T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME (SBF) ANABİLİM DALI
YÖNETİM VE STRATEJİ DOKTORA PROGRAMI

DOKTORA TEZİ

Z KUŞAĞI BİREYLERİN FİNANSAL RİSK ALGISI VE SİGORTAYA KARŞI TUTUMLARI: DAVRANIŞSAL BİR BAKIŞ AÇISI

Ayşe Pınar ULUÇAY
2502180449

TEZ DANIŞMANI
Prof. Dr. Selim YAZICI

İSTANBUL – 2024

ÖZ

Z KUŞAĞI BİREYLERİN FİNANSAL RİSK ALGISI VE SİGORTAYA KARŞI TUTUMLARI: DAVRANIŞSAL BİR BAKIŞ AÇISI

AYŞE PINAR ULUÇAY

Yirminci yüzyılın sonlarından itibaren psikolojik ve bilişsel süreçler hakkındaki tıbbi bulguların yanı sıra bilgi teknolojilerindeki ve finansal piyasalardaki gelişmeler, geleneksel finans yaklaşımındaki rasyonel düşünce kavramında bir paradigma kaymasına yol açmıştır. Geleneksel finansın öne sürdüğü rasyonellik ve mükemmel bilgi varsayımlarının aksine, davranışsal finans, bireylerin finansal kararlarının genellikle bilişsel eğilimlerden etkilendiğini ileri sürmektedir. Davranışsal finans, yatırımcıların ve piyasa profesyonellerinin karar verme mekanizmalarını etkileyen irrasyonel tutum ve davranış kalıplarını anlamada önemli bir rol oynamaktadır. Bireylerin finansal karar verme süreçlerini etkileyen bilişsel eğilimlerle birlikte finansal risk algıları da diğer önemli bir faktördür.

Bu kapsamda tezin amacı, Z kuşağı bireylerinin finansal risk algıları ile finansal kararlarını etkileyen bilişsel eğilimlerden aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi eğilimlerini incelemektir. Ayrıca, davranışsal finans literatüründe yer almayan ancak Türk toplumunun sosyo-kültürel yapısında önemli bir yeri olduğu düşünülen “kadercilik eğilimi”nin de bu finansal kararlara etkisini değerlendirmektir. Aynı zamanda, Z kuşağı bireylerinin sigortaya yönelik tutumlarının belirlenmesi ve belirlenen bilişsel eğilimler ve kadercilik eğilimini ile sigortaya karşı tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının mediatör rolünün araştırılması da tezin amaçları arasındadır.

Tezin amacı doğrultusunda gerekli olan verilerin toplanması için nicel bir araştırma yöntemlerinden anket tekniği kullanılmıştır. İstanbul'da ikamet eden 18-28 yaş aralığındaki Z kuşağından 474 katılımcıya Google Formlar aracılığıyla çevrimiçi anket ulaştırılmış ve veriler toplanmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen veriler SPSS 24 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda, Z kuşağı bireylerinin finansal risk algılarının yaklaşık olarak yarısının ortalama ve yarıya

yakının da yüksek olduğu ve sigortaya yönelik pozitif bir tutum sergiledikleri bulunmuştur. Finansal karar alma süreçlerinde aşırı güven yanılgısı ve çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya tutum arasında bir ilişki olduğu tespit edilmiş; bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile sigortaya tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının mediatör bir rol üstlenmediği sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Bilişsel Eğilimler, Kadercilik, Finansal Risk Algısı, Sigorta

ABSTRACT

GENERATION Z INDIVIDUALS' PERCEPTION OF FINANCIAL RISK AND ATTITUDES TOWARDS INSURANCE:

A BEHAVIORAL PERSPECTIVE

AYSE PINAR ULUCAY

Since the late twentieth century, medical findings about psychological and cognitive processes and developments in information technology and financial markets have led to a paradigm shift in the concept of rational thought within the traditional finance approach. Contrary to the rationality and perfect information assumptions advanced by traditional finance, behavioral finance contends that cognitive biases often influence individuals' financial decisions. Behavioral finance plays a significant role in understanding the irrational attitudes and behavior patterns that affect the decision-making mechanisms of investors and market professionals. Cognitive biases and financial risk perceptions are another essential factor affecting individuals' financial decision-making processes.

In this context, the aim of the thesis is to investigate the relationship between Generation Z individuals' financial risk perceptions and the cognitive biases that affect their financial decisions—overconfidence, framing, loss aversion, and herd mentality. What sets this research apart is its evaluation of the influence of fatalism—a tendency not included in behavioral finance literature but considered to be significant within the socio-cultural structure of Turkish society—on these financial decisions. The thesis also aims to identify the attitudes of Generation Z individuals towards insurance and to research the moderating role of cognitive biases and fatalism in the relationship between financial risk perception and attitudes towards insurance.

The survey technique, one of the quantitative research methods, was used to collect the necessary data for the purpose of the thesis. An online survey was conducted with 474 participants from Generation Z residing in Istanbul through Google Forms, and data were collected. The data obtained in the research were analyzed using the SPSS 24 software package. The analysis revealed that Generation Z individuals have average and high financial risk perceptions and display

a positive attitude toward insurance. These findings are significant as they contribute to understanding Generation Z's financial decision-making processes. It was determined that there is a relationship between overconfidence biases and framing effect in financial decision-making processes and attitudes towards insurance; It has been concluded that financial risk perception does not play a mediating role in the relationship between cognitive biases and fatalistic tendencies and attitudes towards insurance.

Keywords: Behavioral Finance, Cognitive Biases, Fatalism, Financial Risk Perception, Insurance

ÖNSÖZ

Günümüzde yatırımcıların ve piyasa profesyonellerinin, finansal karar verme süreçlerindeki irrasyonel davranışlarını anlamanın önemi giderek artmaktadır. Bu tez çalışmasının temel dayanağını oluşturan davranışsal finans, psikoloji prensiplerini finansal kararlar ve piyasa hareketleri üzerinde uygulayan bir disiplindir. Özellikle son yıllarda, farklı sektörlerde davranışsal finans üzerine gerçekleşen akademik çalışmalar giderek yoğunlaşmakta olup; bu disiplin merkezinde gerçekleştirilen araştırmaların sigorta sektöründeki kurumlar, yatırımcılar ve düzenleyiciler gibi farklı paydaş gruplar için değeri yükselmektedir. Bu nedenle bu tez çalışmasında, sigorta karalarının arkasında yatan psikolojik dinamikleri ortaya koyup, anlamlandırabilmek amacıyla davranışsal finans yaklaşımı merkeze alınmıştır.

Çalışma kapsamında başta sigorta sektörü olmak üzere finansal alanlarda hem yatırımcı hem de düzenleyici aktörler olarak etki alanının genişleyeceği düşünülen Z kuşağı bireyler incelenmiştir. Z kuşağı bireylerin finansal risk algısını ve sigortaya karşı tutumlarını finansal risk algısı ile bilişsel eğilimler ve kültürel bir değişken olan kadercilik eğilimi çerçevesinde inceleyen bu çalışmanın sonuçlarının sigorta ekosistemindeki düzenleyiciler ve paydaş gruplar için yol gösterici olacağı öngörülmektedir.

Doktora öğrenim sürecim boyunca, aldığım derslerden, yürüttüğüm araştırmalara, tez çalışmamın her evresine kadar bilgi ve tecrübeleriyle yolumu aydınlatan, araştırmalarıma cesaret veren ve desteğini hiçbir zaman esirgemeyen danışman hocam Prof. Dr. Selim Yazıcı'ya; tez izleme komitesinde yer alarak beni onurlandıran, değerli fikir ve önerileriyle çalışmalarıma yön veren Prof. Dr. Serhat Yanık ve Prof. Dr. Ata Özdemirci'ye; bu süreçte her zaman destek veren ve davranışsal finansa ilgi duymamı sağlayan değerli hocam Prof. Dr. Enis Sınıksaran'a en içten teşekkürlerimi sunarım.

Doktora yolculuğumda her daim yanımda olan, desteği ve inancıyla güç veren kuzenim Doç. Dr. Zeynep Benan Dondurucu'ya ve bu tezin yazımı sürecinde her zaman yanımda olan, her daim sevgisiyle destek olan, hayatımın her evresinde ve özellikle bu yoğun dönemde bana güç ve ilham veren sevgili eşim Hakan Uluçay'a

içtenlikle teşekkür ederim. Aynı zamanda, öğrenme yolculuğumda bana yenilikçi bakış açısı kazandıran ve zamanın ruhunu yakalamamda büyük bir motivasyon kaynağı olan canım oğlum Batuhan Uluçay'a; kuvvetli bağlarımız ve dayanışmamızla bana güç veren sevgili kardeşlerim Nadide Erenman ve Aykut Yılmaztürk'e teşekkürlerimi iletmek isterim.

Ve son olarak, bu tezi; hayatımda her zaman varlığını yanımda hissettiğim, başarmam için gereken cesareti borçlu olduğum, sevgili annem Aysel Yılmaztürk'ün anısına ithaf ederim.

AYŞE PINAR ULUÇAY
İSTANBUL, 2024

İÇİNDEKİLER

ÖZ…… II

ABSTRACT…….. iv

ÖNSÖZ……. vi

TABLOLAR LİSTESİ..... xii

ŞEKİLLER LİSTESİ..... xiii

KISALTMALAR LİTESİ..... xiv

GİRİŞ…….. 1

BİRİNCİ BÖLÜM
Z KUŞAĞI TEORİSİ VE RİSK ALGISI ÇERÇEVESİNDE FİNANS TEORİLERİ

1.1. Kuşak Kavramı ve Teorik Çerçevesi.....……. 5

1.1.1. Kuşakların Sınıflandırılması…….... **6**

1.1.2. Z Kuşağının Karakteristik Özellikleri…… **11**

1.2. Finansal Risk Algısı ve Bağlantılı Kavramlar……. 14

1.2.1. Algı……. **14**

1.2.2. Risk……. **14**

1.2.3. Risk Algısı…….. **16**

1.2.4. Finansal Risk Algısı……. **16**

1.3. Geleneksel Finans Yaklaşımına Ait Kavramlar ve Teorik Çerçeve……. 21

1.3.1. Rasyonalite.....…. **22**

1.3.2. Geleneksel Finans Açısından Risk..... **23**

1.3.3. Beklenen Fayda Teorisi……. **25**

1.4. Davranışsal Finans Yaklaşımına Ait Kavramlar ve Teorik Çerçeve……..……. 27

1.4.1. Sınırlı Rasyonalite..... 30

1.4.2. Davranışsal Finans Açısından Risk……..……... 32

1.4.3. Beklenti Teorisi……. 34

1.4.3.1. Beklenti Teorisinin Bileşenleri……. 36

1.4.3.1.1. Değer Fonksiyonu…… 36
1.4.3.1.2. Kayıptan Kaçınma…… 38
1.4.3.1.2. Çerçeveleme Etkisi…… 38

İKİNCİ BÖLÜM 41
FİNANSAL RİSK ALGISI VE SİGORTAYA YÖNELİK TUTUM ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN DAVRANIŞSAL FAKTÖRLER

2.1. Bilişsel Yanılgılar…… 41
2.1.1. Aşırı Güven…… 44
2.1.2. Çerçeveleme…… 45
2.1.3. Kayıptan Kaçınma…… 48
2.1.4. Sürü Psikolojisi…… 49
2.2. Kadercilik…… 51
2.3. Sigorta ve Risk Kavramları…….. 53
2.4. Finansal Risk Algısı ve Sigortaya Karşı Tutuma Etki Eden Bilişsel Yanılgılar ve Kadercilik Eğilimi …….. 56
2.4.1. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Aşırı Güven…… 56
2.4.2. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Çerçeveleme…… 58
2.4.3. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Kayıptan Kaçınma…… 60
2.4.4. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Sürü Psikolojisi…….. 62
2.5.5. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Kadercilik…….. 64

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM 67
Z KUŞAĞI BİREYLERİN FİNANSAL RİSK ALGISI VE SİGORTAYA KARŞI TUTUMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Kapsamı…….. 67
3.2. Araştırmanın Soruları, Model ve Hipotezler …… 69
3.3. Anket Tasarımı ve Veri Toplama…… 71
3.4. Ankette Kullanılan Ölçekler…… 72
3.5. Araştırma Verilerinin Analizi…… 75

3.6. Araştırmanın Ana Kütle ve Örneklemi…….. 75
3.7. Araştırmanın Bulguları……. 76
3.7.1. Ölçek Boyutlarına Yönelik Normallik Testleri (Fark Analizleri) ……. 76
3.7.2. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizlerine İlişkin Bulgular…… 76
3.7.3. Değişkenlere Yönelik Bulgular…….. 77
3.7.3.1. Demografik Faktörlere Yönelik Bulgular…… 77
3.7.3.2. Finansal Risk Algısına Yönelik Bulgular…… 78
3.7.3.3. Bilişsel Yanılgılara Yönelik Bulgular …….. 79
3.7.3.4. Kadercilik Eğilimine Yönelik Değerlendirmeler……. 81
3.7.3.5. Sigortaya Karşı Tutuma Yönelik Bulgular…….. 82
3.7.4. Bireylerin Finansal Risk Algısı ile Sigortaya Karşı Tutum Arasındaki İlişkiye Yönelik Bulgular…… 83
3.7.5. Bireylerin Bilişsel Yanılgıları ve Kadercilik Eğilimi ile Sigortaya Karşı Tutumları Arasında İlişkiye Yönelik Bulgular… 84
3.7.6. Bireylerin Bilişsel Yanılgıları ve Kadercilik Eğilimi ile Sigortaya Karşı Tutumları Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Mediatör Rolüne Yönelik Bulgular……. 86
3.8. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi……... 90
3.8.1. Bilişsel Yanılgılar ve Kadercilik Eğilimine Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi…… 90
3.8.1.1. Aşırı Güven Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi…… 90
3.8.1.2. Sürü Psikolojisi Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi…… 91
3.8.1.3. Çerçeveleme Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi…… 91
3.8.1.4. Kayıptan Kaçınma Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi…… 91
3.8.1.5. Kadercilik Eğilimine Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi… 92
3.8.2. Finansal Risk Algısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi… 92
3.8.3. Sigortaya Karşı Tutuma Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi.. 94
3.8.4. Araştırma Hipotezlerinin Değerlendirilmesi……. 95
SONUÇ VE ÖNERİLER……. 103

KAYNAKÇA…….. 111
EKLER…….. 140

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1: Kuşakların Sınıflandırılması ve Zaman Aralığı…….. 7

Tablo 3.1: Araştırmada Kullanılan Ölçek ve İfadeler…….. 73

Tablo 3.2: Ölçek Boyutlarına Yönelik Normallik Testi Sonuçları……... 76

Tablo 3.3: Ölçeklerin Güvenirlilik Analizleri…….. 76

Tablo 3.4: Demografik Özelliklere Göre Dağılım……. 77

Tablo 3.5: Finansal Risk Algısına Göre Dağılım…….. 78

Tablo 3.6: Aşırı Güven Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler…… 79

Tablo 3.7: Sürü Psikolojisi Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler…… 80

Tablo 3.8: Çerçeveleme Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler…… 80

Tablo 3.9: Kayıptan Kaçınma Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler…….. 81

Tablo 3.10: Kadercilik Faktörü Ortalamaları……... 82

Tablo 3.11: Sigortaya Karşı Tutuma Yönelik Değerlendirmeler…….. 82

Tablo 3.12: Finansal Risk Algısı Kategorilerine Göre Sigortaya Yönelik Tutum Puan Ortalamaları, Standart Sapmaları ve Anova Sonuçları……. 84

Tablo 3.13: Finansal Risk Algısı ile Sigortaya Karşı Tutum Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapılan Spearman's Rho Korelasyon Analizi Sonuçları…… 84

Tablo 3.14: Bireylerin Bilişsel Yanılgıları ve Kadercilik Eğilimi ile Sigortaya Karşı Tutumları Arasındaki İlişki Analizi…….. 85

Tablo 3.15. Aşırı Güven Yanılgısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Mediatör (Aracı) Rolüne İlişkin Analiz Sonuçları …….. 87

Tablo 3.16. Çerçeveleme Yanılgısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Aracı Rolüne İlişkin Analiz Sonuçları…… 88

Tablo 3.17. Araştırmaya Ait Hipotezler ve Sonuçları…….. 89

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1: Finansal Risk Algısını Etkileyen Faktörler……. 18
Şekil 1.2: Risk Alma Düzeylerine Göre Yatırımcı Tipleri…….. 19
Şekil 1.3: Değer Fonksiyonu……. 37
Şekil 2.1: Bu Çizgilerden Hangisi Uzun?..... 46
Şekil 2.2: Riskli Seçimde, Çerçevelemede Farklı Süreçler…….. 47
Şekil 3.1: Araştırma Modeli……. 70
Şekil 3.2: Aşırı Güven Yanılgısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Mediatör (Aracı) Rolüne Yönelik Yapılan Analiz Sonuçları …… 87

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD : Amerika Birleşik Devletleri
AG : Aşırı Güven
AMOS : Analysis of Moment Structures
Ç : Çerçeveleme
FRA : Finansal Risk Algısı
H : Hipotez
ICC : Intra-Class Correlation
K : Kadercilik
KK : Kayıptan Kaçınma
HCA : Hierarchical Cluster Analysis
SP : Sürü Psikolojisi
SPSS : Statistical Package for the Social Sciences
SKT : Sigortaya Karşı Tutum
TC : Türkiye Cumhuriyeti
TÜSİAD : Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği
TUİK : Türkiye İstatistik Kurumu
YEM : Yapısal Eşitlik Modeli

GİRİŞ

Davranışsal finans, psikoloji prensiplerinin finansal alanlarda uygulanması ile bireylerin yatırım kararları ve piyasa hareketleri üzerindeki etkilerini inceleyen disiplinler arası bir araştırma alanıdır. Bu disiplin, özellikle yirminci yüzyılın sonlarından itibaren, psikolojik ve bilişsel süreçler hakkındaki tıbbi bulguların yanı sıra bilgi teknolojilerindeki ve finansal piyasalardaki gelişmelerle birlikte önem kazanmıştır. Davranışsal finans, yatırımcıların ve piyasa profesyonellerinin, karar verme mekanizmalarını etkileyen irrasyonel tutum ve davranış kalıplarını anlama çabasında temel bir rol oynamaktadır.

Akademik çalışmalar, yatırımcıların karar verme süreçlerinde sıkça rastlanan irrasyonel önyargıların önemini vurgulayarak, bireylerin daha bilinçli kararlar alabilmesi için gerekli içgörülerin sağlanmasına katkıda bulunmaktadır. Bu bağlamda, davranışsal finansın elde ettiği bulgular, sigorta sektörünün tüm paydaşları tarafından giderek artan bir ilgiyle karşılanmaktadır. Psikolojik kanıtlar, sigorta ile ilişkilendirilen risklerin bireyler tarafından genel finansal risklerden farklı algılandığını ve bu durumun alternatif risk yönetimi stratejilerinin benimsenmesine yol açtığını göstermektedir. Dolayısıyla, sigorta kararlarının ardındaki psikolojik dinamikleri anlamak, davranışsal finansın sigortaya özgü uygulamalarında hayati bir öneme sahiptir ve bu alandaki derinlemesine analizler, karar verme mekanizmalarının daha iyi anlaşılmasını sağlamaktadır.

Bu tez çalışması, Z kuşağı bireylerinin finansal risk algısını ve bu algının finansal kararlar üzerindeki etkisini şekillendiren davranışsal eğilimlerden aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma, sürü psikolojisi ve kadercilik eğilimlerini incelemeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, Z kuşağı bireylerinin sigortaya yönelik tutumlarının da ortaya konması bu çalışmanın hedefleri arasındadır. Öte yandan, davranışsal finans eğilimleri ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının olası mediatör etkisi de incelenmektedir. Mediatör etki ile, davranışsal finans eğilimleri ile sigortaya yönelik tutumlar arasındaki ilişkide finansal risk algısının, ilişkideki rolü belirlenmeye çalışılmıştır. Bu tespit davranışsal finans eğilimleri ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkinin gücünü de anlamamıza olanak tanımaktadır. Davranış finans eğilimleri ile sigortaya yönelik tutum arasındaki dinamiklerin anlaşılması, çalışmanın önemli amaçlarından birini oluşturmaktadır. Bu çalışma, Z kuşağı

bireylerinin finansal davranışlarını daha iyi anlamak ve finansal karar verme süreçlerindeki muhtemel etkilerini ortaya koymak için kapsamlı bir analiz gerçekleştirmeyi hedeflemektedir. Z kuşağı bireylerin genç yaşta sigortaya yönelik tutumlarının güçlenmesi uzun yıllar boyunca sigorta müşterisi olmalarını sağlayarak sigorta ekosistemini güçlendirmesi açısından önem taşımaktadır.

Tezin üç ana bölümünden meydana gelen ilk bölümün başlangıç kısmında, kuşaklar teorisi ve araştırmada inceleme konusu olan Z kuşağının özellikleri detaylı bir biçimde ele alınmıştır. Bölümün ilerleyen kısımlarında finansal risk algısı, geleneksel finans ve davranışsal finans teorileri çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu bağlamda, geleneksel finansın beklenen fayda teorisi ve rasyonel davranışı merkeze alan yaklaşımları ile davranışsal finansın beklenti teorisi ve irrasyonaliteyi içeren perspektifleri üzerinden, her iki teorinin ana ilkeleri ele alınmıştır. Ayrıca, bu teorilerin finansal risk algısına dair sundukları farklı yaklaşımlar incelenmiştir.

Tezin ikinci bölümünün ilk kısmında, davranışsal finans teorisinin işaret ettiği, bireylerin karar alma süreçlerinde rol oynayan bilişsel yanılgılara odaklanılmıştır. Bu bağlamda "aşırı güven", "çerçeveleme", "kayıptan kaçınma", "sürü psikolojisi" gibi bilişsel yanılgılar ve Türk toplumunun sosyo-kültürel dinamikleri içerisinde yer edinen "kadercilik" olgusu incelenmiştir. Aynı bölümün ikinci kısmında, sigorta ve risk konuları, riskin psikolojisi ile ilişkilendirilerek, sigorta davranışsal finans perspektifi altında değerlendirilmiştir. Son bölümünde, araştırma değişkenleri literatür taraması çerçevesinde kapsamlı bir şekilde incelenmiştir.

Tezin üçüncü bölümünde, Z Kuşağı bireylerinin finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları, davranışsal finans perspektifi çerçevesinde ele alınmış ve araştırma gerçekleştirilmiştir. Bu bölümde ilk olarak, araştırmanın hangi amaçla yapıldığı ve araştırmanın taşıdığı önem açıklanmıştır. Ardından, araştırmanın uygulandığı örneklem grubuna dair bilgi verilmiş, kullanılan yöntem, araştırma soruları, model ve hipotezler açıklanmıştır. Araştırma tasarımında, kuşaklararası farklılıklar bağlamında genç nüfusun finansal risk algısını ve bilişsel yanılgılarını anlamaya yönelik olarak Z kuşağı örneklem olarak alınmıştır. Bu doğrultuda Z kuşağının finansal karar verme süreçlerini etkileyen bilişsel yanılgıları ve sigortaya ilişkin tutumları, geleceğin finansal ekosisteminde etkin roller üstlenecek bu demografik kesimin risk algılamalarını ve davranışsal eğilimlerini anlamak için incelenmiştir. Tezin bulgular kısmında nicel araştırma yöntemi olarak örnekleme uygulanan “Z kuşağı bireylerin finansal risk algısı

ve sigortaya karşı tutumları: davranışsal bir bakış açısı" başlıklı anket verilerine ilişkin verilere yer verilerek, literatür ile karşılaştırılması yapılmıştır. Sonuç kısmında ise yapılan analiz ve literatürle ilişkilendirilme doğrultusunda Z kuşağı bireylerin finansal risk algıları ve bilişsel yanılgılar değerlendirilerek sigortaya karşı tutumlarının doğru yönetilmesi ve geliştirilmesi için önerilerde bulunulmuştur. Aynı zamanda bu öneriler, sigortanın finansal piyasalar ve toplum üzerindeki olumlu etkileri vurgulanarak desteklenmiştir.

Bu tez, Z kuşağı bireylerinin davranışsal finans eğilimlerini ve finansal risk algılarını anlamak, aynı zamanda bu algıların sigorta karar alma süreçlerine olan etkilerini belirlemek açısından önemli bir analiz sunmaktadır. Bu çalışmanın alan yazına yapacağı önemli bir katkı, davranışsal finans literatüründeki "bilişsel yanılgılar" bilgi tabanında yer almayan ancak Türk toplumunun sosyo-kültürel yapısında önemli bir yeri olduğunu öngördüğümüz "kadercilik" kavramının çalışmaya eklenmesidir.

Türkçe literatürde Z kuşağı bireylerin finansal kararlarını etkileyen bilişsel yanılgıları ve kaderciliği bir arada analiz etmeye yönelik bir çalışma olmaması, yeni bir bulguya ulaşılması bağlamında araştırmanın önemini artırmaktadır. Tezin literatür taraması aşamasında, Z kuşağı bireylerin aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi gibi belirlenen bilişsel yanılgılarının yanı sıra kadercilik eğilimlerini ölçmeye yönelik bir ölçeğe rastlanmamıştır. Bu eksiklikten yola çıkılarak, "Finansal Kararları Etkileyen Bilişsel Yanılgılar Ölçeği" isimli yeni bir ölçek Uluçay ve Yazıcı (2023) tarafından geliştirilmiştir. Bu tez, bahsi geçen ölçeği kullanan ilk çalışma olma özelliği taşımaktadır. Bu ölçeğin kullanımı, Z kuşağı bireylerin finansal karar alma süreçlerindeki bilişsel yanılgıları ve kadercilik eğilimlerini kapsamlı bir şekilde analiz etme imkânı sağlamıştır.

Tezin bir diğer önemi, Z kuşağı bireylerin davranışsal eğilimleri ile sigortaya yönelik tutumları arasındaki ilişkinin ortaya konulması ve bu süreçten elde edilen bilgilerin sigorta satın alma kararlarında bireylerin daha bilinçli ve etkin kararlar almasını destekleyebilecek stratejilerin geliştirilmesine sağlayabileceği katkılardır. Bireylerin sigorta satın alma kararlarında yaşadığı karmaşıklar, riskleri doğru bir şekilde anlama ve değerlendirmenin zorlukları, araştırmanın önemini pekiştirmektedir. Sigorta satın alma süreci, risklerin boyutunu, sıklığını ve olasılıklarını detaylı bir şekilde analiz etmeyi gerektirir ve bu da sigorta satın alma kararlarının diğer finansal karar alma süreçlerinden farklılaşmasına neden olmaktadır. Çalışma bu yönü

ile sigorta satın alma süreçlerinin daha iyi anlaşılmasına ve bu süreçte etkili olan bilişsel yanılgıların detaylı bir şekilde ortaya konmasına olanak sağlamaktadır. Aynı zamanda, çalışma ile Z kuşağı bireylerinin sigortaya yönelik tutumlarının belirlenmesi Z kuşağı bireylerin sigorta ekosisteminde finansal piyasa aktörü olarak yer almalarını sağlayarak, bireysel ve toplumsal güven ve refah için öncelikli bir fayda sağlaması bağlamında çalışmanın önemini artırmaktadır. Z kuşağı bireylerin genç yaşta sigortaya yönelik tutumlarının güçlenmesi, uzun yıllar boyunca sigorta müşterisi olmalarını teşvik ederek sigorta ekosistemini güçlendirme açısından önemli bir rol oynayacaktır.

Bu çalışma, Z kuşağı bireylerinin finansal karar alma süreçlerini bugünden anlamak ve değerlendirmek açısından önem taşımaktadır. Çalışmanın sonuçları, finans piyasalarında, özellikle sigorta sektöründe faaliyet gösteren karar vericilerin, finansal ürünlerin tasarımı ve sunum süreçlerinde bireylerin davranışsal eğilimleri ve finansal risk algılarını dikkate alarak daha sürdürülebilir ve etkin stratejiler geliştirmelerine olanak tanıyacak bilgiler sunmaktadır. Bu bağlamda, araştırma geleceğin finansal karar alıcıları ve piyasa aktörleri olan Z kuşağına yönelik olarak finansal hizmetlerin kalitesini artırmak ve Z kuşağı gibi yeni nesil müşteriler için daha etkili çözümler sunmak üzere kritik iç görüler sağlamaktadır. Bu durum, sektördeki uygulamaların ve yaklaşımların yeniden şekillendirilmesine önemli bir katkıda bulunabilir.

BİRİNCİ BÖLÜM

Z KUŞAĞI TEORİSİ VE RİSK ALGISI ÇERÇEVESİNDE FİNANS TEORİLERİ

Bu tezin ilk bölümü, çalışmanın temelini oluşturan dört ana kısımdan oluşmaktadır. İlk kısım, kuşaklar teorisi ile başlamakta; bu kısımda farklı kuşakların karakteristik özellikleri incelenmekte ve özellikle Z kuşağının özellikleri detaylı bir şekilde ele alınmaktadır. İkinci kısımda, finansal risk algısının ne olduğu ve nasıl şekillendiği açıklanmaktadır. Üçüncü kısım, geleneksel finans teorilerini kapsamaktadır. Bu bağlamda rasyonalite, geleneksel finans teorilerinin finansal risk algısına yaklaşımları ve beklenen fayda teorisi gibi kavramlar detaylandırılmaktadır. Dördüncü ve son kısımda ise, davranışsal finans yaklaşımının teorik çerçevesi ve ana fenomeni olan irrasyonalite üzerinde durulmaktadır. Bu kısımda, davranışsal finansın finansal risk algısına yaklaşımı ve Beklenti teorisi ayrıntılı bir şekilde incelenir. Bu bölüm, tezin ilerleyen kısımlarında ele alınacak olan araştırma soruları ve hipotezler için teorik bir zemin hazırlamaktadır.

1.1. Kuşak Kavramı ve Teorik Çerçevesi

Kuşak kavramı, sosyalleşme sürecinde benzer ekonomik, politik ve sosyal olayların etkisinde benzeşen tutum ve değerlere sahip gruplar, şeklinde tanımlanmaktadır (Artun, 2023). Çeşitli bilimler tarafından disiplinler arası bir kavram olarak incelenen kuşak kavramı temel olarak “bir grup insanın doğum günü serisi” olarak da ifade edilebilir. Jopling (2004)’ e göre kuşak, aynı yaş grubuna mensup, yaşamlarını şekillendirebilecekleri yıllarda benzer yaşam deneyimini yaşayacak olan nesiller grubu ya da grupları olarak tanımlanmaktadır.

Toplumsal düzen ve bireylerin tarihsel süreçteki rolleri ve etkileşimleri, kuşak kavramı tartışmalarının temelini oluşturur. Bu tartışmalar, insanlık tarihinin başlangıcından itibaren kuşakların tarihi süreçteki rolünü ve etkisini anlamayı hedefler. Bengtson, Furlong & Laufer (1974)’e göre, kuşak olgusu, farklı zaman dilimlerinde yaşayan insanların deneyimlerini ve gerçekliğini tarihsel bir perspektiften incelemeye çalışır. Bu, kuşakların zaman içindeki değişim ve sürekliliğini anlamak için yapılan çok boyutlu bir çabadır.

Auguste Comte, 19. yüzyılda kuşak kavramını "Pozitif Felsefe Dersleri" adlı eserinde ele almış ve bu kavramın tarihsel bir metodoloji kullanılarak incelenmesi gerektiğini vurgulamıştır. Comte, sosyolojik ilerlemenin kuşaklar arasındaki bilgi ve deneyim aktarımlarıyla sağlanabileceğini savunmuş, kuşakların etkileşimini ve sürekliliğini anlamak için tarihsel bir çerçevenin önemine işaret etmiştir (Toruntay, 2011).

20. yüzyılda ise Karl Mannheim (1923) "Kuşaklar Sorunu" çalışmasıyla kuşak sosyolojisi üzerinde çalışan birçok araştırmacıya referans olmuştur (Nielsen, 2014). Mannheim (1952) kuşak kavramını tanımlarken aynı dönem içerisinde doğmuş; ortak kültürü, deneyimleri, olayları ve alışkanlıkları paylaşan ve benimseyen bireyler topluluğu ifadelerine yer vermektedir. Tarihte kuşak kavramını teorileştiren ilk araştırmacı olarak yer almaktadır. Comte ve Mannheim, kuşak teorisini daha çok sosyolojik ve toplumsal olayların sürekliliği açısından ele almışlardır. Bu çalışmalar, kuşak kavramının temelini oluşturmuş ve sonraki araştırmalara yol göstermiştir (Nash, 1978).

William Strauss ve Neil Howe, modern kuşak teorisine önemli katkılarda bulunmuşlar ve bu teorinin popülerleşmesinde etkili olmuşlardır. Kuşakların her birinin yaklaşık 20-25 yıllık periyotlar halinde tanımlandığını ve dönemsel sosyal, tarihi, kültürel ve siyasi etkileşimlerin kuşakların inançları, değerleri, tutumları ve beklentileri üzerinde belirleyici olduğunu savunmuşlardır. Strauss ve Howe, kuşakları doğrusal bir sıralama yerine döngüsel bir yapıda değerlendirmesi gerektiğini savunmuşlardır (Strauss & Howe, 1991)

Modern kuşak teorisi, bireylerin sosyal, tarihi, kültürel ve siyasi çevrelerinden etkilenerek farklı inanç, değer, tutum ve beklentiler geliştirdiğini savunur. Bu teori, kuşakların her birinin benzersiz koşullar altında şekillendiğini ve bu koşulların kişisel ve kolektif düzeyde farklılık yarattığını öne sürer (Glass, 2007).

1.1.1. Kuşakların Sınıflandırılması

Kuşak kavramının bilimsel incelemelerde farklı metodolojiler kullanılarak sınıflandırıldığı ve her toplumun özgün kuşak tanımları ve sınıflandırmaları geliştirdiği görülmektedir. Araştırmalar, kuşakların ilişkilendirildiği yılların toplumların tarihsel deneyimlerine bağlı olarak değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır. Her toplumun ve kuşağın kendine has deneyimler yaşaması, kuşak tanım ve sınıflandırmalarını

farklı bakış açılarıyla ele alınmasına neden olmuştur (Aygenoğlu, 2015). Bu bağlamda, kuşak araştırmalarının, toplumsal ve tarihi olayların etkisi altında biçimlenen özgün deneyimleri dikkate alan bir perspektiften yürütüldüğü anlaşılmaktadır (Gürbüz, 2015).

Kuşakların sınıflandırılması literatürde çeşitli yaklaşımlara sahipken, Stillman (2018) kuşakları anlamak için yaşın yanı sıra ortak tarihi deneyimlerin de incelenmesi gerektiği öne sürmüştür. Kuşaklar, sosyal etkileşimler neticesinde ortaya çıkan ve belirli olaylar etrafında benzer dünya görüşleri ve deneyimler geliştiren gruplardır. Akademik çalışmalar, kuşak isimleri ve zaman dilimleri konusunda çeşitli görüşler ortaya koymuş ve bu alanda bir uzlaşı aranmaktadır. Bu çalışma, kuşakların isimlendirilmesi ve zaman aralıkları konusunda aşağıda yer alan tablodaki sınıflandırma esas alınacaktır.

Tablo 1.1. Kuşakların Sınıflandırılması ve Zaman Aralığı

Kuşak Adı	**Zaman Aralığı**
Sessiz Kuşak	1925-1945
Bebek Patlaması Kuşağı	1946-1964
X Kuşağı	1965-1979
Y Kuşağı	1980-1994
Z Kuşağı	1995-2009

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Sessiz Kuşak: 1945 yılından önce dünyaya gelen bireyler genellikle "Sessiz Nesil" ya da "Geleneksel Nesil" olarak adlandırılır (Kyles, 2005). Bu neslin şekillenmesindeki önemli tarihsel olaylar arasında 1929 Büyük Bunalımı ve İkinci Dünya Savaşı yer alır. Zorlu savaş koşulları ve ekonomik baskılar, bu neslin aile, din, iş hayatı, devlet yönetimi ve finansal değerlere dair inançlarını ve düşüncelerini köklü bir şekilde etkilemiştir. Geleneksel Nesil, ülkesine bağlılık ve toplum odaklılık ile karakterize edilir; Büyük Depresyon sırasında iş dünyasının ve hükümetin ortak çabalarına şahit olmuş ve bu tecrübelerle şekillenmişlerdir. Sınırlı kaynaklarla geçinmeyi, az gıda ve giysiyle yetinmeyi öğrenmişlerdir (Kırık & Köyüstü, 2018). Ekonomik güçlüklerle mücadele ederek kazandıkları gurur ve azim, onları karakteri ve özveriyi önemseyen, otoriteye saygılı ve aile ile iş yaşamı arasındaki dengeye dikkat eden sadık ve disiplinli bireyler haline getirmiştir (Clark, 2017). Para kazanma ve biriktirme, bu nesil için değer taşıyan, önem verilen kavramlardır (Bejtkovský, 2016).

Bebek Patlaması Kuşağı: 1946 ile 1964 yılları arasında dünyaya gelen ve İkinci Dünya Savaşı'nın akabinde yaşanan demografik artış, yani "nüfus patlaması" sonucu ortaya çıkan nesil, genellikle "Baby Boomers" yani "Bebek Patlaması Kuşağı" olarak adlandırılır (Kyles, 2005). Bu dönemde doğanlar aynı zamanda, Amerika Birleşik Devletleri ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin öncülük ettiği çift kutuplu dünya düzeni sebebiyle "Soğuk Savaş Kuşağı" olarak da tanımlanmaktadır (Ayhün, 2013). İkinci Dünya Savaşı sonrasında doğan bu nesil, savaşın yarattığı yıkımın ve zorlukların gölgesinde çocukluk ve gençlik dönemlerini geçirirken, aynı zamanda Soğuk Savaş'ın getirdiği ideolojik ve siyasi gerilimler içinde büyümüştür.

Dünyada yaşanan ideolojik ve siyasi değişimlerin izdüşümü olarak Türkiye'deki bebek patlaması kuşağında farklı düşünce çerçevesine sahip bireylerin varlığı olduğu gözlenmektedir. Bu kuşağın bir bölümü, global olaylardan nispeten izole bir şekilde, tasarruflu, otoriteye değer veren ve içe dönük bir yaşam sürmüşken; diğer bölümü ise global gelişmeleri dikkatle izleyerek, bu durumdan etkilenen, mücadeleci ve idealist yaklaşımlara sahip bireylerden meydana gelmiştir (Tekin, 2015). Bebek patlaması dönemi bireyleri, önceki kuşakların erişemediği finansal kaynaklara sahip olmuş ve büyüme, refah artışı, çeşitlenen mallar ve hizmetlere yönelik bir ilgi ile lüks tüketim eğilimlerinde de bir artış yaşanmıştır (Clark, 2017). Bu dönem, aynı zamanda eğlenceye ve bu yönde yapılan harcamalara ayrılan bütçenin arttığı bir zaman dilimi olmuştur (Adıgüzel vd., 2014).

X Kuşağı: 1965 ile 1979 yılları arasında dünyaya gelen kişilere genel olarak literatürde X kuşağı denilmektedir (Kyles, 2005). X Kuşağı'nın belirgin nitelikleri, İkinci Dünya Savaşı sonrasında zor şartlar yaşanan ekonomik yapının Keynesyen ekonomik politikalarla (1945-1970) iyileştirilme çabalarından kaynaklanmaktadır. Bu dönem, dünya genelinde "kapitalizmin altın çağı" olarak kabul edilmiştir. Fakat 1970'li yılların petrol krizi ile bu politikalardan uzaklaşılıp yerine liberal ekonomi politikaları getirilmiştir (Şen vd., 2018). Bu değişimlerin yaşandığı bir süreçte dünyaya gelen X kuşağı üyeleri, önceki neslin yaşadığı ekonomik refahın faturasını ödemek zorunda kalmışlardır (Altuntuğ, 2012). Ekonomik ve sosyal krizlerin gölgesinde büyüyen bu kuşak için "kayıp kuşak" tabiri de kullanılmıştır; zira onlar belirsizliklerle dolu bir dünya ile karşı karşıya kalmışlardır (Artun, 2023).

Global gelişmelerin yanı sıra Türkiye'deki sosyal ve politik dinamikler, özellikle 1980'lerdeki askeri müdahale gibi önemli olaylar, X kuşağının çocukluk ve gençlik

dönemlerini önemli ölçüde etkilemiştir. Bu dönemdeki çalkantılı ve yoğun politik atmosfer, X kuşağının toplumsal olaylara karşı hassasiyet gösteren ancak aynı zamanda çekingen bir karakter yapısına sahip olmasına yol açmıştır (Çatalkaya, 2014). Ayrıca, bu kuşağın bireyleri geleceklerine yönelik endişelerini finansal güvence arayışı ve tasarruf eğilimini artırarak yanıtlamıştır (Adıgüzel vd., 2014).

Aynı dönemin diğer bir belirgin özelliği, kişisel bilgisayarların yaygınlaşması ve televizyonun altın çağını yaşamasıdır. X kuşağının yetişkinlik dönemi, yeni iletişim teknolojileriyle tanışma ve adaptasyon gerektiren bir zamana denk gelmiştir. İnternetle 20-30 yaş aralığında tanışan X kuşağı, gelişen teknolojinin hem günlük yaşamlarını hem de yaşam perspektiflerini, finansal karar alma süreçlerini de dâhil olmak üzere dönüştüren etkilerini deneyimlemiştir (Adıgüzel vd., 2014).

Y Kuşağı: 1980-1994 yılları arasında dünyaya gelen kişilere, literatürde genellikle Y kuşağı denilmektedir (Kyles, 2005). Y kuşağı bireyler, dönem olarak teknolojik gelişmelerin yaşandığı bir zaman diliminde doğmuş olup; bilgisayar ve GSM teknolojilerinin geliştiği, küreselleşmeye başlayan dünyanın çocuklarıdır (Senbir, 2004). Bu kuşağın karakteristik özelliklerini belirleyen başlıca etmenler; teknolojinin yaygınlaşması, küreselleşmenin üçüncü dalgası ve terörizmin varlığıdır. Bu faktörler, Y kuşağı bireylerinin dünyaya bakış açılarını, yaşam biçimlerini ve karakteristik özelliklerinin belirlenmesini önemli ölçüde etkilemiştir (Artun, 2023). Aynı zamanda, bu dönemde gerçekleşen ekonomik globalleşme süreci, kapitalist piyasa ekonomisinin yanı sıra para, mal ve hizmetlerin, üretim ve tüketim ilişkilerinin uluslararası bir boyuta ulaşmasına olanak tanımıştır (Dikkaya & Deniz, 2006).

Küreselleşme süreci ve Türkiye'de hayata geçirilen liberal ekonomik politikalar, Y kuşağının temel karakteristiklerinin şekillenmesinde önemli bir rol oynamıştır. Teknolojinin sağladığı hız, Y kuşağının hızlı düşünme, hızlı hareket etme ve hızla tüketme eğilimlerine yol açmıştır (Artun, 2023). Bu kuşağın bireyleri, her şeyi hemen elde etmek isteyen, hemen tüketmek isteyen ve bunların karşılığında bir bedel ödemek istemeyen bir nesil olarak nitelendirilmektedir. Y kuşağı bireyleri, girişimcilik ruhu, yüksek özgüven, sabırsızlık, çabuk sıkılma ve kolay tatmin olmama gibi özelliklere sahiptirler. Sorumluluk alma isteklilikleri, toplumsal meselelere duyarlılıkları ve etik değerlere verdikleri önem ile karakterize edilirler. Üstelik, aynı zamanda çoklu görevleri yerine getirebilme becerilerine de sahiplerdir (Altuntuğ, 2012).

Finansal bağlamda bakıldığında, Y kuşağı için başarı, kariyer ve maddi kazanç önem taşımaktadır. Bu durum, tüketim odaklı toplumda mali kaynakların kıymetini ve önemine dair farkındalıklarından kaynaklanmaktadır (Ergin, 2019). Y kuşağı, tüketim ve satın alma eylemlerini sadece temel ihtiyaçların giderilmesi veya zorunluluklardan ötürü değil, aynı zamanda bir eğlence ve hoş vakit geçirme aktivitesi olarak gördüklerinden, bu eylemlere bu yönde bir anlam yüklemekte ve böylece satın alma kararlarını bu bağlamda şekillendirmektedirler (Bayrakdaroğlu & Özbek, 2018).

Z Kuşağı: 1995-2009 yılları arasında doğan bireyler, genellikle Z kuşağı olarak adlandırılmaktadır. Fakat, bu kuşağa dâhil olan bireylerin doğum tarihleri konusunda literatürde çeşitli görüş ayrılıkları bulunmaktadır. Ayhün (2013) ve Senbir (2004) tarafından Z kuşağı, 2003 yılı ve sonrasında doğanlar olarak tanımlanmışken; Stillman (2018), Anbar (2020) ve Artun (2023) bu sınırlamayı 1995 yılı ve sonrasında doğanlar olarak genişletmişlerdir. Altıntuğ (2012) ise, Z kuşağını 2000 yılı ve sonrasında doğanlar olarak sınırlandırmıştır. Bu çalışmada, Z kuşağına dâhil olan bireyler 1995 yılında ve sonrasında doğanlar olarak ele alınmıştır.

Z kuşağı terimi, "İnternet Kuşağı", "Dijital Nesil", "Dijital Yerliler", "Anında Çevrimiçi", "Daima Çevrimiçi", ".com Çocuklar" ve "Medya Kuşağı" gibi farklı adlandırmalarla da anılmaktadır (Levickaite, 2010, Prensky, 2001; Oblinger & Oblinger, 2005). Strauss & Howe (1991) tarafından ise bu nesil "Yeni Sessiz Kuşak" olarak tanımlanmıştır.

Z kuşağını şekillendiren ve onların dünyaya bakış açılarını ve yaşam tarzlarını etkileyen üç ana yapı taşı "dijital teknoloji", "dijitalleşen fiziksel dünya" ve "dördüncü endüstri devrimi" olmuştur (Artun, 2023). Z kuşağı bireyleri, dijital bir dünyada doğup büyüdükleri için küçük yaşlardan itibaren dijital teknolojilerle iç içe ve bu teknolojilerle etkileşim halinde olmuşlardır. Dijital oyunlar, Z kuşağı üyeleri arasında hem çocukluk hem de gençlik dönemlerinde yaygın bir şekilde tercih edilmektedir. Z kuşağı, internet içeriğini sadece tüketmekle kalmayıp, aynı zamanda içeriği yaratmakta ve denetlemekte de aktif roller üstlenmiştir (Dolot, 2018). Ayrıca, müzik dinleme, konserlere katılma, film seyretme, spor etkinliklerini izleme gibi fiziksel dünyadaki pek çok etkinliği dijital alanda da deneyimlemektedirler.

Z Kuşağı hem fiziksel hem de dijital alanlarda etkin bir şekilde varlık gösterebilmektedir. Dolot (2018), bu iki dünyayı birbirini tamamlayan unsurlar olarak

değerlendirdikleri için aralarında sorunsuzca geçiş yapabildikleri belirtilmektedir. Bu yetkinlik sayesinde, Z Kuşağı üyeleri gereksinim duydukları bilgilere hızla erişebilmekte ve bu bilgiler üzerinde kontrol sahibi olabilmektedirler. Bunun yanı sıra, edindikleri bilgileri hızlı bir şekilde başkaları ile paylaşma eğilimindedirler (Csobanka, 2016). Z Kuşağına ilişkin literatür, bu kuşağın bireylerinin herhangi bir çaba sarf etmeden derhal kusursuz bir profesyonel kariyere sahip olma beklentisi içinde olduklarına işaret eden nitelikleri vurgulamaktadır (Dolot, 2018).

1.1.2. Z Kuşağının Karakteristik Özellikleri

Z Kuşağı bireylerinin karakteristik özellikleri ele alındığında, kendilerine duydukları yüksek özgüven, yaşamın her yönünde hız ve çabukluk arzuları, bireysel eğilimler ve sosyal hayatta bu bireyselliği öne çıkarma eğilimleri, özgürlüğe olan tutkuları ve belki de en önemli olanı, teknoloji ile teknolojik yeniliklerin yaşamlarına entegrasyonuna gösterdikleri yüksek derecedeki bağlılık öne çıkmaktadır. Z Kuşağı bireylerini önceki kuşaklardan ayıran özellikler, literatürde şu şekilde tanımlanmaktadır (Yıldırım, 2022; Seemiller & Grace, 2015; Seymen, 2017; Csobanka, 2016):

- Z Kuşağı bireyleri için teknoloji, temel ve vazgeçilmez bir unsurdur. Bu bireylerin teknolojiyle kurdukları bağ, neredeyse içgüdüsel bir düzeyde ve derinden entegre olmuş bir niteliktedir.
- Dijital teknoloji araçlarını kullanarak eş zamanlı olarak çoklu görevleri yerine getirebilme kapasitesine sahiptirler.
- Bilgiye ulaşmaları kolaydır ve topladıkları bilgileri entegre bir şekilde birbirleriyle bütünleştirerek kullanabilirler.
- Z Kuşağı bireyleri, önceki kuşaklara kıyasla iş hayatına daha erken adım atma eğilimindedirler.
- Sosyal medya platformları vasıtasıyla tanıştıkları kişilerle sıkı ilişkiler kurabilme yetkinliğine sahiptirler.
- Bu kuşak, yüksek özgüven seviyeleri ve takım çalışmalarına olan doğal meyilleri ile de dikkat çekmektedir.
- Z Kuşağı bireylerinin medya içeriklerinin oluşturulması ve yayılmasında etkin bir rol oynama ve bu süreçleri yönlendirme kapasitesine sahiptirler.

- Uzun metinlerin okunmasını genellikle monoton ve sıkıcı olarak değerlendirirler.
- Bir konu hakkında bilgi edinme süreçleri son derece hızlı olmakla beraber, ilgilerini de aynı hızla başka konulara kaydırma eğilimindedirler.
- Kendilerinden önceki kuşaklara kıyasla risk toleransı daha düşük bir yaklaşım sergilemekte, yatırım kararlarında daha ölçülü ve bilinçli hareket ettikleri gözlemlenmektedir.
- Küreselleşen dünya düzeni içerisinde, önceki kuşaklara nazaran daha zengin bir kültürel çeşitlilik anlayışı ve çok kültürlü dinamiklerle bütünleşmiş bir yapıya sahiptirler.
- Eğitim olanaklarının genişlemesi ve bilgiye erişim imkanlarının artmasıyla, geçmiş kuşaklara göre iyi eğitim olanaklarından faydalanmış ve bu sayede daha donanımlıdırlar.

Bu kuşağın finansal piyasalardaki yatırım davranışlarını değerlendirecek olursak; daha düşük risk toleransları, daha temkinli ve bilinçli yatırım davranışları sergileyebilecekleri ve böylece piyasa dalgalanmalarına karşı daha sağlam stratejiler geliştirebilecekleri öngörülebilir. Ayrıca, çok kültürlü yapının getirdiği geniş perspektif sayesinde, farklı piyasalar ve yatırım araçları hakkında daha kapsamlı bir bilgiye ve anlayışa sahip olabilirler.

Z kuşağı, teknolojik evrimin ve dijitalleşme süreçlerinin yanı sıra sosyal medyanın yaygın kullanımının etkisi altında büyümüş ve bu faktörler, finansal davranışlarında önceki kuşaklardan ayrışan belirgin karakteristiklerin ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır. Literatürde yer alan araştırmalarda, Z kuşağının finansal tercihlerinin ve tutumlarının çeşitli yönleri incelenmiştir. Ernst & Young'un gerçekleştirdiği bir araştırma, Z kuşağının %57'sinin para harcamaktansa birikim yapmayı tercih ettiklerini ortaya koymuş; Lincoln Financial'ın yaptığı çalışmada ise bu oranın %71 olarak belirlendiği görülmüştür. TD Ameritrade tarafından yürütülen bir başka çalışmada, Z kuşağının finansal planlama konusundaki yaklaşımları değerlendirilmiş ve katılımcıların yaklaşık yarısının emeklilik için birikim hesaplarına yönelmeyi, %17'sinin ise borsaya yatırım yapmayı en etkili yöntem olarak gördüğü tespit edilmiştir. Nielsen'in 2015 yılında gerçekleştirdiği ve 60 ülkede 30 binden fazla bireyle yapılan geniş çaplı araştırmanın sonuçları, Z kuşağının %32'sinin düzenli olarak tasarruf yaptığını ve finansal gelecekleri konusunda kendilerine olan

güvenlerini dile getirdiklerini belirtmiştir (Anbar, 2020). Bu bulgular, Z kuşağının finansal davranışlarını anlamak adına önemli bir perspektif sunmakta ve bu kuşağın finansal karar alma süreçlerinde muhafazakârlık ile ileri görüşlülüğü birleştirdiğini göstermektedir.

Z kuşağı bireylerinin sosyal medya üzerindeki mahremiyet konusuna, önceki kuşaklara kıyasla daha fazla önem verdikleri gözlemlenmiştir. Sosyoekonomik seviyeleri fark etmeksizin, Z kuşağı bireyler yoğun bir dijital etkileşim süreci içerisinde yer almakta ve çok yönlü çevrimiçi ile çevrimdışı iletilere maruz kalmaktadırlar (Yıldırım, 2022). Eğitim çağlarında veya iş hayatına yeni adım atmış olmaları sebebiyle, Z kuşağının finansal araçlar ve kurumlar hakkında sınırlı bilgiye sahip olduğu ancak finansal konulara olan ilgi ve hevesleri sayesinde, önceki nesillere göre daha erken yaşlarda biriktirme hesapları oluşturup tasarruf etmeye başlamışlardır. Ailelerinin mali zorluklarını gözlemleyen Z kuşağı, bu deneyimlerden öğrenerek daha az borç alma eğiliminde olmaktadır (Kasasa, 2019).

Z kuşağı katılımcılarının yaklaşık üçte biri (%30) gelecekte geleneksel bankacılık yapılarının gereksiz hale geleceğini öngörürken, %42'sinin Google, Amazon, Apple veya PayPal gibi teknoloji şirketlerinin sunacağı finansal hizmetlere olan hevesleri dikkat çekmiştir. Alternatif ödeme ve para transferi sistemlerine olan ilgi gibi, Z ve Y nesilleri, önceki nesillere göre kripto paralara daha yüksek bir ilgi duymaktadırlar (Anbar, 2020). 2019 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde gerçekleştirilen bir araştırmaya göre, 18-24 yaş aralığındaki bireylerin (Z kuşağı) büyük çoğunluğu (%83) kripto paraların geleceğiyle yakından ilgilendiklerini belirtmişlerdir (Yanık, 2019). Ayrıca, Z kuşağı tüketicileri sosyal medyada sürekli aktif olmanın yanı sıra, arkadaşlar arası ödemelerde geleneksel yöntemlerin ötesinde alternatif çözümleri tercih etme eğilimindedir (Toplin, 2019).

Z kuşağı, dijitalleşme ve teknolojik yeniliklerle iç içe büyümüş ve bu unsurları günlük yaşamın temel bir parçası olarak benimsemiş bir nesildir. Mobil uygulamalar, çevrimiçi ödeme sistemleri, dijital cüzdanlar ve diğer finansal teknoloji araçları, bu kuşağın yaşam tarzında merkezi bir yer tutmaktadır. Geleneksel bankacılık metotlarına oranla daha hızlı, şeffaf ve kolay erişilebilir finansal hizmetlere olan bu yoğun talep, FinTech sektörünün gelişimine önemli ölçüde katkı sağlamaktadır.

Ayrıca, büyük veri (Big Data) çağında yetişen ve eğitim hayatlarına devam eden veya iş dünyasına yeni adım atan Z kuşağı, bu araştırmada temel örneklem olarak seçilmiş olup; gelecekte finansal sistemlerde etkin bir rol üstlenebilecek potansiyelleri bakımından kritik bir öneme sahiptir.

1.2. Finansal Risk Algısı ve Bağlantılı Kavramlar

Finansal risk algısı kavramını açıklayabilmek için öncelikli olarak algı ve risk kavramlarını tanımlamak gerekmektedir.

1.2.1. Algı

Algı bireylerin görme, işitme, koklama, dokunma ve tatma gibi duyuları aracılığı ile edindikleri verileri bilgileri sentezleyip yorumlayarak anlam oluşturma süreçlerini ifade eden bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Cücenoğlu, 2017; Eren, 2010). Ayrıca, kavram dış çevreden gelen çeşitli duyusal uyaranların bilinçte tasarlanması (Özer, 2012) veya dış çevreden gelen fiziki uyarıların zihinsel yorumlanması olarak da tanımlanmaktadır (Johansson & Xiong, 2003).

Algılama Kotler (2000)'e göre kişinin çevresinden aldığı bilgileri kendi tecrübeleri ve hayat görüşünü yorumlayarak anlamlandırma çabasıdır. Bu yönüyle algı, kişilere göre farklılaşan bir süreçtir (Cücenoğlu, 2017). Ayrıca algı, kişilerin birtakım özelliklerden ziyade, olay ve olgulara ilişkin farkındalıkları merkezinde duyusal sezgilerini düzenleyip, yorumlama yöntemi ve bireyin bilgi ve tecrübeleri doğrultusunda dış çevreden gelen uyaranları açıklama arayışı olarak ifade edilebilir (Ricciardi, 2004).

1.2.2. Risk

Risk kavramı ise, gelecek dönemlerde istenmeyen beklenmeyen durumların ortaya çıkma ihtimali, ilerleyen süreçlerde ortaya çıkabilecek hasar, negatif durum, zarar veya tehdit oluşturabilecek etkiler olarak tanımlanmaktadır (Kahkönen vd., 2014; Kohonen, 2015). Risk kavramının arka planında kesişen üç faktör ön plana çıkmaktadır. Bu faktörler (Alkan & Deniz, 2013: 44):

- Birtakım olayların olası/mümkün olduğu bir bağlam (context),
- Bu bağlamda olayların sonucunun belirsiz olması ve
- Bireylerin bu sonuçtan etkilenme düzeyidir.

Uluslararası Standardizasyon Örgütü (International Organization for Standardization/ISO) Kılavuz 73'ün 2005 yılında yayınlanan baskısında ise kavram, "bir olay ve muhtemel sonuçlarına yönelik olasılıkların birleşimi" olarak tanımlanmaktadır.

Ekonomistlere göre, "risk", ileriki dönemlerde elde edilen gerçek getirilerin beklenen getirilerin altında olma ihtimali olarak ifade edilmektedir. Ekonomi alanındaki genel kabul, bir yatırımdaki riskin artışının, beklenen getiriyi de arttıracağı yönündedir (Leimberg, Roszkowski & Snelbecker, 1993). Finans ile bağlantılı risk tanımlamalarının gelişiminde, farklı tehdit ve tehlikelerin ortaya çıkma ihtimallerini tahmin etme ve önlem alma ihtiyacı üzerine temellenen sigorta sektörü belirleyici olmuştur. Sigorta sektöründe kullanılan risk tahmin ve tanımlarından, ilerleyen dönemlerde finans sektöründe de yararlanılmaya başlanmıştır. Sigorta, finans ve bankacılık sektörleri kesişiminde kavram, beklenen kazançlar ve istatistiksel dalgalanmalar açısından değerlendirilen ve olasılık-etki arasındaki ilişkiyi yansıtan bir fonksiyon olarak ifade edilmektedir. İstatistiki risk hesaplama fonksiyonu aşağıda yer almaktadır (Kahkönen vd., 2014:9):

Risk [€] = Etki (Impact) x % Olasılık (Probability)

Görüldüğü üzere, literatürde risk kavramına yönelik tanımlamalar farklılık göstermekte olup; risk kavramının tanımlanma biçimi ele alındığı disiplinlerle bağlantılı olarak genişleyebilmekte veya değişiklik gösterebilmektedir. Ancak, finans literatüründe kullanılan bazı kavramlar risk kavramı ile karıştırılabilmektedir.

Risk ile karşılaştırılan kavramlardan bir tanesi "belirsizlik" kavramıdır. İlgili literatürde, belirsizlik ve risk kavramlarına yönelik tanım, terminoloji ve sınıflandırma konularında genel bir uzlaşı bulunmamakla birlikte; iki kavram arasındaki farklılıklara vurgu yapan çalışmalar bulunmaktadır. İlk olarak, 1921 yılında Knight'ın "Risk, Belirsizlik ve Kâr" isimli çalışmasında iki kavram arasında bir ayrım yapılmıştır . Knight (1921) riski istatistiki ve deneysel yöntemler kullanımı ile kaçınılabilecek bir etmen olarak tanımlarken; belirsizlikten kaçınılamayacağını vurgulamıştır. Knight (1921), belirsizlik ve risk kavramları arasındaki farkı, riskin belirli bir olaya dair karar verilirken olasılık dağılımının bilindiği durumlarda ortaya çıkması, belirsizliğin olasılık dağılımının bilinmediği durumlarda karşımıza çıkması üzerinden açıklamaktadır (Ferrari-Filho & Conceiçao, 2005).

Knight (1921), aynı eserde sigortacılık sistemleri aracılığı ile riskin sınıflandırılabileceği ve bir ölçüde kontrol altında tutulabileceğini vurgulamış olup; belirsizliğin ise hiçbir hesaplama biçimi ile kontrol altında tutulamayacağını belirtmiştir. Aynı eserde iki kavram arasındaki farklara yönelik vurgulanan bir diğer nokta, riskin bilimsel olarak azaltılma ihtimaline karşın, belirsizliğin tümden ortadan kaldırılmasının imkansızlığıdır. Eksik bilgiden farklı olarak belirsizliğin bir veri/bilgi ya da enformasyonla yeri doldurulamayan bir etmen olarak değerlendirilmesi, iktisat teorisi içinde önemli bir katkıdır (Alada, 2000; Buğra, 2003). Kısaca, olası sonuç ile ilgili ihtimaller risk altında bilinirken, bu ihtimaller belirsizlik durumunda bilinmemektedir (Mousavi & Gigerenzer, 2012).

Bu tanımlarda vurgulandığı üzere risk durumunda bilgi eksikliği mevcut değilken; belirsizlik halinde eksik bilgi hali mevcuttur. Bu farklılık, bireylerin risk ve belirsizlik durumlarında davranış biçimlerini de farklılaştırmaktadır. Genelde kişiler risk durumlarında olası maliyeti hesaba katarak karar alırken, belirsizlik halinde ise şaşırma veya kararı geciktirme tutumu içerisine girebilmektedir (Alada, 2000). Belirsizlik ve risk arasındaki fark, kumar ve şans oyunları örneği üzerinden açıklanabilir. Kumarda ve şans oyunlarında, kesin istatistiki ihtimaller bulunmaktadır. Örneğin yazı-turada, paranın yazı ve tura gelme ihtimalleri belirli olduğu için, bu oyunda risk mevcuttur (İğdeli & Sever, 2018; Roszkowski & Davey, 2010).

Risk altında karar vermeye yönelik alan yazına katkı sağlayan temel çalışmalar arasında, 1950'li yıllarda Harry Markowitz'in yaptığı çalışmalar ön plana çıkmaktadır. Markowitz'in finansal alanında etkili olan modeli "Modern Portföy Teorisi", yatırımcıların portföy seçiminde gerçekleştirecekleri yatırımların gelecek dönem getirilerinin bugüne indirgenmiş değerlerini en üst düzeye çıkarmayı hedeflediklerini ileri sürmektedir (Başoğlu vd., 2001). Finansal karar alma da geleceğe yönelik bir eylem/faaliyet içerdiğinden ve geleceğin kesin olarak bilinmesinin imkansızlığından ötürü belirsizlik ve risk faktörleri içermektedir (Şenkardeşler, 2016).

1.2.3. Risk Algısı

Risk algısı ise, kişilerin riskin özellikleri ve ölçütlerine yönelik öznel değerlendirmesi (Gürsoy vd., 2008:21); kişilerin bir durumunu risk düzeyine dair değerlendirmesi (Weingart, 1995; Ricciardi, 2004) olarak kavramsallaştırılabilmektedir. Risk algısı kavramının temelinde ise, belirsizlik

durumunu irdeleyen psikolojik mekanizmalar ve önceki tecrübeler yer almaktadır (Jaeger vd., 2001). Roszkowski & Grable (2005), kavramın anlaşılma güçlüğü ve belirsizliği nedeni ile, kişilerin risk algısı düzeylerini değerlendirmenin karmaşık bir süreç olduğunu vurgulamaktadır. Ancak, risk algısının karar verme süreçlerindeki temel belirleyicilerden biri olduğu da dikkate alınmalıdır (Ganzach, 2000).

1.2.4. Finansal Risk Algısı

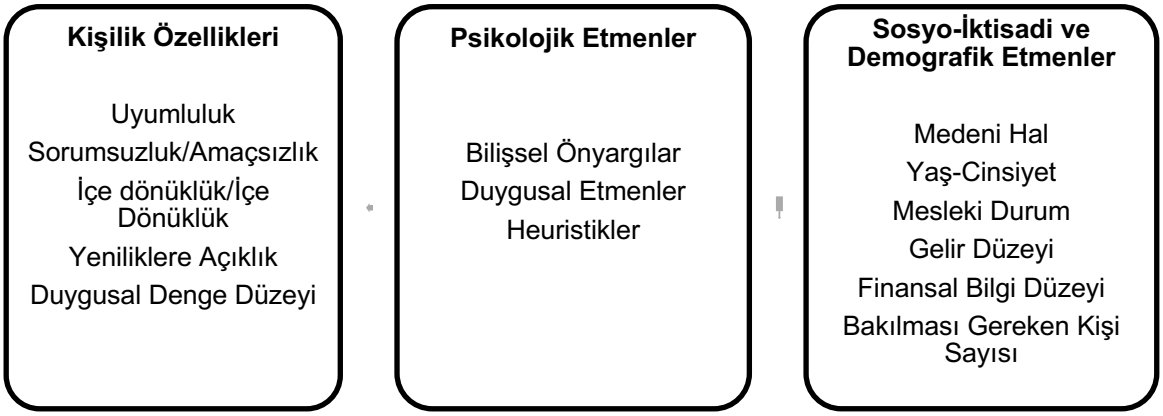
Risk algısının finansal boyutunda yer alan finansal risk ise, finansal kararlarda oluşabilecek kazançtan sapma ihtimalleri (Sasche, 2012; Murgea, 2010), gelecekte yaşanacak ihtimallere bağlı olarak getiri durumunun değişmesi; getiri olasılıklarının negatif ve pozitif yönlü olması (Usta, 2014); umut edilen finansal getiri ile oluşan finansal getiri arasında oluşabilecek olumlu ya da olumsuz farklar (Orçun, 2015) ya da ödenen fiyatla alınan ürün/hizmetin denk olmaması (Tsiros & Heilman, 2005: 117) olarak tanımlanabilmektedir. Ayrıca kavram, yatırımcıların riskin niteliklerine yönelik inanç, yargı, tutum ve değerlerinin toplamı olarak da ifade edilebilmektedir (Nguyen, Gallery & Newton, 2019). Öznel bir süreç olan finansal risk algısı, bilişsel bir de aktivite olup; bir kişi tarafından önemli bir finansal risk olarak değerlendirilen bir karar, başka bir kişi tarafından risksiz olarak değerlendirilebilmektedir (Dayı, 2023).

Yatırımcıların finansal risk algısını etkileyen çok sayıda faktör bulunmaktadır (Hayta, 2014; Kahyaoğlu, 2011). Kişilerin finansal risk alma kapasiteleri cinsiyet, yaş, gelir ve eğitim düzeyi gibi demografik faktörlerle, ekonomik veya sosyal şartlara bağlı olarak değişebilir. Barak (2008) çalışmasında, bireylerin demografik niteliklerinin yatırım kararları üzerinde belirleyici olduğunu vurgulamaktadır.

Grable (2000) risk algısının erkeklerde kadınlara; yaşlı bireylerde gençlere, yüksek gelirli bireylerde düşük gelirli bireylere; eğitim seviyesi yüksek olanlarda düşük eğitim düzeyine sahip olanlara, gelişmiş finansal bilgi seviyesi olanlarda az bilgi sahibi olanlara kıyasla daha yüksek olduğunu belirtmektedir. Grable & Joo (2004), ABD'nin Teksas eyaletinde 406 beyaz yaka çalışan üzerinde gerçekleştirdikleri bir anket çalışmasında ise, demografik, sosyoekonomik ve psiko-sosyal etmenlerin finansal risk algısı üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlamıştır. Çalışmaları sonucunda, araştırmacılar eğitim seviyesi, medeni hal, hane halkı geliri ve finansal bilgi gibi çeşitli faktörlerin, finansal risk toleransı üzerinde etkili olduğunu saptamıştır.

Saraç & Kahyaoğlu (2011), Türkiye'de 2008 ekonomik krizi sonrası İMKB'de işlem yapan yatırımcıların risk algısı üzerinde demografik faktörlerin etkisini analizi ettikleri çalışmalarında, yaşlı yatırımcıların risk alma eğiliminin gençlere oranla yüksek olduğunu, yüksek eğitim seviyesi olan yatırımcıların düşük eğitim seviyesi olanlara kıyasla risk alma eğiliminin yüksek olduğunu, kadın yatırımcıların risk alam eğiliminin erkeklerden düşük olduğunu tespit etmiştir. Kırılgan bir finansal ortamda yapılan bu araştırmada saptanan en önemli bulgulardan biri de aylık gelir düzeyi ve risk alma eğilimi arasındaki ilişkinin gelir gruplarına göre negatif ve pozitif yönlü değişim gösterdiğinin saptanmasıdır.

Kalfa, Çakır & Akar (2015), Türkiye'de üniversite öğrencilerinin finansal risk algısı ile demografik faktörlerin etkisi arasındaki ilişkiyi ölçmeyi amaçladıkları çalışmalarından 327 kişiye anket uygulamıştır. Bu araştırma sonucunda da erkek katılımcıların risk alma eğiliminin kadın katılımcılara kıyasla daha yüksek olduğu ve hane halkı yüksek katılımcıların düşük olanlara kıyasla risk alma eğiliminin yüksek olduğu saptanmıştır. Finansal risk algısını etkileyen faktörler aşağıda şekil halinde yer almaktadır:



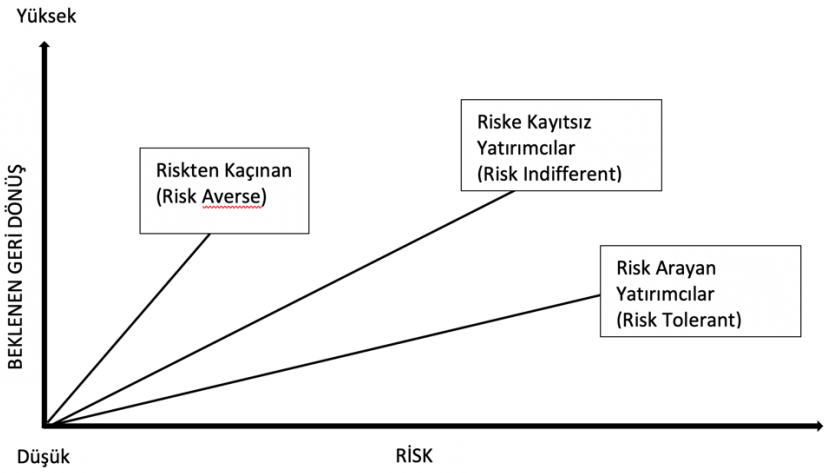
Şekil 1.1. Finansal Risk Algısını Etkileyen Faktörler

Kaynak: Anbar, A., Eker, M. (2009); Deniz, A. (2007); Erzurum Saraç, M., & Kahyaoğlu, M. B. (2011)

Şekilde görüldüğü üzere, demografik ve sosyo-ekonomik etmenler, risk toleransını analiz etmek için bir temel oluşturabilir. Ancak risk alma eğilimlerinin doğru analiz edilebilmesi demografik faktörlerin de ötesine geçen karmaşık bir özellik göstermektedir. Finansal düzeyde, riske yönelik tolerans tek boyutlu ve basit bir özellik göstermeyen çok yönlü bir davranış biçimidir. Psikoloji, kişilik, geçmiş

deneyimler, yaşam tarzı, kültür, genel iktisadi durum gibi etmenler de risk toleransı üzerinde etkili olmaktadır. Ayrıca, bir takım bilişsel ve duygusal yanılgılar da yatırımcıların risk algısı üzerinde belirleyici olmaktadır (Anbar & Eker, 2009; Orçun, 2015). Ancak, günümüz piyasa koşullarındaki hızlı değişimler ve yatırım alternatiflerinin giderek artması, finansal risk algısı sürecini karmaşıklaştırmakta ve risk algısı üzerinde hangi faktörlerin belirleyici olduğuna yönelik soruları derinleştirmektedir (Hayta, 2014).

Yukarıda yer alan şekilde görüldüğü üzere, yatırımcıların finansal risk algısı üzerinde belirleyici olan faktörler arasında bilişsel önyargılar, duygusal etmenler ve kısa yollar yer almaktadır (Lin, 2011). Alan yazındaki çok sayıda araştırma, finansal risk algısını bireylerin bilişsel ve duygusal eğilimleri çerçevesinde değerlendirmektedir. Renn (1990), finansal risk algısı üzerinde bilişsel yanılgılar, duygusal etmenler ve kısa yollar ek olarak, risk kaynağı ile ilişki, sosyal çevre, referans çerçevesi ve kişisel tecrübelerin de etkili olduğunu ileri sürmektedir (Ricciardi, 2004). Bu etmenler doğrultusunda, risk alma düzeylerine göre yatırımcı tipleri, aşağıda yer alan şekilde detaylandırılmıştır:



Şekil 1.2. Risk Alma Düzeylerine Göre Yatırımcı Tipleri

Kaynak: Başoğlu, Ceylan & Parasız (2009); Leimberg,, Roszkowski & Snelbecker (1993).

Yukarıda görüldüğü üzere, Şekil 1.2'de risk alma seviyesine göre yatırımcı profilleri gösterilmektedir. Bu yatırımcı tipleri riskten kaçınan, riske kayıtsız ve risk arayan yatırımcılar olarak sınıflandırılmaktadır (Başoğlu vd., 2009: 192-193; Leimberg, Roszkowski & Snelbecker,1993)

- **Riskten kaçan yatırımcılar:** Bu tipteki yatırımcılar, riski sevmeyen ve riskten uzak duran yatırımcılar olarak tanımlanmaktadır. Risk alan yatırımcılara kıyasla bu yatırımcı tipinin bilgi isteme ve kontrol eğilimi daha yüksek olup; finansal kararlarını dikkatli bir biçimde yapılandırmaktadırlar.
- **Riske karşı kayıtsız yatırımcılar:** Bu tipteki yatırımcılar risk ile ilgilenmeme eğilimi gösterdikleri için, yatırım araçlarının seçimine önem vermemektedir.
- **Risk arayan yatırımcılar:** Bu tipte yer alan yatırımcılar ise, yüksek risk alma eğilimi taşımaktadır. Bu özellikteki yatırımcılar, risk içerse de bir yatırımının beklenen faydasının yüksek olduğu durumlarda, yatırım yapmama kararından ise riskli olan seçeneğe yatırım yapma eğilimi göstermektedir.

Risk alma düzeylerine bağlı olarak yatırımcı tipleri farklılık göstermekle beraber, Leimberg, Roszkowski & Snelbecker (1993) ve Başoğlu vd. (2009), genelde kişilerin yatırım kararlarında kesinliği tercih etme eğilimi gösterdiğini; şartların değişmesi halinde dahi riskten kaçınma eğilimlerinin yüksek olduğunu ileri sürmektedir.

Risk algısı, yatırım kararlarını etkiler. Bir kişinin risk algısı yüksekse, riskli varlıklara yatırım yapmaktan kaçınır ve düşük riskli varlıkları tercih eder (Hariharan, Chapman & Domian, 2000). Risk algısı yüksek olan bir kişi, genellikle yatırım yaparken daha muhafazakâr ve temkinli bir yaklaşım benimser. Yatırım kararlarını verirken, potansiyel riskleri minimize etmek ve sermayeyi korumak ön plandadır. Düşük risk algısına sahip yatırımcılar, düşük riskli mevduatlara kıyasla yüksek riskli hisselere yatırım yapmayı tercih ederler (Aren & Zengin, 2016).

Yatırım kararlarını etkileyen önemli faktörlerden biri “risk algısı”dır. Bir kişinin risk algısı yüksekse, genellikle riskli varlıklardan kaçınıp düşük riskli varlıklara yönelir (Hariharan, Chapman & Domian, 2000). Dolayısıyla, risk algısı yüksek olan bir yatırımcı, genellikle daha muhafazakâr bir yaklaşım benimser ve yatırım kararlarını verirken potansiyel riskleri minimize etmeye odaklanır. Diğer yandan, düşük risk algısına sahip yatırımcılar, genellikle düşük riskli mevduatlar yerine yüksek riskli hisse senetlerine yatırım yapmayı tercih edebilirler (Aren & Zengin, 2016). Bu nedenle, yatırımcıların risk algıları, yatırım stratejilerini belirlemede önemli bir rol oynar ve genellikle tercih ettikleri varlık sınıflarını belirler.

1.3. Geleneksel Finans Yaklaşımına Ait Kavramlar ve Teorik Çerçeve

Finansın tarihsel gelişimi, klasik finans, neo-klasik ve post klasik olarak isimlendirilen üç dönemden meydana gelmektedir. Bu dönemler arasında, finansal teoriler, yatırımcıların davranış biçimi ve finansal karar alma davranışlarına yönelik yaklaşımlar arasında farklılıklar bulunmaktadır. 1950'li yıllara kadar olan dönem klasik finans dönemi olarak tanımlanmakta olup; bu dönem aralığında rasyonalite vurgusu daha yüksektir. 1950'li yıllardan itibaren etkili olan neo-klasik dönemde ise, matematiksel modeller daha etkilidir. Bu dönemde bireylerin rasyonel olduğu, yanlış kararların duygularla ilişkili olduğu ileri sürülmüştür. 1980 sonrasına tekabül eden post-klasik dönemde ise, alan yazında gerçekleştirilen araştırmalar finansal matematiğe ek olarak, psikoloji ve nöroloji gibi bilim dalları dahil edilmiştir ve böylece davranışsal finans ve nöro-finans alanları gelişmiştir (Kaya & Aydın, 2022).

Geleneksel finans yaklaşımı bağlamında klasik ve neo-klasik düşünce, kişilerin faydalarını maksimize etme amacıyla rasyonel davrandıklarını savunmaktadır. Bu yaklaşımın temelinde, klasik iktisat teorisinde insan davranışının üç temel özelliği olan akılcılık, faydacılık /bencillik ve tercihlerde istikrar kavramları yer almaktadır. 20. Yüzyılda finans alanında geliştirilen bu teoriler, bu alana objektif bir bakış açısı geliştirmeyi hedeflemekte oldukları için, geleneksel finans normatif bir özellik göstermektedir. Bu bağlamda, geleneksel finans bireylerin davranış biçimleri üzerinde etkili olması planlanan fikir ve finansal gereçler ortaya koyarak, karar sürecine rasyonel çözüm bulma amacı taşımaktadır. Ancak, yaklaşımın bu özelliği, geleneksel finansın gerçek insan davranışı ve sonuçları üzerine odaklanmasını güçleştirmektedir (Baker & Nofsinger, 2002).

Geleneksel karar alma modelleri içerisinde, formüller, işlemler, matematiksel semboller yer almakta olup; bu modeller güvenilir ve mantıklı olarak değerlendirilmektedir. Bu model ve teoriler, karar vermeye evrensel bir olgu olarak yaklaşmakta ve karar vericilerin içinde bulundukları kültür/ülke/koşullar fark etmeksizin benzer kararlar aldıklarını savunmaktadır (Schramm-Nielsen, 2001). Çalışmanın bir sonraki bölümünde, geleneksel finans teorisi bağlamında rasyonalite, finansal risk ve risk altında bireysel karar verme modeli olarak görülen beklenen fayda teorisi irdelenmiştir.

1.3.1. Rasyonalite

Rasyonalite kavramına yönelik alan yazında çok sayıda tanım yer almaktadır. Etzioni (1988) kavramı istenen sonuca erişim için kişilerin akıllarını kullanarak, en doğru seçeneği seçmeleri olarak tanımlamaktadır (Tekin, 2016). Russel (2013) ise kavramı kesinliğin oluşmadığı belirsiz hallerde, kararın ihtimali en yüksek olan seçenek üzerine temellendirilmesi olarak ifade etmektedir. İktisat literatüründe ise, rasyonalite, kişilerin faydalarını maksimize etmeleri olarak tanımlanmakta olup; rasyonel davranan kişilerin çıkarlarını en yükseğe çıkarmak için finansal piyasalarda mantıklı davrandığı öngörülmektedir (Schindler, 2007). Bu özellikleri ile geleneksel finans, bireylerin objektif kararlar aldığını, karar alma süreçlerinde kişisel çıkar maksimizasyonunu temel aldığında ve finansal aktörlerin yanında finansal kurum ve piyasaların da rasyonel olduğunu merkeze almaktadır (Baker & Ricciardi, 2015).

Geleneksel iktisat teorisyenleri, pozitivist paradigmanın da etkisi ile bireyi robot gibi hareket eden bir varlık olarak ele almıştır. İnsanın rasyonel davranışını "homo economicus" (rasyonel ekonomik insan) kavramı üzerinde, rasyonel, akılcı ve hesapçı olarak değerlendiren bu teorisyenler fizikte veya matematikte olduğu gibi insan davranışlarını da yasalara bağlamayı amaçlamıştır. Homo economicus, hesaplı ve çıkar odaklı adımlar atan, kişisel kazancını artırmak için her adımını önceden hesaplayan, haz duygusuyla yönlendirilen bir insan prototipi olarak tanımlanmaktadır. Homo economicus, zihinsel süreçlerin tamamen göz ardı edildiği ve bu nedenle tamamen rasyonel kararlar alan bir insan tipi olarak görülmektedir (Pompian, 2011; Yılmaz, 2020).

Geleneksel iktisat yaklaşımının da temelinde yer alan ve bireylerin sahip oldukları kaynaklarla doğru orantılı kararlar verdikleri iddia eden bir öngörü üzerine temellenen rasyonel birey tanımlaması, kişilerin karar verme aşamalarında tam bir bilgi/enformasyona sahip oldukları için doğru kararlar verdiklerini ileri süren bir savdır. Başka bir ifadeyle rasyonel birey çıkarlarını maksimize etmek amacıyla hareketlerde bulunan ve duygusal etkilerin tamamından arınmış hayali bir varlıktır (Becker, 1976). Neoklasik anlayış çerçevesinde "homo economicus" kişilerin iktisadi karar alma süreçlerini, mükemmel bireysel çıkar, mükemmel rasyonalite ve mükemmel bilgi/enformasyon prensipleri üzerine yönlendirdiğini varsaymaktadır. Rasyonaliteye yönelik bu yaklaşım da klasik finans döneminde yaklaşımla paralellik göstermekte olup, insanların tamamen çıkarları üzerine odaklanan ve bu nedenle de tüm iktisadi

kararlarını rasyonalite üzerine temellendiren "rasyonel maksimize edici" bireyler olduğuna dair temel savı paylaşmaktadır (Pompian, 2011). Bu doğrultuda rasyonel ekonomik birey, seçenekler arasında en fazla kar getirenden azına razı gelmeyen bir maksimize edici olarak tanımlanmaktadır (McFadden,1999).

Rasyonel insanların üç temel özelliği tamamen bilgili olmaları, sonsuz duyarlı olmaları ve akılcı olmaları olarak sıralanabilmektedir (Edwards, 1954). Katona (1953) ise, iktisatta rasyonel insanın üç en temel özelliğini şu şekilde sıralamaktadır:

- Arz, talep, fiyat gibi iktisadi koşullar ve piyasaya yönelik bireyler tarafından bilinen veriler olarak tanımlanan tam bilgi ve ön görü
- Seçimlerin rasyonel olmasını engelleyen ya da etkileyen psikolojik faktörleri yadsıyan tam hareketlilik
- Bireylerin eylemlerinin fiyatlar üzerinde büyük bir etkisi olmadığını ileri süren, büyük alıcı veya satıcı olmadığı üzerine temellenen pür rekabet

Rasyonel ekonomik insan, insan davranışı ile ilgili basit bir model olarak görülmektedir. Önceden belirlenmiş ve çıkarı en üst düzeye yükseltmeyi amaçlayan hedeflere erişim için, rasyonel ekonomik insan sahip olduğu bilgiler ve etrafındaki kısıtlamaları da göz önüne alarak, iktisadi refahını en yüksek düzeye çıkarmaya çalışmaktadır. Maliyetleri en aza indirerek, hedeflerine kapsamlı ve tutarlı olarak erişmeye çalışan bireyler rasyonel ekonomik birey özelliği göstermekte olup, bu bireylerin seçimleri fayda fonksiyonu üzerine şekillenmektedir (Pompian, 2011). Bu doğrultuda rasyonel birey, çıkarları doğrultusunda hareket ederek, tüm kararlarında faydasını en yükseğe taşımayı amaçlayan ve duygulardan arınmış bir varsayımsal insan modelidir. Ekonomik olarak ise, rasyonel bireyin bu özelliği riskli ve belirsiz durumlarda farklı fırsatları beklenen faydalar doğrultusunda seçmelerinde belirleyici olmaktadır (Kahneman & Tversky, 1979).

1.3.2. Geleneksel Finans Açısından Risk

Alan yazınında geleneksel finans ile ilgili olarak finansal risk, geçmişteki olaylara bağlı olarak gelecekte meydana gelebilecek ihtimallerin tahmin edilmeye çalışıldığı, ölçümlenebilen, minimize edilebilen ve farklı bireyler için etkileri aynı olan bir etmen olarak görülmektedir. Geleneksel finans içerisinde risk hem kazançtan sapma hem de bu sapma ihtimalleri; yatırımcının yapmış olduğu yatırımın arzu edilen/beklenen getirinin altında seyretmesi veya üzerine çıkması ihtimalleri olarak

tanımlanabilmektedir (Murgea, 2010; Korkmaz & Ceylan, 2006). Riski nesnel olarak gören geleneksel finans, standart sapma, beta, riske maruz değer ve sermaye varlıklarını değerleme modeli gibi ölçüm yöntemleri ile riski ölçümlendirmeyi hedeflemektedir (Taffler & Tuckett, 2010:101). Bu yaklaşım, riskler değişkenlik gösterse de bireylerin riske yönelik hassasiyetlerinin sabit olduğunu temel almaktadır (Zweing, 2011). Geleneksel finans yaklaşımında, bireylerin rasyonel oldukları savını merkeze alan ""homo economicus" görüşü, bireylerin riskli haller karşısında da faydayı maksimize etmeyi amaçladıklarını ileri sürmektedir. Benzer bir biçimde, bireylerin riskten kaçma düzeyleri arasında da tutarlılık olduğu düşünülmektedir (Baker & Wurgler, 2013; Taffler & Tuckett, 2010).

Geleneksel finans bağlamında rasyonel bireyler, riski azaltan, çıkarını düşünen ve yatırımlarında risk-getiri dengesini gözeterek kapsamlı analizler gerçekleştiren, enformasyonu nesnel işleyen ve nesnel kararlar veren kişilerdir. Geleneksel finans modellerinin temel varsayımı içerisinde kişiler, sınırsız rasyonalitesi, irade gücü ve bencilliğe sahip iktisadi katılımcılar olarak riski öngörülebilir faktörler olarak değerlendirmektedir. Bu bağlamda, rasyonel olarak kabul edilen bireyler, belirsiz hallerde riskten kaçınan, kendi çıkarlarını en etkili bir biçimde koruyan, elde edebilecekleri faydayı en üst düzeye çekmeyi amaçlayan tek tip bir yatırımcı profili çizmekte olup; riski getiri üzerinden değerlendirirler (Akdeniz & Turan, 2021; Thaler & Mullainathan, 2008).

Finansal açıdan risk kavramına, Harry Markowitz'in 1962 tarihli "Modern Portföy Teorisi" çalışması önemli bir katkı sunmuş olup; riske yönelik görüşlere yeni bir bakış açısı getirmiştir. Bu teori, portföy optimizasyon sürecinde karar verici kişilerin amacının, risk ve değerleri değişen etkin portföylerin seçimi ve belirlenmesi olduğu ileri sürmektedir. Bu doğrultuda teori, farklı yatırım alternatifleri arasında; minimum risk ve maksimum beklenen getiri için doğru ve en faydalı portföyün belirlenmesini hedeflemektedir (Sağlam & Çavdur, 2020). 1952 yılında ilk kez matematiksel olarak formüle edilen bu teoride, Markowitz riski minimize etmenin mümkün olduğunu ileri sürmüştür. Markowitz (1952), yatırımcıların riskten kaçınan ve rasyonel bir tutum içerisinde oldukları varsayımından hareketle, bir portföy oluştururken dikkate aldıkları faktörlerin risk ve beklenen getiriden ibaret olduğunu ileri sürmektedir.

1.3.3. Beklenen Fayda Teorisi

“Beklenen Fayda Teorisi’nin temelini, 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından ortaya konulan “Beklenen Fayda Hipotezi” oluşturmaktadır. Bu hipotez, belirsizlik içinde insan davranışlarını ölçülebilir bir fayda işleviyle birlikte ele alınması gerektiğini ileri sürmektedir. Bu hipotez, insanların sadece parasal değerleri değil, elde ettikleri parasal değerlerin de yararlarını en üst düzeye çıkarma eğiliminde olduklarını ileri sürmektedir.

“Beklenen Fayda Teorisi”, risk durumunda alınan kararların analizini içermektedir. Bernoulli (1738)’in bu teorisi, duygulardan arınmış bir şekilde hareket eden rasyonel insan, risk taşıyan fırsatlar arasında beklenen faydası yüksek olanı tercih etme eğiliminde olduklarını ileri sürmektedir. Beklenen fayda ise, fırsatların fayda ihtimalleri ile çapılması sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, beklenen fayda teorisinin temelini de bu faydanın en üst düzeye çıkarılması prensibi meydana getirmektedir. Teori bu özelliği ile iktisadi kararların arka planında rasyonalite ve beklenen faydanın maksimizasyonu bulunduğu ilkelerini merkeze almaktadır.

Bu görüşe göre, bireyler maddi çıkarlarına göre hareket etmektedir ve bireyler riski sevmeyen/kaçınan bir yapı göstermektedir. Yatırımcıları “rasyonel” olarak gören beklenen fayda teorisi, bireylerin makul ve mantıklı karar alacaklarını öngörmekte olup; makul ve mantıklı kararlar ile bireylerin zenginliklerini en üst düzeye taşıma eğilimlerini merkeze aldığı için, riskten kaçındıklarını ileri sürmektedir. Bernoulli (1738) tarafından geliştirilen teori, Von Neuman & Morgenstein'ın 1944 tarihli "Oyunlar Teorisi ve İktisadi Davranış" adlı çalışmasında detaylandırılmıştır.

Beklenen Fayda Teorisi, geleneksel finans teorisinin temel referans modelleri arasında kabul edilmektedir ve refah arttıkça marjinal faydanın düştüğünü ileri sürmektedir. Takip eden dönemde Von Neumann & Morgenstern (1944), beklenen fayda hipotezini, formal bir teoriye dönüştürmüştür İlerleyen süreçte, Savage (1954) tarafından geliştirilen teori, iktisatta sigorta alımı, harcama ve tasarruf arasındaki ilişkileri irdeleme amacıyla da kullanılmıştır

Beklenen fayda teorisi, karar vericileri riskten kaçınan, riske karşı nötr bir tutum sergileyen ve risk seven/arayan kişiler olarak ele almaktadır. Riskten kaçınan yatırımcılar için fayda iç bükey bir özellik taşımakta olup; bu yaklaşım beklenen getiride bir artış için riskten kaçınan bireylerde fayda işlevinin azaldığını ileri

sürmektedir. Başka bir ifade ile eşit bir fayda için riskten kaçınan yatırımcı adayı, risk arayışı yüksek bir kişiden daha düşük düzeyde risk alma eğilimi göstermektedir (Taşdemir, 2007). Geleneksel finans teorileri arasında önemli bir yer tutan Beklenen Fayda Teorisi, bireylerin belirsiz durumlar altında yatırım kararları verirken, kendileri için en faydalı olabilecek sonuca erişebilecek düzeyde akılcı olabileceklerini ve karar alma süreçlerinde duygu ve dış etmenlerin belirleyici olmadığını ileri sürmektedir (Gümüş, Koç & Agalarova, 2013). İnsanı rasyonel bir varlık olarak gören bu teori risk ya da belirsizlik oluşturan fırsatlar arasında bireyin elde edebileceği yararları kıyaslayarak karar verdiğini temel almaktadır (Mongin, 1997).

Risk altında karar verme konusunda kabul gören bir teori olan Beklenen Fayda Teorisi'ne göre, risk içeren seçenekler arasında tercihte bulunurken beklenen faydaları karşılaştırma eğilimi göstermekte ve kendilerine en fazla fayda sağlayan alternatifi seçmektedir. Teorinin temel prensipleri ise beklenti, varlıkların birleşimi durumunda oluşacak yararın bir seçeneğin kabulünden önceki yararından fazla olması üzerine temellenen varlık entegrasyonu ve bireylerin sonucu daha olası olan seçenekleri riskli olanlara göre daha yüksek düzeyde seçeceğini temel alan riskten kaçınma olarak sıralanmaktadır (Kahneman & Tversky, 1979; Köse & Akkaya, 2016).

Bütün iktisadi faktörlerden beklenen yararları maksimize edecek biçimde bireylerin yararlandıklarını temele alan bu yaklaşımda, iktisadi aktörler karşılaştıkları belirsiz hallerde, olayların gerçekleşme olasılığını hesaplarken "Bayes Teoremi" uygulayan ve böylece hesapladıkları ihtimallerle elde edebilecekleri kazanımları çarparak olası faydaları hesaplayan ve beklenen faydaları maksimize eden rasyonel varlıklar olarak görülmektedir (Bostancı, 2003). Beklenen Fayda Teorisi'nin dayandığı varsayımlar ise şu şekilde sıralanabilir (Kıyılar & Akkaya, 2020; Sönmez, 2010):

- Belirsiz bir durum karşısında bireyler Bayes Teoremini uygulayarak, nesnel hesaplamalarda bulunmaktadır.
- Çoklu seçenek olan durumlardan, mevcut şıklardan bir tanesi daha fazla yarar sağlıyorsa, bu seçenek tercih edilecektir; çünkü çok fayda az faydadan daha olumlu değerlendirilir.
- Bireylerin karar alma mekanizmaları tutarlı olup; kişi faydasını maksimize etmeyi amaçlamaktadır.
- Kişi karar vermek durumunda olduğu belirsiz durumlarla ilgili ihtimalleri saptadıktan sonra, bu ihtimallerin beklenen faydasını hesaplayacak ve

seçenekler arasında bu en fazla getiri sağlayanı seçecektir. Bu fayda fonksiyonu ise çanak biçiminde olup; azalan marjinal fayda olarak kurallaştırılmıştır.

Beklenen Fayda Teorisi bireylerin risk içeren kararlar alma süreçlerinde davranış biçimlerini irdeleyen normatif bir özelik göstermekte ve seçenekler arasında yararı maksimize etmeyi amaçladıkları savını temel almaktadır. Dolayısı ile kişiler, farklı olayların sonuçlarını faydaları ile ağırlıklandırmakta ve en yüksek ağırlıklı alternatifi seçmektedir. Bu değerlendirme biçimi, bireyin (a) %100 İhtimalle 3.000 TL kazanma, (b) %80 İhtimalle 4.000 TL kazanma imkânı olan iki seçenek arasında seçim yaptığı hayali bir senaryo üzerinden şu şekilde gerçekleşmektedir. Beklenen fayda teorisine göre, (a) %100 * 3.000 TL = 3.000 TL, (b) %80 * 4.000 TL = 3.200 TL fayda getireceğinden birey en fazla yarar getiren b seçeneğini seçecektir (Döm, 2003; Luce & Raiffa, 1989).

Beklenen Fayda Teorisi, Kahneman & Tversky (1979)'un geliştirdiği Beklenti Teorisi'ne kadar, risk altında karar alma teorisi olarak alan yazında yapılan çeşitli çalışmalarda etkin bir biçimde kullanılmıştır (Abaan, 1998; Aksoy & Şahin, 2009; Mongin, 1997; Schoemaker, 1982; Sefil & Çilingiroğlu, 2011; Tversky, 1975).

1.4. Davranışsal Finans Yaklaşımına Ait Kavramlar ve Teorik Çerçeve

Davranışsal finansın tarihsel gelişimine bakıldığında erken bir örneğini Adam Smith'in çalışmalarına görmek mümkündür (Sektioğlu & Sezgin, 2022; Ashraf, Camerer & Loewenstein, 2005; Cartwright, 2018). Smith'in 1759'da yayımladığı "Ahlaki Duygular Teorisi" ve 1776'da yayınlanan "Milletlerin Zenginliği" çalışmalarında, insanların sadece kişisel çıkarlarıyla motive olmadıklarını ve ekonomik etkileşim de dahil olmak üzere insan etkileşiminin zihinsel ve duygusal temellerini tanımladığı belirtilmiştir. Ahlaki Duygular Teorisi, finansal meseleleri ele alırken dahi gurur, utanç, güvensizlik ve bencillik gibi unsurlara odaklanmıştır (Pompian, 2011).

Camerer & Loewenstein (2004), davranışsal iktisatta birçok görüşün yeni olmadığını belirtmişlerdir ve A. Smith, J. Bentham, F. Edgeworth, I. Fisher, V. Pareto, J.M. Keynes gibi iktisatçıların çalışmalarında insan psikolojisine ilişkin bulguların varlığından bahsetmişlerdir. Bu çalışmalar, geleneksel iktisadi modellerin insan

davranışlarını ve karar alma süreçlerini daha kapsamlı bir şekilde ele alması gerektiği fikrini desteklemektedir.

Davranışsal finansın tarihsel süreçte gelişimini ve bugüne evrilmesini sağlayan temel çalışmalar arasında, 1896'da Gustave Le Bon'un "The Crowd: A Study of the Popular Mind" adlı eseri öne çıkmaktadır. Le Bon, irrasyonel davranış biçimlerini vurgulayan öncü isimlerden biri olarak tanınmaktadır (Le Bon, 1896). Selden (1912), "Psychology of The Stock Market" adlı eserinde borsalardaki fiyat hareketlerini, büyük ölçüde yatırım ve ticaret yapan bireylerin zihinsel tutumu ile ilişkili olduğu inancına dayandırmıştır (Selden, 1912; Bondt & Thaler, 1985; Chang, 2008).

Ancak, klasik iktisat döneminin ardından gelen neo-klasik iktisat döneminde, psikoloji disiplini yer alamamış ve homo economicus kavramına yoğunlaşılmıştır. Ekonomi literatüründe psikoloji disiplini, John Maynard Keynes ve Irving Fisher gibi birkaç iktisatçının araştırmaları haricinde, çoğunlukla göz ardı edilmiştir.1950'lerin sonu ve 1960'ların ilerleyen dönemlerinde, deneysel ekonomi alanının genişlemesi ile birçok araştırmacı davranışsal finans konusunda çalışmalara başlamıştır.

Neo-klasik iktisadın temelini oluşturan "Beklenen Fayda Teorisi", Harvey Leibenstein, George Katona, Herbert Simon ve Tibor Scitovsky gibi akademisyenlerin eserlerinde eleştirilmiştir. Bu eleştirilerin ardından, karar alma aşamalarında psikolojik faktörlerin rolü vurgulanmaya başlanmıştır. Markowitz'in (1952) & Strotz (1955)'un araştırmaları, beklenen fayda teorisinin anomali ve eksikliklerini ortaya koyan alandaki önemli çalışmalar olarak kabul edilmiştir.

1953 yılında Maurice Allais'ın gerçekleştirdiği bir deney, faydasını maksimize etmeye çalışan rasyonel birey ile çelişmiş ve karar alımında etkili olan faktörlerin sorgulanması gerektiğini ortaya koymuştur. Allais, insanların şans oyunları oynarken neo-klasik teorinin varsayımlarını ihlal ettiklerini göstererek, bilişsel psikolojinin önemini vurgulamıştır (Şenkardeşler, 2016). Markowitz (1952), Allais (1953), Strotz (1955) ve Ellsberg (1961), davranışsal iktisat teorisine dayanan önemli makalelerini kaleme almışlardır. 1960'lı yılların başlarında, psikolojide bilişsel yaklaşımların kabul görmesi ve insan aklının karar verme aşamasında önemli rolünün altı çizilmesi, iktisat ve finans alanlarında hafıza ve problem çözme gibi kavramların göz önünde bulundurulmasını sağlamıştır.

Ulric Neisser, 1967'de yayınlanan "Bilişsel Psikoloji" adlı eserinde insan davranışlarını yönlendiren süreçleri bilişsel psikoloji olarak tanımlamıştır. Bu tanım, davranışsal finans açısından önemli bir dönüm noktası olmuştur (Şenkardeşler, 2016). Bu gelişmelere paralel olarak, Duncan Luce, Ward Edwards, Amos Tversky ve Daniel Kahneman gibi psikologlar, iktisadi modelleri araştırmaya yönelmişlerdir (Camerer & Loewenstein, 2002).

Davranışsal Finans'ın akademik çevrelerde yaygın olarak kabul görmesi, Kahneman ve Tversky'nin alanyazınındaki araştırmaları ile sağlanmıştır. Kahneman ve Tversky'nin (1979) "Beklenen Fayda Teorisi"nin temel varsayımı olan rasyonaliteyi sorgulamaya yönelik psikolojik araştırmalar yürütmüş ve sonuç olarak "Beklenti Teorisi" adını verdikleri yeni bir teori geliştirmişlerdir (Bachmann, De Giorgi & Hens, 2018). Kahneman ve Tversky'nin (1979) çalışmaları, yatırımcıların karar verme süreçlerinin çeşitli önyargılardan oluşan karmaşık bir yapıya sahip olduğunu ortaya koymuştur (Bondt & Thaler, 1985; Chang, 2008).

Bu tarihten itibaren, davranışsal finans alanında Shiller (1981), DeLong, Shleifer, Summers & Waldman (1990), DeBont & Thaler (1995), Lewin (1996), Shleifer (2002), Camerer & Loewenstein (2002), Zweig (2004) gibi araştırmacılar, davranışsal finans literatürüne önemli katkılarda bulunarak geleneksel finansın eksik kaldığı alanlarda yeni modeller önererek alanı ilerletmişlerdir.

Davranışsal finans, genellikle psikolojinin finansa uygulanması olarak tanımlanan, özellikle 2000'lerden sonra, bilgi teknolojileri ve finansal piyasalardaki ilerlemelere paralel olarak önemli bir disiplin olarak ortaya çıkmıştır. Davranışsal finans, bilimsel literatürde ve dergilerde tartışıldığı 1990'lardan önce birçok kişinin daha net bir anlayışa ihtiyaç duyduğu bir alandı. Ancak günümüzde davranışsal finans, araştırmacılar ve finans profesyonelleri için temel bir ilgi alanı haline gelmiştir (Pompian, 2012). Davranışsal finans, yatırımcıların davranışlarını ve yatırım araçlarına yaklaşımlarını daha iyi anlamak için psikoloji ve finanstan gelen bilgileri birleştiren disiplinler arası bir araştırma alanı olarak tanımlanmaktadır (Bachmann, De Giorgi & Hens, 2018). Ayrıca, irrasyonel önyargılarla nasıl kararlar verildiğini araştıran bir alan olarak önem kazanmıştır. Dolayısıyla, davranışsal finans, finansal piyasalardaki dinamikleri kapsamlı bir şekilde anlamamıza ve açıklamamıza yardımcı olmaktadır (Sattar, Toseef & Sattar, 2020).1990'lardan önce, davranışsal finans daha

çok bilimsel literatürde ve dergilerde tartışılan bir konu iken günümüzde araştırmacılar ve finans profesyonelleri için temel bir ilgi alanı haline gelmiştir (Pompian, 2012).

Davranışsal finansın farklı tanımları, disiplinin geniş kapsamlı doğasını ortaya koymaktadır. Ricciardi & Simon (2000)'ın belirttiği üzere, davranışsal finans, yatırımcıların düşünce biçimlerini, karar verme süreçlerindeki duygusal etkenleri ve bunların karar verme mekanizmasını nasıl etkilediğini anlamaya çalışır. Mullainathan & Thaler (2000) ise, davranışsal finansın insan davranışlarının sınırları ve karmaşıklığının finansal piyasaları nasıl etkilediğini araştıran ve psikoloji ile ekonomi bilimlerini birleştiren bir alan olduğunu belirtmektedir. Barber & Odean (1999)'a göre, davranışsal finans varsayımları, geleneksel finans varsayımlarını esneterek bireylerin rasyonaliteden uzaklaşan sistemik şekilde ortaya çıkan davranışlarını açıklar. Fuller (1998) ise davranışsal finansı, yatırımcıların karar verirken yaptıkları bilişsel hataların açıklanması olarak tanımlar.

Kırmızıaltın (2018) & Nagatsu (2015), davranışsal finansın, geleneksel finansta varsayılan mekanik insan olan homo economicus yerine, gerçek dünyadaki homo sapiens yaklaşımıyla bireylerin karar verme sürecini değerlendiren bir disiplin olduğunu belirtirler. Nagatsu (2015)'e göre, davranışsal finans, iktisat teorisini ve ekonomi politikalarını, idealist rasyonel bireye karşıt şekilde, gerçek insanların düşünce ve davranışlarını psikolojik ya da davranışsal bakış açısı ile inceler. Bu bağlamda, insanların finansal kararlarında genellikle irrasyonel eğilimler sergilediğini ve psikolojik faktörlerin etkisi olduğunu vurgular (Ricciardi, 2004). Bireylerin irrasyonel kararlarını, bilişsel yanılgılar veya davranışsal eğilimler olarak da bilinen zihinsel kısa yollar ile ilişkilendiren çalışmalar, davranışsal finansın temelini oluşturur (Kahneman & Tversky, 1982; Barber & Odean, 2001). Çalışmanın bundan sonraki bölümünde, irrasyonalite ve sınırlı rasyonalite kavramları daha detaylı bir şekilde ele alınarak açıklığa kavuşturulmaya çalışılmıştır.

1.4.1. Sınırlı Rasyonalite

Davranışsal iktisadın temel varsayımlarından biri olan sınırlı rasyonalite, karar verme sürecinde bilgi eksikliği veya bilgi asimetrisi gibi durumlar karşısında ortaya çıkar ve geleneksel iktisat teorilerinin varsaydığı rasyonel birey davranışlarının aksine, bireylerin sınırlı bir rasyonellikle hareket ettiklerini belirten bir kavramdır (Tekin, 2016).

Rasyonel birey ve rasyonel ekonomik model konusunda ilk eleştirilerden biri, Simon (1957) tarafından geliştirilen "sınırlı rasyonalite" kavramıyla ortaya konmuştur. Simon (1957,1972) sınırlı rasyonaliteyi, bireylerin sınırlı bilişsel kapasiteleri nedeniyle sınırlı bilgi ve hesaplama yeteneğine sahip olmaları olarak tanımlamıştır. Hafıza ve bilişsel işlem kapasitelerinin kısıtlılığı dolayısıyla, bireylerin bilişsel kaynaklarının sınırlı bir rasyonellik düzeyi sergilediğini savunmuştur. İnsan aklının hesaplama kapasitesi sınırlı olduğundan, tercih aşamasında belirsizlik ve bilgi eksikliği söz konusudur (Simon, 1955). Bireylerin karar alma süreçlerinde alternatifleri değerlendirme şekilleri, çevrelerinden edindikleri bilgilere, değerlerine ve bilişsel yanılgılarına bağlı olarak rasyonellikten uzaklaşabilmektedir (Hambrick & Mason, 1984; Hilbert, 2011). Bu bağlamda, Simon klasik iktisadın insanın faydasını maksimize etme yeteneği olan mükemmel hesaplama becerisine dayanan tanımına eleştiri getirmiştir.

İrrasyonel davranış kalıplarının önemini vurgulayan Allais (1953) ve Katona (1953), rasyonalite kavramının gerçekçi olmayan ekonomik modellerden üretildiğini vurgulayarak, bireylerin verdikleri kararların doğrusal olamayacağını ve bireylerin bilgi noksanlığı bulunan durumlarda, standart rasyonel seçimleri sınırlayan yanlış değerlendirmeler sonucunda irrasyonel biçimde davrandıklarını ifade etmişlerdir (Jureviciene & Ivanova, 2013).

Pompian (2011), rasyonel insan varsayımlarını davranışsal bakış açısı ile değerlendirmiş ve rasyonellik varsayımları olan akılcılık varsayımı, kusursuz kişisel çıkar varsayımı, mükemmel bilgi varsayımına eleştiride bulunmuştur. Rasyonel insan varsayılan Homo economicusa yönelik eleştirilerin çoğunu, mükemmel rasyonalite, mükemmel kişisel çıkar ve mükemmel bilgi temelinde sorgulamış ve kavramlara aşağıdaki eleştirileri getirmiştir (Pompian, 2012)

- **Mükemmel rasyonalite**, insanların mantıklı düşünme ve faydalı kararlar alma yeteneğine sahip olduklarını öne sürer. Ancak, insan davranışını şekillendiren tek faktör rasyonellik değildir. Birçok psikolog, insan zekasının aslında duygulara hizmet ettiğini savunmakta ve dolayısıyla rasyonelliğin tek belirleyici güç olmadığını düşünmektedir. Bu bağlamda, insan davranışının mantığın ürünü olmaktan ziyade korku, sevgi, nefret, zevk ve acı gibi öznel dürtülerin sonucu olduğu öne sürülmektedir.

- **Kusursuz kişisel çıkar**, insanların sadece kendi bireysel çıkarlarına odaklanarak hareket ettikleri ve bu çıkarlarını maksimize etmeye çalıştıkları düşüncesine dayanan bir yaklaşımdır. Alanda yapılan çalışmaların çoğu, insanların sadece kendi bireysel çıkarlarına odaklanmadıklarını aksine, aynı zamanda hayırseverlik, özveri ve fedakârlık gibi kişisel çıkarın zıddı davranışları da sergilediklerini ortaya koymuştur.
- **Mükemmel bilgi**, bir konu hakkında eksiksiz, kesin ve doğru bilgiye sahip olmayı ifade eder. Bir konunun tüm detaylarına hâkim olmak, her türlü bilgiyi tam olarak anlamak ve doğru bir şekilde yorumlamak olarak tanımlanabilir. Ancak, gerçek yaşamda, insanlar genellikle bilgiyi kısıtlı bir şekilde algılarlar ve her zaman her konuda mükemmel bilgiye sahip olmaları insan bilişinin sınırlılıkları nedeniyle imkansızdır.

Davranış finans araştırmacıları, insanların para, mali durum ve yatırımlar konusunda son derece mantıksız kararlar verdiğini gösteren çalışmalarında bireylerin risk ve belirsizlik durumlarında karar verirken sıklıkla rasyonellik varsayımlarından ayrılarak sınırlı rasyonellikle hareket ettiklerini belirlemişlerdir (Ricciardi, 2004). Pompian (2011), insanların ne tamamen rasyonel ne de tamamen irrasyonel olduğunu vurgulayarak, rasyonel ve irrasyonel özelliklerin çeşitli kombinasyonlarına sahip olduklarını işaret etmektedir. İnsanlar, rasyonel ve irrasyonel özelliklerin farklı kombinasyonlarına sahip olup, bu özellikler farklı konularda farklı derecelerde belirginlik gösterebilmektedir (Pompian, 2011).

1.4.2. Davranışsal Finans Açısından Risk

Davranışsal finans açısından risk, finansal karar alma süreçlerinde belirsizlik ve kayıpların algılanmasıyla birlikte, insanların duyguları, düşünceleri ve davranışlarıyla da yakından ilişkilidir. Klasik finans ile davranışsal finans disiplinleri, risk ve karar verme süreçlerini farklı perspektiften yaklaşmaktadırlar ve bu temel fark, riskin nasıl tanımlandığı ve değerlendirildiği konusunda önemli bir ayrımı ortaya koyar.

Davranışsal finansın riske bakışı daha kapsamlıdır ve bu alandaki çalışmalar, karar verme sürecinde riskin nesnel yönü ile kişinin algıladığı risk arasındaki farklılıklara işaret etmektedir. Bireylerin karar verme sürecindeki risk, klasik finansta genellikle "beklenen risk" temelinde açıklanırken, davranışsal finans ise "algılanan risk" kavramına vurgu yapmaktadır (Döm, 2003). Beklenen risk, belirsizlik altında bir

finansal varlığın olası getirisinin istatistiksel olarak öngörülen değerini ifade ederken, algılanan risk bireylerin finansal karar alma süreçlerindeki sübjektif risk algısını yansıtır. Davranışsal finans, insanların finansal karar alma süreçlerinde duyguları, deneyimleri ve çevresel faktörlerin etkilerini göz önünde bulundurarak risk algısının sübjektif doğasını vurgular. Klasik finans, riski nesnel, tek boyutlu ve makro bir bakış açısıyla ele alırken; davranışsal finans, riski öznel, çok boyutlu ve mikro bir perspektifle inceler (Mazzoli & Marinelli, 2011). Bu farklı bakış açıları, finansal karar alma süreçlerinde bireylerin riski nasıl değerlendirdikleri ve finansal piyasalardaki davranışlarını nasıl etkilediği konusunda önemli bir anlayış sağlar.

Kahneman & Tversky (1979) risk alma davranışını ayrıntılı olarak ele alarak risk alma davranışına ilişkin yeni bir açıklama getiren "beklenti teorisini" ortaya koymuşlardır. Beklenti teorisi, finansal piyasalarda ve diğer karar alma alanlarında insanların risk alma eğilimlerini ve riskten kaçınma davranışlarını açıklamak için kullanılan önemli bir çerçeve olmuştur Risk altında karar almayı inceleyen beklenti teorisine göre, bireylerin algıladıkları fayda belirli bir referans noktasına dayanmaktadır. Finansal tercihlerde bireyler, risk değerlendirmesini toplam getirilerine göre yapmaz; bunun yerine, referans aldıkları noktalardan elde ettikleri fayda üzerinden belirlerler.

Beklenti teorisine göre, bireylerin belirledikleri referans noktasına bağlı olarak finansal kayıp ve kazançlara karşı risk tutumları değişmektedir. Bireyler, finansal kayıplara kazançlarından daha fazla önem verirler; kazanç durumlarında riskten kaçınma eğilimi gösterirken kayıp durumlarında risk alma eğilimi sergilemektedirler (Kahneman & Tversky, 1979). Davranışsal finans açısından risk kavramını açıklamada önemli bir diğer olgu değerdir. Davranışsal finansta değer, bireyin kendince oluşturduğu referans noktasından sapan kâr ve zarar olarak ifade edilmektedir (Sektioğlu & Sezgin, 2022). Bu bağlamda, bireyler riske bakış açılarında toplam servet üzerinden elde ettikleri faydayı değil, olası kazanç ve kayıplara yükledikleri değeri göz önünde bulundurmaktadırlar.

Davranışsal finans, bireylerin yatırım kararları sırasında rasyonel bir şekilde riskten sakınmak, tercihlerini mükemmelleştirmek ve yatırım çeşitliliği oluşturmak istemesine rağmen, bu niyetlerini pratikte hayata geçirmede başarısız olduklarını ortaya koymaktadır. Kişilerin finansal risk algılamaları üzerinde psikolojik, bilişsel, demografik ve sosyo-ekonomik faktörler etki etmektedir. Finansal risk algısını

biçimlendiren bilişsel unsurlar aynı zamanda “bilişsel yanılgılar” olarak da adlandırılmaktadır. Genel itibari ile bilişsel yanılgılar, bilginin saklanması, düzenlenmesi ve işlenmesi sırasında meydana gelen algı yanlışları veya karar verme probleminin nasıl formüle edildiğiyle ilgili süreçler nedeniyle ortaya çıkmaktadır (Döm, 2003). Bilişsel yanılgılar; yatırımcıların algıladıkları risk kavramını da etkilemektedir. Bu alanda yapılan araştırmalar, bireylerin yatırım kararlarında tam anlamıyla rasyonel davranmadıklarını ve finansal risk algılarının karmaşık bir etkileşimle şekillendiğini ortaya koymuştur.

Bireylerin yatırım kararlarında, riskten kaçınma, seçeneklerini optimize etme ve portföylerini çeşitlendirme gibi rasyonel hedefleri olmasına rağmen, uygulamada başarılı olamadıkları görülmektedir. Bu durum, bireylerin karar alma süreçlerinde psikolojik, bilişsel, demografik ve sosyo-ekonomik faktörlerin etkili olduğunu gösterir. Bu noktada matematiksel hesaplanan risk yerine bireylerin algıladıkları risk önem kazanmakta ve finansal risk algısı, bireylerin yatırım kararlarını etkileyen önemli bir unsur haline gelmektedir. Bu risk algısı, bilişsel faktörlerin etkisi altındadır. Bilişsel yanılgılar olarak adlandırılan bu faktörler, bilginin depolanması, düzeltilmesi ve işlenmesi süreçlerinde ortaya çıkan algı hataları veya karar problemlerinden kaynaklanır (Döm, 2003). Bilişsel yanılgılar, bireylerin finansal riski algılama biçimlerini de etkiler. Bazı bireyler belirli bir yatırımın riskini abartabilirken, diğerleri ise aynı riski hafife alabilir.

1.4.3. Beklenti Teorisi

Beklenti teorisi, klasik iktisadın beklenen fayda teorisinin risk altında karar vermede yetersiz kalması nedeniyle bireylerin karar alma süreçlerine daha kapsamlı bir açıklama sunmaya çalışır. Bu teori, davranışsal finans alanındaki en önemli çalışmalardan biri olan Kahneman & Tversky'nin (1979) "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk" çalışmasında ortaya konmuştur. Beklenti teorisi, bireylerin karar alma süreçlerinde algılanan riske odaklanarak, beklenen risk yerine algılanan riski vurgulayarak, rasyonellikten irrasyonelliğe bir paradigma dönüşü yaşanmasına neden olmuştur.

Kahneman ve Tversky'nin (1979) araştırmalarında, risk altındaki karar alma sürecine bir alternatif olarak beklenen fayda teorisine dair bir eleştiri yapmış ve risk içeren tercihlerin, bu teorinin temel varsayımları ile örtüşmediğini ortaya koymuşlardır.

Kahneman ve Tversky'nin çalışmaları, riskli kararlardaki sistematik sapmaları açıkça göstermiş ve beklenen fayda teorisini sorgulamıştır. Bu teorik çerçeve, yatırımcı davranışını anlamak için çeşitli bilişsel yanılgıların etkileşiminden doğan incelikli ve karmaşık bir yapıyı vurgular. Kahneman & Tversky'nin (1979) yürüttüğü çığır açıcı çalışmalar, yatırımcıların karar alma süreçlerine ilişkin iç görüler sunmuş, çeşitli bilişsel yanılgıların yatırımcı davranışı üzerindeki yaygın etkisini ortaya koymuştur. Bu çalışmalar, belirsizlik koşullarında verilen kararların geleneksel finans teorisinin öngörülerinden sistemli bir şekilde saptığını göstermiştir (De Bondt & Thaler, 1985; Chang, 2011). Kahneman & Tversky (1982)'ye göre, bireyler finansal karar alma sürecinde belirsizlikle karşı karşıya kaldıklarında irrasyonellik, tutarsızlık ve yetersizliğe dayalı kararlar alabilirler

Beklenti Teorisi, önceki bölümde bahsedilen Beklenen Fayda Teorisinin öngörülerini aşan ve gerçek hayattaki irrasyonel davranışları modellemeye dahil eden, aynı zamanda sistematik ve işlenebilir bir yapıya sahip olan ilk kapsamlı teoridir (Wakker, 2010). Teori belirsizlik ve risk altında bireylerin karar vermesini etkileyen davranışsal, duygusal ve zihinsel süreçler tarafından yönlendirilen bilişsel yanılgıların önemli olduğunu ileri sürmektedir. İnsanların karar alma süreçlerinde rasyonellikten ziyade duygusal ve bilişsel faktörlerin etkili olduğunu vurgulayan Beklenti teorisi, yapılan bazı nörolojik araştırmalarla desteklenmektedir. Bu çalışmalar, Beklenti teorisinin insan beynindeki sinirsel ya da nöral temellerini ortaya çıkarmıştır (Trepel vd., 2005).

Davranışsal finans yaklaşımda, "Beklenen Fayda Teorisi'ndeki "fayda" kavramı yerine, Kahneman & Tversky (1979), "Beklenti Teorisi"nde ortaya koydukları "değer fonksiyonu" ile açıklarlar. Bu teoride, değer, bireylerin kendileri için oluşturdukları referans noktasından sapmaları (kazanç ve kayıplar) ifade eder. Çalışmanın daha sonraki bölümünde ayrıntılı olarak açıklanacak "değer fonksiyonu", sıfır olarak alınan referans değer noktasından sapmalar (kazanç-kayıp) temel alınarak şekillenir ve beklentilerin değeri, bireylerin sonuçlara (kayıplar ve kazançlar) atadığı öznel değerlerin bir fonksiyonu olarak oluşur (Baker & Nofsinger, 2010).

Kahneman & Tversky (1979), Beklenti teorisini açıklamak üzere yaptıkları araştırmalarda, beklenen fayda teorisinin temel ilkeleriyle çelişen çeşitli faktörleri detaylı bir şekilde ele almışlardır. Bu unsurlar arasında kesinlik etkisi, olasılık ve ihtimal etkisi, olasılıklı sigorta, yansıma ve izolasyon etkisi gibi terimler yer alır.

Kesinlik, olasılık ve ihtimal etkisi, gerçekleşmesi kesin olan sonuçlara, olasılıklı sonuçlara kıyasla daha fazla önem atfedilmesi eğilimini ifade eder. Bu etki, insanların kesin kazanç içeren seçimlerde riskten kaçınma, kayıp İiçeren seçimlerde ise risk arayışına yönelme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Yani, kesin olarak beklenen sonuçlara odaklanma eğilimi, belirsizlik içeren muhtemel sonuçlara odaklanma eğiliminden daha güçlüdür. Bu durum, insanların karar alma süreçlerinde belirgin bir rol oynar ve beklenti teorisinin anlaşılmasına katkıda bulunur. Yansıma etkisi, yatırımcıların risk eğiliminin, karar alma sürecindeki referans noktalarına bağlı olarak değişiklik göstermesi olarak açıklanabilir. Beklenti teorisine göre, yatırımcıların risk eğilimi, karar alma sürecindeki referans noktalarına bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

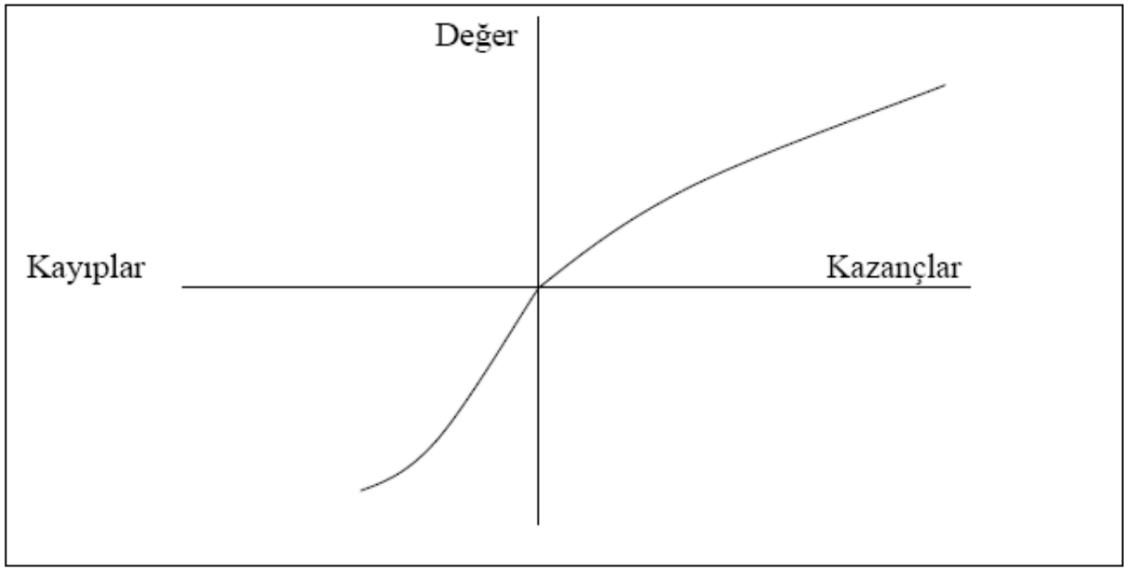
Eğer yatırımcılar sonuçları kazanç alanında değerlendiriyorsa, riskten kaçınma eğiliminde olabilirler; ancak sonuçları kayıp bölgesinde değerlendiriyorlarsa, riske daha açık olabilirler. Corr & Plagnol (2019), yansıtma etkisini, insanların biraz para kaybettikten sonra riskli atlara daha fazla bahis oynama eğilimi olarak örneklemiştir. Bunun yanı sıra, yansıma etkisi, bir bireyin referans noktasından uzaklaştıkça ister kazanç ister kayıp yönünde olsun, varlıklarındaki değişikliklere karşı hassasiyetinin düştüğü olarak açıklanabilir (Döm, 2003).

1.4.3.1. Beklenti Teorisinin Bileşenleri

Beklenti Teorisinin bileşenleri, beklenti teorisinin insan davranışlarını ve karar alma süreçlerini anlamamıza yardımcı olan temel taşlarıdır. Teorinin açıklanmasında etkin rolü olan bileşenler arasında değer fonksiyonu, kayıptan kaçınma ve çerçeveleme etkisi olguları yer almaktadır.

1.4.3.1.1. Değer Fonksiyonu

Kahneman & Tversky (1979) araştırmalarında Beklenti Teorisini, değer fonksiyonu aracılığıyla açıklamışlardır. Beklenti teorisinde, "fayda" terimi yerine "değer" terimi kullanılır. Bu bağlamda değer, bireyin belirlediği referans noktasından sapmaları temsil eden kâr ve zararları ifade eder (Sektioğlu & Sezgin, 2022). Değer fonksiyonu, başlangıç noktası olarak kabul edilen sıfır noktasından hem negatif hem de pozitif yönlerdeki (kazanç ve kayıp) sapmalara göre form alır ve beklentilerin değeri, kişilerin sonuçlara (kazanç ve kayıp) atfettikleri öznel değerlere bağlı olarak gelişir.



Şekil 1.3. Değer Fonksiyonu

Kaynak: Kahneman, D. & Tversky, A. (1979)

Beklenti Teorisinde, çıktılar, nötr bir referans noktasından belirli bir sapma olarak tanımlanır ve bu sapmalar pozitif veya negatif (kazançlar ve kayıplar) olarak ifade edilir (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1981). Değer fonksiyonu, toplam varlık yerine kazançlar veya kayıplar (referans noktasından sapma) olarak tanımlanır. Her olumlu veya olumsuz sonuca bir "değer" atayan değer fonksiyonu, kayıptan kaçınmayı (yani kayıpların etkisini kazançlardan daha fazla hissetme eğilimini) yansıtmak amacıyla S şeklinde ve asimetrik olarak biçimlenir (Pompian, 2011). Değer eğrisinin şekil 1.3' de görüldüğü gibi, kayıplar için dışbükey ve kazançlar için içbükey olduğu görülmektedir. Ayrıca, kayıplara ilişkin eğrinin kazançlara ilişkin eğriden daha eğimli olduğu gözlemlenmektedir (Kahneman & Tversky, 1984; Van der Pligt, 2001).

Bireylerin beklentileri, finansal çıktılarla ilişkilendirilen (kayıp ve kazanç) subjektif değerlerin dinamik bir fonksiyonunu oluşturmaktadır. Değer fonksiyonu, bireylerin finansal kazanç ve kayıplarını nasıl yorumladıklarını açıklamaktadır. Açık bir ifadeyle, bireylerin kazançlarında riskten kaçındıkları fakat kayıplarda daha fazla risk almaya istekli olduklarını göstermektedir. Finansal kazanç veya kayıpların algılanması ve değerlendirilmesi, belirli bir referans noktasına göre yapılır ve bu

referans noktası herhangi bir sebepten dolayı değişirse, kişinin karar alma eylemi de buna uygun bir biçimde şekillenir (Yörükoğlu, 2007).

1.4.3.1.2. Kayıptan Kaçınma

Beklenti teorisinin bir bileşeni olan ve risk durumunda karar verme analizi olarak dikkat çeken kayıptan kaçınma, eş değer kazançlara kıyasla kayıpların daha ağır basar şeklinde algılandığı bir olgu olarak tanımlanabilir. Beklenti teorisinin değer fonksiyonunun, kayıplar için kazançlardan daha dik bir eğriye sahip olması "kayıptan kaçınma" özelliğini açıklamaktadır. Bunun yanı sıra, değer fonksiyonu genellikle, aynı miktardaki kazançlara kıyasla kayıplar yönünde iki kat daha eğilimlidir. Dolayısıyla, kayıp bölgesinin eğimi kazanç alanına göre daha dik olarak belirlenir (Kahneman & Tversky, 1984). Bireylerin kayıptan kaçınma eğilimleri nedeniyle, kazançlar yerine kayıplara karşı daha hassas oldukları gözlemlenmektedir. Teori, bireylerin kayıplardan kaçınma eğiliminde olduklarını ve kazanç elde etmek yerine kayıplardan kaçınmaya daha fazla değer verdiklerini varsaymaktadır (Kahneman & Tversky, 1984; Tversky & Kahneman, 1991).

Literatürdeki ilgili çalışmalarda, bireylerin kazanç durumundaki davranış biçiminin kayıplarda tersine döndüğüne dair bulgular ortaya konmuştur (Göcekli, 2022). Bu bulgulara göre, kazanç halinde riskten kaçınmayı tercih eden bireylerin, kayıp yaşadıklarında risk alma eğilimine girdikleri ve bu durumun Beklenti Teorisi tarafından önerilen fonksiyon özelliklerini doğruladığı özelliklerini desteklediği sonucuna varılmıştır. Ayrıca, potansiyel kaybın negatif öznel değerinin, potansiyel kazancın pozitif öznel değerinden çok daha ağır bastığı belirtilmiştir (Brenner vd., 2007; Henderson, 2008). Bu noktada, bireylerin kayıplar karşısında daha duyarlı oldukları ve riskten kaçınma eğilimlerinin kayıplarda daha belirgin olduğu literatürde vurgulanmıştır.

1.4.3.1.3. Çerçeveleme Etkisi

Kahneman & Tversky (1979)'un ortaya koydukları "Beklenti Teorisi"nin bileşenlerinden biri de çerçeveleme etkisidir. Kahneman & Tversky'nin değer fonksiyonu ile açıkladığı teori, insanların karar verme süreçlerinin ve risk algılarının, seçeneklerin sunulma şekline göre nasıl değişebileceğini anlamamızı sağlar. Bu, "çerçeveleme etkisi" olarak bilinen fenomeni işaret eder. Çerçeveleme etkisi, teklif edilen kazançları veya kayıpları gösterme şeklimizin (veya genel olarak bir durumu

ifade etmenin) bir kişinin kararlarını ve algısını nasıl etkileyebileceği konusunda güçlü bir göstergedir.

Bir sorunun veya seçeneğin çerçevesi, insanların belirli bir durumun potansiyel sonuçları hakkında nasıl düşündüklerini ve sonraki kararlarını nasıl şekillendirdiklerini etkiler. Çerçeveleme etkisi, aynı bilginin farklı şekillerde sunulmasının, insanların kararlarını nasıl değiştirebileceğini gösterir. Özellikle Kahneman & Tversky'nin Beklenti Teorisi bağlamında, çerçeveleme etkisi, bireylerin kazançlar ve kayıplar karşısındaki tutumlarını ve değerlendirme süreçlerini anlamak için kritik bir kavramdır. Değer fonksiyonunda belirleyici olan referans noktasıdır ve çıktılar (kayıp-kazanç) bu nokta merkezinde değerlendirilir (Cartwright, 2018). Referans noktası kavramı, kazanç ve kayıpların bu çerçevede nasıl algılandığını ve çerçeveleme etkisinin işleyişini anlamamızda önemli bir rol oynar (Corr & Plagnol, 2019). Kahneman & Tversky (1979) tarafından yapılan çalışmada, insanların bir problemin çözümüne nasıl yaklaştıklarının, değer fonksiyonunun kazanç ya da kayıp kısmına bağlı olduğu öne sürülmüştür. Yani, bir karar vericiye sunulan seçeneğin nasıl çerçevelendiği, kişinin tepkilerini ve değer atfetme şeklini etkileyebilir. Bu durum çerçeveleme etkisinin göstergesidir, karar vericiler farklı çerçevelerle sunulan aynı seçeneğe farklı tepkiler verebilirler (Pompian, 2011).

Beklenti Teorisi, karar verme sırasında bireylerin tercihlerini şekillendiren süreci iki evreye böler: Düzenleme Evresi ve Değerlendirme Evresi. **Düzenleme evresi**, beklentilerin ön inceleme neticesinde daha anlaşılır ve basite indirgendiği aşamadır. Düzenleme aşamasında temel adımları kodlama, birleştirme, ayırma ve iptal etme olarak sıralanmaktadır. Kişiler sonuçları genellikle kazançlar ve kayıplar olarak kodlarlar. Bu evrede, beklentiler karar veren kişiler tarafından bir dizi içinde organize edilir ve düzenlenir. **Değerlendirme evresinde** ise olasılıklar ağırlıklandırılır ve beklentinin değeri değerlenir/ölçülür (Kahneman & Tversky, 1979: 274- 275; Gibb, 2012; Cartwright, 2018).

Kahneman & Tversky, (1979) düzenleme aşamasını takiben karar veren kişinin her bir beklentiyi değerlendirdiğini ve en yüksek değeri taşıyan seçeneği tercih ettiğini öne sürerler. Düzenleme aşaması çerçeveleme etkisi gibi olguları; değerlendirme aşaması ise kayıptan kaçınma gibi fenomenleri açıklamaya yardımcı olur (Cartwright, 2018). Davranışsal finansta önemli bir olgu olan bilişsel kısa yollar

ve yanılgılar bireylerin tercih sürecinin değerlendirme aşamasında; kısıtlı çabayla hızlı bir şekilde karar almak için ortaya çıkarak, tercihler üzerinde etkili rol oynamaktadır.

Bu bölüm, kuşaklar teorisi, finansal risk algısı ve geleneksel finans, davranışsal finans teorilerini ele alarak, tezde incelenecek olan araştırma soruları ve hipotezler için kapsamlı bir teorik zemin oluşturmuştur. Bu teorik temeller, araştırmanın amacına ulaşması için gereken derinlemesine incelemeler için önemli bir başlangıç noktası sağlamaktadır. Bu çerçevede, ilerleyen bölümde, Z kuşağının finansal risk algısını ve sigortaya yönelik tutumlarını etkileyen davranışsal faktörler detaylı bir şekilde incelenmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL RİSK ALGISI VE SİGORTAYA YÖNELİK TUTUM ÜZERİNDE ETKİLİ OLAN DAVRANIŞSAL FAKTÖRLER

Tezin bu bölümü dört kısımdan oluşmaktadır. İlk olarak, davranışsal finans literatüründe yer alan dört bilişsel yanılgı (aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi) ele alınmaktadır. Davranışsal finans literatüründe birçok bilişsel yanılgı olmakla birlikte tez kapsamında çalışma için öncelikli görülüp sınırlandırılan dört bilişsel yanılgıya yer verilmiştir. İkinci kısımda davranışsal finans literatüründe yer almamakla birlikte Türk toplumunun sosyo-kültürel yapısında etkin rol oynaması bağlamında araştırmada incelenen kadercilik eğilimi açıklanmaktadır. Bölümün ilerleyen kısımda, sigorta kavramı ve bu kavramın risk transferi bağlamındaki yerine değinilmektedir. Son olarak, finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları etkileyen bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi üzerine bir literatür incelemesi yapılmaktadır.

2.1. Bilişsel Yanılgılar

Geleneksel finansın öne sürdüğü rasyonellik ve mükemmel bilgi varsayımlarına karşı, davranışsal finans, gerçekte alınan kararlarının genellikle bilişsel yanılgılar veya davranışsal eğilimler olarak tanımlanan zihinsel kısa yollarla alındığını ileri sürmektedir (Kahneman & Tversky, 1982; Barber & Odean, 2001). Kahneman, Knetsch & Thaler (1991) bilişsel yanılgıları geleneksel teoriyi ihlal eden ekonomik anomaliler olarak ifade etmişlerdir. Bilişsel ve deneysel psikoloji dallarından psikologlar, uzun yıllar boyunca klasik karar teorisinin temel varsayımlarının yanlış olduğunu, çünkü bireylerin çoğunlukla tamamen rasyonel olmayan bir şekilde hareket ettiklerini, ancak hatalarının çoğunun öngörülebilir olduğunu ileri sürmüşlerdir (Ricciardi, 2004).

Bilişsel yanılgılar, bireylerin düşünce süreçlerindeki hataları ve zayıflıkları ifade eder. Bu hatalar, genellikle bilgi işleme sınırlılıklarının bir sonucudur. Bireylerin bilgi işleme süreçlerindeki kısıtlamalar, problemleri çözerken ve kararlar alırken hata yapmalarına ve kısa yollara başvurmalarına yol açar. Kısa yollar veya başka bir deyişle basitleştirmeler bilgi işleme sürecini hızlandırmak için kullanılır. Ancak, bu kısa yollar bazen doğru sonuçlara ulaşmayı engelleyebilir ve bilişsel yanılgılara yol açabilir

(Tversky & Kahneman, 1974; Gilovich, Griffin & Kahneman, 2002; Kahneman, 2003). Farklı bir ifade ile bilişsel yanılgı durumlar hakkında mantıksız çıkarımlar yapmamıza yol açan yargılamada bir sapma modeli olarak tanımlanır (Ramos, 2019).

Daniel Kahneman ve Amos Tversky, 1970'li yıllarda "Bilişsel Yanılgı" terimini tanımlayan ilk araştırmacılardır. Bu terim, bireylerin sistematik olarak hatalı karar alma ve değerlendirme modellerini açıklamak için kullanılmıştır. Tversky & Kahneman'ın (1974) çalışmalarında, belirsizlik içeren durumlarda insanların karar verirken, hızlıca çözüme ulaşabilecekleri kısa yolları tercih etme eğiliminde oldukları ve bu kısa yolların neden olduğu bilişsel yanılgılardan faydalandıkları öne sürülmektedir. Bu kısa yolların karar verme sürecinde sistematik ve öngörülebilir hatalara yol açabileceği de vurgulanmıştır (Kırmızıaltın, 2021; Rehak vd., 2010).

Tversky ve Kahneman (1974) çalışmalarında, belirsiz koşullarda insanların karar verme süreçlerinde; hızlı ancak yanıltıcı kısa yolları kullanarak, bu kısa yolların neden olduğu bilişsel yanılgılardan faydalandıklarını öne sürmüşlerdir. Ayrıca, bu kısa yolların karar alma süreçlerinde sistemli ve öngörülebilir hatalara neden olabileceğini vurgulamışlardır (Kırmızıaltın, 2021). Bilişsel yanılgılar sıklıkla, bilgi saklama, düzeltme ve işleme süreçlerindeki algı hataları veya karar probleminin formülasyonundaki kusurlardan ötürü ortaya çıkar. İnsan zihninin sınırlılığı, özellikle belirsizlik durumlarda karar verme süreçlerinde psikolojik yanılgıların yol oluşmasına sebep olabilir (Döm, 2003).

Alan yazında davranışsal finans alanında gerçekleştirilen araştırmalarda, bireylerin karar vermelerinde etkili olan farklı bilişsel yanılgılar bulunmaktadır. Tversky ve Kahneman (1973), gerçekleştirdikleri araştırma sonucu “bulunabilirlik” yanılgısını tespit etmişlerdir. Tversky ve Kahneman (1974) bilişsel yanılgılara “temsil edilebilirlik” ve “çapalama”yı eklemişlerdir. “Kayıptan kaçınma” ise, 1979'da Tversky ve Kahneman tarafından “Beklenti Teorisi”nin bir bileşeni olarak tanımlamışlardır. (Pompian, 2011). Tversky ve Kahneman (1981) bir diğer çalışmalarında “çerçeveleme”yi tanımlamış olup; Kahneman, Slovic & Tversky (1982) yayınladıkları “Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases”, adlı kitapta farklı bilişsel yanılgıları belirlemişlerdir. Kahneman, Knetsch & Thaler (1991) ise, “Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias” isimli makalelerinde, kayıptan kaçınma, bağış etkisi ve statüko yanlılığını tartışmışlardır. Banerjee (1992), “A Simple Model of Herd Behavior” isimli çalışmasında, sürü psikolojisi davranış

modelini geliştirmiştir. “Mental Accounting Matters” isimli çalışmasında ise, Thaler (1999) bireylerin karar verme süreçlerinde zihinsel muhasebe süreçlerini değerlendirmiştir. Pompian'ın 2011 tarihli kitabı "Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Investment Strategies that Account for Investor Biases", yatırımcılar arasında görülen çeşitli bilişsel ve duygusal yanılgıları ele alır ve bu yanılgıların nasıl yönetileceğine dair stratejiler sunar. Aşırı güven, bilişsel uyumsuzluk, temsiliyet, kendine ilişkilendirme, muhafazakârlık, bağış, belirsizlikten kaçınma, kendini kontrol, iyimserlik, zihinsel muhasebe, kayıptan kaçınma, yenilik, pişmanlıktan kaçınma, çerçeveleme ve statüko eğilimleri ile doğrulama yanlılığı ve kontrol yanlılığı yanılsamasını gibi konuları tartışarak bu alanın literatürüne önemli katkılarda bulunmuştur.

Davranışsal finans literatüründe, yatırımcı karar verme süreçlerinde rol oynayan çeşitli bilişsel yanılgılar yer almaktadır. Tez çerçevesinde belirlenen bilişsel yanılgılar finansal karar verme süreçleri ile ilişkilendirilmiş olarak literatürde geniş yer bulmuştur. Tversky & Kahneman (1981), Kahneman & Tversky (1984), Tversky & Kahneman (1991), Bikhchandani, Banerjee (1992), Welch (1992), Hirshleifer & Welch (1992), Griffin & Tversky (1992), Levin, Schneider & Gaeth (1998), Nofsinger & Sias (1999), Barber & Odean (2001), Menkhoff, Schmidt & Brozynski (2006), Pompian & Wood (2006), Khan (2017), Berkelaar, Kouwenberg & Post (2004), Caparrelli, D’Arcangelis & Cassuto (2004), Sairafi, Selleby & Ståhl (2008), Amirat & Bouri (2009), Dittmann, Maug & Spalt (2010), Hamurcu (2015), Kourtidis, Šević & Chatzoglou (2015), Doğukanlı & Ergün (2015), Javed, Bagh & Razzaq (2017), Medetoğlu & Saldanlı (2019), Yuwono & Elmadiani (2021), Monteiro & Bressan (2021), Pailer (2021), Braga & Favero (2017), Sharma & Bikhchandani (2000), Jain vd. (2022), Kishor (2022) gibi birçok çalışmada, "aşırı güven", "kayıptan kaçınma", "çerçeveleme" ve "sürü psikolojisi" yanılgıları ile bireylerin karar alma süreçleri üzerine odaklanılmaktadır. Bu bağlamda çalışmada, “aşırı güven”, “çerçeveleme”, “kayıptan kaçınma” ve “sürü psikolojisi” yanılgılarına yer verilmiştir. Bu yanılgılara ek olarak, çalışmada davranışsal finans literatüründe yer almayan ancak Türk toplumunun sosyo-kültürel yapısında önemli bir rol oynayan ve finansal karar alma sürecinde etkili olacağı öngörülen "kadercilik eğilimi" de yer almıştır. Bu bölümde, tez kapsamında ele alınan bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi detaylı bir şekilde incelenecektir.

2.1.1. Aşırı Güven

Güven, “kişinin kendine ve yeteneklerine tam bir inançla inanması” olarak tanımlanabilirken, “aşırı güven, bu kendine güvenme davranışını uç noktalara taşıyacak şekilde bir adım daha ileri götürme” eğilimi olarak ifade edilmektedir (Ricciardi & Simon 2000). Psikoloji literatüründe aşırı güven, kişinin becerilerini, başarı beklentilerini, olumlu sonuçların olasılığını veya bilgisinin doğruluğunu abartma eğilimi olarak tanımlanır (Odean, 1998). Pompian (2011), aşırı güveni, kişinin sezgisel akıl yürütmesine, yargılarına ve bilişsel yeteneklerine olan yersiz inancı olarak özetlemektedir. Kendine aşırı güven, bireyin sahip olduğu yetenekleri, başarı beklentilerini, olayların olumlu çıktılarını veya sahip olduğu bilginin doğruluğunu abartma eğilimini ifade eder; bu durum, kişilerin bilişsel kapasitelerinin sınırlarını bilmemelerinden kaynaklanmaktadır (Conger & Wolstein, 2004). Skala (2007) aşırı güveni, bireylerin kendi anlayışlarına abartılı inanç olarak tanımlamaktadır. Bireylerin hayatlarında birçok karar, belirsiz olayların olasılığına yönelik inançlara dayanmaktadır (Kahneman vd., 1982). Ayrıca, bireylerin olasılıkları tahmin etme konusundaki becerileri genellikle zayıftır; kendilerini gerçekten olduklarından daha akıllı ve daha fazla bilgiye sahip olarak değerlendirirler (Pompian, 2011).

Aşırı güven, bireylerin sahip oldukları bilgiyi abartmalarıyla ilgilidir. Bir soruyu doğru cevapladıklarından veya sonucu doğru tahmin ettiklerinden emin olduklarında, aslında ortalama olarak tahminlerinin daha azında haklıdırlar (Michailova, 2010). Aşırı özgüven üzerine yapılan akademik araştırmalar, psikoloji alanında sıkça tekrarlanan bir konu olmuştur. Fishchhoff, Slovic & Lichtenstein'ın (1977) deneysel psikoloji çalışmaları, bu konuya örnek olarak gösterilebilir. Bu çalışmada, bir grup insana genel bir bilgi testi uygulanmış ve ardından deneklere verdikleri cevapları ne kadar doğru bildiklerini sormuşlardır. Denekler, gerçekte yüzde 70 ila yüzde 80 arasında doğru cevap verdikleri halde yüzde 100 emin olduklarını belirtmişlerdir. Bu çalışmanın sonuçları, aşırı güvenin yaygın ve tutarlı bir eğilimini ortaya koymuştur (Pompian, 2011).

Finansal piyasaların işleyişi ve yatırımcı davranışları çerçevesinde ortaya çıkan aşırı özgüven, yatırımcıların kendi beceri, bilgi ve deneyimlerine fazla güvenme durumudur (Michailova, 2010). Aşırı özgüvenli yatırımcılar kendi değerlendirmelerine daha güçlü bir şekilde inanırlar ve başkalarının değerlendirmeleri ile daha az

ilgilenirler (Odeon, 1998). Aynı zamanda kendileri hakkında abartılı bir görüşe sahiptirler ve kendilerinin yatırım alanında uzman olduklarına inanırlar (Fast vd., 2012).

Finans piyasalarında gözlemlenen yüksek işlem hacminin önemli bir dinamiği, aşırı güven yanılgısının varlığıdır. Özellikle menkul kıymetler piyasalarında bu yanılgı belirgin şekilde ortaya çıkmakta, bireylerin kendi yeteneklerine ve bilgi birikimlerine olan aşırı güvenleri risk algılarını azaltmakta ve bunun sonucunda daha sık işlem yapmalarına sebep olmaktadır. Ayrıca, portföy çeşitlendirmesinin yetersiz oluşu da aşırı güven durumunu yansıtan başka bir gösterge olarak kabul edilmektedir Nofsinger (2001).

Aşırı özgüven, yatırımcıların agresif yatırım eğilimine girmelerine yol açabilir (Baker & Nofsinger, 2010); bu durum, yatırımcıların genellikle rasyonel yatırımcılardan daha yüksek hacim ve miktarda işlem yaparak riskli konumlara yönelmelerine sebep olur; piyasalarda alışılmadık işlem hacimlerine (De Bondt & Thaler, ; Glaser & Weber, 2007), aşırı fiyat dalgalanmalarına (Scheinkman & Xiong, 2003), piyasa derinliğinin artmasına (Odean, 1999; Benos, 1998) ve piyasaların istatistiksel olarak önemli bilgilere yetersiz, görece daha az önemli bilgilere ise aşırı reaksiyon göstermesine neden olmaktadır (Odean, 1998).

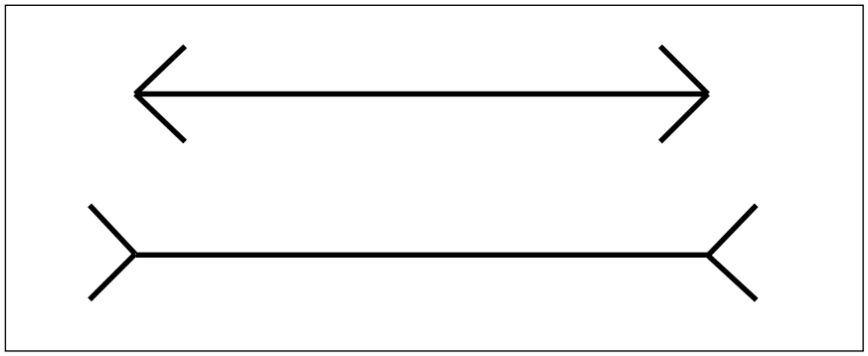
2.1.2. Çerçeveleme

Çerçeveleme yanılgısı, bir karar alıcının belirli bir seçimle ilişkilendirilmiş eylemler, sonuçlar ve olasılıklara dair sübjektif anlayışını ifade eder. Bu yanılgı, bir seçeneğin sunulduğu bağlama (çerçeveye) bağlı olarak karar vericinin çeşitli koşullara farklı şekilde yanıt vermesi olarak tanımlanır. Karar verici, çerçeveleme sürecindeki etkileşimlere bağlı olarak çeşitli alternatiflere farklı tepkiler gösterebilir. Karar vericinin benimsediği çerçeve, bir yandan sorunun nasıl ifade edildiğine, diğer yandan normlara, alışkanlıklara ve karar vericinin bireysel özelliklerine bağlı olarak şekillenir (Pompian,2011). Ayrıca, aynı seçenek farklı şekillerde çerçevelenebilir veya tanımlanabilir. Bu durum, Tversky & Kahneman'ın (1985) vurguladığı gibi, karar vericinin sunulan bilgileri nasıl algıladığına ve yorumladığına bağlıdır.

Arrow (1981), çerçeveleme yanılgısını, farklı seçenekler içinde tercih yapılırken, problemin ifade şekline bağlı olarak yapılan seçimlerin üzerinde farklı

etkiler yaratan bir durum olarak açıklar ve “sorunun çerçevesi, cevabı etkiler” ifadesi ile özetlemektedir.

Çerçeveleme yanılgısı, bir görsel örnekle basitçe açıklanabilir. Görseldeki şekilde olduğu gibi, çerçeveleme etkisine maruz kalan kişiler, optik bir yanılsama deneyimler. Bu durum, alttaki çizginin daha uzun olduğu algısına yol açar. Ancak, gerçekte her iki çizgi de aynı uzunluktadır ve bu durum dikey çizgiler aracılığıyla net bir şekilde görülebilir.



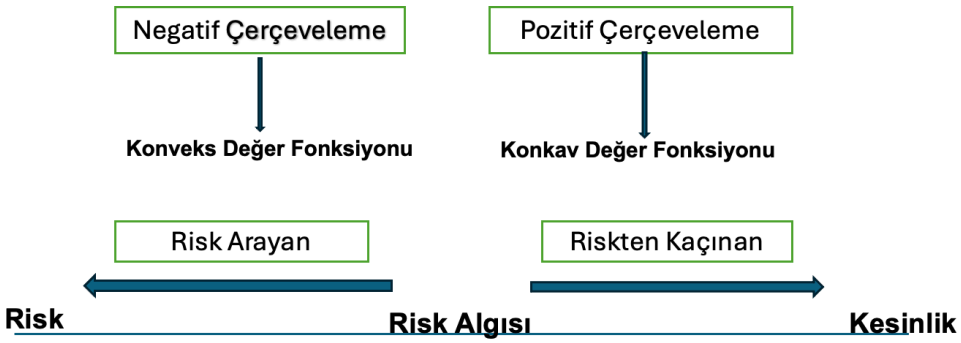
Şekil 2.1. Bu Çizgilerden Hangisi Uzun?

Kaynak: Pompian, M. M. (2011)

Gonzalez vd, (2005) tarafından yürütülen araştırmada, bireylerden kazanç veya kayıp olarak çerçevelenen sorulara yanıt verirken belirli bir seçim yapmalarının istendiği durumda, bireylerin beyin aktivasyonunu belirlemek amacıyla fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (FMR) tekniği kullanılmıştır. Araştırma, çerçevelemenin nörolojik düzeydeki etkilerini ortaya koyması bağlamında önem taşımaktadır.

Tezin 1.4.3.1.3. kısmında Beklenti teorisinin bileşeni olarak çerçeveleme yanılgısı ve Beklenti teorisinde yer alan değer fonksiyonuna bağlı kayıp ve kazançların değerlendirilmesi detaylı olarak yer almaktadır (Cartwright, 2018; Corr & Plagnol, 2019; Kahneman & Tversky 1979).

Tversky & Kahneman (1981), bireysel karar sürecinde problemin çerçevelenme şekline göre rasyonel seçimin ihlal edildiğini tespit etmişlerdir. Çerçeveleme etkisinin kavramsallaştırılması, Tversky & Kahneman (1981)'ın yayımladıkları "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice" başlıklı çalışmaları ile temellendirilmiş ve bu kavram, o günden bu yana literatürde geniş bir araştırma alanı oluşturmuştur. Tversky & Kahneman'ın (1981) gözlemlerine göre, bireyler bir seçeneği olumlu bir çerçeve içinde değerlendirdiklerinde genellikle riskten kaçınmayı tercih ederken, olumsuz bir çerçeve ile karşı karşıya kaldıklarında risk arayışına girerler. Daha sonra, Kahneman ve Tversky (1984) tarafından yapılan bir çalışmada, çerçevelemenin formülizasyon etkisi ortaya konulmuştur. Bu etki, sonuçların ve olayların nasıl çerçevelendiğini kontrol eden süreçlerin tercihleri nasıl belirlediğini açıklamaktadır. Kahneman & Tversky (1986) ise bu yanılgıyı test etmek amacıyla, bir hastalığın tedavi seçenekleri üzerinde karar vermek zorunda olan insanlar üzerinde araştırma yapmışlardır. Deneklere, tedavi şekilleriyle ilgili bir senaryo sunulmuş, biri hayatta kalma olasılıklarıyla diğeri ölüm olasılıklarıyla çerçevelenmiştir. Araştırma sonucunda, katılımcıların çerçeveleme yanılgısının etkisinde oldukları bulgulamışlardır.



Şekil 2.2. Riskli Seçimde, Çerçevelemede Farklı Süreçler

Kaynak: Levin Irvin P., Schneider S. & Gaeth G. (1998)

Levin, Schneider & Gaeth (1998), risk alma eğiliminin çerçeveleme ile nasıl etkilediğini analiz etmişlerdir. Çalışmalarında, olumlu ve olumsuz ifadelerdeki alternatif bilgi çerçevelerinin kararlar üzerindeki etkilerini incelemişlerdir, bu etki şekilde görülmektedir. Karar verme sürecinde bireyler, seçeneklerin nasıl tanımlandığına veya "çerçevelendiğine" göre eğilim gösterirler. Finansal risk algıları

da seçeneklerin olumlu veya olumsuz çerçevelerle sunulmasıyla önemli ölçüde değişiklik göstermektedir. Bu durum, finans piyasalarındaki karar verme süreçlerini anlamak açısından kritik bir öneme sahiptir.

2.1.3. Kayıptan Kaçınma

Kayıptan kaçınma yanılgısı, kişilerin elindekini kaybetme düşüncesi karşısındaki üzüntünün, aynı değerdeki bir kazancın yarattığı memnuniyetten daha baskın olması sebebiyle, kazanç sağlamaktan ziyade kaybı önlemeyi tercih etme eğilimini tanımlar. Kayıptan kaçınma yanılgısıyla ilgili yapılan bilimsel çalışmalar, genellikle bireylerin bir şeyi kazanmak yerine onu kaybetme riskinden kaçınma eğiliminde olduklarını göstermektedir.

Adam Smith'in 1759'da Ahlaki Duygular Teorisi'nde kayıptan kaçınma konusundaki vurgusunu "Acı, neredeyse her durumda, zıddı ve eşi olan hazza göre daha keskin bir histir" ifadesiyle ortaya koymuştur. Kahneman ve Tversky'nin, Smith'in Ahlaki Duygular Teorisi'nde tanımladığı bu kavramı iki yüz yıldan fazla bir süre sonra referans alarak, geliştirmişlerdir. Bu durum, kayıptan kaçınma yanılgısının insanın bilişsel karar verme sürecinde önemli bir konu olarak değerlendirildiğini ve farklı zamanlarda farklı perspektiflerden incelendiğini göstermektedir (Corr & Plagnol, 2019).

Tezin 1.4.3.1.2 kısmında Beklenti teorisinin bir bileşeni olarak kayıptan kaçınma yanılgısında bireylerin kayıplar ve kazançlar arasındaki bilişsel algı farklılıklara bağlı olarak riskten kaçınma eğilimleri detaylı olarak yer almakta ve farklı çalışmalarla desteklenmektedir (Kahneman & Tversky, 1979, 1984; Tversky & Kahneman, 1981, 1992; Corr & Plagnol, 2019).

Kahneman & Tversky'nin öncülük ettiği çalışmalara dayanan bu yanılgı, bireylerin kayıplar ve kazançlar arasındaki bilişsel algı farklılıklarını vurgular. İnsanlar, genellikle kayıpları, eşdeğer kazançlardan daha büyük bir önem ve etkiyle algılarlar. Bu durum, kişilerin kazançlarda riskten kaçınma eğilimindeyken, kayıp durumunda daha riskli davranma eğiliminde olmalarına neden olur. Yani, finansal kararlar alırken bireyler, kayıp durumunda daha fazla risk alma eğilimindedirler. Bu fenomen, finansal piyasalardaki karar alma süreçlerini anlamak ve tahmin etmek için önemli bir faktördür (Kahneman & Tversky, 1979, 1984; Tversky & Kahneman, 1981, 1992; Corr & Plagnol, 2019).

Tversky & Kahneman'ın (1979) Beklenti Teorisi ile ortaya konan kayıptan kaçınma yanılgısı, kuramsal değer fonksiyonu bağlamında ele alınan bir olgudur. Bu yanılgı, insanların genellikle kazanç elde etmek yerine kayıplardan kaçınma konusunda daha güçlü bir içsel dürtü hissettiği yönündeki bulgulara dayanmaktadır.

Yapılan çeşitli araştırmalar, kayıptan kaçınma üzerine odaklanarak ortaya çıkan bu kuralı desteklemiştir: Psikolojik açıdan, bir kayıp ihtimali, ortalama olarak aynı miktardaki bir kazancın sağlayacağı motivasyondan iki kat daha etkili bir motivasyon kaynağı oluşturur. Yani, kayıptan kaçınma eğilimi gösteren bir kişi, riske ettiği her birim için genellikle en az iki birimlik bir kazanç beklentisi içerisindedir (Pompian, 2011; Gazel, 2014). Örneğin 1 birim kaybedildiğinde hissedilen acı, 1 birim kazanıldığında hissedilen mutluluğun iki katıdır (Thaler vd., 1997). Benzer olarak beklenti teorisi, "karma" (kazanç/kayıp) kumar durumlarını, riskten kaçınma ve kayıptan kaçınma kavramlarını kullanarak açıklar. Bireylerin, nesneleri veya para miktarlarını kaybetme olasılığına karşı, aynı nesneleri veya miktarlarda para kazanma olasılığından daha duyarlı olduklarını vurgular (Tom vd., 2007).

Beklenti teorisine göre, bireysel bir yatırımcı eğer kazançlar konusunda riskten kaçınıyorsa, satın alma fiyatına bağlı bir kazanç elde eden bir hisse senedini satmalıdır. Diğer taraftan, eğer kayıplar konusunda risk arıyorsa, zararla işlem gören bir hisse senedini elinde tutmaya meyilli olmalıdır (Kahneman & Tversky, 1979).

Kayıptan kaçınma eğiliminde oldukları için, kayıp durumunda risk arayışına yönelebilmektedirler. Örneğin, bir birey kesin olarak 700 TL kaybetme seçeneği ile %90 olasılıkla 900 TL kaybetme alternatifi arasında kaldığında, %10 olasılıkla hiçbir şey kaybetmeme şansına sahip olabileceği ikinci seçeneği tercih edebilir. Bu durum, kesin bir kayıptan kaçınmak amacıyla risk almaya devam etmeyi göstermektedir. Ayrıca, bu davranış, bazı bireylerin kaybedilen yatırımları telafi etmek için kaybettikleri yatırım araçlarını elde tutma eğilimini izah etmektedir. Bu durum geleneksel iktisadın rasyonel davranış kurallarından biri olan "batık maliyetlerden kaçının" ilkesini ihlal etmektedir (Altman, 2012).

2.1.4. Sürü Psikolojisi

Sürü teorisinin temelleri, belirsizlik durumlarında bireylerin kalabalığı taklit etme ve onu takip etme motivasyonlarına dayanmaktadır (Keynes 1930). Sürü davranışı, kişilerin kendi bilgi ve analizlerine dayalı bağımsız kararlar almaktansa,

kalabalığın davranışlarını model alarak hareket etme eğilimini tanımlar. Ayrıca, sürü psikolojisinin bireylerin çevresel uyaranlara güvensiz hissettiklerinde bu duruma tepki olarak ortaya çıktığı yönünde yaygın kanıtlar bulunmaktadır (Baddeley, 2010). Banerjee (1992), sürü davranışını daha spesifik bir bağlamda ele alarak, yatırımcıların belirli bir dönemde bireysel bilgileri farklı olsa da genellikle çoğunluğun kararlarını takip etmesi şeklinde kavramsallaştırmıştır. Aynı perspektifle Nofsinger & Sias (1999)'e göre sürü psikolojisi, bir grup yatırımcının aynı zaman diliminde aynı hisse senedini almasını veya satmasını ifade etmektedir. Bu bağlamda, sürü davranışı finansal kararlar ve yatırımlar üzerindeki etkileşimleri vurgulayarak, topluca takip etme eğilimini ortaya koymaktadır.

Keynes, sürü davranışını belirsizlik ve bireylerin kendi bilgisizlikleriyle ilgili algılarına bir tepki olarak tanımlamıştır. Keynes'e göre, insanlar genellikle kalabalığı takip etme eğiliminde, çünkü kalabalığın geri kalanının daha bilgili olduğunu düşünmektedirler. Sürü davranışını açıklamak için Keynes üç ana motivasyonu vurgulamıştır: öğrenme, itibar ve/veya güzellik yarışmaları. Daha sonraki araştırmalar, sürü psikolojisini açıklamak için farklı motivasyonları içeren başka modeller de geliştirmişlerdir (Baddeley, 2010)

Bireylerin karar alma süreçlerinin sürü psikolojisi tarafından etkilendiği, geçmiş yıllarda gözlenebilir ve finans piyasalarının tarihinde yanılgılarla dolu çeşitli örneklerle desteklenebilir bir olgudur. Bu bağlamda, 1637'deki Lale Soğanı Balonu ve 1720'deki Güney Denizi Balonu gibi tarihi olaylar, sürü psikolojisinin piyasa dinamiklerindeki etkisinin ve öneminin belirgin örnekleri olarak dikkat çekmektedir (Başarır, 2021).

Sürü psikolojisinin anlaşılmasında belirleyici bir dönem, 1950 yılında Harvey Leibenstein tarafından tanımlanan “Bando Arabası Etkisi” kavramının ortaya çıkışıdır. Bu kavram, bir seçim kampanyasında bireyin bando arabasına binerek etrafındakilere desteklediği adaya oy vermeye davet etmesi ve bu davetin çevresinde toplanan halk arasında ortaya çıkan etkiyi ifade eder. Bando arabası etkisi, sürü psikolojisinin önemli bir kavramı olarak kabul edilir, çünkü bireylerin topluca karar alma eğilimini açıklayan etkileyici bir örnektir.

Solomon Asch, 1956 yılında gerçekleştirdiği deneylerle sürü psikolojisi kavramını sistematik bir biçimde keşfeden isim olarak öne çıkmaktadır. Deneyde, katılımcılara başlangıçta görsel bir teste tabi tutulacakları söylenmiş, ancak asıl amaç,

katılımcıların diğer insanların görüşlerinden ne kadar etkilendiklerini ölçmektir. Denekler, deneyin ilk aşamalarında kendi görüşlerini ifade etmiş olsalar da daha sonraki sorulara geldiklerinde topluluğun seçimine uygun bir şekilde karar verdikleri gözlemlenmiştir (Asch, 1956).

Bireyler belirsizlik altında kararsız kaldıklarında, kendi bilgi ve deneyimlerini göz ardı ederek diğer yatırımcıların kararlarından etkilenerek hareket edebilmektedirler. Aynı zamanda, sürü psikolojisinin yatırımcıların risk faktörü baskısından kaçınmak için tercih ettiği bir davranışsal yanılgı olduğu ifade edilebilir. Lakonishok, Shleifer & Vishny (1992) bu konuda yapılan çalışmalarında, sürü psikolojisini ampirik olarak ölçmek için bir yöntem geliştirmişlerdir. Bu araştırmaya göre, sürü psikolojisi, yatırımcıların belirli bir hisse senedi için ve belirli bir süre boyunca piyasanın aynı tarafında birikim yapma eğilimi olarak tanımlanmaktadır. Yani, belirsizlik durumlarında bireylerin diğer yatırımcıların izlediği yola paralel olarak hareket etmeleri, sürü psikolojisinin etkisi altında olduklarını göstermektedir.

2.2. Kadercilik

Kadercilik, bilişsel yanılgılar literatüründe yer almasa da Türk toplumunda kadercilik ve kader inancının kültürel ve tarihsel kökenleri, bu konunun araştırmaya dahil edilmesinin temel motivasyon kaynakları arasındadır. Kadercilik inancı, yüzyıllar boyunca Türk kültürünün bir parçası olarak var olmuş ve bireylerin dünya görüşlerini şekillendirmede önemli bir rol oynamıştır. Bu nedenle, bireylerin finansal karar verme süreçlerinde etkili olabileceği ve bilişsel süreçlerini etkileyerek yanılgılara yol açabileceği öngörüsü ile bu araştırma tasarımına dahil edilerek bu bölümde incelenmiştir.

Çeşitli disiplinlerin perspektifinden ele alınan kadercilik kavramı, farklı tanımlara sahip olmakla birlikte genellikle yaşamın doğaüstü bir güç tarafından önceden belirlendiği, bireyin bu belirlenmiş durumu çaba göstererek ya da önceden eylem alarak değiştiremeyeceği ve bu durumun hayatın değişmez bir parçası olarak kabul edilmesi olarak ifade edilmektedir (Rougier, 2011; Sobol-Kwapinska, 2013). Bu tanımın temelinde, bireyin kendi hayatı üzerinde tam bir kontrolü olmaması ve seçim yapma olanağının olmaması inancı yatmaktadır.

Kadercilik, tüm yaşamın insan iradesi dışındaki etmenler tarafından belirlendiği inancı sebebiyle, insan sorumluluğunu karmaşık bir duruma sokmaktadır.

Bu yaklaşıma göre, bireyin kendi iradesi etkisiz kabul edilerek, yaşamın dışsal güçlere bağlı olarak belirlendiği savunulmakta ve bu durum, insan sorumluluğunu belirsizleştiren ve bireyin pasifliğe sürüklenmesine yol açan bir etki oluşturmaktadır. Bu noktadan hareketle, Fromm'un analizi, kadercilik kavramını insanın kendi varlığından uzaklaşması olarak değerlendirmekte ve bu düşünce sistemini insanın kendine yabancılaşmasıyla ilişkilendirmektedir (Fromm, 1996, Akt. Macit, 2014).

Kadercilik düşüncesine sahip bireyler, geleceği neredeyse hiç düşünmeme eğilimindedirler; çünkü önceden planlandığı gibi gelecek üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadıklarına inandıkları için plan yapma ve gerçekleştirme sürecine dahil olmazlar. Zimbardo & Boyd'un (2014) ifade ettiği gibi, bu bireyler sıkı çalışmanın getirdiği sonuçlardan ziyade, biraz şansa inanarak, olayların gelişimini kontrol edemeyecekleri inancındadırlar. Bu tür kaderci yönelime sahip insanlar, olaylar üzerinde herhangi bir etkilerinin olmadığını düşündükleri için bugüne teslimiyetle katlanma eğilimindedirler ve olayları kader veya kötü şans gibi kontrol edilemeyen ve rastgele faktörlerle açıklama eğilimindedir. Bu bilişsel yaklaşım, bireyin geleceği planlama ve yönlendirme konusundaki aktif rolünü sınırlayarak, yaşam olaylarını dış güçlere bağlama ve kendi etkilerini azaltma yanılgısını yansıtmaktadır.

Kadercilik, sadece İslam anlayışıyla sınırlı kalmayıp, birçok dinde de karşımıza çıkan evrensel bir düşünce sistemidir. Bu olgu, Yunan mitolojisinin ilk çağlardan itibaren var olan öncül örnekleriyle de ilişkilidir ve insanların doğal ve doğaüstü güçlere karşı hissettikleri çaresizlik duygularını ifade etme işlevini görmüştür (Kasapoğlu, 2008).

Kadercilik, temelde kader inancına dayandığı için ilahi dinlerle ilişkilendirilse de ilahî kavramın bulunmadığı kültürlerde dahi kendine yer bulması, kadercilik inancının daha çok insan doğası ve tarihinin bir ürünü olduğunu göstermektedir (Macit, 2014). Bu nedenle Türk toplumundaki kadercilik ve kader inancını anlamak için kültürel ve tarihsel bağlamda konuyu ele almak önemlidir. Çoğunluğu Müslüman olan Türk toplumunda, kader olgusunun oluşumunda önceki Arap topluluklarının kader anlayışlarının etkili olduğu görülmektedir. "Kader" kelimesi Arapça "takdir" kelimesinden türemiş ve dilimizde yer bulmuştur. Aynı zamanda, kadercilik, İslam inancında imanın altı esasından biri olarak kabul edilen bir anlayıştır (Kizilarslan & Yildiz, 2023). Kadercilik, sadece dinler arası benzerliklere değil, aynı zamanda kültürel ve tarihsel temellere de dayanan karmaşık bir kavramdır.

Kadercilik, yaşamın çeşitli alanlarında derinlemesine etkiler oluşturan bir düşünce tarzıdır; bu perspektif, bireyin finansa bakışını etkileyen bir bilişsel yaklaşım içerir, özellikle finansal risk alma eğilimini belirleyerek, kendi kaderini kontrol edemeyeceği inancıyla finansal riskleri daha az almaya yönlendirir. Bu durum, potansiyel olarak risk içeren finansal kararlar, örneğin bireysel yatırım veya girişimcilik konusunda daha temkinli bir yaklaşımı beraberinde getirir. Aynı zamanda, bireyler kaderlerine güvenerek finansal başarılarını kontrol etme arzusunu azalttıkları için finansal hedeflere ulaşma çabalarında daha az aktif olabilirler ve finansal sorumlulukları yönetme konusundaki pasif bir tutum sergileyebilirler.

2.3. Sigorta ve Risk Kavramları

Sigorta, bireylerin potansiyel ekonomik olumsuzluklara karşı karşılaştıkları risklerin transferi olarak tanımlanır ve kayıp ve gelir azalmasından kaynaklanan potansiyel ekonomik zorluklara karşı kendilerini korumayı amaçlar. Bireysel olarak sigorta kavramı, bir kişinin belirli bir ödeme (prim) karşılığında olası bir mali kayıp riskini uzmanlaşmış bir kuruma aktarmasını belirtir. Bu işlemin ana prensibi, kişinin kendi riskini taşıyıcıya devrederek koruma altına almasıdır (Çipil, 2008).

Bireyleri olası risklere karşı koruyarak, sigorta, onların mali durumlarının devamlılığını sağlamada etkili bir rol oynar. Kapsama alınan risklerle ilgili olarak, sigorta, poliçe sona erene kadar karşılaşılan beklenmedik olumsuz olaylara karşı sigortalıyı güvence altına almaktan sorumludur. Sigorta poliçesi ile bireyler, düşük olasılıklı olaylar tarafından ortaya çıkabilecek potansiyel önemli mali kayıplara karşı küçük bir prim karşılığında kendilerini korurlar, bu sayede poliçe süresince potansiyel önemli kayıplara karşı güvence altına alırlar (Kunreuther & Pauly, 2015). Sigorta, toplumsal risklerin adil bir şekilde dağıtılmasında kritik bir rol oynar, gelecekte ortaya çıkabilecek belirsiz risklerden kaynaklanan potansiyel kayıplara karşı bireyleri korur. Bu işlevi yerine getirirken, sigorta bireylere psikolojik teselli sunar ve onlara geleceği daha yüksek bir özgüvenle düşünme gücü verir. Bu özlemlerdeki özellikler nedeniyle, sigortanın Maslow'un (1943) "İhtiyaçlar Hiyerarşisi"nde ikinci temel katman olarak konumlandığı savunulmaktadır (Pathak & Tripathi, 2010).

Risk kavramı, sigorta kavramı ile karmaşık bir şekilde iç içe geçmiş ve onu tamamlayarak, belirli bir tehlikeye ilişkin hasar, yaralanma, hastalık, ölüm ve diğer olumsuzlukların gerçekleşme olasılığını ifade eder. Başka bir deyişle, risk, zararın,

kaybın, tehlikenin veya hasarın meydana gelme olasılığıyla ilgili belirsizlik içeren bir unsuru içerir. Bireyler yaşamları boyunca çeşitli risklerle karşılaşırlar ve bu risklerin ne zaman veya ne zaman ortaya çıkacağı konusundaki belirsizlik, önlemler almayı kaçınılmaz kılar. Bu nedenle, sigorta bir risk yönetimi aracı olarak devreye girer. Dolayısıyla, sigortanın risk yönetimi işlevi önemli bir öneme sahiptir (Lupton, 2013; Salman, 2015).

Standart ekonomik seçim ve karar verme modellerinden sapma, sigortacılıkta temel bir konudur. Bir alternatif üzerine karar verme sürecinde risk, belirsizlik veya bilgi eksikliği ortaya çıktığında, bireylerin rasyonellikten ayrı davranabilecekleri görülür. Poliçe sahiplerinin davranışlarının analizi ve anlaşılması, sigortada önemli bir konudur ve bu bağlamda davranışsal finans yeni perspektifler sunmaktadır (Outreville, 2014). Ayrıca, Richter, Schiller & Schlesinger'e (2014) göre, sigorta piyasaları özellikle risk alma kararlarının incelenmesi için uygun bir ortam sunar. Aslında, "risk ve sigorta" alanı, belirsizlik durumunda alınan kararların açıklanmasında önemli bir rol oynar. Sigorta satın alma kararını etkileyen faktörler ise, şu şekilde sıralanabilir:

Bir sigorta poliçesi satın alma kararı, sürecin karmaşıklığı göz önüne alındığında bireylerin zorlandığı kararlar arasındadır. Sigorta satın alma kararı verme kararının karmaşıklığı, risklerin olasılığını ve büyüklüğünü, finansal ihtiyaçları, sigorta fiyatını, kalitesini ve avantajları değerlendirmekten, piyasada sunulan farklı sigorta ürünlerini karşılaştırmaktan ve bir sigorta paketi seçmekten kaynaklanır. Ayrıca, bireylerin riskleri anlama konusunda yardıma ihtiyaç duymaları ve risklerin boyutu, sıklığı ve olasılıklarını doğru bir şekilde değerlendirip yorumlama konusundaki zorluklar, sigorta satın alma konusunda optimal bir karar vermelerini zorlaştırır (Sum & Nordin, 2018).

Kahneman ve Tversky (1979), Beklenti Teorisi, risk ve sigorta kararları ile ilgili, kesinlik etkisi, olasılık etkisi ve ihtimal etkisi gibi kavramlar aracılığıyla bireylerin risk karşısında nasıl karar verdiklerini açıklar. Özellikle, kesinlik etkisi, bireylerin gerçekleşmesi kesin olan sonuçlara, olasılığı düşük sonuçlara kıyasla aşırı bir değer atfetme eğilimini ifade eder. Bu eğilim, sigorta alma kararlarında özellikle belirgindir; bireyler, olası bir zararın kesin olarak önleneceği garantisine karşılık yüksek primler ödemeyi kabul ederler.

Sigorta tercihleri üzerinde gözlemlenen belirgin karar alma davranışı, diğer riskli seçeneklere kıyasla, davranışsal finansın sigorta üzerine derinlemesine incelenmesinin temel nedenidir. Psikolojik kanıtlar, bireylerin farklı bağlamlarda risklere yönelik algılarında ve aynı zamanda farklı risk yönetimi çözümlerini benimsemelerindeki değişkenliği vurgular (Slovic, 1987). Sigorta piyasaları, diğer malların piyasalarıyla karşılaştırıldığında incelikli farklılıklar gösterir. Sigorta sözleşmelerinin edinilmesi, sigortacıdan belirli olaylara bağlı ödemeler yapma taahhüdü elde etmeyi içerir. Parasal risklere karşı duyulan kaçınma ve sigortacının taahhüt ettiği ödemeleri yerine getirme konusundaki güven, sigorta talebini yönlendiren etkili faktörlerdir. Bireylerin sigortaya yönelik tutumları, kişisel alışkanlıklara, tarihsel deneyimlere veya bilişsel çerçevelere dayanır. Riskler ve sigorta talepleri ile ilgili karar verme süreçlerinin kesin bir anlayışının önemli olması nedeniyle, sigorta müşterileri tarafından sergilenen davranışların dikkatli bir değerlendirmesi ve açıklaması için davranışsal faktörlerin derin etkilerini anlamak önemli hale gelir (Kunreuther & Pauly, 2015; Richter, Rub & Schelling, 2019).

Sigorta satın alma ile ilgili karar verme süreçlerinde, risklerle, belirsizliklerle veya alternatifleri değerlendirme konusundaki yetersiz bilgilerle karşılaşıldığında rasyonellikten sapmalar ortaya çıkabilir. Bir sigorta poliçesi satın alma etrafındaki davranışların incelenmesi ve anlaşılması, sigorta alanında büyük öneme sahiptir ve davranışsal finans alanı, bu karmaşıklıkları ele almak için yenilikçi bakış açıları sunar (Outreville, 2014). Bilişsel önyargıların sigorta satın alma kararları üzerindeki etkilerini inceleyen araştırmalar, konu hakkında nüanslı bir anlayış sağlayarak literatürü zenginleştirmiştir. Bu nedenle, bu çalışmanın sonraki bölümü, sigorta ve davranışsal finansın keşfi üzerine odaklanarak davranışsal eğilimlerin sigorta dinamikleri üzerindeki önemli etkilerini tanımaya yöneliktir.

Giesbert vd. (2011) ve Kunreuther vd. (2013) tarafından belirtildiği gibi, bireyler genellikle sigortayı "zayıf bir yatırım" olarak görürler. Bu durumda, sigortanın sağlayacağı riskten koruma etkisi değersizleşir. Hu & Scott (2007), beklenti teorisinin emeklilik sigortası bağlamında yıllık gelirlerin neden popüler olmadığını anlamanın bir yolunu sunduğunu ileri sürmektedir. Emeklilik sigortası olan kişi bugünden 65 yaşında yıllık gelir satın alır ve 66 yaşında ölürse, bu büyük bir "kayıp" anlamına gelir. Tersine, eğer bu kişi 90 yaşına kadar yaşıyorsa, bu büyük bir "kazancı" temsil eder, yani yıllık gelirden başlangıçta ödenenden çok daha fazlası elde edilmiştir. Kayıptan kaçınma

burada en büyük rolü oynuyor: Emeklilik yıllık geliri cazip gelmiyor çünkü birey, yıllık gelirdeki potansiyel kayıplara (eğer yakında ölürse) potansiyel kazançtan (eğer uzun süre yaşarsa) daha duyarlıdır. Sigorta talebinin belirleyicileri üzerine yapılan ampirik araştırmalar, esas olarak Amerika Birleşik Devletleri'ndeki hayat sigortası sektörüne odaklanmıştır.

2.4. Finansal Risk Algısı ve Sigortaya Karşı Tutuma Etki Eden Bilişsel Yanılgılar ve Kadercilik Eğilimi

Çalışmanın bu bölümünde, finansal risk algısı ve sigortaya karşı tutuma etki eden bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile ilgili literatür incelemesi yer almaktadır. Bu inceleme, bilişsel yanılgıların ve kadercilik eğiliminin sigorta kararları üzerindeki etkilerini anlamak için katkı sağlamaktadır.

2.4.1. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Aşırı Güven

Bireylerin finansal karar verme süreçlerinde aşırı güven yanılgısının var olması bölüm 2.1.1.de ayrıntılı olarak yer verildiği gibi risk alma eğilimlerini belirgin şekilde etkileyen kritik bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Finans literatüründe, araştırmacıların dikkatini yoğun bir şekilde çeken bilişsel yanılgılardan biri olan aşırı güven yanılgısı, Barber & Odean (2001), Dittrich vd. (2005), Malmendier & Tate (2005), Glaser & Weber (2007), Gervais, Heaton & Odean (2011)'in çalışmalarında geniş bir inceleme alanı bulmuştur. İlgili literatür, aşırı güvenin finansal kararlar, piyasa sonuçları ve bireylerin finansal risk algıları üzerindeki etkilerini değerlendiren ampirik ve deneysel çalışmalarla zenginleştirilmiştir. Davranışsal finans literatüründe, Daniel & Titman (2000) tarafından sıkça belgelenen ve üzerinde durulan bir yanılgı olan aşırı güven, bilişsel psikoloji alanında yapılan pek çok çalışmada da tespit edilmiştir (Döm, 2003).

McCannon vd., (2016) tarafından yapılan gözlemler, kendine aşırı güvenen yatırımcıların risk üstlenme eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır. Kendine aşırı güvenen bireyler genellikle finansal riskleri daha düşük olarak algılamakta, buna karşılık kendine yeterince güvenmeyen kişiler ise karşılaştıkları finansal riskleri yüksek olarak değerlendirmektedirler (Sukamulja, Meilita, & Senoputri, 2019). Benzer olarak Cengiz & Tekin (2020) Çankırı'da 66 katılımcı ile yaptıkları anket

çalışmalarında kendine aşırı güvenin finansal risk algısını düşürerek riskli yatırım enstrümanları seçiminde belirleyici bir etkisinin olduğu tespit etmişlerdir.

Sukamulja, Meilita & Senoputri (2019) Endonezya'da 100 katılımcı ile yürüttükleri anket çalışması sonucunda, aşırı güvenin yatırım kararlarını belirgin bir şekilde etkilediğini göstermişlerdir. Bu bulgular, Prosad, Kapoor & Sengupta'nın (2015) Hindistan'da gerçekleştirdikleri çalışmalarla uyumlu olup, aşırı güvenin finansal kararlarda etkili bir rol oynadığını ortaya koymuştur. Benzer şekilde, Javed, Bagh & Razzaq (2017) Pakistan Menkul Kıymetler Borsası'nda ve Ainia & Lutfi (2019) Endonezya'da 400 katılımcıyla yaptıkları çalışmalar, aşırı güvenin yatırım performansı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu göstermiştir. Yıldız vd. (2009) İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda 346 yatırımcı üzerinde gerçekleştirdikleri ankette, yatırımcıların kendilerini aşırı güven duydukları ve diğer yatırımcılardan daha üstün görme eğiliminde oldukları belirlemişlerdir. Mallik, Munir & Sarwar (2017) İslamabad ve Lahor Menkul Kıymetler Borsası'nda yürüttükleri çalışmada aşırı güven yanılgısının yatırımcı kararlarıyla pozitif bir ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Statman, Thorley & Vorkink (2006), ABD hisse senedi piyasasında, aşırı güven ile yüksek işlem hacmi arasındaki karşılıklı bağımlılığı test ederken, bireylerin başarılı yatırımlar sonrası aşırı güven seviyelerinin arttığını ve bu durumun işlem hacminin yükselmesine yol açtığını bulmuşlardır. Bu bulgular, Kim & Nofsinger (2003) tarafından Japon borsası bağlamında da desteklenmiştir.

Bodur (2016) tarafından 382 katılımcı üzerinde yürütülen araştırmada, yüksek aşırı güven seviyesine sahip yatırımcıların, diğerlerine kıyasla karlı yatırımlarını kendi analizlerine atfettikleri ve aşırı güven düzeylerinin artmasıyla riskli yatırımlara yönelimlerinin arttığı tespit edilmiştir. Barber & Odean (2001), 35.000 hane halkı üzerinde gerçekleştirdikleri çalışmada, erkek yatırımcıların kadınlara kıyasla daha fazla aşırı güven duyduklarını ve bu durumun erkek yatırımcıların işlem hacminin fazla olacağını ve zarar etme olasılıklarını artırdığını belirlemiştir. Pailer (2021), Z Kuşağı bireyler üzerine gerçekleştirdiği çalışmada, katılımcıların büyük bir çoğunluğunun verdikleri yanıtlara güven duymanın yanı sıra yanlış cevaplar verenlerin de kendi cevaplarına yüksek oranda güvendiklerini ortaya koymuştur. Yuwono & Elmadiani (2021), Endonezya'daki Y kuşağı bireyler üzerinde yürütülen araştırmada, aşırı güvenin yatırım kararlarına önemli bir etkisi olmadığını bulmuşlardır.

Sigorta ile ilgili literatür incelendiğinde, aşırı güven yanılgısının bireylerin sigorta seçimlerinde önemli bir rol oynadığı yapılan çalışmalarla ortaya konmuştur. Sandroni & Squintani'nin (2004) çalışmasında, araba ve sağlık sigortası bağlamında aşırı güvenin önemi vurgulanmış, birçok bireyin sağlıkla ilgili riskleri ve araba kullanımından kaynaklanan riskleri küçümseme eğiliminde olduğu geniş çapta ampirik kanıtlarla belirlenmiştir. Araştırmacılar, bunun genellikle sigorta gibi önleyici tedbirlere yetersiz yatırım yapılmasına yol açtığı sonucuna ulaşmışlardır. Benzer şekilde, Huang & Luo (2015) tarafından Amerika Birleşik Devletleri ve Çin'de yaşlı bireyler üzerinde yapılan bir anket çalışmasında, aşırı güven yanılgısının sağlık sigortası satın alma kararına olumsuz bir etkisi olduğu bulunmuştur. Ayrıca, Bregu (2022), Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılan deneysel bir çalışmada, aşırı güvene sahip bireylerin daha az sigorta satın aldığı sonucuna varmıştır. Coats & Bajtelsmit (2021), iyimserlik yanılgısı ve aşırı güven yanılgısının sigorta kararları üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırma sonuçları, aşırı güvenin sigorta edinme kararını önemli ölçüde etkilemediğini ortaya koymaktadır.

2.4.2. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Çerçeveleme

Bölüm 2.1.2, bireylerin finansal karar verme süreçlerinde çerçeveleme yanılgısının etkilerine detaylı bir şekilde yer vermektedir. Çerçeveleme yanılgısı, bireylerin risk alma davranışlarını belirgin bir şekilde etkileyen kritik bir faktör olarak ortaya çıkmıştır. Davranışsal finans literatüründe, finansal karar verme süreçlerini daha iyi anlayabilmek adına çerçeveleme yanılgısı önemli bir araştırma alanı olarak ele alınmıştır.

Seo, Goldfarb & Barrett (2010), finansal risk alma davranışlarında çerçevelemenin (kazançlar veya kayıplar) etkisini incelerken, bireylerin kayıp yaşadıktan sonra çerçeveleme etkisine uygun olarak daha riskli tercihler yapma eğilimi gösterdiğini, kazanç durumunda ise riskten kaçınma eğiliminde olduklarını gözlemlemişlerdir. Ergör (2017), 108 katılımcı ile gerçekleştirdiği anket çalışmasında, yatırımcı davranışları ve karar verme sürecinde çerçeveleme etkisinin varlığını araştırmış ve sunulan bilginin ifade şeklinin, bireylerin risk algılarını ve tercihlerini önemli ölçüde etkilediğini tespit etmiştir. Gümüş, Erhan & Kılıç (2019) ise, 424 öğrenciye uyguladıkları ankette katılımcıların kesin kazanç sunulan durumlarda riskten kaçınma, kesin kayıp sunulan durumlarda ise risk alma eğiliminde olduklarını bulmuşlardır. Pailer (2021), 716 Z kuşağı birey üzerinde yaptığı anket çalışmasında,

katılımcıların bir hastalık bağlamında hayatta kalma ve ölüm olasılıkları ile çerçevelenen senaryolara verdikleri cevaplarda benzer bir eğilimi ortaya koymuştur; hayatta kalma ihtimali sunulduğunda riskten kaçınma, ölüm ihtimali sunulduğunda ise risk alma eğiliminde olduklarını tespit etmiştir. Bu bulgular, Kahneman & Tversky'nin 1984 yılında yayınladıkları "Choices, Values and Frames" çalışmasındaki çerçeveleme ile ilişkili karar verme davranışları hakkındaki tespitlerle büyük ölçüde örtüşmektedir.

Monteiro & Bressan (2021) yaptıkları çalışmada, finansal seçimlerin çerçeveleme etkileriyle nasıl değişkenlik gösterebileceğini incelemiş ve katılımcılara iki farklı fon türü (sabit gelirli fon ve değişken gelirli fon) sunulduğunda, finansal risk algılarının bu çerçevelendirmeye bağlı olarak zıt yönlerde etkilendiğini tespit etmişlerdir. Çalışma, değişken gelirli fonların negatif getiri sunmasının artması durumunda, bu tür bir çerçeveleme ile katılımcıların kayıptan kaçınma hissinin arttığını ve dolayısıyla risk algılarının düştüğünü göstermiştir. Mbaluka vd. (2012), Kenya borsasında gerçekleştirdikleri çalışmada, çerçeveleme yanılgısının bireysel yatırımcıların kararlarını nasıl etkileyebileceğini araştırmış ve bu etkinin varlığını doğrulamışlardır.

Literatürde çerçeveleme etkisiyle ilgili farklı bulgulara da rastlanmaktadır. Tombu & Mandel (2015), çerçevelemenin finansal risk algısını etkilediğini, ancak bireylerin risk tutumlarını mutlak anlamda değiştirmediğini bulmuşlardır. Öte yandan Seo, Goldfarb & Barrett (2010) ise, Kahneman & Tversky'nin (1984) çalışmalarından farklı olarak karar verme anında yaşanan duygusal deneyimlerin çerçeveleme etkileriyle tutarsız davranışlara yol açabileceğini tespit etmişlerdir. Büyük kazançlar elde eden ve hoş duygular yaşayan bireylerin, beklenmedik bir şekilde riskten kaçınmak yerine risk arayışına girdiklerini; büyük kayıplar deneyimleyen bireylerin ise beklenenin aksine daha az risk aradıklarını ve kaybın çerçeveleme etkisinin azaldığını gözlemlemişlerdir. Bu bulgular, bireylerin sadece finansal çerçevelerle değil, aynı zamanda yaşadıkları duygusal durumlarla da etkilendiğini ve bu durumların risk algılarına ve karar verme süreçlerine etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır.

Sigorta piyasaları ile ilgili literatür incelendiğinde, çerçeveleme etkisinin bireylerin sigorta seçimlerinde önemli bir rol oynadığı yapılan çalışmalarla teyit edilmiştir. Bu konudaki akademik çalışmalar, sigorta ürünlerine ilişkin karar verme süreçlerinde çerçevelemenin nasıl bir etken olabileceğini çeşitli yönleriyle ele

almaktadır. Johnson vd. (1993) ABD'de gerçekleştirdiği araç sigortası çalışması, çerçeveleme etkisinin sistemik olarak var olduğunu göstermiştir. Brown vd. (2016), ABD sosyal güvenlik sistemi üzerine yaptıkları araştırmada, sigorta ile ilgili bilgi sunumunun bireylerin sigorta tutumlarını nasıl şekillendirebileceğini ortaya koymuştur. Wang & Fischbeck (2004) ise, Çin ve ABD'deki katılımcıların sağlık sigortası kararlarında benzer çerçevelemeleri benimsediklerini gösteren bulgular sunmuşlardır. Botzen vd. (2013), Hollanda'da sel sigortası talebinin artırılması için risk çerçevelerinin ve sigorta poliçesi koşullarının etkinliğini inceleyen bir çalışma yapmış ve sel riski ile ilgili iletişim çerçevelerinin katılımcıların sel sigortası taleplerini etkilediğini bulmuştur. Huber vd. (2015), hayat sigortası satın alma kararlarında fiyatlandırma çerçevesinin etkisini araştırmış ve fiyat algısının önemli bir düzenleyici etki yarattığını tespit etmiştir. Bununla birlikte, Burkovskaya, Teperski & Atalay (2022) tarafından Avustralya'da yürütülen bir çalışma, tedavi ve kontrol gruplarına aynı riskli durumların farklı biçimlerde sunulduğu bir sigorta problemini incelemiş ve deneysel verilerin, farklı formüle edilmiş çerçevelerin genel olarak sigorta harcamaları üzerinde bir etki yaratmadığını gösterdiğini belirtmiştir. Bu çalışmalar, çerçeveleme etkisinin sigorta seçimleri üzerindeki etkisinin karmaşıklığını ve duruma özgü doğasını vurgulamaktadır.

2.4.3. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Kayıptan Kaçınma

Bölüm 1.4.3.1.2'de ayrıntılı olarak yer verilen kayıptan kaçınma yanılgısı Kahneman & Tversky'nin (1979) Beklenti Teorisinde değer fonksiyonu kapsamında ortaya konarak bireylerin finansal karar verme süreçlerindeki etkileri açıklanmıştır. Literatürde bireylerin finansal karar verme davranışları üzerinde kayıptan kaçınma yanılgısının etkilerini araştıran çalışmalar bulunmaktadır.

Tom vd. (2007) tarafından yapılan çalışma, kayıptan kaçınma eğiliminin beyindeki sinirsel temelleri üzerine odaklanmış ve bireylerin kazanç ve kayıp senaryolarına tepkilerini orta beyin dopaminerjik bölgelerindeki aktivite ölçümü ile incelemiştir. Elde edilen bulgular, beklenti teorisinin önerdiği gibi, beyinin potansiyel kayıplara karşı kazançlara göre daha hassas bir tepki gösterdiğini göstermektedir.

Finansal risk algısının kayıptan kaçınma eğilimi ile ilişkisini inceleyen çalışmalar, yatırımcı davranışlarının anlaşılması açısından önemli bulgular ortaya koymaktadır. Kumar & Babu (2018) Hindistan'da 150 katılımcı ile yaptıkları

araştırmada, yatırımcıların risk algısı ile kayıptan kaçınma eğilimleri ve yatırım kararları arasındaki ilişkiyi analiz etmiş ve kayıptan kaçınma yanılgısının yatırım kararları üzerinde belirgin bir etki yarattığını saptamışlardır. Böyükaslan (2012) ve Cengiz & Tekin (2020), riskten kaçınma ve risk alma eğilimleri üzerine çalışmalar yapmışlardır. Araştırmacılar, bu çalışmalarda bireylerin kazanç durumunda riskten kaçınma ve kayıp durumunda risk arayışı eğilimlerini ortaya koymuştur. Aynı çizgide, Gomes vd. (2005), yatırımcıların portföy oluştururken kayıptan kaçınma eğiliminin nasıl bir rol oynadığını değerlendirmişlerdir. Kayıptan kaçınma yanılgısının sermaye piyasalarındaki etkilerini ortaya koymak için çok yapıda araştırma yapılmış ve yatırımcıların portföy oluşturmada kayıptan kaçınmanın etkisini incelemişlerdir (Gomes, 2005; Berkelaar, Kouwenberg & Post ,2004). Benzer olarak Kouwenberg & Ziemba (2007), kayıptan kaçınan yatırımcılarla portföy seçimi ve hisse senedi alım satım hacmini incelemişlerdir.

Benartzi & Thaler (1995, 1999), hisse senedi piyasalarındaki primlerin karmaşıklığını "miyopik kayıptan kaçınma" kavramı ile açıklarken, Coval & Shumway (2005), ABD vadeli işlem piyasasında yatırımcıların kayıptan kaçınma eğilimlerini ve bu eğilimin etkilerini incelemişlerdir. Mbaluka vd. (2012), Kenya borsası üzerine yaptıkları çalışmada bireysel yatırımcıların yatırım kararlarının kayıptan kaçınmadan etkilendiği sonucuna varmışlardır. Aydın (2023), İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında yatırım kararlarında kayıptan kaçınmanın rolünü ele almış ve negatif bir etkisi olduğunu bulmuştur.

Birçok araştırma, kazanç anında riskten kaçınan kişilerin kayıp yaşandığında risk peşinde koşmaya başladıklarını ortaya koyarak, Beklenti teorisini doğrulamıştır (Balaz vd., 2013; Fennema & Wakker, 1997; Gurevich vd., 2009; Kothiyal vd., 2014; Köbberling vd., 2007).

Diğer yandan, kayıplara olan duyarlılıkla ilgili yapılan çalışmalarda bazen tutarlı kayıptan kaçınma duyarlılığı gözlemlenirken bazen de bu etkinin az olduğu saptanmıştır (Abdellaoui vd., 2008; Bateman vd., 2005; Gachter vd., 2007; Ert & Erev, 2008; Netzer, 2009; Schmidt & Traub, 2002; Schmidt & Zank, 2008). Mallik, Munir & Sarwar (2017) İslamabad ve Lahor Menkul Kıymetler Borsasında yatırımcıların portföy davranışları üzerinde kayıptan kaçınmanın etkisini inceledikleri çalışmada, kayıptan kaçınan yatırımcıların zararlarından kaçınma isteği nedeniyle yatırım yapmaktan kaçındıklarını göstermiştir. Ancak Ainia & Lutfi (2019)

Endonezya'da yaptıkları çalışmada, kayıptan kaçınma eğiliminin yüksek riskli yatırımlar üzerinde belirgin bir olumsuz etki yaratmadığını bulmuşlardır. Bu ve benzeri çalışmalar, kayıptan kaçınma yanılgısının finansal karar verme süreçleri üzerinde nasıl etkili olduğunu göstermektedir ve davranışsal finans literatürünün derinleştirilmesine katkıda bulunmaktadır.

Literatürde sigorta satın alma kararı ve kayıptan kaçınma yanılgısı ilişkisini inceleyen çalışmalar yer almaktadır. Schmidt (2016), Tversky & Kahneman'ın (1992) geliştirdiği değer fonksiyonunu temel alarak, sigorta satın alma davranışını analiz etmiştir. Yapılan araştırmada, kayıp olasılığının artması ile sigorta satın alma eğiliminin de arttığı gözlemlenmiş; bu bulgu, bireylerin nadiren karşılaştıkları kayıpları düşük sübvansiyonlu primlerle sigortalatma eğiliminde olmadıklarını, orta düzeydeki riskler için ise daha yüksek primli sigorta poliçelerini tercih ettiklerini göstermiştir. Bu tespitler, beklenti teorisinin öngörüleriyle uyumludur.

Kunreuther & Pauly (2004), araştırmalarında bireylerin sigorta primlerinin sıklıkla sübvanse edildiği halde doğal afet sigortası yaptırmadığı belirtmişlerdir. Bireylerin, bazı ciddi olayların gerçekleşme şansının düşük olduğu algısının, bu olayları düşük beklenen değere sahip olarak nitelendirmelerine yol açtığı ve bu nedenle sigorta yararları hakkında bilgi aramanın maliyetini üstlenmeye isteksiz oldukları saptanmışlardır.

Do Hwang (2021), beklenti teorisinin kayba karşı hassasiyetin bireysel sigorta satın alma davranışlarını açıklayıp açıklayamayacağını deneysel olarak test etmiştir. Çalışma, bireylerin referans noktalarının kayba karşı hassasiyet ve sigorta sahipliği arasındaki ilişkiyi anlamada önemli olduğunu ve genellikle zorunlu ve temel bir ihtiyaç olarak görülen otomobil sigortasının satın alımında bu negatif ilişkinin gözlemlenmediğine dair kanıtlar ortaya koymuştur.

2.4.4. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Sürü Psikolojisi

Bölüm 2.1.4.'de sürü psikolojisi kavramı ve bireylerin finansal karar verme süreçlerindeki etkileri ayrıntılı olarak açıklanmıştır. Literatürde bireylerin finansal karar verme süreçlerinde sürü psikolojisinin etkilerini araştıran çalışmalar yer almaktadır.

Banerjee (1992) ve Bikhchandani, Hirshleifer & Welch (1998), yatırımcı davranışlarını modelleyerek sürü psikolojisini açıklamaya çalışmışlar ve

yatırımcıların, önceki yatırımcıların eylemlerinden bilgi çıkarımı yaparak karar verdikleri hipotezini doğrulamışlardır. Bikhchandani & Sharma (2000) ise çalışmalarında, finansal yapıların az geliştiği piyasalarda faaliyet gösteren fon yöneticileri arasında sürü davranışının, gelişmiş piyasalardaki meslektaşlarına kıyasla daha yaygın olduğunu tespit etmişlerdir. Bu bulgular, piyasa yapısının ve gelişmişliğinin, yatırımcı davranışları üzerinde sürü davranışının belirleyicisi olabileceğini göstermektedir.

Sermaye piyasalarında yatırımcı davranışlarının sürü psikolojisi çerçevesinde şekillendiğini ve bu durumun piyasa dinamikleri üzerinde belirgin bir etki oluşturduğunu ortaya koyan araştırmalar bulunmaktadır. Caparrelli, D'Arcangelis & Cassuto (2004) tarafından İtalya Menkul Kıymetler Piyasası'nda gerçekleştirilen araştırmada sürü psikolojisi eğiliminin varlığı tespit edilmiştir. Puckett & Yan (2008), ABD Menkul Kıymetler Piyasası'nda, Hwang & Salmon (2004) ise ABD ve Güney Kore Menkul Kıymetler Piyasası'nda yürüttükleri araştırmalarında istatistiksel olarak anlamlı sürü psikolojisi eğilimi bulgularına ulaşmışlardır. Altay (2008) ve Çoban (2009), İstanbul Menkul Kıymetler Piyasası'nda hisse senetleri üzerine yaptıkları çalışmalarla sürü psikolojisi eğiliminin mevcut olduğunu ve bu davranışın hisse senedi fiyatlarını etkilediğini belirlemişlerdir. Benzer şekilde, Doğukanlı & Ergün (2015) ile Medetoğlu & Saldanlı (2019), İstanbul Menkul Kıymetler Piyasası'nda sürü psikolojisinin gözlemlenebilir bir eğilim olarak var olduğunu bulmuşlardır.

Merli & Roger (2013), çalışmalarında 87.373 Fransız bireysel yatırımcıyı inceleyerek sürü davranışının önemini vurgulamışlardır. Bu çalışma, bireysel performans ile sürü psikolojisi arasındaki ilişkiyi ele alan ilk araştırmalardan biri olup, bireysel yatırımcıların, kurumsal yatırımcılara kıyasla sürü davranışına daha yatkın olduğunu göstermiştir. Ayrıca, bilgili yatırımcıların sürü davranışına daha az meyilli olduğunu tespit etmişlerdir. Javed, Bagh & Razzaq (2017), Pakistan Menkul Kıymetler Piyasası'nda yürüttükleri çalışmada, sürü psikolojisi yanılgısının algılanan yatırım performansı üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır.

Karavardar & Şahintürk (2020), Z kuşağı bireylerin finansal kararlarında sürü psikoloji eğilimine sahip olduklarını, Yuwono & Elmadiani (2021) ise, Endonezya'da Y kuşağı bireylerin genellikle grup, aile veya iş arkadaşlarının yatırım kararlarını takip ettiklerini gösteren bulgulara ulaşmışlardır.

Bununla birlikte, literatürde sürü psikolojisi ile ilgili farklı sonuçlar da mevcuttur. Aydın (2023), İstanbul Menkul Kıymetler Piyasası'nda işlem yapan 352 yatırımcının yatırım kararları üzerinde sürü psikolojisinin negatif bir etkisi olduğunu tespit etmiştir. Amirat & Bouri'nin (2009) Toronto Menkul Kıymetler Piyasası'nda 2000 ile 2006 yılları arasında gerçekleştirdikleri araştırmada ise sürü psikolojisi eğilimine rastlanmamıştır. Literatürdeki çeşitli bulgular, sürü psikolojisinin etkilerinin piyasa koşulları, yatırımcı profili ve zaman dilimine göre farklılık gösterebileceğini ortaya koymaktadır.

Liu (2015), sigorta piyasasında sürü davranışını ve farklı bilgi kaynaklarının alıcıların karar verme süreçlerine olan etkisini analiz etmiştir. Araştırma, sigorta alıcılarının seçimlerinin farklı bilgi kaynaklarından gelen önerilere önemli ölçüde dayandığını ve bu önerilerin kararlarını etkilediğini ortaya koymuştur. Çarpıcı bir şekilde, sigorta sektöründe uzmanlık düzeyleri daha düşük olarak kabul edilen diğer tüketicilerden gelen önerilerin, sektör uzmanlarına kıyasla daha etkili olduğu gözlemlenmiştir.

Qambar & Asad (2021) araştırmalarında hayat sigortası poliçesini benimsetmede poliçe sahiplerinin yorumlarının rolü incelenmiştir. Bulgular argüman kalitesi ve kaynak güvenilirliğinin sigorta alıcıları tarafından bilgi benimsemesi üzerindeki etkilerini göstermiştir. Auwal & Sanusi (2018), çalışmalarında Nijerya sigorta alt sektöründeki yatırımcıların sürü davranışının varlığını incelemişler ve yatırımcıların sürü oluşturma davranışına dair önemli kanıtlar bulunmuşlardır.

2.4.5. Finansal Risk Algısı, Sigortaya Karşı Tutum ve Kadercilik

Bölüm 2.2'de detaylı olarak açıklanan kadercilik, geniş bir disiplinler arası bir olgu olup birçok farklı alanda araştırılmıştır. Bu alanlar arasında psikoloji, sosyoloji, antropoloji, felsefe, din bilimleri, tıp ve sağlık bilimleri gibi disiplinler bulunmaktadır. Ancak ekonomi disiplininde kaderciliği analiz eden geniş bir literatüre rastlanmamıştır.

Özellikle kadercilik ve sağlık bilimlerinin ilişkilendirildiği çalışmalara rastlanmaktadır. Yılmaz ve Özaltın'ın (2011) araştırmasında, diyaliz tedavisi gören hastaların hastalıklarını kaderin bir parçası olarak gördükleri belirlenmiştir. Molaei-Zardanjani, Savabi-Esfahani & Taleghani (2019) çalışmalarında, meme kanseri için düzenli mamografi yaptırmayan sağlıklı kadınların yüksek kadercilik düzeyine sahip olduğu belirlemişlerdir.

Sağlıkta kadercilik anlayışı ile hastalık algılarını karşılaştıran Özer, Bahçecioğlu Turan & Öztürk (2022) ise hastaların sağlık kadercilik anlayışının artmasıyla hastalık algılarının olumsuzlaştığını tespit etmişlerdir. Benzer şekilde, Hall vd., (2008) kadınlar arasında meme kanseri kaderciliğiyle meme sağlığına ilişkin bilgi ve tutumları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir.

Afet ve kaza önlemleri ile kadercilik üzerine yapılan araştırmalara göre, Şimşekoğlu vd. (2013), kaderci eğilime sahip bireylerin deprem öncesi hazırlık ve bilgi edinme konularında ihmalkârlık sergilediğini, aynı zamanda trafik ve araç kullanımında daha fazla risk alma eğilimi gösterdiğini belirtmektedir. McClure, Allen & Walkey'nin (2001) çalışmaları ise insanların deprem gibi afetlerde kaderci açıklamalarda bulunmalarının, afetlere hazırlıklı olma olasılıklarını azalttığını göstermektedir. McIlroy vd. (2022) bulgularına göre ise, kaderci inançlara sahip bireylerin karayolu riskini daha az algıladığı ve dolayısıyla karayolu güvenliği konusunda daha riskli davrandığı gözlemlenmiştir.

Siyaset bilimi alanında yapılan araştırmalar, Goodwin & Allen'ın (2000) eski Sovyetler Birliği'nde kadercilik ile demokrasiye olan tutumlar arasında güçlü ilişkiler olduğunu göstermektedir. Kültürel risk teorisine göre, kadercilik gibi kültürel değerler bireylerin risk algısının oluşumunda belirleyici bir role sahiptir (Douglas & Wildavsky, 1982). Bu çerçevede yapılan çalışmalar, risk alma davranışları üzerine odaklanarak kadercilik eğiliminin risk alma, ihmal, pasiflik ve önlem almama gibi olumsuz sonuçlar doğurabileceğini göstermektedir. Haynie, Soller & Williams'ın (2014) araştırmaları ise gençlerde kadercilik eğiliminin risk alma tutumlarını artırdığını ortaya koymuştur. Bu bulgular, kültürel değerlerin bireylerin risk algısı ve risk alma davranışları üzerindeki etkisini anlamamıza yardımcı olmaktadır.

Bireylerin kadercilik ve tasarruf ilişkisinin analizinde yapılan çalışmalar da dikkat çekicidir. Shapiro & Wu'nun (2011) çalışmalarında kaderciliğin genel olarak tasarrufları azalttığı tespit edilmiştir. Benzer şekilde, Kimball & Shumway'in (2009) araştırması da kadercilik ölçüsü ile tasarruf arasında güçlü bir negatif korelasyon olduğunu ortaya koymuştur. Orhan'ın (2017) çalışması ise kadercilik eğiliminin girişimci potansiyeli nasıl etkilediğini değerlendirmiş ve üst düzey girişimci potansiyele sahip kişilerin düşük olan kişilere kıyasla daha az kaderci olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu bulgular, kadercilik kavramının ekonomik davranışlar üzerindeki etkilerini daha kapsamlı bir şekilde değerlendirmemize olanak sağlamaktadır.

Capricho, Paradero & Casinillo'nun (2021), araştırmalarında, sigorta satın almanın bireylerin bilgi düzeyi, tutumları ve sosyo-ekonomik koşulları tarafından nasıl etkilendiği incelenmiştir. Çalışma, bilgi edinme süreçleri ve sigorta poliçelerine yönelik tutumların, bireylerin sigorta satın alma kararlarını büyük ölçüde etkilediğini tespit etmişlerdir. Bu sonuçlar, sigorta satın almanın finansal bir karar olmanın ötesinde, bireylerin değer yargıları ve inanç sistemleriyle de ilişkili olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, sigorta satın almanın ve kaderciliğe olan inancın ilişkisini özel olarak inceleyen bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Tezin bu bölümü, tezde incelenen davranışsal finansın dört bilişsel yanılgısını — aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi — açıklamaktadır. Bilişsel yanılgılara ek olarak Türk toplumunun sosyo-kültürel yapısından önemli bir yere sahip olan ve davranışsal finans literatüründe yer bulmayan kadercilik eğilimi bu bölümde ele alınmıştır. Ardından, sigorta kavramı ve risk transferi bağlamındaki işlevi üzerinde durulmuştur. Bölümde son olarak finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları şekillendiren bu bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi üzerine yapılan literatür incelemesine yer verilmiştir. Tezin sonraki üçüncü bölümünde, araştırma metodolojisi tanımlanarak, Z kuşağı bireyler üzerinde yapılan empirik araştırmanın bulguları sunulmaktadır. Bu bulgular doğrultusunda tezin hipotezleri test edilerek elde edilen sonuçların değerlendirilmesi yapılmıştır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Z KUŞAĞI BİREYLERİN FİNANSAL RİSK ALGISI VE SİGORTAYA KARŞI TUTUMLARI ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA: DAVRANIŞSAL BİR BAKIŞ AÇISI

Tezin üçüncü bölümünde, bir önceki bölümde detaylı bir şekilde incelenen bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi; sigorta kavramı ve risk transferi bağlamındaki işlevleri; finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları şekillendiren bu bilişsel yanılgılar üzerine yapılan literatür incelemesi temelinde; araştırma tasarımı ve metodolojik yaklaşım detaylı bir şekilde ele alınmış ve araştırmanın bulguları değerlendirilmiştir. Bu bölümde araştırmanın amacı ve önemi, kapsamıyla birlikte incelenmiş; bu çerçevede şekillendirilen araştırma soruları, hipotezler ve model ortaya konmuştur. Anket tasarımı ve veri toplama metodolojileri; ankette kullanılan ölçekler de bu bölümde açıklanmıştır. İlerleyen kısımlarda, araştırma verilerinin analizinde kullanılan yöntemler, elde edilen bulgular ve hipotez testleri ile ilgili sonuçlar sunulmuştur. Son olarak, araştırma bulguları doğrultusunda kapsamlı değerlendirmeler yapılmıştır.

3.1. Araştırmanın Amacı, Önemi ve Kapsamı

Günümüzde, davranışsal finans yaklaşımı, sigorta piyasası aktörleri, düzenleyiciler ve araştırmacılar tarafından daha fazla ilgi görmektedir. Bu yaklaşımın sigorta alanında özel bir inceleme alanı bulması gerekliliğinin ana nedeni, sigorta tercihlerinin belirsizlik ve riski barındıran karmaşık bir yapıya sahip olmasıdır. Sigorta satın alma kararı, bireylerin karşılaştıkları zorluklarla dolu bir süreçtir ve bu süreçte irrasyonel davranışlar devreye girebilir. Bu nedenle, sigorta sektöründe davranışsal finans prensiplerinin daha yakından incelenmesi ve anlaşılması önem taşımaktadır.

Bu bağlamdan hareketle, çalışma davranışsal finans perspektifiyle gerçekleştirilmiştir. Davranışsal finansın sunduğu teorik çerçeve ve bilişsel yanılgıların, sigorta tercihlerinin ve satın alma kararlarının anlaşılmasına ve değerlendirilmesine katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Bu perspektif, bireylerin finansal karar alma süreçlerindeki irrasyonel eğilimleri ve kararlarını etkileyen faktörleri anlamak için önemli bir çerçeve sunmaktadır. Bu doğrultuda, çalışmanın

davranışsal finans perspektifi altında yapılan araştırma ve analizlerin, sigorta piyasasındaki aktörler için önemli bir rehberlik sağlaması amaçlanmaktadır.

Bu çalışmanın alan yazına yapacağı önemli bir diğer katkı, davranışsal finans literatüründeki "bilişsel yanılgılar" bilgi tabanında yer almayan ancak Türk toplumunun sosyo-kültürel yapısında önemli bir yeri olduğunu öngördüğümüz "kadercilik" kavramının çalışmaya eklenmesidir. Kaderciliğin çalışmaya eklenmesi savının dayanağı, Türk toplumunun çoğunluğunun Müslüman olduğu ve hiyerarşik bir kültüre sahip olmasıdır. Bu kültürel yapı, kaderciliğe zemin hazırlayabilir ve kaderciliğin Türk insanı için yaygın bir kültürel değer olduğu düşünülebilir (Wasti, 1998). Kadercilik, Türk toplumsal değer sisteminde dikkate alınması gereken bir olgu olmasının yanı sıra, Türkiye'nin coğrafi konumu da bu fenomeni etkileyebilir. Türkiye'nin Ortadoğu'ya yakınlığı ve Avrupa ile Asya arasında yer alması, kültürel değerlerin ve inançların şekillenmesinde etkili olabilir (Kabasakal & Bodur, 2008; Leat & El-Kot, 2007). Bu değişkenler, kadercilik kavramının bireylerin risk algısı ve karar alma süreçlerinde etkili olabileceğini ve bu etkinin araştırılması gereken önemli bir unsur olduğunu göstermektedir.

Tezin kapsam ve sınırlılıkları dahilinde, belirli zaman ve maliyet kaygıları nedeniyle araştırmada bazı kısıtlamalar yapılmıştır. Araştırma, 15 Mart 2023 ile 15 Nisan 2023 tarihleri arasında, İstanbul ilinde yaşayan ve 18 yaş üstü Z kuşağı bireyler ile sınırlı kalmıştır. Bu çerçevede, Z kuşağı dışında kalan ve 1995 öncesi doğmuş olan bireyler ile 18 yaş altındaki Z kuşağı bireyler araştırma kapsamına dahil edilmemiştir. Tezin konu bağlamında kapsamı, davranışsal finans alanındaki literatür taraması sonucunda belirlenen bilişsel yanılgılara odaklanmaktadır. Araştırmanın amacına uygun olarak, aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi olmak üzere dört bilişsel yanılgı ile kadercilik eğilimi üzerine sınırlı tutulmuştur.

Bu çalışma, Z kuşağı bireylerinin finansal davranışlarını anlamak ve finansal karar alma süreçlerindeki potansiyel etkilerini belirlemek için bir analiz sunmayı amaçlamaktadır. Türkçe literatürde Z kuşağı bireylerin finansal kararlarını etkileyen bilişsel yanılgıları ve kaderciliği bir arada analiz etmeye yönelik bir çalışmaya rastlanılamamış olmaması, yeni bir bulguya ulaşılması bağlamında araştırmanın önemini artırmaktadır.

Bu perspektiften hareketle, tezin araştırma bölümünde, Z kuşağı bireylerinin finansal risk algısının yanı sıra, finansal kararlarını etkileyen davranışsal eğilimlerinin (aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma, sürü psikolojisi) ve kadercilik eğiliminin incelenmesi amaçlanmaktadır. Aynı zamanda, Z kuşağı bireylerinin sigortaya yönelik tutumlarının belirlenmesi hedeflenmektedir.

Çalışmanın diğer bir amacı, davranışsal finans eğilimleri ile sigortaya yönelik tutumlar arasındaki ilişkide finansal risk algısının mediatör (aracı) rolünü incelemektir. Mediatör değişken, bir bağımlı değişken ile bir bağımsız değişken arasındaki ilişkinin bir kısmını veya tamamını üstlenen değişkendir. Araştırma, davranışsal finans eğilimleri ile sigortaya yönelik tutumlar arasındaki ilişkide finansal risk algısının, dolaylı etkisini ortaya koymayı hedeflemektedir. Başka bir ifade ile, mediatör rol davranışsal finans eğilimlerinin sigorta satın alma tutumları üzerindeki etkisini anlamak için finansal risk algısının nasıl aracılık ettiğini incelemektedir. Bireylerin davranışsal eğilimleri ve sigortaya yönelik tutumları arasındaki ilişkide finansal risk algısının rolünün incelenmesi de çalışmanın önemli bir hedefidir.

Çalışmanın sonuçları, geleceğin finansal karar alıcıları olacak olan Z kuşağı bireylerinin bugünden finansal açıdan değerlendirilmesi konusunda önem taşımaktadır. Finans piyasalarında karar alan aktörler, özellikle sigorta sektöründe, finansal araçların tasarımı ve sunumu süreçlerinde bireylerin davranışsal eğilimleri ve finansal risk algılarını dikkate alarak sürdürülebilir ve etkin bir yaklaşım benimsemelerine katkı sağlayabilir. Bu bağlamda, gelecekteki finansal karar alıcıları olan Z kuşağı bireylerinin ihtiyaçlarına daha iyi cevap verebilmesine ve finansal hizmetlerin kalitesini artırmasına yardımcı olması beklenmektedir.

3.2. Araştırmanın Soruları, Model ve Hipotezler

Araştırma soruları, hipotezler ve araştırma modeli aşağıda yer almaktadır.

Araştırma Soruları:

Soru 1: Z Kuşağı bireylerin finansal risk algısı ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki var mıdır?

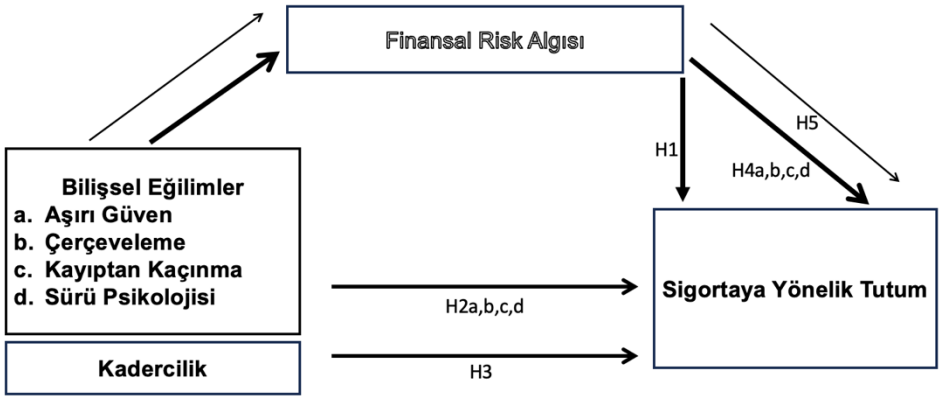
Soru 2: Z Kuşağı bireylerin bilişsel yanılgıları ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki var mıdır?

Soru 3: Z Kuşağı bireylerin kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki var mıdır?

Soru 4: Z Kuşağı bireylerin finansal risk algısının, bilişsel yanılgıları ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide mediatör rolü var mıdır?

Soru 5: Z Kuşağı bireylerin finansal risk algısının, kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide mediatör rolü var mıdır?

Şekil 3.1. Araştırma Modeli



Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Araştırmanın Hipotezleri

H1. Bireylerin finansal risk algısı ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.

H2. Bireylerin bilişsel yanılgıları ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.

H2a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H3. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H4. Bireylerin bilişsel yanılgılar ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H5. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

3.3. Anket Tasarımı ve Veri Toplama

Araştırma kapsamında, nicel verilerin toplanması amacıyla anket yöntemi kullanılmıştır. Veri toplama sürecinin başlatılabilmesi için 15.02.2023 tarihinde İstanbul Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu'na başvuru yapılmış ve bu başvuruya istinaden İstanbul Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu 06.03.2023 tarih ve 03 sayılı toplantısında anket formu ve içeriği etik yönden uygun (EK-1) bulunmuştur. Anket, çevrimiçi olarak Google Formlar ara yüzü aracılığıyla toplanmıştır.

Araştırma için hazırlanan anket formu Ek-1'de gösterilmekte olup, toplamda anket, detaylı bir literatür taraması sonucunda belirlenen ve detayları aşağıda belirtilen üç farklı ölçekten oluşmaktadır. Bu ölçekler, mevcut literatürdeki önemli bulguların ve önceki araştırmaların incelenmesiyle seçilmiş ve araştırmanın amaçlarına en uygun olanlar belirlenmiştir. Araştırmada kullanılan her bir ifade, verilerin analizinde kolaylık ve sistematik bir yaklaşım sağlamak üzere kodlanmıştır. Ankette kullanılan ölçekler ve ifadeler aşağıda yer almaktadır.

3.4. Ankette Kullanılan Ölçekler

Anketin formunun ilk bölümünde, katılımcıların demografik özelliklerinin tanımlanması, finansal konularda temel bilgi kaynaklarının ve finansal bilgi ve beceri seviyelerinin belirlenmesine yönelik olarak hazırlanan 7 adet ifade yazar tarafından oluşturulmuştur.

Anket formunun ikinci bölümünde bulunan "**Finansal Risk Algısı Ölçeği**" Grable & Lytton (1999) tarafından geliştirilmiştir. Bu ölçek, Türkçe literatürde Orçun (2015) & Kübilay (2015) çalışmalarında kullanılmış olan 13 adet çoktan seçmeli ifadeden oluşmaktadır.

"**Finansal Risk Algısı Ölçeği**" skorlaması aşağıda yer almaktadır:

1. a=1; b=2; c=3; d=4; 2. a=4; b=3 c=2; d=1; 3. a=4; b=3; c=2; d=1; 4. a=3; b=2; c=1;

5. a=3; b=2; c=1; 6. a=4; b=3; c=2; d=1; 7. a=4; b=3; c=2; d=1; 8. a=4; b=3; c=2; d=1;

9. a=3; b=1; 10. a=3; b=1; 11. a=4; b=3; c=2; d=1; 12. a=3; b=2; c=1; 13. a=4; b=3; c=2; d=1

SKORLAMA

18 ve altı = Çok düşük finansal risk algısı

19- 22 = Düşük finansal risk algısı

23- 28 = Ortalama finansal risk algısı

29 -32 =Yüksek finansal risk algısı

33 ve üstü = Çok yüksek finansal risk algısı

Anket formunun üçüncü bölümünde bulunan "**Finansal Kararları Etkileyen Bilişsel Yanılgılar Ölçeği**" Uluçay & Yazıcı (2023) tarafından geliştirilmiştir. Bu ölçek, bilişsel yanılgıları ölçen üç faktörü beşli Likert ölçeği ve iki faktörü dikotom ölçeğinde olmak üzere toplam 16 ifade ve beş faktörden oluşmaktadır.

Anket formunun dördüncü bölümünde bulunan "**Sigortaya Tutum Ölçeği**" katılımcıların sigortaya yönelik tutumlarını değerlendirmek için beşli Likert ölçeğinde

11 ifade içermektedir. Bu ifadeler, Kurnuç & Deligöz (2019), Onur & Nazik (2014) ile Hughes (2014) tarafından gerçekleştirilen çalışmalardan alınmıştır.

Tablo 3.1. Araştırmada Kullanılan Ölçek ve İfadeler

Finansal Risk Algısı Ölçeği	
FRA1	En yakın arkadaşınız, bir yatırımcı olarak sizi nasıl tanımlar?
FRA2	Bir yarışma programındasınız ve aşağıdakilerden birini seçmeniz isteniyor. Hangisini seçerdiniz?
FRA3	Hayatınızda ilk defa birinci sınıf bir tatil yapmak için para biriktirdiniz. Planladığınız tatilden 3 hafta önce işinizi kaybediyorsunuz. Ne yaparsınız?
FRA4	Eğer bir yatırımı gerçekleştirebilmek için, hiç beklenmedik şekilde 200.000 TL elde etmiş olsaydınız, bu parayı nasıl kullanırdınız?
FRA5	Deneyimlerinize bağlı olarak, finansal yatırımlarınız sürecinde kendinizi nasıl hissedersiniz?
FRA6	"Risk" kelimesi ile karşılaştığınız anda, aklınıza ilk olarak aşağıdakilerden hangisi gelir?
FRA7	Bazı uzmanlar, altın ve gayrimenkul gibi yatırım araçlarının değer kazanacağını; tahvillerin ise değerlerinin düşeceğini tahmin ediyorlar. Bunun yanında, devlet tahvillerinin göreceli olarak güvenilir olduğunu belirtiyorlar. Yatırımlarınızın büyük bir kısmı yüksek faizli devlet tahvillerindedir. Bu durumda ne yapardınız?
FRA8	Aşağıda, dört yatırım alternatifinin en iyi ve en kötü getiri beklentileri yer almaktadır. Hangisini tercih edersiniz?
FRA9	Sahip olduklarınıza ek olarak 10.000 TL kazanç elde ediyorsunuz. Bu 10.000 TL'yi aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile değerlendirirdiniz?
FRA10	Sahip olduklarınıza ek olarak 20.000 TL kazanç elde ediyorsunuz. Bu 20.000 TL'yi aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile değerlendirirdiniz?
FRA11	Bir akrabanızdan 1.000.000 TL miras kaldığını ve bu mirasın tamamını aşağıdaki seçeneklerden birinde değerlendirmeniz gerektiğini varsayalım. Hangisini tercih ederdiniz?
FRA12	200.000 TL'lik bir yatırım gerçekleştireceksiniz. Hangi seçenek size daha çok cazip gelir?
FRA13	Deneyimli bir yer bilimci olan, güvendiğiniz bir arkadaşınız, bir altın madenciliği girişimini finanse edebilmek için bir yatırımcı grubunu bir araya getiriyor. Girişim başarılı olursa 50 ile 100 kat arası kazanç getirecek. Girişim başarısız olursa, tüm yatırdığınız parayı kaybedeceksiniz. Arkadaşınız, başarı şansını %20 olarak tahmin ediyor. Paranızın ne kadarını bu girişime yatırırdınız?
Finansal Kararları Etkileyen Bilişsel Yanılgılar Ölçeği	
Faktör 1: Aşırı Güven	
AG1	Finansal konularda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır.
AG2	Piyasadan (Banka, Borsa, Döviz, Bitcoin vb.) kar etmemi sağlayacak yatırımlarda kontrolüm olduğunu düşünürüm
AG3	Bir finansal yatırım aracına (Banka, Borsa, Döviz, Bitcoin vb.) ait olumlu-olumsuz bilgiyi hafızamda ve sonraki yatırım kararlarımda kullanırım
Faktör 2: Sürü Psikolojisi	

SPI	Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararını izlerim.
SP2	Yakın iletişim kurduğum insanların yatırım kararları benim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir.
SP3	Finansal kararlarımın yakın çevremdeki kişilerden farklı olması durumunda kaygı duyarım ve çevremdekilerin kararlarını izlerim.
SP4	Finansal yatırım kararlarımı verirken herkes tarafından tercih edilen popüler yatırım araçlarını tercih ederim
	Faktör 3: Kadercilik
K1	Kaderin hayatın birçok alanını ilgilendiğini düşünürüm.
K2	Finansal olarak yaşayacağım kayıp veya kazançların kaderime bağlı olduğuna inanırım.
K3	Finansal olarak kayıp yaşayacaksam, hangi yatırımı yaparsam yapayım bu finansal kaybı yaşarım
	Faktör 4: Çerçeveleme
Ç1	İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? -Kesin olarak 2.400 TL kazanç - %25 Olasılıkla 10.000 TL kazanç ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak
Ç2	İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? - Kesin olarak 7.500 TL kayıp - %75 Olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla
Ç3	İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? -Kesin olarak 6.000 TL kayıp - %50 Olasılıkla 12.000 TL kayıp ve %50 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek
	Faktör 5: Kayıptan Kaçınma
KK1	Yatırım yapacak olsanız hangi yatırım araçlarını seçerdiniz? - Getirisi düşük /riski az olan yatırım araçlarını - Getirisi yüksek/ riski yüksek yatırım araçlarını
KK2	İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? -Kesin olarak 4.750 TL kazanç - %25 Olasılıkla 20.000 TL kazanç ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak
KK3	İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? - Kesin olarak 7.250 TL kayıp - %75 Olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek

	Sigortaya Tutum Ölçeği
ST1	Sigorta kelimesinin "güvence, teminat ve garanti" kavramlarını çağrıştırdığını düşünürüm.
ST2	Sigorta yaptırdıktan sonra kendimi güvende hissederim
ST3	Sigortanın, maddi ve manevi zararlarıma karşı güvence sağladığına inanırım.
ST4	Sigortasız bir araca binmenin risk taşıdığını düşünürüm

ST5	Sigortanın ihtiyaç duyduğumda ulaşabileceğim bir güvence olduğuna inanırım
ST6	Sigorta gerektiren tüm işlemlerim için sigorta yaptırmak isterim.
ST7	Yakın çevrem (ailem, arkadaşlarım) sigorta yaptırmam gerektiğini düşünür.
ST8	Sigorta yaptırmak için düşünmeden karar veririm.
ST9	Sigorta yaptırmanın finansal kayıplara yol açabileceğini düşünürüm.
ST10	Sigorta yaptıracak olsam, ödediğim paramın (sigorta pirimi) karşılığında zararımı giderecek parayı alamayacağımı düşünürüm.
ST11	Sigorta yaptırmanın mantıklı bir finansal tercih olmadığını düşünürüm.

3.5. Araştırma Verilerinin Analizi

Araştırma kapsamında tüm analizler %95 güven aralığı ve 0.05 anlamlılık düzeyinde, SPSS 25.0 for Windows ve AMOS 24.0 programlarında gerçekleştirilmiştir. Nominal ve ordinal veriler frekans analiziyle, ölçüm verileri ortalama ve standart sapma değerleri ile tanımlanmıştır. Ölçeklerin güvenilirlik için Cronbach Alpha iç tutarlılık katsayısı ile ICC katsayıları Cohran katsayısı, Hotellin's değerleri, geçerlilik analizi için Temel Bileşenler Analizi ve Doğrulayıcı Faktör Analizi yapılmıştır. Ölçek boyutlarının normallik analizi için Kolmogorov Smirnov testi yapılmıştır. Verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle, nonparametrik testler kullanılmıştır. Fark analizlerinde Kruskal Wallis testi, ilişkisel tarama analizinde Spearman's rho ve Yapısal Eşitlik Modellemesi yol analizleri kullanılmıştır.

3.6. Araştırmanın Ana Kütle ve Örneklemi

Araştırmanın ana kütlesini, Türkiye'de İstanbul ilinde ikamet eden 18-28 yaş arasındaki Z kuşağı bireyler oluşturmaktadır. TUİK İstatistiki verilerine göre, evrenin tahmini sayısı 2,6 milyondur (TUİK, 2023). Araştırmada tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden birisi olan kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. İlgili evren için örneklem %5 hata payı %95 güvenirlik ile 385 katılımcı olarak belirlenmiştir. Kayıplar da göz önüne alındığında örneklem sayısı arttırılarak, 500 anket dağıtılmıştır. Araştırma sonucu elde edilen anket formlarından eksik, hatalı cevaplandırılmış ya da cevaplandırılmamış, olan 27 adedi analiz dışı bırakılarak, çalışma 473 Z kuşağı bireyden elde edilen veriler ile yapılmıştır.

3.7. Araştırmanın Bulguları

Çalışma sonucunda elde edilen analiz bulguları aşağıda yer almakta olup; uygulanan testler ve saptanan verilere bağlı olarak kategorize edilmiştir.

3.7.1. Ölçek Boyutlarına Yönelik Normallik Testleri (Fark Analizleri)

Fark analizlerinden önce, her bir araştırma ölçeği alt boyutunun standart normal dağılıma uygun olup olmadığı analiz edilmiştir. Bunun için yapılan Kolmogorov Smirnov testi sonuçları Tablo 3.2'de verilmiştir.

Tablo 3.2. Ölçek Boyutlarına Yönelik Normallik Testi Sonuçları

	Normal Parametreler		**Test Değeri**	**p değeri**
	Ortalama	**Std. Sapma**		
Aşırı güven	10.9281	2.32140	0.090	0.000
Sürü psikolojisi	12.8393	3.00416	0.098	0.000
Kadercilik	9.3890	2.78861	0.113	0.000
Çevreleme	4.7696	0.99136	0.226	0.000
Kayıptan kaçınma	4.6004	1.02250	0.201	0.000
YSEDE toplam	42.5264	5.93573	0.078	0.000
Finansal risk algısı	33.3475	6.26164	0.064	0.000
Sigortaya Karşı tutum	39.1564	6.52707	0.084	0.000

Kolmogorov Smirnov testi sonuçlarına göre, tüm ölçek boyutlarının dağılımları, standart normal dağılımdan istatistiksel olarak anlamlı derecede farklılık göstermektedir ($p<0.05$). Bu nedenle, araştırma hipotez analizlerinde nonparametrik testler kullanılmıştır.

3.7.2. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizlerine İlişkin Bulgular

Araştırmada kullanılan ölçeklerin analizi sırasında değişkenlerin güvenilirliği ölçülmüştür. Yapılan bu ölçüm bir araştırmanın farklı zaman ve ortamlarda aynı sonuçları verme durumunu test etmektedir.

Tablo 3.3. Ölçeklerin Güvenirlilik Analizleri

	Cronbach's Alpha	**Madde Sayısı**
Finansal Risk Algısı Ölçeği	0.688	13

Finansal Kararları Etkileyen Bilişsel Yanılgılar Ölçeği	0.720	10
Aşırı güven	0.636	3
Sürü psikolojisi	0.653	4
Kadercilik	0.707	3
Çevreleme eğilimi	0.218 (ICC)	3
Kayıptan kaçınma eğilimi	0.211 (ICC)	3
Sigortaya Tutum Ölçeği	0.760	11

Ölçeğin Finansal Kararları Etkileyen Bilişsel Yanılgılar Ölçeğindeki dikotom boyutlar çerçeveleme ve kayıptan kaçınma için ölçek boyutlarının ICC katsayısı 0.20 sınırının üzerinde olup, ölçeğin güvenilirlik düzeyi yüksektir. Finansal Kararları Etkileyen Bilişsel Yanılgılar Ölçeğindeki Likert boyutlar olan aşırı güven, sürü psikolojisi ve kadercilik; Finansal Risk Algısı Ölçeği, Sigortaya Tutum Ölçeği için Cronbach Alpha değeri literatürde kabul gören 0.60 düzeyinin üzerinde olup (Karasar, 2014; Fornell & Larcker, 1981), boyutların iç tutarlılık düzeyinin yüksek ve güvenilir olduğu görülmektedir.

3.7.3. Değişkenlere Yönelik Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde araştırmada kullanılan değişkenlere yönelik analizlere yer verilmiştir.

3.7.3.1. Demografik Faktörlere Yönelik Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların demografik özellikleri (yaş, cinsiyet, eğitim, gelir düzeyi, çalışma durumu ve finansal bilgi kaynakları ile finansal bilgi ve becerilerini değerlendirme düzeylerine yönelik yönelik bulgular yer almaktadır.

Tablo 3.4. Demografik Özelliklere Göre Dağılım

		Kişi Sayısı (n)	**Yüzde (%)**
Yaş	18-21	65	13.7
	22-25	347	**73.4**
	26-28	61	12.9
Cinsiyet	**Kadın**	261	**55.2**
	Erkek	212	44.8
Eğitim	İlkokul-Ortaokul	2	0.4
	Lise	101	21.4
	Yüksek okul	25	5.3
	Lisans	327	**69.1**
	Lisansüstü	18	3.8
Gelir	0-10.000 TL	147	31.1
	10.001-20.000 TL	184	**38.9**

	20.001-30.000 TL	94	19.9
	30.001-40.000 TL	24	5.1
	40.001-50.000 TL	9	1.9
	51.000 TL üzeri	15	3.2
Çalışma Durumu	**Öğrenci**	377	**79.7**
	İşçi	2	0.4
	Memur	62	13.1
	Özel sektör	19	4.0
	Kendi işini yapıyor	6	1.3
	İşsiz/İş arıyor	7	1.5
Finansal Bilgi Kaynağı	Finansal Tecrübeler	86	18.2
	Okullardan edindiğiniz bilgiler	81	17.1
	Banka ve Finans Kurumları	23	4.9
	Yazılı ve Görsel Medya	64	13.5
	Sosyal Medya	86	18.2
	Çevredeki Kişiler	**93**	**19.7**
	Diğer	40	8.5
Finansal Bilgi ve Beceri	Düşük seviye	134	28.3
	Orta seviye	**296**	**62.6**
	İleri seviye	43	9.1

Tablo 3.4'e göre finansal bilgi kaynaklarına yönelik sorulara verdikleri yanıtlar incelendiğinde, finansal bilgilere ulaşmada baskın bir kaynağın ayrışmadığı tespit edilmiştir. Aynı tabloya göre, katılımcıların finansal bilgi ve beceri düzeyine yönelik sorulara verdikleri yanıtlar incelendiğinde, Z kuşağı bireylerin çoğunluğunun finansal bilgi ve beceri olarak kendilerini orta seviyede gördükleri tespit edilmiştir.

3.7.3.2. Finansal Risk Algısına Yönelik Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde katılımcıların finansal risk algısına yönelik bulgular yer almaktadır

Tablo 3.5. Finansal Risk Algısına Göre Dağılım

		Kişi sayısı(n)	**Yüzde%**
Finansal risk algısı	Çok Düşük	3	0.6
	Düşük	30	6.3
	Ortalama	127	26.8
	Yüksek	152	32.1
	Çok yüksek	**161**	**34.0**

Tablo 3.5'e göre finansal risk algısına ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara ait bulgular yer almaktadır. Araştırmada, Z kuşağına dahil bireylerin

%34'ünün çok yüksek finansal risk algısına sahip olduğu tespit edilmişken, göreceli olarak daha az bir oran olan sadece %0,6'sının çok düşük finansal risk algısı sergilediği saptanmıştır.

Karavardar & Şahintürk (2020) çalışmalarında Z kuşağı bireylerin yatırım kararlarını verirken risk faktörünün, riski algılama biçimi ve risk karşısındaki tutumunun finansal kararlarını etkisi olduğunu bulgulamışlardır. Anbar & Eker (2009), yaşın artmasıyla finansal risk algısının arttığı yönündeki varsayımın arkasında, genç yatırımcıların riskli yatırımlardan doğan kayıpları telafi etmek için daha fazla zamanları olduğu gerçeğinin yattığını belirtmişlerdir. Bu araştırma sonucunda da Z kuşağı bireylerin finansal kararlarında risk algısının çok yüksek ve yüksek (katılımcıların %66) düzeyde olduğu saptanmıştır.

3.7.3.3. Bilişsel Yanılgılara Yönelik Bulgular

Çalışmanın bu bolümde, ankete katılan bireylerin bilişsel yanılgıları değerlendirilmektedir. Aşırı güven ve sürü psikolojisi yanılgılarının değerlendirilmesi, bu yanılgıları ölçen ifadelerde kullanılan Kesinlikle Katılmıyorum (1) – Kesinlikle Katılıyorum (5) aralığında 5'li Likert ölçeğine göre yapılmıştır. Çerçeveleme ve kayıptan kaçınma yanılgılarının değerlendirilmesi ise, bu yanılgıları ölçen ifadelerde kullanılan dikotom ölçeğe göre yapılmıştır.

Tablo 3.6. Aşırı Güven Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler

İfadeler	Ort. (x)	Std. Sapma (σ)
AG1. Finansal konularda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır.	3.72	0.94
AG2. Piyasadan (Banka, Borsa, Döviz, Bitcoin vb.) kar etmemi sağlayacak yatırımlarda kontrolüm olduğunu düşünürüm.	3.47	1.08
AG3. Bir finansal yatırım aracına (Banka, Borsa, Döviz, Bitcoin vb.) ait olumlu- olumsuz bilgiyi hafızamda ve sonraki yatırım kararlarımda kullanırım.	3.74	1.02

Tablo 3.6'ya göre aşırı güven yanılgısına ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara ait bulgular incelendiğinde, aşırı güven yanılgısına ilişkin ifadelere katılımcıların verdiği yanıtların ortalama değerinin 3.60 olduğu

görülmektedir. Bu veri, Z kuşağı bireylerinin finansal karar verme süreçlerinde orta düzeyde aşırı güven yanılgısı sergilediklerini göstermektedir.

Tablo 3.7. Sürü Psikolojisi Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler

İfadeler	Ort. (x)	Std. Sapma (σ)
SP1. Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararını izlerim.	3.42	1.04
SP2. Yakın iletişim kurduğum insanların yatırım kararları benim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir.	3.13	1.10
SP3. Finansal kararlarımın yakın çevremdeki kişilerden farklı olması durumunda kaygı duyarım ve çevremdekilerin kararlarını izlerim.	3.00	1.12
SP4. Finansal yatırım kararlarımı verirken herkes tarafından tercih edilen popüler yatırım araçlarını tercih ederim.	3.29	1.03

Tablo 3.7'e göre sürü psikolojisi yanılgısına ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara ait bulgular incelendiğinde, sürü psikolojisi yanılgısına ilişkin ifadelere katılımcıların verdiği yanıtların ortalama değerinin 3.20 olduğunu görülmektedir. Bu veri, Z kuşağı bireylerinin finansal karar alma süreçlerinde ilgili ifadelere ne tamamen katıldığını ne de tamamen karşı çıktığını, yani sürü psikolojisi yanılgısına yönelik tutumunun tarafsız veya belirsiz olduğuna işaret etmektedir.

Tablo 3.8. Çerçeveleme Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler

İfadeler	1		2	
	n	%	n	%
Ç1. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? -Kesin olarak 2.400 TL kazanç- %25 Olasılıkla 10.000 TL kazanç ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak	273	57.7	200	42.3
Ç2. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? - Kesin olarak 7.500 TL kayıp- %75 Olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla	167	35.3	306	64.7
Ç3. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? -Kesin olarak 6.000 TL kayıp- %50 Olasılıkla 12.000 TL kayıp ve %50 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek	142	30.0	331	70.0

Tablo 3.8'e göre çerçeveleme yanılgısına ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara ait bulgular incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır.

Kazanç olasılığı ile çerçevelenmiş Ç1 ifadesine katılımcılar yaklaşık %58 riskten kaçınan 1.seçeneği; kaybetme olasılığı ile çerçevelenmiş Ç2 ifadesine katılımcılar yaklaşık %65 ve kaybetme olasılığı ile çerçevelenmiş Ç3 ifadelerine katılımcıların %70 risk alan 2. seçeneği tercih etmişlerdir. Bu veriler Z kuşağı bireylerin finansal olarak yüksek oranda çerçeveleme yanılgısına sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 3.9. Kayıptan Kaçınma Yanılgısına Yönelik Değerlendirmeler

İfadeler	**1**		**2**	
	n	**%**	**n**	**%**
KK1. Yatırım yapacak olsanız hangi yatırım araçlarını seçerdiniz? - Getirisi düşük /riski az olan yatırım araçlarını- Getirisi yüksek/ riski yüksek yatırım araçlarını	228	48.2	245	51.8
KK2. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? -Kesin olarak 4.750 TL kazanç- %25 Olasılıkla 20.000 TL kazanç ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak	255	53.9	218	46.1
KK3. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? - Kesin olarak 7.250 TL kayıp- %75 Olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek	179	37.8	294	62.2

Tablo 3.9'a göre kayıptan kaçınma yanılgısına ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara ait bulgular incelendiğinde şu sonuçlara ulaşılmıştır. KK1 ifadesinde, düşük risk içeren birinci seçeneğe ve yüksek risk içeren ikinci seçeneğe verilen yanıtların oranları benzer düzeydedir. KK2 ifadesinde, kazanç ihtimali olduğunda katılımcıların yaklaşık %54'ü riskten kaçınmayı tercih ederek daha az kazançla yetinme eğiliminde oldukları görülmektedir. KK3 ifadesine gelince, kayıp ihtimali karşısında katılımcıların %62'sinin risk alarak kayıptan kaçınma yolunu seçtikleri tespit edilmiştir.

3.7.3.4. Kadercilik Eğilimine Yönelik Değerlendirmeler

Çalışmanın bu bolümde, ankete katılan bireylerin kadercilik eğilimlerinin değerlendirilmesi, bu eğilimi ölçen ifadelerde kullanılan Kesinlikle Katılmıyorum (1) – Kesinlikle Katılıyorum (5) aralığında 5'li Likert ölçeğine göre yapılmıştır.

Tablo 3.10. Kadercilik Faktörü Ortalamaları

İfadeler	Ort.(x)	Std. Sapma (σ)
K1. Kaderin hayatın birçok alanını ilgilendiğini düşünürüm.	3.47	1.19
K2. Finansal olarak yaşayacağım kayıp veya kazançların kaderime bağlı olduğuna inanırım.	2.93	1.20
K3. Finansal olarak kayıp yaşayacaksam, hangi yatırımı yaparsam yapayım bu finansal kaybı yaşarım.	2.99	1.12

Tablo 3.10'da kadercilik eğilimine ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara ait bulgular ver almaktadır. Kadercilik eğilimine ilişkin ifadelere katılımcıların verdiği yanıtların ortalama değerinin 3.13 olduğu görülmektedir. Bu veri, Z kuşağı bireylerinin finansal karar verme süreçlerinde ilgili ifadelere ne tamamen katıldığını ne de tamamen karşı çıktığını, yani kadercilik eğilimine yönelik tutumunun tarafsız veya belirsiz olduğuna işaret etmektedir. Katılımcıların kadercilik ilgili karışık duygular içinde olabileceklerini, yeterli bilgiye sahip olmayabileceklerini veya soruya karar verirken çelişki yaşadıkları gözlenmektedir. Araştırmada dikkat çeken bir diğer bulgu, K1 ifadesindeki genel kadercilik eğilimleri bağlamında katılımcıların orta düzeyde kadercilik sergilediği yönündedir. Buna karşın, K2 ve K3 ifadelerindeki finansal bağlamda kadercilik eğilimleri açısından katılımcıların nötr bir tutum benimsedikleri tespit edilmiştir. Bu doğrultuda katılımcıların, genel bir kadercilik perspektifine sahipken finansal konularda daha belirsiz bir kadercilik yaklaşımı sergiledikleri görülmektedir.

3.7.3.5. Sigortaya Karşı Tutuma Yönelik Bulgular

Çalışmanın bu bolümde, ankete katılan bireylerin sigortaya karşı tutumlarının değerlendirilmesi, bu tutumu ölçen ifadelerde kullanılan kesinlikle katılmıyorum (1) – kesinlikle katılıyorum (5) aralığında 5'li Likert ölçeğine göre yapılmıştır.

Tablo 3.11. Sigortaya Karşı Tutuma Yönelik Değerlendirmeler

İfadeler	Ort.(x)	Std. Sapma (σ)
SKT1. Sigorta kelimesinin "güvence, teminat ve garanti" kavramlarını çağrıştırdığını düşünürüm.	3,99	0,99
SKT2. Sigorta yaptırdıktan sonra kendimi güvende hissederim.	3,80	0,99
SKT3. Sigortanın, maddi ve manevi zararlarıma karşı güvence sağladığına inanırım.	3,82	0,95

SKT4. Sigortasız bir araca binmenin risk taşıdığını düşünürüm.	3,89	1,06
SKT5. Sigortanın ihtiyaç duyduğumda ulaşabileceğim bir güvence olduğuna inanırım.	3,88	0,97
SKT6. Gerekli olan tüm işlemlerim için sigorta yaptırmak isterim.	3,78	1,04
SKT7. Yakın çevrem (ailem, arkadaşlarım) sigorta yaptırmam gerektiğini düşünür.	3,91	0,98
SKT8. Sigorta yaptırmak için düşünmeden karar veririm.	3,43	1,16
SKT9. Sigorta yaptırmanın finansal kayıplara yol açabileceğini düşünürüm.	3,23	1,09
SKT10. Sigorta yaptıracak olsam, ödediğim paramın (sigorta pirimi) karşılığında zararımı güvence altına alamayacağımı düşünürüm.	2,95	1,12
SKT11. Sigorta yaptırmanın mantıklı bir finansal tercih olmadığını düşünürüm.	3,17	1,28

Tablo 3.11‘e göre, sigortaya karşı tutuma ilişkin ifadelere katılımcılar tarafından verilen yanıtlara incelendiğinde, şu bulgulara ulaşılmıştır. Sigortaya karşı tutuma ilişkin SKT1-SKT 9 arasındaki 8 ifadeye katılımcıların verdiği yanıtların ortalama değerinin yaklaşık 3.81 olduğu görülmektedir. Bu veri, Z kuşağı bireylerinin sigortaya yönelik orta düzeyden biraz daha yüksek olumlu tutum sergilediklerini göstermektedir. Bununla birlikte SKT9, SKT10 ve SKT11 maddelerinde belirtilen sigortaya ilişkin olumsuz tutum ifadelerine katılımcıların verdiği yanıtların ortalaması yaklaşık olarak 3.11'dir. Bu ortalama değer, katılımcıların ters ifadeler içeren sorulara yönelik belirgin bir görüşe sahip olmadıklarını, belirsizlik duygusu taşıdıklarını veya konu hakkında yeterince bilgi sahibi olmadıklarını gösteriyor. Bu tespit katılımcıların sigortaya karşı olumsuz tutum konusunda kararsız olduklarını ortaya koymaktadır. Bu veriler, çalışmada belirlenen Z kuşağının sigortaya yönelik tutumunun orta düzeyde olumlu olduğu sonucunu desteklemektedir.

3.7.4. Bireylerin Finansal Risk Algısı ile Sigortaya Karşı Tutum Arasındaki İlişkiye Yönelik Bulgular

Finansal risk algısı ile sigortaya tutum arasındaki ilişkiye yönelik olarak araştırmanın ilk hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

H1. Bireylerin finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.

İlk olarak, finansal risk algısı kategorilerine göre sigortaya yönelik tutum ortalamaları ve fark analizi sonuçları, Tablo 3.12’de verilmiştir.

Tablo 3.12. Finansal Risk Algısı Kategorilerine Göre Sigortaya Yönelik Tutum Puan Ortalamaları, Standart Sapmaları ve Anova Sonuçları

Değişken	Finansal risk algısı düzeyi	N	Ort	Ss	F (4; 472)	p
Sigortaya yönelik tutum	Çok düşük & düşük	33	37,79	5,52	0,59	0,62
	Ortalama	127	39,05	5,55		
	Yüksek	152	39,01	4,97		
	Çok yüksek	161	39,19	5,99		

Tablo 3.12 incelendiğinde **bireylerin finansal risk algısı düzeyine göre sigortaya yönelik tutum puanlarının anlamlı bir farklılık göstermediği** anlaşılmaktadır ($F(4;472) = 0.59$; $p>0.05$). Farklı finansal risk algısına sahip katılımcıların sigortaya yönelik tutmalarının benzer olduğu gözlenmiştir. Başka bir ifade ile bireylerin finansal risk algısının düşük , ortalama ya da yüksek olması sigortaya yönelik tutumlarında farklılık oluşturmamaktadır.

Hipotezin testi için yapılan Spearman's rho korelasyon analizi sonuçları aşağıdaki Tablo 3.13'te verilmiştir.

Tablo 3.13. Finansal Risk Algısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkiye Yönelik Yapılan Spearman's Rho Korelasyon Analizi Sonuçları

Sigortaya Karşı Tutum	r	p
Finansal Risk Algısı	0.032	0.487

Tablo 3.13'te finansal risk algısı ile sigortaya yönelik tutuma ilişkin analiz sonuçlarına göre bireylerin **finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlı düzeyde değildir** ($p>0.05$). Bu nedenle, araştırmanın **H1** hipotezi reddedilmiştir.

3.7.5. Bireylerin Bilişsel Yanılgıları ve Kadercilik Eğilimi ile Sigortaya Yönelik Tutumları Arasında İlişkiye Yönelik Bulgular

Bireylerin bilişsel yanılgıları ve kadercilik eğilimi ile sigortaya karşı tutumları arasında ilişkiye yönelik olarak araştırmanın hipotezleri ve alt hipotezler aşağıdaki gibi kurulmuştur:

H2. Bireylerin bilişsel yanılgıları ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.

H2a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H3. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

Hipotezin ve alt hipotezlerin testleri için, yapılan analizler Tablo 3.14'te verilmiştir.

Tablo 3.14. Bireylerin Bilişsel Yanılgıları ve Kadercilik Eğilimi ile Sigortaya Yönelik Tutumları Arasındaki İlişki Analizi

	Sigortaya Yönelik Tutum	
	r	**p**
Aşırı Güven Yanılgısı	0.151**	0.000
Çerçeveleme Yanılgısı	0.130**	0.005
Kayıptan Kaçınma Yanılgısı	0.003	0.940
Sürü Psikolojisi Yanılgısı	0.088	0.055
Kadercilik Eğilimi	0.048	0.302

** p<0.01, * p<0.05, N=473

Tablo 3.14'te yer alan bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutuma ilişki analiz sonuçlarına göre, bireylerin sigortaya yönelik tutumları ile kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi yanılgıları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmadığını görülmektedir. **Bu analiz doğrultusunda, H2c ve H2d hipotezleri reddedilmiştir.**

Bireylerin sigortaya yönelik tutumu ile aşırı güven yanılgısı (r=0.151; p<0.01), çerçeveleme yanılgısı (r=0.130; p<0.01) ve kadercilik eğilimi (r=0.090; p<0.05)

arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki vardır. **Bu analiz doğrultusunda, H2a, H2b ve H3 hipotezleri kabul edilmiştir.**

3.7.6. Bireylerin Bilişsel Yanılgıları ve Kadercilik Eğilimi ile Sigortaya Yönelik Tutumları Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Mediatör Rolüne Yönelik Bulgular

Bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile sigortaya tutumları arasında ilişkide finansal risk algısının mediatör rolüne yönelik olarak araştırmanın üçüncü hipotezi ve alt hipotezler aşağıdaki gibi kurulmuştur:

H4. Bireylerin bilişsel yanılgılar ile sigortaya yönelik tutumları arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

H4a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

H4b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

H4c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

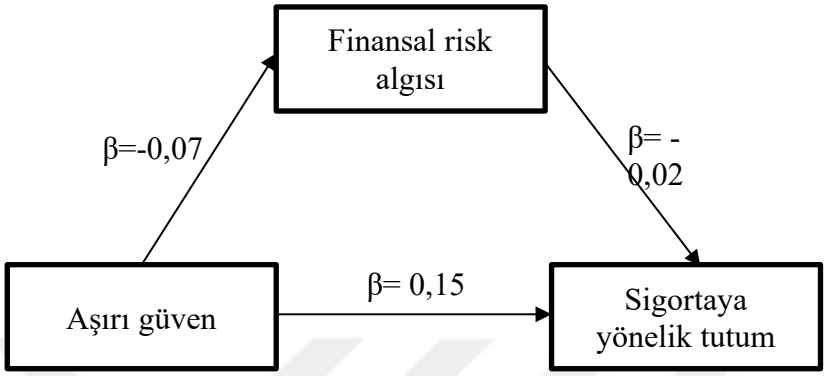
H4d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

H5. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

Sigortaya yönelik tutum ile kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi yanılgısı arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı için, bu hipotezlerde finansal risk algısının mediatör rolü aranamamıştır. **H2c ve H2d hipotezleri reddedildiği için H4c ve H4d hipotezleri de reddedilmiştir.**

H4a hipotezine yönelik olarak; aşırı güven ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının aracı rolüne yönelik olarak yapılan yol analizi sonuçları aşağıda verilmiştir.

Şekil 3.2. Aşırı Güven Yanılgısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Mediatör (Aracı) Rolüne Yönelik Yapılan Analiz Sonuçları



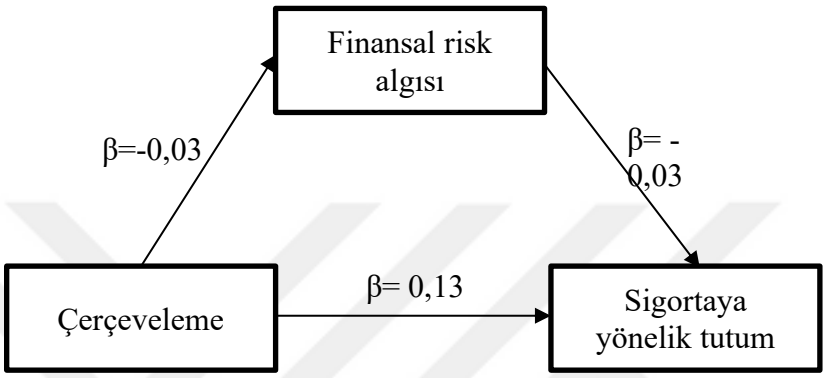
Tablo 3.15. Aşırı Güven Eğilimi ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Mediatör (Aracı) Rolüne İlişkin Analiz Sonuçları

			β	**SH**	**t**	**p**	**%95 GA**
Doğudan etkiler							
Aşırı güven	--->	Sigortaya yönelik tutum	0,15	0,11	3,29	0,001	[0,063; 0,238]
Aşırı güven	--->	Finansal risk algısı	-0,07	0,10	-1,58	0,114	[-0,176; 0,034]
Finansal risk algısı	--->	Sigortaya yönelik tutum	-0,02	0,05	-0,43	0,667	[-0,123; 0,088]
Dolaylı etkiler							
Aşırı güven	--->	Sigortaya yönelik tutum	0,001	0,004		0,768	[-0,009; 0,011]

Tablo 3.15 incelendiğinde **aşırı güvenin sigortaya yönelik tutum üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak** anlamlıdır (β=0.15; p<0.05). Bununla birlikte **finansal risk algısı aracı değişken olarak modele dahil edildiğinde aşırı güvenin sigortaya yönelik tutum üzerindeki dolaylı etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir** (β=0.001; p>0.05). Bu sonuç aşırı güvenin sigortaya yönelik tutum arasındaki

ilişkide finansal risk algısının aracı rolünün bulunmadığını göstermiştir. **Buna göre H4a Hipotezi** reddedilmiştir.

Şekil 3.2. Çerçeveleme Yanılgısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Aracı Rolüne Yönelik Yapılan Analiz Sonuçları



Tablo 3.16. Çerçeveleme Yanılgısı ile Sigortaya Yönelik Tutum Arasındaki İlişkide Finansal Risk Algısının Aracı Rolüne İlişkin Analiz Sonuçları

			β	SH	t	p	%95 GA
Doğudan etkiler							
Çerçeveleme	--->	Sigortaya yönelik tutum	0,13	0,32	2,84	0,005	[0,046; 0,219]
Çerçeveleme	--->	Finansal risk algısı	-0,03	0,29	-0,65	0,516	[-0,121; 0,067]
Finansal risk algısı	--->	Sigortaya yönelik tutum	-0,03	0,05	-0,58	0,559	[-0,133; 0,077]
Dolaylı etkiler							
Çerçeveleme	--->	Sigortaya yönelik tutum	0,001	0,003		0,768	[-0,005; 0,010]

Tablo 3.16 incelendiğinde **çerçevelemenin sigortaya yönelik tutum üzerindeki doğrudan etkisi istatistiksel olarak anlamlıdır** ($\beta=0.13$; $p<0.05$).

Bununla birlikte **finansal risk algısı aracı değişken olarak modele dahil edildiğinde çerçevelemenin sigortaya yönelik tutum üzerindeki dolaylı etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir** (β=0.001; p>0.05). Bu sonuç çerçeveleme ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının aracı rolünün bulunmadığını göstermiştir. **Buna göre H4b Hipotezi reddedilmiştir.**

H5 hipotezine ilişkin olarak; kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı için, bu hipotezde finansal risk algısının mediatör rolü aranamamıştır**. H3 Hipotezi reddedildiği için H5 hipotezi de reddedilmiştir.**

Araştırma hipotezlerine ilişkin özet tablo (Tablo 3.17) ve bulguların açıklamaları aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 3.17. Araştırmaya Ait Hipotezler ve Sonuçları

Hipotezler	Sonuçlar
H1. Bireylerin finansal risk algısı ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.	REDDEDİLMİŞTİR
H2. Bireylerin bilişsel yanılgıları ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.	
H2a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.	KABUL EDİLMİŞTİR
H2b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.	KABUL EDİLMİŞTİR
H2c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.	REDDEDİLMİŞTİR
H2d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.	REDDEDİLMİŞTİR
H3. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.	REDDEDİLMİŞTİR
H4. Bireylerin bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.	
H4a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.	REDDEDİLMİŞTİR
H4b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.	REDDEDİLMİŞTİR

H4c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.	REDDEDİLMİŞTİR
H4d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.	REDDEDİLMİŞTİR
H5. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.	REDDEDİLMİŞTİR

3.8. Araştırma Bulgularının Değerlendirilmesi

Bu kısımda katılımcıların, bilişsel yanılgı düzeyleri, kadercilik eğilimleri, sigortaya karşı tutumları ve finansal risk algılarına yönelik olarak araştırma sonucunda saptanan bulgular değerlendirilmektedir. Ayrıca, araştırma soruları da yanıtlanarak, araştırma modeli çerçevesinde oluşturulan hipotez testlerinin sonuçları değerlendirilmektedir.

3.8.1. Bilişsel Yanılgılar ve Kadercilik Eğilimine Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Bu bölümde, bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ilgili olarak çalışma sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiştir.

3.8.1.1. Aşırı Güven Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışma sonucunda, Z kuşağı bireylerinin finansal karar alma süreçlerinde orta düzeyde aşırı güven yanılgısı sergiledikleri görülmektedir. Araştırma sonuçları, Odean (1998), Michailova (2010), Korkmaz ve Çelik (2007), menkul kıymetler piyasalarında işlem yapan yatırımcılar üzerinde hacim, volatilite, fiyat ve kâr inceleyen çalışmalarında ve Pompian (2011) yatırımcı önyargılarını açıklayan optimum portföyler nasıl oluşturulacağına dair çalışmalarında işaret edilen bulgularla; bireylerin finansal kararlarında aşırı güven yanılgısına sahip olduğunu gösteren bu tez çalışması sonuçları ile paralellik göstermektedir. Ayrıca Pailer (2021) Türkiye'de Z kuşağı üzerine yaptığı çalışma ve Orçun (2015) tarafından Türkiye'de gerçekleştirilen araştırmada elde edilen veriler, bireylerin genelde ve finansal kararlarda aşırı güven yanılgısına sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Kim ve Nofsinger (2008)'in Japonya; Statman, Thorley & Vorkink (2006)'in ABD; Fagerström (2008)'in ABD; Böyükaslan (2012)'nin Türkiye; Javed, Bagh &

Razzaq (2017)'nin Pakistan; Dangol & Manandhar (2020)'nin Nepal; Yuwono & Elmadiani (2021)'nin Endonezya'da yaptıkları araştırmalarda, finansal karar verme süreçlerinde aşırı güven yanılgısını ortaya koymuştur. Görüldüğü üzere, *bu tez çalışmasında Z kuşağı bireylerin finansal kararlarında orta düzeyde aşırı güven yanılgısı taşıdığına yönelik bulgular, farklı ülkelerde bu yanılgının saptandığı araştırma sonuçları ile benzerlik göstermektedir.*

3.8.1.2. Sürü Psikolojisi Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışma sonucunda Z kuşağı bireylerinin finansal karar alma süreçlerinde sürü psikolojisi yanılgısına yönelik nötr veya belirsiz bir tutum içerisinde oldukları saptanmıştır. Literatürdeki çalışmalarda, Karavardar & Şahintürk (2020) Türkiye'de Z kuşağı bireyler; Sairafi, Selleby & Ståhl (2008) İsveç'te üniversite öğrencileri; Yuwono & Elmadiani (2021) Endonezya'da Y kuşağı bireyler üzerine yaptıkları çalışmalarda bireylerin finansal karar verme süreçlerinde sürü psikoloji yanılgı

sı sergilediklerini tespit etmişlerdir. *Çalışmanın bulguları, Z kuşağı bireylerin literatürdeki diğer araştırmalardan farklı olarak, finansal kararlarında sürü psikolojisi yanılgısı sergileme düzeylerinin belirsiz/nötr olduğunu göstermektedir*.

3.8.1.3. Çerçeveleme Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışma sonucunda, Z kuşağı bireylerinin finansal kararlarında çerçeveleme yanılgısı sergileme eğiliminde oldukları saptanmıştır. Bu sonuçlar, Tversky & Kahneman'ın (1981) çalışmasında ortaya konulan bulgularla örtüşmektedir. Bu çalışmada, bireylerin olumlu bir çerçeve içinde bir seçeneği değerlendirdiklerinde genellikle riskten kaçınmayı tercih ederken, olumsuz bir çerçeve altında risk arayışına girdikleri tespit edilmiştir. *Çalışma bulguları, ayrıca finansal kararlarda çerçeveleme yanılgısının varlığını tespit eden Alper & Ertan (2008), Ergör (2017), Monteiro & Bressan (2021), Gümüş, Erhan & Kılıç (2019) ve Pailer (2021)'in bulguları ile paralellik göstermektedir.*

3.8.1.4. Kayıptan Kaçınma Yanılgısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Çalışma sonuçları, Z kuşağı bireylerin finansal kararlarında kayıptan kaçınma yanılgısı gösterdiklerini ortaya koymaktadır. Analiz sonucunda Z kuşağı bireylerin, finansal kayıp yaşadıklarında karar süreçlerinde riski düşük algılayıp risk arayışına

girdikleri; finansal kazanç elde ettiklerinde, kayıptan kaçınma içgüdüsüyle finansal riski yüksek olarak algıladıkları görülmektedir. *Araştırma sonuçları, Kahneman & Tversky'nin (1979) Beklenti Teorisi'nde tanımladıkları kayıptan kaçınma yanılgısındaki bulguları desteklemektedir. Ayrıca, analiz sonuçları, Tversky & Kahneman (1991), Kengatharan & Kengatharan (2014), Ngoc (2014), Yuwono & Elmadiani (2021) ve Ayrancı (2020) kayıptan kaçınma yanılgısının bireylerin finansal kararlarını etkilediğini ortaya koyan araştırmaları ile örtüşmektedir.*

3.8.1.5. Kadercilik Eğilimine Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Araştırma sonucunda, Z kuşağı bireylerinin finansal karar verme süreçlerinde kadercilik eğilimine yönelik tutumunun nötr veya belirsiz olduğu saptanmıştır. Literatürde yapılan çalışmalarda, Powe (1995), Straughan & Seow (1998) ve Dursun & Başaran (2020) araştırmalarında farklı toplumlarda kadercilik eğiliminin mevcut olduğu ortaya koymuştur. Bununla birlikte, TÜSİAD'ın 1991 yılında yürüttüğü "Türk Toplumunun Değerleri" başlıklı rapor kapsamında gerçekleştirilen anket çalışmasında, toplumda kadercilik eğiliminin yaklaşık %46 seviyesinde olduğu tespit edilmiştir. *Ancak, çalışma sonuçları, alan yazındaki bu araştırmalarla örtüşme göstermemektedir.*

3.8.2. Finansal Risk Algısına Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Bu bölümde, katılımcıların finansal risk algısına yönelik olarak çalışma sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Bu araştırma sonucunda, örnekleme dahil edilen Z kuşağı bireylerin yüzde otuz ikisinin yüksek finansal risk algısına, yüzde otuz dörtlük bölümünün ise çok yüksek finansal risk algısına sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu da yaklaşık yüzde yetmişe yakınının yüksek ve çok yüksek finansal risk algısına sahip olduğunu göstermektedir.

Yıldırım (2022), Z kuşağı bireyler üzerinde gerçekleştirdiği bir araştırmada, katılımcıların yüzde on üçe yakın bir bölümü yüksek finansal risk algısına sahip olduğunu, yüzde elliye yakın bir bölümünün ortalama finansal risk algısına sahip olduğunu bulgulamıştır. Grable & Lytton (1998) tarafından yapılan çalışmalar, yaşlı yatırımcıların genelde yüksek finansal risk algısına sahip olduğunu, buna karşılık genç yatırımcıların daha düşük finansal risk algısına sahip olduğunu öne sürmektedir. Kalfa, Çakır & Akar (2015) tarafından yapılan bir başka araştırmada ise, üniversite

öğrencilerinin yaklaşık yarısının düşük, diğer yarısının yüksek risk algısına sahip olduğu tespit edilmiştir.

Literatürde, kişilerin yaş aldıkça risk alma eğiliminin genellikle azaldığını gösteren çalışmalar (Bajtelsmit & Bernasek, 1997; Al-Ajmi, 2008; Cardak & Martin, 2019; Faff vd., 2009; Fisher & Yao, 2017; Hacıhasanoğlu & Kara, 2021; Hartog vd., 2000; Nguyen vd., 2016; Pålsson, 1996) da yer almaktadır. Bu araştırma sonuçları ise, Yıldırım (2022)'nin Z kuşağı bireylerin finansal risk algısına yönelik olarak gerçekleştirdiği araştırma sonuçları ortalama finansal risk algısına sahip bireylerin oransal benzerliği doğrultusunda görece paralellik göstermektedir.

Çalışmada Türkiye'deki genç bireylerin finansal risk algısının yaklaşık yüzde yetmişe yakınının yüksek ve çok yüksek finansal risk algısına sahip olduğunun tespiti, aşağıdaki faktörler çerçevesinde değerlendirilebilir. Z kuşağı bireylerin finansal risk algısı, Z kuşağı bireylerin karakteristik özellikleri, piyasa koşulları ve ekonomik göstergeler çerçevesinde açıklanabilir. Araştırma bulguları, Z kuşağının karakteristik özellikleri ışığında değerlendirildiğinde, bu kuşağın finansal karar alma süreçlerinde literatürde ifade edilen muhafazakâr yaklaşım ile örtüştüğü görülmektedir. Literatürdeki çalışmalar, bu kuşağın finansal tercihlerinin ve tutumlarının, daha düşük risk toleransları, daha ölçülü ve bilinçli yatırım davranışları ile karakterize edildiğini ortaya koymaktadır (Kalfa, Çakır & Akar, 2015). Ayrıca bu kuşak mensupları, özgüvenlidirler ve geleceklerini garanti altına almak isterler (Özkan & Solmaz, 2015). Aynı zamanda Türkiye'deki iktisadi dalgalanmalara şahit olan Z kuşağı bireylerin bu tecrübelerden ders alarak, daha muhafazakâr finans stratejilerini benimsediği ve istikrarı hedefleyen bir finans yönetim anlayışını tercih ettiği söylenebilir (Kasasa, 2019).

Z kuşağı bireylerin, teknolojik evrim ve dijitalleşme süreçleri ile sosyal medyanın yaygın kullanımının etkisi altında büyümeleri, onların farklı piyasalar ve yatırım araçları hakkında daha geniş bir bilgi ve anlayışa sahip olmalarını sağlamıştır (Twenge vd., 2010, Hidvegi & Kelemen-Erdös, 2016; Sarıoğlu & Özgen, 2018). Bu durumun, finansal farkındalıklarını artırarak, daha bilinçli tasarruf kararları almalarına ve böylece daha muhafazakâr bir risk algısı geliştirmelerine zemin hazırlamış olduğu söylenebilir.

Araştırma sonuçları, Türkiye'deki piyasa koşulları ve ekonomik göstergeler çerçevesinde değerlendirildiğinde, özellikle ekonomik büyüme hızı, enflasyon oranları ve gelir dağılımı gibi makroekonomik değişkenlerin, Z kuşağı bireylerin ekonomiye yönelik algılarını ve buna bağlı olarak risk alma davranışlarını etkilediği biçiminde okunabilir. Bu göstergelerdeki değişiklikler, bireylerin ekonomik görünüm hakkındaki algılarını ve dolayısıyla risk alma davranışlarını belirgin bir şekilde etkileme potansiyeline sahiptir. Bu noktada, Türkiye'nin son üç yıl içerisindeki enflasyon oranları ve gelir dağılımı göstergeleri incelenmiş ve araştırmada elde edilen bulgular, bu parametrelerin ışığında değerlendirilmiştir.

TUİK verilerine göre, Türkiye'de son üç yılda gerçekleşen enflasyon oranları şöyledir: Aralık 2021 Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) yıllık %36,08; Aralık 2022 TÜFE yıllık %64,27; Aralık 2023 TÜFE yıllık %64,77 olarak kaydedilmiştir (TUİK, Şubat 2024). Bu oranlar, Türkiye'de 2021-2023 döneminde enflasyon rakamlarının dikkat değer olarak yükseliş gösterdiğini ve enflasyonist piyasa koşullarının varlığını ortaya koymaktadır. Aynı zamanda, TUİK'in gelir ve yaşam koşulları araştırmalarına göre, Türkiye'de gelir dağılımında yaşanan durum şu şekildedir: 2021 yılında toplumun gelirden en fazla pay alan %20'lik grubun toplam gelirden aldığı pay %46,7 iken, en düşük gelire sahip %20'lik grubun aldığı pay %6,1'dir. 2022 yılında en üst gelir dilimindeki %20'lik grubun aldığı pay %48,0 iken, en düşük gelire sahip %20'lik grubun aldığı pay %6,0'dır. 2023 yılında en fazla gelir alan %20'lik grubun aldığı pay %49,8 olurken, en düşük gelire sahip %20'lik grubun aldığı pay %5,9'dur (TUİK, Şubat 2024). Bu veriler, Türkiye'de 2021-2023 döneminde gelir dağılımındaki dengesizliğin belirgin olduğunu göstermektedir.

Bu analiz çerçevesinde, Z kuşağının karakteristik özellikleri ve Türkiye'de son yıllarda gözlenen enflasyonist piyasa dinamikleri ile gelir dağılımındaki dengesizliklerin, Z kuşağı bireylerinin finansal risk algısının yüksek olmasının belirleyici faktörleri olduğu düşünülebilir.

3.8.3. Sigortaya Karşı Tutuma Yönelik Bulguların Değerlendirilmesi

Bu bölümde, katılımcıların sigortaya karşı tutumuna yönelik olarak çalışma sonucunda elde edilen bulgular değerlendirilmiştir. Çalışma sonucunda, Z kuşağı bireylerin sigortaya yönelik olarak ortalama düzeyde olumlu tutum sergilediği görülmektedir.

Yang'ın (2016) üniversite öğrencileri arasında gerçekleştirdiği araştırmanın, genç katılımcıların büyük bir kısmının sağlık sigortasına olumlu bir tutum içinde olduklarını ortaya koyduğunu göstermektedir. Öte yandan, Aydemir, Baydaş & Turğut'un (2020) aynı demografik grup üzerinde yaptıkları inceleme, bireylerin sigortacılık sistemine yönelik tutumlarının gelir düzeyine bağlı olarak değişkenlik gösterdiğini belgelemiştir. Akgül & Yiğiter (2021) ise araştırmalarında, bireylerin Bireysel Emeklilik Sigortasına karşı belirsiz ve nötr bir tutum içinde olduklarını bulgulamışlardır. Türkiye Sigorta Birliği'nin (2019) yılında sigorta algısı, tutum ve eğilimlerini belirlemek amacıyla yürüttüğü araştırma sonucunda, sigorta kelimesi geçtiğinde bireylerin zihninde ilk olarak güvence, teminat ve garanti gibi kavramların canlandığı; aynı zamanda katılımcıların yaklaşık yarısının sigorta yaptırmanın bir zenginlik göstergesi olarak algıladığını saptanmıştır. T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin (2020) gerçekleştirdiği araştırmada ise, katılımcıların sigorta konusunda genel bir güvensizlik duysalar da özellikle bazı sigorta türlerinin avantaj sağladığına inandıkları yönünde bulgular elde edildiği belirtilmektedir. Bu tez çalışmasının sonuçları ise, Yang'ın (2016), Türkiye Sigorta Birliği'nin (2019) ve T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi'nin (2020)'nin gençlerin sigortaya yönelik tutumlarını analiz ettiği araştırma sonuçları ile kısmen paralellik göstermektedir.

3.8.4. Araştırma Hipotezlerinin Değerlendirilmesi

Bu bölümde, araştırma modeli çerçevesinde oluşturulan hipotez testlerinin sonuçları değerlendirilmiştir.

H1. Bireylerin finansal risk algısı ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.

Analiz sonuçlarına göre Z kuşağı bireylerin **finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları arasındaki ilişki istatistiksel olarak anlamlı düzeyde değildir**. Bu nedenle, araştırmanın **H1** hipotezi reddedilmiştir.

Araştırma bulgularına göre, katılımcıların finansal risk algılarının yüksek seviyede olduğu ve risk alma eğilimlerinin düşük olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, katılımcıların sigortaya karşı ortalamanın üzerinde pozitif bir tutum sergiledikleri görülmüştür. Bu çerçevede, H1 hipotezinin reddedilmesi, finansal risk seviyesinin yükselmesinin sigortaya yönelik tutumda belirgin bir değişime neden olmadığını göstermektedir. Bu bağlamda, araştırmada bireylerin yüksek finansal risk algısına

sahip oldukları ve sigortaya pozitif bir yaklaşım sergiledikleri tespit edilmiş olup, bu tespit risk algılarının yüksekliğinin sigortaya yönelik tutumuna dönüşmediğini ortaya koymaktadır.

Krishnamoorthy & Jayakumar (2020), Hindistan sigorta piyasasında finansal riskin artmasıyla insanların belirsizliklerden finansal olarak kendilerini korumak için sigorta yaptırmayı tercih ettiklerini tespit etmiştir. Petrolia, Landry & Coble (2013) ABD'de yaptıkları çalışmada, risk algısı ile sel poliçesi satın alma kararı arasında pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır. Durmuş (2011), Tokat ilinde gerçekleştirdiği araştırmada, bir kişinin kendisi veya yakınlarından birinin daha önceden mali zarara yol açan bir trafik kazası deneyimlemiş olmasının, finansal risk algısını artırdığını ve kasko yaptırma ihtimalini yükselttiğini tespit etmiştir. Literatürde konu ile ilgili fazla çalışma gözlenmemekle birlikte, Krishnamoorthy & Jayakumar (2020), Petrolia, Landry & Coble (2013), Durmuş (2011), çalışmalarında finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutum arasında pozitif bir ilişkinin varlığını bulgulamıştır. Ancak bu tez çalışmasında literatürden farklı olarak, Z kuşağı bireylerin finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumları arasındaki ilişkinin her ne kadar pozitif yönlü olsa da istatistiksel olarak anlamlı düzeyde olmadığı belirlenmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre H1 hipotezinin reddedilmesi, finansal risk seviyesinin yükselmesinin sigortaya yönelik tutumları etkilemediğini göstermesi; finansal risk algısının sigortaya yönelik tutumları doğrudan etkilemediği veya başka faktörlerin (belki de güvenlik ihtiyacı, bilinçli risk yönetimi gibi) bu tutumların oluşmasında daha etkili olduğunu düşündürebilir.

H2. Bireylerin bilişsel yanılgıları ile sigortaya yönelik tutumları arasında bir ilişki vardır.

H2c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

H2d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

Analiz sonuçlarına göre Z kuşağı bireylerin çerçeveleme, kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi yanılgıları ile sigortaya yönelik tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlanmamıştır. Bu sonuçlar, bahsi geçen yanılgıların, sigorta yönelik bireysel tutumlar üzerinde öngörülen etkiye ilişkin **H2c ve H2d alt**

hipotezlerinin reddedilmesine yol açmıştır. Bulgular, söz konusu davranışsal eğilimler ve sigorta karşı tutumlar arasında ilişkisel bir bağın olmadığını göstermektedir.

Araştırma sonuçları, Z kuşağı bireylerin finansal kararlarda kayıptan kaçınma ve çerçeveleme yanılgıları sergilemelerine rağmen, sigorta ürünlerine yönelik tutumlarının bu bilişsel yanılgılardan bağımsız olduğunu göstermektedir. İlaveten, bu demografik grubun sürü psikolojisi yanılgısına yönelik nötr bir yaklaşım sergilemesi, sigortaya karşı tutumlarının etkilenmemesinin olası bir nedeni olarak değerlendirilebilir.

H2a. Aşırı güven yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

Araştırmanın diğer alt hipotezi çerçevesinde, Z kuşağı bireylerin aşırı güven yanılgısı ve sigortaya yönelik tutumu arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgu, **aşırı güven yanılgısının, Z kuşağı bireylerin sigorta ürünlerine yönelik tutumlarını belirlemede rol oynadığı ve ilgili H2a alt hipotezinin desteklendiğini ortaya koymaktadır.** Bu bağlamda, söz konusu yanılgının, sigorta kararlarını şekillendirme gücüne sahip olduğu ve bu demografik grup için sigorta ürünlerine yönelik tutumları etkileyebilecek faktörler arasında yer aldığı görülmektedir.

Araştırma sonucunda, Z kuşağı bireylerin aşırı güven düzeyleri ile sigortaya yönelik tutumlarının pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki mevcudiyetinin tespit edilmesi, aşırı güvenin artışının sigortaya yönelik tutumda da bir artışa sebep olduğunu göstermektedir. Başka bir ifadeyle, aşırı güven duyan bireyler, sigortanın gerekliliğine ve faydasına dair daha pozitif bir yaklaşım sergileyebilirler. Bu tespitler, aşırı güvenin kişisel risk algısını ve dolayısıyla riski yönetme stratejilerini etkileyebileceğini düşündürmektedir. Bireylerin finansal karar verme yeteneklerine aşırı güven duyduklarında, potansiyel kayıpları azaltmak için sigorta gibi koruyucu önlemleri almaya daha meyilli olabilirler. Bu bağlamda, aşırı güvenin bireylerin risk yönetimi stratejileri üzerinde önemli bir etkiye sahip olabileceğini ve sigorta ürünlerine olan talebi artırabileceğini görülmektedir.

Michaud (2021) çalışmasında, bireylerin aşırı özgüven sonucu yüksek veya ölçülemeyen riskleri hafife alarak sigorta satın almayı reddedebilecekleri ya da tersi bir durumda, sonuç olasılıklarını aşırı derecede kötü olarak algılayarak sigortaya

yönelme kararını alabilecekleri ihtimalini desteklemektedir. Benzer olarak, Coats & Bajtelsmit'in (2021) çalışmaları, aşırı güven yanılgısının bireylerin risk algılarını zayıflattığı ve bu zayıflamanın sigorta taleplerinde düşüşe neden olduğunu ortaya koymuştur. Öte yandan, Sandroni & Squintani (2007), aşırı güvenin risk algılamasındaki farklılaşmalara yol açabileceğini ve bunun sonucunda yüksek risk durumlarının düşük riskli olarak değerlendirilmesine, dolayısıyla sigorta talebinin azalmasına sebebiyet verebileceğini savunmaktadırlar. Ayrıca, aşırı güvene sahip bireylerin daha az tedbirli davrandıkları ve bu yüzden daha az sigorta poliçesi satın aldıkları, Huang & Luo (2015), Sandroni & Squintani (2004), Bregu (2022) tarafından yapılan diğer araştırmalarla da desteklenen bir görüştür.

Bu tez çalışması ise, literatürde aşırı güvenin çoğunlukla sigorta satın alma kararları üzerinde olumsuz bir etki yaptığı yönündeki çalışmalardan farklı olarak, aşırı güven ile sigortaya yönelik tutum arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirten veriler sunmaktadır. Bu tür bir bulgu, aşırı güven duygusunun bazı durumlarda bireyleri daha fazla sigorta satın almaya teşvik edebileceğini düşündürmektedir. Bu pozitif ilişki, literatürdeki genel eğilimlerden farklı olarak; Z kuşağının özel dinamiklerini yansıtıyor olabilir. Bu dinamikler, finansal risk algısının yüksek olması, teknolojik yatkınlık, kültürel ve sosyal faktörler olarak sıralanabilir. Teknolojiyle iç içe büyüyen ve dijital platformlarda aktif olan Z kuşağı, aşırı güven ile donatılmış olarak çevrimiçi araçları kullanıp, kendileri için uygun sigorta ürünlerini bulma ve değerlendirme konusunda daha hevesli olabilir. Z kuşağı bireyleri, kendilerine özgü kültürel ve sosyal etkileşim biçimleri, aşırı güven ve sigorta satın alma arasındaki ilişki, bu kuşağa özgü tutumlar ve değerler aracılığıyla şekillendiriliyor olabilir.

H2b. Çerçeveleme yanılgısı ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

Araştırmanın diğer alt hipotezi çerçevesinde, Z kuşağı bireylerin çerçeveleme yanılgısı ve sigortaya yönelik tutumu arasında çerçeveleme yanılgısının**, Z kuşağı bireylerin sigorta ürünlerine yönelik tutumlarını belirlemede rol oynadığı ve ilgili H2b alt hipotezinin desteklendiğini ortaya konmaktadır.** Bu bağlamda, söz konusu yanılgının, sigorta kararlarını şekillendirme gücüne sahip olduğu ve bu demografik grup için sigorta ürünlerine yönelik tutumları etkileyebilecek faktörler arasında yer aldığı görülmektedir.

Johnson vd. (1993) ABD'de gerçekleştirdiği araç sigortası çalışması, çerçeveleme etkisinin sistemik olarak var olduğunu göstermiştir. Brown vd. (2016), ABD sosyal güvenlik sistemi üzerine yaptıkları araştırmada, sigorta ile ilgili bilgi sunumunun bireylerin sigorta tutumlarını nasıl şekillendirebileceğini ortaya koymuştur. Wang & Fischbeck (2004) ise, Çin ve ABD'deki katılımcıların sağlık sigortası kararlarında benzer çerçevelemeleri benimsediklerini gösteren bulgular sunmuşlardır. Botzen vd. (2013), Hollanda'da sel sigortası talebinin artırılması için risk çerçevelerinin ve sigorta poliçesi koşullarının etkinliğini inceleyen bir çalışma yapmış ve sel riski ile ilgili iletişim çerçevelerinin katılımcıların sel sigortası taleplerini etkilediğini bulmuştur. Huber vd. (2015), hayat sigortası satın alma kararlarında fiyatlandırma çerçevesinin etkisini araştırmış ve fiyat algısının önemli bir düzenleyici etki yarattığını tespit etmiştir. Bununla birlikte, Burkovskaya, Teperski & Atalay (2022) tedavi ve kontrol gruplarına aynı riskli durumların farklı biçimlerde sunulduğu bir sigorta problemini incelemiş ve deneysel verilerin, farklı formüle edilmiş çerçevelerin genel olarak sigorta harcamaları üzerinde bir etki yaratmadığını gösterdiğini belirtmiştir. Bu çalışmalar, çerçeveleme etkisinin sigorta seçimleri üzerindeki etkisinin karmaşıklığını ve duruma özgü doğasını vurgulamaktadır.

Çerçeveleme etkisi, teklif edilen kazançları veya kayıpları gösterme şeklinin bir kişinin kararlarını ve algısını nasıl etkileyebileceği konusunda güçlü bir göstergedir. Bir sorunun veya seçeneğin çerçevesi, insanların belirli bir durumun potansiyel sonuçları hakkında nasıl düşündüklerini ve sonraki kararlarını nasıl şekillendirdiklerini etkilemektedir. Bu tez çalışması, literatürdeki çoğu çalışmayla benzer şekilde çerçeveleme ile sigortaya yönelik tutum arasında pozitif bir ilişki olduğunu belirten veriler sunmaktadır. Literatür taraması ve tez bulguları doğrultusunda, çerçevelemenin sigortaya yönelik tutumları ve kararları şekillendirmede önemli bir rol oynadığı söylenebilir. Bu durum, önceki araştırmalarla uyumlu olup, sigortanın sunuluş çerçevesine göre sigortaya yönelik tutumun farklılık gösterebileceğini ortaya koymaktadır. Bireylerin kazanç ve kayıpların sunum biçimlerine göre farklı kararlar almasına bağlı olarak, sigorta gibi risk yönetimi araçlarına olan tutumlarının olumlu yönde etkilenmesinin, sigorta ürünlerinin riskleri minimize etme ve güvence sağlama işleviyle ilişkili olduğu söylenebilir.

Çerçeveleme yanılgısı olan bireyler, kesin kazanç ve belirsizlik karşısında daha temkinli davranarak, sigorta ürünlerine daha olumlu yaklaşabilirler. Sigorta,

belirsizlikleri minimize etme ve güvence sağlama konusunda etkili bir araç olduğundan, bu bireyler sigorta satın almaya daha eğilimli olabilirler.

H3. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki vardır.

Analiz sonuçlarına göre Z kuşağı bireylerin kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin varlığına rastlanmamıştır. Bu sonuç, bahsi geçen eğilim ile sigortaya yönelik tutumlar üzerinde öngörülen etkiye ilişkin **H3 hipotezinin reddedilmesine yol açmıştır.** Bulgular, kadercilik eğilimi ve sigorta yönelik tutum arasında ilişkisel bir bağın olmadığını göstermektedir.

Literatürde kaderciliğin ekonomik davranışlar üzerindeki etkilerini inceleyen araştırmalar; Shapiro & Wu'nun (2011), Kimball & Shumway'in (2009) çalışmalarında kaderciliğin genel olarak tasarrufları azalttığını tespit etmişlerdir. Kadercilik ve finansal risk eğilimi ile ilgili çerçevede yapılan çalışmalar ise, risk alma davranışları üzerine odaklanarak kadercilik eğiliminin risk alma, ihmal, pasiflik ve önlem almama gibi olumsuz sonuçlar doğurabileceğini göstermektedir. Douglas & Wildavsky, (1982) kadercilik gibi kültürel değerlerin bireylerin risk algısının oluşumunda belirleyici bir role sahip olduğunu belirtmişlerdir. Haynie, Soller & Williams'ın (2014) araştırmaları ise gençlerde kadercilik eğiliminin risk alma tutumlarını artırdığını ortaya koymuştur. Capricho, Paradero & Casinillo'nun (2021) araştırmalarında, sigorta satın almanın bireylerin tutumları ve sosyo-ekonomik koşulları tarafından nasıl etkilendiği incelenmiş ve bireylerin sigorta satın alma kararlarını bu değişkenlerin önemli ölçüde etkilediğini ortaya koymuştur. Bununla birlikte, sigorta satın alımı ve kadercilik inanışı arasındaki ilişkiyi spesifik olarak ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır.

Bu tez çalışması ise, literatürdeki kadercilik eğiliminin genellikle risk alma ve önlem almama gibi olumsuz sonuçlar doğurduğu yönündeki bulgulardan farklı olarak, kadercilik eğilimi ile sigortaya tutum arasında ilişki bulunmadığını ortaya koymaktadır. Bu sonuç, Z kuşağının özel dinamiklerinden ve kültürel arka planından kaynaklanabilir. Çalışma bulgularına göre, kadercilik eğiliminin farklı bağlamlarda farklı davranışsal sonuçlara yol açtığı görülmektedir. Araştırma sonuçlarında Z kuşağı katılımcıların günlük hayatlarındaki kadercilik eğilimlerinin daha yüksekken, finansal karar alma süreçlerinde kadercilik eğilimlerinin görece azalması ve daha tarafsız bir

tutum sergilenmesi bulgusu, bu kuşağın sigorta seçimleri gibi finansal kararlarında kadercilik eğiliminin etkili olmamasının nedeni olarak açıklanabilir.

Bu doğrultuda çalışmada saptanan sonuç ile Z kuşağına mensup bireylerin nötr ve belirsiz kadercilik eğilimine sahip olduğu ve finansal rasyonaliteden sapmama potansiyeli oldukları görülmektedir.

H4. Bireylerin bilişsel yanılgılar ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4c. Kayıptan kaçınma yanılgısı ile sigortaya tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4d. Sürü psikolojisi yanılgısı ile sigortaya tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

Bu tez çalışmasının bulguları doğrultusunda, sigortaya yönelik tutum (bağımlı değişken) ile kayıptan kaçınma ve sürü psikolojisi yanılgısı (bağımsız değişken) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmaması nedeniyle, H2c ve H2d hipotezleri reddedilmiştir. Bu nedenle H4c ve H4d hipotezlerinde bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında ilişki olmadığı için, finansal risk algısının aracı rolü araştırılamamıştır. Bu bağlamda; H4c ve H4d hipotezleri reddedilmiştir.

H4a. Aşırı güven eğilimi ile sigortaya tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

H4b. Çerçeveleme eğilimi ile sigortaya tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı aracı rol üstlenmektedir.

Bu tez çalışmasının bulguları doğrultusunda, sigortaya yönelik tutum (bağımlı değişken) ile aşırı güven ve çerçeveleme eğilimi (bağımsız değişken) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmakla birlikte finansal risk algısı aracı değişken olarak modele dahil edildiğinde aşırı güven ve çerçevelemenin sigortaya yönelik tutum üzerindeki dolaylı etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir ($\beta=0.001$; $p>0.05$). Bu sonuç çerçeveleme ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının aracı rolünün bulunmadığını göstermiştir. Bu bağlamda; H4a ve H4b hipotezleri reddedilmiştir.

Bu çalışma sonucunda, Z kuşağı bireylerinin aşırı güven ve çerçeveleme eğilimlerinin sigortaya yönelik tutumları üzerinde doğrudan etkisi olduğu belirlenmiştir. Bu iki değişkenin, sigorta tutumlarını doğrudan etkileyebildiği görülmüştür. Ayrıca, finansal risk algısının, aşırı güven ve çerçeveleme eğilimleri ile sigortaya yönelik tutumlar üzerindeki etkisine aracılık etmediği, dolayısıyla Z kuşağı bireylerinin aşırı güven ve çerçeveleme eğilimlerinin sigortaya yönelik tutumlarını finansal risk algısından bağımsız olarak etkilediği ortaya konulmuştur. Başka bir deyişle, Z kuşağı bireylerinin sigortaya yönelik tutumları, finansal risk algılarındaki değişikliklerden etkilenmemektedir. Bu bulgu, Z kuşağı bireylerinin aşırı güven ve çerçeveleme eğilimlerinin sigortaya yönelik tutumları üzerindeki etkisinin finansal risk algısına bağlı olmadığını göstermektedir.

H5. Kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısı mediatör rol üstlenmektedir.

Bu tez çalışmasının bulguları doğrultusunda, sigortaya yönelik tutum (bağımlı değişken) ile kadercilik eğilimi (bağımsız değişken) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olmaması nedeniyle, H3 hipotezi reddedilmiştir. Bu nedenle H3 hipotezinde bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında ilişki olmadığı için, finansal risk algısının aracı rolü araştırılamamıştır. Bu bağlamda; H5 hipotezi reddedilmiştir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Yirminci yüzyılın sonlarından itibaren, psikolojik ve bilişsel süreçler hakkındaki tıbbi bulguların yanı sıra bilgi teknolojilerindeki ve finansal piyasalardaki gelişmelerle birlikte geleneksel finans yaklaşımında paradigma kayması gözlemlenmiştir. Bu paradigma değişikliği araştırmacıları, yatırımcı ve piyasa profesyonellerinin karar verme mekanizmalarını belirleyen irrasyonel davranış biçimlerini daha derinlemesine incelemeye yöneltmiş ve bu süreçte davranışsal finans teorisinin gelişimine zemin hazırlamıştır.

Davranışsal finans teorisi, bireylerin karar alma süreçlerinde rasyonellik yerine irrasyonelliği vurgulayan ve beklenen risk yerine algılanan riski, ayrıca fayda yerine değer kavramını ön plana çıkaran bir yaklaşımdır. Teori, yatırımcı davranışlarını anlamak için çeşitli yanılgıların etkileşiminden kaynaklanan karmaşık bir yapıyı vurgular. Davranışsal Finans'ın akademik çevrelerde yaygın kabulü Kahneman & Tversky'nin (1979) çalışmalarıyla gerçekleşmiştir. Kahneman & Tversky (1979), "Beklenti Teorisi"ni öne sürerek, bilişsel yanılgıların yatırımcıların karar alma süreçlerinde belirleyici bir rol oynadığını ileri sürmüştür. Çeşitli bilişsel yanılgıların etkisini karar alma sürecine dahil eden bu teori, geleneksel finans paradigmasındaki değişikliğin yolunu açmıştır. Bu yeni yaklaşımla, karar alma sürecinde bilişsel yanılgıların olumsuz etkilerini azaltmaya yönelik çeşitli alanlarda yapılan araştırmalar önem kazanmıştır.

Bu bağlamda, bu tez çalışması davranışsal finansın teorik temelleri üzerine kurulmuş ve Z kuşağı bireylerinin finansal risk algıları ile sigortaya yönelik tutumları, davranışsal finans yaklaşımı kullanılarak araştırılmıştır. Çalışma kapsamında, Z kuşağı bireylerinin finansal risk algısı ve finansal kararlara etki eden bilişsel yanılgıları (aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma, sürü psikolojisi) ile kadercilik eğilimleri incelemiştir. Aynı zamanda, Z kuşağı bireylerin sigortaya yönelik tutumları değerlendirilmiştir. Tezin savı doğrultusunda, araştırma kapsamında belirlenen davranışsal eğilimler ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının mediatör rolü araştırılmıştır.

Araştırmada gerekli veriler, çalışmanın kapsamı doğrultusunda hazırlanan anketin katılımcılara uygulanması sonucunda elde edilmiştir. Anket İstanbul'da yaşayan 18-28 yaş aralığındaki Z kuşağı 473 katılımcı ile Google Formlar ara yüzü

kullanılarak çevrimiçi olarak yapılmıştır. Elde edilen veriler doğrultusunda Z kuşağı bireylerin bilişsel yanılgıları (aşırı güven, çerçeveleme, kayıptan kaçınma, sürü psikolojisi), kadercilik eğilimleri, finansal risk algıları ve sigortaya yönelik tutumları değerlendirilmiştir. Aynı zamanda bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişki değerlendirilmiştir. Son olarak bilişsel yanılgılar ve kadercilik eğilimi ile sigorta yönelik tutum arasındaki ilişkide finansal risk algısının mediatör etkisi araştırılmıştır.

Araştırmada bulgularından elde edilen sonuçlar, Z kuşağı bireylerin finansal kararlarda orta düzeyde aşırı güven yanılgısına sahip olduklarını göstermektedir. Aynı şekilde bu bireylerin finansal kararlarında beklenti teorisi ile paralel olarak kayıptan kaçınma ve çerçeveleme yanılgısına sahip oldukları tespit edilmiştir. Ancak, *Z kuşağı* bireylerin sürü psikolojisi yanılgısı ve kadercilik eğilimleri konusunda nötr veya belirsiz olduğu sonucu elde edilmiştir.

Araştırmadan çıkan önemli bir bulgu, genç bireylerin finansal risk algısının yüksek düzeyde olduğunun ortaya konmasıdır. Bu durum, Z kuşağı bireylerin genel olarak finansal risklere karşı dikkatli bir yaklaşım sergilediğini göstermektedir. Ayrıca, bu demografik grubun sigortaya yönelik tutumları genel olarak olumlu olup, finansal risk algısı ile bu tutumlar arasındaki ilişki pozitif yönlü olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamlı bir düzeye ulaşmamıştır.

Özellikle, finansal kararlarda kayıptan kaçınma sergileyen Z kuşağı bireylerin, sigorta ürünlerine yönelik tutumlarının bu yanılgılardan bağımsız olduğu gözlemlenmiştir. Sürü psikolojisi yanılgılarının da sigortaya yönelik tutumlar üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. Ancak, aşırı güven yanılgısı ve çerçeveleme eğilimi sigortaya yönelik tutumlarda pozitif bir etki yaratmaktadır; yani finansal olarak kendine aşırı güven duyan bireyler, sigortanın gerekliliği ve faydasına dair daha pozitif bir yaklaşım sergilemektedirler. Bu sonuçlarla benzer olarak, çerçeveleme eğilimlerinin de Z kuşağı bireylerin sigorta ürünlerine yönelik tutumlarını belirlemede pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmada, finansal risk algısının mediatör (aracı) rolüne odaklanılarak, bilişsel eğilimler ve kadercilik eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki ilişkide bu algının etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Analiz sonuçları, finansal risk algısının incelenen aşırı güven ve çerçeveleme eğilimi ile sigortaya yönelik tutum arasındaki

ilişkide dolaylı bir etkisi olmadığı göstermektedir. Başka bir ifade ile Z kuşağı bireylerin sigortaya yönelik tutumları, finansal risk algısı aracılığıyla değil, doğrudan aşırı güven ve çerçeveleme eğilimi ile şekillenmektedir. Finansal risk algısının bu ilişkide mediatör rol oynamaması, başka aracı değişkenlerin var olabileceğini düşündürebilir. Örneğin, güven düzeyi, finansal bilgi düzeyi gibi başka faktörler bu ilişkide aracı rol oynuyor olabilir. Aynı zamanda finansal risk algısının bu ilişkide aracı rolü olmamasının, Z kuşağı bireylerin özgün özelliklerinden kaynaklanabileceği söylenebilir.

Bu tez çalışmasının bulgularına ve değerlendirmelerine dayanarak **sigorta sektörü ekosistemi, kanun yapıcıları, sigorta şirketleri ve araştırmacılar** için aşağıdaki **öneriler** geliştirilmiştir:

Finansal risk algısına yönelik değerlendirmeler doğrultusunda öneriler

Bu tez çalışmasında Z kuşağı bireylerin finansal risk algısının yüksekliğine yönelik elde edilen veriler, bu kuşağın temel özellikleri ve Türkiye'deki ekonomik göstergelerle birlikte değerlendirildiğinde, araştırma bulgularının finansal piyasalar ve özellikle araştırma kapsamında incelenen sigorta ekosistemindeki düzenleyiciler ve sigorta şirketleri için yol gösterici olacağı düşünülmektedir. Gelecekte hem finansal karar alıcı olarak hem de finansal sistemde karar verici ve düzenleyici olarak yer alacak Z kuşağı bireylerin finansal risk algılarının bugünden tespit edilmesi; geleceğe yönelik doğru bir projeksiyon yapabilmek adına önem taşımaktadır. Genç bireylerin finansal karar alma süreçlerinde daha muhafazakâr bir yaklaşım benimsemeleri tespitinden hareketle; karar alıcılar bireylerin finansal bağlamda güvende olmalarını sağlayacak regülasyonlar getirerek; finansal piyasalarda ve sigorta piyasasında etkin kullanıcı olarak yer almalarını sağlayabilirler.

Yine özel sigorta şirketleri ürün içerik, tasarım ve pazarlama süreçlerinde genç bireylerin finansal olarak risk almak istemeyen özelliklerine uygun stratejiler geliştirebilirler. Bu stratejiler, spesifik ihtiyaçları hedefleyen ve daha düşük maliyetli mikro sigorta ürünleri geliştirmek; akranlar tarafından onaylanan ve önerilen ürünlerin gençler arasında daha güvenilir bulunması prensibine dayanarak, sosyal kanıtı içeren tanıtım ve pazarlama stratejilerini kullanmak; gençlerin kullanım alışkanlıklarına göre belirlenen primlerle, daha az kullanım sağlayanlara daha düşük maliyetler sunan sigorta modelleri oluşturmak olarak sıralanabilir. Z kuşağı bireylerin sigorta kullanıcısı

olarak finansal piyasa aktörü olarak yer almaları bireysel ve toplumsal güven ve refah için öncelikli bir fayda sağlayacaktır.

Aşırı güven ile sigortaya tutum arasındaki ilişkiye yönelik değerlendirmeler doğrultusunda öneriler

Çalışmada Z kuşağı bireylerin aşırı güvenleri ile sigorta ürünlerine yönelik tutumlarının pozitif ilişkiye sahip olmasının tespiti, kanun yapıcılar ve sigorta şirketleri için önemli iç görüler sağlayabilir. Kanun yapıcılar ve sigorta şirketleri tarafından, sigorta satın alma sürecini kolaylaştırmak ve hızlandırmak için mobil uygulamalar, online teklif sistemleri ve otomatik danışmanlık hizmetleri gibi teknolojik araçlar kullanabilir.

Yenilikçi çözümlerin, yapay zekâ destekli chatbotlar ve interaktif uygulamalarla entegrasyonu, bireylerin sigorta satın alma süreçlerinde aşırı güvenlerini artırabilir ve daha etkin karar verme mekanizmalarını kullanmalarını sağlayabilir. Böylelikle sigorta konusunda bilgi ve donanımları artan bireyler sigorta konusundaki kendilerine güvenerek sigorta satın almaya teşvik edebileceklerdir. Bu tür araçlar, Z kuşağı bireylerinin sigorta yönelik tutumlarında aşırı güven ile pozitif ilişkisinin güçlenmesine katkı sağlayacaktır.

Çerçeveleme ile sigortaya tutum arasındaki ilişkiye yönelik değerlendirmeler doğrultusunda öneriler

Çalışmada Z kuşağı bireylerin çerçeveleme eğilimleri ile sigortaya yönelik tutum arasında bir ilişki saptanması, kanun yapıcılar ve sigorta şirketlerinin konuya yönelik bakış açılarının zenginleştirilmesi için potansiyel sunmaktadır. Bu veri doğrultusunda, bu kuşağın çerçeveleme eğilimi ile sigortaya olumlu tutum arasında saptanan pozitif ilişkiyi kuvvetlendirecek yasal düzenlemeler ve politikalar geliştirilebilir. Bu bağlamda, kanun yapıcılar tarafından, sigortanın önemini doğru çerçeveler ile vurgulayan ve genç bireylerin karşılaşabileceği finansal risklere karşı bilinçlendirici nitelikte kampanyalar yürütülebilir. Sigorta kararlarını etkileyen çerçeveleme etkisinin farkında olmak, Z kuşağı bireylerin daha bilinçli kararlar almasına yardımcı olabilir. Sigorta eğitimi ve politika geliştirme süreçlerinde çerçeveleme etkisi dikkate alınması bireylerin sigortaya karşı tutumunun güçlenmesine katkı sağlayacaktır.

Sigorta şirketlerinin, sigorta sunum stratejilerinde çerçeveleme etkisini öncelemeleri sigortaya yönelik tutumu olumlu yönde etkileyebilir. Sigorta şirketleri, ürünlerini sunarken çerçeveleme etkisini göz önünde bulundurmalıdır. Kazançların ve avantajların ön plana çıkarılması; kayıpların nasıl önleneceği veya minimize edileceği konusunda bilgi verilmesi, tüketicilerin risk algısını azaltarak, sigorta satın alma kararlarını olumlu yönde etkileyebilir.

Z kuşağı bireylerin çerçeveleme etkisine duyarlılığı, sigorta ürünlerinin bu demografiye yönelik pazarlanmasında önemli bir faktör olabilir. Bu grup için hazırlanan iletişim stratejileri, çerçevelemenin etkisini maksimize edecek şekilde tasarlanarak; dijital platformlar ve sosyal medya gibi mecralara yoğunlaşarak bu kanallar üzerinden çerçevelemenin etkisini gözeten içerikler oluşturulabilir. Kazanç çerçevesinin ve güvence sağlanmasının vurgulandığı iletişim stratejileri, bireylerin sigorta ürünlerine olan olumlu tutumlarını pekiştirebilir.

Sigortaya yönelik tutuma ile ilgili değerlendirmeler doğrultusunda öneriler

Genç nüfusun sigortacılık sektörüne yönelik tutumlarının güçlendirilmesi, finansal refahın uzun vadeli sürdürülebilirliği için önem taşımaktadır. Teknolojik yeniliklerin sigortacılık sektörüne entegrasyonu, özellikle genç nüfus üzerinde olumlu etkiler yaratma potansiyeline sahiptir. Ürün tasarımı, tanıtım ve pazarlama stratejileri gibi alanlarda sunulan yenilikçi sigorta çözümlerinin, gençlerin sigortaya yönelik tutumlarını olumlu yönde etkileyebileceği öngörülebilir. Ayrıca, gençlere yönelik olarak gerçekleştirilecek eğitim ve bilgilendirme faaliyetleri, sigortanın önemi, çeşitli sigorta türleri ve bunların işleyişi hakkında farkındalık düzeyini arttırarak, bu demografik grubun sigortaya yönelik olarak daha bilinçli bir tutum geliştirmelerine katkıda bulunacaktır.

Gençler arasında risk yönetimi ve sigorta ürünlerinin farkındalığının artırılması hem bireysel hem de toplumsal ekonomik dayanıklılığı artırmak için esas alınmalıdır. Bu çerçevede devlet kurumları ve sigorta şirketleri, gençlerin sigortaya yönelik olumlu bir yaklaşım geliştirmelerine yardımcı olmak için bir dizi strateji ve politika uygulayabilir. Eğitim ve bilinçlendirme programları ile okullarda ve üniversitelerde finansal okuryazarlık ve sigortanın temel kavramlarını kapsayan eğitim programları

düzenlenebilir. Dijital kampanyalar gerçekleştirilerek, gençlerin yoğun olarak kullandığı sosyal medya platformları aracılığıyla sigortayla ilgili bilgilendirici içerikler yayınlanabilir. Dijital sigorta platformları, kullanıcılara çeşitli sigorta ürünlerini karşılaştırma ve kişisel ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş poliçeler oluşturma imkânı sunabilir. Aynı zamanda kolay erişim ve basitleştirilmiş süreçler ile gençlerin sigorta ürünlerine erişimini kolaylaştırmak için online başvuru süreçlerini basitleştirilebilir ve sigorta poliçelerinin gençlerin anlamalarını kolaylaştıracak şekilde bilgileri sadeleştirebilir.

Ayrıca, teşvikler ve indirimler sağlanarak; gençlerin sigorta ürünlerine erişimini kolaylaştırılabilir ve sigorta almanın faydaları daha somut hale getirilebilir. Gençlere özel kişiselleştirilmiş öneriler ile "Prim İndirimleri ve Kampanyaları", "Sadakat Programları", "Vergi Teşvikleri", "Hükümet Destekli Sigorta Programları", ve "Sağlık Sigortası İndirimleri" gibi teşvikler sunulabilir. Bu tür teşvikler, gençlerin sigorta ürünlerine erişimini kolaylaştırabilir ve sigorta almanın faydalarını daha somut hale getirebilir.

Sigorta ürün paketlerinin ve türlerinin karmaşıklığının ve çeşitliliğinin karar alma süreçleri üzerindeki negatif etkisi göz önünde bulundurularak, sigorta ürünleri için basitleştirilmiş seçenekler yelpazesini sunmak, gençlerin farklı alternatifler arasından seçim yapmalarına olanak tanıyabilir ve bilgi yükünü azaltma avantajı sağlayabilir (Uluçay, Yazici & Dondurucu, 2024). Rol modelleri aracılığıyla gençler arasında popüler olan bireyler ve sosyal medya fenomenlerinden, sigortanın önemini vurgulayan mesajları yaymaları için destek alınabilir. Bu nitelikteki uygulamalar, gençlerin sigorta konusuna daha fazla ilgi göstermelerine ve sigorta hakkında daha fazla bilgi edinmelerine yardımcı olma potansiyeli taşımaktadır. Devlet kurumları ve sigorta şirketleri tarafında gerçekleştirilecek bu strateji ve politikalar ile genç nüfusun daha bilinçli bir şekilde sigorta ürünlerinden faydalanması ve finansal geleceklerini güvence altına alma konusunda daha sağlıklı kararlar alması desteklenebilir.

Tez çalışmasının sonuçları doğrultusunda gelecek dönem yapılacak araştırmalar için öneriler

Bu tez çalışması, zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle araştırmanın yapılacağı coğrafi konum, araştırmaya dahil edilen konu ve incelenen sektör bağlamında sınırlı kalmıştır. Bu sınırlamalar göz önünde bulundurularak, araştırmacıların konuyu farklı

perspektiflerden ele alarak incelemesinin, literatüre değerli katkılar sunacağı düşünülmektedir. Bu bağlamda gelecek çalışmalar için araştırmacılara yönelik bazı öneriler sunulabilir.

Çok katmanlı araştırmalar: Z kuşağı bireylerinin finansal risk algısı ve sigortaya yönelik tutumlarını daha iyi anlamak için, farklı sosyo-ekonomik grupları kapsayan çok katmanlı araştırmalar yapılması önerilmektedir. Bu çalışmalar, bireylerin finansal karar alma süreçlerinde kadercilik gibi kültürel faktörlerin rolünü aydınlatmaya yardımcı olabilir.

Karşılaştırmalı çalışmalar: Türk Z kuşağı ile diğer ülkelerdeki Z kuşağı bireylerin davranışsal finans eğilimleri ve kadercilik eğilimleri arasındaki farklılıkları bu bağlamda sigortaya yönelik tutumlarını inceleyerek karşılaştırmalı çalışmalar yapılması önerilir. Bu tür çalışmalar, kültürel faktörlerin finansal davranışlar üzerindeki etkilerini global bir perspektiften değerlendirmeye olanak tanır

Uzun dönemli izleme çalışmaları: Araştırma konusu Z kuşağı bireylerinin yaşam evreleri boyunca finansal davranışlarını izleyecek uzun dönemli çalışmalar yapılması önerilir.

Farklı demografik gruplara yönelik çalışmalar: Araştırma Z kuşağı yerine farklı kuşaklar üzerine yapılarak sonuçlar ile karşılaştırmalı analizler elde edilebilir. Bu tür bir genişletme, kuşaklar arası farklılıkları ve benzerlikleri daha net bir şekilde ortaya çıkarabilir. Karşılaştırmalı analizler, kuşakların finansal davranışları üzerindeki kültürel ve bilişsel faktörlerin etkilerini aydınlatarak, daha geniş ve kapsamlı politika önerileri geliştirmeyi mümkün kılacaktır.

Farklı sektörlere yönelik çalışmalar: Bu tezde ele alınan sigorta sektörünün yanı sıra, bankacılık, hisse senedi piyasası gibi diğer finansal sektörler üzerine de benzer çalışmalar yapılması önerilmektedir. Bu yaklaşım, farklı finansal sektörlerin dinamiklerini anlamada ve bilişsel yanılgıların sektörel bazda nasıl farklılık gösterdiğini belirlemede önemli katkılar sağlayabilir. Ayrıca, farklı sektörlerdeki finansal karar alma süreçlerinin karşılaştırılması, sektörel risk yönetimi stratejileri geliştirilirken bu bilgilerin nasıl kullanılabileceği konusunda da yol gösterici olabilir.

Metodolojik çeşitlilik: Gelecek çalışmalarda hem niceliksel hem de niteliksel yöntemlerin bir arada kullanılması, araştırma sonuçlarının derinliğini ve güvenilirliğini artırabilir. Ayrıca, deneysel tasarımlar gibi metodolojik yaklaşımlar, konunun daha kapsamlı bir şekilde incelenmesine olanak tanıyabilir.

Konu çeşitliliği: Araştırmada ele alınan temel konular dışında, Z kuşağının finansal davranışlarını etkileyebilecek diğer bilişsel yanılgılar ve potansiyel faktörlerin araştırılması önerilmektedir. Bu, mevcut literatürde az işlenmiş veya yeni ortaya çıkan konuları kapsayabilir, böylece daha yenilikçi ve çığır açıcı çalışmalar ortaya konabilir. Z kuşağı bireylerin, finansal risk algısı ne kadar yüksekse, aşırı güvenin sigortaya yönelik tutuma etkisi de o kadar artmaktadır sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKÇA

Abaan, E.D. (1998). Fayda Teorisi ve Rasyonel Seçimler. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Araştırma Genel Müdürlüğü Tartışma Tebliği, No: 2002/3, 76-82.

Abdellaoui, M., Bleichrodt, H.& L'Haridor, O. (2008). A Tractable Method to Measure Utility and Loss Aversion Under Prospect Theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, 36 (3), 245- 266.

Adıgüzel, O., Batur, H. Z., & Ekşili, N. (2014). Kuşakların Değişen Yüzü ve Y Kuşağı Ile Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakılılar. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (19), 165-182.

Ainia, N. S. N., & Lutfi, L. (2019). The İnfluence of Risk Perception, Risk Tolerance, Overconfidence, and Loss Aversion Towards İnvestment Decision Making. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura,* 21(3), 401-413.

Akdeniz, Ş., & Turan, İ. (2021). Davranışsal Finans Eğilimlerinin Risk Alma Düzeyine Etkisi. *İşletme* Araştırmaları Dergisi, 13(2), 1016-1032.

Aksoy, T., & Şahin, I. (2009). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern YaklaşImlar. *Journal of Economic Policy Researches*, *2*(2), 1-28

Alada, A. D. (2000). *İktisat Felsefesi ve Belirsizlik*. İstanbul: Bağlam Yayınları.

Al-Ajmi, J. Y. (2008). Risk Tolerance of İndividual İnvestors in An Emerging Market. *International Research Journal of Finance and Economics,* 17(1), 15-26.

Akgül, F., & Yiğiter, Ş. Y. (2021). Davranışsal Finans Yaklaşımı Çerçevesinden Bireysel Emeklilik Sistemine Yönelik Tutum ve Davranışlar. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 21(4), 913-930.

Allais, M. (1953). Le Comportement de L'homme Rationnel Devant Le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica*, 21(4): 503–46.

Alper, D., & Ertan, Y. (2008). Yatırım Fonu Seçim Kararlarında Çerçeveleme Etkisi*. Muhasebe ve Finansman Dergisi,* (37), 174-184.

Altman, M. (2012). *Behavioral Economics for Dummies*. John Wiley & Sons.

Altay, E. (2008). Sermaye Piyasasında Sürü Davranışı: İMKB'de Piyasa Yönünde Sürü Davranışının Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 2(1), 27-58.

Altuntuğ, N. (2012). Kuşaktan Kuşağa Tüketim Olgusu ve Geleceğin Tüketici Profili. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, *4*(1), 203-212.

Amirat, A., & Bouri, A. (2009). A New Measure of Herding Behavior: Derivation and Implications. *International Journal of Psychological and Behavioral Sciences*, *3*(6), 1287-1301.

Anbar, A. (2020). Kuşaklar ve Kuşakların Finansal Eğilimleri*. İktisadi ve İdari Bilimlerde Akademik Çalışmalar,* 95.

Anbar, A. & Eker, M. (2009). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algılamalarını Etkileyen Demografik ve Sosyo-Ekonomik Faktörle*. ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (9), 129-150.

Aren, S. (2019). Davranışsal Finansın Psikolojik Eğilimlerinin Kavramsal Değerlendirmesi. *İşletme Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, *2*(2), 127-160.

Aren, S., & Zengin, A. N. (2016). Influence of Financial Literacy and Risk Perception on Choice of İnvestment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, *235*, 656-663.

Arrow, K. J. (1982). Rısk Perceptıon in Psychology and Econaomıcs. *Economic Inquiry,* 20(1), 1-9.

Asch, S. E. (1956). Studies of İndependence and Conformity: I. A Minority of One Against A Unanimous Majority. *Psychological Monographs: General and Applied,* 70(9), 1.

Ashraf, N., Camerer, C. F., & Loewenstein, G. (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, *19*(3), 131-145.

Auwal, U., & Sanusi, A. R. (2018). Does Herding Behavior and Contagion Exist in the Nigerian Stock Market? Evidence from the Insurance Sector. *African Econometric Society (AFES)*

Aydemir, C., Baydaş, A., & Turğut, İ. (2020). Düzce Üniversitesi Lisans Öğrencilerinin Sigorta Sistemine Yönelik Algı Düzeyleri. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 11(22), 937-952.

Aydın, S. (2023). Kayıptan Kaçınma, İyimserlik ve Sürü Eğilimleri ile Kaybetme Korkusunun Yatırım Kararına Etkisinin Analizi. *Uluslararası Akademik Birikim Dergisi*, 6(Özel Sayı).

Aygenoğlu, K. (2015). *X ve Y Kuşaklarının Kurumsal İş Hayatında İnsan Kaynağı Açısından Stratejik Yönetimi*. Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Ayhün, S. E. (2013). Kuşaklar Arasındaki Farklılıklar ve Örgütsel Yansımaları. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi,* 2(1), 93-112.

Artun,K. (2023) *Kuşaklar kuramı açısından örgütlerde güven ve örtülü bilgi paylaşımı ilişkisi: Z kuşağı üzerine bir araştırma.*Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü,Muğla.

Ayrancı, A. E. (2020) Bireylerin Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Yaklaşımıyla İncelenmesi: Akademisyenlere Yönelik Değerlendirme. *Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,* 1(1), 13-29.

Bachmann, K. K., De Giorgi, E. G., & Hens, T. (2018). *Behavioral Finance for Private Banking: from the Art of Advice to The Science of Advice*. John Wiley & Sons.

Baddeley, M. (2010). Herding, social influence and economic decision-making: socio-psychological and neuroscientific analyses. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences,* 365(1538), 281-290.

Bajtelsmit, V. L., & Bernasek, A. (1996). Why Do Women İnvest Differently Than Men? *Financial Counseling and Planning,* 7.

Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (2002). Psychological Biases of Investors. *Financial Services Review*, *11*(2), 97-116.

Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (Eds.). (2010). *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. John Wiley & Sons.

Baker, H. K., & Ricciardi, V. (2015). Understanding Behavioral Aspects of Financial Planning and Investing. *Journal of Financial Planning*, *28*(3), 22-26.

Baker, M., & Wurgler, J. (2015). Do Strict Capital Requirements Raise The Cost of Capital? Banking Regulation and The Low Risk Anomaly. *American Economic Review*, *105*(5), 315-320.

Balaz, V., Bacova, V., Drobna, E., Dudekova, K., & Testing Prospect Theory Parameters. *Ekonomicky Casopis*, 61(7), 655-671.

Adamık, K. (2013).

Banerjee, A. V. (1992). A Simple Model of Herd Behavior. *The Quarterly Journal of Economics,* 107(3), 797–817.

Barak, O. (2008). *Davranışsal Finans: Teori ve Uygulama*. Ankara: Gazi Kitapevi.

Barber, B. M., & Odean, T. (1999). The courage of misguided convictions. *Financial Analysts Journal,* 55(6), 41-55.

Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock İnvestment. *The Quarterly Journal of Economics*, *116*(1), 261-292.

Başarır, Y. (2021) *Döviz Piyasasında Etkin Piyasalar Hipotezinin Davranışsal Finans Açısından Tespiti.* Doktora Tezi, Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

Başoglu, M., Şalcıoglu, E., Livanou, M., Özeren, M., Aker, T., Kılıç, C., & Mestçioglu, Ö. (2001). A Study of The Validity of A Screening İnstrument For Traumatic Stress in Earthquake Survivors in Turkey. *Journal of Traumatic Stress*, *14*, 491-509.

Başoğlu, U., Ceylan, A. ve Parasız, İ. (2009). *Finans Teori Kurum Uygulama*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Bateman, I., Kahneman, D., Monro, A., Starmer, C., & Sugden, R. (2005). Testing competing models of loss aversion: an adversarial collaboration. *Journal of Public Economics*, 89, 1561-1580.

Bayraktaroğlu, F., & Özbek, Ç. (2018). Kadınların Tüketim Alışkanlıklarının Kuşaklararası Boyutu. *Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Dergisi*, *19*, 1-12.

Becker, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behavior.* Chicago: University of Chicago Press.

Benartzi, S., & Thaler, R. H. (1995). Myopic Loss Aversion and The Equity. *The Quarterly Journal of Economics,* 110(1), 73-92.

Bejtkovský, J. (2016). The Employees of Baby Boomers Generation, Generation X, Generation Y and Generation Z in Selected Czech Corporations as Conceivers of Development and Competitiveness in Their Corporation*. Journal of Competitiveness. Journal of Competitiveness,* 8(4), 105-123.

Bengtson, V. L., Furlong, M. J., & Laufer, R. S. (1974). Time, aging, and the continuity of social structure: Themes and Issues in Generational Analysis. *1. Journal of Social Issues,* 30(2), 1-30.

Benos, A., (1998). Aggressiveness and Survival of Overconfident Traders. *Journal of Financial Markets*, 1, 353-383.

Berkelaar, A. B., Kouwenberg, R., & Post, T. (2004). Optimal Portfolio Choice Under Loss Aversion. *Review of Economics and Statistics*, *86*(4), 973-987.

Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. & Welch, I. (1992). A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Informational Cascades. *Journal of Political Economy,* 100, 992–1026.

Bikhchandani, S., Hirshleifer, D. & Welch, I. (1998). Learning from the Behavior of Others: Conformity, Fads, and Informational Cascades. *The Journal of Economic Perspectives,* 12, 151–170.

Bikhchandani, S., Hirshleifer, D., & Welch, I. (1996). *Informational Cascades And Rational Herding: An Annotated Bibliography.* Working Paper: Ohio State University and Yale/SOM

Bikhchandani, S. & Sharma, S. (2001). Herd Behavior in Financial Markets. *International Monetary Fund*, 47(3), 279–310.

Bodur, Y.A. (2016). *Yatırımcı Davranışını Etkileyen Faktörlerin Aşırı Güven Açısından Değerlendirilmesi.* Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli

Bostancı, F. (2003). *Davranışçı Finans.* İstanbul: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları.

Botzen, W., de Boer, J., & Terpstra, T. (2013). Framing of Risk and Preferences for Annual and Multi-Year Flood Insurance. *Journal of Economic Psychology*, 39, 357–375.

Braga, R. Ve Fávero, L. P. L. (2017).	Disposition Effect and Tolerance to Losses in Stock Investment Decisions: An Experimental Study. *Journal of Behavioral Finance,* 18(3), 271-280.
Bugra, A. (2003).	The Place of The Economy in Turkish Society. *The South Atlantic Quarterly*, *102*(2), 453-470.
Böyükaslan, A. (2012).	*Bireysel Yatırımcıları Finansal Yatırım Kararına Yönlendiren Faktörlerin Davranışsal Finans açısından İncelenmesi: Afyonkarahisar Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
Bregu, K. (2022).	The effect of overconfidence on Insurance demand. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 47(2), 298-326
Berndsen, M., & Van Der Pligt, J. (2001).	Time İs on My Side: Optimism in İntertemporal Choice. *Acta Psychologica,* 108(2), 173-186.
Brown, J., Kapteyn, A., & Mitchell, O. (2016).	Framing and Claiming: How İnformation-Framing Affects Expected Social Security Claiming Behavior. *Journal of Risk and Insurance,* 83(1), 139–162.
Burkovskaya, A., Teperski, A., & Atalay, K. (2022).	Framing and İnsurance Choices. *Journal of Risk and Insurance,* 89(2), 311-337
Caparrelli, F., D'Arcangelis, A. M., & Cassuto, A. (2004).	Herding in The Italian Stock Market: A Case of Behavioral Finance. *The Journal of Behavioral Finance,* 5(4), 222-230.
Capricho, R. A., Paradero, A. L., & Casinillo, L. F. (2021).	Knowledge, Attitude and Purchase of Life İnsurance Among The Faculty Members of A State University. *Indonesian Journal of Social Research (IJSR)*, *3*(3), 171-182.
Cardak, B. A., & Martin, V. L. (2019).	Once in A Lifetime? The Effects of The Global Financial Crisis on Household Willingness To Take Financial Risk. *Economic Record*, 95(311), 442-461
Cartwright, E. (2018).	*Behavioral Economics*, New York: Routledge
Camerer, C. F., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2004).	Neuroeconomics: Why Economics Needs Brains. *The Scandinavian Journal of Economics*, *106*(3), 555-579.
Camerer, C. F., Loewenstein, G.,	*Advances in Behavioral Economics*. Princeton University Press.

& Rabin, M. (Eds.). (2004).

Cengiz, S., & Tekin, B. (2020). Kendine Aşırı Güven ve Kayıptan Kaçınma Önyargıları Yatırım Kararlarında Önemli Bir Faktör Mü? Global Journal of Economics and Business Studies, 9(17), 38-54.

Chang, C. Y., Chen, H. L., & Jiang, Z. R. (2012). *Portfolio performance in relation to herding behavior in the Taiwan stock market*. Emerging Markets Finance and Trade, 48, 82-104.

Chiang, T. C., & Zheng, D. (2010). An Empirical Analysis of Herd Behavior in Global Stock Markets. *Journal of Banking & Finance, 34(8), 1911-1921.*

Clark, A. (2017). *Listening to Young Children, Expanded Third Edition: A Guide to Understanding and Using The Mosaic Approach.* U.K: Jessica Kingsley Publishers.

Coats, J., & Bajtelsmit, V. (2021). Optimism, Overconfidence, and Insurance Decisions. *Financial Services Review*, 29(1), 1-28.

Conger, R. F., & Wolstein, C. R. (2004). Managing Overconfidence in Pricing. *Emphasis*, (2), 10-13.

Corr, P., & Plagnol, A. (2019). *Behavioral economics: The basics*. Londra:Routledge.

Coval, J. D., & Shumway, T. (2005). Do Behavioral Biases Affect Prices? *The Journal Of Finance*, 60(1), 1-34.

Csobanka, Z. E. (2016). The Z Generation. *Acta Educationis Generalis*, *6*(2), 63-76.

Cücenoğlu, D. (2017). *İnsan ve Davranışı.* İstanbul: Remzi Kitapevi.

Çatalkaya, C. (2014). *Kariyer 2.0.* İstanbul: Optimist Yayınları.

Çoban, A. T. (2009). *İMKB'de Sürü Davranışının Test Edilmesi.* Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.

Dangol, J. & Manandhar, R. (2020). Impact of Heuristics on Investment Decisions: The Moderating Role of Locus of Control. *Journal of Business and Social Sciences Research,* 5(1), 1-14.

Daniel, K., & Titman, S. (1999). Market Efficiency in An İrrational World. *Financial Analysts Journal,* 55(6), 28-40.

Dayı, F. (2023). Stresin Bireylerin Risk Algıları Üzerine Etkisi*. İzmir İktisat Dergisi*, 38(4), 1103-1122.

De Bondt, W. F., & Thaler, R. (1985). Does The Stock Market Overreact? *The Journal of Finance,* 40(3).

De Bondt, W. F., & Thaler, R. H. (1995). Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioral Perspective. *Handbooks in Operations Research and Management Science,* 9, 385-410.

De Long, J. B., Shleifer, A., Summers, L. H., & Waldmann, R. J. (1990). Positive Feedback İnvestment Strategies and Destabilizing Rational Speculation. *The Journal of Finance*, *45*(2), 379-395.

Deniz, A. (2007). *Kişilik Özellikleri ile Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma.* Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.

Dikkaya, M., & Deniz, F. (2006). Ekonomik Küreselleşmenin Yol Açtığı Problemler: Teorik Bir Bakış. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, *2*(3), 163-181.

Dıttmann, I., Maug, E. & Spalt, O. (2010). Sticks or Carrots? Optimal CEO Compensation When Managers Are Loss Averse. *The Journal of Finance*, 65(6), 2015-2050.

Dittrich, D. A., Güth, W., & Maciejovsky, B. (2005). Overconfidence in İnvestment Decisions: An Experimental Approach. *The European Journal of Finance,* 11(6), 471-491.

Doğukanlı, H.& Ergün, B. (2015). BIST'te Sürü Davranışı: Hwang ve Salmon Yöntemi ile Bir Araştırma. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar,* 603, 7-24.

Do Hwang, I. (2021). Prospect Theory and İnsurance Demand: Empirical Evidence on The Role of Loss Aversion. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, *95*, 101764.

Dolot, A. (2018). The Characteristics of Generation Z. *E-mentor*, *74*(2), 44-50.

Douglas, M., & Wildavsky, A. (1983). *Risk and Culture: An Essay on The Selection of Technological and Environmental Dangers.* Universty of California Press.

Döm, S. (2003). *Yatırımcı Psikolojisi*. İstanbul: Değişim Yayınları.

Durmuş, H. (2011). *Türkiye'de Sigorta Sektörünün Tarihsel Gelişimi ve Kasko Sigorta Tercihi Üzerine Tokat İli Uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tokat.

Dursun, F., & Başaran, H. (2020). Sınavla Öğrenci Alan Liselerde Görev Yapan Öğretmenlerin Kadercilik Eğilimleri. *Anadolu Akademi Sosyal Bilimler Dergisi,* 2(2), 1-14.

Edwards, W. (1954). The Theory of Decision Making. *Psychological Bulletin*, *51*(4), 380.

Ellsberg, D. (1961). Risk, Ambiguity, and The Savage Axioms. *The Quarterly Journal Of Economics*, *75*(4), 643-669.

Eren, E. (2010). *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi.* İstanbul: Beta Yayıncılık.

Ergör, Z. B. (2017). Yatırımcı Davranışları ve Karar Vermede Çerçeveleme Etkisi: Türkiye'de Yaşayan Karar Vericiler Üzerine Bir Çalışma. *Bankacılık ve Sigortacılık Araştırmaları Dergisi,* 2(11), 8-20.

Ert, E., & Erev, I. (2008). The Rejection of Attractive Gambles, Loss Aversion, and The Lemon Avoidance Heuristic. *Journal of Economic Psychology,* 29, 715–723.

Ergin, B. (2019). *Kuşak Farklarının İş Değerleri İle İlişkisi: Bir Kamu Hastanesi Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, İzmir Kâtip Celebi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Etzioni, A. (1988). Normative-Affective Factors: Toward A New Decision-Making Model. *Journal of Economic Psychology, 9(2), 125-150.*

Faff, R., Mulino, D. ve Chai, D. (2008). On the Linkage Between Financial Risk Tolerance and Risk Aversion. *The Journal of Financial Research*. 31(1): 1-23.

Fast, N. J., Sivanathan, N., Mayer, N. D., & Galinsky, A. D. (2012). Power and Overconfident Decision-Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes,* 117(2), 249-260.

Fagwrström, S. (2008). *Behavioural Finance: The Psychological Impact and Overconfidence in Financial Markets.* Skövde: University of Skövde.

Ferrari-Filho, F., & Conceição, O. A. C. (2005). The Concept of Uncertainty in Post Keynesian Theory and in Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, *39*(3), 579-594.

Fennema, H. & Wakker, P. (1997).	Original and Cumulative Prospect Theory: A Dsicussion of Empirical Differences. *Journal of Behavioral Decision Making*, 10, 53-64.
Fisher, P. J., & Yao, R. (2017).	Gender Differences in Financial Risk Tolerance. *Journal of Economic Psychology,* 61, 191-202.
Fornell, C., Ve Larcker, D. F. (1981).	Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error: Algebra and Statistics. *Journal of Marketing Research,* 18 (3).
Fuller, R. J. (1998).	Behavioral Finance and The Sources fo Alpha. *Journal of Pension Plan Investing*, *2*(3), 291-293.
Gächter, S., Johnson, E. J., & Herrmann, A. (2022).	Individual-Level Loss Aversion in Riskless and Risky Choices. *Theory and Decision,* 92(3-4), 599-624.
Ganzach, Y. (2000).	Judging risk and return of financial assets. Organizational behavior and human decision processes, 83(2), 353-370.
Gazel, S. (2014).	*Davranışsal Finans Psikolojik Eşik ve Önyargılar.* Ankara: Detay Yayıncılık.
Gervais, S., Heaton, J. B., & Odean, T. (2011).	Overconfidence, Compensation Contracts, and Capital Budgeting. *The Journal of Finance,* 66(5), 1735-1777.
Giesbert, L., Steiner, S., & Bendig, M. (2011).	*Participation in Micro Life İnsurance and The Use of Other Financial Services in Ghana*. Journal of Risk and Insurance, 78(1), 7-35.
Glaser, M., & Weber, M. (2007).	Overconfidence and Trading Volume. *The Geneva Risk and Insurance Review,* 32, 1-36.
Glass, A. (2007).	Understanding Generational Differences for Competitive Success. *Industrial and Commercial Training*, *39*(2), 98-103.
Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (2002).	*Heuristics and Biases: The Psychology of İntuitive Judgment.* Cambridge University Press.
Griffin, D., & Tversky, A. (1992).	The weighing of evidence and the determinants of confidence. Cognitive psychology, 24(3), 411-435.

Gomes, F. J. (2005). Portfolio Choice and Trading Volume with Loss-Averse İnvestors. *The Journal of Business*, 78(2), 675-706.

Gonzalez, C., Dana, J., Koshino, H., & Just, M. (2005). The Framing Effect and Risky Decisions: Examining Cognitive Functions With Fmrı. *Journal of Economic Psychology,* 26(1), 1-20.

Goodwin, R., & Allen, P. (2000). Democracy and Fatalism in the Former Soviet Union 1. *Journal of Applied Social Psychology,* 30(12), 2558-2574.

Göcekli, S.G.B. (2022). *"Davranışsal İktisat ve Beklenti Teorisi: Riskten Kaçınma, Kayıptan Kaçınma ve Sahiplenme Etkisi Üzerine Deneysel Bir Çalışma".* Doktora Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

Grable, J. E. & Lytton R.H. (1998). Investor Risk Tolerance: Testing the Efficacy of Demographics as Differentiating and Classifying Factors. *Financial Counseling and Planning*, 9(1), 61-73.

Grable, J. E., Joo, S. H., (2004). Environmental and Biopsychosocial Factors Associated with Financial Risk Tolerance. *Financial Counseling and Planning*, 15(1), 73-82.

Grable, J. E. (2000). Financial Risk Tolerance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters. *Journal of Business and Psychology*. 14(4), 625-630.

Grable, J. E. & Lytton, R. H. (1999). Financial Risk Tolerance Revisited: The Development of A Risk Assessment İnstrument. *Financial Services Review*, 8(3), 163-181.

Gurevich, G., Kliger, D., & Levy, O. (2009). Decision-making Under Uncertainty - A Field Study of Cumulative Prospect Theory. *Journal of Banking and Finance*, 33(7), 1221- 1229.

Gümüş, F. B., Koç, M., & Agalarova, M. (2013). Bireysel Yatırımcıların Yatırım Kararları Üzerinde Etkili Olan Demografik ve Psikolojik Faktörlerin Tespiti Üzerine Bir Çalışma: Türkiye ve Azerbaycan Uygulaması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *4*(6), 71-93.

Gürbüz, S. (2015). Kuşak Farklılıkları: Mit mi, Gerçek mi. *İş ve İnsan Dergisi*, 2(1), 39-57.

Gürsoy, Ş. T., Çiçekoğlu, M., Börekçi, N., Soyer, M. T., Öcek, Z. (2008). İzmir Karşıyaka Belediye Çalışanlarında Çevresel Risk Algılama Düzeyi. *Cumhuriyet Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*. 30(1): 20-27.

Hacıhasanoğlu, P., & Kara, M. (2021). Tüketicilerin Yatırım Aracı Seçimini Etkileyen Demografik Faktörler Üzerine Bir Araştırma. *Hitit Sosyal Bilimler Dergisi,* 14(1), 168-190.

Hayta, A. B. (2014). Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Algısına Etki Eden Psikolojik Önyargılar. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi,* 183(183), 329-352.

Hall, A. G., Khoury, A. J., Lopez, E. D., Lisovicz, N., Avis-Williams, A., & Mitra, A. (2008) Breast Cancer Fatalism: The Role of Women's Perceptions of The Health Care System. *Journal of Health Care for The Poor and Underserved,* 19(4), 1321-1335.

Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Academy of Management. *The Academy of Management Review*, *9*, 193.

Hamurcu, Ç. (2015). *Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Bilgi Teknolojileri ve İletişim Sektörü Çalışanları Üzerine Bir İnceleme.* Doktora Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale.

Hariharan, G., Chapman, K. S., & Domian, D. L. (2000). Risk Tolerance and Asset Allocation for İnvestors Nearing Retirement. *Financial Services Review*, *9*(2), 159-170.

Hartog, J., Ferrer-i-Carbonell, A., & Jonker, N. (2000). *On a simple survey measure of individual risk aversion.* Tinbergen Institute Discussion Paper, Amsterdam.

Haynie, D. L., Soller, B., & Williams, K. (2014). Anticipating Early Fatality: Friends', Schoolmates' and İndividual Perceptions of Fatality on Adolescent Risk Behaviors. *Journal of Youth and Adolescence*, 43, 175-192.

Hidvégi, A., & Kelemen-Erdõs, A. (2016). Assessing the Online Purchasing Decisions of Generation Z. *Proceedings of FIKUSZ 2016*, 173-181.

Hilbert, M. (2011). Toward A Synthesis of Cognitive Biases: How Noisy Information Processing Can Bias Human Decision Making. *Psychological Bulletin*, *138*(2), 211-237.

Hu, W. Y., & Scott, J. S. (2007) Behavioral Obstacles in The Annuity Market. *Financial Analysts Journal,* 63(6), 71-82.

Huang, W., & Luo, M. (2015). Overconfidence and Health Insurance Participation Among the Elderly. *Institute for the Study of Labor*, 9481, 1-19.

Huber, C., Gatzert, N., & Schmeiser, H. (2015). How Does Price Presentation Influence Consumer Choice? The Case of Life Insurance Products. *Journal of Risk and Insurance,* 82(2), 401–432.

Hughes, D. J. (2014). *Accounting for individual differences in financial behaviour: The role of personality in insurance claims and credit behaviour*. Doctoral dissertation, The University of Manchester Business School, United Kingdom.

Hwang, S. Ve Salmon, M. (2004). Market Stress and Herding. *Journal of Empirical Finance,* 11(4), 585-616.

İğdeli, A., & Sever, E. (2018). Belirsizlik ve Risk Kavramlarının Felsefi ve Matematiksel Açıdan İncelenmesi. *Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, *2*(1), 1-12.

Jaeger, C. C., Renn, O., Rosa, E. A., & Webler, T. (2001). Challenges and Alternatives to RAP in The Study of Risk. *Risk, Uncertainty, and Rational Action. London: Earthscan Publications Ltd,* 159-208.

Jaın, J., Walıa, N., Kaur, M. & Sıngh, S. (2022). Behavioural Biases Afecting Investors' Decision-Making Process: A Scale Development Approach. *Management Research Review,* 45(8), 1079-1098.

Javed, H., Bagh, T. & Razzaq, S. (2017). Herding Effects, Over Confidence, Availability Bias and Representativeness as Behavioral Determinants of Perceived Investment Performance: An Empirical Evidence from Pakistan Stock Exchange (PSX). *Journal of Global Economics*, 6(1), 1-13.

Johansson, L. R. M., & Xiong, N. (2003). Perception Management: An Emerging Concept for Information Fusion. *İnformation Fusion*, 4(3), 231-234.

Johnson, E. J., Hershey, J., Meszaros, J., & Kunreuther, H. (1993). Framing, Probability Distortions and İnsurance Decisions. *Journal of Risk and Uncertainty*, 7, 35-51.

Jopling, J. (2004). Understanding generations. *West Virginia University, Extension Service.*

Jurevičienė, D., & Ivanova, O. (2013).	Behavioural Finance: Theory and Survey. *Mokslas–Lietuvos Ateitis/Science–Future of Lithuania*, *5*(1), 53-58.
Kabasakal, H. Ve Bodur, M. (2007).	Leadership and Culture in Turkey: A Multifaceted Phenomenon. *In Culture and Leadership Across The World.* 869-908.
Kahneman, D. (2002).	Maps of Bounded Rationality: A Perspective on İntuitive Judgment and Choice. *Nobel Prize Lecture, 8, 351–401.*
Kahneman, D. (2003).	A Psychological Perspective on Economics. *American Economic Review,* 93(2), 162-168.
Kahneman, D., & Tversky, A. (1979).	Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, *47*(2), 363-391.
Kahneman, D. & Tversky, A. (1982).	The Psychology of Preferences. *Scientific American*, 246 (1), 160- 173.
Kahneman, D. & Tversky, A. (1984).	Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39 (4), 341.
Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991).	Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic perspectives*, 5(1), 193-206.
Kahneman, D., Slovıc, S. P., Slovıc, P. & Tversky, A. (1982).	*Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press.
Kahyaoğlu, M. B. (2011).	Yatırım Kararlarına Etki Eden Çeşitli Duygusal ve Psikolojik Faktörlere Maruz Kalma Düzeyi Üzerinde Cinsiyetin Rolü: İMKB Bireysel Hisse Senedi Yatırımcıları Üzerine Bir Uygulama. *International Journal of Economic & Social Research,* 7(1).
Kalfa, V. R., Çakır, E., & Akar, G. S. (2015).	Üniversite Öğrencilerinin Finansal Risk Algılarında Etkisi Olan Demografik Faktörlerin Belirlenmesi: Pamukkale Üniversitesi Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, *7*(3), 336-355.
Karasar, N. (2014).	*Bilimsel Araştırma Yöntemi.* Ankara: Nobel Yayınları

Karavardar, A. & Şahintürk, Y. (2020). Öğrencilerin Yatırım Davranışlarını Etkileyen Duygusal ve Psikolojik Faktörler: Giresun Üniversitesi İİBF İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir İnceleme. *Turkish Studies-Economics, Finance, Politics*, 15(1), 687-704

Kasapoğlu, A. (2021). Kur'an Açısından Fatalizm. *Hikmet Yurdu Düşünce-Yorum sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 1(1), 87-100.

Kasasa, (2019). Boomers, Gen X, Gen Y, and Gen Z Explained. https://offer.kasasa.com/exchange/articles/generations/gen-x-gen-y-gen-z (Erişim tarihi: 10.03.2024)

Katona, G. (1953). Rational Behavior and Economic Behavior. *Psychological Review*, *60*(5).

Kengatharan, L. & Kengatharan, N. (2014). The Influence of Behavioral Factors in Making Investment Decisions and Performance: Study on Investors of Colombo Stock Exchange, Sri Lanka. *Asian Journal of Finance and Accounting,* 6(1), 1-23**.**

Keynes, J. M. (1930). Economic Possibilities for Our Grandchildren. *In Essays in Persuasion,* 321-332.

Khan, M. Z. U. (2017). Impact of Availability Bias and Loss Aversion Bias on Investment Decision Making, Moderating Role of Risk Perception. *Management & Administration,* 1(1), 17-28.

Kırık, A. M., & Köyüstü, S. (2018). Z Kuşağı Konusunda Yapılmış Tezlerin İçerik Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, *6*(2), 1497-1518.

Kırmızıaltın, E. (2021). *Davranışsal İktisat Kısa Bir Giriş: Kurucu Düşünürler*. Ankara: Heretik Yayıncılık.

Kızılarslan, V., & Yıldız, E. (2023). Kadercilik ölçeğinin Türkçe geçerlilik ve güvenilirliği çalışması. *Journal of Social and Analytical Health,* 3(1), 13-17.

Kıshor, N. (2022). Development and Validation of Behavioral Biases Scale: A SEM Approach. *Review of Behavioral Finance*, 14(2), 237-259.

Kıyılar, M., & Akkaya, M. (2020). *Davranışsal Finans.* İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Kim, K. A. & Nofsinger, J. R. (2008). Behavioral Finance in Asia. *Pacific-Basin Finance Journal,* 16(1-2), 1-7.

Kimball, M., & Shumway, T. (2009). *Fatalism, Locus of Control and Retirement Saving.* University of Michigan.

Knight, F. H. (1921). Risk, Uncertainty and Profit. Houghton *Mifflin,* 31.

Kohonen, A. (2015). *Management of Unsystematic Risks in Commercial Real Estate.* Unpublished M.Sc. Thesis, Aalto University.

Korkmaz, T & Ceylan, A. (2006). *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi*. Bursa: Ekin Kitabevi.

Korkmaz, T., & Çelik, E. İ. (2007). Davranışsal Finans Modellerinden Aşırı Güven Hipotezinin Geçerliliği: İMKB'de Bir Uygulama. *İktisat, İşletme ve Finans*, *22*(261), 137-154.

Kothiyal, A., Spinu, V., & Wakker, P. P. (2014). An Experimental Test of Prospect Theory for Predicting Choice under Ambiguity. *The Journal of Risk and Uncertainty,* 48, 1-17.

Kotler, P. (2000). *Marketing Management*. New Jersey: Prentice Hall.

Kouwenberg, R., & Ziemba, W. T. (2007). Incentives and Risk Taking in Hedge Funds. *Journal of Banking & Finance,* 31(11), 3291-3310.

Köbberling, V., Schwieren, C., & Wakker, P. P. (2007). Prospect-Theory's Diminishing Sensitivity versus Economics' Intrinsic Utility of Money: How the Introduction of the Euro Can Be Used to Disentangle the Two Empirically. *Theory and Decision*, 63, 205– 231.

Köse, A. K., & Akkaya, M. (2016). Beklenti ve Güven Anketlerinin Finansal Piyasalara Etkisi: BIST 100 Üzerine Bir Uygulama. *Bankacılar Dergisi*, 99, 3-15.

Krishnamoorthy, M. D., & Jayakumar, M. S. K. (2020). A Study on Factors Influencing Consumer Perception on General Insurance. *The Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, *26*(2), 842-848.

Kumar, A. A., & Babu, M. (2018). Effect of Loss Aversion Bias on Investment Decision: A Study. *Journal of Emerging Technologies and Innovative Research*, *5*(11), 71-76.

Kunreuther, H., & Pauly, M. (2004). Neglecting Disaster: Why Don´t People Insure Against Large Losses?. *Journal of Risk and Uncertainty*,28, 5-21.

Kunreuther, H. C., Pauly, M. V., & McMorrow, S. (2013). *Insurance and Behavioral Economics: Improving Decisions İn The Most Misunderstood İndustry*. Cambridge University Press.

Kunreuther, H. C., & Pauly, M. V. (2015). Behavioral Economics and İnsurance: Principles and Solutions. *Research Handbook on The Economics of İnsurance Law* ,15-35.

Kurnuç, M., & Deligöz, K. (2019). Tüketicilerin Sigorta Ürünlerine Karşı Dini Tutumları ve Risk Algısı. *The International New Issues in Social Sciences*, *7*(1), 109-136.

Kübilay, B. (2015). *Yatırım Psikolojisi Açısından Yatırımcı Önyargıları, Finansal Risk Toleransı ve Finansal Kişilik: Bireysel Yatırımcılar Üzerine Bir Alan Araştırması*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Muğla Sıtkı Kocaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.

Kyles, D. (2005). Managing Your Multigenerational Workforce. *Strategic Finance*, *87*(6), 52.

Lakonishok, J., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1992). The İmpact of İnstitutional Trading on Stock Prices. *Journal of Financial Economics*, 32(1), 23-43.

Le Bon, G. (1896). *Psychologie Des Foules*. Paris: Alcan

Leat, M. Ve El-Kot, G. (2007). HRM Practices in Egypt: The Influence of National Context*? The International Journal of Human Resource Management,* 18(1), 147-158.

Leimberg, S. R., Roszkowski, M., & Snelbecker, G. E. (1993). Risk Tolerance and Risk Aversion. *The Tools and Techniques of Financial Planning*, 213-225.

Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational behavior and human decision processes, 76(2), 149-188.*

Levickaite, R. (2010). Generations X, Y, Z: How Social Networks Form The Concept of The World without Borders (The Case of Lithuania). *LIMES: Cultural Regionalistics*, *3*(2), 170-183.

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.

Lin, H. W. (2011). Elucidating Rational İnvestment Decisions and Behavioral Biases: Evidence from The Taiwanese Stock Market. *African Journal of Business Management*, *5*(5), 1630.

Liu, F. (2015). Herd Behavior in The Insurance Market: A Survey. *International Journal of Economics and Finance*, *7*(11), 154-162.

Luce, R. D., & Raiffa, H. (1989). *Game and Decisions: Introduction and Critical Survey*. ABD: Courier Corporation.

Lupton, D. (2013). Risk and emotion: towards an alternative theoretical perspective. *Health, risk & society,* 15(8), 634-647.

Macit, M. (2014). *Boyun Eğme-Başa Çıkma Sarkacında Kadercilik: Sosyal Psikolojik Bir Yaklaşım.* İstanbul: Ötüken Neşriyat.

Mallik, K. A., Munir, M. A., & Sarwar, S. (2017). Impact of Overconfidence and Loss Aversion Biases on Investor Decision Making Behavior: Mediating Role of Risk Perception. *International Journal of Public Finance, Law & Taxation*, *1*(1), 13-24.

Malmendier, U., & Tate, G. (2005). CEO Overconfidence and Corporate İnvestment. *The Journal of Finance,* 60(6), 2661-2700.

Mannheim, K. (1952). The Sociological Problem of Generations. *Essays on The Sociology of Knowledge*, *306*, 163-195.

Markowitz, H. (1952). The Utility of Wealth. *Journal of Political Economy*, *60*(2), 151-158.

Mazzoli, C., & Marinelli, N. (2011). The Role of Risk in the Investment Decision Process: Traditional vs Behavioural Finance. *Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions*, 8-66.

Mbaluka, P., Muthama, C., & Kalunda, E. (2012). Prospect Theory: Test on Framing and Loss Aversion Effects on Investors Decision-Making Process at the Nairobi Securities Exchange, Kenya. *Research Journal of Finance and Accounting,* 3(9), 31-41.

McCannon, B. C., Asaad, C. T., & Wilson, M. (2016). Financial Competence, Overconfidence, and Trusting İnvestments: Results from An Experiment. *Journal of Economics and Finance*, 40, 590-606.

McClure, J., Allen, M. W., & Walkey, F. (2001). Countering Fatalism: Causal İnformation in News Reports Affects Judgments About Earthquake Damage. *Basic and Applied Social Psychology*, 23(2), 109-121.

McFadden, D. (1999). Rationality for Economists? *Journal of Risk and Uncertainty*, *19*(1-3), 73-105.

McIlroy, R. C., Mont'Alvão, C., The İnfluence of Fatalistic Beliefs and Risk Perceptions on Road Safety Attitudes in Latin America; A Two-

Cordovez, S. P., Vásconez-González, J., & Prado, E. O. (2022). Country Study. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 90, 84-99.

Menkhoff, L., Schmidt, U., & Brozynski, T. (2006). The impact of experience on risk taking, overconfidence, and herding of fund managers: Complementary survey evidence. *European economic review*, 50(7), 1753-1766.

Medetoğlu, B. & Saldanlı, A. (2019). Sürü Davranışının Hisse Senedi Fiyat Hareketliliğine Etkisi: BİST 100 Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi,* 11(2), 1191-1204.

Merli, M., & Roger, T. (2013). What Drives The Herding Behavior of İndividual İnvestors? *Finance,* 34(3), 67-104.

Michailova, J. (2010). *Overconfidence and Bubbles in Experimental Asset Markets*. University Library of Munich, Germany.

Michaud, C. P. (2021). The Effects of Overconfident Yield Forecasting on Cross-Coverage Level Crop Insurance Demand. *Agricultural Finance Review,* 82(4), 657-674

Molaei-Zardanjani, M., Savabi-Esfahani, M., & Taleghani, F. (2019). Fatalism in Breast Cancer and Performing Mammography on Women With or Without A Family History of Breast Cancer. *BMC Women's Health*, *19*(1), 1-5.

Mongin, P. (1997). The Marginalist Controversy. *Handbook of Economic Methodology, London, Edward Elgar*, 558-562

Monteıro, B. A. & Bressan, A. A. (2021). Framing Effects of Information on Investment Risk Perception*. Revista Contabilidade & Finanças*, 32, 285-300.

Mousavi, S., & Gigerenzer, G. (2014). Risk, Uncertainty, and Heuristics. *Journal of Business Research*, *67*(8), 1671-1678.

Murgea, A. (2010). ClassİcaI Lassical and Behavioural Finance in Investor Decision. *Annals of The University of Craiova, Economic Sciences Series*, *2*.

Mullainathan, S., & Thaler, R. H. (2000). Behavioral Economics. *National Bureau of Economic Research, Inc*, No. 7948.

Müldür, G. T. (2019). Geleneksel ve Davranışsal Finans: Tarihsel ve Kavramsal Çerçeve. *Artı bilim Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *2*(1), 37-45.

Nagatsu, M. (2015). Behavioral Economics, History of. *International Encyclopedia of The Social & Behavioral Sciences*, *2*, 2.

Nash, L. L. (1978). Concepts of Existence: Greek Origins of Generational Thought. *Daedalus*, 1-21.

Neisser, U. (2014). *Cognitive Psychology: Classic Edition*. Psychology Press.

Netzer, N. (2009). Evolution of Time Preferences and Attitudes Toward Risk. *American Economic Review,* 99(3), 937-955.

Ngoc, T.B. (2014). Behavior Pattern of Individual Investors in Stock Market. International *Journal of Business and Management,* 9(1), 1-16.

Nguyen, L., Gallery, G., & Newton, C. (2019). The Joint Influence of Financial Risk Perception and Risk Tolerance on Individual Investment Decision-Making. *Accounting & Finance*, *59*, 747-771.

Nilsen, A. (2014). Cohort and Generation: Concepts in Studies of Social Change from A Lifecourse Perspective. *Families, Relationships and Societies*, *3*(3), 475-479.

Nofsinger, J. R., & Sias, R. W. (1999). Herding and Feedback Trading by Institutional and Individual Investors. *The Journal Of Finance*, *54*(6), 2263-2295.

Nofsinger, J. R. (2001). The İmpact of Public İnformation on İnvestors. *Journal of Banking & Finance,* 25(7), 1339-1366.

Oblinger, D., & Oblinger, J. (Eds.). (2005). *Educating The Net Generation* [E-Book].

Odean, T. (1998). Volume, Volatility, Price, and Profit When All Traders are Above Average. *The Journal of Finance*, 53(6), 1887-1934.

Odean, T. (1999). Do Investors Trade Too Much? *American Economic Review,* 89(5), 1279-1298.

Onur, N., & Nazik, M. H. (2014). Öğretmenler İçin Bireysel Finans Alanında Finansal Tutum Ölçeğinin Geliştirilmesi (Ftö): Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması Özet. *E-Journal Of New World Sciences Academy*, *54*.

Orçun, Ç. (2015). *Bireysel Yatırımcının Finansal Risk Algısı Üzerine Bir Araştırma.* Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Orhan, K. (2017). Entrepreneur Overcome His Fate: The Effect of Fatalism on Entrepreneurial Tendency. *International Journal of Management, Economics and Business,* 13(5), 143-59.

Outreville, J. F. (2014). Risk Aversion, Risk Behavior, and Demand for Insurance: A Survey. *Journal of Insurance Issues*, 158-186.

Özer, M. (2012). Bir Modern Yönetim Tekniği Olarak Algılama Yönetimi ve İç Güvenlik Hizmetleri. *Karadeniz Araştırmaları, 33*, 147-180.

Özer, Z., Bahçecioğlu Turan, G., & Öztürk, D. (2022). Hemodiyaliz Hastalarında Sağlıkta Kadercilik Anlayışı ile Hastalık Algısı Arasındaki İlişki: Karşılaştırmalı Bir Çalışma. *Balıkesir Sağlık Bilimleri Dergisi*, *11*(1).

Özkan, M. ve Solmaz, B. (2015). The Changing Face of The Employees- Generation Z and Their Perceptions of Work (A Study Applied to University Students). *Procedia Economics and Finance,* 26, 476-483.

Pailer, M. K. (2021). *Davranışsal Finansın Temel Psikolojik Eğilimlerinin Z Kuşağı Üzerinde Test Edilmesi: Aydın Adnan Menderes ve Pamukkale Üniversitelerinde Bir Anket Uygulaması.* Yüksek Lisans Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

Pålsson, A. M. (1996). Does The Degree of Relative Risk Aversion Vary With Household Characteristics*? Journal of Economic Psychology,* 17(6), 771-787*.*

Pathak, S., & Tripathi, V. (2010). Sales Force Turnover: An Exploratory Study of The Indian Insurance Sector. *Management, 5*(1), 003-019.

Petrolia, D. R., Landry, C. E., & Coble, K. H. (2013). Risk Preferences, Risk Perceptions, and Flood Insurance. *Land Economics*, *89*(2), 227-245.

Prensky, M. (2001). Digital Natives, Digital Immigrants Part 2: Do They Really Think Differently? *On the Horizon*, *9*(6), 1-6.

Prosad, J. M., Kapoor, S., & Sengupta, J. (2015). Behavioral Biases of Indian İnvestors: A Survey of Delhi-NCR Region. *Qualitative Research in Financial Markets,* 7(3), 230-263.

Pompian, M. M. (2011). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Investment Strategies That Account for Investor Biases*. John Wiley & Sons.

Pompıan, M. M.V& Wood, A. S. (2006).	*Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios for Private Clients.* New Jersey: John Wiley and Sons.
Powe, B. D. (1995).	Fatalism Among Elderly African Americans: Effects on Colorectal Cancer Screening. *Cancer Nursing,* 18(5), 385-392.
Puckett, A., Ve Yan, X. S. (2008).	*Short-term Institutional Herding and its Impact on Stock Prices.* Knoxville: University of Tennessee.
Qambar, F. & Asad, H. (2021).	Herd Behavıor and Informatıon Adoptıon by The Insurance Buyers: Evıdence from An Emergıng Economy. *International Journal of Management Research and Emerging Sciences*, 11(4).
Ramos, V. J. E. (2019).	*Analyzing The Role of Cognitive Biases in The Decision-Making Process*. IGI Global.
Rehak, L. A., Adams, B., & Belanger, M. (2010).	Mapping Biases To The Components of Rationalistic and Naturalistic Decision Making. *In Proceedings of The Human Factors and Ergonomics Society Annual Meeting, 54(4), 324-328.*
Renn, O. (1990).	Risk Perception and Risk Management: A Review. *Risk Perception, Pt. 1.*
Ricciardi, V. (2004).	*A Risk Perception Primer: A Narrative Research Review of the Risk Perception Literature in Behavioral Accounting and Behavioral Finance*. NY: Golden Gate University, Middle Island.
Ricciardi, V., & Simon, H. K. (2000).	What is Behavioral Finance? *Business, Education & Technology Journal*, *2*(2), 1-9.
Richter, A., Schiller, J., & Schlesinger, H. (2014).	Behavioral Insurance: Theory and Experiments. *Journal of Risk and Uncertainty*, *48*, 85-96.
Richter, A., Rub, J., & Schelling, S. (2019).	Insurance Customer Behavior: Lessons From Behavioral Economics. *Risk Management and İnsurance Review*, 22(2), 183-205.
Roszkowski, M. J., & Grable, J. E. (2005).	Estimating Risk Tolerance: The Degree of Accuracy and The Paramorphic Representations of The Estimate. Journal of Financial Counseling and Planning, 16(2).
Roszkowski, M. J., & Davey, G. (2010).	Risk Perception and Risk Tolerance Changes Attributable to The 2008 Economic Crisis: A Subtle But Critical Difference. *Journal Of Financial Service Professionals*, *64*(4), 42-53.

Sairafi, K., Ståhl, T., & Selleby, K. (2008). *Behavioural Finance; The Student Perspective*. Jönköping: Jönköping International Business School, Jönköping University.

Salman, S. A. (2015). Insurance as The Backbone of Risk Management. *International Business Management,* 9(1), 54–59.

Sandroni, A., & Squintani, F. (2004). *The Overconfidence Problem in Insurance Market. ELSE* Working Paper.

Sandroni, A., & Squintani, F. (2007). Overconfidence, Insurance, and Paternalism. *American Economic Review*, 97, 1994-2004.

Saraç, M., & Kahyaoğlu, M. B. (2011). Bireysel Yatırımcıların Risk Alma Eğilimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, *5*(2), 135-157.

Sarıoğlu, E.B.& Özgen, E. (2018). Z Kuşağının Sosyal Medya Kullanım Alışkanlıkları Üzerine Bir Çalışma. *Journal of International Social Research*, 11 (60).

Sattar, M. A., Toseef, M., & Sattar, M. F. (2020). Behavioral Finance Biases in Investment Decision Making. *International Journal of Accounting, Finance and Risk Management*, *5*(2), 69.

Savage, L. J. (1954). *The Foundations of Statistics*. New York: Wiley.

Scheinkman, J. A., & Xiong, W. (2003). Overconfidence and Speculative Bubbles*. Journal of Political Economy,* 111(6), 1183-1220.

Schindler, M. (2007). *Rumors in Financial Markets: Insights İnto Behavioral Finance.* John Wiley & Sons.

Schramm-Nielsen, J. (2001). Cultural Dimensions of Decision Making: Denmark and France Compared. *Journal of Managerial Psychology*, *16*(6), 404-423.

Schmidt, U. (2016). Insurance Demand under Prospect Theory: A Graphical Analysis. *Journal of Risk and Insurance*, 83(1), 77-89.

Schmidt, U., & Traub, S. (2002). An Experimental Test of Loss Aversion. *Journal of Risk and Uncertainty*, 25, 233-249

Schmidt, U., & Zank, H. (2008). Risk Aversion in Cumulative Prospect Theory. *Management Science*, 54, 208-216.

Schoemaker, P. J. (1982). The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations. *Journal of Economic Literature*, 529-563.

Sebatlı-Sağlam, A., & Çavdur, F. (2020). Portföy Optimizasyonu İçin Bir Karar Destek Sistemi Uygulaması. *Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Dergisi*, *25*(3), 1345-1358.

Seemiller, C., & Grace, M. (2015). *Generation Z Goes to College*. John Wiley & Sons.

Sefil, S., & Çilingiroğlu, H. K. (2011). Foundations of Behavioral Fiance: Cognitive and Emotional Tendencies of Decision Making. *Istanbul Commerce University Journal of Social Sciences*, *10*(19), 247-268.

Sektioğlu, İ., & Sezgin, A. (2022). Finansta Rasyonaliteden İrrasyonaliteye: Kavramsal Bir Çerçeve. *Türkiye Mesleki ve Sosyal Bilimler Dergisi*, (8), 57-65.

Selden, G. C. (1912). *Psychology of The Stock Market*. New York: Ticker Publishing Company.

Senbir, H. (2004). *Z"Son İnsan" mı? Z Kuşağı ve Sonrasına Dair Düşünceler*. İstanbul: Okuyan Us Yayın.

Seo, M. G., Goldfarb, B., & Barrett, L. F. (2010). Affect and The Framing Effect Within İndividuals over Time: Risk Taking in A Dynamic İnvestment Simulation. *Academy of Management Journal*, *53*(2), 411-431.

Shapiro, J., & Wu, S. (2011). Fatalism and Savings. *The Journal of Socio-Economics*, 40(5), 645-651.

Sharma, S. & Bıkhchandanı, S. (2000). Herd Behavior in Financial Markets: A Review. *IMF Working Papers,* 47(3), 279-310

Shefrin, H. (2002). *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and The Psychology of Investing*. Oxford: Oxford University Press.

Shiller, R. J. (1981). Alternative Tests of Rational Expectations Models: The Case of The Term Structure. *Journal of Econometrics*, *16*(1), 71-87.

Simon, H.A., (1957). Models of Man.New York: Wiley & Sons

Simon, H. (1972). Theories of Bounded Rationality. *Decision and Organization*, 161-176.

Sitkin, S. B., & Weingart, L. R. (1995).	Determinants of Risky Decision-Making Behavior: A Test of The Mediating Role of Risk Perceptions and Propensity. *Academy of Management Journal*, *38*(6), 1573-1592.
Skala, D. (2008).	Overconfidence in Psychology and Finance-An Interdisciplinary Literature Review. *Bank I Kredyt*, (4), 33-50.
Slovic, P. (1987).	Perception of risk. *Science,* 236(4799), 280–285.
Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1977).	Behavioral decision theory. *Annual review of psychology*, 28(1), 1-39.
Spinnewijn, J. (2014).	Unemployed But Optimistic: Optimal Insurance Design with Biased Beliefs. *Journal of The European Economic Association*, 13(1), 130-167.
Sobol-Kwapınska, M. (2013).	Hedonism, Fatalism and 'Carpe Diem': Profiles of Attitudes Towards The Present Time. *Time & Society*, 22(3), 371-390.
Sönmez, T. (2010).	*Davranışsal Finans Yaklaşımı: İMKB'de Aşırı Tepki Hipotezi Üzerine Bir Araştırma.* Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
Statman, M., Thorley, S. & Vorkink, K. (2006).	Investor Overconfidence and Trading Volume. *The Review of Financial Studies,* 19(4), 1531-1565.
Stillman, D. (2018).	Generation What? *Cell*, 651, 319-1211.
Straughan, P. T., & Seow, A. (1998).	Fatalism reconceptualized: a concept to predict health screening behavior. *Journal of Gender, Culture and Health,* 3, 85-100.
Strauss, W., & Howe, N. (1991).	*Generations: The History of America's future, 1584 to 2069.* New York: William Morrow & Company.
Strotz, R. (1955).	Miyopla and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization. *Review of Economic Studies*, 23, 165–180.
Sukamulja, S., Meilita, A. Y. N., & Senoputri, D. (2019).	Regret Aversion Bias, Mental Accounting, Overconfidence, and Risk Perception in İnvestment Decision Making on Generation Y Workers in Yogyakarta. *International Journal of Economics and Management Studies,* 6(7), 102-110.

Sum, R. M., & Nordin, N. (2018). Decision Making Biases in İnsurance Purchasing. *Journal 0f Advanced Research in Social and Behavioural Sciences,* 10(2), 165-179.

Şen, A. G. S., Tabar, A. G. Ç., & Tokatlıoğlu, M. (2018). Küresel Krizde Devlet Müdahalesi ve Maliye Politikası. *İş ve Hayat*, *4*(8), 9-26.

Şenkardeşler, R. A. (2016). Belirsizlik ve Risk Altında Karar Alma Problemini Geleneksel ve Davranışsal Finans Perspektiflerinden Değerlendirme. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, *8*(4), 360-379.

Şimşekoğlu, Ö., Nordfjærn, T., Zavareh, M. F., Hezaveh, A. M., Mamdoohi, A. R., & Rundmo, T. (2013). Risk Perceptions, Fatalism And Driver Behaviors İn Turkey And Iran. *Safety Science*, 59, 187-192.

Taffler, R. J., & Tuckett, D. A. (2010). Emotional Finance: The Role of The Unconscious in Financial Decisions. *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*, 95-112.

Taşdemir, A. G. D. M. (2007). Belirsizlik Altında Tercihler ve Beklenen Fayda Modelinin Yetersizlikleri. Anadolu *University Journal of Social Sciences*, *7*(1).

T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, (2020). Türkiye Hanehalkı Finansal Algı ve Tutum Araştırması 2019, https://www.cbfo.gov.tr/turkiye-hanehalki-finansal-algi-ve-tutum-arastirmasi diğer e kaynaklarla tutmuyor

Tekin, M. (2015). *Çalışma Yaşamında Kuşaklar ve İşe Yönelik Tutumlarının İncelenmesi.* Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Isparta.

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making,* 12(3), 183-206.

Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D., & Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *The quarterly journal of economics*, 112(2), 647-661.

Thaler, R. H. & Mullainathan, S. (2008). How Behavioral Economics Differs from Traditional Economics. *The Concise Encyclopedia of Economics*, 2.

Tom, S. M., Fox, C. R., Trepel, C. Ve Poldrack, R. A. (2007).	The Neural Basis of Loss Aversion in Decision- Making Under Risk. *Science,* 315(5811), 515-518.
Tombu, M., & Mandel, D. R. (2015).	When Does Framing İnfluence Preferences, Risk Perceptions, and Risk Attitudes? The Explicated Valence Account. *Journal of Behavioral Decision Making*, 28(5), 464-476.
Toruntay, H., (2011).	*Takım Rolleri Çalışması: X ve Y Kuşağı Üzerinde Karşılaştırılmalı Bir Araştırma.* Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
Trepel, C., Fox, C. R., & Poldrack, R. A. (2005).	Prospect theory on the brain? Toward a cognitive neuroscience of decision under risk. *Cognitive brain research,* 23(1), 34-50.
Tsiros, M., & Heilman, C. M. (2005).	The Effect of Expiration Dates and Perceived Risk on Purchasing Behavior in Grocery Store Perishable Categories. *Journal Of Marketing*, *69*(2), 114-129.
TUİK, 2023	https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Nufus-ve-Demografi-109 (Erişim Tarihi: 15.04.2023)
TUİK, 2024	https://data.tuik.gov.tr/Search/Search?text=tüfe (Erişim Tarihi: 15.03.2024)
Türkiye Sigorta Birliği (TSB), (2019).	Sigorta ve Emeklilik Sektörü Algı Araştırması Raporu. https://tsb.org.tr/media/attachments/AlgiRaporu_TR.pdf sayfasından erişilmiştir. Diğer e kaynaklarla tutmuyor,
Tversky, A. (1975).	A Critique of Expected Utility Theory: Descriptive and Normative Considerations. *Erkenntnis*, 163-173.
Tversky, A., & Kahneman, D. (1973).	Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive psychology,* 5(2), 207-232.
Tversky, A., & Kahneman, D. (1974).	Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in Judgments Reveal Some Heuristics of Thinking Under Uncertainty. *Science, 185*(4157), 1124-1131.
Tversky, A., & Kahneman, D. (1981).	The framing of decisions and the psychology of choice. Science, raming of Decisions and the Psychology of Choice. *Scıence*, 21, 1-30.
Tversky, A., & Kahneman, D. (1986).	The framing of decisions and the evaluation of prospects. *In Studies in Logic and the Foundations of Mathematics*, 114, 503-520.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1991).	Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics,* 106(4), 1039-1061
Tversky, A., & Kahneman, D. (1992).	Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty,* 5, 297-323.
Tversky, A., Kahneman, D., & Slovic, P. (1982).	Judgment under uncertainty: Heuristics and biases 3-20).
Twenge, J. M., Campbell, S. M., Hoffman, B. J., & Lance, C. E. (2010).	Generational Differences in Workvalues: Leisure and Extrinsic Value Sincreasing, Social and İntrinsic Values Decreasing. *Journal of Management*, 36(5), 1117-1142.
Uluçay, A. P., & Yazıcı, S. (2023).	Z Kuşağının Finansal Kararlarını Etkileyen Bilişsel Yanılgılara Yönelik Ölçek Geliştirme ve Geçerlik Çalışması. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, *8*(4), 867-884.
Uluçay, A. P., Yazici, S., & Dondurucu, Z. B. (2024).	Overconfidence and Optimism Biases in Insurance Purchasing Decisions and Overcoming Them Through Nudge. In *Overcoming Cognitive Biases in Strategic Management and Decision Making* 139-163. IGI Global.
Von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944).	Theory of Games and Economic Behavior, Princeton: Princeton University Press.
Wakker, P. P. (2010).	*Prospect theory: For risk and ambiguity.* Cambridge university press.
Wang, M., & Fischbeck, P. (2004).	Similar in How to Frame, but Different in What to Choose*. Marketing Bulletin*, 15(2), 1–12.
Wastı, S. A. (1998).	Cultural Barriers in the Transferability of Japanese and American Human Resources Practices to Developing Countries: The Turkish Case. *International Journal of Human Resource Management,* 9(4): 608-631
Yang, L. (2016).	Young Adults' Attitudes and Perceptions on Health Insurance and their Health Insurance Literacy Levels, All Theses, Dissertations, and Other Capstone Projects. Paper 617, Minoseta.
Yang, S. B., & Guy, M. E. (2006).	GenXers versus boomers: Work motivators and management implications. *Public Performance & Management Review,* 29(3), 267-284.

Yanık, T. (2019). Z Kuşağı Kripto Paraya Güveniyor. https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/z-kusagi-kripto-paraya-guveniyor/1642966 (Erişim tarihi 10.03.2024)

Yıldırım, A. (2022). *Z Kuşağının Finansal Risk Toleransı ile Finansal Tutum ve Davranışlarının İncelenmesi: Ankara İli Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Yılmaz, M. (2020). *Rasyonel İnsan Kavramının Bütünsel Beyin Yaklaşımı Çerçevesinde Değerlendirilmesi*. Doktora Tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Yılmaz, M., & Özaltın, G. (2011). The sexual behaviors of patients receiving peritoneal dialysis treatment. *Sexuality and Disability, 29, 21-32.*

Yörükoğlu, A. (2007). *Davranışsal Finans*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Yuwono, W. & Elmadiani, C. (2021). The Effect of Emotional Contagion, Availability Bias, Overconfidence, Loss Aversion, and Herding on Investment Decisions in the Millennial Generation During the Beginning of the Covid-19 Pandemic. In *Proceedings of the 1st International Conference on Law, Social Science, Economics, and Education.*

Zımbardo, P. G. Ve Boyd, J. N. (1999). Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric*. Journal of Personality and Social Psychology,* 77(6), 1271.

Zweig, J. (2011). *Paranız ve Beyniniz*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.

ÖZGEÇMİŞ

EĞİTİM

Doktora 2018-
İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim ve strateji (Dr)

Doktora Özel Öğrenci 2015-2017
Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Halkla İlişkiler ve Tanıtım (Dr)

Yüksek Lisans 1996-1999
İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Avrupa Birliği Sosyo Kültürel Yapısı (YL)
Tez Konusu: Türkiye Avrupa Birliği ilişkilerinde Türk basınının ve siyasilerinin yaklaşımı

Lisans 1987-1992
İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü

ESERLER

A. Uluslararası hakemli dergilerde yayımlanan makaleler:
1. Doğruöz Leyla, Uluçay, Ayşe Pınar, Yazıcı, Selim (2023). Kültürün Girişimcilik Niyeti Üzerindeki Etkisinde Algılanan İsteğin Moderatör Rolü: İstanbul Örneği. İşletme Araştırmaları Dergisi, 15 (1), 147-161.
2. Uluçay, Ayşe Pınar, & Yazıcı, Selim (2023). Kuşağının Finansal Kararlarını Etkileyen Bilişsel Yanılgılara Yönelik Ölçek Geliştirme ve Geçerlik Çalışması. Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(4), 867-884.
3. Dondurucu Zeynep Benan, Ulucay Ayşe Pınar (2016). Sosyal Medyada Siyasal İletişim Stratejilerinin İçerik Bazında Değerlendirilmesi. International Journal of Social Sciences and Education Research, 2(2), 553-578.
4. Dondurucu Zeynep Benan, Ulucay Ayşe Pınar (2015). Yeni Medya Ortamlarında Nefret Söylemi Eşcinsellere Yönelik Nefret Söylemi İçeren Videoların Youtube Üzerinden İncelenmesi. International Journal of Social Sciences and Education Research, 1(3), 1057-1091.

ULUSLARARASI BİLİMSEL TOPLANTILARDA SUNULAN VE BİLDİRİ KİTAPLARINDA BASILAN BİLDİRİLER

1. Ulucay Ayşe Pınar, Yazıcı Selim (2019). Sigorta Sektöründe İş Sürekliliği Yönetimi: Güneş Sigorta Örneği" International Disaster & Resilience Congress IDRC, 479.
2. Dondurucu Zeynep Benan, Ulucay Ayşe Pınar (2016). Yeni Medya Ortamlarında Nefret Söylemi Eşcinsellere Yönelik Nefret Söylemi İçeren İletilerin Twitter Üzerinde İncelenmesi. Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Konferansı-İnsan ve Toplum Bilimleri (IBAD) (Özet Bildiri/SözlüZEYNE Sunum)
3. Dondurucu Zeynep Benan, Uluçay Ayşe Pınar (2015). Sosyal Medyada Siyasal İletişim Stratejilerinin İçerik Bazında Değerlendirilmesi. International Journal of Social Sciences and Education Research, 165 (Özet Bildiri/Sözlü Sunum)

YAZILAN ULUSAL/ULUSLARARASI KİTAPLARDAKİ BÖLÜMLER

Uluçay, A. P., Yazici, S., & Dondurucu, Z. B. (2024). Overconfidence and Optimism Biases in Insurance Purchasing Decisions and Overcoming Them Through Nudge IG Global. Ed.

TEZ ANKET SORULARI

1.Bölüm

Tanıtıcı Bilgi Formu

1. Lütfen yaş aralığınızı belirtiniz.

a.18-21
b.22-25
c.26-28

2. Lütfen cinsiyetinizi belirtiniz

a. Kadın
b. Erkek

3. Lütfen eğitim seviyenizi belirtiniz

a. İlkokul-Ortaokul

b. Lise

c. Yüksek okul

d. Lisans

e. Lisansüstü

4). Lütfen bireysel / aile gelir düzeyinizi belirtiniz.

a.0-10.000 TL

b.10.001-20.000 TL

c.20.001-30.000 TL

d.30.001-40.000 TL

e.40.001-50.000 TL

f.51.000 TL üzeri

5). Lütfen çalışma durumunuzu belirtiniz.

a. Öğrenci
b. İşçi
c. Memur
d. Özel sektör
e. Kendi işini yapıyor
g. İşsiz/ İş arıyor

6) Finansal konularda temel bilgi kaynaklarınız nelerdir? (Birden fazla seçim yapabilirsiniz.)

a. Tecrübeleriniz

b. Banka ve Finans Kurumlarının Yönlendirmeleri

c. Yazılı ve Görsel Medya (Gazete, Finans ve Ekonomi Dergileri, TV Ekonomi ve Haber Programları, vb.)

d. Sosyal Medya

e. Çevrenizdeki Kişiler

f. Diğer

7) Finansal bilgi ve beceri seviyenizi nasıl tanımlarsınız?

a. İleri seviye

b. Orta seviye

c. Düşük seviye

2. Bölüm
Finansal Risk Algısı

Banka Mevduat Hesabı: Risksiz bir yatırım aracıdır. Bankaya belli bir kazanç (faiz) karşılığında **baştan belirlenen sürede (**1 ay, 3 ay, 6 ay ya da 1 yıl) paranızı yatırdığınız finansman aracıdır.

Bono: Riski oldukça düşük, getirisi de fazla yüksek olmayan bir yatırım aracıdır. Devlet ya da şirketler tarafından çıkarılan **en çok bir yıl süreli** (vade)yatırım biçimidir, Belli bir süre(vade) sonunda yatırılan paranın (ana para) tamamı kazanç (faiz) ile geri alınır.

Tahvil: Riski oldukça düşük, getirisi de fazla yüksek olmayan bir yatırım aracıdır. Devlet ya da şirketler tarafından çıkarılan **bir yıldan uzun süreli** (vade)yatırım biçimidir, Belli bir süre(vade) sonunda yatırılan paranın (ana para) tamamı kazanç (faiz) ile geri alınır.

Hisse Senedi: Riski orta- yüksek, getirisi de orta-yüksek bir yatırım aracıdır. Borsada işlem gören şirketlerin hisse senedi değerlerindeki artışa ek olarak kârından kazanç elde edilen aracıdır.

1. En yakın arkadaşınız, bir yatırımcı olarak sizi nasıl tanımlar?

a) Riski seven bir yatırımcı

b) Yeterli araştırmalardan sonra risk almaya hazır bir yatırımcı

c) Önlemi elden bırakmayan bir yatırımcı

d) Riskten kaçınan bir yatırımcı

2. Bir yarışma programındasınız ve aşağıdakilerden birini seçmeniz isteniyor. Hangisini seçerdiniz?

a) 10.000 TL nakit kazancı

b) %50 olasılıkla 50.000 TL kazanmayı

c) %25 olasılıkla 100.000 TL kazanmayı

d) %5 olasılıkla 1.000.000 TL kazanmayı

3. Hayatınızda ilk defa birinci sınıf bir tatil yapmak için para biriktirdiniz. Planladığınız tatilden 3 hafta önce işinizi kaybediyorsunuz. Ne yaparsınız?

a) Tatili iptal ederim.
b) Daha orta halli yeni bir tatil planı yaparım.
c) Planladığım tatili yapar, bu süreçte kendimi yeni bir iş aramaya hazırlarım.
d) Tatilimi daha da genişletirim, çünkü birinci sınıf bir tatil için bu son şansım olabilir.

4. Eğer bir yatırımı gerçekleştirebilmek için, hiç beklenmedik şekilde 200.000 TL elde etmiş olsaydınız, bu parayı nasıl kullanırdınız?

a) Banka tasarruf hesabıma yatırırdım.
b) Güvenilirliği yüksek tahvillere veya hazine bonosuna yatırım yapardım.
c) Hisse senedine yatırım yapardım.

5. Deneyimlerinize bağlı olarak, finansal yatırımlarınız sürecinde kendinizi nasıl hissedersiniz?

a) Sakin ve rahat olamıyorum.
b) Belirli bir noktaya kadar sakinliğimi ve rahatlığımı koruyorum.
c) Çok sakin ve rahatım.

6. "Risk" kelimesi ile karşılaştığınız anda, aklınıza ilk olarak aşağıdakilerden hangisi gelir?

a) Kayıp
b) Belirsizlik
c) Fırsat
d) Heyecan

7. Bazı uzmanlar, altın ve gayrimenkul gibi yatırım araçlarının değer kazanacağını; tahvillerin ise değerlerinin düşeceğini tahmin ediyorlar. Bunun yanında, devlet tahvillerinin göreceli olarak güvenilir olduğunu belirtiyorlar. Yatırımlarınızın büyük bir kısmı yüksek faizli devlet tahvillerindedir. Bu durumda ne yapardınız?

a) Tahvilleri elde tutarım.
b) Tahvilleri satar, yarısını altın ve gayrimenkule yatırıp, geri kalan kısmını para piyasalarında değerlendiririm.
c) Tahvilleri satar ve altın, gayrimenkul gibi yatırım araçlarına yatırırım.
d) Tahvilleri satar ve paranın tamamını altın ve gayrimenkul gibi yatırım araçlarına yatırır ve daha fazlasını satın almak için borç para alırdım.

8. Aşağıda, dört yatırım alternatifinin en iyi ve en kötü getiri beklentileri yer almaktadır. Hangisini tercih edersiniz?

a) En iyi olasılıkla 2000 TL kazanç, en kötü olasılıkla 0 TL kayıp
b) En iyi olasılıkla 8000 TL kazanç, en kötü olasılıkla 2000 TL kayıp
c) En iyi olasılıkla 26.000 TL kazanç, en kötü olasılıkla 8.000 TL kayıp
d) En iyi olasılıkla 48.000 TL kazanç, en kötü olasılıkla 24.000 TL kayıp

9. Sahip olduklarınıza ek olarak 10.000 TL kazanç elde ediyorsunuz. Bu 10.000 TL'yi aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile değerlendirirdiniz?

a) 5.000 TL kesin kazanç
b) %50 olasılıkla 10.000 TL kazanç – %50 olasılıkla hiçbir şey kazanamamak

10. Sahip olduklarınıza ek olarak 20.000 TL kazanç elde ediyorsunuz. Bu 20.000 TL'yi aşağıdaki seçeneklerden hangisi ile değerlendirirdiniz?
a) 5.000 TL kesin kayıp
b) %50 olasılıkla 10.000 TL kayıp- %50 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek

11. Bir akrabanızdan 1.000.000 TL miras kaldığını ve bu mirasın tamamını aşağıdaki seçeneklerden birinde değerlendirmeniz gerektiğini varsayalım. Hangisini tercih ederdiniz?
a) Banka mevduat hesabını
b) Hisse ve tahvil içeren yatırım fonunu
c) 15 hisse senedinden oluşan bir portföyü
d) Altın, gümüş gibi değerli madenleri
12. 200.000 TL'lik bir yatırım gerçekleştireceksiniz. Hangi seçenek size daha çok cazip gelir?
a) %60 düşük riskli yatırım- %30 orta riskli yatırım- %10 yüksek riskli yatırım
b) %30 düşük riskli yatırım- %40 orta riskli yatırım- %30 yüksek riskli yatırım
c) %10 düşük riskli yatırım- %40 orta riskli yatırım- %50 yüksek riskli yatırım
13. Deneyimli bir yer bilimci olan, güvendiğiniz bir arkadaşınız, bir altın madenciliği girişimini finanse edebilmek için bir yatırımcı grubunu bir araya getiriyor. Girişim başarılı olursa 50 ile 100 kat arası kazanç getirecek. Girişim başarısız olursa, tüm yatırdığınız parayı kaybedeceksiniz. Arkadaşınız, başarı şansını %20 olarak tahmin ediyor. Paranızın ne kadarını bu girişime yatırırdınız?
a) Para yatırmazdım.
b) 1 aylık gelirimi yatırırdım.
c) 3 aylık gelirimi yatırırdım.
d) 6 aylık gelirimi yatırırdım.

3.Bölüm
Yatırım Sürecini Etkileyen Davranışsal Eğilimler

1. Finansal konularda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır.
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum
2. Piyasadan (Banka, Borsa, Döviz, Bitcoin vb.) kar etmemi sağlayacak yatırımlarda kontrolüm olduğunu düşünürüm.
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum
3. Bir finansal yatırım aracına (Banka, Borsa, Döviz, Bitcoin vb.) ait olumlu- olumsuz bilgiyi hafızamda ve sonraki yatırım kararlarımda kullanırım.
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum
4.Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararını izlerim. Baker,

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

5. Yakın iletişim kurduğum insanların yatırım kararları benim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

6.Finansal kararlarımın yakın çevremdeki kişilerden farklı olması durumunda kaygı duyarım ve çevremdekilerin kararlarını izlerim.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

7. Finansal yatırım kararlarımı verirken herkes tarafından tercih edilen popüler yatırım araçlarını tercih ederim.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

Kadercilik

8. Kaderin hayatın birçok alanını ilgilendiğini düşünürüm.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

9. Finansal olarak yaşayacağım kayıp veya kazançların kaderime bağlı olduğuna inanırım.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

10. Finansal olarak kayıp yaşayacaksam, hangi yatırımı yaparsam yapayım bu finansal kaybı yaşarım.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum

11. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz?

1. Seçenek: **Kesin olarak 2.400 TL kazanç**

2. Seçenek: **%25 Olasılıkla 10.000 TL kazanç ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak**

a. 1. Seçenek

b. 2. Seçenek

12. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz?

1.Seçenek: **Kesin olarak 7.500 TL kayıp**

2.Seçenek: **%75 Olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek**

a. 1. Seçenek

b. 2. Seçenek

13. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz?

1.Seçenek: **Kesin olarak 6.000 TL kayıp**

2.Seçenek: **%50 Olasılıkla 12.000 TL kayıp ve %50 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek**

a. 1. Seçenek

b. 2. Seçenek

14.Yatırım yapacak olsanız hangi yatırım araçlarını seçerdiniz?
1.Seçenek: **Getirisi düşük /riski az olan yatırım araçlarını**
2.Seçenek: **Getirisi yüksek/ riski yüksek yatırım araçlarını**
a. 1. Seçenek
b. 2. Seçenek
15. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz? (
1.Seçenek: **Kesin olarak 4.750 TL kazanç**
2.Seçenek: **%25 olasılıkla 20.000 TL kazanç ve %75 olasılıkla hiçbir şey kazanmamak**
a. 1. Seçenek
b. 2. Seçenek
16. İki yatırım arasında seçim yapacaksınız. Hangi yatırım seçeneğini seçerdiniz?
1.Seçenek: **Kesin olarak 7.250 TL kayıp**
2.Seçenek: **%75 Olasılıkla 10.000 TL kayıp ve %25 olasılıkla hiçbir şey kaybetmemek**
a. 1. Seçenek
b. 2. Seçenek

4.Bölüm

Sigortaya Karşı Tutum

Sigorta: Kişinin ileride karşılaşabileceği risklerin ((Kaza, doğal afet, hastalık, yangın, vb..) gerçekleşmesi durumunda ortaya çıkacak zararları karşılamak için prim (sigorta satın almak için ödenen ücret) ödeyerek kendini güvence altına aldığı bir finansal araçtır.

1.Sigorta kelimesinin "güvence, teminat ve garanti" kavramlarını çağrıştırdığını düşünürüm.
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum"
2. Sigorta yaptırdıktan sonra kendimi güvende hissederim
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum"
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum"
4. Sigortasız bir araca binmenin risk taşıdığını düşünürüm
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum"
5. Sigortanın ihtiyaç duyduğumda ulaşabileceğim bir güvence olduğuna inanırım
1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum"
6. Sigorta gerektiren tüm işlemlerim için sigorta yaptırmak isterim.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum”

7. Yakın çevrem (ailem, arkadaşlarım) sigorta yaptırmam gerektiğini düşünür.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum”

8. Sigorta yaptırmak için düşünmeden karar veririm.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum”

9. Sigorta yaptırmanın finansal kayıplara yol açabileceğini düşünürüm.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum”

10.Sigorta yaptıracak olsam, ödediğim paramın (sigorta pirimi) karşılığında zararımı giderecek parayı alamayacağımı düşünürüm.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum”

11.Sigorta yaptırmanın mantıklı bir finansal tercih olmadığını düşünürüm.

1-Kesinlikle Katılmıyorum, 2-Katılmıyorum, 3-Ne Katılmıyorum Ne de Katılıyorum, 4- Katılıyorum, 5-Kesinlikle Katılıyorum”