

T.C.
GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

BİREYSEL YATIRIMCILARIN FİNANSAL RİSK TOLERANSI
VE FİNANSAL KARAR VERMELERİNE ETKİ EDEN
FAKTÖRLERİN İNCELENMESİ: TÜRKİYE’DE BİR
UYGULAMA

Ümmühan MUTLU
DOKTORA TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI

GEBZE
2021

T.C.
GEBZE TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

BİREYSEL YATIRIMCILARIN FİNANSAL
RİSK TOLERANSI VE FİNANSAL KARAR
VERMELERİNE ETKİ EDEN
FAKTÖRLERİN İNCELENMESİ:
TÜRKİYE’DE BİR UYGULAMA

Ümmühan MUTLU
DOKTORA TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Gökhan ÖZER

GEBZE

2021

GTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu’nun 29/06/2021 tarih ve 2021/26-03 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından 09/07/2021 tarihinde tez savunma sınavı yapılan Ümmühan MUTLU’nun tez çalışması İşletme Anabilim Dalında DOKTORA tezi olarak kabul edilmiştir.

JÜRİ

ÜYE

(TEZ DANIŞMANI)

: Prof. Dr. Gökhan ÖZER

ÜYE

: Prof. Dr. Ayşe TANSEL ÇETİN

ÜYE

: Doç. Dr. Meral ELÇİ

ÜYE

: Doç. Dr. Elif AKBEN SELÇUK

ÜYE

: Dr. Öğr. Üyesi Murat ÖZCAN

ONAY

Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu’nun
...../...../2021 tarih ve 2021/..... sayılı kararı.

ÖZET

Bu araştırma, bireysel yatırımcının finansal risk toleransı üzerindeki güven, kontrol odağı, duygusal zekâ ve kişilik özellikleri gibi psikolojik faktörlerle, finansal okuryazarlığın etkilerini analiz etmekte ve planlı davranış teorisi çerçevesinde araştırılan finansal davranışları bütünleşik olarak incelemeyi amaçlamaktadır. Araştırmanın analizi için gerekli olan veriler, basit tesadüfi örnekleme yöntemi kullanılarak, anket formu aracılığıyla elde edilmiştir. Bu veriler, 18 yaş ve üstü finansal olarak bağımsız, mevcut bir yatırımı olan veya olabilecek 1347 bireysel yatırımcıdan toplanmıştır. Yapısal eşitlik modellemesi yoluyla analiz edilen güven, kontrol odağı ve duygusal zekânın, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etkiler gösterdiği tespit edilmiştir. Ancak literatürde pozitif etkileri raporlanan finansal okuryazarlık ve kişilik özelliklerinin, finansal risk toleransı üzerinde anlamlı etki göstermediği tespit edilmiştir. Bu kapsamda, finansal tutum üzerinde, finansal okuryazarlığın ve kişilik özelliklerinin anlamlı etkisi olduğu ancak duygusal zekânın, finansal tutum üzerinde anlamlı etkiye sahip olmadığı belirlenmiştir. Araştırmada finansal davranış, planlı davranış teorisi çerçevesinde analiz edilmiştir. Buna göre, davranışa yönelik niyet değişkeni üzerinde; duygusal zekâ, finansal okuryazarlık, kişilik özellikleri, finansal tutum ve algılanan finansal davranış kontrolü değişkenleri anlamlı etkiler göstermiştir. Sübjektif normun ise finansal davranışa yönelik niyet üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Finansal risk toleransı ve finansal davranışa yönelik niyetin, finansal davranışlar üzerinde anlamlı etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma bulguları ele alınarak yapılan çıkarımlar, araştırmanın kısıtları ve önerileri tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Finansal Risk Toleransı, Finansal Okuryazarlık, Finansal Davranış, Kişisel Finans, Davranışsal Finans.

SUMMARY

This research analyzes the effects of financial literacy with psychological factors such as trust, locus of control, emotional intelligence and personality traits on the individual investor's financial risk tolerance, and aims to examine the financial behaviors researched within the framework of planned behavior theory in an integrated manner. The data necessary for the realization of the main purpose of the study were obtained through a questionnaire form using the simple random sampling method. These data were collected from a sample of 1347 individual investors aged 18 and over who are financially independent, have or may have an existing investment. In the study, trust, locus of control and emotional intelligence analyzed through structural equation modeling have been found to have positive effects on financial risk tolerance. However, it was found that financial literacy and personality traits, whose positive effects were reported in the literature, did not have a significant effect on financial risk tolerance. In this context, it has been reported that financial literacy and personality traits have a significant effect on financial attitude, but emotional intelligence does not have a significant effect on financial attitude. In the research, financial behavior was analyzed within the framework of planned behavior theory. Accordingly, on the behavioral intention variable; emotional intelligence, financial literacy, personality traits, financial attitude and perceived financial behavior control variables showed significant effects. The subjective norm does not have a significant effect on the behavioral intention variable. Financial risk tolerance and behavioral intention have also been found to have significant effects on financial behavior. The evaluations and suggestions for the findings obtained from the research were discussed.

Keywords: Financial risk tolerance, Financial literacy, Financial behavior, Personal finance, Behavioral finance.

TEŞEKKÜR

Bu doktora tezinin tamamlanmasında çok sayıda kişiden büyük destek gördüğümü ifade etmek isterim. Öncelikle doktora sürecimin başlangıcından bugüne bilgisini, deneyimini ve desteğini eksik etmeyerek bana inanıp güvendiği için kıymetli danışman hocam Prof. Dr. Gökhan ÖZER' e minnetlerimi sunuyorum. Değerli hocalarım Prof. Dr. Ayşe Tansel Çetin ve Doç. Dr. Meral Elçi' ye doktora süreci boyunca vermiş olduğu katkılardan, yol gösterici tutumlarından, ilgi ve alakalarından dolayı çok teşekkür ederim.

Veri toplama sürecinde bana kıymetli zamanlarını ayırarak bu önemli araştırmada bana destek oldukları için kıymetli hocalarıma, iş arkadaşlarıma, dostlarıma ve aileme ilgileri ve destekleri için teşekkür ederim.

Sevgili eşim İbrahim MUTLU' ya anlayışı, desteği ve katlanmak durumunda kaldığı tüm fedakârlıkları için, bu süreçte hayatıma giren kızlarım Ela ve Eda'ya yaşamıma kattıkları anlam ve bana göstermiş oldukları anlayış için çok teşekkür ederim. Son olarak bana gösterdikleri anlayış ve desteklerinden ötürü çok değerli geniş aileme çok teşekkür ederim. İyi ki varsınız.

İÇİNDEKİLER

İusardiÖZET	iv
SUMMARY	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
TABLolar DİZİNİ	xi
1. GİRİŞ	1
2. BİREYSEL YATIRIMCININ FİNANSAL RİSK TOLERANSI VE FİNANSAL DAVRANIŞINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER VE HİPOTEZLER	4
2.1. Finansal Risk Toleransı	4
2.2. Finansal Davranış	9
2.3. Finansal Tutum	11
2.4. Güven	12
2.5. Finansal Okuryazarlık	12
2.6. Kontrol Odağı	15
2.7. Kişilik Özellikleri	16
2.8. Duygusal Zekâ	18
2.9. Sübjektif Norm	21
2.10. Algılanan Finansal Davranış Kontrolü	21
2.11. Finansal Davranışa Yönelik Niyet	22
3. BİREYSEL YATIRIMCI DAVRANIŞININ AÇIKLANMASINDA KULLANILAN NİYET TEMELLİ TEORİLER	24
3.1. Mantıklı Eylem Teorisi	24
3.2. Planlı Davranış Teorisi (PDT)	27
4. METODOLOJİ VE BULGULAR	31
4.1. Araştırma Problemi ve Araştırma Modeli	31
4.2. Araştırma Örnekleme ve Veri Toplama Yöntemi	32
4.2.1. Değişkenlere İlişkin Ölçekler	34
4.2.2. Ölçek Geçerliliği ve Güvenilirliği	35
4.3. Hipotezlerin Testi	45

5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER	48
5.1. Tartışma ve Yorumlar	48
5.2. Kısıtlar ve Öneriler	55
KAYNAKLAR	56
ÖZGEÇMİŞ	70
EKLER	71

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

<u>Simgeler ve</u> <u>Kisaltmalar</u>	<u>Açıklamalar</u>
χ	: Ortalama
ADK	: Algılanan Davranışsal Kontrol
AMOS	: Analysis of Moment Structures
AVE	: Ortalama Çıkarılan Varyans (Average Variance Extracted)
CFI	: Comperative Fit Index
CR	: Birleşik Güvenilirlik (Composite Reliability)
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
DV	: Diskriminant Analiz
FG	: Faktör Güvenilirliği
FY	: Faktör Yükleri
GFI	: Goodness of Fit Index
KMO	: Kaiser-Meyer-Olkin
NFI	: Normed Fit Index
OEA	: Başkalarının Duygularının Değerlendirilmesi (Other Emotions Appraisal)
PBC	: Algılanan Davranışsal Kontrol
PDT	: Planlı Davranış Teorisi
ROE	: Duyguların Düzenlenmesi (Regulation of Emotions)
RMSEA	: Root Mean Square Error of Approximation
SEA	: Kendi Duygularının Değerlendirilmesi (Self Emotion Appraisal)
SN	: Sübjektif Norm
SPSS	: Statistical Package for the Social Sciences
S.S. (S.D.)	: Standart Sapma (Standart Deviation)
UOE	: Duygu Kullanımı (Use of Emotion)
YEM	: Yapısal Eşitlik Modeli

ŞEKİLLER DİZİNİ

<u>Sekil No:</u>	<u>Sayfa</u>
4.1: Mantıklı Eylem Teorisi Model.	25
4.2: Planlı Davranış Teorisi.	28
5.1: Araştırma Modeli.	31

TABLÖLAR DİZİNİ

<u>Tablo No:</u>	<u>Sayfa</u>
5.1: Tanımlayıcı İstatistikler.	32
5.2: Faktörlerin Ortalamaları, Medyan ve Standart Sapmaları.	36
5.3: Korelasyon Analizi.	39
5.4: Faktör Analizi Sonuçları.	41
5.5: Model Uyum Göstergeleri.	44
5.6: YEM Yol Analizi Sonuçları.	46
5.7: Hipotez Testi Sonuçları.	47

1. GİRİŞ

Bireylerin finansal karar verme ve finansal davranışlarını açıklamaya yönelik araştırmalar, sadece araştırmacılar için değil aynı zamanda finansal kurumlar ve iş dünyası toplulukları için de ilgi odağıdır. Hane halkının borçluluk düzeylerinin artması, tasarruf düzeylerindeki azalışlar, bütçeleme ve planlama davranışı eksikliği ve para yönetimiyle ilgili daha birçok sorun, bireylerin finansal davranışlarının analiz edilmesinin önemini arttırmıştır. Finansal piyasalardaki gelişmeler, finansal enstrümanların çoğalması ve yatırım alternatiflerinin gelişmesi bireylerin finansal risk toleransı, finansal davranış ve finansal karar vermeleri üzerinde etkili olan faktörlerin incelenmesi konusunda merak uyandırmıştır.

Karar verme, çok sayıda alternatif içerisinde belli bir alternatifin seçilmesi süreci olarak ifade edilebilir. Yatırımcı, finansal karar verme sürecinde çok sayıda finansal varlık arasından en yüksek getiriye sağlayacak seçimi yapma ile karşı karşıyadır. Finansal risk tolerans seviyeleri ise kişilerin gerçekleştirecekleri yatırımlarda riske ne kadar katlanabileceklerini göstermektedir. Bireylerin finansal risk tolerans seviyelerinin bilinmesi, daha riskli yatırımlara yönlendirilmesi ve daha yüksek kazançlar elde edilmesini sağlamakta, neticede daha fazla tatmin duyulmasına neden olmaktadır.

Literatürde yer alan birçok çalışma bireylerin özelliklerini dikkate almayarak, finansal karar verme, finansal davranış ve finansal risk toleranslarını yorumlamak için demografik ve sosyoekonomik faktörleri kullanmıştır {Formatting Citation}. Bu kapsamda, tez araştırmasında bireysel finans bakış açısı altında bireylerin, finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını tespit etmede psikolojik özellikler ve bilişsel faktörler ele alınmaktadır.

Finansal davranışları araştırırken, Mantıklı eylem teorisinden türetilen Planlı Davranış Teorisinden faydalanılmıştır. Mantıklı eylem teorisi, Fishbein ve Ajzen tarafından ortaya atılmıştır (Ajzen and Fishbein, 1980; Fishbein, 1979). Bu teori, kişinin tamamıyla kontrolü altındaki davranışları açıklamaya yöneliktir. Ancak davranışlar her zaman kontrol altında olmayabilir. Bu durum Algılanan davranış kontrolünün gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Mantıklı Eylem Teorisi'nde görülen bu eksiklik, Ajzen ile Ajzen ve Madden tarafından geliştirilen Planlı Davranış Teorisinde "Algılanan Davranış Kontrolü" olarak modele yerleştirilmiştir (Ajzen, 1985, 1991;

Ajzen and Madden, 1986). Planlı Davranış Teorisi, belirli bir konudaki insan davranışlarının açıklanması ve tahmini amacıyla oluşturulmuş, davranışa yönelik tutum, sübjektif norm ve algılanan davranış kontrolü gibi faktörlerin davranışın belirleyicisi olduğuna dayanan bir davranış teorisidir (Ajzen, 1991). Finansal davranış tahmin etmek amacıyla yararlandığımız planlı davranış teorisine göre sübjektif finansal normlar, algılanan finansal davranış kontrolü, finansal tutum ve finansal davranışa yönelik niyet, finansal davranışın belirleyicileridir. Yapılan literatür çalışmalarında finansal davranışın belirleyicileri arasında finansal okuryazarlık, finansal risk toleransı, kişilik özellikleri gibi faktörler de araştırılmaktadır (Magendans et al., 2017). Bu kapsamda, araştırmada, finansal risk toleransı ve belirleyicilerinin, finansal davranış değişkeniyle ilişkilerini incelemek amaçlanmaktadır.

Bu amaç eşliğinde, 1347 birey üzerinde gerçekleştirilen araştırma sonuçları, finansal risk toleransı üzerinde etkisi ölçülen güven, kontrol odağı ve duygusal zekânın anlamlı etkiye sahip olduğunu ancak finansal okuryazarlık ve kişilik özelliklerinin anlamlı etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Bütünleşik modelde ölçülen araştırmada, finansal okuryazarlık ve kişilik özelliklerinin finansal tutum üzerinde anlamlı etkisi olduğu ancak duygusal zekânın finansal tutum üzerinde anlamlı etkisi olmadığı görülmektedir. Planlı davranış teorisi ile ölçülmeye çalışılan finansal davranış niyeti üzerinde kişilik özelliklerinin, algılanan davranış kontrolü, finansal okuryazarlık ve duygusal zekânın anlamlı etkileri varken sübjektif norm ve finansal risk toleransının anlamlı etkileri mevcut değildir. Diğer yandan kişilik özelliklerinin finansal davranış üzerinde anlamlı etkisi yokken, finansal davranışa yönelik niyetin finansal davranış pozitif etkilediği tespit edilmiştir.

Araştırmada, yapısal eşitlik modeli aracılığıyla veriler analiz edilmiştir. Sosyal bilimlerde yapılan çalışmalarda, veri analiz tekniği olarak yapısal eşitlik modellerinden sıkça yararlanıldığı görülmektedir. Araştırmalarda, ikinci nesil veri tekniği olarak yapısal eşitlik modelinin kullanılmasının sebebi regresyonla karşılaştırıldığında, gizli değişkenlerin ölçüm hatasını dikkate alması ve tahmin edicilerin katsayılarının bu nedenle regresyon tahmin gücünden fazla olmasıdır. Aynı zamanda yapısal eşitlik modellemesinin diğer önemli özelliği de araştırma modelinde yer aldığı haliyle bir değişkenin aynı anda hem bağımsız hem de bağımlı değişken olarak analiz edilebilmesine olanak sağlamasıdır.

Araştırmanın konusu bireylerin finansal risk toleransının, finansal davranışlarının tanımlanmasını ve finansal risk toleransına ve finansal davranışlara

etki eden faktörlerin belirlenmesini içermektedir. Bu konu çerçevesinde araştırmanın kapsamını;

- Bireylerin, finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını etkileyen sosyoekonomik özelliklerin (cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, medeni durum, gelir, mesleki deneyim),
- Davranışsal finans bakış açısıyla, psikolojik özelliklerin (güven, kontrol odağı, finansal okuryazarlık, kişilik özellikleri, duygusal zeka),
- Planlı davranış teorisi çerçevesinde finansal davranışı belirleyen etmenler (sübjektif normlar, finansal tutum, algılanan finansal davranış kontrolü, finansal davranışa yönelik niyet) ile
- Bu faktörler arası ilişkilerin tespit edilmesi,

Oluşturmaktadır. Bu genel konu ve kapsam içerisinde, tez araştırmasında bireylerin finansal risk toleransı belirleyicilerinin, finansal davranış değişkeniyle ilişkileri de incelenecektir. Finansal risk toleransı ve finansal davranış üzerinde etkili olan ancak daha önce değinilmemiş faktörlerin incelemeye katılması anlamında literatüre katkıda bulunulmaya çalışılacak, bu etkilerin ne yönde ve ne ölçüde olduğuna dair sorulara cevap aranacaktır.

Araştırma beş bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm giriş, araştırmanın amacı ve kapsamını içermektedir. İkinci bölümde, araştırmada yer alan değişkenler ile ilgili literatür ve hipotezler yer almaktadır. Üçüncü bölümde, yatırımcı davranışlarının açıklanmasında kullanılan niyet temelli teorilere yer verilmiştir. Dördüncü bölümde, veri toplama yöntemi, ölçekler ve ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliği, doğrulayıcı faktör analizi, korelasyon analizi, yapısal eşitlik modellemesi ile ilgili bulgulara yer verilmiştir. Son bölüm, araştırmanın bulgularının tartışılıp, yorumlandığı ve araştırmanın katkılarına, kısıtlar ve önerilerine değinilen bölümdür.

2. BİREYSEL YATIRIMCININ FİNANSAL RİSK TOLERANSI VE FİNANSAL DAVRANIŞINA ETKİ EDEN FAKTÖRLER VE HİPOTEZLER

2.1. Finansal Risk Toleransı

Finansal piyasalardaki gelişmeler, finansal enstrümanların çoğalması, yatırım alternatiflerinin gelişmesi bireylerin, finansal karar verme, finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını tahmin etmeye olan önemi arttırmıştır.

Toplumda bireyler geleceklerini düşünerek geleceğe dönük yatırım yaparlar. Bireysel yatırımcıların en büyük endişe kaynağı beklenen getirinin sağlanamamasıdır. Genel anlamda risk; bir olayın beklenenden farklı gerçekleşme olasılığıdır. Finansal yatırımlarda ise risk, beklenen getiriden daha az kazanma olasılığıdır. Finansal risk tolerans seviyeleri kişilerin gerçekleştirecekleri yatırımlarda riske ne kadar katlanabileceklerini göstermektedir. Finansal risk toleransı, bireylerin gelecekteki varlık büyüme beklentileri için almaya istekli oldukları belirsizlik düzeyidir. Diğer bir ifadeyle; finansal risk toleransı, bireyin finansal bir karar alırken tolerans gösterebileceği en fazla belirsizlik miktarı olarak tanımlanmaktadır (Grable, 2000).

Bireylerin finansal risk tolerans seviyelerinin bilinmesi, onların daha riskli yatırımlara yönlendirilebilmelerine ve daha yüksek kazançlar elde etmelerini sağlayarak, neticede yatırımlarından daha fazla tatmin duymalarına neden olmaktadır. Yatırımcıların risk tutumu veya risk toleransının bilinmesi, finansal danışmanların müşterilerini tanımada ihtiyaç duydukları en dikkate değer nitelik olarak ifade edilmektedir (Gibson et al., 2013; Hanna and Lindamood, 2004; Roszkowski and Grable, 2005). Literatürde, bireysel yatırımcı ve finansal danışman ilişkisi incelendiğinde, yatırımcıların finansal danışmana danıştıktan sonra, emeklilik birikimleriyle ilgili risk toleransını arttırmaya eğilimli olduklarına yönelik çalışmalar mevcuttur (Bernasek and Shwiff, 2001). Bu nedenle finansal danışmanların potansiyel müşterilerine sağladıkları hizmetlerin müşterilerin finansal risk toleransına etkisini anlamaları oldukça önemlidir.

Bireylerin finansal risk toleransı, iç ve dış etkenlerden etkilenecek, zamana göre değişiklik gösterebilmektedir. Bir çalışmada, hisler ve kişisel tutumlardan etkilenen finansal risk toleransının, dışsal faktörlerle değişim gösterdiği ifade edilmektedir (Cordell, 2001). Hisse senedi fiyat değişimleri ve risk toleranslarının incelendiği bir diğer çalışma da piyasalardaki değişim karşısında yatırımcıların risk toleranslarının da değişim gösterdiği bulunmuştur (Grable et al., 2006).

Davranışsal finans teorileri bireylerin beklenen faydayı maksimize etmemek adına gerçekleştirdikleri davranışların nedenini açıklamaya çalışır. Grable, Lytton ve Oneil'in 2004' deki çalışmasında, risk toleransı elastik ve değişebilir bir tutum olarak değerlendirilir (Grable et al., 2004). Araştırma, geçmiş fiyat hareketlerinin, bireylerin risk tolerans, tutum ve davranışlarında önemli etki yaptığını göstermektedir (Shefrin, 2002).

Finansal risk toleransının zamana bağlı değişimi incelendiğinde, risk alma istekliliği 1983-1989 yılları arasında düşerken, 1989-92 yılları arasında değişiklik göstermemiş, 1995 ve 1998 yıllarında artarken, 2001 yılında azalmıştır (Yao et al., 2004). Finansal risk tolerans eğilimi hisse senedi getirileri arttığında artmış, azaldığında azalmıştır. Geçmiş olaylara aşırı yüklenme eğiliminin etkilerinden kurtulmak için bireylerin finansal bilgiye ihtiyaç duydukları tespit edilmiştir (Yao et al., 2004).

Finansal risk almada bireysel isteklilik, portföy kararları ve yatırım getirilerini etkiler. Araştırmacılar uzun sürelerden beri bireylerin finansal risk toleransının çeşitli yaşlarda farklılaştığını gözlemlemiştir. Bu farklılaşma yaş etkisi olarak bilinir ve yaş, nesil ve periyod etkisinin birleşiminden oluşmaktadır (Yao et al., 2011).

Bir başka çalışma; yatırım kararı verirken ve risk davranışı sergilerken kişilerin risk tutumlarına etki eden hane halkı bilgi kaynaklarını araştırmıştır (Park and Yao, 2016). Çalışmaya göre, hane halkı finansal risk tutum ve davranış tutarlılığı üzerinde finansal planlayıcıların önemli katkıları olduğu ifade edilmiştir.

Bireylerin finansal risk toleransının bilinmesi için ekonomik tercihleri düzeninde bireylerin biyolojik ve psikolojik özelliklerinin araştırılması gerekmektedir. Özellikle bireylerin spesifik profillerini test etmek için psikolojik ve biyokimyasal testler tasarlanmıştır. Riskten kaçınma deneyleri, yeni gelişen teorik modeller kullanılarak bilgisayar aksiyonları ve deneysel gözlemler ile elde edilmektedir. Bu ölçümlerin sonucu heyecan arama kişilik özelliği ve insan davranışıyla ilgili nörokimyasal aktivitelerin ölçümüyle karşılaştırılmıştır. Nörokimyasal aktiviteleri

düşük düzeydeki ve heyecan arama derecesi yüksek bireyler ekonomik risk almada daha istekli bulunmuştur (Harlow et al., 1990).

Çalışmada bireylerin finansal risk düzeylerinin nasıl değerlendirileceği ve finansal risk toleransı, yatırım risk alma davranışının bağlı olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla araştırmada, finansal risk toleransının kendi sınıflandırması altındaki özellikleri içeren etkin bir araç olduğu desteklenmektedir (Grable et al., 2009).

Yatırım bağlamında, risk alma ve belirleyicilerinin zamana göre değişimini ve risk alma davranışını hangi faktörlerin şekillendirdiğini araştıran çalışma; risk alma davranışının, getiri beklentileri, risk tutumları ve risk beklentilerinin fonksiyonu olduğunu belirtmektedir (Weber et al., 2013). Bu değişiklikleri ölçmeye izin veren online broker müşterilerinden oluşan bir veri seti kullanılmıştır. Bu çalışmada online brokerlardan oluşan yatırımcılar; varlıklı ve finansal bilgi donanımlı olduklarından bilgi miyopisi (şaşılığ) veya halo etkisine düşmemişlerdir. Yatırımcıların risk alma davranışlarının zamana bağlı değişebileceği gözlenmiştir. Risk almada gözlenen bu değişikliklerin, gelecek piyasa risk ve getirisinin sübjektif hislerde yarattığı değişiklik sonucu oluştuğu yargısına varılmıştır (Weber et al., 2013). Yapılan bazı çalışmalar, zeka, değerler ve kişiliğin bireylerde zaman içinde değişim göstermediğini belirtirken, Cordell (2001) bazı kişilik özelliklerinin hisler ve tutumlar gibi dışsal faktörlerden etkilenecek finansal risk toleransında değişime yol açabileceğini ifade etmektedir (Hanna and Chen, 1997; Cordell, 2001).

Literatür tarandığında, finansal risk toleransı ve finansal davranış konularında, çoğunlukla demografik ve sosyoekonomik faktörlere yönelik ilişkilerin ölçüldüğü çalışmalar olduğu görülmektedir (Brandstätter, 1996; Brougham et al., 2011; Delafrooz and Paim, 2011; Dwyer et al., 2002; Eker and Anbar, 2010; Gong and Yang, 2012; Grable and Joo, 2004; Grable and Lytton, 1999; Hallahan et al., 2004; Jamshidinavid et al., 2012; Jianakoplos and Bernasek, 2006; Powell and Ansic, 1997; Roszkowski and Grable, 2005; Sung and Hanna, 1996; Wang and Hanna, 1997). Ancak güncel araştırmaların bulguları psikolojik, bilişsel ve tutumsal faktörlerin açıklayıcı gücünün daha fazla olabileceğini ortaya çıkarmıştır.

Risk toleransı ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda risk tolerans ölçümünde demografik ve sosyoekonomik faktörlerin küçük bir değişim gösterdiği tespit edilmiştir (Grable and Joo, 1999). Finansal bilgi, ödeme gücü, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı gibi diğer faktörler modele eklendiğinde, bazı demografik

faktörlerin etkisinin azaldığına vurgu yapılmıştır (Grable and Joo, 1999). Grable ve Joo (2000)'deki çalışmada ise; 1999'daki çalışmanın bulguları desteklenmiş ve yüksek risk toleransının erkeklerde, yüksek bilgi düzeyinde ve iç kontrol odağıyla ilişkili olduğu belirlenmiştir (Grable and Joo, 2000). Demografik, sosyoekonomik ve psikolojik faktörlerin bir arada bulunduğu ilk çalışmada; yüksek risk toleransı erkekler, yaşlılar, evli insanlar, profesyonel meslek sahibi, yüksek gelir düzeyi, yüksek eğitim seviyesi, yüksek finansal bilgi düzeyi ile ilişkilendirilmiştir (Grable, 2000). Yüksek ekonomik beklenti, eğitim, finansal bilgi, gelir ve meslek ise en yüksek açıklama gücüne sahip bulunmuştur (Grable, 2000). Başka bir çalışmada, eğitim, medeni durum, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı risk toleransı ile ilişkiye sahip olmayan faktörler olarak bulunurken, yaş ve gelirin risk toleransı ile dolaylı ilişkisi tespit edilmiştir (Hallahan et al., 2003).

Grable ve Joo (2004)'de risk toleransını ölçen demografik, sosyoekonomik, psikolojik faktörleri ikiye ayırmış; 1) Biyopsikososyal faktörler; yaş, cinsiyet, ırk geçmişi, doğum sırası, özsaygı, a tipi kişilik, heyecan arama, finansal tatmin olarak belirlenirken; 2) Çevresel faktörler; gelir, net varlık düzeyi, finansal bilgi, ev sahibi olma, eğitim düzeyi, medeni durum olarak belirlenmiştir (Grable and Joo, 2004). Çalışmada çevresel faktörlerin, biyopsikososyal faktörlere göre risk toleransı üzerinde daha fazla etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Yüksek risk toleransı, lisans düzeyi ve üstü eğitime sahip, bekar, varlık düzeyi yüksek, hane halkı geliri fazla, finansal bilgi ve özsaygı düzeyi yüksek bireylerle ilişkilendirilmiştir. Biyopsikososyal ve çevresel faktörler kontrol altında tutulduğunda, ruh hali ve hislerin finansal risk toleransına etkisi incelenmiş, ruh halinin önemli bir belirleyici olduğu bulunmuştur (Grable and Roszkowski, 2008). Diğer demografik faktörler kontrol altındayken ebeveyn, çocuk ve eşler, finansal eğitim ve risk toleransı arasındaki bağlantıyı inceleyen çalışmada, kadınların eşlerinden daha az risk toleranslı olduğu açıklanmıştır (Ryack, 2011). Gilliam ve diğerleri, 2008' de eşlerin finansal risk toleransında, kadın ve erkeklerin finansal risk toleransını tahmin eden önceki çalışmaları desteklemektedir. Her ne kadar kadınların risk toleransı ve eğitim düzeyi önceki çalışmalarla tutarlı olsa da bireylerin yüksek eğitim düzeyinde yüksek risk toleransı gösterdiği bulunmuştur. Bulgular ayrıca yüksek eğitim düzeyindeki kadınların kocalarına nazaran daha düşük risk toleransı gösterdiğini ifade etmektedir. Lisedeki finansal eğitim, kolej öğrencilerinin finansal risk toleransında önemli bir belirleyici olmuş, eğitim alanlar daha yüksek risk toleransı göstermiştir (Gilliam et al., 2008).

Finansal risk toleransının demografik faktörler açısından literatür incelemesi yapıldığında cinsiyet, yaş, medeni durum, bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı, gelir, varlık düzeyi, eğitim ve finansal bilginin, finansal risk toleransı üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Cinsiyet ve risk toleransı ilişkisi ile ilgili çok sayıda araştırma mevcuttur. Erkeklerin kadınlardan daha yüksek finansal risk toleransı gösterdiğine dair çok sayıda bulgu vardır (Bernasek and Shwiff, 2001; Gibson et al., 2013; Gilliam et al., 2010; Grable, 2000; Grable et al., 2004; Grable and Joo, 2000; Hallahan et al., 2004; Hanna and Lindamood, 2004). Çalışmalar ayrıca finansal risk toleransının yaşa bağlı olarak düştüğünü göstermektedir (Hanna and Lindamood, 2004; Faff et al., 2009; Van de Venter and Michayluk, 2007). Bekar bireylerin, evlilere nazaran daha yüksek finansal risk toleranslı olduğu raporlanmıştır (Grable and Joo, 2004; Hallahan et al., 2004; Yao et al., 2004). Hem cinsiyet hem medeni durum birlikte değerlendirildiğinde, bekar erkekler, bekar kadınlara göre daha yüksek finansal risk toleransı göstermiştir (Bernasek and Shwiff, 2001). Bakmakla yükümlü olunan kişi sayısı arttıkça, bireylerin finansal risk toleransı azalmıştır (Faff et al., 2009; Hallahan et al., 2004). Yüksek gelir ve varlık düzeyi, bireylerin finansal risk toleransını arttırmıştır (Grable, 2000; Grable et al., 2004; Grable and Joo, 2004; Hallahan et al., 2004; Yao et al., 2004). Eğitim düzeyi ve finansal bilgi ise bireysel yatırımcının finansal risk toleransı üzerinde pozitif etkiye sahiptir (Grable, 2000; Grable and Joo, 2000, 2004; Hallahan et al., 2004; Van de Venter and Michayluk, 2007; Yao et al., 2004).

Bireylerin finansal risk toleransını ve finansal davranışlarını etkileyen pek çok faktör mevcuttur. Bu faktörlerden biri olan kontrol odağı, olayların sonuçlarının talih, şans ve kader gibi dışsal faktörlerle ilişkilendirilme derecesi olarak ifade edilmektedir. Diğer değişkenler sabit tutulduğunda, içsel kontrol odağı, finansal bilgi ve cinsiyetin, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etkisi vardır (Grable and Joo, 2000).

Finansal risk toleransı ve finansal davranışları etkileyen bir diğer faktör kişilik özellikleridir. Kişilik özellikleri, bireye özgü düşünceler, duygular, güdüler ve davranışlarından oluşan değişmez bir bütündür (McCrae and John, 1992). Goldberg (1990), kişilik özellikleriyle ilgili çalışmaların beş güçlü faktör çerçevesinde yürütülen araştırmalar doğrultusunda yapılacağını açıklamaktadır (Goldberg, 1990). Bireysel yatırımcının kişilik özellikleri, psikolojik eğilimleri ve finansal risk toleransının bir anketle incelendiği çalışmanın sonucunda, yatırımcıların kişilik özellikleri ile karşılaşılan psikolojik eğilimler arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve kişilik özelliklerinin, finansal risk toleransını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Kubilay and

Bayrakdaroglu, 2016). Kişilik özelliklerinin boyutları ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkinin araştırıldığı çalışmalar incelendiğinde, dışadönüklük ve deneyime açıklık boyutlarının, finansal risk toleransı ile olumlu ilişki gösterdiği, diğer boyutlarda anlamlı ilişkiler gözlenmediği belirtilmiştir (Pak and Mahmood, 2015).

Kişilik özellikleri gibi finansal risk toleransı üzerinde etkisi araştırılan psikolojik faktörlerden bir diğeri duygusal zekâdır. Duygusal zekânın, finansal risk toleransı ile ilişkisine dair çok fazla çalışma bulunmamaktadır. Yatırımcı davranışları üzerinde duygusal zekânın etkisini araştıran bir çalışmada, duygusal zekâ ile yatırım davranışları arasında pozitif bir ilişki olduğu bulgusu mevcuttur (Ameriks et al., 2009).

Finansal risk toleransı ile bireysel yatırımcıların demografik özellikleri, tutumları, karar verme stilleri ve kültürel etkileri araştırılan bir çalışmada; erkekler, ortaokul mezunu, miras beklentisi olan, başarılı ve ihtiyatlı bireyler ile pozitif ve negatif duyguların finansal risk toleransı ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Khan, 2017).

2.2. Finansal Davranış

Küreselleşme ve bilişim teknolojilerindeki gelişmeler; finansal piyasalarda, yatırım alternatiflerinde ve yatırımcı profilinde değişimlere, finansal ürün ve hizmetlerin karmaşıklaşmasına yol açarak, bireylerin finansal davranışını tahmin etmeye olan önemi arttırmıştır. Bazı yazarlar tarafından finansal davranış kavramı, bireyin sahip olduğu finans bilgisi, motivasyon, risk toleransı, harcama eğilimi, tasarruf eğilimi gibi psikolojik değişkenlerden oluşmaktadır (Allgood and Walstad, 2011).

Yapılan bir çalışmada finansal davranış; nakit yönetimi, kredi yönetimi, tasarruf ve yatırım olarak dört temel alt faktöre ayrılmıştır (Hilgert et al., 2003). Bu çalışmanın bulguları, dört temel faktöre ayrılan finansal davranışların hiyerarşik olabileceğini düşündürmektedir. Örneğin, nakdi kısıtlı tüketiciler nakit akışı yönetimi uygulamalarına girebilir ve kredi alabilirken, tasarruf ve yatırım yapamamaktadırlar.

Bir bireyin finansal olarak ne kadar sorumlu ve öngörü sahibi olduğunu anlamak için, portföyündeki finansal ürün türlerinin incelenmesi önerilmektedir. Bu sayede yatırımcıların finansal ürünlere olan bağlılıkları, kişisel mali kaynakları ve bunları ne kadar iyi yönettikleri tespit edilebilmektedir. Bu sonuçlar, yatırımcıların bütçeleme, harcama kontrolü, sorumlu finansal davranışlar gösterme eylemlerinden

kaynaklanmaktadır (Perry and Morris, 2005). Finansal bilgi, kontrol odağı ve gelir gibi değişkenlerin finansal davranışa etkilerinin incelendiği başka bir çalışmada, finansal bilgi ve kontrol odağının finansal davranışı etkilediği ancak gelirin aynı etkiyi sağlamadığı ifade edilmiştir (Arifin, 2017).

Tasarruf davranışı üzerinde düşük finansal okuryazarlık ve eğitim eksikliğinin etkisini ölçmeyi amaçlayan çalışmalarda, çeşitli kanıtlar elde edilmiştir. Çalışmanın bulguları, finansal eğitimler yoluyla, gelirlerindeki ani kayıplar için ihtiyaç duyacakları özel tasarrufların yanında emekliliğe dönük tasarrufların da arttırılması gerekliliği şeklindedir (Lusardi, 2008b).

Finansal okuryazarlık alanında yapılan çalışmalar erken yaşta edinilen finansal bilgilerin, sonraki finansal davranışları etkileyebileceğini ileri sürmüştür. Kişisel finansal eğitim veren devletlerde okula devam eden yetişkinlerin, en yüksek kazanç dönemlerinde (35-49 yaş), eğitimi almayan yetişkinlere oranla daha sorumlu finansal davranışlar sergiledikleri tespit edilmiştir (Bernheim et al., 2001).

Finansal okuryazarlığın ve finansal tutumun, bireysel yatırımcının borçlanma davranışına etkilerinin incelendiği çalışmanın sonuçları, erkek ve kadınlarda anlamlı bir fark olmadığını ortaya koymaktadır. Ortalama finansal okuryazarlık seviyesinde bulunan bireylerin, güçlü finansal tutuma sahip olduklarında kredi kartı borçlanmasına daha az eğilimli olduğuna dair önemli bir bulgu ileri sürülmüştür (İbrahim and Alqaydi, 2013).

Üniversite öğrencilerinin finansal tutum ve davranışlarının; finansal bilgi düzeyleri ve sosyodemografik özellikleri ile ilişkili olup olmadığını araştırmak amacıyla bir çalışma yapılmıştır. “Finansal Okuryazarlık Tutum ve Davranış Ölçeği” ve alt boyutları ile katılımcıların finansal bilgi düzeyleri ve sosyodemografik değişkenler arasında anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Çalışmanın sonuçlarında, harcamaya yönelik davranışların ve finansa yönelik ilginin düşük olduğu; harcama ve tasarrufla ilgili tutum ve algının ise orta düzeyde olduğu görülmüştür (Sarıgül, 2015). Buna ilaveten; öğrencilerin finansal bilgi düzeyi arttıkça harcamaya yönelik davranışlarının dengelendiği ve finansal konulara ilgilerinin arttığını; finansal bilgi seviyesi yüksek olan öğrencilerin orta ve yüksek bilgiye sahip öğrencilere kıyasla finansal tutumlarının daha pozitif olduğu ve finansal konuları daha gerçekçi algıladığı ifade edilmiştir (Sarıgül, 2015).

Bir başka araştırmada, hane halkının finansal davranışları ve finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki ilişkilerin belirlenmesi ile bireylerin finansal

okuryazarlık düzeylerinin tasarruf ve borçlanma davranışına etki edip etmediği araştırılmıştır, Finansal okuryazarlık düzeyinin borçlanma davranışına herhangi bir etkisi olmadığı ancak finansal okuryazarlığın, tasarruf davranışı üzerinde etkisi bulunduğu tespit edilmiştir (Güler and Tunahan, 2017).

Kişilik özellikleri, finansal risk toleransı ve finansal davranış ilişkisinin araştırıldığı makale sonucunda, kişilik özellikleri ile finansal risk toleransı arasında bir ilişki mevcutken, finansal davranış üzerindeki kişilik özelliklerinin etkisi finansal risk toleransı dolayısıyla dolaylı olmaktadır. Makale ayrıca özel bir kişiliğe sahip bireylerin farklı finansal risk tolerans seviyeleri gösterdiği ve sonuçta farklı tasarruf ve birikim miktarları gibi finansal davranışları etkilediğini tespit etmiştir. Bu sonuç, finansal risk toleransı ve finansal davranış arasındaki psikolojik faktörlere yönelik araştırmaları teşvik etmektedir (Pinjisakikool, 2018).

2.3. Finansal Tutum

Tutum, latince kökenli bir kavramdır ve “harekete hazır” anlamına gelmektedir (Tavşancıl, 2006). Türk Dil Kurumu’na göre ise tutum; tutulan yol, tavır olarak tanımlanmaktadır (Web 4).

Bu tanımlardan yola çıkılarak tutum, davranışlarla uyumlu olarak onları harekete geçiren ve süreklilik gösteren bir kavram olarak ifade edilebilir. Bu kapsamda finansal tutum, finansal konularla, finansal ürün ve hizmetlerle ilgili tutumlarla ilişkilendirilebilir.

Finansal tutum, bireylerin uzun vadeli olarak tasarruf ve harcamaları kapsayan finansal davranışları harekete geçiren tavırlar olarak ifade edilmektedir (Gönen and Özmete, 2007).

Finansal tutumun doğuştan kazanılan bir özellik olduğu düşünülmeyle beraber para yönetimine ilişkin bilgilerin çocukluk çağında öğrenildiği ifade edilmektedir (Hıra, 1997). Genç bireylerin finansal tutumlarının ailelerinden etkilendiği, sonrasında yakın arkadaşları vasıtasıyla şekillenerek, bireylerin gelecekteki finansal davranışa ilişkin kararlarını etkilediği belirtilmektedir (Hıra, 1997).

2.4. Güven

Güven; başka kişilerin niyet ve davranışlarının olumlu beklentilerine dayanılarak zafiyetini kabul etme niyetini içeren psikolojik bir kavramdır (Rousseau et al., 1998). Güven, finansal risk toleransının ve finansal davranışın önemli belirleyicilerinden biridir. Finansal bağlamda güven, bireylerin finansal servis sağlayıcıları olarak finansal hizmetler sektörüne, finansal aracılara, finans profesyonellerine, finansal piyasalara, finansal kuruluşlara, hükümete ve bankalara duyduğu güvendir.

Ekonominin içinde bulunduğu durgunluk dönemleri, finansal krizler, bireylerin karşı karşıya kalabileceği boşanma riski, sağlıkta bozulma ve akrabaların işsizliği gibi çeşitli durumsal faktörler tasarrufları ve finansal davranışları etkilemektedir (Alessie and Teppa, 2010; Fisher et al., 2010). Bu nedenle, yüksek güven düzeyinin daha büyük finansal risk toleransını öngördüğü ifade edilmektedir (Magendans et al., 2017). Araştırmada, güvenin finansal risk toleransı üzerindeki etkisine yönelik oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir:

Hipotez 1: Güven, finansal risk toleransına pozitif etki etmektedir.

2.5. Finansal Okuryazarlık

Finansal okuryazarlık, son yıllarda politika yapıcıların, ekonomistlerin ve akademisyenlerin gündeminde olan ve güncelliğini koruyan bir konudur. Kredi kartı borcu raporlarındaki yüksek oranlar, düşük ve negatif tasarruf oranları ve artan kişisel iflaslar, devletleri finansal eğitim politikalarına yönelmeye itmiştir (Bernheim et al., 2001).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, bireylerin finansal kavramlar konusunda bilgi edinmesini, risk ve alternatifler arasından seçim yapabilecek bilgi birikimine sahip olmasını temin eden finansal refahı arttırma süreci olarak finansal okuryazarlığı tanımlamıştır (Lusardi, 2006).

Finansal okuryazarlık, finansal kavramlar ve uygulamalarla ilgili finansal bilinç ve anlayış geliştirme olarak tanımlanabilir. Finansal bilgiden daha geniş kapsamlı olan finansal okuryazarlık; bireylerin finansal konularda rasyonel kararlar verebilmesini

sağlayan finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış gibi üç ana bileşenden oluşan yeterlilik düzeyi olarak açıklanmaktadır (Potrich et al., 2016). Tez araştırmasında ise finansal okuryazarlık kavramı, finansal bilgiyi ifade etmektedir.

Finansal okuryazarlık literatüründe yapılan çalışmalar, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerini tespit etmek amaçlıdır (Bernheim and Garrett, 2003; Chen et al., 1998; Fettahoğlu, 2015; Lusardi, 2008a; Lusardi and Mitchell, 2014). Finansal okuryazarlık düzeyi, bireylerin emeklilik planlaması, kredi/kredi kartı kullanımı gibi finansal davranışlarında önemli etkilere sahiptir (Allgood and Walstad, 2013; Lusardi and Mitchell, 2007; Van Rooij et al., 2012).

Finansal okuryazarlık düzeyleri bakımından kadın ve erkekler arasında karşılaştırma yapıldığında ve temel finansal kavramların bilgisini ölçen sorulara cevap verilmesi istendiğinde, kadınlar finansal okuryazarlık değerlendirmelerine göre erkeklerden daha düşük puanlar almaktadırlar (Lusardi and Mitchell, 2017). Kadınlar, erkeklerden daha uzun yaşamakta ve dul olarak zaman geçirebilmekte olduğundan, kadınların finansal okuryazarlığının iyileştirilmesi, onların emekliliğe hazırlanmasına ve mali güvenliğinin desteklenmesine yardımcı olmada oldukça önemlidir (Lusardi and Mitchell, 2017).

Finansal okuryazarlığın, öğrenciler üzerindeki etkisinin incelendiği çalışmalar da mevcuttur (Alkaya and Yağlı, 2015; Başarır and Sarıhan, 2017; Kılıç et al., 2015; Temizel and Bayram, 2011; Sarıgül, 2015). Bu çalışmalar sonucunda farklı demografik özelliklere sahip öğrencilerin, finansal okuryazarlık düzeylerinin de farklılık gösterdiği ifade edilmiştir.

Finansal okuryazarlığın belirleyicilerinden cinsiyet, eğitim, tecrübe, gelir gibi demografik faktörlerin finansal okuryazarlıkla ilişkisini açıklamaya odaklanan bir literatür vardır (Hassan Al-Tamimi and Anood Bin Kalli, 2009; Lusardi and Mitchell, 2008; Müller and Weber, 2010). Düşük finansal okuryazarlığın çoğunlukla kadınlarda, yeterli deneyime sahip olmayan genç bireylerde görüldüğü raporlanmıştır (Chen et al., 1998). Finansal okuryazarlık seviyesi düşük olan hane halkının emeklilik planlaması yapma eğiliminin de az olduğu diğer bir çalışmada belirtilmiştir (Lusardi and Mitchell, 2007).

Finansal okuryazarlık seviyesini etkileyen demografik ve sosyoekonomik faktörleri inceleyen bir çalışmada, Malezya ve Birleşik Krallık'ın finansal okuryazarlık düzeyleri karşılaştırıldığında, her iki ülkedeki finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olduğu ve gerekli tedbirlerin alınması gerektiği ifade edilmiştir (Janor et al., 2016).

Demografik, ekonomik, sosyal ve psikolojik faktörlerin, finansal okuryazarlık kavramının ana belirleyicileri olduğu ve finansal okuryazarlığın, yatırım kararları üzerinde sonuçları olduğu belirtilmiştir (Janor et al., 2016).

Sosyal bilimler alanında yapılan çalışmalarda, bireylerin finansal kararları, duygular göz ardı edilerek sadece akılla çözülmeye çalışıldığında, beklenmedik sonuçlar elde edilmiş ve bu sonuçların, bireylerin etkisinde kaldığı davranışsal eğilimlerden kaynaklandığı ifade edilmiştir. Bireysel yatırımcıların, davranışsal eğilimleri üzerindeki finansal okuryazarlık etkisini araştıran bir çalışmada, katılımcıların yarısının düşük finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğunu, ana bilgi kaynaklarının ebeveynleri ile arkadaşları olduğu ve yüksek düzeyde davranışsal eğilimlere maruz kaldıkları ifade edilmiştir. Bu eğilimlerin bazılarının finansal okuryazarlık düzeyinden bağımsız olduğunu ancak finansal okuryazarlık düzeyi ve diğer eğilimler arasında anlamlı ilişkiler olduğu belirtilmiştir (Ateş et al., 2016).

Finansal okuryazarlıkla ilgili çoğu çalışma, finansal okuryazarlık ile finansal risk toleransı arasında olumlu bir ilişki olduğunu tespit etmektedir (Grable, 2000; Grable and Joo, 1999; Nguyen, 2015). Bu kapsamda, finansal okuryazarlık ve finansal risk toleransı ilişkisine yönelik olarak geliştirilen hipotez aşağıdaki gibidir:

Hipotez 2: Finansal okuryazarlık, finansal risk toleransını pozitif etkilemektedir.

Ekonomik hayatta kişisel borç, bireylerin ödenmemiş borçlarına verilen addır. Bireylerin kişisel borç düzeyleri tüketim alışkanlıkları doğrultusunda değişim göstermektedir. Birleşik Arap Emirlikleri'nde yaşayan bireylerin kişisel borçları üzerindeki finansal okuryazarlık etkisinin incelendiği bir makalede, ortalama finansal okuryazarlık seviyesi tespit edilmiş bireylerde, erkek ve kadınlar arasında anlamlı bir fark belirtilmemiştir. Sonuçlar ayrıca güçlü finansal tutuma sahip bireylerin kredi kartı borçlanmasına daha az eğilimli olduğunu göstermektedir (Ibrahim and Alqaydi, 2013).

Finansal tutuma ilişkin yapılan bir çalışmada, bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin düşük olduğu tespit edilmiştir (Er and Çetintaş, 2018). Bu kapsamda, negatif kredi kartı kullanım alışkanlıkları, tasarruf eğilimleri, gelir azalışının tolere edilememesi, uzun vadede finansal planlama alışkanlığının yokluğu, risk alma isteksizliği, finansal tutum ve davranış açısından önemli eksiklikler olarak ortaya çıkmıştır (Er and Çetintaş, 2018). Bu doğrultuda finansal okuryazarlık ve finansal tutum ilişkisine yönelik olarak geliştirilen hipotez aşağıdaki şekildedir:

Hipotez 3: Finansal okuryazarlık, finansal tutumu pozitif etkilemektedir.

Finansal eğitim, bireylerin finansal kararlarında belirsizlik ortamına ve finansal konulardaki artan karmaşıklığa çözüm için gerekli bir araç olarak tanımlanabilir. Buna karşın finansal okuryazarlık ve finansal eğitimin, finansal davranışlara ilişkin bir meta-analizin yürütüldüğü bir çalışmada, finansal okuryazarlığı iyileştirmeye yönelik müdahalelerin, düşük gelirli örneklerde, finansal davranışlardaki varyansın sadece % 0.1'ini açıkladığı görülmüştür (Fernandes et al., 2013). Finansal okuryazarlığı ölçen korelasyon çalışmalarında, finansal davranışlarla daha güçlü ilişkiler kurulmasına rağmen finansal eğitimin de zamanla bozulduğu, daha sonra davranış üzerinde ihmal edilebilir etkiler oluşturduğu ifade edilmiştir (Fernandes et al., 2014).

Finansal okuryazarlığın, tasarruf ve yatırım davranışları üzerindeki etkisi incelendiğinde, bireylerin daha yüksek getirili varlıklara erişmek için finansal bilgiye yatırım yapmayı tercih etmeleri önerilmektedir (Delavande et al., 2008). Bu sayede daha iyi performans gösteren varlıkları tespit edecek ve/veya yatırım harcamalarını azaltabilecek finansal danışmanları işe almaları söz konusu olacaktır (Delavande et al., 2008). Bir diğer çalışmada, finansal okuryazarlığın ve servetin yaşam döngüsü üzerinde güçlü bir şekilde ilişkili olacağı, emekliliğe etki edeceği öngörülmektedir (Jappelli and Padula, 2013). Jappelli ve Padula (2013) çalışmada; cömert sosyal güvenlik yardımları olan ülkelerde, zenginliği korumak ve arttırmak için daha az teşvik olacağı ve finansal okuryazarlığa yatırım yapmak için daha az neden olacağını öne sürmektedir. Bernheim, 2001' de finansal okuryazarlığın, tasarruf davranışını arttırdığını bulmuştur. Planlı davranış teorisine göre finansal davranışın en önemli belirleyicisi olan niyet değişkeni üzerinde önemli etkileri olan finansal okuryazarlık kavramı için geliştirilen hipotez aşağıda sunulmuştur.

Hipotez 4: Finansal okuryazarlık, finansal davranışa yönelik niyeti pozitif etkilemektedir.

2.6. Kontrol Odağı

Bir olayın sonuçları, şans ve kaderin sonucu, diğer güçlerin kontrolü ve onu çevreleyen güçlerden, karmaşıklık nedeniyle tahmin edilemez bir şekilde yorumlanırsa dışsal kontrol olarak değerlendirilmektedir (Rotter, 1966). Ancak kişi olayın kendisine bağlı olduğunu davranış veya kendi nispeten kalıcı özellikleri nedeniyle algılayorsa, bu iç kontrol odağı olarak kabul edilmektedir (Rotter, 1966).

Kontrol odağı, olayların çıktılarını dışsal faktörlere (talih, şans, kader) ya da bireyin kendi eylemlerine ilişkilendirme derecesini temsil eder. Bireyler bu kontrolün ya kendi içsel özelliklerinden kaynaklandığını ya da başkaları, başka olay ve durumlar tarafından kontrol edildiğini düşünmektedirler. Her şeyin kendi kontrolü altında olduğuna inanarak, başına gelen her şeyi kendi çalışması ve başarısına atfeden bireyler iç kontrol odaklı bireylerken; tüm olayları şansa, kadere ve çevresinde olup bitenlere, koşullara bağlayan bireyler dış kontrol odaklı bireylerdir. İç kontrol odağına sahip bireyler dış kontrol odağına sahip bireylerden daha motive, daha fazla sorumluluğu olan finansal davranış göstermede, daha fazla istekli bulunmuştur (Perry and Morris, 2005).

İçsel ve dışsal kontrol odağı psikolojik bir değişken olarak araştırmalarda kullanılmaktadır. Psikolojik ve bireysel bir faktör olarak kontrol odağının, finansal bilgi ve cinsiyet değişkenlerinin finansal risk toleransı açıklayıcılarında olduğu belirtilmiştir (Grable and Joo, 2000). Bu çalışmada, içsel kontrol odağının finansal risk toleransını tahmin gücü diğer değişkenlerden fazla görülmüştür. Ek olarak, bireysel yatırımcının sorumlu finansal davranışında içsel kontrol odağının etkisi olduğu ifade edilmiştir (Perry and Morris, 2005). Bu kapsamda hipotez aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

Hipotez 5: İçsel kontrol odağı, finansal risk toleransını pozitif etkilemektedir.

2.7. Kişilik Özellikleri

Allport, (1937) kişiliği, dinamik bir psikofizyolojik sistem içerisindeki bireyin kendine özgü oluşturduğu bir uyum süreci olarak ifade etmektedir. Bu kapsamda kişilik, bireyin belirgin özellik, manevi ve ruhsal niteliklerinin bütünüdür.

Kişilik, kısmen genetik olarak ebeveynlerden miras alınır (Raheja and Dhiman, 2017). Ancak sosyal çevre, aile, coğrafi ve fiziksel koşullar gibi birçok faktör kişilik gelişiminde etkili olabilir. Bu nedenle, bireylerin aynı olaylara karşı farklı algılar veya çözümler geliştirmelerinin temel nedenlerinden biri, farklı kişilik özelliklerine sahip olmalarıdır (Erkuş and Tabak, 2009).

Araştırmacılar kişiliği açıklarken çeşitli boyutlar tespit etmiştir. Tez araştırmasında kullanılan Beş Faktör Kişilik Modeli, sözlükte yer alan sıfatlar temel alınarak, beş güçlü faktör çerçevesinde kişilik araştırmalarının organize edilmesi ile

oluşturulmuştur (Goldberg, 1990). Bu modelin ilk aşaması dışadönüklüktür (extraversion). Dışadönük bireyler; aktif, konuşkan, iyimser, risk alabilen, duygularını gösteren bireylerdir. Modelin ikinci aşaması uyumluluktur (agreeableness). Bu kişilik özelliğinde başkalarıyla birlikte olma, saygılı, arkadaş canlısı, yardımsever ve cömert olma özellikleri ön plandadır (Deniz and Erciş, 2008). Modelin üçüncü aşaması sorumluluktur (conscientiousness). Bu bireyler, planlı ve sabırlı bireylerdir. Aynı zamanda sorumlu bireyler, diğer insanlar tarafından zeki ve güvenilir olarak da bilinmektedir. Modelin dördüncü aşaması duygusal dengelilik (emotional stability) veya zıttı olan nevrotiklik (neuroticism). Nevrotiklik bireyler için olumsuz bir özelliği ifade etmektedir. Yüksek nevrotiklik derecesine sahip birey olumsuz duyguların etkisinde kalarak öfkeli, suçlu kontrollü davranış sergilemede ve stresle mücadelede başarısız bireyler olduğu ifade edilmektedir (Ordun, 2004). Modelin son aşaması olan açıklık (openness) ya da deneyime açık olma boyutu, hayal kurmayı, estetiği, duygu ve düşünceleri içermektedir (Çınar, 2011). Deneyime açık olmayan bireyler genellikle daha dar görüşlü ve gelenekseldir. Yeni bir deneyim yaşamak, risk almayı içerdiği için bilişsel bir uyarıcı olarak görülebilir (McCrae and Costa, 1997).

Kişilik genel olarak tutum ve davranışlarla ilişkilendirilse de sınırlı sayıda çalışma kişiliğin finansal konular üzerindeki etkisine odaklanmaktadır. Bu kapsamda, kişilik özelliklerinin, finansal risk toleransı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Farklı kişilik özelliklerine sahip bireylerin, farklı finansal risk tolerans seviyelerine sahip olduğu ve farklı kişilik özelliklerinin, finansal davranış farklı tasarruf miktarları şeklinde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Pinjisakikool, 2018). Bu temel bulgu, diğer yandan, finansal risk toleransı ve finansal davranış arasındaki psikolojik faktörlerin daha fazla araştırılmasını teşvik etmektedir (Pinjisakikool, 2018). Çalışmalar kişilik ile finansal risk toleransı arasındaki ilişkiyi araştırıldığında, dışadönüklük ve deneyime açıklık ile finansal risk toleransı ile arasında anlamlı bir ilişki olduğu belirtilmiştir (Pak and Mahmood, 2015). Bir diğer çalışma ise, kişiliğin seçim davranışını hem doğrudan hem de algılanan maliyet ve faydalar yoluyla etkilediğini bulmuştur (Soane et al., 2010). Literatür bulguları doğrultusunda, kişilik özellikleri ve finansal risk toleransına ilişkin geliştirilen hipotez aşağıda sunulmuştur.

Hipotez 6: Kişilik özellikleri, finansal risk toleransını pozitif etkilemektedir.

Deneyisel varlık piyasasında dışadönüklük ve nevrotiklik derecelerinin karar verme süreçlerine etkilerinin incelendiği bir çalışmada, dışadönüklük ve nevrotikliğin, bireylerin finansal kararlarını önemli ölçüde etkilediği, nevrotiklik

derecesi az olan bireyin, finansal portföylerinde daha fazla nevrotik bireyden daha çok riskli varlığa sahip olduğunu raporlamıştır (Oehler et al., 2018).

Bireysel yatırımcının kişilik özelliklerinin bilgi edinme ile hisse senedi alım satım davranışı arasındaki ilişkiyi etkileyip etkilemediğini inceleyen çalışmaya göre hisse senedi alım satım davranışları arasındaki ilişkiyi kişilik özelliklerinin yönlendirdiği, sorumlu, dışa dönük ve uyumlu kişilik özelliklerine sahip yatırımcıların alım satım sıklığını artırma eğiliminde olduğu bulunmuştur (Tauni et al., 2017).

Finansal risk tutumu ve kişilik özellikleri ilişkisinin araştırıldığı bir çalışmada, pozitif etki tespit edilmiştir. Çalışmada kişilik özelliklerinin, finansal risk tutumu üzerinde duygulardan daha çok etkiye sahip olduğu bulunmuştur. Bu kapsamda geliştirilen hipotez;

Hipotez 7: Kişilik özellikleri, finansal tutumu pozitif etkilemektedir.

Kişilik özelliklerinin, finansal tutum ve davranışlar üzerindeki etkilerinin incelendiği çalışmalarda mevcuttur. Bu çalışmalarda kişilik özelliklerinin alt boyutları ele alındığında; uyumluluk, deneyime açıklık ve nevrotiklik önemli etkiye sahipken, dışa dönüklüğün tasarruf davranışlarını daha çok etkilediği aynı zamanda sorumluluk ve dışa dönüklüğün tasarruf ve borçlanma davranışlarını diğerlerinden daha fazla etkilediği belirtilmiştir (Davey and George, 2010). Buna ilaveten kişilik özelliklerinin, dışadönüklük ve deneyime açıklık boyutlarının, bireylerin finansal davranışları üzerinde anlamlı etki gösterdiği bulunmuştur (Özer and Mutlu, 2019). Planlı davranış teorisine göre davranışın önemli belirleyicisi olan niyete ilişkin geliştirilen hipotez şu şekildedir.

Hipotez 8: Kişilik özellikleri, finansal davranışa yönelik niyeti pozitif etkilemektedir.

2.8. Duygusal Zekâ

Duygusal zekâ, bir kişinin duygularını uygun ve etkili bir şekilde ifade edebilmesi için duygularını yönetme yeteneğidir (Goleman, 2005). Duygusal zekâyı sosyal zekânın alt kümesi olarak tanımlayan Salovey ve Mayer, 1990' daki araştırmalarında, duygusal zekânın, kişinin kendisinin ve başkalarının duygularını izleme yeteneği olduğunu belirtmiştir (Salovey and Mayer, 1990).

Duygu ve zekâ gibi farklı özelliklere sahip iki kavramdan oluşan duygusal zekâ mantıklı fikirler üretme, doğru karar verme ve diğer insanlarla iletişim kurma

becerisinin bileşimidir (Abdul and Ehiobuche, 2011). Duygusal zekâ, bireylerin yaşamları süresince verecekleri kararlarda büyük önem taşımaktadır. Harcamalarını dikkatli yapmak, borç ve kredilerini yönetebilmek, tasarruf edebilmek ve tasarruflarını yatırıma dönüştürmek isteyen bireysel yatırımcılar, finansal kararlarında duygularından önemli derecede etkilenmektedir.

Küreselleşme süreci sonrasında tüm dünyada gerçekleşen finansal krizlerin, finansal piyasaların geleceğine olan güven açısından, yatırımcılar üzerinde bıraktığı olumsuz etkiler mevcuttur. Bu olumsuzluklar, yatırımcıların kararlarını ve davranışlarını etkileyen faktörleri araştıran alternatif yaklaşımları ön plana çıkarmıştır. Bu çerçevede geleneksel yaklaşımların aksine, yatırımcıların irrasyonel olduğunu ve piyasadaki hareketlerin her zaman rasyonel nedenlerle oluşmayacağını savunan davranışsal finans teorisi kabul görmeye başlamıştır. Bu kapsamda, yatırımcının, yatırım bilgisinin yanında kendi duygularının yönetimini de öğrenmesi önem kazanmıştır.

Duygu ve zekâ gibi bireyler için büyük öneme sahip iki temel kavramdan oluşan duygusal zekâyâ yönelik tanımlar, araştırmacılar tarafından yetenek modeli, karma model ve özellik modeli olmak üzere üç sınıfta toplanmaktadır. Tez araştırmasında, bireyin duygusal yeteneklerinin geliştirilebilir olduğunu savunan ve literatürde bir çok araştırma da temel alınmış, yetenek tabanlı duygusal zekâ modeli kullanılmıştır (Salovey and Mayer, 1990). Kendi duygularının değerlendirilmesi (SEA); başkalarının duygularının değerlendirilmesi (OEA); duygu kullanımı (UOE); duyguların düzenlenmesi (ROE) olarak belirlenen bu dört boyutun, bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranışı üzerindeki etkisi incelenmektedir.

Duygusal zekâ ile ilişkili olarak literatürde yer alan çok sayıda çalışma mevcuttur. Literatürde duygusal zekanın farklı alanlarda önemli etkiler gösterdiği tespit edilmiştir. Bu farklı alanlarda yapılan çalışmalar; duygusal zekanın, çatışma yönetiminin tüm alanlarında etkili olduğunu (Yaşlıoğlu, M., Pekdemir, I., and Toplu, 2013), yüksek duygusal zeka düzeyinin daha yüksek liderlik etkinliği ile ilişkili olduğunu (Rosete and Ciarrochi, 2005) ifade etmektedir. Tüketici karar verme alanında ise duygusal zekanın, tüketicinin satın alma niyeti üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bulunmuştur (Kidwell et al., 2008). Ayrıca iş performansı (Jorfi et al., 2010) ve örgütsel değişim (Vakola et al., 2004) alanlarında da duygusal zekânın anlamlı etkileri gözlenmiştir.

Duygusal zekânın, finansal konulardaki etkisini incelemeye yönelik çok fazla araştırma bulunmamaktadır. Yapılan çalışmalar, duyguların finansal karar verme üzerindeki rolüne odaklanan bilgileri literatüre kazandırmıştır. Araştırmacılar tarafından duygusal zekâ düzeyi yüksek olan yatırımcıların iyi performans gösterdiklerine dair bulgular ortaya konmuştur (Ameriks et al., 2009)..Duygusal zekanın risk alma üzerindeki etkisini inceleyen bir çalışmada, yüksek duygusal zekaya sahip kişilerin, düşük duygusal zekaya sahip kişilere göre yatırım yaparken riskleri kabul etmeye daha istekli olması gerektiği varsayılmıştır (Rubaltelli et al., 2005). Bir diğer çalışma duygusal zekayı risk almanın önemli bir belirleyicisi olduğunu belirtmiştir (Buccioli et al., 2021).

Bu çalışmalar ışığında, bu çalışmada duygusal zekânın finansal risk toleransı üzerindeki etkisine ilişkin aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 9: Duygusal zekâ, finansal risk toleransını pozitif etkilemektedir.

Literatürde, duygusal zekanın finansal tutum üzerindeki etkisine dair bir çalışma bulunmamaktadır. Yüksek duygusal zekâ gösteren bireylerin paraya daha az önem verdiği ve finans öğrencilerinin, farklı bölümlerde okuyan öğrencilere kıyasla daha yüksek risk alma ve yüksek duygusal zekâ özellikleri taşıdığı tespit edilmiştir (Sjöberg and Engelberg, 2009) Bu kapsamda, duygusal zeka ve finansal tutuma ilişkin aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

Hipotez 10: Duygusal zekâ, finansal tutumu pozitif etkilemektedir.

Bireysel finans yönetiminde yaşanan sıkıntılar, bireylerin finansal davranışlarını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu süreçte bireyin duygularını tanıyıp, yönetebilmesi olası finansal krizler için bireyi hazırlıklı hale getirmektedir. Duygusal zeka ile ilişkisi incelenen finansal çalışmalarda, duygusal zekanın yatırım kararlarında ve yatırım performansında etkili olduğu görülmektedir (Salovey ve Mayer, 1990; Ameriks, Wranik ve Salovey, 2009; Aydemir ve Aren,2017). Tez araştırmasından türetilerek hazırladığımız duygusal zekanın, finansal davranış üzerindeki etkisine yönelik bildiride finansal davranış üzerinde duygusal zekanın pozitif etkisi olduğuna dair bulgular sunulmuştur (Özer and Mutlu, 2019). Planlı davranış teorisine göre Niyetin davranışın belirleyicisi olmasından hareketle oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir.

Hipotez 11: Duygusal zekâ, finansal davranışa yönelik niyeti pozitif etkilemektedir.

2.9. Sübjektif Norm

Sübjektif norm, bireyin gerçekleştirilmesi beklenen davranışına ilişkin sosyal baskı gruplarının (aile, arkadaşlar, iş arkadaşları) düşüncelerini algılaması şeklinde tanımlanabilir (Ajzen, 1991; Fishbein and Ajzen, 1975; Armitage and Conner, 2001).

Gerçekleştirilmesi beklenen davranışla ilgili referans alınan grubun görüşleri sübjektif normu meydana getirmektedir (Ajzen, 1991). Sübjektif norm, referans grupların bireyin davranışına ilişkin algılarına yöneliktir (Fishbein and Ajzen, 1975). Literatürde yer alan çalışmalar, bireylerin davranışlarının referans grupların görüşleri doğrultusunda şekillendiği ve bu sayede bireylerin davranışlarını değiştirebilecekleri ifade edilmektedir (Ajzen, 1991). Fishbein and Ajzen (1975) bireylerin tercih ettiği davranışların, sübjektif norm tarafından etkilendiğini ifade etmiştir. Referans grubun olumlu tutum sergilemesi durumunda bireyin de bu davranış hakkında olumlu bir tutum geliştirmesi söz konusu olduğu gibi bunun tersi de mümkündür.

Sübjektif finansal norm ise, bireyin finansal davranışına ilişkin referans grupların düşüncelerinin algılanması olarak ifade edilmektedir. Yapılan çalışmalarda, sübjektif normların, emeklilik tasarrufu davranışı ve para yönetimi gibi finansal davranışları etkilediği belirtilmektedir (Croy, Gerrans and Speelman, 2010; Cude et al., 2006). Bu bilgiler ışığında hipotez aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

Hipotez 12: Sübjektif finansal normlar, finansal davranışa yönelik niyeti pozitif etkilemektedir.

2.10. Algılanan Finansal Davranış Kontrolü

Bireylerin bir davranışı gerçekleştirmeden önce davranışın ne tür sonuçları olabileceği konusunda düşündüklerinden yola çıkılarak, algılanan davranış kontrolü, kişinin sözü edilen davranışı, ne kadar kolay ya da zor bulduğu ile ilgili bulunmuştur.

Mantıklı Eylem Teorisi'ne dahil edilerek Planlı Davranış Teorisi'ni oluşturan bu değişken teoride oldukça önemli bir yere sahiptir. Niyet ve davranış üzerinde etkiye sahiptir (Ajzen, 1991). Bireyin sahip olduğu kaynak ve fırsatın büyüklüğü ve karşılaştığı engellerin azlığı, bireyin davranış üzerindeki algılanan kontrolünün ne derece büyük olduğunu göstermektedir (Ajzen, 1991).

Algılanan finansal davranış kontrolü, bir finansal davranışa ilişkin geliştirilen zorluk veya kolaylık algısı olarak tanımlanmaktadır. Algılanan davranış kontrolünün, aynı zamanda davranışın kontrol edilebilirliği konusundaki algıyı da içerdiği ifade edilmektedir (Linan and Chen, 2009).

Özetle, birey davranış konusunda ne kadar kontrole sahipse, davranışın gerçekleşme olasılığı o oranda yüksek olacaktır. Sözü edilen çalışmalardan yola çıkılarak, algılanan davranışsal kontrolün, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu bağlamda aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir.

Hipotez 13: Algılanan finansal davranış kontrolü, finansal davranışa yönelik niyeti pozitif etkilemektedir.

2.11. Finansal Davranışa Yönelik Niyet

Ajzen (1991)'e göre niyet, bireyin bir davranışı gerçekleştirme konusundaki istekliliği ve gösterdiği gayretin yoğunluğudur. Planlı davranış teorisi, birey davranışının belirleyicisi olarak bireyin davranışsal niyetini ele almaktadır.

Sosyal psikoloji temelli çoğu çalışma, davranış gerçekleşmeden önce niyetin oluştuğunu ifade etmektedir (Sayın Kocagöz, 2010). PDT' ye göre niyet, bir davranışın gerçekleşip gerçekleşmeyeceğinin tahminini ortaya koyar. Bireyin davranış üzerinde tam bir kontrole sahip olduğu durumlar ve fırsatlar ortaya çıktığında niyetin gerçekleşmesi söz konusu olur (Ajzen, 2006).

Finansal risk toleransının, bireyin finansal konularda alabileceği maksimum belirsizlik miktarı olarak finansal davranışlar üzerinde etki gösterdiğine dair çalışmalar mevcuttur (Ramu et al., 2021). Finansal gelecekleri açısından, tasarruf yapma sorumluluğu bireylere devredilmiş, bireylerin finansal risk toleranslarıyla tutarlı bir şekilde tasarruf etmeleri ve yatırım yapmaları önem kazanmıştır. Bu kapsamda oluşturulan hipotez aşağıdadır.

Hipotez 14: Finansal risk toleransı, finansal davranışı pozitif etkilemektedir.

Finansal davranışları eyleme geçiren finansal tutumlar, bireylerin finansal konulardaki isteklerini ortaya koymalarına yardımcı olmaktadır. Finansal tutumlar, olumlu veya olumsuz olarak sınıflandırılabilir. Olumlu finansal tutumlar, bireylerin finansal konularda başarı elde etmelerini sağlarken, olumsuz finansal tutumlar ise bireylerin finansal konularda başarısızlığa uğramasına neden olmaktadır (Onur ve

Nazik, 2014). Başka bir araştırma sonuçları, finansal bilgi ve finansal tutumun finansal yönetim davranışı üzerinde olumlu ve önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir (Agustina and Mardiana, 2020). Bu noktadan hareketle aşağıdaki hipotez oluşturulmuştur.

Hipotez 15: Finansal tutum, finansal davranışa yönelik niyeti pozitif etkilemektedir.

Niyetin, PDT’ de merkezi bir faktör olarak bireylerin belirli bir davranışı gerçekleştirmek için ne kadar istekli olduklarını göstermesi açısından davranış üzerinde doğrudan etkisi olduğu varsayılmaktadır (Ajzen, 1991; Armitage and Conner 2001). Bu kapsamda, davranışa yönelik niyetin gücü, davranışın performansını da o ölçüde etkilemektedir (Ajzen, 1991). Ancak iradi olmayan davranışlar için, kaynakların ve fırsatların (örneğin zaman, para) varlığı, muhtemelen davranışı gerçekleştirme yeteneğinde etkili olacaktır (Ajzen, 1991). Bu bilgiler eşliğinde, hipotezler aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur.

Hipotez 16: Finansal davranışa yönelik niyet, finansal davranışı pozitif etkilemektedir.

3. BİREYSEL YATIRIMCI DAVRANIŞININ AÇIKLANMASINDA KULLANILAN NİYET TEMELLİ TEORİLER

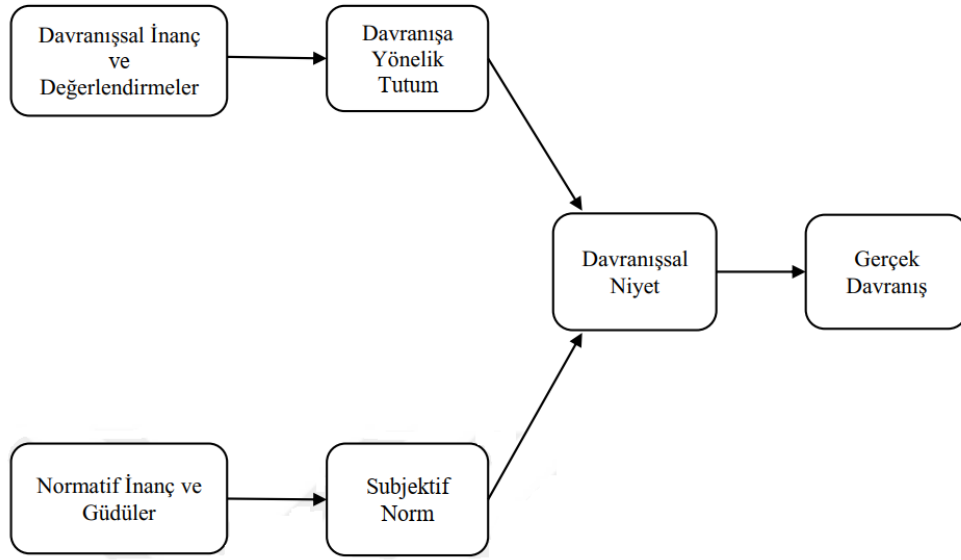
Bireylerin kendileri ve toplumla olan ilişkilerinde sergiledikleri tutum ve davranışların anlaşılmasına yönelik çalışmalar, davranışlar konusunda model ve teorilerin gelişimine yol açmıştır. Bu çalışmalar, sosyal psikoloji alanından ortaya çıkmaktadır. Bu alanda çalışmalar yürüten psikologlar tarafından geliştirilen tutum ve davranış ilişkisini içeren teorilerin ise 19. yüzyıldan itibaren ortaya çıktığı varsayılmaktadır. Bu alanın öncülerinden olan Fishbein ve Ajzen tarafından, 1975’de yapılan çalışmalarda tutum ve davranış arasındaki ilişki araştırılmış ve pozitif bir ilişkinin varlığı raporlanmıştır (Fishbein and Ajzen, 1975). Çalışmanın sonuçlarından birey davranışını şekillendiren unsurların tutum ve niyet olduğu tespit edilmiştir. Yani tutum ve niyet ölçümü bireylerin davranışlarının tespitinde belirleyici olmaktadır.

Tez araştırmasının bu bölümünde tutum ve davranışını açıklamak için geliştirilmiş olan Mantıklı Eylem Teorisi (Theory of Reasoned Action) ve Planlı Davranış Teorisi (Theory of Planned Behavior) açıklanacaktır.

3.1. Mantıklı Eylem Teorisi

Mantıklı Eylem Teorisi, bireylerin tutum ve davranışları arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla Fishbein ve Ajzen (1975) tarafından geliştirilmiştir. 1980’ e kadar insan davranışını açıklamak üzere gerçekleştirilen çalışmalarda Mantıklı Eylem Teorisinden yararlanılmıştır. Ajzen ve Fishbein’in geliştirdiği teoriye göre davranışını açıklamak üzere incelenen unsurlar hakkında daha detaylı bilgi elde edebilmek amacıyla bu unsurların belirleyicilerini araştırmak gerekmektedir. Teoride birey davranışının belirleyicisi olarak bireyin davranışsal niyeti gösterilmektedir. Davranışsal niyet, davranışa yönelik tutum ve sübjektif normlardan oluşmaktadır (Fishbein and Ajzen, 1975). Fishbein ve Ajzen (1975)’e göre davranışa yönelik tutum ise belirli inanç ve birey davranışının sonucunun birlikte değerlendirilmesi ile ölçülür. Sübjektif normlar, davranış üzerinde etkisi olan bir grup bireyin görüşlerine ilişkin oluşan inançlar ve bu gruba uyma düşüncesiyle beraber değerlendirilmektedir. Bunun

yanında, bireylerin mevcut bilgileri yoluyla gösterecekleri eylemlerin sonuçlarını öngörebilme ve buna göre davranışın gerçekleştirilmesi kararı üzerinde durulmaktadır (Argan, 2016). Mantıksal Eylem Teorisi, birey davranışının tamamen kendi yetkisi ile gerçekleştiğini vurgulamış ve bireyin bu davranış üzerinde bulunan kontrolünün göreceli olarak önemli olmadığını kabul etmiştir (Armitage et al., 2003). Mantıklı eylem teorisi modeli Şekil 4.1’de gösterilmektedir (Fishbein and Ajzen, 1975: 16).



Şekil 3.1: Mantıklı Eylem Teorisi Model.

Şekil 4.1’de yer alan mantıklı eylem teorisi modeline göre, davranışa yönelik niyet üzerinde etkiye sahip olan değişkenler, davranışa yönelik tutum ve subjektif normlardır. Geliştirilmiş birçok davranışsal model, niyet vasıtasıyla tutum üzerinden davranış ile nedensel bir ilişki doğrultusunda oluşturulmuştur. Niyet değişkeni, davranışı açıklamak üzere mantıklı eylem teorisi ve planlı davranış teorisi adında iki önemli teorinin ortaya çıkmasına önemli bir fayda sağlamıştır. Niyet, davranışın gerçekleştirilmesi konusunda ortaya konulan istek ve çaba yoğunluğundan oluşmaktadır (Ajzen, 1991). Ayrıca niyeti açıklamada önemli etkisi olan tutumun yanı sıra davranış üzerinde etkiye sahip olan bir grubun düşüncelerinin de dikkate alınması gerektiği ifade edilmektedir (Ajzen, 1991). Sonuç olarak davranışa yönelik tutum ve subjektif norm değişkenlerinin uyumlu olması, davranışa yönelik niyeti oluşturarak davranışın belirleyicisi olarak meydana gelmektedir (Ajzen, 1985).

Bir davranışı gerçekleştirirken bireyde mevcut olan olumlu veya olumsuz hisler tutum değişkenini tanımlamaktadır (Fishbein and Ajzen, 1975). Teoriye göre tutum,

birey tarafından bir davranışın sergilenmesi konusunda gösterilir ve davranışsal inançların tutumu açıklama gücü vardır.

Davranışsal niyetin bir diğer belirleyicisi ise sübjektif normlardır. Sübjektif normlar, bireyin davranış konusundaki aile, arkadaş ve diğer gruplardan oluşan sosyal çevresindeki kişilerin görüşlerini algılamasına denir. Diğer bir ifadeyle, sübjektif norm, bireyin muhtemel davranışı gerçekleştirip gerçekleştirilmeme konusunda algıladığı sosyal baskı ile tanımlanır ve normatif inançlar tarafından açıklanma gücüne sahiptir (Ajzen, 1985).

Mantıklı eylem teorisi, Ajzen (1985) tarafından aşağıdaki şekilde, Denklem 4.1' de formülize edilmektedir.

$$B \sim I = [w_1 A_B + w_2 SN] \quad (4.1)$$

Birinci formülde yer alan ifadeler; B açıklanması istenen davranış, I bu davranışa yönelik niyet, A davranışa yönelik tutum, SN sübjektif norm olarak B davranışının performansına ilişkin kişinin öznel normunu ifade ederken, W1 ve W2 ise deneysel olarak belirlenmiş ağırlıklandırma parametreleri simgelenmektedir. Denklem 4.1'deki dalgalı çizgi ($\sim$), niyetin, davranışın gerçekleştirilmesinden önce değişmemesi durumunda, davranış tahmin etmesinin beklendiğini göstermek için eklenir ve niyetin kendisinin ağırlıklı toplamı ile davranışa yönelik tutumun ve sübjektif normların doğru orantılı olduğu gösterilir. Davranışa yönelik tutum teorisi, denklem 4.2'de gösterilmiştir (Ajzen, 1985).

$$A_B = \sum_{i=1}^n b_i e_i \quad (4.2)$$

Denklem 4.2' de A, davranışa yönelik tutumu temsil eder. “b” davranışsal inançtır (sübjektif olasılık) yani B davranışını gerçekleştirmenin i sonucuna yol açacağına olan inancı ifade eder. , e_i “i” sonucunun değerlendirilmesidir ve toplam n göze çarpan davranışsal inancın üzerindedir.

Formüllerde yer alan değerler incelendiğinde; b_i = bireyin, ilgili davranışın arzulan sonucunu sağlayacağına olan inancı, e_i = bireyin, davranış sonucunda arzulan sonuca ilişkin değerlendirmesi, i = arzulan çıktı sayısına işaret etmektedir. Sübjektif norm değişkenlerini analitik olarak denklem 4.3' te ifade etmektedir (Ajzen, 1985):

$$N = \sum_{j=1}^n b_j m_j \quad (4.3)$$

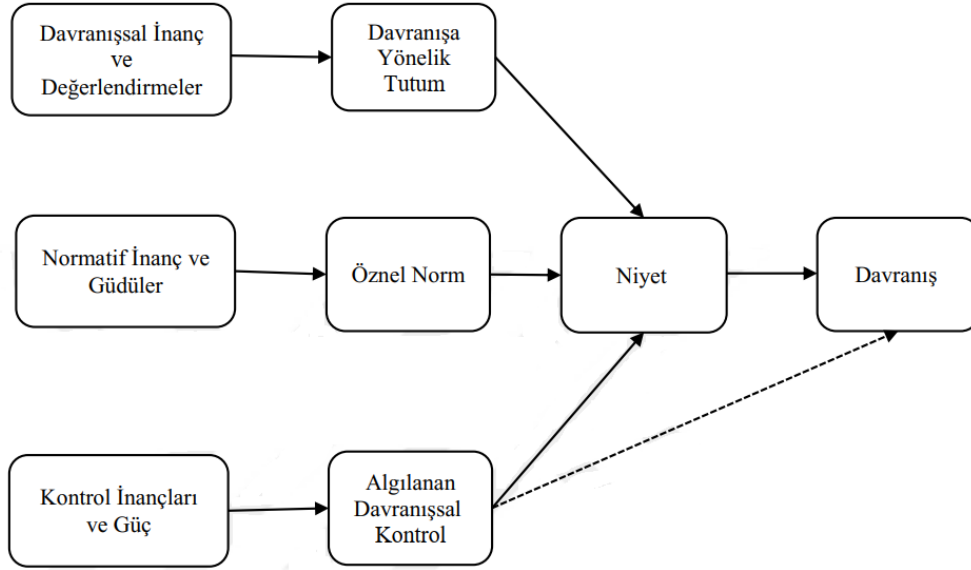
Formüle göre; Bj= bireyin, B davranışının yapılmasıyla alakalı başka bireylerin bu davranışı nasıl değerlendireceklerine yönelik normatif inancı, Mj = bireyin, başka bireylerin beklentilerine uyma motivasyonu, j = başka bireylere karşılık gelmektedir. Bireyin bir davranışı gerçekleştirme konusundaki olumlu tavrı ile düşüncelerini önemseydiği bireylerin bu davranışa ilişkin olumsuz tavırları söz konusu olabileceğini, böyle bir durumda da tutum ve norm faktörlerinin göreceli önem seviyelerinin değişebileceği vurgulanmaktadır (Ajzen, 1985).

Mantıklı Eylem Teorisi, her ne kadar araştırmalarda sıkça kullanılsa da araştırmacıların teoriyle ilgili eleştirileri mevcuttur. Bu eleştirilerde, davranışın tamamıyla bireyin kontrolü ile gerçekleşmediği vurgulanırken; planlı ve iradi davranışlar açıklanırken plansız davranışların açıklanması konusunda teorinin yetersiz olduğu ifade edilmiştir (Hansen et al., 2004). Mantıklı eylem teorisi ile alternatifleri olmayan durumlar içerisinde davranışların açıklanmasında, beklenti üstü bir performansa ulaşıldığı ifade edilmiştir (Sheppard et al., 1988). Sonuç olarak, mantıklı eylem teorisi çerçevesinde, bireyin bir davranış konusunda olumlu tutumu varsa ve kendisi için önemli olan bireylerin de bu davranış konusunda olumlu tavırları varsa davranışı gerçekleştirmeye niyetlenecek ve bu niyetini de davranışa dönüştürecektir (Ajzen, 1985). Fakat teoriye getirilen eleştirilerle, modelin yeni bir değişkene ihtiyacı olduğu ortaya çıkmıştır. Geçmişteki deneyimlerden yola çıkılarak gelecekteki davranışı tahmin etme de etkili olan "algılanan davranışsal kontrol" değişkeni modele eklenerek planlı davranış teorisi adında yeni bir model ortaya çıkarılmıştır (Ajzen, 1985).

3.2. Planlı Davranış Teorisi (PDT)

Planlı Davranış Teorisi (PDT); belirli bir konuda gerçekleşen insan davranışlarını tahmin etmek amacıyla oluşturulmuş bir davranış yaklaşımıdır (Küçük, 2011). Temelleri, Fishbein and Ajzen (1975) tarafından ortaya konulmuş olan Mantıklı Eylem Teorisine dayanan Planlı Davranış Teorisi, hem deney hem doğal ortamlarda, bireylerin davranışsal niyet ve davranışlarının tahmin edilmesinde sıkça kullanılır (Ryu and Han, 2010). Sosyal bilimlerde birçok uygulama alanına sahip olan Mantıklı

Eylem Teorisinin birey davranışını açıklama veya niyeti ortaya çıkarmada eleştirilmesi sebebiyle, niyet ve davranışın etkili bir şekilde tahmin edilmesi amacıyla teoriye Ajzen tarafından algılanan davranışsal kontrol (ADK) değişkeni eklenmiştir (Ajzen, 1985, 1991). Bu sayede modelin davranışları tahmin gücü genişletilmiştir. Yani bireylerin iradi kontrolü altında gerçekleşmeyen davranışları da planlı davranış teorisiyle açıklanmaya çalışılmaktadır (Cheng and Lam, 2008). Şekil 4.2’de PDT modeli görülmektedir (Ajzen, (1991: 182).



Şekil 3.2: Planlı Davranış Teorisi.

Planlı davranış teorisinde, bireyin davranışının altındaki niyetler üzerinde etkiye sahip olan üç temel faktör bulunmaktadır. Bunlar; davranışa yönelik tutum, topluma karşı algı (sübjektif norm) ve algılanan davranış kontrolü veya öz yetkinlik algısıdır (Ajzen, 2006). Davranışa yönelik tutum, bireyin davranışı iyi veya kötü olarak değerlendirmesidir. Sübjektif norm ise; davranışa yönelik sosyal baskı olarak ifade edilmektedir. Algılanan davranış kontrolü, kişinin sözü edilen davranışı, ne kadar kolay ya da zor bulduğu ile ilgilidir. Davranışsal niyet, bir kişinin davranışa yönelik tutumunun önem derecesi ve sübjektif normların önem derecesi toplamıdır. Bir davranışın gerçekleşebilmesi için önce o davranışa yönelik niyet oluşmalıdır. Davranışa yönelik tutum, planlı davranış teorisine göre bir davranışın olumlu olarak algılandığı takdirde oluşmaktadır ve o davranışın gerçekleştirilme olasılığı daha yüksektir. Sübjektif norm ise teoriye göre bireyin önemli olarak kabul ettiği kişilerin, herhangi bir davranışa karşı tutumunu ifade eder ve olumlu olması durumunda bu tutum bireyi o davranışın gerçekleştirilmesi konusunda cesaretlendirecektir. Algılanan

davranış kontrolü, bireyin davranış üzerinde kontrol sahibi olduğu bireysel algılar ile paralel ise bu durum davranışın gerçekleştirilmesini de olumlu etkileyecektir (Nunkoo and Ramkissoon, 2010). Planlı davranış teorisi, bireylerin davranışlarının kendi iradi kontrolleri altında olduğunu kabul eden Mantıklı Eylem Teorisi'ne, Algılanan Davranışsal Kontrol değişkeninin eklenmesiyle elde edilmiştir. Planlı davranış teorisi, insanların tam anlamıyla iradi kontrolü olmadığı, aniden gelişen durumlarda kullanılmak üzere geliştirilmiştir (Ajzen, 2002). Teori bu davranışların niyet, algılanan davranışsal kontrol ve tutum gibi ölçümlerle öngörülebilir olduğunu varsaymaktadır (Ajzen, 1991, 2002; Armitage and Conner, 2001). Planlı davranış teorisi, daha pozitif bir tutum, pozitif öznel norm ve daha büyük algılanan davranış kontrolünün gerçekleştiği durumda, söz konusu davranışı gerçekleştirmek için daha güçlü bir niyet öngörmektedir (Ajzen, 1991). Dolayısıyla, gerçek davranışın temel belirleyicisi, davranışsal niyet olarak görülmektedir (Ajzen, 1991, 2002; Armitage and Conner, 2001).

Davranışsal niyet, PDT' ye göre aşağıdaki şekilde Denklem (4.4)' te formülize edilmiştir (Ajzen, 1991). Dördüncü formülde yer alan ifadeler; B açıklanması istenen davranış, I bu davranışa yönelik niyet, A davranışa yönelik tutum, SN sübjektif norm olarak B davranışının performansına ilişkin kişinin öznel normunu ifade ederken, W1, W2 ve W3 ise deneysel olarak belirlenmiş ağırlıklandırma parametrelerini simgelemektedir. Beşinci formüldeki, planlı davranış teorisinde yer alan Algılanan Davranışsal Kontrol (PBC) değişkeni ise aşağıda gösterilmektedir.

$$BI = A_B(w_1) + SN(w_2) + PBC(w_3) \quad (4.4)$$

$$PBC = \sum_{k=1}^n cb_k + pf_k \quad (4.5)$$

Algılanan davranışsal kontrol formülündeki; cb = kontrol inancı, pf = algılanan kolaylık şeklinde ifade edilmektedir. Eşitlikte yer alan kontrol inancı, davranışın gerçekleştirilmesinin zorluk veya kolaylığına ilişkin kişinin inancına karşılık gelmektedir (Ajzen, 1991). Davranışsal inançlar, bir davranışın gerçekleştirilmesiyle elde edilebilecek sonuçlarla ilgili inançlardır ve davranışa yönelik tutum üzerinde doğrudan etkilidir (Mathieson, 1991). Normatif inançlar ise birey için önemli olan kişi veya grubun belli davranışlara ilişkin algı ve inançlarını içermektedir.

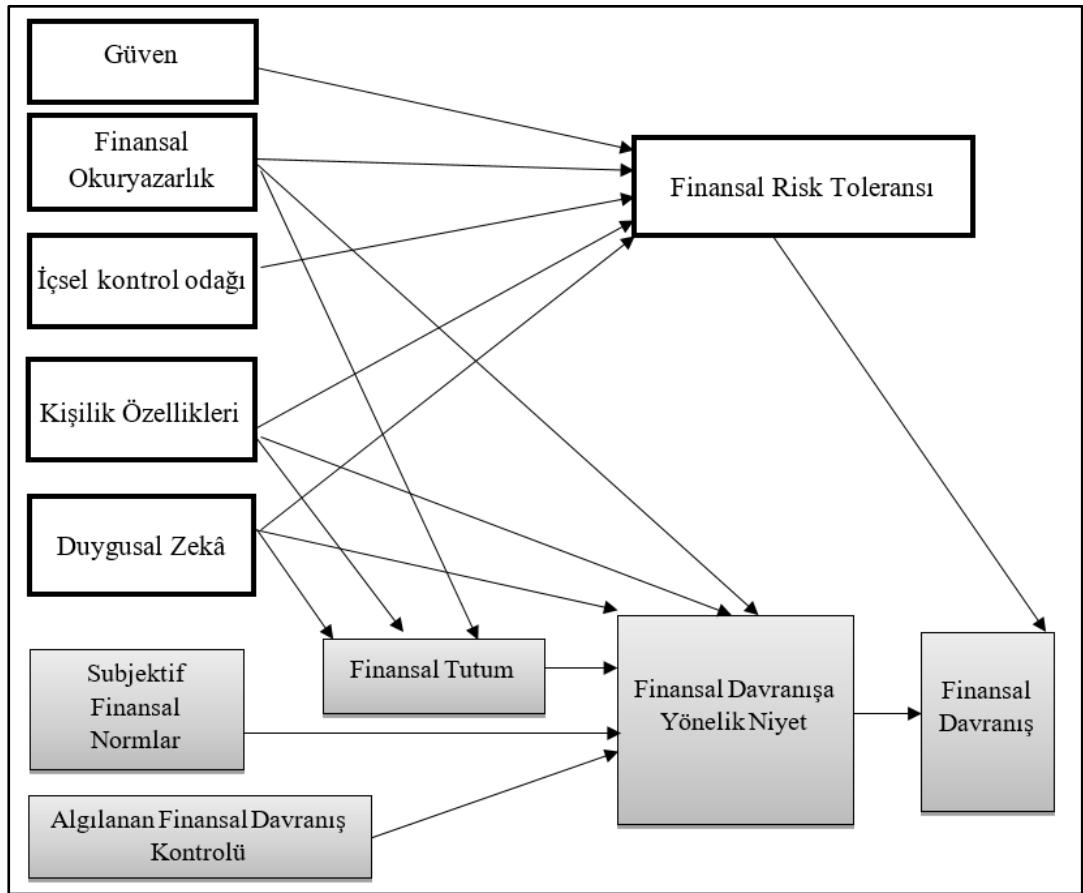
Planlı Davranış Teorisi, bütçe yönetimi (Kidwell and Turrise, 2004), emeklilik tasarruf davranışı (Croy et al., 2010) ve tasarruf davranışı (Magendans et al., 2017) gibi olumlu finansal davranışlar ve fatura ödememe (Xiao et al., 2011) gibi olumsuz finansal davranışların tahmininde uygulanmaktadır (Ajzen, 1991; Armitage and

Conner, 2001; Conner and Armitage, 1998). Planlı davranış teorisi kullanılarak yapılan çalışma, katılımcının kendi kendine bildirdiği tutumlarını, öznel normları ve davranışsal kontrol algılarının, davranışsal niyetteki varyansın yüksek bir oranını açıkladığını ortaya koymaktadır (Croy et al., 2010). Diğer bir araştırmada, bireylerin tasarruf niyeti ne kadar güçlüyse, tasarruf davranışının gerçekleşmesiyle ilgili o kadar az engel görüldüğü, algılanan tasarruf engellerinin aynı zamanda bireyin bildirdiği tasarruf davranışını da etkilediği ve katılımcılar ne kadar çok engel algılasa, o kadar az tasarruf davranışında bulundukları bildirilmiştir (Magendans et al., 2017).

4. METODOLOJİ VE BULGULAR

4.1. Araştırma Problemi ve Araştırma Modeli

Tez araştırmasının problem cümlesi " Bireylerin finansal risk toleransı üzerinde psikolojik ve bilişsel faktörlerin bir etkisi var mıdır? Finansal risk toleransının, finansal davranış üzerinde etkisi var mıdır? PDT değişkenlerinin finansal davranış üzerinde etkisi var mıdır? Şeklinde dir.



Şekil 4.1: Araştırma Modeli.

Şekil 5.1. araştırma modelini göstermektedir. Bu modelden yola çıkılarak doğruluğu ispatlanmaya çalışılacak olan hipotezler geliştirilmiştir.

4.2. Araştırma Örneklemi ve Veri Toplama Yöntemi

Tezin temel amacını gerçekleştirebilmek için gerekli olan veriler, nicel araştırma ile sağlanmaya yönelik olarak tasarlanmıştır. Nicel araştırma, olgu ve olayların somutlaştırıldığı gözleme dayalı, ölçülebilir ve sayısal olarak ifade edilebilen bir araştırma yöntemidir (Faikoğlu, 2012). Nicel araştırma yöntemi ile hem bireylerin finansal risk toleranslarının belirlenmesi hem de finansal risk toleransı ve finansal davranışları etkilediği düşünülen değişkenlerin açıklanması amaçlanmıştır. Basit tesadüfî örnekleme yöntemi kullanılarak, birincil veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi kullanılmış, demografik özellikler bakımından her alt gruba ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırmacı tam olarak neyi elde etmek istediğini ve değişkenleri nasıl ölçeceğini biliyorsa anket yöntemi, en etkili veri toplama yöntemidir (Sekaran, 1992).

Araştırmanın ölçek geliştirme aşamasında akademisyen gruptan oluşan 154 kişilik birinci ön test, 52 kişilik ikinci ön test çalışması yapılmıştır. Bu aşamada finansal risk toleransı ve belirleyicileri ile planlı davranış teorisinin değişkenlerini ölçmek için literatürden derlenen soruların uygunluğunu test etmek amacıyla söz konusu ölçekleri oluşturacak en doğru ifadeler bulunmaya çalışılmıştır. Yapılan faktör analizleri sonucunda, anket formunda yer alan 152 ifadeden faktör yükleri düşük olan ve gereksiz ifadeler çıkarılarak anket formundaki soru sayısı 137 olmuştur.

Araştırmanın ana kütlesini, ülkemizde finansal araçlara yatırım gerçekleştiren veya gerçekleştirebilecek düzeydeki bireyler oluşturmaktadır. Mayıs ayı 2021 yılı itibariyle ülkemizdeki bireysel yatırımcı sayısı 28.128.510' dur (Web 3). Araştırmanın örneklemini, tablo 1'de görüldüğü gibi 18 yaş üstü hali hazırda yatırımı olan ya da yatırım yapabilecek olan finansal olarak bağımsız akademisyenler, memurlar, kamu ve özel sektörde farklı düzeylerde çalışanlar, yöneticiler, esnaf ve tüccarlar, lisans ve lisansüstü öğrencileri, emekliler ve ev hanımları bulunmaktadır. Başta Kocaeli, İstanbul olmak üzere Ankara, İzmir, Bursa, Karabük ve Sivas illerinden seçilen 1347 gönüllü birey, araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır. Örneklem yoğunluğu, İstanbul, Ankara ve Kocaeli' de olup yüz yüze görüşme ve elden dağıtma şeklinde katılımcılardan veri toplanmıştır.

Tablo 4.1: Tanımlayıcı İstatistikler.

Özellik	Frekans	% (Yüzde)
Cinsiyet		
Erkek	761	56,5
Kadın	586	43,5
Medeni Durum		
Evli	888	65,9
Bekâr	459	34,1
Yaş		
20-30	403	29,9
31-40	454	33,7
41-50	323	24
51-60	145	10,8
61+..	22	1,6
Eğitim		
İlköğretim	55	4,1
Lise	193	14,3
Ön lisans	248	18,4
Lisans	598	44,4
Yüksek Lisans	197	14,6
Doktora	55	4,1
Gelir		
2.000 TL ve altı	119	8,83
2.001 TL-3.000 TL	285	21,16
3.001 TL – 4.000 TL	359	26,65
4.001 TL -5.000 TL	344	25,54
5.001 TL-6.000 TL	134	9,95
6.001 TL-10.000 TL	93	6,9
10.001 TL-50.000 TL	12	0,89
300.000 TL	1	0,08

Araştırmadaki 1347 katılımcıdan 761’u (%56,5) erkek, 586’sı (43,5) kadındır. Katılımcıların %65,9’u evli, %33,9’u ise bekârdır. %29,9’u 20-30 yaş aralığında, %33,7’si 31-40 yaş aralığında, %24’ü 41-50 yaş aralığında ve %10,8’i 51-60 yaş ve %1,6’sı 61 yaş üzerindedir. %4,1’i ilköğretim, %14,3’ü lise, %18,4’ü ön lisans, %44,4’ü lisans eğitimi almış ve %14,6’sı yüksek lisans ile %4,1’i doktora mezunudur. Gelir düzeyi aylık ortalama geliri ifade etmekte olup katılımcıların %8,9’u 2.000 TL ve altı, %21,2 ‘si 2.000 TL-3.000 TL arası, %26,6’sı 3.000 TL-4.000 TL arası, %25,5’i ise 4000 TL-5000 TL, %9,9’u 5000 TL-6000 TL, %6,9’u 6000 TL-10000 TL ve yaklaşık %1’ lik kısım 10.000 TL-50.000 TL aylık ortalama gelire sahiptir. Mevcut pozisyonlarına göre katılımcıların çoğu %16,5 memur, %9,5 öğretmen, %7,7 akademisyen ve diğer meslek gruplarından oluşmaktadır. Katılımcıların %51,4’ü evli ve çocuklu, %88,6 ‘sı ise tam zamanlı çalışan şeklindedir.

4.2.1. Değişkenlere İlişkin Ölçekler

Araştırmanın değişkenlerinin doğru ifadelerle ölçülebilmesi için geniş bir literatür araştırması yapılarak çalışmanın içeriği ile uyumlu ve kabul görmüş ölçeklere ulaşmak için gayret gösterilmiştir. Elde edilen ölçeklerden araştırmanın amacına uygun olduğu düşünülenler çeşitli uyarlamalarla çalışmaya dâhil edilmiştir. Özellikle finansal okuryazarlık, finansal davranış, finansal tutum gibi değişkenlerin ölçümünde, tek bir ölçekten yararlanmaktansa birden fazla ölçek kullanılmış ve çeşitli ölçeklerden alınan sorularla araştırmanın amacına uygun yeni bir ölçek geliştirme yoluna gidilmiştir. Literatür taraması sonucunda ulaşılan ölçeklerin büyük bir kısmı İngilizce dilinde olduğu için, öncelikle ölçeklerin Türkçe'ye çevirisi gerçekleştirilmiştir. Özellikle işletme alanında uzman bazı akademisyenlerle ölçekte kullanılan terminolojinin uygunluğu konusunda birebir görüşmeler yapılarak içerik geçerliliğinin sağlanmasına çalışılmıştır. Ölçeklerinin tümünde 5'li likert tipi ölçek kullanılmıştır (1-kesinlikle katılmıyorum, 2-katılmıyorum, 3-kararsızım, 4-katılıyorum, 5-kesinlikle katılıyorum). Araştırma modelinde yer alan değişkenler ve ölçek bilgileri aşağıdaki gibidir:

Güven, finansal risk toleransının önemli belirleyicilerinden birini oluşturur. Güvenin ölçülmesinde Gefen, Karahanna ve Straub (2003) tarafından geliştirilen 7 ifadeden oluşan güven ölçeği, çalışma konusu ile uyumlaştırılarak 4 ifade olarak düzenlenmiştir.

Finansal okuryazarlık düzeyi, finansal açıdan yeterlilik düzeyini belirleyen önemli bir kavramdır. Çünkü bireyin almaya istekli olduğu risk düzeyini de etkilemektedir. Bu kavramı ölçmek için; Dew ve Xiao (2011), Lusardi ve Mitchell (2007) ölçeği kullanılmıştır. Faktör analizi sonrası 7 ifade finansal okuryazarlığı ölçmede kullanılmıştır.

Araştırmada, bireylerin finansal risk toleransını belirlemek amacıyla (Gilliam, Chatterjee ve Grable, 2010; Grable ve Roszkowski, 2008; Ryack, 2011) tarafından geliştirilen ve çok sayıda araştırma ile güvenilirliği ve geçerliliği kanıtlanmış olan finansal risk tolerans ölçekleri birleştirilerek kullanılmıştır. Araştırmanın ön çalışmaları sonrasında çıkarılan ve faktör yükü düşüklüğü nedeniyle elenen ifadeler sonrasında 3 ifade kullanılmıştır.

Planlı davranış teorisinin önemli değişkenlerinden subjektif normu ölçmek için Rhodes ve Courneya (2003)'nin oluşturduğu 13 ifadeden oluşan subjektif norm ölçeği

tez araştırmasının konusu olan finansal davranışı ölçmeye yönelik olarak uyarlanmış ve faktör analizi sonrası 4 ifade olarak uyarlanmıştır.

Algılanan finansal davranış kontrolü ve aynı zamanda finansal özyeterlilik olarak adlandırılan bu değişkeni ölçmede Davis ve Hustvedt, (2012) oluşturmuş olduğu ölçeğin finansal davranışa uyarlanması ile 9 ifade faktör analizine tabi tutulmuş eleme sonrası 5 ifade anket formunda kullanılmıştır.

Niyet değişkeni, Davis ve Hustvedt, (2012) ölçeğinden finansal davranışa yönelik olarak güncellenmiş 8 ifadeden oluşan ölçek anket formuna dahil edilmiştir. Faktör analizi sonrası 7 ifade anket formunda yer almıştır.

Finansal tutum ve finansal davranışı ölçmeye yönelik olarak, Potrich, Ani Caroline Grigion, Kelmara Mendes Vieira, ve Wesley Mendes-Da-Silva (2016) tarafından geliştirilen finansal tutum ve finansal davranış ölçeği ve İbrahim, Alqaydi (2013) tarafından oluşturulmuş finansal tutum anketlerinden tez konusuna uyarlanarak yararlanılmıştır. Finansal tutumu ölçmede 6 ifade, finansal davranışı ölçmede ise 9 ifadeden yararlanılmıştır.

Finansal risk toleransının belirleyicilerinden olan kontrol odağı içsel kontrol odağı ve dışsal kontrol odağı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu değişkeni ölçmede; Perry ve Morris (2005) tarafından geliştirilen ölçekten yararlanılmıştır. Kontrol odağını ölçeğinde, 7 ifade mevcutken, faktör analizi sonrası 4 soru analize dahil edilmiştir.

Kişilik özellikleri ile finansal risk toleransı ilişkisinin araştırılması için; beş faktör kişilik tiplerini ölçmek için Goldberg (1999) tarafından geliştirilen 50 ifade, her faktörü 10 ifade ile ölçen, IPIP Personality Inventory kullanılmıştır. Aynı zamanda Pinjisakikool (2017) tarafından geliştirilen beş faktör kişilik testinde yer alan 44 ifadeden de yararlanılmıştır. Faktör analizi sonrası ankette; duygusal denge faktörü 6 ifadeyle, uyumluluk 7 ifade, sorumluluk 9 ifade, deneyime açıklılık 6 ifade, dışadönüklük 8 ifade ile anket formuna dahil edilmiştir.

Duygusal zekâyı ölçmek için Wong ve Law (2002)'ın geliştirdiği duygusal zekanın 4 alt boyutunun (duygularını değerlendirme, başkalarının duygularını değerlendirme, duyguların düzenlenmesi, duyguların kullanımı) her bir boyutu için 4, toplamda 16 ifade ile ölçen ölçek kullanılmıştır.

4.2.2. Ölçek Geçerliliği ve Güvenilirliği

Tez araştırması, Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA) ve Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) kullanılarak analiz edilmiştir. Analizlerin gerçekleştirilmesinde IBM SPSS Statistics ve AMOS 22 yazılımları kullanılmıştır. Bu yazılımlar, kayıp değerler ile çalışmadığından bazı değişkenlere ait göstergelerin kayıp değerleri ilgili medyan değerleri hesaplanarak doldurulmuştur. DFA, ölçek geliştirilirken veya ölçeğin geçerlilik analizleri yapılırken kullanılan, önceden belirlenmiş bir yapının doğrulanmasını amaçlayan bir yöntemdir (Bayram, 2010) Bu yöntemde, oluşturulmuş bir model yoluyla gözlenen değişkenlerden, faktör meydana getirmek amaçlanmaktadır (Myers, 2000). Tez araştırmasında bu yöntem, açıklayıcı faktör analizinden sonra farklı kaynaklardan araştırma konusuna uyarlanan ölçeklerin geçerlilik analizleri yapılırken kullanılmıştır.

Yapısal Eşitlik Modeli, bir teoriye dayanan, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkilerin modellenerek, karmaşık bir araştırma probleminin, sistematik ve kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesini sağlayan istatistiksel yöntemdir (Anderson and Gerbing, 1988). Tez araştırmasında YEM analizi kullanılmasının sebebi, karmaşık modellerin testinde başarılı olması, ölçüm hatalarını dikkate alması, birden fazla analizi bir kerede gerçekleştirmesi gibi nedenlerle kullanılmaktadır (Dursun ve Kocagöz, 2015).

Faktör analizine geçebilmek için örneklem yeterliliğini gösteren KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) değerinin, 0.50 ve üzerinde olması gerekmektedir. Tez araştırmasında bu değer 0,94 olup, faktör analizine uygunluk düzeyinin çok iyi olduğunu göstermektedir (Field, 2009). İfadeler arasındaki korelasyonun anlamlılığını gösteren Bartlett test istatistiği uygulanmıştır. Bartlett testi, 105186,489 olup 0,000 hata payı ile anlamlıdır. Hair et al. (2010)' da, ölçüm modelinde her bir göstergenin gizil değişken üzerindeki faktör yükünün anlamlı olması ve faktör yükleri 0,50 ve üzeri, hatta 0,70 ve üzerinde olması durumunda, yakınsama geçerliliği sağlanabileceğini belirtmektedir. Buna ilaveten Cronbach Alfa değerleri 0,70 ve üzeri olan gizil değişkenlerin, yeterli güvenilirliğe sahip olduğu belirtilmektedir (Nunnally and Bernstein, 1994). Tablo 5.2 de faktörlerin ortalamaları, medyan ve standart sapmaları görülmektedir.

Tablo 4.2: Faktörlerin Ortalamaları, Medyan ve Standart Sapmaları.

Faktör	Ortalama	Medyan	Standart Sapma
Finansal Risk Toleransı	2,92	2,92	0,54

Güven	2,54	2,50	0,94
İçsel Kontrol Odağı	3,71	3,83	0,73
Duygusal Dengelilik	2,90	2,83	0,85
Uyumluluk	3,89	4,00	0,67
Sorumluluk	4,04	4,00	0,73
Dışadönüklük	3,28	3,25	0,71
Deneyime Açıklık	3,74	3,83	0,75
Duygusal zeka1	3,85	4,00	0,72
Duygusal zeka2	3,82	4,00	0,73
Duygusal zeka3	3,72	3,75	0,71
Duygusal zeka4	3,58	3,75	0,81
Sübjektif Norm	3,37	3,43	0,65
Algılanan Davranış Kontrolü	3,52	3,67	0,77
Finansal Tutum	4,03	4,00	0,73
Niyet	3,99	4,00	0,71
Finansal Davranış	3,85	4,00	0,74
Finansal Okuryazarlık	3,95	4,00	0,72

Araştırmada değişkenlerin ölçek ifadelerinin çarpıklık ve basıklık değerleri Ek-A' da gösterilmiştir. Ekte bulunan çarpıklık ve basıklık değerleri ölçek ifadelerinin normal dağıldığını göstermektedir. Kline (2011)'de, ifadelerin çarpıklık ve basıklık mutlak değerlerinin 3'ten büyük olmaması koşulunda, değişkenlerin normal dağıldığının kabul edilebileceğini ifade etmektedir (Kline, 2011).

Değişkenlerin normal dağılımı tespit edildikten sonra birbirleri arasındaki ilişki korelasyon analizi ile test edilmiş ve analizin sonuçları, Tablo 5.3'te gösterilmiştir. Buna göre finansal risk toleransı, duygusal zekâ boyutlarından duyguların kullanımı ve duyguların düzenlenmesi ile pozitif ilişkili kendi duygularını değerlendirme ve başkalarının duygularını değerlendirme ile negatif ilişkilidir. Aynı zamanda kişilik özelliklerinden duygusal dengelilik, dışa dönüklük ve deneyime açıklık ile pozitif ilişkili iken diğer kişilik değişkenleriyle negatif ilişkili gözükmemektedir. Buna ilaveten finansal risk toleransının, niyet, finansal tutum, finansal davranış ve finansal okuryazarlık değişkenleri dışındaki faktörlerle pozitif ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Finansal davranış ise finansal risk toleransı ve güven dışındaki diğer faktörlerle pozitif ilişkilidir. Ancak bu ikili ilişkiler, diğer değişkenlerle birlikte doğrudan ve dolaylı etkilerin öngörüldüğü bir model üzerinde farklı sonuçlar gösterebilmektedir.

Tablo 4.3: Korelasyon Analizi.

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Finansal okuryazarlık (1)	1																	
Duygusal zeka1 (2)	,405**	1																
	0																	
Duygusal zeka2 (3)	,367**	,598**	1															
	0	0																
Duygusal zeka3 (4)	,360**	,575**	,636**	1														
	0	0	0															
Duygusal zeka4 (5)	,305**	,430**	,422**	,502**	1													
	0	0	0	0														
Sübjektif norm (6)	,278**	,259**	,258**	,285**	,273**	1												
	0	0	0	0	0													
Ad kolaylığı (7)	,468**	,292**	,257**	,296**	,273**	,302**	1											
	0	0	0	0	0	0												
Finansal tutum (8)	,659**	,391**	,397**	,382**	,232**	,231**	,467**	1										
	0	0	0	0	0	0	0											

Tablo 5.3'ün devamı

Niyet (9)	,720**	,397**	,386**	,397**	,250**	,257**	,464**	,778**	1									
	0	0	0	0	0	0	0	0										
Finansal davranış (10)	,722**	,350**	,324**	,335**	,288**	,269**	,581**	,589**	,660**	1								
	0	0	0	0	0	0	0	0	0									
Frtolerans (11)	,116**	,145**	,137**	,153**	,160**	,184**	,147**	,114**	,094**	,125**	1							
	0	0	0	0	0	0	0	0	0,001	0								
Güven (12)	-0,042	-0,046	-0,026	0,028	,107**	,184**	,149**	-,084**	-0,047	-0,005	,212**	1						
	0,123	0,089	0,334	0,296	0	0	0	0,002	0,082	0,847	0							
Kontrol odağı (13)	,310**	,417**	,385**	,440**	,327**	,242**	,310**	,346**	,318**	,300**	,253**	,090**	1					
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,001						
Duygusal denge (14)	0,002	0,031	-0,016	,069*	,172**	-,059*	-0,013	-,065*	-0,04	0	-,087**	-,152**	-0,015	1				
	0,931	0,259	0,565	0,012	0	0,03	0,625	0,017	0,139	0,991	0,001	0	0,579					
Deneyime açıklık (15)	,339**	,413**	,395**	,440**	,343**	,229**	,286**	,364**	,335**	,316**	,258**	0,017	,437**	-0,032	1			
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,528	0	0,239				
Sorumluluk (16)	,452**	,489**	,510**	,521**	,374**	,199**	,324**	,509**	,486**	,439**	,133**	-,084**	,497**	-,054*	,562**	1		
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,002	0	0,048	0			
Uyumluluk (17)	,385**	,456**	,537**	,470**	,354**	,218**	,273**	,437**	,432**	,352**	,087**	-0,037	,437**	-,115**	,447**	,654**	1	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,001	0,18	0	0	0	0		
Dışadönüklük (18)	,190**	,297**	,349**	,385**	,272**	,328**	,231**	,191**	,183**	,174**	,267**	,204**	,326**	-,143**	,425**	,232**	,276**	1
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Tablo 4.4: Faktör Analizi Sonuçları.

	Faktör Yükü	AVE	CR	Güvenilirlik	Karekök Ave/Ayrışma Geçerliliği
Finansal risk toleransı		0,460	0,710	0,700	0,678
FR1	0,682				
FR3	0,793				
FR4	0,531				
Güven		0,620	0,900	0,860	0,787
G1	0,737				
G2	0,682				
G3	0,844				
G4	0,862				
İçsel Kontrol Odağı		0,500	0,800	0,780	0,707
K2	0,603				
K3	0,730				
K4	0,720				
K6	0,787				
Kişilik özellikleri		0,480	0,810		0,693
Sorumluluk	0,867			0,940	
Uyumluluk	0,787			0,890	
Deneyime açıklık	0,757			0,880	
Duygusal dengelilik	0,470			0,860	
Dışadönüklük	0,475			0,840	
Duygusal zeka		0,653	0,870		0,808
Kendi duygularını değerlendirme	0,766			0,880	
Başkalarının duygularını değerlendirme	0,843			0,880	
Duygu kullanımı	0,947			0,790	
Duyguların düzenlenmesi	0,647			0,850	
Sübjektif norm		0,600	0,850	0,790	0,775
SN7	0,767				
SN12	0,852				
SN16	0,536				
SN17	0,892				
Algılanan davranış kontrolü		0,600	0,890	0,850	0,775
ADK1	0,720				
ADK3	0,769				
ADK6	0,673				
ADK7	0,864				
ADK8	0,830				
Finansal tutum		0,616	0,900	0,900	0,785
FT1	0,702				
FT2	0,804				
FT3	0,824				
FT4	0,869				
FT5	0,822				
FT7	0,672				

Tablo 5.4'ün devamı.

Niyet		0,550	0,890	0,900	0,742
N1	0,754				
N2	0,756				
N3	0,790				
N4	0,729				
N5	0,727				
N6	0,770				
N8	0,638				
Finansal Davranış		0,500	0,900	0,900	0,707
FD1	0,662				
FD4	0,627				
FD9	0,695				
FD13	0,623				
FD14	0,673				
FD18	0,762				
FDAV21	0,783				
FDAV23	0,807				
FDAV25	0,679				
Finansal okuryazarlık		0,526	0,884	0,890	0,725
FO1	0,732				
FO2	0,706				
FO3	0,768				
FO4	0,732				
FO5	0,644				
FO6	0,548				
FO7	0,781				

Tez araştırmasında duygusal zekâ ve kişilik özellikleri için ikinci düzey faktör yapısı oluşturulmuştur. Buna göre duygusal zekânın göstergeleri, söz konusu faktörün 4 alt boyutu olmaktadır. Kişilik özellikleri için de 5 alt boyut oluşturulmuştur. Diğer gizil değişkenler zaten tek boyutlu ölçekler olduğundan birinci düzey ölçüm modeli ile temsil edilmiştir.

Tablo 4, nihai doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına göre göstergelerin faktör yüklerini (FY), faktör güvenirliğini (FG) ve ilgili faktöre yüklenen göstergeler tarafından ortalama çıkarılan varyans değerlerini (AVE) ve Bileşik güvenirlik (CR) değerlerini göstermektedir. İç tutarlılık, bir ölçme aracındaki ifadelerin tutarlılığını ve belirtilen kavramsal yapıyı temsil gücünü sınamada kullanılmaktadır (Şencan, 2005). İç tutarlılığı ölçmede kullanılan “Cronbach Alfa (α)” katsayısının. 90 üzerindeki değerleri mükemmel, .80 ile. 90 arası değerleri çok iyi, .70 ile. 80 arası değerleri ise kabul edilebilir olarak görmektedir (Büyüköztürk, 2018; Kline, 2015). Değişkenlerin

güvenilirliği 0,70 ve üzerinde değerlere sahip olduğundan Hair et al. (2010)'a göre iç tutarlılık güvenilirliği sağlanmıştır. Bileşik güvenilirlik yani "Composite Reliability" (CR) değeri, alfa değerinin alternatifi veya kontrolünde değerlendirilmektedir. Yapı güvenilirliğinin sağlanması, CR değerinin 70 ve üzerindeki değerlere sahip olması koşuluna bağlıdır (Fornell and Larcker, 1981). Çalışmada, CR değerleri en düşük 0,71 olarak istenen düzeydedir. Ortalama çıkartılan varyans (AVE) değerleri büyük ölçüde 0.50 ve üzeri değerlerde olduğundan yakınsama geçerliliği sağlanmıştır (Fornell and Larcker, 1981). Ancak, 0.50' nin üzerinde olması istenen AVE değerleri finansal risk toleransı, kişilik özellikleri değişkenleri için bu değerin biraz altındadır. AVE 0,5' ten az iken CR 0,6' dan yüksekse yapının yakınsak geçerliliğinin yeterli olduğu ifade edilmektedir (Fornell and Larcker, 1981). Ek-B ' ye göre, ayrışma geçerliliği için yapılan diskriminant analiz (DV) sonuçlarına göre; faktörlerin kendi göstergeleriyle ilişkisi (tabloda köşegende yer alan değerler), diğer faktörlerle olan ilişkisinin yüksek ölçüde üzerindedir. Bazı çalışmalara göre (örn. Fornell and Larcker, 1981), bu durum ayrışma geçerliliğinin de sağlandığını göstermektedir (Fornell and Larcker, 1981).

Doğrulamalı faktör analizi (DFA), araştırmanın ileri aşamalarında kullanılmakta, örtük değişkenler arasındaki ilişkileri gösteren modelin, veri seti doğrultusunda kuramsal yapıya uygunluğunun araştırılmasında bu yöntemden yararlanılmaktadır (Tabachnick and Fidell, 2013). Modelin değerlendirilmesi için literatürdeki çalışmalarda birçok uyum indeksi ve bunların sınır değerleri yer almaktadır. Araştırmada DFA analizinin değerlendirilmesinde, gözlenen değişkenlerin örtük değişkenleri tahmin etme gücünü gösteren faktör yükleri ve örneklem büyüklüğünden etkilenen χ^2 değerinin serbestlik derecesine oranlanmasıyla oluşan χ^2/sd değeri ile veri setindeki kovaryans ve varyansı, modelin ölçme derecesini belirten GFI, hataların ortalama karekökünü gösteren RMSEA, değişkenler arası ilişkinin varlığını tahmin eden CFI ve CFI ile aynı amaçta olmakla beraber χ^2 dağılımını dikkate alan NFI gibi uyum indekslerinden faydalanılmıştır. Araştırmada kullanılan, Schermelleh-Engel ve Moosbrugger (2003) tarafından oluşturulan model uyum göstergeleri Tablo 5' te gösterilmiştir (Schermelleh-Engel et al., 2003).

Tablo 4.5: Model Uyum Göstergeleri.

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum Değerleri	Asgari Uyum Değerleri
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 3$
χ^2	$0 \leq \chi^2 \leq 2df$	$2df \leq \chi^2 \leq 3df$
Anlamlılık	$0,01 \leq \text{Anlamlılık} \leq 0,05$	$0,05 \leq \text{Anlamlılık} \leq 1,00$
CFI	$0,97 \leq \text{CFI} \leq 1,00$	$0,95 \leq \text{CFI} \leq 0,97$
GFI	$0,95 \leq \text{GFI} \leq 1,00$	$0,90 \leq \text{GFI} \leq 0,95$
NFI	$0,95 \leq \text{NFI} \leq 1,00$	$0,90 \leq \text{NFI} \leq 0,95$
RMSEA	$0 \leq \text{RMSEA} \leq 0,05$	$0,05 < \text{RMSEA} \leq 0,08$

Not: RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation, NFI= Normed Fit Index, CFI= Comparative Fit Index, GFI= Goodness of Fit Index.

Bu indekslerin sınır aralıklarına göre DFA analizinin normal yada kabul edilebilir uyum veya iyi yada mükemmel uyum gösterdiği şeklinde bilgiler sunulmaktadır. Bu değerlerden χ^2/sd oranı 2 ile 3 arasında bir değerde ise normal uyumun, 2'nin altında ise yüksek uyumun göstergesidir (Schermele-Engel et al., 2003). GFI değeri .90'un üzerinde ve .95 aralığında ise verilerle normal uyum .95 üzerinde ve 1 e yaklaşan değerlerde ise iyi uyum göstermektedir (Şencan, 2005). RMSEA değeri .05 ile .08 aralığında normal, .05'in altında iyi uyum belirten değerdir (Schermele-Engel et al., 2003). CFI değeri de .90 ile .95 arası normal, .95 üstü iyi uyum olarak açıklanmaktadır (Kline, 2015; Tabachnick and Fidell, 2013). NFI için 90 ile .95 arası normalken .95 üstü ise iyi uyuma işaret etmektedir (Tabachnick and Fidell, 2013).

Tez araştırmasında DFA'dan elde edilen ölçüm modeli doğrultusunda maddelerin faktör yüklerinin yer aldığı tablo Ek C' de sunulmuştur. DFA sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerin finansal risk toleransı üzerindeki doğrudan etkilerinin ölçüleceği modelden düzenleyici odaklar(ödül odağı ve önlem odağı) ve finansal davranış üzerinde etkisi düşünülen risk alma değişkeni ile A tipi kişilik değişkenleri, model uyumunu iyileştirmek amacıyla çıkarılmıştır. Hesaplanan uyum indeksi değerleri $\chi^2/sd=2,34$; GFI= .83, NFI=.87, CFI=.92, IFI=.92, RMSEA=.033 olarak bulunmuştur. Bu değerlerde χ^2/sd ve CFI değeri normal uyuma, RMSEA iyi uyuma ilişkin veriler sunarken GFI ve NFI değerleri beklentinin altında kalmıştır. Bu kapsamda yapılan literatür araştırmaları doğrultusunda, bu indeks değerlerinin örneklem büyüklüğünden etkilenebildikleri ifade edilmektedir (Şimşek, 2007). Bu nedenle örneklem büyüklüğü ve model karmaşıklığı etkilerinden sıyrılan uyum iyiliği indekslerinin bu tür çalışmalarda daha güvenilir sonuçlar verebilmesinden hareketle CFI ve IFI değerleri değerlendirmeye alınmıştır. CFI ve IFI endeksleri için. 90 üstü

değerler modelin kabul edilebilir düzeyde olduğunun bir göstergesidir (Şimşek, 2007; Sümer, 2000). Buna ilaveten Hair et al. (2010)'daki çalışmasında, CFI indeksi için 0.90 ve üzerindeki değerlerin genellikle iyi uyumla ilişkilendirildiğini ifade etmektedir (Hair et al., 2010). Tez araştırmasında, IFI ve CFI değerleri 0.92 ile normal uyuma ve modelin kabul edilebilirliğine işaret etmektedir.

4.3. Hipotezlerin Testi

Bağımsız değişkenler ve finansal risk toleransı ile finansal davranış arasındaki ilişkiler yapısal eşitlik modeli aracılığıyla incelenmiştir. Araştırmanın doğrudan etkilerinin test edilmesi amacıyla DFA sonrasında yapısal modelin tahmin edilmesine yönelik çalışmalar yapılmıştır. Ancak yapısal modelin geçerliliği bazı uyum değerlerinin karşılanmasıyla bağlı olmaktadır.

Yapısal model için hesaplanan uyum indeksi değerleri $\chi^2/sd=2,83$; CFI=.892, IFI=.892, RMSEA=.038 olarak bulunmuştur. Bu değerlerde χ^2/sd değeri normal uyuma, RMSEA iyi uyuma ilişkin veriler sunarken CFI ve IFI değerleri asgari uyum değerinin çok az altında kalmıştır. Bu nedenle kabul edilebilir bir uyuma yakın bir değere sahiptir. Bu kapsamda bu indeks değerlerinin örneklem büyüklüğünden ve model karmaşıklığından etkilenebildikleri göz önünde bulundurularak uyum değerlerinin asgari koşulları sağladığı kabul edilmektedir. Tablo 5.6, araştırmanın bağımsız değişkenlerinin doğrudan etkilerinin araştırıldığı modelden ulaşılan analiz sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 4.6: YEM Yol Analizi Sonuçları.

Değişkenler				Katsayı	Standart Sapma	Birleşik Güvenilirlik	Anlamlılık
Finansal Risk Toleransı	Risk	←	Güven	0,297	0,034	8,715	***
Finansal Risk Toleransı	Risk	←	İçsel kontrol odağı	0,153	0,042	3,645	***
Finansal Risk Toleransı	Risk	←	Finansal okuryazarlık	-0,054	0,039	-1,390	0,165
Finansal Risk Toleransı	Risk	←	Duygusal zeka	0,116	0,058	2,013	0,044
Finansal Risk Toleransı	Risk	←	Kişilik özellikleri	-0,008	0,089	-,095	0,925
Finansal Tutum		←	Finansal okuryazarlık	0,55	0,03	18,146	***
Finansal Tutum		←	Kişilik özellikleri	0,577	0,065	8,857	***
Finansal Tutum		←	Duygusal zeka	0,038	0,029	1,333	0,183
Niyet		←	Kişilik özellikleri	0,180	0,042	4,232	***
Niyet		←	Finansal tutum	0,397	0,035	11,252	***
Niyet		←	Algılanan davranış kontrolü	0,073	0,012	6,163	***
Niyet		←	Sübjektif finansal norm	-0,002	0,011	-0,150	0,881
Niyet		←	Finansal okuryazarlık	0,482	0,031	15,758	***
Niyet		←	Duygusal zeka	0,055	0,022	2,448	0,014
Finansal davranış		←	Niyet	0,852	0,046	18,563	***
Finansal davranış		←	Finansal risk toleransı	0,040	0,019	2,068	0,039

***: %1 Hata Seviyesinde Anlamlı

Analiz sonuçlarına göre güven (Std. Beta: 0.297, $p=0.000$) ve içsel kontrol odağı (Std. Beta: 0.153, $p=0.000$), duygusal zekâ (Std. Beta: 0.116, $p=0.044$) gibi değişkenlerin finansal risk toleransı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu buna karşın finansal okuryazarlık (Std. Beta:-0,054, $p=0.165$), kişilik özellikleri (Std. Beta:-0,008, $p=0.925$) değişkenlerinin ise finansal risk toleransı üzerinde anlamlı etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu analiz bulguları sonucunda, H1 ve H3 hipotezleri 0,000 hata payı ile H5 hipotezi ise 0,044 hata payı ile desteklenmektedir. H2 ve H4 hipotezleri ise desteklenmemektedir.

Kişilik özellikleri (Std. Beta:0,577, $p=0.000$) ve finansal okuryazarlık (Std. Beta:0,550 $p=0.000$) değişkenlerinin, finansal tutum değişkeni üzerinde pozitif yönlü etkileri bulunmaktadır. Duygusal zekâ (Std. Beta:0,038, $p=0.183$) ise finansal tutum üzerinde anlamlı etkiye sahip değildir. Bu analiz bulguları H8 hipotezinin desteklenmemesini, H6 ve H7 hipotezlerinin ise 0,000 hata payı ile desteklenmesini gerektirir.

Kişilik özellikleri (Std. Beta:0,180, $p=0.000$), finansal tutum (Std. Beta:0,397, $p=0.000$), algılanan davranış kontrolü (Std. Beta:0,073, $p=0.000$), finansal okuryazarlık (Std. Beta:0,482, $p=0.000$) ve duygusal zeka (Std. Beta:0,055, $p=0.014$) gibi finansal davranışa yönelik niyet üzerinde etkisi ölçülen değişkenlerin pozitif yönlü etkiye sahip olduğu ancak sübjektif norm (Std. Beta:-0,002, $p=0.881$) değişkeninin ise anlamlı etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Buna göre; H9, H10, H12, H13 hipotezleri 0,000 hata payı ile desteklenirken, H11 hipotezinin reddine karar verilmiştir. H14 hipotezi ise 0,014 hata payı ile desteklenmektedir.

Finansal davranışlar üzerinde etkisi olduğu öngörülen finansal risk toleransının, (Std. Beta:0,040, $p=0.039$) ve finansal davranışa yönelik niyetin (Std. Beta:0,852, $p=0.000$), finansal davranışlar üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu sonuçlara göre; H15 hipotezi 0,039 hata payı ile desteklenmekte, H16 hipotezi ise 0,000 hata payı ile desteklenmektedir.

Gerçekleştirilen yapısal analizlerle ulaşılan bulgular sonucunda; H1, H3, H5, H6, H7, H9, H10, H12, H13, H14, H15 ve H16 hipotezleri kabul edilmiştir. Hipotezlerle ilgili detaylar, Tablo 5.7’de gösterilmiştir.

Tablo 4.7: Hipotez Testi Sonuçları.

Araştırma Hipotezi	Sonuç
Hipotez 1: Güven, finansal risk toleransına pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 2: Finansal okuryazarlık, finansal risk toleransına pozitif etki etmektedir.	Desteklenmedi
Hipotez 3: Finansal okuryazarlık, finansal tutum üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 4: Finansal okuryazarlık, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 5: İçsel kontrol odağı, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 6: Kişilik özellikleri, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklenmedi
Hipotez 7: Kişilik özellikleri, finansal tutum üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 8: Kişilik özellikleri, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 9: Duygusal zekâ, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 10: Duygusal zekâ, finansal tutum üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklenmedi
Hipotez 11: Duygusal zekâ, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 12: Sübjektif finansal normlar, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklenmedi
Hipotez 13: Algılanan finansal davranış kontrolü, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 14: Finansal risk toleransı, finansal davranış üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi
Hipotez 15: Finansal tutum, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etki göstermektedir.	Desteklendi
Hipotez 16: Finansal davranışa yönelik niyet, finansal davranış üzerinde pozitif etki etmektedir.	Desteklendi

5. SONUÇLAR VE ÖNERİLER

5.1. Tartışma ve Yorumlar

Tez araştırmasında, Türkiye’de İstanbul, Ankara, Kocaeli ve İzmir başta olmak üzere yedi farklı şehirdeki 1347 bireyin finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını etkileyen değişkenleri tespit etmeye yönelik araştırma yapılmıştır. Literatürde bireylerin, finansal risk toleransı ve finansal davranışları üzerindeki etkilerin incelendiği bütünlük bir modelin yer almayışı, bu çalışmanın başlamasına neden olmuştur. Planlı davranış teorisi kapsamında oluşturulan yapısal eşitlik modelinin, karmaşık yapıları çözmedeki başarısı ve bütünlük ilişkileri tahmin etme gücü sebebiyle araştırmada kullanılmıştır. Bu kapsamda, finansal risk toleransı üzerinde etkisi olduğu düşünülen bazı değişkenlerin, finansal tutum ve finansal davranışlar üzerinde de etkileri olduğu öngörülmüş ve tüm değişkenler bütünlük bir modelde analize tabi tutulmuştur. Bu doğrultuda oluşturulan yapısal eşitlik modeli, örneklem büyüklüğü ve modelin karmaşıklığı gibi etkiler söz konusu olmasına rağmen, uyum indeksleri açısından iyi ve kabul edilebilir sınırlar dâhilinde sonuçlar vermiştir. Yapısal eşitlik modellemesi yoluyla analiz edilen güven, kontrol odağı ve duygusal zekâ, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etkiler göstermektedir. Ancak literatürde pozitif etkileri raporlanan finansal okuryazarlık ve kişilik özelliklerinin ise finansal risk toleransı üzerinde anlamsız etkiler gösterdiği tespit edilmiştir. Diğer yandan finansal tutum üzerinde, finansal okuryazarlığın ve kişilik özelliklerinin olumlu etkisi olduğu ancak duygusal zekânın, finansal tutum üzerinde anlamlı etkiye sahip olmadığı raporlanmıştır. Planlı davranış teorisi çerçevesinde analiz edilen finansal davranışa yönelik niyet değişkeni üzerinde; duygusal zekâ, finansal okuryazarlık, kişilik özellikleri, finansal tutum ve algılanan finansal davranış kontrolü değişkenleri pozitif etkiler göstermiştir. Sübjektif norm ise finansal davranışa yönelik niyet üzerinde anlamlı etki göstermemektedir. Literatürde yer aldığı haliyle, finansal davranışların en önemli belirleyicisi olan finansal davranışa yönelik niyet değişkeninin, finansal davranış üzerinde pozitif etkisi görülmektedir. Finansal risk toleransının da finansal davranışa yönelik niyet üzerinde pozitif etkisi görülmektedir.

Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal bilgi, tutum ve davranışlarının bileşiminden oluşan finansal yeterlilik düzeyi olarak tanımlanmaktadır. Finansal risk

toleransı ise bireylerin riskli kararlar karşısında kabul edebileceği en fazla belirsizlik düzeyidir. Genellikle finansal bilgisi yüksek olan bir bireyin finansal konularda risk arayan yatırımcı profilinde olduğu öngörülmüştür. Bu kapsamda düşük risk toleranslı bireylerin, genellikle riskten kaçınan bir tutum sergilerken diğer yandan yüksek risk toleranslı bireylerin ise finansal bir konuda risk almaya istekli bir yapıda bulunduğu düşünülmektedir. Yüksek risk toleransı ile ilişkilendirilen finansal okuryazarlık, tez araştırmasında finansal risk toleransı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip değildir. Bu durum “çerçeveleme etkisi” ile açıklanabilmektedir. Çerçeveleme etkisi bireylerde, bilginin değişik şekillerde sunulmasının ortaya çıkardığı farklı duyguların, bireylerin kararlarına yansımaları olarak ifade edilmektedir (D. Kahneman, 2011). Bu noktada, çerçeveleme etkisi dolayısıyla farklı durum ve koşullar söz konusu olduğunda, farklı psikolojik özelliklere sahip bireylerin finansal okuryazar olsalar dahi bu özelliklerini finansal risk toleranslarına yansıtmadıkları görülmektedir. Bu sonuç, Tversky ve Kahneman (1986)’ın da belirttiği bireyin içinde bulunduğu karar ortamı ve ifade şeklinin karar vermeyi etkilediği görüşü ile benzerlik göstermektedir. Finansal okuryazarlığın finansal risk toleransını açıklamada anlamlı etkiye sahip olmaması, bireylerin psikolojik özellikleri, içinde bulunulan karar ortamı ve ifade şekli ile de açıklanabilmektedir. Bu noktada, bireylerin psikolojik özelliklerinin etkilerinin de incelendiği karmaşık ve bütünlük bir modelde finansal okuryazarlık gibi bazı değişkenlerin beklenen etkiyi göstermemesi olağan görülebilir.

Finansal okuryazarlık, bireyin sahip olduğu finansal bilgi ve donanımın, finansal konulardaki tavrı ve eylemlerini olumlu olarak yansıttığını ifade etmektedir. Bu nedenle bireylerin finansal farkındalık düzeylerinin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılması oldukça önemlidir. Çalışmada finansal okuryazarlığın, bireysel yatırımcıların finansal davranışları üzerindeki anlamlı etkisi, diğer çalışmalarda da benzer şekilde rapor edilmiştir (Andarsari and Ningtyas, 2019; Arifin, 2017; Aydemir and Aren, 2017; De Bassa Scheresberg, 2013; Grable et al., 2009; Hassan Al-Tamimi and Anood Bin Kalli, 2009; Hilgert et al., 2003; Ida and Dwinta, 2010; Lusardi and Mitchell, 2014; Lusardi and Mitchell, 2007; Robb and Woodyard, 2011).

Finansal okuryazarlık ile ilgili olarak gerçekleştirilen çalışmalar, bireyin finansal davranışının finansal kavramlar hakkındaki bilgisiyle yakından ilişkili olduğu ve bu bilgiyi finansal davranış ve kararlar için kullandığı sonucuna ulaşmaktadır. Öte yandan, finansal okuryazarlık ve finansal davranışın meta-analizinin yapıldığı bir çalışmada, finansal okuryazarlığın finansal davranış üzerindeki büyük etkisinin,

finansal okuryazarlık ölçüm problemlerinden veya ilgili diğer özelliklerin göz ardı edilmesinden kaynaklanabileceği ileri sürülmüştür (Fernandes et al., 2013). Diğer bir çalışmada, finansal eğitimin düşük gelirli müşteriler ile düşük ve orta gelirli ekonomilerde daha az etkili olduğu, borçla mücadele gibi bazı davranışların finansal eğitimden daha az etkilendiği ifade edilmektedir (Kaiser and Menkhoff, 2017).

Araştırmada kişilik özellikleri, finansal risk toleransı üzerinde anlamlı etki göstermemiştir. Kişiliğin boyutlarından biri finansal risk toleransını pozitif etkilerken bir diğer çalışmada negatif etki görülmesi ya da hiçbir etkiden söz edilmemesi, veri setinden kaynaklı olabileceği gibi ölçek ve yöntem farklılıklarından da kaynaklanabilir. Tez araştırmasında, kişilik özelliklerinin finansal tutum üzerinde anlamlı etkisi tespit edilmiştir. Buna ilaveten, finansal davranışların belirleyicisi olan finansal davranışa yönelik niyet üzerinde de kişilik özelliklerinin anlamlı etkisi raporlanmıştır. Tez araştırmasında kişilik özellikleri; beş faktör kişilik özellikleri olarak dışadönüklük, deneyime açıklık, sorumluluk, uyumluluk ve duygusal dengelilik boyutları ile yer almaktadır. Finansal konularda yapılan bazı çalışmalar, kişilik özellikleri boyutlarından, dışadönüklük ve deneyime açıklık boyutlarının finansal konulardaki etkisini raporlamıştır (Özer and Mutlu, 2019; Pinjisakikool, 2017).

Literatürde güven, finansal risk toleransı üzerinde pozitif anlamlı bir etki göstermektedir. Bu durum, finansal piyasalara, sektöre ve finansal kuruluşlara güven duyan yatırımcının, risk toleransının yükselmesi ile açıklanabilir. Güven değişkeni, finansal piyasalara, finansal hizmetler sektörüne, finansal kurumlara ve araçlara duyulan güveni temsil etmektedir. Literatür bulguları bireylerin güven duygusunun, yüksek finansal risk toleransı ile ilişkilendirildiğini göstermektedir (Magendans et al., 2017). Tez araştırmasında güven değişkeninin, finansal risk toleransı üzerinde pozitif etkisi mevcuttur. Buna ek olarak, güven değişkeninin, finansal risk toleransını açıklamada en yüksek katsayı değerine sahip olduğu görülmüştür. Bu nedenle güven değişkeni, bireylerin finansal risk toleranslarına pozitif etki eden ve odaklanması gereken önemli bir faktördür. Bu sonuç, finansal piyasaların şeffaflığına, finansal hizmetler sektörü içinde yer alan kurumlara ve finansal araçlara duyulan güvenle bağlantılıdır. Bireyin bilgi kaynaklarına ulaşımındaki kolaylıklar, ekonomik göstergeler açısından bireylerin yatırımları konusunda doğru rehberlik edilmesi ve uzman personellerin desteği bu sonuçta etkili olmuştur.

Kontrol odağı, bireylerin eylemlerinin sonuçlarının, bireyin kendi içsel kontrolünden mi yoksa diğer şans, talih gibi dışsal faktörlerden mi kaynaklandığına

ilişkin bilgiler sunmaktadır. Kontrol odağı ölçeğinde yüksek skorlar dışsal kontrol odağını, düşük skorlar ise içsel kontrol odağını göstermektedir. Bu araştırmada da, literatürde yer aldığı gibi içsel kontrol odağı ve yüksek risk toleransı ilişkilendirilmiştir (Grable and Joo, 2000). Bunun nedeni içsel kontrol odağına sahip bireylerin eylemlerinin sonuçlarını kendi içsel nedenlerinden kaynaklandığını düşünmeleri iken, dışsal kontrol odağına sahip bireylerin ise eylemlerini ve sonuçlarını kendilerinin kontrolü dışında görmeleridir. Çalışmanın bulgularında literatürde de ele alındığı gibi içsel kontrol odağının, finansal risk toleransı üzerindeki pozitif anlamlı etkisi raporlanmıştır.

Davranışsal finans literatüründe sınırlı sayıda çalışma, duygusal zekânın finansal konulardaki etkisi üzerine yoğunlaşmıştır. Daha çok yönetimsel ve öğrenme konularında etkisi araştırılan duygusal zekânın, bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranışları üzerinde etki gösterdiği tespit edilmiştir (Ameriks et al., 2009; Sjöberg and Engelberg, 2009). Tez araştırmasında, dört alt boyutuyla ele alınan duygusal zekâ, finansal risk toleransı üzerinde anlamlı etkiye sahiptir. Bu etkinin bireylerin duygusal zekâ alt boyutlarından, duygu kullanımı ve duygu kontrolünün, bireye sağladığı güven duygusu ve cesaret dolayısıyla finansal risk toleransına olumlu yansımalarından kaynaklandığı söylenebilir. Duygusal zekânın finansal risk toleransı dışında, finansal tutum ve finansal davranışa yönelik niyet üzerindeki etkisi de araştırılmıştır. Tez araştırmasında, duygusal zekâ boyutlarının, finansal tutum üzerinde anlamlı etkileri gözlenmezken, duygusal zekânın, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde anlamlı etkisi mevcuttur. Bireylerin duygularını tanıması ve bu duygularını etkin olarak yönetebilmesi, bireyin alacağı finansal kararlarda ve gerçekleşen finansal davranışlarda pozitif etkiyi beraberinde getirmiştir. Araştırma bulguları, duygusal zekânın, bireylerin eylemlerinde; duyguların ele alınması, kontrolü ve duygusallıktan uzak, akılcı hareket edilmesi konularında ihtiyaç duydukları bilgileri sunduğunu desteklemektedir. Bu kapsamda elde edilen bulgular, bireylerin finansal risk toleransı, finansal tutum ve finansal davranışlarının, duygulardan ne derece etkilendiğini göstermektedir. Duygusal zekânın bu anlamlı etkisi, duyguların kişide oluşturduğu güven ve cesaret dolayısıyla bireylerin daha risk toleranslı olmaları ve/veya daha sorumlu finansal tutum ve davranışlar göstermelerine sebep olabilmektedir.

PDT' ye göre bir davranışın olumlu olarak algılanması durumunda planlanan davranışın gerçekleştirilme olasılığı daha fazla olmaktadır. Bu durum bireylerin,

finansal konulardaki olumlu veya olumsuz tutumunun, finansal davranışa yönelik niyeti etkilediği ve davranışın gerçekleştirilmesinde önemli rol oynadığı şeklinde açıklanabilir.

Algılanan davranış kontrolünün PDT' ye eklenmesi, bireyin kendi kontrolü altında gerçekleşmeyen davranışların da açıklanabilmesi açısından önemlidir. Araştırmanın sonuçları, finansal davranışa yönelik niyet üzerinde algılanan davranış kontrolünün pozitif etkisi olduğunu göstermiştir. Bu bulgu, algılanan davranış kontrolünün, niyet ve finansal davranışları etkilediğini gösteren diğer çalışmaları destekler niteliktedir (Lusardi et al., 2009; Xiao et al., 2011). Beklendiği gibi, bir bireyin algılanan finansal davranış kontrolü ne kadar yüksekse, finansal davranışa yönelik niyeti o kadar güçlü olacaktır. Bu bulgu algılanan davranış kontrolünün, niyet ve finansal davranışları etkilediğini gösteren diğer çalışmaları destekler niteliktedir.

Beklentinin aksine tez araştırmasında, sübjektif normların finansal davranışa yönelik niyet üzerinde anlamlı etkiler göstermediği raporlanmıştır. Bunun nedeni, eğitim düzeyi yüksek olan ve finansal bilgi donanımı fazla olan bireylerin, finansal konular hakkında sosyal çevrelerine danışma oranının oldukça düşük olması ile açıklanabilmektedir (Van Rooij et al., 2012).

Finansal risk toleransının finansal davranışa etkisi düşünüldüğünde, yüksek bir finansal risk toleransının, sorumlu finansal davranışı arttıracakı öngörülmüştür. Buna yönelik olarak, araştırmada da finansal risk toleransı ile finansal davranış arasında anlamlı bir pozitif ilişki tespit edilmiştir.

Planlı davranış teorisine göre, finansal davranışa yönelik niyet değişkeni finansal davranışların en önemli belirleyicisidir. Bir davranışın gerçekleşmesinde öncelikle o davranışa yönelik niyet olmalıdır. Bu nedenle finansal davranışa yönelik niyet değişkenini etkileyen faktörler araştırılmıştır. Finansal davranışa yönelik niyetin, finansal davranışa pozitif etkisi olduğu araştırmanın bulgularında görülmektedir.

Sonuç olarak araştırma, psikolojik ve bireysel faktörlerin, bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranış üzerinde anlamlı etkileri olduğunu raporlamıştır. Bu sonuç geleneksel finans bakış açısıyla göz ardı edilen faktörlerin bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını açıklama gücünü göstermesi açısından önemlidir.

Dar bir perspektifle, finansal piyasalarda fon ihtiyacı olanlarla, fon fazlası olanlara aracılık eden finansal kuruluşların, bu kaynakların getirisi yüksek sonuçlar doğuracak yatırımlara dönüştürülmesi adına bireysel yatırımcı üzerinde etkisi olan

bireysel ve psikolojik faktörler temelinde hareket etmeleri önemlidir. Bu kapsamda, finansal danışmanların, bireysel yatırımcılara psikolojik ve bireysel özelliklerine uygun yatırım araçlarını tercih etmeleri konusunda rehberlik etmeleri gerekmektedir. Bu sebepten, yatırım portföyleri belirlenmeden evvel, bireysel yatırımcıların psikolojik ve bireysel faktörler açısından değerlendirilerek, risk toleransı yüksek olanların riskli varlıklara, riskten kaçınan bireylerin ise sabit getirili yatırımlara yönlendirilmesi yerinde olacaktır.

Kişisel finans çalışmaları, psikolojik faktörlerin bireylerin finansal davranışları üzerindeki etkilerinin araştırılmasında rol oynamaktadır. Bu çalışmayla, güven, kontrol odağı, kişilik özellikleri, duygusal zekâ ve finansal okuryazarlık gibi temel faktörlerin farklı demografik ve sosyoekonomik özelliklere sahip bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranışları üzerindeki etkilerini geliştirmekte olan bir ülke bağlamında inceleyerek literatüre katkıda bulunmaktadır.

Bireylerin psikolojik ve bireysel özellikleri ile finansal risk toleransları arasındaki ilişkileri inceleyen tez araştırması; güven, kontrol odağı ve duygusal zekânın, finansal risk toleransını pozitif etkilediği ancak kişilik özellikleri ve finansal okuryazarlık değişkenlerinin beklenen anlamlı etkileri göstermediği sonuçlarını raporlamıştır. Finansal davranışların en önemli belirleyicisi olan finansal davranışa yönelik niyet değişkeni; finansal okuryazarlık, kişilik özellikleri, finansal tutum, algılanan finansal davranış kontrolü ve duygusal zekâ ile pozitif ilişkili görülmektedir. Değişkenlerin katsayıları birbirine yakın olmakla birlikte en yüksek katsayı değerine finansal okuryazarlık değişkeni sahiptir. Bireylerin finansal farkındalıklarının artırılması ve bilinçli finansal tutum ve davranışlar sergilemelerini sağlamak amacıyla finansal okuryazarlık eğitimleri düzenlenmelidir. Bu finansal eğitimlerin, bireylerin para yönetimi, emeklilik planları, yatırım davranışları gibi finansal kararlarını en üst düzeyde gerçekleştirmesi yönünde sağlanacak katkının, hane halkının ekonomik refahının gelişmesine de katkıda bulunması öngörülmektedir. Literatürde bu alanda önemli bir yere sahip olan finansal okuryazarlık; bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranışının bilişsel tarafına yönelik veriler sunmaktadır. Bu nedenle araştırma modelinde yer alan ilişkiler, bireyleri etkileyen duygusal ve bilişsel etmenlerin her ikisini de dahil eden sonuçlar göstermektedir. Duygusal zeka, kişilik özellikleri, kontrol odağı ve güven boyutlarının modele eklenmesi, bu kapsamda PDT ile araştırılan değişkenlerin farklı yönlerinin bütünlük olarak değerlendirilmesi imkanını sağlamaktadır.

Araştırmanın bulguları, psikolojik ve bilişsel faktörlerin finansal davranışı açıklamada önemli rol oynadığını göstermektedir. Finansal kurumlarca, daha fazla bireyin sisteme dahil edilmesi gerekmektedir. Bu, bireylerin, farklı psikolojik ve bilişsel özelliklerinin dikkate alınmasını gerektirir. Finansal danışmanlar, bireylerin farklı psikolojik ve bilişsel özelliklerine uygun olarak finansal davranışlara yönlendirmek ve onlara uygun yatırım alternatifleri sunmakla yükümlü olmalıdır. Finansal piyasalarda bireylerin, yüksek düzeyde borçlanması, tasarruf alışkanlıklarının düşük olması ve yeterli araştırma yapmadan riskli yatırımlara yönelmesi gibi birçok problem bulunmaktadır. Bu problemler, bireylerin finansal sistemden çıkmasına neden olabilmektedir.

Bireylerin finansal refahı; finansal risk toleransları, finansal tutumları ve davranışlarını içine alan finansal kararlar ile doğrudan ilişkilidir. Bireylerin finansal farkındalık düzeylerini artırmaya yönelik uluslararası ilginin artması, finansal okuryazarlığın önemini artırmıştır. Finansal eğitimler ile planlama, harcama, kontrol, tasarruf ve yatırım kararları gibi finansal kararların daha etkin gerçekleştirilmesi beklenmektedir.

Bu çalışma, bireylerin finansal risk toleranslarını, finansal tutum ve davranışlarını daha iyi anlamaları ve doğru finansal kararlar alabilmeleri konusunda yol göstericidir. Aynı zamanda yatırımcı profilleri ve finansal piyasalardaki eğilimler hakkında detaylı bilgi sahibi olmak isteyen yatırım kuruluşları, daha güvenilir danışmanlık hizmeti sunabilmek için araştırma bulgularından yararlanabilir. Buna ilaveten araştırma, yatırımcıları finansal krizin etkilerinden korumak için, politika yapıcıların, yatırımcıların psikolojik ve bilişsel faktörlerini dikkate alan politikalar geliştirmelerine yardımcı olmaktadır. Özetle, çalışmanın bulguları, gelişmekte olan ülkeler bağlamında bireylerin, finansal risk toleranslarının ve finansal davranışlarının açıklanmasındaki bütünleşik etkisi nedeniyle finans literatürüne katkı sunmaktadır. Bu araştırma, Türkiye’deki bireysel yatırımcı örnekleminin, finansal risk toleransı belirleyicileri ile planlı davranış teorisi kapsamında araştırılan finansal davranışlar üzerindeki etkisini aynı anda görme imkânı sağlaması bakımından, gelecekteki araştırmalar için kaynak niteliğindedir.

5.2. Kısıtlar ve Öneriler

Bireylerin; finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını etkileyen faktörleri incelemeyi temel alan araştırmanın birtakım kısıtları vardır. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar, gelişmekte olan ülkelerdeki bireyler açısından göz önünde bulundurulmalıdır. Buna ilaveten, bireylerin, 2017-2018 yılları arasındaki verilerinin kullanılması da araştırma açısından bir kısıt olarak tanımlanabilir. Gelişmekte olan ülke bağlamında yer alan tüm yatırımcıların verilerinin çalışmada değerlendirilememiş olması da araştırmanın kısıtlarındandır.

Bu çalışmanın bazı bulguları, araştırma konusu ile ilgili literatürde yer alan bazı çalışmalar ile benzer sonuçlara sahipken, bazıları ile uyumlu olmamıştır. Bu uyumsuzluğun sebepleri arasında içinde bulunulan zaman, yatırımcı profili, örneklem sayısı, kullanılan değişkenlerdeki ve araştırma yöntemlerindeki farklılıklar gibi sebepler yer almaktadır. Gelecek araştırmalarda, daha farklı açıklayıcı değişkenlerin kullanılması ve ülkeler bazında karşılaştırmalar yapılması literatüre ilave katkı sağlayabilecektir. Bu kapsamda yapılacak çalışmaların, nörofinans ve duygusal finansla yönelmesi de önerilmektedir.

Bu çalışma, bireyleri sorumlu finansal davranış göstermeye yönlendirecek faktörleri ele almaktadır. Duygusal zekâ, kişilik özellikleri, finansal okuryazarlık, finansal risk toleransı ve içsel kontrol odağına sahip olma gibi faktörlerin, bireylerin finansal davranışına yönelik niyeti üzerindeki etkisine bakılmıştır. Bu kapsamda bireylerin korku, heyecan, sevinç gibi duygularının da açıklama gücünü dikkate almaları önerilmektedir. Duygular, motivasyon ve kültürel faktörler de bireylerin finansal risk toleransı ve finansal davranışlarını açıklamada kullanılabilir. Daha net bulgular elde edebilmek için spesifik sektörlerde çalışan bireylerin, finansal davranışlarının, deneysel tasarımlarla araştırılması, araştırmaların derinleştirilmesi açısından literatüre katkı sağlayabilir.

KAYNAKLAR

- Abdul L. A., Ehiobuche C., (2011), "Emotional intelligence and managerial competence", *Insights To A Changing World*, 4, 41–58.
- Agustina N. R., Mardiana, M., (2020), "The effect of financial knowledge and financial attitude on financial management behavior mediated with locus of control", *MEC-J (Management and Economics Journal)*, 4(3), 273-284.
- Ajzen I., Fishbein M., (1980), "Understanding Attitudes And Predicting Social Behavior", Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Ajzen I., (1985), *From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior*. In "Action Control" (pp. 11–39),
- Ajzen I., (1991), "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Ajzen I., (2002), "Perceived Behavioral Control, Self Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior", *Journal of Applied Psychology*, 32(4), 665–683.
- Ajzen I., (2006), "Constructing a TPB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations. Retrieved 12.04.2019 from the <http://www.people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- Ajzen I., Madden, T. J., (1986), "Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control", *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(5), 453–474.
- Aksoy T., Şahin I., (2009), "Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar", *Turkish Economic Association*, 7(Discussion Paper), 9–23.
- Alessie R., Teppa F., (2010), "Saving and habit formation: Evidence from Dutch panel data", *Empirical Economics*, 38(2), 385–407.
- Alkaya A., Yağlı İ., (2015), "Finansal okuryazarlık-f finansal bilgi, davranış ve tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerine bir uygulama", *Journal of International Social Research*, 8(40), 585–599.
- Allgood S. A., Walstad W., (2011), "The effects of perceived and actual financial knowledge on credit card behavior", *Networks Financial Institute Paper*, 15(July), 1–26.
- Allgood S., Walstad W., (2013), "Financial literacy and credit card behaviors: a cross-sectional analysis by age", *Numeracy*, 6(2), 1–26.
- Allport G. W., (1937), "Personality: a psychological interpretation". Holt.
- Ameriks J., Wranik T., Salovey P., (2009), "Emotional Intelligence and Investor Behavior", *Research Foundation of CFA Institute*.
- Andarsari P. R., Ningtyas M. N., (2019), "The role of financial literacy on financial behavior", *Journal Of Accounting And Business Education*, 4(1), 24–33.

- Anderson J. C., Gerbing D. W., (1988), "Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach", *Psychological Bulletin*, 103(3), 411–423.
- Argan M. T., (2016), "Kan bağış davranışını etkileyen faktörlerin planlı davranış teorisi çerçevesinde incelenmesi", *ACU Sağlık Bilimleri Dergisi*, 2, 96–104.
- Arifin A. Z., (2017), "The influence of financial knowledge, control and income on individual financial behavior", *European Research Studies Journal*, 20(3A), 635–648.
- Armitage C. J., Christian J., (2003), "From attitudes to behaviour: Basic and applied research on the theory of planned behaviour", *Current Psychology*, 22(3), 187–195.
- Armitage C. J., Conner M., (2001), "Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*", 40(4), 471–499.
- Ateş S., Coşkun A., Şahin M. A., Demircan L., (2016), "Impact of financial literacy on the behavioral biases of individual stock investors: evidence from borsa İstanbul", *Business and Economics Research Journal*, 7(3), 1–19.
- Aydemir S. D., Aren S., (2017), "Do the effects of individual factors on financial risk-taking behavior diversify with financial literacy?" *Kybernetes*, 46(10), 1706–1734.
- Bajtelsmit V. L., (1999), "Evidence of risk aversion in the health and retirement study", In Unpublished manuscript.
- Bajtelsmit V. L., Bernasek A., (1996), "Why do women invest differently than men?" *Financial Counseling and Planning*, 7, 1–10.
- Baker H., Nofsinger J., (2002), "Psychological biases of investors", *Financial Services Review*, 11(2), 97–116.
- Barberis N., Thaler R., (2003), "A survey of behavioral finance", In *Handbook of the Economics of Finance*.
- Başaran İ., E., (1984), "Eğitime Giriş. Sevinç Matbaası".
- Başarır Ç., Sarıhan A. Y., (2017), "Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlıklarının belirlenmesi: Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi örneği", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15(Ek Sayı 1), 143–162.
- Bayram N., (2010). Yapısal eşitlik modellemesine giriş AMOS uygulamaları. Ezgi Kitabevi.
- Bernasek A., Shwiff S., (2001), "Gender, risk, and retirement", *Journal of Economic Issues*, 35(2), 345–356.
- Bernheim B. D., Garrett D. M., (2003), "The effects of financial education in the workplace: Evidence from a survey of households", *Journal of Public Economics*, 87(7–8), 1487–1519.
- Bernheim B. D., Garrett D. M., Maki, D. M., (2001), "Education and saving: The long-term effects of high school financial curriculum mandates", *Journal of Public Economics*, 80(3), 435–465.

Bovee C. I., Houston M. J., Thill, J. V., (1995), "Marketing", Second Edition, Mcgraw Hill.

Brandstätter H., (1996), "Saving, income, and emotional climate of households related to personality structure", VSB-CentER Savings Project, Progress Report, 38.

Brougham R. R., Jacobs-Lawson, J. M. Hershey D. A., Trujillo K. M., Brougham, Jacobs-Lawson; Hershey, T., (2011), "Who pays your debt? An important question for understanding compulsive buying among American college students", *International Journal of Consumer Studies*, 35(1), 79–85.

Buccioli A., Guerrero, F., Papadovasilaki, D. (2021), "Financial risk-taking and trait emotional intelligence", *Review of Behavioral Finance*, Vol. 13 No. 3, pp. 259-275.

Büyüköztürk Ş., (2018), "Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı", In *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı*. Pegem Akademi Ankara.

Chen H., Volpe R. P., Chen H., Volpe R. P., (1998), "An analysis of financial literacy among college students. *Financial Services Review*", 7(2), 107–128.

Cheng S., Lam T., (2008), "The role of the customer-seller relationship in the intention of the customer to complain: A study of Chinese restaurateurs", *International Journal of Hospitality Management*, 27(4), 552–562.

Cohn R. A., Lewellen W. G., Lease R. C., Schlarbaum G. G., (1975), "Individual investor risk aversion and investment portfolio composition", *The Journal of Finance*, 30(2), 605–620.

Conner M., Armitage C. J., (1998), "Extending the theory of planned behavior: A review and avenues for further research", *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429–1464.

Cordell, D., (2001), "RiskPACK: How to evaluate risk tolerance", *Journal of Financial Planning*, 14(6), 36–40.

Croy G., Gerrans P., Speelman C., (2010), "The role and relevance of domain knowledge, perceptions of planning importance, and risk tolerance in predicting savings intentions", *Journal of Economic Psychology*, 31(6), 860–871.

Cude Brenda J., Frances C. Lawrence, Angela C. Lyons, Kaci Metzger, Emily LeJeune, Loren Marks, and Krisanna Machtmes, (2006), "College Students and Financial Literacy: What They Know and What We Need to Learn." In *Eastern Family Economics and Resource Management Association*, 102–109.

Çınar H., (2011), "The use of the internet in education and internet ethics: a study on office management and secretaryship programmes with the five-factor model of personality", *International Journal of Economics and Administrative Studies*, 3(6), 67–82.

Davey J., George C., (2010), "Personality and finance: The effects of personality on financial attitudes and behaviour", *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 5(9),

Davis, K., Hustvedt, G. (2012), "It's a matter of control: Saving for

- retirement", *International Review of Social Sciences and Humanities*, 3(2), 248-261.
- De Bassa Scheresberg C., (2013), "Financial literacy and financial behavior among young adults: evidence and implications", *Numeracy*, 6(2), 5.
- De Bondt W. F. M., Thaler R. H., (1995), "Financial decision-making in markets and firms: a behavioral perspective", In *Handbooks in Operations Research and Management Science*.
- De Bondt W., Muradoğlu G., Shefrin H., Staikouras S. K., (2008), "Behavioral finance: quo vadis?" *Journal of Applied Finance*, 18(2),
- Delafröoz N., Paim L., (2011), "Personal Saving Behavior among Malaysian Employees: Socio Demographic Comparison", *Education*, 5, 361–363.
- Delavande A., Rohwedder S., Willis R. J., (2008), "Preparation for retirement, financial literacy and cognitive resources. Michigan Retirement Research Center", Working Paper WP 2008-190, 1-47.
- Deniz A., Erciş A., (2008), "Kişilik özellikleri ile algılanan risk arasındaki ilişkilerin incelenmesi üzerine bir araştırma", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 301–330.
- Dew, J. P., Xiao, J. J. (2011), "The financial management behavior scale: Development and validation".
- Dowling M. M., Lucey B. M., (2005), "The Role of Feelings in Investor Decision-Making", *SSRN Electronic Journal*, 1–36.
- Dursun Y., Kocagöz E., (2015), "Yapısal eşitlik modellemesi ve regresyon:karşılaştırmalı bir analiz", *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 0(35), 1–17.
- Dwyer P. D., Gilkeson J. H., List J. A., (2002), "Gender differences in revealed risk taking: Evidence from mutual fund investors", *Economics Letters*, 76(2), 151–158.
- Eker M., Anbar A., (2010), "An empricial investigaton for determining of the relation between personal financial risk tolerance and demographic characteristic", *Ege Academic Review*, 10(2), 503–523.
- Embrey L. L., Fox J. J., (1997), "Gender differences in the investment decision-making process", *Financial Counseling and Planning*, 8(2), 33–40.
- Er B., Çetintaş, M., (2018). "İşçilerde finansal okuryazarlık: finansal bilgi, tutum ve davranış eksenli bir araştırma", *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2), 61-71.
- Erkuş, A., Tabak, A. (2009), "Beş faktör kişilik özelliklerinin çalışanların çatışma yönetim tarzlarına etkisi: savunma sanayiinde bir araştırma", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(2), 213-242.
- Faff R., Hallahan T., McKenzie M., (2009), "Nonlinear linkages between financial risk tolerance and demographic characteristics", *Applied Economics Letters*, 16(13), 1329–1332.

- Faikoğlu S., (2012), "İMKB’de İşlem Yapan Bireysel Yatırımcıların Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi”, Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi.
- Fama E. F., (1970), "Efficient capital markets: a review of theory and empirical work”, The Journal of Finance, 25(2), 383–417.
- Fernandes D., Lynch J. G., Netemeyer R. G., (2013), "The Effect of Financial Literacy and Financial Education on Downstream Financial Behaviors “, Unpublished.
- Fernandes D., Lynch J. G., Netemeyer, R. G., (2014), "Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors”, Management Science, 60(8), 1861–1883.
- Fettahoğlu S., (2015), "Hane halkının finans eğitimi ve finansal okuryazarlık düzeyleri üzerine kocaeli’nde bir araştırma”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 67, 101–116.
- Field, A. (2009), "Discovering Statistics Using SPSS",3rd Edition, Sage Publications Ltd., London.
- Fishbein M., (1979), "A theory of reasoned action: some applications and implications”, Nebraska Symposium on Motivation. Nebraska Symposium on Motivation, 27, 65–116.
- Fishbein M., Ajzen I., (1975), "Strategies of change: active participation”, In Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research. Addison-Wesley.
- Fisher J., Van Heerde J., Tucker A., (2010), "Does one trust judgement fit all? Linking theory and empirics”, British Journal of Politics and International Relations, 12(2), 161–188.
- Fornell C., Larcker D. F., (1981), "Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error”, Journal of Marketing Research, 18(1), 38–50.
- Gefen, D., Karahanna, E., Straub, D. W., (2003) "Trust and TAM in online shopping: An integrated model", MIS quarterly, 51-90.
- Gibson R., Michayluk D., Van de Venter G., (2013), "Financial risk tolerance: An analysis of unexplored factors”, Financial Services Review, 22(1), 23–50.
- Gilliam J., Chatterjee S., Grable J., (2010), "Measuring the perception of financial risk tolerance:A tale of two measures”, Journal of Financial Counseling and Planning, 21(2).
- Gilliam J. E., Goetz J. W., Hampton V. L., (2008)", Spousal differences in financial risk tolerance”, Journal of Financial Counseling and Planning, 19(1), 3–11.
- Goldberg L. R., (1990), "An alternative “description of personality”: the big-five factor structure”, Journal of Personality and Social Psychology, 59(6), 1216–1229.
- Goldberg, L. R. (1999), "A broad-bandwidth, public domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models". Personality psychology in Europe, 7(1), 7-28.

Goleman, D. (2005). Emotional intelligence. Bantam.

Gong B., Yang C.-L., (2012), "Gender differences in risk attitudes: Field experiments on the matrilineal Mosuo and the patriarchal Yi", *Journal of Economic Behavior Organization*, 83(1), 59–65.

Gönen E., Özmete E., (2007), "Finansal Refah: Finansal Yönetim Sürecinden Duyulan Tatmin, Finansal Davranışlar İle Öz-Saygı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", *Aile ve Toplum. Eğitim-Kültür ve Araştırma Dergisi*, 3(11), 58.

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., Joo S.-H., (2000), "A cross-disciplinary examination of financial risk tolerance", *Consumer Interests Annual*, 46, 151–157.

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

Grable J. E., Joo S. H., (1999), "Financial help-seeking behavior: Theory and implications", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 10(1), 14–25.

Grable J. E., Lytton R. H., (1998), "Investor risk tolerance: Testing the efficacy of demographics as differentiating and classifying factors", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 9(1), 61–73.

Grable J. E., Lytton R. H., Barbara O., (2004), "Projection Bias and Financial Risk Tolerance", *Journal of Behavioral Finance*, 5(3), 142–147.

Grable J. E., Lytton R. H., O’neill B., Joo S.-H., Klock D., (2006), "Risk tolerance, projection bias, vividness, and equity prices", *The Journal of Investing*, 15(2), 68–74.

Grable J. E., Roszkowski M. J., (2008), "The influence of mood on the willingness to take financial risks", *Journal of Risk Research*, 11(7), 905–923.

Grable J., Lytton R., (1999), "Assessing financial risk tolerance: Do demographic, socioeconomic, and attitudinal factors work", *Family Relations and Human Development*, 3(1), 80–88.

Grable J., Roszkowski M., Joo S. H., O’Neill B., Lytton R. H., (2009), "A test of the relationship between self-classified financial risk-tolerance and investment risk-taking behaviour", *International Journal of Risk Assessment and Management*, 12(2–4), 396–419.

Güler E., Tunahan H., (2017), "Finansal Okuryazarlık: Hane Halkı Üzerine Bir Araştırma", *İşletme Bilimi Dergisi*, 5(3), 79–104.

Gündüz, B., (2013), "Emotional intelligence, cognitive flexibility and psychological symptoms in pre-service teachers", *Educational Research and Reviews*, 8(13), 1048–1056.

Gutter M. S., (2000), "Human wealth and financial asset ownership", *Journal of*

Financial Counseling and Planning, 11(2), 9–20.

Hair J., Black W., Babin B., Anderson R., (2010), "Multivariate data analysis: a global perspective", In *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*.

Hallahan T. A., Faff R. W., McKenzie M. D., (2004), "An Empirical investigation of personal financial risk tolerance", *Financial Services Review*, 13(1), 57–58.

Hallahan T., Faff R., McKenzie M., (2003), "An exploratory investigation of the relation between risk tolerance scores and demographic characteristics", *Journal of Multinational Financial Management*, 13(4–5), 483–502.

Hanna S., Chen P., (1997), "Subjective and objective risk tolerance: Implications for optimal portfolios", *Financial Counseling and Planning*, 8(2), 17–26.

Hanna S. D., Lindamood S., (2004), "An improved measure of risk aversion", *Financial Counseling and Planning*, 15(2), 27–38.

Hanna S. D., Lindamood S., (2005), "Risk tolerance of married couples", *Academy of Financial Services Meeting*, 1–28.

Hansen T., Jensen J. M., Solgaard H. S., (2004), "Predicting online grocery buying intention: a comparison of the theory of reasoned action and the theory of planned behavior", *International Journal of Information Management*, 24(6), 539–550.

Harlow W. V., Brown K. C., Harlow, W. V., Brown, K. C., (1990), "The role of risk tolerance in the asset allocation process: a new perspective", *Foundation of the Institute of Chartered Financial Analysts*.

Hartog, J., Ferrer-i-Carbonell A., Jonker N., (2002), "Linking measured risk aversion to individual characteristics", *Kyklos*, 55(1), 3–26.

Hassan Al-Tamimi H. A., Anood Bin Kalli, A., (2009), "Financial literacy and investment decisions of UAE investors", *Journal of Risk Finance*, 10(5), 500–516.

Hilgert M. A., Hogarth J. M., Beverly S. G., (2003), "Household financial management: The connection between knowledge and behavior", *Federal Reserve Bulletin*, 89(7), 309–322.

Hinz R. P., McCarthy D. D., Turner J. A., (1997), "Are women conservative investors? gender differences in participant-directed pension investments", In *Positioning Pensions for the Twenty-First Century* (Vol. 91, Issue 1996), Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Hira T. K., (1997), "Financial Attitudes, Beliefs And Behaviours: Differences By Age", *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 21(3), s. 271-290.

Ibrahim M. E., Alqaydi F. R., (2013), "Financial literacy, personal financial attitude, and forms of personal debt among residents of the UAE", *International Journal of Economics and Finance*, 5(7), 126–138.

Ida I., Dwinta C. Y., (2010), "Pengaruh locus of control, financial knowledge, income terhadap financial management behavior", *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 12(3), 131–144.

- Jamshidinavid B., ChavoshaniM., Amiri S., (2012), "The impact of demographic and psychological characteristics on the investment prejudices in tehran stock", *European Journal of Business and Social Sciences*, 1(5), 41–53.
- Janor H., Yakob R., Hashim N. A., Zannariah Z., Wel C. A., (2016), "Financial literacy and investment decisions in Malaysia and United Kingdom: A comparative analysis", *Geografia - Malaysian Journal of Society and Space*, 12(2), 106–118.
- Jappelli T., Padula M., (2013), "Investment in financial literacy and saving decisions", *Journal of Banking and Finance*, 37(8), 2779–2792.
- Jianakoplos N. A., Bernasek A., (2006), "Financial risk taking by age and birth cohort", *Southern Economic Journal*, 72(4), 981–1001.
- Jorfi H., Jorfi S., Moghadam K., (2010), "Impact of emotional intelligence on performance of employees", *Postmodern Openings*, 4(1), 63–74.
- Kahneman D., (2011), "Thinking, fast and slow", Macmilan.
- Kaiser T., Menkhoff L., (2017), "Does financial education impact financial literacy and financial behavior, and if so, when?" In *World Bank Economic Review*.
- Khan S. N., (2017), "Financial risk tolerance: an analysis of investor's cognitive, decision-making styles and cultural effects", *Journal of Finance, Accounting and Management*, 8(1), 20–38.
- Kidwell B., Hardesty D. M., Childers T. L., (2008), (2008), "Consumer emotional intelligence: Conceptualization, measurement, and the prediction of consumer decision making", *Journal of Consumer Research*, 35(1), 154–166.
- Kidwell B., Turrisi R., (2004), "An examination of college student money management tendencies", *Journal of Economic Psychology*, 25(5), 601–616.
- Kılıç Y., Ata H. A., Seyrek İ., (2015), "Finansal okuryazarlık: üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 66, 129–150.
- Kline R. B., (2011), "Principles and Practice of Structural Equation Modelling", 3rd edition, NY (Guilford P),
- Kline R. B., (2015), "Principles and practice of structural equation modelling (4th ed.)", *Methodology in the Social Sciences*.
- Kocagöz-Sayın E., (2010), "Kadınların Makyaj Malzemelerini Satın Alma Davranışlarının İncelenmesi: Planlanmış Davranış Teorisinin Bir Uygulaması", *Yayınlanmamış Doktora tezi*, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Kubilay B., Bayrakdaroğlu A., (2016), "An empirical research on investor biases in financial decision-making, financial risk tolerance and financial personality", *International Journal of Financial Research*, 7(2), 171–182.
- Küçük E., (2011), "Planlanmış davranış teorisi çerçevesinde mali müşavir (smmm) olma niyetinin altında yatan faktörlerin analizi." *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 145–162.
- Linan F., Chen Yi-Wen, (2009), "Development and Cross Culturel Application of a

Specific Instrument to measure Entrepreneurial Intentions", Baylor Un., Entrepreneurship Theory and Practice (ETP), 1042-2587.

Lührmann M., Serra-Garcia M., Winter, J., (2015), "Teaching teenagers in finance: Does it work?" *Journal of Banking and Finance*, 54, 160–174.

Lusardi A., (2006), "Financial literacy and financial education: Review and policy implications", NFI Policy Brief, 2006-PB, 11.

Lusardi A., (2008a), "Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice?" In National Bureau of Economic Research.

Lusardi A., (2008b), "Household saving behavior: The role of financial literacy, information, and financial education programs", National Bureau of Economic Research.

Lusardi A, Mitchell O. S., (2008), "Planning and financial literacy: How do women fare?" *American Economic Review*, 98(2), 413–417.

Lusardi A, Mitchell O. S., (2014), "The economic importance of financial literacy: Theory and evidence", *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5–44.

Lusardi A, Mitchell O. S., (2017), "How ordinary consumers make complex economic decisions: financial literacy and retirement readiness", *Quarterly Journal of Finance*, 7(3), 1750008.

Lusardi A, Mitchell O., (2007), "Financial literacy and retirement preparedness: Evidence and implications for financial education", *Business Economics*, 42(1), 35–44.

Lusardi A., Keller P. A., Keller A., (2009), "Increasing the effectiveness of retirement saving programs for females and low income employees: A marketing approach", In National Endowment for Financial Education.

Magendans J., Gutteling J. M., Zebel S., (2017), "Psychological determinants of financial buffer saving: the influence of financial risk tolerance and regulatory focus", In *Journal of Risk Research* (Vol. 20, Issue 8, pp. 1076–1093),

Malkiel B. G., (1996), "A random walk down Wall Street" (Z. Yan (ed.)), W. W. Norton Company.

Markowitz H., (1952), "Portfolio selection", *The Journal of Finance*.

Mathieson K., (1991), "Predicting user intentions: Comparing the technology acceptance model with the theory of planned behavior", *Information Systems Research*, 2(3), 173–191.

McCrae R. R., Costa P. T., (1997), "Conceptions and correlates of openness to experience", In *Handbook of Personality Psychology*.

McCrae, R. R., John O. P., (1992), "An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications", *Journal of Personality*, 60(2), 175–215.

McKenzie R. M., (2010), "The social psychology of English as a global language", *Awareness and Identity in the Japanese Context*, Springer, 10(1), 21–25.

- Modigliani F., Miller M. H., (1958), "The cost of capital, corporation finance and theory of investment", *The American Economic Review*, 48(3), 261–297.
- Mohr P. N. C., Li, S. C., Heekeren, H. R., (2010), "Neuroeconomics and aging: Neuromodulation of economic decision making in old age", *Neuroscience and Biobehavioral Reviews*, 34(5), 678–688.
- Müller S., Weber, M., (2010), "Financial literacy and mutual fund investments: who buys actively managed funds?" *Schmalenbach Business Review*, 62(2), 126–153.
- Myers W. H., (2000), "A Structural Equation Model of Family Factors Associated With Adolescent Depression", ProQuest Dissertations Publishing, The University of Memphis.YAPISAL
- Nguyen T. M. L., (2015), "The influence of financial risk tolerance and risk perception on individual investment decision - making in a financial advice context" [Queensland University of Technology].
- Nunkoo R., Ramkissoon H., (2010), "Gendered theory of planned behaviour and residents' support for tourism", *Current Issues in Tourism*, 13(6), 535–540.
- Nunnally J., Bernstein I., (1994), "Psychometric Theory" (3rd edn.), McGraw-Hill, New York.
- Oehler A., Wendt, S., Wedlich F., Horn M., (2018), "Investors' personality influences investment decisions: experimental evidence on extraversion and neuroticism", *Journal of Behavioral Finance*.
- Olsen R. A., Cox C. M., (2001), "The influence of gender on the perception and response to investment risk: the case of professional investors", *Journal of Psychology and Financial Markets*, 2(1), 29–36.
- Onur N., Nazik M. H., (2014), "Öğretmenler İçin Finans Alanında Finansal Tutum Ölçeğinin Geliştirilmesi: Geçerlik ve Güvenilirlik Çalışması", *E-Journal Of New World Sciences Academy*, 9(4), 90-99.
- Ordun G., (2004), "Beş temel kişilik özelliği ve alt faktörlerinin analizine ilişkin bir çalışma", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 2(33), 47–71.
- Özer G., Mutlu Ü., (2019), "The effects of personality traits on financial behaviour", *Journal of Business Economics and Finance*, 8(3), 155–164.
- Pak O., Mahmood M., (2015), "Impact of personality on risk tolerance and investment decisions", *International Journal of Commerce and Management*, 25(4), 370–384.
- Park E., Yao R., (2016), "Financial risk attitude and behavior: do planners help increase consistency?" *Journal of Family and Economic Issues*, 37(4), 624–638.
- Perry V. G., Morris M. D., (2005), "Who is in control? the role of self-perception, knowledge, and income in explaining consumer financial behavior", *Journal of Consumer Affairs*, 39(2), 299–313.
- Pinjisakikool T., (2017), "The effect of personality traits on households' financial literacy", *Citizenship, Social and Economics Education*, 16(1), 39–51.

- Pinjisakikool T., (2018), "The Influence of Personality Traits on Households' Financial Risk Tolerance and Financial Behaviour", *Journal of Interdisciplinary Economics*, 30(1), 32–54.
- Pompian M. M., (2012), "Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Investment", In *Behavioral Finance and Wealth Management (Second)*, John Wiley Sons.
- Porcelli A. J., Delgado M. R., (2009), "Acute stress modulates risk taking in financial decision making", *Psychological Science*, 20(3), 278–283.
- Potrich A. C. G., Vieira K. M., Mendes-Da-Silva W., (2016), "Development of a financial literacy model for university students", *Management Research Review*, 39(3), 356–376.
- Powell M., Ansic, D., (1997), "Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: An experimental analysis", *Journal of Economic Psychology*, 18(6), 605–628.
- Qawi R. B., (2010), "Behavioral finance: Is investor psyche driving market performance", *IUP Journal of Behavioral Finance*, 7(4), 7–19.
- Raheja, S., Dhiman, B. (2017), "Influence of personality traits and behavioral biases on investment decision of investors", *Asian Journal of Management*, 8(3), 819-826.
- Ramu M. (2021), "Analysing the Effect of Financial Risk Perception, Risk Tolerance on Investment Behaviour: An Empirical Analysis", *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education (TURCOMAT)*, 12(3), 5511-5516.
- Rhodes, R. E., Courneya, K. S. (2003), "Investigating multiple components of attitude, subjective norm, and perceived control: An examination of the theory of planned behaviour in the exercise domain", *British journal of social psychology*, 42(1), 129-146.
- Ricciardi V., Simon H., (2000), "What is behavioral finance?" *Business, Education Technology Journal*, 2(2), 1–9.
- Robb C. A., Woodyard A. S., (2011), "Financial knowledge and best practice behavior", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 60–70.
- Rosete D., Ciarrochi J., (2005), "Emotional intelligence and its relationship to workplace performance outcomes of leadership effectiveness", *Leadership and Organization Development Journal*.
- Roszkowski M. J., Grable J., (2005), "Estimating risk tolerance: The degree of accuracy and the paramorphic representations of the estimate", *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(2), 29–47.
- Rotter, J. B. , (1966), "Generalized expectancies for internal versus external of reinforcement", *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1-28.
- Rousseau D. M., Sitkin S. B., Burt R. S., Camerer C., (1998), "Not so different after all: A cross-discipline view of trust", *Academy of Management Review*, 23(3), 393–404.

Rubaltelli E., Agnoli S., Rancan M., Pozzoli T. (2015), "Emotional Intelligence and risk taking in investment decision-making", Centro Studi di Banca e Finanza (CEFIN) (Center for Studies in Banking and Finance) 0053, Universita di Modena e Reggio Emilia, Dipartimento di Economia "Marco Biagi".

Ryack K., (2011), "The impact of family relationships and financial education on financial risk tolerance", *Financial Services Review*, 20(3), 181–193.

Ryu, ronment on customer satisfaction and behavioral intention in quick-casual restaurants: moderating role of perceived price", *Journal of Hospitality and Tourism Research*, 34(3), 310–329.

Sadiq M. N., Ishaq M. H., (2014), "The effect of demographic factors on the behavior of investors during the choice of investment: evidence from twin cities of Pakistan", *Global Journal of Management and Business Research*, 14(3), 47–56.

Salovey P., Mayer J. D., (1990), "Emotional intelligence", *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185–211.

Sarıgül H., (2015), "Finansal okuryazarlık tutum ve davranış ölçeği: geliştirme, geçerlik ve güvenilirlik", *Journal of Management and Economics Research*, 13(1), 200–218.

Schermelleh-Engel K., Moosbrugger H., Müller H., (2003), "Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures", *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23–74.

Sefil S., Çilingiroğlu H. K., (2011), "Davranışsal finansın temelleri: karar vermenin bilişsel ve duygusal eğilimleri", *Istanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(19), 247–268.

Sekaran U., (1992), "Research Methods for Business: A Skill Building Approach". 2nd ed. New York: John Wiley and Sons. Inc.

Şencan H., (2005), "Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik". Birinci Baskı, Seçkin Yayıncılık.

Sharpe W. F., (1964), "Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk", *The Journal of Finance*, 19(3), 425–442.

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

Sheppard B. H., Hartwick J., Warshaw P. R., (1988), "The theory of reasoned action: a meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research", *Journal of Consumer Research*, 15(3), 325–343.

Şimşek,Ö. F., (2007), "Yapısal eşitlik modellemesine giriş:(temel ilkeler ve LISREL uygulamaları)", Ekinoks.

Singh R., (2010), "Behavioural finance studies: emergence and developments", *Journal of Contemporary Management Research*, 4(2), 1–9.

Sjöberg L., Engelberg E., (2009), "Attitudes to economic risk taking, sensation seeking

and values of business students specializing in finance”, Journal of Behavioral Finance.

Soane E., Dewberry C., Narendran S., (2010), "The role of perceived costs and perceived benefits in the relationship between personality and risk-related choices”, Journal of Risk Research.

Sönmez V., (1991), Eğitim felsefesi. Pegem Yayınları.

Statman M., (1995), "Behavioral finance versus standard finance”, AIMR Conference Proceedings.

Sümer N., (2000), "Yapısal eşitlik modelleri: temel kavramlar ve örnek uygulamalar. [structural equation modeling: basic concepts and applications”, Türk Psikoloji Yazıları, 3(6), 49–74.

Sundén A. E., Surette B. J., (1998), "Gender differences in the allocation of assets in retirement savings plans”, American Economic Review, 88(2), 207–211.

Sung J., Hanna S., (1996), "Factors related to risk tolerance”, Financial Counseling and Planning, 7, 11–19.

Tabachnick B. G., Fidell L. S., (2013), "Using Multivariate Statistics: Pearson New International Edition”, VitalSource Bookshelf Edition.

Tauni M. Z., Rao Z. U. R., Fang H., Mirza S. S., Memon Z. A., Jebran K., (2017), "Do investor's Big Five personality traits influence the association between information acquisition and stock trading behavior?" China Finance Review International.

Tavşancıl, E., (2006), " Tutumların Ölçülmesi ve SPSS İle Veri Analizi", Nobel Yayınları, 3. Baskı, Ankara.

Temizel F., Bayram F., (2011), "Finansal okuryazarlık: anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) öğrencilerine yönelik bir araştırma”, C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 12(1), 73–86.

Thaler R. H., (1999), "Menta accounting matters”, Journal of Behavioral Decision Making, 12(3), 183–206.

Türko M., (2002), "Finansal Yönetim”, Alfa Yayınevi.

Tversky A., Kahneman, D., (1986), “Rational Choice and Framing of Decisions”, Journal of Business, 59 (4), Part 2, 251-278.

VakolaM., Tsaousis I., Nikolaou I., (2004), "The role of emotional intelligence and personality variables on attitudes toward organisational change”, Journal of Managerial Psychology.

Van de Venter G., Michayluk D., (2007), "Risk tolerance: Additional insights from unexplored factors”, Working Paper.

Van Rooij M. C. J., Lusardi A., Alessie R. J. M., (2012), "Financial literacy, retirement planning and household wealth”, Economic Journal, 122(560), 449–478.

Wang,H., Hanna S., (1997), "Does risk tolerance decrease with age?" Financial

Counseling and Planning, 8(2), 27–32.

Web 1, (2017), [https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/03549fe2-fda5-47c5-b4f7-02e6bde83bc1/Finansal%2BHesaplar%2BRaporu 2017 III](https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/03549fe2-fda5-47c5-b4f7-02e6bde83bc1/Finansal%2BHesaplar%2BRaporu%202017%20III.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-76e18128-8357-49be-a23b-0295e4e33448-m3fBbV6), (Erişim Tarihi: 07/06/2021).

Web 2, (2011), https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/76e18128-8357-49be-a23b-0295e4e33448/Fir_TamMetin13.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-76e18128-8357-49be-a23b-0295e4e33448-m3fBbV6, (Erişim Tarihi: 07/06/2021).

Web 3,(2021),https://www.mkk.com.tr/tr-tr/Veri-Depolama/Hizmetleri/Documents/MKK_S%c4%b0STEM_%c4%b0STAT%c4%b0ST%c4%b0KLER%c4%b0_MAYIS_2021_TR.pdf, (Erişim Tarihi: 07/06/2021).

Web 4, (2021), <https://sozluk.gov.tr/>, (Erişim Tarihi: 07/06/2021).

Weber M., Weber E. U., Nosić A., (2013), "Who takes risks when and why: Determinants of changes in investor risk taking", *Review of Finance*, 17(3), 847–883.

Wong, C. S., Law, K. S. (2002), "The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study", *The leadership quarterly*, 13(3), 243-274.

Xiao J. J., Alhabeeb M. J., Hong G. S., Haynes G. W., (2001), "Attitude toward risk and risk-taking behavior of business-owning families", *Journal of Consumer Affairs*, 35(2), 307–325.

Xiao J. J., Ford M. W., Kim J., (2011), "Consumer financial behavior: an interdisciplinary review of selected theories and research", *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 39(4), 399–414.

Yao R., Sharpe D. L., Wang F., (2011), "Decomposing the age effect on risk tolerance", *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 879–887.

Yao R., Hanna S. D., Lindamood, S., (2004), "Changes in financial risk tolerance, 1983-2001", *Financial Services Review*, 13(4), 249–266.

Yao R., Hanna S. D., (2005), "The effect of gender and marital status on financial risk tolerance", *Journal of Personal Finance*, 4(1), 66–85.

Yaşlıoğlu M., Pekdemir I., Toplu D., (2013), "Duygusal zeka ve çatışma yönetimin yöntemleri arasındaki ilişki ve bu ilişkide lider üye etkileşiminin rolü", *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(22), 191–220.

ÖZGEÇMİŞ

Ümmühan MUTLU, İlk, orta ve lise eğitimini Kocaeli’ de bitirmiştir. Lisans eğitimini, Kocaeli Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümünde 2004 yılında tamamlamıştır. 2004 yılı temmuz ayında Dışbank Gebze şubesinde uzman yardımcısı olarak çalışmaya başlamıştır. 2008-2010 yılları arasında, Kocaeli Üniversitesi, SBE’ de yüksek lisans eğitimini tamamlayan Ümmühan MUTLU, 2010 yılı ekim ayında Kocaeli Üniversitesi Kandıra Meslek Yüksekokulunda öğretim görevlisi olmuştur. 2011 yılında, Gebze Teknik Üniversitesi, SBE, İşletme Anabilim Dalı’nda Doktora eğitimine başlamıştır.

EKLER

Ek-A: Tez Çalışması Kapsamında Yapılan Yayınlar

SCI, SSCI ve AHCI İndekslerine Giren Dergilerde Yayımlanan Makaleler:

Özer, G., Mutlu, Ü. (2021), “The Moderation Effect of Financial Literacy on The Relationship Between Locus of Control and Financial Behaviour, Kybernetes.

Uluslararası Dergiler:

Özer, G., Mutlu, Ü. (2019), “The effects of personality traits on financial behaviour”, Journal of Business Economics and Finance, 8 (3), 155-164.

Özer, G., Mutlu, Ü. (2021) “Duygusal Zeka ve Risk Alma Tutumu İlişkisi, Uluslararası Yönetim, İktisat ve İşletme Dergisi.

Uluslararası Bildiriler:

Özer, G., Mutlu, Ü., “Factors Affecting Financial Behaviours Of the Individual Investors”, The 3rd International Conference on Economics, Business Management and Social Sciences (ICEBSS), Üsküp, Makedonya, 7 - 11 Ağustos 2018

Özer, G., Mutlu, Ü., “Finansal Davranış ve Finansal Okuryazarlık İlişkisi”, International Marmara Science and Social Sciences Congress, Kartepe, Kocaeli, 23 - 24 Kasım 2018.

Özer, G., Mutlu, Ü., “Güven, Kontrol Odağı ve A tipi Kişilik Faktörlerinin Finansal Davranışa Etkisi”, International Marmara Science and Social Sciences Congress, Kartepe, Kocaeli, 26 – 28 Nisan 2019.

Özer, G., Mutlu, Ü., (2019), “Duygusal Zeka Finansal Davranışları Etkiler mi?”, International Marmara Science and Social Sciences Congress, Kartepe, Kocaeli, 01 - 03 Kasım.

Özer, G., Mutlu, Ü., (2019), “Kişilik Özelliklerinin Finansal Risk Toleransı Üzerindeki Etkisi”, International Marmara Science and Social Sciences Congress, Kartepe, Kocaeli, 01 - 03 Kasım.

Özer, G., Mutlu, Ü., (2020), “Güven, Kontrol Odağı, A Tipi Kişilik, Finansal Okuryazarlık ve Kişilik Özelliklerinin Risk Alma Üzerindeki Etkisi”, International Marmara Science and Social Sciences Congress, 19 -20 Haziran.

Özer, G., Mutlu, Ü., (2020), “Duygusal Zeka ve Risk Alma Tutumu İlişkisi”, 7. Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Kongresi, 23-25 Ekim 2020.

Özer, G., Mutlu, Ü., (2021), “Finansal Okuryazarlık, Finansal Tutum ve Finansal Risk Toleransının Finansal Davranış Üzerindeki Etkisi”, International Marmara Science and Social Sciences Congress, 28 -29 Mayıs.

Ulusal Bildiri:

Fettahoğlu, S., Mutlu, Ü., (2012), “Küreselleşme ve E Finans Kocaeli İçin Bir Anket Çalışması”, Erzurum 16.Finans Sempozyumu, 235-262, Erzurum, Türkiye, 10 Ekim.

Ek- B: İfade Çarpıklık Ve Basıklık

	N		Skewness	Std. Error of Skewness	Kurtosis	Std. Error of Kurtosis
	Valid	Missing				
FR1	1347,00	0,00	0,39	0,07	-0,69	0,13
FR2	1347,00	0,00	-0,76	0,07	-0,11	0,13
FR3	1347,00	0,00	0,30	0,07	-0,74	0,13
FR4	1347,00	0,00	0,42	0,07	-0,55	0,13
FR5	1347,00	0,00	-0,11	0,07	-0,77	0,13
FR6	1347,00	0,00	-0,86	0,07	0,14	0,13
FR7	1347,00	0,00	-0,74	0,07	-0,31	0,13
FR8	1347,00	0,00	-0,20	0,07	0,63	0,13
FR9	1347,00	0,00	0,29	0,07	-0,55	0,13
FR10	1347,00	0,00	-0,05	0,07	-0,52	0,13
FR11	1347,00	0,00	0,75	0,07	-0,53	0,13
FR12	1347,00	0,00	0,61	0,07	-0,60	0,13
G1	1347,00	0,00	0,29	0,07	-0,75	0,13
G2	1347,00	0,00	0,29	0,07	-0,79	0,13
G3	1347,00	0,00	0,41	0,07	-0,54	0,13
G4	1347,00	0,00	0,30	0,07	-0,69	0,13
K2	1347,00	0,00	-1,09	0,07	0,56	0,13
K3	1347,00	0,00	-0,85	0,07	0,54	0,13
K6	1347,00	0,00	-1,10	0,07	1,49	0,13
K4	1347,00	0,00	-0,57	0,07	-0,12	0,13
K5	1347,00	0,00	-0,34	0,07	-0,62	0,13
K7	1347,00	0,00	-0,49	0,07	-0,29	0,13
A3	1347,00	0,00	-0,40	0,07	-0,58	0,13
A6	1347,00	0,00	-0,30	0,07	-0,76	0,13
A7	1347,00	0,00	-0,44	0,07	-0,79	0,13
A8	1347,00	0,00	-0,47	0,07	-0,49	0,13
A1	1347,00	0,00	-0,67	0,07	-0,35	0,13
A2	1347,00	0,00	-0,63	0,07	-0,12	0,13
A4	1347,00	0,00	-0,31	0,07	-0,75	0,13
A9	1347,00	0,00	0,06	0,07	-0,94	0,13
DD2	1347,00	0,00	0,24	0,07	-0,90	0,13
DD3	1347,00	0,00	-0,08	0,07	-0,99	0,13
DD4	1347,00	0,00	0,14	0,07	-0,89	0,13
DD5	1347,00	0,00	-0,07	0,07	-0,93	0,13
DD6	1347,00	0,00	-0,02	0,07	-0,99	0,13
DD10	1347,00	0,00	0,01	0,07	-1,02	0,13
U1	1347,00	0,00	-0,99	0,07	1,09	0,13
U2	1347,00	0,00	-1,05	0,07	1,49	0,13
U3	1347,00	0,00	-1,07	0,07	1,61	0,13
U6	1347,00	0,00	-0,98	0,07	1,38	0,13
U7	1347,00	0,00	-1,14	0,07	1,92	0,13
U8	1347,00	0,00	-0,87	0,07	0,96	0,13
U9	1347,00	0,00	-0,98	0,07	1,22	0,13
S1	1347,00	0,00	-1,25	0,07	2,08	0,13

S2	1346,00	1,00	-1,26	0,07	2,08	0,13
S3	1347,00	0,00	-1,03	0,07	1,13	0,13
S4	1347,00	0,00	-1,19	0,07	1,90	0,13
S5	1347,00	0,00	-1,18	0,07	1,77	0,13
S6	1346,00	1,00	-0,99	0,07	1,03	0,13
S7	1347,00	0,00	-1,07	0,07	1,22	0,13
S8	1347,00	0,00	-1,13	0,07	1,48	0,13
S9	1347,00	0,00	-1,01	0,07	1,09	0,13
DA1	1347,00	0,00	-0,64	0,07	0,15	0,13
DA2	1347,00	0,00	-0,95	0,07	0,86	0,13
DA3	1347,00	0,00	-0,32	0,07	-0,53	0,13
DA4	1347,00	0,00	-0,54	0,07	-0,15	0,13
DA5	1347,00	0,00	-1,02	0,07	1,18	0,13
DA6	1347,00	0,00	-0,62	0,07	0,16	0,13
DIŞ1	1347,00	0,00	-0,55	0,07	-0,07	0,13
DIŞ2	1347,00	0,00	-0,14	0,07	-0,79	0,13
DIŞ3	1347,00	0,00	-0,40	0,07	-0,47	0,13
DIŞ4	1347,00	0,00	0,39	0,07	-0,60	0,13
DIŞ5	1347,00	0,00	0,16	0,07	-0,90	0,13
DIŞ6	1347,00	0,00	-0,43	0,07	-0,25	0,13
DIŞ7	1347,00	0,00	0,00	0,07	-0,46	0,13
DIŞ8	1347,00	0,00	-0,52	0,07	-0,19	0,13
M4	1347,00	0,00	-0,40	0,07	-0,58	0,13
M9	1347,00	0,00	-0,22	0,07	-0,80	0,13
M10	1347,00	0,00	-0,44	0,07	-0,54	0,13
M15	1347,00	0,00	-0,55	0,07	-0,28	0,13
M16	1347,00	0,00	-0,94	0,07	1,05	0,13
M18	1347,00	0,00	-0,71	0,07	0,44	0,13
M3	1347,00	0,00	-0,75	0,07	0,43	0,13
M6	1347,00	0,00	-0,71	0,07	0,29	0,13
DZ1	1347,00	0,00	-0,87	0,07	0,98	0,13
DZ2	1347,00	0,00	-0,98	0,07	1,32	0,13
DZ3	1347,00	0,00	-0,80	0,07	0,90	0,13
DZ4	1347,00	0,00	-0,85	0,07	0,99	0,13
DZ5	1347,00	0,00	-0,81	0,07	0,88	0,13
DZ6	1347,00	0,00	-0,76	0,07	0,77	0,13
DZ7	1347,00	0,00	-0,80	0,07	0,87	0,13
DZ8	1347,00	0,00	-0,80	0,07	0,91	0,13
DZ9	1347,00	0,00	-0,75	0,07	0,68	0,13
DZ10	1347,00	0,00	-0,63	0,07	0,11	0,13
DZ11	1347,00	0,00	-0,67	0,07	0,20	0,13
DZ12	1347,00	0,00	-0,78	0,07	0,51	0,13
DZ13	1347,00	0,00	-0,57	0,07	-0,05	0,13
DZ14	1347,00	0,00	-0,70	0,07	0,29	0,13
DZ15	1347,00	0,00	-0,59	0,07	-0,17	0,13
DZ16	1347,00	0,00	-0,61	0,07	0,09	0,13
R1	1347,00	0,00	-0,02	0,07	-0,63	0,13
R5	1347,00	0,00	-0,34	0,07	-0,45	0,13
R6	1347,00	0,00	0,12	0,07	-0,51	0,13

R8	1347,00	0,00	0,19	0,07	-0,44	0,13
R4	1347,00	0,00	-0,28	0,07	-0,35	0,13
R12	1347,00	0,00	-0,03	0,07	-0,46	0,13
SN7	1347,00	0,00	-0,30	0,07	-0,18	0,13
SN17	1347,00	0,00	-0,32	0,07	-0,10	0,13
SN12	1347,00	0,00	-0,43	0,07	-0,12	0,13
SN13	1347,00	0,00	-0,35	0,07	-0,40	0,13
SN16	1347,00	0,00	-0,23	0,07	-0,22	0,13
SN3	1347,00	0,00	-0,52	0,07	-0,16	0,13
SN9	1347,00	0,00	-0,69	0,07	-0,25	0,13
ADK2	1347,00	0,00	-1,19	0,07	1,56	0,13
ADK6	1347,00	0,00	-0,14	0,07	-0,71	0,13
ADK7	1347,00	0,00	-0,33	0,07	-0,68	0,13
ADK8	1347,00	0,00	-0,46	0,07	-0,44	0,13
ADK1	1347,00	0,00	-0,76	0,07	0,09	0,13
ADK3	1347,00	0,00	-0,61	0,07	-0,17	0,13
FT1	1347,00	0,00	-1,21	0,07	1,64	0,13
FT2	1347,00	0,00	-1,19	0,07	1,95	0,13
FT3	1347,00	0,00	-1,15	0,07	1,71	0,13
FT4	1347,00	0,00	-1,23	0,07	1,82	0,13
FT5	1347,00	0,00	-1,06	0,07	1,36	0,13
FT7	1347,00	0,00	-0,91	0,07	0,67	0,13
N2	1347,00	0,00	-1,14	0,07	1,60	0,13
N3	1347,00	0,00	-1,19	0,07	1,94	0,13
N4	1347,00	0,00	-0,94	0,07	1,04	0,13
N5	1346,00	1,00	-1,05	0,07	1,05	0,13
N6	1347,00	0,00	-1,02	0,07	1,21	0,13
N8	1347,00	0,00	-0,69	0,07	0,21	0,13
N1	1347,00	0,00	-1,31	0,07	2,09	0,13
FD1	1346,00	1,00	-1,16	0,07	1,05	0,13
FD4	1347,00	0,00	-0,61	0,07	-0,11	0,13
FD9	1347,00	0,00	-0,98	0,07	0,78	0,13
FD13	1347,00	0,00	-1,00	0,07	0,71	0,13
FD14	1347,00	0,00	-0,56	0,07	-0,37	0,13
FD18	1347,00	0,00	-1,06	0,07	0,97	0,13
FDAV21	1347,00	0,00	-1,00	0,07	1,02	0,13
FDAV23	1347,00	0,00	-0,84	0,07	0,52	0,13
FDAV25	1347,00	0,00	-0,77	0,07	0,02	0,13
FO1	1347,00	0,00	-1,15	0,07	1,41	0,13
FO3	1347,00	0,00	-1,12	0,07	1,30	0,13
FO4	1347,00	0,00	-0,94	0,07	0,82	0,13
FO5	1347,00	0,00	-0,96	0,07	0,76	0,13
FO6	1347,00	0,00	-0,65	0,07	0,14	0,13
FO7	1347,00	0,00	-1,21	0,07	1,58	0,13
FO2	1347,00	0,00	-1,28	0,07	1,85	0,13

Ek- C: Diskriminant Analizi

Diskriminant Analiz	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Finansal Risk Toleransı (1)	0,678											
Güven (2)	0,323	0,787										
Kontrol Odağı (3)	0,152	0,028	0,707									
A Tipi Kişilik (4)	0,144	0,046	0,542	0,671								
Duygusal Zeka (5)	0,109	0,010	0,561	0,448	0,808							
Kişilik Özellikleri (6)	0,102	0,025	0,709	0,637	0,802	0,693						
Sübjektif Norm (7)	0,202	0,163	0,181	0,175	0,263	0,216	0,775					
Algılanan Davranış Kontrolü (8)	0,166	0,192	0,289	0,264	0,312	0,346	0,196	0,775				
Finansal Tutum (9)	0,022	0,087	0,437	0,360	0,495	0,612	0,131	0,384	0,785			
Niyet (10)	0,034	0,051	0,419	0,338	0,512	0,597	0,139	0,418	0,885	0,742		
Finansal Davranış (11)	0,069	0,016	0,384	0,327	0,449	0,523	0,165	0,598	0,672	0,774	0,707	
Finansal Okuryazarlık (12)	0,020	0,046	0,391	0,300	0,478	0,539	0,145	0,437	0,758	0,828	0,852	0,725

Ek D :Faktör Yükleri

			Estimate
SEA	<---	Emotionalintelligence	0,758
OEA	<---	Emotionalintelligence	0,82
UOE	<---	Emotionalintelligence	0,938
ROE	<---	Emotionalintelligence	0,646
neuroticism	<---	personalitytraits	0
agreeableness	<---	personalitytraits	0,786
conscientiousness	<---	personalitytraits	0,866
openness	<---	personalitytraits	0,758
extraversion	<---	personalitytraits	0,477
FR1_1	<---	financialrisktolerance	0,7
FR2_1	<---	financialrisktolerance	0,251
FR3_1	<---	financialrisktolerance	0,762
FR4_1	<---	financialrisktolerance	0,536
FR5_1	<---	financialrisktolerance	0,448
FR8_1	<---	financialrisktolerance	0,366
FR11_1	<---	financialrisktolerance	0,428
FR12_1	<---	financialrisktolerance	0,37
DZ5_1	<---	OEA	0,864
DZ6_1	<---	OEA	0,8
DZ7_1	<---	OEA	0,805
DZ8_1	<---	OEA	0,821
DZ9_1	<---	UOE	0,697
DZ10_1	<---	UOE	0,593
DZ11_1	<---	UOE	0,675
DZ12_1	<---	UOE	0,693
DZ13_1	<---	ROE	0,808
DZ14_1	<---	ROE	0,838
DZ15_1	<---	ROE	0,6
DZ16_1	<---	ROE	0,741
DZ1_1	<---	SEA	0,68
DZ2_1	<---	SEA	0,865
DZ3_1	<---	SEA	0,83
DZ4_1	<---	SEA	0,855
DD2_1	<---	neuroticism	0,528
DD3_1	<---	neuroticism	0,646
DD4_1	<---	neuroticism	0,781
DD5_1	<---	neuroticism	0,748
DD6_1	<---	neuroticism	0,704
DD10_1	<---	neuroticism	0,672
U1_1	<---	agreeableness	0,614
U3_1	<---	agreeableness	0,773
U6_1	<---	agreeableness	0,795
U7_1	<---	agreeableness	0,719

U8_1	<---	agreeableness	0,68
U9_1	<---	agreeableness	0,605
S1_1	<---	conscientiousness	0,739
S2_1	<---	conscientiousness	0,781
S3_1	<---	conscientiousness	0,738
S4_1	<---	conscientiousness	0,818
S5_1	<---	conscientiousness	0,826
S6_1	<---	conscientiousness	0,734
S7_1	<---	conscientiousness	0,764
S8_1	<---	conscientiousness	0,797
S9_1	<---	conscientiousness	0,682
U2_1	<---	agreeableness	0,761
DA1_1	<---	openness	0,714
DA2_1	<---	openness	0,751
DA3_1	<---	openness	0,605
DA4_1	<---	openness	0,703
DA5_1	<---	openness	0,79
DA6_1	<---	openness	0,643
DIŞ1_1	<---	extraversion	0,683
DIŞ2_1	<---	extraversion	0,755
DIŞ3_1	<---	extraversion	0,697
DIŞ4_1	<---	extraversion	0,518
DIŞ5_1	<---	extraversion	0,657
DIŞ6_1	<---	extraversion	0,549
DIŞ7_1	<---	extraversion	0,541
DIŞ8_1	<---	extraversion	0,554
G1_1	<---	trust	0,737
G2_1	<---	trust	0,682
G3_1	<---	trust	0,845
G4_1	<---	trust	0,862
K2_1	<---	locusofcontrol	0,575
K3_1	<---	locusofcontrol	0,72
K4_1	<---	locusofcontrol	0,704
K5_1	<---	locusofcontrol	0,47
K6_1	<---	locusofcontrol	0,78
K7_1	<---	locusofcontrol	0,519
A1_1	<---	atype	0,618
A2_1	<---	atype	0,714
A4_1	<---	atype	0,621
A8_1	<---	atype	0,476
SN3_1	<---	subjectivenorm	0,323
SN7_1	<---	subjectivenorm	0,767
SN12_1	<---	subjectivenorm	0,854
SN13_1	<---	subjectivenorm	0,364
SN16_1	<---	subjectivenorm	0,537

SN17_1	<---	subjectivenorm	0,889
ADK1_1	<---	perceivedbehavioralcontrol	0,72
ADK3_1	<---	perceivedbehavioralcontrol	0,77
ADK6_1	<---	perceivedbehavioralcontrol	0,672
ADK7_1	<---	perceivedbehavioralcontrol	0,864
ADK8_1	<---	perceivedbehavioralcontrol	0,83
FT1_1	<---	financialattitude	0,679
FT2_1	<---	financialattitude	0,775
FT3_1	<---	financialattitude	0,814
FT4_1	<---	financialattitude	0,854
FT5_1	<---	financialattitude	0,792
FT7_1	<---	financialattitude	0,645
N1_1	<---	intention	0,754
N2_1	<---	intention	0,755
N3_1	<---	intention	0,79
N4_1	<---	intention	0,729
N5_1	<---	intention	0,727
N6_1	<---	intention	0,77
N8_1	<---	intention	0,638
FD1_1	<---	financialbehaviour	0,664
FD4_1	<---	financialbehaviour	0,615
FD9_1	<---	financialbehaviour	0,699
FD13_1	<---	financialbehaviour	0,667
FD14_1	<---	financialbehaviour	0,608
FD18_1	<---	financialbehaviour	0,739
FDAV21_1	<---	financialbehaviour	0,755
FDAV23_1	<---	financialbehaviour	0,772
FDAV25_1	<---	financialbehaviour	0,657
FO1_1	<---	financialliteracy	0,732
FO2_1	<---	financialliteracy	0,706
FO3_1	<---	financialliteracy	0,768
FO4_1	<---	financialliteracy	0,732
FO5_1	<---	financialliteracy	0,644
FO6_1	<---	financialliteracy	0,548
FO7_1	<---	financialliteracy	0,78

Ek E: Anket Formu

Sayın Katılımcı,
Bu anket formu “Bireysel Yatırımcıların Finansal Risk Toleransını Etkileyen Faktörler: Türkiye’de Bir Uygulama” ya yönelik gerçekleştirilen doktora tez çalışmasında veri toplamak amacıyla hazırlanmıştır. Elde edilen veriler, bilimsel amacı dışında “KESİNLİKLE KULLANILMAYACAK” tır. Katkılarınızdan dolayı teşekkür ederiz. Saygılarımızla...

Doktora Öğrencisi Danışman
Öğr. Gör. Ümmühan MUTLU Prof. Dr. Gökhan ÖZER
Kocaeli Üniversitesi Hereke M.Y.O. Gebze Teknik Üniversitesi

A. Aşağıdaki sorular, size özel kişisel bilgileri içermektedir. Lütfen bilgileri eksiksiz doldurunuz.

Yaşınız Cinsiyetiniz Medeni Durumunuz Eğitim Durumunuz Çalışma Süreniz (Yıl) Aylık Ortalama Gelir (TL) İş Yerinizdeki mevcut Pozisyonunuz	☐ Belirtiniz ☐ Erkek ☐ Kadın ☐ Evli ☐ Bekâr ☐ İlköğretim ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()	☐ Kadın ☐ Bekâr ☐ Lise ☐ Ön lisans() ☐ Lisans() ☐ Yüksek Lisans() ☐ Doktora()
Hangisi evdeki durumunuzu en iyi tanımlar? Lütfen aşağıdaki cevaplardan biri işaretleyin:	☐ Tek- Yalnız yaşayan	☐ Tek-Ortak (paylaşılan) evde yaşayan	☐ Tek- Ebeveyn ile yaşayan	☐ Çift - Çocuklu evde yaşayan	☐ Çift- Çocuksuz evde yaşayan	Diğer (.....) Lütfen Belirtiniz		
Aşağıdakilerden hangisi şu andaki ücretli çalışma durumunuzu en iyi tanımlar?	☐ Tam zamanlı çalışan	☐ Yarı zamanlı çalışan	☐ Geçici çalışan	☐ Geçici süreyle çalışmayan	☐ Çalışmayan	☐ Emekli, çalışmayan	☐ Emekli, çalışan	Diğer (.....) Lütfen Belirtiniz

Aşağıdaki yargılara katılma derecenize en uygun cevabı, sağ taraftaki ilgili kutucuğu işaretleyerek belirtiniz	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle
Riski yüksek olsa bile daha yüksek getirili yatırımları tercih ederim.	1	2	3	4	5
Yatırımın her zaman bir kazanç olduğunu düşünürüm.	1	2	3	4	5
Sabit getirili yatırım araçlarına oranla değişken getirili ve riskli araçlara yatırım yapmaktan hoşlanırım.	1	2	3	4	5
Hisse senetlerine yatırım yaptığımda endişelenmem.	1	2	3	4	5
Ödüllü bir TV yarışmasında yarışmacı olsaydım sonuna kadar giderdim.	1	2	3	4	5
Daha çok garantili yatırım araçlarına yatırım yaparım.	1	2	3	4	5
Yatırımlarımdan dolayı para kaybedersem çok huzursuz olurum.	1	2	3	4	5

Finansal risk toleransınızı nasıl değerlendirirsiniz?	Çok Muhafazakar ()	Muhafazakar ()	İlimli ()	Saldırgan ()	Çok Saldırgan
Yatırımlarınız bir yıl içinde % 20'lik bir değer kaybederse nasıl tepki verirsiniz?	Tüm fonlarımı derhal geri çeker ve banka mevduatına yatırırdım. ()	Paramın bir kısmını geri çeker ve alternatif bir stratejiye taşırdım. ()	20% lik kaybı geri alana kadar beklerdim sonra da alternatif stratejileri düşünürdüm. ()	Yatırımı sürdürürdüm ve danışman tarafından önerilen stratejiyi takip ederdim. ()	Mümkünse yatırılan tutarı arttırdım çünkü piyasa daha ucuz hale geldi. ()
Bir TV yarışmasında olsanız hangisini seçerdiniz?	1000 TL nakit ()	%75 ihtimalle 2000 TL kazanım ()	%50 ihtimalle 5000 TL kazanım ()	%25 ihtimalle 10000 TL kazanım ()	%5 ihtimalle 100000 TL kazanım ()
20,000TL lik bir yatırım yapmak durumunda kalsanız, hangi yatırım seçeneği sizin için daha cazip olurdu?	%60'ı düşük riskli yatırımlarda, %30'u orta riskli yatırımlarda, %10'u yüksek riskli yatırımlarda kullanmak ()	%30'u düşük riskli yatırımlarda, %40'ı orta riskli yatırımlarda, %30'u yüksek riskli yatırımlarda kullanmak ()	%25'u düşük riskli yatırımlarda, %35'i orta riskli yatırımlarda, %40'si yüksek riskli yatırımlarda kullanmak ()	%10'u düşük riskli yatırımlarda, %40'ı orta riskli yatırımlarda, %50'si yüksek riskli yatırımlarda kullanmak ()	Hepsini yüksek riskli yatırımlarda kullanmak ()
Sahip olduklarınıza ek olarak 1,000 TL verilseydi hangisini tercih ederdingiz?	500TL kesin kazanç ()	%70 ihtimalle 750TL kazanç, %30 ihtimalle hiçbir şey kazanamama. ()	%50 ihtimalle 1,000TL kazanç, %50 ihtimalle hiçbir şey kazanamama. ()	%20 ihtimalle 2,000TL kazanç, %80 ihtimalle hiçbir şey kazanamama. ()	%10 ihtimalle 3,000TL kazanç, %90 ihtimalle hiçbir şey kazanamama. ()

Aşağıdaki yargılara katılma derecenize en uygun cevabı, sağ taraftaki ilgili kutucuğu işaretleyerek belirtiniz	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
Geçmiş deneyimlerime dayanarak, finansal kurumların ve piyasanın güvenilir olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Geçmiş deneyimlerime dayanarak, finansal kurumların ve piyasanın fırsatçı olmadığını düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Geçmiş deneyimlerime dayanarak, finansal kurumların ve piyasanın dürüst olduğunu düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Geçmiş deneyimlerime dayanarak, finansal kurumları ve piyasayı güvenilir buluyorum.	1	2	3	4	5
Kimse beni itip kakamaz.	1	2	3	4	5
Hayatımdaki önemli şeyleri değiştirme gücüne sahibim.	1	2	3	4	5
Hayat problemleriyle mücadele edebilirim.	1	2	3	4	5
Aklıma koyduğum her şeyi yapabilirim.	1	2	3	4	5
Hayatta başıma gelecekler bana bağlıdır.	1	2	3	4	5
Kontrol bende.	1	2	3	4	5
Genellikle zaman baskısı yaşıyorum	1	2	3	4	5
Sık sık zaman baskısı hissedirim.	1	2	3	4	5
Çalışma saatlerimin dışında da işimi düşünürüm.	1	2	3	4	5
Kararlarımı hızlı alırım.	1	2	3	4	5
Her şeyin hızlı olmasını isterim.	1	2	3	4	5
Kendi kendimi çalışkan ve rekabetçi olarak tanımlarım.	1	2	3	4	5

Otoriter ve egemen olma eğilimindeyim.	1	2	3	4	5
Hayatımdaki en önemli odak işimdir.	1	2	3	4	5
Kolayca üzülürüm*	1	2	3	4	5
Sık sık hüzünlü hissederim*	1	2	3	4	5
Kolayca gerilirim*	1	2	3	4	5
Ruh halim çok değişkendir*	1	2	3	4	5
Kolayca sinirlenirim*	1	2	3	4	5
Kolayca rahatsız olurum*	1	2	3	4	5
İnsanların duygularını, sıkıntılarını anlarım.	1	2	3	4	5
İnsanlarla ilgilenirim.	1	2	3	4	5
Başkaları için zaman ayırırım.	1	2	3	4	5
Başkalarının duygularını hissederim.	1	2	3	4	5
İnsanlarla iyi geçinirim.	1	2	3	4	5
İnsanların içini rahatlatırım.	1	2	3	4	5
Başkaları için endişelenirim.	1	2	3	4	5
İşimde sorumluluk alırım.	1	2	3	4	5
Sorumluluklarımdan kaçmam.	1	2	3	4	5
Her zaman sorumluluk almaya hazırım.	1	2	3	4	5
Genellikle sorumluluk sahibiyimdir.	1	2	3	4	5
Sorumluluklarımı zamanında yerine getiririm.	1	2	3	4	5
Sorumluluklarımı yerine getirmek için programlı çalışırım.	1	2	3	4	5
Her koşul altında sorumluluklarımı yerine getirmekten hoşlanırım.	1	2	3	4	5
İşimde titizim.	1	2	3	4	5
Detaylar karşısında dikkatliyim.	1	2	3	4	5
Yeni şeyler denemeye bayılırım.	1	2	3	4	5
Yeni fikirler ilgimi çeker.	1	2	3	4	5
Yeni ürünleri ilk deneyen olmak isterim.	1	2	3	4	5
Yeni şeyler denemekten korkmam.	1	2	3	4	5
Yeni fikirlere açığım.	1	2	3	4	5
Yeni şeyler deneme konusunda başarılıyım.	1	2	3	4	5
Kendimi dışa dönük olarak tanımlarım.	1	2	3	4	5
Ön planda olmayı severim.	1	2	3	4	5
Yabancılarla konuşmak hoşuma gider.	1	2	3	4	5
Dikkat çekmek için çaba harcarım.	1	2	3	4	5
Dikkatin merkezi olmak beni mutlu eder.	1	2	3	4	5
Neşe saçan biriyim.	1	2	3	4	5
Sohbetleri hep ben başlatırım.	1	2	3	4	5
Toplum içerisinde kendimi çok rahat hissederim.	1	2	3	4	5
Gelecekte olmayı istediğim kişi hakkında sık sık düşünürüm.	1	2	3	4	5
Başıma geleceğinden korktuğum kötü şeyleri sık sık düşünürüm.	1	2	3	4	5
Sık sık hayatımdaki başarısızlıkları nasıl önleyebileceğimi düşünüyorum.	1	2	3	4	5
Genel olarak, hayatımdaki başarısızlıkları önlemeye odaklıyım.	1	2	3	4	5
Genel olarak, hayatımda olumlu sonuçlar elde etmeye odaklanıyorum.	1	2	3	4	5
Genel olarak, başarısızlığı önlemekten daha çok başarıya ulaşmaya odaklıyım.	1	2	3	4	5
Sık sık istek ve arzularımı başarmayı hayal ediyorum.	1	2	3	4	5
Gelecekte elde etmeyi umduğum başarıya odaklanıyorum.	1	2	3	4	5
Çoğu zaman bazı duyguları neden hissettiğimi anlayabilirim.	1	2	3	4	5

Duygularımı iyi anlayabilirim.	1	2	3	4	5
Ne hissettiğimi gerçekten iyi bilirim.	1	2	3	4	5
Mutlu olup olmadığımı her zaman bilirim.	1	2	3	4	5
Arkadaşlarımın duygularını anlarım.	1	2	3	4	5
İnsanların duygularını çok iyi gözlemlerim.	1	2	3	4	5
İnsanların duyguları ve hisleri konusunda çok hassasım.	1	2	3	4	5
Etrafımdaki insanların duygularını anlama konusunda iyiyimdir.	1	2	3	4	5
Hissettiklerimi yaşamaya çalışırım.	1	2	3	4	5
Her zaman kendime yeterli birisi olduğumu söylerim.	1	2	3	4	5
İç motivasyonum yüksektir.	1	2	3	4	5
Kendimi rahatlıkla başkasının yerine koyabilirim.	1	2	3	4	5
Sinirlerime hâkim olurum ve sorunlarımı akılcıca ele alabilirim.	1	2	3	4	5
Kendi duygularımı yeterince kontrol edebilirim.	1	2	3	4	5
Çok kızdığım zaman kısa sürede sakinleşebilirim.	1	2	3	4	5
Duygularımı kontrol etmesini iyi bilirim.	1	2	3	4	5
Risk almak her zaman iyidir.	1	2	3	4	5
Becerikli ekonomistler her zaman işle ilgili risk alırlar.	1	2	3	4	5
Riskler ve iş uyuşmayan kavramlardır.*	1	2	3	4	5
Ekonomik riskleri almak genellikle kötü sonuçlar doğurur.	1	2	3	4	5
Ekonomik bir risk almak o kadar tehlikeli değildir ve çoğu iş türünde gereklidir.	1	2	3	4	5
Ekonomik bir risk almaktan korkmam.	1	2	3	4	5
Eğer gelecek ihtiyaçlar için kenara para koyarsam sosyal iletişim ağımdaki çoğu insan tarafından desteklenirim.	1	2	3	4	5
Eğer bütçe kullanırsam, sosyal iletişim ağımdaki çoğu insan tarafından desteklenirim.	1	2	3	4	5
Eğer aylık giderlerimi kontrol edersem sosyal iletişim ağımdaki çoğu insan tarafından desteklenirim.	1	2	3	4	5
Çoğu arkadaşım parasını dikkatli harcar.	1	2	3	4	5
Sosyal iletişim ağımdaki çoğu insan bütçe kullanmamı ister.	1	2	3	4	5
Çoğu arkadaşım borcunu zamanında öder.	1	2	3	4	5
Aile üyelerimin çoğu tasarruf eder.	1	2	3	4	5
Gelecek ihtiyaçlar için kenara para koymam gerektiğinden eminim.	1	2	3	4	5
Bana göre gelecek ihtiyaçlar için kenara para koymak kolaydır.	1	2	3	4	5
Aylık giderleri kontrol etmek bana göre kolaydır.	1	2	3	4	5
Bir bütçe kullanmak bana göre kolaydır.	1	2	3	4	5
Borcumu zamanında geri ödemek kolaydır.	1	2	3	4	5
Aylık giderlerimi kontrol etmek kolaydır.	1	2	3	4	5
Aylık giderleri kontrol etmek önemlidir.	1	2	3	4	5
Finansal olarak geleceği planlamak önemlidir.	1	2	3	4	5
Aylık olarak para biriktirmek önemlidir.	1	2	3	4	5
Bugün paramı yönetmek geleceğim için önemlidir.	1	2	3	4	5
Bir aylık gider planına sahip olmanın ve izlemenin önemli olduğunu düşünürüm.	1	2	3	4	5
Taksitlendirme yaparken, mevcut kredi tekliflerini karşılaştırmayı önemli bulurum.	1	2	3	4	5
Gelecek ihtiyaçlar için kenara para koymaya niyetliyim.	1	2	3	4	5
Aylık giderlerimi kontrol etmeye niyetliyim.	1	2	3	4	5
Bir bütçe kullanmayı isterim.	1	2	3	4	5
Alışveriş yaparken fiyatları kıyaslamaya niyetliyim.	1	2	3	4	5
Gelirlerimi gerçek ihtiyaçlarım için kullanmaya niyetliyim.	1	2	3	4	5
Uzun dönemli finansal hedefler oluşturmaya niyetliyim.	1	2	3	4	5

Borçlarımı zamanında ödemeye niyetliyim.	1	2	3	4	5
Ekstra ücret ödememek için kredi kartlarımı sürekli zamanında öderim.	1	2	3	4	5
Harcamalarım için uzun dönemli finansal hedefler koyarım.	1	2	3	4	5
Kredi kartı kullandığımda ne kadar ödeyeceğimi bilirim.	1	2	3	4	5
Kredi kartı hesap özeti olası hatalar ve borçlar nedeniyle kontrol ederim.	1	2	3	4	5
Aylık olarak para biriktiririm.	1	2	3	4	5
Büyük satın alımlardan önce, finansal durumumu analiz ederim.	1	2	3	4	5
Harcamalarımı kontrol altında tutarım.	1	2	3	4	5
Mali geleceğimi planlarım.	1	2	3	4	5
Para biriktiririm.	1	2	3	4	5
Gelecekteki riskler için tasarruf yapmanın gerekli olduğunu düşünürüm.	1	2	3	4	5
Ürün ya da hizmet satın alırken fiyat karşılaştırması yaparım.	1	2	3	4	5
Tasarruf yapabilmek için gelirimden daha az harcamayı hedeflerim.	1	2	3	4	5
Enflasyon ve faiz oranlarındaki değişimin ne ifade ettiğini bilirim.	1	2	3	4	5
Finansal ürünler konusunda bilgi sahibiyim.	1	2	3	4	5
Harcama yaparken gelirim ve bütçemi göz önünde bulundururum.	1	2	3	4	5
Ürün ya da hizmet satın alınırken fiyat/performans oranına dikkat ederim.	1	2	3	4	5