TC
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İNOVASYON, GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ RİSKE İLİŞKİN TUTUM İLİŞKİSİNDE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ETKİSİ

YUNUS KALABALIK
15738011

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. SELİM AREN

İSTANBUL
2018

TC
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İNOVASYON, GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ RİSKE İLİŞKİN TUTUM İLİŞKİSİNDE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ETKİSİ

YUNUS KALABALIK
15738011

TEZ DANIŞMANI
PROF. DR. SELİM AREN

İSTANBUL
2018

TC
YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İNOVASYON, GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ RİSKE İLİŞKİN TUTUM İLİŞKİSİNDE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ETKİSİ

YUNUS KALABALIK
15738011

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih:.....
Tezin Savunulduğu Tarih: 25.10.2018

Tez Oy birliği / ~~Oy çokluğu~~ ile başarılı bulunmuştur.

	Unvan Ad Soyad	İmza
Tez Danışmanı :	Prof. Dr. Selim AREN	
Jüri Üyeleri :	Prof. Dr. Salih Turgut	
	Prof. Dr. Lutfihak Alpkan	

İSTANBUL
EYLÜL 2018

ÖZ

KİŞİLİK ÖZELLİĞİ RİSKE İLİŞKİN TUTUM İLİŞKİSİNDE FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ETKİSİ

Yunus Kalabalık

Eylül, 2018

Araştırmanın amacı, bireylerin duygularını, düşüncelerini ve davranışlarını etkileyen kişilik özelliklerinin ve finansal okuryazarlık seviyelerinin bireylerin finansal risk alma davranışı üzerindeki muhtemel etkisinin araştırılmasıdır. Çalışmada kişilik özellikleri, finansal risk alma ve finansal okuryazarlık seviyesini araştırmak için 231 kişilik örneklemden faydalanılmıştır. Örneklemi elde etmek için basit rastgele örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Her bir katılımcıya Martinez ve John (1998)'un kişilik özellikleri ölçeği, Sjöberg ve Engelberg (2009)'in risk alma ölçeği ve demografik bilgilerden oluşan bir anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler, tanımlayıcı istatistikler ve Pearson's korelasyonu kullanılarak analiz edilmiştir. Veri analizi için SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) yazılımı tercih edilmiştir. Araştırmada elde edilen bulgulara göre yüksek eğitim seviyesindekiler, evliler ve erkekler daha fazla ileri finansal okuryazarlığa sahiptir. Uyumluluk, sorumluluk ve deneyime açıklık kişilik özellikleri ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı ilişki vardır. Duygusal dengeli bireyler nevrotik bireylerden, uyumlu bireyler ise bencil bireylerden daha fazla risk almaktadır. Sorumluluk, duygusal dengelilik, dışadönüklük ve gelenekçilik özelliklerinde daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesi risk alma isteğinde artış meydana getirmektedir. Çalışma, finansal okuryazarlığın kişilik özellikleri ve riske ilişkin tutum arasındaki ilişkide önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kişilik Özellikleri, Risk Alma, Finansal Okuryazarlık

ABSTRACT

THE EFFECT OF FINANCIAL LITERACY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN PERSONALITY TRAITS AND RISK ATTITUDE

Yunus Kalabalık

September, 2018

The purpose of the study is to investigate the possible effects of personality traits and financial literacy levels on individuals' financial risk-taking behavior. The study subjects include 231 participants in order to investigate the relationship between the big five personality traits and financial risk-taking. Simple random sample method was used to obtain the sample in this study. A questionnaire was asked to each participant, which consist of Martinez and John's (1998) Big Five Inventory, and Sjöberg and Engelberg's (2009) economic risk-taking scale and demographic information. Obtained data were analyzed by using Pearson's correlations, and descriptive statistics. SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) software was preferred for the purpose of data analysis. Findings from the research shows that higher education levels, married individuals and men have more advanced financial literacy. There is a positive and significant relationship between agreeableness, conscientiousness and openness to experience personality traits and risk taking. Emotional stable individuals are taking more risk than neurotics, and aggreable individuals are taking more risk then its reverse.
A higher level of financial literacy in terms of conscientiousness, emotional stableness, extroversion and traditionalism brings about increased risk appetite. The study reveals that financial literacy has significant effects in relationship between personality traits and attitude towards risk.

Keywords: Personality Traits, Risk Taking, Financial Literacy

ÖN SÖZ

Bu çalışmada bireylerin kişilik özellikleri ile finansal riske ilişkin tutumları arasındaki ilişkide finansal okuryazarlık seviyesinin nasıl etki edeceği araştırılmıştır. Kişilik özellikleri kişilik psikolojisinde ekseriyetle kabul gören beş faktör kişilik özelliği temelinde ele alınmıştır. Ayrıca belirli demografik faktörlerin bu ilişkideki etkisi de araştırılmıştır. Çalışma sonucunda finansal okuryazarlık ve demografik faktörlerin nasıl etki ettiğine dair çıkarımlar yapılmıştır.

Tez çalışmamın planlanmasında ve yürütülmesinde yardımlarını hiç esirgemeyen sayın hocam ve tez danışmanım Prof. Dr. Selim AREN'e sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca eğitim hayatım boyunca maddi manevi desteklerini esirgemeyen aileme ve özellikle veri toplama çalışmasında oldukça fazla yardımı olan babam İbrahim KALABALIK'a teşekkür ediyorum.

İstanbul; Eylül, 2018 **Yunus Kalabalık**

İÇİNDEKİLER

ÖZ ..... **iii**
ABSTRACT ..... **iv**
ÖN SÖZ ..... **v**
TABLOLAR LİSTESİ ..... **vii**
ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **viii**
1. GİRİŞ **1**
2. TEMEL KAVRAMLAR **3**
3. LİTERATÜR GELİŞİMİ **5**
3.1. Risk Alma 5
3.2. Kişilik Özellikleri 13
3.2.1. Deneyime Açıklık 13
3.2.2. Sorumluluk 14
3.2.3. Nevrotizm 15
3.2.4. Uyumluluk 16
3.2.5. Dışadönüklük 16
3.3. Finansal Okuryazarlık 20
4. METODOLOJİ **33**
4.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Değişkenlerin Ölçümü 33
4.2. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçüm Araçları 34
4.3. Araştırma Örneklemi 35
5. SONUÇ **52**
KAYNAKÇA **59**
EKLER **66**
Ek 1. Anket Formu 66
Ek 2. Öz geçmiş 71

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa No

Tablo.1. Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Riske İlişkin Tutumları 18
Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistikler 37
Tablo 3. Faktör (Quartimax Döndürmesi) ve Güvenirlik Analizi Sonuçları 38
Tablo 4. Cinsiyete Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları..... 40
Tablo 5. Medeni Duruma Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları 40
Tablo 6. Aylık Gelir Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları 41
Tablo 7. Eğitim Düzeyine Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları 41
Tablo 8. Cinsiyete Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları..... 41
Tablo 9. Medeni Duruma Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları 42
Tablo 10. Aylık Gelir Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları 42
Tablo 11. Eğitim Düzeyine Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları..... 43
Tablo 12. Cinsiyete Göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları..... 43
Tablo 13. Medeni Duruma Göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları 43
Tablo 14. Aylık Gelir Göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları 44
Tablo 15. Eğitim Düzeyine göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları..... 44
Tablo 16. Korelasyon Analizi Sonuçları 45
Tablo 17. Kişilik Özelliklerine Göre Risk Almadaki Farklılaşmalara İlişkin Testler 46
Tablo 18. Yüksek Temel Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Kişilik Özelliklerine Göre Risk Almadaki Farklılaşmalar..... 47
Tablo 19. Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Kişilik Özelliklerine Göre Risk Almadaki Farklılaşmalar 48
Tablo 20. Kişilik Özelliği Risk Alma İlişkisinde İleri Finansal Okuryazarlığın Etkisine İlişkin Paired t Test Sonuçları..... 50
Tablo 21. Hipotez Test Sonuçları..... 51

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1: Risk Almayı Etkileyen Değişkenler 11
Şekil.2: Finansal Okuryazarlığın Öncülleri-Sonculları 26
Şekil.3: Araştırma Modeli 33

1. GİRİŞ

Günümüzde farklı bakış açıları olmakla birlikte bireysel yatırımcıların finansal karar verme davranışlarını anlamaya çalışmak araştırmacılar için her zaman önemli bir olgu olmuştur. Bu olgu, bireylerin yatırım davranışları neticesinde hem mikro ölçekte bireysel ekonomiyi ve finansal kuruluşlar tarafından finansal ürünlere olan talebi, hem de makro ölçekte karar vericilerin yatırımlar ve tasarruflar üzerinde yön tayin edici kararlar alabilmelerini sağlamada önemli bir noktada bulunmaktadır.

Klasik finans bireylerin rasyonel bir şekilde karar verdiklerini belirtmektedir. Fakat bireylerin finansal karar verme süreçlerinde klasik finansın belirttiği gibi rasyonel olmadıkları Beklenti Teorisi (Kahneman ve Tversky, 1979) ile ortaya konmuştur. Bu teori kişilerin gerçekte olan finansal davranışları açıklamaya çalışmaktadır. Finansal yatırımlarında kazanan durumdaki kişilerin riskten kaçındıklarını, kaybeden durumdaki kişilerin ise risk aradığını belirtmektedir. Bireylerin inançlarının ve algılarının rasyonel karar verme sürecinin önüne geçebileceğini öne sürmektedir. Bundan dolayıdır ki, risk ve belirsizlik durumlarında bireyler klasik finansın ifade ettiği gibi rasyonel davranamamaktadırlar. Bilişsel, duygusal ve sosyo-demografik faktörlerin rasyonel karar verme üzerinde olumsuz etkileri vardır.

Psikolojinin alt disiplinlerinden olan kişilik psikolojisi, kişiliğin insan davranışının ana belirleyicisi olduğunu belirtmiştir (Tauni ve diğ. 2017, 549). Bu çalışmada kişilik özelliklerinin bireylerin finansal riske ilişkin davranışları üzerinde bir etkisinin olup olmadığı araştırılmaktadır. Bunun yanında finansal okuryazarlığın finansal risk davranışı ile kişilik özellikleri ilişkisinde farklılaşmaya sebep olup olmadığı da araştırılmaktadır. Kişilik ile genel olarak risk alma üzerine literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Buna karşın kişiliğin finansal risk alma üzerindeki etkisine yönelik çok fazla çalışma bulunmamaktadır. Bu yüzdendir ki bu çalışmada kişilik ile finansal risk alma davranışı arasındaki ilişki ve ayrıca finansal okuryazarlığın bu ilişkideki etkisi literatüre katkı sağlayacaktır.

Araştırmada kişilik özelliklerini temsil etmek üzere beş faktör kişilik özellikleri modeli kullanılmıştır. Beş faktör kişilik özelliği yapısı kişilik özelliklerini yalnızca

beş özelliğe indirgememektedir. Her bir boyut çok sayıda farklı ve spesifik kişilik özelliğini içerir (Benet-Martinez, John, 1998, 730).

231 kişi ile yapılan araştırmanın sonuçlarına göre deneyime açıklık, sorumluluk, nevrotizm, uyumluluk ve dışadönüklük faktörlerinden oluşan kişilik özellikleri birçok yönden bireyin finansal karar alma sürecini etkilemektedir. Deneyime açıklık, sorumluluk ve uyumluluk kişilik özelliklerinin bireylerin finansal risk alma davranışında pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Dışadönüklük ve nevrotizm kişilik özelliklerinde ise anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Bu ilişkiler üzerinden finansal okuryazarlığın etkisine bakıldığında anlamlı sonuçlar elde edilmiştir. Yüksek finansal okuryazarlık finansal risk almaya yönelik karar verme sürecinde olumlu etkiye sahiptir. Finansal okuryazarlık literatürü iyi bir finansal davranışın yüksek finansal okuryazarlıkla pozitif ilişkili olduğunu ve finansal eğitim ve deneyimin finansal bilgi ve davranışı olumlu olarak etkilediğini belirtmektedir (Wang, 2009, 204). Bundan dolayı daha ileri finansal okuryazarlığa sahip bireylerde doğru ve etkin finansal karar alma davranışları daha fazla gözlemlenmektedir.

Her bir kişilik özelliğinin, mental kapsam ve süreçleri içeren bilişsel (cognitive) ve nasıl hissettiğimizi gösteren duygusal (affective) alanlarda farklılaştığını da söylemek gerekir. Bu bilişsel (cognitive) ve duygusal (affective) alanlarda farklılaşmalar bireylerin kişilik özelliklerine göre değişmektedir ve bilişsel kapsamın finansal okuryazarlık seviyesine olumlu etkisi olduğu düşünülmektedir. Sonuçlar da bilişsel kapsamda yoğunlaşan deneyime açıklık, sorumluluk ve dışa dönüklük kişilik özelliklerine sahip bireylerin ileri finansal okuryazarlık ile birlikte daha fazla finansal risk aldıklarını göstermiştir. Daha çok duygusal kapsamda bulunan nevrotizm ve uyumluluk kişilik özelliklerinde ise yüksek ileri finansal okuryazarlık seviyesine sahip olma neticesinde nevrotizm kişilik özelliği için daha fazla risk alma sonucuna ulaşılmıştır. Uyumluluk kişilik özelliği için ise ileri finansal okuryazarlık anlamlı bir farklılaşmaya neden olmamıştır.

Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde öncelikle temel kavramlardan bahsedilecektir. Daha sonra literatürün gelişimi ortaya konulacaktır ve hipotezler temellendirilecektir. Araştırmanın metodolojisi ile birlikte araştırma örneklemi, değişkenler, analiz ve bulgular verilecektir. En son olarak ise sonuçların çıkarsamalarından bahsedilecektir.

2. TEMEL KAVRAMLAR

Bu bölümde kişilik, kişilik özellikleri, finansal risk alma, riske karşı tutumlar ve finansal okuryazarlık kavramlarına yer verilecektir. Kişilik özelliklerini temsil etmek üzere nevrotizm (neuroticism), dışa dönüklük (extraversion), deneyime açıklık (openness to experience), uyumluluk (agreeableness) ve sorumuluk (conscientiousness) kişilik özelliklerinden oluşan Beş Faktör Kişilik Özellikleri Modeli kullanılacaktır. Her bir kavramın alt boyutları ile birlikte birbirleri arasındaki ilişler açıklanmaya çalışılacaktır.

Kişilik bireyi tanımlayan öngörülebilir davranışlar ile birlikte bireyi diğerlerinden ayıran zihinsel ve duygusal özellikler bütünüdür (Deniz, Erciş, 2008, 302). Kişilik özellikleri temelinde birçok model bulunmaktadır. Kişilik ve kişilik özellikleri üzerine bu kavramların var olmaya başladığından bu yana birçok farklı kuram ve teori geliştirilmiştir. Bunlardan büyük ölçüde kabul gören model ise Beş Faktör Kişilik Özellikleri modelidir. Bu çalışmada da Beş Faktör Kişilik Özellikleri Modeli ele alınacaktır. Beş Faktör Kişilik Özellikleri Modeli nevrotizm, dışa dönüklük, deneyime açıklık, uyumluluk ve sorumluluk kişilik özelliklerinden oluşmaktadır. Nevrotizm, gerginlik, huysuzluk, güvensizlik olarak, dışa dönüklük ise kendine güven, sosyallik, konuşkanlık, neşeli ve enerjik olarak tanımlanır. Deneyime açıklık hayal etme, entelektüel merak ve çeşitlilik tercihidir. Uyumluluk, başkalarını düşünme, sempati, işbirlikçilik gibi özellikleri ifade eder. Son olarak sorumluluk kişilik özelliği ise dakiklik, organize olma, kararlılık ve güçlü iradeyi belirtir (Mayfield, ve diğ., 2008, 224).

Her bir bireyin riske ilişkin tutumu farklılık göstermektedir. Risk beklenenden sapmadır ve hem pozitif hem de negatif yönlü olabilmektedir. Bireyin finansal bir risk ile karşılaştığı zaman vereceği tepki o bireyin kendine has davranışsal özellikleri ve fayda fonksiyonları ile ilintilidir. (Hoffmann, ve diğ, 2015, 94-95)'e göre finansal riske ilişkin karar verme sürecinde varlığın ve borsanın karakteristikleri anahtar elementlerdir. Yani bir varlığın ve borsanın yapısında kendilerine özgü olan özelliklerdir bu elementler. Risk algısı da bu özelliklere karşı bireyin zihninde oluşan risk değerlendirmesidir. Birey belirli karakteristiklere göre risk değerlendirmesini

yapar ve bu değerlendirmeye göre risk isteğinde bulunabilir. Aksi durum olarak riskten kaçınma da o karakteristiklere bağlıdır.

Yatırımcıların riske karşı beklentilerindeki değişimler de onların risk alma kararlarını açıklamada kullanılabilir. Yani bir yatırımcının piyasadaki risk beklentisinde anormal bir şekilde yükselme meydana gelirse o yatırımcı sahip olduğu portföyü yüksek riskten kaçınacak şekilde revize etmesi beklenir.

Bireyin riske karşı bakış açısındaki değişimler onun zihinsel özellikleri ile ilgilidir. Çünkü bireyin rasyonel bir şekilde düşünüp karar vermesi beklenir. Bu bağlamda kişilik özelliklerinin de riske ilişkin tutumlarda bir etkiye sahip olabileceği ve risk davranışını açıklama konusunda etkili bir değişken olabileceğini düşünmek oldukça doğaldır. Farklı her bir kişilik özelliği bireyin riske ilişkin tutumunu ayrı ayrı etkilediği düşünülmektedir. Ayrıca bireyin finansal okuryazarlık durumunun da risk alma davranışını ve riske ilişkin tutumu etkilediği varsayımı daha etkin risk davranışı ortaya koyduğu için son yıllarda geçerlilik kazanmaktadır. Şöyle ki finansal bilgi ve davranış arasındaki ilişki daha önceki araştırmalarda ortaya konulmuştur ve belirli bir alandaki finansal bilgi o alandaki finansal pratik ile pozitif bir ilişkiye sahiptir (Wang, 2009, 206). Kişilik özellikleri ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişki de yeterince irdelenmemiş olması nedeniyle merak konusudur.

Huston (2010, 306-307)'a göre son dönemde oldukça önemli bir konu haline gelen finansal okuryazarlık, kişinin finansal konularda ne kadar bilgili olduğu ve bu bilgiyi kullanabilme kapasitesi olarak tanımlanabilir. Ancak, bu bağlamda, finansal okuryazarlık ve finansal bilgi farklı yapılara sahiptirler. Finansal bilgi finansal okuryazarlığın tamamlayıcı boyutu olarak görülmektedir, eşdeğeri değildir. Finansal okuryazarlık bireyin kendi finansal kararlarında finansal bilgisini kullanmaya yönelik hem güveni hem de yeteneği olması gerektiğini ifade eden bir uygulama boyutuna sahip olduğu da söylenmektedir. Yukarıda da bahsedildiği gibi sadece finansal bilgiye sahip olmanın değil bu bilgiyi kullanmanın da önemli olduğunu belirtmiştir.

Finansal bilgiyi kazanmak ve bu bilgiyi kullanmak için finansal okuryazarlık eğitimi programları bir kamu görevine dönüşmektedir. Ülke vatandaşlarının tasarruf miktarlarının artması ve refah düzeylerinin iyileştirilmesi için birey bazında tüm vatandaşların finansal okuryazarlığa sahip olması gerekmektedir.

3. LİTERATÜR GELİŞİMİ

Bu bölümde araştırılan konu ile ilgili literatür ortaya konulacak ve araştırmanın dayanmış olduğu teorik arka plan aktarılacaktır. Bütün bunlar anlatılırken varsa değişkenler arasındaki ilişkilerden ve alt boyutlarından da bahsedilecektir.

3.1. Risk Alma

Risk farklı kişilerin farklı durumlarda farklı tutumlarda bulunulması durumunu ortaya çıkarabilir. Fakat diğer tüm faktörler -bilhassa beklenen getiri- sabit tutulduğunda riskin tercihle negatif ilişkili olduğu evrensel olarak kabul edilmiştir (Ganzach, 2000, 353). Daha açık bir şekilde belirtmek gerekirse, beklenen getirinin sabit olduğu durumlarda daha yüksek risk daha az tercih edilen bir alternatif olacaktır. Risk genellikle muhtemel çıktıların dağılım olasılığı olarak tanımlanmıştır (Ganzach, 200, 353-354).

Bireysel seviyede risk davranışının kayıp-kazanç ve kişilik gibi değişkenler tarafından etkileneceği düşünülmektedir (Soane, Chmiel, 2005, 1783). Ekonomistlere göre risk alma, fayda fonksiyonunun bir parçası olarak ortaya çıktığı varsayılmaktadır (Schoemaker, 1993, 51). İnsanların riske karşı yaklaşımlarının ve çözümlerinin farklılık gösterdiği bir gerçek olarak belirtilmelidir. Bu tip farklılıklar risk tutumundaki farklılıklar olarak açıklanmıştır (Weber ve diğ, 2002, 263).

Getiri beklentisi yüksek ise yatırımcı borsada işlem yapmaya istekli olur. Daha fazla türev araçları kullanmaya istekli olması ve daha yüksek miktarlarda işlemlere sahip olması beklenmektedir. Yatırımcıların getiri beklentileri ile portföylerinin riskliliği arasında pozitif ilişki vardır. Öte yandan getiri beklentileri yüksek ise portföy riski de yüksektir (Hoffmann, ve diğ., 2015, 94-95). Yani birey kendisini kazanan tarafta olacağı konusunda olumlu beklenti içerisinde ise finansal hareketlerinde ve bu hareketlerin riskliliğinde artış meydana gelecektir. Ayrıca bireylerin yatırım hakkındaki bilgilerindeki artış da onların risk alma isteğini arttırmaktadır (Aren, Zengin, 2016, 658). Risk ve getirinin pozitif ilişkisinin doğru olduğu varsayımından hareketle daha az risk alan yatırımcıların daha az varlık biriktireceği sonucuna ulaşmak çok zor olmamaktadır (Wang, 2009, 211).

Bireylerin risk alma davranışları farklılık göstermektedir. Bireylerin neden riski üstlenme konusunda farklı kararlar verdiğini inceleyen Schoemaker, bu durumu problem yapısı örneği ile açıklamıştır. Örneğe göre eğer A ve B kişileri yatırım örneğinde yatırımı farklı değerlendirirlerse onların bu yatırıma karşı olan davranışlarında da farklılık meydana gelmesi beklenebilir. Ayrıca insanlar birbirlerinden farklı şekilde hareket edebilirler çünkü onlara verilen sonuç setleri hakkındaki değerlendirmeleri farklı olabilir. Örneğin, bir B kişisi bir yatırıma katılmayı o yatırımın başarı olasılığını A kişisinden daha düşük görmesi nedeniyle reddedebilir (Schoemaker, 1993, 54).

Psikolojik faktörler arasında risk davranışına en büyük etkiyi yapan faktör kişilik olarak görülmektedir. Örneğin, Highhouse ve Yüce (1996)'nin öne sürdüğü bulgulara göre kazanç durumlarında risk alma ve kayıp durumlarında riskten kaçınma gibi beklenti teorisi ile çelişen sonuçlar algılardaki tehdit ve fırsat oluşturan bireysel farklılıklardan meydana gelmektedir. Farklı risk alanlarında riske karşı tutarsız olan insanlar risk alma veya bunun tersi olan riskten kaçınma noktasında net tavırlar ortaya koyamazlar. Bu bireyler bazı durumlarda risk alırlar, diğer durumda risk almazlar. (Aydemir, Aren, 2017, 1710-1711)'de belirttikleri gibi örneğin, bir finansal tacir çalışırken rutin olarak risk alabilir fakat kişisel finans, aile gibi konularda riskten kaçınabilir. Bu çerçevede risk algısı (risk perception) ve risk eğilimi (risk tendency) risk almada iki girdi olarak belirtilebilir. Risk eğilimi yatkınlıklar (predispositions), zihinsel girdiler ve geçmiş deneyimler olarak kavramsallaştırılabilir. Ayrıca Sitkin ve Pablo geçmiş davranışların önemine de dikkat çekmiştir. Bugünkü risk tercihleri ve algıları geçmişteki risk alma davranışları ile değerlendirilebilir (Nicholson ve diğ., 2005, 158-159). Örnek olarak belirtmek gerekirse bir yatırımcının geçmişte yapmış olduğu yatırımlarında yıkıcı bir sonuç ile karşılaşıp karşılaşmamasının bugünkü risk alma davranışlarını şekillendireceği belirtilmektedir.

Risk eğilimi kavramı, risk davranışının teorik modellemesi ve bireysel seviyede risk davranışının altında yatan motivasyonları gösteren önemli göstergelere sahiptir. Burada risk eğilimi hakkında Kahneman ve Tversky, (1979) tarafından beklenti teorisinden bahsedilmiştir. Beklenti teorisi risk almanın referans noktası ile asimetrik olduğunu göstermektedir. İnsanlar kendilerini kazanan alanda olduklarını algılarlarsa riskten kaçarlar, eğer kaybeden durumda olduklarını algılıyorlarsa risk ararlar.

Kaybeden durumda iken risk aramaları onların ellerinde tuttukları varlığın ileride pozitif getiri sağlayacağına ilişkin inançlarıdır. Yani durumlar ile ters yönde hareket etmektedirler (Nicholson ve diğ., 2005, 158-159). Kahneman ve Tversky beklenti teorisi ile bireylerin kendilerini kazanan veya kaybeden olarak belirli bir yönde algılamalarının onların risk alma davranışlarını açıklamada kullanılabileceğini ortaya koymuştur.

Kimi insanlar kötü olaylara göre iyi olayların gerçekleşeceğine daha fazla ihtimal verirler (İyimserlik önyargısı – optimistic bias -). Bu durum finansal konular ile birlikte hayatın tüm gerçekleri için doğrudur. Bireysel seviyeye inildiğinde, insanların kendileri hakkındaki düşüncelerinde ve yargılarında, ülkeleri ve başkalarına göre daha fazla iyimser olduğu belirlenmiştir. 2006'da İsveç'te yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre ankete katılan bireylerin yüzde 30.2'si 12 ay içerisinde kendi hayatlarının ekonomik şartlarında iyileşme beklediklerini belirtmişlerdir. Kendi ülkelerinin ekonomik durumunda iyileşme bekleyenlerin oranı ise yüzde 24.3 olarak bulunmuştur. Buradaki sonuçta belirtildiği gibi insanlar kendileri için daha fazla iyimser düşünmeye yatkındırlar. Gerçek dışı olarak iyimser olan insanların ortak özellikleri ise kendilerinin başkalarına göre daha az ekonomik riskte olduklarına ilişkin yargılarıdır (Sjöberg, Engelerg, 2009, 33-34).

Risk algısı finansal risk alma (financial risk taking) kavramı ile ilgili bir faktördür. Algılar mevcut işlemler ve risk alma davranışını açıklamada önemli bir yer tutmaktadır. (Hoffmann, Post, Pennings, 2015, 94-95). Bir başka çalışmada ise risk algısının risk davranışıyla negatif ilişkili olduğunu gösteren araştırmalara atıfta bulunmuştur. Onlara göre risk algısı yüksek ise riskli davranışta bulunma ihtimali düşüktür (Machin, Sankey, 2008, 542). Bu tarz nesnel risk tanımlamalarına karşı, birçok akademisyen riski algısal değişken olarak ele almıştır. Riski insanların anlayabilmelerine ilişkin tanımlamalar riskliliğin çeşitli alternatiflerle ilişkisi üzerinden yapılmıştır. Örnek olarak Payne 1975'teki çalışmasında katılımcılara bir çift riskli girişim göstermiş ve onlara hangi durumun daha riskli göründüğünü sormuştur. Burada katılımcıların iki alternatif arasında hangi durumu daha riskli gördükleri üzerinden riske ilişkin algıları ortaya konulmuştur. Bu yöntemle insanlara riskin algısal değişken olduğu gösterilmeye çalışılmıştır (Ganzach, 200, 354).

İnsanlar risk ve belirsizlik (uncertainity) hakkında farklı tercihlere sahiptir. Bu durum onların risk algılarındaki farklılıklardan meydana gelmektedir. Kişinin riski nasıl

algıladığı ile ilgilidir. Kişi bazı durumlarda büyük riskleri alabilirken kimi durumlarda ise düşük risklerden kaçınabilmektedir (Chu ve diğ. 2017, 802). Karar verme süreci sadece risk getiri ilişkisi ile açıklanamaz. Risk algısı bilişsel (cognitive) ve duygusal (emotional) faktörlerden etkilenir. Demografik ve kişilik özellikleri de risk algısı için önemlidir (Aren, Zengin, 2016, 657).

Bugün yatırımcıların davranışlarını etkileyen kişisel karakteristikleri açıklayan çok geniş bir literatür vardır. Bireyin kendine özgü olan kişilik özellikleri yatırımcının risk algısını etkiler. Risk algısı da yatırım davranışını belirler. Fakat cevaplanması gereken sorunun bireyin hangi kişisel karakteristikleri onun yatırım arzusunu etkilediğidir (Mayfield, ve diğ. 2008, 219).

Her bir ekonomik kararda risk ve belirsizlik önemli rol oynamaktadır. Risk algısı ve risk alma araştırmaları risk tutumunun finansal karar verme alanında geniş boyuta sahip olduğunu belirtmektedir (Sjöberg, Engelerg, 2009, 33). Bireylerin kişisel karakteristikleri ile birlikte onların riske karşı tutumunu anlamak ekonomik davranışı anlama ile çok yakından ilgilidir (Dohmen ve diğ. 2011, 522).

Bir yatırım firması yönetmek, yatırımcılara danışmanlık hizmeti vermek için yatırımcının risk hakkında nasıl düşünmesi ve riski nasıl değerlendirmesi gerektiği konusunda oldukça nitelikli, yüksek seviyede becerilere sahip olan çalışanları istihdam etmesini gerektirir. Her ne kadar nitelikli ve yüksek becerili bir danışman istihdam edilse de danışman ve yatırımcı ilişkisi esnasında danışman ve yatırımcının farklı değerlere ve risk tutumlarına sahip olabilmesi problemi ortaya çıkabilmektedir. Ekonomik teorilere uygun olarak, eğer herkes finansal konularda rasyonel karar vererek hareket etselerdi bu problem kolay bir şekilde çözülürdü. Fakat insanlar sadece ekonomik teorilerin belirtmiş olduğu gibi davranmazlar (Sjöberg, Engelerg, 2009, 33). Burada anlatılan danışman ve yatırımcı arasında oluşabilecek problemin anlaşılabilmesi neticesinde psikolojik faktörlerin önemi ortaya çıkmaktadır. Bireyler salt bir şekilde ekonomik teorilerde bahsedilmiş olduğu gibi finansal kararlar verirlerken rasyonel bir biçimde hareket etmezler. Onların risk tutumları (risk attitude) ve kişilik özellikleri ile etkileşim halindedir. Bu yüzden farklılık göstermeleri oldukça normaldir.

(Schoemaker, 1993, 50), gösterilen davranış ve esas risk tutumları arasındaki bağlantı üzerine çalıştığı araştırmasında risk tercihlerini esas risk tutumu (intristic

risk attitude) adı altında ele almıştır. Esas risk tutumu (fayda fonksiyonları, kişilik özellikleri gibi) insanların temel risk tercihlerini belirtir. Esas risk tutumu ölçümleri, tutum anketlerinden ve psikolojik ölçümlerden çıkarılmış ve durumdan bağımsız risk almaya karşı yatkınlığı ölçmeye çalışmıştır.

(Schoemaker, 1993, 67) Araştırmasının sonuçlarına göre insanların rasyonellik seviyesi ve risk almada onları etkileyen ilgili yakın çevresi hakkında yapılmış varsayımlara bağlı olarak esas risk tutumunun ölçülebilirliği ve önemi hakkında oldukça farklı sonuçlar ortaya çıkarılabilir. Bunlardan biri de esas risk tutumunun gerçek hayattaki ölçümünün oldukça karmaşık olabileceğidir. Yüksek kontrollü ve basit deneylerde bile risk alma davranışının oldukça değişken olduğu belirtilmiştir.

Risk için farklı tercihlere sahip olan insanların finansal riske karşı toleranslarının da farklı olacağını söylemek oldukça yerindedir. (Grable, 2000, 625) Finansal risk toleransı (financial risk tolerance), bir bireyin finansal karar verirken kabul etmek isteyeceği maksimum belirsizlik miktarı olarak tanımlanmıştır. Genel olarak ekonomik ve sosyal hayatın her parçasına ulaşmış olan bir kavramdır. Risk almanın öznel doğasından dolayı finansal risk toleransının pratikteki değerlendirme süreci oldukça zordur.

Bir yatırımcının risk toleransı yüksek ise işlem yapma isteği yüksek olur. Daha yüksek alım satım oranlarına ve daha riskli portföyleri elde tutmaya istekli olurlar (Hoffmann, Post, Pennings, 2015, 94-95).

Carducci ve Wong (1998) ve Grable ve Joo (1997), demografik, sosyoekonomik ve davranışsal faktörlerin bireyleri risk toleransı ya da risk alma kategorilerinde farklılaştırmak için kullanılabileceğini belirtmişlerdir. Risk alma ve risk toleransı konusundaki çalışmalar cinsiyet, yaş, medeni durum, meslek, gelir ve beklentilerin bir bireyin parasal konulardaki finansal risk alma seviyesini etkileyebileceğini göstermiştir. Yükselen finansal risk toleransı seviyesi medeni durumu bekar olanlar ile ilişkilidir. Bekar bireylerde daha yüksek finansal risk toleransı olduğu çeşitli araştırmalarla da belirtilmiştir. Yüksek gelir ve eğitim durumu da yüksek finansal risk toleransı ile pozitif ilişkili bulunmuştur (Grable, 2000, 625).

Carducci ve Wong (1998) ve Grable ve Joo (1997), yapmış oldukları çalışmalarda finansal risk alma ve risk toleransını belirleyen faktörlerin araştırılmasını psikolojik faktörlerin test edilmesi sayesinde genişletilebileceğini vurgulamışlardır. Özellikle

demografik, sosyoekonomik ve davranışsal karakteristiklerin parasal konulardaki bireyin finansal risk almadaki istekliliğini nasıl etkilediğini belirlemek için çalışılması gerektiğini belirtmişlerdir (Grable, 2000, 626).

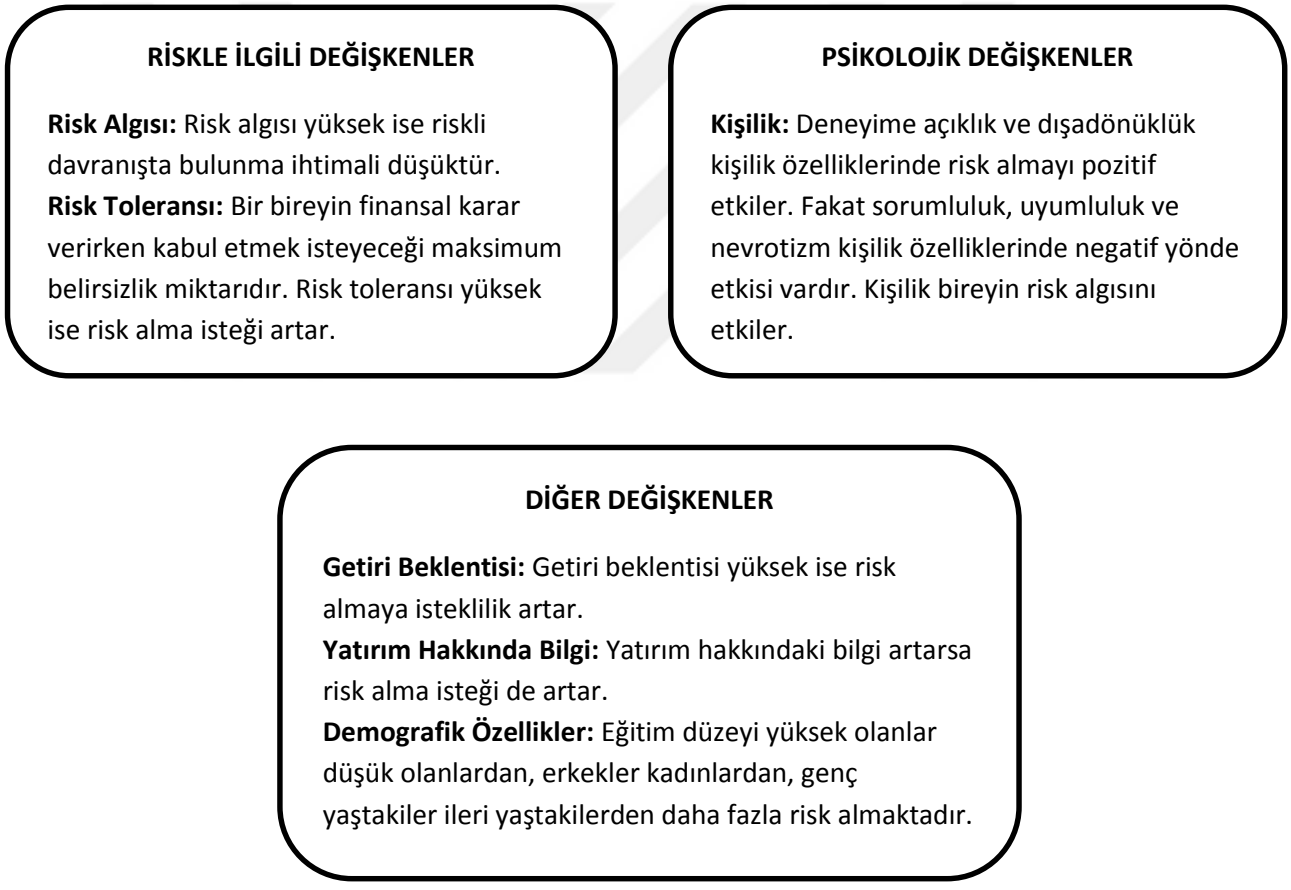
Filbeck ve diğ. 2005 yılında yaptıkları çalışmalarında ise farklı kişilik karakterleriyle insanlar arasındaki risk toleransı farklılıklarını değerlendirmek için Myers-Briggs türü göstergesini kullanmışlardır. Araştırmacılar risk toleransına davranışsal bağlantılar kurabilmişlerdir. Araştırmalarının bulguları kişilik türlerinin bazı yatırım davranışlarını açıklayabileceğini göstermiştir (Mayfield ve diğ. 2008, 221). (Durand ve diğ. 2013, 116-117) kişiliğin yatırım tercihlerine ve çıktılarıyla ilişkisini incelemiştir. Ayrıca kültürün yatırım tercihleri üzerinde etkili olduğunu belirtmiştir.

Carducci ve Wong (1998) çalışmalarında kişilik özelliklerini finansal risk almanın belirleyicileri olarak tanımlamışlardır. Psikolojide tanımlı A tipi davranış biçimini gösteren bireyler daha aceleci, sabırsız, rekabetçidir. C tipi davranış biçimi ise rahatlığı, umursamazlığı ve sakinliği ifade eder. Bu yönleri ile C tipi davranış biçimi A tipi davranış biçiminin tam tersi olduğu söylenebilir. B tipi ise net olmamakla birlikte bu iki tipin arasında bir yerde konumlanmıştır. A ve B tipi kişiliğe sahip bireyler temelinde A tipi kişilik özelliğinde bulunan kişiler kendisine yakın bir şekilde tanımlanan B tipi kişilik özelliğinden daha büyük risk almaya yatkın oldukları sonucuna varmışlardır. Gelir gibi sosyoekonomik faktörlerin bulgularını açıklamada önemli olabileceğini de belirtmişlerdir. Özellikle A tipi kişiler olarak tanımlanan kişiler gelirde artış elde etmede, daha yüksek statü sahipliğinde ve eğitimsel kazanımları yükseltmede ek olarak fazladan risk alma vasıtasıyla başarılarını maksimize etmeye isteklidirler (Grable, 2000, 625).

Psikolojideki ilk çalışmalar ekseriyetle risk almanın kişilik özelliği olduğunu varsaymıştır. Birçok çalışma da göstermiştir ki bu varsayılan özellik başarı, düşünmeden hareket etme davranışı ve dışadönüklük gibi özelliklerle ilişkide bulunmaktadır ve finansal refah (financial well-being), sosyal norm ve değerler (social norms and values), yaş gibi durumsal faktörlerle (situational factors) güçlü bir şekilde etkileşebilir. Risk almadaki davranışsal karar teorisi büyük ölçüde durumsal ve bilgi işleme modellerindeki kişinin kendine has ve zaman içinde değişmeyeceğini varsayan kişilik özelliklerini belirten özellik yaklaşımına bırakılmıştır. Risk alma bireysel yatkınlıktan ziyade çoğunlukla insanların karar çerçevelerinde, bilgi işleme

stratejilerinde ve verilen herhangi bir görevin parçasında gerçekleşebilen bir olgu olarak düşünülmüştür (Schoemaker, 1993, 52).

Finansal risk alma ve kişiliği inceleyen bir başka araştırma ise spor oyunlarına bahis oynayan kişilerdir. (Lin, Lu, 2015, 118-119), spor bahis oyunlarını oynayan kişileri çalışan ampirik araştırmalar bahisçilerin bahis oynamadan önce rasyonel yargılarını bir kenara bıraktıklarını ve bahis oyunu boyunca bu rasyonel yargılarını kullanamadıklarını belirtmiştir. Buradan hareketle düşünmeden hareket eden insanların daha fazla risk toleransına sahip oldukları söylenebilir. Spor oyunları bahisçilerinin kişilik özellikleri onların risk toleransı ile ilişkili olduğunu belirtmiştir.



Şekil 1: Risk Almayı Etkileyen Değişkenler

Finansal risk almayı etkileyen faktörlerden bahsederken bunlara cinsiyet, yaş ve benzeri demografik faktörleri de eklemek gerekmektedir. Birçok araştırmada demografik değişkenlerin kişinin risk davranışlarını nasıl etkilediği çalışılmıştır.

Bireylerin adölesan(ergenlik) dönemi risk davranışını inceleyen çalışmada ileri adölesan dönemi ve erkeklerde daha yüksek risk davranışı sonuçlarına ulaşılmıştır (Gullone, Moore, 2000, 398). Dohmen ve diğ. (2005) yaptıkları araştırmanın sonuçları ile bize ilk bakışta bireylerin çok fazla risk almaya istekli olmadıkları bilgisini vermiştir. Genel risk alma için sorulan sorularla riske karşı kadınlarda ve ileri yaşlarda isteksizlik sonucu elde edilmiştir. Aynı şekilde ailenin eğitim durumu gibi arka plan etkenleri de risk tutumunun belirleyicileri olarak bir rol oynadıkları belirlenmiştir. Ailenin eğitimi ve risk almaya isteklilik arasında pozitif ilişki bulunmaktadır (Dohmen ve diğ, 2011, 527-528).

(Aren, Zengin, 2016, 658) yatırım kararlarında yaş değişkeninin önemli bir faktör olduğunu belirtmiş ve gençlerin daha riskli yatırım yaptığı bilgisini ortaya koymuştur. Ayrıca bekar olan bireylerin daha fazla riskli yatırım tercih ettiğini belirtmiştir. Kadın ve erkekler arasında risk alma davranışlarını inceleyen bir başka araştırma ise bu iki cinsiyet arasında risk alma konusunda farklılıklar olduğunu göstermiştir. Özellikle erkeklerin kadınlardan kariyer ve sosyal risk alanları dışında çok daha fazla risk aldıkları sonucuna varmıştır (Nicholson ve diğ., 2005, 163). Erkekler hem kısa hem de uzun dönem yatırıma daha istekli bulunmuşlar. İlginç bir şekilde daha önce bir yatırım geçmişi olan kişilerin daha çok kısa dönemli yatırımı tercih ettikleri bulgusuna ulaşılmıştır. Bu sonuç bir yatırımcının daha önce yatırım deneyiminin olmasının onun uzun dönem yatırımcı olacağı anlamına gelmeyeceğini göstermektedir (Mayfield ve diğ. 2008, 225). Bir başka araştırmada ise eğitimin yatırım kararlarına ilişkin eğitim faktörü sonuçlarını vermiştir. Araştırmaya göre daha yüksek eğitim düzeyine sahip kişilerin daha fazla yatırım yaptıkları sonucu ortaya çıkmıştır (Akhtar, Hunjra, 2011, 361).

İlgili literatür finansal risk alma konusunda cinsiyet temelinde büyük bir farklılık olduğunu belirtmektedir. Bu farklılık büyük bir ekonomik öneme sahiptir. Bu önem, kadınların riskli finansal varlıklara yatırım yapma konusundaki daha az istekliliği onların zamanla daha düşük bir refah seviyesinde olmaları sonucunu doğurabilmektedir. Bu durum düşük gelir ve uzun yaşam döngüsü temelinde düşünülürse kadınların yaşlı çağlarında finansal olarak daha savunmasız olması sonucunu doğuracaktır. Daha önceki araştırmalar ışığında bu cinsiyet temelli farklılık genellikle kadınların düşük finansal bilgi, finansal ürünlere yabancılık ve düşük risk toleransıyla açıklanmıştır (Bannier, Neubert, 2016, 130).

3.2. Kişilik Özellikleri

Kişilik, insanları tanımlayan ve tanıtan, tahmin edilebilir davranışlar setidir. Bir bireyi diğerlerinden ayıran zihinsel ve duygusal özelliklerin tamamıdır (Deniz, Erciş, 2008, 302). Başka bir çalışmada ise kişilik, birçok değişik durumda kişinin duygularını, düşüncelerini ve davranışlarını etkileyen, kişinin sahip olduğu dinamik ve organize karakteristikler seti olarak tanımlanmıştır (Isidore, Christie, 2017, 23). Psikolojinin alt disiplinlerinden olan kişilik psikolojisi, kişiliğin insan davranışının ana belirleyicisi olduğunu belirtmiştir. Psikologlara göre yatırımcıların finansal kararları yatırımcının kişiliğinden etkilenen insan davranışının bir formudur (Tauni ve diğ. 2017, 549).

Kişilik konusunda son yirmi yıla kadar ortak bir görüş bulunmamasına rağmen bu durum doksanlı yılların sonlarına doğru değişmiştir. Birçok psikolog kişilik özelliği yapısını en iyi açıklayan modelin beş faktör kişilik özelliği modeli olduğu konusunda konsensüs oluşturmuşlardır (Digman, 1990, 417-440). Beş faktör kişilik özelliği modelinin aktardığına göre kişilik özellikleri beş temel boyutta tanımlanmıştır. Bunlar nevrotizm, dışa dönüklük, deneyime açıklık, uyumluluk ve sorumluluk/öz disiplinlik özellikleridir (McCrae, Costa, 1997, 509).

3.2.1. Deneyime Açıklık

Beş faktör kişilik özellikleri yapısı, kişilik özellikleri derecelerindeki değişiklerin çoğunu kapsadığını göstermektedir. Ayrıca beş faktör kişilik özelliği ölçümleri iş ve okul performansları, sağlık, psikopatoloji gibi önemli sonuçlarla teorik olarak anlamlı ilişkilerde olduğunu da göstermektedir. Beş faktör kişilik özelliği yapısı kişilik özelliklerini yalnızca beş özelliğe indirgememektedir. Daha doğrusu beş faktör kişilik özelliği ölçümleri kişiliği en geniş düzeyde sunmaktadır. Her bir boyut çok sayıda farklı ve spesifik kişilik özelliğini içerir (Benet-Martinez, John, 1998, 730).

Beş faktör kişilik özelliklerinden biri olan deneyime açıklık, yatırım için karar vermeyi etkileyen önemli bir faktördür. Bu faktör biraz da dünyanın nasıl algılandığı ile alakalıdır. Bu faktörün doğasındaki olay entelektüellik ve meraklılık ile ilgilidir. Birçok araştırmacının da belirttiği gibi daha iyi eğitimli insanlar teknolojik problemleri daha az riskli görmektedirler. Bilimsel olarak bu tip karmaşık problemleri anlamada daha iyi oldukları sonucuna varılmıştır. Bu insanların

diğerlerine kıyasla çeşitli birçok konuyu ve problemi farklı açıdan görebildikleri belirtilmiştir (Akhtar, Hunjra, 2011, 358). Deneyime açıklık kişilik özelliği yaratıcılık, düşünce özgürlüğü, entelektüellik ve farklılaştırılmış duygularla ilişkilidir (Benet-Martinez, John, 1998, 730). Deneyime açık olmayan yani daha gelenekçi bireylerin ise ilgi alanları daha sınırlı ve geneldir (Deniz, Erciş, 2008, 302). Estetik hassasiyet deneyime açık kişilik özelliğine sahip bireylerde görülmektedir. Deneyime açık kişiler özgüven sahibidirler fakat aşırıya kaçmamaktadır. Deneyime açıklık kişilik özelliğinde yüksek sonuçlar gösteren bireylerin ortalama üstü işlem yapma davranışı sergiledikleri güçlü bir şekilde açıklanmıştır. Deneyime açıklık kişilik özelliğindeki bireylerin risk toleransları da yüksek bulunmuştur (Kleine, ve diğ. 2016, 243).

Başka bir araştırma ise deneyime açıklık kişilik özelliği hakkında tanımlama yaparken şu tarz ifadelerde bulunmuştur. Bu kişilikteki bireylerin benzersiz değerlere ve yeni fikirlere uyumlu ve yatkın kişiler olduğu sonucuna varılmıştır. Yeni ahlaki, politik ve sosyal oluşumları kabullenmeye meyillidirler. Bu kişilikteki bireyler meraklı, hayalci ve özgündürler. Kolay anlayan, inandırıcı hayal gücüne ve eşsiz fikirlere sahip olan kişilerdir. Yüksek güven seviyeleri nedeniyle yüksek alım satım oranlarına sahip oldukları da belirtilmiştir (Isidore, Christie, 2017, 23).

3.2.2. Sorumluluk

Sorumluluk kişilik özelliği öz kontrolden daha geniş bir kavramdır (Letkiewicz, Fox, 2014, 276). Kendi dürtüsel davranışlarını kontrol edebilen yüksek sorumluluk sahibi bireyler olarak addedilir. İyi organize, işine saygılı, başarı odaklı, çalışkan, düzenli bireyler sorumluluk kişilik özelliğine sahip kişilerdir (Benet-Martinez, John, 1998, 730). Bu kişilerde risk toleransı düşük skorlarda bulunmuştur. Duckworth ve Weir (2010), sorumluluk kişilik özelliğinin hayat boyu kazanç ve refah edinme konusunda diğer 5 faktör kişilik özelliklerinden daha önemli durumda olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca sorumluluk kişilik özelliğine sahip bireyler daha az işlem yapmaya yatkındır (Kleine, ve diğ. 2016, 243). Kişilik özellikleri bilişsel yeteneklerdeki sürekli gelişime etki edebilir. Sorumluluk kişilik özelliği ile eğitim başarısı arasında anlamlı bir ilişki vardır (Noon, Fogarty, 2007, 298).

Bu özellikteki insanlar güvenilir, sorumluluklarının bilincinde, kararlı, planlı kişilerdir. Belirli bir takvimi izlerler, detaylara önem verirler, ön hazırlıklıdırlar. Bu

kişilikteki yatırımcıların kendi yatırımlarının daha iyi olduğu düşüncesine sahip yatırımcılar olduğu sonucuna da erişilmiştir. Sorumluluk kişilik özelliği düşük, daha dürtüsel hareket eden kişiler ise belirli bir planı takip etmekte zorluk yaşarlar. Başarı konusunda isteksiz ve güvenilir değillerdir (Deniz, Erciş, 2008, 302). Zaidi ve Tauni (2012) sorumluluk kişilik özelliği ile aşırı özgüven arasında pozitif ilişki bulmuştur. Organize, sorumlu, yüksek disiplinli kişilerin aşırı özgüvenli olmaya yatkın oldukları sonucunu vermiştir (Isidore, Christie, 2017, 23).

Sorumluluk kişilik özelliği, çeşitli davranış ve çıktılarla bağlantılıdır. Bunlar, akademik performans, alkol kullanımı, suç oranları, kilo kontrolü, sağlık davranışı gibi konulardır. Bu liste sorumluluk kişilik özelliğinin başarının önemli bir bileşeni olduğunu göstermektedir. Sorumluluk kişilik özelliği akademik performansı zekadan daha iyi açıklayabildiği de araştırmalarla belirtilmiştir (Letkiewicz, Fox, 2014, 277-278).

3.2.3. Nevrotizm

Nevrotizm, süreklilik arz eden negatif etkilere sahiptir. Bu etkiler irrasyonel düşünce, dürtülerdeki kötü kontrol yeteneği gibi etkilerle ilişkilidir. Anksiyete, sinirlilik halleri, depresyon ve düşünmeden hareket etme davranış ve duygu durumları nevrotizm kişilik özelliğinin ana özelliklerinden bazılarıdır. Nevrotizm kişilik özelliğine sahip bireyler ben merkezlidir ve kendi üstün hedeflerini gözetme konusunda iyidirler. Bu tip bireyler kararsızdır ve birçok şey için kolayca endişeye düşmeye meyillidirler. Aşırı özgüven ile negatif ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır. Bu kişilik özelliğindeki bireyler diğerlerine nazaran daha az kendilerine güven duyarlar (Isidore, Christie, 2017, 23). Nevrotizmin zıt yönü olan duygusal dengeli bireyler ise kolay bir şekilde üzüntü hissetmezler ve duygusal olarak tepkileri daha azdır. Sakin, istikrarlı ve olumsuz duygu durumlarından uzakta dururlar (Deniz, Erciş, 2008, 302). Duygusal dengelilik çalışma alanında tatmin ve performans ile pozitif ilişkilidir (Bajwa ve diğ. 2017, 147). Duygusal dengeli bireylerin daha fazla sayıda işlem yaptıkları sonucu verilmiştir. Bu sonuç daha az nevrotik bireylerin kendi işlem sonuçları için daha az duygusal olarak reaktif, daha az asabi olduğu gerçeğini vermektedir (Durand ve diğ. 2013, 122).

3.2.4. Uyumluluk

Uyumluluk kişilik özelliği, başkalarını düşünme, alçak gönüllülük, güven, dürüstlük ve duygusal destek gibi özellikleri içerir. Kıskançlık, kin, benmerkezcilik bu kişilik özelliğine sahip bireylerde çok fazla görülmez. Uyumluluk kişilik özelliği kadınlarda erkeklere göre daha yaygın görülmektedir. Uyumluluk kişilik özelliğinde yüksek sonuçlar gösteren bireyler düşük işlem yapma davranışı ile ilişkili bulunmuştur (Kleine, ve diğ. 2016, 242). Uyumluluk kişilik özelliğinin zıt yönü olan bencillik ise kişisel çıkarlarını gözetirler. Diğerlerinin iyilikleri ile ilgilenmezler (Deniz, Erciş, 2008, 304). Başkalarının acılarına ve kötü duygu durumlarına karşı anlayışsız olma durumunu ifade eder (Mitsopoulou, Giovazolias, 2015, 63).

Ayrıca davranışsal finans teorisine göre belli bir grup bireyin diğerlerinin davranışını taklit etmesi yoluyla ortaya çıkan davranışa sürü davranışı denir. Uyumluluk kişilik özelliğine sahip bireylerden iş arkadaşları, okul arkadaşları gibi akranlarına saygı gösterme eğilimi ve diğer insanlarla olan ilişkilerinde samimi olmaları beklenmektedir. Bu kişiler akranlarının önerilerini takip ederler. Uyumluluk kişilik özelliği ayrıca sürü etkisi ile de ilişkilidir. Bu tipteki yatırımcıların özgüven eksikliği ve önerilere kulak asarak hareket etmeleri beklenmektedir (Isidore, Christie, 2017, 23).

3.2.5. Dışadönüklük

Dışadönüklük kişilik özelliğine sahip bireyler ise sosyal, konuşkan, dominant olmaya yatkındırlar. Bu özellikteki bireyler neşeli, coşkulu, iyimser ve enerjik bireyler olarak tanımlanmıştır. Sessizlik, sakinlik, utangaçlık, içine kapanıklık ve çekingenlik durumları bu kişilik özelliğinde pek fazla görülmez (Klein ve diğ. 2016, 242). Bu kişilik özelliğindeki bir birey dış etkenlerden kolayca etkilenir. Düşük entelektüellik, sorumsuzluk, arkadaş canlısı, düşük direnç, umursamazlık, esneklik gibi özelliklere sahiptirler. Dikkatlerin üzerine çok fazla çekilmesini, insanların etrafında rahat olmak isterler. Aşırı özgüven ile dışa dönüklük arasında ilişki vardır. Enerji dolu, pozitif duyguları olan bireyler aşırı özgüvenli olmaktadırlar (Isidore, Christie, 2017, 25). İçe dönükler ise dışa dönüklerin sahip olduğu özelliklerden yoksundurlar. Sessiz ve ihtiyatlıdırlar, sosyal yaşam ile ilgileri düşük veya yoktur (Deniz, Erciş, 2008, 304).

Beş faktör kişilik özellikleri risk davranışını anlamada önemli yer tutmaktadır. Yang ve diğerleri (2012)'ne göre yatırımcının kişiliği onun güvenini ve işlem hacmini etkiler. (Nicholson ve diğ. 2005, 153-170) genel olarak risk ile dışa dönüklük ve deneyime açıklık arasında pozitif ve nevrotizm, uyumluluk ve sorumluluk arasında ise negatif ilişki bulmuştur. Yüksek dışa dönüklük ve deneyime açıklık kişilik özelliği bu kişilik özelliğine sahip kişiler için riske karşı motivasyon arz etmektedir. Düşük nevrotizm ve uyumluluk olumsuz sonuçlar için suçluluğa karşı yalıtım görevi ortaya koymaktadır. Bu iki özellikte bulunan bireyler olumsuz sonuçlar sonucunda suçluluk duygusu hissetmezler.

Geçmiş literatüre baktığımızda risk alma genellikle dışa dönüklük ve deneyime açıklık ile pozitif, nevrotizm, uyumluluk ve sorumluluk kişilik özellikleri ile de negatif ilişkili olarak bulunmuştur (Nicholson ve diğ. 2005, 153-170), (Kleine ve diğ. 2016, 243), (Durand ve diğ. 2013, 122). (Lönnqvist ve diğ. 2015, 259)'in araştırmasında da bu literatür desteklenmiş ve risk alma davranışı dışa dönüklük ve deneyime açıklık ile pozitif, nevrotizm, sorumluluk ve uyumluluk kişilik özellikleri ile ise negatif ilişkili olarak bulunmuştur. Dışa dönük ve sorumluluk kişilik özelliklerine sahip yatırımcıların ise güveni daha yüksektir ve daha fazla işlem yaparlar (Tauni ve diğ. 2017, 549). Sorumluluk kişilik özelliği borç seviyesi ile negatif ilişkili olduğu da belirtilmiştir (Brown, Taylor, 2014, 204). Ayrıca dışadönüklük, deneyime açıklık ve uyumluluk kişilik özellikleri ile risk toleransı arasında pozitif ilişki bulunmuştur (Lin, Lu, 2015, 123).

Daha önceki araştırmalar nevrotizmin daha fazla borcun ve dürtüler ile hareket ederek satın almanın belirleyicileri, sorumluluk kişilik özelliğinin ise yüksek tasarruf, daha az dürtü temelli satın almada belirleyici olduğu gösterilmiştir. Ayrıca beş faktör kişilik özelliği para yönetiminde dolaylı etkiye sahip olduğu bilgisi de paylaşılmıştır (Donnally, Iyer, Howell, 2012, 130).

Bireyleri risk tercihlerinde tutarlı ve tutarsız olarak iki ayrı grupta incelenen bir araştırmaya göre, risk tercihlerinde tutarlı olan bireyler düşük nevrotizm, yüksek uyumluluk ve sorumluluk kişilik özelliklerine sahip oldukları bulunmuştur. Ayrıca tutarlı grup içinde riskten kaçınan kişilerde uyumluluk ve sorumluluk kişilik özellikleri görülmüştür (Soane, Chmiel, 2005, 1185).

Riskten kaçınma davranışı az olan ve deneyime açık olan bireyler hem kısa hem de uzun dönemli yatırıma büyük yatkınlığa sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Sinirli insanların kısa dönemli yatırıma daha az niyeti oldukları belirtilmiştir. Dışadönük kişiler ise kısa dönemli yatırıma daha fazla niyetlidirler. Sinirli, asabi bireylerin kısa dönemli yatırıma daha az niyetli olmasının nedeni, onların güvensizliğe daha fazla yatkın olmalarıdır fakat dışadönük bireyler ise daha optimisttir. Ayrıca ne nevrotizm ne de dışadönüklük kişilik özelliğinin uzun dönemli yatırım isteğinde bir etkiye sahip bulunmamıştır (Mayfield, Perdue, Wooten, 2008, 225-227).

Bahsedilen literatüre göre kişilik özellikleri yatırımcı performanslarına direkt olarak etki göstermektedir. Ayrıca bir yatırımcının kişiliği onun davranışlarını belirlemede önemli bir rol oynamaktadır (Isidore, Christie, 2017, 23).

Tablo 1: Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Riske İlişkin Tutumları

Beş Faktör Kişilik Özellikleri	**Özellikler**	**Riske İlişkin Tutum**
Deneyime Açıklık	Meraklılık, entelektüellik, dünyayı algılama biçimi, farklı açılardan bakabilme, yaratıcılık, düşünce özgürlüğü, estetik hassasiyet, orantılı özgüven, yeni fikirlere yatkınlık.	Risk alma ile pozitif ilişki. Yüksek risk toleransına sahiplik. Yüksek deneyime açıklık risk almada motivasyon kaynağı oluşturur.
Sorumluluk	Tutarlılık, asi ve düşüncesiz hareketlerin azlığı, davranışları kontrol edebilme, çalışkanlık, başarı odaklılık, düzenlilik, sorumluluk bilinci, planlı olma, detaylara önem verme, yüksek akademik performans.	Risk alma ile negatif ilişkilidir. Yani riskten kaçınma vardır. Risk toleransları düşüktür.
Nevrotizm	İrrasyonel düşünme, kötü dürtüsel kontrol, sinirlilik, depresyon, ben merkezcilik, kararsızlık, endişe ve düşük özgüven.	Risk alma ile negatif ilişkilidir. Risk tercihlerinde tutarsızlık vardır. Risk algıları yüksektir.

Uyumluluk	Başkalarını düşünen, alçak gönüllü, güven duygusu, dürüstlük, duygusal destek. Kıskançlık, bencillik, kin gibi özellikler görülmez.	Risk alma ile negatif ilişkilidir. Risk tercihlerinde tutarsızlık vardır.
Dışa Dönüklük	Sosyal, konuşkan, neşeli, coşkulu, iyimser, enerjiklik, dış etkenlerden etkilenme, düşük entelektüellik, umursamazlık ve esneklik.	Risk alma ile pozitif ilişkilidir. Yatırımlarına güvenleri yüksektir. Yüksek dışadönüklük risk almada motive edicidir.

Bu noktadan sonra yukarıda da ifade edildiği gibi kişilik özellikleri ile risk alma arasındaki ilişkileri ifade edecek hipotezleri belirtmek gerekirse;

Deneyime açıklık kişilik özelliği meraklılık ve özgüven yönünde yüksek sonuçları verir (Isidore, Christie, 2017, 23). Ayrıca bu bireylerin risk toleranslarının yüksek olduğu da söylenmişti (Kleine, ve diğ. 2016, 243). Bahsedilen bilgilerden hareketle deneyime açıklığın risk almanın belirleyicilerinden biri olduğunu söyleyebiliriz. Yüksek deneyime açıklık özelliklerini bulunduran bireylerden daha fazla risk almasını beklemek doğru bir yaklaşım olacaktır.

H_1: Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

Sorumluluk kişilik özelliği bir bireyin kabul edilebilir risk seviyesini belirlemede etkili olduğu düşünülmektedir (Vries ve diğ. 2009, 536). Sorumluluk kişilik özelliğindeki bireylerin düşük risk toleransına sahip oldukları ve daha az yatırım işlemleri yaptıkları da yukarıda belirtilmişti (Kleine, ve diğ. 2016, 243). Bu yüzden sorumluluk kişilik özelliğine sahip kişilerin daha az risk alacağını söyleyebiliriz.

H_2: Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

Nevrotizm kişilik özelliğine sahip bireylerin düşük özgüvene ve irrasyonel düşünce gibi olumsuz alt özellikleri içerdiğinden bahsetmiştik (Isidore, Christie, 2017, 23). Buradan hareketle daha düşük özgüven ve irrasyonel düşüncelerin kötü finansal sonuçlara yol açabileceği ele alındığında nevrotizm ile risk alma arasında ters yönlü bir ilişkinin olabileceği düşünülmektedir.

H_3: Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

Uyumluluk kişilik özelliğindeki insanların düşük özgüven sahibi olduklarını, daha çok başkalarını düşünen bir yapıda olduklarını ve borsa hareketlerinde düşük işlem yapma eğiliminde olduklarını belirtmiştik (Kleine, ve diğ. 2016, 243). Yukarıda daha geniş ölçüde yer alan bu tanımlamalardan hareketle uyumluluk kişilik özelliğinin risk alma ile ters yönde bir ilişkiye sahip olacağı beklenmektedir.

H_4: Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

Son olarak dışadönüklük kişilik özelliğine sahip kişilerde aşırı özgüven duygusu, sosyal ortamlarında düşük çekingenlik ve iyimserlik özelliklerinden hareketle dışadönük bireylerin daha fazla risk alacağını beklemek yanlış olmaz (Kleine, ve diğ. 2016, 243; Isidore, Christie, 2017, 23).

H_5: Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

3.3. Finansal Okuryazarlık

Karmaşık finansal ürünlerin artması ile birlikte yatırımcıların finansal olarak bilgili olmaları giderek daha fazla önem arz etmektedir. Finansal piyasaları anlamada finansal bilginin gerekliliği, kadınlar, kırsal kesimde yaşayanlar, düşük eğitim ve gelirli kişilerde düşük seyreden finansal okuryazarlık oranları ve ekonomik faktörler finansal okuryazarlığı arttırmanın önemini ortaya koymaktadır.

Finansal okuryazarlık geniş ölçüde edinilmiş bilgiyle tercihler yapmak için risk, getiri ve finansal piyasa ürünlerini anlayabilme olarak tanımlanabilir (Singh, Sharma, 2016, 51). Finansal bilgi öğrenilmiş, organize edilmiş, kullanılmış ve hafızada depolanmış bilgilerdir (Wang, 2009, 204).

Finansal okuryazarlığın birçok tanımlaması vardır. En yaygını OECD tarafından yapılan ‘’Finansal okuryazarlık, tüketicilerin/yatırımcıların finansal ürünler ve kavramları anlayabilmelerinin, finansal risk ve fırsatları değerlendirebilme güveni ve becerilerinin, donanımlı/bilgili tercihler yapmanın, desteğe ihtiyaç duyduklarında gidecekleri yeri bilmenin ve finansal refahını arttırmak için etkin aksiyonlarda bulunabilmenin bileşimidir’’ tanımıdır (Karaa, Kuğu, 2016, 1867).

Finansal okuryazarlık başka bir çalışmada parasal kaynakları etkili bir biçimde kullanmak için ilgili parasal konularda bilgiyi işleme ve değerleme süreçleri olarak tanımlanmıştır. Finansal okuryazar olmamanın sonuçlarının birikimsel olduğu ve toplumun tüm katmanlarına etki ettiği bilgisini vermiştir (Noon, Fogarty, 2007, 297).

Bireylerin finansal refahı onların finansal piyasalardaki hareketlerine bağlıdır. Finansal kararlar ekonomik faktörler, hükümet tarafından bu alanda yapılan uygulamalar gibi dış faktörlerden etkileniyor olsa da genellikle en büyük etmen bireyin kendisidir. Kişisel finans konularındaki bilgi ve bunun finansal davranışa uygulanması arasındaki ilişkinin finansal olarak önemi yükselen bir şekilde anlaşılmaktadır (Robb, Woodyard, 2011, 60).

Günümüz toplumundaki yaşantımızda finansal ürünler her yerdedirler. Karmaşık bir yapıda olan bu ürünler yükselen bir şekilde insanların ne kadar tasarruf edeceğini ve nereye yatırım yapacağını bilmelerini, emeklilik sürecinde ihtiyaçlarını karşılarken varlıklarını eritmeden sorumluluk almalarını gerektirmektedir. Bunun için ise iyi bir finansal okuryazarlık bilgisi gerekmektedir (Chu ve diğ. 2017, 799-800).

Bireyler kendi finansal planlamalarında yükselen bir şekilde aktif bir rol almaktadırlar. Bu yükselen rol alma beraberinde yeni finansal ürün ve hizmetleri de getirmiştir. Fakat bu ürün ve hizmetlerin bir bölümü karmaşık ve kavranabilmesi özellikle finans alanında yetkin olmayan yatırımcılar için oldukça zordur. Bu durum yatırımcılara daha fazla sorumluluk yüklemektedir (Rooij ve diğ. 450, 2011). Yükselen sorumluluk temel olarak insani bir ihtiyaçtan meydana gelmiştir. Son krizlerle birlikte deneyimsiz ve acemi kimseler oldukça zarar görmüştür. Son finansal (mortgate) kriz finansal konuları anlama kapasitesinin ve idrak yeteneğinin önemini ortaya koymuştur (Aren, Aydemir, 2014, 34).

Ne yazık ki, gittikçe büyüyen literatürün gösterdiği gibi bireyler onlara akıllıca kararlar almalarına yardım edecek finansal bilgiden yoksundurlar. (Karaa, Kuğu, 2016, 1868) finansal okuryazarlığın dünyanın her yerinde düşük seviyede olduğunu belirtmiştir. Birleşik Krallık, Güney Afrika, Polonya ve Malezya gibi ülkeleri de içeren 14 OECD üyesi ülkede yapılan bir araştırmaya göre araştırılan 14 ülkede de finansal okuryazarlık seviyesinin düşüklüğü oldukça yaygın olarak bulunmuştur. Görünen o ki ister gelişmiş olsun ister olmasın tüm dünyadaki insanlar finansal bilginin eksikliğini yaşamaktadırlar. Bunların yanında, son bulgular finansal konuları

anlamadaki yoksunluk, portföy çeşitlendirememe, düşük borsa katılımı, emeklilik sonrası zamanlar için hazırlıklı olamamak ve varlık biriktirememenin altında yatan neden olabileceğini göstermektedir (Aren, Aydemir, 2014, 35).

Bir bireysel yatırımcının finansal refahı doğrudan veya dolaylı olarak onun finansal okuryazarlığı ile pozitif ilişkilidir. Finansal okuryazarlık sadece basit finansal enstrümanları anlama yaklaşımı değil ayrıca yatırımcının gelecekte hedeflenmiş olan karmaşık finansal süreçleri anlamayı da içermektedir (Singh, Sharma, 2016, 51-52).

Öte yandan finansal piyasalar tüm dünyada yükselen bir şekilde küçük yatırımcılar için ulaşılabilir hale gelmiştir (Lusardi, Mitchell, 2014, 5). Bu neticede karmaşık finansal piyasalar son yıllarda bireylere yükselen sorumluluk vermektedir. Böyle karmaşık bir yapıda tüketicilerin kendi varlıklarını/paralarını yönetmeleri zordur. Tüketicilerin bu yorucu olan piyasalarda paralarını/varlıklarını yönetebilmelerine yardım etmek için birçok politika aracı önerilmiştir. Bunlardan en popüler olanı finansal eğitimdir (Letkiewicz, Fox, 2014, 274).

Finansal eğitim, kişisel finans ile ilgilidir. Çünkü finansal eğitim bireyin finansal refahını arttırmak için verilmektedir. Yükselen finansal okuryazarlık ihtiyacı bugün kabul edilebilir bir gerçektir. Finansal okuryazarlık tüketicilere eş zamanlı olarak fayda sağlayan yeni bilgiler vererek karmaşık yapılara karşı onları güçlendirmeyi amaçlar (Letkiewicz, Fox, 2014, 274-275).

Finansal okuryazarlık finansal piyasa ürünleri ve bu finansal piyasalardaki uygulamalar ile ilgilidir. Sahip olunan bilgi ile birlikte bireylerin gelecekteki finansal durumlarını korumalarına ve geliştirebilmelerine olanak tanır. Finansal okuryazarlık yatırımcının yatırımlarını analiz etmesinde geliştirici bir bakış açısı sunmasına yardım eder (Singh, Sharma, 2016, 60).

Finansal okuryazarlık literatürü iyi bir finansal davranışın yüksek finansal okuryazarlıkla pozitif ilişkili olduğunu ve finansal eğitim ve deneyimin finansal bilgi ve davranışı pozitif olarak etkilediğini belirtmektedir (Wang, 2009, 204).

Literatürde ekonomik kararlar ile finansal okuryazarlık bağlantısını sunan birçok çalışma vardır. Bu çalışmalar finansal okuryazarlığı yüksek olan kişilerin sadece bugünkü finansal kararları için değil, ayrıca emeklilik planlarında finansal okuryazar olmayan kişilere göre daha etkin bir emeklilik planına ve finansal refaha sahip olduklarını gösterecek şekilde geniş alana yayılmıştır. Diğer taraftan, düşük finansal

okuryazarlık borsa yatırımı, kredi ve borçlarını ödeyebilme ve emeklilik planlamalarında kötü finansal kararlar ile ilişkilidir. Bu tür kötü finansal kararlar bireylerin refahlarında azalmaya yol açmaktadır. Finansal piyasalara katılımları düşük olur. Ayrıca kredi vb. şekilde finansal kaynak edinirken optimal seviye altında kararlar verirler (Chu ve diğ. 2017, 800).

Özellikle finansal ve ekonomik alanlarda bireylerin finansal olarak bilgili olmaları onların çeşitli finansal ve ekonomik davranışlarını açıklamada yardımcı olur. Geleneksel mikro ekonomik yaklaşıma göre tasarruf ve tüketim kararlarını tam olarak rasyonel ve bilgili bir şekilde alan bireylerin yüksek gelir zamanlarında kazançlarından daha azını tüketeceklerini ve böylece en uygun tasarruf ve birikim şekilleri ile emeklilik sonrası gibi gelirde azalma meydana gelen zamanlarda da finansal durumlarında denge sağlayacakları varsayılmıştır. Tüketiciler en uygun tasarruf ve birikim şekilleriyle marjinal faydalarını hayat boyu sağlayacakları varsayılmıştır. Mikro ekonomik modeller genellikle bireylerin tasarruf planlarını düzenleyebileceklerini ve bu planlarını yerine getirebileceklerini de varsaymaktadır. Bu varsayımın geçerliliğinin sağlayabilmesi için ise onların finansal piyasalarda uzmanlaşma ve karmaşık ekonomik hesapların altından kalkabilme kapasitelerine sahip olmaları gerekir (Lusardi, Mitchell, 2014, 6-7).

Diğer taraftan iki ana konu finansal konularda anlama kapasitesinin önemini göstermekte kullanılabilmektedir. Birincisi, finansal konu ve kavramları anlayabilmek için bilinmesi gereken ve karmaşık olan birçok çeşitli finansal ürünlerin varlığıdır. İkincisi ise Birleşik Devletleri'nde ve tüm dünyada son sosyal güvenlik değişiklikleri ile birlikte bireylerin kendi finansal yönetim konularında aktif rol üstlenmelerinin gerektiğidir. Öyle ya da böyle finansal konuları anlamak ve finansal enstrümanların farkında olmak bireylerin tüm finansal kararlarında elzem olarak görülmektedir (Aren, Aydemir, 2014, 34).

Finansal okuryazarlığın belirleyicileri, seviyesi ve bunların finansal hizmet talebine ilişkisini ölçen bir araştırma sonucuna göre finansal okuryazarlık ile finansal davranış arasında güçlü bir ilişki bulunmuştur (Bhushan, Medury, 2013, 156).

Fakat finansal bilgi ve davranış arasındaki ilişki biraz karmaşıktır. Başka bir deyişle finansal bilgideki artış otomatik olarak daha iyi finansal davranışta bulunma sonucunu ortaya çıkarmamaktadır. Psikolojik faktörlerin finansal davranışta finansal

bilginin önem boyutunu açıklayabileceği de belirtilmiştir (Robb, Woodyard, 2011, 60). Kötü finansal bilgi borç seviyesi ve finansal konuları anlamadaki yetersizliği tanımlayan büyük sosyal problemlerden birisidir (Noon, Fogarty, 2007, 297). Finansal eğitimin genel olarak finansal davranışı geliştirdiği fikri desteklenmektedir. Finansal eğitime katılmak ev halkının emeklilik planlamaları ve karşılaştırmalı varlık getirisi gibi konularda bilgisini arttırır, tasarruf planlamalarına katkıda bulunur (Wang, 2009, 206). Araştırmalar finansal eğitimle emeklilik planları arasında pozitif ilişki olduğunu göstermektedir.

Danışman ve yatırımcı ilişkisi esnasında Hilgerth ve diğ. (2003), finansal bilgi ve finansal davranış arasındaki bağlantıyı araştırmışlar ve nakit akım yönetimi, kredi yönetimi, tasarruf ve yatırım olarak dört kategoride finansal pratiklere odaklanmışlardır. Belirli bir alandaki finansal bilginin o alandaki finansal hareketler ile pozitif ilişkide olduğu bulgusunu da paylaşmışlardır (Wang, 2009, 206).

Finansal konular üzerinde bilgi eksikliği olan ve finansal okuryazar olmayan kimseler için finansal danışmanlık hizmetleri de önemli bir yer tutmaktadır. Ramsey (1928) ve Fisher (1930), sonlu ve sonsuz yaşam döngüsü modelinde ortaya koymuştur ki ev halkı öyle ya da böyle ileriki dönemler için belli bir miktar tasarruf yapacaktır. Bunu yapmak için de harcamalarını kısmalı ve aktif bir tasarruf yönetimi yapmaları gerekmektedir. Birçok ev halkı karşılaştığı karmaşık yatırım problemlerine karşı çözümler üretirken bazıları ise çok ciddi yatırım hataları yapmaktadırlar. Bu hatalar genellikle düşük gelirli ve düşük finansal okuryazarlığa sahip insanlar tarafından yapılmaktadır (Brounen ve diğ. 2016, 97). Bu tür hataların önüne geçilebilmesi için düşük finansal okuryazar bireyler yatırımlarında finansal tavsiye alabilirler. Finansal danışman burada önemli bir rol oynar. Karmaşık finansal ürünler ile başa çıkamayan bireyler finansal danışmanlardan yardım almak için başvurabilirler (Chu ve diğ. 2017, 802).

Finansal okuryazarlık çalışmaları sosyal güvenlik, ekonomik çevre, tüketici tercihi, tüketim ve tasarruf gibi konularda hem teorik hem de ampirik olarak ekonomik eğitimin altyapısı üzerine inşa edilmiştir (Karaa, Kuğu, 2016, 1867).

Farklı bir yöntem olarak yatırım kararları ile finansal okuryazarlık yerine eğitim seviyesini ilişkilendiren araştırmalar mevcuttur. Bu araştırmalar kesin sonuca ulaşmaktan oldukça uzaktadırlar. Genel eğitim düzeyi her zaman etkili bir faktör

değildir (Aren, Zengin, 2016, 661). Finansal okuryazarlığı tanımlamak ve ölçmek etkin finansal tercih yapmada eğitimsel bariyerleri anlamada önem arz etmektedir. Daha iyi karar vermek ve refah artışını sağlamak amacıyla finansal okuryazarlığı arttırmak bir kamu politikası olmalıdır (Huston, 2010, 296).

Finansal bilgi ile ilgili bir farklı bir bakışta ise araştırmalar finansal bilgiye objektif bilgi ve sübjektif bilgi olarak iki ayrı yaklaşım sunmuşlardır. Objektif bilgi en son bilgi kullanılarak etkili bir danışma ile finansal bilgi edinmeyi kolaylaştırır. Sübjektif bilgi ise yatırımcıların bildiği şeylere olan inancındaki güven artışıdır. Objektif bilgi kesin ve depolanmış bilgidir. Sübjektif bilgi, bilginin varlığına olan inançtır. Daha yüksek seviyede objektif bilgiye sahip olan yatırımcıların finansal ürünlerden olan beklentileri birçok muhtemel finansal sonuçlara karşı daha ayrıntılıdır. Objektif bilgi sübjektif bilgiyi arttırabilir ve ayrıca finansal bilgiyi işleme sürecine yardım eder. Fakat bu iki bilgi davranışı farklı şekilde etkileyebilir (Wang, 2009, 204-205).

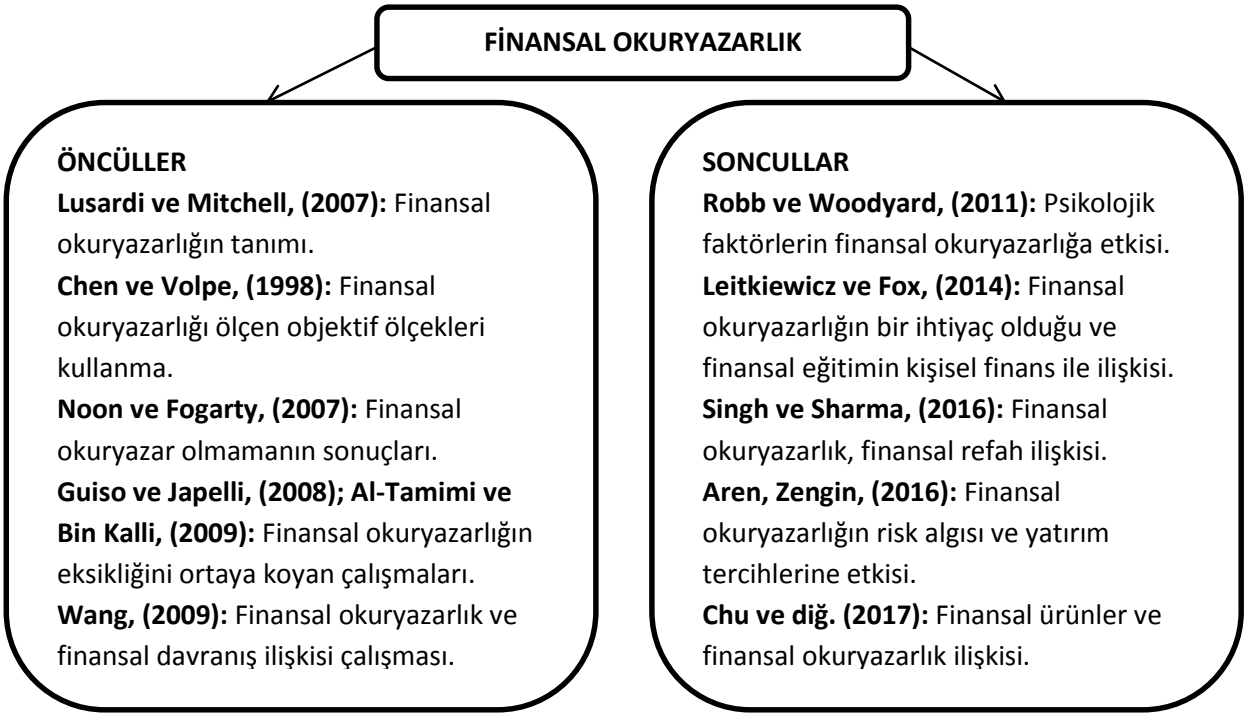
Yatırımcıların güven seviyesi onların daha fazla risk alması sonucunu doğurmaktadır ve bu güven objektif bilgi ile desteklenmektedir. Yatırımcıların karar vermede objektif bilgilerine inanmalarına rağmen özgüvenli olmak kesin riski almada önemli bir rol oynamaktadır. Tam doğru yatırım bilgisi kullanmanın objektif bilgiye bağlı olmasına rağmen, bireyin kendi değerlendirdiği bilgi, bilgiyi kullanma becerilerine olan güveninde daha fazla etkili olabilir. Sonuç olarak finansal kararların kabulünü etkileyebilir. Diğer bir deyişle risk alma, yatırımcıların kendi yatırımlarında özgüvenliyse desteklenen bir olgudur. Bu çıkarım, yatırımlarına yabancı olduğunu düşünen yatırımcıların risk almayı istemeyebileceğini belirtir. Yani riski almak için eksik olan bilgilerine güvenmezler. Karşıt olarak yüksek seviyede sübjektif bilgiye sahip olan yatırımcılar, yüksek özgüven seviyesi nedeniyle riski kabul etmeyi kolay bulabilirler. Fakat gerçek objektif bilgiyi kullanmadıkları için kararlarında kötü hareket edebilirler. Kendi değerlendirdikleri bilginin güven seviyesi temelinde karar vermeye yatkındırlar (Wang, 2009, 210).

Lusardi (2008) finansal okuryazarlığı temel ve ileri olmak üzere iki ayrı skala olarak sınıflandırmıştır. Temel finansal okuryazarlık tüm bireyler için gereken minimum finansal okuryazarlık seviyesidir. Temel finansal okuryazarlık bileşik faiz, enflasyon, paranın değeri ve enflasyonun yanıltıcı etkisi olarak tanımlanan para yanılgısı konularını kapsar. İleri finansal okuryazarlık ise borsalar, hisse senetleri, yatırım fonları, bonolar, farklı tür menkul kıymetleri, menkul kıymet fiyatları ve risk-getiri

ilişkisi konularını içerir (Karaa, Kuğu, 2016, 1866). İleri finansal okuryazarlığın riskli varlıkları anlamada ve daha iyi portföy performansı yaratmada daha yüksek konsantrasyonu belirtmektedir (Chu ve diğ. 2017, 811).

İleri finansal okuryazarlığın temel finansal okuryazarlık temelinde olması mantıklı fakat ileri finansal bilgiyi geliştirmeden önce temel finansal okuryazarlık bilgisine sahip olmak her zaman gerekli değildir (Karaa, Kuğu, 2016, 1866).

Yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip bireyler finansal piyasalara daha fazla katılım sağlarlar, pozitif getiri elde etme olasılıkları onlardan daha düşük finansal okuryazarlık seviyesindeki bireylerden daha fazladır (Chu ve diğ. 2017, 810). Finansal okuryazarlık bireylerin finansal refahları ile direkt olarak ilişkilidir (Bhushan, Medury, 2013, 155).Düşük finansal okuryazarlığı olan bireyler borsa yatırımından uzak dururlar (Rooij, ve diğ. 2011, 449). Finansal okuryazar olan bireyler daha riskli yatırımları tercih etmektedirler (Aren, Zengin, 2016, 661). Finansal okuryazarlık konusunda daha yetkin olan bireyler daha fazla riskli varlıkları elde tutarlar ve daha yüksek getiri sağlamaya çalışırlar. Ayrıca finansal destek almadan, kendi çalışmaları sonucu pozitif getiri elde edeceklerini düşündükleri yatırım araçlarını elde tutmaya daha yatkın oldukları belirtilmiştir (Clark, Lusardi, Mitchell, 2015, 325).



Şekil.2: Finansal Okuryazarlığın Öncülleri-Sonculları

Risk algısı ve finansal okuryazarlık seviyesi de bireylerin yatırım tercihlerini etkiler (Aren, Zengin, 2016, 661). Birçok çalışma finansal bilginin yatırım risk algısında farklılıklar ortaya çıkardığını göstermiştir. Daha spesifik olarak finansal uzman ve daha az finansal bilgili veya uzman olmayan kişiler arasında ortaya çıkarılan önemli farklılıklar finans uzmanlarınca karşılaştırılmıştır. Belirtilen çıkarımlara göre uzman olmayan kişiler daha fazla riskten kaçınmaya yatkın bir tutum sergilemektedirler. Ayrıca bu insanlar finansal ürünlerin oldukça karmaşık olduklarını da belirtmişlerdir (Aren, Aydemir, 2014, 35).

Psikolojik faktörlerin finansal karar alma üzerinde etkili olduğu daha önceki kısımlarda da belirtilmişti. Dahası finansal kararların da bireylere yönelik birçok psikolojik sonuçları vardır. Örneğin iç kontrol odağının (internal locus of control) gelecekteki finansal durum hakkında iyimserliği desteklediği ortaya konulmuştur. Borç sahibi olmak kişinin kendisine olan saygısını olumsuz yönde etkilediği de belirtilmiştir. Öz kontrol sahibi insanlar daha fazla birikim yaparlar ve daha az para harcamaya meyilli oldukları bilgisi verilmiştir (Norvilitis ve diğ. 2006, 1398-1399).

Psikolojik bir sonuç olarak genel finansal okuryazarlık seviyesi çok düşük olan kişiler sıklıkla gerçekten bildiklerinden daha fazlasına sahip olduklarını düşünmektedirler. Ayrıca yaş olarak genç kişiler de kendi bilgi, beceri ve yeteneklerini olduğundan yüksek göstermeye yatkın olarak bulunmuştur (Karaa, Kuğu, 2016, 1872).

Beş faktör kişilik özelliklerinden olan sorumluluk kişilik özelliği ile finansal eğitimin başarısı arasında bir ilişki belirtilmiştir (Noon, Fogarty, 2007, 298) Finansal davranışlarında daha sorumlu davranan bireylerin finansal tatminlerinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmak da mantıksız bir düşünce değildir. Ayrıca beş faktör kişilik özellikleri ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkiyi araştıran bir çalışma hiçbir kişilik değişkeni ile finansal okuryazarlık arasında bir ilişki bulamamıştır (Noon, Fogarty, 2007, 301). En nihayetinde literatürde kişilik özellikleri ile finansal okuryazarlığı araştırma yönünde bir eksiklik de bulunmaktadır.

Finansal okuryazarlık hakkında demografik değişkenler temelinde sonuçlar da bu konuyu anlamada oldukça önemlidir. Finansal okuryazarlık, eğitim, cinsiyet, gelir ve çalışma alanı gibi faktörlerle değişir (Al-Tamimi, Kalli, 2009, 500). Hindistan'ın Himachal Pradesh eyaletinde çalışılan bir araştırmanın sonuçlarına göre daha fazla

eğitimli insanlar daha fazla finansal okuryazar bulunmuştur. Şehir bölgelerinde çalışan insanların daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesinde oldukları görülmüştür. Fakat coğrafi bölge ile ilişkili bulunmamıştır (Bhushan, Medury, 2013, 157).

Finansal okuryazarlık alanında demografik etkenlerden de bahsedilecek olursa paylaşılan bir literatüre göre erkekler kadınlardan birçok alanda daha fazla finansal bilgili oldukları sonucu belirtilmiştir. Finansal okuryazarlık seviyesi için erkekler ve kadınlar arasında önemli farklılıklar vardır. Ayrıca evliler bekarlara göre daha fazla finansal okuryazar oldukları sonucu paylaşılmıştır (Bhushan, Medury, 2013, 157). Finansal bilgi ve davranış arasındaki pozitif ilişki düşünülerek, kadın yatırımcıların yatırımlarında daha düşük bilgi ve düşük özgüven nedeniyle kötü finansal davranış neticesinde tehlikelerle karşılaşabilecekleri söylenebilir (Wang, 2009, 211).

Yapılan farklı bir araştırmanın bulgularına göre finansal okuryazarlık yaş ve çalışma alanı ile ilişkili bulunmuştur. Fakat çalışma süresi finansal okuryazarlıkla ilişkili değildir (Noon, Fogarty, 2007, 298). Yaş arttıkça hem temel finansal okuryazarlık hem de ileri finansal okuryazarlıkta artış bulunmuş. Ayrıca genel finansal okuryazarlığın ailenin eğitimi ve gelir ile ilişkisi bulunmuştur (Karaa, Kuğu, 2016, 1876). Bir başka çalışma ise finansal okuryazarlık ile yaş arasında bir ilişki bulamamıştır (Bhushan, Medury, 2013, 157). Ebeveynler bireyleri gençlik zamanları boyunca aktif bir şekilde finansal tasarruf için teşvik ederlerse, o bireyler ileri zamanlarda bu eylem için daha fazla istek duyarlar (Brounen ve diğ., 2016, 101). Riskten kaçınan bireylerin finansal olarak daha az yetkin oldukları da farklı bir araştırmada belirtilmiştir (Guiso, Japelli, 2008, 12). İnternet üzerinden işlem yapanlarda daha fazla finansal okuryazarlık seviyesine rastlanmıştır (Al-Tamimi, Kalli, 2009, 501). Tüm bu bilgilerden hareketle erkeklerin kadınlardan ve ileri finansal okuryazarlığa sahip kişilerin düşük finansal okuryazarlığa sahip kişilerden daha fazla risk alma eğiliminde olduğu söylenmektedir (Aren, Zengin, 2016, 661; Bhushan, Medury, 2013, 157). Öyleyse hipotezler aşağıdaki gibi düşünülmüştür.

H_6: Erkekler kadınlardan daha fazla risk alma eğilimine sahiptir.

H_7: Daha yüksek ileri finansal okuryazarlığa sahip kişiler daha fazla risk alır.

Finansal bilgiyi ve paraya karşı tutumu, kredi kartı borçlarının belirleyicileri olarak ele alan bir araştırmaya göre üniversite öğrencilerinin finansal bilgilerinin zayıf

olduğu gözlemlenmiştir. Aynı araştırmanın bulgularına göre ise finansal bilginin kredi kartı borçlarının en güçlü belirleyicisi olduğu sonucuna varılmıştır. Bilgi eksikliğinin direkt olarak borçla ilişkili olduğu notunu da paylaşmışlardır (Norvilitis ve diğ. 2006, 1395-1297). Başka bir bulgu ise iyileştirilmiş kredi kartı yönetiminin yüksek finansal bilgi ile ilişkili olduğunu ortaya koymuştur (Robb, Woodyard, 2011, 60).

Kişilik özellikleri bizim düşüncelerimiz, hislerimiz (feelings) ve hareketlerimizdeki farklılıklar olarak belirtilebilir (Nishita ve diğ. 2016, 20). Kişilik özelliği psikolojisi merkezinde insanların nasıl hissettiklerinin, nasıl hareket ettiklerinin, nasıl düşündüklerinin ve istedikleri şeylerdeki değişimlerin anlaşılmasını aramak vardır (Wilt, Revelle, 2015, 478). Buradan hareketle kişilik özellikleri ile finansal okuryazarlık arasında ilişki irdelenebilmek için beş faktör kişilik özelliklerinin bilişsel (cognitive) ve duygusal (affective) olarak ayrımını incelenecektir.

Daha önce geniş bir şekilde bahsedilen kişilik özelliklerinin bilişsel (cognitive) ve duygusal (affective) olarak ayrımına bakabilmek için öncelikle bu kavramların neleri ifade ettiklerini belirtmek gerekmektedir.

Duygusallık (affective); ruh halleri, duygu, hisler, durum ve tercihleri hissetmek gibi ifadelerle yakınsar. Genel olarak nasıl hissettiğimiz olarak açıklanabilir. Bilişsel (cognitive) aktivite ise mental kapsamları ve süreçleri içerir. Dikkat, hafıza, bilgi, problem çözme, öğrenme, inançlar, değerlendirmeler, beklentiler, yorumlamalar, zeka ve yaratıcılık gibi ifadelerle belirtilebilir (Wilt, Revelle, 2015, 479; Volkova, Rusalov, 2016, 266). Bilişsel (cognitive) uyum ise bir bireyin bilgiyi edinme, işleme ve etkin bir şekilde kullanmaya olan yatkınlığını ifade eder (Bajwa ve diğ. 2017, 146).

Kişilik ve bilişsel (cognitive) özelliklerin davranışsal çıktıları belirlemede etkileşim halinde oldukları çalışmalarda belirtmiştir (Kokkinos ve diğ. 2017, 101). Bilişsel (cognitive) özelliklerdeki yüksek skorların yüksek bireysel performans ile doğrusal ilişkide olduğu belirtilmiştir. Ayrıca bu özelliklerin eğitim hayatındaki başarı ile de ilişkili olduğu belirtilmiştir. Bilişsel (cognitive) özellikleri düşük olan bireylerin eğitim hayatlarında da başarısız oldukları bulunmuştur (Gültaş, Tüzüner, 2017, 52).

Bu konuda bir başka araştırmanın sonuçlarına göre ise bilişsel (cognitive) özellikleri zayıf olan bireylerin daha çok kısa vadeli sonuçlar üzerine odaklandıkları

belirtilmiştir. Bilişsel (cognitive) özellikleri yüksek olanların ise gelişmiş öngörülere sahip ve davranışları neticesinde elde edecekleri sonuçları öngörmeye yatkın oldukları söylenebilir (Gültaş, Tüzüner, 2017, 52).

Her bir beş faktör kişilik özelliği bir alanı temsil eder. Bunlar duygusal (affective), bilişsel (cognitive) ve duygu, bilişsel ve motivasyonun zihinsel süreçlerden geçerek kendisini somut ve gerçek bir şekilde apaçık göstermesi olarak tanımlanabilen davranışsal (behavioral) alanlardır. Nevrotizm için genel olarak duygusal (affective) kapsamı ifade eden özelliklerle değerlendirilir. Dışadönüklük, uyumluluk ve sorumluluk davranışsal (behavioral) kapsamı ve deneyime açıklık ise bilişsel (cognitive) kapsam tarafından temsil edilir (Wilt, Revelle, 2015, 478-479).

Pytlik Zillig ve diğ. (2002), duygusal (affective), bilişsel (cognitive) ve davranışsal kapsamları beş faktör kişilik özelliklerine ne kadar dahil olduğuna ilişkin araştırmalara ilk adımı atmıştır. Çalışmasının çıkarımlarına göre dışadönüklük duygusal (affective) ve davranışsal kapsamları içermektedir ve bilişsel (cognitive) kapsam ihmal edilmektedir. Uyumluluk kişilik özelliği duygusal (affective), bilişsel (cognitive) ve davranışsal kapsamların karışımını içermektedir. Sorumluluk davranışsal kapsamda ağırlık kazanmaktadır ve ayrıca bilişsel (cognitive) kapsamı da makul miktarda ifade etmektedir. Nevrotizm çoğunlukla duygusal (affective) kapsamdadır. Deneyime açıklık bilişsel (cognitive) kapsamda yoğunluk kazanmaktadır (Wilt, Revelle, 2015, 480).

Deneyime açıklık bilişsel (cognitive) yetenek performansını pozitif etkiler. Deneyime açıklığın bilişsel (cognitive) bileşenleri değişen durumlara ve çevreye uyuma katkı yapar (Bajwa ve diğ. 2017, 147). Deneyime açık insanlar her zaman bilgilerini güncellemeyi severler ve yeni şeyler öğrenirler. Akıllı ve bilgilerini paylaşmaya istekli kişilerdir (Anwar, 2017, 103). Bilişsel (cognitive) kapsamda yoğunlaşan deneyime açıklık kişilik özelliğindeki bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin de daha yüksek olması beklenmektedir. Finansal okuryazar bireylerin de daha fazla risk aldığı literatürde belirtilmiştir. Bu yüzden;

H_8: Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

Sorumluluk kişilik özelliği birey için başarı hedefi ve öz kontrolü ifade eder. Sorumluluk kişilik özelliğinin öz kontrol tanımı sorumluluk ile bilişsel (cognitive)

uyum arasında yüksek korelasyonda olduğunu belirtir. Sorumluluk kişilik özelliği etkili kararlar almayı gerektiren davranışlar üzerinde de çalışılmıştır (Bajwa ve diğ. 2017, 146). Ayrıca beş faktör kişilik özelliklerinden olan sorumluluk kişilik özelliği ile finansal eğitimin başarısı arasında bir ilişki olduğunu daha önce belirtmiştik (Noon, Fogarty, 2007, 298). Bu ve yukarıdaki bilişsel (cognitive) tanımlamalardan hareketle sorumluluk kişilik özelliğine sahip bireylerin finansal okuryazarlık seviyesinin yüksek olacağı düşünülmektedir. Öyleyse;

H_9: Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

Nevrotik, asabi bireyler hızlıca değişen durumlara kolay uyum sağlayamazlar. İrrasyonel düşünce, dürtüsel davranış ve kararsızlık özelliklerine de sahip olduklarını belirtmiştik. Yüksek nevrotizm iyi bir şekilde bilişsel uyuma işaret etmez (Bajwa ve diğ. 2017, 147). Bunlardan dolayı nevrotizm kişilik özelliğine sahip bireylerin düşük finansal okuryazarlığa sahip olacağı beklenmektedir.

H_{10}: Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

Uyumluluk kişilik özelliği ise başkaları ile olumlu ilişki eğilimini göstermektedir (Bajwa ve diğ. 2017, 146). Bir bireyin diğerlerinin davranışını taklit etmesi anlamına gelen sürü davranışının bu kişilik özelliğinde görüldüğüne ve özgüven eksikliği ile önerileri takip etmeye yatkın bir kişilik özelliği olduğuna değinilmişti. İnsiyatif almayan ve diğerlerini takip eden uyumlu kişilerin finansal okuryazarlık seviyesinin de düşük olması beklenmektedir.

H_{11}: Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

Sosyal ve dominant olan utangaçlık ve çekingenlik durumlarını göstermeyen dışadönüklük kişilik özelliği aşırı özgüven ile de ilişkilidir. Araştırmalar bir grubun zeki bir bireyin tek başına çalışmasına göre daha iyi sonuçlar elde ettiğini desteklemektedir. Çünkü grup içerisinde çalışmak kişisel sınırların aşılmasına yardım etmektedir. Dışadönüklük kişilik özelliği çevresel faktörlerle aktif bir ilişkiyi ifade etmektedir. Bilişsel (cognitive) uyum ile dışadönüklük arasında da literatürde muhtemel ilişkiden bahsedilmiştir. Bu bilgilerin ışığında dışadönüklük kişilik

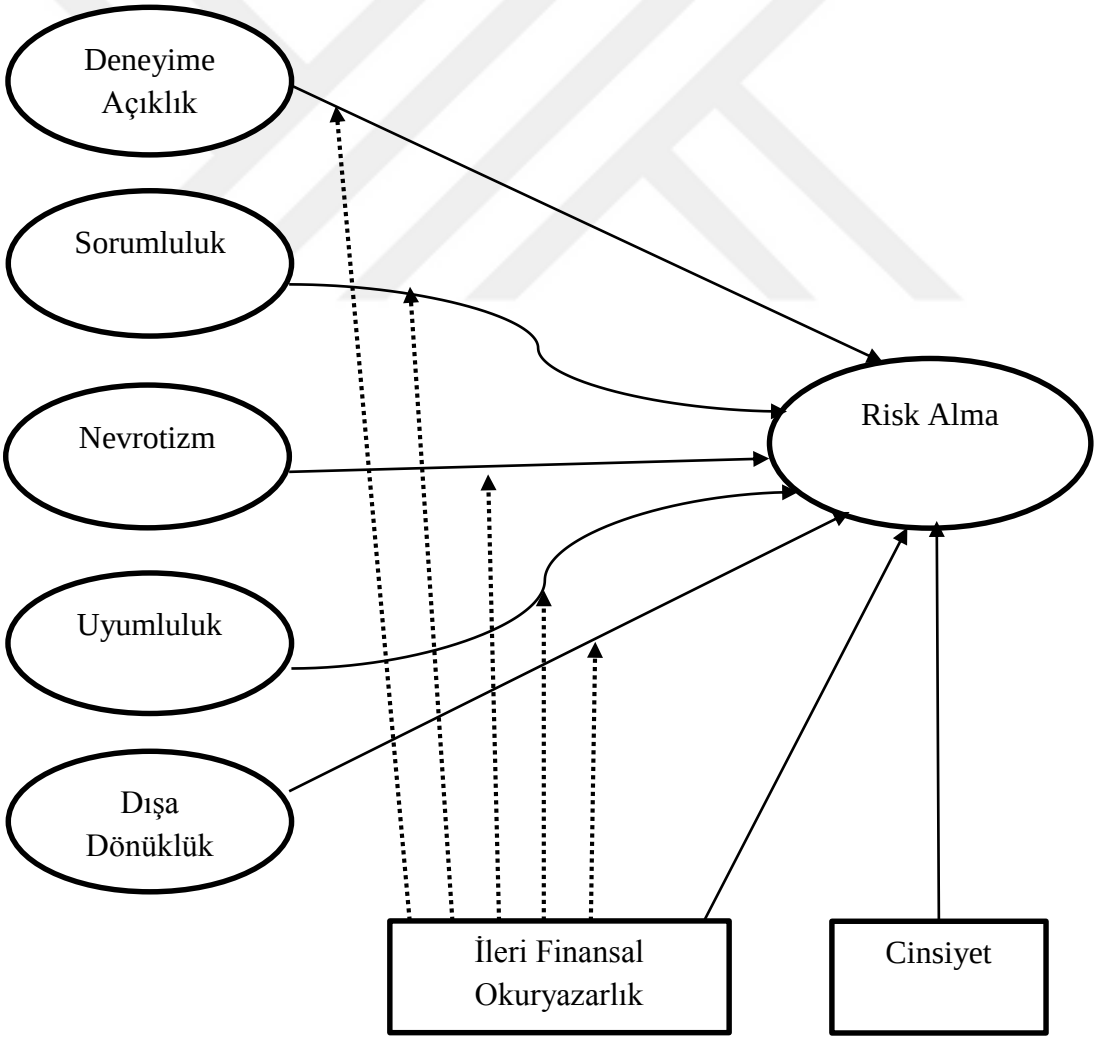
özelliğine sahip bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerinin daha yüksek olduğu beklenmektedir.

H_{12}: Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

4. METODOLOJİ

4.1. Araştırmanın Amacı, Modeli ve Değişkenlerin Ölçümü

Araştırmanın amacı bireylerin duygularını, düşüncelerini ve davranışlarını etkileyen kişilik özelliklerinin, finansal okuryazarlık seviyelerinin ve demografik faktörlerinin bireylerin finansal risk alma davranışı üzerindeki muhtemel etkisinin araştırılmasıdır.



Şekil.3: Araştırma Modeli

Araştırmanın modeline göre hipotezler şu şekildedir:

H1: Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H3: Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H4: Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H5: Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.

H6: Erkekler kadınlardan daha fazla risk alma eğilimine sahiptir.

H7: Daha yüksek ileri finansal okuryazarlığa sahip kişiler daha fazla risk alır.

H8: Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

H9: Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

H10: Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

H11: Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır

H12: .Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.

4.2. Veri Toplama Yöntemi ve Ölçüm Araçları

Araştırmada belirtilen hipotezlerin test edilmesi için ihtiyaç duyulan veri setine anket yöntemi ile ulaşılmıştır. Belirtilen kavramların ölçümlenebilmesi için belirli ölçekler kullanılmıştır ve bunlar aşağıda belirtilmiştir. Finansal risk alma ve kişilik özellikleri ölçümlerinde beşli likert tipi ölçek kullanılmıştır. Bu ölçekte ‘’1’’ kesinlikle

katılmıyorum, ‘’2’’ katılmıyorum, ‘’3’’ kararsızım, ‘’4’’ katılıyorum ve ‘’5’’ kesinlikle katılıyorum seçeneklerini ifade etmektedir. Finansal okuryazarlık ise doğru cevabı bulunan sorulardan oluşmaktadır.

Kişilik Özellikleri Ölçeği: Martinez ve John (1998)’den alınan bu ölçek 44 maddeden oluşmaktadır. Söz konusu ölçek kişiliği beş faktör özellikleri temelinde incelemektedir. Ölçeğin K1-K8 olarak ilk 8 sorusu dışa dönüklük kişilik özelliğini ölçmektedir. K9-K17 arası 9 soruda uyumluluk kişilik özelliği ölçülmektedir. K18-K26 arasındaki 9 soruda ise sorumluluk kişilik özelliğini ölçmektedir. K27-K34 arasındaki 8 soru nevrotizm kişilik özelliğini ve son olarak K35-K44 arasındaki 10 soru ise deneyime açıklık kişilik özelliklerini ölçmektedir.

Risk Alma Ölçeği: Risk almayı ölçmek için Sjöberg ve Engelberg (2009)’dan alınan ölçek kullanılmıştır. Toplamda 22 sorudan oluşmaktadır. 5’li likert ölçeği kullanılmaktadır. Bu ölçek için bulunan yüksek skorlar risk alma isteğinin yüksekliğine işaret etmektedir.

Finansal Okuryazarlık Ölçeği: Van Rooij, Lusardi ve Allessie (2011)’den alınan ölçek kullanılmıştır. 16 maddeden oluşan bu ölçek finansal okuryazarlığı temel ve ileri olmak üzere iki boyutta incelemektedir. Temel finansal okuryazarlık ilk beş soruda ölçülürken, diğer 11 soruda ileri finansal okuryazarlık seviyesi ölçülmektedir.

Ölçekte bulunan her sorunun bir doğru cevabı bulunmaktadır. Temel finansal okuryazarlığı ölçen her bir soru için 1 puan olmak üzere toplam puan aralığı 0-5 arasındadır. Ortanca değerin altındaki değerler temel finansal okuryazarlığı düşük olduğunu, üstündeki değerler ise yüksek olduğunu göstermektedir. Aynı şekilde ileri finansal okuryazarlık puan aralığı olan 0-11 için ortanca değer altındaki değerler ileri finansal okuryazarlığı düşük, üstündeki değerler ise yüksek finansal okuryazarlığı ifade etmektedir.

Demografik Faktörler: Literatürde genel olarak demografik özellik olarak cinsiyet faktörü üzerinde durulmuştur. Ayrıca yaş, eğitim, gelir ve medeni durum da ankette örneklem karakteristiğini ortaya koymak üzere sorulmuştur.

4.3. Araştırma Örneklemi

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen çalışmada anket yöntemi kullanılmıştır. Söz konusu yöntem ile yapılan çalışma kamu ve özel sektör çalışanları, öğrenciler ve iş

veya okul hayatında bulunmayan bireyler olmak üzere 231 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

Araştırma örneklemi 2017 yılının kasım ve aralık aylarında 18 yaş üstü bireylerden oluşmak üzere başta İstanbul olmak üzere Ankara, İzmir, Kocaeli, Edirne ve Kırklareli illerinden seçilmiş olan 231 kişiden oluşmaktadır. Anket yolu ile toplanan verilerde gönüllülük esas alınmıştır. Anket katılımcılarını oluşturan bireyler kamu ve özel sektör çalışanları, lisansüstü öğrencileri ve emeklilerdir. Bu şekilde anket katılımcılarının demografik olarak tüm topluma yaygın olması hedeflenmiştir.

Araştırmaya katılan bireylerin 126'sı erkek, 104'ü kadındır. 1 kişi ise cinsiyet bilgisini paylaşmamıştır. Katılımcıların yaklaşık olarak %61', 20-30; %28'i 31-40; %6'sı 41-50 ve %4'ü 51 ve üstü yaş aralığında bulunmaktadır. Bu bireylerin %52'si lisans ve %39'luk bir bölümü ise lisansüstü eğitim durumuna sahiptir. %9'luk bir bölümü ise lise ve altı eğitim seviyesinde yer almaktadır. Medeni durum olarak katılımcıların %39'u evli, %61'i ise bekardır. Aylık gelir durumları incelendiğinde katılımcıların yaklaşık olarak yüzde %39'unun 2000 TL ve altı; %50'sinin 2001-5000 TL; %7'sinin 5001-10000 TL ve %4'ünün 10001 ve üstü aylık ortalama gelir durumuna sahip oldukları görülmüştür.

Tablo 2: Tanımlayıcı İstatistikler

ÖZELLİK	FREKANS	YÜZDE
Cinsiyet		
Erkek	126	54,8
Kadın	104	45,2
Cevapsız	1	
Yaş		
20-30	142	62
31-40	65	28,4
41-50	13	5,7
51 ve üstü	9	3,9
Cevapsız	2	
Eğitim		
Lise ve altı	21	9,1
Üniversite	119	51,7
Yüksek Lisans/Doktora	90	39,1
Cevapsız	1	
Medeni Durum		
Evli	90	39
Bekar	141	61
Cevapsız	0	
Gelir		
2000 TL ve altı	91	39,4
2001-5000 TL	115	49,8
5001-10000 TL	17	7,4
10001 ve üstü	8	3,5
Cevapsız	0	

4.4. Analiz ve Bulgular

KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) analizi veri sayısının faktör analizi için yeterli olup olmadığını göstermektedir. Bu analiz değerinin 0.70'in üstünde olması beklenmelidir. Çalışmada faktör analizi uygulanacak değişkenler için bulunan KMO değeri 0.767'dir. Ayrıca değişkenler arasındaki ilişkinin yeterli olup olmadığına bakan Bartlett Testi uygulanmıştır. Bartlett <0.05 hata payı derecesinde olması gerekmektedir ve çalışmada da test sonucunun bu hata payı derecesinde olduğu görülmüştür. Bu sonuçlar verilerin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Araştırmanın analizlerinin gerçekleştirilmesi için Faktör ve Güvenirlik Analizleri yapılmıştır. Güvenirlik analizi sonucunda Cronbach Alfa değerleri 0,70 ve üzeri değerlerde olmalıdır. Çalışmada kullanılan değişkenlerin Cronbach Alfa 0.70 değerinin üzerinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tablo 3, faktör ve güvenilirlik analizlerinin sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 3: Faktör (Quartimax Döndürmesi) ve Güvenirlik Analizi Sonuçları

	Risk	**Sorumluluk**	**Dışadönüklük**	**Nevrotizm**	**Açıklık**	**Uyumluluk**
	R1	K18	K1	K27	K35	K10
	R2	K19	K3	K28	K36	K11
	R4	K20	K4	K29	K37	K12
	R5	K21	K5	K30	K38	K13
	R6	K23	K8	K31	K39	K14
	R7	K24			K42	
	R12	K25				
	R13					
	R14					
Açıklama %	8,383	0,8263	6,027	5,751	5,238	4,618
Güvenirlik	0,875	0,863	0,821	0,811	0,833	0,718
KMO	0,767					
Bartlett	7078,453					
Bartlett (Anl.)	0,000					

Uygulanan faktör analizi sonucunda, modelde iyileşme sağlayacak olan ve faktör değerleri düşük olan değişkenler (R3, R8, R9, R10, R11, R15, R16, R17, R18, R19, R20, R21, R22, K2, K6, K7, K9, K15, K16, K17, K22, K26, K32, K33, K34, K40, K41, K43, K44) elenmiştir. Böylece finansal risk faktörünün "eğer durumu ilk başta dikkatlice analiz etti isem risk alırım" (R3) değişkeni, "yatırım riski almanın tehlikesi genellikle abartılır" (R8) değişkeni, "piyasalarda yetenekli risk analistlerine ihtiyaç vardır" (R9) değişkeni, "eğer uygun teminat varsa banka yüksek riskli yatırım yapan bireylere kredi verebilir" (R10) değişken, "eğer uygun faiz oranı varsa banka yüksek riskli yatırım yapan bireylere kredi verebilir" (R11) değişkeni, "borç para ile risk almak etiktir" (R15) değişkeni, "bir yatırımın başarısını tahmin etsem çoğunlukla risk alırım" (R16) değişkeni, "yatırım yaparken ekonomik risklerin genel olarak abartıldığını düşünmüyorum" (R17) değişkeni, "pek çok insan hayat sigortasına çok fazla para harcar" (R18) değişkeni, "banka yöneticilerinin çoğu kredi başvurularını değerlendirirken daha fazla risk almaya hevesli olsalardı ülke daha iyi durumda olurdu" (R19) değişkeni, "yüksek risk almak kumardır ve baştan çıkarıcı bir durumdur" (R20) değişkeni, "ben alınamayacak kadar fazla risk ile makul riski ayırt edebilirim" (R21) değişkeni ve "tasarruflarımın çok azını riskli yatırımlara yönlendiririm" (R22) değişkeni ölçüm modelinden çıkarılmıştır. Aynı durumda kişilik özellikleri faktörünün "saklanması gereken şeyleri söyleyiveren" (K2) değişkeni, "iddialı bir kişiliğe sahip" (K6) değişkeni, "her zaman duygularını dışa vurabilen" (K7) değişkeni, "başkalarında kusur görmeyen" (K9) değişkeni, "herkese karşı saygılı olan" (K15) değişkeni, "her zaman kibar" (K16) değişkeni, "başkalarıyla işbirliği yapmaktan hoşlanan" (K17) değişkeni, "aktif bir yapısı olan" (K22) değişkeni, "kolay kolay dikkati dağılmayan" (26) değişkeni, "kaprisli olabilen" (K32) değişkeni, "gergin durumlarda sakin kalamayan" (K33) değişkeni, "kolayca sinirlenen" (K34) değişkeni, "sanata ve estetik değerlere önem veren" (K40) değişkeni, "rutin işleri tercih etmeyen" (K41) değişkeni, "sanata ilgisi çok fazla olan" (K43) değişkeni ve son olarak "sanat, müzik veya edebiyat konusunda bilgili" (K44) değişkeni ölçüm modelinden çıkarılmıştır. Bunların dışında finansal okuryazarlık ölçeği doğru yanlış soruları ile oluştuğundan dolayı faktör analizine tabi tutulmamıştır.

Cinsiyete göre risk isteğinde bir farklılaşma olup olmadığını tespit etmek amacı ile independent sample t test yapılmıştır. 0,10 hata seviyesinde erkeklerin kadınlara göre istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha fazla risk isteği olduğu tespit edilmiştir (p=0,065). Buna göre, araştırmanın ilgili hipotezi olan H6 kabul edilmektedir.

Tablo 4: Cinsiyete Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları

Cinsiyet	Ortalama	Anlamlılık
Erkek	3,3132	0,065
Kadın	3,1368	

Benzer şekilde medeni duruma göre risk isteğinde farklılaşma olup olmadığını araştırmak için yine independent sample t test yapılmıştır. 0,05 hata seviyesinde medeni duruma göre risk isteğinde bir farklılaşma tespit edilememiştir (p=0,745).

Tablo 5: Medeni Duruma Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları

Medeni Durum	Ortalama	Anlamlılık
Evli	3,2471	0,745
Bekar	3,2151	

Gelir düzeyine göre risk isteğinde farklılaşma olup olmadığını araştırmak için one way anova analizi yapılmıştır. Gelir farklılıklarının risk isteğinde farklılaştığı belirlendiği için bunun hangi gelir düzeyi veya gelir düzeylerinden kaynaklandığını araştırmak amacı ile duncan testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre en üst gelir düzeyine sahip olanların diğer gelir düzeyindeki bireylere nazaran istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha az risk isteği olduğu tespit edilmiştir. İlgili sonuçlar Tablo.6'da görülmektedir.

Tablo 6: Aylık Gelir Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları

	Alt Gruplar	
Aylık Gelir Düzeyi	**1**	**2**
10.000 TL. ve üstü	2,778	
2.000 TL ve altı		3,2234
2.001 TL. – 5.000 TL		3,2475
5.001 TL. – 10.000 TL.		3,3268
Anlamlılık	1,000	0,678
* 0,05 anlamlılık düzeyinde test yapılmış 2.000 TL ve altı ve 2.001 TL. – 5.000 TL her iki alt gruba da gitmiştir. Ayrışmayı görebilmek için hata payı 0,06'ya yükseltilmiş yukarıdaki sonuçlar elde edilmiştir.		

Eğitim düzeyine göre risk isteğinde farklılaşma olup olmadığını araştırmak için one way anova analizi yapılmıştır. Risk isteğindeki farklılaşmanın varsa hangi eğitim düzeyi veya düzeylerinde olduğunu araştırmak için duncan testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre hiçbir eğitim düzeyinde risk isteğinde bir farklılaşma tespit edilememiştir.

Tablo 7: Eğitim Düzeyine Göre Risk Almadaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları

Eğitim Düzeyi	**1**
Lise ve altı	3,1418
Yüksek Lisans / Doktora	3,1815
Lisans	3,2681
Anlamlılık	0,467
* 0,05 anlamlılık düzeyinde test yapılmıştır	

Cinsiyete göre temel finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını tespit etmek amacı ile independent sample t test yapılmıştır. 0,05 hata seviyesinde erkekler kadınlara göre istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha fazla temel finansal okuryazarlığa sahip olduğu tespit edilmiştir (p=0,003).

Tablo 8: Cinsiyete Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları

Cinsiyet	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Erkek	3,00	0,003
Kadın	2,50	

Medeni duruma göre temel finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını tespit etmek amacı ile independent sample t test yapılmıştır. 0.05 hata seviyesinde bir farklılaşma tespit edilememiştir.

Tablo 9: Medeni Duruma Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları

Medeni Durum	Ortalama	Anlamlılık
Evli	2,89	0,279
Bekar	2,70	

Gelir düzeyine göre temel finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını araştırmak için one way anova analizi yapılmıştır. Temel finansal okuryazarlıktaki farklılaşmanın varsa hangi gelir düzeyi veya düzeylerinde olduğunu araştırmak için duncan testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre hiçbir gelir düzeyinde temel finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma tespit edilememiştir.

Tablo 10: Aylık Gelir Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları

Aylık Gelir Düzeyi	1
2.000 TL ve altı	2,53
10.000 TL. ve üstü	2,63
5.001 TL. – 10.000 TL.	2,88
2.001 TL. – 5.000 TL	2,97
Anlamlılık	0,331
* 0,05 anlamlılık düzeyinde test yapılmıştır	

Eğitim düzeyine göre temel finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını araştırmak için one way anova analizi yapılmıştır. Temel finansal okuryazarlıktaki farklılaşmanın varsa hangi eğitim düzeyi veya düzeylerinde olduğunu araştırmak için duncan testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre en düşük eğitim düzeyi diğer eğitim düzeylerine göre istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha az temel finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 11: Eğitim Düzeyine Göre Temel Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları

	Alt Gruplar	
Eğitim Düzeyi	**1**	**2**
Lise ve altı	2,14	
Lisans		2,73
Yüksek Lisans / Doktora		3,01
Anlamlılık	1,000	0,290
* 0,05 anlamlılık düzeyinde test yapılmış		

Cinsiyete göre ileri finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını tespit etmek amacı ile independent sample t test yapılmıştır. 0,05 hata seviyesinde erkekler kadınlara göre istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha fazla ileri finansal okuryazarlığa sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 12: Cinsiyete Göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları

Cinsiyet	Ortalama	Anlamlılık
Erkek	4,42	0,000
Kadın	2,95	

Medeni duruma göre ileri finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını tespit etmek amacı ile independent sample t test yapılmıştır. 0.10 hata seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı seviyede evlilerin bekar olanlara göre daha fazla ileri finansal okuryazarlığa sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 13: Medeni Duruma Göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Independent Sample t Test Sonuçları

Medeni Durum	Ortalama	Anlamlılık
Evli	4,14	0,096
Bekar	3,49	

Gelir düzeyine göre ileri finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını araştırmak için one way anova analizi yapılmıştır. İleri finansal okuryazarlıktaki farklılaşmanın varsa hangi gelir düzeyi veya düzeylerinde olduğunu araştırmak için

duncan testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre 0,05 hata payında hiçbir gelir düzeyinde ileri finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma tespit edilememiştir. Fakat 0,10 hata payında "5.001 TL - 10.000 TL" gelir düzeyi istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha fazla ileri finansal okuryazarlığa sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 14: Aylık Gelir Göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları

Aylık Gelir Düzeyi	1
2.000 TL ve altı	3,10
10.000 TL. ve üstü	3,38
2.001 TL. – 5.000 TL	4,10
5.001 TL. – 10.000 TL.	4,94
Anlamlılık	0,067
* 0,05 anlamlılık düzeyinde test yapılmıştır	

Eğitim düzeyine göre ileri finansal okuryazarlıkta bir farklılaşma olup olmadığını araştırmak için one way anova analizi yapılmıştır. İleri finansal okuryazarlıktaki farklılaşmanın varsa hangi eğitim düzeyi veya düzeylerinde olduğunu araştırmak için duncan testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre 0,05 hata payı seviyesinde bir farklılaşma görülmemiştir. Fakat 0,10 hata payı seviyesinde en yüksek eğitim düzeyi istatistiksel olarak anlamlı seviyede daha fazla ileri finansal okuryazarlık seviyesinde olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 15: Eğitim Düzeyine göre İleri Finansal Okuryazarlıktaki Farklılaşmaya İlişkin Duncan Test Sonuçları

Eğitim Düzeyi	1
Lise ve altı	3,14
Lisans	3,49
Yüksek Lisans / Doktora	4,26
Anlamlılık	0,087
* 0,05 anlamlılık düzeyinde test yapılmıştır. Hata payı 0,10'a çıkartıldığında Yüksek Lisans / Doktora ayrı bir alt gruba gitmektedir	

Kişilik özellikleri ile finansal risk almaya ilişkin risk algıları arasındaki ilişkiyi belirtmek için korelasyon analizinden faydalanılmıştır. Korelasyon analizi iki veya daha fazla değişken arasında bir ilişkinin olup olmadığını ve muhtemel ilişkilerin gücünü ve yönünü gösteren analiz yöntemidir (Gogtay, Thatte, 2017, 78). Tablo.16'da dışadönüklük, uyumluluk, sorumluluk, nevrotizm ve deneyime açıklık

özelliklerinden oluşan beş faktör kişilik özellikleri ve risk alma faktörlerinin birbirleri ile ilişkilerini gösteren korelasyon analizi sonuçları verilmiştir.

Tablo 16: Korelasyon Analizi Sonuçları

	Risk	TFO	İFO	Dışadön.	Uyumlu.	Sorumlul.	Nevrotizm	Açıklık
Risk	1		$0,164^{0,013}$		$0,193^{0,003}$	$0,154^{0,019}$		$0,123^{0,062}$
TFO		1	$0,411^{0,000}$					
İFO			1				$-0,123^{0,063}$	
Dışad.				1	$0,319^{0,000}$	$0,290^{0,000}$	$-0,220^{0,001}$	$0,343^{0,000}$
Uyum.					1	$0,288^{0,000}$	$-0,164^{0,013}$	$0,127^{0,055}$
Sor.						1	$-0,246^{0,000}$	$0,382^{0,000}$
Nevr.							1	$-0,153^{0,020}$
Den.								1

Korelasyon analizi tablosuna baktığımızda uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında (r=193), sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında (r=154) ve deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasında (r=123) anlamlı ve pozitif ilişkiler görülmektedir. Bu veriler bize belirtilen kişilik özelliklerinin risk almada pozitif ve anlamlı etkisi olduğunu göstermektedir. Dışadönüklük ve nevrotizm kişilik özelliklerinin ise risk alma ile anlamlı bir ilişkisinin olmadığı gözlemlenmiştir. H1 hipotezi deneyime açıklık ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki öngördüğünden bu hipotez desteklenmektedir. Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında H2 hipotezinde negatif ve anlamlı bir ilişki öngörüldüğünden bu hipotez kabul edilememektedir. Araştırmanın hipotezlerinde nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki öngörüldüğünden H3 hipotezi desteklenmemektedir. Uyumluluk kişilik özelliği ile ilgili H4 hipotezi analiz sonuçlarının tersi yönde öngörüldüğünden desteklenememektedir. H5 hipotezi dışadönüklük ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki öngördüğünden analiz sonuçlarına göre desteklenememiştir.

İleri finansal okuryazarlık seviyesi ile risk alma arasında (r=164) anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Araştırmanın ilgili hipotezi olan H7 hipotezi de bu yönde bir ilişki öngördüğünden hipotez desteklenmektedir. Ayrıca temel finansal okuryazarlığın risk alma üzerinde anlamlı bir etkisi görülmemekle birlikte ileri finansal okuryazarlık ile arasında (r=411) derecesinde ve 0,000 hata seviyesinde anlamlı ve pozitif ilişki görülmüştür. İleri finansal okuryazarlığın finansal okuryazarlık ölçeğini daha iyi temsil edeceğine yönelik benzer ilişki (Aren, Zengin, 2016, 660) çalışmalarında da görülmüştür. Buradan hareketle kişilik özelliği ile risk

alma ilişkisinde finansal okuryazarlığın etkisine bakılırken ileri finansal okuryazarlık daha kapsayıcı ve etkin sonuçlar elde etmemizi sağlayacaktır.

Tablo 17: Kişilik Özelliklerine Göre Risk Almadaki Farklılaşmalara İlişkin Testler

Deneyime açıklığa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Deneyime Açıklık	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Açıklık	3,4259	0,499
Gelenekçilik	3,2223	
Sorumluluğa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Sorumluluk	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Dürtüsellik	3,0370	0,516
Sorumluluk	3,2327	
Nevrotizme göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Nevrotizm	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Duygusal Dengeli	3,2775	0,058
Nevrotik	3,0638	
Uyumluluğa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Uyumluluk	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Bencillik	2,9343	0,046
Uyumluluk	3,2584	
Dışadönüklüğe göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Dışadönüklük	**Ortalama**	**Anlamlılık**
İçe Dönük	3,2549	0,762
Dışa Dönük	3,2198	

Deneyime açıklık kişilik özeliğinin iki yönünde risk isteğindeki farklılaşmayı gösteren independent sample t test sonuçlarına göre 0,05 hata payı düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Sorumluluk kişilik özelliğinin iki yönünde risk isteğine ilişkin farklılaşma olup olmadığını gösteren independent sample t test sonuçlarına göre sorumluluk ve dürtüsellik yönleri arasında 0,05 hata payında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Nevrotizmin iki zıt yönünün risk isteğindeki farklılaşmaya ilişkin yapılan test sonuçlarına göre ise 0,10 hata payı seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Duygusal dengeli yönü nevrotik yönüne göre daha yüksek risk isteğinin olduğu tespit edilmiştir. Uyumluluk kişilik özelliğinin iki yönünün risk isteğindeki farklılaşmaya

ilişkin independent sample t test sonuçlarına göre 0,05 hata payı düzeyinde bencillik ve uyumluluk yönlerinde istatistiksel olarak anlamlı seviyede farklılık tespit edilmiştir. Uyumluluk yönünün bencillik yönüne nazaran daha fazla risk isteğinde sahip olduğu tespit edilmiştir. Dışadönüklük kişilik özelliğinin iki yönü için risk isteğindeki farklılaşmaya ilişkin yapılan independent sample t testinin sonuçlarına göre içedönüklük ve dışadönüklük yönlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Tablo.17 teste ilişkin sonuçları göstermektedir.

Tablo 18: Yüksek Temel Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Kişilik Özelliklerine Göre Risk Almadaki Farklılaşmalar

Deneyime açıklığa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Deneyime Açıklık	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Açıklık	3,5556	0,512
Gelenekçilik	3,2178	
Sorumluluğa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Sorumluluk	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Dürtüsellik	3,1333	0,763
Sorumluluk	3,2335	
Nevrotizme göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Nevrotizm	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Duygusal Dengeli	3,1886	0,375
Nevrotik	3,3681	
Uyumluluğa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Uyumluluk	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Bencillik	3,3333	0,705
Uyumluluk	3,2176	
Dışadönüklüğe göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Dışadönüklük	**Ortalama**	**Anlamlılık**
İçe Dönük	3,5033	0,068
Dışa Dönük	3,1458	

Yüksek temel finansal okuryazarlık seviyesine sahip olanlarda kişilik özelliklerinin zıt yönlerine göre risk isteğindeki farklılaşmalara ilişkin yapılan independent sample t testleri sonucunda sadece dışadönüklük kişilik özelliğinin iki yönünde 0,10 hata payı derecesinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmüştür. İçedönük bireyler dışadönük bireylere nazaran daha fazla risk isteğine sahip oldukları tespit

edilmiştir. Diğer dört kişilik özelliğindeki test sonuçlarında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir. İlgili test sonuçları tablo.18'de verilmiştir.

Yüksek ileri finansal okuryazarlık seviyesine sahip olanlarda kişilik özelliklerinin zıt yönlerine göre risk isteğindeki farklılaşmaya ilişkin yapılan independent sample t testleri sonucunda deneyime açıklık, sorumluluk, nevrotizm, uyumluluk, dışadönüklük ve kişilik özelliklerinin hiçbirinin zıt yönlerinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. İlgili analiz sonuçları aşağıda tablo.19'da verilmektedir.

Tablo 19: Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Kişilik Özelliklerine Göre Risk Almadaki Farklılaşmalar

Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Deneyime açıklığa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Deneyime Açıklık	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Açıklık	4,1111	0,150
Gelenekçilik	3,3827	
Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Sorumluluğa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Sorumluluk	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Dürtüsellik	3,3333	0,858
Sorumluluk	3,4086	
Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Nevrotizme göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Nevrotizm	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Duygusal Dengeli	3,4586	0,151
Nevrotik	3,1111	
Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Uyumluluğa göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Uyumluluk	**Ortalama**	**Anlamlılık**
Bencillik	3,0185	0,158
Uyumluluk	3,4444	
Yüksek İleri Finansal Okuryazarlık Seviyesinde Dışadönüklüğe göre risk almadaki farklılaşmaya ilişkin Independent Sample t Test Sonuçları		
Dışadönüklük	**Ortalama**	**Anlamlılık**
İçe Dönük	3,3778	0,865
Dışa Dönük	3,4133	

Yukarıda da belirtildiği gibi kişilik özellikleri ile risk alma isteği ilişkisinde finansal okuryazarlığın etkisi ileri finansal okuryazarlık temelinde ele alınacaktır.

Tablo.20'deki kişilik özellikleri ve risk alma isteği ilişkisinde finansal okuryazarlığın etkisine ilişkin analiz sonuçları incelendiğinde öncelikle deneyime açıklık kişilik özelliğinin gelenekçilik yönü risk alma isteği üzerinde yüksek ileri finansal okuryazarlığın pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (p=0,042). İlgili H8 hipotezi, aynı şekilde bir ilişki öngördüğünden bu hipotez desteklenmektedir. Deneyime açık yönünde ise ileri finansal okuryazarlığın risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir.

Yüksek ve düşük ileri finansal okuryazarlık düzeylerinin sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma isteği üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir (p=0,034). H9 hipotezi de bu yönde bir etki öngördüğünden ilgili hipotez desteklenmektedir. Dürtüsellik yönünde ise ileri finansal okuryazarlık seviyesinin risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir.

Nevrotizm kişilik özelliğinde düşük skorların ifade ettiği duygusal denge yönünde risk alma isteğine ilişkin yüksek ileri finansal okuryazarlığın pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu görülmüştür (p=0,006). Araştırmanın sunmuş olduğu H10 hipotezi de bu yönde bir değişim öngördüğünden kabul edilmiştir. Nevrotik bireylerde ise ileri finansal okuryazarlığın risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilememiştir. Kişilik özelliği ve risk alma ilişkisinde finansal okuryazarlığın etkisine dair sonuçlar tablo 20'de verilmiştir.

Uyumluluk kişilik özelliğinin her iki yönünde ise ileri finansal okuryazarlığın risk alma isteğine ilişkin istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilememiştir. Araştırmanın H11 hipotezi, beklenen etki görülmediğinden dolayı desteklenememiştir.

Dışadönüklük kişilik özelliği ve risk isteği ilişkisinde ileri finansal okuryazarlık seviyesinin yüksek ve düşük düzeylerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür (p=0,072). Yüksek ileri finansal okuryazarlık sahibi olanlar düşük ileri finansal okuryazarlığa sahip olanlara göre daha fazla risk alma isteğine sahip oldukları tespit edilmiştir. Araştırmanın ilgili hipotezi bu şekilde bir değişim öngördüğünden H12 hipotezi desteklenmektedir. İçedönük bireylerde ise ileri

finansal okuryazarlık seviyesinin risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür.

Tablo 20: Kişilik Özelliği Risk Alma İlişkisinde İleri Finansal Okuryazarlığın Etkisine İlişkin Paired t Test Sonuçları

1	Düşük İFO Deneyime Açıklık (Açıklık) Risk	2,8300	0,440
	Yüksek İFO Deneyime Açıklık (Açıklık) Risk	4,1100	
2	Düşük İFO Deneyime Açıklık (Gelenekçilik) Risk	3,1513	**0,042**
	Yüksek İFO Deneyime Açıklık (Gelenekçilik) Risk	3,3830	
3	Düşük İFO Sorumluluk (Dürtüsellik) Risk	2,7400	0,494
	Yüksek İFO Sorumluluk (Dürtüsellik) Risk	3,3333	
4	Düşük İFO Sorumluluk (Sorumluluk) Risk	3,1411	**0,034**
	Yüksek İFO Sorumluluk (Sorumluluk) Risk	3,4089	
5	Düşük İFO Nevrotizm (Duygusal Dengeli) Risk	3,1089	**0,006**
	Yüksek İFO Nevrotizm (Duygusal Dengeli) Risk	3,4587	
6	Düşük İFO Nevrotizm (Nevrotik) Risk	3,3220	0,552
	Yüksek İFO Nevrotizm (Nevrotik) Risk	3,1120	
7	Düşük İFO Uyumluluk (Bencillik) Risk	2,7200	0,443
	Yüksek İFO Uyumluluk (Bencillik) Risk	3,0200	
8	Düşük İFO Uyumluluk (Uyumluluk) Risk	3,1952	0,140
	Yüksek İFO Uyumluluk (Uyumluluk) Risk	3,5020	
9	Düşük İFO Dışadönüklük (İçe Dönük) Risk	3,0067	0,193
	Yüksek İFO Dışadönüklük (İçe Dönük) Risk	3,3773	
10	Düşük İFO Dışadönüklük (Dışa Dönük) Risk	3,1854	**0,072**
	Yüksek İFO Dışadönüklük (Dışa Dönük) Risk	3,4691	

Tablo 21: Hipotez Test Sonuçları

Araştırma Hipotezi	Sonuç
H1: Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.	KABUL
H2: Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.	RET
H3: Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.	RET
H4: Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ve anlamlı bir ilişki vardır.	RET
H5: Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır.	RET
H6: Erkekler kadınlardan daha fazla risk alma eğilimine sahiptir.	KABUL
H7: Daha yüksek ileri finansal okuryazarlığa sahip kişiler daha fazla risk alır.	KABUL
H8: Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.	KABUL
H9: Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.	KABUL
H10: Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.	KABUL
H11: Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.	RET
H12: Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasındaki fark finansal okuryazarlık seviyesine göre artar veya azalır.	KABUL

5. SONUÇ

Bu çalışma ile kişilik özellikleri (deneyime açıklık, sorumluluk, nevrotizm, uyumluluk ve dışadönüklük) ve riske ilişkin tutum ilişkisinde finansal okuryazarlığın etkisi araştırılmıştır. İleri finansal okuryazarlığın risk alma isteğine olan doğrudan etkisinin yanı sıra kişilik özellikleri ile risk alma arasında moderatör etkisi olup olmadığı da araştırılmıştır.

Deneyime açıklık kişilik özelliği ile risk alma isteği arasındaki pozitif ve anlamlı bulgu araştırmanın hipotezini destekler yönde çıkmıştır. Bu sonuç ilgili literatürle de uyum göstermektedir (Kleine, ve diğ. 2016, 243; Isidore, Christie, 2017, 23). Meraklılık, özgür düşünce, optimum seviyede özgüven ve yüksek risk toleransına sahip bu bireylerin risk alma isteklerinin yüksek olması oldukça kabul görür bir düşüncedir. Sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasındaki beklenen negatif ve anlamlı bir ilişki sonucuna ulaşılamamıştır. Bulgu, daha önce sorumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında negatif ilişkiyi ifade eden araştırmalar (McGhee, ve diğ. 2012, 560; Aydemir, Bayram, 2017, 946) ile de çelişmektedir. Elde edilen sonuç bu bireylerin düşük risk toleransına sahip olsalar da organizasyonlarını iyi yapabilen, başarı odaklı ve çalışkan özelliklerinden kaynaklanabilir. Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma arasında beklenen negatif ilişki istatistiki olarak anlamlı çıkmamıştır. Bu bulgu şu şekilde yorumlanabilir. Nevrotik kişilerin sahip oldukları sinirlilik halleri, dürtülerini kontrol edememeleri, kararsız olmaları ve düşünmeden hareket etme gibi özellikler onların risk alma davranışlarını tahmin etmeyi engelleyici bir durum oluşturmuş olabilir. Uyumluluk kişilik özelliği ile risk alma arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu beklenilenin tersi bir sonuçtur. Düşük işlem yapma ve düşük özgüven seviyelerine rağmen böyle bir sonuç elde edilmesinin nedeni olarak iyi finansal önerilere sahip olabilecekleri ve bu tür önerileri takip edecek davranışlara yatkın oldukları söylenebilir. Dışadönüklük kişilik özelliği ile risk alma arasındaki ilişki ise öngörüldüğü şekilde pozitif ve anlamlı çıkmamıştır. Öngörüldüğü şekilde yüksek özgüvenli, pozitif düşünceli ve iyimser bireylerin finansal risk almaya daha yatkın oldukları sonucuna erişilememiştir. Dışadönüklük ile risk alma arasında pozitif ve negatif ilişki gösteren çalışmalar (McGhee, ve diğ.

2012, 560; Aydemir, Bayram, 2017, 946) da mevcuttur. Bu çalışmada bulunamayan anlamlı ilişki araştırma örnekleminin kısıtlılığından kaynaklanıyor olabilir.

Daha yüksek ileri finansal okuryazarlık ile risk alma arasındaki ilişki beklenildiği (Wang, 2009, 204) şekilde pozitif ve anlamlı olarak bulunmuştur. Yüksek ileri finansal okuryazar bireyler daha fazla risk almaktadırlar. Literatürde de geniş bir şekilde bahsedildiği üzere düşük finansal okuryazarlık seviyesine sahip olan bireylerde riskten kaçınma davranışı beklenmektedir. İleri finansal okuryazarlığa sahip kişiler finansal araçları daha iyi anlarlar (Singh, Sharma, 2016, 60) ve finansal piyasalara katılım sıklıkları da daha yüksek olur. Daha fazla ileri finansal okuryazarlığa sahip bireyler daha fazla risk alma isteğinde bulunurlar sonucunu söylemek oldukça yerindedir.

Araştırmada ayrıca her bir kişilik özelliğinin kendi ters yönü ile risk alma isteklerinde farklılaşıp farklılaşmadığına da bakılmıştır. Deneyime açıklığın tersi olan gelenekçilik yönüne nazaran daha fazla risk alma isteğinde olduğu görülmektedir fakat bu bulgu istatistiki olarak anlamlı düzeyde değildir. Bu sonuç iki şekilde açıklanabilir. Birincisi, gelenekçi bireylerin risk alma isteklerinde gerçekten de tutucu davranmadıklarıdır. İkincisi ise ileri yaşta olan kişilerin daha gelenekçi olduğu düşünülmektedir. Araştırma örnekleminin yüzde 90'nın 40 yaş altı olduğu hesaba katıldığında kendini gelenekçi olarak tanımlayan bireylerin esasında tam olarak gelenekçi olmamaları ihtimali söylenebilir. Sorumluluk kişilik özelliğinin ters yönü olan dürtüsellik yönü ile risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Bu sonuca göre dürtüselliğin sorumluluk kişilik özelliğinin tersi olsa da risk alma isteğinde bir farklılaşmaya yol açmadığı anlaşılmaktadır. Nevrotizm ve duygusal dengeli ters yönü risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde farklılaşmıştır. Duygusal dengeli yönünde risk alma isteği daha yüksek ölçülmüştür. Duygusal dengeli bireylerin daha sakin ve istikrarlı olduğu ayrıca bu bireylerin finansal piyasalarda daha fazla işlem yaptıkları belirtilmiştir (Deniz, Erciş, 2008, 302; Durand ve diğ. 2013, 122). Bu durum araştırma sonucuyla da desteklenmiştir. Uyumluluk kişilik özelliği ters yönü olan bencillik yönü ile risk almada farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Uyumlu bireyler istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde bencil kişilerden daha fazla risk alma isteğine sahip oldukları görülmektedir (tablo.17). Uyumlu kişilerin dürüst, anlayışlı ve başka kimselerin tavsiyelerine uydukları söylenmişti. Bencillik kişilik özelliğindeki bireyler ise kendi

kişisel çıkarlarını düşünen ve başkalarının iyilikleri ile ilgilenmeyen bireyler oldukları göz önüne alındığında bu kimselerin finansal risk almak için gerekli yetkinliği sağlayacak ortamı bulamayabilecekleri söylenebilir. Dışadönük kişilik ile tersi olan içedönük bireyler arasında risk alma isteğinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılaşma görülmemiştir. Bu durum içedönük bireylerin daha az sosyal oldukları, entelektüellik ve ihtiyatlılığa sahip oldukları için dışadönük bireylerde olan coşkulu, enerjiklik ve iyimserlik durumlarından kaynaklanabilecek risk alma isteğine olan yatkınlıklarını kendileri lehine eşitleyebilirler.

Araştırmada yüksek temel ve ileri finansal okuryazarlık seviyelerinde ayrı ayrı kişilik özelliklerinin ters yönleri ile risk alma isteğine göre farklılaşmalarına da bakılmıştır. İlk olarak yüksek temel finansal okuryazarlık seviyesindeki kişilik özelliklerinin ters yönlerine göre risk alma isteklerindeki farklılaşmalara bakılacak olursa, deneyime açıklık ve gelenekçilik yönleri arasında risk alma isteğinde anlamlı bir farklılık görülmemiştir. Temel finansal okuryazarlığa sahip olmak bu iki yönde bir farklılaşmaya yol açmadığı sonucu çıkartılabilir. Sorumluluk ve dürtüsellik arasında da istatistiksel olarak bir farklılaşma görülmemiştir. Aynı şekilde temel finansal okuryazarlık seviyesinin nevrotizm ile duygusal dengelilik ve uyumluluk ile bencillik kişilik özellikleri yönlerinde de risk alma isteğine bir farklılaşma etkisi görülmemiştir. Temel finansal okuryazarlık seviyesi sadece dışadönük ve içedönük kişilik özelliklerinde istatistiksel olarak 0,10 hata payı düzeyinde anlamlı bir farklılaşma gözlemlenmiştir. İçedönük bireylerin dışadönük bireylere nazaran daha fazla risk alma isteğinde olduğu görülmüştür. Yukarıda da belirtildiği gibi içedönük kişilerin daha az sosyal olmaları, ihtiyatlılık ve entelektüellik düzeyleri temel finansal okuryazarlık ile birlikte onların risk alma isteklerinde pozitif etkiye sahip olacağı ortadadır. Burada temel finansal okuryazarlık seviyesinin risk alma isteğinde kişilik özelliklerinin ters yönlerinde çoğunlukla farklılaşmaya yol açamadığı görülmüştür.

Yüksek ileri finansal okuryazarlık seviyesindeki kişilik özelliklerinin ters yönlerine göre risk alma isteklerindeki farklılaşmaya bakıldığında ise kişilik özelliklerinin hiçbirinde kendi ters yönleri arasında risk alma isteklerinde bir farklılaşma meydana gelmemiştir. Bu durum açık bir şekilde yüksek finansal okuryazarlık seviyelerinin finansal alanda getirdiği uzmanlaşmaya yorumlanabilir. Yüksek finansal okuryazarlığın finansal piyasalara katılım ve pozitif getiri ile doğrusal ilişkide, düşük

finansal okuryazarlığın ise tam tersi bir ilişkide olduğuna yönelik araştırmalar (Chu ve diğ. 2017, 810; Rooij, ve diğ. 2011, 449) mevcuttur. Finansal olarak bilgili insanlar hangi kişilik özelliğinde ve ters yönlerinde olurlarsa olsunlar edindikleri yüksek finansal bilgi onların risk alma isteklerinde aynı ve olumlu yönde etki ettiği sonucuna ulaşılmaktadır.

Kişilik özelliği ve risk alma ilişkisinde ileri finansal okuryazarlığın etkisine ilişkin analiz sonuçları sadece uyumluluk kişilik özelliği ve onun ters yönü hariç diğer kişilik özelliklerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Bu araştırma finansal okuryazarlığın kişilik özellikleri ve finansal risk alma ilişkisindeki etkisine doğrudan eğilen ilk araştırma özelliğindedir. Deneyime açıklığın açıklık yönünde anlamlı bir etki görülmese de gelenekçilik yönündeki bireylerde ileri finansal okuryazarlığın anlamlı ve pozitif etkisi görülmektedir. Gelenekçi bireyler ileri finansal okuryazarlığa sahip olduklarında risk alma isteklerinde artış meydana gelmektedir sonucu rahatlıkla söylenebilir. Sorumluluk kişilik özelliğinin dürtüsellik ters yönünde ileri finansal okuryazarlığın istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Bu sonuç, dürtüsel kişilerin ileri finansal okuryazar olsalar dahi risk alma isteklerinde önemli bir değişim olmayacağını göstermektedir. Aslında bu sonuç akla oldukça yatkındır. Çünkü dürtüleriyle hareket eden bireyler zihinlerindeki bilgiyi işlemekten çok hislerini kullanmaktadırlar. Sorumluluk yönünde ise ileri finansal okuryazarlığın anlamlı bir etkisi olduğu bulunmuştur. İleri finansal okuryazar ve sorumlu bireyler düşük ileri finansal okuryazarlara nazaran daha fazla risk alma isteğine sahiptirler. Bu bulgu sorumlu bireylerin ileri finansal okuryazar olduklarında finansal bilgilerini akıllıca kullanarak daha fazla risk alabileceklerini göstermektedir. Nevrotizmin duygusal dengeli yönünün risk alma ile ilişkisinde ileri finansal okuryazarlığın anlamlı bir etkisi olduğu bulunmuştur. Görülen bu etki duygusal olarak dengeli kişilerin finansal bilgiye sahip olduklarında daha fazla risk aldıkları sonucunu vermektedir. İleri finansal okuryazar olmanın duygusal dengeli kişilerde risk alma konusunda oldukça güçlü bir etkiye sahip olması bu kişilerin sakin, istikrarlı olmaları ve olumsuz duygulara sahip olmamalarının yardımcı olduğu düşünülmektedir. Nevrotizm kişilik özelliği ile risk alma ilişkisinde ise ileri finansal okuryazarlığa sahip olmanın bir etkisi görülmemiştir. Nevrotik kişilerin ileri finansal okuryazar olsalar dahi sahip oldukları olumsuz düşünceler, kararsızlık ve rasyonel düşüncenin eksikliği onların

risk almada finansal bilgilerini kullanmalarını engelliyor olabilir. Uyumluluk kişilik özelliğinin her iki yönünde de risk alma ile olan ilişkide ileri finansal okuryazarlığın istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin bulunmadığı belirtilmişti. Uyumlu kişilerin alçak gönüllü olmaları ve kendilerinden çok başkalarını düşünüyor olmaları bu bulguda etkili olabilir. Ayrıca kadınlarda daha fazla görüldüğü (Kleine, ve diğ. 2016, 242) belirtilen uyumluluk özelliği cinsiyet temelinde araştırıldığında ileri finansal okuryazarlığın etkisi daha net anlaşılabilir.

Bencillik yönünün risk alma ile ilişkisinde de ileri finansal okuryazarlığın etkisi görülmemiştir. Bunun nedeni kendi kararlarına aşırı güven duymaları yüzünden ileri finansal okuryazarlığın yüksek veya düşük olması onların risk alma isteklerine bir etki etmediğini gösterebilir. İleri finansal okuryazarlığın dışadönük kişilik özelliğinin risk alma ile ilişkisinde pozitif yönde bir etkisi vardır. Dışadönük kişilerin yüksek ileri finansal okuryazarlığın etkisi ile risk alma isteklerinin düşük ileri finansal okuryazarlığa göre daha fazla olduğu ortaya konmaktadır. Dışadönük kişilerin sahip oldukları özgüven, olumlu duygular ve iyimserlik yüksek ileri finansal okuryazarlık neticesinde edinilen finansal bilgileri daha iyi değerlendirdikleri söylenebilir. İçedönük kişilerde ise yüksek ileri finansal okuryazarlığın risk almada istatistiksel olarak bir etkisi bulunmamıştır. Sessiz ve ihtiyatlı bireyler olan içedönükler ileri finansal okuryazarlıklarını yükseltseler dahi risk alma isteklerinde olumlu bir etki meydana gelmemektedir. Bu bulgu onların finansal bilgilerini risk alma üzerine etkili bir şekilde yönlendiremedikleri çıkarımını vermektedir.

Son olarak demografik veriler ışığında elde ettiğimiz bulgulara bakıldığında, literatürün de en çok irdelediği cinsiyet değişkeni üzerindeki sonuç bize erkeklerin kadınlardan daha fazla risk alma eğilimde olduklarını göstermiştir. Temel ve ileri finansal okuryazarlık seviyelerinde de erkeklerin kadınlardan keskin bir şekilde daha fazla okuryazar oldukları görülmektedir. Bu sonuçlar ilgili literatür ile uyumludur. Bu durum kadınların erkeklere nazaran finansal olarak daha az bilgili oldukları ve çoğunlukla onlara biçilen toplumsal rol yönünden açıklanabilir. Medeni duruma göre evli ve bekar kişiler arasında risk alma isteği üzerinde bir farklılık bulunmamıştır. Aynı şekilde temel finansal okuryazarlık seviyesinde de medeni duruma göre bir farklılaşma bulunamamıştır. İleri finansal okuryazarlık seviyesinde ise evli kişiler bekar kişilerden daha fazla okuryazarlığa sahip olduğu görülmektedir. Bu sonuç evli bireylerin toplumda en çok finansal okuryazar segmentinde olduğunu ve evlilerin

evli olmayanlara göre yaklaşık üç kat daha fazla emeklilik planlaması yaptıkları sonucunu gösteren (Sun, ve diğ. 2007, 55-64) araştırma ile uyum göstermektedir. Bu durum evli kişilerin ileri finansal okuryazarlıklarının daha yüksek olmasını aile planlaması aracılığıyla açıklayabilir. Gelir düzeyindeki risk alma farklılıkları en yüksek gelir düzeyinin en düşük risk alma isteğine sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum onların zaten yüksek gelire sahip olduklarını ve bu yüzden risk almaktan uzak duracakları çıkarımıyla açıklanabilir. Gelir düzeylerine göre temel finansal okuryazarlık seviyeleri farklılaşmamaktadır fakat ileri finansal okuryazarlık seviyesinde bir farklılık görülmüştür. En düşük ve en yüksek gelir düzeyleri ileri finansal okuryazarlığın sırasıyla en düşük olduğu gelir gruplarıdır. Orta düzey gelir grupları ise ileri finansal okuryazarlıkta yüksek skorları elde etmişlerdir. Bu sonuç orta gelir grubunda olan daha genç, iş hayatının başlarında, hırslı ve servetlerini arttırmak isteyen bireylerin finansal okuryazarlıklarını arttırma eğilimde olduğunu göstermektedir. Eğitim düzeyine göre risk almaya bakıldığında ise istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Eğitim düzeyine göre temel finansal okuryazarlık seviyesindeki farklılaşmada en düşük eğitim düzeyi en düşük skora sahiptir. Eğitim düzeyinin düşük olması temel finansal okuryazarlıktan yoksunluğu ifade etmektedir. İleri finansal okuryazarlık seviyesinde ise en yüksek eğitim düzeyi en yüksek ileri finansal okuryazarlığa sahipliği ifade etmektedir. Bu sonuçlar eğitim düzeyinin finansal okuryazarlık ile paralellik gösterdiği sonucunu vermektedir.

Bu çalışma irdelediği konular özünde düşünüldüğünde davranışsal finans literatürüne katkı sağlamaktadır. Araştırma modelinde ele alınan kişilik özelliklerinin kişilerin risk alma isteklerini etkileyebileceği ve her bir kişilik özelliklerinin kendi ters yönlerinde farklılaşabileceği öngörülen psikolojik unsurlardır. Dahası risk alma davranışında etkili oldukları istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Finansal okuryazarlık ise finansal bilginin hem risk alma davranışına hem de kişilik özellikleri riske ilişkin tutumlar üzerinde etki edebilecek bir unsur olarak ele alınmıştır. Çalışmanın bulguları finansal okuryazarlığın kişilik özellikleri üzerinde risk almaya ilişkin doğrudan etkiye sahip olduğunu kanıtlamaktadır.

Çalışmanın ortaya koyduğu bulgular kişilik faktörlerinin finansal risk alma üzerinde etkili olduğu ve daha da önemlisi finansal okuryazarlığın hem bu ilişki hem de demografik faktör üzerinde olumlu etkisini göstermektedir. Bu bulgular ışığında yapılacak çıkarımlar öncelikle bireysel yatırımcıların yatırımlarında verimliliğe

ulaşabilmesi için finansal okuryazarlıklarını geliştirmeleri onların yararına olacaktır. Finansal hizmet veren aracı kuruluşlar ve finansal danışmanlar daha iyi hizmet verebilmek ve müşterilerini kendi psikolojik durumlarına hitap eden yatırım araçlarına yönlendirebilmek için onların kişilik özelliklerine odaklanabilirler. Finansal bilgilerini etkin bir şekilde kullanamayan kişilik özelliklerindeki bireylere finansal kararlarında daha yakın olmak fayda sağlayacaktır. Çünkü yukarıda elde edilen bulgular bazı kişilik özellikleri ve ters yönündeki bireylerin finansal bilgilerin karmaşıklığı ile birlikte finansal okuryazarlıklarını kullanamayabileceklerini göstermektedir. Özellikle kadınların risk alma isteklerinin erkeklere nazaran düşük olmasının başlıca sebepleri araştırmanın diğer bulgularıyla da örtüşmektedir. Kadınlar ve düşük eğitimli bireyler hem temel hem de ileri finansal okuryazarlıkta düşük skorlara sahiptirler. Ayrıca düşük gelirli ve bekar bireylerin ileri finansal okuryazarlıkları düşüktür. Bu sonuçlar finansal zararlara ve çeşitli olumsuz toplumsal etkilere yol açmaktadır. Son yıllarda önemi artsa da bu etkilerin en aza indirgenmesi için hem yerel ve genel yönetimlerin hem de sivil toplum kuruluşlarının toplumda eksikliği hissedilen finansal okuryazarlık seviyesini yükseltmek için daha fazla çaba göstermesi gerektiği ortadadır.

Çoğunlukla bu tip çalışmalarda olduğu şekilde bu çalışma da belirli kısıtlar çerçevesinde gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Öncelikle bu çalışma kısıtlı bir veri seti ile yapılmıştır. Daha fazla veri ile çalışılması daha sağlıklı sonuçlar ortaya konulması açısından yardımcı olabilir ancak bu çalışma bir yüksek lisans tez çalışması olduğu ve herhangi bir maddi proje desteği elde edemediği için bu örneklem ile çalışılmıştır. Maddi destek bulabilen araştırmacıların daha fazla deneğe ulaşması faydalı olabilir.

Bu çalışmada kullanılan veri setindeki deneklerin kişilik özelliklerine odaklanılmıştır. Veri seti genişletilerek coğrafi farklılıkların ve kültürel faktörlerin de risk alma isteğini etkileyeceği düşünülebilir. İlerideki araştırmalarda bu farklılık ve faktörlerin de ele alınarak çalışılması fayda sağlayabilir.

Ayrıca mevcut durumda bir yatırıma sahip olan yatırımcılar üzerinde gerçekleştirilecek başka bir çalışma ile kişilik özellikleri ve risk tutumlarını araştırmak, bu çalışmanın sonuçlarının tutarlılığı açısından tavsiye edilebilir.

KAYNAKÇA

Akhtar, Hunjra. 2011. Determinants of Short-Term Investment Decision-Making. **Actual Problems of Economics.** c.11. s.11: 356-363.

Al-Tamimi, Kalli. 2009. Financial Literacy and Investment Decisions of UAE Investors. **The Journal of Risk Finance.** c.10. s.5: 500-516.

Anwar, Mahmood. 2017. Linkages Between Personality and Knowledge Sharing Behavior in Workplace: Mediating Role of Affective States. **Business Administration and Management.** c.20. s.2: 102-115.

Aren, Aydemir. 2014. A Literature Review on Financial Literacy. **Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi.** c.6. s.11: 33-49.

Aren, Zengin. 2016. Influence of Financial Literacy and Risk Perception on Choice of Investment. **Procedia – Social and Behavioral Science.** c.235: 656-663.

Aydemir, Aren. 2017. Do the effects of individual factors on financial risk-taking behavior diversify with financial literacy?. **Kybernetes.** c.46. s.10: 1706-1734.

Aydemir, Bayram. 2017. Investigation of the Relationships of Personality Traits on Life Satisfaction and Risk Taking. **International Journal of Recent Advances in Organizational Behaviour and Decision Sciences.** c.3, s.1: 939-947.

Bajwa, Shahzad, Aslam. 2017. Exploring Big Five personality traits and gender as predictors of entrepreneurs' cognitive adaptability. **Journal of Modelling in Management.** c.12. s.1:143-161.

Bannier, Neubert. 2016. Gender Differences in Financial Risk Taking: The Role of Financial Literacy and Risk Tolerance. **Economics Letters.** c.145 (C): 130-135.

Benet-Martinez, John. 1998. Los Cinco Grandes Across Cultures and Ethnic Groups: Multitrait Multimethod Analysis of the Big Five in Spanish and English. **Journal of Personality and Social Psychology.** c.75. s.3: 729-750.

Bhushan, Medury. 2013. Financial Literacy and Its Determinants. **International Journal of Engineering, Business and Enterprise Applications (IJEBEA).** c.4. s.2: 155-160.

Brounen, Koedijk, Rachel A.J. Pownall 2016. Household Financial Planning and Saving Behavior. **Journal of International Money and Finance.** c.69: 95-107.

Brown, Taylor. 2014. Household Finances and the 'Big Five' Personality Traits. **Journal of Economic Psychology.** c.45: 197-212.

Carducci, Wong. 1998. Type A and Risk Taking in everyday money matters. **Journal of Business and Psychology.** c.12. s.3: 255-259.

Chen, Volpe. 1998. An Analysis of Personal Financial Literacy Among College Students. **Financial Services Review.** c.7. s.12: 107-128.

Chu, Wang, Jing Jian Xiao, Weiqiang Zhang. 2017. Financial Literacy, Portfolio Choice and Financial Well-Being. **Social Indicators Research: An International and Interdisciplinary Journal for Quality-of-Life Mesasurement.** c.132. s.2: 799-820.

Clark, Lusardi, Mitchell. 2015. Financial Knowledge and 40(k) Investment Performance: A Case Stufy. **Journal of Pension Economics & Finance.** c.16. s.3: 324-347.

Deniz, Erciş. 2008. Kişilik Özellikleri ile Algılanan Risk Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi Üzerine Bir Araştırma. **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi.** c. 22. s. 2: 302-303.

Digman. 1990. Personality structure: emergence of the five-factor model. **Annual Reiew of Psychology.** c.41: 417-440.

Durand, Newby, Leila Peggs, Michelle Siekierka. 2013. Personality. **The journal of Behavioral Finance.** c.14. s. 2: 116-133.

Dohmen, Falk, David Huffman, Uwe Sunde, Jürgen Schupp, Gert G. Wagner. 2011. Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants, and Behavioral Consequences. **Journal of European Economic Association.** c.9, s.3: 522-550.

Donnelly, Iyer, Howell. 2012. The Big Five Personality Traits, Material Values, and Financial Well-Being of Self-Described Money Managers. **Journal of Economic Psychology.** c.33: 1129-1142.

Ganzach, Yoav. 2000. Judging Risk and Return of Financial Assets. **Organizational Behavior and Human Decision Processes.** c.83. s.2: 353-370.

Gogtay, Thatte. 2017. Principley of Correlation Analysis. **Journal of the Association of Physicians of Indie.** c.65: 78-81.

Gültaş, Tüzüner. 2017. Verimlilik Karşıtı İş Davranışlarının Beş Faktör Kişilik Özellikleri ve Bilişsel Yetenek ile İlişkisi. **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi.** c.46, s.1: 47-61.

Grable, E. John. 2000. Financial Risk Tolarance and Additional Factors That Affect Risk Taking in Everyday Money Matters. **Journal of Business and Psychology.** c.14, s.4: 625-630.

Grable, E. Joo. 1997. Determinants of risk preference: Implications for family and consumer science professionals. **Family Economics and Resource Management Biennial.** c.2, s.1: 19-24.

Guiso, Japelli. 2008. **Financial Literacy and Portfolio Diversification.** EUI ECO; 2008/31: European University Institute.

Gullone, Moore. 2000. Adolescent Risk-Taking and the Five-Factor Model of Personality. **Journal of Adolescence.** c.23: 393-407.

Highhouse, Yüce. 1996. Perspectives, perceptions and risk-taking behaviour. **Organizational Behavior and Human Decision Processes.** c.62. s.2: 159-167.

Hilgerth. Hogarth, S. G. Beverly. 2003. Household financial management: The connection between knowledge and behavior. **Federal Reserve Bulletin.** c.89: 309-322.

Hoffmann, Post, Joost M. E. Pennings. 2015. How Investor Perceptions Drive Actual Trading and Risk-Taking Behavior. **Journal of Behavioral Finance.** c.16. s.1: 94-103.

Huston, J. Sandra. 2010. Measuring Financial Literacy. **The Journal of Consumer Affairs.** c. 44. s. 2: 296-316.

Isidore, Christie. 2017. Review of the Influence of Investor Personality (The Big 5 Model) on Investor Behavior. **International Journal of Research in Finance and Marketing.** c.7. s.7: 23-32.

Kahneman, Tversky. 1979. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Ekonometrika.** c.47. s.2: 263-291.

Karaa, Kuğu. 2016. Determining Advanced and Basic Financial Literacy Relations and Overconfidence, and Informative Social Media Association of University Students in Turkey. **Educational Sciences: Theory& Practice.** c.16. s.6: 1865-1891.

Kleine, Wagner, Tim Weller. 2016. Openness Endangers Your Wealth: Noise Trading and the Big Five. **Finance Research Letters.** c.16(c): 239-247.

Kokkinos, Karagianni, Ioanna Voulgaridou. 2017. Relational aggression, big five and hostile attribution bias in adolescents. **Journal of Applied and Developmental Psychology.** c.52: 101-113.

Letkiewicz, Fox. 2014. Conscientiousness, Financial Literacy, and Asset Accumulation of Young Adults. **The Journal of Consumer Affairs.** c.48. s.2: 274-300.

Lin, Lu. 2015. Elucidating the Association of Sports Lottery Bettors' Socio-demographics, Personality Traits, Risk Tolerance and Behavioral Biases. **Personality and Individual Differences.** c.73: 118-126.

Lönnqvist, Verkasalo, Gari Walkowitz, Phillip C. Wichardt. 2015. Measuring Individual Risk Attitudes in the Lab: Tas kor Risk? An Empirical Comparision. **Journal of Economic Behavior & Organization.** c.119: 254-266.

Lusardi, Mitchell. 2014. The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. **Journal of Economic Literature.** c.52. s.1: 5-44.

Lusardi, Mitchell. 2007. Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education. **Business Economies.** c.42. s.4: 35-44.

Machin, Sankey. 2008. Relationship Between Young Drivers' Personalty Characteristics, Risk Perceptions, and Driving Behaviour. **Accident Analysis and Prevention.** c.40: 541-547.

Martinez, John. 1998. Los Cinco Grandes Across Cultures and Ethnic Groups: Multitrait Multimethod Analysis of the Big Five in Spanish and English. **Journal of Personality and Social Psychology.** c.75. s.3: 729-750.

Mayfield, Perdue, Kevin Wooten. 2008. Investment Management and Personality Type. **Financial Services Review.** c. 17. s. 3: 219-236.

McCrae, Costa. 1997. Personality Trait Structure as a Human Universal. **American Psychologists.** c.52. s.5: 509-516.

McGhee, Ehrler, Joseph A. Buckhalt, Carol Phillips. 2012. The Relation Between Fie-Factor Personality Traits and Risk-Taking Behavior in Preadolescent. **Psychology.** c.3, s.8: 558-561.

Mitsopoulou, Giovazolias. 2015. Personality Traits, Empathy and Bullying Behavior: A Meta-Analytic Approach. **Aggression and Violet Behavior.** c.21: 61-72.

Nicholson, Soane, Mark Fenton-O'Creevy, Paul Willman. 2005. Personality and Domain-Specific Risk Taking. **Journal of Risk Research.** c.8. s.2: 157-176.

Nishita, Tange, Makiko Tomida, Rei Otsuka, Fujiko Ando, Hiroshi Shimokata. 2016. Personality and global cognitive decline in Japanese community-dwelling

elderly people: A 10-year longitudinal study. **Journal of Psychosomatic Research.** c.91:20-25.

Noon, Fogarty. 2007. Cognitive and Personality Predictors of Financial Literacy among Adult Austraians. **Conference of the Australian Psychological Society.** Brisbane: 297-301.

Norvilitis, Merwin, Timothy M. Osberg, Patricia V. Roehling, Paul Young, Michele M. Kamas. 2006. Personalitiy Factors, Money Attitudes, Financial Knowledge, and Credit-Card Debt in College Students. **Journal of Applied Social Psychology.** c.36. s.5: 1395-1413.

Robb, Woodyard. 2011. Financial Knowledge and Best Practice Behavior. **Journal of Financial Conseiling and Planning.** c.22. s.1: 60-70.

Rooij, Lusardi, Rob Alessie. 2011. Financial Literacy and Stock Market Participation **Journal of Financial Economics.** c.01: 449-472.

Schoemaker, Paul. 1993. Determinants of Risk-Taking: Behavioral and Economic Views. **Journal of Risk and Uncertainity.** c.6. s.1: 49-73.

Singh, Sharma. 2016. Financial Literacy & Its Impact on Investment Behaviour for Effective Financial Planning. **International Journal of Research in finance and Marketing.** c.6. s.8: 50-63.

Sjöberg, Engelberg. 2009. Attitudes to Economic Risk Taking, Sensation Seeking and Values of Business Students Specializing in Finance. **The Journal of Behavioral finance.** c.10. s.1: 33-43.

Soane, Chmiel. 2005. Are Risk Preferences consistent? The Influence of Decision Domain and Personality. **Personality and Individual Differences.** c.38. s.8: 1781-1791.

Sun, Baroza, Karen Richman. 2007. Preparing for the Future: Latinos' Financial Literacy and Retirement Planning. **The Business Journal of Hispanic Research.** c.1, s.2:54-68.

Tauni, Rao, Hong-Xing Fang, Minghao Gao. 2017. Does Investor Personality Moderate the Relationship Between Information Sources and Trading

Behavior? Evidence from Chinese Stock Market. **Managerial Finance.** c.43. s.5: 545-566.

Vries, Vries, Jan A. Feij. 2009. Sensation seeking, risk-taking, and the HEXACO model of personality. **Personality and Individual Differences.** c.47: 536-540.

Volkova, Rusalov. 2016. Cognitive styles and personality. **Personality and Individual Differences.** c.99:266-271.

Wang, Alex. 2009. Interplay of Investors' Financial Knowledge and Risk Taking. **The Journal of Behavioral Finance.** c.10. s.4: 204-213.

Weber, Blais, Betz. 2002. A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors. **Journal of Behavioral Decision Making.** c.15. s.4: 263-290.

Wilt, Revelle. 2015. Affect, Behaviour, cognition and Desire in the Big Five: An Analysis of Item Content and Structure. **European Journal of Personalty.** c.29: 478-497.

EKLER

Ek 1. Anket Formu

SAYIN KATILIMCI

Bu anket formu, yüksek lisans tez çalışması kapsamında risk alma davranışı ile kişilik özellikleri ilişkisinin araştırılması için hazırlanmıştır. Elde edilecek bilgiler sadece bilimsel amaçla kullanılacak olup, başka hiçbir amaçla kullanılmayacaktır.

Zaman ayırarak anket çalışmasına katıldığınız için teşekkür ederiz.

Lütfen verilen ifadelere ilişkin görüşlerinizi aşağıdaki ölçeğe göre işaretleyiniz.

Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1	2	3	4	5

R1	Yatırım yaparken risk almak daima iyidir.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R2	Yatırım yaparken risk almaya ilişkin benim felsefem basittir: Risk almaktan kaçınmayın.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R3	Eğer durumu ilk başta dikkatlice analiz etti isem risk alırım.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R4	Yatırım yaparken risk almak tehlikeli değildir.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R5	İyi yatırımcılar asla risk almaktan kaçınmazlar.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R6	Risk ve yatırım birbiri ile uyumlu kavramlardır.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R7	Yatırım risklerini almak benim için daima olumlu sonuçlar sağlamıştır.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R8	Yatırım riskini almanın tehlikesi genellikle abartılır.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R9	Piyasalarda yetenekli risk analistlerine ihtiyaç vardır.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R10	Eğer uygun teminat varsa banka yüksek riskli yatırım yapan bireylere kredi verebilir.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R11	Eğer uygun faiz oranı varsa banka yüksek riskli yatırım yapan bireylere kredi verebilir.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R12	Risk almaktan çekinmem.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R13	Banka ve risk sermayedarlarının risk alması ülkenin ekonomisi için faydalıdır.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R14	Yatırımcının risk alması uygundur.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R15	Borç para ile risk almak etiktir.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R16	Bir yatırımın başarısını tahmin etsem, çoğunlukla risk alırım.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

R17	Yatırım yaparken ekonomik risklerin öneminin genel olarak abartıldığını düşünmüyorum	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R18	Pek çok insan hayat sigortasına çok fazla para harcar.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R19	Banka yöneticilerinin çoğu kredi başvurularını değerlendirirken daha fazla risk almaya hevesli olsalardı ülke daha iyi durumda olurdu.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R20	Yüksek risk almak kumardır ve baştan çıkarıcı bir durumdur.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R21	Ben alınamayacak kadar fazla risk ile makul riski ayırt edebilirim.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
R22	Tasarruflarımın çok azını riskli yatırımlara yönlendiririm.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Kendimi ……. biri olarak görüyorum.

K1	Konuşkan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K2	Saklanması gereken şeyleri söyleyiveren	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K3	Enerji dolu	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K4	Heyecan ve coşku yaratabilen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K5	Heyecanlı bir yapısı olan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K6	İddialı bir kişiliğe sahip	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K7	Her zaman duygularını dışa vurabilen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K8	Sosyal, girişken	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K9	Başkalarında kusur görmeyen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K10	Yardımsever	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K11	Başkalarıyla iyi geçinen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K12	Bağışlayıcı bir yapıya sahip	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K13	Genellikle başkalarına güvenen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K14	Karşısındakilere sıcakkanlı yaklaşan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K15	Herkese karşı saygılı olan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K16	Her zaman kibar	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K17	Başkalarıyla işbirliği yapmaktan hoşlanan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K18	İşini tam yapan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K19	Özenli, dikkatli	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K20	Güvenilir bir çalışan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K21	Tertipli	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K22	Aktif bir yapısı olan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K23	İşi bitirene kadar sebat(bir işi sonuna kadar götürmek) eden	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K24	İşleri verimli yapan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K25	Planlar yapan ve bunları takip eden	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K26	Kolay kolay dikkati dağılmayan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K27	Depresif (Fiziksel ve ruhsal olarak güçlü olmayan)	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

K28	Tedirgin, stresle kolay baş edemeyen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K29	Gergin	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K30	Çok endişeli	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K31	Duygusal açıdan kırılgan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K32	Kaprisli olabilen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K33	Gergin durumlarda sakin kalamayan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K34	Kolayca sinirlenen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K35	Yeni fikirler üreten	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K36	Değişik konulara meraklı	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K37	Becerikli	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K38	Hayal gücü yüksek	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K39	Yaratıcı	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K40	Sanata ve estetik değerlere önem veren	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K41	Rutin işleri tercih etmeyen	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K42	Düşünmeyi ve fikir yürütmeyi seven	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K43	Sanata ilgisi çok fazla olan	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
K44	Sanat, müzik veya edebiyat konusunda bilgili	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**

Aşağıda verilen sorulara ilişkin cevaplarınızı cevabın sol tarafındaki kutucuğa işaretleyiniz, eğer cevabı bilmiyorsanız "Bilmiyorum" seçeneğini işaretleyiniz.

F1. *Banka hesabınıza yıllık %2 faizle 100 Euro yatırdığınızı varsayınız. Parayı birikmesi için bıraktığınız takdirde 5 sene sonra hesabınızdaki paranız ne kadar olur?*	
	102 Euro'dan fazla
	Tam 102 Euro
	102 Euro'dan az
	Bilmiyorum
F2. *Banka hesabınıza yıllık %20 faizle 100 Euro yatırdığınızı varsayınız. Parayı birikmesi için bıraktığınız takdirde 5 sene sonra hesabınızdaki paranız ne kadar olur?*	
	200 Euro'dan fazla
	Tam 200 Euro
	200 Euro'dan az
	Bilmiyorum
F3. *Banka hesabınıza işletilen faiz gelirinin yıllık %1 ve enflasyonun da yıllık %2 olduğunu hayal ediniz. Bir sene sonra bankadaki paranızın satın alma gücü ne olur?*	
	Bugünkünden fazla
	Bugünkü kadar
	Bugünkünden az
	Bilmiyorum
F4. *Arkadaşınıza bugün 10.000 Euro ve kardeşine de üç sene sonra verilecek 10.000 Euro miras kaldığını düşünün. Reel(gerçek) manada hangisi miras sebebiyle daha zengindir?*	
	Arkadaşınız

	Kardeşi
	İkisi aynı oranda zengin
	Bilmiyorum
F5. *Gelecek sene geliriniz ve bütün malların fiyatı iki katına çıkarsa satın alma gücü açısından servetiniz ne olur?*	
	Bugünkünden fazla
	Bugünkü kadar
	Bugünkünden az
	Bilmiyorum
F6. *Hangisi hisse senedi piyasasının ana fonksiyonudur?*	
	Hisse senedi piyasası hisselerin karlarının tahmin edilmesine yardımcı olur
	Hisse senedi piyasası sebebiyle hisse senedi fiyatları artar
	Hisse senedi piyasası hisse senedini satmak isteyenlerle almak isteyenleri bir araya getirir
	Bilmiyorum
F7. *İfadelerden hangisi doğrudur? Eğer birisi hisse senedi piyasasından* ***B firmasının hissesini alırsa;***	
	Firmanın bir parçasının sahibi olur
	Firmaya borç vermiş olur
	B firmasının borçlarının yükümlüsü (sorumlusu) olur
	Bilmiyorum
F8. *İfadelerden hangisi doğrudur*	
	Yatırım fonuna yatırım yapan bir kişi ilk sene parasını çekemez
	Yatırım fonları hisse senedi, bono gibi birkaç varlığa yatırım yapabilir
	Yatırım fonları geçmiş performansa bağlı bir oranda getiri ödemeyi garanti eder
	Bilmiyorum
F9. *İfadelerden hangisi doğrudur? Eğer birisi* ***B firmasının tahvilini satın alırsa****;*	
	Firmanın bir parçasının sahibi olur
	Firmaya borç vermiş olur
	B firmasının borçlarının yükümlüsü (sorumlusu) olur
	Bilmiyorum
F10. *10 veya 20 sene gibi uzun dönemde bir periyodu dikkate alırsanız en yüksek getirisi olan varlık hangisidir?*	
	Banka Faizi
	Tahvil
	Hisse Senedi
	Bilmiyorum
F11. *Uzun dönemde dikkate alındığında en yüksek fiyat dalgalanması gösteren varlık hangisidir?*	
	Banka Faizi
	Tahvil
	Hisse Senedi
	Bilmiyorum
F12. *Bir yatırımcı parasını farklı varlıklara yatırdığında para kaybetme riski ne olur?*	
	Artar
	Azalır
	Aynı Kalır
	Bilmiyorum
F13. *Eğer mevduat faizleri düşerse tahvil fiyatı ne olur?*	
	Yükselir

	Düşer
	Aynı Kalır
	Bilmiyorum
F14. *10 yıl vadeli bir tahvil satın alırsanız ve 5 sene sonra paraya çevirmek isterseniz ceza ödemesi yapmanız gerekir. Bu ifade doğru mu yanlış mı?*	
	Doğru
	Yanlış
	Bilmiyorum
F15. *Normalde hisse senedi bonodan daha risklidir? Bu ifade doğru mu yanlış mı?*	
	Doğru
	Yanlış
	Bilmiyorum
F16. *Bir firmanın hisse senedini almak yatırım fonu almaktan daha güvenli bir getiri sağlar. Bu ifade doğru mu yanlış mı?*	
	Doğru
	Yanlış
	Bilmiyorum

Cinsiyet	Erkek **( )**	Kadın **( )**		
Yaş	20-30 **( )**	31-40 **( )**	41-50 **( )**	51 ve üstü **( )**
Eğitim	Lise ve altı **( )**	Üniversite **( )**	Yük. Lisans/Doktora **( )**	
Medeni Durum	Evli **( )**	Bekar **( )**		
Aylık Ortalama Gelir	2000 TL ve ALTI **( )**	2001-5000 TL **( )**	5001-10000 TL **( )**	10001 TL ve ÜSTÜ **( )**

Ek 1. Öz geçmiş

KİŞİSEL BİLGİLER:

Adı, Soyadı: Yunus KALABALIK

Doğum Yeri ve Tarihi: KADIKÖY - 26.03.1992

Medeni Durum: Bekar

EĞİTİM BİLGİLERİ:

Yüksek Lisans: Yıldız Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2016.-

Yüksek Lisans Tezi- Kişilik Özelliği Riske İlişkin Tutum İlişkisinde Finansal Okuryazarlığın Etkisi

Lisans: Kırklareli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme, 2011-2015

YABANCI DİL: İngilizce

YDS: 71,25 (2018)

YÖKDİL: 92,50 (2018)

YAYINLAR

Uluslararası Bildiriler

Kalabalık, Aren. 2018. The Effects of Demographic Factors on the Relationship Between Personality Traits and Financial Risk Taking, International Congress of Management Economy and Policy, İstanbul, Nisan, 2018.