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

# FİNANSAL YATIRIM KARARLARINDA DAVRANIŞSAL EĞİLİMLERİN DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN İNCELENMESİ: ŞANLIURFA İLİ MERKEZ İLÇELERİ ÖRNEĞİ

**Abuzer ÇİFTÇİ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**İşletme Anabilim Dalı**

**Haziran-2017**
**BATMAN**

## TEZ KABUL VE ONAYI

Abuzer ÇİFTÇİ tarafından hazırlanan " Finansal Yatırım Kararlarında Davranışsal Eğilimlerin Davranışsal Finans Açısından İncelenmesi: Şanlıurfa İl'i Merkez İlçeleri Örneği " adlı tez çalışması 19/06/2017 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

| **Jüri Üyeleri** | **İmza** |
|---|---|
| **Başkan**<br>Prof. Dr. Şule AYDIN | ..... |
| **Danışman**<br>Prof. Dr. Şule AYDIN | ..... |
| **Üye**<br>Yrd. Doç. Dr. Tülay Güzel | ..... |
| **Üye**<br>Yrd. Doç. Dr. Meral DURSUN | ..... |

Yukarıdaki sonucu onaylarım.

Prof. Dr. H. Rıdvan YURTSEVEN
SBE Müdür V.

.

## TEZ BİLDİRİMİ

Bu tezdeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edildiğini ve tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yapıldığını bildiririm.

## DECLARATION PAGE

I hereby declare that all information in this document has been obtained and presented in accordance with academic rules and ethical conduct. I also declare that, as required by these rules and conduct, I have fully cited and referenced all material and results that are not original to this work.

İmza

Abuzer ÇİFTÇİ

Tarih: 19.06.2017

# ÖZET

## YÜKSEK LİSANS TEZİ

## FİNANSAL YATIRIM KARARLARINDA DAVRANIŞSAL EĞİLİMLERİN DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN İNCELENMESİ: ŞANLIURFA İLİ MERKEZ İLÇELERİ ÖRNEĞİ

**Abuzer ÇİFTÇİ**

**Batman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**
**İşletme Anabilim Dalı**

**Danışman: Prof. Dr. Şule AYDIN**

**2017, 182 Sayfa**
**Jüri**
**Prof. Dr. Şule AYDIN**
**Yrd. Doç. Dr. Meral DURSUN**
**Yrd. Doç. Dr. Tülay Güzel**

Geleneksel finans teorileri, etkin piyasalar hipotezini ve finansal yatırımcıların rasyonel davrandıkları tezini savunmaktadır. Yatırımcıların, finansal yatırım kararlarını beklenen fayda teorisine göre gerçekleştirdiklerine dayanmaktadır. Davranışsal finans teorisi, geleneksel finans teorilerine karşı olarak, yatırımcıların rasyonel davranamadıklarını, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkisinde kaldıklarını savunmaktadır. Davranışsal finans, yatırımcıların irrasyonel reaksiyon gösterdiklerini ve bu reaksiyonların finansal yatırım kararlarını şekillendirmesine engel olamadıkları üzerinde durmaktadır. Ayrıca davranışsal finans, geleneksel finans teorileri tarafından açıklanmayan ve piyasalarda meydana gelen irrasyonel davranışları ifade etmek ve finansal yatırım kararları esnasında finansal yatırımcının tercihini tahmin etmeyi amaçlamaktadır.

Bu çalışmada, geleneksel finans teorileri ve davranışsal finans teorisinin birbirlerinden farklı yönleri belirtilerek, finansal yatırım kararları, davranışsal eğilimler, yatırımcı psikolojisi ile ilgili bilgiler verilmiştir. Ayrıca davranışsal finans hakkında yerli ve yabancı çalışmaların taraması yapılarak daha nesnel bir çalışma planlanmıştır. Çalışmanın amacı Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası üyelerinin finansal yatırım kararlarında davranışsal eğilimlerin etkilerini test etmektir. Bu etkinin finans açısından incelenmesinde anket tekniği uygulanmış ve anket sonuçları SPSS 17,00 Statisticks programı kullanılarak Qi Square, frekans analizleri ile test edilmiştir. Finansal yatırımcıların davranışsal eğilimlerini ölçmek amacıyla 5'li Likert ölçeği kullanılmış ve Faktör analizi uygulanmıştır. Yapılan analizler sonucunda Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası üyelerinin yatırım kararlarında psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkisi altında kaldıkları ve rasyonel davranamadıkları tespit edilmiştir. Çalışmanın sonucu ile alanda yapılmış benzer çalışmalar karşılaştırıldığında elde edilen bulgular diğer çalışmalarla ile paralellik göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Davranışsal Eğilim, Davranışsal Finans, Finansal Yatırımcı, Finansal karar Karar, Yatırım.

## ABSTRACT

## MASTER THESIS

## BEHAVIORAL TR ENDENCIES IN FINANCIAL INVESTMENT DECISIONS INVESTIGATION ON BEHAVIORAL FINANCE IN TERMS OF: SANLIURFA PROVINCE CENTER DISTRICT EXAMPLES

**Abuzer ÇİFTÇİ**

**THE GRADUATE SCHOOL OF NATURAL AND APPLIED SCIENCE OF BATMAN UNIVERSITY**
**THE DEGREE OF MASTER OF SCIENCE**

**Advisor: Prof. Dr. Şule AYDIN**
**2017, 182 Pages**

**Jury**
**Advisor Prof. Dr. Şule AYDIN**
**Asst.Prof.Dr. Meral DURSUN**
**Asst.Prof.Dr. Tülay Güzel**

Traditional finance theories defend the hypothesis of efficient markets and the thesis that financial investors behave rationally. It is based on the fact that investors make financial investment decisions according to the expected benefit theory. Behavioral finance theory argues that investors' inability to act rationally, and that psychological and sociological factor are influenced by traditional financial theories. Behavioral finance focuses on investors' irrational reaction and the fact that these reactions cannot prevent them from shaping financial investment decisions. Behavioral finance is also intended to express deviations that are not explained by traditional finance theories and that are distorted in the market and to predict the choice of financial investor during financial investment decisions. In this study, information about financial investment decisions, behavioral trends, investor psychology is given by specifying different aspects with traditional finance theories and behavioral finance theory. In addition, a more objective study was planned by conducting a survey of domestic and foreign studies on behavioral finance. The aim of the study is to test the effects of behavioral trends in the financial investment decisions of Sanliurfa Chamber of Commerce Chamber operating in Sanliurfa. When this effect was examined financially, the questionnaire technique was applied and the results of the questionnaire were tested by Qi Square, frequency analysis using SPSS 17.00 Statisticks program.. A Five-point Likert scale was used to measure behavioral trends of financial investors and factor analysis was applied. Sanliurfa Chamber of Commerce Chamber members were found to be under the influence of psychological and sociological factors in their investment decisions, which tendencies they showed and they could not act rationally. Findings obtained when the results of the study are compared to similar studies made in the field are in line with other studies.



**Keywords:** Behavioral Trend, Behavioral Finance, Financial Investor, Financial Decision, İnvestment.

# ÖNSÖZ

Yüksek lisans tezimin oluşmasında, çalışmamın her anında ilgisini ve desteğini çok yakından hissettiğim kıymetli hocam arkadaşım Sn. Yrd. Doç. Dr. Ahmet İLYAS'a ve Yrd. Doç. Dr. Erdem YURTSEVEN'e, Batman Üniversitesinde akademik hayatıma ilk başladığımdan itibaren desteğini ve güvenini hep hissettiğim kıymetli ve hep anlayışla beni dinleyen hocam Sn. Yrd. Doç. Dr. Meral DURSUN'a, akademik derinliği ve manevi yakınlığı ile cesaretlendirici, moral verici tavırlarıyla hep yanımda olan, tanımaktan ve sohbetine ortak olmaktan büyük keyif aldığım çok değerli hocalarım, kıymetli ağabeylerim Sn. Yrd. Doç. Dr. Ahmet ÇAKIR ve Doç. Dr. Nedim BAYUK'a kalben en içten teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım. Bunun yanında gerek sohbetlerimiz gerekse çalışmalarımız esnasında fikir ve önerileri ile çalışmama ışık tutmuş sevgili çalışma arkadaşlarım Coğrafi Bilgi Sistemler Uzmanı Bedir ÇİFTÇİ ve Mesut KOLBÜKEN'e ilgilerini esirgemeyen diğer hocalarımıza ve özellikle akademik bilgi birikimi ve tecrübesiyle rehberlik yaparak yolumu aydınlatan, bununla beraber çalışmam sırasında yakınlığını hiç bir zaman esirgemeyen danışmanım ve değerli hocam Sn. Prof. Dr. Şule AYDIN'a en içten sevgilerimle teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Abuzer ÇİFTÇİ
BATMAN-2017

# İÇİNDEKİLER

**ÖZET** ..... iv

**ABSTRACT** ..... v

**ÖNSÖZ** ..... vi

**İÇİNDEKİLER** ..... vii

**ÇİZELGE LİSTESİ** ..... xiv

**ŞEKİLLER LİSTESİ** ..... xix

**KISALTMALAR** ..... xx

**I. BÖLÜM**
**FİNANSAL YATIRIM KAVRAMI VE YATIRIMCIYI ETKİLEYEN FAKTÖRLER**

**1.GİRİŞ** ..... 1

1.1. Finansın Tarihsel Gelişimi ..... 4
1.2. Finans Kavramı ve Amacı ..... 6
1.3. Finansal Karar Kavramı ..... 7
1.4. Finansal Yatırım Kavramı ..... 10
1.5. Finansal Yatırımcı Kavramı ..... 11
1.5.1. Bireysel Yatırımcılar ..... 13
1.5.2. Kurumsal Yatırımcılar ..... 14
1.6. Finansal Yönetici Kavramı ..... 15
1.7. Finansal Risk ve Finansal Belirsizlik Kavramları ..... 16
1.8. Finansal Yatırım Araçları ..... 17
1.8.1. Türk Lirası ..... 18
1.8.2. Döviz ..... 18
1.8.3. Altın ..... 19
1.8.4. Repo ..... 19

1.8.5. Hisse Senedi ..... 20
1.8.6. Tahvil –Bono ..... 20
1.8.7. Bireysel Emeklilik ..... 22
1.9. Finansal Yatırımcıları Etkileyen Faktörler ..... 23
1.9.1. Kişisel Faktörler ..... 23
1.9.2. Çevresel Faktörler ..... 26
1.9.3. Finansal Faktörler ..... 28
1.9.3.1. Sermayeyi Koruma İsteği ..... 28
1.9.3.2. Değer Artışı Sağlama İsteği ..... 29
1.9.3.3. Devamlı Gelir Elde Etme İsteği ..... 29

## II. BÖLÜM
## DAVRANIŞSAL FİNANS KAVRAMI VE DAVRANIŞSAL EĞİLİMLER

2. 1. Davranışsal Finans Kavramı ve Tarihsel Gelişimi ..... 30
2.2. Davranışsal Finansın İlişkili Olduğu Bilim Dalları ..... 33
2.2.1. Sosyoloji ..... 34
2.2.2. Psikoloji ..... 36
2.2.3. Antropoloji ..... 37
2.3. Geleneksel Finans Yaklaşım Teorileri ..... 38
2.3.1. Modern Portföy Teorisi ..... 38
2.3.2. Beklenen Fayda Teorisi ..... 39
2.3.3. Etkin Piyasa Hipotezi ..... 40
2.3.4. Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli ..... 42
2.3.5. Bayesçi Öğrenme Teorisi ..... 43
2.4. Davranışsal Finans Modelleri ..... 44
2.4.1. Temsili Yatırımcı Modeli ( Representative Agent Modeli ) ..... 45
2.4.2. Daniel, Hirshleifer – Subrahmanyam'ın Aşırı Güvenli Yatırımcı Modeli ..... 45
2.4.3. Hetorojen Yatırımcılar Arasında İnteraktif İlişki Üzerine Kurulu Hong ve Steın Modeli ..... 46
2.4.4. Beklenti Teorisi (Prospect Theory) ..... 47
2.5. Davranışsal Finansta Karar Verme Süreci ..... 50
2.6. Finansal Yatırımcıların Davranışsal Eğilimleri ..... 50
2.6.1. Kendini Kandırma Eğilimi (Self Deception ) ..... 52

2.6.1.1. Aşırı Güven Eğilimi (Overconfidence Bias) ..... 52
2.6.1.2. Aşırı İyimserlik Eğilimi (Optimism Bias) ..... 53
2.6.1.3. Hataları Yanlış Değerlendirme Eğilimi (Self Attribution Bias) ..... 54
2.6.1.4. Olacakları Önceden Bildiğini Sanma Eğilimi (Hindsight Bias) ..... 54
2.6.2. Bilgi ve İletişim Kaynaklı (Bilişsel) Eğilimler (Cognitive Bias) ..... 55
2.6.2.1. Temsil Etme Eğilimi (Representativeness Heuristic) ..... 56
2.6.2.2. İfade Etme (Çerçeveleme) Eğilimi (Framing Effect) ..... 56
2.6.2.3. Dayanak/Referans Noktası Alma Eğilimi (Anchoring Heuristics) ..... 57
2.6.2.4. Ulaşılabilirlik Eğilimi (Availability Heuristic) ..... 58
2.6.2.5. Kayıptan Kaçınma Eğilimi ..... 58
2.6.2.6. Bilişsel Çelişki ..... 59
2.6.2.7. Tutuculuk Eğilimi (Conservatism Bias ) ..... 60
2.6.2.8. Kendini Doğrulatma Eğilimi (Confirmation Bias)(bilişsel eğilimler) ..... 60
2.6.2.9. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting) ..... 61
2.6.2.10. Kumarbaz Eğilimi (Gambler Fallacy) ..... 61
2.6.2.11. Ayırma Etkisi ..... 62
2.6.2.12. Mizaç Etkisi ..... 62
2.6.2.13. Çıpalama Eğilimi (Anchoring) ..... 63
2.6.3. Duygusal Eğilimler (Emotional Bias) ..... 64
2.6.3.1. Oto Kontrol (Kendini Kontrol Edememe) Eğilimi (Self Control) ..... 64
2.6.3.2. Belirsizlikten Kaçınma Eğilimi (Ambiguity Aversion) ..... 64
2.6.3.3. Hayal Kırıklığından Kaçınma Eğilimi ..... 65
2.6.3.4. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi (Regret Aversion) ..... 65
2.6.4. Sosyal Eğilimler (Social Aversion) ..... 66
2.6.4.1. Sürü Psikolojisi (Herd Behavior) ..... 66
2.6.4.2. Bilgi Çağlayanı (Information Cascade) ..... 67

## III. BÖLÜM

## FİNANSAL YATIRIM KARARLARINDA DAVRANIŞSAL EĞİLİMLERİN DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN İNCELENMESİ: ŞANLIURFA İLİ MERKEZ İLÇELERİ ÖRNEĞİ

3.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı ..... 69
3.2. Araştırmanın Kapsamı ..... 69
3.3. Araştırmanın Yöntemi ..... 70

3.4. Veri Toplama Aracı ve Davranışsal Eğilimler Ölçeğine İlişkin Bilgiler ..... 71
3.5. Araştırma Evreni ve Örneklemi ..... 72
3.6. Araştırmanın Sınırlılıkları ..... 72
3.7. Araştırmanın Geçerlilik ve Güvenirlilik Analizleri ..... 73
3.8. Faktör Analizi ..... 73
3.9. Bulgular ..... 74
3.9.1. Demografik özellikler ..... 74
3.9.1.1. Cinsiyet ..... 74
3.9.1.2. Medeni Durum ..... 75
3.9.1.3. Çocuk Sayısı ..... 75
3.9.1.4. Yaş ..... 76
3.9.1.5. Eğitim Durumları ..... 76
3.9.1.6. Gelir ..... 77
3.9.2. Mali Profiller ..... 78
3.9.2.1. Katılımcıların Hukuki Kişilik Dağılımları ..... 78
3.9.2.2. Katılımcıların Bulundukları Görev Dağılımları ..... 78
3.9.2.3. Katılımcıların Faaliyet Süreleri Dağılımları ..... 79
3.9.2.4. Katılımcıların Çalıştırdıkları İşçi Sayıları ..... 80
3.9.2.5. Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Dağılımları ..... 80
3.9.2.6. Katılımcıların Sermaye Büyüklükleri Dağılımları ..... 81
3.9.2.7. Katılımcıların Finans eğitimi Dağılımları ..... 82
3.9.2.8. Katılımcıların Yatırım İzleme Dağılımları ..... 82
3.9.2.9. Katılımcıların Finansal Amaç Dağılımları ..... 83
3.9.2.10. Katılımcıların 15 Temmuz Sonrası Yatırım Değerlendirme Dağılımları ..... 84
3.9.2.11. Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası Üyelerinin Finansal Yatırımlarında Tercih Ettikleri Finansal Yatırım Araçları ..... 84
3.10. Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası Üyelerinin Yatırım Analizine İlişkin Bulgular 86
3.10.1. Katılımcıların Aşırı Güven Eğilimi Değerlendirilmesi ..... 87
3.10.2. Katılımcıların Aşırı İyimserlik Eğilimi Değerlendirmesi ..... 88
3.10.3. Katılımcıların Pişmanlıktan Kaçınma Eğiliminin Değerlendirilmesi ..... 89
3.10.4. Katılımcıların Kayıptan Kaçınma Eğilimi Değerlendirilmesi ..... 90
3.10.5. Katılımcıların Temsil Etme Eğilimi Değerlendirilmesi ..... 91

3.10.6. Katılımcıların Kendi Durumunu Değerlendirememe Eğiliminin Değerlendirmesi ..... 92
3.10.7. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimlerin Değerlendirilmesi ..... 93
3.10.8. Katılımcıların Duygusal Eğilimlerinin Değerlendirilmesi ..... 94
3.10.9. Katılımcıların Sosyal Eğilimlerinin Değerlendirilmesi ..... 94
3.11. Araştırma Verilerinin Çapraz Tablolama Yöntemiyle Değerlendirilmesi ..... 95
3.11.1. Cinsiyete Göre Mevcudiyet Eğiliminin Çapraz Analizi ..... 96
3.11.2. Cinsiyet İle Yatırım İzleme Sıklıklarının Çapraz Analizi ..... 98
3.11.3. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Aylık Gelirlerinin Çapraz Analizi ..... 99
3.11.4. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle faaliyet sürelerinin Çapraz Analizi ..... 101
3.11.5. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle faaliyet şekillerinin Çapraz Analizi ..... 104
3.11.6. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Temsil Ettiği Kurumdaki Görevlerinin Çapraz Analizi ..... 106
3.11.7. Katılımcıların Faaliyet Şekilleriyle Duygusal Eğilimlerin Çapraz Analizi ..... 109
3.11.8. Katılımcıların Finans Eğitimi ile Sosyal Eğilimlerin Çapraz Analizi ..... 111
3.11.9. Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Çapraz Analizi ..... 112
3.11.10. Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Duygusal Eğiliminin Çapraz Analizi ..... 114
3.11.11. Katılımcıların Yaşları ile Mevcudiyet Eğiliminin Çapraz Analizi ..... 116
3.11.12. Katılımcıların Yaşları ile Sürü Psikolojisi Eğiliminin Çapraz Analizi ..... 118
3.12. Araştırma Verilerinin Faktör Analizleri ..... 120
3.12.1. Araştırmadaki Gelecek Beklentisi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 123
3.12.2. Araştırmadaki Kayıptan Kaçınma Faktörünün Demografik Özellikler Ve Mali Profillerle Analizleri ..... 129
3.12.3. Araştırmadaki Çevre Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 133
3.12.4. Araştırmadaki Mevcudiyet Eğilimi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 137

3.12.5. Araştırmadaki Yatırım Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 141
3.12.6. Araştırmadaki Aşırı Güven Eğilimi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 145
3.12.7. Araştırmadaki Bilişsel Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 148
3.12.8. Araştırmadaki Kendini Kandırma Eğilimi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 152
3.12.9. Araştırmadaki Duygusal Eğilimler Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri ..... 155

**SONUÇ ve ÖNERİLER** ..... 160

**KAYNAKLAR** ..... 170

**EKLER** ..... 178

**ÖZGEÇMİŞ** ..... 182

TABLO LİSTESİ

Tablo 3.1. Cinsiyet ile Mevcudiyet Eğilimi Tablosu ..... 97
Tablo 3.2. Cinsiyet ile Yatırım İzleme Sıklıkları Değişkenlerinin Çapraz Analiz Tablosu ..... 99
Tablo 3.3. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Aylık Gelirlerinin Çapraz Analizi Tablosu ..... 100
Tablo 3.4. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Faaliyet Sürelerinin Çapraz Analiz Tablosu ..... 103
Tablo 3.5. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Faaliyet Sürelerinin Çapraz Analiz Tablosu ..... 105
Tablo 3.6. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle İşletmedeki Görevlerinin Çapraz Analizi ..... 107
Tablo 3.7. Katılımcıların Faaliyet Şekilleriyle Duygusal Eğilimlerin Çapraz Analizi Tablosu ..... 110
Tablo 3.8. Katılımcıların Finans Kursu Eğitimi İle Sosyal Eğilimlerin Çapraz Analiz Tablosu ..... 112
Tablo 3.9. Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu ..... 114
Tablo 3.10. Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Duygusal Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu ..... 115
Tablo 3.11. Katılımcıların Yaşları İle Mevcudiyet Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu 117
Tablo 3.12. Katılımcıların Yaşları İle Sürü Psikolojisi Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu ..... 119

ÇİZELGE LİSTESİ

Çizelge 3.1. Faktör Analiz Değerleri ..... 73
Çizelge 3.2. Cinsiyet Dağılım Çizelgesi ..... 74
Çizelge 3.3. Medeni Hal Dağılım Çizelgesi ..... 75
Çizelge 3.4. Çocuk Sayıları Dağılım Çizelgesi ..... 75
Çizelge 3.5. Yaş Dağılım Çizelgesi ..... 76
Çizelge 3.6. Eğitim Seviyeleri Dağılım Çizelgesi ..... 76
Çizelge 3.7. Gelir Grupları Dağılım Çizelgesi ..... 77
Çizelge 3.8. Katılımcıların Ticaret Sanayi Odası Kaydı Kişilik Dağılım Çizelgesi..... 78
Çizelge 3.9. Katılımcıların Görev Dağılımları Çizelgesi ..... 79
Çizelge 3.10. Katılımcıların Faaliyet Süreleri Çizelgesi ..... 79
Çizelge 3.11. Katılımcıların Çalıştırdıkları İşçi Sayıları Çizelgesi ..... 80
Çizelge 3.12. Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Çizelgesi ..... 80
Çizelge 3.13. Katılımcıların Sermaye Büyüklüğü Çizelgesi ..... 81
Çizelge 3.14. Katılımcıların Finans Eğitimi Çizelgesi ..... 82
Çizelge 3.15. Katılımcıların Yatırım İzleme Çizelgesi..... 82
Çizelge 3.16. Katılımcıların Finansal Amaç Çizelgesi..... 83
Çizelge 3.17. Katılımcıların 15 Temmuz Sonrası Yatırım Değişiklik Çizelgesi..... 84
Çizelge 3.18. Üyelerin İlk Yatırım Tercihleri Çizelgesi..... 84
Çizelge 3.19. Üyelerin İkinci Yatırım Tercihleri Çizelgesi..... 85
Çizelge 3.20. Üyelerin Üçüncü Yatırım Tercihleri Çizelgesi..... 86
Çizelge 3.21. Aşırı Güven Eğilimi Çizelgesi..... 87
Çizelge 3.22. Aşırı İyimserlik Eğilimi Çizelgesi ..... 88
Çizelge 3.23. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi Çizelgesi ..... 89
Çizelge 3.24. Kayıptan Kaçınma Eğilimi Çizelgesi ..... 90
Çizelge 3.25. Temsil Etme Eğilimi..... 91
Çizelge 3.26. Kendi Durumunu Değerlendirememe Eğilimi ..... 92
Çizelge 3.27. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimler Çizelgesi..... 93
Çizelge 3.28. Duygusal Eğilimler Çizelgesi ..... 94
Çizelge 3.29. Sosyal Eğilimler Çizelgesi..... 95
Çizelge 3.30. Faktörlerin Belirlenmesi Analiz Çizelgesi ..... 120
Çizelge 3.31. Faktörleri Oluşturan Soru Dağılımları Çizelgesi..... 121
Çizelge 3.32. Gelecek Beklentisi ve Yaş faktörleri Anova Analizi..... 124
Çizelge 3.33. Gelecek Beklentisi ile Eğitim durumları Anova analizi..... 124

Çizelge 3.34. Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Arasındaki Fark Çizelgesi ..... 124
Çizelge 3.35. Gelecek Faktörü ile Gelir Grupları Arasındaki Anova Anlizi ..... 125
Çizelge 3.36 Gelecek Beklentisi ile Aylık Gelir Grubunun Fark Çizelgesi ..... 125
Çizelge 3.37. Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Değişkenlerinin Anova Analizi ..... 126
Çizelge 3.38. Gelecek Beklentisi Faktörü ile Mükellefiyet Şekli Farklılık çizelgesi ... 126
Çizelge 3.39. Gelecek Beklentisi ve Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizleri .... 126
Çizelge 3.40. Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Görevleri Çizelgesi ..... 127
Çizelge 3.41. Gelecek Beklentisi Faktörü ile Faaliyet Şekilleri Anova Analizi ..... 127
Çizelge 3.42. Gelecek Beklentisi ve Faaliyet Şekilleri Fark Çizelgesi ..... 128
Çizelge 3.43. Gelecek Beklentisi Faktörü ve Katılımcıların Sermayelerinin Anova Analizi ..... 128
Çizelge 3.44. Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Büyüklükleri Farklılık Çizelgesi ..... 128
Çizelge 3.45. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Yaş Gupları Arasındaki Anova Analizi 129
Çizelge 3.46. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Yaş Grupları Farklılık Çizelgesi ..... 129
Çizelge 3.47. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi ..... 130
Çizelge 3.48. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Eğitim Durumları Fark Çizelgesi ..... 130
Çizelge 3.49. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Grupları Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 131
Çizelge 3.50. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikler Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 131
Çizelge 3.51. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Görevleri Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 131
Çizelge 3.52. Kayıptan Kaçınma Faktörü ve Katılımcıların Görevleri Farklılık Çizelgesi ..... 132
Çizelge 3.53. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 132
Çizelge 3.54. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Faaliyet Şekilleri Farklılık Çizelgesi ..... 133
Çizelge 3.55. Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Sermayeleri Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 133

Çizelge 3.56. Çevre Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 134
Çizelge 3.57. Çevre Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 134
Çizelge 3.58. Çevre Faktörü ile Eğitim Durumları Farklılık Çizelgesi ..... 134
Çizelge 3.59. Çevre Faktörü ile Aylık Gelir Grupları Arasındaki Anova Analizi ..... 135
Çizelge 3.60. Çevre Faktörü ile Hukuki Kişilik Anova Analizi ..... 135
Çizelge 3.61. Çevre Faktörü ile Katılımcıların Görevleri Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 136
Çizelge 3.62. Çevre Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 136
Çizelge 3.63. Çevre Faktörü ile Katılımcıların Sermayeleri Arasında Yapılan Anova Analizi ..... 136
Çizelge 3.64. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi ..... 137
Çizelge 3.65. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi ..... 138
Çizelge 3.66. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi ..... 138
Çizelge 3.67. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi ..... 139
Çizelge 3.68. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi ..... 139
Çizelge 3.69. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi ..... 139
Çizelge 3.70. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi ..... 140
Çizelge 3.71. Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Sermaye Gruplarının Farklılık Çizelgesi ..... 140
Çizelge 3.72. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi ..... 141
Çizelge 3.73. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi ..... 142
Çizelge 3.74. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Farklılık Çizelgesi ..... 142

Çizelge 3.75. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi ..... 142
Çizelge 3.76. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi ... 143
Çizelge 3.77. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi ..... 143
Çizelge 3.78. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi144
Çizelge 3.79. Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi144
Çizelge 3.80. Yatırım Faktörü ile Sermaye Gruplarının Farklılık Çizelgesi ..... 144
Çizelge 3.81. Aşırı Güven Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi..... 145
Çizelge 3.82. Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi ..... 146
Çizelge 3.83. Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi..... 146
Çizelge 3.84. Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi ..... 147
Çizelge 3.85. Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi..... 147
Çizelge 3.86. Aşırı Güven Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi ..... 148
Çizelge 3.87. Aşırı Güven Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi ..... 148
Çizelge 3.88. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi..... 149
Çizelge 3.89. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi .. 149
Çizelge 3.90. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi ..... 150
Çizelge 3.91. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi . 150
Çizelge 3.92. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi ..... 150
Çizelge 3.93. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi ..... 151
Çizelge 3.94. Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi ..... 151
Çizelge 3.95. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi..... 152
Çizelge 3.96. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi ..... 153

Çizelge 3.97. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi ..... 153
Çizelge 3.98. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi ..... 154
Çizelge 3.99. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi ..... 154
Çizelge 3.100. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi ..... 155
Çizelge 3.101. Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi ..... 155
Çizelge 3.102. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi ..... 156
Çizelge 3.103. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi ..... 156
Çizelge 3.104. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi ..... 157
Çizelge 3.105. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi ..... 157
Çizelge 3.106. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi ..... 158
Çizelge 3.107. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi ..... 158
Çizelge 3.108. Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi ..... 159

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1.Yatırımcı Karar Verme Davranış Şeması ..... 9
Şekil 1.2. Piyasalarda Yatırım Karar Alma Süreci ..... 11
Şekil 1.3. Finansal Piyasa Sistemi ..... 12
Şekil 1.4. Yatırımcıların Kişisel Özellikleri ..... 25
Şekil 1.5. Moslow'un İhtiyaçlar Piramidi ..... 27
Şekil 2.1. Davranışsal Finansın Temelleri ..... 31
Şekil 2.2. Davranışsal Finans ..... 33
Şekil 2.3. Davranışsal Finansı Destekleyici Bilimler ..... 34
Şekil 2.4. Finans Teorileri ..... 38
Şekil 2.5. Beklenen Fayda Hipotezine Göre Fayda Fonksiyonu ..... 39
Şekil 2.6. Beklenti Teorisinde Kurumsal Değer Fonksiyonu. ..... 48
Şekil 2.7. Davranışsal Finansta Karar Verme Süreci ..... 50
Şekil 2.8. Davranışsal Eğilimlerin Sınıflandırılması ..... 51
Şekil 2.9. Bilişsel Çelişki Teorisi ..... 60
Şekil 2.10. Çıpalama Mekanizmasının Aşamaları ..... 63

KISALTMALAR

| | |
|---|---|
| M. | : Mavi |
| S. | : Sarı |
| ŞUTSO | : Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası |
| Tl. | : Türk Lirası |
| Vb. | : Ve Benzeri |
| BES | : Bireysel Emeklilik Sistemi |
| SEC | : Securities Exchange Commission |

# 1.GİRİŞ

## I. BÖLÜM
## FİNANSAL YATIRIM KAVRAMI VE YATIRIMCIYI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

Günümüz ekonomik dünyasında işletmeler küreselleşmenin etkisini giderek hissetmektedirler. İşletmeler iş dünyasının küçük örnekleridir. Rekabette üstünlük sağlayabilmek adına, geleceği tahmin edebilmeye çalışarak finansal anlamda faaliyetlerini sürdürmektedirler(Tukeltürk, vd, 2015, :251). Gerek işletme sahipleri olsun, gerek tüzel kişiliklerin yöneticileri olsun, finansal yatırım kararı alırken yatırımcıların XX. yüzyılın üçüncü çeyreğine kadar rasyonel oldukları öngörülmektedir. Bu dönemde yapılan çalışmalarda, geleneksel iktisat anlayışı ile üretilen teoriler ve modellerde yatırımcıların rasyonel davrandıkları varsayılmıştır. Ancak Adam Smith'in 1776'da yayımladığı "Ulusların Zenginliği" eserinde, yatırımcıların yaptığı yatırım tercihlerinde kendi çıkarlarını göz önünde bulundurduğundan bahsetmiştir. Bu bağlamda XX. yüzyılın üçüncü çeyreğine kadar iktisat biliminin psikoloji bilimi ile birleştirilmesi, geleneksel iktisat teorilerine göre iktisat biliminin pozitif bilim olmaktan çıkması düşüncelerini güçlendirmiş ve tartışmalara yol açmıştır. Klasik finans yaklaşımında yatırımcıların, finansal yatırımları değerlendirirken rasyonel biçimde davrandıkları kabul edilir. Geleneksel finans teorileri, bireylerin rasyonel olduğunu ve buna dayanarak her karar verme aşamasında mevcut tüm bilgileri eksiksiz ve doğru değerlendirerek değişmez, tutarlı kararlar verdiklerini ve faydalarını maksimize etme çabasında olduklarını varsaymaktadır. Fakat bu varsayım, piyasalarda görülen anomalileri ve bireylerin irrasyonel davranışlarını açıklamada son derece yetersiz kalmaktadır(Kıyılar ve Akkaya, 2016, :111).

Ekonominin değişmez bir parçası olan insan gerek şirket yöneticisi veya işletme sahibi olan gerçek kişi ya da birey olarak yatırım tercihinde bulunmaktadır. Yatırımcıların risk karşısındaki tutumları, gelirleri, yatırım eğilimleri gibi farklılık gösteren demografik ve mali özellikleri, yatırım esnasında birbirlerinden farklılık göstermektedir. Yatırımcıların finansal yatırım kararları alma esnasında aynı faktörlere maruz kalmaları halinde bile farklı karar aldıklarını göstermektedir (Aktaş, 2012, :99; Parikh, 2009, :37). Yatırımcılar ister bireysel olsun ister finansal yatırımcılar (gerçek ve tüzel kişilikler) finansal piyasalarda faaliyet gösteren finans oyuncularıdır. Sermaye büyüklükleri, faaliyet gösterdikleri sektörler, kurumsal kişiliklerine göre farklı

piyasalarda rol üstlenmektedirler. Finansal yatırımcılar geliri sürekli kılmak, sermayeyi büyütmek ve sektörde söz sahibi bir piyasa oyuncusu haline gelmek amacıyla piyasalarda işlem yapmaktadırlar. Finansal piyasalarda işlem yapan yatırımcılar, tercihleri, piyasadan ve tercihlerinden beklentileri, piyasadaki hareketleri, yatırımcılarda değişik davranışsal eğilim göstermeleri ekonomistlerce bu hareketlerin sebep olduğu dalgalanmalara, sapmalara XX. yüzyılın ortalarına kadar anlam verilmekte zorlanmışlardır. Ekonomi piyasalarında oluşan sapmaların anlam verilmekte zorlanılması ve bu sapmaları açıklamak üzere geliştirilen teorilerin, modellerin temel dayanak noktası insanoğlunun kendi çıkarlarını arttıran ve bu amaçla rasyonel hareket eden piyasa oyuncusu olduğu savunulmakta olup ancak yapılan ampirik çalışmalar sonucunda insanların karar verme süreçlerinin karmaşıklığı kadar finansal yatırımcıların yatırım esnasındaki yatırım tercihlerinin de karmaşık olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Bu bağlamda Danizel Kahneman ve Amos Tversky, İsrail ordusuna belirsizlik ve risk durumları içerisinde, karar verme süreçleri üzerine yaptıkları bilimsel çalışma ile davranışsal finansın ekonomik alana kazandırılmasını sağlamışlardır. Kahneman ve Tversky'nin "*Beklenti teorisi; Belirsizlik altında karar verme*," isimli çalışmasıyla bireyleri, belirsizlik ve risk durumlarında inceleyerek psikolojik ve sosyolojik olarak etkilendiklerini rasyonel davranamadıklarını ortaya koymuşlardır.

Finansal yatırımcıların veya bireylerin psikolojik yönden etkilendiğini kanıtlamak amacıyla Kahneman ve Tversky, İsrail ordusuna uyguladığı çalışmalarında, bireylerin rasyonel olmadıkları ve psikolojik ve sosyal faktörlere maruz kalmaları halinde bireylerin ekonomik yönden etkilendiğini göstermiştir. Yapılan ampirik çalışma sonucu bireylerin psikolojik ve sosyal yönden etkilendikleri ve ekonomik tercihlerini bu etkilere göre şekillendirdikleri sonucuna varmışlardır. Kahneman ve Tversky bireylerin ve yatırımcıların, yatırım tercihlerini belirlemek ve tahmin etmek amacıyla davranışsal finansı geliştirmişlerdir. Bu yaklaşımına göre insanlar normaldir, bu normallik; insanların bazı bilişsel (cognitive) yanlılıklarının (bias) olduğunu, duyguların ve ruh halinin insan davranışını etkilediğini, bu nedenle de insanların teoride öngörüldüğü gibi daima optimum (en uygun) tercihleri yapamayacaklarını, insanların genellikle faydalarını maksimize eden değil en iyi ihtimalle kendilerini tatmin edecek tercihleri yaptıklarını anlatır (Göksu, 2013, :16). Davranışsal finans, bireylerin finansal kararlar alırken psikolojik önyargılardan ve duygusal faktörlerden etkilendiklerini öne sürmekte olup, yatırımcıların rasyonel olmadıklarını, psikolojik, sosyal, ekonomik yönden etkilere maruz kaldıklarında, çok farklı kararlar aldıklarını yapılan araştırmalar ortaya

koymuştur. Finansal yatırımcılar, yatırım kararı alırken psikolojik ve davranışsal birçok etkinin finansal kararlarını etkilemesine engel olamamaktadırlar (Nofsinger, 2014, :4).

Finans ile davranışsal finansın ilişkili olduğu nokta kazanç, kayıp ve değer ilişkisidir. Yatırımcıların finansal kararlarda duygusal karar vererek hareket etmelerini açıklayan davranışsal finans yaklaşımının temeli, insanların psikolojik yaklaşımları ve finansal kararlardan oluşmaktadır. Bireylerin, etkilendikleri psikolojik faktörleri göz önüne alarak, finansal açıdan ne kadar kazanacakları, ne kadar kaybedecekleri, yatırımlarının değerinin ne boyutta olduklarını açıklayan davranışsal finans yaklaşımı finansal karar almada yatırımcılara ışık tutmaktadır (Göksu, 2013, :3; Sancak, 2016, :9-10).

Yatırımcılar ülke ekonomisinin lokomotifi konumundalardır. Bireysel yatırım imkânları ve tasarruflarını değerlendirmede oluşturdukları kurumlarla katma değer üreterek, içinde bulunduğu toplumun refah seviyesini yükseltmede, iş imkânlarıyla yerel ekonomiye katkı saylayan unsurlar arasında yer almaktadırlar. Ulusal ve yerel anlamda bu kadar önemli bir ekonomik argüman olan yatırımcıları etkileyen faktörleri belirlemek ve etkilerini yatırımcıların lehine çevirmek önemli olmaktadır. Yatırımcıları etkileyen ekonomik, sosyal ve psikolojik etkenler XXI. yüzyılda etkilerinin giderek artması, yatırımcıların davranışlarının hangi yönlerde gerçekleştiği, ne tür eğilimler gösterdikleri, eğilimlerin görülme derecesi, yatırımcıların yatırım tercihlerini tahmin etmeye yönelik çalışmalara ayrı bir önem kazandırmıştır. Yatırımcıların yatırımdan çekinme ve yatırım yapmamaya yönelik faktörlerin belirlenmesindeki çalışmalar davranışsal finans alanında toplanmaktadır. Yatırımcıları yatırımdan uzaklaştıran faktörlerin belirlenmesi ve bu faktörlerin çözümü noktasında önermelerin sunulması yatırımcıların etkilenmelerini en aza indirgemeyi hedeflemektedir.

Bu çalışmada finansal yatırımcıların, yatırım kararı verirken, kendini kandırma, bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler, sosyal eğilimler olarak gruplandırılan söz konusu davranışsal eğilimlerin test edilmesi amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, finansal yatırımcıların yatırım kararları üzerinde davranışsal finansa konu olan psikolojik, duygusal, bilişsel ve sosyal faktörlerin etkisinin olup olmadığı araştırmanın hipotezini meydana getirmektedir. Finansal yatırımcıların, yatırım esnasında ve yatırım kararları alınırken hangi davranışsal eğilimlerden etkilendiğini araştırarak, yatırım kararlarında davranışsal eğilimlerin etkisini ve işletme yönetiminde aktif rol alan tüzel kişilik yöneticilerinin ve gerçek kişilerin finansman algılarını göstermektir.

Bu çalışmanın birinci bölümünde finans kavramı, finansın tarihsel gelişimi, finansal yatırım araçları ile yatırımcıyı etkileyen faktörler ele alınacaktır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise davranışsal finans kavramı ve tarihsel gelişimi, davranışsal finans teorileri, geleneksel finans teorileri ve yatırımcıların göstermiş olduğu eğilimler incelenerek ele alınacaktır. Çalışmanın üçüncü bölümünde Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde ekonomik faaliyetlerde bulunan finansal yatırımcıların yaşı, cinsiyeti, sektörü, eğitim durumu gibi özelliklerle sosyo-demografik özelliklerinin belirlenmesi, yatırım büyüklükleri, tercih ettikleri finansal yatırım araçları gibi unsurlarla beraber finansal profillerinin ortaya konulması hedeflenmektedir. Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcılara anket tekniği uygulanmıştır. Ankete verilen yanıtlar SPSS programında işlenerek araştırmaya konu olan davranışsal eğilimlerin etkisinin Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası üyelerini hangi ölçüde etkilendikleri araştırılmıştır.

### 1.1. Finansın Tarihsel Gelişimi

Finansal piyasaların geçmişi çok eskilere dayanmaktadır. Karşılıklı borç vermede faizin Babil Krallığına kadar uzandığı yönünde bulgular bulunmaktadır. İlk ödeme süreli (opsiyon) sözleşme Thales tarafından yapılmıştır. Uluslararası bankacılık siteminin kökleri XV. yüzyıla kadar uzanmaktadır. 1650 'li yıllarda Japonya'da pirinç ürününe vade uygulanmıştır. İlk anonim şirket 1599'da "East India Company" ismiyle İngiltere'de kurulmuştur. 1690'da kâğıt paranın ilk ihracı ise Massachusetts Bay Colony tarafından Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılmıştır (Ceylan, Korkmaz, 2013, :4). İlk zamanlarda kayıtların tutulması ve ilk zamanlardaki basit işlemlerden kaynaklamasından dolayı kolay olmuştur. İşletmeler arası işlemlerin giderek karmaşık hale gelmesi, işlem sayıların artması ve işlemlerin daha kapsamlı hale gelmesi finans biliminin gelişmesine işlemlerin rolü büyük olmuştur.

1930 öncesi incelendiğinde, bu dönemlerde çeşitli piyasalar bulunmaktadır. Bu piyasalarda el değiştiren menkul kıymetlerle ilgili tartışmalar ağırlık kazanmıştır. Bu dönemdeki çalışmalar bilançonun pasif tarafında yer alan uzun ve kısa vadeli borçlar ve öz sermaye yatırımcının dikkatini çekmektedir. Yani yatırım yapılacak menkul değer borçlanması ve öz sermayesi yatırım yapılabilirlik için ölçüt oluşturmaktaydı. 1929 yılında yaşanan ekonomik krizden sonra, finansal piyasada tutunabilen şirketler faaliyetlerine devam ederken tutunamayan şirketler ise ya iflas ederek piyasalardan

çekilmişler ya da güçlerini birleşme yoluna gitmişlerdir. Krizden sonra çeşitli çalışmalar yapılarak krizin nedenleri araştırılmıştır. Yapılan çalışmalar sonrası Securities Exchange Commission (SEC) 1934 yılında kurularak menkul kıymet piyasalarının etkinliğini arttırmak, piyasaların krizlere karşı güvenilir olmasını ve oluşabilecek piyasa şoklarına karşı sağlamlığını sağlamak amacıyla menkul kıymet borsası kurulmuştur. Finansın giderek işlevsellik kazanması ve kuruluşların güvenirliğini, imajını ve piyasa değerini arttırmaya yönelik çalışmaların finans alanında toplanması, iletişimin daha geniş yatırımcılara ulaşması finansın bir disiplin olarak algılamasını sağlamıştır (Sarıaslan, Erol, 2008: 4).

1930 öncesi finans yönetiminde çeşitli pazarlarda değişik menkul kıymetler bulunmaktaydı. Çalışmalar, bilançonun kaynaklar kısmındaki sermaye ve borçlanmalar üzerine yoğunlaşmıştır. 1950 yıllarının sonlarına doğru işletmeler daha fazla bilgisayar teknolojileri kullanmaya başlamış ve bu da finansal yönetimlerde yeni açılımlara neden olmuştur. Finansal yönetimde detaylı analizler yapılmaya başlanmış ve yeni yaklaşımların ortaya çıkmasına neden olmuştur.(Sarıaslan, Erol, 2008 :4) 1960'li yıllar finans alanında birçok alanda gelişmelerin olduğu bir dönem olmuştur. İşletmelerin aldığı kararlarda daha çok teorik (kuramsal) gelişmelerin yaşandığı bir dönem olmuştur. Bu dönemdeki en önemli gelişmeler arasında, işletme kar maksimizasyonunun önüne, ortak ve hissedarlarının servetlerini yükseltme, en yükseğe çıkarma çabaları geçmiştir. Başka bir deyişle işletmeler karı en yükseğe çıkarma amacından, ortakların servetlerini arttırmak daha önemli hale gelmiştir. 1970' li yıllar temel finans teorilerinin gözden geçirildiği bir dönem olmuştur. İşletme değeri kavramı bu dönemde ortaya çıkmıştır. İşletmelerin ikinci dünya savaşının etkilerini atlatmaya çalışmaları Amerika Birleşik devletlerinin seri üretime geçmesi sonucu üretim fazlaları için piyasa bulamaması, pazar sıkıntılarına neden olmuştur. Ortakların refahının en yüksek oranlara çıkarılması ile ilgili risk faktörünü de ele alan matematiksel modeller geliştirilmiştir. 1960-1970 yılları arasında ortaya çıkan aktif-pasif yönetimi yaklaşımı 1980'li yıllarda finansal yönetimin odak noktası olmuştur. 1970'li yıllarda gelişmiş ülkelerin sabit kur rejimini terk etmelerinden sonra dalgalı kur sistemine geçmeleri neticesinde "globalleşme" kavramı 1980 yılında ortaya çıkmıştır. 1980'li yıllarda artık "Uluslararası Finans Bilimi" kavramları da konuşulmaya başlanmıştır. 1980' den sonra yaşanan gelişmeler ve teknolojinin hızla ilerlemesi ve dünyadaki pazarlarda oluşan rekabetler, fon kullanımının giderek önemini kazandırmıştır. XXI. yüzyılda meydana gelen gelişmeler ve sermayenin çok hızlı el değiştirmesi finansı etkilemiştir. 1990 ve 2000'li yıllar tam

anlamıyla bilgisayarın hakim olduğu yıllar olmuş ve küreselleşmenin finans yönetimi üzerinde en yoğun yaşandığı yıllar olmuştur. 2000 yılından sonra küreselleşmenin etkileriyle piyasalar arasındaki bağ gittikçe kuvvetlenerek risk yönetimi önem kazanmıştır. Birbirlerine bağlı ekonomiler, karşılıklı etkilenerek risk ve belirsizlik ortamları sadece siyasi sınırlara bağlı kalmayarak sınır ötesinin etkilenmesine yol açmıştır. ( Aydın, Başar ve Coşkun, 2011, :14; Anbar, 2011, :6).

Bilgiler ışığında XX. yüzyıldan XXI. yüzyıla geçerken bilgisayarların hafızalarının ve internetin fiber kablolarla hızının arttırılması, bilgi ve iletişim kaynaklı maliyetlerin azalması, işletmelerin sermaye ölçeklerinin artması finansın işlevlerinin büyük ölçüde niteliğinin değişmesine yol açmıştır.

### 1.2. Finans Kavramı ve Amacı

İşletmelerin faaliyetlerini sürdürebilme adına sonsuz çeşitlilikte reel varlığa ihtiyaçları bulunmaktadır. Nakitten ticari mallara, demirbaşlardan makine teçhizatlara, arsalardan binalara ve maddi olmayan (patent, marka) varlıklara kadar fon sağlamak için reel varlığa ihtiyaç duymaktadırlar. Finans, işletme için gerekli olan fonların karşılanması ve bu fonları etkin şekilde kullanılmasını sağlanması olarak ifade edilebilir (Ceylan, Korkmaz, 2013, :1).

Finans; işletmelerin faaliyetlerini sürdürmek adına gerekli olan fon kaynaklarının işletmeye kazandırılması olarak tanımlanabilir. Değişen üretim şekilleri ve teknolojinin hızla ivme kazanması, pazarlama etmenlerinin tüketici üzerinde artan etkileri, finansın fonksiyonlarında da değişikliğe neden olmuş ve işletmeler için finansın rolünü daha da kuvvetlendirmiştir. Finans, ister özel olsun ister kamusal firmalar için gerekli olan fon kaynağını firmaya sağlamak ve firmalar içerisinde kullanan bu fonların etkin ve verimli şekilde kullanılmasının sağlamak finansın amacını oluşturmaktadır. Finansın bu amaçlar yanında, firmadaki fonlar yardımıyla firma imajına ve değerine katkı sağlamak işlevi de bulunmaktadır(Küden, 2014, :3).

Finans; ödeme aracı sağlamak, şeklinde tanımlanabilir. Finans, para, mal ve mali işler anlamında da kullanılmıştır. Finans(Apak ve Demirel, 2009, :15):

- Fon ve sermaye edinmeye yönelik çabaları ifade etmektedir.
- İktisadın, para ve diğer varlıkları inceleyen bir alt bilim dalıdır.
- Para, kredi, bankacılık ve yatırımların tümünün yönetimini barındırmaktadır.

Finans; kurumun genel yönetimi dâhilinde var olan değerleri kaydetmek, raporlar halinde sınıflandırmak ve kurumun işleyişinin devam ettirmesi için gerekli fonları kuruma kazandırmak olarak da tanımlanabilir (Akgüç, 2013, :1). Aynı zamanda Finans; işletmelerin faydalanabileceği nakdi ve ayni sermaye olarak ifade edilebilir (Aydın, Başar ve Coşkun, 2011, :2; Sancak, 2016, :9).

Çalışmalar sonucunda finansal açıdan etkinlik kavramı, kaynakların en uygun bir biçimde kullananlara yönlendirilmesini sağlamak anlamında "dağıtımsal etkinlik", kaynak aktarımını asgari maliyetle gerçekleştirmek anlamında "faaliyet etkinliği" ve piyasa fiyatlarının tüm mevcut bilgileri yansıtması anlamında "bilgisel etkinlik" olmak üzere üç farklı şekilde kullanılmaktadır (Barak, 2008, : 1).

Finans işlevi zamansal olarak çeşitli gelişmelerle etkilenmiştir. Bu gelişmeler(Aldemir, 2015, :5):

- İşletmeler giderek büyük ölçekte faaliyette bulunmaktadırlar.
- İşletmeler giderek çok çeşitli ürünler piyasaya sunmuşlardır.
- Araştırma ve geliştirme faaliyetleri önem kazanmıştır.
- İşletmeler büyümeye önem vermişlerdir.
- İşletmeler arasında birleşme ve satın alma işlemleri artmıştır.
- Teknolojik gelişmeler hızlanmıştır.
- Piyasalarda rekabetin artması ve kar oranları daralmıştır.
- Ulaşım ve iletişim olanakları artmıştır.
- Faiz ve döviz kurlarının dalgalanmaları artmıştır.

Yukarıda bahsedilen gelişmeler sonucunda finans alanında birçok gelişme yaşanmıştır.

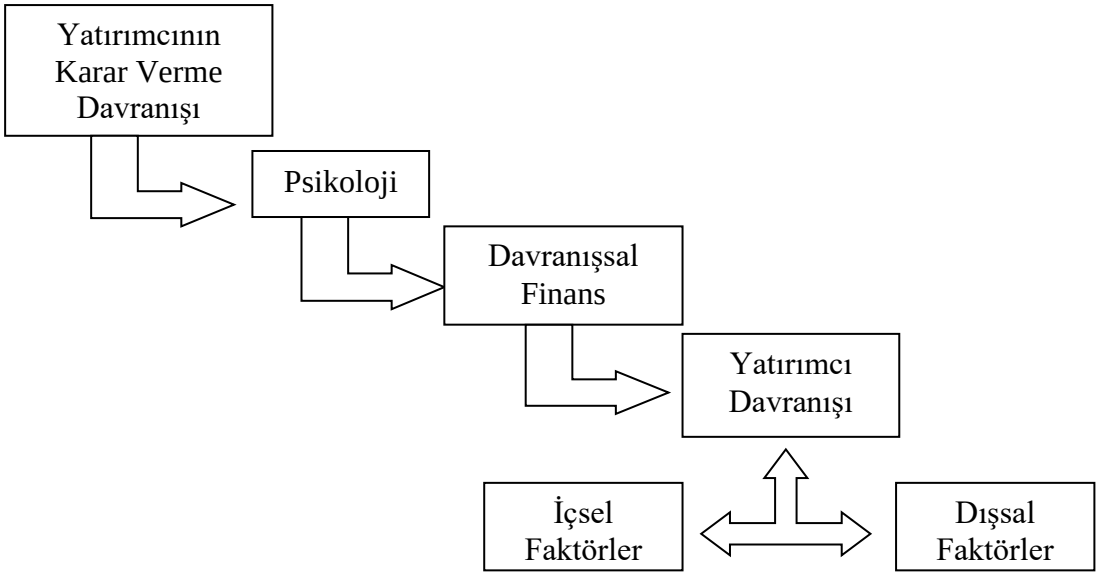
Bu gelişmeler ve kavramlar ışığında Finans; Bireysel(potansiyel yatırımcı, nihai tüketici) ya da profesyonel yatırımcıların(gerçek ve tüzel kişilikler) ihtiyaç duydukları fon gereksinimi sağlamaları ve fonların doğru yerde ve doğru zamanda kullanılmalarını sağlamak amacıyla yapılan faaliyetlerin tümü olarak ifade edilebilir.

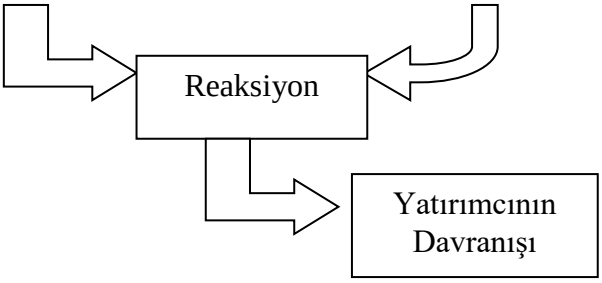
### 1.3. Finansal Karar Kavramı

Karar verme, herhangi bir ihtiyaçtan doğan noksanlıkların giderilmesi amacıyla belirlenen alternatifler arasından en iyi tercih yapma süreci olarak ifade edilmektedir. Karar verme, mevcut seçeneklerin birinden seçilmesi ya da sıralama ya da bir problemi

çözme süreci olarak da tanımlanabilir. İşletmelerin kaynak kullanımlarıyla ilgili ya da bireylerin var olan ekonomik değeri, en uygun şekilde kullanılmasının gerçekleştirme ve kontrol süreci olarak ifade edilmektedir. Karar türlerini bireysel ve işletmelerin finansal kararları olmak üzere ayırmak mümkündür. Bireysel finansal kararlar, bireylere ait tasarrufları değerlendirmeleri, ihtiyaçları doğrultusunda verilen kararlar olarak ifade etmek mümkündür. İşletmenin finansal kararları işletmenin amaçları doğrultusunda işletmede bulunan fonların bu amaçlara yöneltilmesine ait verilen kararlardır. Finansal karar; işletme için kullanması gereken fon tutarının belirlenmesi, projelerin seçimi ve sermaye harcama analizleri ve işletme sermayesinin yönetimini içeren kararlar olarak tanımlanabilir ( www.muhasebeturk.org).

Finansal karar; kurumların varoluş amaçları doğrultusunda kısa, orta ve uzun vadeli amaçlara yönelik reel varlıklarının, ekonomik sistem içerisine (piyasalar) uygulanması sürecinde yöneticilerin yapmış olduğu tercihler olarak isimlendirilebilir. Finansal kararlar, finans yönetiminin en optimum bir biçimde işletmeye gerekli olan fonların sağlanması ve elde edilen bu fonların etkin ve verimli bir şekilde kullanılmasını sağlamaya yönelik tercihlerdir. Karar verme alanında Raiffa, Normatif analiz, betimsel analiz ve öngörücü analiz olmak üzere üç yaklaşım sunmuştur. Normatif analiz, problemlerin rasyonel biçimde çözülmesi gerektiğini savunan yaklaşımdır. Betimsel analiz, bireylerin karar verme tarzlarına önem veren yaklaşımdır. Öngörücü analiz ise bireylerin rasyonel karar verme aşamasında, pratik tavsiye ve yardımlarla ilgili yaklaşımdır. Normatif analiz rasyonellik ve karar verme mantığı ile ilgilidir. Fakat betimleyici analiz bireylerin inanışları ve tercihleriyle ilgilenmektedir. Karar vermede analiz, risk içeren durumları ve risk içermeyen durumlar incelmek için yapılmaktadır. (Kaderli, 2013, :3; Kıyılar ve Akkaya, 2016, :15).






**Şekil 1.1.**Yatırımcı Karar Verme Davranış Şeması
**Kaynak:** Aldemir, S., 2015, Davranışsal finans açısından yatırımcı davranışlarının incelenmesi: Tokat ili örneği, Yüksek Lisans Tezi, *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Tokat, :34

Yatırımcı, psikolojik olarak hazır bulunuşluk durumunu gözden geçirir, içsel ve dışsal faktörlerin etkilediği çerçevede reaksiyon göstererek karar verme davranışı göstermektedir. (Şekil 1.1)

Bir bireyin, bir yöneticinin ya da bir örgütün (yatırımcıların) bir kaç seçenek arasından birisini tercih etmesi finansal karar olarak ifade edilebilir. Fakat karar verme eylemi basitçe bir seçme işleminden ibaret değildir aslında daha derin bir anlam barındırır. Kararın bazı genel özellikleri vardır; bunları sıralayacak olursak (Yücesoy, 2014, :48):

- Karar iki veya daha çok seçenek arasından yapılan bir tercihtir.
- Karar bilinçli bir zihinsel faaliyetin sonucunda oluşmaktadır.
- Karar bir amaca yöneliktir.
- Esasen karar almaya iten bir neden, hedef bulunmaktadır.

Karar verme işleminin gerçekleştirilmesini sağlayan bazı unsurlar mevcuttur(Yücesoy, 2014, :48):

- Asıl amaç.
- Amaca ulaştıracak yan amaçlar.
- Amaç ve araçların uygunluğunu kontrole yarayan prensipler.
- Karar tercihi sonucundaki istenecek ve istenmeyecek sonuçları karşılaştırmak.
- Harekete geçmek ya da geçmemek konusunda bir iradenin belirtilmesidir.

Dolayısıyla yatırımcıların yatırım kararı alırken, finansal yatırım araçlarına tercihte bulunurken nasıl reaksiyon göstermeleri konusundaki yukarıda bahsedilen unsurlar yatıırmcılara yardımcı olmaktadır.

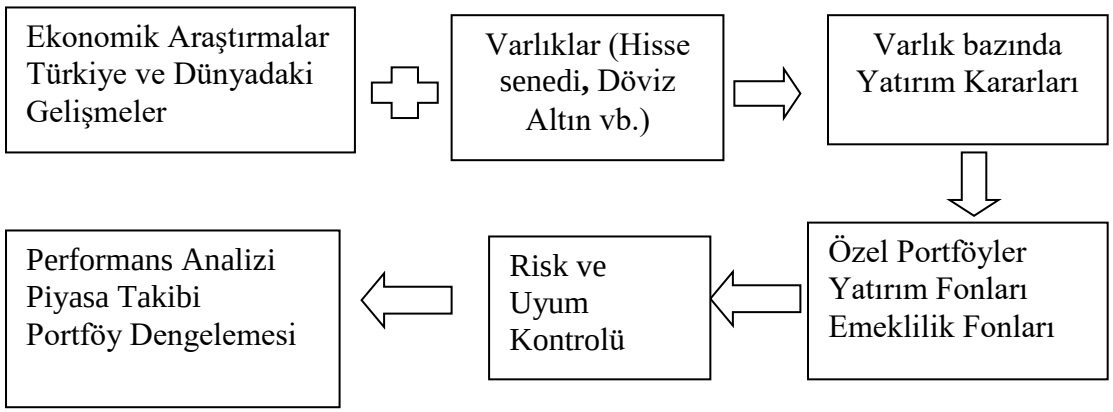
### 1.4. Finansal Yatırım Kavramı

Yatırım kavramı, Türkçede iki ayrı tip kavramı birlikte içermektedir. Bunlardan ilki, maddi duran varlıklara (bina, makine-teçhizat, tesisler) yapılan mevduat harcamalarını ifade etmektedir. İkincisi, hazır değerler (hisse senetleri, tahviller ) üzerine yapılan nakdi harcamaları ifade etmektedir. Firma, makine-tesisat, bina, yatırım projelerini kendi bünyesinde gerçekleştirmektedir. Yani firma kendi öz varlığına gerçekleştirdiği yatırımlardır.(Sakınç, 2011, :18; Sancak, 2016, :109).

Yatırım, ekonomik, tüketici ve finansal yatırımlar olarak sınıflandırılabilir. Ekonomik yatırımlar, mal ve hizmet üretmek üzere yapılan yatırımlardır. Tüketici yatırımları ise, tasarrufların uzun vadede gelir sağlayacak araçlara yatırılması olarak tanımlanabilir. Finansal yatırımlar ise, finansal pazarlarda fon arz edenlerin fonlarını finansal yatırım araçları vasıtasıyla fon talep edenlere sundukları yatırımlardır (Sakınç, 2011, :18; Sancak, 2016, :109). Diğer yandan üretime sürmediği nakit nitelikte bulunan iştiraklerin hisseleri veya bağlı ortaklıkların veya hazinenin piyasaya sunduğu senetler, bonolar ve tahvillere gibi yatırım araçlarında nakit değerleri tutarak firmanın elinde bulunduğu fon fazlalıklarını bu şekilde değerlendirme yoluna gitmektedir. Yatırım; nakdi değerlerin tesis mallarına dönüşümünü ifade etmektedir. Bu anlamda yatırım, belirli bir zamanda bir kereye mahsus olmak üzere yapılan ve birbirini takip eden devrelerde gelir elde etme olanağını veren harcamadır (Yücesoy, 2014, :22).

Yatırım; belirli bir kaynağın ya da değerin, gelir sağlamak amacıyla kalıcı bir biçimde kullanılmasıdır. (www.tr.wikipedia.org). Günlük hayatta çoğunlukla karşımıza çıkan bu kavram iktisatta belirli bir dönemde mevcut sermaye malları ve teçhizatına net yapılan ilaveler olarak tanımlanmaktadır (İnce, 2008, :4). Yatırım fonları ise, kanun hükümleri uyarınca halktan katılma belgeleri karşılığında toplanan mevduatlarla, belge sahiplerinin hesaplarına riskin dağıtılması ve inanç mülkiyet esaslarına göre oluşturulan para sepetini işletmek amacıyla kurulan mal varlıklarıdır (Taner, Akkaya, 2016, :68). Bu varlıkların fon talep edenlerle buluştukları yerlere piyasaya denilmektedir. Piyasalara gelen bilgi akımı, ne kadar doğru, güvenilir, zamanında ve gerektiği biçimde olursa yatırımcının sağlıklı karar almasının yanı sıra potansiyel yatırımcıların da

piyasaya girmesine neden olabilmektedir. Bilgi ile ilgili olarak yatırım karar alma süreci aşağıdaki şekilde 1.2'de gösterilmektedir ( Kahyaoğlu, 2011, :69).




**Şekil 1.2.** Piyasalarda Yatırım Karar Alma Süreci
**Kaynak:** www.tacirlerportfoy.com.tr

Yukarıdaki bilgiler ışığında yatırım; sermayedarın gelir ve kazanç sağlamak amacıyla kalıcı bir biçimde kendisinin ya da finans yöneticileri aracılığıyla mal varlığını kullandırma süreci olarak ifade edilebilir. Bu süreçte finansal yatırımcı maruz kaldığı psikolojik ve sosyolojik faktörlerden kendisini uzak tutamadığı için rasyonel davranmayabilir ve çeşitli eğilimler gösterebilir.

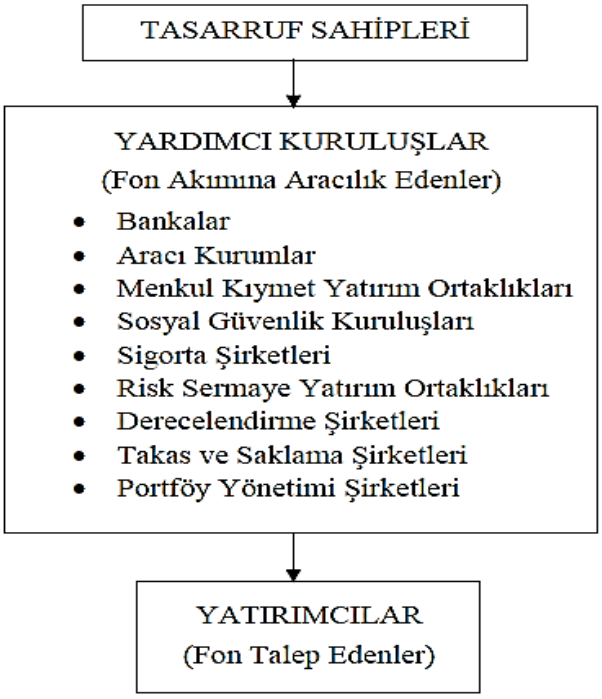
### 1.5. Finansal Yatırımcı Kavramı

Sermaye piyasalarının taraflarından biri yatırımcılardır. Yatırımcılar finansal piyasada alıcı ve satıcı rolündedirler. Gerçek kişi yatırımcıları, kişisel mevduatlarında bulunan fonları sermaye piyasası araçlarına yatıran nihai tüketici konumundaki kişilerdir. Tüzel kişiler ise, özel sektör kuruluşları ile kamu kuruluşlarından oluşmaktadır. Özel ve kamu tüzel kişi yatırımcıları, sahip oldukları fazla fonları değerlendirmek maksadıyla sermaye piyasalarına fon arzedenya da talep eden piyasa aktörleridir.(Angı, 2015, :9).

Finansal piyasalarda, fon arz ve talep edenler buluşur ve fonlar hisse senedi, tahvil gibi menkul kıymetler karşılığında el değiştirir. Böylece işletmeler daha az maliyetle istedikleri fona kavuşur. Bu fonlar sayesinde de yatırımlarını büyütebilir, yarım kalan yatırımlarını tamamlayabilirler veya yeni yatırımlarda bulunabilirler. Bu fonları elde ederken işletmeler tasarruf sahiplerine menkul kıymet verir. Tasarruf sahipleri de ellerindeki atıl fonları kendilerine daha fazla gelir sağlayacak menkul kıymetlere yatırmış olurlar. (Sakınç, 2011, :18).

Yatırımcı, yatırımı yapan, denetleyen, onun sahibi olan gerçek ya da tüzel kişidir. Yatırımcıya girişimci de denilir. Bu kişi, ortaktır, öz sermayenin sahibidir, riski üstlenen kişidir (Kuzkun, 2013, :8).

Yatırımcı, nakdi ve ayni olan finansal araçlarını piyasalarda (Borsa İstanbul, altın piyasası, döviz piyasası, vadeli işlemler borsası vb.) değerlendirmek amacıyla yatırım tercihinde bulunan kişi veya kurumlar olarak ifade edilir. Yatırımcı olmanın en büyük özelliği tasarruf fazlalığının değerlendirme ihtiyacıyla hareket edilmesidir. Hayatını idame ettirdiğinden fazlasını getiri beklentisiyle yatırımda bulunmaktadır. Yatırımcının sahip olduğu bilgi birikimi, yatırımda bulunacağı yatırım aracına göre, yatırımdan beklentisini doğru karşılamasına olanak tanımaktadır(Karabıyık ve Anbar, 2010, :2).




**Şekil 1.3.** Finansal Piyasa Sistemi
**Kaynak:** Gacar, A., 2009, Yatırımcılar açısından hisse senedi değerlemesi, Yüksek Lisans Tezi, *Dokuzeylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir, :5

Şekilde 1.3'de görüldüğü gibi tasarruf sahibinin elinde bulunan kaynaklar birtakım kurumlar vasıtasıyla fon talep eden tüketicilere transfer edilebilmektedir. Piyasaya fon sunan yatırımcı için temel amaç kazanç elde etmektir. Fon talep eden tüketiciler açısından ise tüketiciler bu durumda yararlanmak istedikleri kaynakları en ucuz şekilde temin etme amacındalardır. Finansal piyasalar, tasarruflarından kazanç elde etmek isteyen yatırımcılar ile bu tasarrufları en ucuz maliyetle elde etmek isteyen tüketicileri bir araya getiren bir sistem olarak düşünülebilir (Gacar, 2009, :5).

Kısacası yatırımcı, sahibi olduğu mevduatı veya emtiayı çeşitli amaçlarla piyasaya süren ve piyasadaki çarkın dönmesini sağlayan unsurdur. Yatırımcılar bireysel ve kurumsal olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

### 1.5.1. Bireysel Yatırımcılar

Günümüzde finansal piyasalarda boy gösteren, ülke ekonomileri ve büyük sermayelere sahip finans kuruluşlarının yapacağı yatırımlar bireysel yatırımcılar tarafından tercih edilmektedir. Bireysel yatırımcılar, piyasa koşullarında yatırım esnasında, finansal parametreleri karşılayan bilgilere ulaşmada kısıtlı oldukları için, yatırımlarına inanmak zorunda kalmaktadırlar. Bireysel yatırımcıların karar süreçleri dikkatle incelendiğinde son tahlilde yapılan tercih sezgisel ve psikolojik olmaktadır. Dolayısıyla ekonomik gelişmelerin ve ülkelerin genel ekonomik düzeyleri bireysel yatırımcılardan etkilenmektedir. Bu nedenle ülke ekonomilerinin genel düzeyleri büyük ölçüde bireysel yatırımcıların psikolojisine bağlı olduğu söylenebilir(Faikoğlu, 2012, :16).

Bireysel yatırımcılar, gelirlerinin tüketim harcamalarını aşan kısmını yatırıma ayıran bireylerdir. Bireysel yatırımcıların en önemli özelliği yatırıma yönlendirdikleri fonların (tasarrufun) sahibi olmalarıdır. Bireysel yatırımlar, bireysel yatırımcıları etkileyen faktörler tarafından biçimlendirilmektedir. Söz konusu faktörler yatırımcının yaşam çizgisinin hangi aşamasında olduğu ile yakından ilgili faktörlerdir. Ancak finansal eğitim düzeyi de bu konuda göz ardı edilmemesi gereken bir faktör olarak gün geçtikçe ağırlığını hissettirmektedir (Akyol, 2010, :5).

Finansal piyasaların taraflarından biri bireysel yatırımcılardır. Gerçek kişi yatırımcıları piyasanın temelini meydana getirmektedir. Bireysel yatırımcılar, yatırımlara tahsis ettikleri fonlarla iyi getiri elde etmek istemektedirler. Zira tasarruf sahipleri birikimlerini sermaye piyasası araçları yoluyla sermaye piyasasına aktarırken, verimli, güvenli ve akışkanlığı (likiditasyonu) yüksek getirisi olan piyasayı seçeceklerdir. Tasarruf sahiplerinin yatırım tercihlerini belirleyen bu beklentiler onların, kişilik özellikleri ve davranış biçimlerine göre şekillenmektedir (Kuzkun, 2013, :9).

Davranışsal finans, en fazla bireysel yatırımcıların davranışlarının ve özelliklerinin neler olduğuna önem vermektedir. Çünkü bireysel yatırımcılar genel olarak kurumsal yatırımcılardan çok farklıdır. Bireysel yatırımcıların pazarı sezgisel tahminleri, risk ve gelire yönelik fikirleri kurumsal yatırımcılar gibi profesyonelce ve

rasyonel değildir. Onların kararlarında psikolojik ve demografik özellikler son derece önem göstermektedir (Faikoğlu, 2012, :16).

### 1.5.2. Kurumsal Yatırımcılar

Sigorta şirketleri, bankalar, yatırım ortaklıkları gibi bazı işletmeler yatırım yapmak amacıyla yüklü fonlara sahiptirler. Bu tip yatırımcılar piyasada kurumsal yatırımcı olarak adlandırılır (www.muhasebeturk.org). Kurumsal yatırımcılar; Emeklilik Fonları, Sigorta şirketleri, Yatırım Fonları, Yatırım Ortaklıkları, Yardım Fonları, Kişisel Güvenceler (Personel Trustlar), Sosyal Güvenlik Kurumları, Portföy Yönetim şirketleri olarak sınıflandırılmaktadır (Akyol, 2010, :8) .

Finansal kalkınmanın mümkün kılınmasının mümkün olması için tasarruf büyüklüğünün artışı gereklidir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasalarında yeterli tasarruf gerçekleşmemektedir. Gelişmekte olan ülkelerde gelir düzeyinin düşük olması tasarruf artışını sınırlayan başlıca etkendir. Bu nedenle tasarrufların ekonomik gelişmeye katkı sağlayacak verimli yatırımlara yönlendirilmesi gerekliliği meydana gelmektedir. Tasarrufların etkin yatırımlara yönlendirilmesi alternatif yatırım alanlarına yönelik bilgilerin toplanarak profesyonelce analiz edilmesini gerektirmektedir. Bu tür bir analiz ise:

- Bilgi birikimi
- Etkin karar alma yeteneği
- Teknik donanımlar gereklidir.

Bireysel yatırımcılar fonlarını giderek artan bir oranda kurumsal yatırımcılar aracılığıyla değerlendirmektedirler (Akyol, 2010, :8).

Kurumsal yatırımcılar ellerinde tuttukları fonların büyüklüğü ve bunların bir kısmı ile ikincil piyasalarda menkul kıymet alım-satımı yapmalarına bağlı olarak, ikincil piyasalarda istikrar sağlayıcı bir rol üstlenebilmektedirler. Bu da ancak, aşırı değerlenmiş ya da aşırı değer kaybetmiş hisse senetlerinin alım ya da satımı ile mümkün olmaktadır. Alımı ya da satımı yapılan hisse senedinin piyasada fiyatının oluşmasında kurumsal yatırımcıların katkısı büyük olmaktadır ( Barak, 2008, :42).

Kurumsal yatırımcıların, hisse senedi fiyatlarına olan etkilerine ilişkin iki uç yaklaşım ve bu iki yaklaşıma göre ortalama üçüncü bir görüş söz konusudur. İlk görüşe göre, kurumsal yatırımcılar varlık fiyatlarını istikrarsız hale getirmektedir. Uzun vadeli fiyat dalgalanmasını arttırarak, fiyatların temel değerlerden uzaklaşmasına neden olmaktadır. Herhangi bir kurum, birçok bireyin elinde bulundurduğu hisse senetlerine

göre daha fazla hisse senedini ellerinde bulundurmakta ve buna bağlı olarak işlem hacmi de büyük olmaktadır. Bu nedenle de kurumsal talepteki dalgalanma, bireysel talepteki dalgalanmaya göre hisse senedi fiyatları üzerinde daha büyük etkiye sahiptir. Daha da önemlisi, bu sürü davranışı ile birleştiğinde şiddetlenebilmektedir. Diğer ikinci varsayım ise, kurumların stratejileri, temel verileri esas alan bir eğilimde olmayacaktır. Bunun nedeni ise, para yönetimindeki vekâlet problemleridir. Para yöneticileri temel verileri esas almayan teknik analiz ve başka geribildirim işlemler gibi, kısa vadeli stratejiler izleyebilmektedir. Bu görüşün tamamen aksi bir görüş ise; kurumsal yatırımcıların, bireysel yatırımcıların fikirlerini tamamen hesaba katan rasyonel ve soğukkanlı yatırımcılar olduğunu öne sürmektedir. Kurumsal yatırımcılar, profesyonel para yöneticilerinin rehberliği kadar, çok çeşitli analiz ve raporlarla karşı karşıyadır. Bu anlamda kurumlar, temel verileri kullanmak için daha iyi durumdadırlar (Döm, 2003, :160).

### 1.6. Finansal Yönetici Kavramı

Özel ya da kamu kurumlarının yatırım veya finans karakterli tercihlerinden sorumlu olan yöneticiler finansal yönetici, finans yöneticisi olarak adlandırılmaktadır (Aydın, Başar ve Coşkun, 2011, :6). İşletmelerin reel varlıkları ile işletmenin nakit sağladığı finansal piyasalar arasında finans yöneticileri yer almaktadır (Ceylan, Korkmaz, 2013, :19).

İşletmede para, kredi ve döviz ve ile ilgili işleri yürütmekle görevli yönetici finans yöneticisidir (www.nedirnedemek.com).

Finansal yöneticiler; İşletme içerisinde aşağıda yer alan görevleri üstlenmektedirler( www.notoku.com):

- İşletmenin gereksinim duyduğu kaynağı en uygun şekillerde işletmeye kazandırırlar.
- Sermaye ile yabancı kaynaklar arasında karar verirler.
- Finansal şirketlerle iletişim halinde olurlar.
- Hisse senedi, tahvil gibi menkul kıymet ihraçlarını gerçekleştirirler.
- Finansal Yatırım tercihlerinde bulunurlar.
- İşletmede bulunan reel varlıkları işletmenin yararına kullanırlar.
- Bilançonun aktif kalemlerine yatırımda bulunurken kârlılık ve risk ilişkisini gözetirler.

- Finansal planlama yaparlar ve bütçeler hazırlayıp ve yorumlarlar.
- İşletmenin kısa, orta ve uzun vadeli planları doğrultusunda stratejik politikaları plan ve bütçelere dönüştürürler.
- İşletme içerisindeki fonların analizlerini ve denetimi gerçekleştirirler.
- Mali tablolarından yararlanarak, işletmenin finansal performansını değerlendirirler.
- İşletme içerisinde gerçekleşen faaliyetleri denetler, işletme içerisinde görev yaparken diğer personellerin yaptıkları görevleri kötüye kullanmalarını engellerler.
- Başka işletmelerle birleşme, satın alma gibi özel durumlarda çözümler programlarlar.
- Kriz yönetim planları düzenleyerek, öngörülmesi mümkün olmayan durumlarda işletmede oluşabilecek zararı en aza indirgerler.

Yukarıdaki maddelerden anlaşıldığı gibi, finansal yönetici; işletmelerin sahip olduğu maddi, ayni ve hizmet karakterli ürünlerin işletmenin amaçları doğrultusunda kullanılması, işletme için gerekli fonun sağlaması ve işletmenin ekonomik politikasını yürütülmesinden sorumlu olan yöneticidir (Genç, 2012, :25).

### 1.7. Finansal Risk ve Finansal Belirsizlik Kavramları

Bireysel yatırımcılar geleceğe yönelik işlemler gerçekleştirdiğinden gelecekteki olaylardan ancak yaptıkları tercihlerin sonuçlanmasıyla haberdar olmaktadırlar. Bireysel yatırımcılar objektiflikten uzak kendi önsezileri ve irrasyonel davranışlarıyla gelecekteki olayları kendi edindikleri bilgi ve tecrübelerle tahmin etmeye çalışırlar. Finansal yatırımcılar bireysel yatırımcılara göre daha bilimsel ve istatistiki yöntemlere başvurarak olası sonuçların gerçekleşme ihtimallerini hesaplayarak işlem yapmaktadırlar. Ancak buna rağmen finansal yatırımcılar, gelecek dönemlere ilişkin seçimlerini etkileyen risk ve belirsizlik faktörlerinden kurtulmaları mümkün olmamaktadır. Bu iki faktörün yatırım tercihlerinde büyük rol oynamaktadır (Sancak, 2016, :88 ).

"Risk" sözcüğü İtalyanca "cüret etmek" anlamında olan "risicare" eyleminden dilimize geçmiştir. Bu açıdan inceleyecek olursak. Bireyin oluşabilecek durumlardan çok, bireyin tercihleri sonrasında meydana gelen sonucun, bireyin beklentilerini

karşılamaması durumunda, bu beklentinin gerçekleşmesini engelleyen olgu, etki, faktörlerin tümü olarak riski ifade edebiliriz. Başka bir deyişle risk; bir olayın gerçekleşme olasılığı veya yapılan seçimin etkilenme olanağı olarak ifade edilebilir.

Belirsizlik; gelecek dönemlere ilişkin yapılan tercihlerin nasıl etkilenebileceğinin kestirilememesi durumudur. Başka bir deyişle gelecek dönemlerdeki olayların gerçekleşme ihtimallerinin hesaplanamamasından kaynaklanan durumdur. Risk ve belirsizlik arasındaki en temel fark riskin belirli hesaplamalarla ölçülebileceği, ama belirsizliğin hesaplanamamasıdır(Çıtak, 2016, :16-18; Sancak, 2016, :88).

Finansal risk; finansal yatırımcıların yatırım tercihlerinde beklenen sonucun gerçekleşmeme olasılığıdır ve çeşitli hesaplarla bu durum öngörülebilir yani belirlenebilir duruma gelir. Yatırımcı yapacağı seçimi, alternatifleri ve riskleri değerlendirerek yatırım yapma ya da yapmama kararı alır. Yatırımcı tipleri risk faktörüne göre 3'e ayrılmaktadır.

**Riskten kaçan yatırımcı (risk aversion)**; Finansal yatırım kararlarında risk faktörünü en ilk tercihe ele alan yatırımcı tipidir. Risk durumu söz konusu olduğu durumlarda yatırım yapmaktan kaçınan yatırımcıdır. Eğer muhakkak yatırım yapma söz konusu ise en az riskli yatırımı tercih etme davranışını sergilerler (Çıtak, 2016, :16-18).

**Riske karşı kayıtışız olan yatırımcılar (risk neutrality)**; Finansal yatırım planlamalarında ve yatırım tercihlerinde bekledikleri getiriye odaklanarak yatırım tercihlerini şekillendiren yatırımcılardır (Çıtak, 2016, :16-18).

**Riske ilgi duyan yatırımcılar (risk seeking);** Finansal yatırım tercihlerinde ve planlamalarında riske karşı ilgi duymaktadırlar. Yatırım tercihlerinde riskin fazla olduğu durumlarda getiri açısından beklentileri bulunmamaktadır. Bu tür yatırımcılar eğlence için bile riski tercih edebilirler (Çıtak, 2016, :16-18).

Görüldüğü üzere finansal yatırım, planlama ve yatırım kararlarının verilmesi esnasında gelir durumları aynı olan senaryolarda, riski seven yatırımcılar riski fala olanı tercih ederken, riskten kaçınan yatırımcılar daha az riskli olanı tercih ederken riskten kaçınan yatırımcı ise yatırım kararından kaçınmaktadır.

### 1.8. Finansal Yatırım Araçları

Basit bir tanımlamayla finansal yatırım araçları finans piyasasında fon arz edenler ve talep edenler arasında fon geçişi sağlayan araçlardır. İktisadi deyimle hane halkı ve diğer kesimlerin ellerindeki tasarruflarını değerlendirmek için kullandıkları ve tasarruf açığı olan kesimin tasarruf fazlası olan kesimden tasarruf transferi yapmayı

planladığı araçları, finansal yatırım aracı olarak tanımlamak mümkündür (Demir, 2013, :9). Bu finansal yatırım araçları Türk lirası, döviz, altın, repo, hisse senedi, tahvil-bono, bireysel emeklilik olarak sıralamak mümkündür.

### 1.8.1. Türk Lirası

Mevduat, istenildiği anda veya belirli bir zamanda geri alınmak üzere kullanım hakkından vazgeçilerek gerçek veya tüzel kişiler tarafından finansal kurumlara yatırılan yerli ya da yabancı parayı ifade etmektedir. Gerçek veya tüzel kişiliklerin sahip olduğu hazır gücü kullanmayarak vadeli ya da vadesiz olarak bankaya bırakmasıdır (Aksoy ve Tanrıöven, 2014, :398).

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'na göre; Türk parası ve yabancı para mevduatlar; vadelerine ve hesap sahibine göre iki ayrı grupta sınıflandırılmıştır. Buna göre; yatıran tarafından istenildiği anda geri çekmek üzere yatırıldığı mevduatlar vadesiz, belirli bir vade sonunda faiziyle ile beraber geri alınmak üzere yatırılanlar ise vadeli mevduat olarak adlandırılmaktadır (Aslan, 2016, :13).

Kişilerin banka ile mevduat yatırım aracı dolayısıyla teması sonucu ortaya çıkan borç alacak ilişkisini ifade etmek üzere ise bankalar tarafından hamiline düzenlenmiş vadeli hesaplara karşılık verilen belgeye ise mevduat sertifikası adı verilmektedir (Kojabad, 2012, :12 ).

### 1.8.2. Döviz

Döviz, yabancı ülke para birimlerine yatırım yapılmasıdır. Bu piyasada işlem gören yabancı paralar nakit biçiminde ya da nakte dönüştürülebilen varlıklar biçiminde olabilmektedir. Nakit biçiminde olan yabancı paralara efektif adı verilmektedir. Diğer yandan yabancı para cinsinden düzenlenmiş banka havaleleri, ödeme emirleri, poliçeler, seyahat çekleri şeklinde nakde dönüştürülebilen araçlar döviz olarak tanımlanmaktadır (Aslan ve Terzi, 2013, :157).

Döviz piyasasının resmi işlemcileri Merkez Bankası ve hazine kurumudur. Bu kurumların döviz piyasasında bulunma amaçları yerel para biriminin yabancı paralar karşısında değerini korumaktır ve para politikalarını bu amaçla uygulamaktır.

Döviz kuru iki ulusal para arasındaki değişim oranı olarak ifade edilebilir. Döviz kurlarının belirlenme ve değişimindeki farklılıklar nedeniyle en uç noktalarda sabit döviz kuru sistemi ve serbest döviz kuru sistemi olmak üzere, birbirinden az ya da çok farklı birçok sistem mevcuttur. Bu farklılaşmaya yol açan temel faktör, döviz

piyasasının işleyişinde ve özellikle kurların belirlenmesinde piyasa güçleri ile resmi otoritelerin nasıl ve ne ölçüde rol oynadıklarıdır. Örneğin, serbest kur sistemlerinde, döviz kurları piyasa koşullarınca belirlemesine ve döviz arz ve talebine resmi otoritelerce ancak dolaylı olarak müdahale edilmesine karşın, sabit kur sistemlerinde, döviz kurları resmi otoritelerce belirlenmekte ve piyasa mekanizmasının işleyişine müdahale edilmektedir (Ulaş, 2010, :31 ).

### 1.8.3. Altın

Bir kıymetli maden olan altın, doğada serbestçe bulunabilmesi ve kolay işlenebilmesi gibi özelliklerinin yanında temsili kıymeti sebebiyle insanoğlunun tarih boyunca zenginlik ölçütü birimlerinden olmuştur. Kavimlerin satın alma aracı olarak kâğıt paraya geçmeden önceki birçok dönemde altın veya muhteviyatında altın bulunan sikkeler günlük hayatta ve ticarette kullanılmıştır. Kıymetli madenler küçük ödemeleri gerçekleştirmek için eritilerek bölünmekte ve gerektiğinde tekrar birleştirilmekte iken, fiziki yıpranma, taşıdığı değerin ağırlığına göre fazla olması gibi sebepler kıymetli metallerin taşıma ve saklama maliyetlerini düşürmekteydi. Kıymetli madenlerden yapılan metal paralar aynı zamanda parayı bastıran kralın veya yetki sahibi otoritenin itibar ve erkini de temsil etmekteydi. Bu sebeple altın ve gümüş başta olmak üzere kıymetli madenlerden yapılan metal paralar uzun süre gerek ödeme aracı olarak, gerekse gücün temsili olarak kullanılmıştır (Keskin, 2010, :14-16).

Kıymetli bir maden olan altın gerek mal gerekse de parasal bir varlık olarak kıymetini korumaktadır. Kıymetini koruyan altın tarih boyunca değerine değer katıp giderek kullanım alanlarını da genişletmiştir. Altın bir zamanlar para sisteminin temelini oluşturmuş daha sonra ise Bretton Woods sistemi ile birlikte ABD dolarına sabitlenmiş bir rezerv aracı olmuştur. 1973 yılından sonra ise bazı Avrupa ülkelerinin paralarını ABD doları karşısında dalgalanmaya bırakması ile birlikte, doların altına değiştirilmesine son verilmiş, bu durum altının değişim aracı niteliğini yitirmesine, bireysel tasarruf aracı ve merkez bankaları rezervlerinin bir parçası olarak kullanılmasına sebep olmuştur (Toraman, vd, 2011, :2).

### 1.8.4. Repo

Gerçek ya da tüzel yatırımcılar fark etmeksizin, iki yatırımcıdan biri diğerine sabit getirili ve kısa vadeli bir menkul kıymeti satışını öngören, önceden geri satın almak koşuluyla gerçekleşen işlem olarak tanımlanabilir. Yani önceden belirtildiği

üzere gelecek bir tarihte söz konusu menkul kıymetin tekrar satıcı tarafından satın alınacağının belirtildiği sözleşmelere "repurchase agreement" anlamına gelen " geri satın alma sözleşmesi" yani repo denilmektedir. Sabit getirili yatırım araçlarından birisi repodur. Yabancı bankaların öncülüğünde kullanılmaya başlanan yatırım aracı, kısa vadeli getiri sunmaktadır. Repo işlemleri kısaca, geri alma taahhüdü ile yapılan satış işlemi olarak tanımlanabilmektedir. Menkul kıymetler, hazine bonoları, devlet tahvilleri gibi yatırım araçları da, repo işlemlerine konu olmaktadır ( www.reponedir.com).

### 1.8.5. Hisse Senedi

Anonim ortaklıklar, sermayesi paylara bölünmüş komandit ortaklıklar ile özel kanunla kurulmuş kurumlar (Merkez bankası ve kitler vb.) ve bu kuruluşlara bağlı ortaklıklar, sermayenin belirli bir payını temsil eden, şartları Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenmek suretiyle piyasalara sunulan kıymetli evrak niteliğindeki yatırım aracı hisse senedi olarak tanımlanabilir. Hisse senetlerinde şirketin sermayesi, tescil tarihi, pay sayısı itibari değeri ve o hisse senedinin kaç payı temsil ettiği, isme mi yoksa hamiline mi olduğu ve kaç defa sermaye arttırıldığı yazılmak zorundadır (Aksoy, Tanrıöven, 2007, : 379).

Hisse senedi ortaklık belgesi taşıdığı için elinde bulundurana çeşitli haklar vermektedir. Bilgi alma, inceleme, denetleme, rüçhan hakkı gibi haklar sağlamaktadır. Rüçhan hakkı, yeni çıkartılacak olan hisse senetlerini öncelikli olarak hisse sahiplerinin pay oranlarınca öncelikli satın alma hakkına sahip olmaları durumudur. Halka arz edilmiş şirketlerin hisse senetleri Borsa İstanbul 'da işlem görmektedir. Yatırımcıların rağbet ettiği yatırım araçlarındandır. Şirketler hisse senetleriyle hem fon sağlamakta hem de potansiyel durumdaki yatırımcıyı ekonomiye kazandırmaktadırlar(Aksoy, Tanrıöven, 2007, : 379).

### 1.8.6. Tahvil –Bono

Tahvil-Bono, alacaklılık hakkı veren menkul kıymetlerdir. Ortaklıkların ihraç etikleri borçlanma yatırım araçlarıdır. Kısa ya da uzun vadeli borçlanma araçları kurumların bilançolarında pasif tarafta yer alan yabacı kaynaklar niteliğindeki fon türleridir. Finansman bonosu kısa vadeli (en az 60 en fazla 720 gün) olurken, tahvil uzun vadeli (bir yıldan daha fazla vadede) borçlanma aracıdır. Tahviller devletin veya bazı şirketlerin fon sağlama amacıyla çıkardıkları, eşit kıymetli ve ibareleri aynı olan,

kanuni şekil ve şartlara uygun olarak düzenlenen borçlanma aracıdır. Esasen tahvilin tanımı, şirket ortaklarının ya da ortaklıklarının gerek duydukları fonun karşılanması için çıkarttıkları borç senetleri olarak tanımlanabilir (Anbar, 2011, :153; Demir, 2013, :18).

Anonim şirketlerin çıkaracakları tahvillerde aşağıdakilerin yazılı olması yasal zorunluluktur (Demir, 2013, :18):

- Kurumun namı, amaç ve konusu, merkezi yeri ve süresi,
- Öz sermaye miktarı,
- Şirket ana sözleşmesinin tarihi ve ana sözleşme üzerinde yapılan değişikliklerin tescil edildiği resmi gazete tarihleri
- İşletme tarafından tasdik edilmiş son dönem bilançoya göre şirketin bilanço resmi,
- Önceden çıkartılmış veya yeni çıkartılacak tahvillerin itibari tutarları ve bu değerlerin itfa biçimi, her tahvilin itibari tutarıyla faiz oranı, isme veya hamiline yazılı olduğu ve itfa biçimi ve tarihi,
- Genel kurulun tahvil çıkarılmasına ilişkin kurul karar, tescil ve ilan tarihi,
- Şirkete ait menkul ya da gayrimenkullerin daha önce çıkartılan tahvillerden veya başka bir sebepten rehin edilmiş veya teminat göstermiş olup olmadıkları,

Yukarıdaki şartlar sağlanmadan şirketler tahvil çıkaramaz ve tahvil üzerinde piyasada gerekli duyduğu fonu karşılayamazlar (Demir, 2013, :18).

Bonolar, banka kredilerine alternatif, kısa süreli borçlanma aracı olarak kabul edilen borçlanma senedidir. Bu tipteki borçlanma araçları genel anlamda piyasada güvencesiz olarak çıkartıldıklarından dolayı ancak sermaye yapısı, nakit ve karlılık durumu güçlü olan kurumlar bu imkânda yararlanmaktadırlar. Yani sermaye yapısı ve likiditesi güçlü ve yüksek olan kurumlar için kısa vadeli borçlanma araçları arasında yer almaktadır. Finansman bonoları genellikle güvencesiz olarak çıkartılırlar. Ancak Sermaye Piyasası Kurulu güvencelerine göre altı tür finansman bonosu çıkarılabileceğini hükme bağlamıştır(Gacar, 2009, :24).

Bunlar;

- A Tipi finansman bonosu: Güvencesiz finansman bonosudur.
- B Tipi finansman bonosu: Çıkaran kurum ortaklıkları tarafından taahhütte bulunulmuş ve banka kredisi ile desteklenmiş bonolarıdır.
- C Tipi finansman bonosu: Banka garantisine sahip bono türüdür.

- D Tipi finansman bonosu: Yeddiemin bir bankaya yatırılmış, Kurul'ca belirlenen güvencelerden oluşan belirli bir güvence portföyüne dayalı olarak çıkarılan finansman bonolarıdır.
- E Tipi finansman bonosu: Hazine garantisine sahip bono türüdür.
- F Tipi finansman bonosu: Bir anonim ortaklığın ortak borçlusu olduğu ve müteselsilen kefil olarak ödeme garantisini bulunduran bono tipidir.

Yatırımcılar yatırımlarını istedikleri yatırım aracına yapabilmektedirler. Yatırım esnasında hani bono tipinden beklentileri yüksek ise o finansman bonosu tercih etmektedirler.

### 1.8.7. Bireysel Emeklilik

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), bireylere emeklilik döneminde ek bir gelir sağlamayı amaçlayan özel bir tasarruf ve yatırım sistemidir. Mevcut kamu sosyal güvenlik sisteminin bir alternatifi değil, tamamlayıcısıdır. Sisteme fiil ehliyetine sahip on sekiz yaş üzerindeki herkes katılabilir, herhangi bir sosyal güvenlik kurumuna bağlı olma ya da çalışma şartı aranmaz. 1 Ocak 2017 den itibaren çalışanların zorunlu olarak katılacağı bir fon sistemidir. Sistemin amacı, kişileri çalışma yaşamları boyunca emeklilik dönemlerindeki nakit ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik tasarrufa özendirmek, uzun vadeli birikim yapmasını teşvik etmek, bu sayede aktif çalışma süresi boyunca sahip oldukları gelir seviyesini emeklilik döneminde de sürdürebilmesini sağlamaktır (www.ziraatemeklilik.com.tr).

Bireysel emeklilik zorunlu kesintisi, çalışanların adına işverenin yapacağı katkı payı, prime esas kazancın % 3'ü kadar olacak. Bu oranı iki katı kadar arttırabilme, % 1 oranında azaltabilme veya maktu limit getirme hakkı tamamen Bakanlar Kurulu'nun yetkisinde olacaktır. İşverenler, çalışanlarının primlerini en geç maaş gününü takip eden gün içerisinde yatırmak zorundalar. İşverenler katkı paylarını zamanında yatırmazlarsa veya hiç yatırmazlarsa, bundan çalışan değil işverenler sorumlu olacaklar. Yani işveren kendine kayıtlı bir işçiyi çalıştırdığı sürece parayı yatırmak zorundadır. Aksi takdirde bütün zararlar işverenden alınacaktır. İşçiler emeklilik planını dâhil edildikten sonra kendilerine bu durumun bildirilmesini takip eden 2 ay içerisinde sözleşmelerini iptal etme yanı cayma hakkına sahip olacaklar. Cayma hakkını kullanan işçilerin katkı payları ve varsa hesaptaki başka yatırımları 10 işgünü içinde kişinin hesabına yatırılacaktır (www.ekonomist.kim).

### 1.9. Finansal Yatırımcıları Etkileyen Faktörler

Finansal yatırımcılar hem kendi nam ve hesaplarına işlem yapan hem de temsil ettiği tüzel kişiliğin hesaplarına ait işlemleri yapan yatırımcılardır. Finansal piyasalarda ve faaliyet gösterdiği sektörlerde hesapları ve sermayeleri ölçütünde finansal aktivitelerde bulunmaktadırlar. Finansal aktivitelerde bulunan yatırımcılar gerek kişisel özelliklerinden kaynaklanan, gerekse finansal imkânlardan kaynaklanan faktörlere maruz kalmalarından dolayı yatırım kararlarında etkilenmektedirler. Yatırımcıların finansal yatırım tercihlerinde maruz kaldıkları faktörleri kişisel, sosyal ve finansal etmenler olarak 3 grupta inceleyebiliriz.

#### 1.9.1. Kişisel Faktörler

Gerçek ya da tüzel kişilik ortak ve yöneticileri konumları itibariyle verdikleri kararın etkisini birebir hissetmektedirler. Karar verme durumlarında sahip oldukları bilgi düzeyi, bulundukları sorumluluk konumu, eğitim durumları, tercih yaparken sahip olduğu ruhsal durum, yaş ve sağlığı ve aileden genlerle ve yaşantılarla geçen etmenler kişisel faktörler olarak değerlendirilebilir. Yatırımcıların finansal mekanizma içerisinde psikolojik ve demografik olarak maruz kaldıkları etkenler, tercih noktasında yatırımcıyı etkilemektedir.

Finansal yatırımcıların almış oldukları eğitim-öğretim yatırım esnasında tercihlerinde etkiler oluşturmaktadır. Yatırımcının eğitim düzeyi düşükse ve yatırım yapılacak alanda herhangi bir öğretime katılmamış ise alacağı kararlara olan güveni noksan olmaktadır. Finansal anlamda bilgi seviyesinin noksanlığı veya tasarrufların aktarılacağı alanlarda bilgi sahipliği bulunmaması hem yatırımcıya hem de oluşabilecek kayıplardan ekonominin zarar görmesine yol açmış olacaktır. Böylelikle yatırımcıdaki bilgi noksanlığı, finansal bilgiye ihtiyaç duyulacak alanlarda bu bilgilere başvurmayarak bilgi gereksinimi çok az isteyen alanlara yönelmiş olacaklardır. Bu da kaynakların verimli kullanılmaması sorununa yol açacaktır(Genç, 2012, :35; Yaşar, 2016, :26-32).

Finansal bilginin yanında yatırımcının yaşı da yatırım tercihi noktasında etki sağlayan etmenler arasındadır. Yani yaşlı birinin uzun vadeli plan yapmak için çaba sarf etmesi genç olan yatırımcıya göre daha düşüktür. Yani Genç yatırımcılar daha uzun vadeli planlar tercih ederken yaş olarak ilerlemiş yatırımcılar kısa vadede kazanç elde etmek yönelimindelerdir. (Genç, 2012, :35) Yatırımcıları yaşları ve risk ve getiri tercihleri de ayrılmaktadır. Tercihleri anlamlandırmada dört kısma ayrılabilir. Bu

kısımlar; biriktirme dönemi, servetini sağlama/edinme dönemi, harcama dönemi ve ödül dönemleri olarak sıralanabilir (Karan, 2001, :694). Amerika'da yapılan araştırmada yatırımcıların yaş durumuna göre yatırım değerlendirmede farklılıklar tespit edilmiştir (Böyükaslan, 2012, :74):

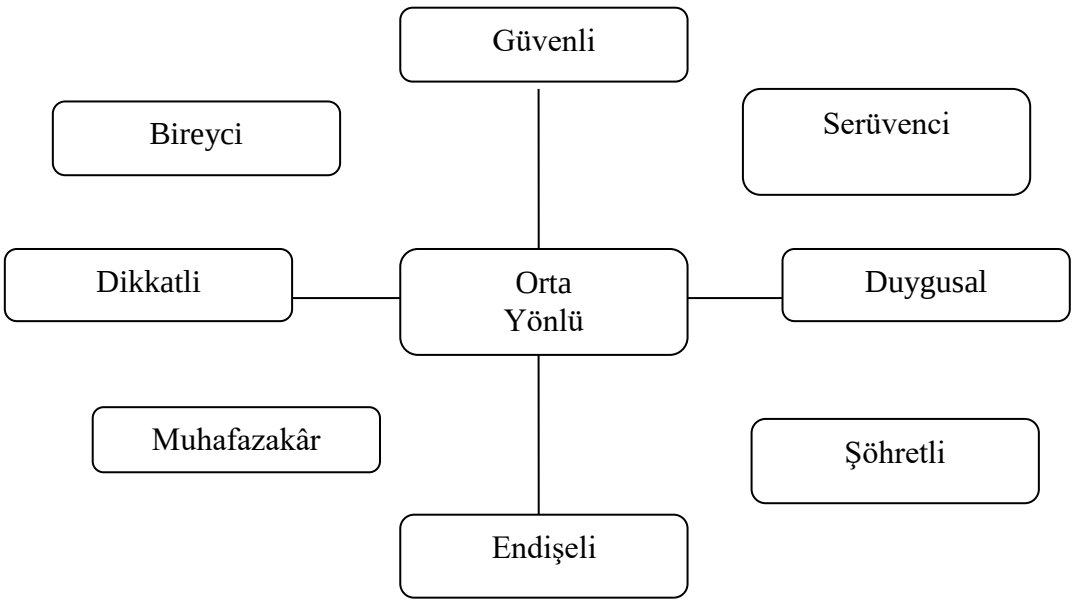
- Yaş olarak ilerlemiş yatırımcılar gençlere göre daha kısa vadeli yatırımları tercih etmektedirler. Bu durumun nedeni, kısa vadeli yatırımların geri dönüş olanağının hızlı olması ve zaman konusunda kısıtlı oldukları düşüncesidir. Finansal tasarruflar için ayrılan servet düzeyi yaşa göre değişebilir. Genç yatırımcılar yatırımları için varlıklarından daha geniş pay ayırırken yaşlı yatırımcılar daha az pay bırakma eğilimindelerdir.

- Tasarruf gerçekleştirmenin belir bir zaman dilimine gerek duymaktadır. Tasarrufların yatırım olarak gerçekleşebilmesi için belirli araştırmaların yapılması, analizlerin gerçekleştirilmesi, alternatiflerin değerlendirmesi aşamaları gerçekleştiğinde yaşlı yatırımcılar yatırım konusunda isteksiz konumda olabilmektedirler

- Genç yatırımcılar risk söz konusu olduğunda risk algısının yüksek olduğu dönemlerde bile yatırımdan çekinmemektedirler. Yaşlı yatırımcılar için ise gençlerin aldığı risk seviyesine çıkmak mümkün olmayabilir. Finansal yatırım araçlarını araçların elde tutma süresi de genç ve yaşlı yatırımcılar için farklılık gösterebilmektedir. Her iki grup da az maliyetle yüksek getiri elde etme isteği isteklerindelerdir.

Finansal yatırım yapacak bireyler ve kurumsal şirket yöneticileri kişiliklerinin etkisinde kalmaktadırlar. Kişilik, bireylerin risk algısı başta olmak üzere birçok süreçte etkilidir. Şöyle ki; hırslı bir karaktere sahip olan ve yakın dönemde iyi bir kazanç sağlamış yatırımcı, hırsının etkisinde kalarak daha fazla kazanmak adına normalde ayıracağı paydan daha yüksek pay ayırabilir. Aynı yatırımcı bu yatırımından istediği getiriyi sağlayamaz ise bir sonraki yatırımında telafi etmek üzere servetinin önemli bir bölümünü yine tehlikeye atabilir. Tam tersine kaybetmekten kaçınan ve koruma içgüdüsüne sahip bir yatırımcı ise risk algılamasını daha düşük seviyelerde tutacaktır (Böyükaslan, 2012, :75). Yatırımcıların finansal yatırımlarını etkileyen faktörler arasında yatırımcının kendisinde barındığı karakteristik özellikler bulunmaktadır. Bu özellikleri güvenli, bireyci, dikkatli muhafazakâr, orta yönlü, endişeli, serüvenci,

duygusal şöhretli olarak sıralamak mümkündür. Yatırımcıların karakteristik özelliklere Şekil 1.4 de yer verilmiştir.




**Şekil 1.4.** Yatırımcıların Kişisel Özellikleri
**Kaynak:** Özcan, H., 2011, Davranışsal Finansın Bireysel Yatırımcıların Karar Mekanizmaları Üzerindeki Etkileri: Finansal Yatırımcıların Değerlendirilmelerine Yönelik Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Hacı Bektaşi Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Nevşehir, :27

- Yatırımcı kişilikleri güven düzeyi ve eylem boyutlarına göre ele alındığında; bireyci ve serüvenci yatırım kişilikleri güvenlidir.
- Muhafazakâr ve şöhretli özelliklere sahip yatırımcılarda endişe özelliği öne çıkmaktadır.
- Bireyci ve muhafazakâr özelliklerine sahip yatırımcılarda dikkat özelliği öne çıkmaktadır.
- Serüvenci ve şöhretli özelliklere sahip yatırımcılarda ise duygusal özelliği öne çıkmaktadır.

Serüvenci özelliğe sahip yatırımcılar aşırı güvenli ve duygusal eğilimlidirler. Riski seven girişimci portföy çeşitlendirmesine girmeyen yatırımcı özelliğidir. Şöhretli kişiliğe sahip yatırımcılar endişeli ve duygusal özellik gösterirler. Belirli bir gruba bağlı

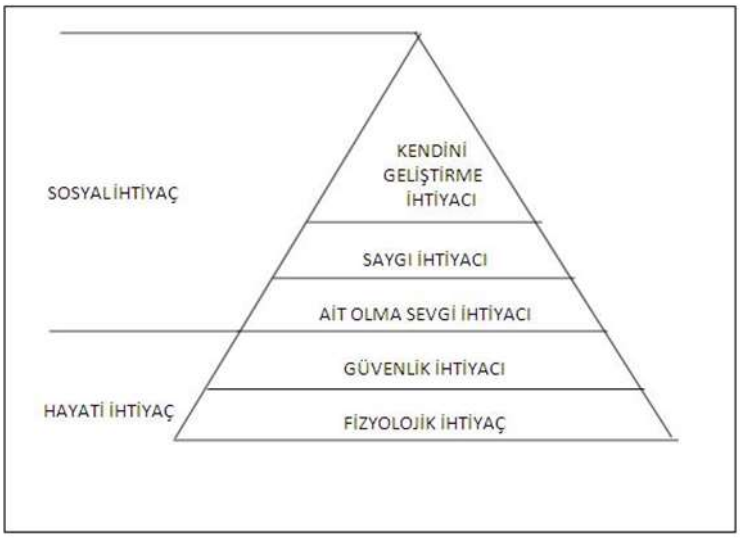
kalmaktan hoşlanmaktadırlar. Birlikte çalışmanın zor olduğu, yatırımlarında popüler yatırım araçlarını kullanmaktadırlar. Yatırım yapılacak alanla ilgili fazla fikri bulunmayan yatırımcı özelliğidir. Bireyci özelliği bulunan yatırımcılar aşırı güven ve dikkatli olma özellikleri öne çıkmaktadır. Kendi yatırım tercihlerini kendi terci eden, analitik düşünen, riskten kaçınan, ne istediklerini bilen yatırımcılardır. Muhafazakâr özelliğe sahip yatırımcılar dikkat ve endişeyi öne çıkarmaktadır. Riskten ve heyecandan uzak duran garantici ve titiz yatırımcılardır, yaş grubu ileri, yatırımlarında titiz davranmaktan çekinmeyen özellikler göstermektedirler. Orta yönlü kişiliğe sahip yatırımcılar ise, hiçbir gruba dâhil olmayan, en uygun düzeyde riski tercih eden ve her bir yatırımcı kişiliğinin dengeli özelliklerini bulunduran yatırımcı özelliğidir (Özcan, 2011, 28).

Görüldüğü üzere bireylerin doğup büyüdüğü ve kalıtsal özelliklerinin şekillendiği zaman diliminde her zaman aile bireyleri ile etkileşim halindedir. Bu durumu düşünüldüğünde yarattığı etkinin finansal kararlar üzerinde olmayacağını iddia etmeyi güçleştirmektedir. Aile bireylerinin yatırımcı kararları üzerinde etkileri bulunmaktadır. Ailenin yatırımcının kişilik özelliklerini şekillenmesinde anne-baba ve diğer aile bireylerinde gelen kalıtsal özeliklerin bireyin kendi fiziksel ve ruhsal bünyesinde barındırdığını ve anal, oral ve falik dönemlerinde maruz kaldıkları etkilerin ileriki yaşamlarında etkili olduğu kişisel gelişim araştırmalarında Frued ve Ericson araştırmalarında bulunmaktadır. Kalıtımsal özelliklerin yatırımcıyı hangi ölçüde etkilediği araştırılması gereken konular arasındadır. Ekonomik birey olan insanın gelişimsel dönemlerinde maruz kaldıkları etkilerin hangi ölçüde risk ve beklentilere karşı ilgi seviyelerinde değişiklikleri incelenmesi gereken konular arasında olup etkilerinin ortaya çıkarılması ve finansal yatırımcı tiplerinin gelişmesine olumlu katkı yapacağı düşünülmektedir.

### 1.9.2. Çevresel Faktörler

Finansal yatırım esnasında yatırımcılar yaşadıkları aileden aldıkları gelenek görenek ve ilkelerden de etkilenmektedir. Bu etkinin en büyük örneği firmaların kendi alanları dışında yatırıma cesaret edememeleri ve firmalarının kurumsallaşma çekinceleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Finans dünyasında büyük çoğunluk küçük orta büyük ölçekli firmalar (KOBİ)' den oluşmaktadır. KOBİ'lerin çoğunluğu aile şirketlerinden meydana gelmektedir. Aile şirketleri muhafazakâr yapıları ve karar mekanizmalarının merkez odaklı oluşmasından dolayı finansal anlamda yeterliliğini kanıtlamış olan

yatırımcının firma üzerinde karar alma noktasında güçlüklerle karşılaşmasına neden olmaktadır. Örneğin; Yatırımcı, finansal tercihinde risk düzeyi düşük ve karlı bir yatırım alanı teklif sunmasına rağmen muhafazakâr yapıları ve kurumsallaşma problemlerinden meydana gelen ve aile şirketlerinin kalıtsal özelliklerinden kaynaklanan yeni yatırımlara karşı koyma istekleri bu etkilerin alanını genişletmektedirler (Yaşar, 2016, :22).




**Şekil 1.5.** Moslow'un İhtiyaçlar Piramidi
**Kaynak**:www.google.com.tr/search?q=maslow+ihtiya%C3%A7lar+hiyerar%C5%9Fisi&biw=1680&bih=933&source=lnms&tbm=isch&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwiLu_Pmv4PRAhWG0xQKHRb2BEAQ_AUIBigB#imgrc=REE3VskamfUi-M%3A[Ziyaret tarihi, 20.12.2016]

Moslow'un ihtiyaçlar piramidinde (Şekil 1.5) 3. kısımda sosyal olma ve toplum içerisine belirli bir statüde takdir edilme ihtiyacından bahsedilmektedir. İster gerçek kişi olsun ister tüzel kişilik yöneticisi olsun, yetiştiği çevreden ve çevrenin ahlak, kültür, değerlerinden etkilenmektedir. Bu değerlerle yatırımcılar hayata ilk başladığı anlardan kendilerini şekillendirmesine engel olamamaktadırlar. Finansal yatırımcılar yatırım tercihleri noktasında bu değerlerden etkilenerek objektiflikten uzaklaşmaktadırlar. Diğer yandan yatırımcı, yatırım tercihi yaparken bir referans grubu (örgüt) içerisinde bulunmaktadır. Yatırım tercihi esnasında, yatırımcının ait olduğu örgüt üyeleriyle istişare ederek yatırımını şekillendirmeye minimum riskle en yüksek kazanç elde etme çabası içerisindedir. Finansal yatırımcının aldığı yatırım kararını referans grubuna iletmesi ve onaylanma eğilimiyle davranması (kendini doğrulatma eğilimi) grup ortak olarak yapmış olduğu yatırıma direkt olarak katılması (sürü psikolojisi) olarak nitelendirile bilinir (Yaşar, 2016, :22).

Yatırımcıları çevresel olarak etkileyen bir diğer faktör yatırımcının içinde bulunduğu toplumun barındırdığı kültürdür. Kültür, toplumun sahip olduğu ve geçmişten birikimli olarak oluşan değerler topluluğudur. Yatırımcılar bulundukları çevre itibariyle gerek sosyal çevre gerekse kültürel çevrenin etkisinde kalmaktadırlar. Sosyal bir varlık olan yatırımcılar birey olarak, büyüme, çevreye ilgi duyma, iletişim çemberlerini keşfetme ve büyütme, kişiliğini bulma gibi evrelerde yakınında bulunduğu sosyal gruplara dâhil olmakta ve kültürel ortamlarda var olmaktadırlar. Sosyal ve kültürel gruplar kimi zaman dini, siyasi, sportif unsurlara aidiyetlikler getirebilmekte ve neticesinde kararlar üzerinde etkili olmaktadır (Böyükaslan, 2012, :76).

Çevresel koşullarda fiziki coğrafya ve iklim koşulları nasıl ki işletmelerin kuruluş yeri seçiminde dikkat edilecek hususlar (hammaddeye yakınlık, pazara yakınlık vb.) işletmenin üretim sistemini etkilediği gibi yatırımcının da yatırım tercihlerini etkilemektedir. Dolayısıyla yatırımcılar bulundukları yerin konumu, teknoloji durumu, hükümetlerin politikaları yatırımcıyı finansal tercih noktasında belirli kalıplarda davranmaya sürüklemektedir. Bu etkenler yatırımcıdan bağımsız oluştukları için yatırımcının bu etkileri göz önünde bulundurarak yatırım kararı almasını sağlamaktadır (Genç, 2012, :25).

Yatırımcılar, aile, sosyal çevre ve kültürel çevre gibi faktörlerin yanısıra, yatırımcının çevresinde, yatırımcıya değer atfeden, rol model aldığı, insanların ya da grupların yatırım kararlarında referans noktası almaktadırlar. Buna menkul kıymet borsalarında uzun yıllar yatırım yapmış kişilerin tavsiyelerinin aşırı derecede ciddiye alınması ve referans kabul edilmesi, rol model alınan insanın kararlarını doğru olarak kabul etmeleri gösterilebilir.

### 1.9.3. Finansal Faktörler

Finansal yatırım tercihlerinde bulunan yatırımcılar tercihler sonrasında var olan sermayeyi koruma, sermayeyi arttırma ve sürekli gelir elde etmeyi amaçlayarak yatırımlarda bulunmaktadırlar. Çalışmanın bu bölümünde yatırımcıları etkileyen finansal faktörleri, sermayeyi koruma isteği, değer artışı sağlama isteği ve devamlı gelir elde isteği olarak üç ana başlıkta incelenecektir.

#### 1.9.3.1. Sermayeyi Koruma İsteği

Enflasyonist ortamı bulunan gelişmekte olan ülkelerde yatırımcıları enflasyon etkilemektedir. Yatırımcıların yatırım kararlarını tetikleyen yatırım yapma-yapmama

veya alım-satım işlemlerini etkileyen unsur enflasyon olmaktadır. Esas olarak bu tip ortamlarda menkul kıymetlere yatırım yapmayı düşünen yatırımcılar enflasyonist ortamda yatırımdan kaçınabilmektedirler. Enflasyon nedeniyle işletmeye ait olan varlıkların kaydi değerleri artsa bile, bu artış reel olarak gerçekleşmediği için hisse senetlerine yansımayabilir. Bu reel olmayan artış işletmenin aleyhine olup hisse senetleri fiyatlarında düşüşe neden olabilmektedir. Enflasyonist ortamda yatırımcının menkul kıymetleri alım yönünde tercih etmemesi hisse senetlerinin, enflasyonla birlikte yükselen faizler karşısında reel değerlerinin azalmasına sebep olmaktadır. İşletmelerin en büyük gücünü sermaye oluşturduğundan, sermayenin çeşitli sebeplerle erimesi, işletme sahibinin ya da sahiplerinin bu gücü koruma isteğini ortaya çıkarmaktadır (Akgüç, 2013, :163-200). Ayrıca kriz ortamlarında oluşabilecek etkileri minimize etmek ve krizin sermayeye etkilerini sınırlamak amacıyla bu hedefle hareket etmektedirler (Tükeltürk vd, 2015, :44).

#### 1.9.3.2. Değer Artışı Sağlama İsteği

Finansal fon sahiplerinin yatırım tercihlerinde bulunma seçeneklerinden biri de sermayeyi arttırma isteğidir. Bu sebepten dolayı, enflasyonist ortamda enflasyon oranının üstünde bir değer artışı veya gelir getiren yatırım tercihlerinde bulunmaktadırlar. Yatırımcı, yatırım için belirlediği bütçe miktarından daha fazla, yatırımın sermayeye sağlayacağı katkıyı arttırma beklentisi içerisinde yapmaktadır. Yani yaptığı yatırımdan çok daha fazla sermayeye katkı ve artış beklentisi içerisinde yatırım kararı almayı tercih edecektir (Akgüç, 2013, :163-200).

#### 1.9.3.3. Devamlı Gelir Elde Etme İsteği

Finansal yatırım tercihleri yapan yatırımcılar, yatırım tercihleri sonrasında oluşan gelirin süreklilik arz etmesi beklentisi içerisindelerdir. Yatırımdan elde edilen gelirin sürekli olması işletmenin ve yatırımın ömrünü uzatmaktadır. Gelirin sürekliliği ve yatırımın ömrü doğru orantılıdır(Akgüç, 2013, :163-200).

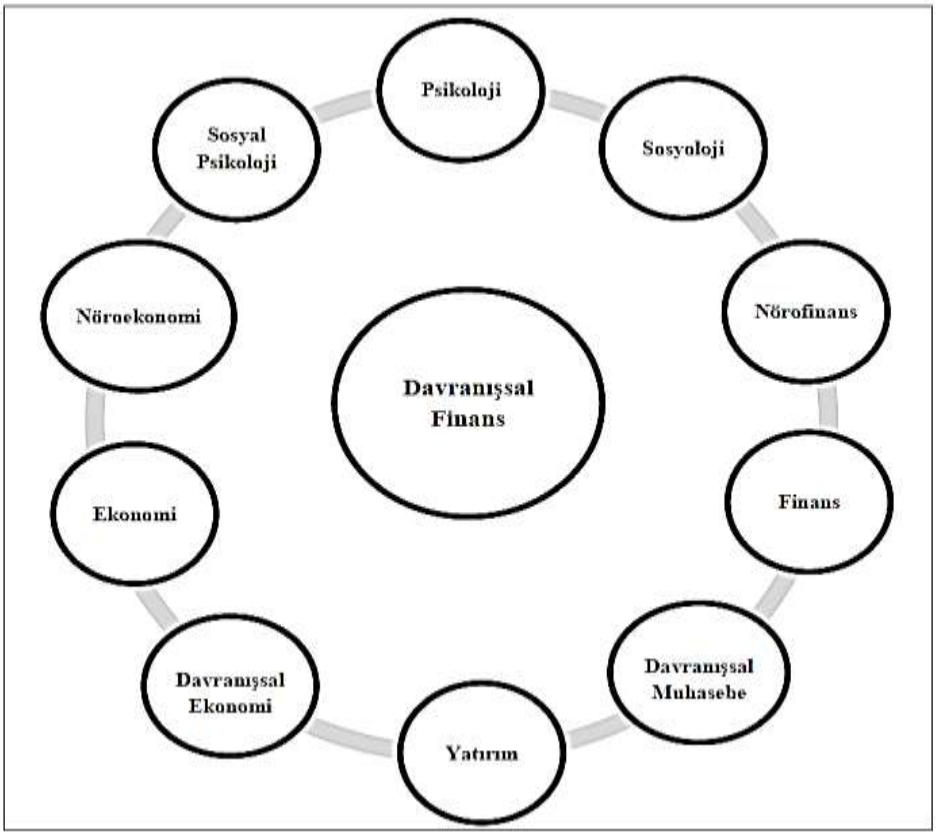
Bu üç faktörün yanı sıra yatırımcıların nakte çevirme hızı kolay olan yatırım araçlarına daha kolay yatırım yapma eğiliminde olmaları, likiditeye çevirme hızının yatırım kararlarında etkili olduğu söylenebilir (Böyükaslan, 2012, :78).

# II. BÖLÜM
# DAVRANIŞSAL FİNANS KAVRAMI VE GELENEKSEL FİNANS TEORİLERİ

## 2. 1. Davranışsal Finans Kavramı ve Tarihsel Gelişimi

Davranışsal finansın doğuşu 1980'li yıllara kadar uzanmaktadır. İlk olarak eğitimde "Davranışçılık" kavramı John Dewey Watson tarafından XX. yüzyılın başlarında savunulmuştur. Araştırmacı yaptığı çalışmalarda eğitimde, davranışın şeklini belirleyen faktörlerde psikolojik faktörler yerine çevresel faktörlerin daha etkin olduğunu savunmuştur ve kurduğu modelle davranışçı eğitim yöntemini geliştirmiştir(Aslan, 2016, :26).

Adam Smith 1776 yılında yayımladığı 'Ulusların Zenginliği' eserinde, finansal faaliyetlerde bulunan insanların, kendi çıkarları doğrultusunda ve bencil davranışlar gösterebileceğini ifade etmiştir. Adam Smith'e ait bir diğer eser olan 'Ahlaki Duygular' kitabında ise, ekonomik faaliyetler sonrasında zarar duygusunun, kar duygusundan daha şiddetli yaşandığını belirtmiştir ve bu durumu kayıptan kaçınma olarak tanımlamıştır(Yavuz, 2003, :7-10). Daha ileriki dönemlerde yapılan çalışmalarda psikoloji disiplininin ekonomi disiplini ile ilişkilendirilmesi sonucunda ekonomi biliminin pozitif disiplinlerden ayrılacağı düşüncesi ve psikoloji biliminin pozitif bilimlerden ayrı tutulması gereğini ortaya çıkarmıştır. Geleneksel finans teorileri, bireylerin, rasyonel olduğunu ve buna dayanarak karar verme durumunda mevcut tüm bilgileri eksiksiz ve doğru değerlendirerek değişmez ve tutarlı kararlar verdiklerini ve faydalarını maksimize etme çabasında olduklarını varsaymaktadır. Fakat bu varsayım, piyasalarda görülen anomalileri (sapma) ve bireylerin irrasyonel davranışlarını açıklamada son derece yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizliğe dayanarak, bir alternatif olarak geliştirilen davranışsal finans, bireylerin finansal kararlar alırken psikolojik önyargılardan ve duygusal faktörlerden etkilendiklerini öne sürmektedir (Aktaş, 2012, :99; Parikh, 2009, :37). Dolayısıyla, ekonomi piyasalarında oluşan sapmaların anlam verilmekte zorlanılması ve bu sapmaları açıklamak üzere geliştirilen teorilerin, modellerin temel dayanak noktası insanoğlunun kendi çıkarını maksimize eden ve bu amaçla rasyonel hareket eden piyasa oyuncusu olduğu savunulmakta olup ancak yapılan ampirik çalışmalar sonucunda insanların karar verme süreçlerinin karmaşıklığı kadar finansal yatırımcıların yatırım esnasındaki yatırım tercihlerinin de karmaşık olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır.




**Şekil 2.1.** Davranışsal Finansın Temelleri
**Kaynak:** Tufan, P, E., 2014, Yatırımcıların yerel piyasalarda yatırım davranışları ile stratejik kararları arasındaki ilişki: Hatay İl'inde bir uygulama çalışması, Yüksek Lisans Tezi, *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Çankırı, :8

Davranışsal finansın kökeni incelendiğinde, şekil 2.1' de belirtilen disiplinlerle etkileşim içerisinde olduğu görülmektedir. Davranışsal finansı anlamak için temellerini oluşturan birçok varsayımın, fikirlerin ve bunların zaman içerisinde birbirleriyle olan tarihsel etkileşiminin yakından incelenmesi gerekmektedir (Tufan, 2014, :8)

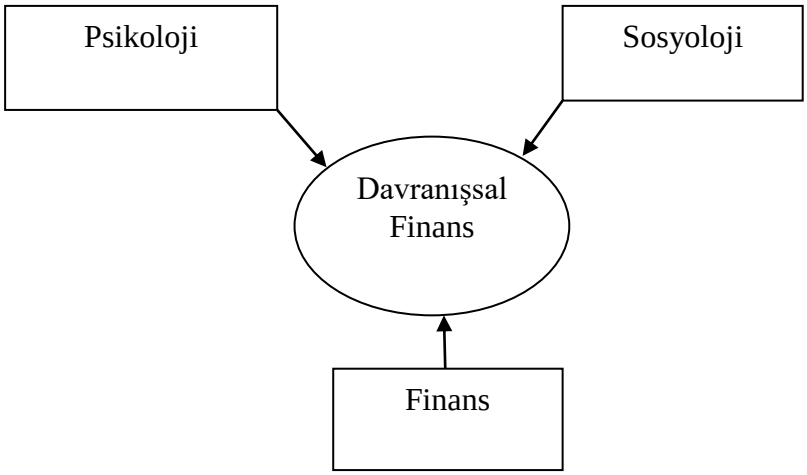
Finansal yatırım kararı alırken yatırımcıların XX. yüzyılın üçüncü çeyreğine kadar rasyonel varsayıldıkları görülmektedir. Geleneksel iktisat anlayışını yatırımcıları rasyonel görmeleri, yapılan çalışmaları bu yönde etkilediği görülmüştür. Davranışsal finansın ortaya çıkmasındaki neden, etkin piyasalar ve beklenen fayda hipotezlerinin geçerli olamadığı noktasındadır. Etkin piyasa ve beklenen fayda hipotezlerinin piyasalardaki anomalilerin açıklama noktasında yetersiz kaldığı görülmüştür. Gelenekçi iktisatçıların bu duruma rağmen piyasadaki anomalileri açıklama noktasında yatırımcıların rasyonel oldukları yaklaşımından vazgeçemediği görülmüştür (Şeref, 2010, :49-52). Davranışsal finansın gelişiminde, yönetim biliminin, iş odaklı klasik yönetim anlayışının giderek insan odaklı modern yönetim anlayışına geçmesi ile hız

kazanmıştır. Bu tür gelişmelerin ardından psikolojik faktörlerin etkisinin, ekonomi alanındaki çalışmalarda ivme kazanarak artması ve 1979'da Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin "Beklenti Teorisi; Belirsizlik Altında Karar Verme" çalışmasını ekonomi dünyasına sunmaları, davranışsal finansın kabul görmesini sağlamıştır(Benartzi, 2011, :3). Beklenti Teorisi; ekonomik faaliyetler bütünlüğünde insan eylemlerini tahmin etmek ve tanımlamak amacını gütmektedir (Copur, 2015, :6).

Davranışsal finans, geleneksel yaklaşımda karşılaşılan güçlükler karşısında finansal piyasalarda ortaya çıkmış yeni bir yaklaşımdır (Phung, 2010, :1; Nofsinger, 2014, :3). Davranışsal finans piyasa aktörlerinin (ajanlar) rasyonel olmadığını savunmakta ve davranışsal finans yaklaşımı tarafından oluşturulan modellerde rasyonellik kavramını esneterek, oluşturulan modellerde kullanılmıştır. Bazı davranışsal finans modellerinde tutarlı inanış, bazılarında ise bireysel rasyonellik varsayımları esnetilmiştir. Bu modellerde ajanlar inanışlarını doğru bir şekilde güncelleyememekte, beklenen faydaya uygun olmayan ve normatifliği sorgulanabilir seçimler yapmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalarda da rasyonelliğin bu iki unsurundan (tutarlı inanış, bireysel rasyonellik) birinin ya da her ikisinin esnetildiği durumlar incelenmektedir (Keleş, 2015, :28).

Davranışsal finans yaklaşımına göre insanlar normaldir, bu normallik; insanların bazı bilişsel (cognitive) yanlılıklarının (bias) olduğunu, duyguların ve ruh halinin insan davranışını etkilediğini, bu nedenle de insanların teoride öngörüldüğü gibi daima optimum (en uygun) tercihleri yapamayacaklarını, insanların genellikle faydalarını maksimize eden değil en iyi ihtimalle kendilerini tatmin edecek tercihleri yaptıklarını anlatır (Göksu, 2013, :16).

Davranışsal finans, geleneksel finans sınırlarına, psikoloji ve sosyoloji gibi bilimleri dâhil ederek genişletilmesidir. Davranışsal finans ayrıca finansal piyasalar hakkında bugüne kadar sahip olduğumuz bilgileri derinleştirmesi itibariyle bilim dünyasına katkı sağlamaktadır (Shiller, 2003, :102). Davranışsal finans psikoloji, sosyoloji, antropoloji bilimlerinin finansal ekonomik faaliyetler gerçekleştiren bireysel ve kurumsal yatırımcıların davranışlarını açıklamaya yönelik çalışma alanlarının bütünlüğünü ifade etmektedir (şekil 2.2) (Sewel, 2010, :1-2). Davranışsal finans, etkin piyasalarda rol alan yatırımcıların karar aşamasında rasyonel davranmadıklarını, aynı koşullar altındayken farklı kararlar aldıklarını varsaymakta ve bunları tahmin etmeye açıklamaya yönelik çalışmalardır(Şeref, 2010, :51).




**Şekil 2.2.** Davranışsal Finans
**Kaynak:** Schindler, M., 2007, Rumors in financial markets insight intobehavirol finance, JOHN Wiley & Sons,nu;1,America, :18

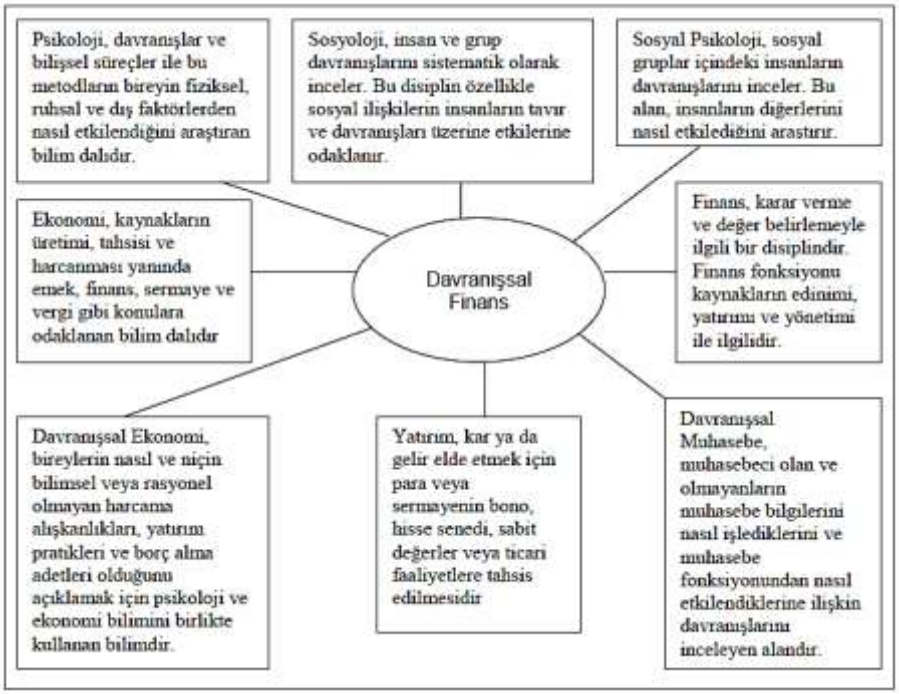
Kısacası, davranışsal finans, bilgisel piyasa etkinliğinde oluşan sapmaları ve ekonomi alanındaki aktörlerin irrasyonel davranışlarını açıklamaya çalışmaktadır (Barak, 2008, : 211).

Dolayısıyla, davranışsal finans, deneysel piyasa etkinliği ölçerleri sırasında meydana gelen piyasa sapmalarını tanımlamak amacıyla ortaya çıkmıştır(Gazel, 2016, :6).

Bu bilgiler ışığında davranışsal finans, geleneksel piyasa hipotezlerinin açıklamakta sınırlı kaldığı yatırımcı davranışlarını, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin etkisini dikkate alarak inceleyen ve piyasalardaki sapmaların açıklanması yönünde yatırımcıların irrasyonel davranışlarını tahmin etmeye çalışan finansal yaklaşım" olarak ifade edilebilir.

## 2.2. Davranışsal Finansın İlişkili Olduğu Bilim Dalları

Geleneksel finans modellerinin ve teorilerinin piyasalardaki sapmaları açıklama yönündeki noksanlıkları davranışsal finansın bu sapmaları açıklamada diğer bilim dalları ile ilişkilendirilmesini gerekli kılmıştır. Çünkü yatırım kararı veren bireylerin rasyonel olmadıkları yapılan çalışmalarla ortaya konulmuştur. Bu nedenle davranışsal finans, bireylerin tercihlerini açıklamada sosyoloji, psikoloji ve antropoloji gibi bilim dallarından yararlanmaktadır.




**Şekil 2.3.** Davranışsal Finansı Destekleyici Bilimler
**Kaynak:** Sezer, D., 2013, Yatırımcı davranışlarının etkinliği ve psikolojik yanılsamalar, Yüksek Lisans Tezi, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Aydın, :43

Bu nedenle davranışsal finansın ilişkili olduğu sosyoloji, psikoloji ve antropoloji ortak paydası birey olmaktadır. Şekil 2.3'de bilim dalları ile davranışsal finansın ortak payda olan bireyin ekonomik yaşantısında karar verme, değer belirleme, alternatifleri değerlendirme, finans kaynakları doğru amaçlara yöneltme gibi faaliyetleri hem davranışsal finansı hem de davranışsal finansla ilişkili olan sosyoloji, psikoloji ve antropoloji bilim dallarını ortak bilim alanlarını oluşturmaktadır. Bu nedenle davranışsal finansın, sosyoloji, psikoloji ve antropoloji bilim dalları ile olan ilişkisi bu bölümde anlatılmaya çalışılacaktır.

### 2.2.1. Sosyoloji

Sosyoloji kavramının Türkçe karşılığı toplum bilimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyoloji ve alt dalları bireyi ve bireyin üye olduğu örgütleri, yapılanmaları ve bu yapılanmaların karşı karşıya geldiği sorunları ve verdiği kararları inceleyen bilim dalıdır (Öztekin, 2010, :30).

Sosyoloji disiplini bireyi ve bireyin içinde bulunduğu toplumun tercihlerini ve bu tercihler sonrası oluşan birey ve toplum yaşam biçimlerini uzun yıllardır incelemektedir. Bireyler ve toplumlar sürekli iletişim halindedir. Karşılıklı mesaj alış verişi içerisinde birbirlerini etkilemektedirler. Sosyoloji birey-toplum arasındaki ilişkiyi ve olası sonuçlarını incelerken, davranışsal finans ise insanların bilişsel, fiziksel,

çevresel etkileşimler sonucu aldığı finansman kararlarını inceler. İki bilim içinde en büyük ortak faktör iletişimdir. Çünkü iletişim sonucu kararlar ve yapılar değişmektedir ve iletişimin yaşam ve finansman kararının sonuçlarına büyük etkisi vardır.

Davranışsal finans ve sosyoloji biliminin bir diğer ortak paydası birey olmaktadır. Davranışsal finans ekonomik yönde bireyin aldığı kararlarda toplumun birey üzerindeki etkisini ve ekonomik tercihlerini hangi yönlerde etkilediğini araştırmaktadır. Sosyoloji, bireyin hem bireylerarası iletişim tercihlerini, hem de bireyin ait olduğu toplumun bireyin tercihlerini hangi yönde etkilediğini araştırmaktadır. Ayrıca toplumun olmazsa olmazı iletişimdir. Toplum içerisindeki bireyler birbirleriyle iletişim halinde olarak istemeden de olsa birbirlerinin tercihlerini etkilemektedirler. Başlıca iletişim tipleri aşağıda belirtilmiştir (Tufan, 2008, :49-50).

- Mübadele**:** Paranın değişimini anımsatmaktadır. Oysa çoğunlukla değişim toplumsaldır. Toplum içerisinde yapılan iyi davranışın karşılığında elde edilen bir teşekkür ya da takdir cümlesi hayatın her anında mevcuttur. Her toplumsal davranış, bir toplumsal ödül karşılığında mübadele edilmektedir.
- İşbirliği: Bir grubun belirli bir amaca ulaşabilmek için yaptıkları ortak faaliyetler sürecini ifade etmektedir. Örneğin; köy için yapılacak bir çeşmede köylülerin birlikte bedelsiz çalışmaları veya herhangi bir kaza sonrası çevredeki insanların yarım için toplanması ve kaza zedelere yardımları işbirliği olarak tanımlana bilir.
- Rekabet: Tek bir ödülü alabilmek için birden çok rakibin birbirlerini alt etmelerini amaçlayan bir süreci ifade eder. Finansman dünyasında işletmenin varlığı sürdüre bilmesi için benzer firmalardan sürekli ayrı stratejiler geliştirerek avantaj sağlama amacı gütmesini ifade eder.
- Çatışma: Bireylerin veya toplumların birbirleri arasındaki meydana gelen çıkar ve anlaşmazlık noktalarında birbirlerini yok etme girişimleri olarak karşımıza çıkmaktadır.
- Baskı: Bireyin yapmak istemediği şeyleri bireylerin çeşitli argümanlarla yapmaya zorlanma sürecini ifade eder.

Yukarıda belirtilen iletişim süreçleriyle insanlar, birbirleri arasında sürekli iletişim halindelerdir. Bu nedenle davranışsal finansa konu olan yatırımcının maruz kaldığı sosyolojik faktörlerin yoğunluğunun, çevre ile etkileşim halinde bulunan

bireyin ekonomik tercihlerini etkilediği sonucuna varılmaktadır. Sosyoloji ve davranışsal finansın ortak paydaları insan, iletişim halinde bulunduğu sürece bu iki bilim sürekli birbirleriyle ilişkili olmak durumundalardır.

### 2.2.2. Psikoloji

Psikoloji, bireyin davranışlarını açıklayan ve zihninin arka planında yer alan iç dünyasına anlam verilmesine yardımcı olan bilim dalıdır. Psikoloji, çevre, insan ve davranışlar arasındaki ilişkiyi ve etkileşimi incelemeye çalışır. Psikoloji, davranışı, bireyin içinde ve dışında yer alan etmenlerin etkileşimi çerçevesinde açıklamaktadır. İçsel etkenler; sinir sistemi, salgı bezlerinin işleyişi, bireyin motivasyonu, algılama ve düşünme gibi biyolojik etmenleri içerir. Dışsal etmenler ise bireyin içinde yaşadığı fiziksel ve sosyal çevre özellikleri gibi unsurlardır(Yeşilyaprak, 2012, :3). İnsanın, bir canlı olarak çevresine uyum sağlama ve kendi içinde dengeli bir şekilde gelişme eğilimi vardır. Psikolojide elde ettiği yasaları yine insana uygulayarak onun davranışlarını açıklamaya, önceden kestirmeye çalışır. Böylece, insana bu gelişim ve uyum sürecinde yardımcı olabilir (www.tr.wikipedia.org).

Finansal yatırımcılar, yatırımları ile ilgili aldıkları haberleri kendilerine göre yorumlamakta ve yaptıkları yoruma göre yatırım tercihinde bulunmaktadırlar. Bu durumda, yatırımcının zihninde, ekonomik algı durumu gerçekleşmektedir. Algı, bireylerin çevreleri ile ilgili bilgileri, duyma, anlama ve sentezleme süreci olarak ifade edilebilir. Algı, duyu organlarından gelen bilgilerin organize edilmesi ve onlara anlam verilmesi süreçlerinden oluşmaktadır. Bireyin göstereceği davranış, bu davranışa sebep olan bilginin algılanma şeklinin sonucu ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, iki farklı birey aynı bilgiye maruz kaldıklarında, bu bilgiyi farklı yorumlayabilirler ve farklı davranışlar sergileyebilirler. Yorumlardaki bu farklılığın sebepleri; bireylerin sahip oldukları değerler, hedefleri, ihtiyaçları, içinde yetiştikleri kültürel ortam, bilgileri, hisleri, geçmişteki deneyimleri ve hatta fiziksel özellikleri olabilir. Bireyler bu bahsedilen faktörler tarafından etkilenmektedir ve bu da davranışlarında farklılığa neden olabilmektedir (Özcan, 2011, :12; Tufan, 2008, 44).

Finansal risk söz konusu olduğu durumlarda bireyler, riski asgariye indirme yönündeki çabalarında fiyat değişkenini baz almaktadırlar. Yatırımcının finansal tercihleri sonucunda gerçekleşen zarar durumunda, yatırımcı bir sonraki yatırım kararı verirken oluşabilecek riskten kaçınma eğiliminde olacaktır. Geleneksel finansta riske karşı tutum konusunda oluşturulan analitik modellerde, fiyat ve olasılık üzerinde

durulmuş, ancak tercihlere önem verilmemiştir. Psikoloji, iste bu konuda devreye girmekte ve tercihler üzerinde etkili olan faktörleri incelemektedir. Böylece, finans ve psikoloji disiplinleri birbirine yaklaşmış ve davranışsal finans yaklaşımı ortaya çıkmıştır (Ateş, 2007, :54; Tufan, 2008, :45).

Davranışsal finans ve psikoloji bireylerin etkileşimleri sonucu finans konusundaki davranışlarını tahmin etmeye çalışır. Kısacası, davranışsal finans, finansal hareketler ve finansal yatırım tercihinde bulunan bireylerin yatırım performansı ile psikolojileri arasındaki etkileşimi açıklamayı amaçlamaktadır(Göksu, 2013, :17).

### 2.2.3. Antropoloji

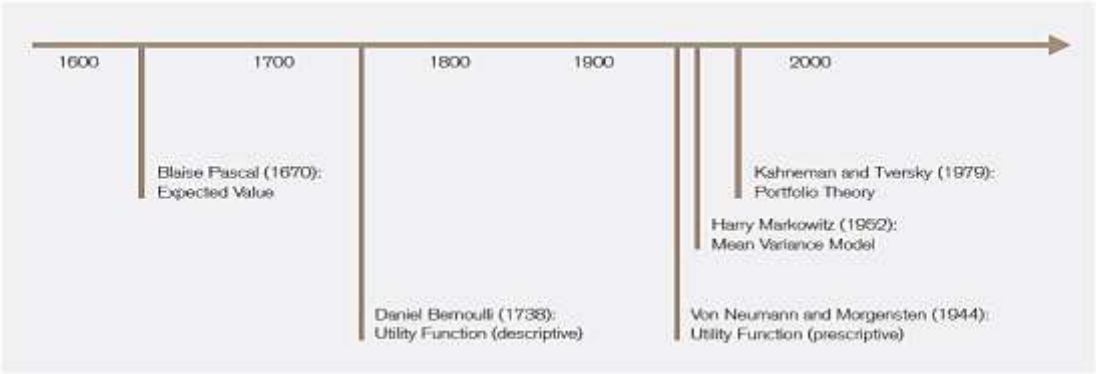
Antropoloji insan varlığını inceleyen bilim alanıdır. Dünya üzerinde on milyonun üzerinde canlı varlığı bulunduğu varsayılmaktadır. Sadece insan kendi yarattığı kültürle çevre ile etkileşiminde uyum sağlayarak hayatını sürdüren canlı türüdür. Antropoloji, insanın zaman ve mekân koşullarında gösterdiği çeşitliliği incelerken diğer yandan insanoğlunun yarattığı kültürel ve toplum içerisindeki benzerlik ya da farklılıkları açıklamak için çalışmalar yapan bilim alanıdır (Demirel, 2011, :133).

Davranışsal finansın ve antropolojinin ortak paydası, insan ve davranışlarını incelemeye yönelik bilim alanı oluşlarıdır. Antropolojinin ekonomi ve sosyal hayatı bağdaştıran alanı, ekonomik antropolojidir. Ekonomik antropoloji; insan yaşamına konu olan argümanları incelerken insanların ekonomik pratiklerini, (finansman, alım-satım vb.) ön plana alarak, insanın yaşamındaki gelişimi ekonomik bakımdan inceleyen antropoloji alanıdır(www.eksisozluk.com).

Ekonomik antropoloji, bireyin davranışlarını ekonomik açıdan ele alarak davranışsal finansla iletişim halinde bulunmaktadır. Bu ortak nokta davranışsal finansla ekonomik antropolojiyi ortak amaç noktasında birleştirmektedir. Ekonomik işlemleri gerçekleştiren bireylerin bu işlemleri gerçekleştirirken hangi faktörlerden etkilendiği her iki bilim alanlarının araştırma konusudur. Ekonomik davranışlara etki eden sosyal ve psikolojik faktörlerin birey üzerindeki etkileri, yatırım tercihleri üzerindeki etkileri, karar verme aşamasındaki özellikleriyle ekonomik beklentileri davranışsal finansla, ekonomik antropolojinin bileşim kümesini oluşturmaktadır. Kısacası bireyin finansal hareketlerinin neden ve nasıl meydana geldiği kısımları iki bilim dalının birbirleri arasındaki iletişimin en yoğun olduğu alanı oluşturmaktadır(Demirel, 2011, :133; www.eksisozluk.com).

## 2.3. Geleneksel Finans Yaklaşım Teorileri

Geleneksel finans yaklaşımlarında temel varsayım bireyin rasyonel olarak akılcı davrandığıdır. Ekonomik hayat içerisinde yer alan yatırımcılar kararlarını akılcı verdiklerini varsayarak, psikolojik faktörleri reddetmişlerdir. Bu yaklaşımda bireyler tamamen en üst düzeyde fayda gütmektedir (Bayar, 2012, :14).




**Şekil 2.4.** Finans Teorileri
**Kaynak:** Hens,T. And ,Meier, A., 2015, Behavioral finance:The psychology of investing, *university of Zürich credit suisse scurities LLC private banking North America Finance White paper*, Germany, 3

Geleneksel finans teorilerinin tarihsel gelişimi şekil 2.4 de gösterilmektedir. Bu teoriler oluşturulurken teorilerin merkezinde "iş" ve "rasyonel birey" varlıklarını ele alan yaklaşımlarla geliştirilmiştir. Yalnız 1979'da Kahneman ve Tversky 'nin geliştirdiği "Beklenti Teorisi" bireyi rasyonellikten kurtarıp normal bir varlık olarak ele almaktadır.

Geleneksel finans teorileri piyasadaki sapmaları açıklamak adı çok çeşitli teori ve modeller belirli gelişmeler sonucunda oluşturulmuşlardır. Çalışmanın bu bölümünde geleneksel finans teorilerinden Modern Portföy Teorisi, Beklenen Fayda Teorisi, Etkin Piyasa Hipotezi Sermaye Varlıklarını Fiyatlandırma Modeli ve Bayesçi Öğrenme Teorisi açıklanmaya çalışılacaktır.

### 2.3.1. Modern Portföy Teorisi

Modern Portföy Teorisi 1950'lilerin başlarında Henry Markowitz vasıtasıyla finans dünyasına kazandırılmıştır. Bu modelde risk düzeyi belir bir seviyede tutulurken oluşturulan portföyün kar maksimizasyonu sağlanması amaçlanmaktadır. O dönemlerde finansman dünyasındaki aktörler yatırım konusundaki aldığı kararlar ve oluşturdukları portföylerde elde edecekleri gelirle ilgilenmişlerdir. Yatırımcılar riski en alt seviyede tutmaya çalışılırken, en çok karı elde etmenin arayışında portföy çeşitlendirmesine gitmektedirler (Markowitz, 1952, :80).

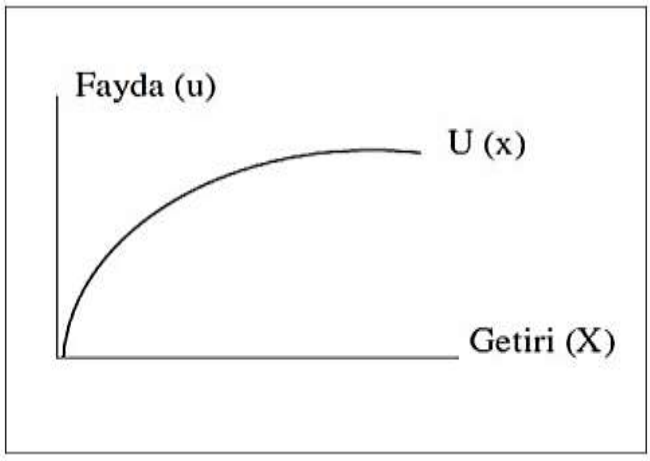
Henry Markowitz yatırımcının almış olduğu yatırım kararı sonrası oluşturduğu portföyün sonunda ne kadar gelir elde edilebileceğinin bilmesinin mümkün olamayacağını savunmuştur. Modern portföy teorisi çeşitli menkul kıymetlerle meydana getirilen portföyler arasında riski asgari düzeyde ve getirisi maksimum olan optimal portföyün seçimine odaklanmakta ve bu portföye ulaşırken istatistiksel araçlar kullanmaktadır. Bu yaklaşım aşağıdaki iki temel noktaya dayanmaktadır (www.piyasarehberi.org.):

- Sabit bir getiri beklentisinde portföy riskinin asgari düzeyde tutulması.
- Kabul edilebilir bir risk seviyesinde portföy gelirinin en üst düzeyde tutulması.

Henry Markowitz, yukarıdaki temele dayandırılarak oluşturulan portföylerin, istatiksel olarak değerlendirmeye alınmak suretiyle, riski asgari düzeyde, geliri optimal seviyede tutulmasına odaklanılmasını savunmaktadır.

### 2.3.2. Beklenen Fayda Teorisi

1738'de Bernoulli tarafından öne sürülen bir düşünce olarak ve daha sonralarında John Von Neumann ve Oscar Morngenstren isimli araştırmacılarca "Theory of Games and Economic Behavior" isimli yayınla bilim dünyasına girmiştir. Bu teoriye göre, iktisadi birey (homo economicus ) olarak adlandırılan insan, belirsizlik içeren veya riskli durumlarda aldığı kararlarında kendine faydayı azami ölçüde yansımasını bekleyen, psikolojik faktörlerden arındırılmış rasyonel davranan yatırımcıyı tanımlamaktadır.




**Şekil 2.5.** Beklenen Fayda Hipotezine Göre Fayda Fonksiyonu
**Kaynak:** Ateş, A., 2007, Finansal yatırımların davranışsal finans açısından değerlendirilmesi üzerine bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Konya, :44

Şekilde 2.5 ‘de getiri ile fayda arasında süreklilik arz eden bir ilişki meydana geldiği belir bir noktaya kadar getirinin fayda ile aynı oranda arttığını (U’(x)>0), ancak azalan faydalar kanunun gereği faydanın giderek daha az arttığını(U''(x)<0) göstermektedir (Ateş, 2007, :44)

Von Neumann ve Morgenstren’a göre beklenen fayda teorisinde bir eylem, yatırımla veya ekonomik faaliyetle ilgili alınacak kararlarda olası sonuçların gerçekleşme durumlarına göre sıralanmaktadır. Beklenen fayda teorisinde bireylerin, alacağı ekonomik yatırım kararlarında hangi yatırım araçlarını tercih etmesinden çok, hangi kararları tercih etmesi gerektiğini öne süren bir yaklaşımdır. Beklenen fayda teorisi çeşitli varsayımlara dayandırılmaktadır (Ede, 2007, :5):

- İnsanlar risk veya belirsizlik durumları ile karşı karşıya kaldıklarında objektif olarak gerçekleşme olasılıklarını hesaba katarlar.
- Çok azdan uygundur. Eğer X, Z’den daha fazla yarar ve getiri sağlıyorsa birey mutlaka X ve Z arasından X’i seçecektir.
- Kararlar, arasında tutarlılık gösterir. Yani; X yatırımı Y yatırımından daha fazla fayda sağlıyorsa ve Y yatırımı Z yatırımından getirisi fazla ise birey X ile Z arasında tercih yapması isteniyorsa birey mutlaka X yatırımına karar verecektir
- Belirsizlik ve risk içeren durumlarda birey karar verirken bu durumların gerçekleşme olasılıklarını gözönüne alacak ve fayda sırasına koyacaktır. Azami düzeyde fayda elde edeceği kararı tercih edecektir.

Kısacası, beklenen fayda teorisi, bireyleri belirsizlik ve risk durumlarında, olayların objektif olarak gerçekleşme olasılıklarını hesaba katarak, yatırım kararları arasında tutarlılık göstererek ardından oluşan senaryo alternatiflerini fayda sırasına koyarak, bireyin maksimum fayda elde edeceği tercih edeceğini savunmaktadır(Ede, 2007, :6 ).

### 2.3.3. Etkin Piyasa Hipotezi

Etkin piyasalar hipotezinde temel önerme, piyasa içerisinde oluşacak fiyatların, kaynakların dağılımı sırasındaki etkinliğini ifade etmektedir. Başka bir deyişle varlıkların fiyat değeri, o değere ait fiyatın konulduğu zaman dilimindeki mevcut tüm

bilgileri göstermektedir. Etkin piyasalar hipotezi çeşitli temellere dayandırılmaktadır (Turan, 2010, :5). Bunlar:

- Bireyler rasyonel davranmaktadırlar. Böylelikle varlıkları akılcı değerlendirdikleri varsayılmaktadır.
- Rasyonel olmayan yatırımcıların yapacağı işlemler, sezgisel olacağından rasyonel olmayan yatırımcının yapığı işlem sonrasında rasyonel yatırımcılar etkilenmeyecek fiyatlar genel düzeyinde önemli bir değişiklik gerçekleşmeyecektir.
- Rasyonel olamayan yatırımcıların yaptığı işlemler sonrasında oluşabilecek etkileri, rasyonel arbitrajcılar (kur farkında gelir elde eden yatırımcı tipi) tarafından alım-satım gerçekleştirilerek fiyatların etkilenmemesi sağlanacaktır

,şeklinde ifade edilmektedir.

Yukarıda bahsedildiği gibi etkin piyasa hipotezinde irrasyonel olan yatırımcıların fiyatlar üzerindeki etkilerini rasyonel arbitrajcılar tarafından etkilenmemesi sağlanmaktadır. Sezgisel işlemler sonrasında meydana gelen fiyat düşüşünde arbitrajcılar tarafından varlığın alımına gidilmekte ve fiyat yükselmektedir. Diğer yandan rasyonel olmayan yatırımcılar tarafından varlıkların alımı sonucunda fiyatların yükselmesi durumunda, arbitrajcılar tarafından varlık satışına gidilerek piyasa dengesi oluşturulmakta ve bu tür piyasalar etkin piyasa olarak ifade edilmektedir. Her piyasa etkin değildir. Piyasaların etkin olmasını engelleyen veya etkin olmasından uzaklaştıran sebepler; tekelleşme, bilgilerin ve verilerin kısıtlı kişilerin elinde olması ya da piyasadaki işlem masraflarının rekabetçi şekilde oluşmaması durumudur. Bu şekilde oluşan piyasalar etkin değildir (Fama, 1970, :389-416). Fama, etkin piyasalar hipotezinde piyasayı üç başlıkta incelemiştir:

- **Zayıf etkinlik:** Bu etkinlik türünde piyasa içerisinde fiyatlar raslantısal işlemler hareketlerinden meydana gelmektedir. Geçmiş tarihlerdeki fiyatlar yatırımcılara gelecekle ilgili fiyat beklentileri hakkında bilgi vermez (Fama, 1970, :386).
- **Yarı kuvvetli etkinlik:** Bu tip piyasalar yarı etkin piyasalar olarak adlandırılmaktadır. Kamuya açıklanan her bilginin menkul kıymetler üzerindeki etkileri, bilgilerin erişim imkânlarının kolay olması ve herkes

tarafından bilinirliğinden kaynaklanmasından dolayı kimsenin bir diğerine karşı üstünlüğü yoktur. Bu tür piyasalarda ekstra gelir mümkün değildir (Yavuz, 2003, :5-6).

- **Kuvvetli etkinlik:** Bu tip piyasalarda fiyatlarda, kamuya açıklanmış her bilgi ya da açıklanmamış gizli ve özel bilgilerin yansıtıldığı bu bilgilere sahip olmanın herhangi bir yarar sağlamayacağı savunulmaktadır. Ancak Günümüz küresel ekonomik piyasalarının böyle bir güçlü etkinliğe sahip olmadığı görülmektedir (Fama, 1970, :389-416; Bülbül, 2008, :12-14;Böyükaslan, 2012, :23-25 ).

Görüldüğü üzere etkin piyasa hipotezinde yatırımcılar rasyonel davranmakta ve yatırımcıların yapacağı işlemlerde rasyonel olmayan yatırımcılarından oluşabilecek etkileri arbitrajcılar tarafından piyasa dengesi oluşturularak etkilenilmemesi sağlanmaktadır.

### 2.3.4. Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modeli

Menkul kıymetlerin el değiştirdiği piyasalarda yatırımcılar birçok seçenekle karşı karşıyadır. Yatırımcının tercih edeceği hisse senetlerinin barındırdığı risklerin farklılığı, yatırımcının en düşük riskle en fazla geliri elde etme isteği yönünde tercihte ortaya çıkaracaktır.

William Sharpe tarafından 1964' de geliştirilen modelde portföyün maruz kalacağı riskler, sistematik ve sistematik olmayan riskler olarak ayırılmış ve menkul kıymet çeşitlendirilmesi yoluyla sistematik olmayan risklerden korunabileceği savunulmuştur. Sermaye varlıklarını fiyatlama modelinin varsayımları şu şekilde sıralanmaktadır (Ateş, 2007, :37):

- Yatırımcılar aldıkları kararı uyguladıkları esnada belirli bir dönem içerisindeki standart sapmaları ve getirileri inceleyerek değerlendirmede bulunurlar
- Yatırımcılar finansal yatırım kararı alırken getiriler hariç diğer koşulları aynı olan iki portföyden getirisi yüksek olanı tercih ederler.
- Yatırımcılar riskten kaçınma eğilimindedirler. Riskler hariç getiri ve diğer koşullar aynı olan iki portföyden standart sapması düşük olanı değerlendirip tercih ederler.

- Bireysel varlıklar sonsuz parçalara ayrılabilir. Yatırımcı kararı, istek ve arzusu satın almak yönünde ise küçük bir parçasını satın alabilir.
- Yatırımcıların yatırım yapabileceği hem de borç edinebileceği risksiz ortam mevcuttur.
- İşlem sırasında oluşan gider ve vergiler dikkate alınmamaktadır.
- Tüm yatırımcıların tıpatıp ve belirli bir dönemlik yatırım beklentileri bulunduğu varsayılmaktadır.
- Bilginin bütün yatırımcılar tarafından hali hazırda ulaşılabilecek durumda olduğu varsayılmaktadır.

Piyasalarda bu varsayımlarının uygulana bilirliği imkansız olduğu savunulmaktadır. Yatırımcıların riskten kaçınma eylemi ve uygulayacağı finansman tercihlerinde, maksimum getiriyi elde etme çabasının, risk ile getiri arasında uyumlu sayılabilecek bir dengenin oluşabileceği kanısıdır (Ateş, 2007, :37; Bülbül, 2008, :11).

### 2.3.5. Bayesçi Öğrenme Teorisi

Finansal yatırım kararı almada yatırımcıların karşılaştıkları en büyük sorun gelecekte gerçekleşecek olayların sonuçlarının belirsizliğidir. Bayesçi öğrenme teorisi bu sorunu aşmaya yönelik çalışmaları içermektedir. Bu sorunları çözmeye yönelik araştırma ve çalışmalar, muhasebe ve matematik alanlarında kendini geliştiren Thomas Bayes'e aittir. Bayesçi düşünce; geçmişte gerçekleşen olaylara dayanarak ve istatistik ve matematik biliminden yararlanılarak bir karar alma mekanizması geliştirmiştir. Belirli olmayan bir durum içerisinde, yatırımcının karar vermesi olasılık hesaplarına dayandırılmaktadır (Çelik, 2013, :6).

Bayesçi öğrenme teorisini bir örnekle açıklamak yerinde olacaktır: Örneğin, şeffaf olmayan bir hazne içerisinde üç adet sarı (S) veya mavi (M) renkte kartlar olduğunu varsayalım. Haznenin içerisine bakmadan çektiğimiz kartın sarı renkte olduğunu, kartı tekrar sepete atıp bu işlemi iki kez daha tekrarladığımızı ve her tercihimizde kartların sarı rengi çektiğimizi varsayalım. Bayesçi kuramı baz alarak olasılık hesapları; (x) olasılığına göre haznenin içerisindeki tüm kartlar sarıdır. (y) olasılığına göre ise tüm seçilen kartlar sarıdır diyelim ve olasılık (p) hesaplarsak, var olan bütün olasılıklar(SSS, SSM, SMM, MMM) bütün kartların sarı olma ihtimali % 25 iken ve tüm kart ve seçimlerin sarı olma ihtimali %12,5'tir. Bayesçi kuramda tüm kartların ve seçimlerin sarı oma ihtimali % 50 'dir (Küden, 2014, :15).

Bayesçi öğrenme kuramında yatırımcıların geleceğe yönelik yatırımlarında, geçmiş yaşantıları ve aldığı finansal kararların matematik ve istatistiksel yöntem hesaplamalarıyla, yatırımcıya karar alma mekanizması geliştirerek yatırımcıların gelecekti belirsizlik ortamını belirgin hale getirme çalışmalarıdır.

### 2.4. Davranışsal Finans Modelleri

Finansal aktörler, finansal yatırım kararları verirken geleneksel iktisat teorilerinin savunduğu gibi rasyonel ve akılcı olarak karar vermezler. Dolayısıyla bütün yatırımcılarda geleneksel teori ve modelleri çözecek bilgi mevcut değildir. Etkin piyasalar hipotezinde değinilen piyasayı etkinlikten uzaklaştıran nedenler arasında bilgi ve verilerin tekelde bulunması ve işlem masraflarının rekabetten uzak oluşmasıdır. Diğer yandan finansman dünyasında işlem yapan yatırımcılar karmaşık modelleri kullanmak yerine bilimsellikten uzak ve sezgilerine dayanarak yatırım kararı almaktadırlar. Geleneksel finans teorileride, ekonomik aktörlerin tercihlerini açıklamakta psikolojik faktörlerin etkilerini dikkate almamışlardır. Dolayısıyla yatırımcı davranışlarını açıklamakta başarısız kalmışlardır. Davranışsal finans ise finans dünyasında işlem yapan aktörlerin rasyonel olmayan tercihler yaptıklarını ve bunları tekrarladıklarını dikkate almıştır (Nofsinger, 2014, :5; Mankan, 2011, :37).

Finansal yatırım yapan aktörlerin kararlarını, geçmiş tecrübeler, önseziler, almış oldukları eğitim vb. etkileyen çok sayıda değişken mevcuttur. Davranışsal finans yalnızca finansal yatırım kararına etki eden faktörleri değil aynı zamanda ön yargılarını nasıl gerçekleştiği ve sistematik hataların neden kaynakladığını araştırmaktadır (Taner ve Akkaya, 2016, :221-223).

Davranışsal finans, geleneksel iktisat, finans ve ekonomi dünyasının psikolojik ve bilişsel karar verme süreçlerine bir entegrasyonu olarak ifade edilebilir. Finansal piyasalarda karar vericilerin yaptıkları yatırım sonrasında meydana gelen bazı sapmaları açıklamak için davranışsal finansın kullanıldığı görülmüştür. Bir diğer deyişle Davranışsal finans, yatırımcıların finansal yatırım kararı sonrasında meydana gelen sistematik hatalarını ve bilişsel hataları açıklamaktadır (Fuller, 2000, :1).

Çalışmanın bu bölümünde davranışsal finansla ilgili geliştirilen teoriler incelenecektir. Bu teoriler Temsili Yatırımcı Modeli, Daniel,Hirshleifer-Subrahmanyam'ın Aşırı Güvenli Yatırımcı Modeli, Hong ve Stein İnteraktif İlişkiler Üzerine Kurulu Heterojen Yatırımcılar Modeli ve Beklenti Teorisi incelenecektir.

### 2.4.1. Temsili Yatırımcı Modeli ( Representative Agent Modeli )

Barberis, Shleifer, & Vishny, 1998' de yaptıkları araştırmalarda yatırım kararlarında, psikolojik faktörlerin etkileri ve çalışma sonunda elde edilen bulguların değerlendirilmesi üzerine kurulu bir temsili yatırımcı (representative agent) modeli meydana getirmişlerdir. Model hisse bazında bir sapmayı açıklamak üzere geliştirildiğinden, yatırımcıların karar sürecinde dikkate aldığı değişkeni şirket karları olarak belirlemektedir (Bolaman, 2011, :33).

Temsili yatırımcı modelinde, yatırımcı iki tip hataya düşmektedir. Bu hatalar , muhafazakârlık (conservatism) ve temsil edilebilirlik (representativeness) yanlılığıdır. Birinci tip Muhafazakârlık hatasında yatırımcı yeni bilgi ve veriler ışığında eski gösterdiği davranışları inanç ve tutumlarından kaynaklandığı için değiştirmeme eğilimine gitmektedirler. Temsil edilebilirlik yanlılığında ise yatırım kararı verilen piyasada en son ve aşırı derecede göze çarpan verilere ağırlık verilmesidir. Bu hata popülasyon içerisindeki ağırlığın göz ardı edilmesine yol açan davranışsal eğilim olarak karşımıza çıkmaktadır (Barak, 2008, :212). Model, yetersiz reaksiyonu muhafazakârlık, aşırı reaksiyonu da temsil edilebilirlik yanlılığı olarak ifade etmiştir (www.wozox.com).

### 2.4.2. Daniel, Hirshleifer – Subrahmanyam'ın Aşırı Güvenli Yatırımcı Modeli

Daniel, Hirshleifer ve Subrahmanyam 1998' de iki psikolojik durum üzerine kurgulanan ayrı bir kuram geliştirmişlerdir. Temel bulgu, aşırı güven (overconfidence), yani finansal yatırımcının kendisinde barındırdığı özel bilgiye aşırı güven duymasıdır. Diğer bulgu ise yatırımcının kendi bilgisine ait güveni, yatırım performansının bir işlevi olarak görmesi ve kendi bilgisine olması gerekenden daha fazla güvenmesi anlamına gelen, yanlı kendine atfetme (biased self-attribution) eğilimidir (Göksu, 2013, :39).

Aşırı güven eğilimi gösteren bir yatırımcı, kendi bilgi ve birikimlerinin doğruluğuna tamamıyla inanması eğilimidir. Aşırı güvenli yatırımcı tipinde bireyin kendinde bulunan bilgilere sahip olmayan diğer yatırımcılarla işlem yaparken piyasaya açıklanmış bilgilere dayanarak fiyata gereğinde fazla önem vermektedir. Böylece kendi özel bilgileriyle oluşturulan fiyatlara aşırı reaksiyon eğilimi göstermektedirler (Barak, 2008, :213 ).

Yanlı kendine atfetme eğiliminde ise finansal piyasalarda işlem yapan yatırımcıların karar sürecindeki tercihleri sonrasında oluşan sonuçlardan, olumlu durumları kendine has bilgisine dayandırmakta iken olumsuz sonuçları ve

başarısızlıkları çevresel etkenlere bağlamak eğilimindedirler (Yörükoğlu, 2007, :64; Barak, 2008, :213; Göksu, 2013, :39) .

Piyasadaki bilgiler kendine has bilgilerle örtüşüyorsa yatırımcının bilgisine olan itibarı ve güveni artmaktadır. Aksi halde yatırımcı bilgilerini ya revize edecek ya da aşırı güven eğilim oranı düşecektir (Yörükoğlu, 2007, :64).

### 2.4.3. Hetorojen Yatırımcılar Arasında İnteraktif İlişki Üzerine Kurulu Hong ve Steın Modeli

Hong ve Stein'in 1999 da ortaya attığı interaktif ilişkiler teorisi, diğer iki modelle paralel olmakla birlikte, önceki iki teoriden farklı olarak, doğrudan temsili yatırımcının psikolojisi ile ilgili olmayıp, heterojen yatırımcıların arasındaki interaktif ilişki üzerine kurulmuştur. Modelde; haber avcıları (newswatchers) ve momentum yatırımcıları olmak üzere iki tip piyasa oyuncusu bulunmaktadır. Modelde uygulanan sınırlı rasyonellik, hem uygulanabilir hem de akılcı ve yol gösterici olması ve böyle bir sınırlı rasyonelliğin, arbitrajcılara momentum stratejileri ile alakalı geniş bir güven vermesi nedeni ile gerçek dünya ile tutarlılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgular, herhangi bir yatırımcı grubu için bilgiden/haberden kaynaklanan bir kısa dönem eksik reaksiyon varsa, (arbitraj stratejilerinin basit doğası gereği) uzun dönemde de nihai bir aşırı reaksiyonda olacaktır. Ayrıca çalışmada ilerleyen yıllarda daha ileri düzeyde olumlu kanıtların bulunabileceği de öngörülmektedir (Barak, 2008, : 194 ;www.medium.com).

Haber avcıları, temel analistler gibi algılanabilir. Gelecekte var olabilecek kamuya açık bilgi dizinine ilişkin özel olarak elde ettikleri bilgileri kullanarak tahmin yürütebilmektedirler. Haber avcıları var olan ya da geçmişte meydana gelmiş fiyatları bilgi kaynağı olarak ele almamaktadırlar. Piyasada haber avcıları gibi yatırımcıların bulunması halinde, yetersiz reaksiyon oluşabilmekte, fakat kesinlikle aşırı reaksiyon meydana gelmemektedir (Hong ve Stein, 1999, :2145-2180; Barak, 2008, : 194; www.medium.com).

Momentum yatırımcılar ise esas bilgiyi fiyatlardan almaktadırlar. Modele momentum yatırımcılar eklendiğinde, haber avcılarının neden olduğu yetersiz reaksiyonu tamamlamaktadırlar. Momentum yatırımcıları basit strateji geliştirdikleri için, yeterli risk payının da etkisi ile bu zaman zarfında piyasa verimli duruma geçmekte, hisse senedine bulunan reaksiyon artmakta ve buna bağlı olarak fiyatlar daha da artmakta ve bu da uzun dönemde aşırı reaksiyona sebep olmaktadır (Göksu, 2013, :41).

### 2.4.4. Beklenti Teorisi (Prospect Theory)

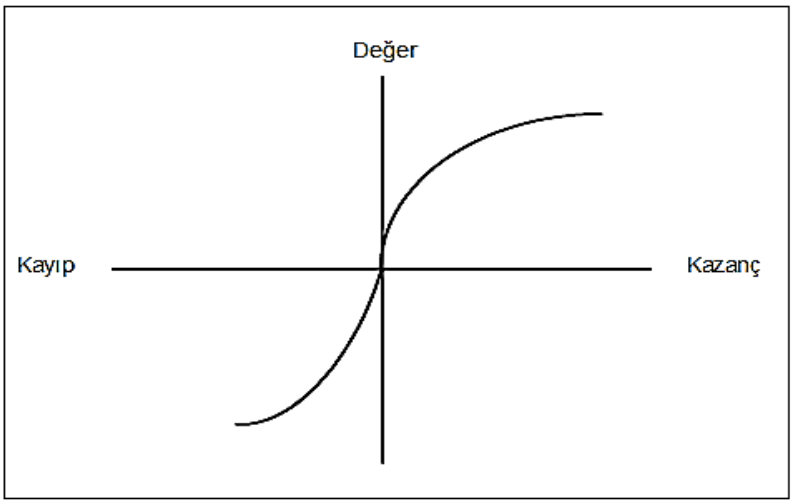
Psikoloji ve iktisat sosyal bilimlere ait bilim alanları oldukları için, ortak paydaları bireydir. 1950'lerde psikoloji alanındaki çalışmalar risk ve belirsizlik altında insan tercihlerini ve davranışlarını incelemeye yönelmişlerdir. 1950'lerde Alias, Edwars ve Simon'un belirsizlik ve risk altında bireylerin davranışlarını ve kararlarını incelemeye yönelik araştırmaları yoğunluk kazanmıştır. Beklenti teorisi, bir bireyin davranışlarını belirleyen motivasyonun, bu davranış sonucundaki beklentiler olduğunu iddia eden teoridir. Daha genel anlamda, bireyin bir beklenti ile ilgili oluşan çekicilikten dolayı motivasyona sahip olduğu ve bu motivasyonun bireyin seçimleri, davranışları, kararları gibi bir dizi davranışsal faaliyetini belirlediğini iddia etmektedir. Psikolojide belirsizlik ve risk altında karar verme davranışları iktisat dünyasının da ilgisini çekerek 1979'da Kahneman ve Tversky'nin risk altında tercih etme analizi çalışması ekonomi dünyasınca milat olarak kabul edilmektedir. (Böyükaslan, 2012, :51).

Beklenti teorisine göre, belirsizlik durumlarında, karar verme aşamasında, geleneksel teorilerde bulunan genellemelerin tekrarlanan bir şekilde ihlal edildiği saptanmıştır. Gelenekçi teorilerle, belirsizlik içeren durumların birey tercihlerini açıklamakta noksan olduğu tespit edilmiştir. Kahneman ve Tversky' nin çalışmalarıyla, yatırımcıların belirsizlik altında karar verme durumunda, psikolojik ve sosyolojik faktörlerin yatırımcıları etkilediğini tespit etmişlerdir. Beklenti teorisi, beklenen fayda teorisine başlıca alternatif konumda yer almaktadır. Beklenti teorisi ile yatırımcıların, kayıp ve kazanç durumlarında yaptıkları yatırım tercihlerinde değişiklik gösterdiğini saptamışlarıdır (Kahneman, 2015, :321-326; Küden, 2014, :22).

Kahneman ve Tversky çalışmalarda kayıp ve kazanç olasılıklarında iki önemli durum tespit etmişlerdir. İlk olasılık, insanlar kazandıklarında risk almayı tercih etme eğilimli değillerdir. Yatırımcılar finansal yatırım kararları sonrasında gerçekleşen kayıp durumunda, kazanca göre daha risk almayı tercih etmektedirler. Dolayısıyla finansal yatırım kararı sonrasında oluşan kazanç durumunda risk alma eğiliminde değillerdir. (Ünal, 2013, :61; Böyükaslan, 2012, :51).

Geleneksel finans teorileri kısmında incelendiği ve vurgulandığı üzere insanlar riskten kaçınma eğilimindedirler. Beklenti teorisi bunun aksine risk alma eğiliminin daha fazla kazanç sağlamak değil, kayıptan kaçınma amacıyla olduğunu ileri sürmektedir. Beklenti teorisi insanların kazanç ve kayıplarını asimetrik biçimde değerlendirdiklerini belirtmektedir. Yani, kişinin risk karşısındaki davranışları aynı

zamanda kişinin önceki tecrübeleriyle alakalıdır. Buna göre finansal anlamda kayıp yaşamış bir yatırımcı ilerleyen dönemde bunun etkisinde kalabilir ve risk alma konusunda aynı isteği göstermeyebilir (Prast, 2004, :3-24). Beklenen fayda teorisinde yatırımcılar karar verirken kendilerine en fazla fayda sağlayacak şekilde tercihte bulunmaktadırlar. Beklenti teorisinde ise bireyler karar verirken değer fonksiyonunu kullanmaktadırlar(Çekiç, 2016, :76).




**Şekil 2.6.** Beklenti Teorisinde Kurumsal Değer Fonksiyonu.
**Kaynak:** www.davranissalfinan:blogspot.com.tr/2013/03/kuramsal-degerfonksiyonu.html#!/2013/03/kuramsal-deger-fonksiyonu.html[ Ziyaret Tarihi:23 Eylül 2016].

Şekil 2.6'da değer fonksiyonu kazanç alanında içbükey, kayıp alanında dışbükeydir. Bu durumun sebebi, kazanç alanında insanların riskten kaçınması, kayıp alanında ise risk almaya daha çok eğilimli olması şeklinde açıklamaktadır (Turan, 2010, :36).

Beklenti teorisi ve beklenen fayda teorisi kıyaslandığında benzer düşünceleri taşımaktadırlar. Beklenen fayda teorisi bireylerin faydalarını en üst seviyede tutmaya çalıştığını kabul eder ve beklenti teorisi de aynı yöndedir.

Her iki teori de kişilerin varlıklarından elde ettikleri faydaların maddi açıdan değil de bireylere sağladığı memnuniyet biçiminde ölçülmesi gerektiği belirtilmektedir. Bir diğer benzerlik yatırımcıların, kazançta risk var ise riskten uzaklaşacaklarını ve varlıklarındaki büyümenin son birimden elde edilen kazancın fayda getireceği varsayımı, beklenen fayda ve beklenti teorisinde kabul görmektedir. Her iki teorinin benzer yanları olduğu gibi farklılıkları da bulunmaktadır (Yaşar, 2008, :52):

- Beklenen fayda teorisinde sağlanan faydayı varlıklarındaki son durumu referans noktası alıp ölçmektedir. Bireylerin yatırımları sonucundaki varlıklarının en son durumu, bireyin daha önceki varlıkları ile yatırım

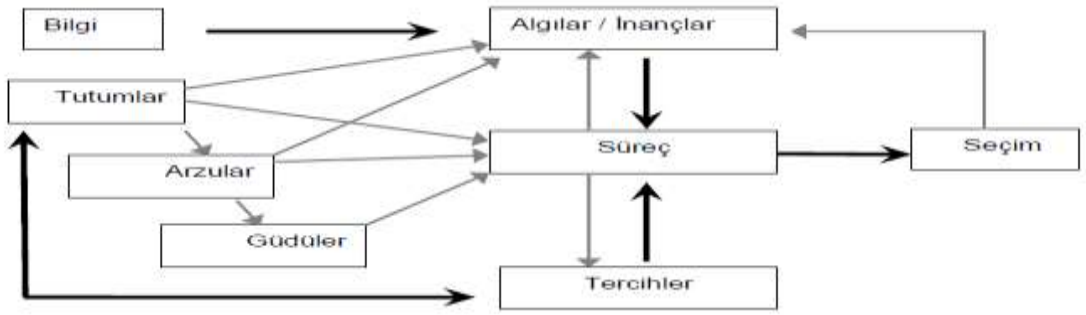
tercihlerinin getirdiği ek kazançlar değerlendirirler. Ama beklenti teorisinde bireyin seçtiği tercihin etki edeceği değişim incelemektedir.

- Beklenen fayda teorisinde yatırımcının beklediği yararı hesaplama işleminde gerçekleşebilecek olasılıklar dikkate alınır. Beklenen yarar; her tercihin beklenen sonuçlarının olasılıklarının ağırlıklandırılması ve toplanmasıyla hesaplanır. Beklenti teorisinde ise değer fonksiyonunda karar ağırlıklarından faydalanılmaktadır. Karar ağırlıklarının olasılığı beklenen fayda teorisindeki hesaplanan olasılıklardan daha düşük seviyededir.
- Beklenen fayda teorisinde, riskten kaçınan, riske duyarsız, risk alabilen olmak üzere üç tip yatırımcıdan bahsedilmektedir. Bu özelliklerin tümü hiçbir yatırımcıda bulunamaz. Fakat beklenti teorisinde bireyler varlık düzeylerinden bağımsız kazanım elde ettiklerinde riskten uzaklaşan, kayıp ile karşı karşıya kaldıklarında bireyin riske yakınlaşan eğilimler gösterdikleri görülmektedir.

Kahneman ve Tversky'in yapmış olduğu birçok çalışmada bireylerin belirsizlik altında karar verirken rasyonel davranamamalarının en önemli sebeplerinden biri olarak bireylerin, ekonomik ve istatistiksel kararlarında durumu analiz etmekte yaşadığı zorluklar olduğu belirtilmiştir. Bu zorluklar arasında, büyük sayılar kanunu ile küçük sayılar kanunu bulunmaktadır. Büyük sayılar kanuna göre, bir örneklemin popülasyonu temsil edebilmesi için yeterince büyük olması gerekmektedir. Büyük örneklemlerde örneklemin sayı büyüklüğü arttıkça, yapılan analizin doğruluk payı artmaktadır.. Küçük sayılar kanununa göre insanlar; küçük bir grupta oluşabilecek tüm ihtimalleri tüm popülasyonun tümünde oluşabilecek ihtimallere benzetme derecesini nasıl abartıldığını açıklamakta kullanılmıştır. Bu da insanların rasyonel kararlar alamamasına sebep olmaktadır. Dolayısıyla insanlar büyük sayılar kanunu da ihlal etmiş olmaktadırlar. Küçük sayılar kanununda ise büyük sayılar kanunun aksine, bireyler küçük bir örnek dağılımında, aldığı örnekleminin % 80 ortalama gerçekleşeceğini düşünerek analizlerini bu şekilde gerçekleştirirler. Dolayısıyla bireylerin bir durum karşısında yeterli büyüklükteki örneklem bulunduğunda genelleme geçerli olmaktadır. Bu durumla karşılaşan bireylerin, karmaşık bir süreci tercih etmektense, bazı kısa yollara başvurarak, yanlı sonuçlar çıkarmalarına ve akılcı kararlar alamamalarına sebep olmaktadır (Çekiç, 2016, :79; Yaşar, 2008, :74).

## 2.5. Davranışsal Finansta Karar Verme Süreci

Karar verme süreci, bireyin, sahip olduğu tutumların, arzuların, güdülerin, mevcut seçenekler arasından yapacağı tercih üzerindeki rolünü göstermektedir. Algılar, mevcut bilgiye ve bireyin sahip olduğu inançlara dayanarak şekillenmekte ve süreci etkilemektedir. Arzular, karar vericinin duygusal durumunu ifade etmektedir. Tutumlar, sonuçları olumlu ya da olumsuz şekilde değerlendiren sabit psikolojik eğilimler olarak tanımlanmaktadır. Tutumlar genellikle, karar verme sürecindeki görünmeyen etken rolündedir. Tercihler mevcut seçenekler arasındaki karşılaştırmalı kararlardır. Bu kararlar, belirli durumlar altında, sayısal bir ölçek ya da fayda olarak belirtilmektedir. Güdüler algılanan amaca doğru yönlendirilmiş dürtülerdir. Bireylerin karar verme süreci Şekil 2.7'de şematize edilmiştir. Şekle göre mevcut bilgiye dayanarak ortaya çıkan algılar ve inançlar tarafından yönlendirilen karar verme süreci, bireyin tutumları, güdüleri ve arzuları tarafından etkilenmektedir (Aydoğan, 2013, :25).

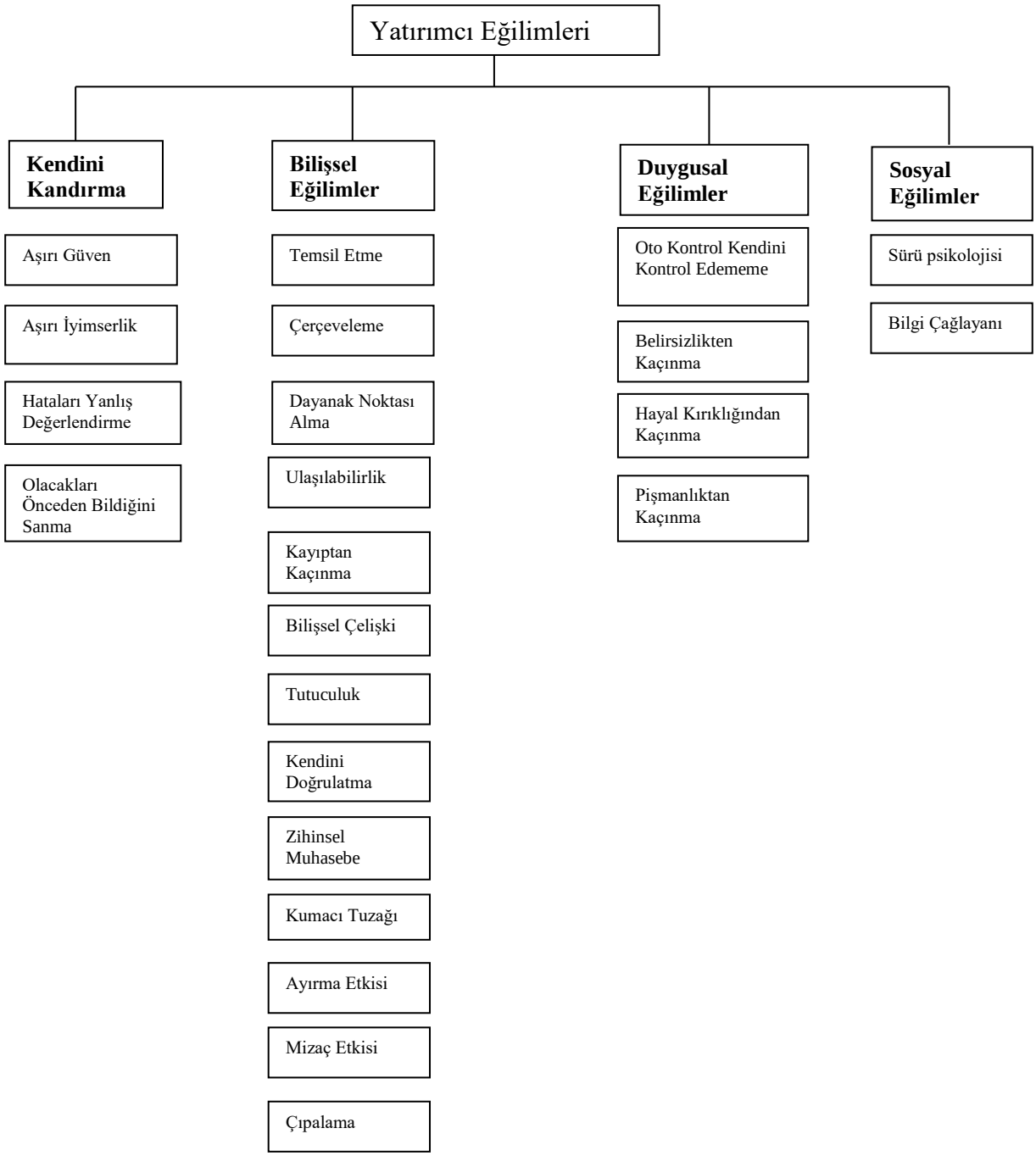



**Şekil 2.7.** Davranışsal Finansta Karar Verme Süreci
**Kaynak :** Aydoğan, E., 2013, Zıtlık yatırım stratejisinin davranışsal finans yaklaşımı ile Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Bursa, :25

Bireylerin karar verme süreci Şekil 2.7 görüldüğü gibi birçok değişkenden etkilenmektedir. Bireyin sahip olduğu bilgi, tutum ve arzular, algı ve inançla ilişkili iken süreçle doğrudan ilişkili olan değişkenler tutum, arzular ve güdüler olduğu görülmektedir. Süreç içerisinde yapılan seçimden sonra algı ve inançla ilişkili olduğu görülmektedir. Süre esnasında tercihler süreçle ve bireyin tutumları ile etkilenmektedir.

## 2.6. Finansal Yatırımcıların Davranışsal Eğilimleri

Finansal yatırım kararları alan yatırımcılar, ekonomik faktörler bir yana ekonomik olmayan ve yatırımcının kendine bağımlı ya da yatırımcıdan bağımsız birçok faktörlere maruz kalmaktadırlar.




**Şekil 2.8.** Davranışsal Eğilimlerin Sınıflandırılması
**Kaynak:** Kojabad, N, A,. 2012, Menkul kıymetler borsalarında alınan yatırımcı kararlarına davranışsal finansın etkileri tahran menkul kıymetler borsası ve tahran borsası karşılaştırması, Yüksek Lisans Tezi, *Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir, :44

Davranışsal finans, yatırımcıların maruz kaldıkları psikolojik ve sosyolojik faktörleri dikkate alarak yatırımcıların hangi yönde karar alacaklarını tahmin etmeye ve yatırımcıların tercihlerinde hangi eğilimleri gösterdikleriyle ilgili araştırmalar yapmaktadır. Şekil 2.8 de görüldüğü üzere yatırımcıların göstermiş olduğu birçok eğilim bulunmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde, finansal yatırımcıların, yatırım esnasında göstermiş olduğu eğilimleri, kendini kandırma eğilimleri, bilişsel eğilimler,

duygusal eğilimler, sosyal eğilimler olmak üzere dört ana başlıkta sınıflandırarak incelenecektir.

### 2.6.1. Kendini Kandırma Eğilimi (Self Deception )

Geleneksel iktisat görüşlerinde genel yargı bireylerin geçmişteki yaşantılarında yaptığı hataları, bu hatayı yaşayarak gerçekleştirdiği için, gelecekte aynı hatayı tekrar etmeyeceği üzerinedir. Ancak psikologlar ve ekonomistlerin yapmış oldukları araştırmalarda, geçmişten ders almanın ve hatalardan öğrenerek gelişim göstermenin her zaman mümkün olmadığını ve insanları birtakım hatalara sevk ettiğini bulgulamışlardır. Kendini kandırma eğilimi gösteren bireylerde, geçmiş yaşantıları sırasında almış olduğu yanlış kararlardan ders almanın güçleşeceğini savunmaktadırlar. Kendini kandırma eğilimleri, aşırı güven, aşırı iyimserlik, hataları yanlış değerlendirme ve sonucu bildiğini düşünme eğilimleri olarak dört ayrı başlık halinde incelenecektir (Özan, 2010, :80).

#### 2.6.1.1. Aşırı Güven Eğilimi (Overconfidence Bias)

Aşırı güven eğilimi; finansal yatırımcıların karar verme esnasında kendi bilgilerine ve sezgilerine olması gerekenden daha fazla güven duyma eğilimi olarak ifade edilmektedir. Bu eğilimi gösteren yatırımcılar kazanç durumunda kendi bilgi ve sezgilerinin sonucu olarak kazanç elde ettiklerini düşünmektedirler. Kaybın söz konusu olduğu durumlarda ise yatırımcılar kendi hatalarını görmezlikten gelme ve başarısızlığı çevresel faktörlere dayandırma eğilimindedirler (Pompain, 2006, :51).

Finansal yatırımcılar kendi çabalarıyla öğrendikleri bilgilere diğer bilgilerden daha fazla önem vermektedirler. Sermaye piyasası kurulunun ve kamu aydınlatma platformumun kamuya açıkladığı bilgilere pek itibar etmedikleri gözlemlenmektedir. Piyasalarda işlem gören şirketler hakkındaki dolaşan dedikodulara ve tüyolara daha fazla dikkat etmektedirler. Doğruluğundan emin olmadıkları bilgilerin yeterli olduğunu düşünüp yatırım yapabilmektedirler (Nofsinger, 2014, :11-13).

Manglink' in 2006 yılında aşırı güven eğilimi üzerine yaptığı Araştırma sonucunda bireyler üzerinde aşırı güven eğiliminin aşağıda belirtildiği şekillerde ortaya çıktığı görülmüştür (Nofsinger, 2014, :11-13; Pompain, 2006, :51; Böyükaslan, 2012, :91-92):

- Bireyler kendi sahip oldukları bilgilere aşırı şekilde güven göstermektirler.

- Bireyler birtakım işleri çok iyi bir şekilde yapacaklarına inanmaktadırlar. Dolaysıyla yatırım kararı esnasında risk ve belirsizlik içeren durumlarda kontrol altında olabileceğine inanmaktadırlar. Bu sebeple bireylerin aldıkları yatırım kararındaki tercihlerinin yeterli olduğuna inanmalarına sebep olmaktadır.
- Bireyler kendilerini değerlendirmede pozitif yanlı olmaktadırlar. Kendini değerlendirmede hep olumlu yanları değerlendirmektedirler.

Görüldüğü gibi, aşırı güven eğilimi, yatırımcıların karar verme esnasında görülmektedir. Karar sonrası oluşan kazanç yönlü gelişimi kendi bilgilerine dayandırmakta, kayıp oluşan durumlarda ise çevresel etkenlere bağlamaktadırlar.

#### 2.6.1.2. Aşırı İyimserlik Eğilimi (Optimism Bias)

Bireylerin gerçekleşmesi muhtemel olayları kendi lehine gerçekleşme olasılığını daima yüksekte tutma eğilimi olarak ifade edilebilir. Aşırı iyimserlik eğiliminde; insanları gerçekleşmesini istedikleri olayların olasılıklarını yüksek tahmin etme eğilimine giderken, gerçekleşmesini istemedikleri sonuçların olasılıklarını düşük tahmin etme eğilimleridir.

Davranışsal finans alanında yapılan araştırmalarda en tutarlı olan sonuçlar arasındadır. Bireylerin aldıkları yatırım kararlarında şans oyunları, maç bahisleri vb. oyunlara eğilimlerinin göstermeleri bu sebeptendir (Ateş, 2007, :74).

Aşırı iyimserlik eğilimi, finansal piyasalarda özellikle kazanç tahminleri yapan analistlerin menkul kıymet tavsiyelerinde kendini göstermektedir. Deneysel bulgular analistlerin kazanç tahminlerinin ortalamaya göre daha iyimser olduğunu ortaya koymaktadır. Bunun nedenlerine ilişkin çeşitli rasyonel olmayan davranış açıklamaları getirilmektedir (Espahbodi, 2000, :2):

- Kurumsal bir firma için iyimser bir gelir tahmini, finansal yatırımcıları şirket paylarını satın alma yönünde tetikleyecektir. Bu da aracı kurumun gelirinde artışa yol açacaktır.
- İyimserlik, tüzel kişiliklerde, karlı yatırım bankacılık sektörüyle kuvvetli bağlar sürdürme isteğinden doğmaktadır.
- Analistler takip ettikleri firmaların kurucuları ve yöneticileri ile iyi ilişkiler kurma ihtiyacı duymaktadırlar. Bu da iyimserlikten kaynaklanmaktadır.

- Tüzel kişilikleri analiz edenler yönetime erişebilmek ve yaptıkları tahminlerin doğruluğunu kuvvetlendirebilmek adına iyimserlik göstermektedirler.

Kısaca, aşırı iyimserlik eğilimi, davranışsal finans alanında, yatırımcılar üzerinde çalışmalarda en tutarlı sonuçların elde edildiği eğilimlerdir.

### 2.6.1.3. Hataları Yanlış Değerlendirme Eğilimi (Self Attribution Bias)

Finansal yatırımcıların yatırım kararları alırken, yükleme önyargısı olarak da bilinen hataları yanlış değerlendirme eğilimi gösterdikleri araştırmalarla ortaya konmuştur. Bireyler pozitif sonuçları kendi becerilerine, negatif sonuçları dışsal faktörlere bağlama eğilimi göstermektedirler. Başarılarını kişisel üstünlüklerine, başarısızlıkları ise kötü şansa ya da diğer insanların neden olduğunu varsaymaları yükleme eğilimindedirler (Özcan, 2011, :36).

Görüldüğü gibi, bireylerin yaptıkları yatırım sonrası elde edilen kayıp ve zararın bireysel dışı etmenlere bağlaması olarak ifade edilebilir. Birey ekonomik olsun olmasın verdiği tercihlerde kendine güveni esas almaktadır. Tercih sonrası meydana gelen olumsuz durum karşısında, kendine olan aşırı güven eğiliminden kaynaklanan bu olumsuz durumu kendine mal etmemekte, çevresel koşullara bağlayıp olumsuz tercihin nedenlerini araştırmak yerine hatalarını yanlış değerlendirme yoluna gitmektedir.

### 2.6.1.4. Olacakları Önceden Bildiğini Sanma Eğilimi (Hindsight Bias)

Bu eğilim kısaca “ben böyle olacağını biliyordum” cümlesiyle ifade edilebilir. Olacakları önceden bildiğini sanma eğilimi, bireyler herhangi bir olayın sonuçlarını tahmin etme sırasında karşımıza çıkmaktadır. Bireyle olayın sonucu tahmin ettiği sonuçla örtüştüğü anda olayı önceden bildiğini sanma eğilimi göstermektedir. Bireyler bu eğilimi tahmin etme ile öngörüde bulunma ile karıştırmaktadırlar. Bu nedenle bireyler finansal yatırım kararlarında kendi tahminlerine olması gerekenden çok daha fazla değer vermektedirler. (Fischoff, 1975, :304;Böyükaslan,2012, :96).

Yapılan araştırmalarda olacakları önceden bildiğini sanma eğilimini iki varsayımla açıklamaya çalışmıştır (Fischoff, 1975, :304) :

- Herhangi bir olay için hazırlanan olasılıklarının gerçekleşme oranlarının rapor edilmesi, insanlarda olayın gerçekleşme olasılık algısını güçlendirmektedir.
- Sonuçlara ulaşan bireylerin bu sonuçlar karşısında olaya ilişkin algılarının değişmelerini fark edememektedirler.

Fischoff yaptığı araştırmada deneklere yıllık ve ansiklopedilerden yararlanarak bir olaydan bahsetmiş ve tahminde bulunmalarını istemiştir. Deneklerin tahminlerini aldıktan sonra doğru cevabı vermiş ve deneklerin kendi cevaplarını tahmin etmelerini istemiştir. Araştırma sonucunda deneklerin kendi bilgilerine çok fazla güven gösterdikleri ve hatalarını unuttuklarını gözlemlemiştir (Böyükaslan, 2012, :96).

### 2.6.2. Bilgi ve İletişim Kaynaklı (Bilişsel) Eğilimler (Cognitive Bias)

Finansal yatırım kararlarında geleneksel ekonomik teorilere göre birey daha rasyoneldir. Birey faydayı gütmekte ve kendi faydasını azami derecede arttırma yönelimindedir. Oysaki bu teoriler piyasalarda oluşan sapmaları açıklamakta kısıtlı kalmıştır. XX. yüzyılın sonlarına doğru Kahneman ve Tversky piyasalardaki sapmaları açıklamaya yönelik çalışmalarında psikolojiden yararlanmışlardır. Yatırımcıların elde ettikleri bilgiler ve maruz kaldıkları iletişim kaynakları yatırımcıların karar vermesinde etkili olmuştur (Gazel, 2016, :13 ).

Edwards ve Winterfeldt'ın yapmış oldukları araştırmalarda, bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimlerin meydana gelebilmesi için bazı şartların olması gerektiğini savunmuşlardır (Ateş, 2007, :70):

- Tercih sonucu meydana gelen cevap ile doğru cevap arasında sistematik farklılıkların oluşması esnasında,
- Araştırmadaki katılımcılara sorulan sorulara verilen cevaplar esnasında katılımcıların bütünüyle sezgilerinden yararlanması esnasında, yani katılımcıların sorulara verdiği cevaplarda fiziki araçlardan yararlanması engellenerek sezgiler yardımı ile cevap verilmesi esnasında,
- Zihinsel bir soruya doğru cevabı belirlemede bazı formel ilkelerden yararlanma esnasında,

bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimler ortaya çıkmaktadır.

Görüldüğü üzere, yatırımcı yatırım kararı verirken kendi bilgisine aşırı güvenerek yatırım tercihleri yapmaktadır. Kendinde var olan bilginin aksi yönde bir bilgiye maruz kaldığında, yatırımcının o bilgiye olan tepkisi sonucunda yatırımcının göstermiş olduğu çeşitli bilişsel eğilimler bulunmaktadır. Bilişsel eğilimler, temsil etme, çerçeveleme etkisi, dayanak/referans noktası alma, ulaşılabilirlik, kayıptan kaçınma, bilişsel çelişki, tutuculuk, Kendini doğrulatma, zihinsel muhasebe, Kumarcı tuzağı ayırma etkisi, mizaç etkisi, çıpalama eğilimleri olarak bu bölümde ele alınacaktır.

### 2.6.2.1. Temsil Etme Eğilimi (Representativeness Heuristic)

Bireylerin en son ve en sıradışı unsurlara aşırı derecede ağırlık vermelerinden kaynaklanmaktadır. İstatistiksel olarak örnek içerisinden alınan örneklem, popülasyon dağılımını karakteristik olarak net belirtse de, bireylerin popülasyon içerisinde, popülasyonun görünürde hangi özelliklerin öne çıktığına, temsil ettiğine, yönelmekte olduğu eğilim türüdür.

Temsil etme eğilimi gösteren yatırımcılar küçük sayılar kanununa göre reaksiyon göstermektirler. Bu kanuna göre örnek içerisinden alınan küçük bir örneklem ile elde edilen sonuçlar örneğin geneline yayılacaktır. Bu eğilim, bireyin örneklem sonucunda en göze çarpan ve en belirgin unsurları, diğer unsurlara göre daha önemli kılması sonucunda oluşur (Küçük, 2014, :110).

Temsil etme eğilimi, finansal yatırımcıların, geçmiş dönemlerde kayıp durumunda olan yatırımlara kötümserlik, iyi kazanım gösteren yatırımlara ise iyimserlik gösterme eğilimlerine neden olmaktadır. Diğer bir deyişle; yatırımcıların en fazla kar getiren hisseleri takip etmeleri, yatırımcının takip sonucunda kazanım gerçekleştirmemeleri yatırımcıda hayal kırıklığına neden olmaktadır. Finansal yatırımcılarda geçmiş eğilimin devam edeceği umudu fiyatların temel değerlerden uzaklaşmasına yol açmaktadır (Hayta, 2014, :334).

### 2.6.2.2. İfade Etme (Çerçeveleme) Eğilimi (Framing Effect)

Beklenti teorisinde Kahneman ve Tversky insanların, olayların kendilerine sunuluş biçimlerine göre tercihlerini değiştirdiklerini savunmaktadır. Bu eğilimde bireylerin temel karar parametreleri değişmemekte, yalnız olayın sunuluş biçimlerine göre farklı reaksiyonlar göstermektedirler. İfade etme eğilimi, durumun ortaya konuluş biçiminin, yatırımcının değerleri ve tercihlerini etkilediğini savunur. İfade etme eğilimi etkisinin meydana gelmesinde en büyük etkiler arasında; bireylerin durumları değil de, değişikleri değerlendirmeleridir. Olayları yeni bir açıdan ele alan insanların kararları da bu durumdan etkilenmektedir ( Ceylan ve Korkmaz, 2006, :622; Neyse, 2011, :28).

İfade etme eğilimi, olaylara geniş bakış açısıyla bakmak yerine dar bir çerçevede bakan bireylerde daha belirgindir. Bu eğilim gösteren yatırımcılarda yatırım oranı küçüldükçe risk azalmakta, oran büyüdükçe risk artma eğilimindedir (Kahneman, 2015, :420-433; Çekiç, 2016, :86; Neyse, 2011, :28).

Kahneman ve Tversky'nin çerçeveleme etkisini araştırmak için yaptığı bir araştırmada, katılımcılara Amerika'da beklenmedik bir hastalık salgını meydana

geldiğini ve 600 kişinin hayatını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kaldıkları senaryosu sorulmuştur. Hastaları kurtarabilmek adına iki programın uygulanabilmesi tercih etmesi istenmiştir (Kahneman, 2015, :420-433; Çekiç, 2016 :86; Neyse,2011,:28).

- Eğer A programı uygulanırsa, 200 insanın hayatı kurtarılacak.
- Eğer B programı uygulanırsa, 1/3 olasılık ile 600 insanın hayatı kurtarılacak iken, 2/3 olasılık ile kimsenin hayatı kurtarılamayacak.

152 katılımcıda soruya cevap verenlerin % 28'i B senaryosunu tercih ederken, %72'si A senaryosunu seçerek riskten kaçınma eylemi göstermişlerdir. Yüksek orandan anlaşılacağı üzere, 200 insanın hayatının kurtarılması belli ki cevap verenlerin üzerinde olumlu bir etkiye neden olmuştur.

Ancak B programına baktığımızda 600 kişinin 1/3 olasılık ile kurtarılması (600*1/3=200) 200 kişiye denk gelmektedir. Yani her iki programda kurtarılacak kişi sayısı her iki senaryoda eşittir. (Kahneman, 2015, :420-433; Çekiç, 2016, :86 ; Neyse, 2011, :28)

Bu da yatırımcıların yatırım esnasında yatırım yapılacak alanın veya aracın piyasa koşullarında yatırımcıya nasıl ifade edildiğinin önemli olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

### 2.6.2.3. Dayanak/Referans Noktası Alma Eğilimi (Anchoring Heuristics)

Finansal yatırımcılar yatırım değerlendirmelerinde kendi başlangıç noktalarını ya da yatırım tercihindeki varlıklarının finansman değerini başlangıç değeri, referans noktası olarak almaktadırlar. Bir diğer deyişle yatırımcıların gelecekteki belirsizlik ölçütünü belirleme adına yatırım tercihindeki başlangıç noktasını referans alması olarak ifade edilebilir. Bireyleri tahmin yapmaları istendiğinde zihinsel hafızalarında kolayca hatırlanabilen bir bilgiyi başlangıç noktası olarak değerlendirmektedirler. Tahmin için öngördükleri değer başlangıç noktasından düşük ya da yüksektir (Dumludağ, vd, 2015, :80).

Kahneman ve Tversky 1974 yılında yaptıkları araştırmada, bireylerin tahminde bulunacakları anda kolay akla gelecek rakamları dayanak/referans noktası olarak kullanarak aşağı yukarı tahminde bulundukları sonucuna ulaşmışlardır (Ede, 2007, :38; Dumludağ, vd, 2015, :80).

İlk katılımcı grubuna; kendilerine sunulan 2 x 3 x 4 x 5 x 6 x 7 x 8 çarpma işlemini neticesini 10 saniyelik bir zaman dilimi içerisinde cevaplamaları istenmiştir. Katılımcıların tahminlerinin 512 çıkmıştır. İkinci grup katılımcılara ise rakamlar tersten

yazılarak 8 x 7 x 6 x 5 x 4 x 3 x 2 şeklinde sorulmuş ve yine sonucu tahmin etmeleri istenmiştir. İkinci grup katılımcıların tahmin ortalaması 2250 olarak çıkmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen verilere göre katılımcıların kısıtlı zaman içerisinde ilk sayıları referans /dayanak noktası alarak sonucu tahmin etme yoluna gittikleri sonucuna ulaşılmıştır (Ede, 2007, :38; Dumludağ, vd, 2015, :80).

#### 2.6.2.4. Ulaşılabilirlik Eğilimi (Availability Heuristic)

Finansal yatırımcıların kolayca ulaşılabildiği bilgilere diğer bilgilerden daha az önem verdiğinin varsayılması olarak ifade edilebilir. Bireylerde en sık rastlanabilecek eğilimler arasındadır. Mevcudiyet eğilimi olarak da isimlendirilmektedir. Bu eğilimi gösteren yatırımcılarda, yatırım ortamında gerçekleşmesi nadir ve riskli durumların yatırımcılar tarafından anımsanmasını sağlamaktır. Böylelikle yatırımcıların algıladığı risk artacaktır. Bu eğilimde, yatırımcıların geçmiş yaşantılarla elde ettiği tecrübeler yatırımcının algıladığı riskin ölçütü haline gelmektedir. Yatırımcılar yatırım esnasında oluşabilecek ihtimalleri göz önünde tutarken, yatırımcıların daha kolay hatırlayabildikleri ihtimalleri gerçekleşme olasılığını daha yüksek tutmaktadırlar. Yatırımcılar daha zor hatırlayabildikleri olayların gerçekleşme ihtimalini daha düşük tahmin etmektedirler. Yatırımcı geçmiş yaşantısında elde ettiği deneyim sonucu bir yatırım aracına önyargı ile bakıyorsa bu yatırımcının riski algılaması da doğru olmayacaktır. Böylelikle yatırımcının rasyonel davranması mümkün olamayacaktır (Böyükaslan, 2012, :108; Aslan, 2016, :44; Bolaman, 2011, :55).

Mevcut olma durumu, finansal yatırım tercihi sonrasında meydana gelen kayıp ve kazancın gerçekleşme olasılığını belirlerken yararlı bilgiler sunmaktadır. Diğer bir açıdan ise, yatırımcıların yatırım tahminlerde ciddi hatalar yapmasına sebep olmaktadır. Psikologları yaptıkları araştırmalarda, bireylerin sistematik olarak belirli türdeki bilgilere yoğunluk verirken diğer tür bilgiler üzerinde yoğunlaşmadıklarının sonucuna varmışlardır. Bireyler, istatistiki ve temel oranlara ilişkin bilgilere kıyasla, gündelik bilgilere dayalı fikirlere daha fazla güven duymaktadırlar(Bolaman, 2011, :55; Döm, 2003, : 46; Aslan, 2016, :44).

#### 2.6.2.5. Kayıptan Kaçınma Eğilimi

Beklenti teorisinde, kayıptan kaçınma eğilimi yatırıcıların, kazancı tercih etmesi yerine kayıptan kaçınmayı tercih etme eğilimi olarak ifade edilmektedir. Kayıptan

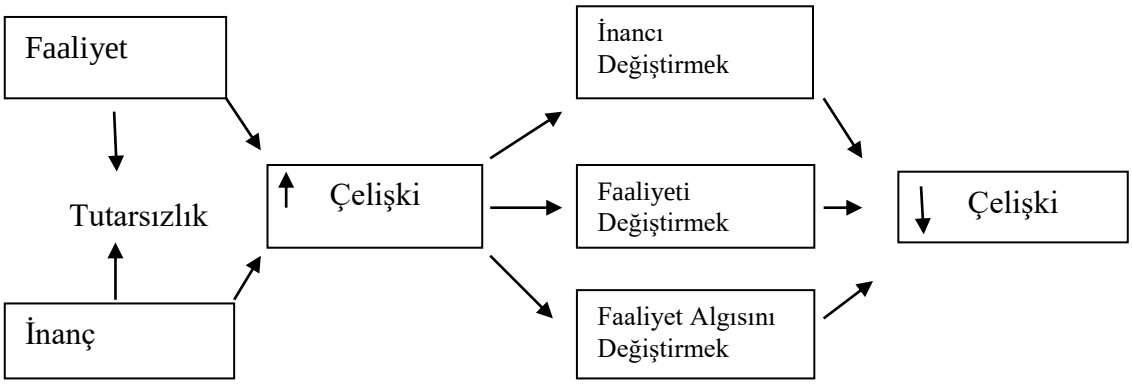
kaçınma eğilimi, önceki kazançlara ve kayıplara bağlı olmaktadır. Kaybedilen veya hiç kazanılmayan getiriler düşünüldüğünde, kayıptan kaçınma eğiliminin bedeli bir hayli ağır olabilmektedir (www.wozox.com.tr). Ampirik çalışmalar, kayıptan kaçınma derecesinin, önceki kazanımlara ve zarara bağlı olduğunu göstermektedir. Önceki kazanç durumları sonrasında ortaya çıkan kayıplar, yatırımcı için daha az sıkıntı oluşturmaktadır.

Yatırımcının yatırım tercihi sonrasında oluşan zarar ve bir sonraki yatırım sonrasında meydana gelen kayıplar daha büyük sıkıntı ve üzüntü oluşturmaktadır. Yatırımcının önceki yatırım sonucunda meydana gelen kazanımlar, yatırım sonrasında oluşan kayıplara bir anlamda destek olmaktadır. Yatırımcılar riske açık olmaktadır. Ancak, bir kayıp sonrasında ortaya çıkacak olumsuzluklara karşı insanlar daha fazla duyarlı olmakta ve daha çekinen davranmaktadırlar (Döm, 2003, :8).

**2.6.2.6. Bilişsel Çelişki**

Leon Festinger tarafından 1965'te ortaya atılmış bir psikoloji bilimi kuramıdır. Bireylerin edimlerini ve düşüncelerini geçmişteki yaşamından elde ettiği tecrübe ve değerlerine göre, bir dine dâhil olma, siyasi bir partiyi destekleme gibi değerlere sahip olmaları ve belirledikleri değerleri savunmaları durumundadırlar. Birtakım düşünce veya değerlere sahip olan insanlar zaman içerisinde bu düşünce ve değerlere zıt bilgilerle karşılaşmaktadırlar. Karşılaştıkları durumlar, kendi sahip oldukları fikirlere veya değerlerle çelişirse, bilişsel çelişki durumu ortaya çıkmaktadır. Bu durumda kişiler, kendi değerlerini terk etmemek adına sonradan ortaya çıkan zıt durumu kabul etmeme ve görmezden gelme eylemini gösterebilirler (www.tr.wikipedia.org).

Bilişsel çelişki yâda bilişsel çatışma, insanların kendilerinde mevcut var olan bilginin yeni bir bilgi ile çakışması durumu olarak tanımlanabilir. Şekil 2,9' da bilişsel çelişki; insanların inançları, tutumları ile uyuşmayan bir bilgiye maruz kalındığında bu tür olgulardan kaçınmaları ve mevcut bilgiye dayanan durumu koruma davranışını göstermektedirler. Yatırımcılar bu eğilimden bağımsız değillerdir. Yatırım esnasında kendilerinde mevcut olan bilgi ve değerlerle yatırım yapmakta bu bilgilere ters düşen değer ve bilgilere yatırım tercihinde bulunmamaktadırlar (Gazel, 2016, :34)




**Şekil 2.9.** Bilişsel Çelişki Teorisi
**Kaynak:** Gazel, 2016, Davranışsal finans psikolojik eşik ve önyargılar, DETAY Yayıncılık, No;2, Ankara, :34

Görüldüğü üzere faaliyet ile inanç arasında meydana gelen çelişki, inanç ya da faaliyet değişkenlerinden birinin değiştirmesiyle giderilebilir.

### 2.6.2.7. Tutuculuk Eğilimi (Conservatism Bias )

Tutuculuk belirli kalıplara sığdırılmış görüş ve düşünceleri inatla savunma olarak ifade edilebilir. Bu eğilimi gösteren yatırımcılar eski bilgilerine çok fazla güvenmekte ve kararlarında revize reaksiyonu göstermemektedirler. Dolayısıyla kendilerinde hali hazırda bulunan bilgileri normal karşılamakta yeni bilgilere dikkat göstermeyip göz ardı etmektedirler (Aslan, 2016, :39).

İnsanlar tutuculuk eğiliminde yeni bilgilere kapalı değillerdir. Bireyler kendi bilgi dağarcıklarında hazır olan bilgiyi normal kabul etmektedirler. Bu bilgiler üzerine gelen yeni bilginin kendileri tarafından normal kabul edilmesinden sonra bu bilgi karar verme sürecinde dikkate alınmaktadır (Taner ve Akkaya, 2016, :225).

Kısaca, davranışsal finans açısından finansal yatırım kararı esnasında kendilerindeki mevcut bilgilerle karar vermektedirler. Finansal yatırımcılar, yeni bilgiler ışığında kendi yatırım kararlarını değiştirme ve düzeltme işleminde ağır kalabilmektedirler.

### 2.6.2.8. Kendini Doğrulatma Eğilimi (Confirmation Bias)(bilişsel eğilimler)

Kendini doğrulama eğilimi, insanların kendi kurdukları hipotezleri ve sahip oldukları inançları destekleyen bulguları arama eğilimi olarak ifade edilebilir. Finansal yatırım kararı esnasında insanlar kendi tercihlerini destekler nitelikte bulgular elde etme arayışındalardır. Bu arayışlar esnasında yatırım kararına karşı çıkan bulguları göz ardı etmekte olup, kendi yatırım stratejisini destekleyen kanıtlar yatırımcının daha fazla ilgi

gösterdiği alan haline gelmektedir. Bu eğilim de insanların kendi inanç ve kararları etrafında yoğunlaşmaları algıda seçici olmalarına neden olmaktadır. Böylece insanların etraflarında olup bitenler karşısında sadece kendini destekler argümanlara yönelmelerine neden olmaktadır (Böyükaslan, 2012, :98; Bülbül, 2008, :34).

Görüldüğü gibi, finansal yatırım esnasında sahip oldukları bilgilerle paralellik gösteren bilgilere detaylı bir şekilde ele alırken, çelişen bilgileri dikkate almamaktadırlar. Bu sebeple gerekli olduğu zamanlarda yatırımı revize etmenin gereğini anlayamamaktadırlar. Bu şekilde kendi doğrularını koruma altına almış olmaktadırlar.

### 2.6.2.9. Zihinsel Muhasebe (Mental Accounting)

Thaler 1999'da ya zihinsel muhasebeyi, İnsanların finans karakterli eylemleri değerlendirmeleri ve düzenlemeleri esnasında yararlandıkları bilişsel operasyonlar olarak tanımlamıştır. Zihinsel muhasebeyi 3 adımda sınıflandırmıştır (Thaler, 1999, :184-185).

- Finansal eylemler sonucunun algılanması sürecinde, kararların alınış şeklinin fayda-maliyet açısından değerlendirilmesi,
- Finansal tercihler yoluyla elde edilen varlıkların, var olan muhasebe sınıflandırma fonksiyonun işlevi gereği kayıp ve kazançların farklı kalemlerde değerlendirilmesi,
- İnsanların bilişsel hesaplarının değerlendirme sıklığını kapsaması,

Bireylerin davranışlarını belirleyen unsurlar arasında mevcut hali hazırda olan bilgilerle birlikte bu bilgilerin nasıl sınıflandırıldığı da bireylerin davranışlarını etkilemektedir. Aynı olaya iki bireyin verdiği tepkiler farklı olabilmektedir. İnsanlarda zihinsel muhasebe eğiliminin tamamen anlaşılması, insanların kararlarına etki eden psikolojik faktörlerinin ne derece etkilendiğini açığa çıkarmak bakımından önemlidir (Thaler, 1999, :184-185).

### 2.6.2.10. Kumarbaz Eğilimi (Gambler Fallacy)

İnsanların rastlantı veya şans ile bağdaştırdığı bir olayı tahmin edilebileceği yanılgısından kaynaklanan bir yönelimdir. Bu eğilim hayatın her yerinde birbirinden bağımsız eylemlerin gerçekleşme olasılığı konusunda insanlarda sıkça rastlanılmaktadır. Yatırımcıların piyasa içerisinde mevcut olan yatırımlarının iyi veya kötü olarak değerlendirmesidir (Korkmaz ve Ceylan, 2006, :617).

Kumarbaz eğilimde yatırımcıların aşırı inançları göz önünde tutulabilir. Yapılan deneye dayalı çalışmalarda regresyonda aritmetik ortalama pek çok bireysel sistem içerisinde bulunmakta ve uç eğilim ortalamaya yakınlaşmaktadır. Ortalama bazen yanlış olarak algılanmakta ve bunun sonucunda, örneğin yukarı eğilimin, ortalamalar yasası gereğince bir aşağı eğilim tarafından izlenmesi yanlılığının olduğu varsayılmaktadır (Tufan, 2008, :55).

Görüldüğü üzere kumarbaz eğilimi, yatırımcıların finansal varlıkları değerlendirme sırasında piyasadaki popüler tercih sonrası, yatırımcının beklentisinin tam tersi olduğu durumlar olarak ifade eder. Bu tip yanılsama, piyasada yaygın eğilimin tam tersi oluşan durumlarda bireylerin piyasa koşulları için uygun olmayan tahminlere yer vermeleriyle oluşmaktadır.

### 2.6.2.11. Ayırma Etkisi

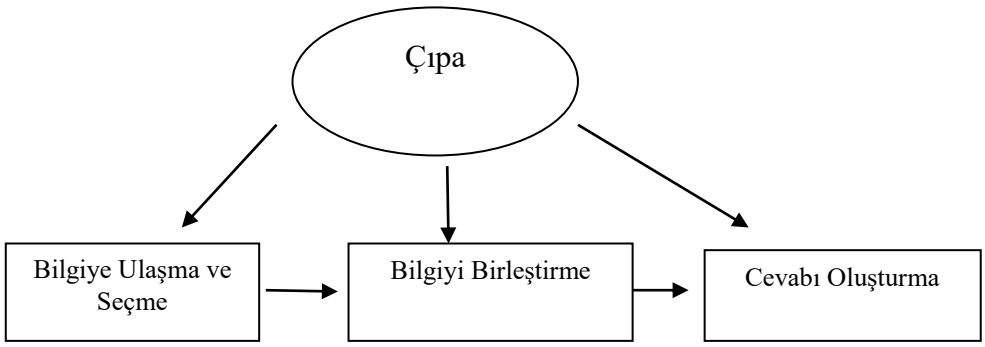
Bireylerin iki aşamalı oyunların ilk aşamasını ihmal etmeleri sonucu oluşan eğilimdir. Bireylerin problemin yalnızca ikinci kısmıyla ilgilenmeleri, sadece ikinci aşamadan ibaretmiş düşünmeleri ayırma etkisi olarak isimlendirilmektedir. Yatırımcıların finansal yatırım esnasında alternatifleri değerlendirirken, yatırım araçlarının ortak paydalarını ihmal etmesi sonucu oluşan eğilimdir. Finansal yatırımcıların yatırım araçlarında tercihte bulunurken alternatiflerin ortak yönlerini göz ardı etmeleri sadece farklılıklarına odaklanması sürecidir. (Kojabad,2012, :53)

### 2.6.2.12. Mizaç Etkisi

Hersh Shefrin ve Meir Statman, bireylerin pişmanlık duyacakları tercihlerden kaçınma davranışını mizaç etkisi (disposition effect) olarak isimlendirmişlerdir. Yatırımcıların, yatırım yapacakları yatırım araçlarını zararına satmayı tercih etmediklerinden dolayı, yatırım araçlarını uzun süre elden çıkarmadıklarını, satmadıklarını tespit etmişlerdir (Ede, 2007, :34; Kojabad, 2012, :53). Diğer bir yandan yatırımcılar kar elde ettikleri yatırım araçlarını verginin etkisiyle satmak eğiliminde olmadıkları görülmüştür. Vergi oranlarının etkisiyle, kar durumundaki yatırım aracını elde tutup, zarar eden yatırım aracını elden çıkarıp vergiden düşme eğilimindedirler. Karlarını maksimize etmek isteyen yatırımcıların fiyatı düşen yatırım araçlarını satarak vergi avantajından faydalanacaklardır (Kojabad, 2012, :54).

### 2.6.2.13. Çıpalama Eğilimi (Anchoring)

İnsanların tahminde bulundukları anda referans olarak aldıkları ve kullandıkları değerlerin tahmini etkilemesine çıpalama denmektedir. Çıpalama bir başlangıç noktasının veri olarak kabul edilmesinin yanında öngörünün eksik olarak hesaplanmasından ortaya çıkmaktadır. Çıpalama da ilk olarak, hafıza ve çevre araştırmaları ile hedefle alakalı bilgilere ulaşılır. Çıpanın varlığı ulaşılan bilgiyi etkileyebilme imkânına sahiptir. Karar oluşturmak için bilgi ile çıpa birleştirilir (Kahneman, 2015, :139-150; Kıyılar ve Akkaya, 2016, :270).




**Şekil 2.10.** Çıpalama Mekanizmasının Aşamaları
**Kaynak:** Kıyılar, M, Akkaya, M., 2016, Davranışsal finans, LİTERATÜR yayıncılık, İstanbul. :270

Öğrencilerden oluşan katılımcılara yapılan bir deneyde, katılımcılar grubunda bulunan insanlardan kendi telefon rakamlarının son üç hanesine 100 rakamı ekleyerek bir kâğıda yazmaları istenmiştir. Deney grubundaki katılımcılara daha sonra kâğıda yazdıkları rakamdan (kaç yıl önce veya sonra olacak şekilde) Atilla'nın Avrupa'ya hangi yıllarda akında bulunduğu konusunda tahmin yürütmeleri istenmiştir. Hiçbir bağ bulunmadığı halde katılımcıların telefon numaralarından elde ettikleri sayılardan yola çıkarak katılımcılar tahminlerde bulunmuşlardır. Araştırma sonucunda insanların rasyonel davranamayacaklarını ve kararlarını alırken maruz kaldıkları etmenlerden etkilendiklerini söylemek mümkündür (Çekiç, 2016, :82).

Bireylerden bilinmeyen bir olgu karşısında tahmin yapmalarının istenmesi halinde olgudan bağımsız bir değişkeni referans aldıkları durumlar olarak tanımlanabilir. Günlük hayatta insanların karşılarına çokça çıkan bir durumdur. Örneğin; fiyatını hiç bilmediği bir ürünün fiyatı yüksek söylendiğinde bireyde o ürünün değerli olma hissinin doğması çıpalama olarak örnek verilebilir. Gerçekte, o ürünün gerçek değeri düşük olsa da bu etki devamlılık gösterir.

### 2.6.3. Duygusal Eğilimler (Emotional Bias)

Duygu, insanlardan başka hiçbir canlıda bulunmayan bir özelliktir. İnsanoğlu yaşamı süresince çeşitli etkilere maruz kalmaktadır. Bu etkiler sonucunda kendi yaratılış özelliğini kullanarak bu etkilere verdiği tepkiler duygu olarak tanımlanmaktadır. Duygusal eğilimler ise, bireylerin karar vermede maruz kaldıkları çevresel ve duyusal uyarıcıların bilişsel bir süreçte işlenerek bireylerin tercihlerinde rol oynayan sezgisel ve fiziksel dışa vurum olarak ifade edilebilir.

Duygusal eğilimlerin sebep olabileceği yönelimler, herhangi bir olay esnasında bireyin olayı değişik şekillerde algılamasına yol açmaktadır. Olay birey için olumludur ama birey içinde bulunduğu duygusal halin etkisiyle olayı olumsuz algılayabilir veya tam terside olabilir. Yatırım kararı almada duygusal eğilimler bireylerde; oto kontrol, belirsizlikten kaçınma, hayal kırıklığı ve pişmanlıktan kaçınma olarak ortaya çıkabilmektedir.

#### 2.6.3.1. Oto Kontrol (Kendini Kontrol Edememe) Eğilimi (Self Control)

İnsanların kendilerini kontrol edememeleri, yeterince disiplinli olmadıkları ve duyguları ile hareket ettikleri anlamına gelmektedir. Kendini kontrol edememe insanların hatalar yapmasına neden olmaktadır. Kendini kontrol edemeyen yatırımcılar uzun dönemli amaçları ile çelişen davranış şekilleri sergileyebilmektedir (Kojabad, 2012, s,55 ).

İnsanlar kazanmak için yatırım yaparlar. Kazandıkça daha çok yatırım yapıp daha da kazanmak isterler. Bu duygularla hareket eden yatırımcı kendini kontrol edebileceği bir sistem geliştirme ihtiyacı duymaktadır. Finansal varlıklarını bilişsel olarak sermaye ve harcama olarak sınıflandırarak aşırı harcamaya olan arzularını ancak bu şekilde kontrol etmektedirler (Böyükaslan, 2012, :113; Yaşar, 2008, :81).

Finansal yatırımcıların kısa, orta ve uzun vadeli hedefleri bulunmaktadır. Uzun vadedeki hedefe ulaşabilmek için yatırımcının iç disiplinin yüksek olması gerekmektedir. Yatırımcı kısa vadede aşırı kazanımlara ve kararlarda stratejik sapmalara yönelirse uzun vadede başarısızlıkla karşılaşması muhtemeldir. Dolayısıyla finansal yatırım tercihlerinde oto kontrol geliştirme önem arz etmektedir ( Yaşar, 2008, :84).

#### 2.6.3.2. Belirsizlikten Kaçınma Eğilimi (Ambiguity Aversion)

Modern portföy teorisinin temeli, yatırımcının risk algısını en aza indirgemesi adına portföy çeşitlendirmesine gitmesidir. Araştırmalar sonucunda yatırımcıların

tanıdık ve bilindik firmalara yönelerek portföy çeşitlendirilmesinde sınırlı kaldıkları görülmektedir. Bu da aşina olana yatırım yapma, bilineni tercih etme yoluyla, yatırımcının kendini daha güvende hissetmesine ve yatırımının risk seviyesini en aza indirgediği düşüncesinde olduğunu göstermektedir. Öyle ki firma çalışanları kendi firma hisselerine yatırım yapmaya kadar gidebilmektedir. Sadece bireysel değil profesyonel yatırımcılarda da bu eğilimler gözlenmektedir (Döm, 2003, :117).

Görüldüğü üzere, yatırımcılar doğal olarak risk ve belirsizlikten uzak durmaktadırlar. Yatırımcıların belirsizlikten uzak durmasının başlıca sebebi, yatırımcının kazanma iç duygusunun, belirsizlik durumunun kayıp ve başarısızlık getireceğidir. Finansal karar sürecindeki yatırımcı, belirli olana yönelmekte ve bileneni tercih etmektedir. Yatırımcı belirsizlik ve risk ilişkisini doğru orantılı görmektedir. Yani belirsizlik arttıkça riskin arttığı, belirsizliğin azaldığı durumlarda ise riskin azaldığını görmesidir.

#### 2.6.3.3. Hayal Kırıklığından Kaçınma Eğilimi

Bireyler aldıkları kararların sonuçlarıyla karar sonrasında oluşan sonuca göre bazı duygular yaşamaktadırlar. Yatırım kararı sonrasında oluşan sonuç istedikleri şekilde ise pozitif, beklenti ve isteklerinin karşılama noktasından uzak ise olumsuz duygular içine girmektedirler. Belirsizlik altında rasyonel seçimlere dair araştırmalar yapan Loomes ve Sugden, hayal kırıklığını; bir kararın getirisinin beklenenle uyuşmadığı durumda verilen tepki olarak tanımlamıştır (Loomes ve Sugden, 1982, :805-824; Böyükaslan, 2012, :119).

Kısaca bireylerin yatırım esnasında aldıkları kararlardan meydana gelen olumsuz sonuçlara karşı yatırımcıların sergiledikleri eğilim hayal kırıklığı eğilimi olarak karşımıza çıkmaktadır.

#### 2.6.3.4. Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi (Regret Aversion)

Pişmanlıktan kaçınma eğilimi, yatırımcıların geçmiş dönemlerde tercih ettikleri seçenekler veya aldığı kararlardan dolayı yaşamış oldukları üzüntüden dolayı yatırıma ara vermeleri veya yatırımdan uzaklaşmaları şeklinde ifade edilebilir. Yatırımcıların bu hislerinin ortaya çıkmasının en büyük sebepleri arasında yer alan husus, yatırım tercihleri sonrasında alternatif maliyetlerin oluşan sonuçtan daha çekici olmasıdır. Bu da "kaçan balık büyük" sonucunu ortaya çıkarmakta ve yatırımcının bu eğilimi göstermesine neden olmaktadır. Yatırımcının bu eğilimi göstermesinde iki tür hata

vardır. İhmal ve gözden kaçırma hataları yatırım kararlarında bireyin kendinden kaynaklanan ve pişmanlıktan kaçınma eğilimine sebep olan bireysel hatalardır (Aldemir, 2015, :48).

Kısacası, bireyler geçmişteki ekonomik kararlarında elde ettikleri sonuçları beklentileriyle karşılaştırmaktadırlar. Yatırım sonucunda elde edilen kayıp veya beklenenden az bir kazanım gelecekteki kararlarını etkilemekte bir daha aynı hatayı gerçekleştirmeme adına pişman olduğu yatırımdan kaçınma eğilimi göstermektedirler.

### 2.6.4. Sosyal Eğilimler (Social Aversion)

Bireyler sosyal canlılardır. Dolaysıyla çevreleriyle pozitif yâda negatif olarak sürekli iletişim halindelerdir. Bireylerin içinde bulundukları toplumun değer yargılar, kuralları, gelenek ve kaideleri bireyin yaşantısını etkilemektedir. Bireyl veya kurum olsun yatırımcılar çevrelerine kayıtsız değillerdir. Sosyal hayatın yatırımcının yatırım tercihi yönünde etkisi bulunmaktadır. Sosyal eğilimler karşılıklı etkiletişimin sonucunda ortaya çıkmaktadır (Böyükaslan, 2012, :119).

Bireylerin oluşturmakta olduğu küçük gruplar birleşerek toplumu meydana getirmektedir. Grupların içinde bulunan bireylerin, gruptan uzak bırakılma, dışlanma kaygısı veya çoğunluğun vereceği kararların, bireylerin tek tek vereceği kararlara göre daha makul olacağı inancı, bireylerin kendilerini yakın hissettiği gruplarla beraber hareket etmeye itmektedir. Böyle bir hareket şekli, eğer grup kalabalık bireylerden oluşuyorsa finansal piyasaları etkileyebilmektedir. Bireyleri etkileyen sosyal eğilimler sürü psikolojisi ve bilgi çağlayanı olarak bu bölümde incelenektir.

#### 2.6.4.1. Sürü Psikolojisi (Herd Behavior)

Sürü psikolojisi, yatırımcıların ekonomik kararlarında, birbirlerini takip etmeleri, popüler olanı seçme eğilimleri, yatırım kararlarında çoğunluğa uyma, yatırım kararlarını çoğunluk lehine çevirme eğilimi olarak tanımlanabilir. Her yatırım kararını değiştirme eğilimi sürü psikolojine bağlı değildir. Bir yatırım kararında sürü psikolojisi eğiliminden bahsedilebilmesi için, yatırımcının diğer yatırımcılar yönünde yatırım kararını değiştirmesi ön koşuldur (Özcan, 2011, :54). Yatırımcıların kararları doğrultusunda birbirlerini takip etmeleri, en çok satın alınanı tercih etme, en çok beğenilen markaları tercih etme vb. yönelmeler sürü psikolojine örnek verilebilir.

Piyasalarda sadece profesyonel ve büyük yatırımcılar yoktur, küçük ölçekli ve piyasa bilgisinden uzak acemi yatırımcılarda bulunmaktadır. Bu tür yatırımcılar için

piyasa bilgisine ulaşma maliyetleri zor ve yüksek olduğundan, piyasa koşullarında neler yapılıyorsa o yatırımı tercih etme eğilimi vardır. Literatürde, temayüle uyma yönelimi ile ilgili iki hipotez mevcuttur. Bunları bilgi asimetrisi ve gözlemci/dürtü hipotezleridir. Bilgi asimetrisi hipotezi, bilgi noksanlığı mevcut olan yatırımcıların daha profesyonel ve yeterli bilgileri olduğuna kanaat getirdikleri yatırımcıları izlemeleri ve onlarla aynı işlemleri gerçekleştirmeleridir. Dolayısıyla kurumsal yatırımcıların kazanımları diğer temayüle uyan yatırımcılardan fazla olacaktır. Temayüle uyan yatırımcıların, örneklediği ve izlediği yatırımcıları fiziksel olarak takip edebilme imkânlarından dolayı alım-satım yapılan borsalarda daha çok görülmektedir. Gözlemci/Dürtü Hipotezi"ne göre ise, temayüle uyan yatırımcılar kurumsal yatırımcılardır. Kendi özel bilgisini reddederek sürüyü izleyen bireyler ya da kurumlar, grubun izlediği entelektüel seviyede karar verirler, böylece grubun toplam bilgi düzeyinden çok daha aşağıda kalırlar. Finansal sürü davranışı gösterenlerin de kendi özel bilgilerini reddettikleri ve grubun karar almada temel aldığı bilgi düzeyinin düştüğü bir gerçektir (Tufan, 2008, :68). Sürü psikolojisi rasyonel ve irrasyonel olmak üzere ikiye ayrılır (Özcan, 2011, :56).

- Rasyonel Sürü Psikolojisi: Esas olarak temsil sorunundan kaynaklanmaktadır. Yöneticilerin kendi çıkarlarını ve konumlarını koruyabilmek adına diğer yöneticilerin yaptığının yapması durumudur.
- İrrasyonel Sürü Psikolojisi: Büyük oranda yatırımcının psikolojik durumundan doğmaktadır. Buna göre, yatırımcılar kendi inanç ve bilgilerini terk ederek diğer yatırımcıların davranışlarını tercih etmektedirler.

Dolayısıyla bu yatırımcı davranış tipi, yatırımcıları piyasaya ilişkin bilgi edinmek yerine birbirlerini taklit etmeye zorlaması sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

### 2.6.4.2. Bilgi Çağlayanı (Information Cascade)

Ekonomik piyasadaki yatırımcıların yapacakları yatırım kararında kendi bilgilerini ihmal edip piyasadaki yatırımcıların bilgilerine güvenerek yatırım yapmaları olarak tanımlanabilir. Bikhchandani, Hirshleifer ve Welch, 1992 yılında yaptıkları bir araştırma sonucunda; yatırım tercihinde bulunan yatırımcıların sadece kendi bilgilerine bağlı kalarak karar vermedikleri, diğer yatırımcılarında bilgilerinden etkilendiklerini göstermiştir. Finansal yatırım kararı esnasında daha önce aynı kararı vermiş olan yatırımcıları daha fazla ve sağlıklı bilgiye sahip olduklarını düşünerek tercihte

bulunurlar. Dolayısıyla bir bakıma kendi bilgilerini ihmal etmiş olurlar. Böylelikle diğer yatırımcıları taklit etme yoluna giderler (Ertan, 2007, :48).

Bilgi çağlayan etkisi birkaç aşamada gerçekleşmektedir. Örneğin bir hisse senedinin fiyatının herhangi bir ekonomik olayla açıklanamayacak bir şekilde artması ya da azalması durumunda, bazı yatırımcılar diğer yatırımcıların farklı bir bilgiye sahip olduklarını, bu artışların veya azalışların diğer yatırımcıların alış işlemlerinden veya satış işlemlerinde kaynaklandığı düşünmektedirler. Yatırımcıların bu düşüncelerine dayanarak alım veya satım yapmaları hisse senedi fiyatındaki artışın veya azalmanın devam etmesine neden olmaktadır. Bu yeni hareket o ana kadar çağlayan etkisine kapılmamış olan diğer yatırımcıların yükseliş veya iniş eğiliminin devamlı olacağını, bunun iyi bir nedeninin olması gerektiğini düşünmelerini ve harekete geçmelerini sağlamaktadır. Böylece fiyatlarda tekrar artma veya azalma gerçekleşir. Fiyatların artması ya da azalması süreci çağlayan etkisine yeni yatırımcıların katılmasıyla bir süre daha devam etmektedir (Özan, 2010, :99).

# III. BÖLÜM
# FİNANSAL YATIRIM KARARLARINDA DAVRANIŞSAL EĞİLİMLERİN DAVRANIŞSAL FİNANS AÇISINDAN İNCELENMESİ: ŞANLIURFA İLİ MERKEZ İLÇELERİ ÖRNEĞİ

## 3.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Sermaye yapıları, tüzel kişilikleri, risk karşısındaki tutumları, tasarrufları, gelirleri, yatırım stratejileri, aile yapıları, ticaret anlayışları, finansman algıları, birbirlerinden farklılık gösteren finansal yatırımcılar karar verme aşamalarında benzer faktörlere maruz kalmaktadırlar. Geleneksel finans yaklaşımlarında rasyonel oldukları varsayılan finansal yatırımcılar çoğu zaman karar verme aşamasında psikolojik ve sosyolojik faktörlerden etkilenmelerine engel olamamaktadırlar. Finansal yatırımcıların bilgileri dâhilinde olan ya da bilgileri dışında meydana gelen değişkenlerin oluşturduğu faktörler davranışsal finansın konusunu oluşturmaktadır. Bu çalışmada Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası (ŞUTSO) üyelerinin finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimler incelenerek, kendini kandırma eğilimleri, bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler ve sosyal eğilimler olarak gruplandırılan söz konusu davranışsal eğilimlerin geçerliliğini ve etkilerini üyeler üzerinde test edilmesi amaçlanmaktadır. Bununla birlikte Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin yaşı, cinsiyeti, eğitim durumu, gelirleri, medeni halleri, çocuk sayıları, tatil tercihleri, tatil bölgeleri gibi etkenlerin sosyo-demografik özelliklerinin belirlenmesi finansal etkinlikleri, yatırımlarını takip etme sıklıkları, sermaye büyüklükleri, çalıştırdıkları işçi sayıları, hukuki kişiliklerinin belirlenmesi, hukuki kişilikteki görevi ve bireysel olarak tercih ettikleri yatırım araçlarıyla mali profillerini ve finansman algılarını ortaya koymayı ve yatırımcıların yatırım kararlarındaki maruz kaldıkları eğilimlerin etkilerini açıklamayı hedeflemektedir.

## 3.2. Araştırmanın Kapsamı

Bu çalışma Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında etkilendiği unsurların araştırılması ve etkilerinin belirlenmesi için alan araştırması yapılmıştır. Bu alandaki çalışmaların noksanlığı ve Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların çeşitliliği ve davranışsal finansın ilgi çekici ve finansal davranışları tahmin etmeye yönelik bir alan olmasından dolayı bu araştırma yapılmaya değer bulunmuştur. Araştırma kapsamında

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimleri ve bu eğilimlerden ne derece etkilendiklerinin davranışsal finans açısından incelenerek ortaya koymayı hedeflemektedir.

### 3.3. Araştırmanın Yöntemi

ŞUTSO üyelerinin, finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimlerin derecelerini göstermek, davranışsal eğilimlerin etkilerini belirlemek, demografik özelliklerini ortaya koymak ve mali profillerini belirlemek amacıyla alan araştırması yöntemi yapılmış 407 üyeye anket uygulanmıştır.

Anket 55 sorudan oluşmaktadır. Bu sorular çoktan seçmeli ve Likert ölçekli, evet hayır şeklinde hazırlanmış ve katılımcılara uygulanmıştır. Anket demografik özellikler, mali profiller ve eğilim derecelerini belirlemek amacıyla önermeler halinde üç bölümden oluşmaktadır. Ankete katılan ŞUTSO üyelerine anketin birinci bölümünde cinsiyeti, medeni hali, çocuk sayıları, yaşı, eğitim durumları, aylık geliri gibi sorularından oluşan 11 soru sorulmuştur. Bu sorular katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yöneliktir. Ankete katılan ŞUTSO üyelerine anketin ikinci bölümünde mükellefiyet türü, görevi, faaliyet süreleri, çalışan işçi sayısı, faaliyet şekli, sermaye büyüklüğü, finans eğitimi alıp almadıkları, hangi yatırım araçlarını tercih ettikleri, yatırım izleme sıklıkları, yatırım amaçları, , 15 Temmuz sonrası yatırım kararlarındaki değişiklikler sorularak mali profilleri belirlemek amacıyla 12 soru yöneltilmiştir. Ankete katılan ŞUTSO üyelerine anketin üçüncü bölümünde davranışsal finansa konu olan finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimleri hangi ölçüde taşıdıklarını ölçümlemek ve değerlendirmek amacıyla önermeler hazırlanmış olup ağırlık derecesini belirleme için 5'li Likert ölçeği kullanarak Kesinlikle katılıyorum (1), Katılıyorum (2), Kararsızım (3), Katılmıyorum (4), Kesinlikle Katılmıyorum (5) olarak SPSS statistics 17.0 programına kodlanmıştır. Bu bölümde 32 önerme hazırlanarak katılımcılara yöneltilmiştir.

Araştırma evreni 8141 üyeden oluşan ŞUTSO üyeleridir. Örneklem büyüklüğü hesaplama işlemlerine göre % 5 hata payı ile ve % 95 güven aralığında en az 370 üyeye anket uygulaması gerekmektedir. Araştırma sonunda 415 üyeye yüzyüze görüşme metoduyla anket soruları yanıtlandırılmış, gerekli incelemeler doğrultusunda 8 anket çeşitli noksanlıkları ve hatalarından dolayı araştırma dışı bırakılmıştır.

### 3.4. Veri Toplama Aracı ve Davranışsal Eğilimler Ölçeğine İlişkin Bilgiler

Çalışmaya konu edilen verilerin elde edilmesinde anket tekniği kullanılmıştır. Anketin hazırlanmasında Yörükoğlu 2012, Ede 2007, Ateş 2007 yüksek lisans tezlerinin bu alanda gerçekleştirmiş oldukları araştırmalardan faydalanılmış, ilaveten soru ve önermeler hazırlanmış olup katılımcılara yöneltilmiştir. ŞUTSO üyelerine 01-25 Aralık 2016 tarihlerinde yüz yüze görüşme ve birebir katılım şeklinde gerçekleştirilen veri toplama çalışmasıyla 415 katılımcıya ilişkin veriler elde edilmiştir. Bu işlemler sonrasında pilot olarak 01-07 Aralık tarihleri arasında 50 katılımcının yanıtladığı anketler üzerinden güvenirlilik analizine tabi tutulduğunda Cronbach alfa güvenirlilik katsayısı 0,856 olduğu SPSS statistics 17.0 programında hesaplanmıştır. Yapılan incelemede 8 ankette çeşitli hatalar saptanmış olup değerlendirme dışı bırakılmıştır. 407 anket üzerinden veriler hazırlanmıştır. 407 anket üzerinden analize tabi tutulduğunda ise Cronbach alfa güvenirlilik kat sayısı 0,757 çıkması anketin güvenirlir olduğunu göstermektedir.

Anket uygulaması yapılması sırasında ise, ilk önce üyelerden randevu alınarak görüşme talebi iletilmiş, şirket ya da işyeri sahibinin bağlı bulunduğu mali müşavirlik bürosunda birebir tanışılarak anket sorularını yanıtlaması istenmiştir. Bu işlemler bittikten sonra anketler incelenerek noksanlık ve hata payı bulunan anketler değerlendirme dışı bırakılmıştır. SPSS programına anket soruları veri halinde girilerek veri seti hazırlanmıştır. Demografik özelliklerin dağılımları ve yığılımlarını göstermek amacıyla SPSS programında frekans analizleri yapılarak, cinsiyet, eğitim, gelir, yaş, vb. demografik özellikler ortaya konmuştur.

ŞUTSO üyelerinin mali profillerini ortaya koyma maksatlı yanıtlanan soruların frekans analizi yapılarak, dağılımları belirlenmiştir. Dağılım sonrasında sermaye büyüklükleri, hukuki kişilikleri, çalıştırdıkları işçi sayıları, finansal yatırım amaçları, faaliyet sektörleri yoğunlukları belirlenerek değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

Anketi yanıtlayan üyelerin davranışsal eğilimlerini ve bu eğilimlerin derecelerini belirlemek amacıyla önermeler hazırlanmış katılımcıların yanıtlaması istenmiştir. Önermelerin SPSS 17,0 programında Crostabs analizine tabi tutularak önermelerin ortalamaları, Mod ve Medyanı belirlenerek ŞUTSO üyelerinin davranışsal eğilimlerin hangi derecede ve hangi eğilimleri gösterdikleri ve etkisinde kaldıkları, değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

Katılımcıların gösterdikleri eğilimlerin, cinsiyet, sermaye, faaliyet sektörü, eğitim durumları gibi mali profilleri ve demografik özellikleri ile ilgili anlamlı bir

bağlılık olup olmadığının belirlenmesi amacıyla, faktör analizi, CHI-SQUARE (Ki-Kare $\chi^2$) testi, One Way Anova, Independent Samples T testleri uygulanmış, değişkenler arasında anlamlılık ve farklılık olup olmadığı hipotezler ve başlıklar halinde düzenlenmiş ve çıkan sonuçlar Karl Pearson anlamlılık derecesine göre değerlendirmeye alınmıştır.

Anketin üçüncü bölümünde davranışsal finansa konu olan finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimleri hangi ölçüde taşıdıklarını ölçümlemek ve değerlendirmek amacıyla önermeler hazırlanmış olup ağırlık derecesini belirlemek için 5'li Likert ölçeği kullanarak Kesinlikle katılıyorum (1), Katılıyorum (2), Kararsızım (3), Katılmıyorum (4), Kesinlikle Katılmıyorum (5) olarak SPSS Statistics 17.0 programına kodlanmıştır. Bu bölümde 32 önerme hazırlanarak katılımcılara yöneltilmiştir.

### 3.5. Araştırma Evreni ve Örneklemi

Şanlıurfa Ticaret ve Sanayi Odası 1894 yılında iki reis 5 aza bir baş katip bir başkatip yardımcısı sandık emiri (veznedar) tarafından kurulmuştur. Kurulma amacı, 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu'nda belirtildiği üzere Ticaret ve Sanayi odası; üyelerin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, mesleki faaliyetleri kolaylaştırmak için kurulmuştur. Ayrıca mesleğin genel menfaatlerine uygun olarak gelişmesine yardımcı olmak, oda mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere mesleki disiplin, ahlak ve dayanışmayı korumak ve bu Kanunda yazılı hizmetler ile mevzuatla odalara verilen görevleri yerine getirmek amacıyla kurulmuştur. ŞUTSO meslek komiteleri, meclis, yönetim kurulu ve disiplin kurulu organlarından oluşmaktadır. 31.01.2017 tarihi itibariyle 8.141 üyeden oluşmaktadır. Gerçek ticari işletmesi 1.976 üye, tüzel kişilik üye sayısı 6.163 ve adi ortaklık 2 üyeden oluşmaktadır.

Araştırma örneklemi ŞUTSO üyelerinden oluşan gerçek ve tüzel hukuki kişiliğe sahip finansal yatırımcılardır.

### 3.6. Araştırmanın Sınırlılıkları

Davranışsal finans literatürde yeni bir konu olarak karşımıza çıktığından bu konu ile ilgili literatür taramasında Türkçe yazılı kitapların azlığı ve araştırma noksanlığı kaynak taramasını güçleştirmiştir. Finansal yatırımcılar olsun bireysel yatırımcılar olsun davranışsal finans konusunda ve kendi faaliyet alanlarına ilişkin

konularda bilgi yetersizliğinin olması araştırmanın kısıtlarındandır. Kadın finansal yatırımcıların girişimsel ve bölgesel noksanlığından dolayı bu konudaki eğilimler yeterince incelenememiştir. Araştırma maliyet bakımından sadece Şanlıurfa iline uygulanmıştır. Araştırma sadece Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde yapılmış olmasının en önemli sınırlılığı sonuçların Türkiye'de faaliyet gösteren finansal yatırımcılara genellenemez olmasıdır.

### 3.7. Araştırmanın Geçerlilik ve Güvenirlilik Analizleri

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerindeki finansal yatırımcıların davranışsal eğilimlerin etkilerini ölçümlemek amacıyla yapılan araştırması yönteminde kullanılan anket tekniğinin % 95 geçerlilik ve % 5 hata payı ile hesaplanmıştır. Pilot uygulama olarak 50 katılımcının yanıtladığı anketler üzerinden güvenirlilik analizine tabi tutulduğunda Cronbach alfa güvenirlilik katsayısı 0,856 olduğu SPSS statistics 17.0 programında hesaplanmıştır. Yapılan incelemede 8 ankette çeşitli hatalar saptanmış olup değerlendirme dışı bırakılmıştır. 407 anket üzerinden veriler hazırlanmıştır. 407 anket üzerinden analize tabi tutulduğunda ise Cronbach alfa güvenirlilik kat sayısı 0,757 çıkması anketin güvenirliliğinin iyi olduğunu göstermektedir.

### 3.8. Faktör Analizi

Faktör analizi çok değişkenli araştırmalarda değişkenler arasındaki ilişkileri dayanarak çok sayıdaki değişkeni az sayıda değişkene indirgeyebilen analiz türüdür. Araştırmada Likert ölçekli 32 değişkene faktör analizi uygulanmıştır. Yapılan analiz sonucunda Kaiser-Meyer-Olkin ölçek değerimiz 0,80 olarak hesaplanmıştır. Değerimizin 0,60'tan yüksek çıkması araştırmamızın faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir.

**Çizelge 3.1.** Faktör Analiz Değerleri

| **KMO and Bartlett's Test** | | |
|---|---|---|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,800 |
| Bartlett's Test of Sphericity | Approx. Chi-Square | 5316,622 |
| | df | 496 |
| | Sig. | ,000 |

Araştırmaya uygulanan faktör analiz sonucu çizelge 3.1'de görülmektedir. Faktör analiz sonucu Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0,80, Chi Square değeri 5316,622, df:496 ve Sig 0,000 olması analizin güvenilir olduğunu göstermektedir.

## 3.9. Bulgular

Yatırımcıların finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimleri belirlemek amacıyla, demografik özellikleri, mali bilgileri ve yatırımcıların davranışsal eğilimleri olmak üzere üç ana grup altında 32'si likert ölçekli toplamda 55 sorudan oluşan anket hazırlanmıştır. Elde edilen bulgular demografik özellikler; cinsiyet, medeni durum, çocuk sayısı, yaş, eğitim durumu, gelir olmak üzere demografik özellikleri ve mali profiller ise, hukuki kişilik, yatırımcıların görev dağılımı, faaliyet süreleri, işçi sayıları, faaliyet şekilleri, sermaye büyüklükleri, finans eğitimi, yatırım izleme sıklıkları, finansal amaçları, 15 Temmuz sonrası yatırım değerleme, yatırım araçları tercihleri mali profillerini oluşturmaktadır. Ankete katılan finansal yatırımcıların, davranışsal eğilimlerini belirlemek amacıyla faktör analizi yapılması sonucunda eledilen faktörler sırasıyla, 1. Gelecek beklentisi faktörü, 2. kayıptan kaçınma eğilimi faktörü, 3. Çevre faktörü, 4. mevcudiyet eğilimi faktörü, 5. Yatırım faktörü, 6. Aşırı güven eğilimi faktörü, 7. bilişsel eğilimler faktörü, 8. kendini kandırma eğilimi faktörü, 9. duygusal eğilimler faktörü belirlenmiştir. Bu faktörler demografik özelliklerde cinsiyet, yaş, eğitim, gelir ve mali profillerde, katılımcıların görevleri, faaliyet şekilleri, sermayeleri, finansal amaçları, Qi square, One Way Anova, Independent-Samples -T test, analizleri uygulanarak sonuçlar başlıklar halinde incelenecektir.

### 3.9.1. Demografik özellikler

Finansal yatırımcıların yatırım tercihlerinde gösterdikleri eğilimi belirlemek amacıyla yapılan bu araştırmada ilk önce ankete katılanların demografik özelliklerini ortaya konması hedeflenmiştir. Aşağıda, medeni durum, cinsiyet, çocuk sayısı, yaş, eğitim durumu, gelir özelliklerinin frekans dağılımları verilmiştir.

#### 3.9.1.1. Cinsiyet

Ankete katılan 407 Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası (ŞUTSO) üyelerinin 373'ü erkek, 34'ü kadın üyelerden oluştuğu çizelge 3.2'de gösterilmektedir. Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin % 91,60 erkek yatırımcılardan, % 8,40'ı kadın yatırımcılardan oluşmaktadır.

**Çizelge 3.2.** Cinsiyet Dağılım Çizelgesi

| Cinsiyet | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Erkek | 373 | 91,6 | 91,6 | 91,6 |
| Kadın | 34 | 8,4 | 8,4 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Yukarıda verilen tablolara göre Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde kadın yatırımcıların oranı istenilen seviyede olmadığı izlenmiştir.

### 3.9.1.2. Medeni Durum

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin medeni hal dağılımları çizelge 3.3'de verilmiştir. Ankete katılan 407 yatırımcıdan, 65 bekâr yatırımcı %15,97'sini, 342 evli yatırımcı %84,03 'ünü oluşturmaktadır.

**Çizelge 3.3.** Medeni Hal Dağılım Çizelgesi

| Medeni Hal | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Bekar | 65 | 16,0 | 16,0 | 16,0 |
| Evli | 342 | 84,0 | 84,0 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Çizelgede görüldüğü üzere evli yatırımcılar daha yoğunluktadır.

### 3.9.1.3. Çocuk Sayısı

ŞUTSO üyelerinde oluşan katılımcıların çocuk sayılarına ilişkin yanıtlar çizelge 3.4'de gösterilmiştir.

**Çizelge 3.4.** Çocuk Sayıları Dağılım Çizelgesi

| Çocuk Sayısı | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Yok | 95 | 23,3 | 23,3 | 23,3 |
| 1,00 | 61 | 15,0 | 15,0 | 38,3 |
| 2,00 | 84 | 20,6 | 20,6 | 59,0 |
| 3,00 | 97 | 23,8 | 23,8 | 82,8 |
| 4,00 | 40 | 9,8 | 9,8 | 92,6 |
| 5+ | 30 | 7,4 | 7,4 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Katılımcıların sahip oldukları çocuk sayıları verilmektedir. Çocuğu olmayan 95 kişinin 65'i bekârdır, diğer 30 kişinin evli olduğu halde çocukları bulunmamaktadır. Bir çocuğa sahip 61 katılımcı, iki çocuğa sahip 84 katılımcı, üç çocuğa sahip 97 katılımcı, dört çocuğa sahip 40 katılımcı, beş ve üzeri çocuğa sahip katılımcı sayısı 30'dur.

Çizelge 3.4'de görüldüğü üzere çocuğu bulunmayanların tüm üyeler içindeki oranı % 23.3'dür. Bir çocuğa sahip olan üyelerin oranı 15,0 iki çocuğa sahi üyelerin oranı 20,6, üç çocuğa sahip üyelerin oranı 23,8, dört çocuğa sahip üyelerin oranı 9,8 beş ve üzeri çocuğa sahip üyelerin tüm üyeler içindeki oranı 7,4'i olarak dağılımları gösterilmektedir.

### 3.9.1.4. Yaş

Ankete katılan gerçek ve tüzel kişilerin yaş sorusuna verdiği yanıtlar aşağıda gösterilmiştir.

**Çizelge 3.5.**Yaş Dağılım Çizelgesi

| Yaş | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| 20 ve altı | 3 | ,7 | ,7 | ,7 |
| 21-30 | 108 | 26,5 | 26,5 | 27,3 |
| 31-40 | 191 | 46,9 | 46,9 | 74,2 |
| 41-50 | 70 | 17,2 | 17,2 | 91,4 |
| 51-60 | 34 | 8,4 | 8,4 | 99,8 |
| 61+ | 1 | ,2 | ,2 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Çizelge 3.5'de ŞUTSO üyelerinin ankete katılan yatırımcılarının yaşlarının frekans dağılımları gösterilmektedir. 20 yaş ve daha küçük yaşta bulunan üyelerin sayısı 3, 21-30 yaş arası üyelerin sayısı 108, 31-40 yaş arası üyelerin sayısı 191 ve en çok dağılım bu aralıkta görülmektedir. Diğer dağılımlar 41-50 yaş arasında bulunana üyelerin sayısı 70, 51-60 yaşa aralığında bulunan üyelerin sayısı 34 ve 61 ve üzeri yaş aralığında bulunan üye sayısı 1 olduğu gözlemlenmiştir. Ankete katılan katılımcıların oransal dağılımlar sütun grafik olarak verilmiştir. 20 yaş ve daha küçük yaşta bulunan üyelerin toplam üyeler içindeki oranı 0,74, 21-30 yaş arası üyelerin toplam üyeler içindeki oranı 26, 54, 31-40 yaş arası üyelerin toplam üyeler içindeki oranı 46,93, üyelerin dağılımı gözlemlendiğinde en fazla katılımcıların dağılımı bu aralıkta olduğu gözlemlenmiştir. 41-50 yaş arası üyelerin toplam üyeler içindeki oranı 17,20, 51-60 yaş arası üyelerin toplam üyeler içindeki oranı 8,35, 61 ve üstü yaşta bulunan üyelerin toplam üyeler içindeki oranı 0,25 olarak sütun grafiğinde gösterilmiştir.

### 3.9.1.5. Eğitim Durumları

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin eğitim seviyelerine ilişkin sorulan sorulara verilen yanıtlar aşağıda belirtilmiştir.

**Çizelge 3.6.** Eğitim Seviyeleri Dağılım Çizelgesi

| Eğitim Seviyesi | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Okuryazar | 9 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| İlk | 24 | 5,9 | 5,9 | 8,1 |
| Orta | 94 | 23,1 | 23,1 | 31,2 |
| Lise | 146 | 35,9 | 35,9 | 67,1 |
| Önlisans-Lisans | 132 | 32,4 | 32,4 | 99,5 |
| Lisansüstü | 2 | ,5 | ,5 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Çizelge 3.6'de ŞUTSO üyelerinin eğitim seviyeleri tablo halinde sunulmuştur. Katılımcılar içerisinde okuryazar üye sayısı 9 eğitim seviyesinin ilk kademesini bitiren üye sayısı 24, üyeler içerisinde eğitim kademesinin ikinci seviyesini bitiren üye sayısı 94 olarak gözlemlenmiştir. Ortaöğretim seviyesini bitiren üye sayısı 146 ön lisans-lisans eğitim seviyesini bitiren üye sayısı 132 ve lisansüstü eğitim seviyesine sahip 2 üye olduğu görülmektedir. Toplam katılımcılar arasından % 2,21 orana sahip okuryazar eğitim seviyesine sahiptir. Eğitim seviyesinin ilk kademesini bitiren katılımcıların oranı % 5,90, eğitim seviyesinin ikinci kademesine sahip olan katılımcılar % 23,10, katılımcıların ortaöğretim kademesine sahip üyelerin oranı % 35,87 ve toplam katılımcılar arasındaki en yoğun katılımcı grubudur. Önlisans ve lisans eğitim seviyelerine sahip katılımcıları oranı % 32,43, lisansüstü eğitim seviyesine sahip % 0,49 olarak görülmektedir.

### 3.9.1.6. Gelir

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin aylık gelir sorusuna verilen yanıtlar çizelge 3.7'de gösterilmiştir.

**Çizelge 3.7.** Gelir Grupları Dağılım Çizelgesi

| TL | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| 1-3000 | 216 | 53,1 | 53,1 | 53,1 |
| 3001-6000 | 154 | 37,8 | 37,8 | 90,9 |
| 6001-9000 | 35 | 8,6 | 8,6 | 99,5 |
| 9001-12000 | 1 | ,2 | ,2 | 99,8 |
| 12001-15000 | 1 | ,2 | ,2 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin aylık gelir dağılım tablosu yukarıda görülmektedir. Aylık geliri 3000 ₺'ye kadar olan üyelerin toplam üyeler arasındaki oranı 53,1 olarak en çok yoğunluk bu bölümdedir. Aylık geliri 6000 ₺' ye kadar olan üyelerin toplam üyeler arasındaki oranı 37,8, 9000 ₺' ye kadar olan üyelerin oranı 8,6, aylık geliri 12 000 ₺'ye kadar olan üyelerin dağılım oranı 0,2 ve aylık geliri 15 000 ₺'ye kadar olan üyelerin oranı 0,2 oranında olduğu görülmektedir. Ankette 15000 ₺ den fazla katılımcılar için seçenek sunulmuş olup bu seçeneği işaretleyen katılımcı çıkmamıştır.

### 3.9.2. Mali Profiller

Finansal yatırımcıların yatırım tercihlerinde gösterdikleri eğilimi belirlemek amacıyla yapılan bu araştırmada ilk önce ankete katılanların demografik özelliklerini ortaya konması hedeflenmiştir. Aşağıda, hukuki kişilik, görev, faaliyet süreleri, işçi sayıları, faaliyet şekilleri, sermaye, finans kursu, yatırım izleme sıklıkları, finansal amaç, 15 Temmuz sonrası ve tercih ettikleri yatırım araçları özelliklerinin frekans dağılımları verilmiştir.

#### 3.9.2.1. Katılımcıların Hukuki Kişilik Dağılımları

Ankete katılan üyelerin hukuki kişilikleri Çizelge 3.13'de gösterilmektedir. Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin 140 üye gerçek kişiliğe sahip olduğu, katılımcıların 266 üye Tüzel kişiliğe sahip olduğu ve diğer kalan üye de Adi ortaklığa sahip olduğu çizelgede gösterilmektedir.

**Çizelge 3.8.** Katılımcıların Ticaret Sanayi Odası Kaydı Kişilik Dağılım Çizelgesi

| Hukuki Kişilik | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Gerçek Kişi | 140 | 34,4 | 34,4 | 34,4 |
| Tüzel Kişilik | 266 | 65,4 | 65,4 | 99,8 |
| Adi Ortaklık | 1 | ,2 | ,2 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Çizelge 3.8'de Ankete katılan Tüzel kişilik üyeler toplam katılımcıların % 65,36'sını, Gerçek kişi statüsüne sahip üyeler toplam katılımcıların % 34,40'ını ve Adi ortaklık statüsüne sahip üye ise % 0,25'ini oluşturduğu pasta şekli halinde gösterilmektedir.

#### 3.9.2.2. Katılımcıların Bulundukları Görev Dağılımları

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin temsil ettiği kurumlarda bulundukları görevleri Çizelge 3.15'de gösterilmektedir. Katılımcıların % 37,30 kişi kendilerini kuruluşun sahibi olarak nitelendirmektedir. Katılımcıların % 14,50'si müdür, % 24,80'i ortak, %19,90'ı müdür/ortak ve % 3,40'ı finansal yönetici olarak çizelge 3.9'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.9.** Katılımcıların Görev Dağılımları Çizelgesi

| Görev | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Sahibi | 152 | 37,3 | 37,3 | 37,3 |
| Müdür | 59 | 14,5 | 14,5 | 51,8 |
| Ortak | 101 | 24,8 | 24,8 | 76,7 |
| Müdür/Ortak | 81 | 19,9 | 19,9 | 96,6 |
| Finans Yöneticisi | 14 | 3,4 | 3,4 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Çizelgede ankete katılan 407 katılımcıdan 152 üye sahibi, 59 üye müdür, 101 üye ortak, 81 üye müdür/ortak ve 14 üye finansal yönetici olarak sütun şeklinde gösterilmektedir.

### 3.9.2.3. Katılımcıların Faaliyet Süreleri Dağılımları

Ankete katılan üyelerin faaliyet süreleri çizelge 3.10' da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.10.** Katılımcıların Faaliyet Süreleri Çizelgesi

| Süre (yıl) | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| 1-5 | 139 | 34,2 | 34,2 | 34,2 |
| 6-10 | 200 | 49,1 | 49,1 | 83,3 |
| 11-15 | 58 | 14,3 | 14,3 | 97,5 |
| 16-20 | 8 | 2,0 | 2,0 | 99,5 |
| 21-25 | 2 | ,5 | ,5 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Kuruluş faaliyet süresi 1 ile 5 yıl arasında olan üyelerin toplam ankete katılan üyeler arasındaki oranı % 34,20, faaliyet süresi 6 ile10 yıl arasında olan üyelerin ankete katılan üyeler arasındaki oranı % 49,1olup en fazla katılımcı bu aralıktadır. Faaliyet süresi 11 ile 15 yıl arasında olan üyelerin ankete katılan üyeler arasındaki oranı % 14,30, faaliyet süresi 16 ile 20 yıl arasında olan üyelerin ankete katılan üyeler arasındaki oranı % 2,00 ve faaliyet süresi 21 ile 25 yıl arasında olan üyelerin ankete katılan üyeler arasındaki oranı % 0,50'dir. Ankette katılımcılara 26 yıl ve daha uzun süre faaliyet süresi sunulmasına rağmen bu seçeneği hiçbir katılımcı işaretlememiştir.Katılımcıların faaliyet süreleri sayısal olarak gösterilmiştir. 1-5 yıl arasında faaliyet gösteren kuruluş sayısı 139, 6-10 yıl arasında faaliyet gösteren kuruluşlar 200, 11-15 yıl faaliyet gösteren

58, 16-20 yıl arasında faaliyet gösteren kuruluşlar 8 ve 21-25 yıl arası faaliyet gösteren kuruluşlar 2 olduğu sütun şeklinde gösterilmiştir.

Ankete katılan kuruluşların 339 ( % 83,30)'u son 10 yıl içerisinde kurulmuş olması dikkat çekmektedir.

### 3.9.2.4. Katılımcıların Çalıştırdıkları İşçi Sayıları

Ankete katılan 407 ŞUTSO üyelerinin çalıştırdıkları işçi sayıları Çizelge 3.11 'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.11.** Katılımcıların Çalıştırdıkları İşçi Sayıları Çizelgesi

| İşçi Sayısı | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| 1-40 | 297 | 73,0 | 73,0 | 73,0 |
| 41-80 | 63 | 15,5 | 15,5 | 88,5 |
| 81-120 | 15 | 3,7 | 3,7 | 92,1 |
| 121-160 | 8 | 2,0 | 2,0 | 94,1 |
| 201+ | 24 | 5,9 | 5,9 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Katılımcıların 297'si 1-40 arasında işçi çalıştırdıklarını ankette tercih etmiştir. 1-40 işçi çalıştıran katılımcıların toplam katılımcılar arasındaki oranı % 73,00 olduğu görülmektedir. Katılımcıların 63'ü 41-80 işçi çalıştırdıklarını işaretlemişlerdir. 41-80 işçi çalıştıran katılımcıların oranı toplam katılımcılar arasındaki oranı % 15,50 olduğu görülmektedir. Katılımcıların 15'i 81-120 arasında işçi çalıştırmakta olduğu ve bu kuruluşlar ankete katılan katılımcıların % 3,70'ini oluşturduğu görülmektedir. Ankete katılan üyelerin 8'i 121-160 arasında işçi çalıştırdığını ve bu kuruluşlar ankete katılan kuruluşların % 2,00 'sini, 201 ve üstü işçi çalıştıran üyeler 24 kuruluş olup ankete katılan üyelerin %5,90'ını oluşturduğu görülmektedir. ŞUTSO üyelerinin Çalıştırdıkları işçi sayılarını 1-40 arasında yoğunluk olması dikkat çekici olarak görülmektedir.

### 3.9.2.5. Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Dağılımları

Yukarıdaki çizelge 3.12'de ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin kuruluşlarının finansal faaliyet alanları gösterilmektedir.

**Çizelge 3.12.** Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Çizelgesi

| Faaliyet Şekli | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| İmalat | 80 | 19,7 | 19,7 | 19,7 |
| Hizmet | 157 | 38,6 | 38,6 | 58,2 |
| Ticari Mal | 170 | 41,8 | 41,8 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Katılımcılardan imalat finansal faaliyet şeklini icra eden kuruluşlar 80 firma olup toplam katılımcıların % 19,7'sini oluşturmaktadır. Katılımcılarda hizmet şeklini tercih eden kuruluşlar 157 firma olup toplam katılımcıların % 38,6'sını oluşturmaktadır. Katılımcılardan ticari mal faaliyet şeklini icra eden kuruluşlar 170 firma olup toplam katılımcıların toplam katılımcıların %41,8 'ini oluşturmakta olduğu yukarıdaki çizelge ve tabloda gösterilmiştir.

### 3.9.2.6. Katılımcıların Sermaye Büyüklükleri Dağılımları

ŞUTSO üyelerinin sermaye dağılımları Çizelge 3.13'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.13.** Katılımcıların Sermaye Büyüklüğü Çizelgesi

| Sermaye ',000' | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| 0-300 | 179 | 44,0 | 44,0 | 44,0 |
| 301-600 | 129 | 31,7 | 31,7 | 75,7 |
| 601-900 | 22 | 5,4 | 5,4 | 81,1 |
| 901-1200 | 40 | 9,8 | 9,8 | 90,9 |
| 1201-1500 | 12 | 2,9 | 2,9 | 93,9 |
| 1501+ | 25 | 6,1 | 6,1 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Ankete katılan yatırımcıların sahip olduğu kuruluş ya da işyerlerinden sermayesi 300 bin ₺ ye kadar olan kuruluşların toplan ankete katılan firmalar içindeki oranı % 44, sermayesi 600 bin ₺ ye kadar olan kuruluşların ankete katılan kuruluşlar içindeki oranı % 31,7 olduğu görülmektedir. Bu iki grubun toplam katılımcıların % 75,7 sini oluşturduğu görülmektedir. Sermayesi 900 bin ₺ ye kadar olan kuruluşların ankete katılanlar içindeki oranı % 5,4, sermayesi 1.200 bin ₺ ye kadar olan firmaların ankete katılanlar içindeki oranı % 9,8 olduğu görülmektedir. 1.500 bin ₺ ye kadar sermayeye sahip olan firmaların toplam katılımcılar içindeki oranı % 2,9 ve sermayesi 1.500 bin ₺ üzerinde olan firmaların toplam katılımcılar içindeki oranı % 6,1 olduğu çizelgede gösterilmektedir. Ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin sermaye büyüklükleri sütun grafiği halinde gösterilmiştir. Sermaye miktarı 300 bin ₺ ye kadar olan firmalar 179 işletme olduğu ve en çok yığılmanın bu alanda olduğu görülmektedir. 600 bin ₺ ye kadar olan sermayeye sahip işletme sayısı 129 olduğu görülmektedir. İkinci en büyük yığılma bu gruptadır. İşletme içerisinde 900 bin ₺ sermaye sahip firma sayısı 22, 1.200 bin ₺ ye kadar sermayeye sahip işletme sayısı 40, 1.500 bin ₺ ye kadar sermayeye sahip

işletme sayısı 12 ve sermaye miktarı 1.500 bin ₺ den fazlan olan firmaların sayısı 25 olduğu sütun grafiğinde gösterilmektedir.

### 3.9.2.7. Katılımcıların Finans eğitimi Dağılımları

Çizelge 3,14'de ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin Finans eğitimi alıp almadıklarını göstermektedir.

**Çizelge 3.14.** Katılımcıların Finans Eğitimi Çizelgesi

| | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Evet | 81 | 19,9 | 19,9 | 19,9 |
| Hayır | 326 | 80,1 | 80,1 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Katılımcıların 81'i toplam katılımcılar içindeki % 19,90'ı finans kursu aldıklarını, katılımcıların 326'sı toplam katılımcıların içindeki % 80,10'u finans kursu almadıkları yukarıdaki çizelge ve pasta şeklinde gösterilmiştir.

### 3.9.2.8. Katılımcıların Yatırım İzleme Dağılımları

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin yapmış oldukları finansal yatırımların hangi aralıklarla izledikleri Çizelge 3.15'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.15.** Katılımcıların Yatırım İzleme Çizelgesi

| İzleme Sıklığı | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| İzlemiyorum | 31 | 7,6 | 7,6 | 7,6 |
| Her gün | 70 | 17,2 | 17,2 | 24,8 |
| Haftalık | 64 | 15,7 | 15,7 | 40,5 |
| Aylık | 175 | 43,0 | 43,0 | 83,5 |
| Yıllık | 67 | 16,5 | 16,5 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Ankete katılan 407 üyeden 31'i finansal yatırımlarını izlemedikleri görülmektedir. Finansal yatırımlarını her gün izleyen kontrol eden üye sayısı 70'tir. Finansal yatırımlarını haftalık aralıklarla izleyen üye sayısı 64, aylık dönemleri halinde inceleyen katılımcı 175, en yoğunlaşma bu dönemde olduğu görülmektedir. Katılımcılarında 67 üye ise yatırımlarını yıllık dönemler halinde izledikleri çizelgede görülmektedir. Ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin finansal yatırımlarının hangi dönemlerde izlediklerinin oransal dağılımlarını göstermektedir. Ankette "yatırımlarınızı hangi sıklıklarla izliyorsunuz ?" sorusuna üyelerin % 7,62'si "izlemiyorum" yanıtını, üyelerin % 17,20'si "her gün" yanıtını, üyelerin % 15,72' si "haftalık" yanıtını, üyelerin

’43,00’ü “aylık” ve % 16,46’sı finansal yatırımlarını yıllık olarak izledikleri çizelge halinde gösterilmektedir.

### 3.9.2.9. Katılımcıların Finansal Amaç Dağılımları

Ankete katılan 407 katılımcını finansal yatırımlar hangi amaçla yaptıkları sorulmuş ve katılımcıların kendilerine verilen ankette tercih ettikleri amaçlar çizelge 3.16’da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.16.** Katılımcıların Finansal Amaç Çizelgesi

| Yatırım Amacı | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Kar | 324 | 79,6 | 79,6 | 79,6 |
| Yatırım Alanını İyi Bilmek | 39 | 9,6 | 9,6 | 89,2 |
| Kişisel Dürtüler/Tatmin | 6 | 1,5 | 1,5 | 90,7 |
| İdealler/Saygınlık | 19 | 4,7 | 4,7 | 95,3 |
| İstihdam Yaratmak | 19 | 4,7 | 4,7 | 100,0 |
| Toplam | 407 | 100,0 | 100,0 | |

Ankete katılan finansal yatırımcılardan 324’ü finansal yatırımlarını kar amaçlı yaptığı ve yatırımlardan beklentisinin kar olduğu görülmektedir. Finansal yatırımlarını gerçekleştirirken finansal yatırım alanını iyi bildiği için tercih eden ve bu amaçla gerçekleştiren katılımcı sayısı 39 olduğu görülmektedir. Diğer yandan finansal varlıklarını kişisel dürtüler ve tatmin olmak amacıyla yapan 6 katılımcı bulunmaktadır. Finansal yatırımlarını idealler/saygınlık için ve istihdam yaratmak amacıyla, finansal tercihlerini bu yönde gerçekleştiren üyelerin sayısı 19 olduğu görülmektedir. Ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin finansal yatırımlarını gerçekleştirirken hangi amaçlar doğrultusunda tercih ettikleri ve beklentileri sütun grafiği halinde gösterilmiştir. Finansal yatırımlarını kar amacıyla gerçekleştiren üyelerin toplam ankete katılan üyeler içerisindeki oranı % 79,61 olup en büyük yığılma bu sütunda olduğu görülmektedir. Ankete katılan üyeler arasından finansal yatırım tercihinde bulunurken yatırım alanını, sektörünü iyi bilmek yönlü beklenti içerisinde olan üyelerin toplam ankete katılan üyeler içerisindeki oranı % 9,58, finansal varlıklarını kendi dürtüleri için gerçekleştiren üyelerin oranı % 1,47 olup en düşük yığılma bu amaçtadır. Ankete katılan üyelerin gerçekleştirdikleri finansal yatırımdan beklentileri idealler/saygınlık ve istihdam yaratmak amacıyla yatırım tercihlerini bu yönde şekillendirenlerin oranı 4,67 olduğu görülmektedir.

### 3.9.2.10. Katılımcıların 15 Temmuz Sonrası Yatırım Değerlendirme Dağılımları

Çizelge 3,17'de 15 Temmuz 2016 'da gerçekleşen olayların (kalkışma/darbe girişimi) finansal yatırım konusunda ŞUTSO üyelerinin değişiklik meydana gelip gelemediği sorulmuştur.

**Çizelge 3.17.** Katılımcıların 15 Temmuz Sonrası Yatırım Değişiklik Çizelgesi

| | **Frekans** | **Yüzde** | **Geçerli Yüzde** | **Kümülatif Yüzde** |
|---|---|---|---|---|
| Evet | 106 | 26,0 | 26,0 | 26,0 |
| Hayır | 301 | 74,0 | 74,0 | 100,0 |
| **Toplam** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Ankete katılan finansal yatırımcıların % 26,04 (106 üye)'ü "evet" tercihini kullanmış olduğu ve % 73,96 (301 üye)'sı finansal yatırım kararlarında değişiklik olmadığını "hayır" tercihini tercih ettikleri gösterilmektedir.

### 3.9.2.11. Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası Üyelerinin Finansal Yatırımlarında Tercih Ettikleri Finansal Yatırım Araçları

Ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin finansal yatırım tercihlerinde bireysel olarak tasarruflarını hangi yatırım tercihlerinde değerlendirildiği sorulmuş ve tercih etmeleri istenmiştir. Ankete katılan üyelerin bireysel olarak finansal tasarruflarını hangi yatırım araçlarında değerlendirdiği aşağıdaki çizelgelerde gösterilmiştir. Yatırımcılara birden fazla yatırım tercihinde bulunma imkânları sağlanmıştır.

Ankete katılan 407 üyenin 333'ü (%81,80) ilk tercih olarak Türk lirasını olarak yanıt vermişlerdir. Döviz seçeneğini ilk tercih olarak seçen yatırımcılar 47 (% 11,50) üye olup ilk yatırım tercihlerini döviz seçeneğinden yana kullanmışlardır. Diğer finansal yatırımcıların tercihlerine bakıldığında ilk tercihlerini hisse senedi olarak belirleyen 1 (% 0,20), yatırım fonları olarak değerlendiren 2 (% 0,50), altın tercihinde bulunan 15 (% 3,70), kendi işyerlerini tercih edenler 8 (% 2,00) gerçek kişi üyedir.

**Çizelge 3.18.** Üyelerin İlk Yatırım Tercihleri Çizelgesi

| **İlk Tercih** | **Frekans** | **Yüzde** | **Geçerli Yüzde** | **Kümülatif Yüzde** |
|---|---|---|---|---|
| Tl | 333 | 81,8 | 81,8 | 81,8 |
| Döviz | 47 | 11,5 | 11,5 | 93,4 |
| Hisse senedi | 1 | ,2 | ,2 | 93,6 |
| Yatırım fonları | 2 | ,5 | ,5 | 94,1 |
| Altın | 15 | 3,7 | 3,7 | 97,8 |
| İşyeri | 8 | 2,0 | 2,0 | 99,8 |
| Şirket | 1 | ,2 | ,2 | 100,0 |
| **GENEL TOPLAM** | **407** | **100,0** | **100,0** | |

Ortak ya da yöneticisi olduğu şirketi bireysel olarak yatırım aracı gören yatırımcı sayısı 1 (%0,20)'dir. Çizelge 3.18'de görüldüğü üzere üyelerin bireysel olarak tercih ettikleri yatırım aracını büyük yığılımı Türk lirasında olmaktadır. Üyelerin hepsi bireysel olarak finansal tercihte bulunmuş olduğu görülmektedir.

**Çizelge 3.19.** Üyelerin İkinci Yatırım Tercihleri Çizelgesi

| İkinci Tercih | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Döviz | 269 | 66,1 | 74,9 | 74,9 |
| Hisse Senedi | 8 | 2,0 | 2,2 | 77,2 |
| Yatırım Fonları | 1 | ,2 | ,3 | 77,4 |
| Altın | 30 | 7,4 | 8,4 | 85,8 |
| Yastıkaltı | 8 | 2,0 | 2,2 | 88,0 |
| İşyeri | 29 | 7,1 | 8,1 | 96,1 |
| Şirket | 14 | 3,4 | 3,9 | 100,0 |
| Ara Toplam | 359 | 88,2 | 100,0 | |
| Tercih Etmeyen | 48 | 11,8 | | |
| **GENEL TOPLAM** | **407** | **100,0** | | |

Katılımcılara bireysel yatırım aracı olarak hangi tasarruf araçlarını kullandıkları sorulmuştur. Katılımcıların ikinci tercihlerinde 269 katılımcı döviz aracını tercih ettikleri görülmektedir. Katılımcıların 8' hisse senedi, yatırım fonlarını ikinci tercih olarak kullanan yatırımcılar 1, Altın yatırım aracını ikinci tercih olarak seçen yatırımcılar 30 katılımcı olduğu görülmektedir. İkinci tercihte yastık altı portföyünü tercih eden yatırımcılar 8 olup toplam katılanların % 2,00 'sini oluşturduğu görülmektedir. Yastık altı olarak tabir edilen kıymetli para ve madeni eşyaların evde gizli bir yerde bulunması ve yatırımcının sıkıntılı anlarında can simidi olarak anında paraya çevrilebilen emtia ve paradan oluşmaktadır. Yatırımcıların bireysel yatırım araçlarının kendi işyerini 2. Tercihte değerlendirenler 29 ve kendine ait yada ortağı olduğu şirketi 2. Tercih olarak değerlendirenler 14 katılımcı olup toplam katılımcıları % 10,50 ' sini oluşturmaktadır. Yatırımcıların finansal yatırım araçlarında 2. Aracı tercih etmeyen 48 katılımcı bulunmakta olduğu görülmektedir. Genel olarak tablo gözlemlendiğinde ikinci tercih olarak döviz aracında yoğunluk görüldüğü ardından altın ve sahip oldukları işyerleri yatırımcıların 2. Tercih olarak değerlendirdiği (çizelge 3.19) görülmektedir.

**Çizelge 3.20.** Üyelerin Üçüncü Yatırım Tercihleri Çizelgesi

| Üçüncü Tercih | Frekans | Yüzde | Geçerli Yüzde | Kümülatif Yüzde |
|---|---|---|---|---|
| Hisse senedi | 55 | 13,5 | 17,7 | 17,7 |
| Altın | 182 | 44,7 | 58,7 | 76,5 |
| Sukuk | 2 | ,5 | ,6 | 77,1 |
| Faizsiz Katılım Fonları | 5 | 1,2 | 1,6 | 78,7 |
| Yastık Altı | 6 | 1,5 | 1,9 | 80,6 |
| İşyeri | 19 | 4,7 | 6,1 | 86,8 |
| Şirket | 41 | 10,1 | 13,2 | 100,0 |
| ARA TOPLAM | 310 | 76,2 | 100,0 | |
| Tercih Etmeyen | 97 | 23,8 | | |
| **GENEL TOPLAM** | **407** | **100,0** | | |

Ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinden 310 üye 3. tercihte bulunduğu görülmektedir. 97 üye finansal yatırım araçlarından 3. tercihte bulunmadığı görülmektedir. 3. Tercihte bulunan 55 üye hisse senedi yatırım aracını tercih etmiştir. Tercih eden üyelerin % 13,50 'sini oluşturmaktadır. Bu tercihte finansal yatırım aracı olarak altın aracını seçen üyeler 182 olduğu görülmektedir. Toplam üyeler içerisindeki oranı % 44,70 olup en çok bu alanda yığılma olduğu görülmektedir. 3. tercih olarak yatırım yapılan finansal yatırım araçlarından 2 üye sukuk (kira geliri ), faizsiz katılım fonlarını seçen üyeler 5, yastık altını tercih eden üyeler ise 6 olduğu görülmektedir. 3. tercih olarak kendi şirketini seçen üyeler 41, işyerini yatırım aracı olarak gören gerçek kişiler 19 üyeden oluşmaktadır. Yatırımcıların finansal yatırım kararlarında 3. tercih olarak ilk sırada altın daha sonra hisse senedi kendi şirket ve işyerleri (çizelge 3.20) tercih ettikleri görülmektedir.

Ankete katılan 407 ŞUTSO üyesinin bireysel olarak yatırım tercihleri sorulmuş ve ilk üç tercihleri yukarıdaki çizelgelerle değerlendirilmiştir. Genel olarak 3 çizelgeye bakıldığında yerli yatırımcıların finansal yatırım aracı olarak ilk sırada yerli para cinsinden mevduat daha sonra yabancı para cinsinden döviz ve altın araçlarını tercih ettikleri görülmektedir.

## 3.10. Şanlıurfa Ticaret Sanayi Odası Üyelerinin Yatırım Analizine İlişkin Bulgular

Çalışmanın bu bölümünde ŞUTSO üyelerinin davranışsal finansa konu olan irrasyonel davranışlarının hangi ölçüde sergilediklerinin ölçülmesi amacıyla ankete katılan üyelere davranışsal finansa eğilimlerine ait önermeler değerlendirilmiştir. Önermeler hazırlanırken Literatürdeki çalışmalardan faydalanılmıştır. Eğilimler birden

fazla önerme ile desteklenerek Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde Ticari mal, İmalat ve Hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin davranışsal eğilimlerin hangi ölçüde taşıdıklarını ortaya koymayı amaçlamaktadır.

ŞUTSO üyelerine sunulan önermelerin ağırlık derecesini belirleyebilmek adına Kesinlikle Katılıyorum (1), Katılıyorum (2), Kararsızım (3), Katılmıyorum (4), Kesinlikle Katılmıyorum (5) şeklinde 5'li Likert Ölçeği hazırlanmıştır. Üyelere sunulan ankette önermelerin en büyük değeri "1", en küçük değeri "5" olarak temel alınmıştır. Anket verilerinin SPSS 17,0 Statistics programına işlendikten sonra Frekans analizine tabi tutulup Ortalamaları, Mod ve Medyan ağırlıkları hesaplanıp değerlendirmek amacıyla çizelgelerde gösterilmiştir. Ortalamalar virgülden sonraki iki basamak halinde değerlendirilmiştir.0,05 esas alınıp bir üst basamağa yuvarlama yapılmıştır.

### 3.10.1. Katılımcıların Aşırı Güven Eğilimi Değerlendirilmesi

Katılımcıların aşırı güven eğiliminin ölçülmesi amacıyla X,Y,Z' den oluşan üç önerme sunulmuştur. X önermesinde "Finansal yatırım aşamasında sahip olduğum bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerine göre daha değerli olduğunu düşünürüm", Y önermesinde," Finansal yatırımlarım konusunda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır." , Z önermesi," Finansal yatırımlarımın getirileri daima piyasadaki ortalama getirilerin üzerindedir."

**Çizelge 3.21.** Aşırı Güven Eğilimi Çizelgesi

| **Aşırı Güven Eğilimi Önermeleri** | **X Önermesi** | **Y Önermesi** | **Z Önermesi** |
|---|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 | 407 |
| Ortalama | 1,6462 | 1,7838 | 2,1155 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 2,00 | 2,00 | 2,00 |

ŞUTSO üyelerinin katılımıyla 407 üyenin verdiği yanıtlar doğrultusunda SPSS 17,0 Statistics programından yararlanılarak yapılan frekans analizi sonucunda oluşan dağılım çizelge 3.21'de gösterilmektedir. Finansal yatırım aşamasında sahip olduğum bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerine göre daha değerli olduğunu düşünürüm önermesiyle hazırlanan X önermesinin ortalaması 1,65 ile "katılıyorum (2)" seçeneğine yakın olduğu sonucuna varılmaktadır. Y önermesinde, finansal yatırımlarım konusunda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır önermesinin ortalama değeri 1,78 ile "katılıyorum (2)" seçeneğine aşırı güven eğilimini taşıdıkları sonucuna

varılmaktadır. Z önermesinde katılımcılara, finansal yatırımlarımın gelecek dönemlerde kazanç yönlü olacağına dair beklentim güçlüdür, önermesi sorulmuş ve verilen yanıtların ortalaması 2,12 ile "katılıyorum (2)" seçeneğine aşırı güven eğilimini taşıdıkları görülmektedir.

### 3.10.2. Katılımcıların Aşırı İyimserlik Eğilimi Değerlendirmesi

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin aşırı iyimserlik eğiliminin ölçülmesi amacıyla dört önermeden oluşan X,Y,Z,W önermeleri sorulmuş verilen yanıtlar Frekans analiziyle Çizelge 28'de gösterilmiştir. X önermesinde "Piyasada az sayıda yatırımcının erişebileceği bilgilerin yatırımcılara finansal yatırımlarında mutlak avantaj sağlar", Y önermesinde ise, "Finansal yatırımlarımın gelecek dönemlerde kazanç yönlü olacağına dair beklentim güçlüdür" önermesi sunulmuştur." Gelecek döneme dair kaybettirebilecek finansal yatırımların kendi firmamda değil başkalarının firmalarında olacağını düşünüyorum." Z önermesini," Bir finansal yatırımın önceki dönemlerde kazandırmış olmasına rağmen şu an zarar ettirse dahi sonraki dönemde mutlaka kazandırır." W önermesini oluşturmaktadır.

**Çizelge 3.22.** Aşırı İyimserlik Eğilimi Çizelgesi

| Aşırı İyimserlik Önermeleri | X Önermesi | Y Önermesi | Z Önermesi | W Önermesi |
|---|---|---|---|---|
| Katılımcı Sayısı | 407 | 407 | 407 | 407 |
| Ortalama | 1,7961 | 2,1155 | 2,3612 | 2,1671 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 1,00 |

Ankete katılan 407 üyenin aşırı iyimserlik eğilimini ölçmek maksadıyla katılımcılara sunulan dört önermeye verilen yanıtlar SPSS 17,0 Statistics programında işlenerek elde edilen dağılımlar yukarıdaki çizelge 3.22'de gösterilmiştir. Piyasada az sayıda yatırımcının erişebileceği bilgilerin yatırımcılara finansal yatırımlarında mutlak avantaj sağlar (X) önermesinin ortalaması 1,80 olup, "katılıyorum (2)" seçeneğine yakın olduğu ve en kuvvetli ortalama bu eğilimde olduğu sonucuna varılmaktadır. Finansal yatırımlarımın gelecek dönemlerde kazanç yönlü olacağına dair beklentim güçlüdür önermesinin (Y) ortalaması 2,12 olup "katılıyorum (2)" seçeneğine yakın olduğu sonucuna varılmaktadır. Gelecek döneme dair kaybettirebilecek finansal yatırımların kendi firmamda değil başkalarının firmalarında olacağını düşünüyorum önermesinin (Z) ortalaması 2,36 olup katılıyorum (2)" seçeneğine yakın olduğu sonucuna varılmaktadır.

Bir finansal yatırımın önceki dönemlerde kazandırmış olmasına rağmen şu an zarar ettirse dahi sonraki dönemde mutlaka kazandırır önermesinin (W) ortalaması 2,17 olup katılıyorum (2)" seçeneğine yakın olduğu sonucuna varılmaktadır.

### 3.10.3. Katılımcıların Pişmanlıktan Kaçınma Eğiliminin Değerlendirilmesi

ŞUTSO üyelerinin katılımıyla davranışsal finansa konu olan pişmanlıktan kaçınma eğiliminin finansal yatırım kararları üzerinde var olup olmadığı ve katılımcıların pişmanlıktan kaçınma eğiliminin hangi derece gösterdikleri üzerine üç önerme katılımcılara yöneltilmiştir. Önermelerin ilki, bir finansal yatırım aracına ilişkin zararı söz konusu olduğunda zararını karşılayana kadar o finansal yatırım aracını elinden çıkarmayanlar (X) önermesi, önermelerin ikincisi, Bir finansal yatırıma alış maliyetini karşıladığında daha fazla elimde tutmayıp satarım (Y). Bir finansal yatırım aracına ilişkin zararı söz konusu olduğunda zararını karşılayana kadar o finansal yatırım aracını elinden çıkarmayanlar. Son önerme ise X ve Y olmak üzere iki finansal yatırımdan oluşan bir üretim siteminiz mevcut ise, acil nakit ihtiyacım halinde maliyetleri aynı olan bu 2 yatırımdan %15 kazandıran X yatırımı yerine %15 kaybettiren B yatırımını nakite çeviririm (Z). Bu önermelere ait veriler SPSS 17,0 programında işlenerek yapılan frekans analizi sonrasında elde edilen veriler Çizelge 29'da gösterilmiştir.

**Çizelge 3.23.** Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi Çizelgesi

| Pişmanlıktan Kaçınma eğilimi | X Önermesi | Y Önermesi | Z Önermesi |
|---|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 | 407 |
| Ortalama | 2,1229 | 1,7469 | 2,2457 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 2,00 | 1,00 | 2,00 |

Çizelge 3.23'de ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında gösterdikleri pişmanlıktan kaçınma eğilimin göstermek amacıyla 407 katılımcının önermeler sorulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ışığında, bir finansal yatırıma ilişkin zarar söz konusu olduğunda zararı karşılayana dek bekleyen yatırımcılar ait önerme (X) ortalaması 2,12 olup, Likert ölçeğine göre "katılıyorum (2)" seçeneğine denk geldiği ve üyelerin bu eğilimi taşıdıklarını kuvvetli ölçüde göstermektedir. Pişmanlıktan kaçınma eğilimini ölçümlemek amacıyla katılımcılara sunula bir diğer önerme, bir finansal tercih sonrası oluşan kaybı karşılayana dek o yatırımda kalma (Y) süresini belirleyenlerin

ortalaması 1,75 olup Likert ölçeğine göre "katılıyorum (2)" seçeneğine denk gelmektedir. Üyelerin bu önerme için verdikleri yanıtlar davranışsal finansa konu olan pişmanlıktan kaçınma eğilimini ŞUTSO üyelerinin kuvvetli ölçüde taşıdığını göstermektedir. Katılımcıların pişmanlıktan kaçınma eğilimini ölçümlemek amacıyla sorulan üçüncü önerme, X ve Y olmak üzere iki finansal yatırımdan oluşan bir üretim siteminiz mevcut ise, acil nakit ihtiyacım halinde maliyetleri aynı olan bu 2 yatırımdan %15 kazandıran X yatırımı yerine %15 kaybettiren B yatırımını nakde çeviririm (Z) önermesidir. Z önermesinin ortalaması 2,25 olup Likert ölçeğine göre "katılıyorum (2)" seçeneğine denk gelmektedir. Katılımcıların bu önermelere verdiği yanıtlar ışığında ölçümlenmeye çalışılan pişmanlıktan kaçınma eğiliminin katılımcılar üzerinde kuvvetli ölçüde gözlemlendiği görülmektedir. Bu önermede yatırımcıların kar getiren değil de daha çok kaybettiren yatırımı tercih ettikleri ve X önermesine ters düştüğü görülmektedir. Bu durumda davranışsal finansa konu olan irrasyonel davranışlara örnek olduğu görülmektedir.

### 3.10.4. Katılımcıların Kayıptan Kaçınma Eğilimi Değerlendirilmesi

Davranışsal finansa konu olan kayıptan kaçınma eğiliminin ŞUTSO üyelerinin bu eğilimi hangi ölçüde gösterdiklerini ölçümlemek amacıyla katılımcılara üç önerme sorulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar SPSS 17,0 programında işlenerek Frekans analiziyle dağılımları çizelge 3.24'da gösterilmiştir.

**Çizelge 3.24.** Kayıptan Kaçınma Eğilimi Çizelgesi

| Kayıptan Kaçınma Eğilimi | X Önermesi | Y Önermesi | Z Önermesi |
|---|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 | 407 |
| Ortalama | 2,2457 | 2,0713 | 1,5921 |
| Medyan | 2,0000 | 1,0000 | 1,0000 |
| Mod | 2,00 | 1,00 | 1,00 |

Katılımcılara sunulan Y ve Z önermeleri Kahneman ve Tversky'nin yansıma etkisinin ölçmek amacıyla kullandığı önermelerin benzerleri konumundadır. Katılımcılara sunulan önermelerin ilki, getirisi düşük, riski az olan yatırım araçlarını riski yüksek, getirisi yüksek yatırım araçlarına tercih eden yatırımcılardır(X). Bu öneriye cevap veren 407 katılımcının ortalaması 2,25 olup Likert ölçeğinde katılıyorum (2) seçeneğinin ağırlıklı ölçüde olduğu görülmektedir. Üyelere sunulan ikinci önermemede, %80 olasılıkla ¨4.000 kazanmak yerine %100 olasılıkla ¨3.000 kazanmayı tercih eden yatırımcıların (Y) ortalaması 2,07 olup Likert ölçeğinde katılıyorum (2)

seçeneğine denk gelmektedir. Bu önerme ağırlığı en yüksek ikinci ortalama olup katılımcıların kuvvetli ölçüde kayıptan kaçınma eğilimi gösterdikleri sonucuna varılmaktadır. ŞUTSO üyelerine sorulan son önermede X ve Y olmak üzere iki finansal yatırımdan oluşan bir üretim siteminiz mevcut ise, acil nakit ihtiyacım halinde maliyetleri aynı olan bu 2 yatırımdan %15 kazandıran X yatırımı yerine %15 kaybettiren B yatırımını nakde çeviren (Z) yatırımcıların ortalaması 1,59 olduğu görülmektedir. Bu önerme katılımcılara sunulan önermelerin ortalaması en yüksek olup katılımcılarda kuvvetli derecede kayıptan kaçınma eğilimi olduğunu göstermektedir. Katılımcılara sunulan önermelerde kazanç ve kayıp senaryoları düzenlenerek sunulduğunda anketi yanıtlayanların verdiği yanıtlar neticesinde kazanç esnasında alınan risk seviyesi ile kayıp esnasındaki alınan risk düzeyi farklılık göstermektedir. Bu durum kayıptan kaçınma eğiliminde yansıma etkisinin yani; kazanç esnasında riskten kaçma kayıp durumunda riske katlanma biçiminde ortaya çıkan etkinin ŞUTSO üyeleri üzerinde olduğu ve kayıptan kaçınma eğilimi gösterdikleri sonucuna varılmaktadır.

### 3.10.5. Katılımcıların Temsil Etme Eğilimi Değerlendirilmesi

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında temsil etme eğiliminin bulunup bulunmadığının ölçümlenmesi amacıyla üyelere önermeler sunulmuştur. Önermelere verilen yanıtlar SPSS 17,0 Statistics programında işlenerek Çizelge 3.25'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.25.** Temsil Etme Eğilimi

| Temsil Etme Eğilimi | X Önermesi | Y Önermesi | Z Önermesi |
|---|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 | 407 |
| Ortalama | 1,6486 | 1,9509 | 3,1966 |
| Medyan | 1,0000 | 2,0000 | 3,0000 |
| Mod | 1,00 | 1,00 | 5,00 |

Katılımcılara sunulan ilk önerme, bir finansal yatırım aracına ait önceki olumlu performansları veya olumlu bilgileri hafızasında tutup sonraki yatırımlarında kullanan katılımcıları ölçmeye yönelik (X) önermesidir. Katılımcıların verdiği yanıtlar frekans analizine tabi tutularak elde dilen ortalama 1,65 ile Likert ölçeğine göre katılıyorum (2) seçeneğine yakın olduğundan katılımcılarda kuvvetli ölçüde temsil etme eğiliminin olduğunu göstermektedir. Üyelere sorulan bir diğer önerme ise, mevduata düşük faiz veren tanınmış ve büyük ölçekteki bankalar yerine yüksek faiz veren ama nispeten tanınmamış ve küçük ölçekli bankaları tercih edenlere yönelik (Y) hazırlanan

önermedir. Yapılan frekans analiziyle bu önermenin ortalaması 1,95 olup Likert ölçeğine göre katılıyorum (2) seçeneğine denk geldiğinden bu önermenin sorulduğu katılımcılarda temsil etme eğiliminin kuvvetli ölçüde görüldüğü sonucuna varılmaktadır. Üyelere sorulan son önerme ise, büyük ve tanınmış şirketlerin hisse senetlerinin iyi olduğu ve getirilerinin hep yüksek olduğuna dair önerme oluşturmaktadır. Bu önermeye verilen yanıtlar yapılan frekans analiziyle ortalaması 3,20 olup Likert ölçeğine göre kararsızım (3) seçeneğine denk geldiğinden bu önermeden varılan üyelerin büyük ve tanınmış şirketlerin hisseleri hakkında bilgi sahibi olmadıkları ve bu konuda kararsız kaldığı sonucunu ve temsil etme eğiliminin bu önermede görülmediği sonucuna varılmaktadır.

### 3.10.6. Katılımcıların Kendi Durumunu Değerlendirememe Eğiliminin Değerlendirmesi

Katılımcıların kendi durumunu değerlendirmeme eğilimini ölçmek ve ağırlık derecesini belirlemek amacıyla katılımcılara önermeler sunulmuştur. ŞUTSO üyelerinden oluşan 407 katılımcının önermelere verdiği yanıtlar frekans analiziyle ortalama, Mod, Medyan değerleri belirlenmiştir. Elde edilen verile frekans analiziyle değerlendirmeye alınmış ve Çizelge 3.26'de gösterilmiştir.

**Çizelge 3.26.** Kendi Durumunu Değerlendirememe Eğilimi

| **Kendi Durumunu Değerlendirememe Eğilimi** | **X Önermesi** | **Y Önermesi** |
|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 |
| Otalama | 1,7518 | 1,9607 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 1,00 | 2,00 |

Katılımcılara sunulan ilk önerme, finansal yatırım araçlarının kaybettirmesini kötü şans veya diğer dışsal faktörlere bağlı olduğunu düşünen yatırımcılara(X) ait verilen cevapların ortalaması 1,75 olup Likert ölçeğine göre katılıyorum (2) seçeneğine denk geldiğinden üyelerin finansal yatırım kararlarında kendilerinde hata bulmadıklarını kuvvetli ölçüde göstermektedir. Katılımcılar bu önermeye verdiği yanıtlar ile kayıp söz konusu olduğunda talih, şans ve diğer dışsal faktörlere bağladığı sonuna varılmaktadır. Katılımcılara sorulan bir diğer önerme ise, Bir finansal yatırım aracının herhangi bir dönemdeki performansı sonrasında gerçekleşen performans sonrasında; olacakları önceden bildiği yönünde kanıya sahip olan yatırımcılardır(Y). Bu önermeye verilen

yanıtlar ışığında elde edilen ağırlık ortalaması 1,96 olup Likert ölçeğine göre katılıyorum (2) seçeneğine yakın olduğundan Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin olacakları önceden bilme eğilimi gösterdikleri görülmektedir. Bu iki önerme ağırlıklarının yüksek derecede oluşması katılımcılarda kendi durumunu değerlendirmeme eğilimi gösterdikleri sonucuna varılmaktadır.

### 3.10.7. Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimlerin Değerlendirilmesi

Anket katılımcılarının çerçeveleme eğiliminin ağırlığını ölçümlemek amacıyla X önermesi, Benzer X ve Y yatırımlarına yönelik seçim yapma durumunda olsam, %80 oranında faydalı olduğunu düşündüğüm X yatırımını %20 oranında faydalı olmadığını düşündüğüm Y yatırımını tercih ederim, önermesi sorulmuştur. Yapılan frekans analiziyle oluşan ağırlık ortalaması 1,69 ile katılıyorum seçeneğine yakın olduğu Çizelge 3.27'de görülmektedir.

**Çizelge 3.27.** Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimler Çizelgesi

| Bilgi ve İletişim Kaynaklı Eğilimler | X Önermesi | Y Önermesi |
|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 |
| Otalama | 1,6855 | 1,8452 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 1,00 | 2,00 |

Bu önermeye katılımcıların verdiği farklı cevaplar katılımcılarda çerçeveleme (ifade etme) eğilimi gösterdikleri sonucuna varılmaktadır. Üyelerin demirleme ve referans noktası alma eğilimini belirlemek amacıyla Y önermesi hazırlanmıştır. Bu önermede katılımcılara Bir finansal yatırıma ilişkin zihnimde satın alma – satış noktası belirler ve satın almak / satmak için fiyatının o noktaya gelmesini bekleyen yatırımcıları belirlemek amacıyla oluşturulmuştur. Katılımcıların önermeye verdiği yanıtlar SPSS 17,0 programında işlenerek frekans analiziyle dağılımları oluşturulmuştur. Önermenin ağırlık ortalaması 1,85 ile katılımcıların demirleme ve referans noktası eğilimini güçlü ölçüde gösterdikleri sonucuna varılmaktadır.

Katılımcılara bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimlerin bulunup bulunmadığını belirlemek amacıyla ilk önermede çerçeveleme eğilimi ikinci önermede demirleme ve referans noktası alma eğilimi önermeleri hazırlanmış ve verilen yanıtlar çizelgede gösterilmiştir. Katılımcıların verdiği yanıtlar ışığında Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimleri güçlü ölçüde gösterdiği sonucuna varılmaktadır.

### 3.10.8. Katılımcıların Duygusal Eğilimlerinin Değerlendirilmesi

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin duygusal eğilimlerinin bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacıyla önermeler hazırlanmıştır. Ankete katılan ve önermelere cevap veren 407 katılımcının verdiği cevaplar SPSS 17,0 Statistics programında işlenerek veriler elde edilmiştir. Elde edilen veriler frekans analizi ile ortalamaları, Mod ve Medyan değerleri çizelge 3.28'de gösterilmiştir.

**Çizelge 3.28.** Duygusal Eğilimler Çizelgesi

| Duygusal Eğilimler | X Önermesi | Y Önermesi |
|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 |
| Otalama | 1,6265 | 1,8059 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 2,00 | 2,00 |

Katılımcılara sunulan X önermesinde bilineni tercih etme eğilimini ölçümlemek amacıyla iki finansal yatırım aracı arasında kararsız kaldığında, hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğu finansal yatırım aracını seçerim önermesini yanıtlayan yatırımcıların verdiği cevaplar ışığında önermenin ortalama değeri 1,63 olduğu görülmektedir. Bu ortalama Likert ölçeğine göre katılıyorum (2) seçeneğine yakın olduğundan kuvvetli ölçüde bilineni tercih etme eğilimi gösterdikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Y önermesinde ise katılımcılara finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında yaşanabilecek olası hayal kırıklıklarının hesaba katarım önermesine verilen yanıtların ortalaması 1,81 olup Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında olası hayal kırıklıklarını hesaba kattıkları sonucuna varılmaktadır.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında duygusal eğilimlerinin bulunup bulunmadığının ölçümlenmesi için sunulan iki önermeye verilen yanıtların ortalama değerleri ŞUTSO üyelerinin duygusal eğilimleri kuvvetli ölçüde gösterdikleri sonucuna varılmaktadır.

### 3.10.9. Katılımcıların Sosyal Eğilimlerinin Değerlendirilmesi

Ankete katılan finansal yatırım kararlarında gösterdikleri sosyal eğilimleri ölçmek ve ağırlık derecesini belirlemek amacıyla katılımcılara önermeler sunulmuştur. ŞUTSO üyelerinden oluşan 407 katılımcının önermelere verdiği yanıtlar frekans

analiziyle ortalama, Mod, Medyan değerleri belirlenmiştir. Elde edilen verile frekans analiziyle değerlendirmeye alınmış ve Çizelge 3.29'de gösterilmiştir.

**Çizelge 3.29.** Sosyal Eğilimler Çizelgesi

| Sürü psikolojisi | **X Önermesi** | **Y Önermesi** |
|---|---|---|
| Katılımcı | 407 | 407 |
| Otalama | 2,0098 | 1,6978 |
| Medyan | 2,0000 | 2,0000 |
| Mod | 2,00 | 1,00 |

Katılımcılara sunulan ilk önermede Çevremde kendi finansal yatırımıma benzer yatırımların bulunması benim için önemlidir(X). Bu önermenin ortalaması 2,01 olup katılımcıların bu eğilimi taşıdıklarını kuvvetli ölçüde olduğunu göstermektedir. Katılımcılara sunulan bir diğer önerme ise piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararlarını izlerim(Y). Bu önermenin yatırımcıların birbirini izleme eğilimini ölçümlemek amacıyla sorulmuştur. Önermenin ağırlık ortalaması 1,70 ile Likert ölçeğine göre katılıyorum (2) seçeneğine den geldiğinden katılımcıların birbirini takip etme eğilimini kuvvetli ölçüde sergiledikleri sonucuna varılmaktadır.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin finansal yatırım kararlarında sosyal eğilimlerinin bulunup bulunmadığının ölçümlenmesi için sunulan iki önermeye verilen yanıtların ortalama değerleri ŞUTSO üyelerinin sosyal eğilimleri kuvvetli ölçüde gösterdikleri sonucuna varılmaktadır.

### 3.11. Araştırma Verilerinin Çapraz Tablolama Yöntemiyle Değerlendirilmesi

Araştırmanın bu aşamasında katılımcılara yöneltilen sorular ve önermelere ilişkin verilen yanıtların SPSS 17,0 programında işlenmesinin akabinde, katılımcıların sosyo-demografik özelliklerinin, mali profillerinin davranışsal finansa konu olan finansal yatırımcıların göstermiş olduğu eğilimler ile ilişkilerinin bulunup bulunmadığının ya da hangi sevide birbirleriyle ilişkili olduklarının ki kare ( $x^2$/ chi-square) testi kullanılarak çapraz değerlendirilmeye veri setleri tabi tutulacaktır. Ki kare testi parametik bir analiz türü olduğundan iki değişkenin aralarında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığını test etmek için kullanılır. Ki kare testinde veri setlerinden el edilen tablolar beklenen frekans değeri ile gözlenen frekans değerlerini karşılaştırmaktadır. Ki kare analiz testinin sonucunu 1900 ' de Karl Pearson'ın kazandırdığı Ki kare Pearson anlamlılık seviyesini 0,005 olarak tanımlamıştır. Test

sonucu 0,05'ten büyük ise iki değişken arasındaki ilişki anlamlı bir ilişki bulunmadığını, eğer test sonucu 0,05 ten küçük ise iki değişken arasında anlamalı bir ilişki bulunduğunu göstermektedir.

Çapraz analizlerle kurulan hipotezler iki şekilde kurulmaktadır. Bu hipotezler, değişkenler arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($H_0$), değişkenler arasında anlamlı bir ilişki vardır ($H_1$) hipotezleridir.

### 3.11.1. Cinsiyete Göre Mevcudiyet Eğiliminin Çapraz Analizi

Satır : Finansal yatırım kararlarımda dini inançlarım etkilidir.(Mevcudiyet Eğilimi)

Sütun : Cinsiyetiniz nedir.

$H_0$: Cinsiyet ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki yoktur

$H_1$: Cinsiyet ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Katılımcılara anket içerisinde cinsiyetleri ve mevcudiyet eğilimini ölçmek amacıyla soru ve önermeler yöneltilmiştir. Katılımcıların verdiği yanıtlar SPSS 17,0 Statistics programında aralarında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlenmesi amacıyla çapraz analize tabi tutulmuştur. Elde edilen veriler Tablo 3.1' de gösterilmektedir.

**Tablo 3.1.** Cinsiyet ile Mevcudiyet Eğilimi Tablosu

| **Finansal yatırım kararlarım üzerinde dini inançlarım etkilidir.** | | **Cinsiyet Dağılımı** | | **Toplam** |
|---|---|---|---|---|
| | | **Erkek** | **Kadın** | |
| **Kesinlikle katılıyorum** | Sayı | 214 | 5 | 219 |
| | Satır içindeki oranı | 97,7% | 2,3% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 57,4% | 14,7% | 53,8% |
| | Toplam içindeki oran | 52,6% | 1,2% | 53,8% |
| **Katılıyorum** | Sayı | 114 | 19 | 133 |
| | Satır içindeki oranı | 85,7% | 14,3% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 30,6% | 55,9% | 32,7% |
| | Toplam içindeki oran | 28,0% | 4,7% | 32,7% |
| **Kararsızım** | Sayı | 28 | 2 | 30 |
| | Satır içindeki oranı | 93,3% | 6,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 7,5% | 5,9% | 7,4% |
| | Toplam içindeki oran | 6,9% | ,5% | 7,4% |
| **Katılmıyorum** | Sayı | 14 | 8 | 22 |
| | Satır içindeki oranı | 63,6% | 36,4% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 3,8% | 23,5% | 5,4% |
| | Toplam içindeki oran | 3,4% | 2,0% | 5,4% |
| **Kesinlikle katılmıyorum** | Sayı | 3 | 0 | 3 |
| | Satır içindeki oranı | 100,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,8% | ,0% | ,7% |
| | Toplam içindeki oran | ,7% | ,0% | ,7% |
| **Genel toplam** | Sayı | 373 | 34 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 91,6% | 8,4% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 91,6% | 8,4% | 100,0% |

$x^2$=39,585, df=4, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinin cinsiyetleri ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna varılmaktadır. Ankete katılan 407 üyenin 373'ü erkek, 34'dü bayan üyelerdir. Erkek üyelerin 214'ü kesinlikle katılıyorum, 114'ü katılıyorum ve toplam 328 (% 88) üyede bu eğilimi gösterdikleri ve kadın üyelerin 5'i kesinlikle katılıyorum, 19'u katılıyorum yanıtını vererek 24'ü (% 70,6 ) mevcudiyet eğilimi taşıdıkları sonucuna varılmaktadır. Tablo

3.1'de görüldüğü üzere ve yapılan çapraz analiz sonucu Pearson anlamlılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.2. Cinsiyet İle Yatırım İzleme Sıklıklarının Çapraz Analizi

Satır : Cinsiyetiniz nedir?

Sütun : Yatırımlarınızın mevcut kar/zarar durumunu hangi sıklıkla izliyorsunuz?

$H_0$: Cinsiyet ile yatırım izleme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Cinsiyet ile yatırım izleme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların cinsiyetleri ile yatırım izleme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu cinsiyet ile yatırım izleme sıklıkları arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

Katılımcılara yöneltilen sorulara verdikleri yanıtlar SPSS programında işlenerek tablo 3.4 hazırlanmıştır. Erkek katılımcılardan yatırımlarını izlememeyi tercih edenlerin oranı % 8,3 olarak gerçekleşmiştir. Yatırımlarını her gün ve haftalık izleyenlerin oranı %15, aylık olarak izleyenler % 45 ve yıllık izleyenler %16,6 olarak gerçekleşmiştir.

Kadın katılımcıların yatırımlarını izleme oranların her gün izleyenlerin oranı %41,20, haftalık izleyen kadın yatırımcıların oranı %23,5, aylık olarak izleyen kadın yatırımcıların oranı % 20,6 ve yıllık olarak yatırımlarını takip eden kadın yatırımcıların oranı %14,7 olarak gerçekleşmiştir. Kadın yatırımcıların finansal yatırımlarını izlemiyorum seçeneğini hiç tercih etmedikleri görülmektedir.

**Tablo 3.2.** Cinsiyet ile Yatırım İzleme Sıklıkları Değişkenlerinin Çapraz Analiz Tablosu

| **Cinsiyet Dağılımı** | | **Yatırımları izleme sıklıkları** | | | | | **Toplam** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **İzlemiyorum** | **Her gün** | **Haftalık** | **Aylık** | **Yıllık** | |
| **Erkek** | Sayı | 31 | 56 | 56 | 168 | 62 | 373 |
| | Satır içindeki oranı | 8,3% | 15,0% | 15,0% | 45,0% | 16,6% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 80,0% | 87,5% | 96,0% | 92,5% | 91,6% |
| | Toplam içindeki oran | 7,6% | 13,8% | 13,8% | 41,3% | 15,2% | 91,6% |
| **Kadın** | Sayı | 0 | 14 | 8 | 7 | 5 | 34 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 41,2% | 23,5% | 20,6% | 14,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | 20,0% | 12,5% | 4,0% | 7,5% | 8,4% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | 3,4% | 2,0% | 1,7% | 1,2% | 8,4% |
| **Toplam** | Sayı | 31 | 70 | 64 | 175 | 67 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 7,6% | 17,2% | 15,7% | 43,0% | 16,5% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 7,6% | 17,2% | 15,7% | 43,0% | 16,5% | 100,0% |

$x^2$=21,066, df=4, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Elde edilen veriler ışığında erkek finansal yatırımcıların büyük çoğunluğu aylık, kadın yatırımcıların büyük çoğunluğu her gün yatırımlarını izledikleri sonucuna varılmaktadır.

### 3.11.3. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Aylık Gelirlerinin Çapraz Analizi

Satır : Eğitim seviyeniz nedir?

Sütun : Aylık geliriniz ne kadar?

$H_0$: Eğitimle aylık gelir arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Eğitimle aylık gelir arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 3.3.** Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Aylık Gelirlerinin Çapraz Analizi Tablosu

| Eğitim Seviyesi | | Aylık Gelir Durumu | | | | | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 3000 | 3001 6000 | 6001 9000 | 9001 12000 | 12001 15000 | |
| **Okuryazar** | Sayı | 5 | 3 | 1 | 0 | 0 | 9 |
| | Satır içindeki oranı | 55,6% | 33,3% | 11,1% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 2,3% | 1,9% | 2,9% | ,0% | ,0% | 2,2% |
| | Toplam içindeki oran | 1,2% | ,7% | ,2% | ,0% | ,0% | 2,2% |
| **İlkokul** | Sayı | 6 | 12 | 6 | 0 | 0 | 24 |
| | Satır içindeki oranı | 25,0% | 50,0% | 25,0% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 2,8% | 7,8% | 17,1% | ,0% | ,0% | 5,9% |
| | Toplam içindeki oran | 1,5% | 2,9% | 1,5% | ,0% | ,0% | 5,9% |
| **Ortaokul** | Sayı | 63 | 27 | 3 | 0 | 1 | 94 |
| | Satır içindeki oranı | 67,0% | 28,7% | 3,2% | ,0% | 1,1% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 29,2% | 17,5% | 8,6% | ,0% | 100,0% | 23,1% |
| | Toplam içindeki oran | 15,5% | 6,6% | ,7% | ,0% | ,2% | 23,1% |
| **Lise** | Sayı | 113 | 25 | 8 | 0 | 0 | 146 |
| | Satır içindeki oranı | 77,4% | 17,1% | 5,5% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 52,3% | 16,2% | 22,9% | ,0% | ,0% | 35,9% |
| | Toplam içindeki oran | 27,8% | 6,1% | 2,0% | ,0% | ,0% | 35,9% |
| **Ön lisans Lisans** | Sayı | 29 | 87 | 16 | 0 | 0 | 132 |
| | Satır içindeki oranı | 22,0% | 65,9% | 12,1% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 13,4% | 56,5% | 45,7% | ,0% | ,0% | 32,4% |
| | Toplam içindeki oran | 7,1% | 21,4% | 3,9% | ,0% | ,0% | 32,4% |
| **Lisansüstü** | Sayı | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 2 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | ,0% | 50,0% | 50,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | ,0% | 2,9% | 100,0% | ,0% | ,5% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | ,0% | ,2% | ,2% | ,0% | ,5% |
| **Toplam** | Sayı | 216 | 154 | 35 | 1 | 1 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 53,1% | 37,8% | 8,6% | ,2% | ,2% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 53,1% | 37,8% | 8,6% | ,2% | ,2% | 100,0% |

$x^2$=320,416, df=20, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Katılımcıların eğitim durumları ve aylık gelirleri sorulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar SPSS 17,0 Statistics programında işlenerek veriler tablo 3.5'de gösterilmiştir. Elde edilen veriler frekans dağılımları ve çapraz analize tabi tutulup

aralarında ilişki bulunup bulunmadığı amacıyla yapılmıştır. Yapılan çapraz analiz sonucu eğitim durumu okuryazar aylık geliri 1-3000 arasındaki oranı % 2,3, 3001-6000 arasındaki oranı % 1,9, 6001-9000 gelir grubundaki oranı % 0,2 olarak gerçekleşmiştir. Eğitim durumu ilkokul seviyesinde bulunan yatırımcıların gelir dağılımları, 1-3000 arasındaki oranı % 2,8, 3001-6000 arasındaki oranı % 7,8, 6001-9000 gelir grubundaki oranı % 17,1 olarak gerçekleşmiştir. Okuryazar ve ilkokul seviyesinde bulunan yatırımcılar diğer gelir gruplarından herhangi birine yanıt vermedikleri görülmektedir. Eğitim seviyesi ortaokul seviyesinde bulunan yatırımcıların gelir dağılımları, 1-3000 arasındaki oranı % 29,2, 3001-6000 arasındaki oranı % 17,5, 6001-9000 gelir grubundaki oranı % 8,6 ve 12001-15000 gelir grubundaki oranı %100 olduğu görülmektedir. Bu gelir grubuna yalnız bu seviyede yanıt verilmiştir. Eğitim seviyesi lise seviyesinde bulunan yatırımcıların gelir dağılımları, 1-3000 arasındaki oranı % 52,3, 3001-6000 arasındaki oranı % 16,2, 6001-9000 gelir grubundaki oranı % 22,9 ve diğer gelir gruplarına ilişkin herhangi bir yanıt verilmediği görülmektedir. Eğitim seviyesi ön lisans-lisans seviyesinde bulunan yatırımcıların gelir dağılımları, 1-3000 arasındaki oranı % 13,4, 3001-6000 arasındaki oranı % 56,5, 6001-9000 gelir grubundaki oranı % 45,7 ve diğer gelir gruplarına ilişkin herhangi bir yanıt verilmediği görülmektedir. Eğitim seviyesi lisansüstü seviyesinde bulunan yatırımcıların gelir dağılımları, 6001-9000 gelir grubundaki oranı % 2,9, 9001-12000 gelir grubundaki oranı % 100 olduğu görülmektedir. Bu gelir grubuna lisansüstü seviyesinden başka seviye grubu yanıt vermediği görülmektedir. Lisansüstü eğitim seviyesinde diğer gelir gruplarına ilişkin herhangi bir yanıt verilmediği görülmektedir.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların eğitim seviyeleri ile aylık gelirleri arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu eğitim seviyesi ile aylık gelir arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.4. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle faaliyet sürelerinin Çapraz Analizi

Satır : Eğitim seviyeniz nedir?

Sütun : Faaliyet süreniz?

$H_0$: Eğitimle faaliyet süresi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Eğitimle faaliyet süresi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

ŞUTSO üyelerinin eğitim seviyeleri ile faaliyet süreleri arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. Elde edilen veriler tablo 3.6 'da gösterilmektedir. Üyelerden 1 ila 5 yıl arasında faaliyet gösteren yatırımcılardan okuryazar eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 1,4 olduğu görülmektedir. İlkokul eğitim seviyesinde bulunan yatırımcıların oranı %0,7, ortaokul eğitim seviyesine sahip olan üyelerin oranı % 24,5, lise eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 38,8, ön lisans-lisans eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı% 34,5 olduğu görülmektedir. Bu faaliyet süresi alanında lisansüstü eğitim seviyesine sahip üye bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Üyelerden 6 ila 10 yıl arasında faaliyet gösteren yatırımcılardan okuryazar eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 3,0 olduğu görülmektedir. İlkokul eğitim seviyesinde bulunan yatırımcıların oranı % 6,0, ortaokul eğitim seviyesine sahip olan üyelerin oranı % 21,5, lise eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 37,5, ön lisans-lisans eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı% 31,5 olduğu ve lisansüstü eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı %0,5 olduğu görülmektedir. Üyelerden 11 ila 15 yıl arasında faaliyet gösteren yatırımcılardan okuryazar eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 1,7 olduğu görülmektedir. İlkokul eğitim seviyesinde bulunan yatırımcıların oranı % 10,3, ortaokul ve lise eğitim seviyesine sahip olan üyelerin oranı % 27,6, ön lisans-lisans eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı% 32,8 olduğu görülmektedir. Bu faaliyet süresi alanında lisansüstü eğitim seviyesine sahip üye bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Üyelerden 16 ila 20 yıl arasında faaliyet gösteren yatırımcılardan, İlkokul eğitim seviyesinde bulunan yatırımcıların oranı % 62,5, ortaokul seviyesine sahip olan üyelerin oranı % 12,5, ön lisans-lisans eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 25,0 olduğu görülmektedir. Bu faaliyet süresi alanında okuryazar, lise ve lisansüstü, eğitim seviyelerine sahip üye bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Üyelerden 21 ila 25 yıl arasında faaliyet gösteren yatırımcılardan, lise eğitim seviyesinde bulunan yatırımcıların oranı % 50,0, lisansüstü eğitim seviyesine sahip olan üyelerin oranı % 50, olduğu görülmektedir. Bu faaliyet süresi alanında okuryazar, ilkokul, ortaokul ve ön lisans-lisans, eğitim seviyelerine sahip üye bulunmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

**Tablo 3.4.** Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Faaliyet Sürelerinin Çapraz Analiz Tablosu

| **Eğitim Seviyesi** | | **FAALİYET SÜRESİ** | | | | | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **1-5** | **6-10** | **11-15** | **16-20** | **21-25** | |
| Okuryazar | Sayı | 2 | 6 | 1 | 0 | 0 | 9 |
| | Satır içindeki oranı | 22,2% | 66,7% | 11,1% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 1,4% | 3,0% | 1,7% | ,0% | ,0% | 2,2% |
| | Toplam içindeki oran | ,5% | 1,5% | ,2% | ,0% | ,0% | 2,2% |
| İlkokul | Sayı | 1 | 12 | 6 | 5 | 0 | 24 |
| | Satır içindeki oranı | 4,2% | 50,0% | 25,0% | 20,8% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,7% | 6,0% | 10,3% | 62,5% | ,0% | 5,9% |
| | Toplam içindeki oran | ,2% | 2,9% | 1,5% | 1,2% | ,0% | 5,9% |
| Ortaokul | Sayı | 34 | 43 | 16 | 1 | 0 | 94 |
| | Satır içindeki oranı | 36,2% | 45,7% | 17,0% | 1,1% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 24,5% | 21,5% | 27,6% | 12,5% | ,0% | 23,1% |
| | Toplam içindeki oran | 8,4% | 10,6% | 3,9% | ,2% | ,0% | 23,1% |
| Lise | Sayı | 54 | 75 | 16 | 0 | 1 | 146 |
| | Satır içindeki oranı | 37,0% | 51,4% | 11,0% | ,0% | ,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 38,8% | 37,5% | 27,6% | ,0% | 50,0% | 35,9% |
| | Toplam içindeki oran | 13,3% | 18,4% | 3,9% | ,0% | ,2% | 35,9% |
| Önlisans-lisans | Sayı | 48 | 63 | 19 | 2 | 0 | 132 |
| | Satır içindeki oranı | 36,4% | 47,7% | 14,4% | 1,5% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 34,5% | 31,5% | 32,8% | 25,0% | ,0% | 32,4% |
| | Toplam içindeki oran | 11,8% | 15,5% | 4,7% | ,5% | ,0% | 32,4% |
| Lisansüstü | Sayı | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 50,0% | ,0% | ,0% | 50,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | ,5% | ,0% | ,0% | 50,0% | ,5% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | ,2% | ,0% | ,0% | ,2% | ,5% |
| Toplam | Sayı | 139 | 200 | 58 | 8 | 2 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 34,2% | 49,1% | 14,3% | 2,0% | ,5% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 34,2% | 49,1% | 14,3% | 2,0% | ,5% | 100,0% |

$x^2$=161,143, df=20, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların eğitim seviyeleri ile faaliyet süreleri arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan

analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu finansal yatırımcıların eğitim seviyeleri ile faaliyet süreleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.5. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle faaliyet şekillerinin Çapraz Analizi

Satır : Eğitim seviyeniz nedir?

Sütun : Faaliyet şekliniz nedir?

$H_0$: Eğitimle faaliyet şekli arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Eğitimle faaliyet şekli arasında anlamlı bir ilişki vardır.

ŞUTSO üyelerinin eğitim seviyeleriyle finans dünyasında gösterdiği faaliyet şekilleri arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığı test etmek amacıyla çapraz analize tabi tutulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ışığında elde edilen veriler tablo 3.7 de gösterilmiştir. İmalat olarak faaliyet şeklini tercih eden üyelerin eğitim seviyeleri; okuryazar eğitim seviyesinde bulunanların oranı % 1,3 iken ilkokul eğitim seviyesinde bulunan katılımcıların oranı % 6,3 olduğu görülmektedir. Ortaokul eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 17,5 iken lise ve dengi eğitim seviyesinde bulunan üyelerin oranı % 17,5, ön lisans-lisans eğitim kademesinde bulunan katılımcıların oranı % 57,5ve lisansüstü eğitim seviyesinde bulunan üyeler imalat faaliyet şeklini tercih etmedikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

**Tablo 3.5.** Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Faaliyet Sürelerinin Çapraz Analiz Tablosu

| Eğitim Seviyesi | | Faaliyet şekli | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | İmalat | Hizmet | Ticari mal | Toplam |
| **Okuryazar** | Sayı | 1 | 0 | 8 | 9 |
| | Satır içindeki oranı | 11,1% | ,0% | 88,9% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 1,3% | ,0% | 4,7% | 2,2% |
| | Toplam içindeki oran | ,2% | ,0% | 2,0% | 2,2% |
| **İlkokul** | Sayı | 5 | 1 | 18 | 24 |
| | Satır içindeki oranı | 20,8% | 4,2% | 75,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 6,3% | ,6% | 10,6% | 5,9% |
| | Toplam içindeki oran | 1,2% | ,2% | 4,4% | 5,9% |
| **Orta** | Sayı | 14 | 24 | 56 | 94 |
| | Satır içindeki oranı | 14,9% | 25,5% | 59,6% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 17,5% | 15,3% | 32,9% | 23,1% |
| | Toplam içindeki oran | 3,4% | 5,9% | 13,8% | 23,1% |
| **Lise** | Sayı | 14 | 80 | 52 | 146 |
| | Satır içindeki oranı | 9,6% | 54,8% | 35,6% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 17,5% | 51,0% | 30,6% | 35,9% |
| | Toplam içindeki oran | 3,4% | 19,7% | 12,8% | 35,9% |
| **Önlisans-lisans** | Sayı | 46 | 50 | 36 | 132 |
| | Satır içindeki oranı | 34,8% | 37,9% | 27,3% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 57,5% | 31,8% | 21,2% | 32,4% |
| | Toplam içindeki oran | 11,3% | 12,3% | 8,8% | 32,4% |
| **Lisansüstü** | Sayı | 0 | 2 | 0 | 2 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 100,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | 1,3% | ,0% | ,5% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | ,5% | ,0% | ,5% |
| **Toplam** | Sayı | 80 | 157 | 170 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 19,7% | 38,6% | 41,8% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 19,7% | 38,6% | 41,8% | 100,0% |

$x^2$=78,833, df=10, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Hizmet olarak faaliyet şeklini tercih eden üyelerin eğitim seviyeleri; ilkokul eğitim seviyesinde bulunan katılımcıların oranı % 0,6olduğu görülmektedir. Ortaokul eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 15,3 iken Lise ve dengi eğitim seviyesinde bulunan üyelerin oranı % 51, ön lisans-lisans eğitim kademesinde bulunan katılımcıların

oranı % 31,8 ve lisansüstü eğitim seviyesinde bulunan üyelerin oranı 1,3 ve okuryazar eğitim seviyesine sahip üyelerin hizmet faaliyet şeklini tercih etmedikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Okuryazar üyelerin hizmet sektörünü tercih etmeme nedenleri arasında hizmet sektörünün daha çok kamu kuruluşlarıyla muhataplığının olması, okuma yazma bilmenin gerekliliği ve yeterliliğe sahiplik nedenlerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Ticari mal olarak faaliyet şeklini tercih eden üyelerin eğitim seviyeleri; okuryazar eğitim seviyesinde bulunanların oranı % 4,7 iken ilkokul eğitim seviyesinde bulunan katılımcıların oranı % 10,6 olduğu görülmektedir. Ortaokul eğitim seviyesine sahip üyelerin oranı % 32,9 iken Lise ve dengi eğitim seviyesinde bulunan üyelerin oranı % 30,6, ön lisans-lisans eğitim kademesinde bulunan katılımcıların oranı % 21,2 ve lisansüstü eğitim seviyesinde bulunan üyeler imalat faaliyet şeklini tercih etmedikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Katılıcıların verdiği yanıtların yoğunlukları imalat sektöründe ön lisans-lisans, hizmet sektöründe lise ve ticari mal faaliyet şeklinde ortaokul düzeyleri öne çıktığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Ankete katılan Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların eğitim seviyeleri ile faaliyet şekilleri arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu eğitim seviyeleri ile faaliyet şekilleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.6. Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle Temsil Ettiği Kurumdaki Görevlerinin Çapraz Analizi

Satır : Kurumunuzda temsil ettiğiniz göreviniz nedir?

Sütun : Eğitim seviyeniz nedir?

$H_0$: Eğitimle kurumunuzda temsil ettiğiniz görev arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Eğitimle kurumunuzda temsil ettiğiniz görev arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 3.6.** Katılımcıların Sahip Olduğu Eğitim Seviyesiyle İşletmedeki Görevlerinin Çapraz Analizi

| **Görevi** | | **Eğitim seviyesi** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Okuryazar** | **İlkokul** | **Ortaokul** | **Lise** | **Önlisans -lisans** | **Lisansüstü** | **Toplam** |
| **Sahibi** | Sayı | 9 | 7 | 56 | 51 | 29 | 0 | 152 |
| | Satır içindeki oranı | 5,9% | 4,6% | 36,8% | 33,6% | 19,1% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 29,2% | 62,9% | 35,2% | 21,2% | ,0% | 37,3% |
| | Toplam içindeki oran | 2,2% | 1,7% | 13,8% | 12,5% | 7,1% | ,0% | 37,3% |
| **Müdür** | Sayı | 0 | 5 | 9 | 26 | 19 | 0 | 59 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 8,5% | 15,3% | 44,1% | 32,2% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | 20,8% | 10,1% | 17,9% | 13,9% | ,0% | 14,5% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | 1,2% | 2,2% | 6,4% | 4,7% | ,0% | 14,5% |
| **Ortak** | Sayı | 0 | 5 | 20 | 35 | 41 | 0 | 101 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 5,0% | 19,8% | 34,7% | 40,6% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | 20,8% | 22,5% | 24,1% | 29,9% | ,0% | 24,8% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | 1,2% | 4,9% | 8,6% | 10,1% | ,0% | 24,8% |
| **Müdür/ Ortak** | Sayı | 0 | 7 | 4 | 33 | 36 | 1 | 81 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 8,6% | 4,9% | 40,7% | 44,4% | 1,2% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | 29,2% | 4,5% | 22,8% | 26,3% | 33,3% | 19,9% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | 1,7% | 1,0% | 8,1% | 8,8% | ,2% | 19,9% |
| **Finans yöneticisi** | Sayı | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 | 2 | 14 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | ,0% | ,0% | ,0% | 85,7% | 14,3% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | ,0% | ,0% | ,0% | 8,8% | 66,7% | 3,4% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | ,0% | ,0% | ,0% | 2,9% | ,5% | 3,4% |
| **Toplam** | Sayı | 9 | 24 | 89 | 145 | 137 | 3 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 2,2% | 5,9% | 21,9% | 35,6% | 33,7% | ,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 2,2% | 5,9% | 21,9% | 35,6% | 33,7% | ,7% | 100,0% |

$x^2$=118,407, df=20, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

ŞUTSO üyelerinin ankette sorulan sorulara verilen yanıtlardan elde edilen verilere göre tablo 3.8 hazırlanmıştır. Katılımcıların eğitim seviyeleri ile işlettikleri kurumda bağlı bulundukları görevleri arasında ilişki bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacıyla çapraz analiz yapılmıştır. Yapılan çapraz analize göre; işletme sahiplerinin okuryazar oranı % 5,9 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 2,2 olduğu, ilkokul eğitim seviyesine sahip işletme sahiplerinin oranı % 4,6 ve toplam

yatırımcılar içerisindeki oranı % 1,7 olduğu görülmektedir. İşletme sahipleri gerçek kişilerden ortaokul eğitim seviyesine sahip olanların oranı % 36,8 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 13,8, lise ve dengi eğitim kademesine sahip işletme sahiplerinin oranı %33,6 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 12,5 olarak gerçekleşmiştir. İşletme sahiplerinin ön lisans-lisans eğitim kademesine sahip gerçek kişilerin oranı %19,1 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 7,1 olarak hesaplanmıştır. İşletme sahipleri olarak kendilerini nitelendiren gerçek kişi işletmeleri lisansüstü eğitim kademesine sahip olmadıkları sonucuna varılmaktadır. Tüzel kişiliklerde müdür olarak görevde bulunan yatırımcılarda okuryazar oranı bulunmamaktadır. İlkokul eğitim seviyesine sahip müdürlerin oranı % 8,5 ve toplam yatırımcılar içerisindeki oranı % 1,2 olduğu görülmektedir. İşletme müdürlerinden ortaokul eğitim seviyesine sahip olanların oranı % 15,3 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 2,2, lise ve dengi eğitim kademesine sahip işletme müdürlerinin oranı % 44,1 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 6,4 olarak gerçekleşmiştir. İşletme müdürlerinden ön lisans-lisans eğitim kademesine sahip gerçek kişilerin oranı % 32,2 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 4,7 olarak hesaplanmıştır. İşletme müdürleri olarak kendilerini nitelendiren tüzel kişilik işletmeleri bünyesinde lisansüstü eğitim kademesine sahip müdür görevinde bulunmadıkları sonucuna varılmaktadır. Tüzel kişiliklerde ortak olarak sermayesini tüzel kişiliklerde değerlendiren yatırımcılarda okuryazar oranı bulunmamaktadır. İlkokul eğitim seviyesine sahip ortakları oranı % 5,0 ve toplam yatırımcılar içerisindeki oranı % 1,2 olduğu görülmektedir. İşletme ortaklarından ortaokul eğitim seviyesine sahip olanların oranı % 19,8 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 4,9, lise ve dengi eğitim kademesine sahip işletme ortaklarının oranı % 34,7 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 8,6 olarak gerçekleşmiştir. İşletme ortaklarından ön lisans-lisans eğitim kademesine sahip gerçek kişilerin oranı % 40,6 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 10,1 olarak hesaplanmıştır. İşletme ortaklarından lisansüstü eğitim kademesine sahip olmadıkları sonucuna varılmaktadır. Tüzel kişiliklerde müdür/ortak olarak sermayesini tüzel kişiliklerde değerlendiren yatırımcılarda ve tüzel kişiliğin işlemlerinde imza yetkisi bulunan katılımcılarda okuryazar oranı bulunmamaktadır. İlkokul eğitim seviyesine sahip müdür/ortakların oranı % 8,6 ve toplam yatırımcılar içerisindeki oranı % 1,7 olduğu görülmektedir. Tüzel kişiliklerde müdür/ortak olarak görev yapan katılımcılardan ortaokul eğitim seviyesine sahip olanların oranı % 4,9 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 1,0, lise ve dengi eğitim kademesine sahip işletme ortaklarının oranı % 40,7 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 8,1 olarak

gerçekleşmiştir. Tüzel kişiliklerde müdür/ortak olarak görev yapan katılımcılardan ön lisans-lisans eğitim kademesine sahip gerçek kişilerin oranı % 44,4 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 8,8 olarak hesaplanmıştır. Tüzel kişiliklerde müdür/ortak olarak görev yapan katılımcılardan lisansüstü eğitim kademesine sahip olan katılımcıların oranı% 1,2 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı %0,2 olduğu sonucuna varılmaktadır. Ticari işletmelerde finansal yönetici olarak görev yapan finansal yöneticilerde ön lisans- lisans kademesindeki yatırımcıların oranı % 85,7 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 2,9, lisansüstü eğitim kademesine sahip yatırımcıların oranı % %14,3 ve toplam katılımcılar içerisindeki oranı % 0,5 olduğu görülmektedir.

Ankete katılan Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların eğitim seviyeleri ile temsil ettiği kurumdaki görevlerinin arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu eğitim seviyeleri ile temsil ettiği kurumdaki görevlerinin arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.7. Katılımcıların Faaliyet Şekilleriyle Duygusal Eğilimlerin Çapraz Analizi

Satır : Faaliyet şekliniz nedir?

Sütun : Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında oluşa bilecek hayal kırıklıklarını hesaba katarım.(Duygusal Eğilim Önermesi)

$H_0$: Faaliyet şekliyle duygusal eğilimler arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Faaliyet şekliyle duygusal eğilimler arasında anlamlı bir ilişki vardır.

ŞUTSO üyelerinin faaliyet şekilleri ve duygusal eğilimler arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığı test etmek amacıyla anket soruları ve önermeler yöneltilmiş elde edilen verilerle tablo 3.9 oluşturulmuştur. Faaliyet sektörleri imalat olan yatırımcılar % 91,3, hizmet sektöründe % 78,3, ve ticari mal sektöründe % 83,3 olarak duygusal eğilimleri kuvvetli ölçüde gösterdikleri sonucuna ulaşılmaktadır.

**Tablo 3.7.** Katılımcıların Faaliyet Şekilleriyle Duygusal Eğilimlerin Çapraz Analizi Tablosu

| **Faaliyet Şekli** | | **Duygusal eğilim (Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında yaşayabileceğim olası hayal kırıklıklarını hesaba katarım.)** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Kesinlikle katılıyorum** | **Katılıyorum** | **Kararsızım** | **Katılmıyorum** | **Kesinlikle katılmıyorum** | **Toplam** |
| **İmalat** | Sayı | 22 | 51 | 5 | 1 | 1 | 80 |
| | Satır içindeki oranı | 27,5% | 63,8% | 6,3% | 1,3% | 1,3% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 13,4% | 29,1% | 9,4% | 7,7% | 50,0% | 19,7% |
| | Toplam içindeki oran | 5,4% | 12,5% | 1,2% | ,2% | ,2% | 19,7% |
| **Hizmet** | Sayı | 57 | 66 | 30 | 4 | 0 | 157 |
| | Satır içindeki oranı | 36,3% | 42,0% | 19,1% | 2,5% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 34,8% | 37,7% | 56,6% | 30,8% | ,0% | 38,6% |
| | Toplam içindeki oran | 14,0% | 16,2% | 7,4% | 1,0% | ,0% | 38,6% |
| **Ticari mal** | Sayı | 85 | 58 | 18 | 8 | 1 | 170 |
| | Satır içindeki oranı | 50,0% | 34,1% | 10,6% | 4,7% | ,6% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 51,8% | 33,1% | 34,0% | 61,5% | 50,0% | 41,8% |
| | Toplam içindeki oran | 20,9% | 14,3% | 4,4% | 2,0% | ,2% | 41,8% |
| **Toplam** | Sayı | 164 | 175 | 53 | 13 | 2 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 40,3% | 43,0% | 13,0% | 3,2% | ,5% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 40,3% | 43,0% | 13,0% | 3,2% | ,5% | 100,0% |

$x^2$=31,174, df=8, P (0,002)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların faaliyet şekilleri ve duygusal eğilimler arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu faaliyet şekilleri ve duygusal eğilimler arasında anlamlı ve kuvvetli bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.8. Katılımcıların Finans Eğitimi ile Sosyal Eğilimlerin Çapraz Analizi

Satır : Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir çoğunluğun kararını izlerim.(Sürü Psikolojisi Önermesi )

Sütun : finansa eğitimi aldınız mı?

$H_0$: Finans eğitimi ile sürü psikolojisi eğilimi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Finans eğitimi ile sürü psikolojisi eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların finans eğitimi ile sosyal eğilimler (sürü psikolojisi) arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ile tablo 3.10 hazırlanmıştır. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu finans eğitimi ile sosyal eğilimler (sürü psikolojisi) arasında anlamlı ve kuvvetli bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 3.8.** Katılımcıların Finans Kursu Eğitimi İle Sosyal Eğilimlerin Çapraz Analiz Tablosu

| **Sürü Psikolojisi (Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir çoğunluğun kararını izlerim.)** | | **Finans Eğitimi Aldınız mı?** | | |
|---|---|---|---|---|
| | | **Evet** | **Hayır** | **Toplam** |
| **Kesinlikle katılıyorum** | Sayı | 20 | 66 | 86 |
| | Satır içindeki oranı | 23,3% | 76,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 24,7% | 20,2% | 21,1% |
| | Toplam içindeki oran | 4,9% | 16,2% | 21,1% |
| **Katılıyorum** | Sayı | 58 | 188 | 246 |
| | Satır içindeki oranı | 23,6% | 76,4% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 71,6% | 57,7% | 60,4% |
| | Toplam içindeki oran | 14,3% | 46,2% | 60,4% |
| **Kararsızım** | Sayı | 2 | 60 | 62 |
| | Satır içindeki oranı | 3,2% | 96,8% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 2,5% | 18,4% | 15,2% |
| | Toplam içindeki oran | ,5% | 14,7% | 15,2% |
| **Katılmıyorum** | Sayı | 1 | 10 | 11 |
| | Satır içindeki oranı | 9,1% | 90,9% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 1,2% | 3,1% | 2,7% |
| | Toplam içindeki oran | ,2% | 2,5% | 2,7% |
| **Kesinlikle katılmıyorum** | Sayı | 0 | 2 | 2 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | ,6% | ,5% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | ,5% | ,5% |
| **Toplam** | Sayı | 81 | 326 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 19,9% | 80,1% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 19,9% | 80,1% | 100,0% |

$x^2$=14,811, df=4, P (0,005)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Finans kursu alan yatırımcılarda bu eğilimi gösteren yatırımcılar içerisindeki toplam oranı %19,2 iken finans eğitimi almayan yatırımcılarda bu oran % 62,4 olarak gerçekleşmiştir. Finans eğitimi alan yatırımcılarda sürü psikolojisi eğilimi finans eğitimi almayanlara göre daha düşük seviyede gerçekleştiği sonucuna varılmaktadır.

### 3.11.9. Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Çapraz Analizi

Satır : Mükellefiyet şekliniz nedir?

Sütun : %80 olasılıkla 400 ¨ kazanmak yerine %100 olasılıkla 300 ¨ kazanmayı tercih ederim (kayıptan kaçınma eğilimi)

$H_0$: Mükellefiyet şekli ile kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Mükellefiyet şekli ile kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Ankete katılan Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların mükellefiyet şekli ile kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ile tablo 3.11 oluşturulmuştur. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu finansal yatırımcıların mükellefiyet şekli ile kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

**Tablo 3.9.** Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Kayıptan Kaçınma Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu

| **Mükellefiyet şekli** | | **Kayıptan Kaçınma Eğilimi (%80 olasılıkla 400 ¨ kazanmak yerine %100 olasılıkla 300 ¨ kazanmayı tercih ederim)** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Kesinlikle katılıyorum** | **Katılıyorum** | **Kararsızım** | **Katılmıyorum** | **Kesinlikle katılmıyorum** | Toplam |
| **Gerçek kişi** | Sayı | 99 | 20 | 19 | 1 | 1 | 140 |
| | Satır içindeki oranı | 70,7% | 14,3% | 13,6% | ,7% | ,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 44,6% | 14,5% | 46,3% | 33,3% | 33,3% | 34,4% |
| | Toplam içindeki oran | 24,3% | 4,9% | 4,7% | ,2% | ,2% | 34,4% |
| **Tüzel kişilik** | Sayı | 123 | 117 | 22 | 2 | 2 | 266 |
| | Satır içindeki oranı | 46,2% | 44,0% | 8,3% | ,8% | ,8% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 55,4% | 84,8% | 53,7% | 66,7% | 66,7% | 65,4% |
| | Toplam içindeki oran | 30,2% | 28,7% | 5,4% | ,5% | ,5% | 65,4% |
| **Adi ortaklık** | Sayı | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | Satır içindeki oranı | ,0% | 100,0% | ,0% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | ,0% | ,7% | ,0% | ,0% | ,0% | ,2% |
| | Toplam içindeki oran | ,0% | ,2% | ,0% | ,0% | ,0% | ,2% |
| **Toplam** | Sayı | 222 | 138 | 41 | 3 | 3 | 407 |
| | Satır içindeki oranı | 54,5% | 33,9% | 10,1% | ,7% | ,7% | 100,0% |
| | Sütun içindeki oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam içindeki oran | 54,5% | 33,9% | 10,1% | ,7% | ,7% | 100,0% |

$x^2$=38,449, df=8, P (0,000)< 0,05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Katılımcıların işletme sahiplerinin, gerçek kişi hukuk kişiliğine sahip yatırımcıların oranı % 29,2 Tüzel kişiliklerdeki müdür, müdür/ortak ve finansal yöneticilerdeki oranı % 59,1 olduğu tablo 11'de görülmektedir. Çapraz analiz sonucunda mükellefiyet şekli ile kayıptan kaçınma arasında anlamlı ve kuvvetli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

### 3.11.10. Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Duygusal Eğiliminin Çapraz Analizi

Satır : Mükellefiyet şekliniz nedir?

Sütun : Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında oluşa bilecek hayal kırıklıklarını hesaba katarım.(Duygusal Eğilim Önermesi)

$H_0$: Mükellefiyet şekli ile duygusal eğilim arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Mükellefiyet şekli ile duygusal eğilim arasında anlamlı bir ilişki vardır.

**Tablo 3.10.** Katılımcıların Mükellefiyet Şekilleriyle Duygusal Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu

| **Mükellefiyet Şekli** | | **Duygusal Eğilim (Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında yaşayabileceğim olası hayal kırıklıklarını hesaba katarım.)** | | | | | **Toplam** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Kesinlikle katılıyorum** | **Katılıyorum** | **Kararsızım** | **Katılmıyorum** | **Kesinlikle katılmıyorum** | |
| **Gerçek kişi** | Sayı | 86 | 33 | 12 | 8 | 1 | 140 |
| | Satır oranı | 61,4% | 23,6% | 8,6% | 5,7% | ,7% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 52,4% | 18,9% | 22,6% | 61,5% | 50,0% | 34,4% |
| | Toplam Oran | 21,1% | 8,1% | 2,9% | 2,0% | ,2% | 34,4% |
| **Tüzel kişilik** | Sayı | 78 | 142 | 40 | 5 | 1 | 266 |
| | Satır oranı | 29,3% | 53,4% | 15,0% | 1,9% | ,4% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 47,6% | 81,1% | 75,5% | 38,5% | 50,0% | 65,4% |
| | Toplam Oran | 19,2% | 34,9% | 9,8% | 1,2% | ,2% | 65,4% |
| **Adi ortaklık** | Sayı | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| | Satır oranı | ,0% | ,0% | 100,0% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | ,0% | ,0% | 1,9% | ,0% | ,0% | ,2% |
| | Toplam Oran | ,0% | ,0% | ,2% | ,0% | ,0% | ,2% |
| **Toplam** | Sayı | 164 | 175 | 53 | 13 | 2 | 407 |
| | Satır oranı | 40,3% | 43,0% | 13,0% | 3,2% | ,5% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam Oran | 40,3% | 43,0% | 13,0% | 3,2% | ,5% | 100,0% |

$x^2$=56,499, df=8, P (0,000)< 0, 05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların mükellefiyet şekli ile duygusal eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ile tablo 3.12 hazırlanmıştır. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu finansal yatırımcıların mükellefiyet şekli ile duygusal eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

ŞUTSO üyelerinden oluşan Katılımcıların işletme sahiplerinin, gerçek kişi hukuk kişiliğine sahip yatırımcıların oranı % 85,0 Tüzel kişiliklerdeki müdür, müdür/ortak ve finansal yöneticilerdeki oranı % 82,7 olduğu tablo 12'de görülmektedir. Çapraz analiz sonucunda mükellefiyet şekli ile duygusal eğilim arasında anlamlı ve kuvvetli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

### 3.11.11. Katılımcıların Yaşları ile Mevcudiyet Eğiliminin Çapraz Analizi

Satır : Kaç yaşındasınız?

Sütun : Finansal yatırım kararlarım üzerinde dini inançlarım etkilidir. (Mevcudiyet Eğilimi )

$H_0$: Katılımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Katılımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren ŞUTSO üyelerinden oluşan finansal yatırımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ile tablo 3.13 hazırlanmıştır. SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu finansal yatırımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimi arasında bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 3.11.** Katılımcıların Yaşları İle Mevcudiyet Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu

| Yaş | | Mevcudiyet eğilimi (Finansal yatırım kararlarım üzerinde dini inançlarım etkilidir). | | | | | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Kesinlikle katılıyorum | Katılıyorum | Kararsızım | Katılmıyorum | Kesinlikle katılmıyorum | |
| 20 ve altı | Sayı | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 3 |
| | Satır oranı | 66,7% | 33,3% | ,0% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | ,9% | ,8% | ,0% | ,0% | ,0% | ,7% |
| | Toplam Oran | ,5% | ,2% | ,0% | ,0% | ,0% | ,7% |
| 21-30 | Sayı | 48 | 41 | 6 | 12 | 1 | 108 |
| | Satır oranı | 44,4% | 38,0% | 5,6% | 11,1% | ,9% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 21,9% | 30,8% | 20,0% | 54,5% | 33,3% | 26,5% |
| | Toplam Oran | 11,8% | 10,1% | 1,5% | 2,9% | ,2% | 26,5% |
| 31-40 | Sayı | 87 | 76 | 17 | 10 | 1 | 191 |
| | Satır oranı | 45,5% | 39,8% | 8,9% | 5,2% | ,5% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 39,7% | 57,1% | 56,7% | 45,5% | 33,3% | 46,9% |
| | Toplam Oran | 21,4% | 18,7% | 4,2% | 2,5% | ,2% | 46,9% |
| 41-50 | Sayı | 52 | 12 | 5 | 0 | 1 | 70 |
| | Satır oranı | 74,3% | 17,1% | 7,1% | ,0% | 1,4% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 23,7% | 9,0% | 16,7% | ,0% | 33,3% | 17,2% |
| | Toplam Oran | 12,8% | 2,9% | 1,2% | ,0% | ,2% | 17,2% |
| 51-60 | Sayı | 30 | 2 | 2 | 0 | 0 | 34 |
| | Satır oranı | 88,2% | 5,9% | 5,9% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 13,7% | 1,5% | 6,7% | ,0% | ,0% | 8,4% |
| | Toplam Oran | 7,4% | ,5% | ,5% | ,0% | ,0% | 8,4% |
| 61+ | Sayı | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | Satır oranı | ,0% | 100,0% | ,0% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | ,0% | ,8% | ,0% | ,0% | ,0% | ,2% |
| | Toplam Oran | ,0% | ,2% | ,0% | ,0% | ,0% | ,2% |
| Toplam | Sayı | 219 | 133 | 30 | 22 | 3 | 407 |
| | Satır oranı | 53,8% | 32,7% | 7,4% | 5,4% | ,7% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam Oran | 53,8% | 32,7% | 7,4% | 5,4% | ,7% | 100,0% |

$x^2$=53,147, df=20, P (0,000)< 0, 05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

Toplam katılımcılarda mevcudiyet eğilim oranı % 86,5 iken 20 ve altı olan grupta % 100, 21-30 arası yaş grubunun oranı % 82,4, 31-40 yaş aralığında % 85,3, 41-50 yaş aralığında % 91,4, 51-60 ya aralığında % %94,1 ve 61 ve üstü yaş grubunda % 100 olarak mevcudiyet eğilimini kuvvetli ölçüde gerçekleştirdikleri görülmektedir. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.11.12. Katılımcıların Yaşları ile Sürü Psikolojisi Eğiliminin Çapraz Analizi

Satır : Kaç yaşındasınız?

Sütun : Çevremde kendi finansal yatırımıma benzer yatırımların bulunması benim için önemlidir. (Sürü Psikolojisi )

$H_0$: Katılımcıların yaşları ile sürü psikolojisi eğilimi arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

$H_1$: Katılımcıların yaşları ile sürü psikolojisi eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

ŞUTSO üyelerinden oluşan katılımcıların Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların yaşları ile sürü psikolojisi eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının ölçümlemek amacıyla anket sorularını yanıtlayan üyelerden elde edilen veriler çapraz karşılaştırma ile analize tabi tutulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar ile tablo 3.14 oluşturulmuştur.

**Tablo 3.12.** Katılımcıların Yaşları İle Sürü Psikolojisi Eğiliminin Çapraz Analiz Tablosu

| Yaş | | Sürü psikolojisi (Çevremde kendi finansal yatırımıma benzer yatırımların bulunması benim için önemlidir.) | | | | | Toplam |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Kesinlikle katılıyorum | Katılıyorum | Kararsızım | Katılmıyorum | Kesinlikle katılmıyorum | |
| 20 ve altı | Sayı | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| | Satır oranı | 33,3% | 33,3% | 33,3% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | ,5% | ,6% | 2,9% | ,0% | ,0% | ,7% |
| | Toplam Oran | ,2% | ,2% | ,2% | ,0% | ,0% | ,7% |
| 21-30 | Sayı | 34 | 54 | 11 | 3 | 6 | 108 |
| | Satır oranı | 31,5% | 50,0% | 10,2% | 2,8% | 5,6% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 17,3% | 33,8% | 32,4% | 37,5% | 75,0% | 26,5% |
| | Toplam Oran | 8,4% | 13,3% | 2,7% | ,7% | 1,5% | 26,5% |
| 31-40 | Sayı | 90 | 80 | 17 | 3 | 1 | 191 |
| | Satır oranı | 47,1% | 41,9% | 8,9% | 1,6% | ,5% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 45,7% | 50,0% | 50,0% | 37,5% | 12,5% | 46,9% |
| | Toplam Oran | 22,1% | 19,7% | 4,2% | ,7% | ,2% | 46,9% |
| 41-50 | Sayı | 53 | 10 | 4 | 2 | 1 | 70 |
| | Satır oranı | 75,7% | 14,3% | 5,7% | 2,9% | 1,4% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 26,9% | 6,3% | 11,8% | 25,0% | 12,5% | 17,2% |
| | Toplam Oran | 13,0% | 2,5% | 1,0% | ,5% | ,2% | 17,2% |
| 51-60 | Sayı | 19 | 14 | 1 | 0 | 0 | 34 |
| | Satır oranı | 55,9% | 41,2% | 2,9% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 9,6% | 8,8% | 2,9% | ,0% | ,0% | 8,4% |
| | Toplam Oran | 4,7% | 3,4% | ,2% | ,0% | ,0% | 8,4% |
| 61+ | Sayı | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | Satır oranı | ,0% | 100,0% | ,0% | ,0% | ,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | ,0% | ,6% | ,0% | ,0% | ,0% | ,2% |
| | Toplam Oran | ,0% | ,2% | ,0% | ,0% | ,0% | ,2% |
| Toplam | Sayı | 197 | 160 | 34 | 8 | 8 | 407 |
| | Satır oranı | 48,4% | 39,3% | 8,4% | 2,0% | 2,0% | 100,0% |
| | Sütun oranı | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| | Toplam Oran | 48,4% | 39,3% | 8,4% | 2,0% | 2,0% | 100,0% |

$x^2$=49,963, df=20, P (0,000)< 0, 05 olduğundan $H_0$ =Red , $H_1$= Kabul

SPSS 17,0 Statistics programında yapılan analize göre Pearson anlamlılık değeri 0,05 ten küçük olduğu finansal yatırımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimi

arasında bir ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Toplam katılımcılarda sürü psikolojisi eğilimi oranı % 87,7 iken 20 ve altı olan grupta % 66,6, 21-30 arası yaş grubunun oranı % 81,5, 31-40 yaş aralığında % 89,0, 41-50 yaş aralığında % 90,0, 51-60 ya aralığında % %97,1 ve 61 ve üstü yaş grubunda % 100 olarak sürü psikolojisi eğilimini kuvvetli ölçüde gösterdikleri görülmektedir. Bu nedenle $H_0$ hipotezi reddedilmiştir. $H_1$ Hipotezi kabul edilmiştir.

### 3.12. Araştırma Verilerinin Faktör Analizleri

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimleri ölçümlemek ve bu eğilimlerin etkilerini ortaya koymak hedefiyle finansal yatırımcılara 32 maddeden oluşan 5'li Likert ölçekli anket hazırlanmıştır. Araştırmanın Bu bölümünde 32 maddeden oluşan Likert ölçekli bölümüne faktör analizi uygulanmış ve 32 değişken 9 faktöre indirgenmiştir. Oluşturulan faktörlere 1. Gelecek beklentisi faktörü, 2. kayıptan kaçınma eğilimi faktörü, 3. Çevre faktörü, 4. mevcudiyet eğilimi faktörü, 5. Yatırım faktörü, 6. Aşırı güven eğilimi faktörü, 7. bilişsel eğilimler faktörü, 8. kendini kandırma eğilimi faktörü, 9. duygusal eğilimler faktörü olarak isimlendirilmiştir. Araştırmanın bu bölümünde faktör analizi ile elde edilen faktörlerle demografik özelliklerle mali profillerin çapraz analizleri değerlendirilecektir.

Çizelge 3.30. Faktörlerin Belirlenmesi Analiz Çizelgesi

| Faktör | Başlangıç değerleri | | | Kare Yüklemelerin Ekstraksiyon Toplamları | | | Kare Yüklemelerin Dönme Toplamları | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Toplam | Varyans yüzdesi | Kümülatif yüzde | Toplam | Varyans yüzdesi | Kümülatif yüzde | Toplam | Varyans yüzdesi | Kümülatif yüzde |
| 1 | 6,088 | 19,025 | 19,025 | 6,088 | 19,025 | 19,025 | 4,705 | 14,703 | 14,703 |
| 2 | 4,834 | 15,105 | 34,130 | 4,834 | 15,105 | 34,130 | 2,536 | 7,926 | 22,629 |
| 3 | 2,364 | 7,388 | 41,518 | 2,364 | 7,388 | 41,518 | 2,458 | 7,681 | 30,310 |
| 4 | 1,473 | 4,602 | 46,120 | 1,473 | 4,602 | 46,120 | 2,363 | 7,385 | 37,695 |
| 5 | 1,435 | 4,485 | 50,605 | 1,435 | 4,485 | 50,605 | 2,096 | 6,550 | 44,245 |
| 6 | 1,314 | 4,106 | 54,711 | 1,314 | 4,106 | 54,711 | 1,931 | 6,034 | 50,279 |
| 7 | 1,191 | 3,720 | 58,432 | 1,191 | 3,720 | 58,432 | 1,886 | 5,892 | 56,172 |
| 8 | 1,069 | 3,341 | 61,773 | 1,069 | 3,341 | 61,773 | 1,512 | 4,726 | 60,898 |
| 9 | 1,013 | 3,166 | 64,939 | 1,013 | 3,166 | 64,939 | 1,293 | 4,042 | 64,939 |

Araştırmaya katılan 407 katılımcıdan alınan Likert ölçekli veriler SPSS 17,0 programında faktör analizine tabi tutularak, faktör kısıtlaması olmak sızın yapılan analiz

sonrasında ele dilen faktör değerleri çizelge 3.30 da görülmektedir. Elde edilen bu 9 faktör toplam popülasyonun % 64,939'unu karşılamaktadır. Bu durumun sebebi, maddeler arası ilişkinin çok kuvvetli derecede olmasıdır.

**Çizelge 3.31.** Faktörleri Oluşturan Soru Dağılımları Çizelgesi

**Faktör Dağılımları**

| Maddeler | Faktörler | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Gelecek döneme dair kaybettirebilecek finansal yatırımların kendi firmamda değil başkalarının firmalarında olacağını düşünüyorum | **,749** | -,194 | -,169 | -,177 | -,187 | -,121 | ,245 | -,067 | ,092 |
| Finansal yatırımlarımın gelecek dönemlerde kazanç yönlü olacağına dair beklentim güçlüdür | **,740** | -,154 | ,184 | ,055 | -,105 | ,138 | ,009 | ,106 | ,027 |
| X ve Y olmak üzere iki finansal yatırımdan oluşan bir üretim siteniniz mevcut ise, acil nakit ihtiyacım halinde maliyetleri aynı olan bu 2 yatırımdan %15 kazandıran X yatırımı yerine %15 kaybettiren B yatırımını nakite çeviririm. | **,694** | ,091 | -,006 | -,017 | ,075 | ,210 | ,036 | ,160 | -,054 |
| İleriki dönemlerde yerel piyasalarda meydana gelecek ekonomik gelişmelerin pozitif yönde seyredeceğini düşünüyorum | **,687** | -,028 | -,100 | -,182 | -,107 | -,178 | ,072 | -,194 | ,218 |
| Bir finansal yatırıma birkaç dönem ard arda kazandırıyorsa yakın zamanda kaybettirir, birkaç dönem ard arda kaybettiriyorsa yakın zamanda kazandırır | **,684** | ,095 | ,062 | ,080 | ,017 | -,115 | -,175 | ,261 | -,103 |
| Bir finansal yatırımın önceki dönemlerde kazandırmış olmasına rağmen şu an zarar ettirse dahi sonraki dönemde mutlaka kazandırır | **,678** | -,128 | -,156 | -,287 | -,106 | -,119 | ,135 | ,080 | ,220 |
| Bir finansal yatırıma ilişkin zararım söz konusu olduğunda zararımı karşılayana kadar o finansal yatırıma devam ederim. | **,635** | -,049 | -,013 | ,079 | ,127 | ,291 | ,173 | ,046 | ,102 |
| Finansal yatırım kararlarım üzerinde siyasi görüşlerim etkilidir. | **,551** | ,187 | -,183 | ,244 | -,219 | -,114 | ,220 | ,348 | -,053 |
| Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararlarını izlerim. | **,489** | -,159 | -,231 | ,356 | ,289 | ,213 | ,134 | ,060 | -,043 |
| Finansal yatırım aşamasında sahip olduğum bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerine göre daha değerli olduğunu düşünürüm. | **,384** | -,153 | -,183 | ,265 | ,178 | -,091 | ,036 | ,378 | ,191 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Benzer X ve Y yatırımlarına yönelik seçim yapma durumunda olsam, %80 oranında faydalı olduğunu düşündüğüm X yatırımını %20 oranında faydalı olmadığını düşündüğüm Y yatırımını tercih ederim | -,107 | **,731** | ,091 | ,053 | -,159 | ,081 | -,062 | -,136 | ,052 |
| Çevremde kendi finansal yatırımıma benzer yatırımların bulunması benim için önemlidir. | -,051 | **,713** | ,147 | ,112 | ,036 | -,065 | ,368 | ,133 | -,175 |
| Bir finansal yatırıma alış maliyetini karşıladığında daha fazla elimde tutmayıp satarım | -,095 | **,588** | ,228 | ,088 | -,040 | ,413 | -,111 | ,229 | ,008 |
| İki finansal yatırım arasında kararsız kaldığımda hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğum finansal yatırımı seçerim. | ,060 | **,534** | ,222 | ,337 | ,281 | -,027 | ,097 | -,147 | ,072 |
| Finansal yatırımın kaybettirmesi kötü şans veya diğer dışsal faktörlerle ilgilidir | -,005 | ,153 | **,782** | ,141 | -,008 | ,038 | ,159 | -,103 | -,033 |
| Bir finansal yatırıma ait olumlu performansları veya olumlu bilgileri hafızamda tutar ve sonraki finansal yatırımlarımda karar verme aşamasında kullanırım. | -,164 | ,164 | **,686** | ,088 | -,027 | ,127 | ,126 | ,265 | ,132 |
| Büyük ve tanınmış şirketlerin hisse senetleri iyidir ve getirisi hep yüksektir. | -,061 | ,215 | **,593** | ,272 | ,122 | ,216 | -,154 | -,210 | -,158 |
| Finansal yatırım kararlarım üzerinde dini inançlarım etkilidir. | -,064 | ,166 | ,125 | **,807** | -,016 | ,175 | ,145 | ,104 | -,041 |
| Getirisi düşük/riski az olan yatırımı riski yüksek/getirisi yüksek yatırıma göre daha çok tercih ederim. | -,112 | ,090 | ,216 | **,688** | ,375 | ,042 | -,118 | -,195 | ,046 |
| Yakın iletişim kurduğum insanların yatırım kararları benim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir. | ,025 | ,250 | ,193 | **,577** | -,209 | ,140 | ,046 | -,071 | -,353 |
| Diğer yatırımcıların davranışlarına anlam veremediğim zamanlarda alış-satış hareketlerim artar | -,130 | ,011 | ,023 | ,083 | **,797** | -,137 | -,016 | -,011 | ,096 |
| Bir yatırım aracına ilişkin edindiğim yeni bilgiler yatırım kararımı etkilemez. | ,003 | -,027 | ,009 | ,009 | **,758** | ,058 | -,017 | ,081 | -,229 |
| Mevduata düşük faiz veren tanınmış/büyük ölçekli bankalar yerine yüksek faiz veren ama tanınmamış/küçük ölçekli bankaları tercih ederim | ,403 | -,285 | -,316 | -,126 | **,423** | -,224 | ,003 | ,178 | ,301 |
| Bir finansal yatırıma ilişkin zihnimde satın alma – satış noktası belirler ve satın almak / satmak için fiyatının o noktaya gelmesini beklerim. | ,177 | -,116 | ,030 | ,079 | -,169 | **,748** | ,076 | ,175 | ,089 |
| -%100 olasılıkla 300 ¨ kaybetmek yerine %80 olasılıkla 400 ¨ kaybetmeyi tercih ederim. | -,052 | ,308 | ,173 | ,167 | ,086 | **,570** | ,079 | -,271 | -,137 |
| -%80 olasılıkla 400 ¨ kazanmak yerine %100 olasılıkla 300 ¨ kazanmayı tercih ederim | -,033 | ,338 | ,254 | ,155 | -,012 | **,540** | ,134 | -,234 | -,035 |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Finansal yatırım kararıma ait aklımda kalan dikkat çekici bir performans, aynı tür finansal yatırım için tekrar yatırım yapmak istediğimde kararım üzerinde etki meydana getirir. | ,095 | ,105 | -,023 | ,075 | ,079 | ,130 | **,819** | -,070 | ,116 |
| Bir finansal yatırımın belirli bir dönemdeki performansı sonrasında genelde önceden olacakları bildiğim yönünde bir kanıya sahip olurum. | ,255 | ,054 | ,435 | -,101 | -,127 | ,051 | **,668** | ,018 | -,214 |
| Piyasada az sayıda yatırımcının erişebileceği bilgiler, finansal yatırımlarımda bana mutlak avantaj sağlar. | ,245 | -,080 | ,149 | ,312 | -,211 | ,045 | **,505** | ,441 | ,076 |
| Finansal yatırımlarım konusunda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır. | ,349 | ,002 | ,009 | -,204 | ,140 | ,002 | -,050 | **,622** | -,035 |
| Bir finansal yatırım kar veya zarar ettiği dönemlerdeki performansını belirli bir süre sonra tekrarlar. | ,270 | ,253 | ,243 | -,077 | -,081 | ,210 | -,010 | ,090 | **,624** |
| -Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında yaşayabileceğim olası hayal kırıklıklarını hesaba katarım. | -,067 | ,312 | ,323 | ,079 | ,125 | ,173 | -,069 | ,090 | **-,526** |

Ankete uygulanan analizde faktörleri oluşturan soru dağılımları Çizelge 3.31 de gösterilmiştir.

Elde edilen faktörler cinsiyet, yaş, eğitim durumu ve aylık gelir olmak üzere demografik özellikler, hukuki kişilik, yatırımcıların bulundukları görevler, faaliyet şekilleri ve sermaye yapıları olmak üzere mali profillerle analize tabi tutulacaktır.

### 3.12.1. Araştırmadaki Gelecek Beklentisi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen ve madde yoğunluğu en yüksek olan faktörümüz gelecek beklentisi faktörüdür. Bu faktöre ait yapılan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu : $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aralarındaki ilişkinin hangi yönde olduğunu belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=1,500, df=38,785, P (0,142) > 0,05 olduğu için gelecek beklentisi faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır.

Gelecek beklentisi faktörü ile yaş ile anova analizinden elde edilen çizelge 3,32'de Aşağıda gösterilmiştir.

**Çizelge 3.32.** Gelecek Beklentisi ve Yaş faktörleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 13,728 | 5 | 2,746 | 2,807 | **,017** |
| Gruplar halinde | 392,272 | 401 | ,978 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Gelecek beklentisi ile yaş arasında anlamlı bir fark bulunup bulunmadığını test etmek amacıyla anova testi uygulanmıştır. Elde edilen analizde bu iki değişken arasında anlamlı bir fark bulunduğu sonucuna varılmıştır. Bu farkın kaynağı 21-30 yaş grubu ile 51-60 yaş grupları arasından kaynaklanmaktadır.

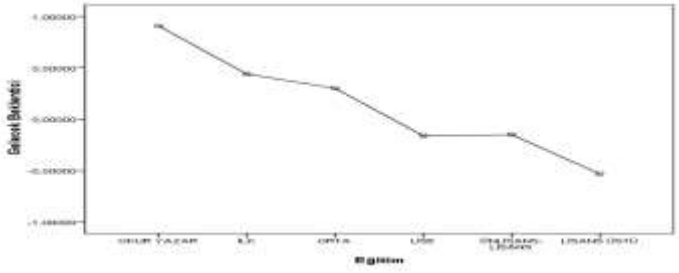
Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların eğitim durumu arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların eğitim durumu arasında yapılan anova testinde aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

**Çizelge 3.33.** Gelecek Beklentisi ile Eğitim durumları Anova analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 27,818 | 5 | 5,564 | 5,899 | ,000 |
| Gruplar halinde | 378,182 | 401 | ,943 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Bu değişkenler arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın nedeni Çizelge 3.34 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.34.** Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Arasındaki Fark Çizelgesi



Gelecek faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki ilişki yukarıda gösterilmektedir. Çizelgeye göre okuryazar grupları ile lise, önlisans grupları ve ortaokul ile lise ve önlisans grupları farklılığın kaynağını oluşturmaktadırlar.

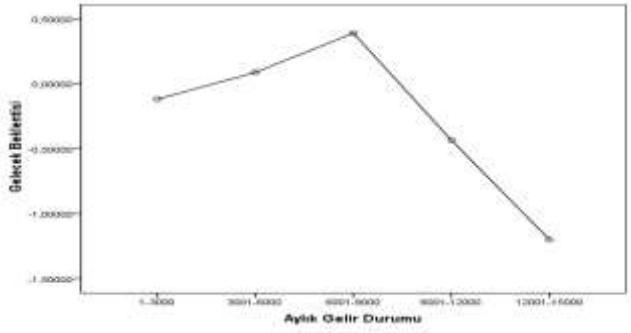
Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu iki değişken arası yapılan anova analizinde bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık olduğu çizelge 3.35'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.35.** Gelecek Faktörü ile Gelir Grupları Arasındaki Anova Anlizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 11,169 | 4 | 2,792 | 2,843 | ,024 |
| Gruplar halinde | 394,831 | 402 | ,943 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Analiz sonucunda elde edilen farklılığın nedeni çizelge 3.36'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.36** Gelecek Beklentisi ile Aylık Gelir Grubunun Fark Çizelgesi




Gelir grubu 6001-9000 katılımcılar ila diğer gelir grupları arasından kaynaklanan anlamlı bir farklılık olduğu görülmektedir.

Dolayısıyla gelecek beklentisi faktörünün demografik özellikleri dikkate alındığında; cinsiyet ile anlamlı bir ilişki olduğu fakat bu iki değişken arasında anlamlı bir fark olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Gelecek beklentisi faktörünün diğer demografik özelliklerle arasında anlamlı bir ilişkinin yanısıra anlamlı farklılık da bulunduğu sonucuna varılmıştır.

Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikleri dikkate alındığında elde dilen sonuç: $x^2$=796,744, df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki

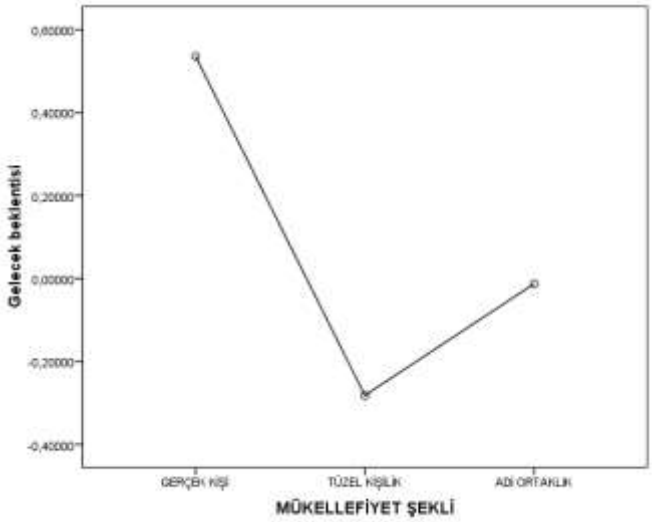
değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.37 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.37.** Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Değişkenlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 61,367 | 2 | 30,684 | 35,969 | ,000 |
| Gruplar halinde | 344,633 | 404 | ,853 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Analiz sonucunda iki değişken arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu farklılığın hangi şekilde olduğu çizelge 3.38 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.38.** Gelecek Beklentisi Faktörü ile Mükellefiyet Şekli Farklılık çizelgesi




Çizelgede görüldüğü üzere farklılık gerçek kişi katılımcılarla tüzel kişilik katılımcılarında kaynaklanmaktadır.

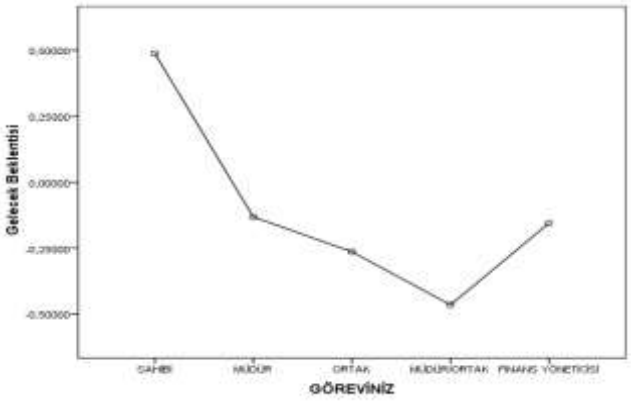
Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların görevleri dikkate alındığında elde dilen sonuç: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.39 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.39.** Gelecek Beklentisi ve Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizleri

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 62,158 | 4 | 15,539 | 18,168 | ,000 |
| Gruplar halinde | 343,842 | 402 | ,855 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların görevlerinin anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı, işyeri sahipleriyle müdür, ortak, müdür/ortak görevlerinde bulunan katılımcılardan oluştuğu soncuna ulaşılmıştır.(çizelge 3.40)

**Çizelge 3.40.** Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Görevleri Çizelgesi



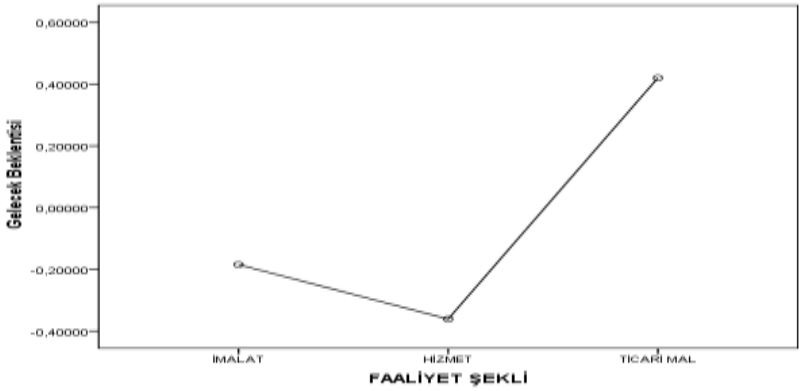

Gelecek beklentisi faktörü ile faaliyet şekilleri dikkate alındığında elde dilen sonuç: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.41 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.41.** Gelecek Beklentisi Faktörü ile Faaliyet Şekilleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 53,143 | 2 | 26,572 | 30,423 | ,000 |
| Gruplar halinde | 352,857 | 404 | ,873 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede gelecek beklentisi faktörü ile faaliyet şekillerinin anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı, ticari mal işletmelerinin hizmet ve imalat üretim şekillerinden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır. (çizelge 3.42)

**Çizelge 3.42.** Gelecek Beklentisi ve Faaliyet Şekilleri Fark Çizelgesi



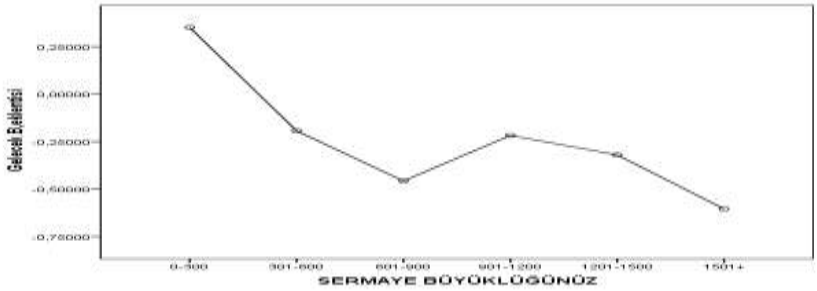

Gelecek beklentisi faktörü ile katılımcıların sermayeleri dikkate alındığında elde dilen sonuç: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.43 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.43.** Gelecek Beklentisi Faktörü ve Katılımcıların Sermayelerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 43,778 | 5 | 8,756 | 9,693 | ,000 |
| Gruplar halinde | 362,222 | 401 | ,903 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede gelecek beklentisi faktörü ile faaliyet şekillerinin anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı, 0-300 arası katılımcıların, 301-600,601-900,901-1200,1501+ sermaye gruplarından meydana geldiği sonucuna ulaşılmıştır. (Çizelge 3.44)

**Çizelge 3.44.** Gelecek Beklentisi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Büyüklükleri Farklılık Çizelgesi



### 3.12.2. Araştırmadaki Kayıptan Kaçınma Faktörünün Demografik Özellikler Ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen kayıptan kaçınma faktörüne uygulanan analaizler; Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu : $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Aralarındaki ilişkinin hangi yönde olduğunu belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=753, df=36,195, P (0,456) > 0,05 olduğu için kayıptan kaçınma faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

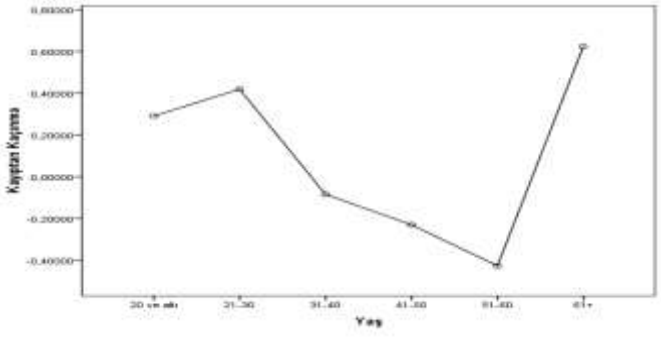
Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.45 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.45.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Yaş Grupları Arasındaki Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 30,870 | 5 | 6,174 | 6,600 | ,000 |
| Gruplar halinde | 375,130 | 401 | ,935 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede kayıptan kaçınma faktörü ile yaş grupları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı çizelge 3.46 da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.46** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Yaş Grupları Farklılık Çizelgesi



Bu iki değişken arası farklılığın kaynağı 61+ yaş grubu ile 51-60,41-50,31-40 yaş gruplarından kaynaklandığı görülmektedir.

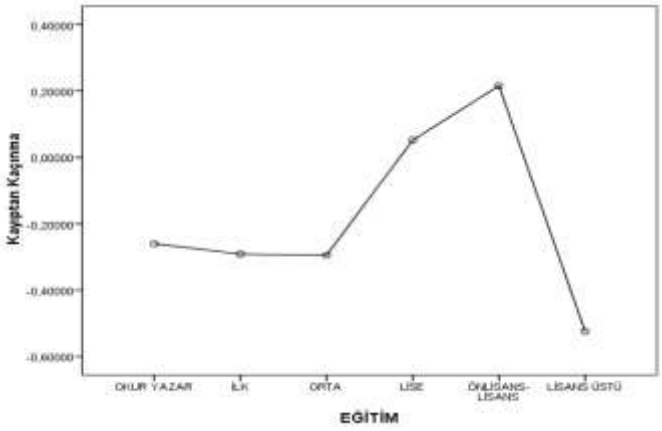
Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.47 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.47.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 17,963 | 5 | 3,593 | 3,713 | ,003 |
| Gruplar halinde | 388,037 | 401 | ,968 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede kayıptan kaçınma faktörü katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı çizelge 3.48 da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.48.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Eğitim Durumları Fark Çizelgesi




Bu farklılığın kaynağı, ortaokul eğitim seviyesi ile önlisans eğitim seviyesi gruplarından meydana geldiği sonucu çizelgede görülmektedir.

Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.49 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.49.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Grupları Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 3,025 | 4 | ,756 | ,754 | ,556 |
| Gruplar halinde | 402,975 | 402 | 1,002 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.50 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.50.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikler Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 29,833 | 2 | 14,917 | 16,020 | ,000 |
| Gruplar halinde | 376,167 | 404 | ,931 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı gerçek kişiler ve tüzel kişiliklerden kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

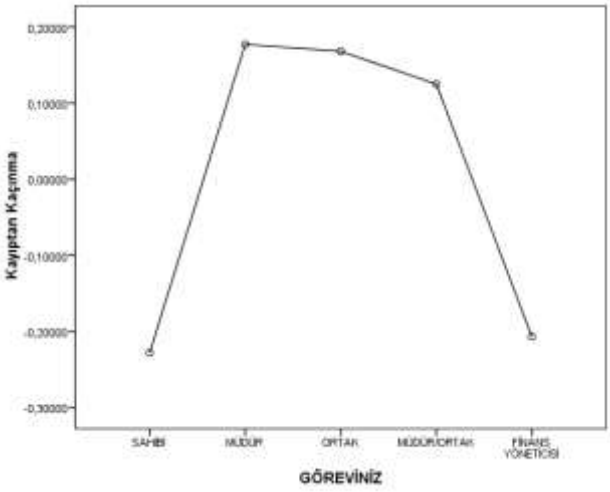
Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.51 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.51.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Görevleri Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 29,833 | 2 | 14,917 | 16,020 | ,000 |
| Gruplar halinde | 376,167 | 404 | ,931 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede kayıptan kaçınma faktörü katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı işyeri sahibi kişiler ve ortak görevlerinde bulunan katılımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.(çizelge 3.52)

**Çizelge 3.52.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ve Katılımcıların Görevleri Farklılık Çizelgesi



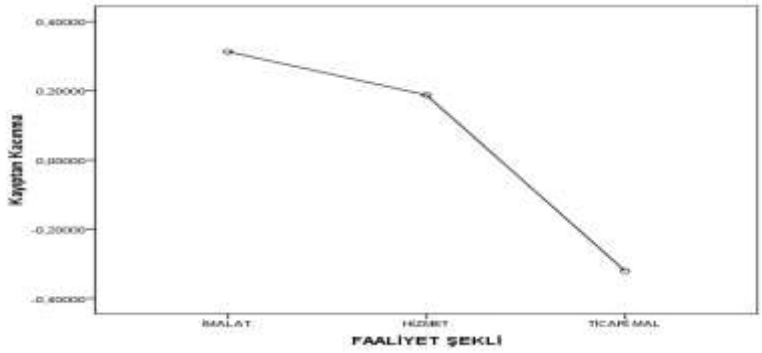

Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.53 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.53.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 30,772 | 2 | 15,386 | 16,566 | ,000 |
| Gruplar halinde | 375,228 | 404 | ,929 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede kayıptan kaçınma faktörü katılımcıların faaliyet şekilleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı ticari mal faaliyet şekli ile hizmet ve imalat faaliyet şeklini seçen yatırımcılarda kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.(çizelge 3.54)

**Çizelge 3.54.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Faaliyet Şekilleri Farklılık Çizelgesi




Kayıptan kaçınma faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.55 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.55.** Kayıptan Kaçınma Faktörü ile Katılımcıların Sermayeleri Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 10,922 | 5 | 2,184 | 2,217 | ,052 |
| Gruplar halinde | 395,078 | 401 | ,985 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,052 > 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.12.3. Araştırmadaki Çevre Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen çevre faktörüne uygulanan, Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Çevre faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarındaki ilişkinin farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=-884, df=405, P (0,377) > 0,05 olduğu için çevre faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çevre faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında

anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.56 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.56.** Çevre Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 7,491 | 5 | 1,498 | 1,508 | ,186 |
| Gruplar halinde | 398,509 | 401 | ,994 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,186> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

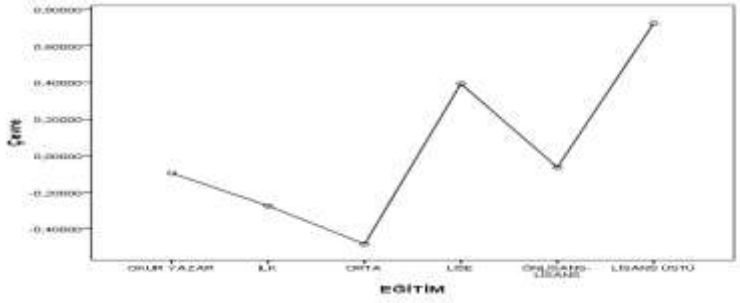
Çevre faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.57 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.57.** Çevre Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 47,182 | 5 | 9,436 | 10,546 | ,000 |
| Gruplar halinde | 358,818 | 401 | ,895 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede çevre faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı ilkokul eğitim seviyesi ile lise, ortaokul ile lise ve ortaokul ile önlisans, lise ile önlisans eğitim seviyelerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.(çizelge 3.58)

**Çizelge 3.58.** Çevre Faktörü ile Eğitim Durumları Farklılık Çizelgesi



Çevre faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.59 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.59.** Çevre Faktörü ile Aylık Gelir Grupları Arasındaki Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | ,232 | 4 | ,058 | ,057 | ,994 |
| Gruplar halinde | 405,768 | 402 | 1,009 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,994> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çevre faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.60 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.60.** Çevre Faktörü ile Hukuki Kişilik Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 8,463 | 2 | 4,232 | 4,300 | ,014 |
| Gruplar halinde | 397,537 | 404 | ,984 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede çevre faktörü katılımcıların hukuki kişilikleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı gerçek kişiler yatırımcılar ve tüzel kişilik yatırımcılarından kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır

Çevre faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.61 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.61.** Çevre Faktörü ile Katılımcıların Görevleri Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 21,026 | 4 | 5,256 | 5,489 | ,000 |
| Gruplar halinde | 384,974 | 402 | ,958 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede çevre faktörü katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı işyeri sahibi yatırımcılar ve ortak görevlerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çevre faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.62 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.62.** Çevre Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekilleri Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 4,112 | 2 | 2,056 | 2,067 | ,128 |
| Gruplar halinde | 401,888 | 404 | ,995 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,128> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Çevre faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.63 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.63.** Çevre Faktörü ile Katılımcıların Sermayeleri Arasında Yapılan Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 16,753 | 5 | 3,351 | 3,452 | ,005 |
| Gruplar halinde | 389,247 | 401 | ,971 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede çevre faktörü katılımcıların sermayeleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı 0-300 bin sermayeye sahip yatırımcılar ile 301-600 bin sermayeye sahip yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.12.4. Araştırmadaki Mevcudiyet Eğilimi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen mevcudiyet eğilimi faktörüne uygulanan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarındaki ilişkinin farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=5,472 df=405, P (0,000) > 0,05 olduğu için mevcudiyet eğilimi faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.64'de gösterilmektedir

**Çizelge 3.64.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 12,603 | 5 | 2,521 | 2,569 | ,026 |
| Gruplar halinde | 393,397 | 401 | ,981 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede mevcudiyet eğilimi faktörü katılımcıların yaş grupları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı 61+ yaş grubu ile 41-50 yaş gruplarına ait yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki

değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.65 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.65.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 33,931 | 5 | 6,786 | 7,314 | ,000 |
| Gruplar halinde | 372,069 | 401 | ,928 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı önlisans eğitim seviyesine sahip yatırımcılar ile ortaokul ve lise eğitim seviyelerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.66'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.66.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 15,366 | 4 | 3,842 | 3,953 | ,004 |
| Gruplar halinde | 390,634 | 402 | ,972 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların aylık gelir durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı 9001-12000 tl aylık gelire sahip yatırımcılar ile 1-3000 tl gelire sahip yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.67 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.67.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 5,710 | 2 | 2,855 | 2,881 | ,057 |
| Gruplar halinde | 400,290 | 404 | ,991 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,057> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.68 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.68.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 12,162 | 4 | 3,041 | 3,104 | ,016 |
| Gruplar halinde | 393,838 | 402 | ,980 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı işyeri sahibi gerçek kişilerden oluşan yatırımcılar ile şirket ortaklarından oluşan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.69 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.69.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 28,733 | 2 | 14,366 | 15,384 | ,000 |
| Gruplar halinde | 377,267 | 404 | ,934 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı imalat faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılar ile hizmet ve ticari mal faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

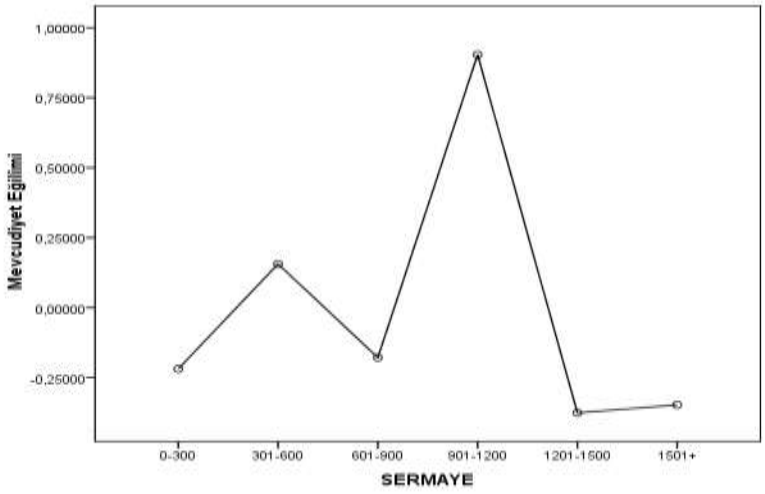
Mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.70 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.70.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 49,758 | 5 | 9,952 | 11,202 | ,000 |
| Gruplar halinde | 356,242 | 401 | ,888 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede mevcudiyet eğilimi faktörü ile katılımcıların sermaye grupları anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı çizelge 3.71' de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.71.** Mevcudiyet Eğilimi Faktörü ile Sermaye Gruplarının Farklılık Çizelgesi




Mevcudiyet eğilimi faktörü ile yatırımcıların arasında bulunan fark ise 901-1200 bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılar 0-300, 301-600, 601-900, 1201,1500 ve

1501+ bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.12.5. Araştırmadaki Yatırım Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen yatırım faktörüne uygulanan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Yatırım faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarındaki ilişkinin farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=1,964, df=405, P (0,050)= 0,05 olduğu için yatırım faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırım faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.72'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.72.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 21,817 | 5 | 4,363 | 4,554 | ,000 |
| Gruplar halinde | 384,183 | 401 | ,958 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede yatırım faktörü ile katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı 20- yaş grubu ile 51-60 ve 61+ yaş gruplarına ait yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

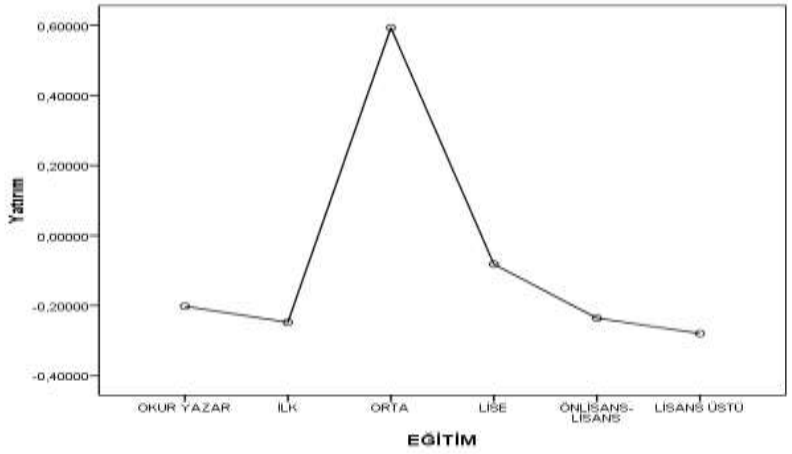
Yatırım faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.73 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.73.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 41,959 | 5 | 8,392 | 9,244 | ,000 |
| Gruplar halinde | 364,041 | 401 | ,908 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede yatırım eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı ortaokul eğitim seviyesine sahip yatırımcılar ile ilkokul, lise ve önlisans eğitim seviyelerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.(Çizelge 3.74)

**Çizelge 3.74.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Farklılık Çizelgesi




Yatırım faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.75'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.75.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 4,209 | 4 | 1,052 | 1,053 | ,380 |
| Gruplar halinde | 401,791 | 402 | ,999 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,380> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırım faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.76 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.76.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 2,559 | 2 | 1,279 | 1,281 | ,279 |
| Gruplar halinde | 403,441 | 404 | ,999 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,279> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırım faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.77 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.77.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 4,180 | 4 | 1,045 | 1,045 | ,383 |
| Gruplar halinde | 401,820 | 402 | 1,000 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,383> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırım faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.78 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.78.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 20,138 | 2 | 10,069 | 10,542 | ,000 |
| Gruplar halinde | 385,862 | 404 | ,955 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede yatırım faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı imalat faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılar ile hizmet ve ticari mal faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

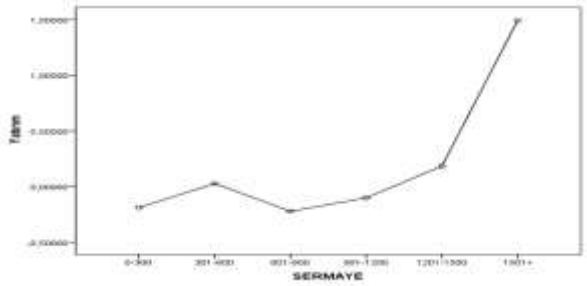
Yatırım faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.79 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.79.** Yatırım Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 64,262 | 5 | 12,852 | 15,081 | ,000 |
| Gruplar halinde | 341,738 | 401 | ,852 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede yatırım faktörü ile katılımcıların sermaye grupları anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı çizelge 3.71’ de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.80.** Yatırım Faktörü ile Sermaye Gruplarının Farklılık Çizelgesi



Yatırım faktörü ile yatırımcıların sermaye grupları arasında bulunan fark ise 1501+ bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılar 0-300, 301-600, 601-900,901-1200 ve 1201-1500 bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.12.6. Araştırmadaki Aşırı Güven Eğilimi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen aşırı güven eğilimi faktörüne uygulanan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarında farklılık bulunup bulunmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=-360, df=405, P (0,719) > 0,05 olduğu için aşırı güven eğilimi faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.81'de gösterilmektedir

**Çizelge 3.81.** Aşırı Güven Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 20,824 | 5 | 4,165 | 4,336 | ,001 |
| Gruplar halinde | 385,176 | 401 | ,961 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede aşırı güven eğilimi faktörü katılımcıların yaş grupları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı 51-60 yaş grubu yatırımcılar ile 20-, 21-30 yaş grubu yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki

değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.82 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.82.** Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 15,171 | 5 | 3,034 | 3,113 | ,009 |
| Gruplar halinde | 390,829 | 401 | ,975 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı okuryazar eğitim seviyesine sahip yatırımcılar ile ilkokul ve ortaokul eğitim seviyelerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.83'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.83.** Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 1,693 | 4 | ,423 | ,421 | ,794 |
| Gruplar halinde | 404,307 | 402 | 1,006 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,794> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.84 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.84.** Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 12,615 | 2 | 6,307 | 6,478 | ,002 |
| Gruplar halinde | 393,385 | 404 | ,974 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı, gerçek kişilerden oluşan yatırımcılar ile Tüzel kişiliklerden oluşan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.85 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.85.** Aşırı Güven Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 9,866 | 4 | 2,466 | 2,503 | ,042 |
| Gruplar halinde | 396,134 | 402 | ,985 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı işyeri sahibi gerçek kişilerden oluşan yatırımcılar ile şirket ortaklarından oluşan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.86 da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.86.** Aşırı Güven Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 2,262 | 2 | 1,131 | 1,132 | ,323 |
| Gruplar halinde | 403,738 | 404 | ,999 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,323> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.87 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.87.** Aşırı Güven Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 16,924 | 5 | 3,385 | 3,489 | ,004 |
| Gruplar halinde | 389,076 | 401 | ,970 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede aşırı güven eğilimi faktörü ile katılımcıların sermaye grupları anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı ise, 0-300 bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılarla 1501+ bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.12.7. Araştırmadaki Bilişsel Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen bilişsel faktörüne uygulanan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Bilişsel faktörler faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarındaki ilişkinin farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi

sonucu T=2,869, df=405, P (0,004) > 0,05 olduğu için Bilişsel faktörler ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörler ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.88'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.88.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 10,313 | 5 | 2,063 | 2,090 | ,066 |
| Gruplar halinde | 395,687 | 401 | ,987 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,066> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörler ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.89 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.89.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 15,279 | 5 | 3,056 | 3,136 | ,009 |
| Gruplar halinde | 390,721 | 401 | ,974 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Bilişsel faktörler ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı ortaokul eğitim seviyesine sahip yatırımcılar ile lise eğitim seviyelerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörler ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken

arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.90'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.90.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | ,529 | 4 | ,132 | ,131 | ,971 |
| Gruplar halinde | 405,471 | 402 | 1,009 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,971> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörler ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.91 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.91.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 5,710 | 2 | 2,855 | 2,881 | ,057 |
| Gruplar halinde | 400,290 | 404 | ,991 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,057> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörler ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.92 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.92.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 1,389 | 2 | ,694 | ,693 | ,501 |
| Gruplar halinde | 404,611 | 404 | 1,002 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,501> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır

Bilişsel faktörler ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.93 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.93.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 4,913 | 2 | 2,456 | 2,474 | ,085 |
| Gruplar halinde | 401,087 | 404 | ,993 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yapılan analizde P değeri 0,085> 0,05 olduğundan bu iki değişken arası anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörler ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.94 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.94.** Bilişsel Faktörler ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 19,447 | 5 | 3,889 | 4,035 | ,001 |
| Gruplar halinde | 386,553 | 401 | ,964 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Bilişsel faktörler ile katılımcıların sermaye grupları anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı ise 0-300 bin tl ile yatırımda bulunanlarla 301-600, tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.12.8. Araştırmadaki Kendini Kandırma Eğilimi Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen kendini kandırma eğilimi faktörüne uygulanan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarındaki ilişkinin farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi sonucu T=-4,264, df=405, P (0,000) > 0,05 olduğu için kendini kandırma eğilimi faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.95'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.95.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 4,628 | 5 | ,926 | ,925 | ,465 |
| Gruplar halinde | 401,372 | 401 | 1,001 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü katılımcıların yaş grupları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,465>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.96' da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.96.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 16,304 | 5 | 3,261 | 3,355 | ,006 |
| Gruplar halinde | 389,696 | 401 | ,972 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı önlisans eğitim seviyesine sahip yatırımcılar ile lise eğitim seviyelerinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.97'de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.97.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 1,452 | 4 | ,363 | ,361 | ,837 |
| Gruplar halinde | 404,548 | 402 | 1,006 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü katılımcıların aylık gelir grupları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,837>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.98 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.98.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 10,600 | 2 | 5,300 | 5,415 | ,005 |
| Gruplar halinde | 395,400 | 404 | ,979 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü ile hukuki kişilikleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı gerçek kişi yatırımcılar ile tüzel kişilik yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.99 de gösterilmektedir

**Çizelge 3.99.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 13,518 | 4 | 3,380 | 3,462 | ,009 |
| Gruplar halinde | 392,482 | 402 | ,976 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı müdür/ortak görevinde bulunan yatırımcılar ile finans yöneticisi görevinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.100 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.100.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 4,203 | 2 | 2,101 | 2,113 | ,122 |
| Gruplar halinde | 401,797 | 404 | ,995 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü katılımcıların faaliyet şekilleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,122>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.101 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.101.** Kendini Kandırma Eğilimi Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 8,994 | 5 | 1,799 | 1,817 | ,108 |
| Gruplar halinde | 397,006 | 401 | ,990 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Kendini kandırma eğilimi faktörü katılımcıların faaliyet şekilleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,108>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

### 3.12.9. Araştırmadaki Duygusal Eğilimler Faktörünün Demografik Özellikler ve Mali Profillerle Analizleri

Faktör analizi sonrası elde edilen duygusal eğilim faktörüne uygulanan Crosstab, Qi Square, Anova analizleri ve T testlerinin sonuçları aşağıda belirtilmiştir.

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların cinsiyetleri durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=400,469, df=213, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Aralarındaki ilişkinin farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla T testi uygulanmıştır. T testi

sonucu T=2285, df=405, P (0,023) > 0,05 olduğu için duygusal eğilimler faktörü ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılık bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1957,703, df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.102'de gösterilmektedir

**Çizelge 3.102.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Yaş Grupları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 1,735 | 5 | ,347 | ,344 | ,886 |
| Gruplar halinde | 404,265 | 401 | 1,008 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların yaş grupları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,886>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır.

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1788,181 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.103 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.103.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Eğitim Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 9,225 | 5 | 1,845 | 1,865 | ,099 |
| Gruplar halinde | 396,775 | 401 | ,989 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların eğitim durumları arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,099>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların aylık gelir grupları arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1457,018, df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki

değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.104'da gösterilmektedir.

**Çizelge 3.104.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Aylık Gelir Durumları Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 7,042 | 4 | 1,760 | 1,774 | ,133 |
| Gruplar halinde | 398,958 | 402 | ,992 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların aylık gelirleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre P değeri 0,133>0,05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların hukuki kişilikler arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=796,744 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.105 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.105.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Hukuki Kişilikleri Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 16,085 | 2 | 8,043 | 8,333 | ,000 |
| Gruplar halinde | 389,915 | 404 | ,965 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede duygusal eğilimler faktörü ile hukuki kişilikleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı gerçek kişi yatırımcılar ile tüzel kişilik yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların görevleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1585,296 df=852, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.106 de gösterilmektedir

**Çizelge 3.106.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Görevlerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 18,462 | 4 | 4,616 | 4,788 | ,001 |
| Gruplar halinde | 387,538 | 402 | ,964 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların görevleri arasındaki anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı müdür /ortak görevinde bulunan yatırımcılarla işyeri sahibi ve müdür görevinde bulunan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=785,094 df=426, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.107 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.107.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Faaliyet Şekillerinin Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 6,211 | 2 | 3,106 | 3,138 | ,044 |
| Gruplar halinde | 399,789 | 404 | ,990 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların faaliyet şekilleri anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Bu farklılığın kaynağı imalat faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılar ile ticari mal faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların sermayeleri arasında yapılan çapraz analiz sonucu: $x^2$=1992,811 df=1065, P (0,000)< 0, 05 olduğundan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu sonucuna varılmaktadır. Ardından yapılan anova analizinde elde edilen sonuç çizelge 3.108 de gösterilmektedir.

**Çizelge 3.108.** Duygusal Eğilimler Faktörü ile Katılımcıların Sermaye Gruplarının Anova Analizi

| | Kareler toplamı | df | Ortalama kareler | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|
| Grup Arasında | 31,419 | 5 | 6,284 | 6,727 | ,000 |
| Gruplar halinde | 374,581 | 401 | ,934 | | |
| Toplam | 406,000 | 406 | | | |

Yukarıdaki çizelgede Duygusal eğilimler faktörü ile katılımcıların sermaye grupları anova analiz sonuçları gösterilmiştir. Yukarıdaki çizelgeye göre bu iki değişken arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır. Duygusal eğilimler faktörü ile yatırımcıların arasında bulunan fark ise 0-300 bin tl sermaye grubu ile 301-600,901-1200 bin tl sermaye ile yatırım yapan yatırımcılardan kaynaklandığı sonucuna ulaşılmıştır.

# SONUÇ ve ÖNERİLER

İnsanoğlu diğer canlılardan farklı olarak düşünebilen, karar alabilen bir yaratılışla meydana gelmiştir. Birbirlerine benzer olmakla birlikte birçok farklı anlayışları, düşünceleri, tepkileri, tercihleri bulunmaktadır. Bu nedenler insanların oldukça farklılık gösteren düşünce yapıları ve kararları, kimi zaman anlam verilmekte güçlük çekilen sonuçlar ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bireylerin karar verme sürecini inceleyen psikoloji bilimi ile toplumların gelişim süreçlerini ve tercihlerini inceleyen sosyoloji bilimi, karar verme süreçleri ve toplumsal davranışları inceleyerek çeşitli modeller oluşturmuşlardır. Bu bağlamda psikoloji ve sosyoloji bilimleri alanlarında yapılan çalışmalar neticesinde insanların her zaman rasyonel davranmadıkları kimi zaman sezgisel davranarak irrasyonel davranışlar ortaya koyduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. İnsanların kişisel, sosyal ve soyut değişkenlere maruz kalarak karar verme sürecinde etkilendikleri ve rasyonel olmayan eğilimler gösterdikleri izlenmiştir.

Bu çalışmada yatırımcıların finansal kararlarını etkileyen faktörleri ve finansal yatırım kararlarındaki eğilimlerin etkilerini açıklamak amacıyla, faktör analizi yapılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuçlar şu şekildedir:

Gelecek beklentisi faktörü ile finansal yatırımcıların demografik özelliklerle yapılan analizlerde cinsiyetleri arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ve bu iki değişken arasında anlamlı farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu faktörün katılımcıların yaş grupları incelendiğinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık bulunduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu farklılığın kaynağı Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde faaliyet gösteren finansal yatırımcıların 21-30 yaş grubu ile 51-60 yaş grubu arasındaki yatırımcılardan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Yatırıcıların eğitim durumları dikkate alındığında eğitim seviyelerinde anlamlı bir farklılık olduğu soncuna ulaşılmıştır. Ayrıca Yatırımcıların eğitim seviyeleriyle aylık gelirlerinin arasında anlamlı ilişki olduğu eğitim seviyesi arttıkça bireysel olarak ve kurumsal olarak aylık gelirlerinin arttığı tespit edilmiştir.

Gelecek beklentisi faktörü ile finansal yatırımcıların mali profilleri ile yapılan analizlerde hukuki kişilikleri ile etkili olduğu tespit edilmiştir. Gerçek kişilerin tüzel kişilere göre daha çok etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu faktöre göre ticari mal işletmelerinin diğer faaliyet şekillerine göre daha fazla etkilendiği tespit edilmiştir. Finansal yatırımcıların sermaye büyüklükleri dikkate alındığında gelecek beklentisi

faktörünün düşük sermaye yapısına daha yüksek etki ettiği sermaye yapılarının güçlendikçe bu faktörün etkisinin azaldığı söylenebilmektedir.

Özetle gelecek beklentisi faktörünün ŞUTSO üyeleri üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Yalnız cinsiyetin bu faktör üzerine anlamlı bir farklılığı bulunmadığı sonucuna varılmıştır.

Kayıptan kaçınma faktörü ile ŞUTSO üyelerinin demografik özelliklerle yapılan analizlerde katılımcıların cinsiyetleri ve aylık gelirleriyle anlamlı bir farklılık bulunmadığı aynı zamanda anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Bu faktörden etkilenme dereceleri dikkate alındığında eğitim seviyeleri düşük olan yatırımcıların bu faktörden daha çok etkilendiği sonucuna varılmıştır. Yatırımcıların yaşları ilerledikçe bu faktörden etkilenmelerinin diğer yaş gruplarına göre daha çok etkilendiği tespit edilmiştir.

Kayıptan kaçınma faktörü ile ŞUTSO üyelerinin mali profillerle yapılan analizlerde tüm değişkenlerle anlamlı bir ilişki olduğu soncu tespit edilmiştir. Bu faktörün tüm finansal yatırımcıları yatırım esnasında etkilediği ve tercihlerini şekillendirmesinde etki de bulunduğu tespit edilmiştir. Yapılan analizlerde mali profiller arasında sermaye gruplarıyla anlamlı bir farklılık bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Kayıptan kaçınma faktörünün yatırımcıların görevleri ile hukuki kişiliklerini şekillendirme noktasında etkili olduğu tespit edilmiştir.

Çevre faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde yapılan analizlerde tüm demografik özelliklerle anlamlı ilişkide olduğu ve yatırımcıları etkilediği tespit edilmiştir. Cinsiyet, yaş ve aylık gelir değişkenleriyle anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuçlara göre çevre faktöründen etkilenme derecesinin eğitime göre değişiklik gösterdiği sonucuna varılmaktadır. Çevre faktörünün etkisinde eğitim seviyesi arttıkça etkilenmenin daha da arttığı tespit edilmiştir.

Çevre faktörü ile yatırımcıların mali profilleriyle yapılan analizlerde tüm mali profillerle anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların faaliyet şekilleri ile yapılan analizde anlamlı farklılık bulunmadığı her faaliyet şeklinin çevre faktöründen etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Yatırımcıların hukuki kişilikleri, sermaye yapıları ve görevleri çevre faktöründe yatırımcıların etkilenme dereceleri farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Kadın ve erkek yatırımcıların bu eğilime reaksiyonları farklılık göstermektedir. Yatırımcıların yaşları ve aylık gelirleri

ve eğitim durumları bu faktörden etkilenmelerine etki etmektedir. Bu faktöre yaş ilerledikçe ve düşük gelir grubunda bulunan yatırımcıların daha fazla etkilendiği mevcut olana gereğinden fazla reaksiyon gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Mevcudiyet eğilimi faktörü ile yatırımcıların mali profilleriyle yapılan analizlerde hukuki kişiliklerinin bu faktörden etkilenmelerine etki etmediği tespit edilmiştir. Bu faktöre maruz kalana imalat ve gerçek kişilerin daha fazla reaksiyon gösterdikleri ayrıca 900-1200 bin tl olan sermaye grubunu daha çok etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırım faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların aylık gelirlerinin bu faktör grubunda anlamlı bir farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yatırımcıların yatırım faktöründen etkilenmelerini cinsiyetleri, eğitim durumları ve yaş gruplarında farklılık göstermektedir. Eğitim seviyesi ortaokul olan yatırımcıların bu faktörün etkisine daha fazla reaksiyon gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırım faktörü ile yatırımcıların mali profilleriyle yapılan analizlerde hukuki kişilikleri ve yatırımcıların görevlerinin yatırım faktörü etkisinde farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yatırımcıların faaliyet şekilleriyle sermaye yapılarının bu faktöre reaksiyon göstermede farklılıklar gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Yüksek sermayeli ve imalat faaliyet şeklini tercih eden yatırımcılar yatırım faktörüne yüksek reaksiyon gösterdikleri tespit edilmiştir.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların cinsiyetleri ve aylık gelirlerinin aşırı güven eğilimi faktörüne reaksiyon göstermesinde farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Yaş gruplarının ilerledikçe aşırı güven eğilimine yüksek reaksiyon gösterdikleri ve eğitim seviyesi yükseldikçe aşırı güven eğilimi faktörüne maruz kalınmanın daha da arttığı soncuna ulaşılmıştır.

Aşırı güven eğilimi faktörü ile yatırımcıların mali profilleriyle yapılan analizlerde yatırımcıların faaliyet şekillerinin aşırı güven eğilimi faktöründen etkilenmelerinde farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Finansal yatırımcıların hukuki kişilikleri, sermaye yapıları ve görevleri aşırı güven eğilimi faktörüne farklı reaksiyon gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların aylık gelirleri ve yaşları bilişsel faktöre reaksiyonları farklılıkları bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yatırımcıların cinsiyetleri ve eğitim durumları bilişsel faktöre karşı reaksiyon göstermelerinde farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bilişsel faktörü ile yatırımcıların mali profillerinde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların hukuki kişilikleri, faaliyet şekilleri ve görevleri bilişsel faktöre reaksiyonları farklılık tespit edilmemiştir. Yatırımcıların sermaye yapılarının bilişsel faktöre reaksiyon noktasında farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların yaşları ile aylık gelirlerinin kendini kandırma faktöründen etkilenmelerinde farklılık tespit edilmemiştir. Yatırımcıların cinsiyetleri ve eğitim durumları dikkate alındığında kendini kandırma faktörüne karşı anlamlı bir farklılık gösterdikleri ve bu faktöre farklı reaksiyon gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Kendini kandırma eğilimi faktörü ile yatırımcıların mali profillerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. ŞUTSO üyelerini faaliyet şekilleri ile sermaye yapıları bu faktöre gösterdikleri reaksiyonda farklılık bulunmadığı tespit edilmiştir. Yatırımcıların hukuki kişilikleri ve görevleri kendini kandırma eğilimi faktörüne reaksiyonları farklılık gösterdiği tespit edilmiştir.

Duygusal eğilimler faktörü ile yatırımcıların demografik özelliklerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların yaşları, eğitim durumları ve aylık gelirleri bu faktöre reaksiyon esnasında farklılık göstermedikleri tespit edilmiştir. Yatırımcıların cinsiyetleri duygusal eğilimler faktörüne reaksiyon göstermede farklılık bulunduğu sonucun ulaşılmıştır.

Duygusal eğilimler faktörü ile yatırımcıların mali profillerinde anlamlı bir ilişki ve anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Yatırımcıların Duygusal eğilimler faktörüne ilişkin reaksiyonları hukuki kişilikleri, faaliyet şekilleri, bulundukları görevler ve sermaye yapılarına göre değişiklik gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Çalışmada finansal yatırımcıların eğilim ağırlıkları, demografik özelliklerle mali profillerinin eğilimlerle hangi ölçüde yatırımcılar açısından anlam bulunup bulunmadığı ölçümlemek amacıyla analizler yapılmıştır. Sonuçlar aşağıdaki gibidir.

Katılımcıların aşırı güven eğilimleri için sunulan tüm önermelerde aşırı güven eğilimine dair güçlü eğilim gösterdikleri sonucuna varılmaktadır. Aşırı güven eğilimi ve faaliyet şekilleri incelendiğinde imalat ve hizmet faaliyet şekillerini tercih eden finansal yatırımcılar ticari mal işletmelerine göre daha yüksek aşırı güven eğilim

göstermektedirler. Tüzel kişiliklerde aşırı güven eğiliminin daha kuvvetli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ankete katılan ŞUTSO üyelerinin aşırı iyimserlik eğilimlerini ölçümlemek adına dört önerme yanıtlamaları istenmiştir. Katılımcıların verdikleri yanıtlar ışığında aşırı iyimserlik eğilimine dair güçlü derecede eğilim gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Aşırı iyimserlik eğilim ve finansal yatırımcıların hukuki kişilikleri dikkate alındığında gerçek şahıs işletmelerinin tüzel kişiliklere göre daha güçlü derecede aşırı iyimserlik eğilimini gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Faaliyet şekilleri dikkate alındığında imalat üretim şeklini tercih eden finansal yatırımcıların ticari mal ve hizmet türünü seçen finansal yatırımcılara nazaran aşırı iyimserlik eğilimini daha kuvvetli gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Katılımcıların pişmanlıktan kaçınma eğilimlerinin ölçümlemek amacıyla sunulan önermeler analize tabi tutulmuştur. Yapılan analiz sonucunda katılımcıların bu önermelere verdiği yanıtlarla ölçümlenmeye çalışılan pişmanlıktan kaçınma eğiliminin katılımcılar üzerinde kuvvetli ölçüde gözlemlendiği sonucuna ulaşılmıştır.. Katılımcıların faaliyet şekilleri incelendiğinde, ticari mal işletmelerinin finansal yatırımcıları, hizmet işletmelerinin finansal yatırımcılarına göre daha az pişmanlıktan kaçınma eğilimini gösterdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Faaliyet şekilleri arasında pişmanlıktan kaçınma eğilimi imalat firmalarında daha güçlü reaksiyon gösterdikleri sonucuna varılmıştır. Bu durumumun nedeni imalat sistemlerinin maliyetinin yüksek olması ve olası hatanın bütün sistemi etkilediğinden dolayı olduğu düşünülmektedir. Finansal yatırımcıların bulundukları görev itibariyle incelendiğinde pişmanlıktan kaçınma eğilimini en yüksek işletme sahipleri ardından ortaklar ve sırasıyla müdür/ortak, müdür ve finans yönetici gelmektedir. Pişmanlıktan kaçınma eğilimini yatırımcıların görevleri dikkate alındığında en güçlü işletme sahipleri en düşük ise finans yöneticilerinin gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerindeki faaliyet gösteren finansal yatırımcıların finansal yatırımları esnasında aldıkları kararlarında davranışsal eğilimlerin etkisini ortaya koymak adına katılımcılara önermeler sunulmuştur. Önermelerin temsil etme eğilimi, kendi durumunu değerlendirememe eğilimi bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimler, duygusal ve sosyal eğilimlerinin ölçümlenmesi amacıyla sunulan önermelere verilen yanıtlar ışığında bütün önermeleri kuvvetli derece de taşıdıkları ve rasyonel davranamadıkları soncuna ulaşılmıştır. Ayrıca eğilimleri gösterme şekilleri bulundukları

görevlere, tercih ettikleri üretim şekillerine ve hukuki kişiliklerine kadar farklılık gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Sosyo-demografik özellikler, finansal profili yansıtan bilgiler ve davranışsal finans eğilimlerine dair hazırlanan önermeler kullanılarak Pearson chi-square anlamlılık seviyesinde çapraz tablolama analizi yapılmış ve kurulan hipotezler test edilmiştir.

Analize ilişkin sonuçlar:

Cinsiyet yatırımcılarda ele alınan ilk değişken konumundadır. Birey kendi cinsiyetini seçememekte ve doğduğu cinsiyete uygun şekil kazanmaktadır. Cinsiyet faktörü yatırımcıyı doğuştan şekillendiren kuvvetli bir etkendir. Bu nedenle finansal yatırımcıların cinsiyetleri ile eğilimler arasındaki ilişki önem arz etmektedir. Yatırımcıların cinsiyeti ile mevcudiyet eğilimi çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Ankete katılanların çoğunluğu erkek finansal yatırımcılardan oluşmaktadır. Kadın yatırımcıların Şanlıurfa'da finansal faaliyetlerde yeteri kadar etkin olmadıkları gözlemlenmiştir.

Cinsiyet ile Mevcudiyet eğilimine ait analizde pozitif reaksiyon verdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Erkek ve kadın finansal yatırımcıların birbirlerinden farklı mevcudiyet eğilimine reaksiyon gösterdikleri sonucuna varılmıştır.

Yatırımcılar aldıkları eğitimler ve edindikleri bilgileri dikkate alarak tercihlerini şekillendirmektedirler. Yatırımcının eğitim seviyesi, yatırım alanı hakkında olan bilgisi eğitim seviyesiyle doğru orantılı olmaktadır. Yapılan araştırmada katılımcıların eğitim sevileri ile aylık gelirlerinin arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmıştır. Eğitim seviyesi ile gelir arasındaki analize göre eğitim seviyesi arttıkça gelir artmaktadır. Gelir arttıkça yatırımcının başarı duygusu perçinlenerek daha fazla riski göze aldığı sonucuna varılmıştır. Yatırıma karşı riskten kaçınma eğilimini göstermediği sonucuna ulaşılmıştır.

Ankete katılan üyelerin eğitim sevileri ile faaliyet süreleri arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Elde edilen yanıtlar ışığında eğitim seviyesi arttıkça faaliyet süreside arttığı sonucuna varılmaktadır. Eğitim seviyesi arttıkça yatırımcının bilgi düzeyi artmakta aşırı güven eğilimi ile doğru orantılı olarak yatırımlarına devam tercihini kullanmakta olduğu düşünülmektedir.

Katılımcıların eğitim sevileri ile faaliyet şekilleri arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Analize göre yanıtların yoğunlukları imalat sektöründe ön lisans-lisans, hizmet sektöründe lise ve ticari mal faaliyet şeklinde ortaokul düzeyleri öne çıktığı sonucuna ulaşılmaktadır. İmalat sektörünün uzmanlık gerektirmesi işletme üretim süreçlerinin hesaplara tabi tutulması, yatırımcının bu alanda faaliyet gösterme tercihinden önce bilgi birikiminin yeterli olduğuna kanaat getirdikten sonra yatırımı gerçekleştirdiği gözlenmektedir.

Ankete katılan üyelerin eğitim sevileri ile temsil ettiği kurumdaki görev arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Yapılan analize göre eğitim seviyesi arttıkça bireyin statüsü artmaktadır. Eğitim seviyesinin artması yatırımcılara daha ciddi ve profesyonel yatırımları gerçekleştirme olanağı sunduğu gözlemlenmiştir.

Bir işletmenin faaliyet şekli işletme kurulumundan itibaren yatırımcının tercihi ile oluşan bir seçenektir. Yatırımcı hali hazırda sermayesi, yatırım alanı, alan hakkında bilgisi vb. bilgileri kendi zihin süzgecinde, analize tabi tutarak tercih etmekte ve bu tercih soncu işletmenin faaliyet şekli belirlenmektedir. Bu nedenle yatırımcının maruz kaldığı değişkenler sonucunda meydana gelen faaliyet şekli yatırımcı hakkında bilgi vermektedir. Katılımcıların faaliyet şekilleriyle duygusal eğilimleri arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Sektörler arası yatırımcıların duygusal eğilimleri temel alındığında imalat sektöründe bulunan finansal yatırımcıların diğer sektörlerde işlem yapan yatırımcılara göre duygusal eğilimlerin etkisinde daha az reaksiyon gösterdikleri sonucuna varılmaktadır.

Ankete katılan üyelerin finans kursu eğitimi ile sürü psikolojisi eğiliminin arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Finans eğitimi alan yatırımcılarda sürü psikolojisi eğilimi finans eğitimi almayanlara göre daha düşük seviyede gerçekleştiği sonucuna varılmıştır. Finans eğitimi alan yatırımcıların sürü psikolojisi eğilimine gösterdikleri reaksiyon düşük kalmaktadır. Finans eğitimi alan yatırımcıların yatırımlarında çoğunluğun peşinden gitme yerine yatırımlarında kendi kararlarını tercih ettikleri sonucuna varılmaktadır.

Hukuki kişilikler maliye bakanlığının belirlediği şartlara göre kazanılmaktadır. Yatırımcı yatırım yapacağı aracın ya da işletmenin türüne göre hukuki kişiliği tercih

etmektedir. Ayrıca piyasa koşullarının hukuki kişiliğe bakış açısı, örneğin piyasalarda tüzel kişiliklerin daha güvenilir olduğu kanısı yaygındır. Bu nedenle yatırımcının tercih edeceği hukuki kişilik, yatırımcının yapacağı yatırımlarda önemli etkiye sahiptir. Katılımcıların mükellefiyet şekilleriyle kayıptan kaçınma eğilimlerinin arasında yapılan çapraz tablolama yöntemiyle birlikte değerlendirildiğinde; iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu ortaya çıkmaktadır. Katılımcıların kayıptan kaçınma eğilimine yüksek reaksiyon verdikleri sonucuna varılmıştır. Yapılan analiz sonucunda mükellefiyet şekilleriyle duygusal eğilimler arasında kuvvetli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tüzel kişilikler gerçek işletme sahiplerine nazaran kayıptan kaçınma eğilimine daha düşük reaksiyon vermeleridir. Bu durumun nedeni tüzel kişiliklerde karar alma mekanizmasının daha ortaklaşa gerçekleşmesidir.

Yaş, yatırımcının tercih edeceği veya değiştirebileceği bir değişken değildir. Yatırımcıdan bağımsız ve yatırımcıyı etkileyen faktörler arasındadır. Yaş ile beraber edinilen özellik olgunlaşmadır. Olgunlaşma, bireyin geçmiş yaşantıları vasıtasıyla elde ettiği tecrübe, kazanç, bilgi birikimi olarak ifade edilebilir. Olgunlaşmanın gerçekleşebilmesi için mutlaka zaman geçmesi gerekmektedir. Yatırımcılar, yatırımcılardan bağımsız ve yatırımcıları etkileyen yaş faktörü, yatırım tercihlerinin şekillenmesinde önemli rol oynamaktadır. Yatırımcıların yatırım esnasında gösterdikleri eğilimler yaş değişkeninden etkilenmektedir. Katılımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacıyla katılımcılara önerme sorulmuştur. Katılımcıların yaşları ile mevcudiyet eğilimine kuvvetli reaksiyon gösterdikleri sonucuna varılmıştır. Katılımcıların yaşları ile sürü psikolojisi eğilimi arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmadığının belirlenmesi amacıyla katılımcılara önerme sorulmuştur. Ankete katılan üyelerin sorulan önermeye verdikleri yanıtlar ışığında sosyal eğilime pozitif reaksiyon verdikleri saptanmıştır. Analize göre üyelerin yaşları ile sürü psikolojisi eğilimin anlamlı ve kuvvetli bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Finansal yatırımcıların yaşları ilerledikçe sürü psikolojisi eğilimi gösterdikleri sonucu gözlemlenmiştir.

Ayrıca, Finansal yatırım sürecinde maruz kalınan faktörlerin çokluğu yatırımcının doğru kararı vermesi açısında bilgi düzeyinin önemini ortaya çıkarmıştır. Yatırımcıların yatırımda bulunacakları finansal alanlarla ilgili yeterince bilgiye sahip olunduktan sonra yatırım kararı vermesi gerektiği tespit edilmiştir.

Yatırımcıların sahip olduğu finansal kuruluşlarının profesyonel bir biçimde oluşturmadığı bu nedenle yatırımcıya etki eden davranışsal eğilimlerin etkilerini

minimize etme çabalarının yatırım esnasında gözardı etmemeleri gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Finansal yatırım tercihleri noktasında imalat işletmelerinin eğilimleri diğer sektörlere nazaran daha az gösterdikleri, bu yatırımcılardan, yatırım esnasında faydalanabilme noktasında yardım alma gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Özet olarak, İster finansal yatırımcılar olsun ister bireysel yatırımcılar, yatırım tercihlerinde psiko-sosyal, kişisel, çevresel, finansal değişkenlerin etkisinde kalarak davranışsal eğilimler sergilemektedirler. Yatırımcıların gösterdikleri davranışsal eğilimler, finansal yatırımcının, işletme üretim şekline, yatırım araçlarına, hukuki kişiliğine kadar etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu alanda yapılmış benzer araştırmalarda da gözlemlendiği gibi, birçok yatırımcı yatırım kararlarında geleneksel yaklaşımın varsayımlarının tersine hareket etmekte ve söz konusu eğilimlerin etkisinde kalarak finansal tercihlerinin etkilenmesine engel olamamaktadırlar.

Çalışma uygulanırken ve elde edilen sonuçları ışığında sunulan öneriler aşağıda sıralanmıştır.

ŞUTSO başkanlığının üyelere uygulanmak üzere, davranışsal finans ve davranışsal eğilimler konusunda bilgilendirme seminerleri düzenlemeleri gerekmektedir.

Şanlıurfa İl'i merkez ilçelerinde finansal yatırımcıların finansal yatırım kararlarında gösterdikleri eğilimleri ölçümlemek ve eğilimlerin etkilerini ortaya koymak için hazırlanan bu çalışmada, yatırımcıların sübjektiflikten uzaklaşarak objektif davranmaları gerektikleri sonucuna varılmıştır.

Yatırımcıların yatırıma dönüşen tercihler noktasında yatırımı gözden geçirme, revize etme çabalarının gerekliliği vurgulanmıştır.

Akademik anlamda yapılan çalışmaların insan psikolojinin finansa etkisi açısından daha geniş bir araştırmanın gerekliliği ortaya çıkmıştır.

Finansal yatırım kararlarının Türkiye geneline uygulanması ve bölgesel olarak finansal tercihlerinin eğilimler haritası çıkarılarak, finansal yatırım kararlarında bölgesel eğilimler atlası oluşturma gereği doğmuştur.

Yatırım kararları sonuç olarak karşımıza çıkmakta ve eğilimler yatırım kararı sonucuna yönlendiren nedenleri oluşturmaktadır. Finansal yatırım kararlarının daha belirginleşmesi amacıyla laboratuvar ortamında daha geniş çaplı bir araştırma gereği ortaya çıkmıştır.

Ailenin, yatırımcının kişilik özelliklerini şekillenmesinde anne-baba ve diğer aile bireylerinde gelen kalıtsal özeliklerin bireyin kendi fiziksel ve ruhsal bünyesinde barındırdığını ve anal, oral ve falik dönemlerinde maruz kaldıkları etkilerin ileriki yaşamlarında etkili olduğu kişisel gelişim araştırmalarında, Frued ve Ericson çalışmalarında bulunmaktadır. Kalıtımsal özelliklerin yatırımcıyı hangi ölçüde etkilediği araştırılması gereken konular arasındadır. Ekonomik birey olan insanın gelişimsel dönemlerinde maruz kaldıkları etkilerin hangi ölçüde risk ve beklentilere karşı ilgi seviyelerinde değişiklikleri incelenmesi gereken konular arasında olup etkilerinin ortaya çıkarılması ve finansal yatırımcı tiplerinin gelişmesine olumlu katkı yapacağı düşünülmektedir.

Davranışsal finans alanının toplum içerisine yaygınlaşması ve benimsetilmesi noktasında görsel ve işitsel yayınların noksanlığı büyük ölçüde araştırmalara engel niteliği oluşturmaktadır. Bu konudaki çabaların daha hızlı bir şekilde gerçekleşmesi önem taşımaktadır.

**KAYNAKLAR**

Akert, F. L. Deaves, R., 2010, Behavioral finance psychology, decision-making and markets, SOUTH – WESTERN, nu;1, America,6-7

Akgüç, Ö., 2013, Finansal yönetim, AVCIOL basım yayın, no;8,İstanbul,1-163-200.

Aksoy, A. ve Tanrıöven, C., 2014, Sermaye piyasası yatırım araçları ve analizi, DETAY yayıncılık, No:5, Ankara, 398

Aksoy, A. ve Tanrıöven, C., 2007, Sermaye piyasası yatırım araçları ve analizi, GAZİ kitap evi No:3, Ankara,379

Aktaş, R.F., 2012, Davranışsal finans ve yatırımcı psikolojisi İMKB üzerinde ampirik bir analiz, Doktora Tezi, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İstanbul, 99.

Akyol, C., 2010, Finansal farkındalığın yatırımcı tercihlerine etkileri: özel bankacılık çalışanlarında finansal farkındalık üzerine bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Eskişehir,5-8.

Aldemir, S., 2015, Davranışsal finans açısından yatırımcı davranışlarının incelenmesi: Tokat ili örneği, Yüksek Lisans Tezi, *Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Tokat, 5-34-48.

Anbar, A., 2011 Yapılandırılmış finans, EKİN yayın evi, Bursa, 6-153

Angı G, G., 2015, Bireysel hisse senedi yatırımcılarının bilişsel önyargıları üzerine bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Süleyman Demirel Üniversitesi sosyal Bilimler Enstitüsü,* Isparta.9.

Apak, S. Demirel, E., 2009, Finansal Yönetim: Sermaye Piyasaları Cilt 1. PAPATYA Yayınevi, İstanbul, 15

Aslan, N. ve Terzi, N,. 2013, Küresel finans, TÜRKMEN kitap evi, No:1, İstanbul,157

Aslan, R,. 2016, Bireysel yatırımcıları finansal yatırıma yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından araştırılması: Şanlıurfa iline bağlı Viranşehir ilçesi örneği, Yüksek Lisans Tezi, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Mersin,13- 26-39-44

Ateş, A., 2007, Finansal yatırımların davranışsal finans açısından değerlendirilmesi üzerine bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Konya, 37-44-54-70-74.

Aydın, N. Başar, M. Coşkun, M., 2011 Finansal yönetim, DETAY yayıncılık, No;3, Ankara.2-6-14.

Aydoğan, E., 2013, Zıtlık yatırım stratejisinin davranışsal finans yaklaşımı ile değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, *Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Bursa,25.

Barak, O., 2008, Davranışsal finans teori ve uygulama, GAZİ kitabevi, No;1, Ankara, 1-194-211-213.

Barak,O., 2008, İMKB de aşırı reaksiyon anomalisi ve davranışsal finans modelleri kapsamında değerlendirilmesi, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi,*No:10/1, Ankara.42.

Bayar, Y., 2011, Yatırımcı davranışlarının davranışçı yaklaşım çerçevesinde değerlendirilmesi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi,* 6 (2).

Bayar, Y., 2012, Davranışsal finans perspektifinden küresel finans krizinin yatırımcı üzerine etkileri, Doktora Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü,* İstanbul, 14.

Bayrak, O. K., 2012, Davranışsal finans, *Sermaye piyasasında gündem dergisi*, 120.

Benartzi, :, 2011, Behavioral finance in action, ros Allianz global investors, 3.

Bolaman, Ö., 2011, Davranışsal finans: aşırı güven hipotezi ve istanbul menkul kıymetler borsası'ndan kanıtlar , Yüksek Lisans Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir, 33-55.

Böyükaslan, A., 2012, Bireysel yatırımcıları finansal yatırım kararına yönlendiren Faktörlerin davranışsal finans açısından incelenmesi Afyonkarahisar örneği, Yüksek Lisans Tezi, *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Afyon, 23-25-51-74-75-76-78-92-96-98-113-119.

Bruetsch, M., 2002, From capital market efficiency to behavirol finance, GRİN VERLAG, Germany, 15

Bülbül, B., 2008, Risk ve getiri kavramlarına farklı bir yaklaşım: Davranışsal finans ve İMKB üzerine bir uygulama, Yüksek Lisans Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İstanbul,11-12-14-34

Ceylan, A. Korkmaz, T., 2013, İşletmelerde finansal yönetim, EKİN Basın yayın dağıtım, No;13, Bursa,1- 4-19-617-622.

Copur, Z., 2015, Handbook of resarch on behavioral finance and investment strategies, *Business scıence Reference*, nu;1,Amerika, 6-24.

Çekiç, S., 2016, Davranışsal iktisat bağlamında cinsiyet farkının tüketici tercihlerine etkisi: Bartın örneği, Yüksek Lisans Tezi, *Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Bartın, 76-79-82-86.

Çelik, Ç., 2013, İMKB' de işlem yapan yatırımcıların davranışlarını belirlemeye yönelik bir araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü,* İzmir, 6

Çıtak, A. O. :, 2016, Finansal yatırım analizi, NOBEL akademik yayıncılık, No:1, Ankara, 16-18

Çömlekçi, İ. Öncü, M.A. ve Çömlekçi Çakır, :, 2015, Yatırımcı özellikleri ile hisse senedi piyasalarındaki anomali algısı arasındaki ilişki: bireysel yatırımcılar üzerine bir araştırma, *Ege Akedemik Bakış Dergisi*, c;15,s;2.

Demir, Ö., 2013, Akıl ve çıkar davranışsal iktisat açısından rasyonel olmanın rasyonelliği, SENTEZ yayıncılık, Ankara.9-18.

Demirel, F. A. (2011). Türkiye antropolojisinin tarihçesi ve gelişimi üzerine. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* :4, Burdur, 133.

Döm, S,. (2003). Yatırımcı psikolojisi ve i.m.k.b. üzerinde ampirik bir çalışma DEĞİŞİM Yayınları. İstanbul.44-46-117-160.

Dumankurt, S., 2011, Davranışsal ekonomi yaklaşımlarının tüketici karar verme tarzları ile açıklanması ve bir uygulama, Doktora Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir.

Dumludağ, D. Gökdemir, Ö. Neyse, L. Ruben, E., 2015, İktisatta davranışsal yaklaşımlar, İMGE kitabevi, No:1, Ankara, 80.

Ede, M., 2007, Davranışsal finans ve bireysel yatırımcı davranışları üzerine ampirik bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, *Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü,* İstanbul, 5-6-34-38.

Eren, E., 2012, Küresel bunalım , İktisat eğitimi ve yeni iktisat, *Türkiye ekonomi kurumu tartışma metni,* 103.

Ertan, Y. (2007). Davranışsal finans ve pişmanlık teorisi'nin döviz kuru riskinden korunma kararına etkisi, Yüksek Lisans Tezi, *Uludağ üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü*, Bursa, 48.

Espahbodi, R., Dugar A., ve Tehranian, H.,2000, Further evidence on optimism and underraction in analysts forecasts, Working Paper, New Jersey, 2.

Faikoğlu, :, 2012, İMKB' de işlem yapan bireysel yatırımcıların davranışsal finans açısından incelenmesi, Doktora Tezi, *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Sakarya.16.

Fama, E.F. 1970, Efficient Capital Markets: A Review of Teory and Empirical Work. *Journal of Finance,* 25, (2), 383-386-389-414-417.

Fischoff, B,. (1975), Hindsight foresight: the effect of outcome knowledge on judgement under uncertainty. *qaulity and safety in health Care*, 12 (4), 304.

Fuller, R.C., 2000, Behavioral Finance and the Sources of Alpha, *Forthcoming, Journal of Pension Plan Investing*,2(3), 1.

Gacar, A., 2009, Yatırımcılar açısından hisse senedi değerlemesi, Yüksek Lisans Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir.5-24.

Gazel, S., 2016, Davranışsal finans psikolojik eşik ve önyargılar, DETAY Yayıncılık, No;2, :5, Ankara, 6-13-34.

Genç, N. 2012, Yönetim ve organizasyon, SEÇKİN Yayıncılık, No:4,İstanbul, 25-35.

Gürünlü, M., 2011, Finansal piyasaların etkinliği teorisinden davranışsal finansa finans teorisinin evrimi, Maliyez Yazıları dergisi, 92(25).

Göksu, A., 2013, Portföy yatırım kararlarında davranışsal finansın etkisi borsa İstanbul uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, *Beykent Üniversitesi Sosyal bilimler Enstitüsü*, İstanbul, 3-4-16-17-39-41.

Hayta, A.B., 2014, Bireysel yatırımcıların finansal risk algısına etki eden psikolojik Önyargıları, 3 (18). 334.

Hens,T. And ,Meier, A., 2015, Behavioral finance: The psychology of investing, *university of Zürich credit suisse scurities (USA) LLC private banking North America Finance white paper*, Germany, 3.

Hong, H. & Stein, J.C. (1999). A Unified Theory of Underreaction, Momentum Trading and Overreaction in Asset Market: *Journal of Finance*, 54 (6), 2145-2180.

https://eksisozluk.com/ekonomik-antropoloji--1530781[ Ziyaret Tarihi:26 Eylül 2016].

http://davranissalfinan:blogspot.com.tr/2013/03/kuramsaldegerfonksiyonu.html#!/2013/03/kuramsal-deger-fonksiyonu.html[ Ziyaret Tarihi:23 Eylül 2016].

https://medium.com/@tugrulucgoz/davran%C4%B1%C5%9Fsal-finans-11c9eabfc995#. vecu40ktb [ Ziyaret Tarihi:20 Eylül 2016].

http://muhasebeturk.org/ecopedia/388-f/24958-finansal-kararlar-nedir-ne-demek.html,[ Ziyaret Tarihi: 11 Ekim 2016]

http://muhasebeturk.org/ecopedia/394-k/3119-kurumsal-yatirimci-nedirnedemekanlami-tanimi.html, [ Ziyaret Tarihi: 27 Ekim 2016]

http://notoku.com/finans-yoneticisinin-gorevleri/#ixzz4MmkfUU9T, [ Ziyaret Tarihi: 11 Ekim 2016]

http://piyasarehberi.org/yatirim/portfoy-yonetimi/142-modern-portfoy-teorisinin-dogusu [Ziyaret Tarihi:15 Eylül 2016].

https://tr.wikipedia.org/wiki/Psikoloji,[ Ziyaret Tarihi:25 Eylül 2016].

https://tr.wikipedia.org/wiki/Bili%C5%9Fsel_%C3%A7eli%C5%9Fki, [ Ziyaret Tarihi: 6 Ekim 2016].

https://tr.wikipedia.org/wiki/Yat%C4%B1r%C4%B1m, [ Ziyaret Tarihi: 11 Ekim 2016]

https://www.ekonomist.kim/bireysel-emeklilikzorunlu20172495.html#ZorunluBireysel_Emeklilik_Kesintisi_Ne_Kadar [ Ziyaret Tarihi: 21 Kasım 2016]

http://www.nedirnedemek.com/finans-y%C3%B6neticisi-nedir-finans-y%C3%B6neticisi-ne-demek, [ Ziyaret Tarihi: 11 Ekim 2016]

https://www.google.com.tr/search?q=maslow+ihtiya%C3%A7lar+hiyerar%C5%9Fisi&biw=1680&bih=933&source=lnms&tbm=isch&sa=X&sqi=2&ved=0ahUKEwiLu_Pmv4PRAhWG0xQKHRb2BEAQ_AUIBigB#imgrc=REE3VskamfUi-M%3A[Ziyaret tarihi, 20.12.2016]

http://www.reponedir.com/, [ Ziyaret Tarihi: 21 Kasım 2016]

http://www.tacirlerportfoy.com.tr/Home/YatirimKararAlmaSureci [ Ziyaret Tarihi:10 Mayıs 2017].

https://www.wozox.com/trTR/Blog/finansekonomi/yatirimciegilimleri9kayiptankacinma- ve-zihinsel-muhasebe/[ Ziyaret Tarihi: 09.04. 2016]

http://www.wozox.com/tr-TR/Blog/finans-ekonomi/davranissalfinansmodelleri/[Ziyaret Tarihi:20 Eylül 2016].

http://www.ziraatemeklilik.com.tr/bireysel_emeklilik_nedir.html[ Ziyaret Tarihi: 21 Kasım 2016]

İnce, M, G., 2008, Yatırım teşviklerinin yatırım kararına etkisi Türkiye uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü,* İstanbul,4.

Kahneman, D., 2015, Hızlı ve yavaş düşünme, VARLIK yayınevi, No:3, İstanbul,139-150-321-326-420-433.

Karabıyık, L.Anbar, A., 2010 Sermaye piyasası ve yatırım analizi, EKİN yayınevi,No:1 Bursa, 2.

Karan, M.B. (2001). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.694

Kaderli, C, Y., 2013, Finansal kararlarda vergi etkisi: Türkiye uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Aydın.3.

Kahyaoğlu, M. B., 2011, Yatırım kararlarına etki eden çeşitli duygusal ve psikolojik faktörlere Maruz kalma düzeyi üzerinde cinsiyetin rolü İMKB bireysel hisse senedi yatırımcılarının üzerine bir uygulama, *Ekonomik ve sosyal araştırmalar dergisi*, 1 (7).

Kahyaoğlu, M, B., 2011, Finansal piyasa yatırımcılarının risk algısındaki değişmenin analizi, Doktora Tezi, *Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Sakarya.69.

Keleş, E,. 2015, Hisse senedi getirileri tahmin aracı olarak yatırımcı duyarlılığı, Doktora tezi, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İstanbul, 28.

Keskin, A. 2010, Paranın, bankacılığın ve merkez bankacılığının kısa tarihi. GAZİ Kitabevi. Ankara, 14-16.

Kıyılar, M, Akkaya, M., 2016, Davranışsal finans, LİTERATÜR yayıncılık, İstanbul,15-111-270.

Kojabad, N, A,. 2012, Menkul kıymetler borsalarında alınan yatırımcı kararlarına davranışsal finansın etkileri tahran menkul kıymetler borsası ve tahran borsası karşılaştırması, Yüksek Lisans Tezi, *Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir,12-44-54-55.

Kuzkun, İ., 2013, Yatırımcılarda risk alma düzeyinin belirlenmesi: bir alan çalışması, Yüksek Lisans Tezi, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* Çorum,8-9.

Küden, M., 2014, Davranışsal finans açısından bireysel yatırım tercihlerinin Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, *Gediz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir, 3-15-22.

Küçük, A., 2014, Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından değerlendirilmesi Osmaniye örneği, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 11(6),110.

Loomes, G. Sugden, R., 1982, Regret Theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92 (368), 805-824.

Mankan, E., 2011, Yönetim ve organizasyon, İLYA yayın evi, No:1, İzmir, 37.

Markowitz, H. 1952, Portfolio Selection. *The Journal of Finance,* 7 (1), 80.

Nofsinger, J. R., 2014, Yatırım psikolojisi, Nobel yayım evi, no:5, Ankara, 3-4-5-11-13

Özan, M, H., 2010, İşletmelerde alınan finansal kararların yatırımcı davranışları üzerindeki etkilerinin incelenmesi, Yüksek Lisans Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir,80-99.

Özcan, H., 2011, Davranışsal Finansın Bireysel Yatırımcıların Karar Mekanizmaları Üzerindeki Etkileri: Finansal Yatırımcıların Değerlendirilmelerine Yönelik Bir Araştırma, Yüksek Lisans Tezi, *Nevşehir Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Nevşehir,12-27-28-36-54-56.

Öztekin, A., 2010, Yönetim bilimi, SİYASAL kitabevi, No;4, Ankara,30.

Parikh, P., 2009, Value investing and behavioral finance, TATA Mc graw No;1, New Delhi, 37.

Pompian, M.M. (2006). Behavioral finance and wealth management: how to build optimal portfolios that account for ınvestor biase: JOHN WİLEY and Sons Publication. Nu;1, America, 51.

Phung, A., 2010, Behavioral finance, *İnvestopedia . 1*

Prast, H. (2004). Investor Psychology, A Behavioral Explanation of Six Finance Puzzle. *Research Series Supervision*, 12, 3-24.

Sakınç, S, Ö., 2011, Çeşitli piyasalarda yatırımcını korunması ve karşılaştırılmalı olarak incelenmesi, Doktora tezi, *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Ankara.18.

Sancak, E., 2016, Bireysel finans, SCALA yayıncılık, İstanbul, 9-10-17-88-109-111

Sarıaslan , H, Erol, C., 2008, Finansal yönetim: kavramlar, kurumlar ve ilkeler. SİYASAL Kitabevi, Ankara.4.

Sezer, D., 2013, Yatırımcı davranışlarının etkinliği ve psikolojik yanılsamalar, Yüksek Lisans Tezi, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Aydın, 43.

Sewell, M., 2010, Behavioral finance,University of Cambridge,1-2.

Schindler, M., 2007, Rumors in financial markets insight intobehavirol finance, JOHN Wiley & Sons,nu;1,America, 18

Shiller, R.J., 2003 From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance, *Journal of Economic Perspectives, nu;*17 c;1.102.

Şeref, Y., 2010, Türkiye ve Polonya'daki yatırımcıların, kendi kazanç/kayıplarını, diğer yatırımcıların kazanç/kayıplarıyla karşılaştırmasının yatırım kararlarına etkisi üzerine yapılmış deneysel bir çalışma, Yüksek Lisans Tezi, *Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.* Ankara, 49-51-52.

Taner, B,ve Akkaya, C., 2016 Sermaye Piyasası Faaliyet Alanı ve Menkul Kıymetler, DETAY Yayıncılık, Ankara, 68-221-225.

Thaller,R.H,. 1999, Mental accounting matters", *Journal of Behavioral Decision Making,* 12,184-185.

Toraman, C., Başarır, Ç. Bayramoğlu, M. F., 2011, Altın Fiyatlarını Etkileyen Faktörlerin Tespiti Üzerine: Mgarch Modeli İle İnceleme. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, c:3,s;2

Tufan, E., 2008, Davranışsal finans finansan kararları yönlendiren sosyal psikolojik Anomalilerin davranışsal finansa bağlamında incelenmesi ve İMKB açısından değerlendirilmesi, İMAJ Yayınevi, No;1,Ankara, 44-45-49-50-55-68.

Tufan, P, E., 2014, Yatırımcıların yerel piyasalarda yatırım davranışları ile stratejik kararları arasındaki ilişki: Hatay İl'inde bir uygulama çalışması, Yüksek Lisans Tezi, *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Çankırı, 8-44-45

Turan, Ş., 2010, Davranışsal finans perspektifinden döviz piyasasında etkin piyasalar hipotezinin test edilmesi, Yüksek Lisans Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal bilimler Enstitüsü*, İstanbul, 5-36.

Tükeltürk A. Ş., Küçükaltan, D., Çiftçi, G., 2015, Otel işletmelerinde kriz yönetimi, DETAY yayıncılık, no:1, Ankara, 44.

Tükeltürk A. Ş., Küçükaltan, Gürkan, G. Ç., 2015, Örgütsel davranışta güncel konular, DETAY yayıncılık, no:1, Ankara, 251.

Ulaş, : 2010, Enflasyon ve döviz kurunun hisse senedi piyasası'na etkileri, İmkb'de Uygulaması: Konya, Yüksek Lisans Tezi, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Entitüsü,* Konya.31

Ünal, G., 2013, Bireysel yatırımların davranışsal finans konusuna ilişkin değerlendirilmesi: bir sermaye piyasası analizi, Yüksek Lisans Tezi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir-61.

Yaşar, B., 2008, Davranışsal finans ve fiyat köpüğü İMKB endekslerinde fiyat köpüğüyle İlgili mevsimsel birim kök araştırması, Yüksek Lisans Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İstanbul, 52-74-81-84.

Yaşar, O., 2016, Davranışsal karar verme, DETAY yayıncılık, no:1,Ankara, 22-26-32

Yavuz, E., 2003, Davranışsal finans açısından Finansal kriz süreçlerinde hisse senedi piyasası, Yüksek Lisans Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,* İstanbul, 5-6-7-10

Yeşilyaprak, B., 2012, Eğitim psikolojisi, PEGEM akademi yayın dağıtım, No;9, Ankara,3.

Yörükoğlu, A., 2007, Davranışsal finans, Yüksek Lisans Tezi, *Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü,* İstanbul,7-10-64.

Yücesoy, U., 2014, Firmaların finansal kararlarında uyguladıkları finansal karar yöntemleri ve karar ağacı uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, *Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İstanbul.22-48.

# EKLER

## EK-1 Anket Örneği

Değerli katılımcı; dolduracağınız anket çalışması, Şanlıurfa ilindeki finansal yatırımcıların profilini ortaya koymak ve finansal tercihlerini belirlemek üzere düzenlenmiştir. Anketle beraber aynı zamanda söz konusu Finansal yatırımcıların duygusal, bilişsel ve sosyal eğilimlerinin yatırım kararları üzerindeki etkisinin ortaya konulması amaçlanmaktadır. Elde edilen veriler bir yüksek lisans tezine kaynak teşkil edecektir. Bu nedenle soruları dikkatle okuyarak mümkün olduğunca gerçeğe uygun şekilde doldurmanız arzu edilmektedir. Ankette yer alan bilgiler ile genel bir değerlendirme yapılacak ve vereceğiniz yanıtlar sadece bu çalışmada kullanılacaktır. Katkılarınız için şimdiden teşekkür ederim.

**Yüksek Lisans Öğrencisi** — **Danışman**

Abuzer ÇİFTÇİ — Prof. Dr. Şule Aydın

**1) Cinsiyetiniz:**

Erkek ( ) Kadın ( )

**2) Medeni durumunuz:**

Evli ( ) Bekâr ( )

**3) Evli iseniz çocuk sayınız:**

Çocuğum yok ( ) 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5+( )

**4) Yaşınız:**

20 ve altı ( ) 21-30 ( ) 31-40 ( ) 41-50 ( ) 51-60 ( ) 61+()

**5) Eğitim Durumunuz:**

Okuryazar ( ) İlk( ) Orta ( ) Lise ( ) Ön Lisans - Lisans ( ) Lisansüstü ( )

**6) Aylık geliriniz (TL) :**

1-3000( ) 3001-6000( ) 6001-9000( ) 9001-12000( ) 12001-15000 ( ) 15000+( )

**7) Ev durumunuz**

Mülk( ) Kira( )

**8) Arabanız**

Şahsi( ) Şirket( )

**9) Arabanın değeri(bin TL)**

0-20 ( ) 21-40 ( ) 41-60( ) 61-80( ) 81-100 ( ) 100+ ( )

**10) En sevdiğiniz etkinlik**

Tiyatro( ) Spor ( ) Gezi( ) Sinema( ) Yöresel eğlenceler ( )

**11) Tatil için Seçtiğiniz Bölge**

Kıyı Bölgeleri ( ) İç bölgeler ( )

Deniz turizmi ( ) Yayla ( ) Dini turizmi ( ) Kültür turizmi ( )

**1) Mükellefiyet Türünüz:**

Gerçek kişi ( ) Tüzel kişilik ( ) Adi ortaklık ( )

**2) Göreviniz:**

Sahibi( ) Müdür( ) Ortak( ) Müdür/ortak( ) Finansal Yönetici ( )

**3) Kaç yıldır faaliyetesiniz**

1-5( ) 6-10( ) 11-15 ( ) 16-20( ) 21-25( ) 26+ ( )

**4) Çalışan işçi sayınız**

1-40 ( ) 41-80 ( ) 81-120 ( ) 121-160 ( ) 161-200 ( ) 201+( )

**5) Faaliyet şekliniz**

İmalat ( ) Hizmet ( ) Ticari mal( )

**6) Sermaye büyüklüğünüz (,000, tl)**

0-300 ( ) 301-600 ( ) 601-900( ) 901-1200 ( ) 1201-1500 ( ) 1501+

**7) Finans konusunda eğitim / kurs aldınız mı?**

Evet ( ) Hayır ( )

**8) Hangi finansal araçlara yatırım yapıyorsunuz? (Birden fazla işaretleyebilirsiniz)**

TL Banka Mevduatı ( ) Döviz Banka Mevduatı ( ) Hisse Senedi ( ) Tahvil ( ) Bono ( ) Yatırım Fonları ( ) Altın ( ) Repo ( ) Sukuk ( ) Faizsiz Katılım Fonları ( ) Yastık Altı ( ) Şahsi İşyerim ( ) Şirketim ( )

**9) Yatırımlarınızın mevcut kar/zarar durumunu hangi sıklıkla izliyorsunuz?**

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

**10) Finansal Yatırım Kararını Hangi amaçla alıyorsunuz?**

| | |
|---|---|
| Kar etmek | ( ) |
| Yatırım yapılacak alanı çok iyi bilmek | ( ) |
| Kişisel dürtüler/ Tatmin | ( ) |
| İdealler/ Saygınlık | ( ) |
| İstihdam Yaratmak | ( ) |

**11) Hangi tür müziği dinlersiniz ?**

Arabesk ( ) Fantezi ( ) popüler müzik ( ) yabancı (pop, rock) ( ) türk halk müziği ( ) Yöresel ( )

**12) 15 Temmuz tarihinden sonra yatırım kararlarınızda değişiklik yaptınız mı?**

Evet ( ) Hayır ( )

| **Lütfen aşağıda yer alan ifadeleri dikkatlice okuyunuz ve bu ifadelere hangi ölçüde katıldığınıza ilişkin görüşünüzü "kesinlikle katılıyorum" dan başlayan ve "kesinlikle katılmıyorum" ile biten ölçek üzerinde belirtiniz.** | **Kesinlikle katılıyorum** | **Katılıyorum** | **Kararsızım** | **Katılmıyorum** | **Kesinlikle katılmıyorum** |
|---|---|---|---|---|---|
| 1-Finansal yatırım aşamasında sahip olduğum bilgilerin diğer yatırımcıların bilgilerine göre daha değerli olduğunu düşünürüm. | | | | | |
| **2-Finansal yatırımlarım konusunda doğru ve sağlıklı kararlar aldığıma dair kendime güvenim tamdır.** | | | | | |
| 3-Piyasada az sayıda yatırımcının erişebileceği bilgiler, finansal yatırımlarımda bana mutlak avantaj sağlar. | | | | | |
| **4-İleriki dönemlerde yerel piyasalarda meydana gelecek ekonomik gelişmelerin pozitif yönde seyredeceğini düşünüyorum.** | | | | | |
| 5-Finansal yatırımlarımın gelecek dönemlerde kazanç yönlü olacağına dair beklentim güçlüdür. | | | | | |
| **6-Gelecek döneme dair kaybettirebilecek finansal yatırımların kendi firmamda değil başkalarının firmalarında olacağını düşünüyorum.** | | | | | |
| 7-Finansal yatırımın kaybettirmesi kötü şans veya diğer dışsal faktörlerle ilgilidir. | | | | | |
| **8-Bir finansal yatırımın belirli bir dönemdeki performansı sonrasında genelde önceden olacakları bildiğim yönünde bir kanıya sahip olurum.** | | | | | |
| 9-Bir finansal yatırıma ait olumlu performansları veya olumlu bilgileri hafızamda tutar ve sonraki finansal yatırımlarımda karar verme aşamasında kullanırım. | | | | | |
| **10-Bir finansal yatırımın önceki dönemlerde kazandırmış olmasına rağmen şu an zarar ettirse dahi sonraki dönemde mutlaka kazandırır.** | | | | | |
| 11-Bir finansal yatırım kar veya zarar ettiği dönemlerdeki performansını belirli bir süre sonra tekrarlar. | | | | | |
| **12-Finansal yatırım kararıma ait aklımda kalan dikkat çekici bir performans, aynı tür finansal yatırım için tekrar yatırım yapmak istediğimde kararım üzerinde etki meydana getirir.** | | | | | |
| 13-Bir finansal yatırıma ilişkin zihnimde satın alma – satış noktası belirler ve satın almak / satmak için fiyatının o noktaya gelmesini beklerim. | | | | | |
| **14-Çevremde kendi finansal yatırımıma benzer yatırımların bulunması benim için önemlidir.** | | | | | |
| 15-Benzer X ve Y yatırımlarına yönelik seçim yapma durumunda olsam, %80 oranında faydalı olduğunu düşündüğüm X yatırımını %20 oranında faydalı olmadığını düşündüğüm Y yatırımını tercih ederim. | | | | | |
| **16-Bir finansal yatırıma ilişkin zararım söz konusu olduğunda zararımı karşılayana kadar o finansal yatırıma devam ederim.** | | | | | |
| 17-Bir finansal yatırıma alış maliyetini karşıladığında daha fazla elimde tutmayıp satarım. | | | | | |
| **18-X ve Y olmak üzere iki finansal yatırımdan oluşan bir üretim siteminiz mevcut ise, acil nakit ihtiyacım halinde maliyetleri aynı olan bu 2 yatırımdan %15 kazandıran X yatırımı yerine %15 kaybettiren B yatırımını nakite çeviririm.** | | | | | |
| 19-Getirisi düşük/riski az olan yatırımı riski yüksek/getirisi yüksek yatırıma göre daha çok tercih ederim. | | | | | |

| **Lütfen aşağıda yer alan ifadeleri dikkatlice okuyunuz ve bu ifadelere hangi ölçüde katıldığınıza ilişkin görüşünüzü "kesinlikle katılıyorum" dan başlayan ve "kesinlikle katılmıyorum" ile biten ölçek üzerinde belirtiniz.** | **Kesinlikle katılıyorum** | **Katılıyorum** | **Kararsızım** | **Katılmıyorum** | **Kesinlikle katılmıyorum** |
|---|---|---|---|---|---|
| **20-Mevduata düşük faiz veren tanınmış/büyük ölçekli bankalar yerine yüksek faiz veren ama tanınmamış/küçük ölçekli bankaları tercih ederim** | | | | | |
| 21-Finansal yatırım kararlarım üzerinde dini inançlarım etkilidir. | | | | | |
| **22-Finansal yatırım kararlarım üzerinde siyasi görüşlerim etkilidir.** | | | | | |
| 23-Yakın iletişim kurduğum insanların yatırım kararları benim yatırım kararlarım üzerinde etkilidir. | | | | | |
| **24-%80 olasılıkla 400 ¨ kazanmak yerine %100 olasılıkla 300 ¨ kazanmayı tercih ederim** | | | | | |
| 25-%100 olasılıkla 300 ¨ kaybetmek yerine %80 olasılıkla 400 ¨ kaybetmeyi tercih ederim. | | | | | |
| **26-Büyük ve tanınmış şirketlerin hisse senetleri iyidir ve getirisi hep yüksektir.** | | | | | |
| 27-Bir yatırım aracına ilişkin edindiğim yeni bilgiler yatırım kararımı etkilemez. | | | | | |
| **28-Bir finansal yatırıma birkaç dönem ard arda kazandırıyorsa yakın zamanda kaybettirir, birkaç dönem ard arda kaybettiriyorsa yakın zamanda kazandırır** | | | | | |
| 29-İki finansal yatırım arasında kararsız kaldığımda hakkında daha fazla bilgi sahibi olduğum finansal yatırımı seçerim. | | | | | |
| **30-Finansal yatırım kararı verirken yatırım sonrasında yaşayabileceğim olası hayal kırıklıklarını hesaba katarım.** | | | | | |
| 31-Piyasadaki diğer yatırımcıların tercihleri benim için önemlidir ve çoğunluğun kararlarını izlerim. | | | | | |
| **32-Diğer yatırımcıların davranışlarına anlam veremediğim zamanlarda alış-satış hareketlerim artar** | | | | | |

# ÖZGEÇMİŞ

## KİŞİSEL BİLGİLER


**Adı Soyadı** : Abuzer ÇİFTÇİ
**Uyruğu** : T.C
**Doğum Yeri ve Tarihi** : Şanlıurfa 06/12/1983
**Telefon** : 0507 536 77 31
**Faks** :
**e-mail** : abuzerciftci@hotmail.com


## EĞİTİM

| Derece | | Adı, İlçe, İl | Bitirme Yılı |
|---|---|---|---|
| Lise | : | **Orhan Gazi Lisesi** | **2001** |
| Üniversite | : | **Harran Ünv. İİBF Fak. İşletme Bl.** | **2014** |
| | | **Anadolu Ünv. Iktisat Fak. Kamu Yönetimi Bl.** | **2015** |
| | | **Harran Ünv. Sos.Bil. Mes.Yük. O. İşletme Yön.** | **2012** |
| | | **Harran Ünv. Sos.Bil. Mes.Yük. O.Muhasebe V.U.** | **2015** |
| Yüksek Lisans | : | **Harran Üniversitesi Sos.Bil.Enst. Tezsiz** | **2016** |
| | | **Batman Üniversitesi Sos.Bil.Enst. Tezli** | **2017** |

Doktora :

## İŞ DENEYİMLERİ

| Yıl | Kurum | Görevi |
|---|---|---|
| 2006-2017 | **SMMM Vedat ÇİFTÇİ** | **Muhasebe Sorumlusu** |

**UZMANLIK ALANI**
**Genel muhasebe**
**Maliyet Muhasebesi**
**Davranışsal Finans**
**Finansal Yönetim**

**YABANCI DİLLER**
**İngilizce /İntermedia**

**BELİRTMEK İSTEĞİNİZ DİĞER ÖZELLİKLER**
**Hobiler :** Ulusal Para Sistemleri, Yenilenebilir Enerjiler Kaynakları, Strateji Geliştirme, Politika, Planlama.
**SERTIFIKALAR**
**Kilis 7Aralık Üniversitesi** Muhasebe finansa Pedagojik formasyon Sertifikası
**Anadolu Üniversitesi** Dış ticaret Uzmanlığı sertifikası
**YAYINLAR**
Finansal Yatırım Kararlarında Davranışsal Eğilimlerin Etkisi: Şanlıurfa İli Örneği (Yükseklisan Tezi)
KOBİ'lerin Yönetim Şekillerinde ve Organizasyon Yapılarında Yaşanan Sorunlar (Tezsiz Yükseklisans Semineri)