



**T.C.  
GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DOKTORA  
TEZİ**

**DAVRANIŞSAL İKTİSATTA TASARRUF DAVRANIŞI:  
ÖNTANIMLI SEÇENEKLER VE BİREYSEL EMEKLİLİK  
SİSTEMİ ÖZELİNDE BİR ANALİZ**

**HAVVA SERİM**

**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**HAZİRAN 2019**



**DAVRANIŞSAL İKTİSATTA TASARRUF DAVRANIŞI: ÖNTANIMLI  
SEÇENEKLER VE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE BİR  
ANALİZ**

**Havva SERİM**

**DOKTORA TEZİ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

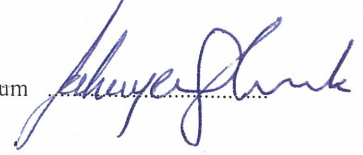
**HAZİRAN 2019**

Havva Serim tarafından hazırlanan “Davranışsal İktisatta Tasarruf Davranışı: Öntanımlı Seçenekler ve Bireysel Emeklilik Sistemi Özelinde Bir Analiz” adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ / OY-ÇOKLUĞU ile Gazi Üniversitesi İktisat Anabilim Dalında İktisat Bilim Dalında DOKTORA TEZİ olarak kabul edilmiştir.

**Danışman:** Prof. Dr. Fahriye Öztürk

İktisat, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum



**Başkan :** Prof. Dr. S. Alev Söylemez

İktisat, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

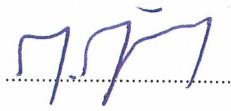
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum



**Üye :** Prof. Dr. İbrahim Tokatlıoğlu

İktisat, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum



**Üye :** Doç. Dr. Özgür Teoman

İktisat, Hacettepe Üniversitesi

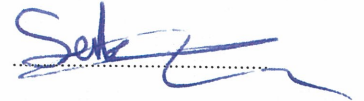
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum



**Üye :** Doç. Dr. Serkan Küçükşenel

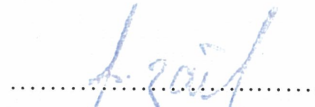
İktisat, Orta Doğu Teknik Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Doktora Tezi olduğunu onaylıyorum/onaylamıyorum



Tez Savunma Tarihi: 27/06/2019

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Doktora Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.



Prof. Dr. Figen ZAF

Enstitü Müdürü

## ETİK BEYAN

Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Havva SERİM

27.06.2019

# DAVRANIŞSAL İKTİSATTA TASARRUF DAVRANIŞI: ÖNTANIMLI SEÇENEKLER VE BİREYSEL EMELİLİK SİSTEMİ ÖZELİNDE BİR ANALİZ

(Doktora Tezi)

Havva SERİM

GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Haziran 2019

## ÖZET

Tasarrufları arttırmak, hem kişilerin hem de ülkelerin gerçekleştirmek istedikleri en önemli hedeflerin başında gelmektedir. Bunun yolu tasarruf davranışını değiştirmekten, daha açık bir ifadeyle, tasarruf davranışını anlamak ve kapsamlı bir biçimde betimlemekten geçmektedir. Bu bağlamda, çalışma odağına tasarruf davranışını almaktadır. Dolayısıyla analiz başlıca iktisat teorilerinde tasarruf davranışının psikolojik temellerinin izini sürerek başlamakta, tasarruf davranışına ilişkin önemli içgörüler sunan davranışsal iktisatta tasarruf okuması ile devam etmektedir. Söz konusu içgörülerin son zamanlarda tasarruf politikalarında sıkça yer bulduğu; çoğunun da emeklilik tasarrufu davranışını değiştirmek amacıyla bireysel emeklilik planlarında öntanımlı seçenekler kapsamında uygulanan otomatik stratejiler ile ilgili olduğu görülmektedir. Bu otomatik stratejileri, ülke çapında uygulayan nadir ülkelerden biri de Türkiye'dir. Politikanın başarısı tartışmalı olmakla birlikte, otomatik katılımın bireysel emeklilik planlarına katılıma ivme kazandırdığını söylemek mümkündür. Bunun nedeni, öntanımlı seçeneklerin tasarruf davranışı üzerinde güçlü bir etkiye sahip olmasıdır. Ancak, bu etkinin nasıl oluştuğunu açıklayan sınırlı sayıda ampirik araştırma mevcuttur. Bu kapsamda çalışmada Ankara kamu çalışanlarının bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım tercihlerini açıklamada etkili olduğu düşünülen demografik, finansal ve davranışsal değişkenleri saptamak üzere anket tasarlanmıştır. Daha sonra elde edilen değişkenler aracılığıyla lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Cinsiyet, medeni durum ve hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısının tercihlerde etkili olduğu bulunmuştur. Çalışmadaki Ankara kamu çalışanları örneklemini için davranışsal içgörülerden karmaşıklık algısı ve kamu otoritesi tasdik etkisi değişkenleri anlamlı çıkmıştır: Teorik öngörünün aksine bireysel emeklilik sistemini karmaşık algılama arttıkça sistemden çıkma olasılığının arttığı; politikanın kamu otoritesi tarafından tavsiye olarak görülmesinin sistemden çıkma olasılığını azalttığı bulgulanmıştır. Bu bulgular, bireysel emeklilik sistemine ilişkin bilgilendirici ve eğitici programlara ihtiyaç olduğunu ve ilgili stratejilerin politik karar alıcılara önemli derecede sorumluluk yüklediğini ortaya koymaktadır.

Bilim Kodu : 112104

Anahtar Kelimeler : Tasarruf davranışı, davranışsal iktisat, öntanımlı seçenekler, bireysel emeklilik sistemi

Sayfa Adedi : 172

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Fahriye ÖZTÜRK

SAVING BEHAVIOUR IN BEHAVIOURAL ECONOMICS: AN ANALYSIS SPECIFIC  
TO DEFAULT OPTIONS AND INDIVIDUAL PENSION SYSTEM

(Ph. D. Thesis)

Havva SERİM

GAZİ UNIVERSITY  
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES

June 2019

ABSTRACT

Increasing savings is one of the most important goals of the individuals and countries. This could be obtained through changing saving behaviour, and therefore by understanding and describing it comprehensively. In this direction, saving behaviour patterns accepted the focus of this study. So as to study saving behaviour, the psychological foundations of saving behaviour was traced to leading economic theories of saving at first. Then, saving behaviour analysis was done with the perspective of behavioural economics which provides rich insights regarding saving. Those insights are being applied by policy designers to make saving policies work better. The commonly applied ones are related to automatic strategies within default options in retirement savings plans that appear in many countries as such in Turkey. Turkey is one of the rare countries that implemented automatic enrollment in private pension plans at national level to change retirement saving behaviour. Although the success of this policy is questionable, it is fair to say that this policy has made enrollment into individual pension plans gain momentum. This is because defaults have powerful effects on saving behaviour. However, there is limited empirical findings that give explanation on how defaults work. To answer that question, we devised a survey for Ankara public employees to identify potential demographic, financial and behavioral explanations for automatic enrollment choices. We find that gender, marital status and number of dependents in the household are significant on the choices. The most exciting findings are related to behavioral insights: Ankara public workers in the sample find individual pension system complicated tend more likely to opt out and public authority endorsement effect decreases the likelihood of leaving the system significantly. These findings suggest that there is a need for sufficient educational and informative campaigns about the pension system and this strategy imposes a great degree of responsibility on policy makers.

Science Code : 112104

Key Words : Saving behaviour, behavioural economics, default options,  
individual pension system

Page Number : 172

Supervisor : Prof. Dr. Fahriye ÖZTÜRK



## TEŞEKKÜR

İktisatın yanında psikolojiye de ilgi duyan biri olarak, davranışsal iktisatı keyif alarak incelediğim bu çalışmada teşekkürlerimi davranışsal iktisat yazınından kazandığım bakış açısıyla sunmak isterim:

Sınırlı rasyonalite: Her ne kadar, her araştırmacının yaptığı gibi, bilgiye ulaşma ve işlemenin bilişsel maliyetini en aza indirmeye çalışıp elimden geldiğince konuların derinine inmeye uğraşsam da, bunun mümkün olmadığını anladım. Sınırlı rasyonalitemi daha az sınırlı hale getirme uğraşımında her zaman yanımda olan, sorularıma sabırla yanıt veren ve her ihtiyaç duyduğumda değerli fikirleriyle beni yönlendiren danışmanım Prof. Dr. Fahriye Öztürk'e en içten teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca tez izleme komitesinde bulunan ve her toplantıda değerli görüş ve önerileriyle bana yol gösteren Prof. Dr. İbrahim Tokatlıoğlu ve Doç. Dr. Serkan Küçükşenel'e; tez savunmasına katılarak çalışmamın son halini almasında değerli katkıları olan sayın jüri üyelerine çok teşekkür ederim. Ampirik araştırmanın tasarlanmasında değerli görüş ve önerilerini paylaşan Prof. Dr. Ömay Çokluk Bökeoğlu'na ve desteğini her zaman hissettiren aynı zamanda yüksek lisans tez danışmanım Doç. Dr. Özgür Teoman'a saygı ve teşekkürlerimi sunarım.

Sınırlı otokontrol: Tasarruf davranışını mercek altına aldığım bu çalışma süresince irade gücünün ne kadar büyük bir güç olduğunu anladım. Bunu, tasarruf davranışım başta olmak üzere hayatımın diğer alanlarında da uygulamaya çalıştım; özellikle de tezi yazarken zamanı yönetme konusunda. Kolay olmadı. Bu konuda desteklerini esirgemeyen, her zaman yanımda olan aileme ve dostlarıma çok teşekkür ederim. İyi ki varlar...

Sınırlı bencillik: Çalışmam boyunca değerli hocalarımdan, ailemden ve arkadaşlarımdan çok yardım ve destek aldım. Çok soru sordum, fazlasıyla yanıtladım. Bana en büyük kıt kaynak olan zamanlarını ayırma fedakârlığını gösteren Selçuk Öz, Mehmet Günaydın, Savaş Gayaker ve Nadide Yiğitli'ne; stresli anlarımda her zaman yanımda olan Zeynep Şeker Canlı, Temel Canlı, Aslıhan Balcı ve Ebru Işık Kütük'e ayrıca teşekkürü bir borç bilirim.

Son olarak, çalışma içerisinde ortaya çıkabilecek hata ve eksiklikler varsa tüm sorumluluğun bana ait olduğunu belirtmek isterim.



## İÇİNDEKİLER

	<b>Sayfa</b>
ÖZET .....	iv
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER .....	vii
ÇİZELGELERİN LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLERİN LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ .....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### TASARRUF TEORİLERİNDE BAŞLICA UĞRAKLAR

1.1. Tasarruf ve Tasarruf Davranışı: Genel Bir Bakış .....	7
1.2. Fisher'in Zamanlararası Tercih Teorisi .....	9
1.3. Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi .....	12
1.4. Duesenberry'nin Nispi Gelir Hipotezi.....	17
1.5. Friedman'ın Sürekli Gelir Hipotezi .....	20
1.6. Modigliani, Brumberg ve Ando'nun Yaşam Döngüsü Hipotezi.....	26
1.7. Tasarruf Teorilerindeki Gelişmeler: Bulgular ve Öneriler .....	30
1.8. Değerlendirme.....	33

### İKİNCİ BÖLÜM

#### TASARRUF VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

2.1. Davranışsal İktisat.....	37
2.1.1. Davranışsal İktisat Nasıl Başladı: Tarihsel Arka Plan.....	40
2.1.1.1. Erken Davranışsal İktisat .....	41

2.1.1.1.1. Sınırlı Rasyonalite ve Yetinmelik Davranış .....	42
2.1.1.1.2. Beklentiler, Uyarıcı Etkenler ve Tepkiler.....	45
2.1.1.1.3. Değerlendirme .....	47
2.1.2. Davranışsal İktisat Nasıl İlerledi?.....	49
2.1.2.1. Davranışsal Karar Araştırma Programı.....	50
2.1.2.1.1. Modern Davranışsal İktisat.....	56
2.2. Tasarruf ve Davranışsal İktisat .....	61
2.2.1. Psikolojik Temeller, İsteğe Bağlı Tasarruf ve Beklentiler .....	61
2.2.2. Sınırlı Rasyonalite ve Tasarruf.....	64
2.2.3. Bilginin Biçimi, Bağlamın Önemi ve Tasarruf .....	70
2.2.4. Zamanlararası Tercih.....	73
2.2.4.1. Zaman Tercihi, İndirgeme ve Otokontrol .....	74
2.2.4.2. Zamanlararası Tercih ve Tasarruf Uygulamaları.....	79
2.2.4.2.1. Zaman Tercihi ve Tasarruf İlişkisi .....	80
2.2.4.2.2. Davranışsal Tasarruf Modelleri ve Çıkarımları.....	81
2.2.5. Davranışsal İktisat Çerçevesinden Tasarrufa Bakış: Önerilen Politikalar.....	89
2.2.5.1. Taahhüt Mekanizmaları .....	89
2.2.5.2. Öntanımlı Seçenekler ve Otomatik Süreçler.....	92

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DAVRANIŞSAL İKTİSATTA BİR TASARRUF UYGULAMASI: ÖNTANIMLI SEÇENEKLER VE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

3.1. Öntanımlı Seçenekler ve Davranışsal İktisat .....	95
3.2. Öntanımlı Seçenekler ve Bireysel Emeklilik Uygulamaları.....	97
3.2.1. Yurtdışı Örnekleri.....	99
3.2.2. Türkiye'deki Durum.....	101
3.3. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Öntanımlı Seçeneklerin Etkisi: Davranışsal İlgörüler.....	105

3.4. Bir Öntanımlı Seçenek Olarak Bireysel Emeklilik Sistemine Otomatik Katılım: Ankara Kamu Çalışanları Örneği.....	108
3.4.1. Alanyazın Taraması.....	109
3.4.2. Araştırmanın Kapsamı, Kısıtları ve Yöntemi.....	116
3.4.3. Verilerin Analizi.....	118
3.4.3.1. Demografik Değişkenlere İlişkin Betimsel İstatistikler ve Otomatik Katımlı BES Sözleşmesinin Devam/Sonlanma Nedenleri.....	120
3.4.3.2. Finansal Okuryazarlık Değişkenine İlişkin Analizler.....	123
3.4.3.3. Davranışsal İçgörü Değişkenlerine İlişkin Analizler.....	124
3.4.3.4. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ile Davranışsal İçgörülerin Demografik Değişkenlerle ve Otomatik Katımlı BES'e İlişkin Tercihlerle İlişkisine Dair Analizler.....	129
3.4.3.5. Lojistik Regresyon Analizi.....	137
3.5. Değerlendirme ve Öneriler.....	140
SONUÇ.....	143
KAYNAKÇA.....	149
EKLER.....	167
EK-1. Anket Örneği.....	168
ÖZGEÇMİŞ.....	172

## ÇİZELGELERİN LİSTESİ

<b>Çizelge</b>	<b>Sayfa</b>
Çizelge 3.1. Yeni Zelanda, İtalya ve İngiltere'nin Ülke Çapında Uyguladığı Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemlerinin Özeti .....	100
Çizelge 3.2. OKS'ye Giriş Anında BES'i Olmayan Kamu ve Özel Sektör Çalışan Sayıları.....	103
Çizelge 3.3. 23 Mart 2019 Kamu ve Özel Sektör OKS Sertifikaları (adet) .....	104
Çizelge 3.4. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Öntanımlı Seçeneklerin Nasıl Etkili Olduğunu Ampirik Olarak Araştıran Çalışmaların Özeti.....	110
Çizelge 3.5. Çarpıklık ve Basıklık Katsayısı .....	119
Çizelge 3.6. Demografik Değişkenlere ve Otomatik Katılımlı BES Sözleşmesinin Devam/Sonlanma Durumuna İlişkin Betimleyici İstatistikler .....	120
Çizelge 3.7. Otomatik Katılımlı BES Sözleşmesinin Devam ve Sonlanma Nedenleri ...	121
Çizelge 3.8. Finansal Okuryazarlık Sorularının Doğru Yanıtlanma Oranı .....	123
Çizelge 3.9. Madde Güçlük İndeksi .....	124
Çizelge 3.10. Güvenirlik Analizi Sonuçları.....	124
Çizelge 3.11. KMO ve Bartlett Değerleri .....	125
Çizelge 3.12. Faktör Analizi Sonuçları.....	126
Çizelge 3.13. Puanların Betimsel İstatistikleri.....	127
Çizelge 3.14. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörüler Değişkenlerine İlişkin Korelasyon Matrisi .....	128
Çizelge 3.15. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Cinsiyete göre Karşılaştırılması.....	129
Çizelge 3.16. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Yaşa göre Karşılaştırılması.....	130
Çizelge 3.17. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Medeni Duruma göre Karşılaştırılması .....	131
Çizelge 3.18. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Hanede Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısına göre Karşılaştırılması .....	131
Çizelge 3.19. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Eğitim Düzeyine göre Karşılaştırılması .....	132

Çizelge 3.20. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Gelir Düzeyine göre Karşılaştırılması .....	133
Çizelge 3.21. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Otomatik Katılımlı BES'e katılım durumuna göre Karşılaştırılması.....	134
Çizelge 3.22. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Otomatik Katılımlı BES'te Kesinti Yapılan Katkı Payı Tutarı Durumuna göre Karşılaştırılması.....	135
Çizelge 3.23. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Otomatik Katılımlı BES'te Birikimlerin Değerlendirildiği Fon Tercih Durumuna göre Karşılaştırılması.....	136
Çizelge 3.24. Lojistik Regresyon Model Katsayıları Anlamlılığı .....	137
Çizelge 3.25. Lojistik Regresyon Model Özeti.....	138
Çizelge 3.26. Lojistik Regresyon Sonuçları .....	138

## ŞEKİLLERİN LİSTESİ

	<b>Sayfa</b>
Şekil 1.1. İki Dönemli Tüketim için Kayıtsızlık Eğrisi Analizi .....	22
Şekil 2.1. Beklenti Teorisinde Hipotetik Değer Fonksiyonu .....	55
Şekil 3.1. Özdeğerlerin Saçılımı Grafiği.....	125



## GİRİŞ

Kişiler gelecekteki refahlarını doğrudan etkileyen tasarruf kararlarını nasıl almaktadırlar? Yüzyıllardır iktisat teori ve politikasının merkezinde olan bu sorunun yanıtlandırılması, gerek mikro gerekse makro iktisadi analiz için kritik önem taşımaktadır: Tasarruf gelir şokları, beklenmedik harcamalar ve diğer finansal belirsizliklerin olumsuz etkilerini azaltarak, kişilerin refahında önemli bir rol oynamakta; yeterli tasarrufu olmayan kişiler, uzun dönemli finansal istikrarlarını sağlamada başarısız olmaktadır. Finansal bir 'tampon'un yokluğu veya azlığı, özellikle düşük ve orta gelirli kişileri, beklenmedik durumlara karşı kırılğan hale getirmektedir. Makro düzeyde ise yurt içi tasarruflar, üretime yönelik yatırımların finansmanını, güvenilir ve kalıcı kaynaklarla sağlaması bakımından önem arz etmektedir. Söz konusu önem, tasarruf davranışının sonuçlarını yansıtmakta ve birçok araştırmanın konusu olmaktadır. Ancak, tasarruf davranışının ardındaki sürece yönelik araştırmaların sınırlı kaldığı görülmektedir. Şöyle ki, gelir düzeyi ve servet gibi iktisadi; yaş, cinsiyet, aile yapısı ve sosyal sınıf gibi sosyoekonomik etkenler tasarrufun belirleyicileri olarak sunulurken, tasarruf kararını şekillendiren davranışsal ve psikolojik etkenler genellikle göz ardı edilmektedir. Oysaki tasarruf, sosyal ve psikolojik etkilerle de şekillenen iktisadi bir karardır. Böyle bir tanımlama, diğer unsurların yanında psikolojik unsurların da incelenmesini gerekli kılmaktadır. Bu gereklilik ise bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır.

Belirli bir dönemde tasarruf etmek, ucuz ya da pahalı bir ürün satın alıp almama, şimdi ya da sonra harcama yapma ve borçlanma ya da tasarruf etme gibi önemleri değişen çok çeşitli kararların sonucudur. Bu sonuca götüren süreçte kişiler gelir ve servet gibi kaynaklarını gelecekteki hallerine nasıl tahsis edeceklerini ve yöneteceklerini belirlemektedir. Tasarrufa dair çalışmalarda kişilerin genel ekonomik durumlarının farkında oldukları, aldıkları kararların sonuçlarına ilişkin belirli bir öngörülerinin olduğu ve kişisel özelliklerinin, tutumlarının ve geleceğe dair beklentilerinin bu öngörülerinde rol oynadığı varsayılmaktadır. Dolayısıyla, tasarruf araştırmaları bu konudaki örüntüleri belirleme uğraşındadır. İlgili araştırmanın hangi disiplin içinden ve bakış açısıyla yapıldığına göre de tespit edilen örüntüler ve bu örüntülere atfedilen önem değişmektedir. Bu çalışmanın odağında ise kişilerin tasarruf davranışlarına dair örüntüler yer almaktadır. Daha açık bir ifadeyle bu çalışmanın amacı, tasarruf sahiplerinin nasıl davrandıklarını; tutum, algı ve motivasyonlarını iktisat disiplini içinden ancak psikolojik bakış açısını da



göz ardı etmeden irdelemeye çalışmaktır. Dolayısıyla bu çalışmada, iktisatın tasarruf teorileri iktisat okulları bağlamında bir sınıflandırmaya gidilmeden incelenmekte; tasarrufların biçimi, nasıl ölçüleceği ya da (toplam) tasarrufun yatırım, gelir dağılımı veya büyüme gibi iktisadi değişkenlerle nicel ilişkisi kapsam dışında bırakılmaktadır.

Çalışma ilk olarak, "mevcut iktisat teorileri tasarruf davranışını açıklamaya dönük hangi psikolojik temelleri barındırmaktadır" sorusunu sorarak başlamaktadır. Mevcut iktisat teorilerinin kişilerin tasarruf kararını nasıl aldıklarına dair belirli varsayımlarda buldukları ve kişilerin tasarruf güdülerine odaklandıkları görülmektedir. Bu bağlamda, tasarruf davranışının mikro temellerini irdelemek adına, iktisatın tasarruf teorilerinde başlıca uğraklar olan I. Fisher'in zamanlararası tercih teorisi, J.M. Keynes'in mutlak gelir hipotezi, J. Duesenberry'nin nispi gelir hipotezi, M. Friedman'ın sürekli gelir hipotezi, Modigliani-Brumberg-Ando'nun yaşam döngüsü hipotezi mercek altına alınmaktadır. Çalışmanın birinci bölümünü oluşturan bu sorgulama, tasarrufa ilişkin önemli iktisadi çıkarımları dışlamayan ancak psikolojik-davranış temelli bir yaklaşım izlemektedir. Bölüm, ilgili teorilere gelen öneri ve eleştiriler doğrultusunda, teorilerin nasıl genişletildiğini özetleyen bir değerlendirme ile son bulmaktadır. Böylece, ikinci bölümde incelenen davranışsal iktisatın temel aldığı tasarruf teorilerinin alt yapısı da verilmiş olmaktadır.

İktisat disiplini içinden tasarruf davranışına dair psikolojik temelli araştırmaların sistematik olarak, en genel haliyle iktisat ve psikolojinin kesişim kümesi olarak tanımlanabilecek, davranışsal iktisat çerçevesinde yapıldığı anlaşılmaktadır. Son yıllarda, iktisadi analizde psikolojik unsurların etkili olduğunun bulgulanmasıyla ön plana çıkan davranışsal iktisatın kişilerin davranışlarına dair sonuçtan ziyade süreç odaklı bir yaklaşım izlediği ve önemli içgörüler barındıran zengin bir yazına sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, çalışmanın ikinci araştırma sorusu yurt içi yazın için görece yeni olan "davranışsal iktisat nedir, nasıl ortaya çıkmıştır ve ilerlemiştir" olarak belirlemektedir. Bu kapsamda ikinci bölümün ilk kısmında davranışsal iktisatın tarihsel arka planı, erken davranışsal iktisat, geçiş dönemi ve modern davranışsal iktisat sınıflandırması üzerinden aktarılmaktadır. Davranışsal iktisatın ilk olarak neoklasik iktisata bir alternatif olma hedefiyle yola çıktığı dönem olan erken davranışsal iktisat, özellikle H. Simon ve G. Katona'nın görüşleri üzerinden temsil edilmektedir. 1970'li yıllarda D. Kahneman ve A. Tversky'nin davranışsal karar araştırma program ile birlikte, yeni bir çehreye bürünen

davranışsal iktisatın günümüzde, neoklasik iktisata -daha gerçekçi psikolojik varsayımlar sağlayarak- tamamlayıcı olma hedefiyle çalışmalar yürüttüğü izlenmektedir. Bu doğrultuda modern davranışsal iktisat başlığı altında, günümüzdeki davranışsal iktisatın neoklasik iktisatla örtüştüğü ve ayrıştığı noktalar, neoklasik iktisatın fayda maksimizasyonu analizi üzerinden örneklendirilerek anlatılmaktadır. Böylece, (modern) davranışsal iktisatın neoklasik iktisatın modellerini temel alarak, bu modellerden sapmaları, başka bir deyişle, *anomalileri* nasıl tespit ettiği ortaya konulmaktadır. Bu anomaliler genel olarak, *standart-dışı tercihler*, *standart-dışı inanışlar* ve *standart-dışı karar alma* biçiminde özetlenmektedir. Standart-dışı tercihler, *zaman tercihleri(otokontrol problemleri)*, *risk tercihleri* ve *sosyal tercihler*, standart-dışı inanışlar *aşırı güven etkisi*, *küçük sayılar yasası* ve *doğrulama sapması* ve standart-dışı karar alma *çerçeveleme etkisi*, *sınırlı dikkat*, *sosyal baskı* ve *duygular* gibi olgular ekseninde incelenmektedir.

Davranışsal iktisatın varsayımları, yaklaşımı ve yöntemi ortaya konduktan sonra, ikinci bölüm "davranışsal iktisat tasarruf davranışını nasıl bir sistemle incelemektedir" sorgusuyla devam etmektedir. Bu sistematik inceleme ilk olarak erken davranışsal iktisatın temsilcilerinden, tasarrufu aktif bir karar süreci olarak ele alan G. Katona tarafından yapıldığı için, tasarruf davranışına dair ilk kapsamlı psikolojik temeller ve katkılar Katona'nın argümanları üzerinden aktarılmaktadır. Daha sonra, davranışsal iktisatın *homo economicus* varsayımlarını reddeden yaklaşımının, kişilerin tasarruf davranışını betimlemeye dönük oldukça önemli ve çeşitli içgörüler sunduğunun görülmesi üzerine, söz konusu içgörüler, izleyen bölümlerde sınırlı rasyonalite, bilginin biçim ve bağlamı, zamanlararası tercih ve indirgemenin tasarruf davranışı üzerindeki etkileri kapsamında incelenmektedir. Çalışmadaki bu sınıflandırma, araştırmaya konu olan içgörülerin birbirinden tamamen bağımsız olduğu ya da belirli bir önem sırasına sahip oldukları anlamına gelmemekte; yalnızca davranışsal iktisatın tasarruf davranışına ilişkin bulgularını düzenli bir biçimde aktarabilmek adına yapılmaktadır. Davranışsal iktisatın tasarruf yazınının, tasarrufun olası sonuçları zamanın farklı dönemlerinde görülen zamanlararası bir tercihe tabi olduğu argümanından yola çıkarak, en çok zamanlararası tercih konusunda yoğunlaştığı görülmektedir. Bu doğrultuda, ilgili alt bölümde zaman tercihi ve zamanı indirgeme analizine geniş bir biçimde yer verilmekte, davranışsal iktisatın özellikle zaman tutarsız tercihler ve otokontrol problemine ilişkin bulgularından hareketle, davranışsal yaşam döngüsü hipotezi ve altın yumurtalar modeli gibi alternatif zaman indirgeme modelleri geliştirdiği görülmektedir. Tüm bu teorik gelişmeler ışığında, davranışsal

iktisatın tasarruf politikaları konusunda da farklı bir yaklaşıma sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Davranışsal iktisat, bulguladığı içgörülerini kullanarak davranışsal olarak bilgilendirilmiş politikalar önermektedir. Önerdiği tek bir politika ardında birçok içgörünün etkisini barındırmakta, böylece farklı mekanizmaların aynı anda işlerlik kazanmasıyla istenilen davranış değişikliğinin sağlanabileceğini öne sürmektedir. Bu öneriler yazında *dürtme* olarak isimlendirilmektedir. Davranışsal iktisatın tasarruf davranışına dönük dürtmeleri, taahhüt mekanizmaları ve öntanımlı seçenekler başlıkları altında verilmektedir. Kişilerin çoğunlukla zaman-tutarsız tercihlere, başka bir deyişle otokontrol problemine sahip olduklarının bulgulanması üzerine davranışsal iktisat, kişilerin gelecekteki davranışlarına ya da tercihlerine kısıt koyan taahhütlü tasarruf hesaplarının, bu problemin üstesinden gelinmesine yardımcı olabileceğini savunmaktadır. Katı ve hafif taahhütler yelpazesinde birçok farklı uygulaması bulunan taahhüt mekanizmaları, yükümlülükleri yerine getirmeme durumunda uygulanacak mali cezaları veya aksi durumdaki mali ödülleri kullanmakta ya da daha hafif olan psikolojik getiri veya cezalardan faydalanmaktadır. Böylelikle, irade gücü göstermekte zorlanan kişilerin istekleri doğrultusunda tasarruf planlarına sadık kalmaları sağlanabilmektedir. Tasarruf özelinde en çok kullanılan dürtmelerin başında ise *öntanımlı seçenekler* gelmektedir. Seçim mimarları tarafından önceden tasarlanmış bu seçenekler, kişilerin atalet, statüko yanlılığı, erteleme ya da karar probleminin karmaşık algılanması gibi nedenlerle, belirli bir tercih yap(a)madıkları durumlarda, "halihazırda orada bulunarak" kişilere yol gösterici olmaktadır. Öntanımlı seçeneklerin tasarruf davranışı üzerindeki etkisi, başta bireysel emeklilik planlarında görülmektedir. Bireysel emeklilik planlarında otomatik katılım, otomatik yükseltme ve otomatik portföy dağılımı biçiminde uygulanan öntanımlı seçenekler, günümüzde birçok ülkede bireysel emeklilik tasarruf davranışını değiştirmek amacıyla gerek kamu gerekse özel sektör tarafından kullanılmaktadır. Öntanımlı seçeneklerin tasarruf davranışını değiştirmedeki başarısı ve yaygın bir biçimde uygulanması, konunun ayrıca bir incelemesini gerektirmektedir. Bu bağlamda çalışmanın üçüncü bölümü davranışsal iktisatın başlıca tasarruf uygulaması olan öntanımlı seçeneklere ayrılmaktadır.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde, öncelikle öntanımlı seçeneklerin ne olduğu ve davranışsal iktisattaki diğer uygulamaları aktarılmaktadır. Daha sonra, öntanımlı

seçeneklerin bireysel emeklilik uygulamaları yurtdışından örneklerle verilmekte; Türkiye'deki bireysel emeklilik sisteminin gelişimine değinildikten sonra, ülke çapında uygulamaya konulan otomatik katılımlı bireysel emeklilik sistemine ilişkin durum analizi yapılmaktadır. İzleyen alt bölümde, bireysel emeklilik tasarrufu davranışında öntanımlı seçeneklerin nasıl etkili olduğuna dair yapılan teorik açıklamalara yer verildikten sonra, bu açıklamaların ampirik olarak yeterince araştırılmadığı tespit edilmektedir. Bu nedenle, bu çalışmanın son araştırma sorusu "bireysel emeklilik sisteminde öntanımlı seçenekler hangi demografik, ekonomik ve davranışsal içgörüler aracılığıyla etkili olmaktadır" ekseninde belirlenmektedir. Bu kapsamda, ilgili alanyazın taraması aktarıldıktan sonra, yazındaki bu boşluğun doldurulmasına katkı sağlayacağı düşüncesiyle Ankara ili kamu çalışanları ile gerçekleştirilen ampirik araştırma ortaya konulmaktadır. Araştırmada bir öntanımlı seçenek olarak uygulanan otomatik katılımın bireysel emeklilik tasarruf davranışını neden etkilediği, demografik değişkenler, finansal okuryazarlık seviyesi ve davranışsal iktisat yazını doğrultusunda hazırlanan davranışsal içgörüler üzerinden ortaya konulmaktadır. Çalışma ilgili öneri ve değerlendirmelerle son bulmaktadır.



## BİRİNCİ BÖLÜM

### TASARRUF TEORİLERİNDE BAŞLICA UĞRAKLAR

Hanehalklarının gelirlerinin ne kadarını harcayacakları ya da tasarruf edecekleri bir tercih problemidir ve iktisat yazınında bu problem kadar eski ve öne çıkan çok az konu mevcuttur. Hanehalkları neden ve nasıl tasarruf eder sorusu zihinleri meşgul etmeye devam etmektedir. İhtiyat güdüsüyle mi? Yaşam boyu ihtiyaçlarını güvence altına almak için mi? Yoksa yalnızca miras bırakmak için mi? Diğer yandan bireyler tasarruf kararı alırken, güdüleri dışında hangi unsurlar belirleyici olmaktadır? Bu sorulara yanıt bulmak, başlıca tasarruf teorilerini gözden geçirmekle mümkündür. Bu bağlamda iktisat yazınında aslında, başlıca tüketim teorilerini gözden geçirmek gerekmektedir. Çünkü tasarruf, çoğunlukla gelirin 'tüketilmeyen kısmı' olarak ele alınmaktadır. Tasarruf, tüketim teorilerinde ara başlık olsa da, iktisat yazınında tasarruf davranışını açıklamaya yönelik önemli temeller atıldığı görülmektedir.

Bu bölümde başlıca tasarruf teorilerinde tasarruf davranışının nasıl temellendirildiği incelenmekte ve bu temellendirilmenin zamanla nasıl değiştiğinin izi sürülmektedir.

#### 1.1. Tasarruf ve Tasarruf Davranışı: Genel Bir Bakış

Tasarruf nedir? İktisat disiplini çerçevesinde tasarrufun tanımını yapmak en az diğer tanımlama uğraşları kadar zor olsa da, tasarrufa atfedilen anlamın farklı tarihi koşullar ve anlayışlar çerçevesinde farklı olması ve tasarrufun diğer iktisadi değişkenlerden bağımsız olarak tanımlanamaması, tasarrufa ilişkin tek ve geçerli bir tanımlama yapmayı ayrıca zorlaştırmaktadır. Yine de, en genel haliyle tasarrufu "belirli bir dönemde tüketim harcamasından geriye kalan cari gelir fazlası" ya da "belirli bir dönemin başı ve sonundaki kazanılmış net varlıklardaki değişim" biçiminde tanımlamak mümkündür (Warneryd, 1999: 47; Aidoo-Mensah, 2018: 133-134). Bu noktada tasarruf (saving), tasarruflar (savings) ve tasarruf davranışı (saving behaviour) özelinde ayrı tanımlamalar yapmak, tasarrufa ilişkin resmi daha da belirginleştirmektedir. Tasarruf, tasarruf etme eylemi ya da sürecini işaret ederken, tasarruflar tasarruf etme eylemi sonucunda elde edilen çıktıyı veya birikimleri ifade etmektedir. Tasarruf davranışı ise tanım gereği tasarrufu kapsarken, daha çok tasarruf eden kişilerin davranışsal özelliklerini nitelemektedir (Warneryd, 1999: 49).

Dolayısıyla, tasarruf davranışı araştırması tasarrufların biçimi, nasıl ölçüleceği ya da tasarruf etme araçlarından ziyade tasarruf sahiplerinin nasıl davrandıklarını merkeze alan, psikoloji temelli bir yaklaşımı ifade etmektedir.

Tasarruf davranışını anlamanın yolu, tasarrufun nasıl algılandığını incelemekten geçmektedir. İktisadi düşünce tarihi yazını bu bakış açısıyla incelendiğinde, konuya ilişkin birçok farklı anlayış ve tanımlamanın yapıldığı görülmektedir. Bu anlayış ve tanımlamaların ise içinde bulunulan ekonomik iklimden etkilendiği anlaşılmaktadır. 18. y.y.'a ve feodal sistemin çöküşüne kadar olan, ekonominin hanehalkı üretimi ve az miktarda ticaretle sınırlı olduğu dönemde, tasarrufun yalnızca birkaç kişinin yapabildiği bir ayrıcalık olduğu görülmektedir. Çünkü söz konusu ekonomik iklimde servet sahiplerinin yatırım yapmak için nedenleri olmadığı gibi, yoksul kesimin de tasarruf yapmak için yeterli parası bulunmamaktaydı. Ancak Sanayi Devrimi ile birlikte, servetin kaynağına ilişkin algı değişti. Değişen koşullarla birlikte ön plana çıkan iktisadi büyüme ve dolayısıyla sermaye birikimi ihtiyacı, servetin kaynağının 'toprak' değil sermaye olduğu algısını ortaya çıkararak, tasarrufu temel iktisadi sorun haline getirdi. Bu doğrultuda, dönemin iktisat teorilerinin, servetin kaynağı olan sermaye birikimine ve sermayeye temel teşkil eden tasarrufa odaklandığı görülmektedir. Nitekim, klasik iktisatta tasarruf hasılatın sermayeye dönüştürülmesi olarak ele alınmaktadır. Tüketmeme anlamındaki tasarrufun, verimli bir biçimde kullanıldığında (istiflenmediğinde), yatırıma eşit olduğu kabul edilmektedir. Söz konusu eşitlik ise faiz aracılığıyla sağlanmaktadır. Bu bağlamda, tasarruf etme eğilimine ilişkin Adam Smith, J.S.Mill, N.W. Senior, J. Rae, W.S. Jevons ve I. Fisher gibi iktisatçıların "gelecekte daha fazla getiri sağlamak, daha iyi durumda olmak adına şimdiki hazdan ödün verilmesi" görüşünde ve "tutumlu olma davranışında" ortaklaştıklarını söylemek mümkündür (Lorek ve Spangenberg, 2005; Warneryd, 1999: 47-48). J.M. Keynes'le birlikte ise söz konusu tasarruf-yatırım ilişkisi koparılarak, tasarruf faizin bir fonksiyonu olarak değil, gelirin bir fonksiyonu biçiminde ele alınmaktadır. Dolayısıyla, tasarrufun tanımının "şimdiki tüketimden kaçınma" yerine "gelirin harcanmayan kısmı" olarak değiştiği görülmektedir. Bu tanım değişikliği, tasarrufu açıklamaya dönük yaklaşımı da değiştirmektedir. Çünkü "insanlar neden gelecekte tüketim yapmak için şimdiki tüketimden vazgeçerler" sorusunu yanıtlamak, iktisadi değişkenlerin yanı sıra, geleceğin nasıl algılandığı, irade ve tutumlar gibi psikolojik değişkenlerin kullanımını da gerektirmektedir. Ancak "insanlar neden tüketim harcamalarından arta kalan fazla gelire sahiptir" sorusunun yanıtı öncelikle iktisadi ve sosyo-demografik



durumun analizini içermektedir (Warneryd, 1999: 72). Bu yaklaşım doğrultusunda, günümüz iktisat araştırmalarında tasarruf analizleri gerek hanehalkı gerekse ulusal ekonomiler için uygulanabilir olan, tüketim ve tasarrufun toplam harcamaya, bunun da toplam gelire eşit olduğu denklemi üzerinden yapılmaktadır. Bu denkleme göre tüketim harcamaları gelirden fazlaysa negatif tasarruf anlamına gelmekte, söz konusu negatif tasarruflar ya bir önceki dönemlerdeki tasarruflarla oluşmuş servetten ya da kredilerden sağlanmaktadır. Uzun dönemde krediler geri ödenmekte ve denge yeniden kurulmaktadır. Dolayısıyla, tüketim ve tasarruf geliri harcamanın iki farklı ama tamamlayıcı yolu olarak değerlendirilmekte ve belirsizlik, risk algısı, kredi imkanları, faiz, enflasyon gibi geliri etkileyen faktörler, tasarrufun belirleyicileri analizinde ön plana çıkmaktadır (Lorek ve Spangenberg, 2005:475-476). Tasarruf davranışı analizinin ise bireylerin tasarruf etme motifleri ile sınırlı kaldığı görülmektedir.

Sonuçta, insanlar neden tasarruf yapar diye sormak tasarruf motivasyonlarını açıklama, insanlar nasıl tasarruf yapar diye sormak ise tasarruf sürecini betimleme uğraşdır. Bu uğraşın gerçekleştiği alan, iktisat ve psikolojinin kesişim noktasını oluşturmaktadır. Tasarruf davranışını anlamak ancak bu noktadan geçmekle mümkündür. Nitekim, iktisadi düşünce tarihi yazınında tasarruf teorilerinde uğrak noktaları olan I.Fisher, J.M.Keynes, J. Duesenberry, M. Friedman ve Ando-Blumberg-Modigliani'nin teorilerindeki tasarruf davranışına ilişkin çıkarımları ortaya koymak, aslında söz konusu iktisadi psikolojiyi irdelemek anlamına gelmektedir.

## 1.2. Fisher'in Zamanlararası Tercih Teorisi

I. Fisher (1930) şimdi ya da sonra tüketme biçimindeki zamanlararası tercihe ve bu tercihi etkileyen unsurlara odaklanarak, 'zaman tercihi'<sup>1</sup> kavramsallaştırmasını ortaya koymaktadır. Fisher için zaman tercihi olgusu, ancak şimdiki keyiflerden vazgeçme pahasına uzun dönemli hedeflere ulaşabileceği çelişkisini yansıtmaktadır: Birey gelirini ya sabırsızlık göstererek harcamakta ya da yatırım fırsatı olarak değerlendirmektedir. Sabırsızlık, şimdiden yana zaman tercihi ile özdeşdir ve gelir akışının özellikleri gibi ekonomik unsurların yanında kişisel özelliklerce de belirlenmektedir. Dolayısıyla, her bir

<sup>1</sup> Zaman tercihi kavramı kapsamlı bir şekilde ilk olarak Rae (1834/1905) ve Böhm-Bawerk (1888/1891) tarafından incelenmiştir. Rae kavramı, '(sermaye) biriktirmeye duyulan güçlü arzu' olarak nitelerken, Böhm-Bawerk 'geleceği olduğundan daha az değerli görme eğilimi' olarak ele almaktadır. Fisher(1930) teorisini oluştururken, söz konusu yazarların görüşlerinden yararlanmışır.

bireyin zaman tercihi ekonomik koşullarına ve kişiliğine göre birbirinden farklılaşmaktadır. Ancak birey temelinde farklı olan zaman tercihi oranları piyasa koşullarında uyumlaşmakta; tek bir denge zaman tercihi oranına ulaşılmaktadır. Söz konusu denge zaman tercihi oranı ise reel faiz oranıdır. İlk amacı faizin neden ve nasıl oluştuğunu araştırmak olan Fisher, böylelikle, altyapısında zaman tercihine bağlı tüketim(tasarruf) davranışı olan faiz teorisini geliştirmektedir.

Fisher için tasarruf ne ifade etmektedir? Bu noktada Fisher (1908) "tasarruf gelir midir?" sorusunu sormaktadır. Fisher'e göre tasarruflar, cari gelirden ortaya çıksa da, cari gelirin değil sermayenin bileşenidir. Sermayenin değeri basitçe, gelecek gelirin indirgenmiş halidir. Bu nedenle bireyin tasarruf ettiği miktar, gelecek gelirin başka bir deyişle sermayesinin değerini arttırmakta; birey tasarruf ettiğinde cari gelirini düşürmekte ancak gelecek gelirini yükseltmektedir. Fisher'e göre tasarrufu, gelecek gelir elde etmek için yeniden yatırırken, hâlâ cari gelirin bir parçası kabul etmek, cari bir fedakarlık olmadan gelecek getiri elde edilebileceğini varsaymaktır. Oysaki, tasarruf iki farklı gelir akışı arasında yapılan bir tercihtir. Tasarrufla birlikte cari gelirden azalan miktar faizle birlikte gelecek gelire eklendiği için, cari gelir ile tasarruf negatif ilişkilidir: Birindeki artış, diğerindeki azalma pahasına gerçekleşmektedir.

Tasarruf etmek bireylerin söz konusu zamanlararası çelişkinin üstesinden gelmeleri ise bu süreci belirleyen unsurlar nelerdir? Bunun için öncelikle zaman tercihini tanımlamak gerekmektedir. Zaman tercihi ya da 'sabırsızlık derecesi', şimdiki ürünlerden bir birim daha tüketmekten elde edilecek cari marjinal faydanın, gelecekteki ürünlerden bir birim daha fazla tüketmekle elde edilecek cari marjinal faydadan fazla olması anlamına gelmektedir. Kısaca, şimdiki ürünleri gelecekteki ürünlere tercih etme eğilimidir ve bu eğilim bireyin gelir durumu ve kişisel özelliklerince belirlenmektedir (Fisher, 1930:62).

Fisher'e göre, gelir akışının dört özelliği, bireyin sabırsızlık derecesini (zaman tercihini) belirlemektedir (1930:71):

- 1) Beklenen reel gelir akışının büyüklüğü
- 2) Zaman şekli; zaman içinde sabit, artan ya da azalan olma yönündeki beklenen dağılımı

- 3) Bileşimi; beslenme, barınma, eğitim ya da eğlence gibi ihtiyaçları ne boyutlarda içerdiği
- 4) Risk ya da belirsizlik derecesi

Gelirin düşük olması, *ceteris paribus* (c.p.), yüksek sabırsızlık derecesine neden olmaktadır. Eğer gelirin zaman içinde artması bekleniyorsa, c.p., harcama sabırsızlığı artmakta; azalması bekleniyorsa harcama sabırsızlığı da azalmaktadır. Gelirin bileşimindeki değişimler, temel tüketim ihtiyaçlarının payının değişmesi anlamında ikame etkisi yaratarak sabırsızlık derecesini etkilemektedir. Belirsizliğin zaman tercihi üzerindeki etkisi ise bireyin yakın ve uzak geleceğindeki gelir artışlarını görelî olarak nasıl yorumladığına bağlı olmaktadır: Birey, yakın geleceğindeki gelirin istikrarlı ancak uzak geleceğindeki gelirin riskli olacağı beklentisi içindeyse, beklenmedik durumları göz önünde bulundurarak harcamasını kısıp, tasarrufunu arttırmaktadır. Diğer yandan, risk gelir akışı için sürekli mevcutsa birey şimdiki gelire önem verme eğilimine ve daha yüksek sabırsızlık derecesine sahip olmaktadır. Dolayısıyla risk nasıl değerlendirildiğine bağlı olarak, kişiden kişiye değişen farklı sonuçlara yol açabilmektedir (1930:72-80).

Fisher sabırsızlık derecesinin daha çok gelire bağlı olduğunu vurgulamakla birlikte, kişisel özellikler üzerinde de durmaktadır. Çünkü Fisher'e göre, söz konusu etkiler kişiden kişiye veya gruptan gruba değişmektedir. Fisher, daha fazla harcama sabırsızlığına neden olan öngörüsüzlük, otokontrol yoksunluğu, serbestçe harcama alışkanlığı, hayatı kısa ve geçici algılama, aile üyelerini geçindirme ve onlara miras bırakma hususunda takınılan bencil tutum ve moda aşırı düşkünlük olmak üzere altı tane kişilik özelliğinden söz etmektedir. Bu özelliklerin tersine sahip olan bireylerin ise daha fazla tasarruf yaptıklarını belirtmektedir (1930:81-90).

Fisher'e göre, sabırsızlık derecesi yüksek olan bireyler para ödünç almak, sabırsızlık derecesi düşük olanlara ödünç vermek istemektedirler. Tüketimin azalan marjinal faydaya tabi olduğu varsayımı altında, sabırsız bireyler artan tüketimleri karşısında gittikçe daha az karşılık vermeyi teklif ederken; tasarruf eden bireyler ise vazgeçtikleri her bir birim ürünün marjinal faydası arttığı için daha fazla karşılık talep etmektedirler. Ücretlerin katı ve likidite kısıtının olmadığı bir piyasada, bu süreç tüketimin ek birimleri için arz ve talep edilen karşılıkların eşitlenmesiyle, başka bir deyişle tüm bireylerin aynı marjinal zaman tercihi oranına sahip olmasıyla sonuçlanmaktadır. Böylelikle, makro düzeyde, bütün

bireylerin toplam sabırsızlık derecesi faiz oranını belirlemekte ve bireysel zaman tercihi oranı piyasa reel faiz oranına eşitlenmektedir (1930:96-98). Makro analizden hareketle Fisher, tutumluluğun yüksek olduğu ülkelerde faiz oranının düşük, harcama sabırsızlığının yüksek olduğu ülkelerde ise faiz oranının yüksek olduğu bulgusuna ulaşmaktadır (1930:504-505).

Özetle Fisher'in zamanlararası tercih analizi, azalan marjinal fayda nedeniyle tüketimi zamana yayma motivasyonu ile pozitif zaman tercihi nedeniyle tüketimi şimdi gerçekleştirme arasındaki çekişmenin, bir toplumdaki (tüketimi) tasarrufu ve buradan hareketle faiz oranını nasıl belirlediğini açıklamaktadır. Bu analiz, rasyonel tercihlere sahip bireylerin tüketimlerini şimdi ve sonraki dönemlere nasıl tahsis ettiklerini inceleyen 'indirgenmiş fayda modeline' temel oluşturmaktadır. İndirgenmiş fayda analizi de, sürekli gelir ve yaşam döngüsü hipotezi gibi tasarrufun önemli teorilerinin dayanak noktasıdır.

### **1.3. Keynes'in Mutlak Gelir Hipotezi**

J.M. Keynes Genel Teori'de (1936/2013) istihdam düzeyini neyin belirlediği sorusunu üzerinden toplam talep fonksiyonuna odaklanarak para, faiz ve istihdamın genel teorisini sunmaktadır. Böylelikle ekonominin makro görünümünü ortaya koyan Keynes, savlarını tüketim üzerinden temellendirmekte, bu nedenle analizinde tasarruf konusu 'ara başlık' olmaktadır. Keynes'in tasarruf davranışına dair görüşlerinin izini sürmek için "tasarruf nedir", "tasarruf motivasyonları nelerdir" ve "tasarrufların makroekonomik rolü nedir" sorularını sormanın faydalı olacağı düşünülmektedir.

Keynes'e göre tasarruf nedir? Bu sorunun yanıtı, tüketimin nasıl tanımlandığına bağlı olarak ortaya konulmaktadır. Keynes'e göre tüketim reel gelirin bir fonksiyonudur ve bireyler gelirlerine bağlı olarak tüketim harcaması yapmak ya da tüketimden kaçınmak şeklinde karar almaktadırlar. Böylelikle tüketim kararının sonucu olarak gerçekleşen tasarruf, gelirin tüketilmeyen kısmı olup, yalnızca bir artık olarak tanımlanmaktadır (1936/2013:61-65).

Keynes için iktisadi faaliyetin yegane aracı ve amacı tüketim faaliyetidir (1936/2013 :104). Dolayısıyla Keynes bir ekonomide toplam harcamaların nelerden oluştuğunun makro düzeyde detaylı bir tanımını yapmakta, daha sonra analizinin odağına aldığı toplam tüketim teorisini, temel psikolojik yasa olarak adlandırdığı varsayımla, *tüketim eğilimi* kavramsallaştırması üzerine kurmaktadır. Buradan hareketle de, tüketim fonksiyonuna ulaşmaktadır. Tüketim fonksiyonunun şeklini belirleyen tüketim eğiliminin değerini etkileyen unsurları ise genel ve öznel etkenler olmak üzere iki başlık altında incelemektedir. Bu inceleme aynı zamanda, *tasarruf eğilimi* ve toplam tasarruf analizi ile ilgili önemli çıkarımlar sunmaktadır.

Genel Teori'de diğer makro değişkenlerde olduğu gibi<sup>2</sup> tüketimin de değeri "ücret-birimleri" cinsinden reel bir büyüklük olarak ifade edilmektedir. Çünkü Keynes reel gelirin ( $Y_w$ ) yalnızca istihdam düzeyi ( $N$ ) tarafından belirlendiğini varsaymaktadır. Tüketim de gelir düzeyi tarafından belirlendiği için reel toplam tüketim fonksiyonu

$$C_w = \chi (Y_w)$$

biçiminde ücret-birimi cinsinden elde edilmektedir. Fonksiyondaki  $\chi$ , tüketim eğilimini nitelemekte ve gelirin ne kadarının tüketim harcamasına ayrılacağını göstermektedir. Bu nedenle de tüketim miktarı yalnızca reel gelire bağlı olarak değişmekte; tüketim eğilimi kısa dönemde istikrarlı bir yapı sergilediğinden, tüketim miktarını değiştirmede ikinci planda kalmaktadır. Öyleyse, reel gelir değiştiğinde tüketim miktarı nasıl değişmektedir? Keynes bu soruyu insan doğasının gereği olduğunu öne sürdüğü temel psikolojik yasa üzerinden yanıtlamaktadır: Hanehalkları gelirleri arttığında tüketimlerini arttırmakta ancak bu artış gelirlerindeki artış kadar olmamaktadır. Başka bir deyişle, tüketimdeki değişim miktarı, gelirdeki değişim miktarından az olmakta; *marjinal tüketim eğilimi* ( $dC_w / dY_w$ ) pozitif ancak 1'den küçük olmaktadır. Hanehalklarının alışık olduğu hayat standartları ve dolayısıyla buna uygun olarak yaptıkları harcamalar kısa dönemde değişmediğinden, gelirdeki artışlar gittikçe daha çok miktarlarda tasarruf edilmektedir (1936/2013:89-97).

<sup>2</sup> Bu durumun Genel Teori'deki tek istisnası işçilerin işverenlerle sözleşme yaparken reel değil parasal-ücretleri göz önünde bulundurdıkları varsayımdır.

Keynes'in tüketime dair incelenen analizinden hareketle, ücret birimleri cinsinden reel toplam tasarruf fonksiyonu

$$S_w = \rho Y_w$$

biçiminde elde edilmektedir.  $\rho$ , tasarruf eğilimini göstermektedir. Genel Teori'de tasarruf, modelin bağımlı değişkeni olduğu için tasarruf eğilimi, tüketim eğilimine bağlı olarak ( $\rho = 1 - \chi$ ) türetilmektedir. Dolayısıyla tasarruf eğilimi, belirli bir gelir seviyesinden sonra tüketim eğiliminin azalacağı ilkesini yansıtarak, gelire birlikte artmaktadır (Sheehan, 2009:82). Tüketimin gelire oranı ( $C_w/Y_w$ ) ortalama tüketim eğilimini, tasarrufun gelire oranı ( $S_w/Y_w$ ) ortalama tasarruf eğilimini nitelerken, tüketimdeki değişimin gelirdeki değişime oranı marjinal tüketim eğilimini, tasarruftaki değişimin gelirdeki değişime oranı ise marjinal tasarruf eğilimini vermektedir. Keynes'e göre, ortalama tüketim eğilimi, marjinal tüketim eğiliminden daha büyük olduğu için, tüketim gelirden fazla olabilmekte; ortalama tasarruf eğilimi marjinal tasarruf eğiliminden daha küçük olduğu için tasarruf negatif olabilmektedir<sup>3</sup>(Keynes, 1936/2013:97-98; Smyth, 1993:50).

Daha önce bahsedildiği üzere, Keynes'e göre gelir tüketimin temel belirleyeni olsa da, tek belirleyeni değildir. Servetin reel değerinde, gelir beklentisinde ya da maliye politikasındaki değişimler gibi ekonomideki genel koşulların (objective factors) tüketim eğilimini etkileyerek tüketim miktarını değiştirmesi olasıdır. Ancak bu koşullar öngörülemeyen, beklenmedik ve dışsal oldukları için mevcut iktisadi koşullar veri alınarak yapılan analizde ihmal edilmektedir. Diğer yandan, toplumu oluşturan bireylerin psikolojik ve sosyal pratiklerinden kaynaklanan öznel koşullar da (subjective factors) tüketim eğilimini etkilemekte fakat kısa dönemde çok yavaş değiştikleri için, yine istikrarlı oldukları kabul edilmektedir (1936/2013:91-96).

<sup>3</sup> Keynes'in ortalama ve marjinal tüketim/tasarruf eğilimine dair savları, yatay kesit ve zaman serisi verileri kullanılarak ilk olarak ABD için test edilmiştir. Kısa dönem zaman serileri ve yatay kesit verileri tahminlerine göre, beklenildiği gibi ortalama tasarruf eğiliminin marjinal tasarruf eğiliminden daha küçük olduğu ve ortalama tasarruf eğiliminin gelire birlikte artarken, ortalama tüketim eğiliminin azaldığı bulgularına ulaşılmıştır. Ancak Kuznets ve Goldsmith'in çalışmalarına göre, uzun dönemde tasarruf eğilimi reel gelir artışına rağmen sabit kalmakta dolayısıyla tasarruf eğiliminin gelire bir ilişkisi bulunmamaktadır. (Smyth, 1993:50-55). Bu durum "Kuznets Paradoksu" olarak da bilinmektedir.

Keynes'in ele aldığı öznel koşullar yalnızca tüketim eğilimini etkilemesi açısından değil, buraya kadar makro büyüklüklerin ağırlıkta olduğu analizinde, bireyin tasarruf davranışını resmettiği için de önemlidir. Öyleyse bireylerin tasarruf motivasyonları nelerdir? Keynes'e göre bireyleri tüketimden alıkoyan ihtiyat, öngörü, hesaplama, ilerleme, bağımsızlık, girişim, övünme ve hasislik olmak üzere sekiz tane motivasyon vardır. İhtiyat, gelirin bir kısmını beklenmedik durumlar için ayırmak; öngörü, yaşlılık, aile bireylerinin eğitim ve bakımı gibi gelecekte gerçekleşmesi muhtemel durumlar için kaynak sağlamak; hesaplama; şimdiki daha küçük miktardaki tüketimi, sonraki bir dönemde daha çok tüketime tercih ederek yarar sağlamak; ilerleme, daha iyi bir yaşam standardına ulaşmak; bağımsızlık, istenilen şeyleri yapabileme gücüne sahip olmak; girişim; bir iş kurmak ya da borsada işlem yapmak; övünme; miras bırakmak; hasislik ise harcama konusunda cimri olmakla ilişkilidir. Tüm bu motivasyonlar toplumların kurum ve organizasyon yapısı, beklenti ve geçmiş deneyimleri, kültürel değerlerinden kaynaklı alışkanlıkları ve gelir dağılımı gibi unsurlara bağlı olarak değişmektedir (1936/2013:107-109).

Keynes, bireylerin karar alırken *psikolojik zaman tercihi* olarak ifade ettiği, iki farklı karar sürecine tabi olduklarını belirtmektedir. İlk psikolojik zaman tercihi, daha önce bahsedilen genel ve öznel etkenler doğrultusunda belirlenen ve bireylerin gelirlerinin ne kadarını tükettiği/tasarruf ettiğini gösteren tüketim eğilimidir. İkinci zaman tercihi, ilk tercihin sonucunda bireylerin kenarda tutmak istedikleri tasarrufun biçimi ile ilgilidir. Likidite tercihi olarak adlandırılan bu karar, bireylerin farklı durumlar için, tasarruflarının ne kadarını likit biçimde tutmak istediklerini göstermektedir. Keynes'e göre likidite tercihi işlem, ihtiyat ve spekülasyon güduları ile ilişkili olarak belirlenmektedir. İşlem güdüsü, günlük ihtiyaçlar için yapılan işlemleri sürdürebilme; ihtiyat güdüsü beklenmedik durumlarda güvende hissetme; spekülasyon güdüsü ise gelecekteki kâr fırsatlarını yakalayabilme amacıyla ilgilidir (1936/2013:166-170). Söz konusu üç güdü, doğrudan tasarruf motivasyonu ile ilgili olmasa da, elde tutulan tasarrufun biçimine yönelik motivasyonları açıklaması bakımından önemlidir.

Özetle, Keynes'in analizinde tasarruf davranışı, şimdi ya da sonra tüketme biçimindeki bir zamanlararası tercih olarak ele alınmamaktadır. Birey temelinde psikolojik zaman tercihinden etkilenen tasarruf, ekonominin bütünü için farklı bir role sahiptir. Bu noktada Keynes'e göre tasarrufların makroekonomik rolünün ne olduğunu incelemek gerekmektedir.



Keynes'e göre mevcut toplam tasarruf ve toplam yatırım birbirine eşittir. Tüketimi gerçekleştiren bireylerin toplu davranışları sonucu oluşan toplam tasarruf aynı zamanda, bireysel girişimcilerin toplu davranışları sonucu yapılan yatırım miktarına özdeştir. Çünkü üretilmiş mallar ya bir tüketiciye ya da bir girişimciye satılmaktadır. Dolayısıyla, tüketiciler tarafından yapılmamış olan her bir tüketim, sermaye donanımına yapılan ek bir yatırım anlamına gelmektedir<sup>4</sup>. Ancak makroekonomik denklemde toplam gelir yaratma açısından yatırım harcamaları kararı önem taşımaktadır.

Keynes'e göre, birikmiş tasarruf nesiller arası servet transferi aracılığıyla gelecekteki tüketimi finanse edebilmekte ancak bu tüketim, tasarruf kararını alan bireyden bağımsız olarak belirsiz bir miktar ve zaman için söz konusu olmaktadır. Diğer yandan Keynes'e göre, girişimcilerin yatırım harcaması yapma isteği, tasarruf aracılığıyla sermaye-varlıklarını arttırmış olmaları ile değil, yatırım sonucu gerçekleşmesi beklenen hasıla ile ilgilidir. Beklenen hasıla ise tamamen gelecekteki efektif talep beklentisine bağlıdır. Bundan dolayı girişimciler, şimdiki tasarruf davranışını gelecekteki tüketimi canlandıracak bir davranış olarak değerlendirmemekte, aksine tasarrufun artması girişimcilere cari tüketiminin düşük olduğu mesajını göndermektedir. Bu durum, gelecek tüketim eğilimini cari tüketime bakarak tahmin etmeye çalışan girişimcilerin, tüketim talebine dair beklentilerini düşürmektedir. Sonuçta, toplumun tasarruf eğilimindeki artış cari yatırım harcamasını düşürmektedir. Özetle, tasarruf gelecek tüketim için şimdikininkin ikamesi değildir; tasarrufun makro iktisadi rolü daha çok, gelecekte belirsiz bir zamanda, belirsiz mallara ve belirsiz miktarda harcama yapmak için servet biriktirme arzusunda ortaya çıkmaktadır (1936/2013:210-213).

Sonuç olarak Keynes, tasarruf davranışı özelinde -dolaylı- bir inceleme yapmış olsa da, tüketim eğilimini belirleyen genel ve öznel koşulları açıklarken; tasarruf eğilimi, tasarruf motivasyonları ve tasarruf davranışını etkilediğini düşündüğü kişisel özellikleri detaylı bir biçimde incelemektedir. Sosyal ve psikolojik pratiklerinin zaman içinde çok yavaş değiştiğini varsayarak, tasarrufun belirleyeni olarak odağına cari geliri almaktadır. Yazında 'mutlak gelir hipotezi' olarak yer bulan söz konusu analiz, ilgili alandaki çalışmaların da odağına geliri alarak; yalnızca cari değil geçmiş, gelecek, beklenen ve nispi gelirin etkilerinin de araştırılmasına öncülük etmesi bakımından önem taşımaktadır.

<sup>4</sup> Gelir = Çıktının değeri = Tüketim + Yatırım  
Tasarruf = Gelir - Tüketim dolayısıyla  
Tasarruf = Yatırım (1936/2013:63).

#### 1.4. Duesenberry'nin Nispi Gelir Hipotezi

J. Duesenberry (1949) tasarruf davranışı ile ilgili olarak odağına cari gelirden ziyade, geçmiş geliri alarak 'nispi gelir hipotezini' ortaya koymaktadır. ABD için yatay kesit verilerini inceleyen Duesenberry, Keynes'in mutlak gelir hipotezinin konjonktür dalgalanmalarındaki tasarruf oranı değişimlerini yeterli olarak açıklayamadığını; hanhalklarının tasarruf davranışının yalnızca cari gelirden değil, başka unsurlardan da etkilendiğini öne sürerek, tercihlerin birbirine bağlı olduğu tüketim fonksiyonundan hareketle, yeni bir tasarruf teorisi kurmaktadır. Duesenberry'e göre bireylerin tercihlerinin birbirlerinden etkilendiği olgusu üzerine kurulan bir tasarruf teorisi, tasarruf davranışını daha iyi açıklamaktadır. Şöyle ki, hanhalkı problemi tüketim harcamasını arttırma ya da tasarruf etme arasındaki çelişki olarak ele alındığında, hanhalkını tasarruf etmekten alıkoyan nedenlerin başında, tüketimde tercihlerin birbirine bağlılığı gelmektedir. Bunu anlamak için de öncelikle tüketici davranışının ardındaki etkileri çözümlenmek gerekmektedir.

Tüketici davranışını anlamamanın yolu, tüketim motiflerinin sosyal karakterinin farkında olunmasından geçmektedir. Bu sosyal karakter ise hayat standardıdır. Herhangi biri tarafından başarıyla kenara konulabilmiş tasarruf miktarı, şu anki hayat standardını geliştirmek ya da tasarruf aracılığıyla gelecekteki refahı elde etmek arasındaki çelişkinin sonucunda belirlenmektedir. Bu çelişki sürecini anlamak için de, yüksek harcama yapmaya yönelten motivasyonları anlamak gerekmektedir; bireyin veri bir gelir düzeyinde hayat standardını ancak tasarruf düzeyini azaltarak yükseltebildiğini fark etmek önem taşımaktadır (Duesenberry, 1949:20-22).

Bu durumda yüksek tüketim harcamasına yol açan etkiler nelerdir? Duesenberry'e göre, bireylerin yüksek tüketimlerinin ana kaynağı, içinde yaşadıkları toplumun tüketim kültürüne sahip olmasıdır. Başka bir deyişle, toplumun başlıca hedeflerinden birisi hayat standardını yükseltmek olduğu için, kamu politikalarından gelir karşılaştırmalarına kadar tüm sosyal pratikler hayat standardını yükseltmeyi teşvik etmektedir. Bu açıdan bakıldığında, gelir düzeyi arttığında tüketimin artması beklenen bir olgudur. Ancak bireyler veri gelir düzeyinde de tüketimlerini arttırmaktadır. Dusenberry bu durumu şöyle açıklamaktadır: Veri koşullarda bir hanhalkı tüketimini arttırma arzusu ve tasarruf etme arzusu arasında bir bütçe dengesine ulaşmaya çalışmakta; söz konusu hanhalkı daha

yüksek kaliteli (pahalı) malları ancak tasarruftan vazgeçme pahasına tercih edebilmektedir. Bu dengeye bir kez ulaşıldığı zaman, edinilen alışkanlık daha kaliteli malları satın alma arzusunu engelleyen 'bir koruyucu duvar' oluşturmakta ancak daha kaliteli mallarla her karşılaşıldığında, bu mallara ulaşma arzusuna karşı koymak gittikçe zorlaşmaktadır. Bir hanehalkı için daha kaliteli mallarla temas halinde olma sıklığı, diğer hanehalkları tüketimlerini yükselttikçe artmakta ve böylelikle alışılmış olan tüketim motifi ve dolayısıyla tasarruf oranı, herhangi bir gelir ya da fiyat değişimi olmadan değişmektedir (1949: 25-27).

Duesenberry'e göre bireyler, aslında belirli bir mala değil, o mal aracılığıyla belirli amaçlara ulaşmayı istemekte ve bu nedenle daha kaliteli mal tüketmenin önemli olduğuna inanmaktadırlar. Bireyler alışkanlıkları doğrultusunda belirli malları kullanırken, onlara daha iyi mallar gösterildiğinde kendilerini tatminsiz hissetmektedirler. Sadece daha kaliteli mallar olduğunu bilmek değil, onlarla sıklıkla temas halinde olmak bireylerin tüketim alışkanlıklarını değiştirmektedir. Duesenberry bu durumu *gösteriş etkisi* olarak adlandırmaktadır: Başkalarının -arkadaşların, komşuların ya da yakın çevrenin- araba, ev vb. gibi mallarını gördüğünde bireyler, söz konusu malların eğer onların sahip olduklarından daha iyi olduğunu hissedersen tatminsizlik hissi yaşamakta, bu hissi yok etmek için harcamalarını yükseltme eğilimine girmektedirler (1949: 28).

Gösteriş etkisinin ardında sosyal ve psikolojik temeller bulunmaktadır: Herhangi bir hedef genel kabul gören sosyal bir hedef olduğunda, bu hedefe ulaşmanın önemi bireylerin zihinlerinde sosyalleşme süreciyle birlikte yer etmekte ve hedefe ulaşma yolundaki her başarı, kişinin kendi özsaygısını sürdürebilmesi için ana unsur haline gelmektedir. Özsaygıyı koruma ve sürdürme de her bireyin içindeki en temel dürtülerden biridir. Hayat standardını yükseltmek daha kaliteli mallar tüketmekle özdeş olduğu için, hayat standardını yükseltmenin hedef olduğu bir toplumda özsaygıyı sağlama dürtüsü böylece, daha kaliteli mal tüketme dürtüsüne dönüşmektedir. Duesenberry'e göre toplum farklılaşmış sosyal statülerden oluşmakta; sosyal statünün en önemli göstergelerinden biri de prestij anlamına gelen yüksek gelir olmaktadır. Yüksek gelirli hanehalkları daha iyi statüdeki grup olarak algılandığında, onların tüketim standartları başarı yargısı için bir kriter haline gelmektedir. Bu şekilde bir sosyal statüye ulaşmada keskin sınırlar (katmanlar) olmadığı için, her birey kendi hayat standardını benzerlerinin daha düşük ya da daha yüksek standartları ile karşılaştırmakta; herhangi bir hoşnutsuzluk durumunda da

hayat standardını yükseltecek mallar satın alma dürtüsü galip gelmektedir. Sonuçta, bir tüketici için daha fazla tüketme güdüsünün arzu ve şiddeti, diğer bireylere kıyasla kendi harcamalarının oranına bakılarak belirlenmektedir. Ancak tasarruf davranışı söz konusu olduğunda, diğer insanların davranışları doğrudan bir etkiye sahip olmamakta çünkü birçok hanehalkı yakın çevresinin ne kadar tasarruf ettiğini ya da onların varlıklarını bilmemektedir. Dolayısıyla, gösteriş etkisi şimdiki ya da gelecekteki tüketim arasındaki kararı etkilemesi bakımından tasarrufu, dolaylı olarak etkilemektedir (1949: 28-33).

Tüketimde tercihlerin birbirine bağlılığını ve gösteriş etkisini dikkate alarak Duesenberry, ABD için yapılan bütçe verilerini (1935-36 ve 1941) de gözlemleyerek, cari gelir seviyesindeki tüketimin geçmiş gelire bağlı olduğunu ortaya koymaktadır. Geçmiş gelirlerine göre mevcut gelirleri düşük olan hanehalkları, alışkın oldukları hayat standartlarını korumak için tasarruflarını azaltma pahasına tüketimlerini arttırmaktadır. Çünkü bir hanehalkı için tüketim harcamasını yüksek seviyeden düşük seviyeye indirmek, ilk defa yüksek harcamadan kaçınan bir hanehalkının tüketim harcamasını düşürmesinden daha zor olmaktadır. Bir hanehalkı,  $y_0$  gibi bir gelire sahipse ve  $y_0$  daha önce elde edilen gelir düzeyinden daha yüksek ise bu gelirin bir kısmı tasarruf etmektedir. Bu miktar, gelirin  $s_0=f(y_0)$  şeklinde bir fonksiyonu olmaktadır. Gelir artışı durumunda bu fonksiyon geçerli olmaktadır. Ancak gelir artışından sonra, gelir ilk haline geri düşerse tasarruf artık  $s_0=f(y_0)$  düzeyinden düşük olmaktadır. Söz konusu olan düşük gelirli bir hanehalkı ise bu durum negatif tasarrufla sonuçlanmaktadır. Dolayısıyla tasarrufun nispi gelir hipotezi

$$S_t = f(Y_t, Y_t/Y_0)$$

olarak ifade edilmektedir.  $Y_0$ , t yılına kadar elde edilmiş en yüksek geliri nitelemektedir. Denklemden anlaşılacağı üzere, tasarruf cari gelir düzeyine bağlı olduğu kadar, cari gelirin daha önceki yılların en yüksek seviyesindeki gelire oranına da bağlıdır. En yüksek gelir düzeyi, ilgili yıllardaki konjonktür dalgalanmalarındaki tepe gelir düzeyidir. Tasarrufu açıklamada bu şekilde konjonktürel bir analiz kullanan Duesenberry, dönemsal dalgalanmalara bakarak nispi gelir kavramsallaştırmasını daha net bir şekilde ortaya koymaktadır<sup>5</sup>(1949: 84-92).

<sup>5</sup> Duesenberry'nin nispi gelir hipotezi referans grubu, nispi gelir göstergesi, veri seçimi (zaman serisi, yatay kesit ve panel veri) bakımından farklı tercihler yapılarak çeşitli ülkeler için test edilmiş ve tercihlere göre

Dusenberry'nin tasarruf konusundaki görüşleri doğrultusunda, gelir artışının sürekli yaşandığı dönemlerde toplam tasarruf oranlarının gelirden bağımsız olduğu ve konjonktür dalgalanmalarındaki tasarruf oranının, cari gelirin bir önceki en yüksek gelire oranına bağlı olduğu bulgularına ulaşılmaktadır. Dusenberry'e göre tasarruf oranları faiz oranları, gelir beklentisi, gelir dağılımı ve nüfusun yaş dağılımındaki değişimlerden de etkilenmekte ancak toplamda bu değişimler büyük etki yaratmamaktadır. Diğer yandan Dusenberry söz konusu tasarruf teorisinin, zaman tercihinin yapısı (cari tüketimin ve gelecekteki farklı dönemler için tüketimin göreceli önemi), beklentilerin nasıl oluştuğu ve tercihlerdeki birbirine bağlılığı belirleyen sosyal yapının incelenerek, daha kapsamlı hale getirileceğinin altını çizmektedir (1949: 111-112).

### 1.5. Friedman'ın Sürekli Gelir Hipotezi

M. Friedman (1957) tasarruf (tüketim) davranışı araştırmalarındaki gelir analizlerine, 'sürekli gelir' kavramsallaştırmasıyla katkı sunmaktadır. Friedman'a göre bireyler gelirlerini farklı dönemler boyunca (hafta, yıl ya da yıllar boyu) elde ettikleri için, beklenen gelirlerine göre uzun dönemli tüketim planı yapmaktadırlar. Bu nedenle Friedman cari gelir ile bireylerin davranışlarını uyarladıkları sürekli gelir arasında ayırım yapmaktadır. Benzer şekilde, tüketimi de sürekli ve cari tüketim olarak ayırmakta ve cari tüketimi sürekli gelirin bir fonksiyonu olarak ele almaktadır.

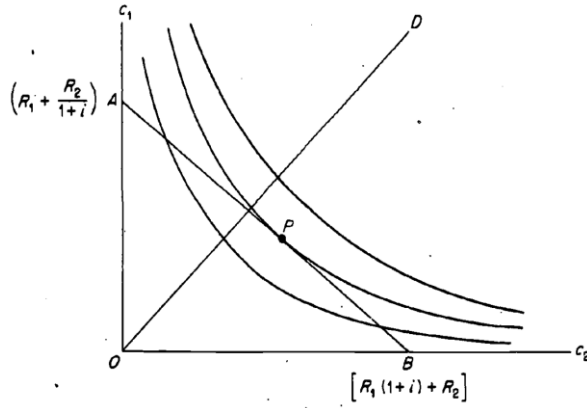
Friedman'a göre, hanehalkının gelirlerini etkileyen faktörler birçok farklı zaman boyutuna tabidir: Bazı faktörler gelirleri bir günlüğüne, bazıları bir haftalığına, bazıları ise yıllar boyunca etkilemektedir. Friedman bu süreci ikiye ayırarak analiz etmektedir. Etkileri belirli bir zaman döneminden az süren bileşenleri geçici, etkileri söz konusu dönemden daha uzun süren bileşenleri ise sürekli olarak ele almaktadır. Bu zaman döneminin uzunluğunu, hanehalkının 'zaman ufku' olarak ifade etmektedir. Friedman'ın araştırmalardan edindiği bulgulara göre zaman ufku genellikle üç yıl olmaktadır. Söz konusu ufku aşmayan etkilere sahip geçici gelir bileşenleri, tüketimi etkilememekte; geçici gelir ilk olarak hanehalkının varlık ve yükümlülüklerinde, başka bir deyişle tasarruflarında değişime neden olmaktadır (1957:221).

Friedman'a göre cari tüketim sürekli gelirin fonksiyonu olduğu için, tam belirlilik<sup>6</sup> varsayımı altında hanehalklarının herhangi bir dönemde kazandıklarından daha az ya da çok tüketebilmelerini sağlayacak tüketim planını yapmalarının ardında iki güdü vardır: İlki, uygun zamanlarda ödünç verme ve alma yoluyla tüketim düzleştirmesidir ki böylelikle hanehalkı bir zaman aralığından diğerine geliri değişse de harcamalarını nispeten istikrarlı tutabilmektedir. İkincisi, faiz oranının pozitif ya da negatif oluşuna göre, faiz geliri ya da ödeme elde edebilmektir<sup>7</sup>. Bu güdülerin altında hanehalkının nasıl davranacağı ise zamanın farklı dönemlerindeki tüketime atfedeceği görelî faydaya bağlı olarak değişmektedir (1957:7).

Sürekli gelir kavramsallaştırması temellendirmek için Friedman, Fisher (1930)'dan esinlenerek Şekil 1.1'deki kayıtsızlık eğrilerinden oluşan grafik gösterimini kullanmaktadır. 1.yıl ve 2. yıl olmak üzere tüketimin tüm gelecek planının kapsandığı iki ayrı dönem olduğu varsayılmaktadır. Her bir kayıtsızlık eğrisi bir tüketici için, 1. ve 2. yıldaki optimal tüketim bileşenlerini, OD doğrusu ise her iki yıl için eşit miktardaki tüketim bileşimlerini göstermektedir. Dikey ve yatay eksenlerdeki  $c_1$  ve  $c_2$  sırasıyla 1. ve 2. yılda tüketilen mal ve hizmetlerin parasal değerini temsil etmektedir. İki dönem arasındaki farklı gelir bileşenlerini veren AB bütçe doğrusu, tüketicinin tercih edebileceği kayıtsızlık eğrisini belirlemektedir. Tüketici OAB üçgenindeki herhangi bir noktayı elde edebilse de, optimal tüketim bileşiminin geometrik yeri, kayıtsızlık eğrisinin bütçe doğrusuna teğet olduğu P noktasında olmaktadır. Kayıtsızlık eğrisinin eğimi hanehalkının 1. yıldaki tüketim yerine 2. yıldaki tüketimi ikame etmeyi arzuladığı oranı vermektedir. Başka bir deyişle, tüketicinin zaman tercihinin vermede;  $c_1 > c_2$  olduğunda şimdiden yana zaman tercihi yüksek,  $c_1 < c_2$  olduğunda ise düşük olmaktadır.

<sup>6</sup> Tam belirlilik hanehalkının belirli zaman aralıklarında, her bir dönem için ellerine tam olarak ne kadar meblağ geçeceğini, tüketim mallarının fiyatlarını ve faiz oranını kesin olarak bildikleri varsayımını ifade etmektedir.

<sup>7</sup> Friedman belirsizlik durumunda, bu iki güdüye -Keynes'in ihtiyat güdüsü olarak adlandırdığı- beklenmedik durumlar için kenara para ayırma güdüsünün de ekleneceğini belirtmektedir. Bu durumda kayıtsızlık eğrileri normal konumlarından daha dik olmakta; gelecek tüketim için ayrılan karşılık içinde söz konusu 'acil durum' parasını da barındırmakta ve bu nedenle hanehalkı belirlilik durumundaki (gelecek tüketim için) cari tüketimden vazgeçmeyi arzuladığı miktardan daha fazla miktarda cari tüketimden vazgeçmektedir (1957: 16).



Şekil 1.1. İki Dönemli Tüketim için Kayıtsızlık Eğrisi Analizi

Tüketicinin 1. ve 2. yıllardaki beklenen gelirleri sırasıyla  $R_1$  ve  $R_2$ , faiz oranı da  $i$  ile temsil edilmektedir. Tüketicinin (2.yılda hiç harcama yapmayarak) 1. yılda harcayabileceği maksimum miktar, 1. yıldaki gelire ( $R_1$ ), 1.yılda kullanılmak üzere borç alınmış ikinci yıl gelirinin ( $R_2$ ) faiz maliyeti kadar indirgenmiş halinin eklenmesiyle bulunmaktadır. Tüketicinin (1.yılda hiç harcama yapmayarak) 2. yılda harcayabileceği maksimum miktar ise 1.yıldaki gelire 1.yıldaki geliri ödünç vererek elde edeceği faiz gelirinin de eklenip, buna 2. yıl gelirinin eklenmesiyle elde edilmektedir. Bu iki nokta (A ve B) grafikteki bütçe doğrusunun sınırlarını belirlemektedir.

$$A = R_1 + [R_2/(1 + i)]$$

$$B = R_1(1 + i) + R_2$$

Friedman'a göre,  $R_1$  ve  $R_2$  deki değişimler 1. yıldaki tüketimi ancak tüketicinin 1.yıldaki servet tahminlerini etkilemesi halinde değiştirebilmektedir. Tüketicinin 1. yıldaki serveti

$$W_1 = R_1 + \frac{R_2}{1+i}$$

olarak tanımlanmaktadır. Böylelikle Friedman gelecek geliri servet tanımı içine dahil ederek tüketim fonksiyonunu

$$c_1 = f(W_1, i)$$

şeklinde elde etmektedir (1957:7-9). Sürekli gelir  $y_{p1} = iW_1$  olduğu için de sürekli tüketim fonksiyonunu

$$c_{p1} = f\left(\frac{y_{p1}}{i}, i\right) = g(y_{p1}, i) = g(iW_1, i)$$

biçiminde tanımlamaktadır (1957:11).

Friedman'ın elde ettiği tüketim fonksiyonu bir dönemdeki tüketimin, yalnızca o döneme ait cari gelire değil, aynı zamanda bir sonraki dönemde elde edilmesi beklenen gelecek gelire ve faiz oranına da bağlı olduğunu göstermektedir. Cari gelir olan  $R_1$ 'deki değişim yalnızca cari serveti ( $W_1$ ) etkilerse tüketimi değiştirmekte; dolayısıyla cari gelirdeki değişime beklenen gelirdeki ( $R_2$ ) ters yönlü bir değişim eşlik ederse cari tüketimin etkilenmemesi olası görünmektedir: Eğer hanehalkı herhangi bir yıldaki gelirinin beklenenden yüksek olduğunu ve takip eden yıllarda bu gelirinin azalacağını biliyorsa, tüketimini cari gelirinden ziyade 'normal' gelirine göre ayarlama eğiliminde olmaktadır. Diğer yandan tasarruf, cari gelir ile cari tüketim arasındaki fark olarak tanımlandığında, yalnızca cari gelirin fonksiyonu olmaktadır:

$$s_1 = R_1 - c_1 = R_1 - f(W_1, i)$$

Böylelikle Friedman, zamanlararası tercih üzerinden oluşturduğu tüketim teorisinden hareketle, tasarrufu nihai olarak cari gelirin tüketilmeyen kısmı olarak ele alıp 'artık' olarak tanımlamaktadır (1957: 10). Bu tüketim(tasarruf) fonksiyonunun süresiz uzun dönemler için genişletilmiş hali sürekli gelir hipotezinin altyapısını oluşturmaktadır.

Sürekli gelir hipotezinin yapı taşları olan sürekli gelir ve sürekli tüketim doğrudan gözlemlenebilir veriler değil, hanehalklarının davranışlarından çıkarsanan bileşenlerdir çünkü söz konusu teorik kavramlar ex-ante, gözlemlenmiş veriler ise ex-post büyüklüklerdir. Örneğin, A ve B olmak üzere iki tüketiciden A'nın ölçülmüş gelirinin yıldan yıla çok değişken, B'nin ölçülmüş gelirinin ise son derece istikrarlı olduğu varsayıldığında, A'nın ölçülmüş geliri, sürekli gelirini temsil etmesi bakımından, B'ninkine göre, daha kötü bir gösterge olmaktadır. Dolayısıyla ölçülmüş gelir (ampirik gelir verileri) sürekli geliri temsil edememektedir (1957:20).



Friedman hanehalkının cari dönem ölçülmüş gelirini  $y$ , cari döneme ait sürekli gelirini  $y_p$  ve cari döneme ait geçici gelirini  $y_t$  ile temsil etmekte ve ölçülmüş geliri şöyle tanımlamaktadır:

$$y = y_p + y_t$$

Teorik olarak kurgulanmış sürekli gelir bileşeni( $y_p$ )<sup>8</sup>, hanehalkının beşeri sermaye kaynaklı ya da beşeri sermaye dışı (nonhuman wealth) servetinin değerini belirlediğini düşündüğü tüm faktörlerin etkilerini içermektedir. Çünkü Friedman sürekli gelir kavramsallaştırmasını "serveti azaltmadan tüketime olanak sağlayan gelir" üzerinden oluşturmaktadır (1957: 10). Bu da aslında hanehalkının beşeri ve beşeri sermaye dışı servetinin dönemsel getirileri anlamına gelmektedir. Geçici gelir bileşeni ise hanehalkı tarafından tesadüfi olarak algılanan durumlar ya da konjonktürel dalgalanmalardan kaynaklanan diğer bütün faktörleri temsil etmektedir (1957: 20-21).

Gelir analizine benzer şekilde Friedman, tüketim denklemini de sürekli ve geçici bileşenleriyle ifade etmektedir:

$$c = c_p + c_t$$

$c$  cari dönemdeki hanehalkı tüketimini,  $c_p$  cari döneme ait sürekli tüketimi ve  $c_t$  cari döneme ait geçici tüketimi göstermektedir. Sürekli tüketim sürekli gelirin fonksiyonu olarak

$$c_p = k(i, w, u)y_p$$

biçiminde elde edilmektedir. Sürekli tüketimin sürekli gelire oranını veren  $k$ , sürekli gelirin büyüklüğünden bağımsızdır. Başka bir deyişle, bu oran sürekli gelirin bütün düzeyleri için aynıdır ancak faiz oranına( $i$ ), beşeri sermaye dışı servetin gelire oranına( $w$ ) ve belirsizlik, yaş ve sosyal yapı gibi tüketicinin cari tüketim tercihlerini etkileyen faktörlere( $u$ ) bağlıdır (1957: 26).

---

<sup>8</sup> Sürekli gelir, olasılık dağılımının 'beklenen' değerine özdeştir (1957: 21).

Friedman hipotezindeki sürekli ve geçici bileşenlerle ilgili bir varsayım daha ortaya koymaktadır:

$$\rho y_t y_p = \rho c_t c_p = \rho y_t c_t = 0$$

$\rho$ 'nin korelasyon katsayısını gösterdiği söz konusu varsayıma göre, sürekli gelir ile geçici gelir; sürekli tüketim ile geçici tüketim ve geçici gelir ile geçici tüketim arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Geçici gelir ne sürekli ne de geçici tüketimi etkilemekte; herhangi bir dönemdeki geçici tüketim sürekli gelirden bağımsız olmaktadır. Dolayısıyla tüketim sürekli gelire bağlı 'planlanmış' bir kısımla, gelirden tamamen bağımsız 'planlanmamış' bir kısımdan oluşmaktadır (1957: 26-27).

Geçici gelirle geçici tüketim arasındaki korelasyonun sıfır olduğu varsayımı Friedman'a göre, tasarrufların 'artık' olarak tanımlanmasıyla tutarlı bir varsayımdır. Tüketim uzun dönemli bir davranış olarak değerlendirildiği için, gelirdeki geçici değişimler cari tüketimi değiştirmek yerine, öncelikle ya varlıklara bir eklemeye yol açmakta ya da daha önceki birikimlerin kullanılmasına neden olmaktadır. Bu nedenle geçici gelir, tasarrufu etkilemektedir (1957: 28).

Sürekli gelir hipotezi tasarruf davranışı özelinde başka hangi çıkarımlara sahiptir? Friedman bu soruya kendinden önceki teorileri kıyaslayarak yanıt vermektedir: Mutlak gelir hipotezine göre, düşük reel gelir düşük tasarrufa neden olmakta; nispi gelir hipotezine göre ise düşük gelirlilerin -gelirleri artsa da- gösteriş etkisi nedeniyle tasarrufları düşük olmaktadır. Sürekli gelir hipotezi bu savları reddetmekte, tasarruf oranlarını gelir düzeyinden bağımsız olarak ele almaktadır. Friedman'a göre, düşük tasarruf oranının nedeni düşük reel gelir seviyesi değildir, ancak gelirdeki ani bir artış sürekli gelir beklentisi yarattığı takdirde, sürekli gelirin cari gelire oranını arttırarak ve böylelikle tüketimin cari gelire oranının artmasına neden olarak tasarrufu düşürebilmektedir. Burada gelir yükselişinin kaynağına bağlı olarak tasarrufların yükselebileceğini de vurgulayan Friedman özetle, düşük cari gelir-düşük tasarruf ilişkisini kabul etmemektedir (1957:234).

Gelir dağılımının toplam tasarruf oranlarını etkilemesi hususunda Friedman, gelir eşitsizliğinin hangi gelirden kaynaklandığının önemli olduğunu belirtmektedir. Eğer eşitsizlik, sürekli gelirdeki farklılıklardan kaynaklanmakta ise tasarruf oranlarını

etkilememektedir. Ancak geçici gelirden kaynaklı gelir eşitsizliği söz konusuysa, eşitsizlik gelir beklentilerindeki belirsizlik anlamına geldiği için, beklenmedik durumlar için gerekli görülen tasarruflar artmaktadır. Bu nedenle Friedman'a göre, yüksek tasarruf oranı için gelir eşitsizliğinin değil, -ortalama sermaye getiri oranını azaltmayacak şekilde- belirsizliğin yüksek olması gerekmektedir (1957:235).

### **1.6. Modigliani, Brumberg ve Ando'nun Yaşam Döngüsü Hipotezi**

Tasarrufun yaşam döngüsü hipotezi (YDH), birey ve ülke bazında 'tutumluluk' davranışının belirleyenlerini araştırmaktadır. Diğer teorilerden farklı olarak rasyonel tüketicilerin, yaşlarını dikkate alarak, yaşam boyu gelirlerini tüketime (tasarrufa) neden ve nasıl optimal bir şekilde tahsis ettiklerini sorgulamaktadır. Hipotez ilk dayanaklarını Modigliani ve Brumberg (1954/2005; 1979) ile Ando ve Modigliani (1963/2005)'nin çalışmalarından almaktadır. Rasyonel ve fayda maksimizasyonu amacındaki tüketicinin davranışı, sürekli gelir hipotezinde olduğu gibi, Fisher (1930)'in zamanlararası tercih analizi temelinde incelenmektedir. Temsili bir tüketici, yaşam döngüsünün her evresinde 'yaşam boyu kaynakları' kısıtı altında faydasını en çoklaştırmaya çalışmaktadır. Bu bağlamda, temsili bir tüketicinin herhangi bir yaşa (t) tahsis edeceği tüketim, ücret gelirinin ve varsa miras gelirlerinden oluşan yaşam-boyu kaynaklarının cari değerine bağlı olmaktadır. Söz konusu tüketici her dönemde beklenen ortalama yaşam tüketimi miktarına yakın istikrarlı bir oranda tüketim yapmak isteyeceği için tasarruf büyüklüğünün, zamanın kısa dönemleri için (bir yıl gibi), cari gelirin ortalama yaşam-boyu gelirden sapması kadar salınacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Başka bir deyişle tasarruf miktarı, cari gelirin ortalama yaşam-boyu gelirden farklılaşmasının nedeni olan 'geçici gelire' bağlı olarak belirlenmektedir.

Sürekli gelir hipotezinde yaşam 'süresiz olarak uzun' varsayılmakta, yaşam döngüsü hipotezinde ise sürekli gelirin yerini yaşam-boyu kaynaklar almaktadır. Bu nedenle de, sürekli gelir hipotezinde analize dahil edilemeyen miras motifi YDH'de incelenebilmektedir. Hanhalkları yaşam döngüleri boyunca hanhalkı büyüklüğünün değişmesi ya da emeklilik gibi belirli döngülerden geçmekte ve bu döngülere bağlı olarak gelirleri ve ihtiyaçları değişmektedir. Davranışlarının ileriye dönük olduğu varsayılan hanhalklarının tasarruf etmelerinin temel amacı, beklenmedik durumlar için 'tampon' oluşturmak ve emeklilik dönemindeki negatif tasarrufu karşılamaktır (Modigliani ve

Brumberg, 1954/2005; Modigliani, 1986). Tasarrufun emeklilik döneminde kullanılacak şekilde modellenmesi, hipotezin önemli katkılarından birini oluşturmaktadır.

Tasarrufun yaşam döngüsü modeli, birey bazında fayda fonksiyonu analizi ile başlamaktadır: Bireyin fayda fonksiyonu, cari ve gelecek dönem toplam tüketiminin fonksiyonudur ve birey kaynaklarına göre faydasını en çoklaştırmak amacındadır. Söz konusu kaynaklar cari gelir, yaşam boyu gelirlerin bugüne indirgenmiş değeri ve cari net servet toplamından oluşmaktadır. Optimizasyon sürecinin sonucu olarak bireyin cari tüketimi, kaynaklarının ve varlık getiri oranının fonksiyonu olarak elde edilmektedir. Varlık getiri oranı, yaşa bağlı olarak farklı değerler olsa da, ilk olarak sabit olduğu kabul edilmektedir. Daha sonra birey tüketim fonksiyonu toplulaştırılarak, ülke bazında toplam tüketim fonksiyonuna ulaşılmaktadır. T yaşındaki bireyin t dönemdeki tüketiminin, yaşamının geri kalanında elde edeceği toplam gelir kaynaklarının cari değerinin belirli bir oranında olacağı varsayılmaktadır (Ando ve Modigliani 1963/2005:56) :

$$c_t^T = \Omega_t^T \cdot v_t^T$$

$$v_t^T = \alpha_{t-1}^T + y_t^T + \sum_{\tau=(T+1)}^N \frac{y_t^{eT\tau}}{(1+r_t)^{\tau-T}}$$

- $c_t^T$ : tüketicinin t yılındaki toplam tüketimi  
 $v_t^T$ : tüketicinin T yaşındaki toplam kaynaklarının cari değeri  
 $\alpha_{t-1}^T$ : önceki dönemden devredilen net servet toplamı  
 $y_t^T$ : cari aktif gelir  
 $y_t^{eT\tau}$ : T yaşındaki bireyin  $\tau$ . yılda kazanmayı beklediği aktif gelir  
N: gelir elde edilecek yaşam süresi sınırı  
 $r_t$ : varlık getiri oranı /indirgeme oranı

Söz konusu tüketim fonksiyonuna göre, cari tüketim yaşam boyu kaynakların  $\Omega$  gibi bir oranı olmaktadır.  $\Omega$  fayda fonksiyonunun biçimine, indirgeme oranına ve tüketicinin mevcut yaşına bağlı olmakla birlikte, toplam kaynaklara ( $v_t$ ) bağlı değildir. Yaşam boyu kaynaklar ise cari varlıklar, cari gelir ve çalışma yaşamı boyunca elde edilmesi beklenen gelirden oluşmaktadır. Hanehalkının gelecek gelirini ve gelecekle ilgili tüm değişkenlerin değerini tam olarak bildiği ve tam rekabet koşullarında işleyen bir sermaye piyasasının

olduğu varsayılmaktadır. Yaşamın farklı evrelerinde bireyler, cari gelir beklenen ortalama yaşam boyu kaynaklarından az olduğunda borçlanmakta; tam tersi durumda ise tasarruf etmektedirler. Özetle, rasyonel beklentilere sahip tüketiciler, yaşamlarındaki her evre için tüketim düzleştirmesi amacıyla bütçe planı yapmaktadırlar. Söz konusu bütçe cari gelirin büyüklüğünden bağımsız olmakla birlikte, cari gelir tasarruf edip etmeme konusunda bir ölçüt işlevi görmektedir (Modigliani ve Brumberg, 1954/2005; Ando ve Modigliani, 1963/2005).

Önce birey davranışından yola çıkılarak elde edilen cari tüketim fonksiyonu, toplulaştırma yapılarak makro düzeye çekilmektedir. Toplam tüketim fonksiyonu, nüfusun yaş dağılımı göz önüne alınarak, toplam gelir, toplam beklenen gelir ve toplam varlıklar ile ilişkilendirilmektedir<sup>9</sup>. Ancak ekonominin bütünü benzer bireylerden oluşsa da, birey için elde edilen çıkarımlarla, makro düzeydeki çıkarımlar farklılaşmaktadır: Tasarruf davranışında, birey bazında geçici gelir (cari gelirin ortalama beklenen gelirden sapan kısmı) belirleyici olurken, ülke bazında büyüme oranındaki artış etkili olmaktadır.

YDH 'nin makro analizinde öncelikle basitleştirici varsayımlar yapılmakta, daha sonra bu varsayımlar esnetilerek ilk modelden elde edilen bulgular karşılaştırılmaktadır. İlk modelin temel varsayımları hanehalklarının yaşam boyu olanakları ve tercihleri temelinde yapılmaktadır: Olanaklar, gelirin emeklilik dönemine kadar sabit, emeklilikten sonra sıfır ve faiz oranının sıfır olduğu; tercihler ise yaşam-boyu tüketimin sabit ve miras motifinin olmadığı varsayımlarını içermektedir (Modigliani ve Brumberg, 1954/2005).

Modelde, hanehalklarının varlıklarını daha sonra kullanmak üzere biriktirerek hem her yaş döneminin ihtiyaçlarına göre tüketimlerini uygun hale getirdikleri, hem de emeklilik dönemleri için karşılık ayırmış oldukları göz önüne alınmaktadır. Çünkü tasarrufun en önemli motiflerinden biri emeklilik dönemi için kenara para ayırmaktır. Dolayısıyla, en genç nüfus en az; orta yaşlılar biraz daha fazla servete sahip olmakta, en yüksek servet düzeyi emekli olmadan önceki dönemde görülmektedir. Bireyler emeklilik

---

<sup>9</sup> Zaman serisi uygulamalarında kullanılan ve uygulamada sürekli gelir hipotezindeki ile benzerlik gösteren söz konusu toplam tüketim fonksiyonu daha sonra Hall (1978) ve Flavin (1981) tarafından rasyonel beklentiler teorisi de içerilerek geliştirilmiştir. Hall (1978)'in 'tüketimin rassal yürüyüş hipotezi' olarak da geçen tüketim teorisine göre, tüketiciler ellerindeki tüm bilgiyi kullanarak tüketim düzleştirmesi yaptıkları için tüketimdeki değişimler yalnızca beklenen gelirdeki rassal değişimleri yansıtmaktadır. Flavin (1981) rassal yürüyüş hipotezini test ederek, beklenen cari gelirdeki değişimlerin tüketimi, sürekli gelir-yaşam döngüsü hipotezinin öngördüğünden daha fazla etkilediği bulgusuna ulaşmıştır.

döneminde ihtiyaçlarını karşılamak için varlıklarını satmakta, bu satılan varlıklar ise varlık birikim döngüsündeki genç nüfusa geçmiş olmaktadır.

Basit model, hem durağan durum hem de istikrarlı bir şekilde büyüyen durumdaki ekonomi için incelenmektedir. Verimlilik ya da nüfus artışının olmadığı durağan durumda, servet yalnızca yaşam döngüsü içinde aktarılmakta, yeni bir servet yaratılmamaktadır. Ekonomideki tasarruf oranının, servet-gelir oranına ( $W/Y$ ) bağlı olduğu varsayıldığında, veri bir büyüme oranında servetteki değişim sıfır olduğu için toplam tasarruf oranındaki değişim de sıfır olmaktadır. Bunun nedeni, emekli nüfusun negatif tasarrufunun çalışan (genç) nüfusun artı tasarrufları ile dengelenmesidir. Böylelikle, durağan durumda toplam servet ve dolayısıyla tasarruf oranı yalnızca emeklilik döneminin uzunluğuna bağlı olmaktadır (Modigliani ve Brumberg, 1979).

Durağan olmayan durumda; büyüme nüfus artışından kaynaklırsa, tasarrufu yapan çalışan (genç) nüfus, tasarruf yapan emekli (yaşlı) nüfusa göre daha fazla sayıda olmakta, dolayısıyla yaşlı nüfusun negatif tasarrufunun genç nüfusun toplam tasarrufundan az olması sonucu, toplam tasarruf oranı pozitif olmaktadır. Büyüme gelir artışı kaynaklı ise çalışan nüfusun tasarrufu, emekli nüfusun negatif tasarrufunu aşmakta, iktisadi büyüme yine pozitif tasarrufa yol açmaktadır. Büyüme oranı ne kadar yüksekse, tasarruf oranı da o kadar yüksek olmaktadır<sup>10</sup>. Sonuç olarak, makro düzeydeki tasarruf davranışı, toplam gelir oranındaki artışa bağlı olmaktadır. Özetle, tasarruf davranışının makro analizi, bir ülkenin tasarruf oranını tahmin etmede en iyi göstergelerin, ekonomik büyüme oranı ve demografik yapı olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle, ulusal toplam tasarruf oranı büyüme oranı ve toplumun demografik yapısı ile açıklanır hale gelmektedir (Modigliani ve Brumberg, 1979; Ando ve Modigliani, 1963/2005).

İlk modeldeki basitleştirici varsayımların esnetilmesi, modelin genel bulgularını etkilememekle birlikte, miras motifinin dahil edilmesi daha detaylı bir analiz gerektirmektedir. Genişletilmiş modelde faiz oranının, hanehalkı büyüklüğünün, çalışma ve emeklilik sürelerinin uzunluğunun değiştiği ve sermaye piyasalarında aksak rekabetin

<sup>10</sup> İktisadi büyümenin tasarruf oranlarını yükselteceği savı Tobin (1967) tarafından eleştirilmiştir. Her bir birey yaşamı boyunca gelirinin artacağını bilirse, yaşam döngüsü hipotezinin tahminine göre, daha önceki geliriyle tükettiği miktardan daha fazla miktarda bir tüketim gerçekleştirecektir. Bu nedenle de yüksek büyüme ve tasarruf oranı arasında negatif ilişki olması da söz konusudur. Diğer yandan büyüme ve tasarruf arasındaki nedenselliğin yönü konusunda fikir birliği bulunmamakta; bazı araştırmalara göre tasarrufların artması sonucu büyüme gerçekleşmektedir (Deaton,2005).

olduğu durumlar da göz önüne alınmaktadır. Faiz oranının sıfırdan farklı olması, tasarrufun emeklilik planı aracılığıyla emeklilik geliri elde etmek için yapıldığı düşünüldüğünde, tasarruf oranı üzerinde önemli bir etkiye yol açmamakta ancak uzun dönemde bir etki yaratmaktadır. Hanedeki çocuk sayısının artması nedeniyle hanehalkı büyüklüğünün değişmesi tasarruflar üzerinde azaltıcı etkiye neden olmaktadır. Emekli olarak geçirilen sürenin artması, biriktirilmesi gereken serveti arttırarak tasarruf oranını arttırmaktadır. Emeklilik süresini etkileyen bireysel sosyal güvenlik planı gibi değişkenler de tasarrufu etkilemektedir: Sosyal güvenlik planının olması daha erken yaşta emekliliği teşvik ederek, tasarrufu arttırmaktadır. Gelecek gelirle ilgili belirsizliğin olduğu durumda, sermaye piyasalarının aksak olması hanehalklarını ödünç alarak tüketim yapmaktan alıkoymakta, dolayısıyla tasarrufu arttırmaktadır. Miras motifinin daha çok yüksek gelirli gruplarda görülmesinin yanında, yaşam döngüsünün ne zaman sonlanacağına bilinmemesi, emeklilerin varlıklarını ne kadar süreliğine kullanabilecekleri konusunda belirsizlik yaratıp 'istem dışı' mirasa yol açabilmektedir. Bu durumdaki miras, aslında yaşam döngüsü hipotezinde modellenen ihtiyat güdüsüyle biriktirilen tasarrufu yansıtmakla birlikte, kapsamlı bir analiz için tasarrufun ne kadarının ihtiyat ne kadarının miras motifiyle yapıldığının detaylıca araştırılması gerektiğinin altı çizilmektedir (Modigliani ve Brumberg, 1979).

### **1.7. Tasarruf Teorilerindeki Gelişmeler: Bulgular ve Öneriler**

Yaşam döngüsü hipotezi gerek hanehalklarının tasarruflarını yaşam boyu nasıl tahsis ettiklerini, gerekse kısa ve uzun dönemdeki toplam tasarruf oranlarının nasıl değiştiğini tutarlı bir şekilde açıklaması bakımından iktisat yazınında önde gelen tasarruf teorilerinden biri olma özelliğini korumaktadır. İlgili yazında daha sonra geliştirilen tasarruf teorileri, büyük ölçüde yaşam döngüsü modelinin uygulamalarından elde edilen bulgular doğrultusunda ilerlemekte; tasarruf motivasyonları, genç ve yaşlı nüfusun tasarruf davranışları ya da modelin temel varsayımlarının farklı durumları incelenerek tasarruf teorisi daha kapsamlı hale getirilmeye çalışılmaktadır.

Yaşam döngüsü hipotezinin en önemli çıkarımlarından biri nüfusun yaş dağılımına atfettiği tasarruf davranışıdır. Hipoteze göre, bireyler yaşam döngüleri boyunca aynı düzeyde tüketim yapmayı arzulamaktadır. Bu nedenle de bireylerin, emeklilik döneminde daha düşük olacak gelirlerini telafi etmek için, emekli olmadan önceki dönemlerde

tasarruf etmeleri, emeklilik dönemlerinde de bu tasarrufu kullanmaları (negatif tasarruf yapmaları) beklenmektedir. Bu öngörüğü destekleyen çalışmaların yanında, farklı bulgulara ulaşan çalışmalar da mevcuttur. Söz konusu çalışmalara göre, emekliler hipotezin öngördüğünden daha fazla tasarruf etmekte ya da beklenenden daha az negatif tasarrufta bulunmaktadır (Danziger vd. 1982; Hurd, 1990; Banks, Blundell ve Tanner, 1998). Yaşlı-emeklilerin neden tasarruf etmeyi sürdürdükleri ya da negatif tasarruf yapmadıkları ise

- 1) Tüketim ihtiyaçlarının azalması dolayısıyla daha önceki tasarruf alışkanlıklarını rahatlıkla sürdürmeleri
- 2) Kendilerinin ve eşlerinin başlarına gelebilecek kötü durumların ne kadar süreceğini, dolayısıyla ihtiyat güdüsüyle kenar ayırdıkları paranın ne kadar bir süreyle gerekli olacağını bilmemeleri
- 3) Gerek diğerkâm nedenlerle gerekse mirasçılarından yardım alabilmek için miras bırakmak istemeleri<sup>11</sup>
- 4) Varlıklarının likit olmaması
- 5) Yeni emekli olanların cari gelirlerini yaşam boyu gelirlerinden daha fazla algılamaları

ile açıklanmaktadır (Wärneryd, 1999:143). Yaşam döngüsü hipotezine göre çok genç bireyler, gelirlerinin ilerleyen dönemlerde artacağı beklentisiyle tasarruf etmek yerine, borç alma eğilimindedir. Çünkü genç iken yaşam boyu gelirlerinden daha az gelire sahip olduklarını düşünmektedirler. Ando vd. (1992) çalışmasına göre, çok genç nüfus beklenenden daha yüksek tasarrufa sahiptir ve hipotezin öngördüğünden farklı davranışa sahip olmaları

- 1) Sermaye piyasalarındaki aksaklıklar nedeniyle likidite kısıtına tabi olmaları ve dolayısıyla borç alamamaları
- 2) Gelecek gelirlerini öngörme konusunda miyop olmaları, bu nedenle cari tüketimlerini arttırmak için gelecek gelirleri üzerinden borç almak istememeleri
- 3) Gelirle ilgili belirsizlik yüksekse, olası kötü durumlar için tasarruf etmek istemeleri ve belirsizlik nedeniyle borçlanmaktan kaçınmaları

<sup>11</sup> Özellikle yaşlı nüfus için miras güdüsüyle tasarrufun belirleyiciliğinin anlaşılması üzerine, YDH'nin aslında temel modelinde de ele aldığı miras güdüsüyle tasarruf durumu, temel model genişletilerek daha kapsamlı bir şekilde incelenmiştir (Kotlikoff ve Summers, 1981; Kotlikoff, 1988; Hurd,1987).



ile açıklanmaktadır. İlk neden, çok genç nüfusun kredi kullanmak isteyip piyasa aksaklıklarından dolayı kullanamamasından kaynaklı iken, ikinci neden etkili işleyen bir piyasanın varlığında dahi gençlerin geleceğe hazırlanma konusunda yeterince öngörüye sahip olmamaları sebebiyle kredi kullanmak istememeleri ile ilgilidir. Üçüncü neden olan ihtiyat güdüsü hem yaşlı hem de genç nüfusun tasarruf davranışında ön plana çıkmaktadır. Öyle ki acil/beklenmedik durumlar için tasarruf yapma güdüsü Carroll (1997)'nin araştırmasına göre, bireylerin ifade ettiği en belirgin tasarruf güdüsüdür. Bu nedenle Carroll 'tampon-stok' (buffer-stock) olarak adlandırdığı modelin, gelir belirsizliği yüksek ve düşük/orta gelirli bireylerin davranışları özelinde daha açıklayıcı olduğunu öne sürmektedir. Tampon-stok modeline göre, gelir belirsizliği yaşayan bireyler yaşam boyu faydalarını ençoklaştırmalarına rağmen, tüketimleri cari gelirleri ile sınırlanmaktadır. Çünkü söz konusu bireyler için, gelirleri hedef yaşam-boyu (sürekli) gelirlerinin altına düştüğünde tasarruf etme güdüsü, harcama sabırsızlığına galip gelmektedir. Dolayısıyla, bireyler yaşam-boyu değil, belirli kısa dönemler için tüketim düzeltmesi yapabilmektedirler. Bu durum YDH'nin öngördüğünün aksine düşük ya da yaşam-boyu değil, 'yüksek frekans düzeltme' olarak nitelendirilmektedir (Deaton, 2005).

YDH'nin temel modeline geliştirilen öneriler doğrultusunda ilerleyen çalışmaların ulaştığı ortak sonuç, tasarruf davranışının toplumun çeşitli kesimleri için farklılaşabileceği savıdır. Bu savı dikkate alarak Campbell ve Mankiw (1989) iki türlü tüketicinin olduğu bir modeli önermektedir: İlk tüketici grubu YDH'nin öngördüğü gibi yaşam-boyu geliri dikkate alırken, ikinci grup kazandığını kısa sürede harcayan ve cari gelirine göre hareket eden bireylerin davranışlarını temsil etmektedir. Ancak toplumdaki heterojenliğin daha çok içerimlendiği modellerin daha açıklayıcı olacağı düşünülmektedir. Browning ve Lusardi (1996:1797)'nin vurguladığı gibi, bir toplumdaki tüm bireylerin ya da bir bireyin ilerleyen zamanlardaki tüm davranışlarını betimleyecek ve açıklayabilecek tek bir teori kurmak olası değildir. Bu bağlamda modelin temel varsayımları esnetilerek oluşturulan alternatif modeller ışığında çoğul açıklamalar da mevcuttur. Rasyonalite, zamanlararası tutarlı tercihler ve yaşam-boyu fayda maksimizasyonu varsayımlarını eleştiren 'davranışsal modeller', başta yaşam döngüsü hipotezi olmak üzere, mevcut tasarruf teorilerini zenginleştirmekte, hatta dönüştürmektedir (Attanasio ve Banks, 2001; Deaton, 2005).

## 1.8. Değerlendirme

Bu ilk bölümde, tasarruf ve tasarruf davranışının ne olduğuna ilişkin kısa bir inceleme yapıldıktan sonra, tasarruf teorilerinde başlıca uğraklar olan I. Fisher'in zamanlararası tercih teorisi, J.M. Keynes'in mutlak gelir hipotezi, J. Duesenberry'nin nispi gelir hipotezi, M. Friedman'ın sürekli gelir hipotezi, Modigliani-Brumberg-Ando'nun yaşam döngüsü hipotezi incelenmiştir.

I. Fisher'in şimdi ya da sonra tüketmeyi konu alan zamanlararası tercih teorisinin, zaman tercihi, otokontrol, öngörüsüzlük ve hazzı erteleme yetisi gibi ileri derecede psikolojik düşünce üzerine temellendirildiği görülmüştür. Fisher'in analizi, bireylerin gelecekteki ihtiyaç ve isteklerini doğru bir biçimde öngöremedikleri ve bu nedenle şimdiki zamana, geleceğe göre daha fazla önem atfettikleri argümanından yola çıkmaktadır. Bu anlamda kişilerin zaman tercihleri onların sabırsızlık derecelerini göstermektedir. Sabırsızlık derecesi yüksek olanların, zaman tercihleri şimdiki zamandan yanadır. Bu doğrultuda, zaman tercihi kavramsallaştırması şimdiki hazdan vazgeçme pahasına uzun dönemli hedeflere ulaşma çelişkisini yansıtmaktadır. Zaman tercihi, diğer adıyla sabırsızlık derecesi gelir akışının özelliklerine göre belirlenmesinin yanında, kişisel özelliklerce de belirlenmektedir. Dolayısıyla, benzer gelir yapısına sahip kişilerin zaman tercihleri farklı olabilmektedir. Fisher harcama sabırsızlığına yol açtığını düşündüğü altı tane kişilik özelliğinden söz etmektedir. Öngörülü, otokontrol sahibi, serbestçe harcama alışkanlığı olmayan, hayatı kısa ve geçici algılamayan, aile üyelerini geçindirme ve onlara miras bırakma hususunda bencil tutuma sahip olmayan ve modaya aşırı düşkünlük göstermeyen bireylerin daha çok tasarruf yapacaklarını belirtmektedir. Böylece, zaman tercihi kavramını iktisadi ve psikolojik bir zemine oturtmakta; sosyoekonomik ve kişisel unsurların etkilerini içinde barındıran zaman tercihinin tasarrufun en önemli belirleyenlerinden biri olarak ele almaktadır. Diğer taraftan, bu özelliklerin ve dolayısıyla zaman tercihlerinin kişiler arasında farklılık gösterdiğini belirtmesine rağmen Fisher, söz konusu farklılıkların sermaye piyasalarında uyumlaşacağını ve makro düzeyde reel faiz oranının toplam zaman tercihlerini yansıtacağını öne sürmektedir. Fisher'in bu analizini matematiksel olarak formüle etmesinden hareketle, iktisatta zamanlararası tercih modellerinde psikolojik temellerin göz ardı edilerek, kişilerin zaman tercih oranlarının reel faiz oranlarına eşit olduğu varsayımının yapıldığı anlaşılmaktadır.

Tasarrufa dair ilk analizlerin zamanlararası tercih bağlamında yapılmasına rağmen, iktisat teorilerinde tasarruf davranışının en önemli belirleyeni olarak gelir değişkeninin ele alındığı görülmektedir. Gelir, bireylerin tasarruf etme gücünü belirlemekte; gelir ve tasarruf arasında aynı yönlü bir ilişkinin olduğu varsayılmaktadır. Tasarruf davranışında gelir yaklaşımını benimseyen analizlerin çeşitliliği geçmiş, cari, gelecek ya da göreceli gelirin mi daha etkili olduğu argümanlarından kaynaklanmaktadır.

J.M. Keynes, mutlak gelir hipotezi ile tasarrufun cari gelir tarafından belirlendiğini öne sürmektedir. Keynes'e göre bireyler tüketim yapmak ya da tüketim kaçınmak biçiminde karar almakta; ancak bu karar zamanlararası bir tercihten değil, yalnızca tüketim yapmayı engelleyen bir takım güdülerin varlığından ileri gelmektedir: İhtiyat, ilerleme veya girişim gibi güdülerden kaynaklı yapılan tasarruf, zamanı belli olmayan bir dönem için kenara ayrılmaktadır. Keynes'e göre, ekonomi için asıl olan tüketim faaliyetidir ve dolayısıyla bireyler öncelikle gelirlerinin ne kadarını tüketeceklerine karar vermektedirler. Bu bağlamda tasarruf, gelirin tüketilmeyen kısmı, artık olarak tanımlanmaktadır. Tüketimin ana belirleyeni cari gelir olduğu için de, tasarruf dolaylı olarak cari gelirin bir fonksiyonu olmaktadır. Keynes, tüketim eğilimini belirleyen genel ve öznel koşulları açıklarken; tasarruf eğilimi, tasarruf motivasyonları ve tasarruf davranışını etkilediğini düşündüğü kişisel özellikleri de ele almaktadır. Ancak daha sonra, ele aldığı genel koşulların etkilerinin makro düzeyde bir dengede uyumlaştığı ve öznel koşulların uzun dönemde çok yavaş değiştiği varsayımlarını yaparak, tasarruf davranışına ilişkin yaptığı psikolojik temelli analizini ilerletmemektedir. Fisher ile benzer bir biçimde, toplam tasarruf davranışına odaklanarak, psikolojik unsurların makro modellere dahil edilmesinin gerekli olmadığını öne sürmektedir. Böylece tüketim/tasarruf eğilimini sabit varsaydığı mutlak gelir hipotezi ile tasarrufa ilişkin basit bir makro model önermektedir. Diğer taraftan, tasarruf motivasyonlarına ilişkin sunduğu detaylı psikolojik analiz, günümüz tasarruf modellerine dahil edildiği görülmektedir.

Keynes'in tüketim fonksiyonu analizine ilk itirazlar, J. Duesenberry'den gelmiştir. Duesenberry, tüketimde tercihlerin birbirine bağlı olduğu argümanından hareketle, sosyal karşılaştırmaların ve alışkanlıkların, iktisadi davranışı nasıl ve neden etkilediğini ortaya koymaktadır. Kişiler için tüketimin sembolik anlamını psikolojik bakış açısıyla kapsamlı bir biçimde inceleyen Duesenberry, bu durumu gösteriş etkisi olarak adlandırmaktadır. Kişiler gösteriş etkisi nedeniyle, tüketimlerini referans aldıkları sosyal gruba göre

belirlemektedir. Eğer cari gelir, referans gruptakinden yüksekse, tasarruf yapılmakta ancak düşük ise söz konusu sosyal gruba dahil hissedebilmek için tüketim artmaktadır. Bu nedenle Duesenberry, tüketim analizinde nispi gelire ve alışkanlıklar önemli olduğu için de geçmiş gelire odaklanılması gerektiğini öne sürmektedir. Böylece tasarruf davranışı ve cari gelir ilişkisini de kopararak, tasarruf davranışını dolaylı olarak kişinin gelir dağılımında hangi grupta olduğu ya da kendini hangi grupta karşılaştırdığı ile ilişkilendirmektedir.

Friedman hem nispi hem de cari gelirin tasarruf davranışı konusundaki belirleyiciliğini ret ederek, sürekli gelir üzerinde durmaktadır. Gelirin elde edildiği zamanla, bu gelirin tüketime yayıldığı zaman aralığı farklı olduğu için bireyler bir tüketim planına sahip olmaktadır. Bireylerin tüketim planlarını sürekli gelire göre ayarladıkları varsayımı altında, tasarrufun yalnızca -sürekli gelir dışı- geçici gelirden etkileneceğini ifade etmektedir. Dolayısıyla, kişilerin amacının tüketim düzleştirmesi olduğu bu analizde, tasarruf ara bir rol üstlenmektedir.

Modigliani, Brumberg ve Ando gelirin sürekliliğini, yaşam-boyu gelir olarak sınırlandırmaktadır. Birey yaşam döngüsü içinde farklı dönemlerden geçmekte ve dolayısıyla farklı tasarruf motivasyonlarına sahip olmaktadır. Döngünün belirli bir noktasından itibaren emeklilik için tasarruf etme davranışı belirgin olmakta; bireyler yaşam-boyu gelirlerini dikkate alarak emeklilik dönemlerine hazırlanmaktadır. Böylece, yaşam döngüsü hipotezi, rasyonel bireylerin yaşlarını dikkate alarak, yaşam boyu kaynaklarını tüketime neden ve nasıl optimal bir biçimde tahsis ettiklerini incelemektedir. Modelde, tasarruf geçici gelire bağlı değişerek optimal tüketim planına uyulmasını sağlamaktadır. Yaşam döngüsü hipotezinin psikolojik temelleri, bireylerin ileri görüşlü olduğu ve hayatları boyunca tüketim düzleştirmesi yaptıkları üzerine temellendirilmektedir. Davranışlarının ileriye dönük olduğu varsayılan hanehalklarının tasarruf etmelerinin temel amacı, beklenmedik durumlar için 'tampon' oluşturmak ve emeklilik dönemindeki negatif tasarrufu karşılamaktır. Tasarrufun emeklilik döneminde kullanılacak biçimde modellenmesi hipotezin önemli katkılarından birini oluşturmaktadır. Yaşam döngüsü modelinin, varsayımları ve bulgularına yöneltilen eleştirilerle genişletildiği görülmekle birlikte, hala tasarrufun iktisadi analizinin temel çerçevesini oluşturduğunu söylemek mümkündür.

Mevcut ana teoriler ışığında tasarruf davranışının, kısmen Fisher'in analizi dışında, gelirin farklı çeşitlerine göre modellendiğini ve tasarrufun gelirin tüketilmeyen kısmı olarak ele alındığını söylemek yanlış olmamaktadır. Oysaki toplum yalnızca gelir dağılımına göre değil; alışkanlıklar, tutumlar, tercihler vb. yönünden de farklı katmanlara ayrılmış durumdadır. Hatta bireyler, kendi yaşam döngüleri sürecince değişken tercihlerde bulunmaktadır. Bu noktada tercihlerdeki heterojenliğin ve dolayısıyla tasarruf motivasyonlarındaki farklılığın detaylandırılması önem taşımakta ve ardında 'davranışsal ve psikolojik' temellerin olduğu teorilerin bu amaca hizmet edeceği açıkça görülmektedir. Bireyin ne kadar tasarruf ettiği gelir gibi iktisadi değişkenlerle açıklansa da, bireyin neden ve nasıl tasarruf ettiğinin üzerinde durulmasının hem mevcut teorileri daha kapsamlı hale getireceği hem de yalnızca 'tasarrufun teorisi' olabilecek görüşlere imkan vereceği düşünülmektedir. Bu bağlamda tasarrufu tüketimden arda kalan olarak değil, ayrı bir karar problemi olarak yeniden tanımlamak gerekmektedir. Bireyin tasarruf kararını alırken maruz kaldığı etkenler araştırılırken ise şu soru akla gelmektedir: Tasarruf davranışı araştırmasının psikoloji ile işbirliği ile daha fazla geliştirilmesi mümkün olabilir mi?

## İKİNCİ BÖLÜM

### TASARRUF VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

İktisatçı psikolojiyi göz ardı etmeye çalışabilir ama insan doğasını göz ardı etmesi düpedüz imkânsızdır... Eğer iktisatçı insana dair kavrayışını psikologdan alırsa, onun yorumsal analizinin tamamıyla iktisadi nitelikte kalma şansı olabilir. Ancak almazsa, psikolojiden kaçınamayacağı için, kendisi yapmak zorunda kalacak ve o kötü psikoloji olacaktır.

(Clark, 1918:4)

İnsan davranışına dair ampirik temelli bir yaklaşım izleyen davranışsal iktisat, tasarruf davranışına ilişkin belirli ön varsayımlarda bulunmadan, onu 'bulduğu haliyle' çalışmaktadır. Bu bölümde davranışsal iktisatın söz konusu yaklaşımı tarihsel gelişimi doğrultusunda aktarıldıktan sonra, tasarruf davranışına ilişkin bulguları ve bu kapsamdaki teorik ilerlemeler incelenmektedir.

#### 2.1. Davranışsal İktisat

2017 Nobel İktisat Ödülü'nü kazanan, (modern)<sup>12</sup> davranışsal iktisadın iktisat dünyasında kabul görmesine ve yaygınlaşmasına öncülük edenlerden biri olan Richard H.Thaler'ın (2016:1578) vurguladığı gibi, iktisadi davranışsal olarak nitelemek, onun davranışsal-olmayan bir disiplin olduğu karşılıklı ile ilgili değildir: Hem neoklasik hem de davranışsal iktisat, iktisadi davranışları anlamak ve araştırmakla ilgilidir. Buradaki karşılıklı temelde, söz konusu iki yaklaşımın insan davranışına dair yaptıkları varsayımların farklılıklarından ileri gelmektedir. Neoklasik iktisat insanı *homo economicus* olarak modellerken, davranışsal iktisat *homo sapiens* anlamaya ve anlatmaya çalışmaktadır.

*Homo economicus* %100 kendi iyiliği için hareket eden, bulunduğu ortamdan %100 izole karar alan, %100 rasyonel, %100 irade gücüne, zamansal tutarlılığa ve

<sup>12</sup> Bu çalışmada davranışsal iktisat, davranışsal iktisadın tarihsel süreç içinde yöntem ve retorik yönünden geçirdiği ayrışmalar göz önüne alınarak erken ve modern davranışsal iktisat biçiminde incelenmektedir. Erken ve modern davranışsal iktisat arasındaki temel fark, modern davranışsal iktisadın analizlerinde neoklasik iktisadın yapı taşları olan optimizasyon, denge ve etkinlik kavramsallaştırmalarını -tamamen reddetmeden, kısmen değiştirerek- kullanmasıdır. Bu nedenle aksi belirtilmedikçe "davranışsal iktisat" ifadesinin modern davranışsal iktisadi işaret ettiğinin vurgulanması ihtiyacı doğmaktadır. Davranışsal iktisadi geçirdiği dönüşümler itibariyle farklı sınıflandırmalarla ele alan diğer çalışmalar için Sent (2004), Tomer (2007), Kao ve Velupillai (2015) incelenebilir.

öngörüye sahip olan insanı betimlemektedir. Ancak bu varsayımlar esnetildiğinde, başka bir deyişle, insanın %100'den daha az olasılıkla bu niteliklere sahip olduğu kabulü ile yola çıkıldığında, iktisadi analizin yapısı çeşitlenerek değişmektedir. Örneğin, neoklasik iktisat, insanların geleceklerini ve emeklilik dönemlerini dikkate alarak yeterince tasarruf edeceklerini öngörmektedir. Diğer yandan irade gücünün %100'ün altında olma olasılığını dikkate alan psikolojik temelli modeller, insanların düşük tasarruf etme ve aşırı borçlanma olasılığının araştırılmasına da imkân vermektedir (Rabin,2002:659). Böylece davranışsal iktisat, *homo economicus*dan farklı davranan *homo sapiens*in iktisadi davranışlarını görünür kılmaktadır. Bu doğrultuda davranışsal iktisata ilişkin birçok farklı tanımlama mevcuttur:

Davranışsal iktisat, birimlerinden bazılarının insani sınırlılık ve karmaşıklıklar gösterdiği piyasalarda ne olduğunu araştıran psikoloji ve iktisadın bileşimidir (Mullainathan ve Thaler,2001: 1094).

Davranışsal iktisat, iktisada daha gerçekçi psikolojik temeller sağlayarak, iktisadın açıklama gücünü arttırmaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004:3).

Davranışsal iktisat insanların gerçekte nasıl davrandığı ile ilgilenmektedir. Genellikle laboratuvar ve saha deneylerinden ve ayrıca mutluluk literatüründeki öznel iyi oluşa ilişkin kişisel anlatılardan yararlanmaktadır (Hargreaves Heap, 2013: 985).

Görüldüğü üzere, odağına insanın karmaşık ve çeşitli iktisadi davranışlarını betimlemeyi alan davranışsal iktisat, farklı alanlardan beslenen yapısı doğrultusunda çeşitli tanımlara sahiptir. Bu nedenle Tomer'in (2007:469) davranışsal iktisat için "her biri farklı ancak birbirine bağlı bir biçimde ortak noktalarıyla bütünü oluşturan ip telleri" benzetmesi yerinde görünmektedir. Bu durumda teorileri tek bir çatı altında toplayacak bir tanımlama yapmak mümkün olabilir mi?

İnsan davranışını ampirik olarak daha iyi temellendiren alternatifler itibariyle, neoklasik iktisadın çekirdek özelliklerinden herhangi birini yenisiyle değiştiren/üzerinde değişiklik yapan herhangi bir yanlılanabilir teori, eğer sıkı ampirik testlerden geçebilirse, davranışsal iktisat teorileri sınıfının potansiyel üyesidir. (Dhami, 2016:2).

Söz konusu betimleme davranışsal iktisadın hem önce insan davranışını gözlemleyerek teori oluşturma hem de iktisada tamamlayıcı teori üretme çabasını kapsamaktadır. Davranışsal iktisadın kendisini neoklasik iktisat üzerinden konumlandırması, neoklasik iktisada ne ölçüde alternatif olduğu tartışmalarını da

beraberinde getirmektedir<sup>13</sup>. Tartışmaların içeriği değişmekle birlikte, neredeyse tüm davranışsal araştırmalarda ortak olan, davranışsal iktisadın analizlerinde neoklasik çerçeveyi referans aldığı ve onu geliştirmeye çalıştığı görüşüdür. Çünkü davranışsal iktisadı neoklasik iktisat üzerinden okumak, "rasyonel ve optimizasyon yaptığı düşünülen bir iktisadi birimin neden beklenildiği gibi davranmadığı" gibi yanıtı çok boyutlu olan bir soruyu sormaya imkan tanımaktadır.

Davranışsal iktisada göre, neoklasik iktisat teorisi insan davranışına dair eksik bir hikâye anlatmaktadır; hikayenin tamamlanması ancak standart dışı davranış kalıplarının sürekli olarak gözlemlendiği durumların kabulü ve açıklanması ile mümkündür. Bu nedenle davranışsal iktisat, insan davranışına dair kanıt ve gözleme dayalı ampirik bir iktisat araştırması olma hedefiyle yola çıkmaktadır. Bir yandan "standart dışı iktisadi davranışlar nelerdir ve neden önemlidir" sorusuna yanıt ararken, diğer yandan söz konusu davranışların ardındaki neden sonuç ilişkilerini *süreç* olarak ele almaktadır (Weber ve Dawes, 2005:101). Böylelikle, davranışların iç yüzünü derinlemesine anlamakta ve iktisat teori ve politikasını bu kapsamda bilgilendirerek, iktisadın açıklama yeteneğini iyileştirmektedir.

Thaler'a göre (2016:1577) teorik açıdan temel sorun birbirinden farklı iki amacın tek bir teoriyle gerçekleştirilmek istenmesinden kaynaklanmaktadır: Optimal davranışı tanımlamak ve gerçek davranışı tahmin etmek. Optimal davranışı tanımlayan neoklasik iktisat teorisi herhangi bir iktisadi analiz için temel referans olurken, davranışsal iktisat bu teorilerin aksiyomlardan ziyade verilerden türetilen ilave betimleyici teorilerle çoğaltılması gerekliliği fikrinden doğmaktadır.

İktisat kaynakların bireyler ve kurumlar arasında hangi süreç ve davranışlarla tahsis edildiğini araştıran bir disiplin olduğu için; fiziğin kimyayı, arkeolojinin antropolojiyi, nörobilimin bilişsel psikolojiyi bilgilendirdiği kadar psikolojinin de iktisadı bilgilendirmesi gerekliliği üzerinde durulmaktadır (Camerer, 1999:10575). Hatta yalnızca psikolojinin değil, davranışları betimleyici sosyoloji, antropoloji, biyoloji ve nörobilim gibi diğer disiplinlerin içgörü ve yöntemlerinin de iktisadın araç kutusunu zenginleştirdiği düşünülmektedir (Dhami, 2016:1).

<sup>13</sup> Davranışsal iktisadın neoklasik iktisatla örtüştüğü ya da ayrıştığı noktalar üzerinden alternatif olma/olmama durumunun detaylı analizleri Davis (2006), Tomer (2007), Berg ve Gigerenzer (2010) ve Heukelom (2014)'den izlenebilir.



Davranışsal iktisat, iktisadın yerleşik sorularını sormakta, yerleşik yöntemlerini de kullanmakta ancak yerleşik iktisat varsayımları yapmamaktadır. Daha önce vurgulandığı üzere, neoklasik iktisat insan davranışını, rasyonel, iyi tanımlanmış tercihlere, yansız inanç ve beklentilere sahip, sınırsız bilişsel yeti ve otokontrol doğrultusunda optimal tercih yapan, duygularını dikkate almayan, temel motivasyonu kişisel çıkar olan ve bulunduğu bağlamdan izole olarak karar alan *homo economicus* özelinde tanımlamaktadır. Yıllardır devam eden davranışsal araştırmalar ise insanın sınırlı rasyonelitye ve sınırlı otokontrole sahip olduğunu göstermekte, tabii olduğu sosyal normların ve bağlamın tercihlerini etkilediğini ve sıklıkla diğerkâmlık davranışı sergilediğini ortaya koymaktadır (Levitt ve List, 2008:909; Mullainathan ve Thaler, 2001:1094). Davranışsal iktisadın temel argümanı da bu noktada ortaya çıkmaktadır: İnsanların tercihlerini nasıl oluşturdukları gözleme dayalı bir şekilde -varsayıma dayalı modellenmeden- incelendiğinde, tercihlerin neden değişebileceğini de doğru tahmin etmek mümkün hale gelmektedir. Başka bir deyişle, davranışsal olarak doğru varsayımlara dayalı modellerin oluşturulması, daha etkili iktisat politikası tasarımı<sup>14</sup> anlamına gelmektedir.

### 2.1.1. Davranışsal İktisat Nasıl Başladı: Tarihsel Arka Plan

İnceleme konusu davranışsal iktisat olduğunda "hangi davranışsal iktisat" sorusunu sormak kaçınılmaz olmaktadır. 'Hangi' ifadesi, mevcut davranışsal mikro iktisat, davranışsal makro iktisat, nöroiktisat, davranışsal oyun teorisi, davranışsal kamu ekonomisi ve davranışsal finans gibi disiplinler arası kesişim kümelerine sahip alt disiplinlerin sorgusundan çok, davranışsal iktisadın tarihsel temellerini nerden aldığı, hangi çizgide ilerlediği ve nereye evrildiğiyle ilgilidir. Yazında çoğunlukla eski ve yeni davranışsal iktisat (Sent, 2004; Nagatsu 2015) ekseninde değerlendirilen söz konusu ilerleme, erken ve modern nitelermelerine daha uygun düşmektedir. Bunun başlıca nedeni 'eski' olarak nitelenen davranışsal iktisat araştırmalarının kavram (örn. sınırlı rasyonelitye) ve yöntemlerinin (örn. ajan-temelli hesaplanabilir simülasyon) günümüzde davranışsal araştırmalarda yaygın olarak kullanılmasıdır. Diğer yandan erken ve modern ayrımı, davranışsal iktisadın neoklasik iktisatla kurguladığı ilişkinin ortaya konulması bakımından

<sup>14</sup> Son yıllarda insanların seçim özgürlüğünü kısıtlamadan daha iyi kararlar almalarına yardımcı olacak şekilde tasarlanan kamu politikaları, hafif paternalizm (light paternalism) programı ile birçok ülkede başarıyla uygulanmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2003).

gereklidir. Bu noktada davranışsal iktisadın, disiplin haline geliş sürecininin, erken davranışsal iktisat, geçiş dönemi ve modern davranışsal iktisat biçiminde incelenmesi daha makul görülmektedir<sup>15</sup>.

### 2.1.1.1. Erken Davranışsal İktisat

Erken davranışsal iktisadın, başlıca dört grubun katkılarıyla şekillendiği görülmektedir: İlki H. Simon, R. Cyert ve J. March önderliğindeki sınırlı rasyonalite, yetinmelik davranış ve simülasyonu temel alan ve daha çok firma ve organizasyon özelinde analiz yapan Carnegie okuludur. İkincisi, Michigan'daki George Katona'nın başını çektiği ve özellikle tüketici davranışına odaklanan araştırma grubudur. Üçüncüsü, belirsizlik, koordinasyon ve durum çalışmalarına ağırlık veren Oxford'daki P.W.S Andrews, D.M. Lamberton, H. Malmgren ve G.L.S. Shackle gibi isimlerden oluşan araştırma topluluğudur. Dördüncüsü ise Stirling'de, başta N.Kay, B. Loasby, R. Shaw ve P. Earl olmak üzere metodolojik eklektizm ve entegrasyon fikirlerini savunan gruptur. Bu dört grubun ortak bakış açısı, neoklasik iktisadın fayda/kar maksimizasyonu ve denge kavramlarının reddedilmesi ve yerine (bilişsel) psikolojinin kavramları kullanılarak alternatif geliştirilmesi yönündedir. Neoklasik iktisadın veri fayda fonksiyonları - dolayısıyla veri alternatif ve bilinen sonuçları- ile başlayan analizlerinin aksine, erken davranışsal iktisadın davranışı olabildiği kadar kesin ve doğru tanımlayan ampirik kuralları keşfetmeye -dolayısıyla öncelikle fayda fonksiyonunun şekli ve içeriğine ilişkin ampirik kanıtları bulmaya- odaklandığı görülmektedir. Ayrıca, erken davranışsal iktisatta geliştirilen davranışsal modellerin daha kompleks olması nedeniyle, yeni bilgisayar simülasyonu tekniklerinin geliştirildiği gözlemlenmektedir. Böylelikle iktisadi birimlerin kompleks, dinamik ve birbirine ağlarla bağlı sistemlerde nasıl davrandıklarının incelenmesi mümkün hale gelmektedir (Sent, 2004: 740-742).

<sup>15</sup> Bu sınıflandırma davranışsal iktisadın disiplin olarak var olma çabasını içermekte; iktisat ve psikoloji ilişkisinin tümünü yansıtmamaktadır. Angner ve Loewenstein'in (2012:651) vurguladığı gibi, davranışsal iktisadın, uzun bir geçmişinin ancak görece kısa bir tarihinin olduğu söylenebilir çünkü iktisadın psikoloji eksenindeki analizi, daha açık bir ifadeyle insanın muhakeme ve karar alma sürecinin psikolojik temellerini iktisat teorisine dahil etme uğraşı, en az iktisadın kendisi kadar eskidir. Bu bağlamda davranışsal iktisadın köklerini Adam Smith (Ashraf, Camerer ve Loewenstein, 2005), Irving Fisher (Thaler, 1997), Alfred Marshall (Lewin,1996) ve John. M. Keynes (D'Orlando ve Sanfilippo, 2010) gibi önde gelen iktisatçıların çalışmalarında bulmak mümkündür. Diğer yandan, kurumsal iktisat ve evrimci iktisat gibi disiplinlerin de ikinci dünya savaşı sonrasında hâkim neoklasik iktisadın, iktisadı psikolojiden ayırıştıran analizlerine karşı fikirler sunarak, iktisada psikolojik temeller geliştirdiği görülmektedir (Angner ve Loewenstein, 2012: 652; Nelson ve Winter, 1982).

Bu noktada erken davranışsal iktisadın gelişimine öncülük eden H.Simon ve G.Katona'nın geliştirdiği kavram ve yöntemlerin ayrıca bir incelemesi, erken davranışsal iktisada dair resmi büyük oranda çizmeleri bakımından önemlidir. Simon'un katkıları daha çok teorik düzeyde iken, Katona'nın katkıları psikolojik değişkenleri istatistiki analize dahil etmesi bakımından metodolojiktir.

### 2.1.1.1.1. Sınırlı Rasyonelite ve Yetinmelik Davranış

H. Simon iktisat yazınına *sınırlı rasyonelite* (bounded rationality) ve *yetinmelik davranmak* (satisficing) kavramlarını kazandırarak, psikoloji iktisat birlikteliğini sistematik bir görünüme kavuşturmuştur. Simon, "zihin nasıl çalışır?", "zihnin çalışma pratiğine ilişkin ne tür varsayımlarda bulunmalıyız ve bu varsayımlardan hangileri davranışı anlamak ve tahmin etmek için işlevseldir?" gibi bilişsel psikoloji temelli sorularla işe başlayarak, öncelikle iktisadın karar alma teorisini mercek altına almaktadır. Ulaştığı, bilişsel sınırlılıkları ve çevresel kompleksiteyi özetleyen sınırlı rasyonelite kavramsallaştırmasını temellendirmek üzere, optimizasyon yerine yetinmelik davranışını oturtmaktadır. Böylece Simon'un analizinde insan, belirli bir *arzu düzeyine* ulaşmak için elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışan ancak sahip olduğu ve karşılaştığı kısıtlar nedeniyle, optimum yerine "iyi" ile yetinen bir iktisadi birim olmaktadır. Bir davranışın alternatif sonuçları veri olmadığında (bilinmediğinde) insan, -bilgiyi edinme, hesaplama, olası sonuçları karşılaştırma gibi-öğrenme maliyetlerine tabi olduğu için *kestirme yöntemler*(heuristics) kullanmakta; kısa ve uzun dönemli hafızasında yer eden ve deneyimlerinden edindiği bilgilerden yararlanmaktadır. Kısaca "sınırlı rasyoneliteye sahip bir iktisadi birim nasıl davranır?" sorgulaması erken davranışsal iktisatta başlayan ve (modern) davranışsal iktisatta da varlığını sürdüren bir uğraştır.

Simon'a göre (1976: 65-68) rasyonel insan davranışı hem iktisat hem de bilişsel psikoloji disiplininin ortak araştırma konularından biri olmasına rağmen, "rasyonelite"nin iki disiplin için anlamları birbirinden oldukça farklıdır: İktisatçılar daha çok *tözel rasyonelite* ile ilgilenirken, bilişsel psikologlar *prosedürel rasyoneliteyi* konu almaktadırlar. Veri koşul ve kısıtlarla belirlenen sınırlar dahilinde veri amaçlara ulaşmak için uygun olan bir davranış, tözel olarak rasyonel bir davranıştır. Bu tanıma göre, davranışın rasyonelliği eyleyenine yalnızca onun amaçları anlamında bağlı olmaktadır. Amaçlar veri olduğunda ise rasyonel davranış tamamen gerçekleştiği ortamın

özelliklerince belirlenmekte; iktisadi birimin (piyasa gibi) bir ortama adaptasyonuna göre belirlenmektedir. Örneğin; besin yönünden yeterli bir diyetin maliyetini minimize etme probleminde, maliyet minimizasyonu amacı ve besin yönünden yeterli ifadesi besinlerin ulaşılabilirliği, kalori miktarları ve birim fiyatları üzerinden tanımlandığında, bu problemin basit, hesaplanabilir ve tek bir çözümü olmakta, başka bir deyişle, tek bir tözel rasyonel çözümü bulunmaktadır. Oysaki rasyonel seçim bir süreç olarak ele alındığında psikolojinin kullandığı anlamda prosedürel rasyonelite gündeme gelmektedir. Bir davranış uygun itinalı düşünmenin sonucu olduğunda; onu meydana getiren sürece bağlı olduğunda, prosedürel olarak rasyoneldir. İktisadi birimin, bir probleme uygun çözüm üretmek için çeşitli türlerde bilgi toplamasını ve bilgiyi farklı yollarla işlemesini gerektiren durumlarda prosedürel rasyoneliteyi incelemek gerekmektedir. Bu bakış açısıyla, yine diyet problemi örneğinden gidildiğinde, artık odak problemin çözümünde değil, diyetin kendisini belirlemek için kullanılan yöntemde olmaktadır.

Simon'a göre (1976: 71-73) insanın zihinsel donanımı, yapısı itibariyle seri olması bakımından bilgisayarinkine benzerdir. Çünkü düşünme sırasında bir adım diğerini takip etmekte ve bir problemin çözümü bir dizideki birçok adımın gerçekleşmesini gerektirmektedir. Hem insan zihni hem de bilgisayar örüntüleri tanımlayarak, simgeleri depolayarak, kopyalayarak, karşılaştırarak ve yeni simgeler üreterek çalışmaktadır. Bu anlamda, insanın bilgiyi işleme donanımı sınırlıdır ve donanımındaki hiçbir prosedür de, insanın gerçek dünyada karşılaştığı problemler için optimal çözümü elde edebilmesini sağlayamamaktadır. Diğer yandan, insanın önceden belirli olmayan kompleks bir ortamda hareket ediyor oluşu, bilişsel yetisini iyice kısıtlamaktadır. Bu durum ise, *sınırlı rasyonelite* kavramsallaştırmasını göstermektedir.

Neoklasik iktisatta analiz, iktisadi birimin fayda ya da kâr maksimizasyonu gibi belirli bir hedefe ve tözel rasyoneliteye sahip olduğu varsayımlarını temel aldığı için, belirli bir iktisadi ortamın tanımını veri alınarak yapılmaktadır. Sınırlı rasyonelite kavramı ise Simon'un, iktisadi birimleri gerçek hayatta neoklasik iktisadın tahmin ettiği gibi davranmalarından alıkoyan kısıtları göstermek üzere geliştirdiği bir kavramdır (Simon, 1955; 1957:196; 1987a). Daha açık bir ifadeyle, insanın ancak sınırsız bilişsel hesaplama yetisine sahip ve çevre ile basit ve önceden belirli (veri) etkileşimlere tabi olması durumunda, neoklasik iktisadın varsaydığı gibi tözel rasyonelite ile davranması mümkün olmaktadır.

Öyleyse insanın tözel rasyonalitesini kısıtlayan unsurların ardında hangi bilişsel süreçler yatmaktadır? Simon'a göre insan öğrenme, problem çözme ve kavram idraki biçiminde ilerleyen süreçlerle baş etmek için çoğunlukla temsiliyet, bulunabilirlik ve referans noktası gibi *kestirme yöntemler* kullanmaktadır. Geçmişte benzer durumlardan elde ettiği deneyimler ve ilgili eylemlere dair hafızasındaki bilgilerden yola çıkarak, tatmin edici alternatifleri araştırmaktadır. Araştırmanın son bulması hedef ya da referans seviyesini ifade eden *istek düzeyine* ulaşılmasına bağlı olmakta çünkü insan onu istek düzeyine ulaştıran ilk alternatifi seçmekte ve diğer alternatifleri araştırmayı bırakmaktadır. Bu nedenle istek düzeyine ulaşılmasını sağlayan "en iyi" yol gibi bir durumdan söz edilememektedir. Buradan hareketle Simon, insanların optimizasyon yapan birimler olarak modellenmesinin gerekliliğini sorgulamakta ve optimizasyon yerine istek düzeyine ulaşılmasını sağlayan 'iyi' alternatif seçeneği bulma olarak nitelediği *yetinmelik davranış* stratejisini önermektedir. Hedeflenen istek düzeyi -olumlu ortamlarda artma ve olumsuz ortamlarda azalma yönünde- çevresel koşullara göre değişebildiği için de sınırlı rasyonalite teorisinde, bilişsel kısıtların yanında içinde bulunulan çevrenin koşullarını da önemle vurgulamaktadır. (Simon, 1956; 1978; 1997).

Özetle, sınırlı rasyonalite teorisi 'her şeyi bilme' mümkün olmadığından, bilgiyi araştırma sürecini ve yetinmelik davranışı incelemeyi içermektedir. Eğer tercihlerin alternatifleri karar verici birime önceden verilmiş değilse, birim onları araştırmak durumunda kalmaktadır. Bu araştırmayı yaparken de, zihinsel kestirme yöntemleri kullanmakta dolayısıyla tercih yalnızca tercih probleminin nesnel niteliklerince belirlenmemekte; zihinde bulunabilir olan belirli kısa yollara da bağlı olmaktadır. Başka bir deyişle, iktisadi tercihler prosedürel olduğu için, her tercih belirli prosedürlerin (insan aktiviteleri) uygulandığı ara adımları içermektedir. Bu karar prosedürleri, hesaplanan ya da (alışkanlık, etik ya da ahlaki tahakkümler veya diğerlerine benzeme istediği gibi) hesaplan(a)mayan olmasına göre hatalı ya da eksik olabilmekte; dolayısıyla optimal karar ya da tercihleri sağlayamamaktadır (Kao ve Velupillai, 2005: 259-264).

Sonuçta, iktisadi varsayımlar tözel rasyonalite yerine prosedürel -sınırlı- rasyonalite üzerine temellendirildiğinde, problemlerin çözümleri yerini 'optimal'den birçok 'iyi'ye bırakmakta, dolayısıyla kullanılan tümdengelimci matematiksel aksiyomların yerini de yetinmelik davranış adımları açıklayabilen kompleks algoritmaların kullanıldığı bilgisayar simülasyonları almaktadır. Böylece Simon, gerçek dünyada tözel rasyonalitenin

olması için gereken koşulların sağlanmadığından hareketle, iktisadi modellerde prosedürel rasyonelitenin açıkça modellenmesi gerektiğini savunarak, neoklasik iktisada alternatif üretme amacıyla hareket etmektedir (Simon, 1978; 1987b).

Simon'un öncülüğünde oluşan Carnegie Okulu'ndaki (günümüz Carnegie Mellon Üniversitesi) araştırmaların sınırlı rasyoneliteyi firma ve organizasyon teorisi açısından inceleyen birçok çalışmaya da ortam hazırladığı görülmektedir. Ancak Simon'un etkisinin, "ekonomik organizasyonlardaki karar verme süreçlerini inceleyen öncü araştırmaları için" 1978 yılında Nobel İktisat ödülünü almasına rağmen, sınırlı kaldığı düşünülmektedir (Hosseini, 2003: 401-402; Nagatsu, 2015: 444).

### 2.1.1.1.2. Beklentiler, Uyarıcı Etkenler ve Tepkiler

G. Katona için davranışsal iktisat tüketicilerin ve girişimcilerin tüketim, tasarruf, yatırım gibi iktisadi davranışlarının detaylı bir analizi anlamına gelmektedir. Çünkü Katona'ya göre iktisadi süreçler insan davranışlarının bir dışavurumudur. Davranışlar odak noktası olduğu için de, psikolojik unsurların iktisadi dinamikleri açıklama açısından önemi belirginleşmekte; iktisadi faaliyetlerin motifler, tutumlar, beklentiler, istek düzeyi, sosyal öğrenme ve biliş gibi psikolojik öncellerinin ölçümü, iktisadi analiz için gerekli olmaktadır. Katona'nın davranışsal iktisada katkılarının büyük oranda izlenebileceği *Psychological Analysis of Economic Behavior (1951)*, *Psychological Economics (1975)* ve *Essays on Behavioral Economics (1980)* kitaplarında iktisadi davranışlar; öğrenilen -veri alınmayan-, duruma bağlı değişen, ara (psikolojik ve sosyolojik) değişkenlerden etkilenen, öznel beklentilerle şekillenen ve istek düzeyine göre yeniden biçimlenen, süreçler olarak ele alınmaktadır.<sup>16</sup>

Katona'ya göre (1944:340) iktisadi davranış, insanların bilgiyi nasıl işledikleri ve algıladıklarına göre değişen ve öğrenilen bir davranıştır. Bu anlamda neoklasik iktisadın bir iktisadi bilginin bağlamından bağımsız olarak herkes tarafından benzer şekilde yorumlanacağı varsayımını kabul etmemekte; aynı iktisadi durum ya da bilginin, farklı çerçevede sunulduğunda ya da farklı bir referansla algılandığında farklı tepkilere yol

<sup>16</sup> Katona'nın, 1920'li ve 30'lu yıllarda Almanya'da görülen hiperenflasyon ve yüksek işsizlik gibi iktisadi ve aynı zamanda sosyal sorunları kendisinin de deneyimleyerek yaşamasının, araştırmalarını teoriye yönelik olmaktan ziyade, probleme yönelik olarak gerçekleştirdiği ve bu nedenle araştırmalarının davranışsal iktisada pragmatik ve ampirik bir temel kazandırdığı düşünülmektedir (Curtin, 2017: 19-21).

açacağını savunmaktadır. Bu nedenle Katona için iktisadi analiz, hangi durumların hangi tepkilere yol açacağını detaylı bir betimlemesini gerektirmektedir. Örneğin, "hanehalkının geliri arttığında tepkisi ne olacaktır" sorusuna Katona'nın yanıtı, "gelirin geçici olup olmadığı, gelir artışı ya da azalışı beklentisi, hanehalkının hangi gelir grubuna ait olduğu, varsa servetin likidite durumu, iş çevriminin hangi döneminde bulunduğu gibi koşullara bağlı olarak değişecektir" olmaktadır. Dolayısıyla, ampirik araştırma hipotezini "her koşulda geçerli bir davranış vardır" yerine "x koşullarında  $x_1$  davranışı, y koşullarında  $y_1$  davranışı olasıdır" biçiminde kurmaktadır (Katona, 1949: 98; Katona ve Strümpel 1978:88).

Katona iktisadi davranışı irdelerken uyarıcı etkenler (stimulus), ara etkenler (intervening variables) ve tepkiler (responses) olmak üzere üç unsurdan söz etmektedir. Uyarıcı etkenler iktisadi sinyaller ve ortamdaki tetikleyici koşullardan oluşmaktadır. Örneğin, kişinin geliri satın alma gücünü gösterir bir sinyal iken, satın alma istekliliği ortamdaki kaynaklı tetikleyici bir unsurdur. İktisadi durumlara verilecek tepkiler ise yalnızca bu uyarıcı etkenler ele alınarak tahmin edilememekte; uyarıcı etken ile tepki arasında psikolojik ve sosyolojik ara etkenler bulunmaktadır. Söz konusu ara etkenler, aynı iktisadi uyarana verilen tepkilerin kişinin kendi içinde veya kişiler arasında neden farklılaştığını açıklamaları bakımından önem arz etmektedir. Başka bir deyişle, tüketim, tasarruf ya da yatırım gibi iktisadi davranışları niteleyen tepkilerin, aynı iktisadi koşullarda farklılaşmasının nedeni öznel beklentiler, tutumlar, güdüler ya da planlardan oluşan ara etkenlerdir. (Katona, 1951: 31-36).

İktisadi davranış, uyarıcı etkenler (ortam) ve kişi arasındaki etkileşim sonucu belirlenmektedir. Öyleyse bu etkileşimde önemli rol oynayan ara etkenleri betimlemek ve ölçmek analizin yapı taşını oluşturmaktadır. Katona'nın en çok üzerinde durduğu ara etken ise tüketicilerdeki beklenti oluşumudur.<sup>17</sup> Beklenti, çok uzak olmayan bir gelecek için onaylama/onaylamama ya da tatmin/tatminsizlik üzerinden oluşan öznel sanılardır. Beklenti, alışkanlık veya öğrenme ile oluşmaktadır: Tekrarlanmış durumlarda kişiler yine benzer durumların gerçekleşmesini beklerken, yeni bilgi oluşumu, sosyal etkiler ya da

---

<sup>17</sup> Bu noktada Katona, Keynes gibi iktisatçıların yalnızca girişimcilerin beklentilerini analiz etmesini eleştirmektedir. Çünkü ona göre tüketici beklentileri iktisadi dinamikleri yönlendirecek güçtedir. Diğer yandan Katona, iyimser ya da kötümser beklentilerin toplamda birbirini götüreceğinden etkili olmayacağı fikrine de karşı çıkmakta; toplumda bir çok kişi aynı anda iyimser ya da kötümser beklentilere gebe nedenler görmeye başladığında, toplam davranışın belirli bir yönde değişeceğini savunmaktadır (Katona, 1972:555-556; Curtin, 2017: 28).

durumun farklı algılanması gibi nedenlerle beklentiler değişmektedir. Bu değişimlerin tespit edilmesi de, davranışın hangi yönde olacağına ilişkin önemli bir veri sağlamaktadır. Bu nedenle Katona, iktisadi analizlerinde yalnızca alışkanlıklardan kaynaklı geçmiş eğilimleri ele almamakta, beklentilerin öznel yorumunu da elde etmeye çalışmaktadır (1951: 52-56; 1951:90-96).

Katona'nın üzerinde durduğu ara etkenlerden biri de kişilerin hedefini niteleyen istek düzeyidir ve istek düzeyi kişileri yönlendiren güdülerin sonucu olarak belirlenmektedir. İstek düzeyleri değişken, başarıyla artan ancak başarısızlıkla azalan, içinde bulunulan sosyal grubun performansından etkilenen niteliktedir. Katona'nın psikolojiden aldığı bu kavram iktisadi analiz için, insan istekleri ve ihtiyaçlarını gösterir belirli bir doygunluk noktası olmadığı anlamına gelmektedir. Daha açık bir ifadeyle, tüketicilerin istek düzeylerinin dinamik yapısı, tüketim, tasarruf ya da iktisadi büyüme analizlerinde bağımsız bir değişken olarak denkleme girmektedir. Bu noktada Katona, istek düzeyinin belirleyenlerinden biri olan toplumsal dinamiklere vurgu yaparak, ülkeler arası davranış farklılıklarını da açıklamaktadır (Warneryd, 1982: 8-9).

Anlaşılabileceği üzere, Katona başta tüketici davranışı olmak üzere iktisadi davranışın psikolojik temellerini atmaktadır. Davranışın sonuçlarından ziyade karar alma süreçlerine odaklanmakta, ekonomide ne kadar tüketildiği ya da yatırım yapıldığından çok, tüketim ya da yatırım kararlarının nasıl alındığını araştırmaktadır. "İktisadi davranışı onu bulduğumuz haliyle çalışmalıyız" diyen Katona'nın (1951: 16) belki de en önemli katkısı, bunu nasıl yaptığında yatmaktadır: Yeni anket yöntemleri geliştirerek. Michigan Üniversitesi bünyesindeki Anket Araştırma Merkezi'nde çalışma arkadaşlarıyla beraber geliştirdiği tüketici duyarlılık endeksini (günümüzdeki yaygın ismiyle, tüketici güven endeksi) ölçmeye dönük yöntemleri, günümüzde dahi geçerliliğini korumaktadır (Curtin, 2017: 20). Özetle, Katona iktisadi davranışların psikolojik öncüllerinin ampirik karşılıklarını geliştirerek, ampirik temelli davranışsal iktisadi kurmakta; doğru tahmin yapmada süreçleri anlamının önemini tümevarımcı yaklaşımla ortaya koymaktadır.

### **2.1.1.1.3. Değerlendirme**

Birçok bilim insanının katkılarıyla şekillenen ancak burada H.Simon ve G. Katona'nın fikirleri üzerinden temsil edilen erken davranışsal iktisadın, genel olarak



neoklasik iktisadın basitleştirici varsayımlarına karşı, alternatif üretme çabasında olduğu görülmektedir. Neoklasik iktisadın iktisadi karar birimlerini mekanik bir psikolojiyle ele alıp; insan doğasının her zaman ve her yerde aynı olduğu varsayımını yapması ve dolayısıyla tümdengelimci bir yöntem izlemesi özellikle eleştirilmektedir (Yang ve Lester, 1995: 436).

Simon ve Katona'nın ortaklaştıkları fikirleri "sonuçlardan ziyade süreçlere odaklanma", "rasyonelite ile optimizasyon arasındaki bağlantıyı kırma", "insan davranışını betimleyen ampirik ilkeleri açıklama" başlıkları altında toplamak mümkündür (Hosseini, 2011: 980; Curtin, 2017:19). Simon ve Katona, iktisadi davranışların ardındaki *süreçlerle* ilgilenmektedir. Simon'un geliştirdiği prosedürel rasyonelite kavramsallaştırması, karar almanın bilişsel süreçlerine ışık tutması bakımından önemlidir. Diğer yandan prosedürel ve tözel rasyonelite arasındaki farka yaptığı vurgu, neoklasik iktisadın yalnızca *çıktıya* -belirli bir hedefe dönük uygun sonuçların gerçekleşmesine- odaklanan yaklaşımına bir tepki niteliğindedir. Katona ise özellikle iktisadi karar birimlerindeki beklenti oluşumuna dikkat çekerek, karar alma süreçlerinin analizinin iktisadi dinamikleri tahmin etmedeki öneminin altını çizmektedir. Simon ve Katona neoklasik iktisadın veri fayda fonksiyonlarını kullanmak yerine davranışı yönlendiren ilkeleri mümkün olduğunca doğru ve kesin bir şekilde saptamaya çalışmaktadır: Simon yetinmelik davranışı önerirken, Katona duruma ve koşullara göre değişen davranışları ayrı ayrı incelemenin gerekliliğini savunmaktadır. Çünkü onlara göre insan, deneyimlerinden etkilenen, sosyo-ekonomik norm, tutum ve alışkanlıklarınca tepki veren, itinalı düşündüğü kadar, kestirme yöntemlerle de karar veren bir birim olarak ele alınmadıkça, iktisadi analiz eksik kalmaktadır.

İkinci dünya savaşını izleyen yıllarda temelleri atılan söz konusu fikirlerin, yeni bir alt disiplin olarak davranışsal iktisada zemin hazırladığı, 1972'de The Journal of Behavioral Economics, 1980'de Journal of Economic Behavior and Organization ve 1982 yılında ise Journal of Economic Psychology gibi dergilerin faaliyete geçtiği görülmektedir. SABE (Society for the Advancement of Behavioral Economics) tarafından desteklenen, 1984 yılındaki ilk davranışsal iktisat konferansı katılımcılarının görüşleri Gilad, Kaish ve Loeb (1984:4) tarafından şu şekilde özetlenmektedir:

- 1) iktisadi araştırmada pozitivizm yönteminin reddedilmesi
- 2) sosyal bilimlerde tündengelimci akıl yürütmenin reddedilmesi
- 3) statik denge analizinin reddedilmesi
- 4) optimizasyon davranışı gösteren iktisadi rasyonel ajan modelinin reddedilmesi

Görüldüğü üzere, erken davranışsal iktisattaki ortak tutum neoklasik iktisadın teori ve yöntemlerini reddetme biçimindedir. Bunların yerine ne gelmeli sorusuna ise Gilad, Kaish ve Loeb (1984:6) şu üç önerme üzerinden yanıt vermektedir:

- 1) İktisat teorisi psikoloji, sosyoloji, antropoloji gibi davranışsal bilimlerden elde edilmiş bilgi birikimiyle tutarlı olmalıdır. Böylelikle iktisat teorisindeki varsayımlar gerçekçi bir zemine oturtulmalıdır.
- 2) İktisat teorisi gerçek davranışı açıklamalıdır: Bir durumun gerçekleşmesi için gerekli mantıksal koşullar yerine gerçekte ne olduğuna odaklanılmalıdır. Dolayısıyla iktisadın betimleyici temelleri atılmalıdır.
- 3) İktisat teorisi simülasyon, saha, labaratuvar ya da anket yöntemlerinden elde edilen verilerle ampirik olarak doğrulanabilir olmalıdır.

Bu önermelerle yola çıkan erken davranışsal iktisadın, söz konusu dönemde iktisat dünyasında yeterince kabul görmediği gözlemlenmektedir. Ancak Davranışsal Karar Araştırma Programı ile birlikte neoklasik iktisada karşı tutumun değiştiği ve davranışsal iktisadın yeni bir çehreye büründüğü kabul edilmektedir (Nagatsu, 2015:445).

### **2.1.2. Davranışsal İktisat Nasıl İlerledi?**

Bir disiplin olarak tarih sahnesinde yerini almaya başlayan davranışsal iktisadın, 1970'lerde başlayan davranışsal karar araştırma programı ile birlikte çizgisini değiştirdiği görülmektedir. Davranışsal karar araştırması, bilişsel psikolojideki gelişmelerin sonucu olarak ortaya çıkmış bir psikoloji alt dalı olarak tanımlanmaktadır. Yirminci yüzyılın ortalarında çoğunlukla Herbert Simon'un katkılarıyla şekillenen bilişsel psikoloji, araştırma oklarını psikolojideki davranışçılığa zıt bir yaklaşım sergileyerek, yalnızca davranış yoluyla görülen ya da gözlemlenen olgulara değil, zihin çözümlenmesiyle içsel psikolojik süreçlere çevirmektedir. Çünkü bilişsel psikolojiyle birlikte beyin yalnızca uyaran-tepki

veren bir mekanizma değil; bilgiyi işleyen, kaydededen ve birleştiren dinamik bir yapı olarak ele alınmaktadır (Sent, 2004:739; Camerer ve Loewenstein, 2004:6). Bilişsel psikolojinin davranışsal karar araştırma alanına sunduğu iki önemli içgörüden söz edilmektedir: İlki insanın düşünme, muhakeme ve karar alma süreçlerinin, zihinsel temsillerine göre oluşturulan hesaplanabilir modellerden izlenebilmesi, ikincisi ise insanın bilişsel donanımının özelliklerinin, muhakeme ve karar alma davranışını açıklamada önemli bir rol oynadığıyla ilgilidir. Böylece davranışsal karar araştırmacılarının odağı, bilişsel yetilerin ortak dizinini, faydalarını ve sınırlarını tanımlama ve söz konusu yetilerin gözlemlenen davranışı açıklamadaki etkisini keşfetmeye çevrilmiştir. Davranışsal karar araştırma programının katkısı, başlangıç noktası olarak rasyonel seçim teorisini almasının yanında, rasyonel seçim teorisinden sapmaların sistematik, tekrarlanır ve yaygın olduğunu ortaya koymasıdır. Bu durumda, iktisat disiplinindeki rasyonel seçim teorisinde araştırma sorusu, bireylerin neyi optimize ettikleri iken, davranışsal karar araştırma programında bireylerin neden her zaman optimizasyon yapamadıkları ve bunun nasıl iyileştirilebileceği biçimini almaktadır. Özetle, rasyonel seçim teorisi davranışsal karar alma araştırmasına kesin ve net bir hedef sunarak, söz konusu hedeften sapmaların araştırılmasına imkân tanımaktadır (Angner ve Loewenstein, 2012:660-662).

### **2.1.2.1. Davranışsal Karar Araştırma Programı**

Davranışsal karar araştırması kapsamındaki en belirgin çalışmaların, Daniel Kahneman ve Amos Tversky önderliğinde geliştirildiği görülmektedir. Nitekim Sezgiler&Sapmalar (Heuristics&Biases) programı ve beklenti teorisi (prospect theory) ile birlikte, Kahneman ve Tversky davranışsal karar araştırmasını iktisat disiplinine dahil eden isimler olarak adledilmektedir. Söz konusu iki araştırma çizgisi de, temelde, rasyonel normlardan sapan kararları ve bunun kaynaklarını betimleme yönündedir.

1970'li yılların başında, Kahneman ve Tversky'nin, "insanlar karşılaştıkları belirsiz olaylara ilişkin olasılıkları nasıl tayin ederler" sorusuna odaklandıkları ve bu doğrultuda Belief in the Law of Small Numbers (1971), Subjective Probability: A Judgement of Representativeness (1972) ve Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases (1974) gibi önemli çalışmalara imza attıkları görülmektedir. Bu çalışmaların özünde, insanların belirsizlik altında karar alırken, karmaşık olan durumları basitleştirmek için belirli sezgi ve kısa yollara güvendikleri; mevcut olasılık ve istatistik teorilerinin gerektirdiği mantığı

kullanmadıkları, dolayısıyla da bazı durumlarda ciddi ve sistematik hatalar yaptıkları savı yatmaktadır.

Kahneman ve Tversky'nin sezgiler (heuristics)<sup>18</sup> ilgili araştırmalarının çoğu temsiliyet (representativeness), bulunabilirlik (availability) ve çıpalama (anchoring) kısa yolları üzerinden temellenmektedir. Temsiliyet kısayolu, bir durumun bir duruma benzerliğini işaret etmekte; bir durum ya da nesneye ilişkin subjektif (kişiye özęü) olasılık değerlemesinin, o durum ya da nesnenin tabi olduğu sınıfı temsil etme derecesine göre yapıldığını ifade etmektedir (1972: 430-431). Söz konusu durumu anlatmak için yazında kullanılan en yaygın örneklerden biri Linda problemidir (Tversky and Kahneman, 1983: 297):

Linda 31 yaşında, bekâr, aıksözlü ve çok zeki bir kadındır. Felsefe alanında eğitim görmüştür. Öğrenci iken, ayrımcılık ve sosyal adalet meseleleriyle derinden ilgilenmiş ve ayrıca nükleer karşıtı gösterilere katılmıştır.

Aşağıdaki iki alternatiften hangisi daha olasıdır:

- 1) Linda bir banka memurudur.
- 2) Linda bir banka memurudur ve feminist bir harekette aktiftir.

Çoğunluğun, 2. seçeneğin, 1. seçeneğe göre daha olası olduğuna dair güçlü bir yanlılığa sahip olduğu gözlemlenmektedir. Oysaki 2. seçenek 1. seçenekte ierimlenmekte ve olasılık ilkelerine göre ikiden fazla durumun bağlaşık olasılığı asla durumlardan yalnızca birinin olasılığından büyük olamayacağı için, daha açık bir ifadeyle, banka memurları kümesi feminist banka memurları kümesini tümüyle içerdiği ve Linda'nın feminist bir banka memuru olması, sadece banka memuru olma olasılığından kesinlikle düşük olduğu için, bu sonuç temsiliyet kısayolu ile olasılık mantığı arasındaki uyuşmazlığı ortaya çıkarmaktadır. Uyuşmazlık, Linda tasvirinin aktif bir feministi temsil eder ancak banka memuru temsilinden uzak bir biçimde yapılmasından kaynaklanmaktadır.

<sup>18</sup> H. Simon ile D. Kahneman ve A. Tversky'nin görüşlerindeki farklılığı vurgulamak adına, Simon'un analizlerinde kestirme yöntemler olarak çevrilen heuristics ifadesi, burada sezgiler olarak kullanılmıştır. Çünkü Simon'a göre kestirme yöntemler karar verme için yeniden öğrenilebilir ve geliştirilebilir araçlar iken, Kahneman ve Tversky'e göre sezgiler bilgiyi karar verme sürecini kolaylaştırmak için yeniden organize eden içsel unsurlardır. Simon ile Kahneman ve Tversky'nin bu konudaki farklı görüşlerinin detaylı analizi Heukelom'dan (2014:117-118) izlenebilir.

Bulunabilirlik kısayolu, insanların bir olayın olasılığına, olayın gerçek sıklığından ziyade akıllarına kolayca gelen örnekler üzerinden değer biçtikleri hipotezinden kaynaklanmaktadır. Çıpalama kısayolu ise insanların bir ilksel tahminden başlayarak ya da belirgin bir başlangıç noktasını temel alarak tahmin yaptıklarını nitelemektedir. Bu nedenle önceden verili bir değer olduğunda, insanların sonuca ilişkin tahminlerinin bu değerden etkilendiği ancak bunun sapmalı tahminlere yol açtığı gözlemlenmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974). Sonuçta, Sezgiler&Sapmalar araştırma programının, insanın bilişsel donanımından kaynaklı olarak hatalı tahminlerde bulunabildiğini ve her bir hatanın hangi kısa yoldan kaynaklı olduğunu defalarca tekrarlanan deneylerle ortaya koyarak, bugün davranışsal iktisatta diğer bilişsel kısa yolların araştırılmasına zemin hazırladığını söylemek mümkündür.

Kahneman ve Tversky'nin, Sezgiler&Sapmalar programı subjektif olasılıksal çıkarımların nasıl yapıldığını betimlerken, 1970'li yılların ortalarından itibaren giriştikleri yeni araştırma programının, objektif olasılıklar veri iken, tüketici tercihlerinin ve ilgili sonuçlarının bu olasılıklara göre nasıl şekillendiğine odaklandığı görülmektedir<sup>19</sup>. Bu yeni araştırmanın sonuçlarının, 1979 yılında *Econometrica* dergisinde basılan "Prospect theory: An Analysis of Decision Under Risk" ile özetlenmesini takiben, beklenti teorisinin, davranışsal iktisadın yapı taşlarından biri haline geldiği gözlemlenmektedir (Laibson ve Zeckhauser, 1998: 11). Nitekim, 1992 yılında, Tversky ve Kahneman'ın teoriyi kümülatif beklenti teorisi olarak güncellediği ve ampirik uygulamalara daha uygun hale getirdiği belirtilmektedir<sup>20</sup>.

Beklenti teorisi, insanların risk altında karar alırken normatif beklenen fayda teorisinin varsaydığından farklı seçimler gösterdiğini, betimleyici bir teori olarak ortaya koymaktadır<sup>21</sup>. Teori, normatif normlardan farklı dört temel sav, i) referans bağıllık ii) kayıptan kaçınma iii) azalan duyarlılık iv) olasılık ağırlıklandırması üzerinden

<sup>19</sup> Başka bir deyişle, beklenen fayda teorisine alternatif geliştirdikleri ifade edilmektedir. Beklenen fayda teorisi ve davranışsal iktisat ilişkisi Nagatsu'dan (2015: 443-445) izlenebilir.

<sup>20</sup> Beklenti teorisinin orijinal versiyonu, en çok sıfırdan farklı iki sonuçlu olasılıklara  $[V(x, p; y, q) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y)]$  uygulanabilirken, kümülatif beklenti teorisi birçok sonucu olan herhangi bir riskli tercihe  $[\sum_{i=-m}^n \pi_i v(x_i)]$  uygulanabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1992: 297).

<sup>21</sup> Beklenen fayda teorisi, tündengelimci aksiyomlar üzerinden belirsizlik altında rasyonel birey nasıl davranmalı sorusuna yanıt verdiği için normatif bir teoridir. Örneğin "rasyonel birey beklenen faydasını maksimize etmelidir" çıkarımına sahiptir. Diğer yandan, beklenti teorisi, tümevarımcı bir yöntemle bireyler gerçekte nasıl davranır sorusuna yanıt aradığı için betimleyici bir teoridir (Heukelom, 2014:126-127).

temellenmektedir. Riskli bir seçimin bütün sonuçları aşağıdaki gibi ifade edilmektedir (Barberis, 2013: 174-175):

$$(x_{-m}, p_{-m}; x_{-m+1}, p_{-m+1}; \dots; x_0, p_0; \dots; x_{n-1}, p_{n-1}; x_n, p_n), \quad x_0=0$$

Burada sonuçlar " $p_{-m}$  olasılıkla  $x_{-m}$  kazancı,  $p_{-m+1}$  olasılıkla  $x_{-m+1}$  kazancı..." biçiminde ifade edilmektedir. Örneğin, 100\$ kayıp ya da 200\$ kazanç için 50:50 bir bahis (-100\$,1/2; 200\$,1/2) olarak gösterilmektedir. Beklenen fayda teorisine göre kişi söz konusu bahsi şu biçimde değerlendirmektedir:

$$\sum_{i=-m}^n p_i U(W + x_i)$$

$W$  cari serveti nitelemektedir ve  $U(\cdot)$  artan ve konkav fayda fonksiyonudur. Fayda fonksiyonunun konkav olduğu varsayımı, kişilerin riskten kaçınma davranışına sahip olduğu anlamına gelmektedir. Aynı durum kümülatif beklenti teorisinde ise

$$\sum_{i=-m}^n \pi_i v(x_i)$$

olarak gösterilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1992: 300).  $v(\cdot)$ ,  $v(0)=0$ 'dan itibaren artan *değer fonksiyonunu*,  $\pi_i$  ise *karar ağırlıklandırılmalarını* ifade etmektedir. Faydanın subjektif algılanması *değer fonksiyonu*, olasılığın subjektif algılanması ise *karar ağırlıklandırması* ile simgelenmektedir.

Beklenti teorisinin referans bağıllık savı, insanların kazanç ve kayıplardan elde ettikleri faydanın belirli bir referans noktasına göre oluştuğu, servetin mutlak düzeyine göre belirlenmediğini ifade etmektedir. Nitekim bu sav,  $v(\cdot)$  değer fonksiyonunun  $W + x_i$  değil  $x_i$  olmasından görülmektedir. Referans bağıllığı açıklamak için Kahneman ve Tversky (1979: 273) şu hipotetik tercih (kumar) problemini kullanmaktadır<sup>22</sup>:

<sup>22</sup> Bu örnek aynı zamanda *çerçeveleme etkisini* de göstermektedir. İki çekilişin nihai çıktıları, B seçeneği 1500\$ kesin ödül ve A seçenekleri %50 olasılıkla 2000 ya da %50 olasılıkla 1000\$ getiri sunması bakımından, özdeşdir. Bu durumda riskten kaçınan bireylerin iki senaryoda da B seçeneğini, risk alan bireylerin de A seçeneğini tercih etmesi beklenmektedir. Ancak ilk problemde çoğunluğun riskten kaçınma

Sahip olduklarınıza ek olarak, size 1000\$ verildi. Aşağıdaki seçeneklerden birini seçiniz.

A: %50 olasılıkla 1000\$ kazanç (%50 olasılıkla 0\$ kazanç)

B: %100 olasılıkla 500\$ kazanç

Sahip olduklarınıza ek olarak, size 2000\$ verildi. Aşağıdaki seçeneklerden birini seçiniz.

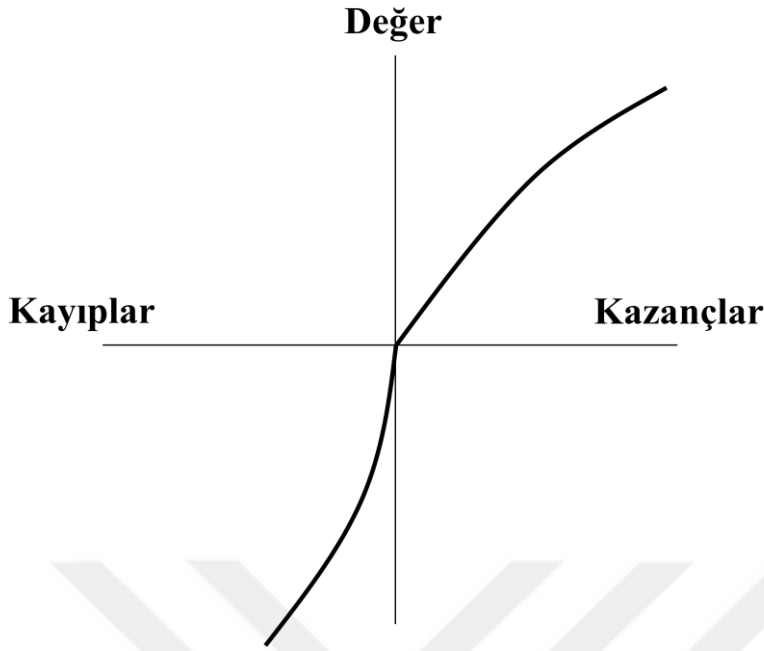
A: %50 olasılıkla 1000\$ kayıp (%50 olasılıkla 0\$ kayıp)

B: %100 olasılıkla 500\$ kayıp

Bulgular, ilk problemde çoğunluğun riskten kaçınma sergileyen B seçeneğini, ikinci problemde ise çoğunluğun risk almayı belirten A seçeneğini işaretlediğini göstermektedir. Aslında 2. problem, 1. problemden ilk bonusla 1000\$ eklenerek ve sonuçlardan 1000\$ çıkarılarak elde edilmektedir. Ancak bonus iki problemin her bir seçeneğinde de olduğu için, katılımcıların beklentilerini bonusla ilişkilendirmedikleri, daha açık bir ifadeyle, bonusun mutlak değerini göz ardı ederek, servetlerindeki değişimi temel aldıkları görülmektedir. Bu da faydanın(değerin) servetin mevcut değerine göre değil, belirli bir referans noktası temel alınarak servetteki değişimlere göre ortaya çıktığını göstermektedir. Başka bir deyişle, kişiler referans noktasına göre getirileri kayıp ya da kazanç olarak algılamakta ve buna göre tercihleri değişmektedir. Bu tercihler aynı zamanda kayıptan kaçınma davranışını işaret etmektedir. Şöyle ki, kişiler makul miktardaki kazançla razı olmakta ancak kayıpları sınırlamak için daha riskli davranış sergilemektedir. Çünkü eşit miktardaki kayıp, kazançla göre daha fazla etki yaratmakta; kaybetme ve kazanma riski farklı olasılıkla değerlendirilmektedir. Şekil 2.1'de çizilen değer fonksiyonu  $v(\cdot)$  insanların aynı boyuttaki kayıplara, kazançlardan daha duyarlı olduğunu gösterir biçimde kayıp bölgelerinde, kazanç bölgelerine göre daha dik çizilmektedir. Yatay eksen kazanç ya da kaybı ( $x$ ), dikey eksen ise bu kazanç ya da kayıpla ilişkili değeri  $v(x)$  göstermektedir.

---

seçeneği gösteren B seçeneğini, ikinci problemde ise çoğunluğun risk alma seçeneğini niteleyen A seçeneğini işaretlediği bulgusu, problemin kazanç ya da kayıp olarak çerçevesinin tercihleri değiştirdiğini göstermektedir. Çerçeveleme etkisine ilişkin diğer örnekler için Tversky ve Kahneman (1981) incelenebilir.



Şekil 2.1. Beklenti Teorisinde Hipotetik Değer Fonksiyonu

Kaynak: Kahneman and Tversky (1979: 279).

Üçüncü sav olan azalan duyarlılık Şekil 2.1' den izlenebilmektedir; değer fonksiyonu kazanç bölgesinde konkav iken, kayıp bölgesinde konvektir. Bu, kazancın (ya da kaybın) 100\$'dan 200\$'a çıkmasının faydada yüksek bir etki yaratacağı, kazancın (ya da kaybın) 1000\$'dan 1.100\$'a çıkmasının ise faydada daha düşük etki yaratacağı anlamına gelmektedir. Değer fonksiyonunun kazanç ve kayıp bölgesinde sırasıyla konkav ve konveks olması, aynı zamanda, insanların makul olasılık kazançlarında riskten kaçınma ve kayıp olasılıklarında risk alma eğilimlerini temsil etmektedir (Tversky ve Kahneman, 1992: 303; Barberis, 2013: 175).

Beklenti teorisinin dördüncü yapı taşı, olasılık ağırlıklandırmasıdır. Beklenti teorisine göre, insanlar sonuçlara onların objektif olasılıklarından ( $\pi$ ) ziyade, subjektif karar ağırlıklarıyla ( $\pi$ ) değer biçmektedir. Söz konusu olasılık ağırlıklandırma fonksiyonu düşük olasılıkların olduğundan fazla büyütüldüğü ve yüksek olasılıklarınsa azımsandığını göstermektedir. Bu noktada Kahneman ve Tversky (1979:280) karar ağırlıklandırmalarının ( $\pi$ ) yanlış inançlardan kaynaklanmadığını sadece algılanan/algılanmak istenen ağırlıklandırmalar olduğunun altını çizmektedir. Böylelikle beklenti teorisi, hem seçeneklerin tercihden önce zihinsel olarak kazanç ya da kayıp olarak düzenlendiği



psikolojik olarak temellendirilmiş bilişsel bir model, hem de kazanç ya da kayıp alanlarında olası ve olası olmayan çıktılarının farklı subjektif değerlemelerini kendine özgü fayda fonksiyonu ile temsil eden bir fayda maksimizasyonu modeli sunarak, bilişsel psikoloji içgörülerini iktisadi seçim modeline dahil etmektedir (Nagatsu, 2015: 446).

Sonuçta, beklenti teorisine göre insanlar belirli bir algı sistemine sahip oldukları, başka bir deyişle, bilişsel yetileri doğrultusunda hareket ettikleri için belirsizlik ve risk altında sapmalı kararlar almaktadır. Erken davranışsal iktisadın izlediği yoldan farklı olarak, Kahneman ve Tversky normatif beklenen fayda teorisini başlangıç noktası kabul etmekte ve teoriden sapmaları hata (anomali) olarak nitelemektedir. Böylece normatif ve betimleyici teori arasındaki ilişkiyi kopararak; normatif teoriyi "rahatsız etmeden" yalnızca betimleyici bir teori geliştirdikleri iddiasıyla, modern davranışsal iktisadın temelini atmaktadırlar (Heukelom, 2014: 124).

### 2.1.2.1.1. Modern Davranışsal İktisat

Modern davranışsal iktisat, neoklasik iktisadın varsayımlarını, yine neoklasik iktisadın standart modellerini temel alarak eleştirmektedir. Önce "standart modelden sapan davranışlar nelerdir ve söz konusu sapmalar hangi koşullar altında ve ne kadar sıklıkla gerçekleşmektedir" sorularını soran davranışsal iktisat, daha sonra neoklasik iktisadın, optimizasyon ve denge ilkelerine bağlı kalarak mevcut modellerin nasıl daha gerçekçi hale getirilebileceği üzerine odaklanmaktadır. Dolayısıyla davranışsal iktisat, iktisadın ayrıksı bir alt dalı olarak değil, mevcut iktisadi problemleri titizlikle modelleyen bir yaklaşımla hareket etmektedir.

Davranışsal iktisadın izlediği yolu, neoklasik iktisadın fayda maksimizasyonu denklemi üzerinden örneklendirmek mümkündür:

$$\text{Maks. } x \in X \sum_{s \in S} p(s)U(x|s)$$

X seçim kümesini, S durum uzayını,  $p(s)$  bireyin subjektif olasılık inançlarını ve  $U(x|s)$  fayda fonksiyonunu temsil etmektedir. Neoklasik iktisat, bireylerin değişmez ve tutarlı tercihlere sahip olduğu ve bu tercihleri rasyonel bir şekilde maksimize ettiği bir modelle çalışmaktadır. Davranışsal iktisata göre ise neoklasik iktisadın söz konusu standart

modelinden sapmalar mevcuttur. Bu sapmalar, genel olarak, *standart-dışı tercihler*, *standart-dışı inanışlar* ve *standart-dışı karar alma* başlıkları altında toplanmaktadır. Standart-dışı tercihler, *zaman tercihleri*<sup>23</sup>, *risk tercihleri* ve *sosyal tercihler*; standart-dışı inanışlar *aşırı güven etkisi*, *küçük sayılar yasası* ve *doğrulama sapması* ve standart-dışı karar alma *çerçeveleme etkisi*, *sınırlı dikkat*, *sosyal baskı* ve *duygular* gibi -ancak bunlarla sınırlı olmayan- konuları içermektedir (Rabin, 1998; Rabin 2002; DellaVigna 2009).

Standart-dışı tercihlerle ilgili araştırmalar, denklemdeki  $U(x|s)$  ile simgelenen fayda fonksiyonuna ilişkin varsayımların geçerliliğini sorgulamakta ve "bireylerin fayda maksimizasyonuna dair tercihleri nasıl daha gerçekçi bir şekilde modellenebilir" sorusuna yanıt aramaktadır. Bu alandaki başlıca çalışmalar Kahneman ve Tversky'nin (1979) ortaya koyduğu üzere, bireylerin faydasının nihai çıktılardan ziyade durumlarındaki değişimlere bağlı olduğu olgusunu yansıtan *referans bağıllık* (reference dependence) üzerine temellenmektedir. Böylece  $U(x|s)$  fayda fonksiyonu  $r$  gibi bir referans noktasına bağlı olmakta ve fayda fonksiyonu  $U(x|r,s)$  biçimini almaktadır. Referans bağıllığı içeren fayda fonksiyonları, kayıptan kaçınma davranışını da kapsar bir biçimde, iktisat uygulamalarında *donanım etkisi* (endowment effect) ve düşük risklere rağmen sigorta yaptırma davranışı gibi olguları açıklamaktadır. Donanım etkisi, insanların sahip oldukları bir nesneden vazgeçmek için, o nesneyi elde etmeye göre daha fazla talepte buldukları, başka bir ifadeyle, aynı nesne için satmaya razı oldukları fiyatın (kabul etme istekliliğinin) satın almaya razı oldukları fiyattan (ödeme istekliliğinden) daha yüksek olduğunu ifade etmekte ve özellikle deneyimsiz iş insanlarının düşük hacimli ticaretlerinin nedeni olarak görülmektedir (Kahneman, Knetsch ve Thaler, 1990; Della Vigna, 2009: 324-327).

Davranışsal iktisadın fayda fonksiyonunu daha gerçekçi hale getirme yollarından bir diğeri, "yalnızca kendi çıkarı peşinde koşan birey" varsayımını terk ederek, sosyal tercihleri fayda fonksiyonuna dahil etmektir. Bireyin faydasını diğerlerinin faydasına da katkı sağlayarak maksimize ettiği varsayımı ile fayda fonksiyonu toplumdaki diğer bireylerin çıkarlarına da bağlı olmakta ve bireyin faydasının yalnızca kendi çıkarına bağlı olduğunu gösterir  $U(x_i|s)$ ,  $U(x_i, x_j|s)$  biçimini almaktadır (Rabin, 1998: 17; DellaVigna, 2009:336-341). Standart-dışı tercihlerin sosyal tercihler araştırmasının, laboratuvar ortamında diktatör, ultimatö ve hediye değişimi oyunlarından elde edilen bulgulardan

<sup>23</sup> Davranışsal iktisadın standart-dışı zaman tercihlerine ilişkin analizi "2.2.4. Zamanlararası Tercih ve Tasarruf" alt başlığı altında detaylı bir biçimde incelendiği için ilgili analize burada yer verilmemiştir.

hareketle şekillendiği görülmektedir. Diktatör oyununda katılımcılardan birine belirli bir miktar para verilmekte ve deneydeki diğer anonim katılımcıya söz konusu paradan ne kadarını vermek istediği sorulmaktadır. Beklenenin aksine, katılımcıların %60'ı ile %80'ninin, anonim kişiye pozitif miktarları vermeyi seçtiği ve paranın yarısından fazlasının hiçbir zaman teklif edilmediği bulgulanmaktadır (Forsythe vd.1994; Andreoni ve Miller, 2002). Ültimatom oyununda, diktatör oyunundan farklı olarak anonim katılımcının ona teklif edilen miktarı kabul edip etmeme hakkı bulunmakta ve teklifi kabul etmeme durumunda iki taraf da sıfır kazançla oyundan ayrılmaktadır. Oyunlarda paranın çoğunlukla %40 ile %50'sinin teklif edildiği ve diğer anonim katılımcının düşük miktardaki teklifleri hiçbir şey kazanmama pahasına genellikle reddettiği görülmektedir (Güth vd. 1982; Roth, 1995; Fehr ve Schmidt, 1999). Söz konusu gözlemlerle insanların, çıkarıcılığın yanı sıra, *diğerkâmlık* (altruizm), *hakkaniyet* (fairness) ve *karşılıklılık* (reciprocity) motivasyonlarıyla da hareket ettiği ortaya konulmaktadır. Benzer şekilde hediye değişimi oyununda işgücü piyasasındaki etkin ücret teorisi, karşılıklılık motivasyonu üzerinden açıklanmaktadır: Oyunda ilk oyuncu (firma) ikinci oyuncuya (işçi) para transferinde bulunmakta (ücret) ve ikinci oyuncuya söz konusu transeri geri gönderme (emek) imkânı tanınmaktadır. Çoğunlukla, oyundaki işçilerin teklif edilen yüksek ücretlere, daha fazla çalışarak karşılık verdiği görülmektedir (Fehr vd., 1993; Berg vd. 1995; Gächter ve Falk, 2002; Gneezy ve List, 2006). Ayrıca, karşılıklılığı içeren standart-dışı tercih modelleri, verilen küçük hediyelerle, bağışçıların daha fazla bağışta bulunma davranışını da açıklamaktadır (Falk, 2007).

Standart-dışı inançlara ilişkin araştırmaların sorusu, insanların inançlarını ( $p(s)$ ) nasıl oluşturdukları ve neden çoğunlukla olayların olasılıklarına biçtikleri subjektif değerlerin objektif değerlerle örtüşmediğidir ( $p(s) \neq \pi(s)$ ). Yanıtlar çoğunlukla, Sezgiler&Sapmalar araştırma programından gelmektedir (Rabin, 2002:8). İnsanların çarpık inançlara sahip olmasının başlıca nedenleri arasında, kendi yetilerini sahip olduklarından daha fazla algılamalarını ifade eden aşırı güven etkisi (DellaVigna, 2009: 341-342), çok az bilgi ve kanıta dayanarak genelleştirme yapma eğilimini niteleyen küçük sayılar yasası (Kahneman ve Tversky, 1971) ve gözlemlerini daha önceden sahip oldukları inançlarını doğrulayacak şekilde yanlı yorumladıklarını anlatan doğrulama sapmasıdır (Rabin, 1998:26-27). Söz konusu subjektif değerlemeler, yöneticilerin aldıkları yanlış yatırım kararlarından, araştırmacıların düşük örneklemlilerden ulaştıkları sapmalı genellemelere kadar birçok olgunun nedeni olarak gösterilmektedir (Tversky ve

Kahneman,1971:109; Kahneman ve Tversky, 1972: 433; Odean, 1999; Malmendier ve Tate, 2005).

Standart-dışı karar alma çalışmaları, insanların neden optimum olmayan kararlar aldıklarını sorgulamaktadır. Konuyla ilgili çalışmalar iktisadi bir problemin sunum biçiminin kararı nasıl değiştirdiğini betimleyen çerçeveleme etkisi, insanların sınırlı dikkatleri nedeniyle bilgiyi azımsadıkları ya da fazla önemsedikleri, iş hayatında ve yatırım kararlarında sosyal baskı ve duygularından kaynaklı olarak kararlarının tamamen değişebildiği üzerine odaklanmaktadır (DellaVigna, 2009: 347-360).

Davranışsal iktisadın mikro düzeyde başlayan analizi, sınırlı rasyoneliteye sahip bireylerin oluşturduğu piyasa ve kurumlar düzeyinde söz konusu standart-dışı davranışlar geçerli midir, geçerliyse piyasaları ne ölçüde etkileyecek kadar çeşitlidir gibi soruları beraberinde getirmektedir. Kar maksimizasyonu hedefiyle hareket eden (özellikle tekelci) firmaların, tüketici davranışlarına sözleşme tasarımı ve fiyatlama stratejileri üzerinden tepkileri davranışsal endüstriyel organizasyon; işverenlerin işçi davranışlarına tepkileri davranışsal çalışma ekonomisi; yatırımcılara ve firma yöneticilerine uygun ticaret stratejisi tasarımı davranışsal finans; yasa ve kurumları sosyal refahı gözetecek bir biçimde tasarlama uğraşı davranışsal kamu ekonomisi gibi alt alanlarda araştırılmaktadır (Camerer, 2005: 14-18; DellaVigna, 2009: 360-365). Böylece, neoklasik teorinin standart davranış betimlemesini başlangıç noktası alan davranışsal iktisat amacını, standart-dışı davranışları da içeren teoriler üretme, bu teorilerle doğru tahmin yapma ve sonra daha iyi politika önerileri sunma olarak ortaya koymaktadır (Camerer ve Loewenstein, 2004:3).

Davranışsal iktisadın neoklasik teorileri temel alıp, hangi teorilerin gözden geçirilme ihtiyacında olduğunu tespit ederek ve psikolojik araştırmalardan elde edilen bulguların iktisat teorileri içinde nasıl modellenmesi gerektiğini araştırarak yeni teoriler üretmesi nedeniyle, yöntemsel olarak mevcut iktisat teorisinin ideal-bozumunu (deidealise) benimsediği düşünülmektedir (Heidl, 2016). Davranışsal iktisat neoklasik iktisadın ideal-bozumunu, ampirik-temelli tümevarımcı yaklaşımıyla gerçekleştirmektedir. Literatürde Friedman'ın F-bükümü olarak bilinen ve teorilerin varsayımlarının gerçekçiliğine göre değil, yalnızca tahmin gücüne göre değerlendirilmesi gerektiğini savunan görüşün aksine, davranışsal iktisat teorilerin varsayımlarının doğruluğunu öncelemektedir. Çünkü, davranışsal iktisada göre teorilerdeki gerçekçi olmayan varsayımların, psikolojik olarak

daha gerçekçi olanlarıyla değiştirilmesi, teorilerin tahmin gücünü arttırmaktadır (Camerer, 2005:2).

Öyleyse "daha gerçekçi davranışlar" hangi yöntemlerle ve nasıl araştırılmaktadır? Davranışsal iktisadın disiplinler arası niteliği, özellikle yöntemlerinin çeşitliliği ile belirginleşmektedir (Berg, 2003:416). Davranışsal iktisat çok çeşitli kaynak, ilke ve araçlardan beslenen pratiğiyle tek bir (genel) teoriye sahip olmayan; metodolojik olarak eklektik bir alt disiplindir. Ancak eklektik olması başka bir deyişle metodolojik çoğulculuğu benimsemesi, araştırmalarının başından sonuna kadar belirli adımlarını izlemediği anlamına gelmemektedir. Camerer ve Loewenstein (2004:4), davranışsal iktisat teorilerinin, tüm iktisat teorileri gibi gerçeklik, genellik ve uygulanabilirlik kriterlerine göre değerlendirilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Davranışsal iktisat teorilerinin davranışın nedenlerini saptayarak gerçekçi varsayımlar yapma, standart modellere bir ya da birkaç parametre ekleyerek modellerin standart modeller kadar yaygın bir şekilde kullanılmasını sağlama ve daha fazla davranışsal varsayıma rağmen modellerin çözülebilir olduğunu gösterme çabası nedeniyle, söz konusu kriterleri sağladığı düşünülmektedir. Camerer ve Loewenstein (2004:7) davranışsal iktisadın 'tarifini' şöyle vermektedir:

İlk olarak, iktisatçılar tarafından her yerde kullanılan Bayesci güncelleme, beklenen fayda ve indirgenmiş fayda gibi normatif varsayım ya da modelleri tanımlayın. İkinci olarak, anomalileri tespit edin-örneğin varsayım ya da modelin açık ihlallerini kanıtlayarak gösterin ve deneklerin yanılgıları ya da işlem maliyetleri gibi alternatif açıklamaları titizlikle eleyn. Üçüncü olarak, anomalileri mevcut modelleri genelleştiren alternatif teoriler oluşturmak için esin kaynağı olarak kullanın. Dördüncü adım, üçüncü adımdaki davranışsal varsayımları kullanarak davranışın iktisadi modellerini inşa etmek, yeni uygulamalar türetmek ve onları test etmektir.

Davranışsal gözlemin bir kısmı uzun dönemli anketler, istihdam, fiyat ve tüketim verileri ya da finansal piyasa verileri kullanılarak yapılmaktadır. Bu gözlemin aynı derecede önemli bir kısmı da başta psikoloji olmak üzere diğer sosyal bilimlerin hipotetik tercihler, laboratuvar deneyleri, saha araştırması, süreç ölçümleri (fMRI) ve bilgisayar simülasyonu gibi yöntemler ile yapılmaktadır (Weber ve Dawes, 2005: 92). Hipotetik tercih araştırmalarında katılımcılardan, belirli bir karar vermeleri gerektiğinde ne yapacaklarının sorulduğu durumları zihinlerinde canlandırmaları istenmekte ve insanların gerçekte nasıl davranacaklarını bildikleri ve gerçek tercihlerini gizlemedikleri varsayımı yapılmaktadır. Laboratuvar deneyleri, katılımcıların belirli bir görev, problem ya da ortam karşısında nasıl karar aldıkları ya da davrandıklarını gözlemlemek üzere çağrıldıkları

kontrollü bir ortamda ve belirli bir adımlar takip edilerek gerçekleştirilmektedir. Genellikle, deney sonunda katılımcılara deneye katıldıkları için ve deney boyunca jeton/marka gibi araçlar kullanılarak ölçülen performanslarına göre para verilmektedir. Böylelikle katılımcıların karar ve eylemlerinde gerçekçi davranmaları sağlanılmaya çalışılmaktadır. Laboratuvar deneylerinin gerçek dünyayı yansıtmadığı eleştirileri üzerine ise davranışsal iktisadın bulgularını sahada da test etmeye başladığı ve saha deneyi/araştırmalarını da yöntemine dahil ettiği gözlemlenmektedir. Süreç ölçümleri yöntemindeyse genellikle fMRI(functional Magnetic Resonance Imaging) gibi beyin tarama yazılımları kullanılarak, iktisadi tercih problemine tepki olarak beynin hangi bölgelerinin aktive olduğu araştırılmaktadır<sup>24</sup> (Angner ve Loewenstein, 2012:669-674; Angner, 2012: 6-7).

## 2.2. Tasarruf ve Davranışsal İktisat

Davranışsal iktisat, iktisadi davranışa dair ön kabullerle hareket etmeyip, durumlara ve koşullara özgü davranış örüntülerini saptamaya çalışmaktadır. Odağına insan davranışının ardındaki psikolojik, bilişsel ve sosyal unsurları alarak, bu unsurların olası iktisadi etkilerini araştırmaktadır. Çoğunlukla optimal olmayan iktisadi davranışla sonuçlanan söz konusu etkileri ortaya koyarak, iktisat politikasının nasıl tasarlanması gerektiğine dair önemli içgörüler sunmaktadır. Önemli içgörüler sunduğu iktisadi davranışların başında ise bu çalışmanın merkezinde olan tasarruf gelmektedir. Bu bakış açısıyla, tasarruf davranışını biçimlendiren sınırlı rasyonelite, gelecek algısı veya geleceğe karşı tutum, karar probleminin bağlamı ve sosyal etkiler gibi olguları irdeleyerek, tasarruf davranışını davranışsal iktisat içinden okumak mümkündür.

### 2.2.1. Psikolojik Temeller, İsteğe Bağlı Tasarruf ve Beklentiler

Tasarruf davranışına dair ilk psikolojik temellerin erken davranışsal iktisadın temsilcilerinden G. Katona ile atıldığı görülmektedir. Katona, tümdengelimci iktisat teorisini eleştirerek, daha iyi betimleyici bir teori geliştirmeyi amaç edinmektedir. Katona'ya göre iktisat teorisinin iktisadi davranışa dair mikro düzeyde yaptığı varsayımlar yanlış olduğu için, bu varsayımlar temel alınarak yapılan tüketim veya tasarruf davranışına

<sup>24</sup> Günümüzde nörobilim yöntemlerinin iktisadi tercih araştırmalarında kullanılması nöroiktisat alt disiplini çerçevesinde gerçekleşmektedir.

dair makro düzeydeki tahminler de yanlış olmaktadır. John M. Keynes'in (1936) mutlak geliri ön plana alan tüketim/tasarruf analizinden itibaren iktisat disiplininin yalnızca satın alma gücü/tasarruf etme gücüne (ability to buy/save) odaklandığını belirten Katona, satın alma istekliliği/tasarruf etme istekliliğinin de (willingness to buy/save) aynı derecede önemli olduğunun altını çizmektedir. İsteklilik kavramı Katona'nın tasarruf analizinde ayrı bir yere sahiptir çünkü uyaran (stimuli), -psikolojik- ara değişkenler (intervening variables) ve tepki (response) üzerine temellendirdiği tüketim/tasarruf modelinde anahtar olan ara değişkenler, isteklilik üzerinde etkili olmaktadır. Bu da, önemli makroekonomik sonuçları olan isteğe bağlı tüketim/tasarrufun önceden tahmin edilmesini sağlamaktadır.

Katona (1975) tasarrufun tanımını, artık tasarruf (residual saving) tanımının yanına, sözleşmeden doğan tasarruf (contractual saving) ve isteğe bağlı tasarruf (discretionary saving) olmak üzere iki farklı tanım daha ekleyerek çeşitlendirmektedir. Bu çeşitlendirmenin altında tasarruf motifleri ve karar süreçleri yatmaktadır. Sözleşmeden doğan tasarruf, önceden alınmış kararlar sonucunda, hayat sigortası veya bireysel emeklilik sistemi ödemeleri gibi düzenli ve ön-taahhütlü tasarrufu içermektedir. İsteğe bağlı tasarruf, cari dönemde gelirin temel ihtiyaçlar karşılandıktan sonra kalan kısmının tüketim ya da tasarruf arasında nasıl dağıtılacağına ilişkin aktif bir kararı ifade etmekte; özellikle refah toplumlarında kişilerin dayanıklı tüketim malı alma ya da tatil için para biriktirme gibi çeşitli seçeneklere dair tercihlerini kapsamaktadır. Artık tasarruf ise ilgili dönemin sonunda, aktif bir tasarruf kararı alınmadan oluşmuş, gelirin harcanmayan kısmıdır. Katona (1974;1975), analizlerinde isteğe bağlı tasarrufa ayrı bir önem vermekte çünkü iş çevrimlerini, dönemler arasında değişen söz konusu tasarruf/tüketim kararlarının etkilediğini düşünmektedir. Böylece Katona, iktisadi analizde odağın davranış değişikliğinde olması gerektiği argümanını temellendirmektedir.

Katona (1975: 70-72) tasarrufu tahmin etme konusunda Keynes'in (1936) mutlak gelir hipotezini eleştirmektedir. Katona'nın analizine göre hipotez, refah toplumlarında temel ihtiyaçlarını karşılamamanın ötesinde gelir elde eden hanehalklarının davranışlarını yeterince açıklayamamaktadır. Bu nedenle Katona, modele tasarruf etme istekliliğinin etkisine ve tasarrufun farklı biçimlerine dair ayrı analizlerin eklenmesi gerektiğini savunmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, mutlak gelir hipotezinin yalnızca geliri fonksiyona dahil ederek tasarruf etme gücüne odaklandığı analizi eksik bularak Katona, mikro tasarruf modelini hem tasarruf etme gücü hem de tasarruf etme istekliliği üzerine kurmaktadır. Bu

mikro model, makro düzeyde tahmin yapmak için gerekli öğeleri içermektedir. Örneğin, mutlak gelir hipotezi modelinde resesyon dönemlerinde gelirdeki düşüşe (tasarruf etme gücüne) bağlı olarak tasarrufun düşeceği argümanı geçerli iken, Katona'nın analizinde kişilerin resesyon beklentisinde olmaları tasarruf etme istekliliklerini arttırmaktadır. Dolayısıyla, tasarruf etme istekliliği ile tasarruf etme gücü tam tersi doğrultuda hareket edebilmektedir. Net etki, farklı tasarruf biçimleri için farklılaşan ayrı çalışmalarla tespit edilebilmektedir. Buradan hareketle Katona (1974; 1975) enflasyon, faiz, servet ve iş çevrimleri gibi unsurların değişimi karşısında tasarruf davranışını detaylandırmaktadır. Bu analiz, Katona'nın "A uyarını B tepkisini getirir" gibi genel hipotezlerden kaçınma amacının ampirik karşılığıdır.

Katona'nın analizinde davranışa dair genellemelerin olmaması, rastgele bir ampirizmden değil, psikoloji, sosyoloji ve iktisat rehberliğinde duruma özgü davranış örüntülerinin tespiti uğraşından kaynaklanmaktadır (1974:2). Bu doğrultuda, Katona hipotezlerini iktisadi ya da diğer uyarılar, (psikolojik) ara değişkenler ve tepki unsurları çerçevesinde oluşturmaktadır. Analizinde kişilik özellikleri, tutumlar, motivasyonlar ve beklentiler gibi psikolojik ara değişkenlerin ölçümü kilit bir noktadadır: Aynı iktisadi uyarın farklı algılama veya koşullarca farklı iki tepkiye -iktisadi davranışa- yol açmaktadır. Örneğin, vergilerdeki değişim gibi makro iktisadi bir uyarının tasarruf üzerindeki etkisi, vergi mükelleflerinin tutum veya beklentilerine göre değişmektedir. Bu nedenle iktisadi uyarıların etkisinin makro düzeyde doğru ölçümü ancak, ara değişkenlere dair (subjektif) verilerin önceden tespit edilebilmesiyle mümkündür. Nitekim Katona'nın en büyük katkılarından biri, bu değişkenlerin ölçümüne dair anket ve mülakat yöntemleri geliştirerek, ekonomideki beklentileri özetleyen Tüketici Duyarlılık Endeksini (günümüzdeki Tüketici Güven Endeksi) oluşturmasıdır.

Sonuçta, tasarruf davranışına dair ilk kapsamlı psikolojik temelleri ve katkıları Katona'nın argümanları üzerinden

- İktisat yazınının yalnızca tasarruf etme gücüne (gelire) odaklanan analizinin terk edilerek, tasarruf etme istekliliği gibi psikolojik unsurların da incelenmesi ve bu incelemenin neden ve ne zaman önemli olduğunun ortaya konulması
- Subjektif ve psikolojik ara değişkenler kavramsallaştırmasıyla makro tasarruf davranışının tahmin edilmesi ve ölçülmesi



- Tasarruf davranışını açıklamada alışkanlıkların olduğu kadar yeni uyaranlar ve beklentiler doğrultusunda tercihlerdeki değişimin de kullanılması
- Tasarruf davranışını açıklamada, duruma ve koşullara göre değişen örüntülerin tespiti
- Tasarrufun yalnızca gelirden kalan artık değil aktif bir karar süreci olarak incelenmesinin gerekliliğinden yola çıkılarak farklı tasarruf tanımlarının yapılması

biçiminde özetlemek mümkündür.

### 2.2.2. Sınırlı Rasyonalite ve Tasarruf

Sınırlı rasyonalite, daha önce 2.1.1.1 bölümünde incelendiği üzere, H. Simon (1955;1957:196) tarafından kişilerin bilgiyi işleme ve problem çözme konusundaki bilişsel yetilerinin, zihnin enerji ve zamanı kullanma donanımından hareketle, kısıtlı olduğunu ifade etmek üzere geliştirdiği bir kavramdır. Daha sonra Tversky and Kahneman'ın Sezgiler&Sapmalar (1971,1974) programı ile birlikte sınırlı rasyonalite, kişilerin karmaşık ve riskli durumlarda karar alırken belirli sezgisel kısa yollara güvendikleri ve bu nedenle optimal olmayan kararlar alarak ciddi ve sistematik hata yaptıkları biçiminde ele alınmaktadır.<sup>25</sup> Bulunabilirlik, temsiliyet ve çıpalama kısa yolu gibi sezgisel kısa yollar, kişilerin daha hızlı ve daha kolay karar almalarını sağlayan karar ilkelerine başlıca örneklerdir. Sapmalar ise bu ilkelerin kullanımı sonucu ortaya çıkan yanlı davranışları, daha açık bir ifadeyle sistematik hataları nitelemektedir. Buradaki yanlılık ya da hata klasik istatistik kuralları ve/veya rasyonel seçim teorisi referans alınarak saptanmaktadır.

Kişilerin muhakeme ederken ya da tahminde bulunurken neden sezgisel kısa yollara güvendikleri, beynin donanımından; beynin ikili yapısından hareketle açıklanmaya

<sup>25</sup> Sınırlı rasyonalitenin, başka bir deyişle, sezgisel kısa yolların sapmalara ya da hatalı sonuçlara yol açıp açmadığı üzerine yazında 'büyük rasyonalite tartışması (great rationality debate)' olarak geçen farklı yaklaşımlar mevcuttur. Kahneman ve Tversky 'nin yaklaşımından farklı olarak, G. Gigerenzer'in liderliğindeki Simon'un çalışmalarından türetilerek geliştirilen 'hızlı ve basit sezgisel kısa yollar(fast and frugal heuristics)' programı söz konusu kısa yolların oldukça etkili çalıştığını ve optimal sonuçlar verdiğini öne sürmektedir. Aslında iki yaklaşım birbirinden farklı iki soruyu sormaktadır. Kahneman ve Tversky'nin programı, kişiler iktisatta betimlenen rasyonel ölçütlerle mi davranır sorusuna yanıt ararken, Gigerenzer liderliğindeki program bu ölçütlerden daha iyi sonuçlar veren hızlı ve basit sezgisel kısa yollar var mıdır sorusuna yanıt aramaktadır. Dolayısıyla, iki program çekişmeli değil, tamamlayıcı niteliktedir. Konuya ilişkin daha ayrıntılı bilgi için M. Kelman'ın (2011) The Heuristics Debate kitabına başvurulabilir.

çalışılmaktadır. Buna göre, insan beyninin, Sistem 1 ve Sistem 2 olmak üzere iki farklı düşünme biçimiyle çalıştığı varsayılmaktadır. Sistem 1 hızlı, otomatik, sezgisel, duygusal ve az bilişsel çaba gerektiren, Sistem 2 ise yavaş, itinalı, tedbirli, analitik ve çok bilişsel çaba gerektiren düşünme sistemlerini temsil etmektedir. Buna göre, insanların Sistem 2'ye göre daha az bilişsel çaba gerektiren ve daha hızlı karar almalarını sağlayan Sistem 1'i kullanmaları, onların öngörülebilir ve sistematik hatalarının nedenlerinden biridir (Stanovich ve West, 2000; Kahneman, 2003; 2011: 25-29).

Öyleyse insanlar neden hata yapmalarına neden olan Sistem 1'i kullanmaktadır? Bu analiz çerçevesinde yanıt, yeterli zamana ya da mevcut bilgiyi dikkatlice işleyecek bilişsel kapasiteye sahip olmadıkları için, olarak verilmektedir. Hayatın hızlı, sürekli değişen ve karmaşık durumları karşısında insanların çoğunlukla zamandan ve zihinsel çabadan tasarruf eden sezgisel ilkeleri kullanmaları, bir yere kadar hayatlarını kolaylaştırmaktadır. Söz konusu karmaşık durumlardan biri de tasarruf ile ilgilidir. Kişinin hayatı boyunca hedeflerini ve ihtiyaçlarını doğru bir şekilde öngörüp, ona uygun itinalı düşünmeyi gerçekleştirmesi ve seçimler yapması, oldukça fazla bilişsel çaba gerektirmektedir. Bu nedenle insanların tasarruf kararlarında sıklıkla sezgisel kısa yollara başvurdukları ve belirli yanlı davranışlara tabi oldukları gözlemlenmektedir.

Tasarruf davranışında sınırlı rasyonaliteyi kişilerin tasarruf kararı alırken hangi sezgisel kısa yolları kullandıkları, yaşam döngüsü hipotezindeki optimizasyon problemini çözecek bilişsel kapasiteye sahip olup olmadıkları ve bunun sonuçları üzerinden incelemek mümkündür. Başta emeklilik tasarrufu ile ilgili olmak üzere tasarruf kararlarında en çok kullanılan kısa yolların başında, bulunabilirlik kısa yolu, zihinsel muhasebe, çeşitlendirme kısa yolu, statüko yanlılığı ve öntanımlı seçenekler gelmektedir.

Bulunabilirlik kısa yolu, insanların bir olayın gerçekleşme olasılığını benzer geçmiş deneyimleri ya da bilgilerinin akıllarına gelme kolaylığına göre tahmin ettiklerini, başka bir deyişle, mevcut bulunan bilgilere güvenme eğilimlerini ifade etmektedir (Tversky ve Kahneman, 1973; 1974). Dolayısıyla, insanların sıklıkla maruz kaldıkları bilgiler, akıllarına daha kolay geldiği için yanlı tahminlerden bulunmalarına yol açabilmektedir. Buradan hareketle, haberler aracılığıyla sıklıkla maruz kalınan bilgilerin, tasarruf kararı da dahil olmak üzere birçok iktisadi kararda etkili olduğu öne sürülmektedir. Örneğin, medyada emeklilik tasarrufları sayesinde yaşam kalitesini arttıranların değil, emeklilik

tasarruflarının çoğunu yanlış fonlarda kaybeden kişilerle ilgili haberler sıklıkla gösterildiğinde, ikinci durumun daha olası olduğu algısı yaratılmaktadır. Bu da kişilerin, emeklilik tasarruflarını sıfır riskli fonlarda tutmadıkları sürece başlarına büyük olasılıkla aynı kötü olayın geleceği beklentisi yaratıp, optimal kararlar almamalarına yol açabilmektedir (Knoll, 2010:6). İlgili tüm bilginin değil, halihazırda bulunan bilginin daha fazla ağırlıkla olasılık hesaplamasına dahil edildiğini niteleyen bulunabilirlik kısa yolu, tasarrufların değerlendirildiği finans piyasalarında oldukça belirgindir (Lee vd., 2008; Kliger ve Kudryavtsev, 2010) ancak daha yüksek eğitim düzeyi ve deneyime sahip olduğunda etkisinin daha az belirgin olduğu bulgulanmaktadır (Khan vd., 2017).

Zihinsel muhasebe<sup>26</sup> harcama, servet veya gelire ilişkin işlemleri kodlama, sınıflandırma ve değerlendirme sürecinde kullanılan örtük yöntemleri betimlemektedir. Başka bir deyişle, kişilerin finansal faaliyetlerini düzenlemek, değerlendirmek ve izlemek üzere kullandıkları bilişsel işlemlerdir. Tasarruf davranışı açısından zihinsel muhasebenin sınıflandırma unsuru önem arz etmektedir. Bu önem, paranın zihinde genellikle üç kademedeki sınıflandırılmasından ileri gelmektedir: Harcamalar konut, gıda vb. gibi bütçelere göre sınıflandırılmakta, servet emeklilik, dar günler vb. gibi hesaplara tahsis edilmekte ve gelir düzenli ya da beklenmedik yerden gelen gibi kategorilere ayrılmaktadır. Böylelikle, gelir ve gidere ilişkin muhasebe zihinsel olarak tutulmaktadır. Zihinsel hesapların, neoklasik iktisatta varsayıldığının aksine bölünebilir ya da ikame edilebilir olmaması, daha açık bir ifadeyle, paranın her bir zihinsel hesapta aynı biçimde değerlendirilmemesi tasarruf davranışına ilişkin farklı çıkarımlara yol açmaktadır (Thaler, 1999).

Kişilerin her bir zihinsel hesabı ayrı bir hesap olarak değerlendirmesinin nedenini servetin zihinde nasıl etiketlendiği üzerinden açıklamak mümkündür. Thaler'a göre (1999: 196) kişiler, genel olarak, servetlerini cezbetme derecelerine göre en çoktan en aza sırasıyla cari gelir, cari varlıklar ve gelecek gelir biçiminde sınıflandırmaktadırlar. Bu, marjinal tüketim eğiliminin her bir hesapta farklı olduğu anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, eldeki para marjinal tüketim eğiliminin düşük olduğu zihinsel hesapta

---

<sup>26</sup> Zihinsel muhasebe, kişilere zaman ve düşünme maliyetini azaltması bakımından avantaj sağlayan sezgisel bir kısa yol olduğu için burada sınırlı rasyonalite kapsamında değerlendirilmektedir. Thaler'e göre (1999: 202-203) zihinsel muhasebe yöntemi kusursuz çalışmamakla birlikte, bu yöntemin rasyonel olup olmadığı sorgusu işlevsiz olup, zihinsel muhasebe ilkelerinin belirli hedeflere ulaşmak üzere nasıl düzenlenebileceğinin araştırılması daha anlamlıdır.

kodlanırsa, o paranın tasarruf edilme olasılığı artmaktadır. Bu nedenle, kaynaklar marjinal tüketim eğiliminin en yüksek olduğu cari gelir hesabından, marjinal tüketim eğiliminin en düşük olduğu gelecek gelir hesabına aktarılabilirdiği ölçüde, uzun dönemli tasarruflar artmaktadır. Söz konusu çıkarım, bireysel emeklilik hesaplarının mevcut tasarrufları dışlamadığı, aksine tasarruf miktarını arttırdığı argümanına temel oluşturmaktadır. Şöyle ki, emeklilik hesabına yatırılacak fazladan 1 TL, cari varlık hesabından karşılanırsa, cari varlık hesabının marjinal tüketim eğilimine bağlı olarak denkleştirme hem tüketim hem de tasarruf azalışı ile sağlanmaktadır. Ancak eğer emeklilik hesabına yatırılacak fazladan 1 TL cari gelir hesabından karşılanırsa, tüketim 1 TL azalmış olmakta ve böylelikle diğer tasarruflar etkilenmemektedir. Buradan hareketle, bireysel emeklilik planları ile kişilerin kaynaklarından bir kısmını cari gelir hesabından gelecek gelir hesaplarına aktarmalarının sağlanması sonucunda daha çok tasarruf edecekleri öngörülmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988: 614-616; Thaler, 1999:196).

Emeklilik dönemi için tasarrufta dikkat çeken sınırlı rasyonalite davranışlarından biri de statüko yanlılığı ve öntanımlı seçeneklerin etkisine ilişkindir. Benartzi ve Thaler (2007: 82) konuya ilişkin şu çarpıcı örneği vermektedir: İngiltere’de çalışanın hiçbir katkısı olmaksızın, tüm katkının işveren tarafından ödendiği emeklilik planlarında tek gerekli olan çalışanların plana dahil olmak için gereken işlemleri yapmaları iken, çalışanların yalnızca %51'nin bu plana kayıt yaptırdığı görülmektedir. Bu, emeklilik planlarına çalışanların katılımlarını teşvik etmenin yolunun öntanımlı seçeneklerden geçtiğinin uç kanıtlarından biridir. Bireysel emeklilik planına dahil olmak öntanımlı seçenek olduğunda, kişilerin plandan çıkmak istemeleri durumunda gerekli işlemleri yapmaları gerekmektedir. Otomatik katılım olarak isimlendirilen bu strateji, kişiye seçim özgürlüğü sunmakla birlikte, aynı zamanda kişilerin statüko yanlılığından faydalanmaktadır. Statüko yanlılığı, bir şey yapma ya da yapmama seçeneklerinin ikisi de mevcutken, kişilerin bir şey yapmamayı seçme eğiliminde oldukları bulgusunu ifade etmektedir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988). Otomatik katılımın emeklilik tasarruflarını başarılı derecede arttırmasının nedenlerinden biri olan statüko yanlılığı, aynı zamanda öntanımlı seçeneklerden bir diğeri olan otomatik yükseltmenin de açıklayanlarından biridir. Çoğunlukla çalışanların öntanımlı seçenek olan %3 katkı oranıyla bireysel emeklilik planlarına dahil oldukları ve uzun süre statüko yanlılığı nedeniyle, optimal olmayan miktarlarda tasarruf ettiklerinin gözlemlenmesi üzerine geliştirilen otomatik yükseltme

stratejisiyle birlikte, tasarruf oranlarının da arttığı bulgulanmaktadır (Thaler ve Benartzi, 2004; Benartzi ve Thaler, 2013).

Söz konusu emeklilik tasarrufu olduğunda statüko yanlılığı ve otomatik süreçlerin yanında rasyonaliteye ket vuran diğer unsurlar da dikkat çekmektedir. Örneğin, aşırı seçenek yüklemesiyle (choice overload) açıklanan, tasarruf planlarındaki tasarrufun nasıl değerlendirileceğine dair sunulan seçeneklerin fazla olması ile katılım oranları arasındaki negatif ilişki, aynı zamanda planların ne kadar basit tutulursa o kadar etkili olacağını göstermektedir. Bu bakımdan planlarda katkı payı ve portföy dağılımına ilişkin öntanımlı seçenekler sunulması, aynı zamanda süreci basitleştirme amacına da hizmet etmektedir (Choi vd. 2009; Beshears vd., 2013). Emeklilik planlarındaki portföy dağılımı tercihlerinde görülen sezgisel kısa yollardan biri olan çeşitlendirme kısa yolu (diversification heuristics) sıklıkla optimal olmayan çıktılara yol açmaktadır. Kişilerin bireysel emeklilik planlarına dahil olduktan ve ne kadar tasarruf edeceklerini seçtikten sonra birikimlerini hangi araçlarda değerlendireceklerini seçmeleri gerekmektedir. Bu durumda en çok gözlemlenen çeşitlendirme kısa yolu 1/n kuralıdır. Söz konusu kurala göre, n tane yatırım aracı veri iken kişiler portföylerini mevcut seçenekler arasında eşit olarak dağıtmaktadır. Ancak portföydeki varlıkların risk durumuna bağlı olarak, bu kısa yol kişileri optimal olmayan risk seviyelerine açık hale getirmektedir. Bir diğer husus, kişilerin çalıştıkları şirketlere ait hisse senetlerini algılayışlarıyla ilgilidir. Emeklilik planlarındaki portföyler genellikle tahvil ve hisse senetleri arasında eşit bölüştürülmekte iken, şirkete ait hisse senedinin varlığı durumunda birikimlerin %43'ü bu hisse senetlerine yapılmakta, kalan miktar tahvil ve hisse senetleri arasında dağıtılmaktadır. Ancak bu çoğu zaman 1/n kuralıyla çeşitlendirilmiş portföyden çok daha fazla riskli bir portföye sahip olduğu anlamına gelmekte ve kişiler bunun farkında olmamaktadır (Mitchell and Utkus, 2002; Benartzi ve Thaler, 2007: 86-90).

Kişiler tasarruf kararlarında böyle sezgisel kısa yollara güveniyorlarsa, tasarrufun yaşam döngüsü hipotezindeki kişilerin yaşam boyu faydalarını ençoklaştırmalarını sağlayan optimizasyon problemini çözecek bilişsel kapasiteye sahip oldukları örtük varsayımı ne kadar gerçekçidir? Kişiler gerçekten bu problemi çözmekte ve optimal bir biçimde mi davranmaktadırlar? Binswanger (2012) kişilerin tasarruflarını önemliden daha az önemliye doğru sıraladıkları hedeflerine ve bunların uygulanabilirliklerine göre planladıklarını, dolayısıyla yaşam döngüsü hipotezinde varsayılandan farklı

davrandıklarını ifade etmektedir. Bu doğrultuda hiyerarşik fizibilite hedefleri (hierarchical feasibility goals) olarak isimlendirdiği modelinde, sınırlı rasyonalitenin iki önemli unsurunu dikkate almaktadır. İlki kişilerin yaşam döngüsündeki tasarruf gibi bilişsel olarak zorlu kararlarla baş edebilmek için hiyerarşik olarak sıralanmış hedefler tanımlamalarıdır. Öncelikli hedef gelecekteki 'en kötü senaryoda', cari tüketimin en azından belirli bir kısmını tüketebiliyor olma, ikinci sıradaki hedef koşulların normal seyretmesi halinde, gelecekte belirli bir yaşam standardını yakalama arzusunun yansıtılmasıdır. Diğer unsur Simon'un (1976) prosedürel rasyonalite analizine benzer bir biçimde, kişilerin gelecekle ilgili plan yaparken, eksiksiz bir eylem planı yapmamaları, yalnızca belirli referans senaryolardaki 'fırsat kümelerini' değerlendirmeleridir. Bu değerlendirme, elverişli hedeflerin uygulanabilirliğini ortaya çıkarmakta ve böylece şimdiki tercihleri yaparken kişiler gelecekteki tercihlerini tahmin etmeye ihtiyaç duymamaktadırlar. Böylece Binswanger, rasyonel yerine hiyerarşik karar alma ve fizibilite hedefleri aracılığıyla planlamayı dahil ettiği modelinin, yaşam döngüsündeki tasarruf davranışını daha iyi betimlediğini ve açıkladığını öne sürmektedir.

Yaşam döngüsü hipotezi ile tutarlı olmayan bir diğer sınırlı rasyonalite örneği ise kişilerin geleceği yalnızca belirli bir noktaya kadar öngörebilmeleri ile ilgilidir. Park ve Feigenbaum'un (2018) çalışması, kişilerin belirli bir planlama ufku dahilinde faydalarını en çoklaştırdıklarını ve bu ufkun emeklilik planlamasına dair anketlerdeki verilerle tutarlı bir biçimde yaklaşık olarak 20 yıl olduğunu bulgulamaktadır. Daha açık bir ifadeyle, planlama ufkunun yaşam döngüsünün uzunluğuna eşit olduğu varsayımının aksine, kişiler sınırlı rasyonaliteden dolayı yaşamlarının belirli bir dönemi için fayda en çoklaştırması yapmakta, sonra gelecekle ilgili yeni bilgi ya da öneriler ortaya çıktıkça yeniden optimizasyon yapmaktadırlar. Optimal ve optimal olmayan davranışların fayda açısından sonuçlarının yanıtını simülasyon yöntemiyle karşılaştırma yaparak arayan Winter vd.'ne (2012) göre ise kişilerin kısa yollar kullandıklarında yaşadıkları fayda kaybı oldukça düşüktür. Bu nedenle kişiler zamanlararası optimizasyon problemini çözmemelerine, onun yerine kısa yollar kullanarak sınırlı rasyonalite ile hareket etmelerine rağmen, yaşam boyu faydalarını neredeyse en çoklaştıracak fayda düzeyini elde etmektedirler. Böylece optimal davranmamalarına rağmen optimale yakın bir çıktı elde etmektedirler.

Özetle, sınırlı rasyonalite ve tasarruf davranışına dair çalışmalar şunu göstermektedir: Kişiler sezgisel kısa yollar kullanmaları, zihinsel muhasebe yapmaları,

statüko yanlılıkları ve geleceği tam öngörememeleri nedeniyle çoğunlukla sınırlı rasyonel davranmaktadır. Ancak bunun optimal olup olmadığını, nereye kadar işe yarayıp nereden sonra hata olduğunu netleştirmek hala devam eden bir sorgulamadır. Bu nedenle, belki de, sınırlı rasyonelite ve tasarruf ilişkisi sorgusuna Katona'nın (1975) bakış açısıyla yaklaşmak daha anlamlıdır:

Tüketici rasyonel mi ya da irrasyonel mi? Sorulması gereken doğru soru bu değildir. Tüketici bir insandır, geçmiş deneyiminden etkilenir. Sosyokültürel normları, tutumları ve alışkanlıklarının yanı sıra grup aidiyetleri, hepsi onun kararlarını etkiler. Kısa yolları tercih etmeye eğilimlidir, pratik parmak hesabı yapar ve rutin bir biçimde davranır. Ancak aynı zamanda akıllıca davranmaya da muktedirdir. Gerçekten önemli olduğunu hissettiğinde, üzerinde düşünecek ve elinden gelenin en iyisini seçecektir.

(Katona, 1975:218)

Sonuçta, sınırlı rasyonelitenin gözlemlendiği durumlarda kişilere basit yönergeler sunmak ve kendileri yapamayacak durumda iseler hedefledikleri tasarruf düzeylerine ulaşmalarına sağlayacak tasarruf planı stratejileri geliştirmek gereklidir. Ancak bunu yaparken, kendisi için en iyisini rasyonel bir biçimde seçen kişilerin seçim özgürlüğünün korunması da bir o kadar önemlidir<sup>27</sup>.

### 2.2.3. Bilginin Biçimi, Bağlamın Önemi ve Tasarruf

Kişilerin kendileri için en iyi kararı alabilmelerini sağlayan etkenlerden biri konu hakkında edindikleri bilginin niteliğidir. Bilginin niteliği de, onun miktarı, kaynağı ve doğasına (biçimine) bağlıdır. Bu doğrultuda, davranışsal iktisadın bilgi edinme ve tasarruf kararı ile ilgili araştırmaları, bilginin eksik ya da hatalı bir biçimde elde edilmesinin kişileri, optimal tasarruf tercihlerinden nasıl uzaklaştırdığını incelemektedir.

Bilginin miktarı, daha açık bir ifadeyle, yokluğu ya da fazla olması tasarruf kararlarını nasıl etkilemektedir? Tasarruf konusundaki bilgi eksikliği genellikle düşük finansal okuryazarlıkla açıklanmaktadır. Çoğunlukla, düşük finansal okuryazarlık seviyesi ile tasarruf planına sahip olma arasında negatif bir ilişkinin olduğu bulgulanmaktadır

<sup>27</sup> Bu bağlamda davranışsal iktisat tarafından geliştirilen önerilerin kişilerin seçim özgürlüğü üzerindeki etkisine dair kapsamlı bir araştırma ve tartışma için C.R. Sunstein'in (2017a) "Human Agency and Behavioral Economics: Nudging Fast and Slow" kitabı incelenebilir.

(Lusardi ve Mitchell, 2011; Hastings vd., 2013). Finansal okuryazarlığın düşük olması, kişilerin kendilerini yetersiz hissettikleri konularda karar almaktan kaçınmaya meyilli olduklarını ifade eden, belirsizlikten kaçınma (ambiguity aversion) davranışına neden olabilmektedir. Bu doğrultuda, tasarruf gibi finansal bilgi gerektiren konuları karmaşık bulan kişiler, belirsizlikten kaçınma davranışı ile uyumlu bir biçimde, tasarruf planı yapma teşebbüsünde dahi bulunmamaktadır<sup>28</sup> (Knoll, 2010: 3-4). Öte yandan, konuya ilişkin bilginin fazla miktarda olması da benzer sonuçlara sebep olabilmektedir. Daha önce de bahsedildiği üzere, davranışsal iktisat yazınında aşırı seçenek yüklemesi olarak isimlendirilen bu durum, özellikle emeklilik planlarında sunulan fon seçeneklerine ilişkin tercihlerde gözlemlenmekte; daha fazla fon seçeneği içeren bireysel emeklilik planlarına katılım oranlarının düşük olduğu bulgulanmaktadır (Iyengar vd., 2003; Iyengar ve Kamenica, 2010).

Kişiler bilgi eksikliği ya da fazlalığından dolayı tasarruf kararı almaktan kaçındıklarında kendilerinden daha bilgili olduğunu düşündükleri kişilere danışabilmekte ya da çeşitli kitle iletişim araçlarından edindikleri bilgilere güvenebilmektedirler. Ancak, bu bilgiler konunun uzmanından alınmadığı takdirde yanlış yönelimlere yol açabilmektedir. Anekdotsal kanıt (anecdotal evidence) olarak nitelendirilen bu durum, kişilerin hikayelere ya da kişisel referanslara istatistiklere olduklarından daha fazla duyarlı olmalarından kaynaklanmaktadır. Çünkü kişiler kendilerini, belirli bir gerçek insanla rahatlıkla özdeşleştirebilirken, istatistiklerin sunduğu soyut ortalama insanla bağdaştırmakta zorlanmaktadırlar. Dolayısıyla aile, arkadaş ya da medya aracılığıyla bilgi edinmek daha kolay ve olası hale gelmekte ancak söz konusu bilgi kaynakları kişilerin kendileri için en iyi tasarruf kararını almalarını engelleyebilmektedir. Örneğin, tasarruflarını hisse senedinde değerlendirmiş ancak kaybetmiş bir arkadaşın hikayesi, bir kişide olumsuz duyguların oluşmasına yol açarak, onun normalde üstleneceği ve kendisi için optimal olan risk düzeyinden kaçınmasına sebebiyet verebilmektedir. Anekdotsal kanıtta bir diğer örnek akran etkisi (peer effects) olarak nitelendirilen durumdur. Teksas'da bireysel emeklilik planı tercihlerinin her bir süpermarket için benzer ancak marketler arasında farklı olduğunun tespit edilmesi üzerine, süpermarket çalışanlarının çoğunun

---

<sup>28</sup> Bu durumun tam tersi uzman yatırımcılarda aşırı özgüven yanlılığı (overconfidence bias) biçiminde görülmektedir. Söz konusu yanlılık, özellikle borsadaki yatırımcılarda mevcut uzmanlık yeteneklerinden daha fazlasına sahip oldukları hissi yaratarak; yatırımcıların yeni bilgileri görmezden gelmelerine yol açmakta, risk alma iştahlarını arttırmakta, aşırı alım satım yapmalarına neden olmakta ve sonuçta kazançlarının azalmasına sebebiyet verebilmektedir (Barber ve Odean, 2001).



market kasabını bu konuda yetkili addettiği ve birikimlerini onun tercih ettiği tasarruf araçlarında değerlendirdikleri görülmektedir. Sonuçta, finansal danışmanlık hizmetinin maliyeti düşünüldüğünde, özellikle düşük gelirli gruplar için anekdotal kanıtlara güvenmenin neden bu kadar yaygın olduğu anlaşılmaktadır (Knoll, 2010: 5-6; Benartzi ve Thaler, 2007: 19-20).

Bir karar probleminin nasıl sunulduğu veya kişilerin belirli bir karar problemini nasıl algıladıkları da en az bilginin nerden elde edildiği kadar tercihler üzerinde etkili olmaktadır. Daha önce incelendiği üzere, bilginin nasıl sunulduğu, çerçeveleme etkisi sonucu referans noktalarını değiştirmekte ve sonuçta kişilerin risk algılarını değiştirip, farklı tercihlerde bulunmalarına yol açabilmektedir. Risk algısının kayıplar ve kazançlar için farklı olduğu bulgusunu yansıtan kayıptan kaçınma davranışı ile uyumlu bir biçimde, kişilerin bir çıktıyı kayıp ya da kazanç olarak betimlemeleri, seçtikleri referans noktasına bağlı olarak değişmektedir. Bu durum yatkinlik etkisi(disposition effect) gibi etkilerle tasarruf araçlarına ilişkin kararlarda sıklıkla gözlemlenmektedir. Yatkinlik etkisi, kazanan hisse senetlerini hemen elden çıkarma, kaybeden hisse senetlerini ise uzun süre elde tutma eğilimi olarak ifade edilmektedir. Kişiler hisse senedini satın aldıkları fiyatı referans noktası kabul edip, senedin güncel fiyatı bu fiyatın üstüne çıktığında bunu kazanç olarak algılamaları ve riskten kaçınma davranışı sergilemeleri sonucu, kazancı hemen elde etmek ve gelecekteki olası kaybı önlemek için hisse senedini genellikle olması gerekenden önce satmaktadırlar. Ya da aksine fiyat satın alınan fiyatın altına indiğinde, bunu kayıp olarak algılamakta ve risk peşinde koşma davranışı sonucunda kaybeden hisse senedini uzun süre elde tutmaktadırlar (Shefrin ve Statman, 1985; Odean, 1998). Bu doğrultuda, kişilerin hisse senedini satın aldıkları fiyat yerine senedin güncel fiyatını yeni referans noktası olarak belirlemeleri, senedi satma ya da tutma kararını çok farklı bir biçimde değiştirmektedir (Knoll, 2010:12).

Tasarruf etme kararında çerçeveleme etkisinin en fazla görüldüğü durumlardan biri, gelirin nasıl etiketlendiği ile ilgilidir. Örneğin, bir gelir kaynağının "bonus" biçiminde çerçeveselendiğinde mevcut duruma göre kazanç olarak algılandığı için, harcanma olasılığı artarken; aynı gelirin "para iadesi" biçiminde çerçeveselendiğinde, daha önceki servet düzeyine geri dönüş olarak algılandığı için tasarruf edilme olasılığı artmaktadır (Epley vd., 2006). Diğer taraftan, kişilerin kararları kendilerinin nasıl etiketlediği ya da gruplandırıldığı da tasarruf davranışlarını etkilemektedir. Kişiler kararları dar gruplama(narrow bracketing)

yaptıklarında, her bir kararın sonucunu ayrı ayrı ele almış olmakta; geniş grupta (broad bracketing) yaptıklarında ise bütün kararların sonuçlarını birlikte değerlendirmiş olmaktadır (Read vd., 1999). Örneğin, yapılacak tasarruf günlük 1 TL üzerinden değerlendirildiğinde dar grupta ancak bunun etkisi yıllık olarak hesaplandığında geniş grupta yapılmış olmaktadır. Bu bağlamda, kişilerin geniş grupta yaparak hesap yapmalarının yanı sıra, otokontrol ve motivasyonu arttırmak için (günde sadece 1 TL gibi) dar grupta da yapmaları, istedikleri tasarruf düzeyine ulaşmalarını sağlayabilmektedir (Knoll, 2010: 12-14).

Bu noktada, kişilerin bilginin niteliği veya karar probleminin bağlamına göre karşı karşıya kaldıkları durumlar sonucu aldıkları optimal olmayan kararlar, finansal okuryazarlık eğitimi ile ne ölçüde engellenebilir sorusu akıllara gelmektedir. Finansal okuryazarlık eğitimi, bilgilendirme bakımından etkili olsa da etkisinin davranışa yansımaları bakımından çoğunlukla sınırlı olduğu ve bu eğitimlerin oldukça maliyetli olduğu bulgulanmaktadır. O yüzden, standart finansal okuryazarlık eğitimlerinin söz konusu yanlışlıkları dikkate alarak yeniden gözden geçirilmesi önerilmektedir. Bu önerilerin başında da, eğitim program içeriklerinin basit ve kısa tutulması, her seferde belirli davranışlara odaklanması ve bilgilendirmenin kapsamlı bir biçimde değil gerektiği zaman gerektiği kadar yapılması -zamanı geldiğinde finansal ürünlerle ilgili hatırlatma mesajlarının yollanması gibi- gelmektedir (Karlan vd. 2014: 49-50).

#### **2.2.4. Zamanlararası Tercih**

Olası sonuçları zamanın farklı dönemlerinde görülen kararlar zamanlararası tercihe tabidir. Kişilerin bugünden aldıkları kararların olumlu ya da olumsuz etkileri yarın, gelecek hafta ya da gelecek on yılda görülüyorsa, söz konusu kararlarda zaman önemli bir belirleyici haline gelmektedir. Öyleyse kararlar zamana göre nasıl alınmaktadır? Zamanlararası tercihte bugünkü fayda/bedel ile gelecekteki fayda/bedel arasında tercih yapılmaktadır. Yapılması gereken bir işi erteleme gibi kararlar şimdiki faydayı ertelenmiş bedele tercih etme anlamına gelirken, tasarruf etme gibi diğer kararlar gelecekte elde edilecek faydanın şimdiki tüketim hazzından vazgeçmenin bedeline tercih edildiğini göstermektedir. Söz konusu tasarruf etme(me) kararlarında hem mevcut ekonomik durum hem de gelecekteki ekonomik durum gözetildiği için, kişilerin geleceğe, başka bir deyişle, zamana nasıl bir değer atfettikleri önem taşımaktadır.

Arasında tercih yapılacak para miktarı sabit tutulduğunda, zamanın nasıl algılandığı şu örnek üzerinden açıklanabilmektedir: Bugünkü 1000TL mi yoksa yarınki 1000 TL mi? Kişiler genellikle parayı sonra almaktansa şimdi almayı tercih etmekte çünkü bugünün bakış açısıyla bugünkü 1 TL'nin faydası, yarınki 1 TL'nin faydasından daha fazladır. Başka bir deyişle, bugünden yarına 1 TL'nin faydasının değişmemesine karşın, kişiler kararı şimdiki zamanda aldıkları için bugünkü 1000 TL daha çekici görünmektedir. Gelecekte olanların, bugünün bakış açısıyla, bugün olanlar kadar fayda sağlamaması durumu, geleceğin ya da zamanın indirgendiği anlamına gelmektedir. Zamanın ne kadar indirgendiği ya da azımsandığı ise kişiden kişiye göre değişen zaman tercihi kavramıyla açıklanmaktadır (Angner, 2012: 151).

Böylece zamanlararası tercih analizi, zamanı indirgeme(time discounting) ve zaman tercihi(time preference) kavramlarının araştırılmasını içermektedir. Zamanı indirgeme, belirsizlik yada zevk ve tercihlerin değişmesi gibi nedenlerle gelecekteki faydanın daha az önemsenmesini belirtirken; zaman tercihi ardında birçok psikolojik nitelik barındıran, kişilerin şimdiki tüketimlerini arttırmaya ne kadar eğilimli ya da şimdiki tüketimlerini azaltmaya ne kadar dirençli olduklarını göstermektedir (Frederick vd., 2002: 352; Nyhus, 2002: 92; Nyhus ve Webley, 2006:298).

#### **2.2.4.1. Zaman Tercihi, İndirgeme ve Otokontrol**

Tasarrufa ilişkin ilk analizlerin şimdi ya da sonra tüketme biçimindeki zamanlararası tercihe ve bu tercihleri etkileyen unsurlara odaklandığı görülmektedir. Zamanlararası tercihe ilişkin benzer çalışmalar 19.yüzyılda başlamakla birlikte, zaman tercihi teori haline gelişini, büyük oranda Böhm-Bawerk (1889) ve onun analizlerini geliştirerek kuramsallaştıran Irving Fisher (1930)'e borçludur<sup>29</sup>. Birinci bölümde incelendiği üzere,

<sup>29</sup> Loewenstein (1992) iktisatta zamanlararası tercih teorisinin tarihsel gelişimini, iktisat ve psikoloji ilişkisi üzerinden ele alarak dört aşamada incelemektedir: İlk aşama Rae, Senior ve Jevons'un görüşleri üzerinden şekillenmektedir. Rae sermaye birikimine "hazzi öteleme istekliliği(willingness to defer gratification)" ile Senior faize "sakinme teorisi(abstinence theory)" ile psikolojik açıklama getirerek, hazzi ötelemenin psikolojik maliyeti üzerinde durmaktadır. Jevons hazzi ötelemeyi psikolojik maliyetten çok gelecekteki hazzi ikame etme olarak ele almakta, şimdiki öteleme gelecekteki haz beklentisi anlamına geldiği için ötelemenin şimdiki hazzına odaklanmakta ancak gelecek belirsiz olduğu için kişinin içinde bulunduğu zamana göre hareket ettiğinin altını çizmektedir. Özetle, birinci aşamadaki zamanlararası tercihe ilişkin teoriler şimdiki zamanda deneyimlenen duygulara odaklanmaktadır. İkinci aşamanın önde gelen teorileri, Böhm-Bawerk ve Fisher'in, şimdiki faydayı ençoklaştırmaktan çok zamanın diğer noktalarındaki faydaların ödünleşmesi biçimindeki analizlerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla zamanlararası tercih teorisine duyguların yanında, zamanın farklı noktalarındaki faydaların zihinde karşılaştırılması bakımından bilişsel yaklaşım da eklenmektedir. Üçüncü aşama, Samuelson'un indirgenmiş fayda modeliyle birlikte başlamakta ve böylece

zaman tercihini psikolojik “sabırsızlık” ile özdeş bir biçimde ele alan Fisher’e göre, zaman tercihi oranı, sosyo-ekonomik ve kişisel unsurlar arasındaki etkileşimi içinde barındırması nedeniyle tasarrufun en önemli belirleyenlerinden biridir. Zamanlararası tercih ise zamanın farklı dönemleri için tüketimin(tasarrufun) nasıl tahsis edileceğinin, sabırsızlığı etkileyen ve birbiri ile çelişen farklı psikolojik motiflerin ortak sonucu olarak yorumlandığı bir analizi içermektedir. Bu analiz, ilk olarak Samuelson (1937) ve daha sonra Koopmans (1960), Lancaster (1963) ve Fishburn ve Rubinstein (1982) tarafından çoklu dönemler için geliştirilen üssel indirgenmiş fayda modeline(exponential discounted utility model) temel oluşturmaktadır. Ancak üssel indirgenmiş fayda modeli (ÜİFM) zamanlararası tercihin altında yatan tüm psikolojik ve sosyal motifleri indirgeme oranı aracılığıyla tek bir parametre ile temsil etmesi bakımından farklılaşmaktadır (Frederick vd., 2002:351). Modelin söz konusu matematiksel yalınlığı<sup>30</sup>, başta tasarruf ve tüketim davranışı olmak üzere, zamanlararası tercih uygulamalarında yaygın olarak kullanılmasını sağlamaktadır. Birinci bölümde incelenen Modigliani ve Brumberg’in tasarrufun yaşam döngüsü modelinin de yapıtaşlarından biri olan ÜİFM’ne göre, t dönem ilerdeki fayda,  $0 < \delta < 1$  olmak üzere  $\delta^t$  ile indirgenmekte, başka bir deyişle indirgeme fonksiyonu  $D(t) = \delta^t$ ,  $\delta = 1/(1 + \rho)$  biçiminde olmaktadır. Bu durumda kesikli zamanda ÜİFM

$$U(c_0) = \sum_{t=0}^T \delta^t u(c_t)$$

şeklinde ifade edilmektedir. Modelde  $\delta$  indirgeme faktörünü(discount factor),  $\rho$  indirgeme oranını(discount rate) temsil etmekte ve indirgeme oranı  $\rho$  ne kadar yüksekse ( $\delta$  ne kadar düşükse), o kadar yüksek bir zaman tercihi ya da sabırsızlık oranına sahip olduğunu, başka bir deyişle, gelecek zamana o kadar az önem atfedildiğini göstermektedir. Modeldeki  $0 < \delta < 1$  varsayımı pozitif zaman tercihini göstermekte; kişilerin sonraki değil şimdiki ürünleri tercih etme eğiliminde olduklarını yansıtmaktadır. ÜİFM’nin diğer hiçbir indirgeme modelinde olmayan en önemli ögesi ise tercihlerde zamansal tutarlılık anlamına gelen, indirgeme oranının dönemden döneme sabit ( $\delta^{t+1}/\delta^t = \delta$ ) olduğu varsayımdır. Buna

---

daha önce ele alınan psikolojik unsurların tek bir indirgeme faktörüyle temsil edilmesiyle, zamanlararası tercih teorisinin iktisadi analizinde psikolojik unsurların etkisinin azaldığı görülmektedir. Dördüncü aşama ise 19. ve 20. yy’da ele alınan psikolojik unsurların, -bu bölümde detaylı bir biçimde inceleneceği üzere- iktisat ve zamanlararası tercih analizine yeniden dönüşünü içermektedir.

<sup>30</sup> Model, indirgeme oranının her bir dönem ve tüketim biçimi için sabit olduğuna ilişkin varsayımların yanı sıra, farklı dönemlerdeki faydanın bir önceki tüketimden bağımsız ve her bir tüketim seti için sabit olduğu gibi fayda fonksiyonuna ve tercihlere ilişkin de birçok basitleştirici varsayıma sahiptir. Üssel indirgenmiş fayda modeli ve varsayımlarına ilişkin detaylı analize Frederick vd.(2002:355-360)’den ulaşılabilir.

göre, bir kişi bugünkü bir elmayı yarınki iki elmaya tercih ediyorsa, bir yıl sonraki bir elmayı bir yıl bir gün sonraki iki elmaya tercih etmelidir (Streich ve Levy, 2007:200-203; Dhami, 2016: 37).

ÜİFM'nin söz konusu varsayımları tasarrufun yaşam döngüsü modelinin başlıca çıkarımlarına temel teşkil etmektedir: Tasarrufun yaşam döngüsü modelinde, üssel indirgenmiş faydaya sahip rasyonel bireyler, yaşamları boyunca tüketimlerinin düzleşmesini sağlayan tüketim ve tasarruf planlarını tercih ederek yaşam boyu faydalarını ençoklaştırmaktadırlar. Üssel indirgenmiş faydaya göre hareket edilmesi, bireylerin gelecekteki tercihlerine ilişkin yaşamları boyunca tutarlı davrandıkları ve planlarını uygulayabildikleri anlamına gelmektedir. Ancak modelin zamanlararası tercih analizi ile ilgili olarak, kişilerin yaşamları boyunca zaman tercihlerine sadık kalıp kalmadıkları ya da arzuladıkları rasyonel tasarruf planlarını uygulayıp uygulayamadıkları gibi sorular gündeme gelmektedir.

Bu soruların yanıtlarına ÜİFM'yi test etmek için yapılan davranışsal iktisat araştırmaları incelenerek ulaşılabilmektedir. Uygulamalara göre, kişilerin zaman tercihi ya da indirgeme oranının sabit olmayıp, zaman aralığının uzunluğuna ve zamanlararası tercih probleminin bağlamına göre değişmektedir. Bu davranış örüntülerini başlıca

- ortak fark etkisi (common difference effect)
- mutlak büyüklük etkisi (absolute magnitude effect)
- işaret etkisi (sign effect) veya kazanç-kayıp asimetrisi (gain-loss asymmetry)
- öteleme-çabuklaştırma asimetrisi (delay-speed up asymmetry)

biçiminde özetlemek mümkündür<sup>31</sup> (Warneryd, 1999: 158, Loewenstein ve Prelec, 1992). Bulgulara göre zamandaki gecikme dönemi ne kadar uzun ve para miktarı ne kadar büyükse, kişilerin indirgeme oranı, ortalama olarak, o kadar düşük olmaktadır. Başka bir deyişle, kişiler daha uzun bekleme süresi ve daha yüksek para miktarları için daha sabırlı davranmaktadır (Thaler 1981, Loewenstein ve Prelec, 1992). Örneğin, Thaler'ın

<sup>31</sup> Davranışsal iktisat yazınında, indirgeme oranının tüketim malının türüne göre farklılaşması, bazı durumlarda negatif zaman tercihinin olması ve bir önceki sekansta elde edilen faydanın, diğer sekanlardaki faydayı etkileyerek tercihleri değiştirmesi gibi daha birçok anomali bulgulanmaktadır. Zamanlararası tercih analizinde standart kabul edilen ÜİFM'yi ihlal eden bu ve diğer anomalilerin detaylı analizine Frederick vd. (2002) ve Read (2004) 'den ulaşılabilir.

(1981:204) çalışmasına göre katılımcılar, ortalama olarak, şimdi 15\$/bir yıl sonra 60\$, şimdi 250\$/bir yıl sonra 350\$ ve şimdi 3000\$/bir yıl sonra 4000\$ arasında kayıtsızdır. Bu sırasıyla %139, %34 ve %29 indirgeme oranı anlamına gelmektedir. Diğer yandan, kişilerin bir çıktığı referans noktalarına göre kayıp ya da kazanç olarak betimlemeleri (çıktının işareti), zaman tercihlerini değiştirmektedir. Kayıptan kaçınma davranışı ile uyumlu bir biçimde, indirgeme oranı kazançlara göre, kayıplar için daha düşük olmakta; ortalama olarak, katılımcıların şimdi 10\$ ve bir yıl sonra 21\$ elde etme arasında ve şimdi 10\$ ve bir yıl sonra 15\$ kaybetme arasında kayıtsız olduğu bulgulanmaktadır (Loewenstein, 1988; Loewenstein ve Prelec, 1992; Shelley, 1993). Öteleme-çabuklaştırma asimetrisi ise kazancı (ödülü ya da bir ürünü)  $t$  zamanında değil  $t+s$  gibi bir zamanda elde etmenin tazmini için gereken miktarın, tüketimi  $t+s$  zamanından  $t$  zamanına öne çekmek için fedakârlık yapılması istenen miktardan daha fazla olduğu olgusunu işaret etmektedir. Başka bir deyişle, indirgeme oranları kazançları öne çekme durumuna kıyasla öteleme kararında daha yüksek olmaktadır. Söz konusu kayıp (ödeme) olduğunda ise kişiler ödemeyi ötelemeye göre, öne çekmek için daha fazla maliyete katlanmak istemekte ve dolayısıyla indirgeme oranları ödemeyi çabuklaştırmaya kıyasla, öteleme durumunda daha düşük olmaktadır. Öteleme-çabuklaştırma asimetrisi bulgusu, aslında aynı seçeneklerin farklı bir biçimde sunulduğunda tercihleri değiştirdiğini göstermesi bakımından çerçeveleme etkisine de örnek teşkil etmektedir (Loewenstein, 1988; Benzion vd. 1989; Loewenstein ve Prelec, 1992).

Mutlak büyüklük etkisi, işaret etkisi ve öteleme-çabuklaştırma asimetrisi bulguları zamanlararası tercih probleminin bağlamıyla ilgili iken, ortak fark etkisi yalnızca zamanın geçişiyle ilgili bir bulgu olması bakımından dikkat çekmektedir. ÜİFM'de indirgeme oranının zamanın geçişinden bağımsız olarak, her dönemde sabit olduğu varsayımı, aynı zamanda tercihlerin zamansal tutarlılığa sahip olduğu anlamına gelmektedir. Ancak, ortak fark etkisi bulgusu, indirgeme oranının zamanla azaldığını göstererek, tercihlerin tersine dönme olasılığını işaret etmektedir. Thaler (1981:202) bu durumu, birçok insanın bir yıl ve bir gün sonra verilecek iki elmayı, bir yıl sonra verilecek bir elmaya tercih ettiği ancak bugünkü bir elma ile yarınki iki elma arasındaki seçimde çoğunun bugünkü bir elmayı tercih ettiği örneğiyle açıklamaktadır. Bu örnekte, kişilerin mevcut ya da yakın gelecekteki elma için indirgeme oranlarına kıyasla, gelecekteki elmalar için indirgeme oranlarının çok daha düşük olduğu ve tercihlerin iki durumdaki zaman aralığı aynı (bir gün) olmasına rağmen tersine döndüğü gözlemlenmektedir. Kişilerin kısa dönemli ödünleşmelerde

(bugün ya da yarın), uzun dönemli ödünleşmelere (365 gün ya da 366 gün sonra) göre daha sabırsız oldukları bulgusunun, çeşitli hiperbolik indirgeme fonksiyonlarının tasarlanmasına yol açtığı görülmektedir. Ainslie (1975), Herrnstein (1981), Loewenstein ve Prelec (1992) ve Laibson vd.(1998) gibi isimlerce geliştirilen hiperbolik indirgeme fonksiyonlarının temel amacı, zamanla azalan indirgeme oranı ve tercihlerdeki zamansal tutarsızlık bulgusunu yansıtmaktır<sup>32</sup>. Kişilerin tercihlerindeki zamansal tutarsızlık, zamanın geçişinin tercihlerini değiştirerek, planladıklarından farklı davranmaları sonucu oluşmaktadır<sup>33</sup> (Chabris vd., 2007; Streich ve Levy, 2007:209-212). Örneğin, kişiler cuma günü, pazartesi gününden itibaren egzersiz yapmaya karar verirken, pazartesi günü geldiğinde daha az hareketli yaşam tercihlerine devam etmektedirler. Bu durum aynı zamanda *otokontrol sorunlarını* işaret etmektedir (DellaVigna, 2009: 318).

Otokontrolün modellenmesi, anlık hazdan kaçınmanın zor olduğu örtük varsayımını içermektedir. Bu çerçevede davranış yalnızca maruz kalınan cezbedici unsurların yoğunluğuna göre değil, aynı zamanda bu dürtüselliğe karşı koyma yetisine de belirlenmektedir. Kısa ve uzun dönem hedefleri arasında çatışma olduğunda otokontrol, kişilerin tutarsızca davranmaya karşı koymak için gösterdikleri çabalar bütünü veya uzun dönemli hedeflere ulaşmak uğruna şu anda ödenecek bedeli bilinçli olarak kabul etme tercihlerini göstermektedir (Strotz, 1956; Schelling, 1984; Nyhus ve Webley, 2006:306). Dolayısıyla, otokontrol sorunundan kaynaklanan zamansal tutarsız tercihlerin sonuçları, kişilerin bu tercihlere sahip olduklarının farkında olup olmadıklarına göre değişmektedir. Kişilerin otokontrol sorunlarının tamamen farkında olduklarında sofistike (sophisticated), hiç farkında olmadıkları durumda tamamen naif (naive) ve otokontrol sorunlarının farkında ancak bunun boyutunu hafife aldıkları durumda kısmi naif davranış sergiledikleri varsayılmaktadır (O'Donoghue ve Rabin, 2001; Dharami 2016: 647). Tamamen naif davranış sergileyen kişiler gelecekteki tercihlerinin şimdiki tercihleri ile aynı olacağına inanırken, sofistike davranış sergileyen kişiler, gelecekte tercihlerinin nasıl değişeceğini tamamen

<sup>32</sup> Hiperbolik indirgeme modellerine ilişkin daha detaylı analiz Frederick vd. (2002:360-362) ve Read(2004)'den incelenebilir.

<sup>33</sup> Davranışsal iktisat yazınında tercihlerin zamanla tersine dönmesinin nedenlerine ilişkin birçok farklı açıklama mevcuttur. Örneğin, Loewenstein (1996)'a göre açlık, duygu, tutku ve fiziki acı gibi içgüsel faktörlerin(visceral factors) dikkate alınması önemli iken, Thaler ve Shefrin (1981), Schelling (1984), Ainslie (1992) için Freud'un id ve ego analizine paralel bir biçimde kişinin kendi içindeki çatışması analiz edilmelidir. Diğer yandan nöroiktisat bu durumu beynin işleyiş süreçlerini inceleyerek ikili-modeller üzerinden açıklamaktadır (McClure vd, 2004). Konuya ilişkin daha ayrıntılı açıklamalar Nyhus ve Webley (2006:303-305)'den incelenebilir.

doğru tahmin etmektedir. Bu nedenle sofistike davranışın varlığı taahhüt mekanizmalarının kullanılıp kullanılmadığından anlaşılabilir<sup>34</sup> (Frederick vd. 2002: 367-368).

Davranışsal iktisadın zaman tercihi, zaman indirgemesi ve otokontrole ilişkin başlıca bulguları incelendiğine göre, ÜİFM'ni kullanan tasarrufun yaşam döngüsü modeline dair daha önce sözü edilen sorulara şu şekilde yanıt üretmek mümkün gözükmektedir:

- Kişilerin zaman tercihleri tasarruf kararının bağlamına göre değişebilmektedir.
- Kişilerin gelecekteki tercihlerini öngörebilmeleri onların sofistike, naif ya da kısmi naif davranışlarının farkındalığına bağlıdır.
- Kişiler otokontrol sorunlarına sahipse planladıkları tasarrufu gerçekleştiremeyebilmektedir.
- Kişiler otokontrol sorununa sahipse taahhüt mekanizmaları tüketim düzeltmesini sağlayacak tasarruf için gerekli hale gelmektedir.

Dolayısıyla, davranışsal iktisada göre zaman tercihi ve otokontrol sorunlarına ilişkin ampirik bulguları dikkate alan modeller kullanılmadan tasarruf davranışına dair yapılan analizler eksik kalmaktadır.

#### **2.2.4.2. Zamanlararası Tercih ve Tasarruf Uygulamaları**

Tasarrufun basitçe faydayı şimdiden geleceğe erteleme davranışı olduğu varsayıldığında, tasarrufa ilişkin zamanlararası tercih probleminin gelecekteki faydaya ne kadar değer biçildiği ile ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Bu 'değer' kişilerin zaman tercihleri, tercih problemlerinin bağlamı ve kendi içsel çatışmalarına göre yanıtlanmaktadır. Bu konuda davranışsal iktisadın geniş bir ampirik yazına sahip olduğu ve zamanla alternatif modeller geliştirdiği görülmektedir. Söz konusu tasarruf yazını, kişilerin zaman tercihleri, zamanı nasıl indirdikleri ve otokontrol sorunlarını aşmak için ne gibi taahhüt mekanizmaları kullandıkları üzerinden ilerlemektedir.

<sup>34</sup> Son yıllarda kişilerin kendileri ve gelecekteki halleri arasında kurdukları bağı güçlendirerek, daha açık bir ifadeyle, bugünkü ya da gelecekteki ödül arasındaki ödünleşme yaklaşımından farklı olarak, kişinin gelecekteki halini bugünden imgelemesine olanak tanıyarak, kişinin gelecekteki halini 'bir yabancı' gibi algılamasının önüne geçmeye çalışan bilgisayar destekli araştırmalar yürütülmektedir. Bilgisayar tarafından oluşturulmuş yaşlılık hallerinin fotoğrafları gösterililen kişilerin, gösterilmeyen kişilere göre emeklilik dönemleri için daha fazla para tahsis ettikleri bulgulanmaktadır (Hershfield vd., 2014).



### 2.2.4.2.1. Zaman Tercihi ve Tasarruf İlişkisi

Zaman tercihi, en genel haliyle, bir ürün ya da paranın zamanın farklı dönemlerinde elde edilecek olmasından kaynaklanan göreceli değerlendirmeyi nitelemektedir. Daha açık bir ifadeyle zaman tercihi, kişilerin tüketimlerini arttırmayı hangi yoğunlukla istediklerinin ya da şimdiki tüketimlerinin azalmasına ne kadar karşı koyduklarının derecesini göstermektedir. Bu bağlamda Katona'nın tasarruf etme istekliliği kavramı ile benzerlik taşımaktadır (Nyhus, 2002: 92). Diğer yandan Frederick vd. (2002)'nin çalışmasında zaman tercihi, yalnızca zamanın nasıl indirildiğini değil aynı zamanda birçok unsuru içinde barındıran bir kavram olduğu için zaman tercihi olarak ayrı bir tanım yapmanın ya da onu tek bir parametreyle açıklamanın zorluğu tartışılmaktadır. Söz konusu kavramsal tartışmalar, kavramın gelir, eğitim durumu veya yaş gibi unsurlarla ilişkisini veya zaman tercihi probleminin bağlamının etkilerini göz önüne alarak analizleri zenginleştirilmesi bakımından önem taşımaktadır. Bu zenginlik, zaman tercihinin tasarruf davranışı için önemli bir kavram olduğunun reddinden çok, ikisi arasındaki ilişkinin basit bir şekilde açıklanamayacağına göstergesi gibidir.

Zaman tercihi ve tasarruf arasındaki doğrudan ilişki, geleceği hafife alan (zaman tercihi yüksek) kişilerin tasarruf etme eğilimlerinin düşük, geleceği önemseyen (zaman tercihi düşük olan kişilerin) tasarruf etme eğilimlerinin yüksek olduğu hipotezi üzerinden araştırılmaktadır. Örneğin, Antonides (1990:127) Hollanda'da 1253 kişiyle gerçekleştirdiği araştırma sonucunda tasarruf eden ve etmeyen kişilerin zaman tercihlerinin farklı olduğunu bulgulamaktadır: Tasarruf edenlerin aylık ortalama indirgeme oranı %1,4 iken, tasarruf etmeyenlerin oranı %2,6'dır. Webley ve Nyhus (2001) Hollanda hanehalkı veri setini kullanarak borç yükü olan kişilerin zaman tercihlerinin, hafif borç yükü olan ya da borç yükü olmayan kişilere göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Finke ve Huston (2013) ABD'de 6812 öğrenci ile yaptıkları çalışmada, zaman tercihinin emeklilik için yapılan tasarrufa verilen önemin belirgin bir tahmin edicisi olduğunu gözlemlemektedir. Choi ve Han (2017) Kore için genelleştirilmiş momentler metodu (GMM) kullanarak, kişilerin tasarruflarını arttıktlarında (azalttıktlarında) kısa-dönem sabırlılığı (sabırsızlığı) gösterdikleri sonucunu elde etmektedir. Bu çalışmaların söz konusu hipotezi destekler nitelikte bulgulara ulaştığı görülmekle birlikte, gerek çalışmaların sayısının azlığı gerekse çalışmalarda kullanılan yöntemlerin farklılığı nedeniyle kesin bir yargıya varılamamaktadır. Diğer yandan, böyle bir ilişkinin varlığı durumunda, tasarrufları

arttırmanın yolu kişilerin zaman tercihlerinin büyük oranda değiştirilmesinden geçmekte ancak Solow'un (1982:169-170) da belirttiği gibi, bunu gerçekleştirecek kamu politikalarının demokratik nitelikte olması mümkün değildir. Buradan hareketle, yapılacak araştırmalarda zaman tercihinin, bir politika aracı olarak düşünmekten ziyade, tasarruf davranışını tahmin eden bir parametre olarak görmenin daha anlamlı olacağı sonucuna ulaşmak yanlış görünmemektedir.

Zaman tercihi ve tasarruf ilişkisi açısından bir diğer dikkat çeken konu, davranışsal iktisat araştırmalarında bulguların negatif zaman tercihidir. ÜİFM'deki pozitif zaman tercihi varsayımı kişilerin, faydayı sonraki zamandansa şimdi elde etmeyi tercih ettiklerini; dolayısıyla sekansları en çok tercih edilenden en az tercih edilene göre sıraladıkları anlamına gelmektedir. Ancak yapılan ampirik araştırmalara göre bazı durumlarda gittikçe azalan değil, gittikçe artan faydaya sahip sekans sıralaması da görülmektedir ki bu durumlar negatif zaman tercihinin işaret etmektedir (Loewenstein ve Prelec, 1992). Negatif zaman tercihi ( $\delta > 1$ ,  $\rho < 0$ ) kişilerin, daha çok fayda sağlayacak durumları mümkün olduğunca ertelemesi anlamına gelmektedir. Bu noktada eğer tasarruf, Keynes'in (1936) de vurguladığı ilerleme motifi nedeniyle yapılıyorsa negatif zaman tercihi ile açıklanabilir hale gelmektedir. Çünkü böyle bir tasarruf davranışı ilerleme içeren sekanslardan oluşmakta, kişiler gelecekteki ilerleme adına bugünkü tüketimlerini erteleyip tasarruf yapmaktadırlar (Warneryd, 1999: 163-164).

Davranışsal iktisadın, zaman tercihinin ilişkin ortaya koyduğu en önemli bulgulardan biri ise zaman tercihinin gittikçe azalması; kişilerin kısa dönem için daha sabırsız ancak uzun dönem için daha sabırlı davranışlarıdır. Zaman tercihlerinin bu şekilde değişkenlik gösterdiği bulgusu da alternatif zaman indirgeme modelleri ve tasarruf ilişkisi bakımından önemli içgörüler sunmaktadır.

#### **2.2.4.2.2. Davranışsal Tasarruf Modelleri ve Çıkarımları**

Davranışsal iktisadın zaman tercihinin ilişkin bulgularının, mevcut tasarruf modellerindeki anomalilerini ortaya koyarak yeni modellerin oluşmasına temel teşkil ettiği görülmektedir. Özellikle, zaman tutarsız tercihlerin ve otokontrolün etkisinin bulgulanmasıyla, alternatif zaman indirgeme modellerinin ve otokontrolün analize dahil

edildiği görülmektedir. Bu analizin tasarruf uygulamalarına yansımaları davranışsal yaşam döngüsü hipotezi ve altın yumurtalar modeli üzerinden izlemek mümkündür.

*Davranışsal Yaşam Döngüsü Hipotezi (Behavioral Life Cycle Hypothesis)*

Shefrin ve Thaler'ın (1988; 2004) geliştirdiği davranışsal yaşam döngüsü hipotezinin (DYDH), 1. Bölüm'de incelenen yaşam döngüsü hipotezine otokontrol, zihinsel muhasebe ve çerçevelemeyi dahil ederek, mevcut modelden farklı çıkarımlara ulaştığı görülmektedir.

YDH'ye göre, iktisadi birimler yaşam boyu faydalarını ençoklaştırmak için zamanlararası tasarruf problemini optimal bir şekilde çözmektedirler. Başka bir deyişle, amaç fonksiyonları ile uyumlu bir biçimde belirledikleri optimal tasarruf miktarlarını gerçekleştirebilmektedirler. Ancak Thaler ve Shefrin'e (1981) göre, kişiyi bunu gerçekleştirmekten alıkoyan otokontrol gibi önemli bir sorun mevcuttur çünkü tasarruf yapmak irade gücü gerektiren bir eylemdir. Otokontrol değişkeninin modele dahil edilmesiyle birlikte, YDH kapsamında açıklanamayan; kişilerin yeterince tasarruf yapamama ya da bazı durumlarda yapıp bazı durumlarda yapamaması gibi durumlar açıklanır hale gelmektedir.

DYDH'de otokontrol kavramı, genelde iktisadi analiz dışında bırakılan içsel çatışma (internal conflict), cazibe (temptation) ve irade gücü (willpower) unsurları üzerinden açıklanmaktadır. Otokontrol, şimdiki haz ile uzun dönemli fayda arasındaki ödünleşmenin, beyaz gömlek veya mavi gömlek gibi bir tercihte mevcut olmayacak bir içsel çatışmaya yol açtığı anlamına gelmektedir. Bu içsel çatışmalar durumun cazibesine göre değiştiği için otokontrol analizine cazibe unsuru önemli bir belirleyen olarak dahil olmaktadır. İrade gücü ise cezbedici unsurlara karşı koymanın psikolojik maliyetini temsil etmektedir. Modeldeki içsel çatışmanın arka planı, kişilerde aynı anda var olan ve birinin uzun dönemli değerinin kısa dönemli fayda peşinde koştığı ikili tercih yapısı varsayımı üzerinden oluşturulmaktadır. Uzun dönemli tercihler planlayan (planner), kısa dönemli tercihler ise yapan (doer) ile temsil edilmektedir. Planlayan, uzun dönemli faydayı ençoklaştırmak için yapana kurallar koyarak her bir dönemdeki tüketimi kontrol etmek istemektedir ancak yapan bu kuralları umursamadan miyop bir biçimde cari dönemdeki tüm parayı harcamak istemektedir. Dolayısıyla ikisi de kendi çıkarları için rasyonel bir biçimde ancak farklı fayda fonksiyonlarıyla hareket eden bu iç kişilikler, tasarrufu belirleyen iki zıt gücü

oluşturmaktadır. (Shefrin ve Thaler, 1988:610-612) Böylece tasarruf, irade gücü gerektiren bir eylem olarak tanımlanmaktadır.

DYDH ile YDH arasındaki en önemli farklardan biri, servetin ikame edilebilirliğine (fungibility) ilişkindir. YDH'de gelirin nereden elde edildiğinden bağımsız olarak ikame edilebilir olduğu; dolayısıyla gelire aynı şekilde tepki verildiği varsayılmaktadır. Bu varsayım doğrultusunda; işten kazanılan 1000TL ikramiye, piyangodan kazanılan 1000TL ya da hanehalkının evininin değerindeki 1000TL artışın marjinal tüketim eğilimi aynıdır. Ancak DYDH kişilerin servetin çeşitli bileşenlerini farklı zihinsel hesaplara kodladığını varsayarak, servetin ikame edilebilir olduğu savını reddetmektedir. Daha açık bir ifadeyle, gelirin kaynağının önemli olduğunu; servetin marjinal tüketim eğiliminin zihinsel hesaba göre değiştiğini öne sürmektedir. Öyleyse, zihinsel muhasebe tasarruf davranışı için ne anlama gelmektedir? DYDH'ye göre gelirin tasarruf edilip edilmeyeceği ya da ne kadar edileceği, söz konusu gelirin hangi zihinsel hesapta kodlandığına göre değişmektedir. Servetin biçimine ilişkin zihinsel hesaplar, modelde, gerçek zihinsel hesapların daha da çeşitli olabileceği vurgulanarak, cari gelir, cari varlıklar ve gelecek gelir biçiminde sınıflandırılmaktadır. Harcama yapmanın cazibesi hesaba göre değişeceği için, farklı hesapların marjinal tüketim eğilimi de farklılaşmaktadır: Harcamanın cazibesi (marjinal tüketim eğilimi) cari gelir için gelecek gelire göre daha yüksektir. Bu nedenle beklenmedik bir gelirin, cari gelir yerine servet hesabına kodlanması, servet hesabının marjinal tüketim eğilimi daha düşük olduğu için, söz konusu gelirin tasarruf edilmesini sağlamaktadır. Özetle, DYDH'ye göre tasarruf oranları servetteki artışın kaynağından etkilenmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988: 614-616).

YDH'nin servetin ikame edilebilirliğine ilişkin varsayımı örtük olarak çerçeveleme etkisinin olmadığı anlamına gelmektedir. DYDH ise kişilerin farklı kaynaklardan oluşan serveti farklı tüketim eğilimlerini işaret eden farklı zihinsel hesaplarla çerçevelemesinden hareketle, mevcut modele çerçeveleme etkisini dahil etmektedir. Dolayısıyla, DYDH'nin serveti zihinsel hesaplar altında ayrıştırması aynı zamanda çerçeveleme etkisine örnek teşkil etmektedir. Her bir zihinsel hesabın cazibesi farklı olduğu için de tasarruf oranı servetteki artışların nasıl çerçvelendiğine bağlı olarak değişmektedir (Shefrin ve Thaler, 1988: 615).

Otokontrol, zihinsel muhasebe ve çerçeveleme unsurlarının analize dahil edilmesiyle birlikte, yaşam döngüsü modeli, davranışsal yaşam döngüsü modelinin özel bir durumu haline gelmektedir. Nitekim YDH, DYDH'deki planlayanın yapana daima baskın geldiği ve irade gücü gerektiren hiçbir maliyetin söz konusu olmadığı bir durumla analiz yapmaktadır. Bu doğrultuda DYDH, YDH'den daha farklı çıkarımlara ulaşmaktadır (Shefrin ve Thaler, 1988: 621-637):

- YDH'ye göre amaç, tercih edilen yaşam boyu tüketim planının korunması olduğu için farklı tasarruf biçimlerindeki tasarruf oranlarının değişimi toplam tasarrufu değiştirmemektedir. Örneğin, emeklilik için %6'sı emeklilik planı %4'ü de isteğe bağlı tasarruftan oluşmak üzere, yıllık gelirin toplam %10'unu tasarruf eden bir kişinin, emeklilik planındaki tasarruf oranının %6'dan %7'ye çıkarılması durumunda, isteğe bağlı tasarruf oranını %4'den %3'e düşüreceği anlamına gelmektedir. Matematiksel ifadeyle,  $EPT$  emeklilik planı kapsamındaki tasarrufu,  $IBT$  isteğe bağlı tasarrufu göstermek üzere,  $dIBT/dEPT = -1.0$  olmaktadır. Ancak DYDH'ye göre emeklilik planı tasarrufundaki değişikliklerden kaynaklanan isteğe bağlı tasarruftaki değişim (mutlak değerde) 1.0'dan daha az olmakta, daha genç yaştakiler için sifıra yaklaşmaktadır. Şöyle ki, bu modeldeki temsili hanehalkının gelir hesabının marjinal tüketim eğilimi yaklaşık olarak 1 iken, gelecek servetinin marjinal tüketim eğilimi 0'dır. Bu nedenle, emeklilik planı, gelir hesabından gelecek servete 1TL transfer ettiğinde, toplam tasarruf neredeyse 1TL yükselmektedir. Emeklilik planı tasarrufu için gelirden düşülen miktar doğrudan gelecek servete aktarıldığı ve bu servet böylece cari tüketim kullanımına kapatılmış olduğu için, harcanabilir gelirden düşülen bu miktar, cari harcamaya uygun gelir miktarını azaltmış olmaktadır. Ancak DYDH'ye göre cari gelirdeki bu azalış, isteğe bağlı tasarrufu onunla aynı oranda değil, daha az azaltmaktadır çünkü harcamalar söz konusu harcanabilir gelir düzeyine göre yeniden ayarlanmaktadır. Başka bir deyişle, emeklilik planı kapsamındaki tasarrufun artırılması, diğer tasarruf biçimlerini yaşam döngüsü hipotezinin öngördüğü gibi bire bir oranında dışlamamaktadır.

- YDH'nin tüketim düzleştirilmesi üzerine kurulu yaklaşımına göre, her bir dönemdeki tüketim yaşam boyu servetin yıllık değerine eşit, dolayısıyla emeklilik öncesi dönemdeki tüketim ile emeklilik dönemindeki tüketim de birbirine eşit olmalıdır. Ancak DYDH, yeterince kapsamlı bir sosyal güvenlik ve emeklilik programının olmaması durumunda, tasarruf yetersizliğinden kaynaklı olarak emeklilik dönemindeki tüketimin,

emeklilik öncesi döneminkinden daha az olacağını öne sürmektedir. Model, bunun nedeni olarak otokontrol sorunlarını işaret etmektedir. Tasarrufun çoğunluğunun kurumsallaşmış mekanizmalar aracılığıyla yapıyor oluşunun, otokontrol sorunlarının farkında olduğunun bir göstergesi olarak kabul etmektedir.

- DYDH'ye göre tasarruf oranı sürekli gelirle birlikte artmaktadır; bu nedenle tüketimin sürekli gelirin düzeyinden bağımsız olarak düzleştirileceği argümanına karşı çıkmaktadır. Çünkü model düşük tüketim (gelir) düzeyleri için irade gücü göstermenin marjinal maliyetinin oldukça yüksek olduğu varsayımı yapmaktadır. Bunun sonucu olarak da tasarrufun düşük gelirli kişiler için 'lüks' olduğunu belirtmektedir. Başka bir deyişle, yüksek gelir düzeylerinde daha yüksek tasarruf oranlarının görülmesine, söz konusu gelir düzeylerinde irade gücü göstermenin daha az maliyetli oluşu gerekçe gösterilmektedir.

- YDH bireylerin her dönem beklenen yaşam boyu servetlerinin yıllık değerini tükettiklerini varsaymaktadır. Ancak bu 'beklenen' yaşam boyu gelirdeki değişimin içeriğine ve dolayısıyla bireylerin bu değişime tepkisine ilişkin detaylı bir analiz sunmamaktadır. YDH'ye göre sürekli gelirdeki artışlar servette daha büyük artışlara neden olacağı için, sürekli gelirdeki artışlar geçici gelirdeki artışa göre tüketimde daha fazla etki yaratmaktadır. Bu bağlamda tüketimin gelire duyarlılığına ilişkin gelirin bir yıl veya yıllar arasındaki zamanlaması veya servetin biçimi gibi birçok unsuru analiz dışında bırakmaktadır. DYDH ise konuya ilişkin şu önermeleri sunmaktadır: Servet sabitken, tüketim (optimal plan yerine) geliri izlemektedir. İkramiye gelirin marjinal tüketim eğilimi, düzenli gelirinkinden daha düşüktür. Bu iki önerme, göz ardı edilemeyecek kadar büyük beklenmeyen gelirler için marjinal tüketim eğiliminin, düzenli gelirinkinden daha düşük ancak beklenmeyen gelirin yıllık değerinden daha yüksek olduğu ve beklenmeyen gelirin marjinal tüketim eğiliminin, beklenmeyen gelirin büyüklüğü arttıkça azaldığı anlamına gelmektedir. Sonuçta DYDH, zihinsel muhasebe ve çerçeveleme etkisini de göz önüne alarak, gelirin (servetin) biçiminin kişilerin tüketim ya da tasarruf kararlarını etkilediğini öne sürmektedir.

- Yaşam boyu gelir sabit iken, ev sahipliğinin emeklilik servetini arttıracak beklenmektedir.

- Miras gelirinin marjinal tüketim eğilimi, miras gelirinin nakit ya da gayrimenkul gibi hangi biçimde elde edildiğine göre değişmektedir. Miras, servetten ziyade ne kadar gelire benzer nitelik taşırsa, marjinal tüketim eğiliminin o denli yüksek olacağı öngörülmektedir.

- Temettü gelirinin marjinal tüketim eğiliminin hisse senedi değerindeki artışların marjinal tüketim eğiliminden daha yüksek olduğu ileri sürülmektedir.

Thaler ve Shefrin bu çıkarımları kendilerinin yürüttükleri ya da daha önce yapılmış ampirik araştırmalardan hareketle elde etmekle birlikte, modeli tamamını ele alarak test etmemektedirler. Yine de modelin tasarruf davranışını zamanlararası tercih, otokontrol ve zihinsel muhasebeyi de dikkate alarak detaylıca betimlemesi, davranışsal iktisadın içgörülerinin tasarruf analizini nasıl zenginleştirdiğini göstermesi bakımından önemlidir. Nitekim modelin sunduğu içgörüler, günümüzde başta bireysel emeklilik planları olmak üzere birçok tasarruf araştırmasına ışık tutmaktadır.

#### *Altın Yumurtalar (Golden eggs) Modeli*

Başta D. Laibson (1996,1997,1998) tarafından olmak üzere daha önce incelenen azalan indirgeme oranları varsayımının, tasarruf modellerinde sıkça kullanıldığı görülmektedir. Söz konusu hiperbolik indirgeme bulgusu, tasarruf davranışını açıklamak için yarı-hiperbolik (quasi-hyperbolic) indirgeme fonksiyonuyla modellenmektedir.  $\beta$ - $\delta$  olarak da isimlendirilen bu modellerde, şimdi ve bir sonraki dönem arasında azalan indirgeme oranı ancak sonraki dönemler için sabit indirgeme oranı varsayımı yapılarak, hiperbolik indirgemenin kişilerin arzu ettikleri düzeyin altında tasarruf yapmalarına nasıl yol açtığı açıklanmaya çalışılmaktadır.

Laibson (1997) likit olmayan varlıkların (altın yumurtalar) tasarruf davranışı üzerindeki etkilerini araştırdığı çalışmalarında,  $\mathbf{c}_0=(c_0,c_1,\dots,c_T)$  yine tüketim profili,  $0 < \beta < 1$  ve  $0 < \delta < 1$  olmak üzere şu yarı-hiperbolik indirgeme fonksiyonunu kullanmaktadır:

$$U(\mathbf{c}_0) = u(c_0) + \beta \sum_{t=1}^T \delta^t u(c_t)$$

Burada  $\delta$  ÜİFM'de incelendiği üzere indirgeme faktörüdür. Fonksiyondaki farklılık, şimdiye göre, gelecek tüketim düzeylerindeki faydayı azaltan  $\beta$  teriminden kaynaklanmaktadır. Nitekim  $\beta$  katsayısının 1'e eşit olduğu durumun ÜİFM olduğu görülmektedir.  $\beta$ 'nın 1'den küçük olması şimdiki zaman yanlı tercihleri (present-biased preferences), diğer bir ifadeyle, şimdiki tüketimden yana tercihlerdeki sabırsızlığı ve dolayısıyla zaman tutarsız tercihleri yansıtmaktadır. Laibson böylece hiperbolik indirgemeyi yaşam döngüsü modeline dahil ederek, ÜİFM ile çalışan yaşam döngüsü hipotezinden farklı ancak davranışsal yaşam döngüsü hipotezi argümanları ile aynı doğrultuda olarak, kişilerin zaman tutarsız tercihlerini analiz etmektedir.

Model başlıca üç önerme sunmaktadır: Tüketim geliri izlemektedir, likit varlıkların marjinal tüketim eğilimi 1'dir ve likit olmayan varlıkların marjinal tüketim eğilimi 0'dır. Kişi tüketim planını, likit ve likit olmayan varlıklarını dikkate alarak t-1 döneminde yapmaktadır çünkü likit olmayan varlıklardan tüketim, bir dönem gecikmeli gerçekleşmektedir. t-1 döneminde, buna göre karar alan kişinin geliri üzerinde bir kontrolü olmadığı için, t dönemindeki gelir yüksek (düşük) olduğunda, tüketim de yüksek (düşük) olmaktadır. Dolayısıyla, YDH'den farklı olarak, hanehalkı tüketimi gelire aşırı derecede duyarlıdır. Likit varlıkların marjinal tüketim eğiliminin 1 olması, kişinin bütün likit varlıklarını tüketime ayırdığını ve likit varlıklardaki herhangi bir yükselişin tamamen ekstra tüketim için kullanılacağı anlamına gelmekte iken, likit olmayan varlıkların marjinal tüketim eğiliminin 0 olması, bu varlıklardaki herhangi bir değişimin t dönemindeki tüketimi etkilemeyeceği anlamına gelmektedir. Bu üç önermeyle birlikte, YDH'nin ortaya koyduğundan çok farklı bir analiz söz konusu olmaktadır. Optimal tüketim planına sahip kişiler yerine, Laibson'un modelinde kişiler gelecekteki hallerinin aşırı tüketim arzusuna karşı kendilerine *altın yumurtaları aracılığıyla* kısıt koymaktadır. Bu noktada modelde otokontrolün olmadığı varsayıldığı ve likit olmayan varlıkların dışsal bir taahhüt mekanizması olarak kullanıldığı görülmektedir. Likit ve likit olmayan varlıkların getirilerinin aynı olduğu varsayımı altında, YDH'ye göre, her zaman likit varlıklara yatırım yapılması beklenirken, bu modelde zaman tutarsız tercihlere sahip kişiler, bu tercihlere sahip olduklarının farkında (sofistike tüketiciler) olarak servetlerinin bir kısmını ev, arsa veya hisse senedi gibi likit olmayan varlıklara yatırmaktadır. Böylece model, kişilerin



farklı varlıklarının neden farklı marjinal tüketim eğilimlerinin olduğunu<sup>35</sup> ve gelecek hallerine neden ve nasıl isteyerek kısıt koyduklarını açıklamaktadır.

Laibson'un altın yumurtalar modeli ve izleyen çalışmaları (1997;1998) 'hiperbolik tüketiciler' üzerinden gelişmiş ülkelerde tasarrufların neden düştüğünü de gerekçelendirmektedir. Söz konusu çalışmalarda, tüketicilerin istedikleri kadar tasarruf yapamamaları, finansal piyasaların giderek aşırı likidite sağlayan araçlar sunarak, tüketicilerin likit olmayan varlıklar aracılığıyla kurdukları örtük taahhüt ilişkisini bozmasına, bağlanmaktadır. Tasarrufun istenilen düzeyin altında olması ise refah kaybı anlamına geldiği için, Laibson hangi politikaların istenilen taahhüt mekanizmalarının uygulanmasını kolaylaştıracağına araştırılması gerekliliği üzerinde durmaktadır.

Laibson'un çizdiği bu hiperbolik hanehalklarına ilişkin çerçevenin, üssel indirgeme fonksiyonu kullanan modellere göre daha açıklayıcı olduğu bulgulanmaktadır (Laibson vd., 1998; Angeletos vd. 2001; Harris ve Laibson, 2001; Laibson vd., 2003; 2007). Hiperbolik tercihlere ve dolayısıyla otokontrol probleminde sahip hanehalklarının yaşam boyu tüketim planlarının ve servet tahsislerinin incelendiği söz konusu çalışmalarda, hanehalklarının yaşam boyu değişen zaman tercihleri, düşük düzeylerdeki likit ancak yüksek düzeylerdeki likit olmayan servet birikimleri, bu servet birikimine rağmen görülen aşırı kredi kartı borçlanmaları, neden tüketim düzleştirmesi yapamadıkları ve emeklilik dönemlerindeki keskin tüketim azalışları gibi olgular açıklanmaktadır. Hanehalklarının taahhüt araçlarına ihtiyaç duyduğu gözleminden hareketle de, emeklilik tasarruf planlarındaki likit olmayan varlıkların oranı ve plandan erken çıkmanın cezasının ne olması gerektiği gibi önemli konular gündeme getirilmektedir (Beshears vd. 2015). Özetle, Laibson öncülüğünde geliştirilen hiperbolik indirgeme fonksiyonu ile çalışan modeller, (likit olmayan varlıklar ya da bireysel emekliliğe otomatik katılım gibi) taahhüt araçlarının tasarruf davranışının önemli bileşenleri olduğu günümüz iktisat politikalarının temel çıkış noktalarından birini oluşturmaktadır.

---

<sup>35</sup> Laibson ve Thaler'ın modellerinde varlıklara özgü farklı marjinal tüketim eğilimlerinin olması, benzer bir mantığı izlese de, Laibson'un (1997:458) belirttiği gibi, Thaler'ın analizindeki zihinsel muhasebe bilinçli bir tercih olmaktan ziyade bir pratik parmak hesabı (rule of thumb) örneğidir. Ancak Laibson'un modelindeki zihinsel muhasebe, kişinin kendine likidite kısıtı koymasına ile ilgilidir ve bu nedenle rasyonel ancak zaman tutarsız tercihlere sahip bir kişi de varlığa özgü farklı marjinal tüketim eğilimi davranışı göstermektedir.

### 2.2.5. Davranışsal İktisat Çerçevesinden Tasarrufa Bakış: Önerilen Politikalar

Davranışsal iktisadın tasarrufa ilişkin incelenen araştırmalarının "Kişiler tasarruf etmekte neden zorlanmaktadır, tasarruf yapabilecek imkana sahip iken neden sürekli olarak yetersiz tasarruf kararları almaktadır ve birikimlerini arttırmalarını sağlayacak mevcut tasarruf program ve ürünlerinden neden yeterince faydalanmamaktadırlar" soruları ekseninde döndüğü görülmektedir. Bu sorulara yanıt ararken ise insan davranışına dair tercihlerin tutarlı olduğu ya da bütün bilgilerin doğru bir biçimde algılandığı gibi yerleşik varsayımlardan kaçınılmaktadır. Dolayısıyla, (işverenin ya da kamusal sektörün tasarruf fonuna katkı yapması ya da vergi indirimi vb. yollarla) finansal teşvikleri artırma ve (eğitim, broşür dağıtma ve kamu spotları vb. gibi yollarla) daha fazla bilgi sunma gibi yerleşik politika önerilerinin dışına çıktığı gözlemlenmektedir. Böylece tasarruf davranışını değiştirmenin yolunun yalnızca yüksek finansal teşvikler ya da idari yatırımlardan geçmediğini, maliyeti daha düşük politikalarla da arzu edilen davranış değişikliğine ulaşılabileceğini göstermektedir.

Davranışsal iktisadın tasarrufa ilişkin bulguladığı içgörülerin tasarruf politikalarında kullanılması, bu politikaların davranışsal olarak bilgilendirilmiş (behaviorally informed policies) politikalar olduğunu göstermektedir. Her ne kadar içgörüler politika tasarımını karmaşıklatacak kadar çeşitli görünse de, çoğu zaman farklı karar alma biçimleri benzer davranışa yol açtığı için, davranış örüntüsünü doğru saptayan politikaların tasarruf davranışını iyileştirdiği görülebilmektedir. Başka bir deyişle, belirli bir davranış örüntüsü farklı içgörülerle açıklanabilir olmakla birlikte, tek bir politika aynı anda farklı karar alma mekanizmalarına hitap ederek, arzulanan davranış değişikliğini sağlayabilmektedir. Bu nedenle politikanın başarısı, davranış örüntüsünün ardındaki olası tüm içgörülerini dikkate alınıp, bu içgörülerin ortak paydada buluşturulabilmesine bağlıdır.

Davranışsal iktisadın politika önerileri yazında dürtme (nudge) olarak nitelendirilmektedir. Dürtme, hiçbir seçeneği yasaklamadan veya iktisadi teşvikleri belirgin oranda değiştirmeden kişilerin davranışlarını tahmin edilebilir bir biçimde değiştirmeyi amaçlayan seçim mimarisinin (choice architecture) herhangi bir yönlendirmesidir (Thaler ve Sunstein 2008: 6). Dürtmeler kişilerin hayatını daha basit, daha güvenli ve daha kolay yapma hedefini taşımakta ve kişileri belirli bir yönde hareket etmeye teşvik etmelerine rağmen, seçim özgürlüğünü koruyacak biçimde tasarlanmaktadır (Sunstein, 2014).

Tasarruf özelinde en çok kullanılan dürtmelerin başında ise taahhüt mekanizmaları ve öntanımlı seçenekler (default options) gelmektedir.

### 2.2.5.1. Taahhüt Mekanizmaları

Tasarruf kararı, şimdiki ya da gelecekteki tüketim arasındaki zamanlararası tercihe tabidir. Bölüm 2.2.4.'de incelendiği üzere iktisatta yaygın olarak kullanılan zamanlararası tercih teorileri, zamanın üssel olarak ve sabit oranda indirgendiğini varsaymaktadır. Daha açık bir ifadeyle, söz konusu teoriler bugünden alınacak bir hafta ve iki hafta arasındaki tasarruf kararıyla, bir yıl ve iki yıl arası için alınacak tasarruf kararlarının birbirinden farklı olmadığını kabul etmektedir. Oysaki davranışsal iktisadın ortaya koyduğu üzere, kişiler çoğunlukla zaman-tutarsız tercihlere sahiptir ve bu nedenle zaman ufku değiştikçe kişilerin tercihleri tersine dönebilmektedir. Kişilerin içinde buldukları ana daha fazla önem atfederek şimdiki zaman yanlılığı göstermeleri, erteleme davranışı sergilemeleri ve dolayısıyla otokontrol problemine sahip olmaları, daha önce aldıkları kararları uygulamalarını zorlaştırmaktadır. Bu bakımdan kişilerin gelecekteki davranışlarına veya tercihlerine kısıt koyan taahhüt mekanizmaları, söz konusu tutarsızlıkların üstesinden gelebilmektedir. Özellikle, zaman-tutarsız tercihlere ya da otokontrol problemine sahip olduğunun farkında olan (kısmi) sofistike kişiler, gelecekteki (sabırsız/iradesiz) hallerine kısıt koymayı istemekte ve taahhütlü tasarruf hesaplarını tercih ederek istedikleri tasarruf düzeyine ulaşabilmektedirler.

Tasarruf hesaplarında kullanılan taahhüt mekanizmalarının, katı taahhütler (hard commitments) ve hafif taahhütler (soft commitments) yelpazesinde olmak üzere birçok farklı uygulaması bulunmaktadır. Genel hatlarıyla, katı taahhüt araçları yükümlülükleri yerine getirmeme halinde uygulanacak mali cezaları veya aksi durumdaki mali ödülleri kullanırken, hafif taahhüt araçları daha çok psikolojik getiri veya cezalardan yararlanmaktadır. Örneğin, önceden belirlenen aylık tutarın tasarruf hesabına zamanında yatırılmaması halinde, faiz getirisinin kesintiye uğrayacağını yazılı olduğu bir sözleşme, katı taahhüt aracı olarak kullanılmaktadır. Yalnızca eğitim için birikim yapılacak ayrı bir hesap ise hafif taahhüt araçlarına örnek teşkil etmekte; bu hesaptan eğitim dışı masraflar için para çekmenin ekonomik değil, suçluluk duymak gibi psikolojik sonuçları bulunmaktadır. Böylece kişiler kendilerini şimdiki kararlarına ne kadar bağlayıcı kılmak

istediklerine göre uygun hesapları ve araçları tercih edebilmektedirler (Karlan vd., 2014: 55).

Katı taahhüt araçlarının etkisine ilişkin Ashraf, Karlan ve Yin (2006) tarafından Filipinler'de gerçekleştirilen ilk saha araştırması, özellikle sofistike kişilerin taahhüt araçlarına başvurduğunu göstermesi bakımından önemlidir. Söz konusu çalışma, hipotetik zaman tercihi sorularıyla zaman-tutarsız (hiperbolik) tercihlere sahip olduğu anlaşılan kişilerin, taahhüt özellikli tasarruf hesabı açmaya daha yatkın olup olmadıklarını araştırmaktadır. SEED (Save, Earn, Enjoy Deposits) isimindeki tasarruf hesabının fonlara belirli bir zamandan ya da hedef miktardan önce erişimi kısıtlayan iki taahhüt özelliği bulunmaktadır. Dolayısıyla, SEED ürününü kullanmaya karar veren banka müşterileri, belirledikleri tasarruf hedefine ulaşmadan hesaplarından para çekememektedir. Örneğin %28'inin bu hesabı tercih ettiği ve hesabı tercih edenlerin bir yılın sonunda tasarruflarını, diğer kontrol grubuna göre, ortalama %81 arttırdıkları görülmektedir. Taahhütlü tasarruf hesaplarına ilişkin benzer uygulama örneklerini Kenya (Dupas ve Robinson 2013), Malavi (Brune vd. 2011), Endonezya, Hindistan, Şili, Bolivya ve Tayland gibi ülkelerde de (Ashraf vd., 2003) görmek mümkündür. Araştırmaya konu olan tasarruf hesaplarını taahhütlü tasarruf hesaplarına çeviren özellikler, hesaba yatırma ve hesaptan çekme bakımından değerlendirilmektedir. Hesaba yatırılan para üzerinde taahhüt belirlenmesi kişilerin tasarruf hesaplarında düzenli olarak birikim yapmalarını sağlarken, hesaptan para çekme üzerine konulan ve çeşitli amaçlara göre değişen kısıtlar kişileri gelecekte bu paradan harcama yapmak isteyecek kendilerinden korumaktadır. Bu noktada taahhütlü tasarruf hesabındaki söz konusu kısıtların, kişileri birikim yapmaktan alıkoymayacak bir biçimde ayarlanmasının gerektiği önemle vurgulanmaktadır (Ashraf vd., 2003: 6-11).

Hafif taahhüt araçlarının ise daha çok bir finansal varlıktan diğerine yapılan otomatik transferler ya da maaş hesabından yapılan otomatik kesintiler biçiminde uygulandığı görülmektedir (Ashraf vd., 2003: 6). Bu bağlamda özellikle bireysel emeklilik tasarruf planlarında kullanılan otomatik yükseltme gibi öntanımlı seçenekler, maddi anlamda bağlayıcı olmayan taahhüt mekanizmalarına örnek teşkil etmektedir. Çünkü otomatik yükseltme tercihini sonlandırmanın maliyeti sifıra yakın olmasına rağmen, kişiler SMarT programında bulgulandığı gibi, otomatik yükseltme taahhüdü ile tasarruflarını arttırmaktadır (Karlan, 2009).

Özetle, davranışsal iktisadın ortaya koyduğu üzere, kişiler belirli tasarruf hedef ve planlarına sahip olsalar da, çoğunlukla bu planlara sadık kalmakta zorlanmaktadır. Bu duruma çözüm olarak geliştirilen taahhüt mekanizmaları, kişinin "bugünkü iradesini gelecekteki haline taşımasına" yardımcı olarak kişiyi hedeflerine ulaştırmaktadır. Dolayısıyla, daha iyi tasarlanmış taahhüt mekanizmaları daha iyi karar mekanizmaları anlamına gelmektedir.

### 2.2.5.2. Öntanımlı Seçenekler ve Otomatik Süreçler

Davranışsal iktisadın alet kutusundaki başlıca araçlardan olan öntanımlı seçenekler, aslında günlük hayatta bilgisayar yazılımlarından dergi aboneliğine kadar her yerde görülen, çoğunlukla kişilerin hayatını kolaylaştırmak için sunulan seçeneklerdir. Seçim mimarları tarafından önceden tasarlanmış bu seçenekler, karar vericilerin, atalet (inertia), statüko yanlılığı, erteleme ya da karar sürecinin karmaşık olması gibi nedenlerle, belirli bir tercih yap(a)madığı durumlarda, "halihazırda orada bulunarak" yol gösterici olmaktadır. Ayrıca, öntanımlı seçenekler istenildiğinde değiştirilebilir oldukları için bunu seçim özgürlüğünü kısıtlamadan yapmaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008: 81-87).

Öntanımlı seçeneklerin tasarruf davranışı üzerindeki etkisi, başta bireysel emeklilik planları olmak üzere, tasarruf programlarına otomatik katılım (automatic enrollment) üzerinden izlenmektedir. Madrian ve Shea (2001) ABD'deki büyük bir şirkette yaptıkları araştırmada, finansal teşvikler aynı kalmasına rağmen, isterlerse plandan çıkma seçeneği sunularak çalışanların işveren tarafından otomatik olarak şirketin 401(k) tasarruf planına dahil edilmelerinin, bu plana katılım oranını %49'dan %86'ya çıkardığını bulgulamaktadır. 401(k) planı, ABD'de işveren destekli, çalışanların maaşlarından düzenli kesintilerle birikim yapmalarını sağlayan, vergi avantajına sahip bir emeklilik hesabıdır. Araştırmadaki şirkette bir çalışanın 401(k) planına dahil olması için (1) maaş kesintilerini onaylaması (2) katkı payı oranını seçmesi ve (3) biriken paranın fonlar arasında nasıl tahsis edeceğini belirlemesi gerekmektedir. Ancak otomatik katılımı birlikte, işe alınan tüm çalışanlar öntanımlı olarak, bu sisteme %3 katkı payı oranı ve para piyasası fonları seçeneğiyle dahil edilmektedir. İşe yeni alınan ve plana otomatik dahil edilen grubun %86'sının planda kaldığı ve bu çalışanların bir yıl sonra yarısından fazlasının, iki yıldan sonra %40'nın hala %3 katkı payı oranı ve katkıların tamamını para piyasası fonuna tahsis eden öntanımlı seçenekte kaldığı gözlemlenmektedir. Ayrıca, otomatik katılımın, eski prosedürde

401(k)planına dahil olma oranları düşük olan genç veya düşük gelirli grupların da katılım oranlarını arttırdığı bulgulanmaktadır. 401(k) planının ekonomik özellikleri değişmediği ve öntanımlı seçenekleri değiştirmenin işlem maliyeti çok düşük olduğu halde, otomatik katılım sonucu görülen şaşırtıcı bulguları, Madrian ve Shea, davranışsal iktisadın erteleme, statüko yanlılığı, donanım etkisi, çıpalama ve çerçeveleme etkisi gibi içgörülerıyla açıklamaktadır. Şöyle ki, 401(k) planında optimal tasarruf kararı alma süreci, %1 ile %15 arasında değişen katkı payı oranları ve 9 farklı fon seçeneği arasında karar vermeyi gerektirdiği için karmaşıktır. Bu nedenle eğer tasarruf planına dair bu bilgi edinme ve değerlendirme sürecinin maliyeti, bunun kısa dönemli faydasından yüksekse, kişilerin erteleme davranışı ve statüko yanlılığı göstermesi rasyonel bir sonuç olmaktadır. Öntanımlı seçeneklerin varlığı bu karmaşıklığı azaltarak, katılım oranlarını yükseltebilmektedir. Diğer yandan eğer erteleme davranışı otokontrol probleminden kaynaklıysa, örneğin kişiler kendileri için optimal 401(k) tasarruf kararını alacaklarına inanıyor ancak bunu sürekli erteliyorsa -naif zaman tutarsız tercihlere sahipse-, öntanımlı seçeneklerin varlığı bu durumun önüne geçebilmektedir. Donanım etkisi ise kişilerin otomatik katılımı 401(k) planına dahil olduklarında, plandan çıktıkları durumda artık emeklilik hesaplarında olmayacak tasarrufları bir kayıp olarak görmeye başlayacakları ve dolayısıyla plana katılımcı olmadıkları duruma göre daha fazla değer vermeye başladıkları düşüncesinden hareketle, yüksek katılım oranlarının ve çoğunlukla öntanımlı seçenekte kalınmasının nedenlerinden birini işaret etmektedir. Çoğunlukla öntanımlı seçenelerde kalınmasının bir diğer nedeni de, bu seçeneklerin çıpalama kısa yoluna hizmet etmesidir çünkü otomatik katılıma dahil olan kişiler tasarruf kararlarında öntanımlı seçenekleri referans almaktadırlar. Bunlara ek olarak, otomatik katılımı birlikte katılım oranlarının yüksekliği hususunda çerçeveleme etkisi dikkat çekmektedir. Otomatik katılımdan önce öntanımlı durum "katılmamak" iken, otomatik katılımı birlikte öntanımlı durum "katılmak" olduğu için, otomatik katılımı birlikte 401(k) planına katılım kararı çerçevenilmiş olmakta ve gözlemlendiği üzere sonuçları büyük oranda değiştirmektedir. Sonuçta, bu ve benzer bulgular elde eden diğer çalışmalar (Choi vd. 2002; 2004, Beshears vd. 2008, Carroll vd. 2009; Madrian, 2012), çalışanların tasarrufla ilgili çoğunlukla pasif karar alıcılar olmalarından dolayı, öntanımlı seçeneklerin önemli olduğunu ve işverenlerin öntanımlı seçenekleri değiştirerek çalışanların emeklilik tasarrufuna ilişkin davranış örüntülerini belirgin bir biçimde değiştirebildiğini ortaya koyarak, dikkatleri bu seçeneklerin nasıl daha iyi bir biçimde düzenlenebileceğine çevirmektedir.

Otomatik katılımın, emeklilik planlarından çıkış oranlarını ortalama %10'a düşürdüğü gözlemlense de, planlardaki öntanımlı katkı oranlarında atalet görüldüğü ve dolayısıyla kişilerin uzun yıllar bu orana sadık kalarak daha az tasarruf ettikleri gibi bir dezavantajı olduğu saptanmaktadır. Bunun önüne geçmek için ise Save More Tomorrow (SMarT) planı adı altında *otomatik yükseltme (automatic escalation)* önerilmektedir (Thaler ve Benartzi, 2004; Benartzi ve Thaler, 2007; 2013). Bu planla birlikte, katılımcıların her maaş zammı aldıklarında daha fazla tasarruf edecekleri önceden taahhüt edilmiş olmaktadır. Plan şu psikolojik içgörülere dayanmaktadır: İlki, hiperbolik indirgeme bulgusundan hareketle, kişilerin gelecekte tasarruf etme olanağını şimdi tasarruf etmekten daha çekici buldukları, başka bir deyişle, gelecekte gerçekleşecek otokontrol kısıtlamalarını daha kolay kabul ettikleridir. İkincisi, planlanan katkı payı artışlarının maaş zamlarına bağlı olmasının kayıptan kaçınma etkisini azaltmasıdır çünkü bu durumda tasarruftaki artış oranı maaş artışının sadece bir kısmı olduğu için çalışanlar maaşlarındaki azalışı anlamamaktadır. Üçüncüsü, çalışanlar plana bir kere dahil olduklarında, -istedikleri an plandan çıkma seçenekleri olsa da- otomatik yükseltmedeki ataletle önceden belirlenmiş bir hedefe ulaşana kadar sistemde kalmakta ve tasarruflarını gittikçe arttırmaktadırlar. Böylece otomatik yükseltme, otomatik katılımı birleştğinde, hem yüksek katılım oranları hem de daha yüksek tasarruf oranları sağlamaktadır.

Öntanımlı seçenekler ve otomatik süreçlerin emeklilik tasarruf planlarında günümüzde birçok ülkede gerek kamu gerekse özel sektör tarafından uygulanmaya başlanması, akıllara şu soruyu getirmektedir: Otomatik süreçler sonucu oluşan emeklilik planlarındaki tasarruf artışları diğer tasarruf hesaplarındaki azalış pahasına mı gerçekleşmektedir yoksa kişiler gerçekten daha fazla tasarruf yapmaya ikna olmakta mıdır? Başka bir deyişle, emeklilik tasarruflarındaki artış diğer tasarruf biçimlerini dışlamakta mıdır? Henüz veri problemleri nedeniyle yalnızca Danimarka için otomatik süreçler sonucundaki tasarrufların çoğunun yeni olduğu biçiminde yanıt verilebilen (Chetty vd. 2014) bu sorunun diğer ülkeler için de araştırılması, söz konusu dürtmelerin etkinliğini değerlendirebilme bakımından büyük önem taşımaktadır. Diğer yandan, öntanımlı seçeneklerin birçok uygulamada tasarruf davranışını istenilen düzeyde değiştirdiğinin bulgulanması, bu seçeneklerin hangi unsurlar aracılığıyla etkili olduğunun araştırmasını da gerekli kılmaktadır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### DAVRANIŞSAL İKTİSATTA BİR TASARRUF UYGULAMASI: ÖNTANIMLI SEÇENEKLER VE BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ

ESTRAGON: Eee? Gidelim mi?

VLADIMIR: Evet, gidelim.

*Kımıldamazlar.*

(Beckett, Godot'u Beklerken, 2000: 70)

Öntanımlı seçenekler davranışsal iktisatın gerek diğer iktisadi alanlarda gerekse tasarruf davranışında en çok uygulama alanı bulan dürtmelerinden biridir. Dolayısıyla, davranışsal iktisatın tasarruf yazınında, öntanımlı seçenekler geniş bir yere sahiptir. Bu doğrultuda, üçüncü bölümde öntanımlı seçeneklerin davranışsal iktisattaki başlıca uygulamaları aktarıldıktan sonra, bireysel emeklilik tasarrufu davranışındaki etkisi incelenmektedir. Bölüm, bireysel emeklilik planlarında öntanımlı seçeneklerden biri olan otomatik katılım stratejisinin Türkiye'de de uygulamaya konulmasından hareketle, Ankara kamu çalışanları için söz konusu stratejisinin nasıl işlerlik kazandığını inceleyen ampirik araştırma ile devam etmekte; ilgili bulgu, öneri ve değerlendirmelerle son bulmaktadır.

#### 3.1. Öntanımlı Seçenekler ve Davranışsal İktisat

Kişilerin çoğu zaman hiçbir eylem gerektirmeyen, davranışsal iktisatta tanımlandığı haliyle öntanımlı olan seçeneklerde takılı kaldıkları gözlemlenmektedir. Öntanımlı seçenekler, kişilerin konuyla ilgili herhangi bir tercihte bulunmadıkları ve/veya harekete geçmedikleri takdirde ne olacağını, seçim mimarisi yönlendirmesiyle önceden belirleyen seçeneklerdir. Davranışsal iktisadın araştırmaları içinde en çok uygulama alanı bulan içgörülerinden biri olan bu seçenekler, organ bağışından çevre dostu enerji tüketimine, sigorta tercihlerinden bireysel emeklilik sistemine katılıma kadar birçok alanda etkili olmakta ve bu doğrultuda uygulanan politikaların sayısı günden güne artmaktadır.

Seçim mimarisinde öntanımlı seçeneklerin nasıl tasarlandığına göre, elde edilen sonuçları nasıl değiştirdiğinin en çarpıcı örneklerinden biri organ bağışı davranışında görülmüştür. Organ bağışına katılım, çoğu kişinin organ bağışçısı olmak istediğini



belirtmesine rağmen, düşük oranlarda seyretmektedir. Bu niyet ve eylem arasındaki açığın fark edilmesi sonucunda Fransa, Portekiz ve Macaristan gibi bazı Avrupa Ülkeleri, öntanımlı seçeneği organ bağışçısı olmak biçiminde değiştirmişlerdir: Kişiler organlarını bağışlamak istemedikleri yönünde kayıt yaptırmadıkları sürece organ bağışçısı olarak kabul edilmiş ve söz konusu ülkelerdeki kişilerin nerdeyse tamamı organ bağışçısı olarak kayıtlı kalmıştır. Diğer yandan Almanya, Danimarka ve Hollanda gibi organ bağışı programına aktif olarak kayıt yaptırmanın gerektiği ülkelerde katılım oranları oldukça düşük seyretmiştir (Johnson ve Goldstein, 2003). Öntanımlı seçeneklerin etkisine ilişkin bir diğer çarpıcı örnek, tüketicilerin (kömür ya da nükleer enerji yerine yenilenebilir enerji kullanan) çevre dostu programlara dahil edilmeleri konusunda görülmektedir: 1999 yılında Almanya'daki Energiedienst GmbH isimli enerji şirketi tüketicilerine bilgilendirme notuyla üç farklı elektrik tarifesi sunmuştur: Öntanımlı tarife yenilenebilir enerjili -yeşil- ve daha önce kullanılan biraz daha ucuz bir tarifedir, ikinci tarife öntanımlı yeşil tarifeden daha az yeşil ancak yaklaşık %8 daha ucuzdur ve üçüncü tarife ise öntanımlı tarifeden daha yeşil ama %23 daha pahalıdır. Tüketiciler istedikleri tarifeye geçme şansına sahip olmakla birlikte, bu bilgilendirme notundan sonra hiçbir değişiklik yapmak istemedikleri takdirde öntanımlı tarifede kalmaktadırlar. Sonuçta tüketicilerin %94'ü yeşil tarifede kalırken, yalnızca %4.3'ü daha ucuz tarifeye geçmiştir (Sunstein ve Reisch, 2016: 169). Böylece isteyen tüketicinin programa dahil olması yerine, isteyen tüketicinin programdan çıkması stratejisi benimsenerek, kişilerin çevre dostu programa katılımları kolaylaştırılmıştır. Öntanımlı seçeneklerin benzer etkileri araç sigortası tercihleri (Johnson vd. 1993); internet gizliliği tercihleri (Johnson vd. 2002) ve enerji tasarrufu davranışında da görülmektedir (McCalley, 2006).

Öntanımlı seçeneklere ilişkin uygulamalar aynı zamanda davranışsal iktisadın *dürtme* (nudge) biçimindeki müdahalelerine örnek teşkil etmektedir. Uygulamalarda görüldüğü gibi, dürtme müdahalelerinde kişilerin seçim özgürlüğünün korunması esastır. Bu nedenle davranışsal iktisadın kamu müdahaleleri hafif/liberal paternalizm (soft/libertarian paternalism) yaklaşımı kapsamında gerçekleştirilmektedir. Bu yaklaşım, özel ya da kamu kurumlarının kişilerin kendi refahlarını arttıracak tercihleri gerçekleştiremediklerine inanması sebebiyle, kişileri daha iyi tercihlere yönlendirecek uygulamalarda bulunması, biçiminde özetlenmektedir. Bunu yaparken de kendisi için en iyi tercihte bulunduğu inanan (rasyonel) kişilerin seçim özgürlüğünü kısıtlamamayı ya

da onlara herhangi bir maliyet yüklememeyi gözetmektedir<sup>36</sup> (Sunstein, 2014; 2017a: 87-111).

Davranışsal iktisadın öntanımlı seçenek dürtmesi, teorik içgörülerini doğrultusunda uygulanmaktadır. Şöyle ki, davranışsal iktisat neoklasik iktisadın bireylerin işlem maliyetlerinin sıfır veya sıfıra yakın olduğu durumlarda, karar probleminin tasarımı nasıl olursa olsun, rasyonel bir biçimde her zaman kendi faydasını ençoklaştıracak seçeneği tercih edeceği varsayımını reddetmektedir (Rooij ve Teppa, 2014: 33). Dolayısıyla, öntanımlı seçeneklerin tercihlerde ve çıktılarda farklılık yaratması, neoklasik iktisadın öngörülerini ile çelişirken, davranışsal iktisadın kişilerin sınırlı rasyonelite, atalet veya erteleme gibi nedenlerle kendileri için her zaman en iyi kararı almadıkları içgörüsünü destekler niteliktedir.

Kişilerin tercihlerinin karar probleminin tasarımından bağımsız olmadığına en açık göstergesi ise öntanımlı seçeneklerin bireysel emeklilik sistemi uygulamalarıdır.

### **3.2. Öntanımlı Seçenekler ve Bireysel Emeklilik Uygulamaları**

Bireysel emeklilik sisteminin tasarrufları artırarak ekonomiye kaynak sağlama gibi makro çıktıları olsa da, ilk çıkış amacı nüfusun sürekli yaşlanması nedeniyle daha genç nüfus üzerindeki yükü hafifletmektir. Kamu emeklilik maaşının gittikçe yetersiz kaldığı bu durumda, kişilerin mevcut hayat standartlarını emeklilik dönemlerinde de sürdürebilmeleri için ayrıca bireysel emeklilik sistemine ihtiyaçları vardır. Bu nedenle, söz konusu sistemlerin kamu veya işveren tarafından teşvik edilmesi önem arz etmektedir. Ancak, bireysel emeklilik sisteminin çalışanlar açısından teşkil ettiği bu öneme rağmen, birçok çalışan işverenleri tarafından sağlanan bireysel emeklilik fırsatlarından yeterince faydalanmamakta ya da emeklilik için tasarruf etmeye çok geç başlamaktadırlar. Bu bağlamda çalışanların bireysel emeklilik sistemine katılımını ve tasarruflarını arttırmak üzere, öntanımlı seçenekleri kullanan birçok otomatik strateji geliştirilmektedir. Söz konusu stratejileri otomatik katılım, otomatik yükseltme ve otomatik portföy dağılımı başlıkları altında incelemek mümkündür.

<sup>36</sup> Davranışsal iktisadın kamu müdahalelerinin seçim özgürlüğü, refah ve etik gibi konular açısından etkilerine ilişkin tartışmalar Sunstein (2017a)'den izlenebilir. Kitap, dürtmelerin kişilere daha fazla bilgi ve eğitim sunma çabalarının önüne geçebileceği ve bu nedenle kişilerin seçim özgürlüğünü kısıtlayabileceğine dair endişeleri masaya yatırması bakımından ilginç bir çalışmadır.

*Otomatik Katılım:* Bireysel emeklilik sistemine otomatik katılımın neden bu kadar önemli olduğuna ilişkin Benartzi ve Thaler'in (2007: 82) verdiği örnek dikkat çekicidir: İngiltere'de hiçbir çalışan katkısı gerektirmeyen, katkının tamamen işveren tarafından ödendiği emeklilik planlarına çalışanların yalnızca yarısı kayıt olmuştur. Çalışanların tek yapması gerekenin sisteme kayıt yaptırmak olduğu bu durumda öntanımlı seçenek, sisteme dahil olmamaktır. Otomatik katılım ile ise öntanımlı durum, çalışanların dahil olmak istemedikleri sürece emeklilik planı dışında olmaları yerine, plandan çıkmak istemedikleri sürece plana dahil olma biçiminde değiştirilmektedir. Bu strateji ile ABD'de bireysel emeklilik planlarına katılım oranlarının arttığı bulgulanmaktadır (Madrian ve Shea, 2001; Choi vd. 2002; 2004; Mitchell ve Utkus, 2004; Madrian, 2012). Örneğin, Madrian ve Shea (2001) ABD'de büyük bir şirkette yaptıkları araştırmada otomatik katılımdan önce, plana katılma oranının işe girişten itibaren ilk üç ayda %20, otomatik katılımdan sonra işe yeni başlayanlarda %90'a çıktığını gözlemlemiştir. Böylece otomatik katılım daha fazla sayıda çalışana daha çabuk bir biçimde sisteme dahil etmektedir (Benartzi ve Thaler, 2007: 83).

*Otomatik Yükseltme:* Bireysel emeklilik sistemine dahil olma öntanımlı seçenek olduğunda, çalışanların sisteme ne kadar katkıda bulunacağını da belirlenmesi gerekmektedir. Otomatik katılımda, katkı payı genellikle %2 ya da %3 olarak tanımlanmaktadır. Öte yandan, sisteme dahil olan çalışanların değiştirmedikleri bu oranların emeklilik için istenilen düzeyde tasarrufa yetmediği saptanmaktadır. Bunun önüne geçmek için Thaler ve Benartzi (2004;2007;2013) tarafından Save More Tomorrow (SmarT) programı geliştirilmiştir. Program ilk uygulandığında çalışanlara finansal danışmanlık verilmiş ve emeklilik tasarruflarını arttırmaları yönünde tavsiye verilmiştir. Bunun sonunda çalışanlara gelecekteki maaş zamlarının bir kısmını tasarruf edeceklerine dair önceden taahhütte bulunmayı isteyip istemedikleri sorulmuştur. Gerekli yıllık tasarruf artışı %3 olarak tasarlanmıştır. Böylece çalışanların maaş zam artışları ile eş zamanlı olarak tasarruf oranlarını arttırmaları amaçlanmıştır. Çalışanların %78'i SmarT programına dahil olmuştur. Bu çalışanların üç buçuk yılın ve dört maaş zammının sonunda tasarruf oranlarının nerdeyse dörde katlanarak %13.6'ya ulaştığı görülmüştür. Programa dahil olmayanlarda ise bu oran %8.8'de kalmıştır. İlk bulguların başarısından hareketle, otomatik yükseltme otomatik katımlı bireysel emeklilik planlarına dahil edilmiştir. Örneğin, bir uygulamada otomatik yükseltmenin emeklilik planında öntanımlı olması sonucunda, otomatik yükseltme seçeneğini tercih etme oranının %27'den %83'e çıktığı

gözlemlenmiştir (Benartzi vd., 2012). Özellikle ABD'de bu programı uygulayan işveren sayısı yıldan yıla artmaktadır (Benartzi ve Thaler, 2013).

*Otomatik Portföy Dağılımı:* Kişilerin bireysel emeklilik sistemine dair yanıtladıkları gereken bir diğer soru, sistemdeki birikimlerini nasıl değerlendirecekleridir. Hisse senedinden altına mevcut fon türlerinin çeşitliliği düşünüldüğünde, sorunun ne kadar karmaşık olduğu anlaşılmaktadır. Bu karmaşıklığı azaltmak için, sisteme otomatik dahil olanlara çoğunlukla para piyasası fonunda olmak üzere öntanımlı bir portföy tanımlanmaktadır. Katılımcılar istedikleri takdirde sistemde sunulan fon dağılımında değişiklik yapabilmektedirler. Bu seçimi kolaylaştırmak için de kişilerin risk tercihlerine göre temkinli, dengeli veya agresif gibi fon türleri sunulmaktadır. Söz konusu fonlar türüne göre farklı yatırım araçlarıyla çeşitlendirilmekte, böylece katılımcıların yalnızca risk tercihlerine uygun olan fonu seçmeleri yeterli olmaktadır. Örneğin, risk tercihi yüksek olan kişiler daha çok hisse senedi ağırlıklı fonları tercih etmektedirler. Ayrıca, kişiler yaşlandıkça riski azaltarak portföy dağılımını otomatik ayarlayan yaşam döngüsü fonları da bulunmaktadır (Benartzi ve Thaler, 2007: 88).

Görüldüğü üzere bireysel emeklilik sisteminde uygulanan öntanımlı seçenekler, kişileri konu üzerinde sürekli düşünmek veya gerekli disiplini sağlamak zorunda bırakmadan, onların yapmak istedikleri tasarrufu otomatik olarak gerçekleştirmelerine yardımcı olmaktadır. Diğer yandan, öntanımlı seçeneklerin bu denli etkili olması, daha açık bir ifadeyle, katılımcıların uzun yıllar öntanımlı katkı oranı ve portföy dağılımı seçeneğinde devam etmeleri nedeniyle emeklilik birikimleri üzerinde belirleyici rol oynaması, onların dikkatlice tasarlanmasını gerektirmektedir.

### 3.2.1. Yurtdışı Örnekleri

Birçok ülke sosyal güvenlik sistemine tamamlayıcı olarak bireysel emeklilik sistemini teşvik etme amacındadır. Bu doğrultuda, sistemi zorunlu tutma, finansal eğitim ve sisteme ulaşımı kolaylaştırma gibi politikalar uzun zamandır uygulamaktadır. Otomatik katılımın bireysel emeklilik sistemini yaygınlaştırdığının birçok araştırma ile bulgulanması sonucu ise otomatik katılım hafif zorunlu tutma (soft compulsion) politikası adı altında uygulanmaktadır. Bunun, kişilerin genellikle uygun kararları aktif biçimde alamadığı tamamen gönüllü sözleşmeler ile seçme özgürlüğünü kısıtlayan tamamen zorunlu sistemler

arasında iyi bir orta yol olduğu düşünülmektedir (OECD, 2009: 105-110; Rinaldi, 2011: 2).

Bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım politikası ilk olarak ABD ve İngiltere'de işveren-destekli olarak uygulanmıştır. Bu uygulamalar devam ederken, otomatik katılımlı bireysel emeklilik sistemini ülke çapında yürürlüğe koyan Yeni Zelanda, İtalya, İngiltere ve son olarak Türkiye'nin deneyimleri dikkat çekmektedir. Politikanın ülke çapında uygulanması, teşviklerin miktarı, biçimi veya ülkelere özgü iktisadi pratikler gibi nedenlerle yalnızca şirkete özgü işveren-destekli uygulamalardan farklılaşmaktadır (OECD, 2009: 107-108). Yeni Zelanda, İtalya ve İngiltere'nin bu uygulaması Çizelge 3.1'de özetlenmektedir:

Çizelge 3.1. Yeni Zelanda, İtalya ve İngiltere'nin ülke çapında uyguladığı otomatik katılımlı bireysel emeklilik sistemlerinin özeti

Ülke	Başlangıç Tarihi	Kapsam	İşveren Katkısı ve Teşvik
<b>Yeni Zelanda</b>	1 Temmuz 2007	18-64 yaş arası ülke vatandaşları veya yerleşiklerinden dört haftadan fazla süredir çalışanlar otomatik olarak KiwiSaver isimli plana dahil edilmektedir. Katılımcılar üç ay içinde kendileri farklı bir tercihte bulunmazlarsa, öntanımlı seçenek olan %3 oranında hesaplarına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, planda temkinli (conservative) öntanımlı fon seçeneği sunulmaktadır. Çalışanlar işe yeni başladıklarında ya da iş değiştirdikleri zaman sistemden cayma haklarını iki ile sekiz hafta arasında kullanabilmektedir. Emekli olma yaş şartı en az 65'tir.	İşverenler çalışanın brüt maaşının en az %3'ü kadar katkıda bulunmak zorundadır. 2015 yılına kadar, hükümet hesap açıldığında bir defaya mahsus olmak üzere 1000 Yeni Zelanda Doları (YZD) vermiştir. Ayrıca hükümet, yıllık en çok 521 YZD'ye kadar olmak üzere vergi indirimi biçiminde katkı sunmaktadır.
<b>İtalya</b>	2007	18-64 yaş arası bütün özel sektör çalışanlarının Trattamento di Fine Rapporto (TFR) adı verilen kıdem tazminatı karşılıkları, çalışan TFR sisteminde kalmak istediğini açıkça belirtmediği sürece otomatik olarak işyeri bazlı emeklilik planına yatırılmaktadır. Emeklilik planındaki fonlar iş sözleşmeleri ile belirlenmekle birlikte, sözleşmelerinde böyle bir imkan olmayanlar için sosyal güvenlik kurumu öntanımlı (temkinli) fon seçeneği sunmaktadır. Çalışanların TFR sisteminde kalma isteklerini bildirmeleri için tanınan süre altı aydır. Emekli olma yaş şartı kanunda belirtilen yaştır.	Çalışanların katkıda bulunmadığı bu sistemde, işverenler kıdem tazminatı yasası gereğince çalışanların maaşının %6.91 oranında katkı yatırmaktadır.

<b>İngiltere 2012</b>	Şubat 2018' de tüm işverenler, 22-65 yaş arası çalışanlarını otomatik olarak iş yeri bazlı bireysel emeklilik planına dahil etmiştir. Süreç, çalışan sayısı fazla olan işletmelerden küçük işletmelere doğru kademeli olarak ilerlemiştir. Çalışan katkısı brüt maaşın %1'idir. Çalışan katkısı için öntanımlı otomatik yükseltme seçeneği 2019 yılı için %5'tir. Otomatik katılımlı bireysel emeklilik sistemine her çalışanın kolayca ulaşmasını sağlamak adına hükümet National Employment Savings Trust (NEST) isminde öntanımlı bir plan geliştirmiştir. Böylece işyerleri belirli bir bireysel emeklilik planı sunamayan çalışanlar otomatik olarak NEST'e dahil edilmiştir. NEST, öntanımlı fon seçeneği (yaşam döngüsü fonu) sunmaktadır. Çalışanlara plandan caymak için tanınan süre bir aydır. Emekli olma yaş şartı en az 55'tir.	İlk uygulamalarda, işverenler çalışanların brüt maaşının %1'i oranında katkı yapmıştır. 2017 yılında bu oran %3'e çıkarılmıştır. İşveren katkısında otomatik yükseltme uygulanmaktadır. Çalışanlar katkılarına göre vergi indirimi almaktadır.
-----------------------	---	--

**Kaynak:** OECD raporlarından (2009, 2015 ve 2017), Rinaldi (2011), Paklina (2014) ve Rudolph (2016) çalışmalarından derlenmiştir.

Çizelge 3.1'de özetlenen uygulamalardan elde edilen sonuçlar ülkelere göre farklılaşmaktadır. Yeni Zelanda KiwiSaver planıyla başarılı olmuş, bu planın uygulamaya konulduğu 2007 yılından önce %10'dan az olan sisteme dahil olma oranı, on yıl sonra %75'e ulaşmıştır. Bunda daha çok hükümet teşviklerinin etkili olduğu düşünülmektedir. İtalya için bu oran %20'lerde seyrettiği için, uygulamanın istenilen düzeyde başarılı olmadığı ifade edilmektedir. Söz konusu başarısızlık, İtalyan ekonomisindeki durgunluğun yanı sıra, planın çalışanı teşvik edici bir biçimde (örn. öntanımlı seçeneklerin çalışan bakımından kazançlı olmaması) tasarlanmamış olması ve çalışanların konuyla ilgili yeterince bilgilendirilmemeleri ile açıklanmaktadır. İngiltere'de ise 2012 yılında çalışanların sisteme dahil olma oranı %34 iken 2016'da %43'e yükselmiştir (OECD, 2017: 150; Rinaldi, 2011: 9-12)<sup>37</sup>.

### 3.2.2. Türkiye'deki Durum

Türkiye'de 2001 yılında yürürlüğe giren 4632 sayılı Bireysel Emeklilik Tasarruf ve Yatırım Sistemi Kanunu ile hukuki altyapısı hazırlanan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), 2003 yılında ilk emeklilik sözleşmesinin düzenlenmesi ile fiilen başlamıştır. Böylece orta

<sup>37</sup> Yeni Zelanda, İtalya ve İngiltere'nin ülke çapında uyguladığı bireysel emekliliğe otomatik katılım politikasına ilişkin detaylı analiz ve karşılaştırmalara Rinaldi (2011), Paklina (2014) ve Rudolph(2016)'dan ulaşılabilir.

ve uzun vadede yurt içi tasarruf oranlarını arttırmak, dış finansman ihtiyacını azaltmak ve finansal piyasaları derinleştirmek<sup>38</sup> gibi makro; kişilerin emeklilik döneminde de alışkın oldukları hayat standardını korumaları, daha iyi yaşamaları ve tasarruf alışkanlığı kazanmaları gibi mikro hedefler için önemli bir adım atılmıştır<sup>39</sup>. Sistemdeki katılımcılara ve işverenlere vergi matrahından indirim yolu ile kullanılan vergi avantajı uygulaması 2013 yılına kadar devam etmiş, bu yıldan sonra katılanlara %25 oranında devlet katkısı sistemine geçilmiştir. BES'e katılımı teşvik eden mekanizmanın vergi indirimi yerine devlet katkısı olması, yıl sonunda sisteme katılım oranını bir önceki yıla göre %30 arttırmıştır. Davranışsal yaklaşımların kamu politikasında benimsenmesi sonucu ise Otomatik Katılım Sistemi (OKS) 1 Ocak 2017 tarihinde uygulanmaya başlanmıştır. OKS ile Türkiye'deki 45 yaş altı kamu ve özel sektör çalışanları işverenleri aracılığıyla kademeli olarak BES'e dahil edilmiş ve çalışanlara anapara garantisıyla 2 ay içinde cayma hakkı verilmiştir<sup>40</sup>. (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2018: 12-13; Ekonomi Bakanlığı, 2018:127)

Otomatik BES'e dahil edilenler de, gönüllü BES'tekiler gibi sistemde en az 10 yıl kalma ve 56 yaşını doldurma durumunda %100'üne hak kazanılacak %25 devlet katkısından yararlanmaktadır. Ancak gönüllü BES'ten farklı olarak, otomatik BES'ten 2 aylık başlangıç döneminin sonunda caymayanlara bir defaya mahsus olmak üzere 1000TL'lik başlangıç devlet katkısı ve emeklilik hakkı elde ettiğinde birikimlerini en az 10 yıllık gelir sigortası kapsamında maaş şeklinde almayı tercih edenlere birikimlerinin %5'i kadar ilave devlet katkısı verilmektedir. Otomatik BES'te, gönüllü BES'te karşılaşılabilen giriş aidatı veya yönetim gideri kesintisi gibi kesintiler yapılmamakta ve yıllık azami fon işletim gider kesintisi (%1.09), gönüllü BES'den (%2.28) daha düşük oranda uygulanmaktadır. Başlangıç fonu ile sisteme dahil edilen çalışanların birikimleri, bir yılın

<sup>38</sup> Türkiye'de bireysel emeklilik fon varlıklarının GSYH'ye oranı 2017 yılı için %2.6'dır. Bu oran, OECD'nin "olgun" emeklilik fonu piyasası kapsamına girebilmek için gerekli olan %20'nin çok altındadır (OECD, 2018:9).

<sup>39</sup> Bu doğrultuda Türkiye için gönüllü BES ile ilgili yapılmış çalışmaları genel olarak BES'in cari açık, yurt içi tasarruf oranı ve finansal istikrar gibi makro ekonomik değişkenlere etkisi (İşseveroğlu ve Hatunoğlu 2012; Özel ve Yalçın, 2013; Sezgin vd. 2015; Akgiray vd. 2016; Ertuğrul vd. 2018) ve BES'e dahil olma kararlarını etkileyen faktörler (Şener ve Akın, 2010; Aydın ve Selçuk, 2017; İşcan ve Aydın, 2018) biçiminde sınıflandırmak mümkündür. Aydın ve Selçuk (2017) ile İşcan ve Aydın (2018)'in çalışmaları psikolojik faktörleri de dikkate almaktadır. Bu çalışmanın odağı davranışsal iktisadın uygulaması bağlamında otomatik katılım sistemi olduğu için söz konusu araştırmaların yazın taramasına detaylı olarak yer verilmemiş ancak konuyla ilgili geniş bir yazının olduğunu vurgulama ihtiyacı hissedilmiştir.

<sup>40</sup> Türkiye'de özel ve kamu sektörü çalışanlarının otomatik katılım kapsamına dahil edilmesi kademeli olarak gerçekleşmiştir. 1 Ocak 2017'de 1000 ve üzeri çalışan sayısına sahip iş yerlerinden başlanarak, en son 1 Ocak 2019'da 5 ile 9 arasında çalışan sayısına sahip küçük iş yerleri çalışanları da sisteme dahil edilmiştir. Kamu sektörü çalışanları ise 1 Nisan 2017 ve 1 Ocak 2018'de olmak üzere iki takvimde sisteme dahil edilmiştir (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2018:117).

sonunda herhangi bir tercihte bulunmazlarsa Hazine Müsteşarlığı tarafından ihraç edilen TL cinsinden borçlanma araçları, gelir ortaklığı senetleri ve kira sertifikalarından oluşan düşük riskli standart fonda değerlendirilmektedir. Sistemde katılımcılara risk ve faizli/faizsiz tercihlerine göre yönelebilecekleri muhafazakar/temkinli, dengeli, atak/dinamik/büyüme ve agresif fon seçenekleri sunulmaktadır. Gönüllü BES ile otomatik BES arasındaki bir diğer fark, ilkinde işverenin çalışanı adına katkı yapması mümkün iken, diğerinde olmamasıdır. (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2018; Ekonomi Bakanlığı, 2018:127)

23 Mart 2019 itibariyle hedeflenen tüm kamu ve özel sektör çalışanları BES'e dahil edilmiştir. Otomatik katılım sistemine geçildiğinde, herhangi bir bireysel emeklilik sözleşmesi bulunmayan çalışanlara ilişkin bilgiler Çizelge 3.2'den izlenmektedir:

Çizelge 3.2. OKS'ye Giriş Anında BES'i Olmayan Kamu ve Özel Sektör Çalışan Sayıları

		OKS'ye Giriş Anında			Toplam
		BES'i Olmayanlar			
		Kamu	Özel	Şirketten	Edilemeyenler
				Verisi	
					Edilemeyenler
	Sertifika Adedi	2.733.847	11.620.677	439.490	14.794.014
	Otomatik Katılım Sistemine Giren	2.530.464	9.628.288	424.127	12.582.879
Çalışan Sayısı	Cayma Dahil Sonlanma	1.475.296	6.442.880	307.901	8.226.077
	Otomatik Katılım Sertifikası Devam Eden	1.055.168	3.185.408	116.226	4.356.802
<b>DEVAM VE SONLANMA ORANLARI</b>					
Çalışan Sayısı	Cayma Dahil Sonlanma	58,30%	66,90%	3,20%	65,40%
	Otomatik Katılım Sertifikası Devam Eden	41,70%	33,10%	1,20%	34,60%

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi, İstatistikler, OKS'ye Giren Çalışanların OKS'ye Giriş Anında BES Sözleşmesi Olup Olmadığı, Erişim Tarihi, 30 Mart 2019 <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>

OKS ile BES'e giren tüm kamu çalışan sayısı 3.239.791'dir. Bu çalışanların %78'inin, sisteme girdiğinde herhangi bir sözleşmesi olmamakla birlikte, sisteme girdikten sonra %41'inin sistemde kalmaya devam ettiği görülmektedir. OKS ile BES'e giren tüm özel sektör çalışan sayısı 11.381.914'dür. Söz konusu çalışanların yaklaşık %85'inin sisteme girdiğinde herhangi bir sözleşmesinin olmadığı izlenmektedir. Sisteme ilk defa giren bu çalışanların sistemde devam etme oranı %33'tür. Çizelge 3.2'de incelenen verilere göre, otomatik katılımlı BES'e devam etme oranları düşük seyretse de, OKS daha önce



herhangi bir bireysel emeklilik sözleşmesi olmayan çalışanları sisteme dahil etmesi bakımından ivme kaydetmiştir.

OKS'de devam eden sertifikaların %66'sı erkek çalışanlara, %34'ü ise kadın çalışanlara aittir. Devam etme oranlarının en çok 25-34, ikinci olarak 35-44 yaş aralığında yüksek olduğu görülmektedir. Gelir bakımından en yüksek devam oranı, asgari ücret ile asgari ücretin iki katı aralığında gelire sahip kamu çalışanlarına aittir. OKS'de devam eden sertifikalardaki faizli ve faizsiz fon tercihleri incelendiğinde ise faizsiz fonları tercih edenlerin kamuda, faizli fonları tercih edenlerinse özel sektörde yoğunlaştığı görülmektedir (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2018: 118-136).

23 Mart 2019 itibariyle, 5.012.130 çalışan ile 5.495 milyon TL fon tutarına ulaşan otomatik BES'in kamu ve özel sektör itibariyle devam eden sertifika oranları Çizelge 3.3'den izlenmektedir.

Çizelge 3.3. 23 Mart 2019 Kamu ve Özel Sektör OKS Sertifikaları (adet)

Sektör	Tüm OKS Sertifikaları(T)	Devam Eden OKS Sertifikaları (D)	Devam Eden OKS Sertifikaları (D/T)
Kamu	3.488.662	1.449.170	%41.5
Özel	13.657.280	3.884.486	%28.4
Genel Toplam	17.661.376	5.464.536	%30.9

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi İstatistikler, OKS Sertifikaları, Erişim Tarihi, 30 Mart 2019 <https://www.egm.org.tr/bilgi-merkezi/istatistikler/>

Çizelge 3.3'ten görüldüğü gibi, sertifika bazında<sup>41</sup> Türkiye'de otomatik katılımlı BES'e devam oranları oldukça düşük seyretmektedir. Kamu sektöründeki sertifika devam oranlarının özel sektöründen fazla olması, iki sektör arasında otomatik katılımlı BES'e ilişkin tercihlerde farklılık olduğunu işaret etmektedir. Özetle, otomatik katılımlı BES ile çalışanların bireysel emeklilik sistemine katılımı artmakla birlikte, bu sonucun istenilen düzeyde olmadığını söylemek mümkündür.

<sup>41</sup> Bir çalışan sistem kapsamına girmiş birden fazla işyerinde çalışırsa, o çalışana ait birden fazla otomatik katılım sertifikası olabilmektedir. Bu nedenle, toplam yürürlüğe giren sertifika sayısı ile sisteme giren çalışan sayısında farklılık oluşmaktadır.

Türkiye'de otomatik katılımlı BES'ten cayma oranlarının benzer uygulamayı gerçekleştiren Yeni Zelanda ve İngiltere gibi ülkelere çok daha yüksek olması, ilk olarak ilgili kanunun yürürlüğe girme tarihi ile uygulamaların başladığı tarih arasında beş ay gibi kısa bir zaman diliminin olması ile açıklanmaktadır. Bu zaman aralığında gerekli eğitim ve iletişim çalışmaları için hazırlık yapılamadığı ve dolayısıyla çalışanların konu hakkında yeterince bilgilendirilip, teşvik edilmedikleri düşünülmektedir. Sonuçta da, hükümetin söz konusu uygulamasının iyi bir ilk izlenim bırakmadığının üzerinde durulmaktadır. Ayrıca, Türkiye'deki uygulamada sisteme ayrıca işveren katkısı yapılamaması ve sistemden erken ayrılmanın maliyetinin görece düşük olması da, diğer ülkelere göre daha yüksek olan cayma oranlarının nedeni olarak gösterilmektedir (Rudolph, 2019: 7-9).

Türkiye'de otomatik katılımlı BES uygulaması kişilerin

- prosedürleri karmaşık bulmaları
- araştırma ve öğrenmeyi bilişsel olarak maliyetli bulmaları
- bir işi mümkün olan en az çaba ile gerçekleştirmek istemeleri
- sisteme girme ve sistemden çıkma konusunda erteleme ataletine sahip olmaları
- öntanımlı seçeneği değiştirmeme eğilimleri
- devletin kendileri için en doğru olanı yaptığını olan inançları

gibi davranışsal ilkelere dayandırılarak planlanmıştır (Ekonomi Bakanlığı, 2018: 128). Her ne kadar sistemde kalma oranları beklentilerin altında gerçekleşse de, otomatik katılımın BES'e ivme kazandırdığı açıktır. Dolayısıyla, Türkiye'de otomatik katılımın hangi davranışsal unsurlar üzerinden işlerlik kazandığı yanıtlanması gereken bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır.

### **3.3. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Öntanımlı Seçeneklerin Etkisi: Davranışsal İçgörüler**

Davranışsal iktisadın, bireysel emeklilik sistemi için önerdiği otomatik katılım veya otomatik diğer stratejileri, hangi içgörülerini aracılığıyla etkili olmaktadır? Bu sorunun yanıtı karar probleminin bağlamına göre değişmekle birlikte, teorik arka planı şu şekilde özetlemek mümkündür:

- *Karar probleminin karmaşık algılanması*: Çoğu kişi karmaşık bir durumla karşılaştığında ve ne yapacağından emin olamadığında, herhangi bir karar almasını gerektirmeyen öntanımlı seçenekte kalmaktadır. Bireysel emeklilik sistemi ile tasarruf kararı almak da, çok fazla zaman ve dikkat gerektirdiği için bilişsel olarak maliyetli ve dolayısıyla, oldukça karmaşık bir süreçtir. Çünkü sisteme dahil olma kararı ardında, hangi miktarda katkıda bulunmalı ve birikimleri hangi fonlarda değerlendirmeli sorularını barındırmaktadır. Bu konudaki seçenekler de oldukça geniştir. Haliyle de, özellikle finansal okuryazarlığı düşük olan katılımcılara, çok sayıdaki tasarruf planı seçeneklerini nasıl değerlendirecekleri konusu karmaşık gelmektedir. Bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım stratejisi ise sisteme katılım kararını, katkı oranı ve portföy dağılımı kararlarından ayıştırmaktadır. Şöyle ki, otomatik katılım yokken birçok seçeneği değerlendirip karşılaştırmak gerekirken, bu stratejiden sonra seçenek sayısı yalnızca iki alternatifte; "katılmama" ve "önceden belirlenmiş katkı oranı ve portföy dağılımında katılmaya" düşmektedir. Bu bakımdan otomatik katılımın gönüllü katılıma göre başarısı, karmaşık olduğu düşünülen bireysel emeklilik planına dahil olma sürecini, basit bir karar probleminde dönüştürmesinden ileri gelmektedir (Beshears vd. 2008; Sunstein, 2017b:601).

- *Atalet ve erteleme*: Kişiler genellikle yarına erteleme fırsatları varsa, bir işi bugünden yapmamaktadır. Nitekim, birçok çalışan bireysel emeklilik sistemi ile tasarruf etmek istediğini belirtmekte ancak sisteme dahil olmayı ertelemektedir. Bu doğrultuda, otomatik katılımı sağlanan bireysel emeklilik sistemine katılım oranlarının, otomatik katılım uygulaması öncesindeki oranlardan fazla olması, "erteleyen kişilerin" sisteme dahil edildiklerini göstermektedir. Ayrıca sisteme dahil edilen birçok kişinin, seçeneklerde değişiklik yapmanın işlem maliyeti sıfır veya sıfıra yakın olmasına rağmen, uzun yıllar öntanımlı katkı oranı ve portföy dağılımı seçeneklerinde devam etmeleri yine atalet ve erteleme ile açıklanmaktadır. Oysaki bu seçenekler çoğu zaman, çalışanların işveren katkısından optimal seviyede yararlanmalarını veya birikimlerinden maksimum gelir elde etmelerini sağlayan seçenekler değildir. Örneğin, öntanımlı katkı oranı %3 ile bireysel emeklilik sisteminde olan bir çalışan, bu oranı %6'ya çıkardığında bire bir aynı miktarda işveren katkısından faydalanabilecek iken, yıllarca oldukça düşük olan öntanımlı seçenek ile devam etmektedir (Madrian and Shea 2001; Choi vd., 2002; 2004; Beshears vd. 2008; Rudolph, 2016: 9)<sup>42</sup>.

<sup>42</sup> Davranışsal iktisat, kişilerin bireysel emeklilik planına dahil olmayı veya öntanımlı katkı oranı/portföy dağılımı seçeneklerinde değişiklik yapmayı ertelemelerinin nedenini zaman-tutarsız tercihlerle açıklamaktadır. Özellikle, zaman-tutarsız tercihlere sahip olduğunun farkında olmayan naif kişiler, gerekli

- *Tasdik etkisi (endorsement effect)*: Öntanımlı seçenekler bireysel emeklilik tasarruf kararlarını, kişilerin bu seçenekleri belirli bir davranış biçiminin onaylanması olarak görmeleri nedeniyle de etkilemektedir. Daha açık bir ifadeyle, bireysel emeklilik sistemine katılım otomatik olduğunda kişiler bunu katılımın iyi bir fikir olduğu yönünde işaret olarak değerlendirebilmektedir. Özellikle düşük finansal okuryazarlığa sahip kişiler, öntanımlı katkı oranı ve portföy dağılımı seçeneklerinin işverenlerinin önerisi olduğunu zannedebilmektedirler (Beshears vd. 2009: 184; Sunstein, 2017b: 601). Dolayısıyla, tasdik etkisinin rolü çalışanların öntanımlı seçenekleri tasarlayanların yardımsever ya da bilgili olduklarına olan inançlarınca belirlenmektedir. Örneğin, %20'si öntanımlı emeklilik planında kalan İllinois Üniversitesi çalışanları, bunu öntanımlı seçenekleri tavsiye olarak algıladıkları için yaptıklarını belirtmektedir (Brown vd., 2012). Hatta, bireysel emeklilik sistemine otomatik katılımı dahil olmayan çalışanların dahi, otomatik katılımı öntanımlı olan portföy dağılımı seçeneğini tavsiye olarak algılayıp bu seçenekte tasarruf yapmaya başladıkları görülmektedir (Madrian ve Shea, 2001).

- *Kayıptan kaçınma*: Kişiler için eş miktardaki kayıp ve kazancın yarattığı sonuç aynı değildir; kayıplardan kaynaklı hoşnutsuzluk, eş miktardaki kazançtan duyulan memnuniyete göre çok daha fazladır. Kayıp ya da kazanç algısı ise kişinin referans noktasına göre oluşmaktadır. Öntanımlı seçenekler, kişilere yeni referans noktası tanıtmaktadır. Şöyle ki, öntanımlı seçeneğin bireysel emekliliğe gönüllü katılım olduğu durumda kişilerin plana dahil olma konusundaki isteksizlikleri, plana yapacakları katkıyı ellerine geçen ücretin bir kısmının kaybı biçiminde algılamalarından kaynaklanabilmektedir. Ancak öntanımlı seçenek bireysel emekliliğe otomatik katılım olduğunda, kişiler plandan çıkma konusunda isteksiz olabilmekte çünkü bu durumda tasarruflarını kaybetme algısı baskın gelmektedir (Sunstein, 2017b: 602).

- *Çıpalama (anchoring)*: Konuya ilişkin fikirlerinin olmadığı bazı karar durumlarında kişiler, onlara rastgele sunulan başlangıç değerlerini referans noktası alıp, o noktaya göre bir karara varabilmektedirler. Öntanımlı seçenekler de bu anlamda çıpa işlevi görebilmektedir. Otomatik katılım ve sunduğu seçenekler kişilere çoğu zaman referans noktası olmaktadır. Öyle ki, bireysel emeklilik tasarrufunu teşvik amacıyla yapılan iletişimlerde, yüksek katılım oranlarının örnek olarak verilmesinin kişilerin katılım oranlarını arttırdığı bulgulanmaktadır (Goda vd. 2014; Beshears vd. 2018: 232).

---

eyleme yakın zamanda geçeceklerini düşünüp, o zaman geldiğinde yine eyleme geçmeyi ertelemektedirler. Çünkü eyleme geçmenin bilişsel ve işlemsel maliyetleri bugün tecrübe edilirken, seçenekleri değiştirmekten elde edilecek fayda uzak gelecektir (Beshears vd.2018: 231).

- *Bilişsel uyumsuzluk (cognitive dissonance)*: Bilişsel uyumsuzluk teorisine göre kişilerin fikir, inanç, tutum ve davranışlarını uyum içinde tutmak, başka bir deyişle, düşünce ve davranışlarını tutarlı hale getirmek gibi bir eğilimleri vardır. Kişiler bir uyumsuzluk yaşadıklarını hissettiklerinde ya da tutarsız davrandıklarını düşündüklerinde, bunu çözmek için ya davranışlarını ya da düşüncelerini değiştirmektedirler. Bu doğrultuda, kişiler kendilerini öntanımlı olarak bireysel emeklilik sistemine dahil olmuş bir biçimde bulduklarında, bunun kendileri için iyi bir tercih olduğu konusunda gerekçeler üretebilmekte ve bu nedenle sistemde kalmaya devam edebilmektedirler. Ayrıca, kişiler otomatik olarak tasarruf planına dahil olunca, aslında tasarruf edebildiklerini fark etmeleri üzerine tasarruf etme isteklerinin arttığını bildirmektedirler. Bu da, bir bakıma davranış-düşünce konusundaki uyumsuzluğun çözüldüğü anlamına gelmektedir (Blumenstock vd. 2018; Beshears vd. 2018: 233).

Görüldüğü üzere davranışsal iktisadın, karar probleminin karmaşık algılanması, erteleme, tasdik etkisi, kayıptan kaçınma, çıpalama ve bilişsel uyumsuzluğa ilişkin içgörülerini bireysel emeklilik sisteminde öntanımlı seçeneklerin neden bu kadar etkili olduğunu açıklamaktadır. Bu nedenle söz konusu içgörülerin anlaşılması ve bireysel emeklilik tasarrufuna ilişkin hangi tercihleri etkilediklerinin ortaya konulması, "öntanımlı seçenekler daha iyi nasıl tasarlanır" araştırmasını yapmak üzere atılacak ilk ve en önemli adımlardan biridir.

### **3.4. Bir Öntanımlı Seçenek Olarak Bireysel Emeklilik Sistemine Otomatik Katılım: Ankara Kamu Çalışanları Örneği**

Türkiye, bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılım politikasını uygulayarak, davranışsal iktisadın öntanımlı seçeneklere ilişkin içgörülerini ülke çapında uygulamaya koymuş nadir ülkelerden biridir. Politikanın ne kadar başarılı olduğu ayrı bir araştırma konusu olmakla birlikte, politikanın nasıl/hangi mekanizmalar aracılığıyla başarılı olduğunun araştırılması önem arz etmektedir. Bu nedenle, Ankara ili kamu çalışanları ile yapılan bu araştırmanın konuya ışık tutacağı düşünülmektedir.

### 3.4.1. Alanyazın Taraması

İlgili alanyazın taraması yapıldığında, bireysel emeklilik sistemi için önerilen öntanımlı seçeneklerin davranışsal iktisadın hangi içgörülerini aracılığıyla etkili olduğunu, başka bir deyişle, bu seçeneklerin etkisinin nereden kaynaklandığını ampirik olarak araştıran çalışmaların sayısının kısıtlı olduğu görülmektedir. Bunun nedeninin, bir önceki bölümde incelenen teorik altyapı doğrultusunda, ilk olarak öntanımlı seçeneklerin başarılı olup olmadığına; uygulamaların sonuçlarına odaklanılması olduğunu, söylemek mümkündür. Elde edilen sonuçların çoğunlukla tatmin edici olması, uygulamaların hangi mekanizmalar aracılığıyla başarılı oldukları sorusunu daha belirgin kılmıştır. Nitekim, son yıllarda yapılan araştırmalar hangi iktisadi, demografik, kişisel ve davranışsal özelliklerin öntanımlı seçeneklerin etkili olmasını sağladığına odaklanmaktadır. Söz konusu araştırmaların özeti Çizelge 3.4'ten izlenebilir.

Çizelge 3.4. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde Öntanımlı Seçeneklerin Nasıl Etkili Olduğunu Ampirik Olarak Araştıran Çalışmaların Özeti

Yazarlar	Kapsam	Öntanımlı Seçim Mimarisi	Değişkenler	Yöntem	Bulgular
Rooij ve Teppa (2014)	Hollanda Hanehalkı Anketi katılımcıları	Çalışanlar işveren sponsorluğundaki emeklilik planına otomatik olarak dahil edilmekte, ayrıca isteğe bağlı yalnızca kendilerinin katkıda buldukları bireysel emeklilik planlarına katılabilmektedir.	Erteleme Tavsiye alma Atalet Tasdik etkisi Finansal okuryazarlık Ekonomik ve demografik değişkenler	Anket bazlı çıkarım, probit modeli ile regresyon	Davranışsal özellikler ve öntanımlı seçenekte kalma arasında ilişki bulunamamıştır. Finansal okuryazarlık, isteğe bağlı bireysel emeklilik planlarına dahil olma olasılığını yüksek oranda arttırmaktadır. Yaşlı ve yüksek gelirli katılımcıların isteğe bağlı planlara katılma olasılığı daha fazladır.
Brown ve diğerleri (2016)	İllinois, Eyalet Üniversiteleri Emeklilik Sistemi (State Universities Retirement System) katılımcıları	Eyalet Üniversiteleri Emeklilik Sistemi kapsamındaki çalışanlar sosyal güvenlik sistemine dahil olmadıkları için, sunulan üç emeklilik planından birini seçmek zorundadır. Sisteme dahil olduktan 6 ay içinde herhangi bir tercihte bulunmayan çalışanlar üç plandan biri olan geleneksel plana %8 katkı payı oranıyla otomatik olarak dahil edilmektedirler.	Erteleme Dikkatli olma (vigilance) Bocalama (hypervigilance) Sorumluluğu başkasına yükleme (buck-passing) Bilişsel son verme ihtiyacı (need for cognitive closure) Finansal okuryazarlık Ekonomik ve demografik değişkenler	Anket bazlı çıkarım, Doğrusal olasılık modeli (LPM) ve doğrusal olmayan probit modeli ile regresyon	Erteleme eğilimi arttıkça ve bilişsel son verme ihtiyacı eğilimi azaldıkça kişilerin otomatik olarak dahil olma olasılığı artmaktadır. Dikkatli olma ve bocalama otomatik katılım davranışını açıklamada etkili değildir. Sorumluluğu başkasına yükleme eğilimi arttıkça öntanımlı seçeneklerde kalma olasılığı artmaktadır. Finansal okuryazarlığı yüksek olanların, kadın olanların, yüksek eğitim, gelir ve servet düzeyine sahip olanların öntanımlı seçeneklere dahil olma olasılığı daha azdır.
Goda ve diğerleri (2018)	ABD Personel Yönetimi Müşavirliği çalışanları	Otomatik katılımdan önce sunulan 2 farklı bireysel emeklilik planı arasında seçim yapmaları gereken Birleşik Devletler çalışanları, 2010 yılından sonra söz konusu bireysel emeklilik planlarından birine %3 katkı payıyla otomatik olarak dahil edilmişlerdir.	Şimdiki zaman yanlılığı (erteleme) Finansal okuryazarlık Üstel büyüme yanlılığı	Anket bazlı çıkarım, sıradan en küçük kareler yöntemi (OLS)ve birbiriyle ilişkili araç değişkenleri (ORIV)yaklaşımı ile regresyon	Şimdiki zaman yanlılığı: Aktif tasarruf kararı almada, öntanımlı katkı oranını değiştirmede, işveren katkısı ve vergi avantajlarından optimal bir biçimde yararlanmadaki başarısızlığı açıklamaktadır. Otomatik katılımla dahil olan çalışanların öntanımlı %3 katkı payı oranında tasarruf yapmalarının önemli bir açıklayandır.

Blumenstock ve diğerleri (2018)	Afganistan'ın en büyük mobil ağ operatörü Roshan'ın çalışanları	Çalışmaya konu olan çalışanların hepsi otomatik olarak 6 ay taahhütlü mobil tasarruf hesabına dahil edilmiştir. Çalışanların yarısı hesaba öntanımlı katkı oranı olan %5 ile dahil edilirken, diğer yarısı %0 ile dahil edilmiştir. Hesaba dahil edilen tüm çalışanların katkı oranlarını anlık olarak değiştirme hakkı vardır.	Şimdiki zaman yanlılığı (erteleme) ve bilişsel maliyetler Tasdik etkisi Karmaşık algılama ve işlem maliyetleri Dikkatsizlik/İhmal	Saha deneyi ile gözlem, laboratuvar deneyi ve anket yoluyla çıkarım, regresyon analizi	Finansal okuryazarlık ve üstel büyüme yanlılığı: Otomatik katılımın yokluğunda kişilerin bireysel emeklilik planına katkıda bulunup bulunmama kararlarında etkilidir. Saha deneyinin en önemli bulgularından biri, öntanımlı seçenek olan %5 oranıyla tasarruf hesabına dahil edilenlerin, %0 ile dahil edilenlere göre hesaba %40 daha fazla katkıda bulduklarıdır. Öntanımlı seçeneğin neden etkili olduğunun tek açıklayıcı, farklı tasarruf senaryolarını değerlendirmekten kaynaklı bilişsel maliyetlerin zaman tutarsız tercihlerle ve dolayısıyla erteleme davranışına yol açmasıdır. Bu doğrultuda, gelişmekte olan ülkelerde tasarrufları arttırmak için bireysel emeklilik planlarını da kapsayacak bir biçimde, çalışanların maaşlarından öntanımlı minimum katkı oranında miktarın tasarruf hesabına aktarılmasının başarılı olacağı öngörülmektedir.
---------------------------------	---	---	--	--	--



Rooij ve Teppa (2014), bireysel emeklilik gibi iktisadi ve organ bağışu gibi iktisadi olmayan kararların dahil olmak ve caymak biçimindeki tasarımlardan etkilendiğı hipotezinden yola çıkarak, bu etkinin kişisel özelliklerle ilişkisini araştırmaktadır. Böylece öntanımlı seçeneklerin nasıl etkili olduğuna dair ampirik bulguları tespit etmeyi hedeflemektedir. Hollanda'dadaki hanehalklarıyla gerçekleştirdikleri anket çalışmasıyla, bireysel emeklilik kararında öntanımlı seçeneğın etkisini araştırmak üzere yaş, eğitim, gelir ve finansal okuryazarlık gibi sosyo-ekonomik değışkenlerin yanı sıra; erteleme, tavsiye alma, atalet ve tasdiklenme olarak seçtikleri kişisel özellikleri incelemektedir. Davranışsal özellikler ve öntanımlı seçenekte kalma arasında ilişki bulunmayan çalışmada; finansal okuryazarlık, yaş ve gelirin isteğe bağılı bireysel emeklilik planlarına dahil olma olasılığını arttırdığı bulgulanmaktadır. Bu doğrultuda yazarlar, bireysel emeklilik gibi karmaşık iktisadi kararları eğitim yoluyla kolay anlaşılır hale getirmenin aktif finansal karar almayı destekleyebileceğini öne sürmektedir.

Brown vd. (2016) kamu emeklilik planındaki öntanımlı seçeneklere verilen tepkilerdeki farklılıkları, karar alma yaklaşımları, ekonomik ve demografik özellikler üzerinden incelemektedir. ABD İllinois eyaleti üniversite çalışanları ile yaptıkları çalışmada, çalışanların karar alma yaklaşımlarını anket soruları aracılığıyla tespit etmektedirler. Bu çalışanların Eyalet Üniversiteleri Emeklilik Sistemi (SURS)'ne dahil olduklarında sunulan üç tane kamu emeklilik planını arasından seçim yapmaları gerekmekte, 6 ay içinde herhangi bir tercihte bulunmadıkları takdirde çalışanlar, üç plandan biri olan geleneksel plana otomatik olarak dahil edilmektedirler. Buradan hareketle çalışma, sisteme herhangi bir tercihte bulunmadıkları için öntanımlı olarak dahil edilen kişilerin karar alma yaklaşımlarını araştırmaktadır. Erteleme eğilimi otomatik dahil edilmenin en önemli belirleyicilerinden biri olarak bulgulanmaktadır. Ayrıca bilişsel son verme ihtiyacı (need for cognitive closure) yüksek, başka bir deyişle, bir konudaki belirsizliğı bertaraf etmek adına herhangi bir yanıt bulma arzusunda olan kişilerin öntanımlı seçeneklere dahil olma olasılığı daha azdır. Diğeryandan, karar almada sorumluluğı başkasına yükleme yaklaşımını benimseyenlerin öntanımlı seçeneklerde kalma olasılığı daha fazladır. Gelir, servet, cinsiyet, medeni durum gibi ekonomik ve demografik değışkenler ile finansal okuryazarlık da öntanımlı seçeneklerin etkisini açıklamada önemlidir. Çalışma, erteleme davranışının öntanımlı seçeneklerin etkisi üzerindeki önemli rolünden hareketle, özellikle tercihlerin sonradan değıştirilemediğı

durumlarda kişilerin pişmanlık duyması olası olduğu için, öntanımlı seçeneklerin tasarımı konusunda dikkatli olunması gerekliliğinin altını çizmektedir<sup>43</sup>.

Goda vd. (2018) ABD Personel Yönetimi Müşavirliği çalışanlarının bireysel emekliliğe ilişkin davranışlarını araştırdıkları çalışmalarında, anket sorularından hareketle çalışanların şimdiki zaman yanlılığını, finansal okuryazarlığını ve yine finansal okuryazarlıkla ilişkili olan; uzun dönemli yatırımların getirisini hesaplama ve algılamada zorluk çekme eğilimini ifade eden üstel büyüme yanlılığını (exponential growth bias) ölçmektedir. Bu etkileri çalışanların "aktif kararıyla sisteme dahil olma" ve "sisteme otomatik olarak dahil edilme" biçimindeki iki farklı katılım koşulu için de incelemiştir. Şimdiki zaman yanlılığı veya erteleme davranışının kişilerin neden sisteme aktif olarak dahil olmalarında, işveren katkısı ve vergi indirimi gibi tasarruf fırsatlarını ençoklaştırmada başarısız olduklarını açıklamada önemli bir rolü olduğunu bulgulamışlardır. Bu doğrultuda, şimdiki zaman yanlılığı otomatik katılım kapsamındaki öntanımlı katkı oranında tasarruf edilmeye devam edilip edilmeyeceğinin belirleyenlerden biridir. Diğer yandan, finansal okuryazarlığın "aktif kararlar sisteme dahil olma" katılım koşulundaki kararları açıklamada önemli bir belirleyen olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Yazarlar, tasarruf kararlarını değiştirmek ve bu bağlamda çalışanların refahını arttırmak için şimdiki zaman yanlılığı, finansal okuryazarlık ve üstel büyüme yanlılığının etkilerini azaltacak politika müdahalelerinin önemi üzerinde durmaktadır.

Blumenstock vd. (2018), Afganistan'ın en büyük mobil ağ operatörü Roshan çalışanları ile gerçekleştirdikleri saha deneyinde, bireysel emekliliği araştıran diğer çalışmalardan farklı olarak, altı ay taahhütlü tasarruf hesabı için tasarlanan öntanımlı seçeneklerin ve farklı oranlardaki işveren katkısının (finansal teşvikin etkisini) incelemektedir. Roshan çalışanları, M-Pasandaz ismi verilen ve mobil parayla işlem yapılan tasarruf hesabına otomatik olarak dahil edilmiştir. Çalışanların yarısının M-Pasandaz hesaplarına aktarılmak üzere her ay maaşlarınının 5'i kesilirken, diğer yarısı için bu oran %0 olarak ayarlanmıştır. Tüm çalışanların istedikleri an katkı payı oranlarını değiştirme hakkı vardır ve çalışanlar konuyla ilgili düzenli hatırlatma mesajları ve

---

<sup>43</sup> Brown and Previtro (2014) ilgili ancak öntanımlı davranışı doğrudan çalışmadıkları bir diğer araştırmada, şirketin sunduğu sağlık planına mümkün olan en son günde kaydını yaptıranları erteleyen olarak sınıflandırmakta ve erteleyen kişilerin öntanımlı katkı payı ve portföy dağılımı seçeneğinde kalma olasılıklarının daha fazla olduğunu bulgulamaktadır.

bilgilendirici eğitimler almıştır. Böylece, öntanımlı seçeneklerin neden etkili olduğunun açıklayanlarından tasdik etkisi, karar probleminin karmaşık algılanması ya da katılımcıların bilgisizliği/dikkatsizliği gibi unsurlar gözlemlenebilmiştir. Söz konusu açıklayanların öntanımlı seçeneklerin etkisi üzerinde rol oynamadığını gözlemleyen araştırmacılar, katkı payı oranı ile ilgili karar vermede şimdiki zaman yanlı naif tercihlerin ertelemeye neden olduğunu ve bu nedenle öntanımlı seçeneğin başarılı olduğunu bulgulamaktadırlar. Öyle ki, öntanımlı seçenek olan %5 oranıyla tasarruf hesabına dahil edilenlerin, %0 ile dahil edilenlere göre hesaba %40 daha fazla katkıda bulunduğunu saptamaktadırlar. Bunun da, işveren tarafından %50 oranında verilen finansal teşvikin yaratacağı etkiye eşdeğer olduğunu gözlemlemektedirler. Buradan hareketle yazarlar, gelişmekte olan ülkelerde tasarrufları arttırmak adına bireysel emeklilik planları ya da kamu çalışanlarının maaşlarında öntanımlı katkı payları/maaş kesintilerinin otomatik hale getirilmesinin başarılı olacağını öne sürmektedir.

Türkiye için otomatik katılımlı BES'in hangi davranışsal unsurlar aracılığıyla etkili olduğuna dair bir araştırma olmamakla birlikte, otomatik katılım uygulaması dikkate alınarak sistemde kalanların ve sistemden cayanların görüşlerini inceleyen ve Isparta ilinden örneklem sunan iki çalışma mevcuttur. Ayrıca, Aydın ve Selçuk (2017) otomatik katılım sistemine geçildiğinde sistemde kalma tercihlerinin belirleyenlerini psikolojik faktörleri de dikkate alarak incelemekte ve Aksoy (2019) kişilerin otomatik katılımlı BES'de kalma ve BES'den cayma kararlarında demografik değişkenlerin etkisini araştırmaktadır. Çalışmalardan ilki Gülay vd.(2017) tarafından Süleyman Demirel Üniversitesi akademisyenlerinin otomatik katılım uygulamasına geçildikten sonra kalma, cayma ve kararsız kalma durumlarından hangisini ve neden tercih edeceklerini ortaya koymak amacıyla yapılmıştır. Anket yöntemiyle veri toplanılan çalışmada, akademisyenlerin sistemde kalıp kalmama hakkındaki görüşlerini ölçmek üzere hazırlanan ifadeler ne kadar katıldıkları demografik özellikleri de dikkate alınarak değerlendirilmiştir. Uygulamaya geçildikten sonra sistemde kalacağını belirtenlerin en çok "%25 devlet katkısına ek olarak 1000TL devlet katkısını faydalı buluyorum" ifadesine katıldıkları görülmektedir. Bu bulgu, sistemde kalma kararında devlet teşvikinin etkili olduğunu göstermekle birlikte, %25 devlet katkısı ve sistemde kalındığı takdirde hak kazanılacak 1000TL devlet katkısının, iki farklı teşvik edici unsur olmasından dolayı, ancak ayrı ifadelerde yer aldıkları takdirde etkilerinin daha net gözlemlenebilmesi mümkündür. Sistemden cayacaklarını belirtenlerde ise "Birikimlerimi BES dışındaki

yatırım araçlarına yönlendirmeyi tercih ederim" ve "Prime esas kazancımın %3'ünün kesilecek olmasını uygun bulmuyorum" ifadesine katılımın yüksek olduğu görülmektedir. Bu da, akademisyenlerin birikimlerini BES dışında değerlendirmek istediklerini ve %3 katkı payı oranını fazla bulduklarını göstermektedir. Çalışmada, akademisyenlerin başka bir bireysel emeklilik sözleşmelerinin olup olmamasının kararlarında çok fazla etkili olmadığı belirtilmekte ve aylık gelir ile cinsiyetin yapılacak olan tercihlerle ilişkili olduğu bulgulanmaktadır. Kocabıyık ve Küçükçakal (2018), Isparta ili kamu ve özel sektör çalışanları ile gerçekleştirdikleri çalışmada Gülay vd. (2017)'ün çalışmasından faydalanarak, otomatik katılımlı BES'de devam edenlerin kalma ve BES'den ayrılanların cayma nedenlerini araştırmıştır. Bulgulara göre, sistemde kalma nedenlerinin başında devlet katkısı gelirken, cayma kararında 10 yıllık sürenin çok uzun ve kesilecek %3 katkı payının fazla bulunması ile birikimlerin BES dışında başka tasarruf araçlarıyla değerlendirilmesi etkilidir. Otomatik katılımlı BES'e dahil olma oranının 3001 TL ve üzeri gelir grubu ile lisans ve üstü eğitime sahip kişilerde yüksek olduğu görülmektedir. Diğer yandan, aynı gruptan cayma kararı verenlerin bu kararlarında BES dışındaki tasarruf araçlarına yönelmelerinin etkili olduğu bulgulanmaktadır. Ayrıca, kamu ve özel sektör çalışanlarının 10 yıllık süreyi uzun bulma ve sistemin sosyal güvenlik sorununu hafifleteceği konularında farklılaştıkları görülmektedir. İki çalışma da, BES hakkındaki kamuoyu bilgilendirilmelerinin artırılması gerekliliği üzerinde durmaktadır<sup>44</sup>. Aydın ve Selçuk (2017), e-posta aracılığıyla 130 kişiyle gerçekleştirdikleri anket çalışmasında, kişilerin otomatik katılım uygulamasına geçildiğinde sistemde kalıp kalmayacaklarına ilişkin tercihlerini hangi unsurların etkilediğini incelemektedir. Sosyo-demografik özellikler ve finansal okuryazarlığın yanı sıra, gelecek zaman perspektifi, kontrol odağı ve düzenleyici odaklar gibi psikolojik unsurların da incelendiği çalışmada, kişilerin şimdiki zaman odaklı (gelecek zaman perspektifi düşük) olmasının, sistemden cayma olasılığını arttırdığı bulgulanmaktadır. Diğer yandan sistemde devam etme kararında, otomatik katılım uygulamasından önce de mevcut olan bireysel emeklilik sözleşmesi sahipliğinin çok belirleyici olduğu; OKS'den önce bireysel emeklilik sistemine dahil olan kişilerin, sisteme karşı olumlu bir tutum geliştirmiş oldukları için, sistemde kalmayı tercih

<sup>44</sup> Otomatik katılımlı BES'i Gümüşhane ili kamu ve özel sektör çalışanları üzerinden araştıran Merdan (2017), otomatik katılımın söz konusu çalışanlar üzerinde yaratacağı ekonomik etkiyi incelemiştir. BES'e yönelik tutumlar, anket formundaki - otomatik katılım yerine- "zorunlu katılım" içeren ifadeler aracılığıyla tespit edilerek, sistemin katılımcılarca faydalı ve güvenilir bulunmadığı sonucuna varılmıştır. Nitekim bir diğer çalışmada, Polat ve Merdan (2018), "zorunlu" kelimesinin yarattığı olumsuz algıyı vurgulamakta; otomatik katılımlı BES'te bunun ahlaki tehlike yarattığını belirtmektedir. Bu bağlamda, söz konusu çalışmalar da benzer önerilerde bulunmaktadır.

edecekleri çıkarımı yapılmaktadır. Aksoy (2019), otomatik katılımlı BES'e dahil edilmiş 45 yaş altı 374 kişiyle anket yaparak gerçekleştirdiği çalışmada, sistemde devam etme ve sistemden cayma kararlarında yaş, cinsiyet, medeni durum, gelir ve eğitim seviyesinin etkisini araştırmaktadır. Bulgulardan, kadınların, gençlerin, bekârların, düşük gelirlilerin ve eğitim düzeyi daha düşük kişilerin sistemde kalma olasılıklarının ilgili gruba göre daha fazla olduğu görülmektedir. Lojistik regresyon kullanılarak yapılan model tahmininde istatistiksel olarak anlamlı bulunan tek açıklayıcı değişkenin eğitim seviyesi olması Aksoy, yüksek eğitim seviyesine sahip kişilerin bireysel emeklilik fonlarının getirisinin geçmiş yıllarda düşük olduğunun farkında olması ve bu grubun kendi tasarruflarını yönetecek bilgi düzeyine sahip olması ile açıklamaktadır. Bu nedenle, bireysel emeklilik sistemine güvenin artırılması için ilgili fonların yönetim ve denetimine odaklanılmasını önermektedir.

### 3.4.2. Araştırmanın Kapsamı, Kısıtları ve Yöntemi

İlgili alanyazın taraması doğrultusunda bu araştırmada, Ankara ili kamu kurum ve kuruluş çalışanlarının otomatik katılımlı BES kararlarında demografik değişkenler, finansal okuryazarlık ve davranışsal içgörülerin etkisinin tespit edilmesi amaçlanmıştır<sup>45</sup>. Bu kapsamda Mayıs 2019'da çalışanlardan yüz yüze anket çalışması ile veriler toplanmıştır. Bir örneği EK 1'de sunulan anket üç bölümden oluşmaktadır<sup>46</sup>. İlk bölüm demografik özellikler ile otomatik katılımlı BES sözleşmesinin devam durumu ve bunun nedenlerine ilişkin tutum ve görüşleri ölçen soru ve ifadelerden oluşmaktadır. Demografik değişkenler cinsiyet, yaş, medeni durum, hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı, eğitim düzeyi ve haneye giren aylık gelir miktarıdır. Otomatik katılımlı BES sözleşmesinin devam veya sonlanma durumunun nedenlerini anlamaya dönük ifadeler MacLeod vd. (2012), Gülay vd. (2017), Kocabıyık ve Küçükçakal (2018)'in çalışmalarından yararlanılarak hazırlanmıştır. Anketin ikinci bölümünde finansal okuryazarlık düzeyi Lusardi ve Mitchell (2005)'in çalışmasından hareketle hazırlanan toplam 5 soruya verilen doğru yanıtlar aracılığıyla ölçülmüştür. Üçüncü bölüm ise davranışsal içgörülerini

<sup>45</sup> İncelenen çalışmalar doğrultusunda kamu ve özel sektör çalışanlarının motivasyon, kişilik özellikleri ve çalışma koşullarındaki farklılıklar nedeniyle farklı davranışlara sahip oldukları anlaşılmaktadır (Özdevecioğlu, 2002; Willem vd. 2007). Bu nedenle çalışmada yalnızca kamu çalışanlarına odaklanılmış, bu doğrultuda kamu çalışanlarının yoğunlaştıkları Ankara ili seçilmiştir.

<sup>46</sup> Anket T.C. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Etik Komisyonu 19.04.2019 tarih ve 7 sayılı toplantısında uygundur onayı almıştır.

belirlemek amacıyla 5'li Likert ölçeği ile hazırlanmış 4 adet değişkenden<sup>47</sup> oluşmaktadır. İlk değişken bireysel emeklilik sistemine ilişkin "karmaşıklık algısı"dır. Buradaki ifadeler MacLeod vd. (2012)'nin, İngiltere Çalışma ve Emeklilik Müsteşarlığı için gerçekleştirdiği anket çalışmasındaki bireysel emeklilik sisteminin karmaşık bulunup bulunmadığına dair yer alan ifadelerden yararlanılarak hazırlanmıştır. Karar almada "sorumluluğu başkasına yükleme" ve "erteleme" davranışlarına ilişkin değişkenler Brown vd.(2016) çalışmasından alınmıştır. Söz konusu değişkenler Melbourne Karar Verme Anketindeki (Mann vd. 1997) ifadelerin 5'li Likert ölçeği ile sorulması ile elde edilmiştir. Kamu tarafından uygulanan otomatik katılımın tavsiye olarak algılanıp algılanmadığını ölçmek üzere ise "kamu otoritesi tasdik etkisi" değişkeni geliştirilmeye çalışılmıştır. Ölçekteki ifadeler Brown vd. (2012) çalışmasından yararlanılarak hazırlanmıştır.

2017 yılı Ankara kamu çalışanlarının sayısı 366.277 olarak belirtilmekte ve kamu çalışanlarının en çok Ankara ilinde yoğunlaştıkları görülmektedir (Devlet Personel Başkanlığı (2018: 15). Bu bakımdan, her ne kadar çalışmanın örnekleme Türkiye ölçeğinde genelleme yapmak için sınırlı olsa da, Ankara ili kamu çalışanlarının otomatik katımlı BES'e ilişkin görüş ve davranışlarının incelenmesinin önemli bilgiler sağlayacağı açıktır. Araştırmanın sınırlılıklarından biri de örnekleme seçiminde yaşanmıştır. Çünkü örnekleme seçiminde evrene ilişkin genellemeler yapabilmek için örnekleme seçiminin seçkisiz (tesadüfi) olması gerekmektedir. Bu da ancak Ankara kamu çalışanlarının tam listesine ulaşıp anket yapılacak kişileri tesadüfi olarak seçmekle mümkündür. Ancak kişisel verileri koruma kanunu kapsamında söz konusu yöntemi uygulamak olanak dışıdır. Bu nedenle örnekleme seçiminde seçkisiz olmayan örnekleme yöntemlerinden amaçsal örneklemede maksimum çeşitlilik yöntemi seçilmiştir (Özen ve Gül, 2007; Palinkas vd., 2015; Alvi, 2016). Şöyle ki, olabildiğince farklı sosyo-ekonomik düzeydeki kamu kurum ve kuruluşu çalışanına ulaşıldığında, çalışmanın amacı doğrultusunda ulaşılan her kişi ile değil, yalnızca 45 yaş altı olduğu düşünülen kişilerle anket gerçekleştirilmiştir. Bu sürecin sonucunda eksiksiz doldurulmuş 434 anket verisi sağlanmıştır. Bu örnekleme büyüklüğü, evren büyüklüğü 1.000.000'a kadar olan durumlarda 0.05 örnekleme hatasıyla, evreni temsil etmek üzere hesaplanan 384 sayısından büyük olduğundan dolayı analizi yapmak için yeterlidir (Yazıcıoğlu ve Erdoğan, 2004: 50).

<sup>47</sup> Söz konusu değişkenlerin "ölçek" olarak kullanımının yapılan istatistiksel testler sonucunda uygun olduğu görülmüştür. Diğer yandan çalışma, ölçek geliştirilmesinin tüm adımları izlenmediği ve bu değişkenler farklı örneklemler için henüz test edilmediği için ölçek geliştirildiği iddiası taşımamaktadır. Bu bakımdan elde edilen değişkenler ölçek olarak geliştirilmeye açıktır.

### 3.4.3. Verilerin Analizi

Verilerin analizi SPSS 24.0 programı ile yapılmıştır. Çalışmada finansal okuryazarlık düzeyi testi için madde ayırt edicilik ve madde güçlük indeksi hesaplanmıştır. Bununla birlikte iç tutarlılığın belirlenmesi için Cronbach's Alfa ve KR-20 katsayısı hesaplanmıştır. Davranışsal içgörülere ilişkin ölçeklerin yapı geçerliğinin belirlenmesi için Açımlayıcı Faktör Analizi, güvenilirlik düzeyinin belirlenmesi için Cronbach's Alfa katsayısı hesaplanmıştır.

#### *Açımlayıcı Faktör Analizi*

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliğini tespit etmek için açımlayıcı faktör analizi yapılmıştır. Ölçeğin faktör analizine uygun olup olmadığını anlamak amacıyla KMO ve Bartlett testi yapılmıştır. Kaiser-Meyer-Olki (KMO) katsayısı örneklemin büyüklüğünü test etmek için hesaplanırken normal dağılım koşulu Bartlett testiyle incelenmektedir. Bu kapsamda KMO testi ölçüm sonucunun .50 ve daha üstü, Bartlett küresellik testi sonucunun da istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir (Jeong, 2004: 70). Faktör analizi işleminde ölçek maddelerinin faktörlere atanması ya da ölçekten çıkarılması işlemlerinde faktör yükü değerlerine bakılmıştır.

#### *Güvenirlilik Analizi*

Cronbach's alfa katsayısı ölçeğin güvenilirlik düzeyini vermektedir. Katsayı 0 ile 1 arasında değişmektedir. Alfa ( $\alpha$ ) katsayısına bağlı olarak ölçeğin güvenilirliği şu şekilde yorumlanmaktadır (Nunnally, 1967:248).

- $.00 \leq \alpha < .40$  ise ölçek güvenilir değildir,
- $.40 \leq \alpha < .60$  ise ölçeğin güvenilirliği düşük,
- $.60 \leq \alpha < .80$  ise ölçek oldukça güvenilir,
- $.80 \leq \alpha < 1.00$  ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir.

#### *Çarpıklık ve Basıklık*

Çalışmada finansal okuryazarlık bilgi puanı ve ölçek puanlarının normal dağılıma uygunluğunun belirlenmesi için basıklık ve çarpıklık katsayıları incelenmiştir.

Çizelge 3.5. Çarpıklık ve Basıklık Katsayısı

	n	Çarpıklık	Basıklık
<b>Finansal Okuryazarlık</b>	434	-0,595	-0,512
<b>Erteleme</b>	434	0,696	0,503
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	434	0,659	0,421
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	434	1,165	2,677
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	434	0,462	-0,020

Ölçeklerden elde edilen basıklık ve çarpıklık değerlerinin +3 ile -3 arasında olması normal dağılım için yeterli görülmektedir (Groeneveld ve Meeden, 1984; Moors, 1986; Hopkins ve Weeks, 1990). Katsayılar incelendiğinde puanların normal dağılıma uygun olduğu anlaşılmaktadır. Bu kapsamda çalışmada parametrik test teknikleri kullanılmıştır.

Ölçek puanının demografik değişkenlere göre farklılık gösterme durumunun analiz edilmesi için t testi ve ANOVA testi kullanılmıştır. T testi, 2 gruplu demografik değişkenlerin analizinde kullanılırken, ANOVA testi k ( $k > 2$ ) gruplu değişkenlerin analizinde kullanılmıştır. Bununla birlikte, finansal okuryazarlık düzeyi ile ölçek puanları arasındaki ilişki Pearson korelasyon testi ile analiz edilmiştir.

### *Lojistik Regresyon*

Çalışmada, otomatik katılımlı BES'e katılım durumunu etkileyen faktörlerin belirlenmesi amacıyla ilgili alanyazın taramasında da sıklıkla kullanıldığı görülen lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Lojistik regresyon analizinde bağımlı değişken bu çalışmada olduğu gibi nicel değil nitel değerler almaktadır. Böylece bağımlı değişkenin iki düzeyli ya da çok düzeyli kategorik (kesikli) verilerden oluşması durumunda; bağımlı değişken ile bağımsız değişken(ler) arasındaki neden-sonuç ilişkisi incelenebilmektedir (Agresti, 1996:103). Bağımsız değişkenlerin ise hepsinin veya bazılarının sürekli ya da süreksiz(kategorik) değişkenler olmasına ilişkin bir kısıtlama bulunmamaktadır. Lojistik regresyon analizi çoklu regresyon analizi için gereken normal dağılım varsayımı veya varyans-kovaryans matrislerinin eşitliği gibi varsayımlar gerektirmemektedir. Bu nedenle, bağımlı değişkenin 0 ve 1 gibi iki düzey ya da ikiden fazla düzey içeren kesikli bir



değişken olması durumunda, teknik esneklik ve kolay yorumlama sağlamaktadır. Diğer yandan, lojistik regresyon analizinde en küçük kareler yönteminden farklı olan, en çok olabilirlik yöntemi kullanıldığı için, analiz yaparken her bağımsız değişkende en az elli kişilik bir grup büyüklüğü olmasına dikkat edilmelidir. Ayrıca, bağımsız değişkenler arasında yüksek korelasyon olup olmadığı da kontrol edilmelidir. Lojistik regresyon sonucunda, bağımlı değişken üzerinde açıklayıcı değişkenlerin etkileri göreceli olasılık oranı (odds ratio) olarak elde edilmekte, bu oran bağımsız değişkendeki bir birimlik değişiminin, bağımlı değişkenin gerçekleşme olasılığını ne kadar arttırdığını vermektedir (Hosmer ve Lemeshow, 2000:2-4; Çokluk, 2010:1361-1369).

### 3.4.3.1. Demografik Değişkenlere İlişkin Betimsel İstatistikler ve Otomatik Katılımlı BES Sözleşmesinin Devam/Sonlanma Nedenleri

Çalışmadaki demografik değişkenlere ve otomatik katılımlı BES sözleşmesinin devam/sonlanma durumuna ilişkin betimleyici istatistikler Çizelge 3.6'da sunulmaktadır.

Çizelge 3.6. Demografik Değişkenlere ve Otomatik Katılımlı BES Sözleşmesinin Devam/Sonlanma Durumuna İlişkin Betimleyici İstatistikler

		n	%
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	209	48,2%
	Erkek	225	51,8%
<b>Yaş</b>	30 yaş ve altı	117	27,0%
	31-35 arası	130	30,0%
	36-40 arası	115	26,5%
	41-45 arası	72	16,6%
<b>Medeni durum</b>	Evli	281	64,7%
	Bekâr	153	35,3%
<b>Hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı</b>	Yok	164	37,8%
	1-2 kişi	181	41,7%
	3 ve daha fazla	89	20,5%
<b>Eğitim düzeyi</b>	Lise	21	4,9%
	Yüksekokul/Üniversite	296	68,2%
	Yüksek lisans/Doktora	117	27,0%
<b>Gelir</b>	4000 TL ve altı	66	15,2%
	4001-6000 TL	104	24,0%
	6001-8000 TL	96	22,1%
	8001-10000 TL	85	19,6%
	10000 TL'den fazla	83	19,1%

<b>Otomatik katılımlı BES'e katılım durumu</b>	Devam ediyor	158	36,4%
	Sonlandırdım	276	63,6%
<b>Sözleşmede BES için maaşınızdan kesinti yapılan katkı payı tutarınız</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	26	16,5%
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	132	83,5%
<b>Sözleşmede BES'de birikimlerinizin değerlendirildiği fon türleri</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	38	24,1%
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	120	75,9%

Çalışmaya katılan kişilerin %51,8'i erkek %48,2'si kadındır. Kişilerin %30'u 31-35 yaş aralığında, %27'si 30 yaş ve altında, %26,5'i 36-40 yaş aralığında, %16,6'sı ise 41-45 yaş aralığındadır. Kişilerin %64,7'si evlidir. Buna göre kişilerin büyük bir kısmının medeni durumunun evli olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kişilerin %41,7'si hanesinde 1-2 kişiye bakmakla yükümlü iken, kişilerin %37,8'inin hanede bakmakla yükümlü olduğu kimse yoktur. Kişilerin %20,5'inin ise hanesinde bakmakla yükümlü olduğu 3 ve daha fazla kişi bulunmaktadır.

Çalışmaya katılan kişilerin çoğunluğu %68,2 oran ile üniversite mezunudur. Bunu %27 ile yüksek lisans/doktora mezunları ve yaklaşık %5 ile lise mezunları izlemektedir. Kişilerin %24'ü 4001-6000 TL gelire sahipken, %22,1'i 6001-8000 TL gelire sahip, %19,6'sı 8001-10000 TL gelire sahip, %19,1'i 10000 TL'den fazla gelire, %15,2'si ise 4000 TL ve altı gelire sahiptir.

Araştırmaya katılan kişilerin %63,6'sı otomatik BES'e katılım durumunu sonlandırmıştır. Buna göre çalışmaya katılan kişilerin büyük bir bölümünün otomatik katılımlı BES'ten çıkış yaptığı söylenebilmektedir. Kişilerin %83,5'inin BES için maaşından kesinti yapılan katkı payı otomatik katılımı sunulan seçenek ve %75,9'unun BES'te birikimlerinin değerlendirildiği fon türü otomatik katılımı sunulan seçenektir.

Çizelge 3.7. Otomatik Katılımlı BES Sözleşmesinin Devam ve Sonlanma Nedenleri

		n	%
<b>Sözleşmeniz devam ediyorsa, sistemde kalmaya karar vermenizde ne/neler etkili oldu?</b>	Tasarruf etmem için bir vesile olması	110	69,6%
	%25 devlet katkısı teşvik edici bulmam	72	45,6%
	Aylık kesintilerin bütçeme uygun olması	68	43,0%
	Emekli olduğumda daha iyi koşullarda yaşamamı sağlayacağı düşünmem	42	26,6%
	Sistemden caymadığım takdirde hak kazanacağım 1000TL ek devlet katkısı teşvik edici bulmam	37	23,4%
	Sistemin devlet politikası olarak desteklenmesini güvenilir bulmam	25	15,8%

<b>Sözleşmenizi sonlandırdıysanız aşağıdaki nedenlerden hangisi/hangileri otomatik katımlı BES'den cayma kararınızda etkili oldu?</b>	Bu birikimin getirilerinin ne olacağına ilişkin endişelerim var.	118	42,8%
	Emeklilik dönemi için zaten farklı biçimlerde tasarruf yapıyorum.	114	41,3%
	Enflasyon vb. gibi ekonominin genel görünümüne ilişkin göstergeler olumsuz beklentilere girmeme neden oluyor.	96	34,8%
	BES'in benim lehime bir politika olduğunu düşünmüyorum.	96	34,8%
	BES'in hükümetin gelir elde etme yöntemi olduğunu düşünüyorum.	86	31,2%
	Sistemin çökmesi ve paramı kaybı yaşamak ile ilgili endişelerim var.	81	29,3%
	Sistemden caymadığım takdirde hak kazanacağım 1000TL ek devlet katkısını az buluyorum.	57	20,7%
	Aylık kesintileri ödeme gücüne sahip değilim.	50	18,1%
	Başka bir bireysel emeklilik sözleşmem var.	39	14,1%
	%25 devlet katkısını az buluyorum.	35	12,7%
	Bu tür bir birikime başlamak için çok erken olduğunu düşünüyorum.	29	10,5%
Bu sistemi değerlendirebilecek kadar bilgiye sahip değilim.	16	5,8%	

Araştırma sonuçlarına göre, kişiler otomatik katımlı BES'te devam etme nedenlerini başlıca "Tasarruf etmem için bir vesile olması", "%25 devlet katkısını teşvik edici bulmam" ve "Aylık kesintilerin bütçeme uygun olması" biçiminde ifade etmektedirler. Otomatik katımlı BES'te devam etme kararında %25 devlet katkısının başlıca nedenlerden biri olması Gülay vd. (2017) ile Kocabıyık ve Küçükçakal (2018)'in çalışmalarında da bulgulanmıştır. Yine Çizelge 3.7'deki sonuçlardan otomatik katımlı BES sözleşmesini sonlandırmada en etkili olan unsurların "Bu birikimin getirilerinin ne olacağına ilişkin endişelerim var", "Emeklilik dönemi için zaten farklı biçimlerde tasarruf yapıyorum", "Enflasyon vb. gibi ekonominin genel görünümüne ilişkin göstergeler olumsuz beklentilere girmeme neden oluyor", "BES'in benim lehime bir politika olduğunu düşünmüyorum" ve "BES'in hükümetin gelir elde etme yöntemi olduğunu düşünüyorum" olduğu görülmektedir. Emeklilik dönemi için farklı biçimlerde tasarruf yapılmasının sıklıkla ifade edilmesi, Gülay vd. (2017) ile Kocabıyık ve Küçükçakal (2018)'in çalışmalarında sıklıkla ifade edilen kişilerin birikimlerini BES dışındaki tasarruf araçlarında değerlendirdikleri bulgusu ile benzerlik taşımaktadır. Diğer yandan, kişilerin otomatik katımlı BES politikasının kendi lehlerine olmadığını ve hükümetin gelir elde etme yöntemi olduğunu düşündükleri bulgusu, Merdan (2017)'in çalışmasının bulgularıyla benzer doğrultudadır.

### 3.4.3.2. Finansal Okuryazarlık Değişkenine İlişkin Analizler

Araştırmaya katılan kişilerin finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemek amacıyla üçü genel, ikisi Türkiye'deki BES'e özgü olan finans bilgisi soruları sorulmuştur.

Çizelge 3.8. Finansal Okuryazarlık Sorularının Doğru Yanıtlanma Oranı

	Yanlış		Doğru	
	n	%	n	%
Bankada vadeli mevduat hesabınızda 1000 TL'niz olduğunu varsayalım. Mevduat faiz oranı yıllık %2 ise, beş yıl sonra hesabınızdaki toplam paranın ne kadar olacağını beklersiniz?	88	20,3%	346	79,7%
Vadeli mevduat hesabınızın bir yıllık faiz oranının %10 ve yıllık enflasyon oranının da %20 olduğunu varsayalım. Bir yıl sonra hesabınızdaki bu para ile ne kadar satın alma işlemi yapabilirsiniz?	104	24,0%	330	76,0%
"Tek bir şirkete ait hisse senedi satın almak, genellikle bir yatırım fonundan daha güvenli getiri sağlar" ifadesi hakkında ne düşünüyorsunuz?	155	35,7%	279	64,3%
"BES'de emeklilik şartı sisteme giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde kalmak ve 56 yaşını doldurmaktır" ifadesi hakkında ne düşünüyorsunuz?	224	51,6%	210	48,4%
"BES yatırım araçlarından para piyasası fonu, hisse senedi fonundan daha risklidir" ifadesi hakkında ne düşünüyorsunuz?	221	50,9%	213	49,1%

Araştırmaya katılanların en fazla doğru yanıt verdiği soru; "Bankada vadeli mevduat hesabınızda 1000 TL'niz olduğunu varsayalım. Mevduat faiz oranı yıllık %2 ise, beş yıl sonra hesabınızdaki toplam paranın ne kadar olacağını beklersiniz?" sorusudur. En az doğru yanıt verilen soru ise "BES'de emeklilik şartı sisteme giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde kalmak ve 56 yaşını doldurmaktır" ifadesi hakkında ne düşünüyorsunuz?" sorusudur. Ayrıca, en az doğru yanıt verilen soruların Türkiye'deki BES'e ilişkin sorular olması dikkat çekmektedir.

Çizelge 3.9. Madde Güçlük İndeksi

Madde	Madde Güçlük İndeksi (p)	Madde Ayırt Edicilik İndeksi (r)
Soru 1	0,80	0,15
Soru 2	0,76	0,21
Soru 3	0,64	0,28
Soru 4	0,48	0,26
Soru 5	0,49	0,30

\* $p < 0,60$ ;  $r < 0,20$ : Bu maddeler kullanılamaz.

Madde analizi testin bir gruba uygulandıktan sonra, istatistik teknikleri yardımıyla test kapsamındaki maddelerin(soruların) tek tek analiz edilmesidir. Madde analizi kusurlu maddelerin belirlenmesinde ve testin iyileştirme gerektiren kısımları hakkında bilgi edinilmesine yardımcı olmaktadır. Madde analizinde maddenin güçlük indeksi (p) maddenin ne kadar doğru cevaplandığını, madde ayırt indeksi (r) ise maddenin bilenle bilmeyeni ne kadar iyi ayırt ettiğini göstermektedir. Analiz sonucunda p değeri 0,60'dan küçük ve r değeri 0,20'den küçük olan maddeler testten çıkarılmalıdır. Bu sonuca göre hiçbir soru bilgi testinden çıkmamıştır.

Çizelge 3.10. Güvenirlik Analizi Sonuçları

<b>Cronbach's Alfa</b>	0,627
<b>KR-20 Değeri</b>	0,629

Finansal okuryazarlık testinin güvenilirlik düzeyinin belirlenmesi amacıyla Cronbach's Alfa ve KR-20 değeri hesaplanmıştır. Analiz sonucuna göre, testin Cronbach's Alfa değeri 0,627 ve KR-20 Değeri 0,629 olarak hesaplanmıştır. Bu da, finansal okuryazarlık değişkeninin oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

### 3.4.3.3. Davranışsal İlgörü Değişkenlerine İlişkin Analizler

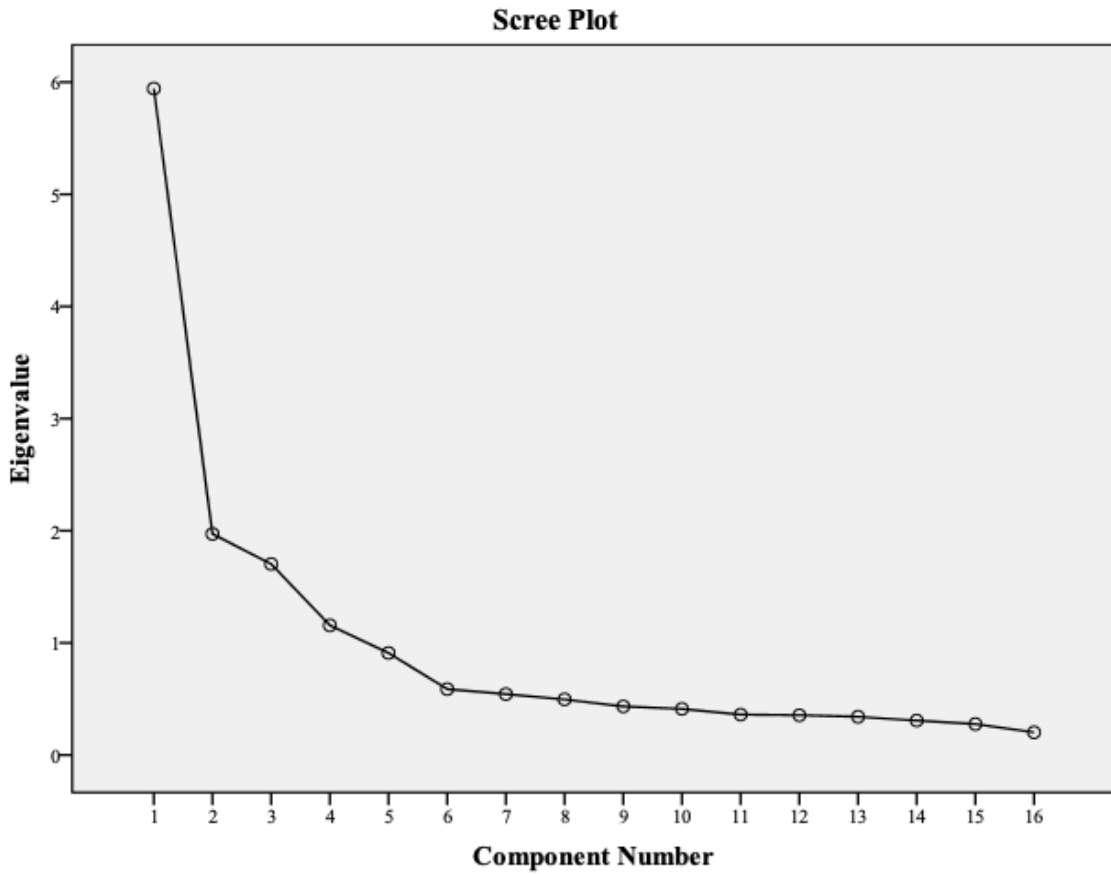
Daha önce belirtildiği gibi, çalışmada otomatik katılımlı BES'de devam etme kararında etkili olduğu düşünülen ve ilgili alanyazın taraması doğrultusunda hazırlanan erteleme, karmaşıklık algısı, sorumluluğu başkasına yükleme ve kamu otoritesi tasdik etkisi değişkenleri kullanılmıştır. Söz konusu değişkenlerin 4 ayrı ölçek olarak kullanımının istatistiki olarak uygunluğuna ilişkin analizler KMO ve Bartlett testi, özdeğerlerin saçılımı grafiği ve varimax döndürme işlemi aracılığıyla yapılmıştır.

Çizelge 3.11. KMO ve Bartlett Değerleri

KMO		0,872
Bartlett Testi	$X^2$	3293,529
	sd	120
	p	0,000

Yapılan faktör analizinde KMO değeri 0,872 olarak hesaplanmıştır. Buna göre örneklem sayısı faktör analizi için uygundur ( $KMO > 0,500$ ). Bartlett testi kapsamında  $X^2$  değeri 3293,529 olarak hesaplanmış ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ( $p < 0,05$ ). Buna göre normal dağılım koşulu sağlanmıştır. KMO ve Bartlett testi sonucuna göre verilerin faktör analizi için uygun olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ölçeğin faktör yapısının belirlenmesi amacıyla özdeğerlerin saçılımını gösteren Scree Plot grafiği incelenmiştir.



Şekil 3.1. Özdeğerlerin Saçılımı Grafiği

Özdeğerlerin saçılımı grafiği (Scree Plot) ve faktör varyansları incelendiğinde ölçeğin 4 faktörlü yapı gösterdiğine karar verilmiştir. 4 faktörlü yapıda soruların faktörlere dağılımının belirlenmesi için varimax döndürme işlemi ile analiz yapılmış ve soruların dağılımı ve faktör yükleri Çizelge 3.12’de verilmiştir.

Çizelge 3.12. Faktör Analizi Sonuçları

	Erteleme	Karmaşıklık Algısı	Sorumluluğu Başkasına Yükleme	Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi	Açıklanan Varyans Oranı	Cronbach's Alfa
Bir karar almam gerektiğinde, onunla ilgili düşünmeye başlamadan önce uzun süre beklerim.	0,835					
Bir karar almayı erteleyebildiğim en son ana kadar ertelerim.	0,794				<b>17,826</b>	<b>0,830</b>
Nihai karara varana kadar önemsiz konular üzerinde çok fazla zaman harcarım.	0,728					
Bir karar aldıktan sonra bile kararım ile ilgili harekete geçmeyi ertelerim.	0,700					
Bireysel emeklilik konusu bana o kadar karmaşık geliyor ki yapılacak en iyi şeyin ne olduğunu anlayamıyorum.		0,855				
Bireysel emeklilik sistemiyle baş etmek beni ürkütüyor.		0,831			<b>17,826</b>	<b>0,830</b>
Bireysel emeklilik sistemi hakkında düşünmekten kaçınıyorum.		0,815				
Konu ne olursa olsun karara varmaktan kaçınıyorum.		0,628				
Herhangi bir konuda karar almayı genellikle başkalarına bırakmayı tercih ederim.			0,824			
Bir karar ben ya da bir başka kişi tarafından alınacaksa, kararı diğer kişinin almasını tercih ederim.			0,777		<b>17,617</b>	<b>0,786</b>
Herhangi bir kararın sorumluluğunu üstlenmekten hoşlanmam.			0,721			
Benden daha bilgili kişilerin benim adıma karar almasını tercih ederim.			0,597			
Kamu otoritesi benim adıma karar aldıysa bu benim için en iyi karardır.				0,892		
Kamu otoritesi benden daha bilgili olduğu için benim lehime karar alır.				0,836	<b>15,458</b>	<b>0,849</b>
Bir karar almam gerektiğinde kamu otoritesine güvenirim.				0,817		
<b>Toplam</b>					<b>68,728</b>	<b>0,871</b>

Faktör analizi sonucunda “Gerçekten mecbur olmadıkça hiçbir konuda karar almam.” sorusu, binişiklik nedeni ile ölçekten çıkarılmıştır. Buna göre ölçeğin 15 soru ve 4 faktörden oluştuğu belirlenmiştir. Analiz sonucunda ölçeğin açıklanan toplam varyansı %68,728 ve Cronbach’s Alfa katsayısı 0,871 olarak hesaplanmıştır.

Ölçeğin birinci faktörü “Erteleme” olarak isimlendirilmiş olup faktör yükü 0,700 ile 0,835 arasında değişen 4 maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %17,826 ve güvenilirlik katsayısı 0,830 olarak hesaplanmıştır.

Ölçeğin ikinci faktörü “Karmaşıklık Algısı” olarak isimlendirilmiş olup faktör yükü 0,628 ile 0,855 arasında değişen 4 maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %17,826 ve güvenilirlik katsayısı 0,830 olarak hesaplanmıştır.

Ölçeğin üçüncü faktörü “Sorumluluğu Başkasına Yükleme” olarak isimlendirilmiş olup faktör yükü 0,597 ile 0,824 arasında değişen 4 maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %17,617 ve güvenilirlik katsayısı 0,786 olarak hesaplanmıştır.

Ölçeğin dördüncü faktörü “Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi” olarak isimlendirilmiş olup faktör yükü 0,817 ile 0,892 arasında değişen 3 maddeden oluşmaktadır. Faktörün toplam varyansı açıklama oranı %15,458 ve güvenilirlik katsayısı 0,849 olarak hesaplanmıştır.

Çizelge 3.13. Puanların Betimsel İstatistikleri

	n	Minimum	Maximum	Ort.	ss
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	434	0,00	100,00	63,50	29,38
<b>Erteleme</b>	434	1,00	5,00	2,37	0,88
<b>Karmaşıklık</b>	434	1,00	5,00	2,29	0,87
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	434	1,00	5,00	1,92	0,74
<b>Kamu Otoritesi Tasdik</b>	434	1,00	5,00	2,23	0,89

Finansal Okuryazarlık düzeyi puan ortalaması  $63,50 \pm 29,38$ , Erteleme puan ortalaması  $2,37 \pm 0,88$ , Karmaşıklık Algısı puan ortalaması  $2,29 \pm 0,87$ , Sorumluluğu



Başkasına Yükleme puan ortalaması  $1,92 \pm 0,74$ , Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puan ortalaması  $2,23 \pm 0,89$ 'dur.

Çizelge 3.14. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörüler Değişkenlerine İlişkin Korelasyon Matrisi

		<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	<b>Erteleme</b>	<b>Karmaşıklık</b>	<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	<b>Kamu Otoritesi Tasdik</b>
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	r	1	-,150**	-,373**	-,142**	-,147**
	p		0,002	0,000	0,003	0,002
<b>Erteleme</b>	r		1	,319**	,553**	,332**
	p			0,000	0,000	0,000
<b>Karmaşıklık</b>	r			1	,407**	,249**
	p				0,000	0,000
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	r				1	,381**
	p					0,000
<b>Kamu Otoritesi Tasdik</b>	r					1
	p					

Finansal Okuryazarlık Düzeyi puanı ile Erteleme ( $r=-0,150$ ), Karmaşıklık Algısı ( $r=-0,373$ ), Sorumluluğu Başkasına Yükleme ( $r=-0,142$ ), Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi ( $r=-0,147$ ) puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır ( $p<0,05$ ).

Erteleme puanı ile Finansal Okuryazarlık Düzeyi ( $r=-0,150$ ), Karmaşıklık Algısı ( $r=0,319$ ), Sorumluluğu Başkasına Yükleme ( $r=0,553$ ), Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi ( $r=0,332$ ), puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır ( $p<0,05$ ).

Karmaşıklık Algısı puanı ile Finansal Okuryazarlık Düzeyi ( $r=-0,373$ ), Erteleme ( $r=0,319$ ), Sorumluluğu Başkasına Yükleme ( $r=0,407$ ), Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi ( $r=0,249$ ) puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır ( $p<0,05$ ).

Sorumluluğu Başkasına Yükleme puanı ile Finansal Okuryazarlık Düzeyi ( $r=-0,142$ ), Erteleme ( $r=0,553$ ), Karmaşıklık Algısı ( $r=0,407$ ), Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi ( $r=0,381$ ), puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır ( $p<0,05$ ).

Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı ile Finansal Okuryazarlık Düzeyi ( $r=-0,147$ ), Erteleme ( $r=0,332$ ), Karmaşıklık Algısı ( $r=0,249$ ), Sorumluluğu Başkasına Yükleme ( $r=0,381$ ), puanları arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişki vardır ( $p<0,05$ ).

Söz konusu bağımsız değişkenler arasında güçlü doğrusal ilişki (yüksek derecede korelasyon) bulunmamaktadır.

#### 3.4.3.4. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ile Davranışsal İçgörülerin Demografik Değişkenlerle ve Otomatik Katımlı BES'e İlişkin Tercihlerle İlişkisine Dair Analizler

Lojistik regresyon modelini kurmadan önce finansal okuryazarlık düzeyi ve davranışsal içgörülerin demografik değişkenlere göre değişkenlik gösterip göstermediğini incelemek, analize ilişkin fikir vermektedir. Bu kapsamda söz konusu değişkenler sırasıyla cinsiyete, yaşa, medeni duruma, hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısına, eğitim düzeyine ve gelir düzeyine göre karşılaştırılmıştır. Ayrıca, yine aynı değişkenler otomatik katımlı BES ve buna ilişkin katkı payı tutarı ve fon tercihlerine göre de karşılaştırılarak analiz yapılmıştır.

Çizelge 3.15. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Cinsiyete göre Karşılaştırılması

Cinsiyet		n	Ortalama	Standart Sapma	t	p
Finansal Okuryazarlık Düzeyi	Kadın	209	58,28	30,65	-3,620	0,000*
	Erkek	225	68,36	27,34		
Erteleme	Kadın	209	2,39	0,90	0,591	0,555
	Erkek	225	2,34	0,86		
Karmaşıklık Algısı	Kadın	209	2,35	0,83	1,357	0,176
	Erkek	225	2,23	0,91		
Sorumluluğu Başkasına Yükleme	Kadın	209	1,93	0,73	0,305	0,761
	Erkek	225	1,91	0,75		
Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi	Kadın	209	2,24	0,88	0,252	0,801
	Erkek	225	2,22	0,89		

\* $p<0,05$

Kadın ve erkekler arasında Finansal Okuryazarlık Düzeyi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Erkeklerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi daha yüksektir (68,36). Diğer yandan, kadın ve erkekler arasında Erteleme, Karmaşıklık Algısı, Sorumluluğu Başkasına Yükleme ve Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ( $p>0,05$ ).

Çizelge 3.16. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Yaşa göre Karşılaştırılması

Yaş	n	Ortalama	Standart Sapma	F	p	
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	30 yaş ve altı	117	62,56	28,47	1,815	0,144
	31-35 arası	130	66,46	27,53		
	36-40 arası	115	65,22	29,98		
	41-45 arası	72	56,94	32,49		
<b>Erteleme</b>	30 yaş ve altı	117	2,36	0,82	0,537	0,657
	31-35 arası	130	2,43	0,87		
	36-40 arası	115	2,37	0,96		
	41-45 arası	72	2,26	0,88		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	30 yaş ve altı	117	2,29	0,80	0,801	0,494
	31-35 arası	130	2,38	0,87		
	36-40 arası	115	2,23	0,95		
	41-45 arası	72	2,21	0,86		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	30 yaş ve altı	117	1,84	0,67	1,922	0,125
	31-35 arası	130	1,93	0,69		
	36-40 arası	115	2,04	0,84		
	41-45 arası	72	1,83	0,76		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	30 yaş ve altı	117	2,23	0,87	1,144	0,331
	31-35 arası	130	2,30	0,91		
	36-40 arası	115	2,25	0,94		
	41-45 arası	72	2,06	0,77		

Yaşı farklı kişiler arasında Finansal Okuryazarlık Düzeyi, Erteleme, Karmaşıklık Algısı, Sorumluluğu Başkasına yükleme ve Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ( $p>0,05$ ).

Çizelge 3.17. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Medeni Duruma göre Karşılaştırılması

Medeni durum		n	Ortalama	Standart Sapma	t	p
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	Evli	281	62,49	29,87	-0,971	0,332
	Bekâr	153	65,36	28,47		
<b>Erteleme</b>	Evli	281	2,33	0,90	-1,112	0,267
	Bekâr	153	2,43	0,86		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	Evli	281	2,34	0,91	1,663	0,097
	Bekâr	153	2,19	0,79		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	Evli	281	1,95	0,79	1,174	0,241
	Bekâr	153	1,86	0,64		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	Evli	281	2,29	0,92	1,922	0,055
	Bekâr	153	2,12	0,81		

Evli ve bekâr kişiler arasında Finansal Okuryazarlık Düzeyi, Erteleme, Karmaşıklık Algısı, Sorumluluğu Başkasına yükleme ve Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ( $p>0,05$ ).

Çizelge 3.18. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Hanede Bakmakla Yükümlü Olunan Kişi Sayısına göre Karşılaştırılması

Bakmakla Yükümlü Kişi Sayısı		n	Ortalama	Standart Sapma	F	p
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	Yok	164	69,39	26,81	8,788	0,000*
	1-2 kişi	181	63,09	28,89		
	3 ve daha fazla	89	53,48	32,30		
<b>Erteleme</b>	Yok	164	2,43	0,88	2,232	0,109
	1-2 kişi	181	2,26	0,86		
	3 ve daha fazla	89	2,47	0,93		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	Yok	164	2,28	0,86	0,058	0,944
	1-2 kişi	181	2,28	0,85		
	3 ve daha fazla	89	2,31	0,94		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	Yok	164	1,91	0,71	0,094	0,910
	1-2 kişi	181	1,91	0,75		
	3 ve daha fazla	89	1,95	0,79		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	Yok	164	2,15	0,85	7,647	0,001*
	1-2 kişi	181	2,14	0,88		
	3 ve daha fazla	89	2,55	0,89		

Hanesinde bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısı farklı olan bireyler arasında Finansal Okuryazarlık Düzeyi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Hanesinde bakmakla yükümlü olduğu kişi olmayanların Finansal Okuryazarlık Düzeyi en yüksek iken (69,39) bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısı 3 ve daha fazla olan kişilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi en düşüktür (53,48). Bu durumda, hanesinde bakmakla yükümlü olduğu kimse bulunmayan kişilerin çoğunluğunun bekar ve üniversite mezunu olmalarının etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Hanesinde bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısı farklı olan bireyler arasında Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Hanesinde bakmakla yükümlü olduğu 3 ve daha fazla olan kişilerin Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi düzeyi en yüksek iken (2,55) bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısı 1-2 olan kişilerin Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi düzeyi en düşüktür (2,14). Bu durumda ise hanesinde bakmakla yükümlü olduğu kişi sayısı sıfır ile iki arasında değişen kişilerin, diğerlerine göre daha genç yaş grubunda olmalarının etkili olduğu düşünülmektedir.

Çizelge 3.19. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Eğitim Düzeyine göre Karşılaştırılması

Eğitim Düzeyi	n	Ortalama	Standart Sapma	F	p	
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	Lise ve altı	21	33,33	25,56	20,693	0,000*
	Yüksekokul/Üniversitesi	296	61,55	29,26		
	Yüksek lisans/Doktora	117	73,85	25,52		
<b>Erteleme</b>	Lise ve altı	21	2,52	0,71	3,155	0,044*
	Yüksekokul/Üniversitesi	296	2,42	0,92		
	Yüksek lisans/Doktora	117	2,20	0,80		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	Lise ve altı	21	2,86	0,69	10,550	0,000*
	Yüksekokul/Üniversitesi	296	2,35	0,88		
	Yüksek lisans/Doktora	117	2,03	0,80		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	Lise ve altı	21	2,10	0,52	1,607	0,202
	Yüksekokul/Üniversitesi	296	1,94	0,79		
	Yüksek lisans/Doktora	117	1,83	0,65		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	Lise ve altı	21	2,44	0,65	5,810	0,003*
	Yüksekokul/Üniversitesi	296	2,30	0,91		
	Yüksek lisans/Doktora	117	2,00	0,81		

Eğitim düzeyi farklı kişiler arasında Finansal Okuryazarlık Düzeyi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Yüksek Lisans/Doktora mezunu kişilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi en yüksek iken (73,85) eğitim düzeyi lise ve altı olan kişilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi en düşüktür (25,56).

Eğitim düzeyi farklı kişiler arasında Erteleme puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Eğitim düzeyi lise ve altı mezunu olan kişilerin Erteleme düzeyi en yüksek iken (2,52) eğitim düzeyi Yüksek Lisans/Doktora olan kişilerin Erteleme düzeyi en düşüktür (2,20).

Eğitim düzeyi farklı kişiler arasında Karmaşıklık Algısı puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Eğitim düzeyi lise ve altı mezunu olan kişilerin Karmaşıklık Algısı düzeyi en yüksek iken (2,86) eğitim düzeyi Yüksek Lisans/Doktora olan kişilerin Karmaşıklık Algısı düzeyi en düşüktür (2,03).

Eğitim düzeyi farklı kişiler arasında Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). Eğitim düzeyi lise ve altı mezunu olan kişilerin Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi düzeyi en yüksek iken (2,44) eğitim düzeyi Yüksek Lisans/Doktora olan kişilerin Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi düzeyi en düşüktür (2,00).

Çizelge 3.20. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Gelir Düzeyine göre Karşılaştırılması

Gelir Düzeyi	n	Ortalama	Standart Sapma	F	p	
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	4000 TL ve altı	66	50,91	31,02	9,988	0,000*
	4001-6000 TL	104	59,62	28,28		
	6001-8000 TL	96	58,54	30,05		
	8001-10000 TL	85	73,41	26,07		
	10000 TL'den fazla	83	73,98	25,71		
<b>Erteleme</b>	4000 TL ve altı	66	2,53	1,08	2,032	0,089
	4001-6000 TL	104	2,50	0,88		
	6001-8000 TL	96	2,32	0,77		
	8001-10000 TL	85	2,25	0,90		
	10000 TL'den fazla	83	2,24	0,79		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	4000 TL ve altı	66	2,52	1,00	2,678	0,031*

	4001-6000 TL	104	2,34	0,83		
	6001-8000 TL	96	2,22	0,85		
	8001-10000 TL	85	2,31	0,93		
	10000 TL'den fazla	83	2,08	0,73		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	4000 TL ve altı	66	1,88	0,82		
	4001-6000 TL	104	1,99	0,76		
	6001-8000 TL	96	1,77	0,53	1,454	0,215
	8001-10000 TL	85	1,99	0,86		
	10000 TL'den fazla	83	1,96	0,73		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	4000 TL ve altı	66	2,32	1,03		
	4001-6000 TL	104	2,18	0,87		
	6001-8000 TL	96	2,25	0,88	0,727	0,574
	8001-10000 TL	85	2,12	0,87		
	10000 TL'den fazla	83	2,30	0,81		

Aylık ortalama gelir düzeyleri farklı kişiler arasında Finansal okuryazarlık Düzeyi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p < 0,05$ ). Gelir düzeyi aylık ortalama 10000 TL'den fazla olan kişilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi en yüksek iken (73,98) gelir düzeyi aylık 4000 TL ve altı olan kişilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi en düşüktür (50,91).

Aylık ortalama gelir düzeyleri farklı kişiler arasında Karmaşıklık Algısı puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p < 0,05$ ). Gelir düzeyi aylık ortalama 4000 TL ve altı olan kişilerin Karmaşıklık Algısı düzeyi en yüksek iken (2,52) gelir düzeyi aylık 10000 TL ve üstü olan hanelerin Karmaşıklık Algısı düzeyi en düşüktür (2,08).

Çizelge 3.21. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İlgörülerin Otomatik Katımlı BES'e katılım durumuna göre Karşılaştırılması

Otomatik katımlı BES'e katılım durumu	n	Ortalama	Standart Sapma	t	p	
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	Devam ediyor	158	65,95	30,41	1,314	0,190
	Sonlandırdım	276	62,10	28,74		
<b>Erteleme</b>	Devam ediyor	158	2,45	0,98	1,367	0,173
	Sonlandırdım	276	2,32	0,82		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	Devam ediyor	158	2,20	0,85	-1,614	0,107
	Sonlandırdım	276	2,34	0,88		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	Devam ediyor	158	1,99	0,83	1,582	0,114
	Sonlandırdım	276	1,88	0,69		

<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	Devam ediyor	158	2,44	0,97	3,700	0,000*
	Sonlandırdım	276	2,11	0,81		

Otomatik katılımlı BES sözleşmesi devam eden ve sonlanan kişiler arasında Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p < 0,05$ ). Otomatik katılımlı BES'e katılımı devam eden kişilerde Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı daha yüksektir (2,44).

Çizelge 3.22. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Otomatik Katılımlı BES'te Kesinti Yapılan Katkı Payı Tutarı Durumuna göre Karşılaştırılması

Sözleşmede BES için maaşınızdan kesinti yapılan katkı payı tutarınız		n	Ortalama	Standart Sapma	t	p
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	26	71,54	24,12	1,025	0,307
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	132	64,85	31,47		
<b>Erteleme</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	26	2,59	1,03	0,788	0,432
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	132	2,42	0,97		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	26	2,38	1,09	0,943	0,353
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	132	2,16	0,80		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	26	2,00	0,83	0,042	0,966
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	132	1,99	0,83		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	26	2,46	1,10	0,106	0,916
	Otomatik katılımı sunulan seçenektir	132	2,44	0,95		

Otomatik katılımlı BES sözleşmesinde maaşından kesinti yapılan katkı payını kendi tercihiyle seçen kişiler ile otomatik katılımı sunulan seçeneği seçen kişiler arasında



Finansal Okuryazarlık düzeyi, Erteleme, Karmaşıklık Algısı, Sorumluluğu Başkasına Yükleme ve Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmamaktadır ( $p>0,05$ ).

Çizelge 3.23. Finansal Okuryazarlık Düzeyi ve Davranışsal İçgörülerin Otomatik Katımlı BES'te Birikimlerin Değerlendirildiği Fon Tercih Durumuna göre Karşılaştırılması

Sözleşmede BES’de birikimlerinin değerlendirildiği fon türleri		n	Ortalama	Standart Sapma	t	p
<b>Finansal Okuryazarlık Düzeyi</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	38	79,47	23,47	3,746	0,000
	Otomatik katılımda sunulan seçenektir	120	61,67	31,18		
<b>Erteleme</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	38	2,27	0,83	-1,287	0,200
	Otomatik katılımda sunulan seçenektir	120	2,50	1,02		
<b>Karmaşıklık Algısı</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	38	1,97	0,80	-1,874	0,063
	Otomatik katılımda sunulan seçenektir	120	2,27	0,86		
<b>Sorumluluğu Başkasına Yükleme</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	38	1,74	0,52	-2,887	0,005
	Otomatik katılımda sunulan seçenektir	120	2,08	0,89		
<b>Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi</b>	Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur	38	2,32	0,99	-0,863	0,390
	Otomatik katılımda sunulan seçenektir	120	2,48	0,97		

Sözleşmede BES’te birikimlerin değerlendirildiği fon türlerini kendi yaptığı tercih sonucunda seçen kişiler ile otomatik katılımda sunulan seçenekleri seçen kişiler arasında Finansal Okuryazarlık Düzeyi puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p<0,05$ ). BES’te birikimlerinin değerlendirildiği fon türlerini kendi yaptığı tercihler sonucu seçen kişilerin Finansal Okuryazarlık Düzeyi daha yüksektir (79,47).

Sözleşmede BES'te birikimlerin değerlendirildiği fon türlerini kendi yaptığı tercih sonucunda seçen kişiler ile otomatik katılımda sunulan seçenekleri seçen kişiler arasında Sorumluluğu Başkasına Yükleme puanı bakımından istatistiksel olarak anlamlı fark bulunmaktadır ( $p < 0,05$ ). BES'te birikimlerinin değerlendirildiği fon türlerini otomatik katılımda sunulan seçeneği seçen kişilerin Sorumluluğu Başkasına Yükleme düzeyi daha yüksektir (2,08).

### 3.4.3.5. Lojistik Regresyon Analizi

Daha önce incelendiği üzere, otomatik katılımlı BES davranışsal iktisadın öntanımlı seçeneklerin etkisi doğrultusunda tasarrufa ilişkin en çok uygulanan politikalarından biridir. Bu bağlamda Ankara ili kamu kurum ve kuruluş çalışanları için söz konusu politikanın nasıl işlerlik kazandığının ilgili davranışsal içgörülerini de dikkate alarak incelenmesi, hem davranışsal iktisat teorisinin ampirik olarak test edilmesini hem de ilgili politikanın bütüncül bir bakış açısıyla irdelenmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla, ilgili tüm değişkenlerin dahil edildiği bir model ile analiz yapmak, bu amaca hizmet etmektedir. Lojistik regresyon yönteminin kullanıldığı bu analizde yalnızca eğitim durumuna ilişkin kategorik değişken, her bir kategoride yeterli sayıda gözlem olmadığı için modele dahil edilememiştir. Öte yandan, finansal okuryazarlık düzeyi puanları beklendiği gibi, eğitim seviyesi arttıkça arttığı için, modelde eğitim durumu kategorik değişkeninin yer almaması analizin bütüncül bakış açısını bozmamaktadır. Yapılan lojistik regresyon analizinde otomatik katılımlı BES'i sonlandıranlar için 1 değeri atanırken, devam edenler için 0 değeri atanmıştır. Kurulan lojistik modelin geçerliliğine ilişkin testler Çizelge 3.24 ve Çizelge 3.25'te verilmektedir.

Çizelge 3.24. Lojistik Regresyon Model Katsayıları Anlamlılığı

	$\chi^2$	sd	p
Step	45,954	16	0,000
Block	45,954	16	0,000
Model	45,954	16	0,000

Yapılan lojistik regresyonu için kurulan model istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ( $X^2=45,954$ ;  $p<0,05$ ). Buna göre, modeldeki değişkenlerin katsayıları sıfırdan farklıdır, başka bir deyişle, modeldeki bağımsız değişkenler bağımlı değişkenin açıklanmasında etkilidir.

Çizelge 3.25. Lojistik Regresyon Model Özeti

-2 Log likelihood	Cox & Snell $R^2$	Nagelkerke $R^2$
523,207	0,100	0,138

-2LL ya da -2log olabilirlik (-2log likelihood) bir model uyumu indeksidir. En çok olabilirlik kestiriminin ne kadar iyi uyuma işaret ettiğine ilişkin temel ölçü, çoklu regresyondaki kareler toplamına benzeyen "olabilirlik değeridir". Lojistik regresyon, kestirilen model uyumunu olabilirlik değerinin -2 log'unu alarak ölçmektedir. -2LL'nin alabileceği en küçük değer 0'dır ve mükemmel uyuma karşılık gelmektedir ve -2LL=0 olduğunda, olabilirlik=1'dir. Buna göre -2LL küçüldükçe modelin uyum iyiliği artmaktadır. En küçük -2LL değeri bu modelde elde edilmiştir. Cox & Snell  $R^2$  ve Nagelkerke  $R^2$  değerleri ise lojistik model tarafından açıklanan varyans miktarını göstermekte ve 1.00 mükemmel model uyumunu ifade etmektedir. Cox & Snell  $R^2$  hiçbir zaman 1'e ulaşmamakta ve bu nedenle yorumlanması çok kolay olmamaktadır. Bu nedenle Nagelkerke  $R^2$  değeri hesaplanmaktadır. Nagelkerke  $R^2$  katsayısı, aralığın 0-1 arasında değişmesini sağlamak adına Cox & Snell katsayısının dönüşüme uğramış şeklidir. Bu modelde Nagelkerke  $R^2$  değeri 0.138'dir Buna göre bağımsız değişkenler, incelenen bağımlı değişkendeki değişimin %13,8'ini açıklamaktadır.

Çizelge 3.26. Lojistik Regresyon Sonuçları

	B	sh	Wald	sd	p	Görel Olasılık(ODDS) Oranı
Kadın	-0,630	0,223	7,989	1	<b>0,005*</b>	0,533
Yaş			3,902	3	<b>0,272</b>	
30 yaş ve altı	0,635	0,355	3,195	1	<b>0,074</b>	1,888
31-35 arası	0,170	0,336	0,256	1	<b>0,613</b>	1,185
36-40 arası	0,295	0,329	0,807	1	<b>0,369</b>	1,344
Evli	0,570	0,291	3,835	1	<b>0,050*</b>	1,768

Hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı			5,266	2	<b>0,072</b>	
Yok	0,737	0,358	4,236	1	<b>0,040*</b>	2,090
1-2 kişi	0,141	0,291	0,237	1	<b>0,626</b>	1,152
Gelir			2,136	4	<b>0,711</b>	
4000 TL ve altı	0,588	0,415	2,005	1	<b>0,157</b>	1,800
4001-6000 TL	0,204	0,345	0,349	1	<b>0,555</b>	1,226
6001-8000 TL	0,160	0,343	0,218	1	<b>0,641</b>	1,173
8001-10000 TL	0,120	0,339	0,125	1	<b>0,724</b>	1,127
Finansal Okuryazarlık Düzeyi	-0,007	0,004	2,582	1	<b>0,108</b>	0,993
Erteleme	-0,080	0,148	0,294	1	<b>0,588</b>	0,923
Karmaşıklık Algısı	0,335	0,156	4,594	1	<b>0,032*</b>	1,398
Sorumluluğu Başkasına Yükleme	-0,159	0,192	0,686	1	<b>0,407</b>	0,853
Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi	-0,523	0,139	14,158	1	<b>0,000*</b>	0,593
Sabit	1,064	0,711	2,242	1	<b>0,134</b>	2,897

Lojistik regresyon sonucuna göre cinsiyet, medeni durum, hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı, Karmaşıklık Algısı ve Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi, otomatik katılımlı BES'e katılım durumu üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahiptir.

İstatistiksel olarak anlamlı çıkan demografik değişkenler incelendiğinde; kadınların otomatik katılımlı BES'i sonlandırma olasılığının erkeklere göre %47 oranında daha az olduğu görülmektedir. Bu bulgu, Brown vd. (2012; 2016) çalışmasındaki bulgularla çelişse de, söz konusu çalışmalarda kadınların erkeklere göre daha fazla finansal bilgiye sahip olmaları nedeniyle, beklenen bir sonuçtur. Diğer yandan, Madrian ve Shea (2001) ve Türkiye'de benzer bir çalışma gerçekleştiren Aksoy (2019) otomatik katılımlı BES'te kadınların sistemde kalma olasılığının erkeklere daha fazla olduğunu bulgulamaktadır. Dolayısıyla, bu çalışmada da kadınların finansal okuryazarlığının erkeklere göre daha düşük olduğu göz önüne alındığında, elde edilen bu bulgunun beklentilerle, bu anlamda uyumlu olduğu görülmektedir. Evli kişilerin otomatik katılımlı BES'i sonlandırma olasılığının bekâr kişilere göre 1,77 kat daha fazla olduğu görülmektedir. Aksoy (2019) da benzer sonuca ulaşarak bunu evli kişilerin eş ve çocuklarının gereksinimlerinin daha fazla tüketim harcamasına yol açması ve dolayısıyla tasarruf etme gücünü azaltmasının etkili olduğu biçiminde açıklamaktadır. Ancak, bu çalışmada hanede bakmakla yükümlü olduğu kimse olmayan kişilerin ise otomatik katılımlı BES'i sonlandırma olasılığının, en az 3 kişiye bakmakla yükümlü olan kişilere göre 2,09 kat daha fazla olduğu bulgusu, başka açıklamalar da gerektirmiştir. Örnekleme hanesinde bakmakla yükümlü olduğu kimse bulunmayan kişilerin, en az 3 kişiye bakmakla yükümlü olanlara göre çok daha genç ve

daha yüksek eğitim düzeyine sahip olmasının bu sonuçta belirleyici olduğu düşünülmektedir. Ayrıca Brown vd. (2016) çocuklu kişilerin ötanımlı seçenekte kalma olasılığının daha fazla olduğunu bulgulamaktadır. Bu nedenle, otomatik katılımlı BES davranışına ilişkin araştırmalarda örneklem sayısı artırılarak; medeni duruma ilişkin kategorilerin evli ve çocuklu, evli ve çocuksuz, boşanmış ve çocuklu vb. gibi detaylandırılarak incelenmesinin farklı bulgular sağlayacağı düşünülmektedir.

Analize göre, davranışsal içgörülerden karmaşıklık algısı ve kamu otoritesi tasdik etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır. Karmaşıklık algısındaki 1 birimlik artış otomatik katılımlı BES'i sonlandırma olasılığını 1,40 kat artırmaktadır. Bu bulgu, davranışsal iktisat teorisinin öngördüğü; kişilerin BES'i karmaşık bulduklarında otomatik katılımlı ötanımlı seçeneğin etkili olacağı argümanı ile çelişmektedir. Örneklemdeki Ankara ili kamu çalışanları için ise BES'i karmaşık algılamının onları sistemden çıkmaya yönelttiği anlaşılmaktadır. Bunun nedeninin, diğer çalışmalarda da belirtildiği gibi, Türkiye'de otomatik katılımlı BES'e ilişkin yeterli bilgilendirilmenin yapılmadan geçilmesinin olması mümkündür. Kamu Otoritesi Tasdik Etkisi ise davranışsal iktisat teorisinin öngördüğü gibi, anlamlı çıkmıştır. Buna göre kamu otoritesi tasdik etkisindeki 1 birimlik artış otomatik katılımlı BES'i sonlandırma olasılığını %40 oranında azaltmaktadır. Dolayısıyla, çalışmadaki örneklem için otomatik katılımlı BES'de devam etme motivasyonunun arkasında, politikayı kamunun tavsiyesi olarak görmenin olduğunu söylemek yanlış olmamaktadır.

### 3.5. Değerlendirme ve Öneriler

Ötanımlı seçeneklerin bireysel emeklilik planlarında otomatik katılım, otomatik yükseltme ve otomatik portföy dağılımı gibi stratejilerle birçok ülkede başarıyla uygulanması, davranışsal iktisatın tasarruf davranışını değiştirmedeki etkisini ortaya koymaktadır. Bir kamu politikası olarak yürürlüğe giren bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım stratejisinin Türkiye'deki başarısı ise tartışmalı olmakla birlikte, söz konusu stratejinin bireysel emeklilik sistemine ivme kazandırdığı görülmektedir. Bu ivmenin hangi demografik ve davranışsal unsurlar aracılığıyla kazanıldığının araştırılmasının önemli olduğu düşüncesiyle yapılan bu çalışmada, BES'in karmaşık algılandığı ve kamu otoritesi tasdik etkisinin belirleyici olduğu bulgulanmıştır. Türkiye'de otomatik katılımlı BES'e toplum yeterince bilgilendirilmeden geçildiği birçok çalışmada

vurgulanmıştır (Gülay vd. 2017; Kocabıyık ve Küçükçakal, 2018; Rudolph, 2019). Diğer taraftan, sistemden cayma nedenlerinin başında gelen birikimlerin getirisine dair duyulan endişenin, Türkiye'de geçmiş yıllarda kamu yönlendirmesiyle yapılan tasarrufların yönetimindeki başarısızlıklar ve Aksoy (2019)'un da belirttiği gibi, bireysel emeklilik fonlarının geçmiş yıllarda düşük getiri sağlamasından kaynaklanıyor olması muhtemeldir. Bu nedenle, gerekli bilgi ve eğitimlerin verilmesinin yanı sıra, sisteme olan güvenin sağlanması için kamu otoritesine büyük rol düştüğü görülmektedir. Nitekim otomatik katılımlı BES'te kalmaya devam edenlerde kamu otoritesi tasdik etkisinin belirleyici olduğu bulgusundan da hareketle, bu stratejinin başarısında kamu otoritesine duyulan güvenin önemli olduğu anlaşılmaktadır.

Bu ampirik araştırma, otomatik katılımlı BES stratejisinin emeklilik tasarrufunu neden etkilediğini, davranışsal iktisat bakış açısıyla yurt içi yazında inceleyen ilk çalışmalardan biridir. Dolayısıyla, belirli kısıt ve eksiklikleri bulunmaktadır. Bu bağlamda, araştırmanın daha büyük örneklem, özel sektör çalışanları ve demografik özellikleri detaylandırılmış farklı heterojen gruplar için de yapılması önerilmektedir. Her ne kadar bu çalışmada gelir, yaş ve finansal okuryazarlık değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmasa da, farklı örneklerde bulguların değişebileceği öngörülmektedir. Çünkü Sunstein (2017b)'nin belirttiği gibi, toplumdaki tercihlerin çok fazla heterojenlik gösterdiği durumlarda, öntanımlı seçenekler başarılı olmamaktadır. Bu durumda, ilgili her gruba göre değişen özelleştirilmiş öntanımlı seçeneklerin (personalized default options) tasarlanması gerekebilmektedir. Ayrıca seçilen örnekleme göre araştırılacak davranışsal içgörüler de çeşitlendirilmelidir. Örneğin, özel sektör çalışanları ile yapılacak bir çalışmada tasdik etkisi işveren bazında da araştırılmalıdır. Öntanımlı seçeneklere ilişkin analizlerde bir diğer önemli konu, maaşlardan kesinti yapılan katkı payı tutarı ve fon tercihlerine ilişkin sunulan seçeneklerdir. Bu çalışmada finansal okuryazarlığın ve davranışsal unsurların kesinti yapılan katkı payı tercihlerinde etkili olmadığı ancak fon tercihlerinde etkili olduğu, hipotez testi ile gösterilmiştir. Sorumluluğu başkasına yükleme eğiliminde olanların birikimlerini otomatik katılımda sunulan fonlarda tutması, bu kişilerin getirilerinde maddi kayıp yaşamaması için fon tercihlerine ilişkin otomatik stratejilerin dikkatlice tasarlanması gerektiğine dair sinyal vermektedir. Bu çalışmada, yazında genellikle otomatik stratejilerin etkili olmasının başlıca nedeni olarak sunulan erteleme davranışının belirleyici olmadığı vurgulanmıştır. Bunda erteleme davranışını ölçmek için farklı araçlar kullanılması ve öntanımlı uygulamaların her çalışmada farklı olması gibi nedenlerin yanı sıra, erteleme

davranışının daha çok otomatik seçenekte sunulan katkı payı ve fon türünde değişiklik yapılmaması biçiminde görülmesinin etkili olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle, ileride yapılacak çalışmalarda otomatik katılımlı BES'te katkı payı ve fon türünde hiç değişiklik yapmadan devam eden kişilerin davranışlarının ayrıca çalışılması önerilmektedir. Böylece ileride uygulanması olası otomatik yükseltme ve otomatik portföy dağılımı stratejilerine ilişkin önemli bilgiler edinileceği öngörülmektedir.

Son olarak, araştırma sorularına hangi oranda devlet katkısının daha teşvik edici olacağı, otomatik katılımlı BES'te kalanların başka bir emeklilik sözleşmesinin olup olmadığı ve sistemden cayanların kararlarında iş arkadaşlarının etkisinin (peer effect) olup olmadığının eklenmesinin ileride yapılacak araştırmaları daha kapsamlı kılacağı düşünülmektedir.

## SONUÇ

Kişiler neden tasarruf ederler? Bu soruya kötü günlerinde tampon işlevi görmesi için, gelecekte daha iyi koşullarda yaşamaları için, çocuklarının eğitim masraflarını karşılamak için gibi birçok yanıt üretmek mümkündür. Kişiler neden tasarruf etmezler? Yeterince gelirleri olmadığı için, geleceği önemsemedikleri için ya da basitçe tüketmeyi sevdikleri için mi? Öyleyse söz konusu değişkenlerden biri sabit tutulduğunda, ceteris paribus, örneğin gelir düzeyi aynı olan kişilerin tasarruf kararları da aynı olur mu? Neden bazı kişiler tasarruf etmek ve tasarruflarını yönetmek isterken, benzer koşullara sahip diğer kişiler bunu önemsemez? Bu sorular bizi kişiden kişiye farklılık gösteren tasarruf davranışına götürmektedir. Bu bağlamda, tasarruf davranışı incelemesi, tasarruf sahiplerinin davranışsal özelliklerini betimlediği kadar, tasarruf yap(a)mayan kişilerin de motivasyon, algı, tutum ve davranışlarını anlamamızı sağlamaktadır. Böylece, kişiler arası değişiklik gösteren ilgili unsurların detaylı ve kapsamlı bir betimlemesi, kişilerin tasarruf davranışını etkileme amacına hizmet etmektedir.

Elbette ki, tasarruf davranışını tahmin etmeye dönük herhangi bir iktisadi analizde kullanılan gelir, servet, faiz ve geleceğe dair beklentiler gibi değişkenler, tasarruf davranışına dair resmi oldukça belirginleştirmektedir. Öte yandan, tasarruf davranışını betimlemeye dönük bir analiz ise psikolojik temelli bir yaklaşım gerektirmektedir. Bunun bir nedeni, söz konusu değişkenler aynı olduğunda bile kişilerin, davranış anlamında heterojen gruplar oluşturmaları ve bu heterojenliğin çoğunlukla psikolojik özelliklerden kaynaklanmasıdır. Bir diğer nedeni de, davranış betimlemesinde tahminden farklı olarak, davranışına dair ön kabullerin gerçekçi olması gerektiğidir. Başka bir deyişle, amaç tasarruf davranışını betimlemek olduğunda, davranışa dair ön kabullerde bulunmadan doğrudan davranışı gözlemlemek ve hangi unsurun hangi koşullarda hangi davranışa yol açtığını saptamak gerekmektedir. Bu yolla, iktisadi analizin tasarruf davranışına dair çizdiği resimde eksik kalan noktalar tamamlanarak, tasarruf davranışını etkilemenin daha olası hale geleceği düşünülmektedir. Bu bakış açısıyla çalışma, ilk olarak "Mevcut iktisat teorileri tasarruf davranışını açıklamaya dönük hangi psikolojik temelleri barındırmaktadır", daha sonra ise davranışsal iktisatın doğrudan psikolojik temelli analiz yaparak sunduğu geniş yazından faydalanarak "Davranışsal iktisat tasarruf davranışını nasıl ele almaktadır" sorularına yanıt aramıştır.



İlk bölümde, tasarruf ve tasarruf davranışının ne olduğuna ilişkin bir inceleme yapıldıktan sonra, tasarruf teorilerinde başlıca uğraklar olan I. Fisher'in zamanlararası tercih teorisi, J.M. Keynes'in mutlak gelir hipotezi, J. Duesenberry'nin nispi gelir hipotezi, M. Friedman'ın sürekli gelir hipotezi, Modigliani-Brumberg-Ando'nun yaşam döngüsü hipotezi incelenmiştir. Tasarrufa dair ilk analizlerin zamanlararası tercih bağlamında yapılmasına rağmen, iktisat teorilerinde tasarruf davranışının en önemli belirleyeni olarak gelir değişkeninin ele alındığı görülmüştür. Tasarruf davranışında gelir yaklaşımını benimseyen analizlerin çeşitliliği geçmiş, cari, gelecek ya da görelî gelirin mi daha etkili olduğu argümanlarından kaynaklanmaktadır. İktisatın başlıca tasarruf teorilerinin psikolojik temellerinin olduğu; tasarruf motivasyonlarına ya da bireyleri tasarruf yapmaktan alıkoyan kişilik özelliklerine genişçe yer verildiği ancak bu temellerin makro analizde göz ardı edildiği görülmektedir. Ayrıca, tasarrufun genellikle tüketimin diğer yüzü olarak ele alındığı, başka bir deyişle, tasarrufun aktif bir karar olarak incelenmesinden ziyade tasarrufa tüketim planına sadık kalınmasını sağlayan ara bir rol biçildiği anlaşılmaktadır. Oysaki tasarruf aktif bir karar süreci olarak değerlendirildiğinde, tasarrufun oldukça karmaşık ve zor bir karar olduğu; birçok davranışsal ve psikolojik unsurdan etkilendiği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, tasarruf davranışı özelinde bir araştırmanın, psikoloji ile işbirliği içinde olması gerekmektedir. Nitekim çalışmanın ikinci bölümü, bu işbirliğini yapan davranışsal iktisata ve davranışsal iktisattaki tasarruf analizine ayrılmıştır.

Davranışsal iktisat, iktisatın davranışsal-olmayan bir disiplin olduğu karşılığı ile ilgili değildir. İlk bölümde incelenen teorilerden de izlenebileceği üzere, iktisat disiplini gerek tüketim gerekse tasarruf davranışına geniş bir yer vermektedir. Davranışsal iktisatın ayrı bir disiplin haline gelmesi, onun insan davranışına dair -neoklasik-iktisattan farklı varsayımlar yapması ve dolayısıyla farklı bir yaklaşım izlemesinden kaynaklanmaktadır. Bilindiği gibi, neoklasik iktisat bireyin bir homo economicus olduğunu; %100 kendi iyiliği için hareket ettiğini, bulunduğu ortamdan %100 izole karar aldığını, %100 rasyonel, %100 irade gücüne, zamansal tutarlılığa ve öngörüye sahip olduğunu varsaymaktadır. Davranışsal iktisat ise bu varsayımları, kişilerin %100'den daha az olasılıkla bu niteliklere sahip olduğu varsayımlarıyla değiştirmektedir. Böylece neoklasik iktisatta kapsam dışı bırakılan daha gerçekçi davranışları iktisadi analize dahil etmektedir. Davranışsal iktisatın tarihsel gelişimi incelendiğinde farklı yol ayrımlarından geçtiği görülmüştür. Söz konusu ayırım çalışmada erken davranışsal iktisat, geçiş dönemi ve modern davranışsal iktisat

sınıflandırmasıyla verilmiştir. Erken davranışsal iktisat, dönemin öncülerinden H. Simon ve G. Katona'nun analizleri üzerinden aktarılırken, geçiş dönemi D. Kahneman ve A. Tversky'nin başını çektiği davranışsal karar araştırma programı doğrultusunda incelenmiştir. Oldukça geniş bir yazına sahip olduğu görülen modern davranışsal iktisatın, neoklasik iktisatın optimizasyon ilkelerine bağlı kalan ancak onun varsayımlarını eleştiren yaklaşımı, neoklasik fayda maksimizasyon modeli üzerinden örneklendirilerek anlatılmıştır.

Davranışsal iktisatın gelişimi, yöntemi ve yaklaşımı ortaya konduktan sonra, ikinci bölüm tasarruf davranışını davranışsal iktisatın içinden okuma amacıyla devam etmiştir. Erken davranışsal iktisatın temsilcilerinden G. Katona tasarruf davranışına dair kapsamlı bir analiz sunduğu için, öncelikle onun tasarruf davranışını psikolojik olarak nasıl temellendirdiğine ve "isteğe bağlı tasarruf" analizine yer verilmiştir. Davranışsal iktisatın konuyla ilgili oldukça zengin içgörüler sunduğunun anlaşılması üzerine, bu içgörüler sınırlı rasyonalite, bilginin biçimi ile bağlamın önemi ve zamanlararası tercih başlıkları altında sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma, içinde her ne kadar ortak içgörülerini içerse de, söz konusu içgörü ve bulguları düzenli bir biçimde aktarabilme amacıyla yapılmıştır. Kişilerin, tasarruf davranışlarında sınırlı rasyonalitenin etkili olduğunun, başka bir deyişle, kişilerin tasarruf kararlarında sezgisel kısa yollara güvendiklerinin bulgulanması, tasarrufun yaşam döngüsü hipotezindeki optimizasyon problemini çözdükleri varsayımının gerçekliğini sorgulatmıştır. Nitekim, kişilerin yaşam boyu faydalarını ençoklaştıracak şekilde değil, farklı öncelikli hedeflere ve bunların uygulanabilirliklerine göre davrandıkları ya da ancak belirli bir zaman ufku dahilinde optimizasyon yapabildikleri argümanlarından yola çıkan yeni modeller önerildiği görülmüştür. Daha sonra, neoklasik iktisatta analiz dışı bırakılan bilginin kaynağı, biçimi, nasıl algılandığı veya nasıl sunulduğu, davranışsal iktisatın tasarruf davranışı analizindeki yeri incelenmiştir. Davranışsal iktisatın tasarruf davranışına ilişkin içgörülerinin en çok zamanlararası tercih analizinde yoğunlaştığı ve bu analiz sonucunda davranışsal yaşam döngüsü hipotezi ve altın yumurtalar gibi alternatif tasarruf modellerinin geliştirildiği izlenmiştir. Bu kapsamda, tasarruf davranışında başlıca etkili olan psikolojik unsurların zaman-tutarsız tercihler; kişilerin tercihlerinin zamanla değişeceğini ne kadar öngörebildikleri (bu anlamda naif ya da sofistike olup olmaları) ve dolayısıyla otokontrol problemi olduğu anlaşılmıştır. Tüm bu inceleme, ilk bölümde anlatılan teorilerle karşılaştırma yapılarak anlatılmış, böylece davranışsal iktisatın teorik argümanlarını hangi temelden aldığı ortaya konulmuştur. İkinci bölümün son kısmı

tasarrufa ilişkin davranışsal iktisat çerçevesinde önerilen politikalara ayrılmıştır. Davranışsal iktisatın, kişileri tasarruf yapmaktan alıkoyan psikolojik unsurlara odaklanarak, bunların önüne nasıl geçilebileceğini araştırdığı görülmüştür. Bu bağlamda davranışsal iktisatın, kişilerin istedikleri tasarruf planına sadık kalmalarını sağlamak üzere taahhüt mekanizmalarına ve 'hâlihazırda orada bulunarak' tasarruf yapmalarını kolaylaştıran öntanımlı seçeneklerin 'otomatik strateji' uygulamalarına ağırlık verdiği anlaşılmıştır.

İktisat ve psikoloji işbirliğinin tasarruf uygulamalarına başlıca katkısının bireysel emeklilik tasarrufu davranışına ilişkin olduğu sonucuna varılmıştır. Özellikle öntanımlı seçeneklerin bireysel emeklilik tasarruf davranışını değiştirmede etkili olduğunun ve yaygın bir biçimde kullanıldığının görülmesi üzerine, çalışmanın son bölümü öntanımlı seçenekler ve bireysel emeklilik tasarrufuna ayrılmıştır. Öncelikle, öntanımlı seçenekler ve davranışsal iktisattaki diğer uygulamalarına değinildikten sonra öntanımlı seçeneklerin bireysel emeklilik uygulamalarında nasıl kullanıldığı kapsamlı bir biçimde incelenmiştir. Öntanımlı seçeneklerin otomatik katılım, otomatik yükseltme ve otomatik portföy dağılımı biçimindeki uygulamaları yurt dışındaki örnekler üzerinden aktarılmıştır. Yeni Zelanda, İtalya, İngiltere ve Türkiye'nin otomatik katımlı bireysel emeklilik politikasını ülke çapında yürürlüğe koyduğu görülmüştür. Davranışsal iktisatın içgörülerini dikkate alan bu politikanın, yurt içinde de geniş çapta uygulanması, çalışmanın uygulama bölümünün motivasyonunu oluşturmuştur. Bu doğrultuda, Türkiye'deki bireysel emeklilik sistemi değerlendirilmiş ve otomatik katımlı bireysel emeklilik sistemine ilişkin durum analizi yapılmıştır. Öntanımlı seçeneklerin çalışanları bireysel emeklilik planlarına dahil ettiğini ve böylece tasarruflarını yükseltmelerini sağladığını bulgulayan, başka bir deyişle politikanın çıktılara odaklanan birçok çalışma olduğunun ancak bu politikanın nasıl işlerlik kazandığına ilişkin ampirik araştırmaların kısıtlı olduğunun anlaşılması üzerine, öntanımlı seçeneklerin hangi davranışsal içgörüler aracılığıyla etkili olduğuna odaklanılmıştır. Davranışsal iktisatın konuyla ilgili teorik öngörülerini incelendikten sonra ilgili alanyazın taraması yapılmıştır. Teorik ve ampirik inceleme doğrultusunda, Türkiye'de uygulanan bireysel emeklilikte otomatik katılım stratejisinde etkili olduğu düşünülen değişkenler belirlenmiştir. Bir öntanımlı seçenek olarak bireysel emeklilik sistemine otomatik katılım, zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle Ankara ili örneğinde araştırılmıştır. Kamu ve özel sektör çalışanlarının tasarruf bağlamında davranışlarının değişkenlik göstereceği düşünüldüğü için, bu çalışmada kamu çalışanları seçilmiştir. Bu

kapsamda Mayıs 2019 döneminde Ankara'daki kamu kurum ve kuruluş çalışanlarından yüz yüze anket çalışması ile veri toplanmıştır. Toplam 434 kişi ile görüşülmüştür. Örneklem seçiminde, evrene ilişkin genelleme yapılmasını sağlayan seçkisiz (tesadüfi) yöntem, kişisel verileri koruma kanunu nedeniyle, kullanılamamıştır. Ancak, amaçsal örneklemede maksimum çeşitlilik yöntemi seçilerek, olabildiğince farklı kurum ve kuruluşundan ve sosyo-ekonomik düzeyden 45 yaş ve altı çalışanlara ulaşılmıştır. Böylece Ankara ili kamu çalışanları üzerinden, ülkedeki kamu çalışanlarının otomatik katılımlı bireysel emeklilik sistemine dair görüş ve davranışlara ışık tutulması amaçlanmıştır.

Çalışmada kullanılan anket üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde çalışanların demografik özelliklerini ve otomatik katılımlı bireysel emeklilik sözleşmesinin devam/sonlanma durumu ile bunun nedenlerini tespit etmeye dönük soru ve ifadeler yer almaktadır. İkinci bölümde çalışanların finansal okuryazarlık düzeylerini belirlemek amacıyla hazırlanan beş soru bulunmaktadır. Üçüncü bölümde ise ilgili alanyazın doğrultusunda Türkiye'deki otomatik katılımlı bireysel emeklilik davranışında etkili olduğu düşünülen dört davranışsal içgörüyü ölçmeye dönük 5'li Likert ölçeğinde, hazırlanmış ifadeler yer almaktadır. Bu kapsamda, karar probleminin karmaşık algılanması, erteleme, sorumluluğu başkasına yükleme ve kamu otoritesi tasdik etkisi değişkenleri elde edilmiştir. Türkiye genelinde de olduğu gibi, katılımcıların büyük çoğunluğunun (%64) otomatik katılım bireysel emeklilik sözleşmelerini sonlandırdıkları görülmüştür. Sözleşmenin sonlandırılma nedenlerinin başında birikimin getirilerine ilişkin endişe duyulması ve emeklilik dönemi için farklı biçimlerde tasarruf yapılıyor olmasının geldiği; devam ettirilme nedenlerinin başında ise tasarruf edilmesi için bir vesile olması ve %25 devlet katkısının teşvik edici bulunmasının geldiği bulgusuna ulaşılmıştır. Katılımcıların çoğunlukla genel finans sorularına doğru yanıt verirken, en az doğru yanıt verilen soruların Türkiye'deki bireysel emeklilik sistemine ilişkin sorular olması dikkat çekmiştir. Finansal okuryazarlık ve davranışsal içgörü değişkenleri cinsiyet, yaş, medeni durum, hanede bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı, gelir ve eğitim durumuna göre karşılaştırıldıktan sonra otomatik katılımlı BES'in nasıl işlerlik kazandığını araştırmak üzere lojistik regresyon analizi yapılmıştır. Modelde incelenen demografik ve davranışsal içgörü değişkenleri ile finansal okuryazarlık puanları bağımsız değişkenler olarak, otomatik katılımlı BES sözleşmesinin devam/sonlanma durumu bağımlı değişken olarak yer almıştır. Modelin sonuçlarına göre, örneklemedeki katılımcıların otomatik katılımlı BES'e ilişkin kararlarında demografik değişkenlerden cinsiyet, medeni durum ve hanede

bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı; davranışsal içgörü değişkenlerinden kamu otoritesi tasdik etkisi ve karmaşıklık algısı etkili olmuştur.

Bir öntanımlı seçenek olan otomatik katılımlı BES davranışının, çalışmadaki örneklem için iki davranışsal içgörü ile açıklanması, uygulanan politika adına önemli çıkarımlar sunmuştur. Davranışsal iktisat teorisinin öngördüğünün aksine, Ankara ili kamu çalışanları BES'i karmaşık buldukları için otomatik katılımlı sistemde kalmamış; sistemden çıkmayı tercih etmişlerdir. Türkiye'deki BES'e ilişkin finansal okuryazarlık puanlarının düşüklüğü de göz önüne alındığında, kişilerin söz konusu politika hakkında yeterince bilgilendirilmedikleri, bu nedenle de otomatik katılımlı BES'i karmaşık bularak sistemden uzak kalmayı tercih ettiklerini söylemek mümkündür. Diğer yandan, sistemde devam etme kararında kamu otoritesi tasdik etkisinin belirleyici olması, davranışsal iktisatın öntanımlı seçeneklerin bir tavsiye niteliği taşıdığı argümanı ile uyumludur. Türkiye'de söz konusu politikanın bir kamu politikası olarak ülke çapında uygulanması, katılımcıların bunu kamu otoritesi tarafından sunulan bir öneri olarak algılamalarını sağlamıştır. Bu bağlamda, otomatik katılım stratejisinin daha başarılı olması için kamu otoritesine büyük rol düştüğü anlaşılmaktadır.

Bu çalışma öntanımlı seçeneklerin bireysel emeklilik tasarrufunu neden etkilediğini, davranışsal iktisat bakış açısıyla yurt içi yazında inceleyen ilk ampirik araştırmalardan biridir. Bu nedenle, belirli kısıt ve eksikliklere tabidir. Bu bağlamda, araştırmanın daha büyük örneklem, özel sektör çalışanları ve farklı heterojen gruplar için de yapılması ve dolayısıyla daha farklı davranışsal içgörüler de dahil edilerek genişletilmesi önerilmektedir. Ayrıca, çalışanların BES'teki katkı payı tutarı ve fon tercihlerine ilişkin sunulan otomatik seçeneklere duyarlılığının test edilmesinin de, daha etkin politika tasarımları yapmaya imkân tanıyacağı düşünülmektedir.

Son olarak, tasarruf davranışı özelinde disiplinler arası detaylı bir araştırma yapmanın, çalışmanın da amaçladığı gibi, iktisadi analizi çeşitlendirdiği, iktisat politikasının araç kutusunu zenginleştirdiği ve tasarruf davranışını -büyük maliyetlere katlanmadan- istenilen yönde değiştirebildiği anlaşılmıştır.

## KAYNAKÇA

- Agresti, A. (1996). *An Introduction to Categorical Data Analysis*. Wiley-Interscience: New York.
- Ainslie, G. (1975). Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463-496.
- Ainslie, G.(1992). *Picoeconomics: The Strategic Interaction of Successive Motivational States Within the Person*. Cambridge University Press:New York.
- Akgiray, V., Peksevim, S. ve Şener, E. (2016). Emeklilik Fonları ve Finansal İstikrar: Şili ve Türkiye Örneklerinden Dersler. *International Journal of Finance & Banking Studies*, 5(2), 1-20.
- Aksoy, E. E. (2019). "Individual Factors Affecting the Participation of Turkish People in the New Individual Pension System". İçinde *Behavioral Finance and Decision-Making Models*, IGI Global (Ed.), 104-116.
- Ando, A. and Modigliani, F. (2005)."The 'Life-Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests". İçinde *The Collected Papers of Franco Modigliani (Volume 6)*, F. Franco (Ed.), The MIT Press: USA, 47-78.(Eserin orijinali 1963'te yayınlandı).
- Ando, A., Guiso, L., Terlizzese, D. ve Dorsainvil, D. (1992). Saving among Young Households: Evidence from Japan and Italy. *Scandinavian Journal of Economics*, 94(2), 233-250.
- Andreoni J. ve Miller, J.H. (2002). Giving according to GARP: An experimental test of the consistency of preferences for altruism. *Econometrica*, 70:737-753.
- Angeletos, G. M., Laibson, D., Repetto, A., Tobacman, J., ve Weinberg, S. (2001). The hyperbolic consumption model: Calibration, simulation, and empirical evaluation. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47-68.
- Angner, E. (2012). *A Course in Behavioral Economics*. Pgrave Macmillan: UK.
- Angner, E. ve Loewenstein, G. (2012). "Behavioral economics". İçinde *Philosophy of Economics*, vol. 13, D. Gabbay, P. Thagard ve J. Woods (Ed.), Handbook of the Philosophy of Science, Elsevier: Amsterdam, 641-690.
- Antonides, G. (1990). *The lifetime of a durable good: An economic psychological approach*. Kluwer Academic Publishers: Netherlands.
- Ashraf, N., Camerer, C. F. ve Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, behavioral economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), 131-145.
- Ashraf, N., Karlan, D. ve Yin, W. (2003). A Review of Commitment Savings Products in Development Countries. Asian Development Bank: Manila, Phillippines.

- Ashraf, N., Karlan, D. ve Yin, W. (2006). Tying Odysseus to the mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 635-672.
- Attanasio, O.P. ve Banks, J. (2001). The Assessment: Household Saving-Issues in Theory and Policy. *Oxford Review of Economic Policy*, 17(1), 1-19.
- Aydın, A. E. ve Selçuk, E. A. (2017). Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemine Katılım Kararını Etkileyen Faktörler. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(632), 27-37.
- Banks, J., Blundell, R. ve Tanner, S. (1998). Is there a Retirement-Savings Puzzle? *American Economic Review*, 88(4), 769-788.
- Barber, B. M. ve Odean, T. (2001). Boys will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261-292.
- Barberis, N.C. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27 (1), 173-196.
- Beckett, S. (2000). *Godot'yu Beklerken*. U. Ün ve T. Günersel (çev.). Birinci Basım. Kabalcı Yayınevi: İstanbul.
- Benartzi, S. ve Thaler, R. H. (2007). Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 81-104.
- Benartzi, S. ve Thaler, R. H. (2013). Behavioral Economics and the Retirement Savings Crisis. *Science*, 339(6124), 1152-1153.
- Benartzi, S., Peleg, E. ve Thaler, R.H. (2012). "Choice architecture and retirement savings plans". İçinde *The Behavioral Foundations of Public Policy* E. Shafir (Ed.). Princeton University Press: Princeton, 245-263.
- Benzion, U., Rapport, A. ve Yagil, J. (1989). Discount Rates Inferred From Decisions: An Experimental Study. *Management Science*, 35(3), 270-284.
- Berg, J., Dickhaut, J. ve McCabe, K. (1995). Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Berg, N. (2003). Normative Behavioral Economics. *Journal of Socio-Economics*, 32, 411-427.
- Berg, N. ve Gigerenzer, G. (2010). As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *History of Economic Ideas*, 18 (1), 133-166.
- Beshears, J., Choi, J. J., Hurwitz, J., Laibson, D. ve Madrian, B. C. (2015). Liquidity in retirement savings systems: an international comparison. *American Economic Review*, 105(5), 420-25.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson D ve Madrian, B. C. (2008). "The Importance of Default Options for Retirement Saving Outcomes: Evidence from the United States". İçinde *Lessons from Pension Reform in the Americas*, S.J. Kay ve T. Sinha (Ed.). Oxford University Press: US, 59-87.

- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D. ve Madrian, B. C. (2013). Simplification and saving. *Journal of economic behavior & organization*, 95, 130-145.
- Beshears, J., Choi, J. J., Laibson, D. ve Madrian, B. C. (2018). "Behavioral household finance". İçinde *Handbook of Behavioral Economics: Applications and Foundations I*. Elsevier-North Holland: New York, 177-276.
- Binswanger, J. (2012). Life cycle saving: Insights from the perspective of bounded rationality. *European Economic Review*, 56(3), 605-623.
- Blumenstock, J., Callen, M. ve Ghani, T. (2018). Why do defaults affect behavior? Experimental evidence from Afghanistan. *American Economic Review*, 108(10), 2868-2901.
- Böhm-Bawerk, E. von (1891). *The Positive Theory of Capital* (Çev.W.Smart) New York: G.E. Stechert.(Eserin orijinali 1888'de yayımlandı).
- Brown, J. R. ve Previtro, A. (2014). Procrastination, present-biased preferences, and financial behaviors. *Unpublished Working Paper, University of Illinois at Urbana-Champaign and University of Western Ontario*.
- Brown, J. R., Farrell, A. M. ve Weisbenner, S. J. (2012). *The downside of defaults*. NBER Retirement Research Center Paper No. NB 11-01.
- Brown, J. R., Farrell, A. M. ve Weisbenner, S. J. (2016). Decision-making approaches and the propensity to default: Evidence and implications. *Journal of Financial Economics*, 121(3), 477-495.
- Browning, B. ve Lusardi, A. (1996). Household Saving: Micro Theories and Micro Facts. *Journal of Economic Literature*, 34(4), 1797-1855.
- Brune, L., Giné, X., Goldberg, J. ve Yang, D. (2011). Commitments to save: A field experiment in rural Malawi. *The World Bank: Policy Research Working Papers*.
- Burke, J., Hung, A. A. ve Luoto, J. E. (2015). Automatic Enrollment in Retirement Savings Vehicles. *RAND Labor & Population Working Paper*.
- Camerer, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proc. Natl. Acad. Sci. USA*, 96(19), 10575–10577.
- Camerer, C. (2005). Behavioral Economics. Paper presented at World Congress of the Econometric Society, London, 18-24 August.
- Camerer, C. F. ve Loewenstein, G. (2004). "Behavioral Economics: Past, Present, Future". İçinde *Advances in Behavioral Economics* C.F. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin (Ed.). Princeton University Press: New Jersey, 3-51.
- Campbell, B.J. ve Mankiw, N.G. (1989). Consumption, Income and Interest Rates: Rinterpreting the Time Series Evidence. *National Bureau of Economic Research Macroeconomics Annual* (No.2924), 4, 185-246.



- Carroll, C.D. (1997). Buffer-stock Saving and the Life cycle/Permanent Income Hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*, 112(1), 1–55.
- Carroll, G. D., Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B.C. ve Andrew, M. (2009). Optimal Defaults and Active Decisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 124 (4), 1639-1674.
- Chabris, C. F., Laibson, D. I. ve Schuldt, J. P. (2007). "Intertemporal Choice". İçinde *The New Palgrave Dictionary of Economics* S. Durlauf ve L. Blume, (Ed.). İkinci Baskı, Palgrave Macmillan: London.
- Chetty, R., Friedman, J. N., Leth-Petersen, S., Nielsen, T. H. ve Olsen, T. (2014). Active vs. passive decisions and crowd-out in retirement savings accounts: Evidence from Denmark. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(3), 1141-1219.
- Choi, J. J., Laibson, D. ve Madrian, B. C. (2009). Mental accounting in portfolio choice: Evidence from a flypaper effect. *American Economic Review*, 99(5), 2085-95.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C. ve Metrick, A. (2002). Defined contribution pensions: plan rules, participant choices, and the path of least resistance. *Tax policy and the economy*, 16, 67-113.
- Choi, J. J., Laibson, D., Madrian, B. C. ve Metrick, A. (2004). For better or for worse: Default effects and 401 (k) savings behavior. National Bureau of Economic Research (*Perspectives on the Economics of Aging*), University of Chicago Press, 81-126.
- Choi, Y. ve Han, J. S. (2018). Time preference and savings behaviour. *Applied Economics Letters*, 25(14), 994-997.
- Clark, J. M. (1918). Economics and modern psychology. *Journal of Political Economy*, 26, 1–30.
- Curtin, R. (2017). "George Katona: a founder of behavioral economics". İçinde *Routledge Handbook of Behavioral Economics*, R. Frantz, S.H. Chen, K. Dopfer, F. Heukelom, S. Mousavi (Ed). Routledge: Oxon, 18-35.
- Çokluk, Ö. (2010). Lojistik regresyon analizi: Kavram ve uygulama. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri*, 10(3), 1357-1407.
- Danziger, S., Gaag van der J., Smolensky, E. ve Taussig, M.K. (1982). The Life-cycle Hypothesis and the Consumption Behavior of the Elderly. *Journal of Post Keynesian Economics*, 5(2), 208-227.
- Davis, J. B. (2006). The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism. *Journal of Institutional Economics*, 2(1), 1-20.
- Deaton, A. (2005). *Franco Modigliani and Life Cycle Theory of Consumption*. Paper presented at the Convegno Internazionale Franco Modigliani (February). Accademia Nazionale dei Lincei, Rome.
- DellaVigna, S. (2009). Psychology and Economics: Evidence from the Field. *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315-372.

- Devlet Personel Başkanlığı (2018). *Kamu Personel İstatistikleri* (Ocak), Ankara.
- Dhami, S. (2016). *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*. Oxford University Press: New York.
- D'Orlando, F. ve Sanfilippo, E. (2010). Behavioral Foundations for the Keynesian Consumption Function. *Journal of Economic Psychology*, 31(6), 1035-1046.
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard University Press: Cambridge.
- Dupas, P. ve Robinson, J. (2013). Savings constraints and microenterprise development: Evidence from a field experiment in Kenya. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(1), 163-92.
- Epley, N., Mak, D. ve Idson, L. C. (2006). Bonus of Rebate?: The Impact Of Income Framing on Spending and Saving. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19(3), 213-227.
- Ertuğrul, H. M., Gebeşoğlu, P. F.ve Atasoy, B. S. (2018). Mind the gap: Turkish case study of policy change in private pension schemes. *Borsa Istanbul Review*, 18(2), 140-149.
- Falk, A. (2007). Gift-Exchange in the Field. *Econometrica*, 75(5): 1501-1511.
- Fehr, E. ve Schmidt, K.M. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3):817–868.
- Fehr, E., Kirchsteiger, G. ve Riedl, A. (1993). Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 108: 437–459.
- Finke, M. S. ve Huston, S. J. (2013). Time preference and the importance of saving for retirement. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 89, 23-34.
- Fishburn, P. C. ve Rubinstein, A. (1982). Time preference. *International economic review*, 23(3), 677-694.
- Fisher, I. (1908). Are Savings Income?. *American Economic Association Quarterly*, 9(1), 21-47.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. Macmillan Company: New York.
- Flavin, M. (1981). The Adjustment of Consumption to Changing Expectations about Income. *Journal of Political Economy*, 89(5), 974–1009.
- Forsythe, R., Horowitz, J.L., Savin, N. E. ve Sefton, M. (1994). Fairness in Simple Bargaining Experiments. *Games and Economic Behavior*, 6(3): 347–69.
- Frederick, S., Loewenstein, G. ve O'Donoghue, T. (2002). Time Discounting and Time Preference: A Critical Review. *Journal of Economic Literature*, 40 (2), 351-401.
- Friedman, M. (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton University Press: New Jersey.

- Gachter, S. ve Falk, A. (2002). Reputation and Reciprocity: Consequences for the Labour Relation. *Scandinavian Journal of Economics*, 104(1): 1-26.
- Gilad, B., Kaish, S. ve Loeb, P. (1984). From economic behavior to behavioral economics: the behavioral uprising in economics. *Journal of Behavioral Economics* 13(2), 3–24.
- Gneezy, U. ve List, J.A.(2006). Putting Behavioral Economics to Work: Field Evidence of Gift Exchange. *Econometrica*, 74: 1365-1384.
- Goda, G. S., Levy, M. R., Manchester, C. F., Sojourner, A. ve Tasoff, J. (2018). Mechanisms Behind Retirement Saving Behavior: Evidence from Administrative and Survey Data. *TIAA Institute Research Dialogue*, 140.
- Goda, G. S., Manchester, C. F., ve Sojourner, A. J. (2014). What will my account really be worth? Experimental evidence on how retirement income projections affect saving. *Journal of Public Economics*, 119, 80-92.
- Groeneveld, R. A. ve Meeden, G. (1984). Measuring Skewness and Kurtosis. *The Statistician*, 33, 391-399.
- Gülay, T., Işık, M. ve Öztürk, M. (2017). Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi ve Akademisyenlerin Otomatik Katılıma Bakış Açıklarına İlişkin Bir Analiz: Süleyman Demirel Üniversitesi Örneği. *İş ve Hayat*, 3(6), 179-205.
- Güth W., Schmittberger, R. ve Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(4):367–388.
- Hall, R.E. (1978). Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 86(6), 971-987.
- Hargreaves Heap, S. P. (2013). What is the Meaning of Behavioral Economics?. *Cambridge Journal of Economics*, 37, 985-1000.
- Harris, C. ve Laibson, D. (2001). Dynamic choices of hyperbolic consumers. *Econometrica*, 69(4), 935-957.
- Hastings, J. S., Madrian, B. C. ve Skimmyhorn, W. L. (2013). Financial literacy, financial education, and economic outcomes. *Annu. Rev. Econ.*, 5(1), 347-373.
- Heidl, S. (2016). *Philosophical Problems of Behavioural Economics*. Routledge: Oxon.
- Herrnstein, R. (1981). "Self-control as response strength". İçinde *Quantification of steady-state operant behavior*, C. Bradshaw, E. Szabadi ve C. Lowe (Ed). Elsevier-North Holland: New York, 3-20.
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., ve Bailenson, J. N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), 23-37.
- Heukelom, F. (2009). *Kahneman and Tversky and the making of behavioral economics*. Thela Thesis: Amsterdam.

- Heukelom, F. (2014). *Behavioral Economics: A History*. Cambridge University Press: New York.
- Hopkins, K. D. ve Weeks, D.L. (1990). Tests for Normality and Measures of Skewness and Kurtosis: Their Place in Research Reporting. *Educational and Psychological Measurement*, 50, 717-729.
- Hosmer, D. W. ve Lemeshow S. (2000). *Applied Logistic Regression*. İkinci Baskı, John Wiley and Sons: New York.
- Hosseini, H. (2003). The arrival of behavioral economics: from Michigan, or the Carnegie School in the 1950s and the early 1960s?. *Journal of Socio-Economics*, 32, 391-409.
- Hosseini, H. (2011). George Katona: A founding father of old behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, 40, 977-984.
- Hurd, M. D. (1987). Savings of the Elderly and Desired Bequests. *American Economic Review*, 77(3), 298-312.
- Hurd, M. D.(1990). Research on the Elderly: Economic Status, Retirement, and Consumption and Saving. *Journal of Economic Literature*, 28(2), 565-637.
- Iyengar, S. S. ve Kamenica, E. (2010). Choice Proliferation, Simplicity Seeking, and Asset Allocation. *Journal of Public Economics*, 94(7-8), 530-539.
- Iyengar, S. S., Jiang, W. ve Huberman, G. (2003). How much choice is too much? Contributions to 401(k) retirement plans. *Pensions Research Council Working Paper*, PRC WP 2003-10.
- İnternet: Alvi, M. (2016). A manual for selecting sampling techniques in research. Munich Personal RePEc Archive Paper No. 70218. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/70218/1/MPRA>, Erişim Tarihi: 2 Şubat 2019
- İnternet: Ekonomi Bakanlığı Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Daire Başkanlığı, (2018). *Senin Kararın! mı? Kamu Politikası Tasarımında Davranışsal Yaklaşım*. [https://ticaret.gov.tr/data/5b9623ea13b8761ce82c5e34/senin\\_kararin\\_mi.pdf](https://ticaret.gov.tr/data/5b9623ea13b8761ce82c5e34/senin_kararin_mi.pdf), Erişim Tarihi: 8 Şubat 2019,
- İnternet: Emeklilik Gözetim Merkezi, (2018). *Bireysel Emeklilik Sistemi Gelişim Raporu 2017*. <https://www.egm.org.tr/bes2017gr/Flipbook/mobile/index.html#p=1>, Erişim Tarihi: 2 Mart 2019,
- İnternet: Nyhus, E. K. (2002). Psychological determinants of household saving behaviour. Department of Strategy and Management, Norwegian School of Economics and Business Administration, yayınlanmamış doktora tezi. [https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/164358/Nyhus\\_2002.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://brage.bibsys.no/xmlui/bitstream/handle/11250/164358/Nyhus_2002.pdf?sequence=1&isAllowed=y), Erişim Tarihi: 17 Nisan 2017
- İnternet: OECD (2009). *Pensions at a Glance 2009: Retirement-Income Systems in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, [https://doi.org/10.1787/pension\\_glance-2009-en](https://doi.org/10.1787/pension_glance-2009-en), Erişim Tarihi 4 Şubat 2018

- İnternet: OECD (2015). *Pensions at a Glance 2015: OECD and G20 indicators*, OECD Publishing, Paris, [https://doi.org/10.1787/pension\\_glance-2015-en](https://doi.org/10.1787/pension_glance-2015-en). Erişim Tarihi 4 Şubat 2018
- İnternet: OECD (2017). *Pensions at a Glance 2017: OECD and G20 Indicators*, OECD Publishing, Paris, [https://doi.org/10.1787/pension\\_glance-2017-en](https://doi.org/10.1787/pension_glance-2017-en). Erişim Tarihi 4 Şubat 2018
- İnternet: OECD (2018). *Pension Markets in Focus*, OECD Publishing, Paris, <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2018.pdf> Erişim Tarihi 4 Şubat 2018
- İnternet: Simon, H. A. (1978). Rational decision-making in business organizations. Nobel Memorial Lecture, December 8. [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-lecture.html](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/simon-lecture.html), Erişim Tarihi 4 Şubat 2018
- İşcan, C. C. ve Aydın, A. E. (2018). Zaman Tercihi, Hazzın Erteleenmesi ve Bireysel Emeklilik Kararları. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(4), 443-458.
- İşseveroğlu, G., ve Hatunoğlu, Z. (2012). Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sisteminin Makro Ekonomik Dinamiklere Etkisi Kapsamında Swot Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (56), 155-174.
- Jeong, J. (2004). Analysis of The Factors And The Roles of Hrd in Organizational Learning Styles As Identified By Key Informants At Selected Corporations in The Republic of Korea. *Yayımlanmamış doktora tezi*. Amerika: Texas A&M University. Major Subject: Educational Human Resource Development.
- Johnson, E. J. ve Goldstein, D. G. (2003). Do defaults save lives? *Science*, 302, 1338-1339.
- Johnson, E., Bellman, S. ve Lohse, G. (2002). Defaults, framing, and privacy: why opting in opting out? *Marketing Letters*, 13 (1), 5–15.
- Johnson, E., Hershey, J., Meszaros, J., Kunreuther, H., (1993). Framing, probability distortions, and insurance decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7,35–51.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review*, 93(5), 1449-1475.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking Fast and Slow*. Farrar, Strauss, Giroux: New York.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185:1124–1231.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.” *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1972). Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.

- Kahneman, D., Knetsch, J. L. ve Thaler, R.H. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98(6): 1325-48.
- Kao, Y. F. ve Velupillai, K. V. (2015). Behavioral Economics: Classical and modern. *The European Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 236-271.
- Karlan, D. (2009). Committed to Savings: Using Behavioral Economics to Motivate Members. Filene Research Institute: USA.
- Karlan, D., Ratan, A. L. ve Zinman, J. (2014). Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda. *Review of Income and Wealth*, 60(1), 36-78.
- Katona, G. (1944). The Role of the Frame of Reference in War and Post-War Economy. *American Journal of Sociology*, 49(4), pp. 340-347.
- Katona, G. (1949). Effect of Income Changes On The Rate of Saving. *The Review of Economics and Statistics*, 31 (2),95- 103.
- Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behavior*. McGraw-Hill: New York.
- Katona, G. (1972) . “Theory of expectations”. İçinde *Human behavior in economic affairs Essays in Honor of George Katona* B. Strümpel, J.N. Morgan ve E. Zahn (Ed.), Elsevier: Amsterdam, 549-581.
- Katona, G. (1974). Psychology and Consumer Economics. *Journal of Consumer Research*, 1-8.
- Katona, G. (1975). *Psychological economics*. Elsevier: New York.
- Katona, G. ve Morgan, J.N. (1980). *Essays on Behavioral Economics*. The Institute for Social Research, The University of Michigan: Ann Arbor.
- Katona, G. ve Strümpel, B. (1978). *A New Economic Era*. Elsevier: New York.
- Kelman, M. (2011). *The heuristics debate*. Oxford University Press: Oxford.
- Keynes, J. M. (2013). *The General Theory of Employment, Interest and Money*(4. Baskı). Cambridge University Press: New York. (Eserin orijinali 1936'da yayımlandı).
- Khan, H. H., Naz, I., Qureshi, F. ve Ghafoor, A. (2017). Heuristics and stock buying decision: Evidence from Malaysian and Pakistani stock markets. *Borsa Istanbul Review*, 17(2), 97-110.
- Kliger, D. ve Kudryavtsev, A. (2010). The Availability Heuristic and Investors' Reaction to Company-Specific Events. *The Journal of Behavioral Finance*, 11(1), 50-65.
- Knoll, M. A. (2010). The Role Of Behavioral Economics and Behavioral Decision Making in Americans' Retirement Savings Decisions. *Social Security Bulletin*, 70 (4),1-23.

- Kocabıyık, T. ve Küçükçakal, Z. (2018). Türkiye’de Bireysel Emeklilik Sistemi Ve Çalışanların Otomatik Katılımdan Ayrılma Nedenleri: Isparta İlinde Bir Uygulama. *Journal Of Life Economics*, 5(4), 233-254.
- Koopmans, T. C. (1960). Stationary Ordinal Utility and Impatience. *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, 28(2), 287-309.
- Kotlikoff, L. (1988). Intergenerational Transfers and Savings. *Journal of Economic Perspectives*, 2(2), 41–58.
- Kotlikoff, L. ve Summers, L.H. (1981). The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Formation. *Journal of Political Economy*, 89(4), 706–732.
- Laibson D., Repetto A. ve Tobacman J. (2003). "A Debt Puzzle". İçinde *Knowledge, Information, and Expectations in Modern Macroeconomics: In Honor of Edmund S. Phelps*, P. Aghion, R. Frydman, J. Stiglitz, M. Woodford (Ed.). Princeton: Princeton University Press, 228-266.
- Laibson, D. (1996). Hyperbolic Discounting, Undersaving, and Savings Policy. *Working Paper 5635*. Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research.
- Laibson, D. (1997). Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 443-478.
- Laibson, D. (1998). Life-cycle Consumption and Hyperbolic Discount Functions. *European economic review*, 42(3-5), 861-871.
- Laibson, D. ve Zeckhauser, R. (1998). Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16, 7–47.
- Laibson, D., Repetto, A., ve Tobacman, J. (2007). Estimating Discount Functions with Consumption Choices over the Lifecycle , *NBER (Working Paper No. 13314)*. National Bureau of Economic Research.
- Laibson, D., Repetto, A. Tobacman, Hall, R., Gale, W. ve Akerlof, G. (1998). Self-control and Saving for Retirement. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 91-196.
- Lancaster, K. (1963). An axiomatic theory of consumer time preference. *International Economic Review*, 4(2), 221-231.
- Lee, B., O'Brien, J., ve Sivaramakrishnan, K. (2008). An analysis of financial analysts' optimism in long-term growth forecasts. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(3), 171-184.
- Levitt, S. D. ve List, J. A. (2008). Homo economicus evolves. *Science*, 319, 909-910.
- Lewin, S. B. (1996). Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century. *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293–1323.
- Loewenstein, G. (1988). Frames of Mind in Intertemporal Choice. *Management Science*, 34, 200–14.

- Loewenstein, G. (1992). "The fall and rise of psychological explanations in the economics of intertemporal choice". İçinde *Choice over time*, G. Loewenstein ve J. Elster (Ed). Russell Sage Foundation: New York, 3-34.
- Loewenstein, G. (1996). Out of Control: Visceral Influences on Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65, 272–92.
- Loewenstein, G. ve Prelec, D. (1992). Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2),573–597.
- Lusardi, A. ve Mitchell, O. S. (2011). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing (No. w17078). National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A. ve Mitchell, O.S. (2005). Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing. *Working Paper No. WP 2005-108*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Retirement Research Center.
- MacLeod, P., Fitzpatrick, A., Hamlyn, B., Jones, A., Kinver, A. ve Page, L. (2012). Attitudes to pensions: The 2012 survey. *Department of Work and Pension: Research Report*, 813.
- Madrian, B. C. (2012). "Matching Contributions and Savings Outcomes: A Behavioral Economics Perspective". İçinde *Matching Contributions for Pensions: A Review of International Experience*, R. Hinz, R. Holzmann, D. Tuesta ve N. Takayama (Ed). The World Bank, 289-309.
- Madrian, B. C. ve Shea, D. F. (2001). The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior. *The Quarterly journal of economics*, 116(4), 1149-1187.
- Malmendier, U. ve Tate, G.(2005). CEO Overconfidence and Corporate Investment. *Journal of Finance*, 60(6): 2661–2700.
- Mann, L., Burnett, P., Radford, M. ve Ford, S. (1997). The Melbourne Decision Making Questionnaire: An instrument for measuring patterns for coping with decisional conflict. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10(1), 1-19.
- McCalley, LT. (2006). From motivation and cognition theories to everyday applications and back again: the case of product-integrated information and feedback. *Energy Policy*, 34(2):129–37.
- McClure, S. M., Laibson, D. I., Loewenstein, G. ve Cohen, J. D. (2004). Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards. *Science*, 306(5695), 503-507.
- Merdan, K. (2017). Bireysel Emeklilik Sisteminde Otomatik Katılımın Kamu ve Özel Sektör Çalışanları Açısından Değerlendirilmesi (Gümüşhane İli Üzerine Bir Örnek). *Social Sciences Studies Journal (SSSJJournal)*, 3(12), 2029-2040.
- Mitchell, O. S. ve Utkus, S. P. (2002). *The role of company stock in defined contribution plans*, National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper No. 9250*.



- Mitchell, O. S. ve Utkus, S. P. (2004). Lessons from behavioral finance for retirement plan design. *Pension design and structure: New lessons from behavioral finance*, 18(1), 82-94.
- Modigliani, F. (1986). Life-cycle, Individual Thrift and Wealth of Nations (Nobel Lecture delivered in Stockholm, Sweden, December 9, 1985). *American Economic Review*, 76(3), 297-313.
- Modigliani, F. ve Brumberg, R. (1979). "Utility Anaysis and Aggregate Consumption Function: An Attempt to Integration". İçinde *The Collected Papers of Franco Modigliani(Volume 2)* A. Abel (Ed.). Cambridge: The MIT Press, 128-197.
- Modigliani, F. ve Brumberg, R. (2005). "Utility Analysis and and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data". İçinde *The Collected Papers of Franco Modigliani (Volume 6)* F. Franco (Ed.). USA: The MIT Press, 1-45.(Eserin orijinali 1954'te yayımlandı).
- Moors, J. J. A. (1986). The Meaning of Kurtosis: Darlington Reexamined. *The American Statistician*, 40, 283-284.
- Mullainathan, S. ve Thaler, R. H. (2001). "Behavioral Economics". İçinde *International Encyclopedia of Social Sciences* N. Smelser ve P. Bates (eds). Pergamon Press, 1094-1100.
- Nagatsu, M. (2015). "Behavioral Economics, History of". İçinde *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* J.D. Wright (Ed.). İkinci baskı, Elsevier: Oxford, 443-449.
- Nelson, R.R. ve Winter, S.G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. The Belknap Press of Harvard University Press: Cambridge, Massachusetts.
- Nunnally, J. C. (1967). *Psychometric Theory*. McGraw-Hill: New York.
- Nyhus, E. K. ve Webley, P. (2006). "Discounting, Self-control, and Saving". İçinde *Handbook of contemporary behavioral economics: Foundations and developments* M. Altman (Ed.) M.E. Sharpe: New York, 297-325.
- Odean, T. (1998). Are Investors Reluctant to Realize Their Losses? *The Journal of Finance* 53(5): 1775–1798.
- Odean, T. (1999). Do Investors Trade Too Much? *American Economic Review*, 89(5): 1279–98.
- O'Donoghue, T. ve Rabin, M. (2001). Choice and Procrastination. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121-160.
- Özdevecioğlu, M. (2002). Kamu Ve Özel Sektör Yöneticileri Arasındaki Davranışsal Çalışma Koşulları ve Kişilik Farklılıklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (19), 115-134.

- Özel, Ö. ve Yalçın, C. (2013). Yurtiçi Tasarruflar ve Bireysel Emeklilik Sistemi: Türkiye'deki Uygulamaya İlişkin Bir Değerlendirme. *TCMB Çalışma Tebliği*, 13(04), 1-35.
- Özen, Y. ve Gül, A. (2007). Sosyal ve eğitim bilimleri araştırmalarında evren-örneklem sorunu. *Atatürk Üniversitesi Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi*, (15), 394-422.
- Paklina, N. (2014). Role of pensions supervisory authority in automatic enrollment. *IOPS Working Papers on Effective Pension Supervision* No: 22.
- Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., Duan, N. ve Hoagwood, K. (2015). Purposeful Sampling for Qualitative Data Collection and Analysis in Mixed Method Implementation Research. *Administration and policy in mental health*, 42(5), 533-544.
- Park, H. ve Feigenbaum, J. (2018). Bounded rationality, lifecycle consumption, and social security. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 146, 65-105.
- Polat, G. ve Merdan, E. (2018). Türkiye'de Zorunlu Bireysel Emeklilik Sistemi ve Ahlaki Tehlike Sorunu. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 7(4), 141-152.
- Rabin, M. (1998). Psychology and Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 11-46.
- Rabin, M. (2002). A Perspective on Psychology and Economics. *European Economic Review*, 46(4-5): 657-85.
- Rae, J. (1905). *The Sociological Theory of Capital*, C.W.Mixter (Ed.). Macmillan Company: New York (Eserin orijinali 1834'de yayınlandı).
- Read, D. (2004). "Intertemporal Choice". İçinde *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* D. J. Koehler ve N. Harvey (Ed). Blackwell Publishing: Malden, 424-443.
- Read, D., Loewenstein, G. ve Rabin, M. (1999). Choice bracketing. *Journal of Risk and Uncertainty*, 19(1-3): 171-197.
- Rinaldi, A. (2011). Pension awareness and nation-wide auto-enrolment: the Italian experience. *CERP Working Paper*, 104/11, 1-22.
- Rooij, van M. ve Teppa, F. (2014). Personal traits and individual choices: Taking action in economic and non-economic decisions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 100, 33-43.
- Roth, A.E. (1995). "Introduction to experimental economics". İçinde *The Handbook of Experimental Economics* J.H.Kagel ve A.E. Roth (Ed). Princeton University Press: Princeton, NJ, 3-110.
- Rudolph, H. P. (2016). Building Voluntary Pension Schemes in Emerging Economies. *World Bank Group Policy Research Working Paper* No. 7779, 1-31.

- Rudolph, H. P. (2019). Pension Funds with Automatic Enrollment Schemes: Lessons for Emerging Economies. *World Bank Group Policy Research Working Paper No. 826*, 1-31.
- Samuelson, P. A. (1937). A Note on Measurement of Utility. *The Review of Economic Studies*, 4(2), 155-161.
- Samuelson, W. ve Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of risk and uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Schelling, T. C. (1984). Self-command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice. *The American Economic Review*, 74(2), 1-11.
- Sent, E.M. (2004). Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. *History of Political Economy* 36 (4): 735–760.
- Sezgin, Z., Sevim, C., ve Kalyoncu, F. (2015). Türkiye Ekonomisinde Cari Açık Sorunu: Tasarrufların Önemi ve Bireysel Emeklilik Sistemi. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), 227-240.
- Sheehan, B. (2009). *Understanding Keynes's General Theory*. Palgrave Macmillan: Great Britain.
- Shefrin, H. M. ve Thaler, R. H. (1988). The Behavioral Life-cycle Hypothesis. *Economic inquiry*, 26(4), 609-643.
- Shefrin, H. M. ve Thaler, R. H. (2004). "Mental Accounting, Saving, and Self-control". İçinde *Advances in behavioral economics* C.F. Camerer, G. Loewenstein ve M. Rabin (Ed). Russel Sage Foundation: New York, 395-428.
- Shefrin, H. ve Statman, M. (1985). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 40, 777-790.
- Shelley, M. K. (1993). Outcome Signs, Question Frames and Discount Rates. *Management Science*, 39, 806–15.
- Simon, H. A. (1976). "From Substantive to Procedural Rationality". İçinde *25 Years of Economic Theory: Retrospect and Prospect*. T.J. Kastelein, S.K. Kuipers, W.A. Nijenhuis, G.R. Wagenaar (Ed). Springer USA: Leiden Netherlands, 65-86.
- Simon, H.A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H.A. (1956). Rational Choice and the Structure of the Environment. *Psychological Review*, 63(2), 129-138.
- Simon, H.A. (1957). *Models of Man*, New York: John Wiley & Sons, INC.
- Simon, H.A. (1987a). "Bounded Rationality". İçinde *The New Palgrave Dictionary of Economics* J. Eatwell, M. Milgate ve P. Newman (Ed.). Palgrave Macmillan: UK., 472-474.

- Simon, H.A. (1987b). "Behavioral Economics". İçinde *The New Palgrave Dictionary of Economics* J. Eatwell, M. Milgate ve P. Newman (Ed.). Palgrave Macmillan: UK., 413-422.
- Simon, H.A. (1997). "Satisficing". İçinde *Models of Bounded Rationality*, Vol 3, Empirically Grounded Economic Reason. The MIT Press: Cambridge, MA, 295-298.
- Smyth, D. (1993). "Toward a Theory of Saving". İçinde *Economics of Saving* J.H. Gapinski (Ed.). Kluwer Academic Publishers: New York, 47-88.
- Solow, R. M. (1982). Reflections on saving behavior. In *Saving and Government Policy*, Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series (25), 162-174.
- Stanovich, K. E. ve West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences* 23(5): 645–665.
- Streich, P. ve Levy, J. S. (2007). Time Horizons, Discounting, and Intertemporal Choice. *Journal of Conflict Resolution*, 51(2),199–226.
- Strotz, R. H. (1956). Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *The Review of Economic Studies*, 23(3), 165-180.
- Sunstein, C. R. (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583-588.
- Sunstein, C. R. (2017a). *Human Agency and Behavioral Economics: Nudging Fast and Slow*. Palgrave macmillan: USA.
- Sunstein, C. R. (2017b). Default rules are better than active choosing (often). *Trends in cognitive sciences*, 21(8), 600-606.
- Sunstein, C. R. ve Reisch, L. A. (2016). "Behaviorally green: Why, which and when defaults can help". İçinde *New perspectives for environmental policies through behavioral economics*, F. Beckenbach ve W.Kahlenborn (Ed.) Springer: Switzerland, 161-194.
- Şener, O. ve Akın, F. (2010). Özel Emeklilik Fonları ve Türkiye'de Bireylerin Bireysel Emeklilik Sistemine Giriş Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(2), 291-321.
- Thaler, R. H. (1981). Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Economics Letters*, 8(3), 201-207.
- Thaler, R. H. (1997). Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *The American Economic Review*, 87(2), Papers and the Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association, 439-441.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, 12(3), 183-206.
- Thaler, R. H. ve Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), 164-187.

- Thaler, R. H. ve Shefrin, H. M. (1981). An Economic Theory of Self-control. *Journal of political Economy*, 89(2), 392-406.
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C.R (2008). *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press:USA.
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral Economics: Past, Present, and Future. *American Economic Review*,106(7):1577-1600.
- Thaler, R.H. ve Sunstein, C. (2003). Libertarian paternalism. *American Economic Review*, 93, 175–179.
- Tobin, J. (1967). “Life Cycle Saving and Balanced Growth”. İçinde *Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher* W. Fellner et al. (Ed.). John Wiley and Sons: New York, 231-256.
- Tomer, J. F. (2007).What is Behavioral Economics?. *Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.
- Tversky, A. ve Kahneman ve D. (1971). Belief in the Law of Small Numbers. *Psychological Bulletin*, 76(2), 105-110.
- Tversky, A. ve Kahneman ve D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive psychology*, 5(2), 207-232.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*,211(4481),453-458.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1983). Extension versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, 90(4), 293–315.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
- Verme, P. (2013). The Relative Income and Relative Deprivation Hypotheses: A Review of Empirical Literature.*The World Bank Policy Research Working Paper*, September (No. 6606).
- Wärneryd, K. E. (1982). The Life and Work of George Katona. *Journal of Economic Psychology*, 2(1), 1-31.
- Wärneryd, K.E. (1999). *The Psychology of Saving*. Edward Elgar Publishing: Great Britain.
- Weber, R. ve Dawes, R. (2005). "Behavioral Economics". İçinde *The Handbook of Economic Sociology* N.J. Smelser ve R. Swedberg (Ed.). İkinci Baskı, Princeton University Press : New Jersey, 90-108.

- Webley, P. ve Nyhus, E. K. (2001). Life-cycle and dispositional routes into problem debt. *British journal of psychology*, 92(3), 423-446.
- Willem, A., De Vos, A. ve Buelens, M. (2007). Differences between private and public sector employees' psychological contracts. *Working paper*. Belgium: Ghent University, Faculty of Economics and Business Administration, Department Management and Entrepreneurship, Tweekerkenstraat 2, 9000.
- Winter, J. K., Schlafmann, K. ve Rodepeter, R. (2012). Rules of Thumb in Life-cycle Saving Decisions. *The Economic Journal*, 122(560), 479-501.
- Yang, B. ve Lester, D. (1995). New directions for economics. *Journal of Socio-Economics* 24(3), 433-446.
- Yazıcıoğlu, Y. ve Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Detay Yayıncılık.







## EK-1. Anket Örneği

**BÖLÜM I****SOSYO-DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER ve OTOMATİK KATILIMLI BES'E İLİŞKİN GÖRÜŞLER**1) Cinsiyet: Kadın Erkek

2) Yaşınız?

3) Medeni Durumunuz? Evli Bekar

4) Hanenizde bakmakla yükümlü olduğunuz kaç kişi var? (Kendiniz hariç)

5)Göreviniz nedir? (örn. memur, müdür, araştırma görevlisi vb.)

6) Eğitim düzeyiniz nedir?

 İlköğretim ve altı Lise  Yüksekokul/Üniversite  Yüksek Lisans / Doktora

7) Hanenize giren aylık ortalama gelir miktarı:

8) Otomatik katılımlı bireysel emeklilik sözleşmesi ile ilgili durumunuzu belirtiniz.

Devam ediyor.Sonlandırdım.**Sözleşmeniz devam ediyorsa lütfen 9, 10 ve 11. soruları yanıtlayınız. Sözleşmenizi sonlandırdıysanız lütfen 12. sorudan devam ediniz.**

9) Sözleşmede BES için maaşınızdan kesinti yapılan katkı payı tutarınız

 Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur. Otomatik katılımda sunulan seçenektir.

10) Sözleşmede BES'de birikimlerinizin değerlendirildiği fon türleri

 Kendi yaptığım tercihlerin sonucudur. Otomatik katılımda sunulan seçenektir.

## EK-1. (devam) Anket Örneği

11. **Sözleşmeniz devam ediyorsa**, sistemde kalmaya karar vermenizde ne/neler etkili oldu? Lütfen size uygun **seçenek ya da seçenekleri işaretleyiniz.**

a. Emekli olduğumda daha iyi koşullarda yaşamamı sağlayacağını düşünmem	<input type="checkbox"/>
b. Aylık kesintilerin bütçeme uygun olması	<input type="checkbox"/>
c. Tasarruf etmem için bir vesile olması	<input type="checkbox"/>
d. %25 devlet katkısını teşvik edici bulmam	<input type="checkbox"/>
e. Sistemden caymadığım takdirde hak kazanacağım 1000TL ek devlet katkısını teşvik edici bulmam	<input type="checkbox"/>
f. Sistemin devlet politikası olarak desteklenmesini güvenilir bulmam	<input type="checkbox"/>
g. İş arkadaşlarımla sistemde kalmayı tercih etmesi	<input type="checkbox"/>
h. Diğer (Lütfen belirtiniz.):	

12. **Sözleşmenizi sonlandırdıysanız** aşağıdaki nedenlerden hangisi/hangileri otomatik katılımlı BES'den cayma kararınızda etkili oldu? Lütfen size uygun **seçenek veya seçenekleri işaretleyiniz.**

a. Emeklilik dönemi için zaten farklı biçimlerde tasarruf yapıyorum.	<input type="checkbox"/>
b. Başka bir bireysel emeklilik sözleşmem var.	<input type="checkbox"/>
c. Aylık kesintileri ödeme gücüne sahip değilim.	<input type="checkbox"/>
d. Bu tür bir birikime başlamak için çok erken olduğunu düşünüyorum.	<input type="checkbox"/>
e. Bu birikimin getirilerinin ne olacağına ilişkin endişelerim var.	<input type="checkbox"/>
f. Sistemin çökmesi ve paramı kaybı yaşamak ile ilgili endişelerim var.	<input type="checkbox"/>
g. Bu sistemi değerlendirebilecek kadar bilgiye sahip değilim.	<input type="checkbox"/>
h. %25 devlet katkısını az buluyorum.	<input type="checkbox"/>
i. Sistemden caymadığım takdirde hak kazanacağım 1000TL ek devlet katkısını az buluyorum.	<input type="checkbox"/>
j. Enflasyon vb. gibi ekonominin genel görünümüne ilişkin göstergeler olumsuz beklentilere girmeme neden oluyor.	<input type="checkbox"/>
k. BES'in benim lehime bir politika olduğunu düşünmüyorum.	<input type="checkbox"/>
l. BES'in hükümetin gelir elde etme yöntemi olduğunu düşünüyorum.	<input type="checkbox"/>
m. Diğer (Lütfen belirtiniz.):	

EK-1. (devam) Anket Örneği

## BÖLÜM II

### FİNANSAL OKURYAZARLIK

**Bu bölümde finansal okuryazarlık ile ilgili 5 adet soru bulunmaktadır. Lütfen hiç bir soruyu boş bırakmadan, size en uygun yanıtları işaretleyiniz.**

13. Bankada vadeli mevduat hesabınızda 1000 TL'niz olduğunu varsayalım. Mevduat faiz oranı yıllık %2 ise, beş yıl sonra hesabınızdaki toplam paranın ne kadar olacağını beklersiniz?

- 1020 TL
- 1020 TL' den daha az
- 1020 TL' den daha fazla
- Bilmiyorum

14. Vadeli mevduat hesabınızın bir yıllık faiz oranının %10 ve yıllık enflasyon oranının da %20 olduğunu varsayalım. Bir yıl sonra hesabınızdaki bu para ile ne kadar satın alma işlemi yapabilirsiniz?

- Tam olarak bugün satın aldığım kadar satın alabilirim.
- Bugün satın aldığımdan daha azını satın alabilirim.
- Bugün satın aldığımdan daha fazlasını satın alabilirim.
- Bilmiyorum

15. "Tek bir şirkete ait hisse senedi satın almak, genellikle bir yatırım fonundan daha güvenli getiri sağlar" ifadesi hakkında ne düşünürsünüz?

- Doğrudur  Yanlıştır  Bilmiyorum

16. "BES'de emeklilik şartı sisteme giriş tarihinden itibaren en az 10 yıl sistemde kalmak ve 56 yaşını doldurmaktır" ifadesi hakkında ne düşünürsünüz?

- Doğrudur  Yanlıştır  Bilmiyorum

17. "BES yatırım araçlarından para piyasası fonu, hisse senedi fonundan daha risklidir" ifadesi hakkında ne düşünürsünüz?

- Doğrudur  Yanlıştır  Bilmiyorum

EK-1. (devam) Anket Örneği

### BÖLÜM III

#### KİŞİSEL ÖZELLİKLER VE DAVRANIŞSAL UNSURLAR

Bu bölümde BES'e ilişkin karar alma yaklaşımları ile ilgili bazı ifadeler yer almaktadır. Lütfen her bir ifadeye katılım düzeyinizi seçeneklerden yalnızca birini işaretleyerek belirtiniz. Hiçbir ifadeyi boş bırakmayınız.

İFADELER		Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
18.	Bireysel emeklilik konusu bana o kadar karmaşık geliyor ki yapılacak en iyi şeyin ne olduğunu anlayamıyorum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19.	Bireysel emeklilik sistemiyle baş etmek beni ürkütüyor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20.	Bireysel emeklilik sistemi hakkında düşünmekten kaçınıyorum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21.	Konu ne olursa olsun karara varmaktan kaçınırım.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22.	Gerçekten mecbur olmadıkça hiçbir konuda karar almam.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23.	Herhangi bir konuda karar almayı genellikle başkalarına bırakmayı tercih ederim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24.	Herhangi bir kararın sorumluluğunu üstlenmekten hoşlanmam.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25.	Bir karar ben ya da bir başka kişi tarafından alınacaksa, kararı diğer kişinin almasını tercih ederim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26.	Benden daha bilgili kişilerin benim adıma karar almasını tercih ederim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
27.	Bir karar almam gerektiğinde kamu otoritesine güvenirim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28.	Kamu otoritesi benim adıma karar aldıysa bu benim için en iyi karardır.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29.	Kamu otoritesi benden daha bilgili olduğu için benim lehime karar alır.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30.	Nihai karara varana kadar önemsiz konular üzerinde çok fazla zaman harcarım.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31.	Bir karar aldıktan sonra bile kararım ile ilgili harekete geçmeyi ertelerim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32.	Bir karar almam gerektiğinde, onunla ilgili düşünmeye başlamadan önce uzun süre beklerim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33.	Bir karar almayı erteleyebildiğim en son ana kadar ertelerim.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## ÖZGEÇMİŞ

### Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : SERİM, Havva  
Uyruğu : TC  
Doğum tarihi ve yeri : 1987 Karşıyaka  
Medeni hali : Bekar  
Telefon : 0312-216-11-57  
e-mail : havvaserim@gazi.edu.tr

### Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet tarihi
Doktora	Gazi Üniversitesi / İktisat	2019
Yüksek lisans	Hacettepe Üniversitesi / İktisat	2013
Lisans	Atılım Üniversitesi/ İng.İktisat	2010
Lise	İzmir Atakent Anadolu Lisesi	2005

### İş Deneyimi

Yıl	Yer	Görev
Mart-Ağustos 2011	Atılım Üniversitesi / İktisat Bölümü	Araştırma Görevlisi
Eylül 2011-	Gazi Üni. İ.İ.B.F. İktisat Bölümü	Araştırma Görevlisi

### Yabancı Dil

İngilizce



*GAZİLİ OLMAK AYRICALIKTIR..*

