel refaha katkıda bulunurken aynı zamanda toplumsal refaha da katkı sağlamaktadır. Alınan doğru kararlar, piyasayı olumlu etkileyebileceği gibi bunun toplumsal refaha dönüşümü de pozitif olacaktır. Bu konuda dikkat çeken bir nokta olarak, gelişmekte olan ülkelerin finansal okuryazarlık düzeylerinin çok düşük olduğu, üstelik çoğu bireyin finansal ürünleri ve hizmetleri hiç bilmediği için yatırım yapmadığı görülmektedir.

Finansal okuryazarlık, yalnızca finansal alanda bilgi sahibi olunması ile sağlanamaz, önemli olan bilgileri uygulamaya aktarabilmektir. Dolayısıyla finansal okuryazar olan bireyler, nasıl tasarruf yapacağını bilmeli ya da bütçe yapabilmelidir. Finansal okuryazarlık, bireylere ihtiyaç duydukları finansal bilgileri sunarak bireylerin bu finansal bilgilerle sağlıklı ve doğru kararlar almalarına katkıda bulunmaktadır. Aynı zamanda finansal işlemlerde etkili ve bilinçli davranan bu bireylerin, sistemde bulunmasıyla sisteme ve ekonomiye fayda sağlanmaktadır.

Davranışsal finans kavramı, son zamanlarda sıkça gündeme gelmeye başlamıştır. Davranışsal finans yatırımcıların, karar alırken sadece risk ve getiriye değil, başka değişkenleri de göz önünde bulundurduklarını ve alınan kararların, faydayı maksimize etmek yerine, karar alıcının tatmin olmasını sağlayan kararlar olduğu varsayımlarına dayanan bir alandır. Bazen bireyin etkileşim içinde olduğu sosyal faktörler, bazen de psikolojik davranışlar bireylerin yatırım kararlarını etkileyebilmektedir.

Çalışmanın temel amacı, Fırat Üniversitesi'nde görev yapmakta olan akademik personelin finansal davranışlarının analiz edilmesi ve finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesidir. Çalışmada, akademik personelin ekonomi ve finans konularındaki bilgi düzeyleri ölçülmüştür. Ayrıca akademik personelin, demografik ve finansal özellikleri ile finansal okuryazarlık ve finansal davranışları arasındaki ilişki incelenmiştir. Akademik personelin finansal davranışları, davranışsal finans eğilimleri üzerinden analiz edilmiştir. Ayrıca çalışmanın iki ana konusu arasındaki ilişki ve etki de araştırılmıştır.

Bu çalışma, üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde, finansal okuryazarlık kavramı ele alınarak, finansal okuryazarlığın tanımları, önemi, bireysel ve toplumsal refaha olan katkıları ve finansal eğitim ile ilişkisi konularına yer verilmektedir.

İkinci bölümde, davranışsal finans kavramı incelenerek, davranışsal finansın tanımları, etkileşim içinde olduğu bilim dalları ve davranışsal finans eğilimleri konularına değinilmektedir. Aynı zamanda bölümün sonunda, araştırmaya ilişkin kavramsal çerçeve dâhilinde konuların literatürleri verilmektedir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise araştırmanın amacı ve öneminden bahsedilerek, araştırmanın evreni ve örnekleme, sınırlılıkları, incelenecek olan hipotezler vb. konular ayrıntılı olarak ele alınmaktadır. Ayrıca araştırmanın üçüncü bölümünde, Fırat Üniversitesi akademik personeline uygulanan anket sonuçları ve yapılan analizler ile elde edilen bulgular yer almaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. FİNANSAL OKURYAZARLIK

1.1. Finansal Okuryazarlık Kavramı

Ekonominin temel parçası olan finans, bireylerin yaşamlarının her alanında ve anında yer almaktadır. Bu sebeple finans, bireylerin kendi bütçelerini oluşturabilmesini ve yönetebilmesini bir gerekliliğe dönüştürmektedir. Bu durumda, bireyler hem gündelik hayatta hem de uzun vadede finansal durumları hakkında kararlar almak durumundadır. Alınacak bu finansal kararlar, ev bütçesi oluşturmaktan emeklilik planları yapmaya kadar bütün finansal kararları kapsamaktadır. Bu kararların, etkili ve sağlıklı olarak alınabilmesi için finansal okuryazarlık çok büyük önem arz etmektedir. Alınan bu kararlar sadece bireyleri değil, toplumu ve finansal sistemi de etkilemektedir (Bayram, 2010: 1).

Finansal okuryazarlık konusunda çalışmalar yapan, kurumların ve araştırmacıların yaptığı çeşitli tanımlar aşağıda verilmektedir. Finansal okuryazarlık:

Bireylerin iktisadi hayata katılarak, çeşitli finansal durumlar içinde etkili kararlar alabilmelerini sağlamak ve toplumun finansal refahında etkili iyileştirmeler gerçekleştirmek amacıyla finansal kavramlar ve sistemler hakkında bilgi sahibi olmaları ve bu bilgiyi uygulama becerisidir (OECD, 2016: 85).

Bireylerin paranın kullanımı ve yönetimi hakkında, bilgiyle değerlendirme yapması ve bunun neticesinde etkili karar verme yetisidir. Diğer bir ifade ile finansal okuryazarlık, bireylerin gelirlerini, tasarruflarını ve yatırımlarını sağlıklı bir şekilde değerlendirip, bütçelerini etkin yönetebilme yetkinliğine sahip olabilmesi şeklinde de tanımlanabilir (<http://www.foder.org>).

Finansal okuryazarlık, çağdaş toplumda yer alan bireylerin kendilerini ve ailelerini maddi olarak güvence altında tutmak için gereken bilgi, beceri ve davranışların bir kümesidir.

Bireyin ve toplumun finansal refahını etkileyen finansal koşulları okuyup analiz etme ve bunlarla iletişim kurarak yönetme becerisidir. Mali seçenekler oluşturma, finansal sorunları tartışmak, geleceğe yönelik plan yapmak ve günlük finansal kararları etkileyen hayata ilişkin genel olaylara karşılık verebilme becerisini içermektedir (Orton, 2007: 8).

Lusardi finansal okuryazarlığı temel ve gelişmiş olarak ikiye ayırmaktadır. Temel okuryazarlığı bileşik faiz hesaplayabilme, enflasyon etkilerini anlayabilme, risk kavramını algılayabilme şeklinde değerlendirirken, gelişmiş okuryazarlığı ise yatırım fonları hakkında bilgi sahibi olmak, getiri ve risk hesaplama gibi işlevleri yerine getirebilmek şeklinde değerlendirmektedir (Lusardi, 2008: 5).

Finansal okuryazarlık bütçeleme, tasarruf, borçlanma, yatırım ve çeşitlendirme gibi konuları ele alan bir daldır.

Bireylerin yaşamlarına sağlıklı şekilde devam edebilmeleri için gereken hayati öneme sahip yeteneklerden olan finans okuryazarlığı, finansal gelişmeleri ve finansal gelişmelerin etkilerini yorumlayabilme becerisidir (Mercan vd., 2012: 110).

Sağlam finansal kararlar vermek ve bireyin finansal refahını sağlaması amacıyla gerekli olan bilgi, beceri, farkındalık, tutum ve davranış bileşimidir (OECD, 2015: 5).

Terim, finansal ürünler ve kavramlar da dâhil olmak üzere finansal bilgi ve farkındalığa kadar değişen birçok kavramı kapsayabilir. Finansal yeteneğe sahip olmaktır. Finansal yetenek en genel haliyle parayı yönetebilmek ve finansal planlama yapabilmektir (Xu ve Zia, 2012: 2).

Bireylerin bütçelerini doğru ve sağlam bir şekilde yönetebilme yetkinliğine sahip olabilmek amacıyla gelirlerini ve birikimlerini akıllıca değerlendirme yeteneğine sahip olabilmelidir (Karaağaç, 2015: 5).

Finansal okuryazarlık, gündelik yaşamdaki kararlar ile finansal zorlukları aşmak için gerekli olan bilgi ve becerilerin bütünüdür. Bireylerin finansal kavramlar hakkında farkındalık sahibi olarak karar verme sürecinde gereken bilgileri elde etme, analiz etme ve değerlendirme becerisidir.

1.2. Finansal Okuryazarlığın Önemi

Finansal piyasaların gelişmesi sebebiyle finansal ürünlerin çeşitliliğindeki artış karşısında, bireyler bilinçli tercihler yaparak refah düzeyini korur veya artırır ya da yanlış tercihler neticesinde yıllarca emek harcayarak oluşturdukları tasarruflarını kaybetme noktasına gelirler. Bireylerin böyle bir duruma karşı ekonomik çıkarlarını koruyabilmeleri, finansal okuryazarlık düzeylerini arttırmalarıyla sağlanabilir. Günümüz yeni finansal mimarisinde, riskler finansal sistemden bireye aktarılmaktadır. Bireylerin böyle bir risk ortamında, üstlenecekleri riskin farkına varabilmeleri ve bu riskleri başarılı bir şekilde yönetebilmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla toplumun hangi

kesiminden olursa olsun, bütün bireylerin finansal okuryazar olması zorunluluk haline dönüşmüştür (Er vd., 2014: 114).

Finansal yapının değişimi ile çeşitlenen finansal araçlar ve uygulamalar, finansal okuryazarlığın önemini arttırmaktadır. Buna ek olarak bireylerin finansal güvenlik talebinde bulunması finansal okuryazarlığın gelişmesi için katkıda bulunmaktadır. Bu sebeple “sigorta, kredi kartı kullanımı, bireysel emeklilik planları, konut kredileri, tüketici kredileri, finansal verileri izleme ve kayıt altına alma gibi” finansal hizmetlerle ilgili bilgilerin eksiksiz olarak sağlanması önemlidir. Finansal okuryazarlık düzeyinin artırılması, bireylere finansal ürünlerin ve hizmetlerin işleyiş şekli hakkında bilgi sağlamak ve çıkarlarına daha uygun finansal karar almalarında, bireylere destek olmaktadır. Aynı zamanda finansal okuryazarlığın geliştirilmesi, bireylerin finansal sistem ile ilgili daha fazla bilgi sahibi olabilmesine ve finansal riskleri daha iyi yönetebilmesine olanak sağlamaktadır (Temizel ve Bayram, 2011: 74).

Günümüzde bireylerin kendi finansal durumlarını yönetebilmesi doğrultusundaki beklenti, giderek artmakta ve bunu gerçekleştirecekleri finansal ortam çeşitlenmekte ve karmaşıklaşmaktadır. Bu sebeple, finansal okuryazarlığın düzeyi ve etkileri konusunda endişeler oluşmaktadır. Çünkü finansal okuryazarlık oranlarının düşük olması, ekonominin olumsuz şekilde etkilenmesine yol açar. Dolayısıyla finansal okuryazarlık kavramı, hem gündelik hayatta gerekli olan önemli bir beceri hem de bunun yanında ekonomik kalkınmanın önemli bir parçası olarak görülmektedir. Bu açıdan, ulusal stratejilerin temel hatlarının belirlenmesi sonrası yapılması gereken ilk şey, mevcut finansal okuryazarlık ve finansal eğitim düzeyinin belirlenmesine yönelik çalışmaların yapılmasıdır. Dolayısıyla özet olarak finansal okuryazarlığın geliştirilmesi amacıyla politika üretilmesi, hedefler belirlenmesi ve gelişiminin izlenmesi için öncelikle mevcut finansal okuryazarlık düzeyinin ölçülmesi gerekmektedir (TCMB, 2011: 86).

1.2.1. Finansal Okuryazarlığın Bireylere Etkileri

En önemli ekonomik faktörlerden biri olan hane halkının, ekonomiye etkisi çok büyüktür. Dolayısıyla bu bireylerin finansal okuryazar olmaları büyük önem taşımaktadır. Birey ne kadar bilinçli ve rasyonel karar verme becerisine sahip olursa, ülke ekonomisinin büyümesi ve gelişimi de o kadar iyi olacaktır. Finansal okuryazarlık konusunda bilgi sahibi olan bireyler ve aileler zor zamanlara karşı hazırlıklı

durumdadırlar. Eğitimi tüketiciler yatırımlarında çeşitliliğe önem vermekte ve daha fazla tasarruf etmektedir. Finansal okuryazar birey, aşırı borçlanmaktan uzak durması gerektiğini bilmeli ve sigorta alanında yer alan ürünleri kullanmayı bilmelidir.

Bireylerin finansal okuryazarlık düzeyinin artması, bireylerin kişilik yapılarına ve iş hayatlarına olumlu bir şekilde yansırken topluma da olumlu etkiler sunmaktadır. Finansal konulardaki bilginin artışıyla birlikte hane halkının refahı da artar; aile içi psikolojik baskılar, çatışmalar ve stres azalır. Böyle bir ortamın içinde yer alan bireylerin özgüveni artar ve aynı zamanda sosyal davranışlarında olumlu yönde artış gerçekleşir. Bireylerin iş hayatlarında yaşadığı devamsızlığı azalır, iş tatmini ve verimlilik artar (Tosun, 2016: 46).

Bireylerin karşı karşıya kaldıkları durumlara yönelik davranışları, finansal refah düzeylerini doğrudan etkilemektedir. Örneğin, birey geleceğine dair tasarruf yapmak konusunda sorumsuz bir tutum takınmış ise ileriki yaşantısında da tasarruf yapma durumu düşük seviyede olacaktır. Birey öncelikli olarak kısa vadeli ihtiyaçlarının karşılanmasına önem veriyorsa, uzun dönemde finansal planlar yapması ve acil bir durum karşısında tasarruf etmesi ihtimalleri çok düşük olacaktır (Atkinson vd., 2012: 8).

Bireylerin finansal bilgi düzeylerinin düşük olması, finansal piyasaların gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir. Gerekli finansal bilgiye sahip olmayan bireyler, finansal ürünlerin ve hizmetlerin hayatlarına sağlayacağı faydaların farkında olamazlar ve bu durum bireyleri finansal piyasalardan uzaklaşmaya yöneltmektedir. Bunun aksine bilinçli bireyler, yatırımındaki ya da hayatındaki risklerin farkındadır ve bu riskleri en aza indirmek için sigorta yaptırır. Finansal okuryazarlık arttıkça hem bireyler üstlendikleri riskleri azaltır hem de sigortacılık sektörünün hacmi artar.

Son olarak finansal okuryazar bireyler, yatırımlarını kârlı bir şekilde değerlendirerek varlıklarında artış yaratır. Böylelikle milli gelirdede bir artış meydana gelir ve yoksulluk azalır.

1.2.2. Finansal Okuryazarlığın Ekonomiye Etkileri

Sağlıklı ve istikrarlı bir ekonominin sağlanması için finansal okuryazarlık hayati derecede önemlidir. Bilinçli yatırımcılar, finansal ürünleri satın alma sürecinden önce dikkatli bir şekilde bu ürünleri araştırdıkları için piyasanın etkinliği artar. Bilinçli ve

eğitimli bireyler sayesinde çok pahalı veya uygun olmayan finansal ürünler piyasada kendisine yer bulamaz (Gökmen, 2012: 49).

Finansal okuryazar olan bireyler, sahip oldukları kaynakları daha etkin ve doğru kullanarak tasarruf edecek, ekonominin büyümesine destek olacaktır. Finansal okuryazarlık, kayıt dıŐı finansa baŐvurmayı azaltma etkisine sahiptir. Bireyler, kayıt dıŐı sisteme baŐvurmanın zararlı ve yıkıcı sonuçlarını göz önünde bulunduracakları için ondan uzak duracaklardır. Kayıt dıŐı olarak nitelendirilen yöntemlerden biri olan tefecilerin kullanılması, hem bireye hem de finansal kurumlara zarar verecektir. Yasal olarak vergisini ödeyen ve toplumsal sorumluluklarını yerine getiren finansal kurumlar, kayıt dıŐı olarak çalışan bu gibi yapılanmalar karşısında dezavantajlı duruma gelir. Bu nedenle piyasanın verimli ve etkin bir Şekilde alıŐması beklenemez.

Bireylerin finansal okuryazarlığı, finansal sistem ve ekonomi açısından büyük önem taşımaktadır. Finansal okuryazar olmayan bireylerin finansal karar verirken hata yapma olasılığı yüksektir. Hata yapan bireyler, yaptıkları finansal hatalar sebebiyle zarar gördükleri için finansal sistemden uzak durma eğiliminde olabilirler. Dolayısıyla finansal sektörün hacminde daralma gerçekleşir ve reel sektör de bundan olumsuz etkilenebilir. Ekonomik büyüme azalır ve iŐsizlik artar. Tam tersi durumda ise finansal okuryazar bireylerin finansal hizmetlere olan talepleri artar ve böylece hem finansal sektör hem de ekonomi daha fazla büyüyebilir.

Piyasalar hakkında yeterli bilgisi bulunmayan bireyler, riskten çekindikleri için piyasadan kaar. Fakat finansal okuryazar olan bir kimse, elindeki parayı yastık altında tutmak yerine piyasada değerlendirmeyi tercih eder. Çünkü bilgisi sayesinde ürünleri değerlendirebilir, gerekli risk ve getiri hesaplamalarını yapabilir. Bu durumda, hem bireyin bireysel refahında artış gerçekleşir hem de piyasada oluşan etkin katılım ile piyasa hacmi artar. Finansal eğitimli bir birey tasarruf eder ve bu tasarruflarını piyasada değerlendirir. Tasarrufların banka hesapları, emeklilik fonları ve yatırım fonları gibi alanlarla ekonomiye girmesi sonucu ekonomik büyümede artış sağlanmaktadır.

lkeler artık finansal okuryazarlığın yadsınamaz önemini kabul etmiştir. Bu konuda çalışma grupları kurulmakta, araştırmalar yapılıp, ulusal stratejiler belirlenmektedir. Ayrıca zel kuruluŐlar tarafından finansal eğitimler verilmekte ve hkmetler bunları destekleyerek teŐvik etmektedir. Ayrıca bu eğitimlere yönelik standartlar, ilkeler ve bunların uygulanma Şekli zerine çalışmalar yapılmaktadır. Görüldüğü üzere finansal okuryazarlık hem bireylerin refahı hem de toplumun refahı

için gerekli ve önemli bir kavramdır. Finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olduğu toplumlarda, bireysel düzeyde gerçekleşen finansal iyileşme hali ekonominin tamamına olumlu yansıyacaktır.

1.3. Finansal Okuryazar Olabilme Koşulları

Bireylerin finansal okuryazar olabilmeleri için en azından faiz, enflasyon, getiri ve risk gibi temel finansal kavramlar hakkında bilgi sahibi olması gerekmektedir.

Bireylerin finansal okuryazar olabilmeleri için bazı kriterler bulunmaktadır. Finansal okuryazarlık sadece finansal bilgiye sahip olmak değildir. Finansal okuryazarlık, sahip olunan bilgiyi içselleştirerek finansal planlar yapma, emeklilik, tasarruf ve borçlanma gibi konularda elde edilen bilgiler sayesinde finansal kararların alınması ile ilgilidir (Lusardi ve Mitchell, 2014: 6).

Finansal okuryazarlık farklı yetenekler gerektirmektedir. Bu yetenekleri üç madde halinde sıralayabiliriz. Bunlardan birincisi finansal kararlara yönelik bilginin araştırılması, ikincisi bu bilginin değerlendirilmesi, üçüncüsü ise bilginin finansal sorunların çözüm aşamasında yarar sağlayacak bir şekilde kullanılabilmesidir (Er vd., 2014: 116).

Diğer yandan finansal okuryazarlığın geliştirilmesi için bireylerin temel bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bunlar:

- Para, kredi ve borç kartlarını kullanabilmek ve bunların işleyiş mantığını kavramak,
- Kişisel finansal konularda matematiksel okuryazarlık ve bilgi teknolojileri becerilerini geliştirmek,
- Tüketici hakları ve sorumlulukları konusunda ve finansal kararların sonuçları hakkında bilgi sahibi olmak,
- Finansal bilgi ve önerilere nasıl erişilebileceğini, kıyaslamasının nasıl yapılabileceğini öğrenmek,
- Finansal ihtiyaçları karşılama da en uygun çözümü bulmak amacıyla faydaları ve riskleri değerlendirmek şeklinde sıralanmaktadır (Mason ve Wilson, 2000: 6).

Finansal okuryazar olabilmek bazı finansal davranışları da gerçekleştirmekle ilgilidir. Faturaları vaktinde ödeme, harcamaları düzenli takip etme, kredi kartı borcunun tamamını ödeme, bütçe yapma, birikim yapma, finansal amaçlar belirleme,

acil durumlar için fon belirleme ve yatırımları çeşitlendirme gibi arzulanan finansal uygulamaları gerçekleştirmek gerekir. Bu finansal uygulamaların gerçekleştirilme ihtimali ile finansal bilgi arasında güçlü bir bağ bulunmaktadır (Chu vd., 2017: 800). Görüldüğü gibi finansal okuryazar olmak sadece finansal bilgiye sahip olmakla değil finansal bilginin davranışlara yansımaları ile gerçekleşmektedir.

Finansal okuryazar olabilmek için bireylerin bir takım bilgi ve becerilere sahip olması gerekmektedir. Gökmen'e göre (2012: 24) bir bireyin finansal okuryazar olabilmesi için sahip olması gereken bilgi, beceri, tutum ve davranışlar;

- Finansal planlar yapabilmek,
- Finansal sistemin işleyişini anlayabilmek,
- Parayı iyi yönetebilmek,
- İyi iletişim kurabilmek olarak sıralanmaktadır.

Özetle, bir bireyin finansal okuryazar olarak kabul edilmesi için öncelikli olarak sayısal verileri, finansal araçları ve ürünleri değerlendirebilecek düzeyde olması gerekmektedir. Bireyler finansal eğitimler sayesinde arttırdıkları ekonomik ve finansal bilgilerini davranışa dönüştürmelidir. Finansal bilgilenme sonucunda birey yanlış olarak verdiği finansal kararlarını değiştirebiliyorsa, örneğin gelirin tamamını harcarken, tasarruf yapması gerektiğinin bilincine varıp birikim yapıyorsa ancak o zaman bireyin finansal farkındalık düzeyi artmış olacaktır.

1.4. Finansal Eğitim

Finansal eğitim, finansal okuryazarlık ile iç içe bulunması gereken bir kavramdır. Finansal eğitim sürecinin sonucunda, finansal okuryazarlık meydana gelmektedir. Finansal eğitim, bireylere sadece temel finansal konularda, finansal piyasalar ve ürünler hakkında bilgi verilmesi değildir. Bunun yanında bireylerin bu bilgileri finansal karar alma sürecinde uygulamaları sağlanmalıdır. Bireyler, finansal eğitim sonucunda analiz etme, değerlendirme ve karar verme becerisine sahip olmalıdır.

Finansal eğitim, bilinçli seçimler yaparak yardıma gereksinim duyduğunda başvurabileceğinin yeri bilmek, fırsatları değerlendirebilmek ve bireylerin finansal refahını yükseltmek amacıyla doğru kararlar vermesini sağlayan süreçtir (OECD, 2005).

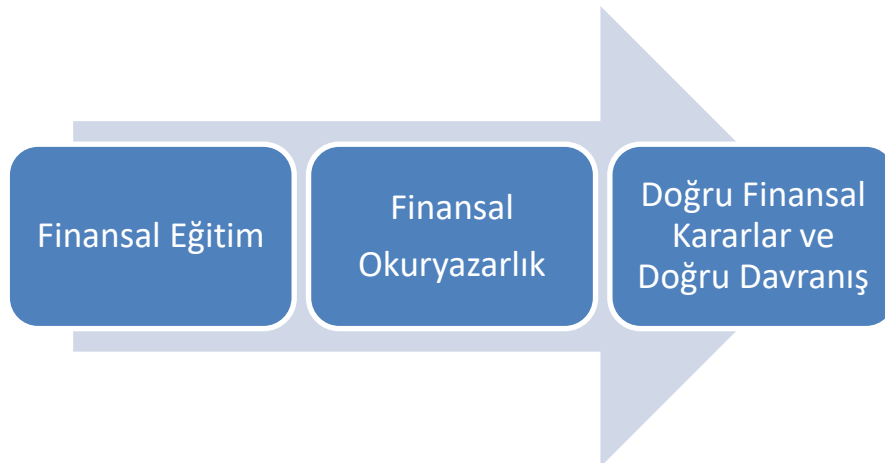
Finansal eğitim, bireylerin borçlarını, finansal kaynaklarını yönetebilme yeteneklerini ve tasarruf yapabilmelerini sağlamayı amaçlayan temel finansal bilgileri içermektedir (Hilgert vd., 2003: 309).

Finansal farkındalık yaratma, finansal ürünlere erişim, bilgi ve birikimle beraber bireylerin yaptıkları tüketimlerde daha bilinçli davranışlar sergilemesiyle toplumsal huzuru sağlayabilmek, finansal eğitimin temel hedeflerini oluşturmaktadır (TCMB, 2011: 79).

1.4.1. Finansal Eğitim ve Finansal Okuryazarlık İlişkisi

Finansal okuryazarlık ve finansal eğitim kavramları, birbirleriyle doğrudan ilişkilidir. Bireylerin finansal eğitim seviyeleri arttıkça, bununla birlikte finansal okuryazarlık düzeyleri de artacaktır. Finansal eğitim alan bireyler, finansal karar alma durumlarında ve finansal davranışlarında, bu eğitimi uygulayabilirlerse daha etkin ve sağlıklı finansal kararlar verebilirler. Bireylerin aldıkları doğru ve sağlıklı finansal kararlar, etkileşim içinde buldukları toplumu da etkilemektedir. Bu da ekonomik sistemi etkilemektedir. Finansal eğitim ile ilgili eğitimler ve çalışmalar arttıkça bireylerin ve toplumun finansal okuryazarlık seviyesi artarak, finansal sistemin daha etkin bir şekilde çalışması sağlanabilecektir. Bu sebeple, finansal eğitim konusunda hem kamu sektörüne hem de özel sektöre büyük iş düşmektedir.

Finansal eğitim, finansal ürünleri ve hizmetleri etkili bir şekilde kullanarak ekonomik kaynakları yönetmek için gerekli olan bilgi ve becerileri sağlamayı amaç edinmektedir. Doğru finansal kararlar alabilmek için gerekli olan finansal okuryazarlığın, ilk olarak finansal eğitimle gerçekleşeceğini vurgulayan Willis (2008), politika yapanlar ve yürütenler tarafından finansal eğitimin benimsenmesi gerektiğini diyagram modeli ile ifade etmektedir.



Şekil 1. Finansal Eğitim Diyagram Modeli

Kaynak: (Willis, 2008: 11)

Finansal okuryazarlık, finansal konulara yönelik doğru finansal bilginin ve farkındalığın kazanılması ve tüketici olarak etkin kararların verilmesi yönünden önemlidir. Bu farkındalık ve bilgi, finansal konular ve kavramlar hakkında bireyin bilgi ve davranışlarını değiştirmeyi ve geliştirmeyi kapsayan veya amaç edinen resmi olarak oluşturulan finansal eğitim programları ile geliştirilebilir.

Finansal eğitim ile bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini arttırarak bireylerin daha etkin finansal kararlar vermesi amaçlanmaktadır. Bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini arttırmak için yapılan çalışmaları, üç tür eğitim programı açısından inceleyebiliriz. Bunlar (Holden vd., 2009: 233);

- Finansal bilgi açısından; paranın satın alma gücü, kredi maliyetleri, basit ve bileşik faiz, risk ve getiri, tasarruf ve yatırım gibi konularda eğitim,
- Finansal tutum açısından; finansal tutumu olumlu olarak geliştirmeye yönelik eğitim,
- Finansal davranış açısından; ödemeler, satın alma davranışları, emeklilik planları, bütçe hazırlama, finansal ürün seçimi, tasarruf, yatırım ve borçlanma gibi kişisel finans konularındaki davranışları değiştirmeye ve geliştirmeye yönelik eğitim programları hazırlanmaktadır.

1.5. Finansal Okuryazarlığın Türkiye'deki Gelişimi

2008 küresel krizi sonrası literatürde sıkça yer almaya başlayan ve hakkında araştırmalar yapılan bir kavram olan finansal okuryazarlık, gün geçtikçe hem bireyler hem de toplum için daha fazla önem kazanmaktadır. Bireylerin verdikleri finansal kararlar kendi hayat koşullarını etkilemeye ek olarak, toplumun ve finansal sistemin şartlarını da etkilemektedir. 2008 yılında gerçekleşen küresel kriz ile beraber bireylerin borçlarındaki artış, bu borçları ödeyecek bir bütçe planlamasını yapmamış olmaları ve yaşadıkları ekonomik sorunlar gibi sebepler, ülke yönetimlerine finansal okuryazarlık hakkında çeşitli sorumluluklar yüklemiştir. Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal karar alım süreçlerinde karşılaştıkları sorunlara yönelik çözüm üretirken aynı zamanda finansal sistemin de etkili ve verimli bir şekilde çalışmasını sağlamaktadır.

Finansal bir ürünü veya hizmeti satın almadan önce o ürünü veya hizmeti tanımak, risklerini ve getirilerini hesap etmek konusunda farkındalık sahibi olmak, finansal okuryazarlık kavramı ile özdeşleşmektedir. Bireylerin, finansal ürünler ve hizmetler hakkındaki bilgi seviyelerinin ve farkındalıklarının arttırılması rasyonel karar

alma sürecine yardımcı olmaktadır. Dinamik bir yapıya sahip olan finans piyasaları, daima gelişmeye açık piyasalardır. Gelişen bu finans piyasaları ile birlikte finansal ürünler ve hizmetlerde de çeşitlilik gözlenmektedir. Bireylerin finansal okuryazarlık seviyeleri arttıkça, bu ürünler ve hizmetler karşısında daha bilinçli tercihler yapacaklardır. Bireylerin gerçekleştirecekleri bu bilinçli tercihler sayesinde, bireyler hem kendi refah düzeylerini arttıracak hem de toplumun refah düzeyini arttırarak finansal sistemin etkili, verimli ve sistematik bir şekilde çalışmasını sağlayacaklardır. Bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerini arttırmaları, ekonomik çıkarlarını koruyabilmeleri ve bu çıkarları arttırmaları açısından önemlidir.

Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD) tarafından finansal okuryazarlığın ölçülmesi konusunda pek çok ülkede araştırmalar yapılmıştır. Bu araştırmalar ile birlikte, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu ve bireylerin finansal ürünler hakkındaki bilgilerinin kısıtlı olduğu sonucuna varılmıştır. OECD, 2003 yılında bazı ülkelerde finansal okuryazarlık ve finansal eğitimin geliştirilmesi konusunda projeler başlatmıştır. 2008 yılının Mart ayında OECD, dünya çapında finansal eğitim programları için Uluslararası Finansal Eğitim projesini başlatmıştır.

Ülkemizde finansal okuryazarlık hususunda, hem özel sektör hem de kamu sektörü tarafından çeşitli çalışmalar yapılmış ve yapılmaya devam etmektedir. Ülkemizde ilk kez Kalkınma Bakanlığı, Habitat Derneği, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), Visa Europe Türkiye ve üye olan bankaların katılımıyla 2009 yılında gerçekleşen “Paramı Yönetebiliyorum” projesi ile finansal okuryazarlık alanında ilk kez özel sektör, kamu ve sivil toplum kuruluşları ortak bir paydada buluşmuştur (www.habitatderneği.com).

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile İstanbul Büyükşehir Belediyesi ortaklığında ve Doğu Grubu'nun sponsorluğunda hayata geçirilen, “İstanbul Finans Merkezi Yolunda Hedef 20.000 Kadın” projesinin ilk kısmı 2011 yılında tamamlanmıştır. Türkiye’de kadınlara yönelik olarak gerçekleştirilen ilk finansal okuryazarlık çalışması olan “Para Durumu” projesi ile 10.000 kadın katılımcı finansal okuryazarlık eğitimi almıştır (www.aile.gov.tr).

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) özel sektör, kamu ve sivil toplum kuruluşları ile iş birliği içinde bulunarak ülke genelinde bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini arttırmak için projeler, eğitimler ve çalışmalar

düzenlemektedir. FODER'in temel amacı, finansal okuryazar bir Türkiye oluşturmak için ekosistem meydana getirmektir (<http://www.foder.org>).

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK), Borsa İstanbul (BİST), Takas ve Saklama Bankası A.Ş., Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği, Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği, Merkezi Kayıt Kuruluşu A.Ş., Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu A.Ş.'nin ortaklaşa gerçekleştirdikleri "Sermaye Piyasası Kuruluşları Yatırımcı Seferberliği İş Birliği Protokolü" 5 Mart 2012 tarihinde imzalanmıştır. Bu protokol ile birlikte ülkemizde finansal okuryazarlık seviyesinin artırılmasına ilaveten finansal eğitim çalışmalarında bulunmak ve ülkemiz sermaye piyasasının tanıtımını gerçekleştirerek ülkemizin hedefleri arasında yer alan, İstanbul'un uluslararası düzeyde bir finans merkezi olması için katkı sağlamak amaçlanmaktadır (www.spk.gov.tr).

İKİNCİ BÖLÜM

2. DAVRANIŞSAL FİNANS

2.1. Davranışsal Finans Kavramı

Geleneksel finans teorilerinin temel yaklaşımlarından biri, bireylerin rasyonel olarak kabul edilmesidir. Davranışsal finans yaklaşımında ise yatırımcılar, geleneksel finans modellerinin aksine irrasyonel kabul edilmektedirler. Davranışsal finans teorisi, sosyoloji ve psikoloji bilim dalları ile elde edilen bulguların, finans alanına uygulanması ile oluşturulan teoridir. Davranışsal finans teorisi, rasyonel finans modellerinin yeterli olarak açıklayamadığı yatırımcı davranışlarını ve bu davranışların sebep olduğu ani fiyat değişimlerini inceler. Anomali diye adlandırılan bu ani fiyat değişimlerinin, insan psikolojisinden kaynaklanabileceği göz önünde bulundurularak, karar alma süreçlerine psikolojik faktörlerin eklenmesi ile birlikte davranışsal finansın ortaya çıkmasına zemin hazırlanmıştır (Karan, 2013: 720).

Davranışsal finans, finansal piyasalarda yatırımcıların hareketlerini inceleyerek yatırım davranışlarını analiz etme konusunda finans dünyasına ışık tutmaktadır. Davranışsal finans hakkında yapılan araştırmaların en önemli noktası, yatırımcıların yatırım kararı alırken yalnızca kâr ve risk kavramlarını değil, bunlara ek olarak başka değişkenleri de dikkate almaları ve bunun sonucunda alınan kararların, faydayı maksimize etmek yerine, karar alıcı durumunda bulunan yatırımcıyı en iyi şekilde tatmin edebilen kararlar olduğu varsayımıdır. Literatürdeki pek çok çalışma ile yatırımcıların seçim yaparken her zaman kuralcı ve akılcı davranmadıkları kanıtlanmıştır. Hayatta her zaman, her şey planlandığı gibi gitmeyebilir ve bunun en önemli nedenlerinden biri insan psikolojisidir. Finans piyasalarında meydana gelen çoğu ani fiyat değişimlerinin, insan psikolojisinden kaynaklanabileceğinin göz önünde bulundurulması ile birlikte, karar alma sürecine psikolojik faktörlerin de katılmasıyla davranışsal finans ortaya çıkmıştır (Tufan, 2008: 29).

Kahneman'ın insan psikolojisini anlamaya yönelik çalışmaları finans alanında büyük yankı uyandırmıştır. Özellikle Tversky ile ortak çalışmaları olan "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk" isimli makale (1979) ile geliştirdikleri beklenti teorisi ile geleneksel finansın beklenen fayda teorisini eleştirmişlerdir. Davranışsal finansın temeli olan bu çalışmayla birlikte, yatırımcıların rasyonel olduğu

görüşünü benimseyen geleneksel finans anlayışı tartışılmaya başlanmıştır. Kahneman'ın 2002 yılında Nobel ekonomi ödülünü kazanması, davranışsal finansın, finans literatürüne kazandırılması açısından büyük önem arz etmektedir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 254).

Kahneman (1979) çalışmalarında, yatırım sahiplerinin yatırım kararı alırken mantıklı bir şekilde davranmadıklarını ve olasılığa ilişkin hesapları yanlış yaparak doğru değerlendirmelerde bulunmadıklarını ortaya koymuştur. Yatırım kararlarında psikolojik sezgilerin, kestirme yolların ya da yatırımcıların psikolojik durumunun etkili olduğu görülmüştür. Örneğin, Kahneman'ın 304 kişilik bir gruba uyguladığı deneyde, deneklere 1200 hasta hakkında tercihte bulunmaları için iki seçenek sunulmuştur. Birinci seçenek, hastaların hepsine A ilacı verilmesi durumunda hastalardan 400 kişinin kesin kurtulacağı, ikinci seçenekte hastaların hepsine B ilacı verilmesi durumunda $1/3$ olasılıkla herkesin hastalıktan kurtulacağı fakat $2/3$ olasılıkla da herkesin öleceği şeklindedir. Çalışma sonucunda, 304 kişilik grubun %72'sinin A ilacını seçerek, 400 kişinin kurtulması yönünde tercih yaptıkları görülmüştür. Buna benzer bir çalışmada yine Kahneman 310 kişilik bir gruba uyguladığı deneyde, deneklerden 1500 hasta hakkında tercihte bulunmalarını istemiştir ve yine iki seçenek sunulmuştur. İlk seçenek, hastalara A ilacı verilmesi halinde 1000 kişinin kesin öleceği, ikinci seçenek ise hastaların tümüne B ilacının verilmesi halinde $1/3$ ihtimalle hiç ölüm yaşanmayacağı şeklindedir. Çalışma sonucuna göre, grubun %22'sinin A ilacını tercih ettiği görülmüştür. Yapılan bu çalışmalardan anlaşıldığı gibi insanlar karar verirken, kazançlardaki ve kayıplardaki kesinlik oranını önemli ölçüde göz önünde bulundurmaktadırlar. Anlatış şeklindeki küçük bir farklılığın bile, aynı anlama gelen iki olayın farklı bir şekilde algılanıp hakkında farklı kararlar alınmasına neden olabildiği gözlenmiştir (Barak, 2006: 3).

Kahneman ve Tversky, geleneksel finansın temel taşı olan beklenen fayda teorisine alternatif üretmek beklenti teorisini geliştirmişlerdir. Beklenen fayda teorisi, mantıksal çıkarımları ön planda tutarken, beklenti teorisi çoğunlukla gözlemlerden faydalanarak sonuçlara gitmektedir. Beklenti teorisinde üzerinde durulan önemli bir konu, karar vericilerin risk eğilimidir. Genel olarak beklenen fayda teorisi, insanların riskten kaçtığını varsaymaktadır. Beklenti teorisine göre ise karar verenlerin risk eğilimi alana göre farklılık göstermektedir. İnsanlar referans noktasına yönelik sonuçları kazanç

bölgesinde değerlendirmeyi seçiyorsa riskten kaçmaya, kayıp bölgesinde değerlendirmeyi seçiyorsa riske açık olmaya başlamaktadırlar.

Davranışsal finans, normal şartlarda rasyonel kararlar alan bireyin, karar alma durumunda istatistiki verilere ilaveten psikoloji, geçmişe ait tutumlar ve çevresinden de etkilenmesi temeline dayanan bir disiplindir (Aldemir, 2015: 34). Geleneksel finans yatırımcıların karar verme durumunda mantıklı düşündüklerine inanırken, davranışsal finans ise yatırımcıların karar verme durumunda bir dizi psikolojik önyargının etkisinde kaldıklarını öne sürer. Davranışsal finasta, yatırımcı bir taraftan psikolojik önyargılarıyla pazara şekil verir, diğer taraftan çeşitli finansal faaliyetlerde bulunarak kazanç sağlayan finansal yatırımcılara bir sınır getirir. Bu durum, piyasada var olan fiyat hareketliliğinin en uygun seviyeye inmesini engellemektedir. Psikolojik önyargıların yatırım kararlarını önemli derecede etkilemesinden dolayı davranışsal finansın yatırımcılar için çok büyük önem taşıdığı söylenebilir. (Hobikoğlu, 2013: 57).

Bu açıklamalar ışığında davranışsal finans, insan psikolojisini değerlendirmeye almayan geleneksel finansa, psikolojik ve bilişsel faktörlerin de ilave edilmesiyle ortaya çıkan disiplindir diyebiliriz. Çünkü finansal yatırımcılar, her zaman her koşulda mantıklı hareketlerde bulunamazlar ve rasyonel kararlar alamazlar.

2.2. Davranışsal Finansın Diğer Bilim Dalları İle İlişkisi

Davranışsal finansın daha iyi bir şekilde anlaşılabilmesi için ilişki içerisinde olduğu diğer disiplinlerin de bilinmesi gerekmektedir. Davranışsal finans, bireylerin ve toplumun davranışlarını gözlemleyen ve inceleyen psikoloji, antropoloji ve sosyoloji bilimlerinden türetilmiştir. Davranışsal finans, bireylerin ve toplumun davranışlarını açıklayan bu üç kuramdan faydalanarak finansal piyasalardaki yatırımcıların hareketlerini açıklamaktadır (Kıyılar ve Akkaya, 2016: 115). Ayrıca davranışsal finansın ortaya çıkmasını sağlayan Kahneman ve Tversky gibi bilim adamlarının temel çalışma alanlarının aslında psikoloji kökenli olduğu bilinmektedir.

Ekonomi ve psikoloji biliminin temel olarak odağında bulunan nokta, insan ve insan davranışıdır. Davranışsal finans, ekonomi ve psikoloji biliminin sentezidir. Son yıllarda gerçekleştirilen çalışmaların sonucunda, bireylerin karar verme aşamasında büyük ölçüde psikolojik durumlarının etkisinin olduğu kanıtlanmış ve finansal yatırımcıların analiz edilmesinde psikoloji biliminden yararlanılmaya başlanmıştır.

2.2.1. Psikoloji

Psikoloji, bir bireyi veya topluluğu belirleyen hareket etme, duygulanma ve düşünme şekillerinin bütünü olarak tanımlanmaktadır. Bu açıdan psikolojinin ilgilendiği alanlardan biri düşünme ve düşünme sürecidir. Psikolojinin davranışsal finans ile ilişkili olmasının sebebi, düşünme süreçleri ve bilişsel psikoloji üzerine yapılan çalışmalardır. Ayrıca insan davranışlarını anlama çalışmalarının çerçevesini genel olarak bilişsel psikoloji oluşturmaktadır. Algı, öğrenme, dil, duygu, dikkat, hafıza ve sorun çözme psikolojinin başlıca ilgi alanlarını oluşturmaktadır. Bu nedenle yatırımcıların karar alma aşamalarında etkili olan olaylar ve olgular, duygular ve düşünceler psikoloji biliminin aynı zamanda da davranışsal finansın ilgi alanında bulunmaktadır. Geleneksel finansın risk konusunda oluşturduğu hipotezler ve analitik model, yatırımcıların tercih nedenlerini açıklamada yetersiz kalmıştır. Psikoloji, işte tam bu noktada devreye girmekte ve bireylerin tercih nedenlerini etkileyen faktörleri incelemektedir. Böylelikle psikoloji ve finans disiplinlerinin senteziyle davranışsal finans yaklaşımı ortaya çıkmıştır (Tufan, 2008: 44).

2.2.2. Antropoloji

Antropoloji, insanın kökenini, inkılabını ve oluşturduğu ırkları inceleyen bilim dalıdır. Yani antropoloji ilkel olduğu iddia edilen toplumları incelerken sosyoloji ise genellikle modern toplumları incelemektedir (Bozkurt, 2015: 20).

Davranışsal finans ile antropoloji arasındaki ilişki, antropolojinin sosyal ve ekonomik yaşamı birleştiren ekonomik antropoloji dalından kaynaklanmaktadır. Ekonomik antropoloji üç alt dala ayrılmaktadır. Bunlar; şekilcilik, gerçekçilik ve kültürelcilik. Bu kavramları inceleyecek olursak (Tufan, 2008: 51);

Şekilcilik yaklaşımı, neoklasik iktisatla ilişkilidir ve ekonomiyi kıt koşullar altında gerçekleşen fayda maksimizasyonunun çalışması olarak tanımlanmaktadır.

Gerçekçilik yaklaşımına göre, ekonomi iki anlam içermektedir. İlk anlama göre ekonomi kıt koşullar altında alternatifler arasında akılcı davranarak karar verme mantığıdır. İkinci anlama göre ise gerçekçilik ne kıtlık koşullarını ne de akılcı davranarak karar vermeyi dikkate almaz. Sadece insanın doğal ve sosyal ortamdaki yaşam biçimiyle ilgilenir. Bir topluluğun yaşam stratejisi, onun çevresel koşullara adaptasyonu olarak benimsenir ve bu süreç fayda maksimizasyonunu içinde barındırabileceği gibi barındırmayabileceğini de belirtmektedir.

Bazı antropoloji bilimi uzmanları, yaşamın merkezinde kültürün bulunduğunu iddia etmektedir. Kültürelcilik yaklaşımı, sadece insanların kültürel altyapısıyla değil, insanların satın aldıkları mal ve eşyalara yükledikleri değerle de ilgilenmektedir.

2.2.3. Sosyoloji

Sosyal bir bilim dalının temelinde, toplumsal yapıyı, sosyal yaşantıda değişime neden olan faktörleri ve kişiyi grubun içinde tutmaya yarayan faktörleri incelemek yer almaktadır. Sosyoloji, çevremizdeki insanların duygularını, düşüncelerini, endişelerini ve acılarını daha iyi anlamamızı sağlamaktadır. Sosyoloji, empati yeteneğini güçlendirir. Dolayısıyla farklı toplumlarla ve gruplarla ilgili bilgi düzeyini artırır (Bozkurt, 2015: 17).

Davranışsal finans ve sosyoloji biliminin ilgisini ortaya koyan modern sosyoloji, sosyal yapı içerisinde bulunan kuralları saptamakla kalmayıp, bu kuralların ekonomik, politik ve sosyal hayata nasıl yansıtılabileceğini incelemektedir.

2.3. Davranışsal Finans Eğilimleri

Yatırımcı psikolojisini etkileyerek yatırım kararları üzerinde etkisi olan pek çok neden vardır. Bazı yatırımcılar risk almayı severken bazıları ise tedbirli davranarak yatırım yapmak için en uygun zamanı bekler. Kimi yatırımcılar tek bir alana yatırım yaparken, kimi yatırımcılar da varlığını birden çok yatırım aracına dağıtarak değerlendirmeyi tercih eder. Önceden yaptığı hatalı kararları tekrar alarak aynı hatayı yapmamak için finansal danışmanlardan tavsiye ve yardım alan yatırımcılar da vardır. Bütün bu kararların ortak amacı, en kısa sürede maksimum kâr elde etmektir (Yüksel, 2009: 24).

Yatırımcılar finansal kararlar alırken yalnızca ekonomik veya finansal göstergeler ışığında hareket etmezler, ayrıca kendi duygu dünyaları, olaylara bakış açıları ve deneyimleri de aldıkları kararları doğrudan etkilemektedir. Karar almayı etkileyen davranışsal finans eğilimleri bilişsel, duygusal, bilgi ve iletişim kaynaklı ve sosyal eğilimler olmak üzere farklılaşmaktadır.

2.3.1. Bilişsel Eğilimler

İnsanlar karar verme aşamasında irrasyonel ve sistematik eğilimler gösterebilmekte ve bilişsel yanılsamaların etkisinde kalabilmektedirler. Dolayısıyla

duygular aracılığıyla alınan kararlar, tamamen akla dayanarak alınan kararlara başka bir deyiş ile rasyonel kararlara göre farklılıklar göstermektedir. Yatırımcıların karar verirken irrasyonel eğilimler sergilemeleri bilişsel eğilimler olarak açıklanmaktadır.

Finansal yatırımcıların, rasyonel olmayan kararlar almalarına neden olan bilişsel eğilimler arasında aşırı güven, aşırı iyimserlik ve kendi durumunu değerlendirememeye eğilimleri yer almaktadır.

2.3.1.1. Aşırı Güven

Aşırı güven eğilimi, en basit haliyle bireylerin tahminlerine ve idrak yeteneğine dayanan ve sağlam bir temel ile güçlendirilmemiş güven olarak tanımlanabilir.

Bu eğilimde, bireyler kendi bilgilerine ve tahminlerine gereğinden fazla güvenmekte ve olayları analiz ederken normalin dışında yer alan diğer verileri dikkatli bir şekilde incelemeyen sadece kendi bildikleriyle hareket etmektedirler. İnsanların olasılık tahminleri genellikle ölçüsüzdür ve kesinlikle gerçekleşeceğine inandıkları olayların gerçekleşme olasılığı, çoğu zaman %100'ün çok altında yer almaktadır. İnsanlar, gerçekte olduğundan daha akıllı ve daha çok bilgiye sahip olduklarını düşünürler. Örneğin, bireyler finansal danışman aracılığıyla bir tüyo aldığında veya internette birkaç şey okuduğunda çabucak harekete geçmeye hazırdırlar. Bu tüyoyu aldıkları anda bilgi avantajına dayanan bir yatırım kararı almak için hiç düşünmeden yatırımı gerçekleştirirler (Pompian, 2006: 51).

Aşırı güven duygusunu arttıran bazı nedenler bulunmaktadır. Bunlar; yükleme önyargısı, kontrol yanılması ve bilgi yanılması olarak üçe ayrılmaktadır.

Yükleme önyargısına göre, bireyler elde ettikleri olumlu sonuçları yalnızca kendi yetenekleriyle ilişkilendirirken, olumsuz sonuçları ise dışsal faktörlerle ilişkilendirme eğiliminde bulunmaktadır. Bu nedenle insanların başarılı olduğu durumların kendi yeteneklerinden, başarısız olduğu durumların ise kötü şans ya da diğer insanların etkisinden kaynaklandığını kabul etmesine yükleme önyargısı adı verilmektedir (Döm, 2003: 62).

Kontrol yanılmasına göre, bireyler verdikleri kararların sonuçları üzerinde kontrollerinin olduğunu düşündüklerinde kendilerine duydukları güven daha fazla olmaktadır. Yeteneklere dayalı olarak gerçekleşen başarılar, kontrol edilebilir ancak şansa dayalı olarak gerçekleşen başarılar kontrol edilemez. İnsanların kontrolleri

üzerinde şanslarının ve yeteneklerinin etkisini anlama noktasında sıkıntı yaşamaları sebebiyle başarılı olmadıkları gözlemlenmektedir (Döm, 2003: 65).

Bilgi yanılsamasına göre, bireyler ne kadar çok bilgi sahibi olurlarsa tahminlerinin de o kadar fazla doğru olacağı düşüncesine kapılmaktadır. Bir konuyu çok iyi bilmek demek, o konuda etkin kararlar alınması anlamına gelmez. Bazen elde edilen bilgi, tahmin konusunda yardımcı olmayabilir hatta sağlıksız ve yanlış yönlendirmelere de neden olabilir.

2.3.1.2. Aşırı İyimserlik

Aşırı iyimserlik eğilimi, insanların hayal ettikleri ya da olmasını arzuladıkları şeylerin kendi istedikleri şekilde gerçekleşeceğine inanmaları eğilimidir. İnsan psikolojisi genellikle aşırı iyimser olduğundan, hayal ettikleri ve istedikleri sonucun gerçekleşmemesi durumunda çok üzülmedirler. Bu sebeple, dilediklerinin gerçekleşme ihtimalinin daima yüksek olduğu kanısındadırlar.

Bireyler, kötü olayların kendi başlarına gelebileceğine pek fazla ihtimal vermemektedirler. Psikoloji alanında yapılan çalışmalar ışığında ortaya çıkan sonuçlardan birine göre iyimserlik, normal olan düşünce özelliklerine ilaveten uzmanlık gerektiren davranışların kontrol edilmesinde insanların fazla abartılı algılarından ve gerçekçi olmayan davranışlarından kaynaklanmaktadır.

2.3.1.3. Kendi Durumunu Değerlendirememe

Kendi durumunu değerlendirememe eğilimi yatırımcıların aşırı iyimser olmalarıyla çok yakından ilişkilidir. Kendi durumunu değerlendirememe eğilimi, bireylerin kötü sonuçları dışsal unsurlarla ilişkilendirmesi ve bu nedenle hataların tekrarlanması anlamına gelmektedir. Çünkü insanların genelinde, kötü durumlarla karşı karşıya kalındığında bunun sebeplerini kendinde aramak yerine dışsal faktörlerde arama davranışı mevcut bulunmaktadır. Bireylerin kendi durumlarını değerlendirememesi sonucu, yapılan hatalardan ders çıkarılmamakta ve bu nedenle hataların tekrar yapılması söz konusu olabilmektedir (Böyükaslan, 2012: 96).

2.3.2. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimler

Bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimler arasında en sık karşılaşılan eğilimleri, kayıptan kaçınma, akla geliş kolaylığı, çerçeveleme ve demirleme eğilimleri olarak sıralayabiliriz.

2.3.2.1. Kayıptan Kaçınma

İnsanlar her zaman kazanmak isterler ancak eş zamanlı olarak kaybetmekten kaçınma eğilimleri de gösterirler. Kayıptan kaçınma eğilimini, Kahneman ve Tversky beklenti teorisi içinde yer vererek anlatmışlardır. Beklenti teorisine göre, bireyler elde edecekleri getiriye karşı kayıplardan uzak durma eğilimlerini daha etkili bir şekilde hissederler. Bireylerin kayıptan kaçınma eğilimleri hususunda yapılan araştırmalarda, kayıp durumunun aynı büyüklükte yer alan kazanç durumunun 2 katına yakın olarak yüksek motivasyon sağladığı tespit edilmiştir (Bayar, 2011: 146).

Kayıptan kaçınma eğilimi, bireylerin yatırımları hususunda yaklaşım ve tutumlarını belirleyen bir eğilim olarak açıklanmaktadır. Davranışsal finansın temel noktalarından biri, bireylerin risk faktörü yerine kayıptan kaçınma özelliği gösterdikleridir. Örneğin, 4.000 TL'lik bir kayıp sebebiyle yaşanacak bir üzüntü, 4.000 TL'lik bir kazanç sebebiyle duyulacak mutluluk hissinden çok daha etkili olacaktır. Bu nedenle bireyler aynı büyüklükteki kazancın gerçekleşmesinden çok, kayıptan uzak durma eğilimindedirler.

2.3.2.2. Akla Geliş Kolaylığı

Akla geliş kolaylığı eğilimine göre, bireyler daha kolay hatırladıkları ya da dikkatlerini daha fazla çeken konular hakkında olasılıkları da göz önünde bulunduracak biçimde davranış sergilerler. Çok nadir olarak gerçekleşen olaylar insanların akıllarında kalmazken sıklıkla gerçekleşen olaylar insanların akıllarında daha fazla yer eder. Bu nedenlere dayanarak akla geliş kolaylığı eğilimi, karar verme durumundaki alternatiflerin gerçekleşme ihtimalini hesaplamak amacıyla uygulanmaktadır (Böyükaslan, 2012: 108).

Akla geliş kolaylığı, bir durumun veya olayın olasılığını belirlemek için olayın örnekleme esnasında ilk akla gelme durumunun göz önünde bulundurulmasına denir. Bu eğilim, finansal piyasalarda en sık rastlanan yatırımcı eğilimidir. Bireyler daha kolay hatırlanabilecek olayların ortaya çıkış durumlarını, daha zor hatırlanabilecek olayların

ortaya çıkış durumlarına oranla daha çabuk algılamaktadır. Bireyler, geleceğe yönelik tahminlerde bulunurken, geçmişte yaşadıkları tecrübelerinden faydalanmaktadır. Örneğin, bireyler genetik bir hastalığa yönelik tahminde bulunurken, ilk olarak ailesindeki insanlardan o hastalık bulunanlar veya hastalığı geçirenler var ise aklına onlar gelir ve tahminini bu doğrultuda gerçekleştirir (Kökdemir, 2003: 28).

2.3.2.3. Çerçeveleme

Çerçeveleme, karar veren bireylerin düşüncelerine odaklanarak karar problemini tanımlamada kullanılan biçimler arasındaki farklılıklar olarak tanımlanabilmektedir. Problemin ortaya konma aşamasında çeşitli fiziksel ve durumsal koşullar sebebiyle problemin ifade edilme şekline müdahale edilmektedir (Duman, 2011: 18). Bir düşünceyi insanlara sunma biçimi olarak da isimlendirilen çerçeveleme, durumu değerlendirmenin aksine, değişik tepkileri değerlendirme biçimidir. Dolayısıyla farklı boyutlarda yer alan olayların yanlış değerlendirilmesi neticesinde ortaya çıkmıştır. Elektrik kullanımının, gece tarifesine ait satış fiyatının daha uygun olduğunun duyurulması çerçeveleme etkisine örnek gösterilebilir.

Bir algısal yanılsama çeşidi olan çerçeveleme, olayların ve nesnelerin yanlış algılanması neticesinde zihinde farklı alanlarda yer edinmesiyle ortaya çıkmaktadır. Bu durumu düzeltmenin yolu, olayların ve nesnelerin doğru algılanmasını sağlayacak yeni bir çerçeve içine alınmasıdır. Problemin nedeni bu çerçevenin yanlış oluşturulmasıdır (Tufan ve Sarıççek, 2013: 173).

Bir olay farklı birçok şekilde çerçeve edilebilmektedir. Örneğin, kayıp ve kazanç şeklinde formüle edilen bir deneyde bir grup hastaya, A ilacının verilmemesi durumunda hastaların %75'inin ölecekleri (kayıp), aynı ilacın verilmesi durumunda ise hastaların %25'inin kurtulacağı (kazanç) kodlanmıştır. Birinci durumu tercih edenler, kayıp çerçevesini seçerek risk almaya istekli olan durumu kabul etmişlerken, ikinci durumu seçenler ise kazanç çerçevesini seçerek risk almaktan kaçınmışlardır. (Bayar, 2011: 145). Deneyde yer alan iki ifade de aynı sonucu vermesine rağmen, çerçeveleme etkisiyle farklı şekillerde formüle edilmiş ve böylece farklı davranışlar ortaya çıkmıştır.

2.3.2.4. Demirleme

İnsanlar, problemlerini çözerken veya karmaşık bir durum karşısında iken bir referans noktası belirlemeye gereksinim duyarlar. Rehber olan bu temel nokta üzerinden

çeşitli tahminler yaparlar. İşte belirlenen bu referans noktası, bireylerin demirleme eğiliminde olduğunu gösterir.

Demirleme eğilimi daha çok ticari alanda kullanılan bir eğilimdir. Örneğin, satıcı durumunda olan kişilerin ilk olarak fiyatı yüksek olarak vermesi, daha sonra fiyatı kademe kademe düşürmesi ve alıcı durumundaki kişinin belirli bir fiyatta kalmak konusunda ısrarcı olması, demirleme eğiliminin her iki taraf içinde ağır bastığını göstermektedir. Sonuç olarak hem satıcı hem de alıcı kârlı olduklarını düşünmektedirler. Menkul kıymetler açısından bakıldığında ise sağlıklı olmayan bu eğilim, fiyatlandırmalarda yanlışlar yapılmasına neden olabilmektedir (Böyükaslan, 2012: 106).

Bireyler dayanak noktası belirleme aşamasında tecrübelerinden faydalanırlar. Bireylerin çoğu, yatırımlarında aldıkları referans noktasının rehberliğinde alım ve satım işlemlerini gerçekleştirirler. Bu durum bazen şans faktörünün etkisiyle kâr sağlarken bazen de zarara sebep olabilmektedir.

2.3.3. Duygusal Eğilimler

İnsanların zihinsel durumları ve fiziksel uyarıcıları duygularını oluşturmaktadır. Duygusal eğilimler, insanların karar verme sürecinde duygularını kontrol edemediği durumlarda kendisini göstermektedir. Bu eğilimler, bireylere yatırım aşamasında negatif olan bir olayı pozitif olarak gösterebilir. Bu sebeple, insanların yatırımları üzerinde içinde buldukları duygusal durumların etkili olduğu ifade edilebilir.

Bireylerin karar verme aşamasında, bilişsel faktörlere oranla duygusal faktörlerin davranışlar üzerindeki etkisini saptamak zordur. Bu durumun temel nedenleri, duygusal faktörlerin tam olarak ölçülememesi ve duyguların kişiden kişiye farklılık göstermesidir. Genel olarak yapılan araştırmalarda ve deneylerde, bireylerin karar verme durumunda bilgilerinden daha çok duygularıyla hareket ettiği belirlenmiştir (Barak, 2008: 114).

Duygusal eğilimler arasında pişmanlıktan kaçınma, belirsizlikten kaçınma ve hayal kırıklığından kaçınma eğilimleri yer almaktadır.

2.3.3.1. Pişmanlıktan Kaçınma

Pişmanlık duygusu, her insanda doğal olarak bulunan, kişiyi sergilediği davranışın aksini yapmış olması durumunda içinde bulunduğu durumdan daha iyi bir

vaziyette olacağına inandıran bir duygudur. Pişmanlığın derecesi yapılan hatanın boyutuyla ilişkili değildir. Küçük ya da büyük her türlü olay karşısında pişmanlık yaşanabilmektedir. Çünkü insanlar, hatalarını ya da başarısızlıklarını kabul etmek konusunda yeterli bilince sahip değillerdir. Pişmanlıktan kaçınma eğilimi, bireylerin kararlarına etki eden pişmanlık duygusunun ve bireyin hatalı karar vermesine neden olan duygusal tepkinin üzerinde durmaktadır (Yıldız vd., 2009: 95).

Bireyler pişmanlık duygusunu yaşamamak için düşük değerli menkul kıymetini uzun süre elde tutabilirler ve yüksek değer kazanan menkul kıymetini ise zaman kaybetmeden elden çıkarmak isteyebilirler. Bu davranışın nedeni, kaybeden yatırımın gelecek dönemlerde normale dönerek tekrar yükselebileceğinin düşünülmesidir. (Korkmaz ve Ceylan, 2017: 734). Örneğin, bir yatırımcının nakit gereksinimi için elinde bulunan hisse senetlerinden birini satma kararı verdiğini düşünelim. Yatırımcı bu durumda kendisine sürekli olarak %25 kazanç sağlayan hisse senedini mi elden çıkaracak, yoksa sürekli olarak %25 kaybettiren hisse senedini mi satmayı isteyecektir? Yatırımcı, ilk durumdaki hisse senedini satmayı tercih ederse, %25'lik kâr gerçekleştirerek kendisini mutlu hissedecektir. İkinci durumda yer alan hisse senedini satmayı tercih ederse, %25'lik zarar gerçekleştirecek ve yanlış yaptığı düşüncesiyle bunun pişmanlığını yaşayacaktır. Bu nedenle, yatırımcı ikinci hisse senedini bir süre daha elinde tutup, hisse senedinin fiyatında yükselme gerçekleşmesini bekleyecektir. Buna karşılık bazı yatırımcıların, zarar ettiren hisse senetlerini elden çıkarmak yerine fiyatta yaşanan düşüşlerle hisse senedini almaya devam ederek, pişmanlıktan kaçınma eğilimi gösterdikleri söylenebilir. Özet olarak, yatırımcılar gurur duyacakları kararları uygulama eğilimindeyken, pişmanlık duyacakları kararlardan kaçınma eğilimi göstermektedirler (Tufan ve Sarıçipek, 2013: 172).

2.3.3.2. Belirsizlikten Kaçınma

Yatırımcılar, belirsizlikten ve belirsiz durumlardan kaçınma eğilimi göstermektedirler. Bilgileri yetersiz kaldığında insanlar karar vermekte zorlanırlar (Küden, 2014: 58). Yatırımcılar, karar verme durumunda genellikle bildikleri hisselerle yatırım yapmak isterler ve portföylerini çeşitlendirmekten çekinirler. Örneğin, yatırımcılara göre yabancı ülkelerdeki hisselerle yatırım yapmak, kendi ülkelerindeki hisselerle yatırım yapmaktan daha risklidir.

Belirsizlikten kaçınma kavramına yönelik gerçekleştirilen deney çalışmasında, katılımcılara iki kura sunulmuş ve bir tanesinin tercih edilmesi istenmiştir. Birinci kurada, bir adet çuvalda 50 kırmızı ve 50 siyah top yer almaktadır. Çuvaldan bir top çekilmesi durumunda, kırmızı ya da siyah gelme olasılığı %50 olacaktır. İkinci kurada ise çuvalın içindeki toplardan kaçının kırmızı kaçının siyah olduğunun bilinmediği toplam 100 tane top bulunmaktadır. İkinci çuval içerisinde de topların dağılımı hakkında bilgi bulunmadığı için yine çekilen tek topun kırmızı veya siyah olma olasılığının %50 olacağı düşünülmektedir. Fakat sonuç olarak, katılımcıların birinci kurayı yani dağılımın belirli olduğu çuvalı seçtikleri görülmektedir. Oysaki geleneksel iktisat yaklaşımına göre, insanların verilen bu iki kurayı da eşit tercih ederek hareket etmeleri beklenir (Bayrak, 2012: 13).

2.3.3.3. Hayal Kırıklığından Kaçınma

İnsanların yaşadıkları olaylar neticesinde, hayalini kurdukları beklentileri karşılanmadığında yaşadıkları psikolojik durum hayal kırıklığı olarak açıklanmaktadır. Beklentiler ile gerçekleşen getiriler arasındaki farkın artması hayal kırıklığının şiddetini de aynı oranda arttıracaktır. Çeşitli araştırmalar neticesinde, hayal kırıklığı yaşanırken alınan kararların, beklenti ve getiriden sağlanacak fayda üzerinde olumsuz etkiler yarattığı görülmüştür.

İnsanlar, belirsizlik durumunda karar verdiklerinde bu karar neticesinde kendilerini doğal olarak bir beklenti içerisinde bulurlar. Karar aşamasının neticesinde, belirsizlik ortadan kalktığında insanlar tercihi neticesinde elde ettiği getiriye en baştaki beklentisi ile kıyaslar. Bu gerçekleşen getiri, beklentisinden daha yüksek ise insanlar olumlu bir durumla karşılaştığı için mutluluk duyar. Eğer beklentisi, gerçekleşen getirisinden daha yüksek ise insanlar bu getiri neticesinde hayal kırıklığı yaşar (Özcan, 2011: 52). Bu eğilimin sonuçlarına göre, bireylerin hayal kırıklığı yaşaması durumunda hayal kırıklığından kaçmaya çalıştıkları ve artık karar alma durumunda ileride yaşanabilecek hayal kırıklığını da hesaba kattıkları tespit edilmiştir.

2.3.4. Sosyal Eğilimler

Sosyal eğilimler, toplumun içerisinde yer alan bireylerin ya da grupların etkileşimde bulunarak gösterdikleri eğilimlerdir. Bireyler, toplumun birlikte hareket etme duyguları, kalıplaşmış düşünceleri, örfleri ve adetleri gibi nedenlerle etki ve baskı

altında kalmaktadır. Sosyal eğilimler genellikle, insanların birbirini takip etmesi ile birlikte ortaya çıkmaktadır. Bu eğilimler neticesinde, insanlar karar alma durumunda zorlanır ya da baskı altında kalırlar. Sosyal eğilimleri sürü davranışı, bilgi çağlayanı ve sosyokültürel eğilimler olarak sıralayabiliriz.

2.3.4.1. Sürü Davranışı

Sürü davranışı, bir grup insanın aynı zamanda aynı kararları alma eğilimi içinde bulunmalarıdır. Bu psikoloji, insanlara doğru ya da yanlış kararlar aldırabilir. Sürü davranışı eğilimine günlük hayatın içinden örnek verecek olursak, bir ürünün çok satılanlar listesinde olması dolayısıyla satın alınması veya moda uyum sağlamaya çalışmak gösterilebilir. Genellikle küçük yatırımcılar bu eğilimi daha fazla göstermektedir (Özcan, 2011: 53).

İnsanların, içinde yer aldığı sosyal grubun davranışlarını benimseyerek düşüncelerini değiştirmesi ve sosyal grubun kararına göre hareket etmesi sürü davranışını ifade etmektedir. Bir grup yatırımcının, finans alanında benzer veya aynı yönde aynı varlığa yönelik işlemler gerçekleştirmesi, çoğunluğa uyum davranışını göstermektedir. Finansal olarak sürü davranışını benimseyen insanların, kendi bilgilerini dikkate değer bulmadıkları ve böylelikle topluluğun karar vermede kullandığı bilgi seviyesinin giderek aşağıya düştüğü görülmektedir.

2.3.4.2. Bilgi Çağlayanı

İnsanlar, günlük hayatta ihtiyaç duydukları bilgilerden daha fazlasıyla karşı karşıya kalmaktadır. İnsanlar, karşılaştıkları bu bilgileri anlayıp öğrenene kadar ellerine geçebilecek fırsatları kaçırabilirler. İnsanların sahip oldukları bilgileri bir kenara bırakarak, başka insanların davranışlarını taklit etmesiyle bilgi çağlayanı eğilimi oluşmaktadır.

Bir hisse senedinin değeri, olumsuz bir haber neticesinde ani bir şekilde düşüş hareketi göstermişse, bu durumda hisse senedi kalıcı bir şekilde değer kaybına uğrayabilir. Bunun gibi durumlar karşısında yatırımcıların üzerine düşen görev, çalışmalarını ayrıntılı olarak yapmak ve hisse senedine yönelik bu sorunu çözmektir. Yatırım kararı veren bireyler, gerçekten getiri sağlama amacıyla ise her zaman dikkatli olmalı ve iyi hisseleri takip etmelidir. Bu şekilde yatırım yapmayan insanlar, sahip

oldukları bilgilerini göz önünde bulundurmadan başka insanların düşüncelerini ve davranışlarını taklit ettikleri zaman çağlayan ortaya çıkmaktadır (Küden, 2014: 70).

2.3.4.3. Sosyokültürel Eğilimler

Kültür, toplumsal ve tarihsel gelişme süreci zarfında oluşturulan bütün somut ve soyut değerler ile bunları gelecek nesillere iletme amacıyla kullanılan, insanın toplumsal çevresine karşı egemenliğinin ölçüsünü tayin eden araçların tamamı olarak tanımlanmaktadır. Kültür, toplum için görünmez bir yaşam alanı oluşturmaktadır. Aynı zamanda kültür, toplumun sahip olduğu sosyal yapıya yön vermekte ve topluma kendine has bir kişilik sağlamaktadır.

Din faktörü, ortak bir kültürün oluşabilmesi için önem arz etmektedir. Toplumların, dini unsurlara duyduğu büyük sevgi ve saygı, üstelik din uğruna savaşlar vermesi, inancın sosyolojik yapı içinde sahip olduğu yerin önemini göstermektedir. Siyasi kültür de, toplumun temel yapısını oluşturan kültür hakkındaki bileşenlere ilaveten toplumun siyasi düşüncelerini ortaya koymaktadır.

Literatürde, dini inançların ve siyasi görüşlerin yatırımcı davranışları üzerindeki etkisini araştırmaya yönelik çalışmalar yok denecek azdır. Bu iki olgunun, yatırımcı davranışları üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla bu çalışmanın içerisinde bu olgulara yer verilmiştir. Buna göre katılımcılara, dini inançlarının ve siyasi görüşlerinin yatırım kararları üzerinde etkili olup olmadığı sorulmuştur. Alınan yanıtlar doğrultusunda, katılımcıların dini inançlarının yatırım kararları üzerinde yüksek düzeyde etkili olduğu, siyasi görüşlerinin ise yatırım kararları üzerinde düşük düzeyde de olsa etkiye sahip olduğu görülmektedir.

2.4. Davranışsal Finansa ve Finansal Okuryazarlığa İlişkin Literatür

Tez çalışmasının iki ana başlığı olan finansal okuryazarlık ve davranışsal finans konularının, tek çalışmada ele alındığı, Türkiye’de yapılan iki çalışma bulunabilmiştir. Bu çalışmalardan ilki, Ateş’in (2014) “Finansal Okuryazarlık ve Davranışsal Önyargılar: Bireysel Hisse Senedi Yatırımcısı Üzerine Ampirik Bir Çalışma” isimli çalışmasıdır. Bu çalışma sonucunda, katılımcıların yaklaşık olarak yarısının finansal okuryazarlık seviyesi düşük çıkmış ve finansal okuryazarlık seviyesi ile davranışsal finans eğilimlerinin çoğu arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı tespit edilmiştir. İkinci çalışma, Doğan ve Faikoğlu’nun (2016) “Davranışsal Finans ve Finansal

Okuryazarlık” isimli çalışmasıdır. Bu çalışmada, BİST yatırımcılarının büyük çoğunluğunun finansal okuryazarlık seviyesi düşük olarak tespit edilmiştir. Ayrıca bu çalışmada, ilk çalışmadan farklı olarak aşırı güven, haber avcılığı ve temsiliyet eğilimleriyle finansal okuryazarlık arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Finansal okuryazarlık düzeyinin artması ile temsiliyet, aşırı güven ve haber avcılığı eğilimleri de artmaktadır sonucuna ulaşılmıştır.

Aşağıda davranışsal finans ve finansal okuryazarlık alanında yapılmış çalışmalara sırayla, ayrı ayrı yer verilmektedir. İlk olarak, davranışsal finans ile ilgili literatüre yer verilmektedir.

Kahneman ve Tversky (1979), ortak çalışmaları olan “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk” isimli makale ile geliştirdikleri beklenti teorisi ile geleneksel finansın beklenen fayda teorisini eleştirmişlerdir. Davranışsal finansın temeli olan bu çalışmayla birlikte, yatırımcıların rasyonel olduğu görüşünü benimseyen geleneksel finans anlayışı tartışılmaya başlanmıştır. Çalışma ile yatırım sahiplerinin yatırım kararı alırken mantıklı bir şekilde davranmadıkları ve olasılığa ilişkin hesapları yanlış yaparak doğru değerlendirmelerde bulunmadıkları görülmüştür. Ayrıca insanların referans noktasına yönelik sonuçları kazanç bölgesinde değerlendirmeyi seçtiğinde riskten kaçmaya, kayıp bölgesinde değerlendirmeyi seçtiğinde ise riske açık olmaya başladığı tespit edilmiştir. Yatırım kararlarında psikolojik sezgilerin, kestirme yolların ya da yatırımcıların psikolojik durumunun etkili olduğu görülmüştür.

Baker ve Nofsinger (2002), çalışmalarında yatırım kararları üzerinde etkisi olan faktörleri, davranışsal ve bilişsel olarak iki gruba ayırmıştır. Finansal yatırımcıların karar verme durumunda psikolojik ve sosyal etkenleri içeren hatalar yaptıklarını tespit etmişlerdir.

Ede (2007), çalışmasında bireysel yatırımcıların, psikolojik ve yatırıma yönelik eğilimlerinin ölçülmesi ve yatırımcıların demografik özellikleri ile diğer faktörlerin farkları ya da benzerlikleri tespit edilmek istenmiştir. Araştırma sonucuna göre, çoğu yatırımcı geleneksel finans teorilerinin iddialarının aksine sistematik yanlışlar yapmakta ve akılcı yöntemi bilmesine rağmen uygulayamamaktadır.

Akin (2009), çalışmasında BİST yatırımcılarını davranışsal finans çerçevesinde incelemiştir. Araştırma sonucunda, en az yatırımın devlet iç borçlanma senedine ait olduğunu ve yatırımcıların büyük bir çoğunluğunun pay senedine yatırımını tercih ettiğini

tespit etmiştir. Ayrıca yatırımcıların, aşırı güven ve kayıptan kaçınma eğilimleri gösterdiklerini tespit etmiştir.

Böyükaslan (2012), çalışmasında Afyonkarahisar'da bulunan bireysel yatırımcıların, kararları üzerinde etkili olan faktörleri tespit etmeyi amaçlamıştır. Anketlerden elde edilen verilerin analiz sonucu, bireysel yatırımcıların kararlarını, davranışsal eğilimlerin büyük düzeyde etkilediğini göstermiştir.

Küçük (2014), çalışmasında Osmaniye ilinde bireylerin yatırımlarına yönelik kararlarını etkileyen psikolojik ve sosyolojik etkileri ölçmek amacıyla, 150 kişiye anket uygulaması yapmıştır. Çalışma sonucunda, yatırım kararları üzerinde büyük ölçüde davranışsal finansın etkili olduğu tespit edilmiştir.

Küden (2014), çalışmasında bireysel yatırımcıların finansal profillerini ortaya koymayı ve yatırımcıların tercihleri üzerinde etkisi olan psikolojik unsurları davranışsal finans çerçevesinde değerlendirmeyi amaçlamıştır. Araştırma sonuçları, psikolojik eğilimlerin, yatırımcıların tercihleri ve davranışları üzerinde etkili olduğunu göstermiştir.

Aytekin (2015), çalışmasında Van'daki bireysel yatırımcıların finansal kararları üzerinde etkili olan, ekonomik faktörler dışındaki etmenleri, davranışsal finans çerçevesinde değerlendirmek ve etkinin varlığını tespit etmek amacıyla anket çalışması gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda, Van'daki bireysel yatırımcıların, rasyonel olmayan davranışsal eğilimlerden etkilendiği tespit edilmiştir.

Alpdünder (2016), çalışmasında bireylerin sigorta yaptırırken verdikleri kararlar üzerinde etkili olan davranışsal finans eğilimlerini incelemiştir. İstanbul ilinde 106 kişiye uygulanan anket sonucunda, bireylerin sigorta yaptırma kararı verirken rasyonel bir şekilde davranmadığı, bilişsel ve duygusal faktörlerin etkisiyle karar aldıkları sonucuna ulaşmıştır.

Aslan (2016), çalışmasında bireysel yatırımcıların kararlarını belirlemek, finansal portföylerini tespit etmek ve yatırımcıların davranışları üzerinde etkili olan faktörleri ortaya koymak amacıyla 183 kişiye anket uygulaması yapmıştır. Çalışma sonucunda, sosyal ve psikolojik faktörlerin yatırım kararlarını etkilediğini belirlemiştir.

Genel olarak literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde, yatırımcıların finansal karar verme durumunda davranışsal finans eğilimlerini gösterdikleri tespit edilmektedir.

Davranışsal finans konusunda akademisyenler üzerine gerçekleştirilen bir çalışma bulunmazken, finansal okuryazarlık konusunda akademisyenlerin örneklem grubu olarak seçildiği iki çalışmaya ulaşılmıştır. Aşağıda finansal okuryazarlığa ilişkin literatürde yapılmış çalışmalara yer verilmekte ve ilk sırada bu iki çalışma bulunmaktadır.

Öztürk (2014), çalışmasında Süleyman Demirel Üniversitesi'nde çalışan akademik personelin, para yönetimine dair bilgi, tutum ve davranışlarını ayrıca finansal okuryazarlık seviyelerini belirlemeye çalışmıştır. 325 kişiye uygulanan anket sonucunda, akademik personelin mevduat faizi oranını bilmesi, bütçe yapması, geleceğine dair finansal planlar yapması sebepleriyle finansal okuryazar oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Karaağaç (2015), çalışmasında İstanbul Üniversitesi'ndeki araştırma görevlilerinin finansal konulardaki bilgi düzeyi, finansal tutum ve davranışlarının içeriği belirlenerek finansal okuryazarlıklarının tespit edilmesi hedeflenmiştir. 242 kişiye uygulanan anket sonucunda katılımcıların gelir ve gider üzerine çoğunlukla kayıt tutmadığı ve finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Özdemir ve diğerleri (2015), finansal okuryazarlık düzeyini belirlemek için 221 öğrenciye yönelik gerçekleştirdikleri çalışmalarında, öğrencilerin %58,8'inin yüksek, %26,2'sinin orta ve %6,8'inin düşük finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir.

Kılıç ve diğerleri (2015), finansal okuryazarlık düzeyini tespit etmek için 480 öğrenciye yönelik yürüttükleri çalışmalarında, öğrencilere ilişkin finansal okuryazarlık düzeyi %48 olarak bulunmuştur. Çalışmada, kadın öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyinin, erkek öğrencilerden daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Şantaş ve Demirgil (2015), çalışmalarında 704 kişilik bir öğrenci grubunun finansal okuryazarlık düzeyini tespit etmeyi hedeflemişlerdir. Çalışmada, finansal piyasalardaki gelişmeleri takip etme sıklığının son sınıf öğrencileri içinden, erkek olanlarda ve ekonomi dersi alanlarda daha yüksek olduğuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada, finansal okuryazarlığa ilişkin ortalamaların, cinsiyet, yaş, kişinin bulunduğu eğitim sınıfı gibi çeşitli faktörlere göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çam ve Çam (2016), çalışmalarında mobil bankacılık kullanımında finansal okuryazarlığın rolünü incelemişlerdir. 546 kişiye uygulanan anket sonucunda, finansal

davranış ve tutumlar ile mobil bankacılık kullanımı arasında anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir etki bulunamamıştır.

Potrich ve diğerleri (2016), Brezilya'da üniversite öğrencileri üzerinde yaptıkları araştırmalarında, öğrenciler için finansal okuryazarlık modeli geliştirmeye çalışmışlardır. Geliştirilen modeller içerisindeki en iyi modele göre, finansal bilgi ve tutumun, finansal davranışı olumlu bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Chu ve diğerleri (2017), çalışmalarında finansal durumun iyi olması, portföy seçimi ve finansal okuryazarlık arasındaki ilişkileri tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada, hane halkının yatırım fonu üzerindeki finansal okuryazarlıklarının etkisini sınınamışlardır. Çalışma sonuçlarına göre, finansal okuryazarlık düzeyinin yüksek olduğu hane halklarının, portföylerinin en az bir kısmını uzmanlara devrederek yatırım fonu alma eğilimi gösterdikleri tespit edilmiştir. Ayrıca aşırı güven algısı taşıyan hane halklarının, finansal yardıma başvurmadan yatırımlarını kendilerinin gerçekleştirdiği bulunmuştur.

Aksoylu ve diğerleri (2017), Kayseri'de yaşayan 400 kişiye yönelik gerçekleştirilen çalışmalarında, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini ve finansal okuryazarlık ile demografik faktörler arasındaki ilişkiyi tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, katılımcıların finansal okuryazarlık düzeyleri düşük olarak tespit edilmiştir. Ayrıca katılımcıların finansal okuryazarlık düzeylerinin yükseltilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Seyrek ve Gül (2017), çalışmalarında finansal okuryazarlık ve girişimcilik düşüncesi üzerine gerçekleştirilen araştırma için Gaziantep üniversitesindeki 400 lisans öğrencisine anket uygulamıştır. Çalışma sonuçlarına göre, girişimcilik düşüncesi üzerinde finansal okuryazarlığın etkisinin bulunmadığı fakat girişimciliği cazip görme ile finansal okuryazarlık arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Altan ve Biçer (2017), 338 sağlık personeli üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmalarında, sağlık çalışanlarının finansal okuryazarlık düzeylerini tespit etmeyi amaçlamışlardır. Çalışma sonucunda, erkeklerin finansal okuryazarlık düzeyi kadınlara göre daha yüksek çıkmıştır. Eğitim, unvan, gelir gibi faktörlerin finansal okuryazarlık üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Sağlık çalışanlarının, güncel finans bilgilerinin zayıf olduğu bulunmuştur. Çalışanların, en düşük bilgi sahibi olduğu konu yatırım iken en çok bilgi sahibi olduğu konular sigortacılık ve emeklilik konuları olmuştur.

Karaca (2018), Türk Ekonomi Bankası'nın katkıları ile yürüttüğü çalışması olan "Türkiye'de Finansal Okuryazarlık ve Erişim (2018)" raporunda, 2018 yılı Finansal Okuryazarlık Endeksi 61,5 olarak bulunmuştur. Rapor sonuçlarına göre, finansal okuryazarlık düzeyinin demografik özelliklere göre dağılımına bakıldığında, erkeklerin kadınlara, bekârların evlilere, 25-44 yaş grubunun 45 yaş üstüne, yüksek derecede eğitilmişlerin düşük eğitimlilere göre finansal okuryazarlık düzeyi daha yüksek olarak tespit edilmiştir. Finansal okuryazarlık açısından avantaj sahibi bireylerin, çoğunlukla işyeri sahipleri, yöneticiler, ücretli uzmanlar, yönetici olmayan memur ve çalışan emeklilerden oluştuğu görülmektedir. Buna karşılık finansal okuryazarlık açısından dezavantaj sahibi bireylerin ise genellikle ve çoğunlukla işsizler, düzensiz çalışan işçiler, öğrenciler ve ev kadınlarından oluştuğu gözlemlenmektedir.

Genel olarak literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin demografik özelliklerine göre farklılaştığı ve finansal okuryazarlığın istenen seviyede olmadığı görülmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. AKADEMİK PERSONELİN FİNANSAL OKURYAZARLIK VE FİNANSAL DAVRANIŞ ANALİZİ: FIRAT ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ

3.1. Araştırmanın Metodolojisi

3.1.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Literatürde, finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi için yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğu, üniversite öğrencilerine ve hane halkına yönelik olarak gerçekleştirilmekte, akademisyenler üzerinde gerçekleştirilen birkaç çalışma bulunmaktadır. Davranışsal finans konusunda ise akademisyenlere yönelik bir çalışma bulunmamaktadır. Ayrıca finansal okuryazarlık ve davranışsal finans konularının birlikte incelendiği çalışmalar da yok denecek kadar azdır. Çalışmada, akademisyenlerin finansal okuryazarlık ve finansal davranışlarının birlikte değerlendirilmesi, çalışmayı farklı ve özgün kılan özelliklerden biridir. Ayrıca araştırmanın akademisyenlere yönelik olması, söz konusu hedef kitlenin bir yükseköğrenim kurumu çatısı altında yer alarak toplumun eğitim düzeyi yüksek bir kesimini temsil etmesi nedeniyle önem arz etmektedir. Tez konusunun seçilme nedenleri olan bütün bu yönleriyle çalışma, literatüre ek bir katkı sağlayacaktır.

Bu çalışmanın, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesi, finansal bilgisinin ölçülmesi ve bu bağlamda üniversitedeki akademisyenlerin finansal davranış fonksiyonlarının iyileştirilmesinde ve geliştirilmesinde bir farkındalık yaratacağı düşünülmektedir. Ayrıca bu çalışma ile Fırat Üniversitesi, bünyesinde görev alan akademik personellerinin, finansal okuryazarlık konusundaki mevcut durumu hakkında bilgi sahibi olarak gerekli değerlendirmeyi yapabilecektir. Çalışmada, akademisyenlerin finansal davranışları, davranışsal finans eğilimleri üzerinden analiz edilecektir. Akademisyenlerin cinsiyeti, gelir durumu, finansal eğitim durumu gibi birçok demografik ve finansal özelliklerinin, finansal okuryazarlık düzeyleri ve davranışsal finans eğilimleri ile ilişkili olduğu düşünülmektedir. Çalışma, Elazığ'da bulunan Fırat Üniversitesi akademik personellerini kapsamaktadır. Akademik personele yönelik olarak uygulanacak anket çalışması ile akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri ölçülerek, finansal davranışlarının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır.

3.1.2. Araştırmanın Varsayımları

- Akademisyenlerin unvanı, cinsiyeti ve finansal eğitim durumu gibi birçok demografik ve finansal faktörün, finansal okuryazarlık düzeyi ve davranışsal finans eğilimleri ile ilişki içerisinde olduğu varsayılmaktadır.
- Finansal okuryazarlık ve davranışsal finans eğilimleri arasında anlamlı bir ilişkinin olduğu düşünülmektedir.
- Akademisyenlerin finansal okuryazarlık seviyesinin yüksek olacağı beklenmektedir.
- Çalışma ile birlikte akademik personel üzerinde finansal okuryazarlık ve davranışsal finans konularında farkındalık yaratılacağı düşünülmektedir.

3.1.3. Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Finansal okuryazarlık ve davranışsal finans kavramlarına yönelik olarak gerçekleştirilen analizlerden elde edilen istatistiki verilerden ve bulgulardan faydalanarak ayrıntılı olarak inceleme yapılması planlanmıştır.

- Konuya, Fırat Üniversitesi'nde çalışmakta olan akademik personel çerçevesinde yaklaşılmaktadır.
- Çalışmada, akademik personelin finansal okuryazarlık ve finansal davranışlarını analiz etmek amaçlanırken, kişilerin finansal bilgi seviyelerini ve davranışsal finans eğilimlerini ölçmek amacıyla hazırlanmış olan anket çalışmasının uygulama sonuçları temel alınacaktır.

3.1.4. Araştırmanın Hipotezleri

Araştırmanın amacı doğrultusunda belirlenen 18 hipotez aşağıda yer almaktadır.

H₁: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H₂: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H₃: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₄: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₅: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H₆: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H₇: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

H₈: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

H₉: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri kişisel gelirlerine göre farklılık göstermektedir.

H₁₀: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri kişisel gelirlerine göre farklılık göstermektedir.

H₁₁: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₂: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₃: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₄: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₅: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₆: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₇: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri ile davranışsal finans eğilim düzeyleri arasında bir ilişki vardır.

H₁₈: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri davranışsal finans eğilim düzeylerini etkilemektedir.

3.1.5. Araştırmanın Yöntemi

3.1.5.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Elazığ ilinde bulunan Fırat Üniversitesi akademik personelleri oluşturmaktadır. Ocak 2019 tarihinde Fırat Üniversitesi Akademik Bilgi

Sistemi sitesinde yer alan verilere göre, üniversite bünyesinde toplam 1991 akademik personelin yer aldığı görülmektedir. Uzman ve okutmanların, öğretim görevlisi kadrosuna aktarılması sebebiyle sitede yer alan veriler üzerinde bu yönde bir güncelleme yapılmıştır. Elde edilen verilere göre akademik personel sayısının dağılımı; 395 profesör, 155 doçent, 416 doktor öğretim üyesi, 262 öğretim görevlisi ve 763 araştırma görevlisi şeklinde oluşmaktadır.

Araştırma evreni 1991 kişiden oluşmaktadır. Araştırmanın örneklem büyüklüğünün hesaplanması amacıyla, $\alpha=0,05$ ve %5 örneklem hatası ile $p=0,5$, $q=0,5$, $z=1,96$ değerleri alınarak örneklem formülü ile gerekli hesaplamalar yapıldığında, örneklem büyüklüğünün 322 kişiden oluştuğu görülmektedir.

İzinli olan ya da görevlendirmeler sebebiyle üniversitede aktif olarak bulunmayan akademisyenlerle görüşülemeyeceği tahmin edilmiş fakat ulaşılabilir evren büyüklüğü değiştirilmemiştir. Bu sebeple, anketin uygulama süreci uzamış fakat araştırma evrenini temsil eden 322 kişi ile gerekli görüşmeler yapılarak anket çalışması başarılı bir şekilde uygulanmıştır.

3.1.5.2. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemi

Araştırma için gereken veriler, birincil veri kaynağından elde edilerek, veriler anket uygulanarak toplanmıştır. Çalışmanın amacı ve anketin içeriği katılımcılarla yüz yüze görüşülerek anlatılmıştır.

Anketin ilk bölümünde, akademisyenlerin demografik özelliklerini (medeni durum, cinsiyet, unvan vs.) ve finansal profillerini (finansal eğitim, piyasaları takip sıklığı vs.) tespit etmek amacıyla hazırlanmış soru ifadeleri bulunmaktadır. İkinci bölümde, akademisyenlerin finansal okuryazarlık seviyelerini belirleyebilmek için ekonomik terimler, finansal ürünlere ve hizmetlere yönelik araçlar yer alırken, anketin üçüncü bölümünde ise akademisyenlerin davranışsal finans eğilimlerini ölçmeye yönelik ifadeler yer almaktadır. Çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümünde, katılımcıların verilen ifadelere yönelik katılım derecesini belirlemek amacıyla 5’li likert ölçek kullanılmıştır. Araştırmada kullanılan anketin, finansal okuryazarlık bölümü için Karaağaç’ın (2015) “Finansallaşma Sürecinde Finansal Okuryazarlık” isimli çalışmasında kullandığı anketten yararlanılmıştır. Bu çalışmaya ilaveten, anketin davranışsal finans bölümü için Korkulutaş’ın (2018) “Bireysel Yatırımcı Davranış ve Kararlarının Davranışsal Finans Kapsamında Değerlendirilmesi: Erzincan İli

Uygulaması” isimli çalışmasında kullandığı anketten yararlanılmıştır. Hazırlanan anket sorularının anlaşılabilirliği ve güvenilirliği, 50 kişilik akademik personel üzerinde pilot çalışma yapılarak test edildikten sonra anket çalışması uygulanmaya devam edilmiştir.

Tablo 1. Çalışmanın Güvenilirlik Analizi

| Ölçek | İfade Sayısı | Cronbach Alfa |
|-----------------------|--------------|---------------|
| Davranışsal Finans | 20 | 0,938 |
| Finansal Okuryazarlık | 19 | 0,977 |

Anket çalışmasının güvenilirliğinin ölçülmesi için güvenilirlik analizinde kullanılan yöntemlerden Cronbach Alfa yöntemi uygulanmış ve uygulama sonucunda davranışsal finans için Cronbach Alfa değeri 0,938 olarak, finansal okuryazarlık için ise 0,977 olarak hesaplanmıştır. Cronbach Alfa katsayısının 0,80 ve 1,00 arasında bulunması, ölçeğin yüksek derecede güvenilir bir ölçek olduğunu ifade etmektedir (Bayram, 2015: 42).

3.1.5.3. Araştırmanın Analiz Yöntemleri

Verilerin istatistiksel analizi amacıyla IBM SPSS 22.0 paket programı kullanılmıştır. Gerçekleştirilen ölçümler sayı, yüzde, ortalama ve standart sapma olarak analiz edilmiştir.

Ölçeklerin normal dağılıma sahip olup olmadığını belirlemek amacıyla Kolmogorov-Smirnov testi kullanılmış ve ölçekler normal dağılıma sahip olduğu için farklılık analizlerinde, parametrik analiz yöntemleri uygulanmasına karar verilmiştir. İkili gruplar arasında sayısal karşılaştırmalarda, bağımsız gruplarda T-testi kullanılırken, ikiden fazla olan grupların sayısal ölçümlerine yönelik genel karşılaştırmalarda, varsayımların sağlanması nedeniyle Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Uygulanan Anova analizi için grupların ikili karşılaştırılmalarında; varsayımların sağlanması halinde Post-Hoc test istatistiklerinden Tukey HSD testi, varsayımların sağlanmaması halinde ise Games-Howell testi kullanılmıştır. Ayrıca sayısal ölçümlerin birbirleri ile ilişki ve etkileşimini incelemek amacıyla, Pearson Korelasyon ve Basit Doğrusal Regresyon analizleri uygulanmıştır. Gerçekleştirilen bütün testlerde istatistiksel önem düzeyi 0,05 olarak alınmıştır.

3.2. Araştırmanın Bulguları

3.2.1. Demografik ve Finansal Özelliklere İlişkin Bulgular

Çalışmaya katılan 322 akademik personelden elde edilen verilere dayanarak, akademisyenlere ilişkin demografik ve finansal özellikler ile ilgili bilgilere bu bölümde yer verilmektedir.

Tablo 2. Demografik Özelliklere İlişkin İstatistikler

| Değişkenler | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|----------------------|---------|-------|-----------------|
| Cinsiyet | | | |
| Kadın | 109 | 33,9 | 33,9 |
| Erkek | 213 | 66,1 | 100 |
| Yaş | | | |
| 25 yaş ve altı | 4 | 1,2 | 1,2 |
| 26-30 yaş | 39 | 12,1 | 13,4 |
| 31-35 yaş | 73 | 22,7 | 36,0 |
| 36-40 yaş | 48 | 14,9 | 50,9 |
| 41-45 yaş | 43 | 13,4 | 64,3 |
| 46 yaş ve üstü | 115 | 35,7 | 100 |
| Medeni Durum | | | |
| Evli | 234 | 72,7 | 72,7 |
| Bekâr | 88 | 27,3 | 100 |
| Unvan | | | |
| Prof. Dr. | 51 | 15,8 | 15,8 |
| Doç. Dr. | 46 | 14,3 | 30,1 |
| Dr. Öğr. Üyesi | 65 | 20,2 | 50,3 |
| Öğretim Görevlisi | 50 | 15,5 | 65,8 |
| Araştırma Görevlisi | 110 | 34,2 | 100 |
| Kişisel Gelir | | | |
| 4000-6000 | 37 | 11,5 | 11,5 |
| 6001-8000 | 164 | 50,9 | 62,4 |
| 8001-10000 | 81 | 25,2 | 87,6 |
| 10001 ve daha fazla | 40 | 12,4 | 100 |

Tablo 2’de görüldüğü üzere akademisyenlerin, %33,9’u (109 kişi) kadın, %66,1’i (213 kişi) erkek katılımcılardan oluşmaktadır. Akademisyenlerin, %72,7’si (234 kişi) evli, %27,3’ü (88 kişi) ise bekâr katılımcılardan oluşmaktadır.

Akademisyenlerin yaş grupları incelendiğinde, %1,2’si (4 kişi) 25 yaş ve altı yaş grubunda, %12,1’i (39 kişi) 26-30 yaş grubunda, %22,7’si (73 kişi) 31-35 yaş grubunda, %14,9’u (48 kişi) 36-40 yaş grubunda, %13,4’ü (43 kişi) 41-45 yaş grubunda ve %35,7’si (115 kişi) 46 yaş ve üstü yaş grubunda yer almaktadır.

Akademisyenlerin unvanları incelendiğinde, %15,8’i (51 kişi) profesör, %14,3’ü (46 kişi) doçent, %20,2’si (65 kişi) doktor öğretim üyesi, %15,5’i (50 kişi) öğretim görevlisi ve %34,2’si (110 kişi) araştırma görevlisi kadrosunda bulunmaktadır.

Akademisyenlerin gelir durumu incelendiğinde, %11,5’i (37 kişi) 4000-6000 TL aralığında, %50,9’u (164 kişi) 6001-8000 TL aralığında, %25,2’si (81 kişi) 8001-10000 TL aralığında ve %12,4’ü (40 kişi) 10001 TL ve daha fazla kişisel gelire sahiptir.

Tablo 3. Finansal Özelliklere İlişkin İstatistikler

| İfadeler | Frekans | Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------------------------|---------|-------|-----------------|
| Finansal Eğitim | | | |
| Evet | 74 | 23,0 | 23,0 |
| Hayır | 248 | 77,0 | 100 |
| Finansal Yardım | | | |
| Evet | 8 | 2,5 | 2,5 |
| Hayır | 314 | 97,5 | 100 |
| Finansal Okuryazarlık Algısı | | | |
| Finansal okuryazar değilim | 103 | 32,0 | 32,0 |
| Kararsızım | 81 | 25,2 | 57,1 |
| Finansal okuryazarım | 138 | 42,9 | 100 |
| Piyasa Takip | | | |
| İzlemiyorum | 35 | 10,9 | 10,9 |
| Her gün | 147 | 45,7 | 56,5 |
| Haftalık | 80 | 24,8 | 81,4 |
| Aylık | 60 | 18,6 | 100 |

Tablo 3'te akademisyenlerin finansal özelliklerine (finansal eğitim, finansal yardım vs.) ait veriler incelenerek aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır;

Ankete katılan akademisyenler içerisinde daha önce finans konusunda eğitim alma durumları değerlendirildiğinde, %23'ünün (74 kişi) finans eğitimi aldığı, %77'sinin (248 kişi) ise finans konusunda eğitim almadığı tespit edilmiştir.

Akademisyenlere finansal okuryazar olup olmadıkları sorulduğunda, %32'si (103 kişi) kendini finansal okuryazar olarak değerlendirmezken, %42,9'u (138 kişi) kendini finansal okuryazar olarak değerlendirmiştir. Ayrıca %25,2'si (81 kişi) kararsız olduğunu belirtmiştir.

Akademisyenlere, finans piyasalarındaki gelişmeleri hangi sıklıkla takip ettikleri sorulduğunda, %45,7'si (147 kişi) her gün, %24,8'i (80 kişi) haftalık, %18,6'sı (60 kişi) aylık cevabını verirken, %10,9'u (35 kişi) izlemiyorum cevabını vermiştir.

Aşağıda bulunan tablolarda, akademisyenlerin cinsiyetlerinin, bazı demografik ve finansal özelliklere göre dağılımları yer almaktadır. Akademisyenlerin demografik ve finansal özelliklerinin cinsiyete göre dağılımının, geniş kapsamlı ve açıklayıcı bir nitelik taşıması sebebiyle bu tablolar oluşturulmuştur.

Tablo 4. Unvanların Cinsiyete Göre Dağılımı

| Cinsiyet | | Unvan | | | | | Toplam |
|----------|---------|-----------|----------|----------------|----------------|----------------|--------|
| | | Prof. Dr. | Doç. Dr. | Dr. Öğr. Üyesi | Öğr. Görevlisi | Arş. Görevlisi | |
| Kadın | Frekans | 14 | 10 | 18 | 18 | 49 | 109 |
| | Yüzde | 12,8 | 9,2 | 16,5 | 16,5 | 45,0 | 100 |
| Erkek | Frekans | 37 | 36 | 47 | 32 | 61 | 213 |
| | Yüzde | 17,4 | 16,9 | 22,1 | 15,0 | 28,6 | 100 |
| Toplam | Frekans | 51 | 46 | 65 | 50 | 110 | 322 |
| | Yüzde | 15,8 | 14,3 | 20,2 | 15,5 | 34,2 | 100 |

Tablo 4 incelendiğinde, kadınların %12,8'i (14 kişi) profesör, %9,2'si (10 kişi) doçent, %16,5'i (18 kişi) doktor öğretim üyesi, %16,5'i (18 kişi) öğretim görevlisi ve %45'i (49 kişi) araştırma görevlisi kadrosunda bulunmaktadır. Erkeklerin ise %17,4'ü

(37 kişi) profesör, %16,9'u (36 kişi) doçent, %22,1'i (47 kişi) doktor öğretim üyesi, %15'i (32 kişi) öğretim görevlisi ve %28,6'sı (61 kişi) araştırma görevlisi kadrosunda bulunmaktadır.

Tablo 5. Medeni Durumun Cinsiyete Göre Dağılımı

| Cinsiyet | | Medeni Durum | | Toplam |
|----------|---------|--------------|-------|--------|
| | | Evli | Bekâr | |
| Kadın | Frekans | 56 | 53 | 109 |
| | Yüzde | 51,4 | 48,6 | 100 |
| Erkek | Frekans | 178 | 35 | 213 |
| | Yüzde | 83,6 | 16,4 | 100 |
| Toplam | Frekans | 234 | 88 | 322 |
| | Yüzde | 72,7 | 27,3 | 100 |

Tablo 5 incelendiğinde, kadınların %51,4'ü (56 kişi) evli, %48,6'sı (53 kişi) bekâr katılımcılardan oluşurken, erkeklerin %83,6'sı (178 kişi) evli, %16,4'ü (35 kişi) bekâr katılımcılardan oluşmaktadır.

Tablo 6. Finansal Eğitim Durumunun Cinsiyete Göre Dağılımı

| Cinsiyet | | Finansal Eğitim | | Toplam |
|----------|---------|-----------------|-------|--------|
| | | Evet | Hayır | |
| Kadın | Frekans | 17 | 92 | 109 |
| | Yüzde | 15,6 | 84,4 | 100 |
| Erkek | Frekans | 57 | 156 | 213 |
| | Yüzde | 26,8 | 73,2 | 100 |
| Toplam | Frekans | 74 | 248 | 322 |
| | Yüzde | 23,0 | 77,0 | 100 |

Tablo 6 incelendiğinde, kadınların %15,6'sı (17 kişi) finansal eğitim aldığını, %84,4'ü (92 kişi) finansal eğitim almadığını belirtmiştir. Erkeklerin ise %26,8'i (57 kişi) finansal eğitim aldığını, %73,2'si (156 kişi) finansal eğitim almadığını belirtmiştir.

Tablo 7. Finansal Okuryazarlık Algısının Cinsiyete Göre Dağılımı

| Cinsiyet | | Finansal Okuryazarlık Algısı | | | Toplam |
|----------|---------|------------------------------|------------|----------------------|--------|
| | | Finansal okuryazar değilim | Kararsızım | Finansal okuryazarım | |
| Kadın | Frekans | 52 | 29 | 28 | 109 |
| | Yüzde | 47,7 | 26,6 | 25,7 | 100 |
| Erkek | Frekans | 51 | 52 | 110 | 213 |
| | Yüzde | 23,9 | 24,4 | 51,6 | 100 |
| Toplam | Frekans | 103 | 81 | 138 | 322 |
| | Yüzde | 32,0 | 25,2 | 42,9 | 100 |

Tablo 7 incelendiğinde, kadınların %47,7'si (52 kişi) finansal okuryazar olmadığını, %26,6'sı (29 kişi) bu konuda kararsız olduğunu ve %25,7'si (28 kişi) finansal okuryazar olduğunu belirtmiştir. Erkeklerin ise %23,9'u (51 kişi) finansal okuryazar olmadığını, %24,4'ü (52 kişi) bu konuda kararsız olduğunu ve %51,6'sı (110 kişi) finansal okuryazar olduğunu belirtmiştir. Kadınlarda finansal okuryazar olmadığını belirten yüzde yüksek iken, erkekler de finansal okuryazar olduğunu belirten yüzde yüksektir.

Tablo 8. Finansal Piyasaları Takip Etme Durumunun Cinsiyete Göre Dağılımı

| Cinsiyet | | Finansal Piyasaları Takip Etme Durumu | | | | Toplam |
|----------|---------|---------------------------------------|---------|----------|-------|--------|
| | | İzlemiyorum | Her gün | Haftalık | Aylık | |
| Kadın | Frekans | 15 | 44 | 23 | 27 | 109 |
| | Yüzde | 13,8 | 40,4 | 21,1 | 24,8 | 100 |
| Erkek | Frekans | 20 | 103 | 57 | 33 | 213 |
| | Yüzde | 9,4 | 48,4 | 26,8 | 15,5 | 100 |
| Toplam | Frekans | 35 | 147 | 80 | 60 | 322 |
| | Yüzde | 10,9 | 45,7 | 24,8 | 18,6 | 100 |

Tablo 8 incelendiğinde, kadınların %40,4'ü (44 kişi) her gün, %21,1'i (23 kişi) haftalık ve %24,8'i (27 kişi) aylık olarak finansal piyasalardaki gelişmeleri takip ettiğini

belirtmiştir. Erkeklerin ise %48,4'ü (103 kişi) her gün, %26,8'i (57 kişi) haftalık ve %15,5'i (33 kişi) aylık olarak finansal piyasalardaki gelişmeleri takip ettiğini belirtmiştir. Ayrıca kadınların %13,8'i (15 kişi), erkeklerin ise %9,4'ü (20 kişi) finansal piyasalardaki gelişmeleri izlemediklerini belirtmişlerdir. Finansal piyasalardaki gelişmeleri izlemeyen, toplam %10,9'luk (35 kişi) bir kitlenin olması dikkat çeken bir noktadır.

3.2.2. Finansal Okuryazarlığa İlişkin Bulgular

Çalışmaya katılan 322 akademik personelin, finansal okuryazarlık düzeyini tespit etmek amacıyla ekonomik terimler, finansal ürünler ve hizmetler ile ilgili bilgilere ilişkin istatistikler bu bölümde yer alan tablolarda bulunmaktadır. Ayrıca aşağıda ilk olarak, ekonomik kavramlara ait kısa tanımlar yer almaktadır.

Tüketici fiyat endeksi, gıda, konaklama, ulaşım, haberleşme ve sağlık gibi malları ve hizmetleri içinde bulunduran bir tüketici sepetinde gerçekleşen fiyat değişimlerini ölçen endekstir. Tüketici fiyat endeksindeki değişiklikler, yaşama maliyetiyle ilişkili olarak fiyat değişikliklerini değerlendirmek amacıyla kullanılır.

Merkez bankası bağımsızlığı kavramı, merkez bankalarının hükümetten ve diğer ekonomik birimlerden bağımsız bir şekilde karar alabilme yetkisine malik olmasıdır. Ayrıca hazinenin ve dolayısıyla kamunun finansman açığını karşılamamasıdır. Aksi takdirde hazinenin finansmanını sağlayan bir merkez bankası, esas amacı olan fiyat istikrarını sağlama durumundan uzaklaşacaktır.

Gini katsayısı, bir ülkedeki milli gelirin ülkede yer alan vatandaşlar arasındaki dağılımını istatistiksel olarak ölçen bir hesaplama yöntemidir. Gini katsayısı, gelir dağılımındaki eşitliği/eşitsizliği ölçmek amacıyla kullanılan en popüler yöntemdir.

Orta gelir tuzağı, bir ekonomi içerisinde, kişi başına düşen gelir düzeyinin belirli bir gelir düzeyine geldikten sonra durgunluk içine girmesi ya da belirli bir düzeyden öteye gidememesi durumudur.

Finansal derinlik, toplumun her kesimine, daha yaygın bir şekilde hizmet seçeneklerinin ulaşabilmesini sağlayan finansal hizmetlerin artmasıdır.

Fırsat maliyeti, iktisadi bir seçim yaparken vazgeçilmek zorunda kalınan en iyi ikinci alternatiftir.

Reel faiz, nominal faizden enflasyonun arındırılmasıyla bulunan gerçek faizdir. Örneğin, enflasyon oranı %15, mevduat faizi oranı da %15 ise gerçek faiziniz sıfırdır.

Tablo 9. Ekonomik Terim Bilgisine İlişkin İstatistikler

| EKONOMİK TERİMLER | Duymadım | | Duydum Ama Bilgim Yok | | Bilgim Var Fakat Yeterli Değil | | İyi Biliyorum | | Çok İyi Biliyorum | | Ort. |
|--------------------------------|----------|------|-----------------------|------|--------------------------------|------|---------------|------|-------------------|------|-------------|
| | f | % | f | % | f | % | f | % | f | % | |
| Tüketici fiyat endeksi | 1 | 0,3 | 50 | 15,5 | 89 | 27,6 | 107 | 33,2 | 75 | 23,3 | 3,64 |
| Merkez bankası bağımsızlığı | 1 | 0,3 | 64 | 19,9 | 72 | 22,4 | 107 | 33,2 | 78 | 24,2 | 3,61 |
| Gini katsayısı | 69 | 21,4 | 72 | 22,4 | 57 | 17,7 | 75 | 23,3 | 49 | 15,2 | 2,89 |
| Finansal derinlik | 45 | 14,0 | 87 | 27,0 | 68 | 21,1 | 70 | 21,7 | 52 | 16,1 | 2,99 |
| Orta gelir tuzağı | 41 | 12,7 | 74 | 23,0 | 64 | 19,9 | 87 | 27,0 | 56 | 17,4 | 3,13 |
| Fırsat maliyeti | 32 | 9,9 | 81 | 25,2 | 56 | 17,4 | 85 | 26,4 | 68 | 21,1 | 3,24 |
| Reel faiz | 24 | 7,5 | 69 | 21,4 | 74 | 23,0 | 86 | 26,7 | 69 | 21,4 | 3,33 |
| Ekonomik Terimler Genel | | | | | | | | | | | 3,26 |

Tablo 9’da ekonomik terimlere ilişkin istatistikler yer almaktadır. Tüketici fiyat endeksi ve merkez bankası bağımsızlığı ifadelerine, katılımcıların %33,2’si (107 kişi) “iyi biliyorum” yanıtını, %0,3’ü (1 kişi) “duymadım” yanıtını vermiştir.

Gini katsayısı ifadesine ilişkin, katılımcıların %43,8’i (141 kişi) bilgisi olmadığını, %38,5’i (124 kişi) yeterli bir şekilde bilgisi olduğunu belirtmektedir. Finansal derinlik ifadesine ilişkin ise katılımcıların %41’i (132 kişi) bilgisi olmadığını, %37,8’i (122 kişi) yeterli bir şekilde bilgisi olduğunu belirtmektedir.

Kavramlara ait ortalamalara bakıldığında, tüketici fiyat endeksi (3,64) ve merkez bankası bağımsızlığı (3,61) kavramları, katılımcılar arasında bilinirlik düzeyi yüksek seviyede olan kavramlardır. Gini katsayısı (2,89) ve finansal derinlik (2,99) kavramları ise katılımcılar arasında bilinirliği en düşük seviyede olan kavramlardır. Katılımcıların %21,4’ü (69 kişi) gini katsayısı kavramını daha önce duymadığını belirtirken, %14’ü (45 kişi) finansal derinlik kavramını duymadığını belirtmektedir. Ekonomik terimlerin genel ortalaması 3,26 ile “iyi biliyorum (4)” ifadesi sonuç olarak elde edilmiştir.

Tablo 10. Finansal Ürün ve Hizmet Bilgisine İlişkin İstatistikler

| ÜRÜN VE HİZMET | Duymadım | | Duydum Ama Bilgim Yok | | Bilgim Var Fakat Yeterli Değil | | İyi Biliyorum | | Çok İyi Biliyorum | | Ort. |
|------------------------------|----------|------|-----------------------|------|--------------------------------|------|---------------|------|-------------------|------|-------------|
| | f | % | f | % | f | % | f | % | f | % | |
| Bireysel emeklilik | - | - | 25 | 7,8 | 89 | 27,6 | 120 | 37,3 | 88 | 27,3 | 3,84 |
| Mevduat hesabı | - | - | 43 | 13,4 | 75 | 23,3 | 120 | 37,3 | 84 | 26,1 | 3,76 |
| Mortgage | 6 | 1,9 | 61 | 18,9 | 75 | 23,3 | 106 | 32,9 | 74 | 23,0 | 3,56 |
| İpotekli kredi | 10 | 3,1 | 74 | 23,0 | 68 | 21,1 | 100 | 31,1 | 70 | 21,7 | 3,45 |
| Tüketici kredisi | 8 | 2,5 | 70 | 21,7 | 62 | 19,3 | 110 | 34,2 | 72 | 22,4 | 3,52 |
| Hisse senedi | 7 | 2,2 | 74 | 23,0 | 83 | 25,8 | 102 | 31,7 | 56 | 17,4 | 3,39 |
| Bono ve tahvil | 13 | 4,0 | 78 | 24,2 | 86 | 26,7 | 106 | 32,9 | 39 | 12,1 | 3,25 |
| Portföy çeşitlendirmesi | 22 | 6,8 | 80 | 24,8 | 82 | 25,5 | 100 | 31,1 | 38 | 11,8 | 3,16 |
| Kredili mevduat hesabı | 13 | 4,0 | 78 | 24,2 | 68 | 21,1 | 109 | 33,9 | 54 | 16,8 | 3,35 |
| Kredi skoru | 26 | 8,1 | 75 | 23,3 | 67 | 20,8 | 101 | 31,4 | 53 | 16,5 | 3,25 |
| Türev ürünleri ve opsiyonlar | 52 | 16,1 | 82 | 25,5 | 80 | 24,8 | 78 | 24,2 | 30 | 9,3 | 2,85 |
| Altın hesabı | - | - | 48 | 14,9 | 61 | 18,9 | 125 | 38,8 | 88 | 27,3 | 3,79 |
| Ürün ve Hizmet Genel | | | | | | | | | | | 3,43 |

Tablo 10’da yer alan finansal ürün ve hizmet kavramları incelendiğinde; katılımcılar arasında bireysel emeklilik (3,84), mevduat hesabı (3,76) ve altın hesabı (3,79) kavramları en yüksek ortalamaya ve en yüksek bilinirliğe sahiptir. Ayrıca katılımcılar arasında bu 3 kavramı duymayan bulunmamaktadır. Katılımcıların %16,1’i (52 kişi) türev ürünleri daha önce duymadığını belirtmiştir. Finansal ürün ve hizmet genel ortalaması 3,43 ile “iyi biliyorum (4)” seçeneği sonuç olarak bulunmuştur.

Tablo 9 ve Tablo 10’daki genel ortalamalar incelendiğinde, akademik personelin finansal okuryazarlık genel ortalaması 3,37 olarak bulunmakta ve finansal okuryazarlık skoru 67,4 olarak hesaplanmaktadır. Bu skor, 2018 verilerine göre ülkemizin Finansal Okuryazarlık Skoru olan 61,5’den bir miktar daha yüksektir. Sonuç olarak Fırat Üniversitesi’ndeki akademik personelin orta düzeyde finansal okuryazar olduğu ve bu finansal okuryazarlığın ülke ortalamasının üzerinde olduğu sonucuna varılmaktadır.

3.2.3. Davranışsal Finans Eğilimlerine İlişkin Bulgular

Bu bölümde, ankete katılan 322 akademik personelin, aşırı güven, aşırı iyimserlik, kayıptan kaçınma eğilimi gibi davranışsal finans eğilimleri karşısındaki davranış tarzlarını tespit etmek amacıyla ankette bulunan ifadelere verdikleri yanıtlar analiz edilmiştir.

Aşırı Güven Eğilimine İlişkin İfadeler;

I. Yatırım yaparken sahip olduğum bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerinden daha değerli olduğunu düşünürüm.

II. Yatırımlarım konusunda aldığım kararların doğru ve sağlıklı olduğuna dair güvenim tamdır.

Tablo 11. Aşırı Güven Eğilimine İlişkin İstatistikler

| Aşırı Güven Eğilimi | | I | | II | |
|-----------------------------|-------------------------|------|-------|------|-------|
| Ortalama | | 3,04 | | 3,63 | |
| Medyan | | 3 | | 4 | |
| Mod | | 2 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 28 | %8,7 | 14 | %4,3 |
| | Katılmıyorum | 108 | %33,5 | 36 | %11,2 |
| | Kararsızım | 57 | %17,7 | 73 | %22,7 |
| | Katılıyorum | 81 | %25,2 | 130 | %40,4 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 48 | %14,9 | 69 | %21,4 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Çalışmada yer alan 322 akademik personelin cevapları doğrultusunda oluşturulan Tablo 11'deki veriler değerlendirildiğinde; I. ifade için katılımcıların %42,2'sinin (136 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, katılımcıların %40,1'inin (129 kişi) katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir. II. ifade için ise katılımcıların %15,5'inin (50 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, katılımcıların %61,8'inin (199 kişi) katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir.

I. ifade için 3,04 ortalamaıyla “kararsızım (3)” ifadesi sonuç olarak bulunurken, II. ifade için ise 3,63 ortalamaıyla ve 130 katılımcının tercih etmesi sebebiyle “katılıyorum (4)” seçeneği sonuç olarak bulunmuştur. Anket katılımcılarının yatırımları konusunda aldıkları kararlara yönelik güvenlerinin yüksek olduğu görülmektedir. Bu bilgiler ile birlikte Fırat Üniversitesi’ndeki akademisyenlerin aşırı güven eğilimini yüksek düzeyde gösterdikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

Aşırı İyimserlik Eğilimine İlişkin İfadeler;

I. Gelecek dönemde ulusal ve uluslararası piyasalardaki ekonomik gelişmelerin umut vadettiğini düşünürüm.

II. Gelecek dönemde yatırımlarımın kazandıracağına yönelik beklentim güçlüdür.

Tablo 12. Aşırı İyimserlik Eğilimine İlişkin İstatistikler

| Aşırı İyimserlik Eğilimi | | I | | II | |
|-----------------------------|-------------------------|------|-------|------|-------|
| Ortalama | | 2,56 | | 3,03 | |
| Medyan | | 2 | | 3 | |
| Mod | | 2 | | 3 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 59 | %18,3 | 23 | %7,1 |
| | Katılmıyorum | 116 | %36,0 | 78 | %24,2 |
| | Kararsızım | 68 | %21,1 | 105 | %32,6 |
| | Katılıyorum | 65 | %20,2 | 99 | %30,7 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 14 | %4,3 | 17 | %5,3 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Anket katılımcılarının aşırı iyimserlik eğilim durumlarını gösteren Tablo 12’ye bakıldığında; I. ifadeye yönelik, katılımcıların %54,3’ünün (175 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, katılımcıların %24,5’inin (79 kişi) ise katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir. II. ifade için ise katılımcıların %31,3’ünün (101 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, %36’sının (116 kişi) ise katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini

seçtiği görülmektedir. Ayrıca II. ifadeye “kararsızım” seçeneğinin (%32,6) belirgin olarak tercih edildiği görülmektedir.

I. ifade için 2,56 ortalama ile “katılmıyorum (2)” seçeneği 116 katılımcının tercih etmesiyle birlikte sonuç olarak elde edilmiştir. II. ifade için 3,03 ortalama ile “kararsızım (3)” seçeneği sonuç olarak elde edilmiştir. Katılımcıların %54,3’lük bir kısmı, gelecek dönemde ulusal ve uluslararası piyasalardaki gelişmelerin umut vadettiğine katılmazken, bu oranın katılımcıların kendi yatırımlarının gelecek dönemdeki durumuna yönelik ifade için %31,3 oranında olması dikkat çekmektedir. Bunun temel nedeni olarak, ülkede yaşanan ekonomik kriz gösterilebilir. Sonuç olarak katılımcılar arasında aşırı iyimserlik eğilimi düşük düzeyde görülmektedir.

Kendi Durumunu Değerlendirememeye Eğilimine İlişkin İfadeler;

I. Yatırım araçlarının kaybettirmesi kötü şans veya diğer dışsal unsurlarla ilgilidir.

II. Kendi yatırım tercihlerimle çevremdeki tercihlerin benzer olması benim için önemlidir.

Tablo 13. Kendi Durumunu Değerlendirememeye Eğilimine İlişkin İstatistikler

| Kendi Durumunu Değerlendirememeye Eğilimi | | I | | II | |
|--|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 2,86 | | 3,08 | |
| Medyan | | 3 | | 3 | |
| Mod | | 4 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 42 | %13,0 | 14 | %4,3 |
| | Katılmıyorum | 87 | %27,0 | 97 | %30,1 |
| | Kararsızım | 84 | %26,1 | 78 | %24,2 |
| | Katılıyorum | 93 | %28,9 | 116 | %36,0 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 16 | %5,0 | 17 | %5,3 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 13’te, kendi durumunu değerlendirilememeye eğiliminin anket katılımcıları arasındaki durumunu ölçmeye yönelik 2 ifade yer almaktadır. I. ifade için katılımcıların

%40'ı (129 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, %33,9'u (109 kişi) katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçmiştir. II. ifade için ise katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen katılımcısı sayısı %34,4 (111 kişi) iken, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen katılımcı sayısı %41,3 (133 kişi) olarak görülmektedir.

I. ifadeye ilişkin 2,86 ortalamaıyla “katılmıyorum (2)” ifadesi, II. ifade için 3,08 ortalamaıyla “kararsızım (3)” ifadesi sonuç olarak bulunmuştur. Dolayısıyla anket katılımcılarının yatırımları konusunda aldıkları kararlara yönelik güvenlerinin yüksek olduğu görülmektedir. Bu bilgiler ile birlikte katılımcıların kendi durumunu değerlendirememeye eğilimini orta düzeyde gösterdiklerine ulaşılmaktadır.

Kayıptan Kaçınma Eğilimine İlişkin İfadeler;

I. %80 olasılıkla 4.000 TL kazanmak yerine %100 olasılıkla 3.000 TL kazanmayı tercih ederim.

II. Getirisi ve riski düşük olan yatırım araçlarını, getirisi ve riski yüksek yatırım araçlarına tercih ederim.

Tablo 14. Kayıptan Kaçınma Eğilimine İlişkin İstatistikler

| Kayıptan Kaçınma Eğilimi | | I | | II | |
|---------------------------------|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 3,28 | | 3,30 | |
| Medyan | | 3 | | 4 | |
| Mod | | 4 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 14 | %4,3 | 10 | %3,1 |
| | Katılmıyorum | 75 | %23,3 | 74 | %23,0 |
| | Kararsızım | 74 | %23,0 | 74 | %23,0 |
| | Katılıyorum | 125 | %38,8 | 138 | %42,9 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 34 | %10,6 | 26 | %8,1 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 14'te yer alan veriler değerlendirildiğinde; I. ifade için katılımcıların %27,6'sı (89 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçerken, %49,4'ü (159 kişi) katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçmektedir. II.

ifade için ise katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen katılımcı sayısı %26,1 (84 kişi) iken, katılımcıların %51'i (164 kişi) katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçmektedir.

I. ifadeye ilişkin 3,28 ortalamayla ve II. ifade için 3,30 ortalamayla “katılıyorum (4)” ölçeği sonuç olarak elde edilmiştir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğunun, getirisi ve riski düşük yatırım araçlarını, getirisi ve riski yüksek yatırım araçlarına tercih ettiği, aynı zamanda katılımcılar üzerinde 3.000 TL’lik kayıp sebebiyle yaşanacak üzüntünün, 4.000 TL’lik kazanç sebebiyle yaşanacak mutluluktan daha etkili olduğu görülmektedir. Sonuç olarak anket katılımcılarının kayıptan kaçınma eğilimini yüksek düzeyde gösterdikleri tespit edilmiştir.

Akla Geliş Kolaylığı Eğilimine İlişkin İfadeler;

I. Bir finansal yatırım aracına yönelik aklımda kalan ilgi çekici bir performans, aynı tür finansal yatırım aracına yine yatırım yapmak istediğimde kararımı etkiler.

II. Bir finansal yatırım aracı önceki dönemlerde kazandırmış olmasına rağmen şimdi zarar ettirse bile ileriki dönemde mutlaka kazandırır.

Tablo 15. Akla Geliş Kolaylığı Eğilimine İlişkin İstatistikler

| Akla Geliş Kolaylığı Eğilimi | | I | | II | |
|-------------------------------------|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 3,31 | | 3,15 | |
| Medyan | | 4 | | 3 | |
| Mod | | 4 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 9 | %2,8 | 10 | %3,1 |
| | Katılmıyorum | 62 | %19,3 | 78 | %24,2 |
| | Kararsızım | 86 | %26,7 | 106 | %32,9 |
| | Katılıyorum | 149 | %46,3 | 110 | %34,2 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 16 | %5,0 | 18 | %5,6 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Akla geliş kolaylığı eğilim durumlarını gösteren Tablo 15’e bakıldığında; I. ifade için katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %22,1 (71 kişi) katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %51,3

(165 kişi) katılımcı bulunmaktadır. II. ifade için ise katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %27,3 (88 kişi) katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %39,8 (128 kişi) katılımcı bulunmaktadır. Ayrıca II. ifade için “kararsızım” seçeneğinin (%32,9) belirgin olarak tercih edildiği görülmektedir.

I. ifade için 3,31 ortalama ve II. ifade için 3,15 ortalama “katılıyorum (4)” seçeneği sonuç olarak elde edilmiştir. Katılımcılar arasında akla geliş kolaylığı eğiliminin yüksek düzeyde görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Bilgi ve İletişim Kaynaklı Diğer Eğilimlere İlişkin İfadeler;

I. (Çerçeveleme); Benzer A ve B portföylerine yönelik tercih yapma durumunda olsam, %80 oranında faydalı olduğunu düşündüğüm A portföyünü %20 oranında faydalı olmadığını düşündüğüm B portföyüne tercih ederim.

II. (Demirleme); Bir finansal yatırım aracına yönelik zihnimde bir referans noktası belirler, satın almak veya satmak için fiyatın o noktaya ulaşmasını beklerim.

Tablo 16. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Diğer Eğilimlere İlişkin İstatistikler

| Bilgi ve İletişim Kaynaklı Diğer Eğilimler | | I | | II | |
|---|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 3,27 | | 3,30 | |
| Medyan | | 3 | | 3 | |
| Mod | | 4 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 11 | %3,4 | 10 | %3,1 |
| | Katılmıyorum | 66 | %20,5 | 71 | %22,0 |
| | Kararsızım | 99 | %30,7 | 81 | %25,2 |
| | Katılıyorum | 117 | %36,3 | 134 | %41,6 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 29 | %9,0 | 26 | %8,1 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 16’da, I. ifade için katılımcıların %23,9’unun (77 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, %45,3’ünün (146 kişi) katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir. II. ifade için ise katılımcıların %25,1’i

(81 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, %49,7'sinin (160 kişi) ise katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir.

I. ifade için 3,27 ortalama ve II. ifade için 3,30 ortalama ile "katılıyorum (4)" seçeneği sonuç olarak elde edilmiştir. Kayıp ve kazanç şeklinde formüle edilen I. ifade için A portföyü %80 faydalı (kazanç), B portföyü %20 oranında faydasız (kayıp) olarak kodlanmıştır. A portföyünü tercih edenler kazanç çerçevesini seçerek risk almaktan kaçınmış, B portföyünü seçenler ise kayıp çerçevesini seçerek durumu kabul etmişlerdir. Aslında, yer alan iki portföy de aynı oranda faydalı ve aynı oranda faydasız olmasına rağmen çerçeveleme etkisiyle farklı şekillerde formüle edilmiş ve böylece farklı davranışlar ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak katılımcılar arasında çerçeveleme ve demirleme eğilimlerinin yüksek düzeyde görüldüğü tespit edilmiştir.

Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimine İlişkin İfadeler;

I. Bir finansal yatırım aracıyla ilgili zarar etme durumunda zararım karşılanana kadar o finansal yatırım aracını satmam.

II. A ve B olmak üzere iki finansal araçtan oluşan bir portföyüm mevcutsa, acil nakit ihtiyacım halinde aynı maliyete sahip olan bu 2 yatırım aracından %20 kazandıran A ürünü yerine %20 kaybettiren B ürününü satarım.

Tablo 17. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimine İlişkin İstatistikler

| Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi | | I | | II | |
|-------------------------------------|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 3,18 | | 3,19 | |
| Medyan | | 3 | | 3 | |
| Mod | | 4 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 17 | %5,3 | 13 | %4,0 |
| | Katılmıyorum | 68 | %21,1 | 75 | %23,3 |
| | Kararsızım | 101 | %31,4 | 99 | %30,7 |
| | Katılıyorum | 113 | %35,1 | 107 | %33,2 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 23 | %7,1 | 28 | %8,7 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 17’de, I. ifade için katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %26,4 (85 kişi) oranında katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %42,2 (136 kişi) oranında katılımcı bulunmaktadır. II. ifade için ise katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %27,3 (88 kişi) oranında katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %41,9 (135 kişi) oranında katılımcı bulunmaktadır. Ayrıca her iki ifade için “kararsızım” seçeneğinin belirgin olarak tercih edildiği görülmektedir.

I. ifade için 3,18 ortalamayla ve II. ifade için 3,19 ortalamayla “katılıyorum (4)” seçeneği sonuç olarak elde edilmiştir. Katılımcıların başarısızlıklarını kabul ederek, zarar ettiren finansal yatırım aracından vazgeçmeleri gerekirken, bunun yerine pişmanlıktan kaçınarak yatırım aracını elde tutmaya devam ettiği görülmektedir. Sonuç olarak, anket katılımcılarının pişmanlıktan kaçınma eğilimini orta düzeyde gösterdikleri tespit edilmiştir.

Duygusal Diğer Eğilimlere İlişkin İfadeler;

I. (Belirsizlikten Kaçınma); İki yatırım aracı arasında karar veremediğimde hakkında daha çok bilgiye sahip olduğum yatırım aracını tercih ederim.

II. (Hayal Kırıklığından Kaçınma); Yatırım kararı alırken yatırım sonrasında hayal kırıklığı yaşayabilme ihtimalini hesaba katarım.

Tablo 18. Duygusal Diğer Eğilimlere İlişkin İstatistikler

| Duygusal Diğer Eğilimler | | I | | II | |
|---------------------------------|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 3,46 | | 3,40 | |
| Medyan | | 4 | | 4 | |
| Mod | | 4 | | 4 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 7 | %2,2 | 11 | %3,4 |
| | Katılmıyorum | 60 | %18,6 | 61 | %18,9 |
| | Kararsızım | 65 | %20,2 | 65 | %20,2 |
| | Katılıyorum | 158 | %49,1 | 157 | %48,8 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 32 | %9,9 | 28 | %8,7 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 18’de, I. ifade için katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %20,8 (67 kişi) oranında katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %59 (190 kişi) oranında katılımcı bulunmaktadır. II. ifade için ise katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %22,3 (72 kişi) oranında katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %57,5 (185 kişi) oranında katılımcı bulunmaktadır.

I. ifade için 3,46 ortalama ve II. ifade için 3,40 ortalama ile “katılıyorum (4)” seçeneği sonuç olarak elde edilmiştir. Sonuç olarak, anket katılımcılarının belirsizlikten kaçınma ve hayal kırıklığından kaçınma eğilimlerini yüksek düzeyde gösterdikleri görülmüştür.

Sosyal Eğilimlere İlişkin İfadeler;

I. (Sürü Davranışı); Piyasadaki diğer yatırımcıların gözlem ve hareketleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararlarını takip ederim.

II. Piyasadaki diğer yatırımcıların hareketlerini anlamsız bulduğum zamanlarda alış-satış hareketlerim artar.

Tablo 19. Sosyal Eğilimlere İlişkin İstatistikler

| Sosyal Eğilimler | | I | | II | |
|------------------------|-------------------------|------|-------|------|-------|
| Ortalama | | 3,30 | | 2,88 | |
| Medyan | | 4 | | 3 | |
| Mod | | 4 | | 3 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 16 | %5,0 | 24 | %7,5 |
| | Katılmıyorum | 63 | %19,6 | 82 | %25,5 |
| | Kararsızım | 81 | %25,2 | 138 | %42,9 |
| | Katılıyorum | 134 | %41,6 | 64 | %19,9 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 28 | %8,7 | 14 | %4,3 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 19’da, I. ifade için katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %24,6 (79 kişi) oranında katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %50,3 (162 kişi) oranında katılımcı bulunmaktadır. II. ifade

için ise katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini seçen toplam %33 (106 kişi) oranında katılımcı, katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçen toplam %24,2 (78 kişi) oranında katılımcı bulunmaktadır. Ayrıca II. ifade için %42,9 (138 kişi) oranında “kararsızım” seçeneğinin tercih edildiği görülmektedir.

I. ifadeye ilişkin, 3,30 ortalamayla “katılıyorum (4)” seçeneği sonuç olarak elde edilmiştir. II. ifade için 2,88 ortalamayla “kararsızım (3)” seçeneği sonuç olarak bulunmuştur. Bu durum katılımcıların, piyasada çoğunluğun kararlarını takip ettiklerini, diğer yatırımcıların kararlarını anlamsız bulduklarında kararsız kaldıklarını ifade etmektedir. Sonuç olarak, katılımcıların sürü davranışı eğilimini yüksek düzeyde gösterdiği tespit edilmiştir.

Sosyokültürel Eğilimlere İlişkin İfadeler;

I. Dini inançlarım yatırım kararlarım üzerinde etkilidir.

II. Siyasi görüşlerim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir.

Tablo 20. Sosyokültürel Eğilimlere İlişkin İstatistikler

| Sosyokültürel Eğilimler | | I | | II | |
|---------------------------------|-------------------------|----------|-------|-----------|-------|
| Ortalama | | 3,21 | | 2,77 | |
| Medyan | | 3 | | 2 | |
| Mod | | 4 | | 2 | |
| FREKANS VE YÜZDE | Kesinlikle Katılmıyorum | 33 | %10,2 | 50 | %15,5 |
| | Katılmıyorum | 77 | %23,9 | 114 | %35,4 |
| | Kararsızım | 53 | %16,5 | 50 | %15,5 |
| | Katılıyorum | 107 | %33,2 | 77 | %23,9 |
| | Kesinlikle Katılıyorum | 52 | %16,1 | 31 | %9,6 |
| | Toplam | 322 | %100 | 322 | %100 |

Tablo 20’de, I. ifade için katılımcıların %34,1’inin (110 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, %49,3’ünün (159 kişi) ise katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir. II. ifade için ise katılımcıların %50,9’unun (164 kişi) katılmıyorum ve kesinlikle katılmıyorum ifadelerini, %33,5’inin (108 kişi) ise katılıyorum ve kesinlikle katılıyorum ifadelerini seçtiği görülmektedir.

I. ifadeye ilişkin 3,21 ortalamayla “katılıyorum (4)” seçeneği sonuç olarak bulunurken, II. ifade için 2,77 ortalamayla “katılmıyorum (2)” seçeneği sonuç olarak bulunmuştur. Bu durum katılımcıların, dini inançlarının yatırım kararları üzerinde yüksek düzeyde etkili olduğunu, siyasi görüşlerinin ise düşük düzeyde de olsa yatırım kararları üzerinde etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Eğilimler genel olarak incelendiğinde; aşırı güven (ortalaması 3,34), belirsizlikten ve hayal kırıklığından kaçınma (ortalaması 3,43), kayıptan kaçınma (ortalaması 3,29), akla geliş kolaylığı (ortalaması 3,23), çerçeveleme ve demirleme (ortalaması 3,28) eğilimleri katılımcılar arasında yüksek düzeyde görülmektedir. Düşük düzeyde görülen eğilimler arasında, aşırı iyimserlik (ortalaması 2,80) ve kendi durumunu değerlendiremememe (ortalaması 2,97) eğilimleri yer almaktadır. Pişmanlıktan kaçınma (ortalaması 3,18) eğilimi ise katılımcılar arasında orta düzeyde görülmektedir.

Tablo 21. Davranışsal Finans Eğilimleri Alt Başlıklarına Ait Genel Ortalamalar

| Davranışsal Finans Eğilimleri | Ortalama | Standart Sapma |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------------|
| Bilişsel Eğilimler | 3,03 | 0,83 |
| Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimler | 3,27 | 0,83 |
| Duygusal Eğilimler | 3,31 | 0,85 |
| Sosyal Eğilimler | 3,04 | 0,81 |
| Eğilimler Genel | 3,16 | 0,72 |

Davranışsal finans eğilimleri alt başlıklarına ait genel ortalamaları gösteren Tablo 21 incelendiğinde; bilişsel ve sosyal eğilimler katılımcılar arasında orta düzeyde görülürken, duygusal eğilimler, bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimler yüksek düzeyde görülmektedir. Alt başlıklar arasında en yüksek derecede görülen eğilimlerin, duygusal eğilimler (pişmanlıktan kaçınma, belirsizlikten kaçınma ve hayal kırıklığından kaçınma) olduğu tespit edilmektedir. Sonuç olarak, davranışsal eğilimlere ilişkin genel ortalama 3,16 olarak bulunmakta ve bu da akademisyenlerin davranışsal finans eğilimlerini orta düzeyde gösterdiklerini ifade etmektedir.

3.2.4. Araştırma Hipotezlerinin Değerlendirilmesi

Araştırmanın amacı doğrultusunda belirlenen 18 hipotezin değerlendirilmesi bu bölümde yer almaktadır. Anket çalışmasında yer alan davranışsal finans ve finansal okuryazarlık ölçeklerinin normal dağılıp dağılmadığı ile ilgili bilgiler aşağıdaki tabloda bulunmaktadır.

Tablo 22. Ölçeklere İlişkin Normallik Testleri

| ÖLÇEKLER | Kolmogorov-Smirnov | | | Shapiro-Wilk | | | Çarpıklık | Basıklık |
|-----------------------|--------------------|-----|--------------|--------------|-----|--------------|---------------|---------------|
| | İstatistik | N | p | İstatistik | N | p | | |
| Davranışsal Finans | 0,037 | 322 | 0,200 | 0,996 | 322 | 0,511 | -0,085 | -0,015 |
| Finansal Okuryazarlık | 0,072 | 322 | 0,000 | 0,963 | 322 | 0,000 | -0,111 | -1,074 |

Tablo 22'deki normal dağılım analizleri incelendiğinde, anket katılımcılarının sayısının 50'nin üzerinde olması sebebiyle (N=322) normallik yorumu için Kolmogorov-Smirnov testinin kullanılması uygun görülmüştür. Davranışsal finans ölçeğinin normal dağılıma sahip olduğu ($p > 0,05$ $p = 0,200$) belirlenmiştir. Finansal okuryazarlık ölçeğinin ise normal dağılımı ($p < 0,05$ $p = 0,000$) anlamlı çıktığı için basıklık ve çarpıklık değerlerine bakmak gerekmektedir.

Bir dağılımın normalliği ölçülürken, çoğu zaman çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılır. Bu değerler -1,96 ile +1,96 arasında yer alıyorsa, verilerin normal dağıldığı kabul edilir (Hair vd., 2014: 71). Tablodan basıklık ve çarpıklık değerleri incelendiğinde, ölçeklerin normal dağılıma sahip olduğu görülmektedir.

Ölçekler normal dağılıma sahip olduğu için farklılık analizlerinde, parametrik analiz yöntemlerinden T-testi ve Anova analizi uygulanmıştır. İkili gruplar arasında sayısal karşılaştırmalarda, bağımsız gruplarda T-testi kullanılırken, ikiden fazla olan grupların sayısal ölçümlerine yönelik genel karşılaştırmalarda, varsayımların sağlanması nedeniyle Anova analizi kullanılmıştır. Yapılan Anova analizi için grupların ikili karşılaştırılmalarında; varsayımların sağlanması halinde Post-Hoc test istatistiklerinden Tukey HSD testi, varsayımların sağlanmaması halinde ise Games-

Howell testi kullanılmıştır. Ayrıca sayısal ölçümlerin birbirleri ile ilişki ve etkileşimini incelemek amacıyla, veriler normal dağılıma sahip olduğu için Pearson Korelasyon ve Basit Doğrusal Regresyon analizleri uygulanmıştır. Gerçekleştirilen bütün testlerde istatistiksel önem düzeyi 0,05 olarak alınmıştır.

T-testi sonucunda anlamlı bulunan farklılığın etki büyüklüğü (d); $d > 1$ ise çok büyük, $0,8 < d < 1$ ise büyük, $0,5 < d < 0,8$ ise orta, $0,2 < d < 0,5$ ise küçük etki olarak değerlendirilmektedir. Anova analizinde ise farklılığın yönünü belirten ortalama fark değerleri, en yüksek düzeye sahip değerden başlayarak sıralanmakta ve buna göre farklılığın yönü değerlendirilmektedir.

H₁: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H₂: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 23. Cinsiyet/T-testi

| Değişkenler | Cinsiyet | N | Ort. | Ss. | t | d | p |
|-----------------------|----------|-----|------|------|--------|------|--------------|
| Finansal Okuryazarlık | Kadın | 109 | 2,97 | 0,93 | -5,504 | 0,65 | 0,000 |
| | Erkek | 213 | 3,57 | 0,92 | | | |
| Davranışsal Finans | Kadın | 109 | 2,97 | 0,68 | -3,462 | 0,41 | 0,001 |
| | Erkek | 213 | 3,26 | 0,72 | | | |

Tablo 23'te bulunan T-testi sonuçlarına göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_1 kabul). Anlamlı bulunan bu farklılığın şiddeti orta seviyededir ($d = 0,65$). Erkeklerin (3,57) finansal okuryazarlık düzeyleri, kadınlara (2,97) göre daha yüksektir.

Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_2 kabul). Anlamlı bulunan farklılığın şiddeti küçük seviyededir ($d = 0,41$). Erkeklerin (3,26) davranışsal finans eğilim düzeyleri, kadınlara (2,97) göre daha yüksektir.

H₃: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₄: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 24. Medeni Durum/T-testi

| Değişkenler | Medeni Durum | N | Ort. | Ss. | t | d | p |
|-----------------------|--------------|-----|------|------|-------|------|--------------|
| Finansal Okuryazarlık | Evli | 234 | 3,48 | 0,94 | 3,264 | 0,41 | 0,001 |
| | Bekâr | 88 | 3,09 | 0,99 | | | |
| Davranışsal Finans | Evli | 234 | 3,19 | 0,73 | 1,267 | 0,16 | 0,206 |
| | Bekâr | 88 | 3,08 | 0,68 | | | |

Tablo 24'te yer alan sonuçlara göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_3 , kabul). Anlamlı bulunan bu farklılığın şiddeti küçük seviyededir ($d = 0,41$). Medeni durumu evli (3,48) olanların finansal okuryazarlık düzeyleri, bekâr (3,09) olanlara göre daha yüksektir.

Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p > 0,05$, H_4 , ret).

H₅: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H₆: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 25. Yaş Grupları/Anova Analizi

| Değişkenler | Yaş Grupları | N | Ort. | Ss. | F | p | Fark |
|-----------------------|--------------------------------|-----|------|------|-------|-------|------|
| Finansal Okuryazarlık | 25 yaş ve altı ⁽¹⁾ | 4 | 2,16 | 0,32 | 1,784 | 0,116 | - |
| | 26-30 yaş ⁽²⁾ | 39 | 3,35 | 0,96 | | | |
| | 31-35 yaş ⁽³⁾ | 73 | 3,30 | 0,94 | | | |
| | 36-40 yaş ⁽⁴⁾ | 48 | 3,33 | 1,04 | | | |
| | 41-45 yaş ⁽⁵⁾ | 43 | 3,32 | 1,00 | | | |
| | 46 yaş ve üzeri ⁽⁶⁾ | 115 | 3,50 | 0,94 | | | |
| Davranışsal Finans | 25 yaş ve altı ⁽¹⁾ | 4 | 2,78 | 0,41 | 1,657 | 0,145 | - |
| | 26-30 yaş ⁽²⁾ | 39 | 3,05 | 0,64 | | | |
| | 31-35 yaş ⁽³⁾ | 73 | 3,07 | 0,66 | | | |
| | 36-40 yaş ⁽⁴⁾ | 48 | 3,08 | 0,70 | | | |
| | 41-45 yaş ⁽⁵⁾ | 43 | 3,17 | 0,85 | | | |
| | 46 yaş ve üzeri ⁽⁶⁾ | 115 | 3,30 | 0,73 | | | |

Tablo 25'teki Anova analizi sonuçlarına göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$, H_5 , ret). Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$, H_6 , ret).

H₇: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

H₈: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 26'daki test sonuçlarına göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri unvanlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir ($p>0,05$, H_7 , ret).

Tablo 26. Unvan Grupları/Anova Analizi

| Değişkenler | Unvan Grupları | N | Ort. | Ss. | F | p | Fark |
|-----------------------|------------------------------------|-----|------|------|-------|--------------|---------------|
| Finansal Okuryazarlık | Prof. Dr. ⁽¹⁾ | 51 | 3,40 | 0,99 | 1,166 | 0,326 | - |
| | Doç. Dr. ⁽²⁾ | 46 | 3,57 | 1,07 | | | |
| | Dr. Öğr. Üyesi ⁽³⁾ | 65 | 3,47 | 0,96 | | | |
| | Öğretim Görevlisi ⁽⁴⁾ | 50 | 3,25 | 0,96 | | | |
| | Araştırma Görevlisi ⁽⁵⁾ | 110 | 3,27 | 0,92 | | | |
| Davranışsal Finans | Prof. Dr. ⁽¹⁾ | 51 | 3,41 | 0,69 | 2,763 | 0,028 | 1>4 |
| | Doç. Dr. ⁽²⁾ | 46 | 3,24 | 0,84 | | | |
| | Dr. Öğr. Üyesi ⁽³⁾ | 65 | 3,15 | 0,68 | | | |
| | Öğretim Görevlisi ⁽⁴⁾ | 50 | 2,99 | 0,74 | | | |
| | Araştırma Görevlisi ⁽⁵⁾ | 110 | 3,09 | 0,66 | | | |

Tablo 26’da yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri unvanlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_8 , kabul). Varyansların homojen dağılması sebebiyle, post-hoc testlerinden Tukey HSD testi kullanılmasına karar verilmiştir. Bu testin sonuçlarına göre farklılığın yönü değerlendirildiğinde, unvanı profesör olan akademisyenlerin, unvanı öğretim görevlisi olan akademisyenlere göre davranışsal finans eğilim düzeyleri daha yüksektir.

H₉: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri kişisel gelirlerine göre farklılık göstermektedir.

H₁₀: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri kişisel gelirlerine göre farklılık göstermektedir.

Tablo 27. Kişisel Gelir/Anova Analizi

| Değişkenler | Kişisel Gelir | N | Ort. | Ss. | F | p | Fark |
|-----------------------|------------------------------------|-----|------|------|-------|-------|--------------------------|
| Finansal Okuryazarlık | 4000-6000 ⁽¹⁾ | 37 | 3,03 | 0,83 | 9,453 | 0,000 | 3>1 4>1 3>2 4>2 |
| | 6001-8000 ⁽²⁾ | 164 | 3,19 | 0,93 | | | |
| | 8001-10000 ⁽³⁾ | 81 | 3,74 | 0,91 | | | |
| | 10001 ve daha fazla ⁽⁴⁾ | 40 | 3,68 | 1,04 | | | |
| Davranışsal Finans | 4000-6000 ⁽¹⁾ | 37 | 2,91 | 0,62 | 6,647 | 0,000 | 3>1 4>1 3>2 |
| | 6001-8000 ⁽²⁾ | 164 | 3,06 | 0,67 | | | |
| | 8001-10000 ⁽³⁾ | 81 | 3,39 | 0,70 | | | |
| | 10001 ve daha fazla ⁽⁴⁾ | 40 | 3,34 | 0,85 | | | |

Tablo 27'deki Anova analizi sonuçlarına göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri kişisel gelirlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$, H_9 , kabul). Varyanslar homojen dağıldığı için post-hoc testlerinden Tukey HSD testi kullanılmasına karar verilmiştir. Farklılığın yönünü belirten ortalama fark değerleri en yüksek değerden başlanarak sıralanmıştır. Bu testin sonuçlarına göre farklılığın yönü değerlendirildiğinde, kişisel geliri 8001-10000 aralığında olanların, hem 4000-6000 hem de 6001-8000 gelir aralığında olanlara göre finansal okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir. Kişisel geliri 10001 ve daha fazla olanların, hem 4000-6000 hem de 6001-8000 gelir aralığında olanlara göre finansal okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir.

Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri kişisel gelirlerine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p<0,05$, H_{10} , kabul). Tukey HSD testine göre farklılığın yönü değerlendirildiğinde, kişisel geliri 8001-1000 olanların, hem 4000-6000 hem de 6001-8000 aralığında olanlara göre

davranışsal eğilim düzeyleri daha yüksektir. Ayrıca kişisel geliri 10001 ve daha fazla olanların, 4000-6000 gelir aralığında olanlara göre davranışsal eğilim düzeyleri daha yüksektir.

H₁₁: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₂: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 28. Finansal Eğitim/T-testi

| Değişkenler | Finansal Eğitim | N | Ort. | Ss. | t | d | p |
|-----------------------|-----------------|-----|------|------|-------|------|--------------|
| Finansal Okuryazarlık | Evet | 74 | 4,07 | 0,68 | 9,226 | 1,22 | 0,000 |
| | Hayır | 248 | 3,16 | 0,94 | | | |
| Davranışsal Finans | Evet | 74 | 3,32 | 0,69 | 2,250 | 0,30 | 0,025 |
| | Hayır | 248 | 3,11 | 0,72 | | | |

Tablo 28'deki T-testi sonuçlarına göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_{11} , kabul). Anlamlı bulunan bu farklılığın şiddeti çok büyük seviyededir ($d = 1,22$). Finansal eğitim alanların (4,07) finansal okuryazarlık düzeyleri, finansal eğitim almayanlara (3,16) göre daha yüksektir.

Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_{12} , kabul). Anlamlı bulunan farklılığın şiddeti küçük seviyededir ($d = 0,30$). Finansal eğitim alanların (3,32) davranışsal eğilim düzeyleri, finansal eğitim almayanlara (3,11) göre daha yüksektir.

H₁₃: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₄: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 29. Finansal Okuryazarlık Algısı/Anova Analizi

| Değişkenler | Finansal Okuryazarlık Algısı | N | Ort. | Ss. | F | p | Fark |
|-----------------------|---------------------------------------|-----|------|------|---------|--------------|-------------------------------------|
| Finansal Okuryazarlık | Fin. Okuryazarım ⁽¹⁾ | 103 | 2,43 | 0,61 | 178,989 | 0,000 | 3>1 2>1 3>2 |
| | Kararsızım ⁽²⁾ | 81 | 3,35 | 0,77 | | | |
| | Fin. Okuryazar Değilim ⁽³⁾ | 138 | 4,08 | 0,64 | | | |
| Davranışsal Finans | Fin. Okuryazarım ⁽¹⁾ | 103 | 2,76 | 0,60 | 33,662 | 0,000 | 3>1 2>1 3>2 |
| | Kararsızım ⁽²⁾ | 81 | 3,17 | 0,66 | | | |
| | Fin. Okuryazar Değilim ⁽³⁾ | 138 | 3,45 | 0,69 | | | |

Tablo 29'daki sonuçlara göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_{13} , kabul). Farklılığın yönünü değerlendirmek amacıyla, varyanslar homojen dağılıma sahip olmadığı için post-hoc testleri arasından, Games-Howell testi kullanılmasına karar verilmiştir. Games-Howell testine göre çözümlene yapıldığında, kendisini finansal okuryazar olarak değerlendirenlerin, kendisini kararsız ve finansal okuryazar değilim diyerek değerlendirenlere göre finansal okuryazarlık düzeylerinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca kendisini kararsız olarak değerlendirenlerin de finansal okuryazar değilim diyerek değerlendirme yapanlara göre finansal okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir.

Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_{14} , kabul). Tukey HSD testine göre farklılığın yönü değerlendirildiğinde, kendisini finansal okuryazar olarak değerlendirenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri, kendisini kararsız ve finansal okuryazar değilim diyerek

değerlendirenlere göre daha yüksektir. Ayrıca kendisini kararsız olarak değerlendirenlerin de finansal okuryazar değilim diyerek değerlendirme yapanlara göre davranışsal finans eğilim düzeyleri daha yüksektir.

H₁₅: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre farklılık göstermektedir.

H₁₆: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 30. Finansal Piyasaları Takip Etme Durumu/Anova Analizi

| Değişkenler | Piyasa Takip | N | Ort. | Ss. | F | p | Fark |
|-----------------------|----------------------------|-----|------|------|--------|-------|--|
| Finansal Okuryazarlık | İzlemiyorum ⁽¹⁾ | 35 | 2,18 | 0,36 | 77,302 | 0,000 | 2>1 2>4 3>1 3>4 2>3 4>1 |
| | Her gün ⁽²⁾ | 147 | 3,95 | 0,79 | | | |
| | Haftalık ⁽³⁾ | 80 | 3,33 | 0,75 | | | |
| | Aylık ⁽⁴⁾ | 60 | 2,69 | 0,76 | | | |
| Davranışsal Finans | İzlemiyorum ⁽¹⁾ | 35 | 2,82 | 0,46 | 10,933 | 0,000 | 2>1 2>4 3>1 3>4 |
| | Her gün ⁽²⁾ | 147 | 3,34 | 0,70 | | | |
| | Haftalık ⁽³⁾ | 80 | 3,21 | 0,62 | | | |
| | Aylık ⁽⁴⁾ | 60 | 2,84 | 0,82 | | | |

Tablo 30'daki sonuçlara göre, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_{15} , kabul). Tukey HSD testi sonuçlarına göre farklılığın yönü değerlendirildiğinde, finans piyasalarını her gün takip edenlerin, haftalık, aylık ve izlemiyorum cevabını verenlere göre finansal okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir. Haftalık takip edenlerin, izlemeyen ya da aylık takip edenlere göre finans okuryazarlık düzeyleri daha yüksek iken, aylık takip edenlerin de izlemeyenlere göre finansal okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir.

Tabloda yer alan diğer bir sonuca göre, akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermektedir ($p < 0,05$, H_{16} , kabul). Tukey HSD testine göre farklılığın yönü değerlendirildiğinde, finans piyasaları her gün ya da aylık takip edenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri, aylık ve izlemiyorum cevabını verenlere göre yüksektir.

H₁₇: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri ile davranışsal finans eğilim düzeyleri arasında bir ilişki vardır.

Tablo 31. Korelasyon Analizi

| Davranışsal Eğilimler | | Finansal Okuryazarlık |
|---|----------|---------------------------|
| Aşırı Güven | r | 0,503 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Aşırı İyimserlik | r | 0,370 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Kendi Durumunu Değerlendirememe | r | 0,375 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Kayıptan Kaçınma | r | 0,456 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Akla Geliş Kolaylığı | r | 0,481 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Çerçeveleme ve Demirleme | r | 0,440 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Pişmanlıktan Kaçınma | r | 0,314 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Belirsizlikten ve Hayal Kırıklığından Kaçınma | r | 0,430 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Sosyal Eğilimler | r | 0,346 ^{**} |
| | p | 0,000 |
| Davranışsal Finans Genel | r | 0,504^{**} |
| | p | 0,000 |

**Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Değişkenler arasındaki ilişki düzeyi (r) ;

- 0,00 - 0,25 arası çok zayıf ilişki,
- 0,26 - 0,49 arası zayıf ilişki,
- 0,50 - 0,69 arası orta ilişki,
- 0,70 - 0,89 arası yüksek ilişki,
- 0,90 - 1,00 arası çok yüksek ilişki olarak yorumlanmaktadır.

Tablo 31'deki pearson korelasyon analizi sonuçlarına göre;

- Finansal okuryazarlık ile aşırı güven eğilimi arasında pozitif yönlü orta ilişki ($r=0,503$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile aşırı iyimserlik eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,370$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile kendi durumunu değerlendiremememe eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,375$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile kayıptan kaçınma eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,456$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile akla geliş kolaylığı eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,481$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile çerçeveleme ve demirleme eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,440$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile pişmanlıktan kaçınma eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,314$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile belirsizlikten ve hayal kırıklığından kaçınma eğilimi arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,430$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile sosyal eğilimler arasında pozitif yönlü zayıf ilişki ($r=0,346$, $p<0,05$),
- Finansal okuryazarlık ile davranışsal finans eğilimleri arasında pozitif yönlü orta ilişki bulunmaktadır ($r=0,504$, $p<0,05$, H_{17} , kabul).

H₁₈: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri davranışsal finans eğilim düzeylerini etkilemektedir.

Tablo 32. Regresyon Analizi

| Bağımlı Değişken | Bağımsız Değişken | B | t | p | F | R ² |
|--------------------|-----------------------|-------|--------|--------------|---------|----------------|
| | Sabit | 1,904 | 15,226 | 0,000 | | |
| Davranışsal Finans | Finansal Okuryazarlık | 0,373 | 10,440 | 0,000 | 108,995 | 0,254 |

Finansal okuryazarlık ile davranışsal finans arasındaki neden sonuç ilişkisini bulmaya yönelik gerçekleştirilen regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Tablo 32’de yer alan Sabit B sütunundaki değere göre, finansal okuryazarlık düzeyi sıfır olsa bile davranışsal eğilimler 1,904’lük sabit katsayıyla başlamaktadır. R² değerine göre, finansal okuryazarlık düzeyinin artması davranışsal eğilimlerin %25,4’ünü açıklayabilmektedir. Finansal okuryazarlık düzeyi, davranışsal finans eğilim düzeylerini arttırmaktadır (p<0,05). Sonuç olarak akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerinin davranışsal finans eğilim düzeylerini etkilediği görülmektedir (H₁₈, kabul).

Basit doğrusal regresyon modeli aşağıda yer almaktadır.

$$y = a + b \cdot x$$

y= Bağımlı Değişken (Davranışsal Finans Eğilimleri)

x= Bağımsız Değişken (Finansal Okuryazarlık Düzeyi)

a= Sabit Katsayı (Sabit B Değeri)

b= Bağımsız Değişken Katsayısı (Finansal Okuryazarlık B Değeri)

Davranışsal Finans Eğilimleri= 1,904+0,373*Finansal Okuryazarlık Düzeyi

Yukarıdaki basit doğrusal regresyon modeline göre, finansal okuryazarlığın davranışsal finans eğilimleri üzerindeki etkisi 0,373’tür. Dolayısıyla finansal okuryazarlık düzeyindeki 1 birimlik artış, davranışsal eğilim düzeyini 0,373 oranında arttıracaktır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüzde gerçekleşen teknolojik ilerlemeler ve gelişen finansal piyasalar sayesinde derinlik kazanan finansal sistem, hayatın her alanını etkisi altına almaktadır. Bu gelişmeler, finansal ürünlerin ve hizmetlerin gittikçe hızla artmasına ve karmaşıklaşmasına neden olmaktadır. Değişen finansal sistem, bireylerin sağlıklı finansal kararlar vermesini zorlaştırmaktadır ve bu sebeple bireylerin finansal okuryazar olmaları önem kazanmaktadır. Bireylerin finansal fırsatları etkin ve verimli bir şekilde değerlendirebilmeleri için bilgi ve farkındalık seviyelerinin artması gerekmektedir. Bu da sadece finansal eğitimler ile desteklenen bireylerin, finansal okuryazar olmaları ile mümkün olacaktır. Bireylerin finansal farkındalık seviyelerinin artırılarak finansal okuryazar olmalarının sağlanması, bireysel refaha katkıda bulunurken aynı zamanda toplumsal refaha da katkı sağlamaktadır. Alınan doğru kararlar, piyasayı olumlu etkileyebileceği gibi bunun toplumsal refaha dönüşümü de pozitif olacaktır.

Davranışsal finans, yatırımcıların karar alırken sadece risk ve getiriye değil, başka değişkenleri de göz önünde bulundurduklarını ve alınan kararların, faydayı maksimize etmek yerine, karar alıcının tatmin olmasını sağlayan kararlar olduğu varsayımlarına dayanan bir alandır. Bazen bireyin etkileşim içinde olduğu sosyal faktörler, bazen de psikolojik davranışlar bireylerin yatırım kararlarını etkileyebilmektedir.

Çalışmanın amacı, Fırat Üniversitesi'nde görev yapmakta olan akademik personelin finansal davranışlarının analiz edilmesi ve finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesidir. Ayrıca çalışmada akademik personelin, demografik ve finansal özellikleri ile finansal okuryazarlık ve finansal davranışları arasındaki ilişki incelenmiştir. Akademik personelin finansal davranışları, davranışsal finans eğilimleri üzerinden analiz edilmiştir. Ayrıca çalışmanın iki ana konusu arasındaki ilişki ve etki de araştırılmıştır.

Çalışmaya katılan 322 akademik personelden elde demografik veriler incelendiğinde, akademisyenlerin %33,9'unun kadınlardan, %66,1'inin erkeklerden oluştuğu belirlenmektedir. Akademisyenlerin yaş grupları incelendiğinde, 46 yaş ve üstü bireylerin çoğunlukta olduğu ve bunun da katılımcıların %35,7'sini oluşturduğu görülmektedir. Akademisyenlerin, %72,7'sinin evli olduğu belirlenmiştir. Akademisyenlerin unvanları incelendiğinde, profesör, doçent, doktor öğretim üyesi ve

öğretim görevlisi kadrosundaki akademisyenlerin sayıları birbirine yakın iken, araştırma görevlisi kadrosunda bulunan 110 kişinin, toplam katılımcıların %34,2'sini oluşturduğu belirlenmektedir. Akademisyenlerin gelir durumu incelendiğinde, çoğunluğun oluşturduğu %50,9'luk kesimin, 6001-8000 TL arasında kişisel gelire sahip olduğu görülmektedir.

Ankete katılan akademisyenlerin finansal özellikleri incelendiğinde, finansal eğitim almadığını belirten katılımcı oranı %77 iken, kendisini finansal okuryazar olarak değerlendiren %42 oranında katılımcı bulunmaktadır. Bu durum, akademisyenlerin finansal okuryazarlık durumları ile ilgili öz farkındalıklarının, finansal eğitime almaya ihtiyaç duyacakları seviyede olmadığını göstermektedir. Akademisyenlere finans piyasalarındaki gelişmeleri hangi sıklıkla takip ettikleri sorulduğunda, her gün takip edenlerin sayısının yüksek olduğu görülmekte ve finans piyasalarındaki gelişmeleri izlemeyen kitlenin de %10,9 oranında olması dikkat çekmektedir.

Akademisyenlerin ekonomik terimlere ilişkin bilgi düzeyleri incelendiğinde, tüketici fiyat endeksi ve merkez bankası bağımsızlığı kavramlarının, en yüksek bilinirliğe sahip terimler olduğu görülmektedir. En düşük bilinirliğe sahip terimler ise gini katsayısı ve finansal derinlik kavramları olarak görülmektedir. Finansal ürün ve hizmet kavramları incelendiğinde, katılımcılar arasında bireysel emeklilik, mevduat hesabı ve altın hesabı kavramları en yüksek bilinirliğe sahiptir ve katılımcılar arasında bu 3 kavramı duymayan bulunmamaktadır. Katılımcılar arasında en düşük bilinirliğe türev ürünler ve opsiyonlar sahiptir.

Anket uygulaması ile akademik personelin finansal okuryazarlık skoru 67,4 olarak hesaplanmaktadır. Bu skor, "Türkiye'de Finansal Okuryazarlık ve Erişim (2018)" raporunda belirtilen 2018 verilerine göre ülkemizin Finansal Okuryazarlık Skoru olan 61,5'dan bir miktar daha yüksektir. Sonuç olarak, Fırat Üniversitesi'ndeki akademik personelin orta düzeyde finansal okuryazar olduğu ve bu finansal okuryazarlığın ülke ortalamasının üzerinde olduğu sonucuna varılmaktadır.

Akademisyenlerin davranışsal eğilim ifadelerine verdikleri yanıtlar doğrultusunda, katılımcıların %54,3'lük bir kısmı gelecek dönemde ulusal ve uluslararası piyasalardaki gelişmelerin umut vadettiğine katılmazken, bu oranın katılımcıların kendi yatırımlarının gelecek dönemdeki durumuna yönelik olan ifade için %31,3 oranında olması dikkat çekmektedir. Katılımcıların büyük bir çoğunluğunun, getirisi ve riski düşük yatırım araçlarını, getirisi ve riski yüksek yatırım araçlarına tercih

ettiği görülmektedir. Katılımcıların başarısızlıklarını kabul ederek, zarar ettiren finansal yatırım aracından vazgeçmeleri gerekirken, bunun yerine pişmanlıktan kaçınarak yatırım aracını elde tutmaya devam ettiği görülmektedir. Katılımcıların, piyasada çoğunluğun kararlarını takip ettikleri, diğer yatırımcıların kararlarını anlamsız bulduklarında kararsız kaldıkları görülmektedir. Katılımcıların, dini inançlarının yatırım kararları üzerinde yüksek düzeyde etkili olduğu, siyasi görüşlerinin ise düşük düzeyde de olsa yatırım kararları üzerinde etkiye sahip olduğu tespit edilmektedir.

Davranışsal finans eğilimleri genel olarak incelendiğinde; aşırı güven, belirsizlikten ve hayal kırıklığından kaçınma, kayıptan kaçınma, akla geliş kolaylığı, çerçeveleme ve demirleme eğilimleri katılımcılar arasında yüksek düzeyde görülmektedir. Düşük düzeyde görülen eğilimler arasında, aşırı iyimserlik ve kendi durumunu değerlendirememeye eğilimleri yer alırken, pişmanlıktan kaçınma eğilimi ise orta düzeyde görülmektedir. Sonuç olarak, davranışsal eğilimlere ilişkin genel ortalama 3,16 olarak bulunmakta ve bu da akademisyenlerin davranışsal finans eğilimlerini orta düzeyde gösterdiklerini ifade etmektedir.

Ölçeklerin normal dağılıma sahip olup olmadığını belirlemek amacıyla Kolmogorov-Smirnov testi kullanılmış ve ölçekler normal dağılıma sahip olduğu için farklılık analizlerinde, parametrik analiz yöntemleri uygulanmasına karar verilmiştir. İkili gruplar arasında (cinsiyet, medeni durum vb.) sayısal karşılaştırmalarda, bağımsız gruplarda T-testi kullanılırken, ikiden fazla olan grupların (unvan, yaş, gelir durumu vb.) sayısal ölçümlerine yönelik genel karşılaştırmalarda, varsayımların sağlanması nedeniyle Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Yapılan Anova analizi için grupların ikili karşılaştırmalarında; varsayımların sağlanması halinde Post-Hoc test istatistiklerinden Tukey HSD testi, varsayımların sağlanmaması halinde ise Games-Howell testi kullanılmıştır. Ayrıca sayısal ölçümlerin birbirleri ile ilişki ve etkileşimini incelemek amacıyla, Pearson Korelasyon ve Basit Doğrusal Regresyon analizleri uygulanmıştır. Gerçekleştirilen bütün testlerde istatistiksel önem düzeyi 0,05 olarak alınmıştır.

Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezlerin sonuçları Tablo 33'te bulunmaktadır.

Tablo 33. Araştırma Hipotezleri Sonuç Tablosu

| HİPOTEZLER | Kabul/Ret |
|---|------------------|
| H₁: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₂: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₃: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₄: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri medeni durumlarına göre farklılık göstermektedir. | Ret |
| H₅: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir. | Ret |
| H₆: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri yaşlarına göre farklılık göstermektedir. | Ret |
| H₇: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir. | Ret |
| H₈: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri unvanlarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₉: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri kişisel gelirlerine göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₀: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri kişisel gelirlerine göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₁: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₂: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal eğitim durumlarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₃: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₄: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal okuryazarlık algılarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₅: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₆: Akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri finansal piyasaları takip etme durumlarına göre farklılık göstermektedir. | Kabul |
| H₁₇: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri ile davranışsal finans eğilim düzeyleri arasında bir ilişki vardır. | Kabul |
| H₁₈: Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri davranışsal finans eğilim düzeylerini etkilemektedir. | Kabul |

Tablo 33'e göre, 4 hipotez (H₄, H₅, H₆, H₇) reddedilirken, 14 hipotez (H₁, H₂, H₃, H₈, H₉, H₁₀, H₁₁, H₁₂, H₁₃, H₁₄, H₁₅, H₁₆, H₁₇, H₁₈) kabul edilmiştir.

T-testi finansal okuryazarlık sonuçları incelendiğinde; erkeklerin kadınlara göre, evlilerin bekârlara göre, finansal eğitim alanların finansal eğitim almayanlara göre, finansal okuryazarlık düzeyi daha yüksektir. Ayrıca finansal okuryazarlık ve finansal eğitim arasındaki anlamlı bulunan farklılığın şiddeti ($d=1,22$) çok büyük seviyededir.

T-testi davranışsal finans sonuçları incelendiğinde; erkeklerin kadınlara göre, finansal eğitim alanların finansal eğitim almayanlara göre davranışsal finans eğilim düzeyleri daha yüksektir. Finansal eğitim alınmasına rağmen davranışsal eğilimlerin yüksek düzeyde görülmesi, alınan finansal eğitimin içeriğine, davranışsal eğilimlerin de eklenmesi gerektiğini göstermektedir. Ayrıca akademisyenlerin davranışsal finans eğilim düzeylerinin medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir.

Anova analizi finansal okuryazarlık sonuçlarına göre; kişisel geliri yüksek olanların, düşük olanlara göre okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir. Kendisini finansal okuryazar olarak değerlendirenlerin, kendisini finansal okuryazar değilim diyerek değerlendirenlere göre; finansal piyasaları her gün takip edenlerin, haftalık ya da aylık takip edenlere göre finans okuryazarlık düzeyleri daha yüksektir. Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyleri unvanlarına göre anlamlı bir farklılık göstermemektedir.

Anova analizi davranışsal finans sonuçlarına göre; kişisel geliri yüksek olanların düşük olanlara göre davranışsal eğilim düzeyleri daha yüksektir. Finansal piyasaları her gün ya da aylık takip edenlerin davranışsal finans eğilim düzeyleri, aylık ve izlemiyorum cevabını verenlere göre daha yüksektir. Kendisini finansal okuryazar olarak değerlendirenlerin kendisini kararsız ve finansal okuryazar değilim diyerek değerlendirenlere; unvanı profesör olan akademisyenlerin, unvanı öğretim görevlisi olanlara göre davranışsal eğilim düzeyleri daha yüksektir.

Korelasyon analizi sonuçlarına göre; finansal okuryazarlık ile aşırı güven, eğilimi arasında pozitif yönlü orta düzeyde ilişki bulunmaktadır. Aşırı iyimserlik, kendi durumunu değerlendirememe, kayıptan kaçınma, akla geliş kolaylığı, çerçeveleme, demirleme, pişmanlıktan kaçınma, belirsizlikten kaçınma ve hayal kırıklığından kaçınma eğilimleri ile finansal okuryazarlık arasında pozitif yönlü zayıf düzeyde ilişki bulunmaktadır. Sonuç olarak, finansal okuryazarlık ile davranışsal finans eğilimleri arasında pozitif yönlü orta düzeyde ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

Davranışsal finans ile finansal okuryazarlık arasındaki neden sonuç ilişkisini bulmaya yönelik gerçekleştirilen regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı

bulunmuştur. Sonuçlara göre, finansal okuryazarlık düzeyinin artması davranışsal eğilimlerin %25,4'ünü açıklayabilmektedir. Çalışmada, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerinin davranışsal finans eğilim düzeylerini etkilediği tespit edilmiştir.

Bu çalışma sayesinde, akademisyenlerin finansal okuryazarlık ve davranışsal eğilimlere ilişkin farkındalık düzeylerinin artacağı düşünülmektedir. Yapılan bu çalışma, akademisyenlerin irrasyonel olarak yapabilecekleri davranışsal hataları fark etmesini ve yanlış olarak verdiği finansal kararları değiştirmesini sağlayacaktır. Akademisyenler, gerçekleştirecekleri bu bilinçli tercihler sayesinde, hem kendi refah düzeylerini arttıracak hem de toplumun refah düzeyini arttırarak finansal sistemin etkili, verimli ve sistematik bir şekilde çalışmasını sağlayacaklardır. Ayrıca örneklem olarak, öğrenim düzeyi yüksek bir kesim olan akademisyenlerin seçilmesi, toplumun farklı meslek gruplarına yönelik çalışmalar yapılmasına destek olarak alana katkı sağlayacaktır.

Öneriler

Çalışma sonucunda, akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeyi artsa dahi bu durumun davranışsal eğilimleri engelleyemediği görülmüştür. Bu sebeple, akademisyenlerin davranışsal finans konusundaki farkındalıklarının arttırılması gerekmektedir. Ayrıca çalışmada, akademisyenlerin orta düzeyde finansal okuryazar olduğu fakat bu finansal okuryazarlık düzeyinin arttırılması gerektiği tespit edilmektedir. Akademisyenlerin finansal okuryazarlık seviyelerini arttırmaları, ekonomik çıkarlarını koruyabilmeleri ve bu çıkarları arttırmaları açısından önemlidir.

Akademisyenlerin finansal okuryazarlık düzeylerinin arttırılması amacıyla eğitimler düzenlenmelidir. Gerçekleştirilecek olan eğitimlerin içeriğine, finansal okuryazarlığa ilaveten davranışsal finans konusunun da eklenmesiyle, bu konuda farkındalığın arttırılması sağlanabilir ve eğilimlerin görülme düzeyi düşürülebilir. Anketin uygulanması sürecinde akademisyenlerle yapılan görüşmeler sırasında, ankette yer alan ifadelerin ilgiyle karşılandığı ve merak uyandırdığı gözlemlenmiştir. Dolayısıyla Fırat Üniversitesi'nde, akademisyenlere yönelik olarak gerçekleştirilecek bir finansal okuryazarlık ve davranışsal finans eğitiminin, yüksek düzeyde katılımcıya ulaşacağı tahmin edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Akin, Hale. (2009). "Menkul Kıymet Portföy Yatırımlarında Davranışsal Finans Yönteminin Kullanılması ve Bir Uygulama Örneği", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi.
- Aksoylu, S., D. Boztosun, F. Altınışık ve E. H. Baraz. (2017). "A Baseline Investigation of Financial Literacy Levels: The Case of Kayseri Province", Muhasebe ve Finansman Dergisi.75, 229-246.
- Aldemir, Seda. (2015). "Davranışsal Finans Açısından Yatırımcı Davranışlarının İncelenmesi: Tokat İli Örneği", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Gazi Osmanpaşa Üniversitesi.
- Alpdündar, Hasan Serdar. (2016). "Bireylerin Sigorta Eğilimlerini Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Yaklaşımı İle İncelenmesi", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, Finans Anabilim Dalı, Uluslararası Bankacılık ve Finans Bilim Dalı.
- Altan, F. ve E. B. Biçer. (2017). Determination of Financial Literacy Levels of Health Personnel Working in Hospitals Affiliated to The Ministry of Health: Sivas Province Example. Business & Management Studies: an International Journal. 5.2, 481-499.
- Aslan, Ramazan. (2016). "Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırıma Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Araştırılması: Şanlıurfa İline Bağlı Viranşehir İlçesi Örneği", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetimi Anabilim Dalı.
- Ateş, S. (2014). "Finansal Okuryazarlık ve Davranışsal Önyargılar: Bireysel Hisse Senedi Yatırımcısı Üzerine Ampirik Bir Çalışma", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Galatasaray Üniversitesi, İstanbul.
- Atkinson, Adele ve Messy, Flore Anne. (2012). "Measuring Financial Literacy: Results of OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, (15).
- Aytekin, Yunus Emre. (2015). "Davranışsal Finans Kapsamında Bireysel Yatırımcıların İncelenmesi: Van İli Örneği", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

- Baker, H. Kent, Nofsinger, John R. (2002). "Psychological Biases of Investors", *Financial Services Review II*, Cilt: 1, Sayı: 1, 2002, s. 97-116.
- Barak, Osman. (2006). *Hisse Senedi Piyasalarında Anomaliler ve Bunları Açıklamak Üzere Geliştirilen Davranışsal Finans Modelleri: İMKB'de Bir Uygulama*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Barak, Osman. (2008). *Davranışsal Finans Teori ve Uygulama*. Gazi Kitabevi, Ankara.
- Bayar, Yılmaz. (2011). *Yatırımcı Davranışlarının Davranışçı Yaklaşım Çerçevesinde Değerlendirilmesi, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, (6:2), s:133-160.
- Bayrak, Oben, Kurtuluş. (2012). *Davranışsal Finans, Sermaye Piyasasında Gündem, Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kurumlar Birliği, Sayı.120. ISSN: 1304-8155*.
- Bayram, Nuran. (2015). *Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi*, Ezgi Kitabevi, Bursa.
- Bayram, S. (2010). *Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi Davranışları: Anadolu Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Uygulama*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Bozkurt, V. (2015). "Değişen Dünyada Sosyoloji: Temeller, Kavramlar, Kurumlar", Ekin Yayınevi, Bursa.
- Böyükaslan, A. (2012). "Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar Örneği", *Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, Afyonkarahisar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Chu, Z., Z. Wang., J. J. Xiao ve W. Zhang. (2017). *Financial Literacy, Portfolio Choice and Financial Well-Being, Social Indicators Research*, 132.2, 799-820.
- Çam, H. ve A. V. Çam. (2016). *Finansal Okuryazarlığın Mobil Bankacılık Kullanımındaki Rolü: Doğu Karadeniz Bölgesinde Bir Araştırma*, *Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi*, 1:3, 98-104.
- Doğan, M. ve Faikoğlu, S. (2016). *Davranışsal Finans ve Finansal Okuryazarlık*, Ekin Yayınevi, Bursa.
- Döm, Serpil. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi, Değişim Yayınları*, İstanbul.
- Duman, Kurt, Sumeyra. (2011). "Davranışsal Ekonomi Yaklaşımlarının Tüketici Karar Verme Tarzları İle Açıklanması ve Bir Uygulama", *Yayınlanmamış Doktora Tezi*, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Bilim Dalı.

- Ede, Müjdat. (2007). “Davranışsal Finans ve Bireysel Yatırımcı Davranışları Üzerine Ampirik Bir Uygulama”, Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Sermaye Piyasası ve Borsa Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- Er, F., F. Temizel, A. Özdemir ve H. Sönmez. (2014). Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 14.4, 113-125.
- Gökmen, H. (2012). Finansal Okuryazarlık, Hiperlink, İstanbul.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., Tatham, R. L. (2014). “Multivariate Data Analysis, Pearson New International Edition”, (seventh ed.).
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., Beverly, S. G. (2003). Household financial management: The connection between knowledge and behavior, Federal Reserve Bulletin, 2003, issue Jul, 309-322.
- Hobikoğlu, H, Elif. (2013). “Davranışsal Finans Çerçevesinde E-Atık Geri Dönüşüm Yatırım Risk Algılamasında Tüketici Tercih ve Davranış Düzeyinin Sosyoekonomik Analizi: İstanbul Örneği”, Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Cilt: 4, s. 55-70.
- Holden, K., Kalish, C., Scheinholz, L., Dietrich, D., ve Novak, B. (2009). “Financial Literacy Programs Targeted on Pre-School Children: Development and Evaluation”, Madison, Wisconsin: University of Wisconsin.
- Kahneman, Daniel ve Tversky, Amos. (1979). “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, Cilt: 47, Sayı: 2, 1979, s. 263-291.
- Karaağaç, A. (2015). “Finansallaşma Sürecinde Finansal Okuryazarlık” İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Yapı ve Sosyal Değişme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Karaca, H. S. (2018). “Türkiye’de Finansal Okuryazarlık ve Erişim Raporu”, Türk Ekonomi Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi Analitik ve İçgörü Araştırma Merkezi, Erişim Adresi: https://www.teb.com.tr/upload/PDF/TEB-FOE-Rapor-2018_website.pdf (E.T: 13.02.2019).
- Karan, M. B. (2013). Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, Gazi Yayınevi, Ankara.
- Kılıç, Ata ve H. A., Seyrek, İ. H. (2015). Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (66):129- 150.
- Kıyılar, M. ve Akkaya, M. (2016). “Davranışsal Finans”, Literatür Yayınları, İstanbul.

- Korkmaz, Turhan ve Ceylan, Ali. (2017). Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi, Ekin Yayınları, 8.Baskı, Bursa.
- Korkulutaş, D. (2018). “Bireysel Yatırımcı Davranış ve Kararlarının Davranışsal Finans Kapsamında Değerlendirilmesi: Erzincan İli Uygulaması”, Yüksek Lisans Tezi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kökdemir, Doğan. (2003). Belirsizlik Durumlarında Karar Verme ve Problem Çözme, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Küçük, Ayhan. (2014). “Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans Açısından Ele Alınması: Osmaniye Örneği”, Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 11, s. 104-122.
- Küden, Murat. (2014). Davranışsal Finans Açısından Bireysel Yatırım Tercihlerinin Değerlendirilmesi, Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
- Lusardi, A., ve O. S. Mitchell. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence, *Journal of Economic Literature*, 52.1, 5-44.
- Lusardi, Annamaria. (2008). “Financial Literacy: An Essential Tool for Informed Consumer Choice?”, NBER Working Paper Series, Vol.1, No.14084, Cambridge, June, ss.4-11.
- Mason, C. L. J. ve R. M. S. Wilson. (2000). Conceptualising Financial Literacy, Occasional Paper, 2000:7, Loughborough: Business School, Loughborough University.
- Mercan, N., Oyur, E., Altınay, A. ve Aksanyar Y. (2012). “Ekonomi Okur Yazarlığına Yönelik Ampirik Bir Araştırma”, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 4(2), 109-112.
- OECD. (2005). “Recommendation on Principles and Good Practices for Financial Awareness and Education”.
- OECD. (2015). OECD/INFE Toolkit For Measuring Financial Literacy And Financial Inclusion, France, March 2015, s.5.
- OECD. (2016). PISA 2015 Assessment and Analytical Framework: Science, Reading, Mathematic and Financial Literacy, France, s.85.
- Orton, Larry. (2007). “Financial Literacy: Lessons from International Experience”, CPRN Research Report, Ottawa, September, s.8.

- Özcan, Handan. (2011). Davranışsal Finansın Bireysel Yatırımcıların Karar Mekanizmaları Üzerindeki Etkileri: Finansal Yatırımcıların Değerlendirmelerine Yönelik Bir Araştırma, Nevşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir.
- Özdemir, A., Temizel ., Sonmez, H., Er, F. (2015). “Financial Literacy Of University Studens: A Case Study For Anadolu University, Turkey”, International Journal Of Management Economics and Busisness, 11(24): 97-109.
- Öztürk, E. (2014). Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Pompian, M, Michael. (2006). Behavioral Finance and Wealth Management. New Jersey. Published simultaneously in Canada.
- Potrich, A. C. G., Vieira, K. M., ve W. Mendes-Da-Silva. (2016). Development of a Financial Literacy Model for University Students. Management Research Review. 39.3, 356-376.
- Sefil, Sinem ve Çilingiroğlu, Hakkı Kutay. (2011). “Davranışsal Finansın Temelleri: Karar Vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri”, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Yıl:10, Sayı:19, s. 247-268.
- Seyrek İ. H. ve Gül, M. (2017). Finansal Okuryazarlık ve Girişimcilik Niyeti: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15.2, 103-118.
- Şantaş, F., Demirgil, B. (2015). Ekonomik Okuryazarlığı Düzeyinin Tespitine İlişkin Bir Araştırma, Akademik Bakış Dergisi, (48): 45-58).
- Temizel, Fatih ve Bayram, Fatih. (2011). “Finansal Okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İİBF Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 12(1), 73-86.
- Tosun, E. A. (2016). “Lise Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeyi Üzerine Bir Alan Araştırması”, Yüksek Lisans Tezi, s:1-152.
- Tufan, Cenk ve Sarıçiçek, Reyhan. (2013). “Davranışsal Finans Modelleri, Etkin Piyasa Hipotezi ve Anomalilerine İlişkin Bir Değerlendirme”, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt: 15, Sayı: 2, s. 159-182.
- Tufan, Ekrem. (2008). Davranışsal Finans, İmaj Yayınevi, Ankara.

- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası. (2011). “Dünyada ve Türkiye’de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim”, Erişim Adresi: [https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e/finansal_egitim.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e-m3fBaLY\(E.T:06.01.2019\)](https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e/finansal_egitim.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e-m3fBaLY(E.T:06.01.2019)).
- Willis, L., E. (2008). Evidence and Ideology in Assessing the Effectiveness of Financial Literacy Education: Faculty Scholarship, 197(94): 1-20.
- Xu, Lisa ve Bilal Zia. (2012). “Financial Literacy Around The World: An Overview of The Evidence with Practical Suggestions for The Way Forward”, Policy Research Working Paper, Vol.1, No.6107, Washington, June, s.2.
- Yıldız, S. B., Demir, K. Y., ve Göksu, Ş. A. (2009). “Yatırımcıların Psikolojik Önyargıları: İMKB Üzerine Ampirik Bir Çalışma”, Cilt: 46, Sayı: 537, s. 91-106.
- Yüksel, N, Derya. (2009). İMKB’de Yatırımcı Davranışı ve Örnek Bir Uygulama, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- <http://www.aile.gov.tr>, (E.T: 11.12.2018).
- <http://www.spk.gov.tr>, (E.T: 12.12.2018).
- <http://www.habitatdernegi.org>, (E.T: 19.12.2018).
- <http://www.foder.org>, (E.T: 22.12.2018).

EKLER

Ek 1. Orijinallik Raporu



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU

| ÖĞRENCİ BİLGİLERİ | |
|-------------------------------|---|
| Adı-Soyadı | Aytul BAĞLIOĞLU |
| Öğrenci Numarası | 171216101 |
| Enstitü Anabilim Dalı | İŞLETME |
| Programı | İŞLETME |
| Danışmanın Unvanı, Adı-Soyadı | Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR |
| Tez Başlığı (Türkçe) | AKADEMİK PERSONELİN FİNANSAL OKURYAZARLIK VE FİNANSAL DAVRANIŞ ANALİZİ: FIRAT ÜNİVERSİTESİ ÖRNEĞİ |

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ'NE


Yukarıda başlığı belirtilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 76 sayfalık kısmına ilişkin, 17/07/2019 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda belirtilen filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 22'dir.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç,
- 2- Kaynakça hariç
- 3- Alıntılar hariç/dâhil
- 4- 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Yukarıda bilgileri verilen öğrencinin doktora tezi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu tarafından belirlenen azami benzerlik oranlarını aşmadığını ve tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.


Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR
 Danışmanın Adı-Soyadı
 (İmzası)


Prof. Dr. Kenan PEKER
 Anabilim Dalı Başkanı
 (İmzası)

Lisansüstü tezler, savunma öncesinde **intihal program raporu** ile birlikte enstitüye teslim edilir.

İntihal raporu ile ilgili olarak etik kurallar dâhilindeki benzerlik oranları ilgili Enstitü Yönetim Kurulu tarafından belirlenir. (Enstitü Yönetim Kurulu tarafından tezin, intihal kapsamı dışında değerlendirilmesi için TURNITIN'den alınan raporda "benzerlik oranı"nın, "alıntılar hariç" en fazla %10, "alıntılar dâhil" % 30'u geçmemesi şeklinde kabul edilmiştir).

Ek 2. Etik Kurul Kararı

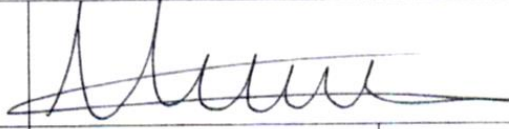
T.C.
FIRAT ÜNİVERSİTESİ
Sosyal ve Beşeri Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu Başkanlığı

ETİK KURUL KARARI

| TOPLANTI TARİHİ | TOPLANTI SAYISI | KARAR NO | ÇALIŞMACININ ADI SOYADI |
|-----------------|-----------------|----------|----------------------------|
| 01.11.2018 | 11 | 08 | Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR |

KARAR

| |
|--|
| <p>“Akademik Personelin Okuryazarlık ve Finansal Davranış Analizi:(Fırat Üniversitesi Örneği)” konulu çalışma etik kurulumuzda görüşülmüş olup; çalışmanın etik kurallara uygun olduğuna oybirliğiyle karar verilmiştir.</p> |
|--|

| | | | |
|---|-----------|--|-----------|
| Prof. Dr. M. Nuri GÖMLEKSİZ (Başkan) | |  | |
| Doç. Dr. Sebahattin DEVECİOĞLU (Üye) | Bulunmadı | Doç. Dr. Rıfat BİLGİN (Üye) | İmza |
| Doç. Dr. Süleyman İLHAN (Üye) | İmza | Dr. Öğr. Üyesi Serkan BİÇER (Üye) | İmza |
| Doç. Dr. İrfan EMRE (Üye) | İmza | Dr. Öğr. Üyesi Haki PEŞMAN (Üye) | Bulunmadı |
| Doç. Dr. Taner YILDIRIM (Üye) | Bulunmadı | | |

Ek 3. Anket Formu

Değerli katılımcı,

Elinizdeki anket çalışması, Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında Yüksek Lisans kapsamında hazırlanan “**Akademik Personelin Finansal Okuryazarlık ve Finansal Davranış Analizi: Fırat Üniversitesi Örneği**” başlıklı tez konusunun uygulama kısmına yönelik hazırlanmıştır. Çalışmadan elde edilecek veriler sadece bilimsel amaçlarla kullanılacak başka hiçbir kişi, kurum ya da kuruluşa verilmeyecektir. Katılımlarınız için teşekkür ederiz.

Dr. Öğr. Üyesi Özcan DEMİR

Aytul BAĞLIOĞLU

Aşağıda yer alan ifadelerden kendinize uygun olanı işaretleyiniz.

1. Cinsiyetiniz?

Kadın () Erkek ()

2. Yaşınız?

25 yaş ve altı () 26-30 yaş () 31-35 yaş () 36-40 yaş ()
41-45 yaş () 46 yaş ve üstü ()

3. Medeni haliniz?

Evli () Bekâr ()

4. Unvanınız?

Prof. Dr. () Doç. Dr. () Dr. Öğr. Üyesi ()
Öğretim Görevlisi () Araştırma Görevlisi ()

5. Kişisel geliriniz?

4000 TL-6000 TL () 6001 TL-8000 TL () 8001 TL-10000 TL ()
10001 TL ve daha fazla ()

6. Finans konusunda eğitim/kurs aldınız mı?

Evet () Hayır ()

7. Hiç finansal yardım (finansal danışmanlık vb.) için başvurduğunuz mu?

Evet () Hayır ()

8. Kendinizi finansal okuryazar biri olarak değerlendirir misiniz?

Finansal okuryazar değilim () Kararsızım () Finansal okuryazarım ()

9. Ekonomi ve finans piyasalarındaki gelişmeleri hangi sıklıkla izliyorsunuz?

İzlemiyorum () Her gün () Haftalık () Aylık ()

10. Lütfen beşli ölçek ile aşağıda yer alan ekonomik terimleri ne düzeyde bildiğinizi belirtiniz. “1” duymadığınızı, “5” ise ekonomik terim hakkında çok iyi bilginiz olduğunu belirtir.

(1) Duymadım (2) Duydum Ama Bilgim Yok (3) Bilgim Var Fakat Yeterli Değil (4) İyi Biliyorum (5) Çok İyi Biliyorum

| Ekonomik Terimler | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Tüketici fiyat endeksi | | | | | |
| Merkez bankası bağımsızlığı | | | | | |
| Gini katsayısı | | | | | |
| Finansal derinlik | | | | | |
| Orta gelir tuzağı | | | | | |
| Fırsat maliyeti | | | | | |
| Reel faiz | | | | | |

11. Lütfen beşli ölçek ile aşağıda yer alan finansal ürünleri ve hizmetleri ne düzeyde bildiğinizi belirtiniz. “1” ürün veya hizmeti duymadığınızı, “5” ise ürün veya hizmet hakkında çok iyi bilginiz olduğunu belirtir.

(1) Duymadım (2) Duydum Ama Bilgim Yok (3) Bilgim Var Fakat Yeterli Değil (4) İyi Biliyorum (5) Çok İyi Biliyorum

| Ürün ve Hizmet | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Bireysel emeklilik (BES) | | | | | |
| Mevduat hesabı | | | | | |
| Mortgage | | | | | |
| İpotekli kredi | | | | | |
| Tüketici kredisi | | | | | |
| Hisse senedi | | | | | |
| Bono ve tahvil | | | | | |
| Portföy çeşitlendirmesi | | | | | |
| Kredili mevduat hesabı | | | | | |
| Kredi skoru | | | | | |
| Türev ürünleri ve opsiyonlar | | | | | |
| Altın hesabı | | | | | |

| 12. Lütfen aşağıda yer alan ifadeleri dikkatlice okuyunuz ve bu ifadelere hangi ölçüde katıldığınıza ilişkin görüşünüzü “kesinlikle katılmıyorum” ile başlayan ve “kesinlikle katılıyorum” ile biten ölçek üzerinde (X) işareti şeklinde belirtiniz. | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) |
|--|-------------------------|--------------|------------|-------------|------------------------|
| | Kesinlikle Katılmıyorum | Katılmıyorum | Kararsızım | Katılıyorum | Kesinlikle Katılıyorum |
| 1- Yatırım yaparken sahip olduğum bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerinden daha değerli olduğunu düşünürüm. | | | | | |
| 2- Yatırımlarım konusunda aldığım kararların doğru ve sağlıklı olduğuna dair güvenim tamdır. | | | | | |
| 3- Gelecek dönemde ulusal ve uluslararası piyasalardaki ekonomik gelişmelerin umut vadettiğini düşünürüm. | | | | | |
| 4- Gelecek dönemde yatırımlarımın kazandıracığına yönelik beklentim güçlüdür. | | | | | |
| 5- Yatırım araçlarımın kaybettirmesi kötü şans veya diğer dışsal unsurlarla ilgilidir. | | | | | |
| 6- Kendi yatırım tercihlerimle çevremdeki tercihlerin benzer olması benim için önemlidir. | | | | | |
| 7- %80 olasılıkla 4.000 TL kazanmak yerine %100 olasılıkla 3.000 TL kazanmayı tercih ederim. | | | | | |
| 8- Getirisi ve riski düşük olan yatırım araçlarını getirisi ve riski yüksek yatırım araçlarına tercih ederim. | | | | | |
| 9- Bir finansal yatırım aracına yönelik aklımda kalan ilgi çekici bir performans, aynı tür finansal yatırım aracına yine yatırım yapmak istediğimde kararımı etkiler. | | | | | |
| 10- Bir finansal yatırım aracı önceki dönemlerde kazandırmış olmasına rağmen şimdi zarar ettirse bile ileriki dönemde mutlaka kazandırır. | | | | | |
| 11- Benzer A ve B portföylerine yönelik tercih yapma durumunda olsam, %80 oranında faydalı olduğunu düşündüğüm A portföyünü %20 oranında faydalı olmadığını düşündüğüm B portföyüne tercih ederim. | | | | | |
| 12- Bir finansal yatırım aracına yönelik zihnimde bir referans noktası belirler, satın almak veya satmak için fiyatın o noktaya ulaşmasını beklerim. | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|
| 13- Bir finansal yatırım aracıyla ilgili zarar etme durumunda zararım karşılanana kadar o finansal yatırım aracını satmam. | | | | | |
| 14- A ve B olmak üzere iki finansal araçtan oluşan bir portföyüm mevcutsa, acil nakit ihtiyacım halinde aynı maliyete sahip olan bu 2 yatırım aracından %20 kazandıran A ürünü yerine %20 kaybettiren B ürününü satarım. | | | | | |
| 15- İki yatırım aracı arasında karar veremediğimde hakkında daha çok bilgiye sahip olduğum yatırım aracını tercih ederim. | | | | | |
| 16- Yatırım kararı alırken yatırım sonrasında hayal kırıklığı yaşayabilme ihtimalini hesaba katarım. | | | | | |
| 17- Piyasadaki diğer yatırımcıların gözlem ve hareketleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararlarını takip ederim. | | | | | |
| 18- Piyasadaki diğer yatırımcıların hareketlerini anlamsız bulduğum zamanlarda alış-satış hareketlerim artar. | | | | | |
| 19- Dini inançlarım yatırım kararlarım üzerinde etkilidir. | | | | | |
| 20- Siyasi görüşlerim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir. | | | | | |

Ankete Katıldığınız İçin Teşekkür Ederiz.

ÖZ GEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Aytul Bağlıoğlu
Doğum Tarihi : 28.11.1991
Doğum Yeri : Türkiye / Elazığ
Medeni Durumu : Bekâr
E-Posta : aytulbaglioglu@gmail.com

EĞİTİM BİLGİLERİ

(2017 - 2019) Yüksek Lisans : Fırat Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü
 (AGNO: 3.93/4.00)
(2013 - 2017) Lisans : Fırat Üniversitesi - İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme
 Bölümü (AGNO: 4.00/4.00) 2016 - 2017 İktisadi ve İdari Bilimler
 Fakültesi Birincisi
(2005 - 2009) Lise : Elazığ Korgeneral Hulusi Sayın Lisesi

SERTİFİKALAR

- **06.2017** RYLA - Rotary Yarımın Liderlerini Arıyor (**ROTARY 2420.BÖLGE**)
- **04.2017** The Sandwich Method İngilizce Eğitimi (**THE SANDWICH METHOD**)
- **04.2017** Uygulamalı Mülakat Teknikleri Eğitimi (**AKGEM**)
- **10.2016** Uygulamalı Araştırma ve Raporlama Teknikleri Eğitimi (**PESKAM**)
- **10.2016** Menti Becerileri Eğitimi (**TİKAV**)
- **08.2016** The Gold Award Holders International Camp 2016 (**DofE CZECH REPUBLIC**)
- **03.2016** Girişimcilik (**FILIA MARIS**)
- **11.2015** AB Projeleri Eğitim Sertifikası (**GLOBAL B ACADEMY & CONSULTING**)
- **04.2015** Uygulamalı Drama Eğitimi (**ÇAĞDAŞ DRAMA DERNEĞİ**)
- **03.2015** Problem Çözme Becerileri ve Çatışma Yönetimi Eğitimi (**AKGEM**)
- **04.2014** Profesyonel Sunuş Becerileri Eğitimi (**AKGEM**)