ISSN: 1304-4796
Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Manisa Celal Bayar University Journal of Social Sciences
2026; 24 (1); 463-486

Yatırımcı Davranışlarının Demografik Özellikler Bakımından Değerlendirilmesi[1]

Şamil Muharrem[2,3], Cüneyt Yenal Kesbiç[4]

ÖZET

Bu çalışmanın temel amacı, yatırımcı davranışlarının Teknoloji Kabul Modeli (TKM) ve Davranışsal Ekonomi Yaklaşımları (DEY) çerçevesinde demografik özellikler açısından farklılık gösterip göstermediğini belirlemek ve iki model arasında karşılaştırma yapmaktır. Bu kapsamda, Türkiye'de ikamet eden 600 yatırımcıya anket uygulanmış ve elde edilen veriler cinsiyet ile gelir değişkenlerine göre analiz edilmiştir. Bulgular, TKM'de yer alan tutum, niyet, kullanım kolaylığı, fayda, güven ve risk faktörlerinin cinsiyet açısından anlamlı biçimde farklılaştığını, gizlilik değişkeninde ise fark oluşmadığını göstermiştir. Gelir düzeyi bakımından ise tüm TKM faktörlerinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. DEY modeli kapsamında, aşırı güven, çerçeveleme ve muhafazakârlık eğilimleri cinsiyete göre anlamlı farklar oluştururken; aşinalık, mevcudiyet ve sürü davranışında anlamlı bir fark gözlenmemiştir. Gelir değişkeni açısından değerlendirildiğinde, aşırı güven, aşinalık ve çerçeveleme etkilerinde anlamlı farklılıklar saptanırken; mevcudiyet, sürü davranışı ve muhafazakârlık eğilimlerinde anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Sonuç olarak, TKM faktörlerinin demografik değişkenlere göre farklılık gösterme düzeyinin, DEY faktörlerine kıyasla daha yüksek bir açıklayıcılığa sahip olduğu belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Yatırımcı Davranışı, İrrasyonel Davranış TKM, DEY, Demografik Özellikler*

An Evaluation of Investor Behavior in Terms of Demographic Characteristics

ABSTRACT

The primary aim of this study is to determine whether investor behaviors differ in terms of demographic characteristics within the framework of the Technology Acceptance Model (TAM) and Behavioral Economics Approaches (BEA), and to compare the findings between these two models. In this context, a survey was conducted with 600 investors residing in Turkey, and the data obtained were analyzed according to gender and income variables. The findings indicate that, within the TAM framework, the factors of attitude, intention, perceived ease of use, perceived usefulness, trust, and risk differ significantly by gender, whereas no significant difference was observed for the privacy variable. In terms of income level, all TAM factors exhibited significant differences. Within the scope of the BEA model, overconfidence, framing, and conservatism tendencies differed

[1] Bu çalışma, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat doktora programında hazırlanmış olan yayımlanmış doktora tezinden türetilmiştir.

[2] İletişim Yazarı: samil.muharrem2@gmail.com,

[3] Dr., ORCID: 0000-0003-4276- 6680

[4] Prof. Dr. MCBÜ İİBF İktisat Bölümü, Manisa – Türkiye, ORCID: 0000-0001-8894- 6439

(Makale Gönderim Tarihi: 30.10.2025 / Yayın Tarihi:27.03.2026)
Doi Numarası: 10.18026/cbayarsos.1814015
Makale Türü: Araştırma Makalesi

significantly by gender, while familiarity, availability, and herding behavior showed no significant variation. Regarding income, significant differences were found in overconfidence, familiarity, and framing effects, whereas availability, herding, and conservatism tendencies did not differ significantly. Overall, the results reveal that the explanatory power of TAM factors regarding demographic differences is higher compared to BEA factors.

Keywords:*Investor Behavior, Irrational Behavior, TAM, BEA, Demographic Characteristics*

1. GİRİŞ

Yatırım, ekonomik faaliyetlerin temel dinamiklerinden biri olarak, bireylerin, kurumların ve devletlerin gelecekteki gelir ve refah düzeylerini şekillendiren stratejik bir süreçtir. Faiz karşılığında bireylerin sermayelerini bankalara yatırmaları, tahvil satın almaları, gayrimenkul edinmeleri veya değerli madenlere yönelmeleri yatırım örnekleri arasında yer almaktadır. Ancak yatırım, yalnızca sermayenin yönlendirilmesiyle kâr elde etmeyi amaçlayan bir faaliyet değil, aynı zamanda bireylerin belirli bir statü veya konum kazanma çabasını da içeren bir davranış biçimidir (Dağ ve Çelik, 2018, s. 865). Bu tanım, yatırım sürecinde iki temel unsurun *zaman* ve *geleceğe yönelik beklentilerin* belirleyici olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, gelecekteki yatırım koşullarına dair olasılıkları değerlendirebilmek ve daha bilinçli kararlar verebilmek için *"rasyonel beklentiler"* çerçevesinde bilgi edinmek büyük önem taşımaktadır (www.cma.org.sa).

Finansal piyasalarda yatırımcı davranışlarının anlaşılması, özellikle son yıllarda hem ulusal hem de uluslararası akademik çalışmalarda giderek daha fazla önem kazanan bir araştırma alanı haline gelmiştir. Geleneksel finans ve ekonomi teorileri, bireylerin tam bilgiye sahip oldukları, mantıklı kararlar aldıkları ve her durumda faydalarını maksimize etmeye yöneldikleri varsayımı üzerine kuruludur. Fakat son yıllarda yapılan çok sayıda ampirik araştırma, Etkin Piyasalar Hipotezi'nin (EPH) temel varsayımlarının gerçek piyasa koşullarını tam olarak yansıtmadığını ortaya koymuştur. Gerçek dünyada yatırımcıların karar alma süreçleri, Kahneman ve Tversky'nin (1979) belirttiği üzere, yalnızca rasyonel hesaplamalara değil; aynı zamanda *duygusal tepkiler, bilişsel önyargılar* ve *psikolojik eğilimlere* de dayanmaktadır. Bu durum, yatırım kararlarının çoğu zaman beklentiler, algılar ve sosyal etkiler tarafından şekillendiğini göstermektedir. Dolayısıyla, geleneksel finansın benimsediği "tam rasyonellik" varsayımı, yatırımcı davranışlarını açıklamada yetersiz kalmakta; bu eksiklik de davranışsal finans yaklaşımının ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Davranışsal finans, bireylerin finansal kararlarını yalnızca ekonomik temellere dayalı olarak değil, psikolojik ve duygusal etmenlerle birlikte değerlendirmektedir. Bu yaklaşım, insanların finansal ortamlarda nasıl davrandıklarını ve duyguların, algıların, bilişsel önyargıların finansal kararlar, işletme stratejileri ve piyasa dinamikleri üzerindeki etkilerini incelemektedir (Thaler, 1999; Barberis ve Thaler, 2003). Davranışsal finansın temellerinden biri olarak kabul edilen Etkin Piyasalar Hipotezi (EPH) ise kökenini Samuelson'un (1965) ileri sürdüğü varsayımlardan almaktadır. Samuelson'a göre, piyasada işlem yapan tüm bireylerin sahip oldukları bilgi ve beklentiler tam olarak

fiyatlara yansıyorsa, bu durumda bilgisel açıdan etkin bir piyasada fiyat değişimlerini önceden tahmin etmek mümkün değildir. Daha sonra Fama (1970) ise bu görüşü geliştirerek, EPH'yi finans literatürüne kazandırmış ve piyasa etkinliğini "*zayıf, yarı güçlü* ve *güçlü"* olmak üzere üç farklı biçimde ele almıştır.

1980'li yıllara gelindiğinde, Beklenti Teorisi'nin (Prospect Theory) ortaya çıkışıyla birlikte davranışsal ekonomi, ekonomi biliminin önemli bir alt disiplini haline gelmiştir. Kahneman ve Tversky'nin geliştirdiği bu teori, bireylerin belirsizlik altında nasıl karar verdiklerini açıklayarak, geleneksel rasyonellik varsayımına güçlü bir alternatif sunmuştur. Bu gelişme, yalnızca ekonomik karar alma süreçlerinin psikolojik yönlerine dikkat çekmekle kalmamış, aynı zamanda davranışsal finans alanının temellerinin atılmasına da öncülük etmiştir. Böylece, yatırımcı davranışlarına yönelik ilgi artmış ve finansal kararların duygusal ve bilişsel faktörlerle nasıl şekillendiği daha derinlemesine incelenmeye başlanmıştır.

TKM, bireylerin yeni teknolojileri benimseme sürecinde algılanan fayda ve algılanan kullanım kolaylığı gibi unsurların tutumlarını ve davranış niyetlerini nasıl şekillendirdiğini açıklamaktadır. Özellikle dijitalleşmenin hız kazandığı finansal piyasalarda, yatırımcıların teknolojiyi kabul etme eğilimleri yatırım kararlarını doğrudan etkileyebilmektedir. Buna karşın DEY, bireylerin karar alma süreçlerinde tamamen rasyonel davranmadıklarını; bilişsel önyargılar, duygusal tepkiler ve irrasyonel eğilimlerin de bu süreçte belirleyici rol oynadığını ileri sürmektedir. Bu iki yaklaşımın birlikte ele alınması, yatırımcı davranışlarının yalnızca rasyonel yönlerini değil, aynı zamanda psikolojik ve duygusal boyutlarını da kapsamlı biçimde değerlendirme imkânı sunmaktadır.

Bu bağlamda çalışma, yukarıda belirtilen kuramsal modellerden hareket ederek yatırımcı davranış ve tutumlarının cinsiyet ve gelir düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediğini ortaya koymayı hedeflemektedir. Çünkü cinsiyet temelli risk algısı, finansal özgüven düzeyi veya gelir kaynaklarına bağlı yatırım eğilimleri, bireylerin teknolojiye ve finansal yeniliklere yaklaşımını da etkileyebilmektedir. Cinsiyet farklılıkları, yatırım kararlarında risk alma eğilimi ve finansal bilgi düzeyi açısından belirleyici olurken; gelir düzeyi ise bireylerin yatırım araçlarına erişimini, yatırım sıklığını ve portföy çeşitliliğini etkileyen temel bir değişkendir. Bu nedenle, her iki demografik faktörün yatırımcı davranışlarına yansıması hem ekonomik rasyonaliteyi hem de psikolojik eğilimleri anlamada kritik bir rol oynamaktadır. Bundan dolayı, yatırımcı davranışlarının TKM ve DEY çerçevesinde demografik faktörlere göre incelenmesi, hangi yaklaşımın bu farklılıkları daha güçlü biçimde açıkladığını ortaya koymak açısından önemlidir. Bu araştırma, yatırımcıların karar alma süreçlerini hem rasyonel (TKM'de yer alan faktörler) hem de irrasyonel (DEY'de yer alan faktörler) yönleriyle analiz ederek, finansal davranışların arkasındaki dinamikleri daha derinlemesine anlamayı amaçlamaktadır. Böylelikle çalışma, yatırımcı davranışlarını yalnızca teorik olarak değil, demografik değişkenler temelinde ampirik olarak değerlendiren bütüncül bir bakış açısı sunmaktadır.

2. VERI SETI ve YÖNTEM

Veri seti ve yöntem başlığı altında, araştırmanın kuramsal temellerini oluşturan modeller, veri toplama yöntemi, örneklem özellikleri ve analiz sürecine geçilmeden önce gerçekleştirilen ön koşul analizleri ele alınmıştır. Ayrıca, çalışmada kullanılan istatistiksel yöntemler ve analiz teknikleri, araştırmanın amacına uygun olarak sistematik biçimde sunulmuştur.

2.1. Araştırma Modelleri

Araştırma, iki kuramsal çerçeve temelinde yapılandırılmıştır: Teknoloji Kabul Modeli (Model 1) ve Davranışsal Ekonomi Yaklaşımı Modeli (Model 2). Her iki modelin temel amacı, yatırımcıların tutum ve niyetlerini etkileyen faktörleri bütüncül bir yaklaşımla açıklamaktır. Model 1'de yer alan değişkenler sırasıyla, "tutum, niyet, kullanım kolaylığı, fayda, risk ve gizlilik" şeklindedir. Model 2'de ise değişkenleri "aşırın güven, aşinalık, mevcudiyet, çerçeveleme, sürü davranışı ve muhafazakarlık" eğilimleri oluşturmaktadır.

Her iki modelde yer alan faktör değişkenlerinin, yatırımcıların cinsiyet ve gelir durumuna göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini incelemek amacıyla fark hipotezleri oluşturulmuş ve test edilmiştir. Böylelikle, yatırımcı davranışlarının yalnızca bilişsel ve teknolojik kabul unsurlarıyla değil, aynı zamanda sosyo-demografik değişkenlerle etkileşim düzeyleriyle de açıklanması hedeflenmiştir.

2.2. Veri Toplama Süreci ve Pilot Çalışması

Araştırmada yatırımcı davranışlarını değerlendirmek amacıyla anket yöntemi kullanılmıştır. TKM'ye ilişkin anket formu, Davis (1989), Gefen vd. (2003), Chiu vd. (2012), Mehrtens vd. (2001), Littler ve Melanthiou (2006), Lee (2009), Kahneman ve Tversky (1984) ile Venkatesh vd. (2003) tarafından geliştirilen ölçeklerden yararlanılarak uyarlanmıştır. DEY'e ilişkin ölçek ise davranışsal finans literatüründe yer alan Ateş (2007), Orçun (2016), Ateş vd. (2016), Pompian (2012), Kahneman ve Tversky (1984), Korkulutaş (2018) ve Ellezoğlu (2020) çalışmalarından faydalanılarak uyarlanmış ve araştırmanın amacı doğrultusunda geliştirilmiştir. Bu doğrultuda oluşturulan anket formu, yatırımcıların hem rasyonel (TKM kapsamında) hem de irrasyonel (DEY kapsamında) eğilimlerini ölçmeye imkân tanıyan kapsamlı bir veri toplama aracı niteliği taşımaktadır.

Veri toplama süreci, yüz yüze görüşmelerin yanı sıra çevrimiçi (Google Formlar) yöntemle gerçekleştirilmiş ve Türkiye geneline uygulanmıştır. Anket, ekonomik kararlarını bağımsız biçimde verebilen 18 yaş ve üzeri yatırımcılara yöneltilmiştir. Etik kurul onayı 29.12.2023 tarihinde alınmış, 64 kişiyle yapılan pilot çalışma (katılımcıların ifadeleri ne düzeyde anladıklarının belirlenmesi için gereken test) sonucunda ölçek geçerlilik ve güvenilirlik açısından uygun bulunmuştur. 29.12.2023–25.04.2025 tarihleri arasında Türkiye genelinde 641 katılımcıdan veri toplanmış, eksik ve hatalı yanıtlar çıkarılarak analizler 600 yatırımcı üzerinden yürütülmüştür.

2.3. Analize Geçmeden Yapılması Gereken Ön Koşul ve Şartlar

Nihai veri setiyle analiz aşamasına geçilmeden önce, hem model 1 hem de model 2 için ayrı ayrı açıklayıcı faktör analizi (AFA), güvenirlik analizi, normallik testi ve doğrulayıcı faktör analizi (DFA) uygulanmıştır. Bu analizler, ölçüm modellerinin geçerliliğini ve güvenirliğini değerlendirmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulgular doğrultusunda, hipotezlerin test edilmesine ilişkin herhangi bir istatistiksel probleme rastlanmamıştır. Analiz sonuçları, TKM kapsamında değerlendirilen ölçümlerin "mükemmel" düzeyde uyum gösterdiğini ortaya koyarken, DEY kapsamında yer alan ölçümlerin ise "kabul edilebilir sınırlar" içerisinde yer aldığı belirlenmiştir. Ayrıca, hipotezlerin test edilmesine geçmeden önce her iki ölçekteki faktörlere ait maddeler birleştirilerek ortalama değerleri hesaplanmış, böylece analizler ortalamaları alınmış faktörler üzerinden gerçekleştirilmiştir.

2.4. Çalışmada Kullanılan İstatiksel Analiz Yöntemleri

Hipotezlerin test edilmesinde iki kategorik değişkenler için Bağımsız Örneklem T-testi ve Mann Whitney U testi, ikiden fazla kategorik değişkenler için ise Tek Yönlü ANOVA, Welch ANOVA ve Kruskal Wallis H testlerinden yararlanılmıştır. Farklılıkların değişkenin hangi düzeyinde gerçekleştiğini belirleyebilmek için Tukey, Games Howel ve Bonferroni düzeltmeli Dunn's çoklu karşılaştırma testlerine bakılmıştır. Analizlerin gerçekleştirilmesi için SPSS v.31, SPSS AMOS v.24 ve JAMOVİ v.2.6.44.0 yazılımları kullanılmıştır.

3. BULGULAR

Bu başlığı altında, öncelikle araştırmaya katılan yatırımcıların demografik özelliklerine yer verilmiştir. Daha sonra, araştırmada oluşturulan hipotezler ve bunlara ait TKM ve DEY modellerine ilişkin bulgular karşılaştırmalı olarak incelenmiştir.

3.1. Demografik Özellikler

Demografik özellikler başlığı altında katılımcıların cinsiyet ve gelir durumları hakkında bilgilere yer verilmiştir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Değişken	Değişken düzeyleri	Frekans	(%)	Kümülatif (%)
Cinsiyet	Erkek	375	62.5%	62.5%
	Kadın	225	37.5%	100.0%
	Toplam	**600**	**100,0**	
Gelir durumu	0-17.002TL	99	16.5%	16.5%
	17.003-34.215TL	94	15.7%	32.2%
	34.216-47.386TL	120	20.0%	52.2%
	47.387-55.467TL	100	16.7%	68.8%
	55.468-72.253TL	112	18.7%	87.5%
	72.254TL+	75	12.5%	100.0%
	Toplam	**600**	**100,0**	

Cinsiyet değişkeni incelendiğinde, katılımcıların %62,5'inin erkek, %37,5'inin ise kadın olduğu görülmektedir. Bu sonuç, yatırım faaliyetlerinde erkeklerin ağırlıklı bir çoğunluk oluşturduğunu ve finansal karar alma süreçlerinde daha aktif rol aldıklarını göstermektedir. Ancak kadın katılımcı oranının da üçte bire yakın bir seviyede (%37,5) olması, kadınların yatırım faaliyetlerine katılımının giderek arttığını ve finansal farkındalığın cinsiyetler arasında dengelenme eğiliminde olduğunu ortaya koymaktadır.

Gelir düzeyi değişkeni açısından bakıldığında, katılımcıların en yoğun olarak %20,0 oranla 34.216–47.386 TL gelir aralığında yer aldığı görülmektedir. Bu grup, orta gelir düzeyini temsil etmekte olup, yatırım yapma kapasitesi açısından dengeli bir profil sunmaktadır. İkinci en yüksek oran %18,7 ile 55.468–72.253 TL gelir aralığına aittir. Bu kesimin daha yüksek yatırım potansiyeline sahip olması, gelir arttıkça yatırım faaliyetlerinin çeşitlendiğini göstermektedir. Ayrıca, %16,5 oranla en düşük gelir grubunun da araştırmada temsil edilmesi, yatırım davranışlarının sadece yüksek gelir gruplarıyla sınırlı olmadığını, düşük gelirli bireylerin de yatırım piyasalarına belirli ölçüde katılım sağladığını ortaya koymaktadır.

3.2. Araştırma Hipotezleri ve Analiz Sonuçları

Cinsiyet ve gelir durumu, bireylerin ekonomik karar alma süreçlerini etkileyen temel demografik değişkenler arasında yer almakta olup, bu nedenle kategorik değişkenler olarak ele alınmıştır. Bu değişkenler, yatırımcıların teknolojiye yönelik algıları, risk tutumları ve davranışsal eğilimleri üzerinde belirleyici olabilmektedir. Model 1 kapsamında, yer alan faktörlerin yatırımcılar arasında farklılaşmasında cinsiyet ve gelir düzeyinin etkili olduğu öngörülmektedir. Benzer şekilde, model 2 çerçevesinde ele alınan bilişsel yanlılıklar ve irrasyonel eğilimlerin de demografik özelliklere bağlı olarak değişebileceği düşünülmektedir. Bu bağlamda, değişkenlerin kategorik olarak sınıflandırılması, gruplar arası karşılaştırmaların yapılmasına olanak sağlamaktadır. Buradan hareketle araştırma modellerine ilişkin hipotezler, yatırımcıların cinsiyet ve gelir düzeylerine göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla oluşturulmuştur. Bu kapsamda, istatistiksel analizlerde anlamlılık düzeyi (α) %5 (0,05) olarak kabul edilmiştir. Bulguların değerlendirilmesinde, her bir test için sonuçlar H_1 (alternatif hipotez) dikkate alınarak yorumlanmıştır.

3.2.1. Cinsiyet Durumuna İlişkin Farklılılar (Model 1)

Aşağıda yer alan hipotezler, "gizlilik" faktörü hariç tutularak bütüncül biçimde değerlendirilmiş ve altı faktörün cinsiyet değişkenine göre farklılık gösterip göstermediği Bağımsız Örneklem T-Testi ile analiz edilmiştir. Normal dağılım varsayımını karşılamayan "gizlilik" faktörü ise, parametrik olmayan bir yöntem olan Mann-Whitney U testi ile incelenmiştir.

Hipotez 1

H_0: TKM ölçeğine ilişkin faktör değişkenleri, cinsiyet durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: TKM ölçeğine ilişkin faktör değişkenleri, cinsiyet durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 2: Hipotez 1 Yapılan İçin Bağımsız Örneklem T- testi Sonucu

Faktör değişkeni	Değişken düzeyleri	N	Ortalamsa($\bar{x}$)	S.Sapma (s)	t_h	Sig. 2 tailed/p
Tutum	Erkek	375	3,2022	1,20120	5,576	,000
	Kadın	225	2,7000	,97945		
D. Niyet	Erkek	375	3,5007	1,19372	4,655	,000
	Kadın	225	3,0400	1,13908		
Kullanım kolaylığı	Erkek	375	4,1013	,80833	2,701	,007
	Kadın	225	3,8993	,93155		
Fayda	Erkek	375	3,5291	,95064	3,786	,000
	Kadın	225	3,2124	1,05688		
Güven	Erkek	375	3,8427	,93572	2,666	,008
	Kadın	225	3,6244	,99107		
Risk	Erkek	375	3,1824	1,14929	-4,849	,000
	Kadın	225	3,6418	1,07912		

Not*: İlgili t_h değerleri kullanılarak hesaplanan Sig. (2-tailed) değerleri esas alınarak, gruplar arası farklılıkların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı değerlendirilmiştir.

Bu tablo, her bir değişken için "Levene's Test for Equality of Variances" sonuçlarına bakılarak homojenlik varsayımının sağlanıp sağlanmadığına göre, doğru t-testi satırı "Equal variances assumed" veya "Equal variances not assumed" dikkate alınarak hazırlanmıştır.

Cinsiyet değişkenine göre yapılan bağımsız örneklem t-testi sonuçlarına göre;

Tutum, davranışsal niyet, kullanım kolaylığı, fayda, güven ve risk değişkenlerinde erkek ve kadın katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklar tespit edilmiştir. Bu bağlamda, p değeri α anlamlılık katsayısından (p <0,05) küçük olduğu için tutum, niyet, kullanım kolaylığı, fayda, güven ve risk faktörlerinin tamamının cinsiyet durumuna göre farklılaştığı %95 güven düzeyinde tespit edilmiştir. En güçlü farklılıklar, tutum ($t = 5{,}576;\ p < .001$) ve niyet ($t = 4{,}655;\ p < .001$) değişkenlerinde gözlemlenmiştir. Diğer yandan, risk faktöründe t-değerinin negatif olması, kadın katılımcıların risk algısının erkeklerden anlamlı düzeyde daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer faktörlerde ise erkek katılımcıların ortalama puanları kadınlara göre daha yüksektir. Bu sonuçlar doğrultusunda, H_1 hipotezi reddedilememiştir. Genel olarak, TKM faktörlerinin cinsiyet değişkenine göre farklılaştığı ispatlanmıştır (Başcı vd., 2020; Venkatesh ve Morris, 2000).

Hipotez 2

H_0: gizlilik faktörü, cinsiyet durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: gizlilik faktörü, cinsiyet durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 3. Hipotez 2 İçin Yapılan Mann Whitney U Testi Sonucu

Değişken	Değişken düzeyleri	Ortalama rank	$\boldsymbol{Z}$	$\boldsymbol{p}$-değeri

Cinsiyet	Kadın	302,46	-,371	,711
	Erkek	297,23		

Gizlilik faktörünün cinsiyet durumuna göre farklılaşıp farklılaşmadığını test etmek için Mann-Whitney U testine bakılmıştır. Buna göre standartlaştırılmış Z=−,371, p değeri ise 0,711 olarak elde edilmiştir. Gerçek değerin hesaplanan kritik değerden (Z) büyük olma olasılığını ifade eden p değeri α anlamlılık düzeyinden büyük olduğundan (0,711>0,05) hipotez 2 reddedilmiştir. Bir diğer ifadeyle, yatırımcılar için gizlilik faktörü onların cinsiyet durumuna göre farklılaşmadığı %95 güven düzeyinde gözlemlenmiştir.

3.2.2. Gelir Düzeyine Göre Farklılıklar (Model 1)

Ankette yer alan gelir aralıkları Türkiye'de hanehalkı gelir dağılımının alt, orta ve üst gelir grupları arasında belirgin farklılıklar göstermesi nedeniyle ekonomik segmentleri net biçimde ayıracak şekilde tasarlanmıştır. Aralıkların kademeli yapısı, Türkiye'de enflasyon, asgari ücret ve ortalama ücret seviyelerinde son yıllarda yaşanan hızlı değişimleri dikkate alarak anlamlı sınıflandırma sağlamayı amaçlamaktadır. Böylece, katılımcıların gelir düzeylerine göre ekonomik davranış, beklenti ve finansal karar farklılıklarının sağlıklı biçimde analiz edilebilmesi mümkün olmaktadır.

Homojenlik testi sonucunda yalnızca "risk" faktörünün varyansları eşit dağılmış diğer değişkenler homojenlik varsayımını ihlal etmiştir. Bundan dolayı risk değişkeni için Tek Yönlü Anova, tutum, niyet, fayda, güven değişkenleri için Welch Anova, gizlilik değişkeni normal dağılımı da sağlamadığı için Kruskal Wallis H testi uygulanmıştır. Bu bilgilerden hareketle, oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir.

Hipotez 3

H_0: risk değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: risk değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 4. Hipotez 3 İçin Yapılan Tek Yönlü Anova Testi Sonucu

Faktör Değişkeni	Varyans Kaynağı	Kareler toplamı	Serbestlik derecesi	Ortalama Kare	F	$sig.(p)$
Risk	Gruplar arası	18,34	5	3,67	2,84	,015
	Gruplar içi	766,19	594	1,29		
	Toplam	784,53	599			

Yapılan tek yönlü varyans analizi, bireylerin gelir düzeylerine göre risk algılarında anlamlı farklılıklar olduğunu göstermektedir (p = .015). Bu bilgilerden hareketle, hipotez 3 için H_0 reddedilirken H_1 reddedilememektedir. Oluşan bu farklılığın hangi gelir düzeylerinde gerçekleştiğini tespit etmek için Tukey testine bakılmıştır.

Tablo 5. Tukey Çoklu Karşılaştırma Sonucu

Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Std. Hata	(p)	%95 CI Alt Sınır	%95 CI Üst Sınır

17.003–34.215 TL	72.254 TL+	–0,55631	0,17584	0,020	–1,0591	–0,0536
Diğer tüm gelir grupları	—	—	—	> 0,05	—	—

Tukey testi sonuçlarına göre, bireylerin gelir düzeylerine göre risk algıları arasında anlamlı farklılıklar gözlemlenmiştir. Özellikle, 17.003–34.215 TL gelir aralığındaki bireylerin, 72.254 TL ve üzeri gelir grubundaki bireylerden daha yüksek risk algısına sahip oldukları bulunmuştur ($p = 0.020$). Yüksek gelir grubunda yer alan bireyler (72.254 TL+), 17.003 – 34.215 TL gelir grubuna sahip bireylere göre istatistiksel olarak anlamlı biçimde daha düşük risk algısına sahiptir.

Varyans homojenliğinin eşit dağılmadığı ancak normallik varsayımlarının sağlandığı faktör değişkenlerine ilişkin hipotezler aşağıdaki gibidir.

Hipotez 4

H_0: tutum değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: tutum değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 5

H_0: kullanım kolaylığı değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: kullanım kolaylığı değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 6

H_0: fayda değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: fayda değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 7

H_0: güven değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: güven değişkeni, gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 6. Hipotez 4, 5, 6 ve 7 İçin Yapılan Welch Anova Testi Sonucu

Değişken	Test tipi	F. ist	sd1	sd2	p
Tutum	Welch	55,798	5	266,99	,000
Niyet	Welch	27,646	5	267,90	,000
Kullanım kolaylığı	Welch	5,779	5	268,61	,000
Fayda	Welch	10,900	5	267,85	,000
Güven	Welch	6,117	5	270,04	,000

Welch anova testi sonucunda her bir değişkene ilişkin p değeri 0<0.01'den küçük olarak elde edilmiştir. Bu sonuç istatistiksel olarak tüm faktör değişkenin gelir gruplarına göre anlamlı farklıklar olduğunu göstermektedir. Bu bilgilerden hareketle 4,5,6, ve 7 hipotezleri reddedilememektedir. Anlamlı farklılıkların hangi gelir gruplarında gerçekleştiğini belirlemek için Post-Hoc testlerinden Games-Howell testine bakılmıştır.

Tablo 7. Games-Howell Çoklu Karşılaştırma Sonucu (Tutum)

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Düzey (i)	(p)	%95 CI Alt Sınır	%95 CI Üst Sınır
Tutum	0-17.002 TL	34.216-47.386TL	-1.161*	0.127	0.000	-1.528	-0.795
		47.387-55.467TL	-1.184*	0.140	0.000	-1.588	-0.779
		55.468-72.253TL	-1.477*	0.114	0.000	-1.804	-1.150
		72.254TL+	-1.453*	0.151	0.000	-1.890	-1.016
	7.003-34.215	34.216-47.386TL	-1.049*	0.133	0.000	-1.431	-0.668
		47.387-55.467TL	-1.072*	0.145	0.000	-1.490	-0.654
		55.468-72.253TL	-1.365*	0.119	0.000	-1.709	-1.021
		72.254TL+	-1.341*	0.155	0.000	-1.790	-0.891

Tablo 7, yatırımcıların tutum düzeyleri ile gelir düzeyleri arasında anlamlı farklar bulunduğunu göstermektedir. En düşük iki gelir grubunda yer alan katılımcılar (0–17.002 TL ve 17.003–34.215 TL), daha yüksek gelir gruplarına kıyasla yatırım yapmaya yönelik daha düşük tutum sergilemektedir. Özellikle "0–17.002 TL" gelir grubundakilerin, "34.216 TL "üzerindeki tüm gruplarla karşılaştırıldığında tutum ortalamaları anlamlı şekilde düşüktür (p <0.001). Benzer şekilde, "17.003–34.215 TL" grubunun da 34.216 TL ve üzeri gelir gruplarıyla tutum düzeyleri arasında anlamlı fark bulunmuştur (p <0.001). Elde edilen sonuçlar, gelir düzeyinin yatırımcı tutumlarını pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. Bu sonuçlardan hareketle, düşük gelirli bireylerin yatırım konusuna karşı daha çekimser veya temkinli yaklaştıkları; buna karşın orta ve yüksek gelirli bireylerin yatırım konusunda daha olumlu bir tutuma sahip oldukları söylenebilir.

Tablo 8. Games-Howell Çoklu Karşılaştırma Sonucu (Niyet)

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Std. Hata	(p)	%95 CI Alt	%95 CI Üst
Niyet	0-17.002 TL	34.216-47.386TL	-1.054*	0.152	0.000	-1.492	-0.617
		47.387-55.467TL	-1.033*	0.170	0.000	-1.522	-0.543
		55.468-72.253TL	-1.295*	0.140	0.000	-1.698	-0.891
		72.254TL+	-1.340*	0.159	0.000	-1.798	-0.882
	17.003-34.215	34.216-47.386TL	-0.825*	0.153	0.000	-1.265	-0.386
		47.387-55.467TL	-0.804*	0.171	0.000	-1.295	-0.313
		55.468-72.253TL	-1.066*	0.141	0.000	-1.472	-0.660
		72.254TL+	-1.111*	0.159	0.000	-1.571	-0.651

Games-Howell çoklu karşılaştırma analizine göre, yatırımcıların davranışsal niyet düzeyleri ile gelir grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklar bulunmaktadır ($p < 0.001$).

En düşük gelir grubu olan 0–17.002 TL seviyesindeki bireylerin, 34.216 TL ve üzeri tüm gelir gruplarına kıyasla daha düşük davranışsal niyet sergilediği görülmektedir. Bu farklar istatistiksel olarak anlamlıdır (örneğin, 0–17.002 TL vs. 55.468–72.253 TL grubu farkı: ($p = 0.000$). Aynı şekilde, 17.003–34.215 TL gelir grubundaki bireylerin de orta ve yüksek gelir düzeyindeki gruplarla karşılaştırıldığında davranışsal niyet düzeyleri anlamlı

şekilde daha düşüktür. Bu bulgular, gelir düzeyinin yatırım yapma niyeti üzerinde doğrudan ve pozitif bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle düşük gelirli bireylerin, yatırım davranışına yönelik istek ve kararlılık düzeylerinin daha düşük olduğu; buna karşılık orta ve yüksek gelirli bireylerin yatırım yapma niyetlerinin daha güçlü olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 9. Games-Howell Çoklu Karşılaştırma Sonucu (Kullanım Kolaylığı)

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Std. Hata	(p)	%95 CI Alt	%95 CI Üst
K. Kolaylığı	0-17.002 TL	34.216-47.386TL	-0.338*	0.111	0.031	-0.657	-0.019
		72.254TL+	-0.397*	0.118	0.012	-0.736	-0.057
	17.003-34.215 TL	34.216-47.386TL	-0.550*	0.133	0.001	-0.933	-0.166
		72.254TL+	-0.608*	0.139	0.000	-1.008	-0.208

Test sonuçlarına göre, yatırımlarda kullanım kolaylığı algısı**,** bireylerin gelir düzeylerine göre anlamlı farklılık olduğunu göstermektedir (p <0.05). Buna göre, 0–17.002 TL gelir grubundaki bireylerin, 34.216–47.386 TL ve 72.254 TL ve üzeri gelir gruplarına kıyasla kullanım kolaylığı algıları anlamlı şekilde daha düşüktür. Benzer şekilde, 17.003–34.215 TL gelir grubundaki bireylerin de aynı daha yüksek gelir gruplarına kıyasla kullanım kolaylığı algısı anlamlı olarak daha düşüktür. Bu bulgular, gelir düzeyi arttıkça yatırımlarda algılanan kullanım kolaylık düzeyinin de arttığını göstermektedir. Düşük gelirli bireylerin dijital yatırım araçlarını kullanmada kendilerini daha yetersiz hissettikleri veya teknolojiye erişimlerinin daha sınırlı olduğu düşünülebilir.

Tablo 10. Games-Howell Çoklu Karşılaştırma Sonucu (Fayda)

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Std. Hata	(p)	%95 CI Alt	%95 CI Üst
Fayda	0-17.002 TL	34.216-47.386TL	-0.437*	0.124	0.007	-0.792	-0.081
		47.387-55.467TL	-0.450*	0.127	0.007	-0.816	-0.083
		55.468-72.253TL	-0.785*	0.123	0.000	-1.138	-0.431
	17.003-34.215TL	34.216-47.386TL	-0.362*	0.124	0.043	-0.718	-0.007
		47.387-55.467TL	-0.375*	0.127	0.041	-0.742	-0.009
		55.468-72.253TL	-0.710*	0.123	0.000	-1.064	-0.357

Sonuçlara göre, bireylerin yatırım teknolojilerinden algıladıkları fayda düzeyi, gelir gruplarına göre anlamlı farklılık göstermektedir (p <0.05). Buna göre, en düşük gelir grubu olan 0–17.002 TL hem orta hem de yüksek gelir gruplarıyla karşılaştırıldığında, algılanan fayda düzeyi anlamlı olarak daha düşük elde edilmiştir. Bu fark özellikle 55.468–72.253 TL gelir grubuyla yapılan karşılaştırmada daha açık bir şekilde görülmektedir (p = 0.000). Benzer şekilde, 17.003–34.215 TL gelir grubundaki bireylerin de daha yüksek gelirli gruplara kıyasla algılanan fayda düzeyi anlamlı olarak daha düşüktür**.**

Tablo 11. Games-Howell Çoklu Karşılaştırma Sonucu (Güven)

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Std. Hata	(p)	%95 CI Alt	%95 CI Üst
Güven	0–17.002 TL	34.216–47.386 TL	-0.42513	0.13591	0.025	-0.8167	-0.0336
	0–17.002 TL	72.254 TL+	-0.64263	0.13912	0.000	-1.0437	-0.2416
	17.003–34.215 TL	72.254 TL+	-0.50500	0.13772	0.004	-0.9022	-0.1078
	34.216–47.386 TL	0–17.002 TL	0.42513	0.13591	0.025	0.0336	0.8167
	55.468–72.253 TL	72.254 TL+	-0.48268	0.12531	0.002	-0.8436	-0.1218
	72.254 TL+	0–17.002 TL	0.64263	0.13912	0.000	0.2416	1.0437
	72.254 TL +	17.003–34.215 TL	0.50500	0.13772	0.004	0.1078	0.9022
	72.254 TL +	55.468–72.253 TL	0.48268	0.12531	0.002	0.1218	0.8436

Not*: Sadece anlamlı fark içeren gruplar listelenmiştir (p <0.05).

Test sonuçlarına göre, yatırımcının gelir düzeyine bağlı olarak yatırım araçlarına duyduğu güven düzeyinde anlamlı farklar gözlemlenmiştir (p <0.05). Özellikle; düşük gelir grubundaki yatırımcılar (0–17.002 TL) ile orta-üst ve yüksek gelir grubundaki yatırımcılar (34.216–47.386 TL ve 72.254 TL+) arasında güven düzeyinde anlamlı farklar bulunmuştur. Bu bağlamda, en yüksek gelir grubundaki yatırımcılar (72.254 TL+), özellikle daha düşük gelir gruplarına kıyasla yatırım araçlarına daha fazla güvenme eğilimindedir. Benzer şekilde, 55.468–72.253 TL gelir aralığında yer alan yatırımcılar da en yüksek gelir grubundaki bireylere kıyasla daha düşük güven düzeyine sahiptir.

Elde edilen sonuçlar, yatırımcıların yatırım kararlarında güven duygusunun önemli bir rol oynadığını ve bu güvenin gelir düzeyiyle pozitif yönde ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu durum, yüksek gelir grubundaki bireylerin daha fazla yatırım deneyimi, finansal okuryazarlık ve danışmanlık hizmetlerine erişim gibi avantajlara sahip olmalarıyla ilişkilendirilebilir. Düşük gelir gruplarındaki bireyler ise sınırlı bilgi ve tecrübe nedeniyle daha düşük güven düzeyine sahiptir. Yatırımcı güveni, rasyonel yatırım kararları açısından kritik olup, sosyoekonomik düzeyle doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle, düşük ve orta gelir gruplarına yönelik finansal eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin yaygınlaştırılması önem taşımaktadır.

Hem normallik hem de homojenlik varsayımını ihlal eden gizlilik değişkenin gelir durumuna göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek için Kruskal Wallis H testine bakılmıştır. Buna göre aşağıdaki hipotez üzerinden analiz gerçekleştirilmiştir.

Hipotez 8

H_0: yatırımcıların gizlilik algısı, gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: yatırımcıların gizlilik algısı, gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 12. Hipotez 8 İçin Yapılan Kruskal Wallis H Testi Sonucu

Değişken	Değişken düzeyleri	N	Ortalama rank	H_h	p-değeri
	0-17.002 TL	99	257,05	24,815	,000
	17.003-34.215TL	94	248,71		

Gizlilik	34.216-47.386TL	120	323,87
	47.387-55.467TL	100	332,85
	55.468-72.253TL	112	306,58
	72.254TL+	75	333,17
	Toplam	600	

Kruskal-Wallis-H testi sonuçlarına göre, bireylerin yatırım süreçlerindeki gizlilik algıları**,** gelir düzeylerine göre anlamlı biçimde farklılık göstermektedir ($H = 24.815, p < 0.001$). Elde edilen p değeri α anlamlılık katsayısından küçük (p <0,05) olduğu için yatırımcıların gizlilik algısı gelir gruplarına göre anlamlı bir şekilde farklılaşmıştır. Bu sonuçlardan hareketle, hipotez 8 reddedilememiştir. Bu sonuçlarla beraber, tüm TKM faktörlerinin yatırımcıların gelir düzeyine göre farklılık gösterdiği %95 güven düzeyinde söylenebilir (Başcı vd., 2020).

Anlamlı bulunan gizlilik değişkeninin bireylerin gelir durumlarının hangi düzeylerinde gerçekleştiğini belirlemek için parametrik olmayan çoklu karşılaştırma testlerinden Dunn's testine baş vurulmuştur. Bu test sonucu JAMOVİ paket programından elde edilmiştir.

Tablo 13. Dunn's Çoklu Karşılaştırma Sonucu

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Wilcaxon (W)	(p)
Gizlilik	0-17.002 TL	34.216-47.386TL	4,189	0.036
	0-17.002 TL	47.387-55.467TL	4,702	0.011
	0-17.002 TL	72.254TL+	4,148	0.039
	17.003-34.215TL	34.216-47.386TL	4,523	0.017
	17.003-34.215TL	47.387-55.467TL	4,913	0.007
	17.003-34.215TL	72.254TL+	4,501	0.018

Not: Bonferroni düzeltmesi uygulanmış p-değerleri verilmiştir.

Sonuçlara göre, gelir düzeyine bağlı olarak katılımcıların gizlilik algılarında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. En düşük iki gelir grubunda (0-17.002 TL ve 17.003-34.215TL) yer alan bireylerin, 34.216-47.386TL**,** 47.387-55.467TL ve 72.254TL üstü gelir gruplarında yer alan bireylere kıyasla anlamlı düzeyde daha düşük gizlilik ortalamalarına sahip olduğu görülmektedir (p <0.05). Bu bağlamda, gizlilik konusunda hassasiyetin gelir düzeyinin artmasıyla yükseldiğini söylemek mümkündür**.** Özellikle en düşük gelir grubundaki bireylerin, daha yüksek gelir gruplarındaki bireylere göre gizlilik konusunda daha düşük farkındalığa sahip oldukları söylenebilir. Bu sonuçlar, gelir düzeyinin yatırımcıların gizlilik algısı üzerinde belirleyici bir rol oynayabileceğine işaret etmektedir.

3.2.3. Cinsiyet Durumuna İlişkin Farklılılar (Model 2)

Davranışsal ekonomi yaklaşımına ilişkin faktör değişkenleri ile yatırımcıların cinsiyet durumu arasındaki farklılıkların olup olmadığını test etmek için Bağımsız Örneklem T testine bakılmıştır. Belirtmek gerekir ki, analiz sonuçları ilgili hipotez özelinde sırasıyla a, b, c, ç, d ve e şeklinde yorumlanmıştır. Bu bağlamda, analizin gerçekleşmesi için oluşturulan hipotez aşağıdaki gibidir.

Hipotez 9

H_0: DEY'na ilişkin faktör değişkenleri, cinsiyet durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: DEY'na ilişkin faktör değişkenleri, cinsiyet durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 14. Hipotez 9 İçin Yapılan Bağımsız Örneklem T-testi Sonucu

Faktör değişkeni	Değişken düzeyleri	N	Ortalama ($\bar{x}$)	S.Sapma (s)	t_h	Sig. 2 tailed/p
Aşırı güven eğilimi	Erkek	375	3,2107	,77968	3,165	,002
	Kadın	225	2,9933	,86922		
Aşinalık eğilimi	Erkek	375	3,8080	,66165	1,207	,228
	Kadın	225	3,7333	,77344		
Mevcudiyet eğilimi	Erkek	375	3,1867	,87284	-,121	,904
	Kadın	225	3,1956	,86961		
Çerçeveleme etkisi	Erkek	375	3,9947	,95345	3,675	,000
	Kadın	225	3,6978	,96582		
Sürü davranışı	Erkek	375	3,2272	,86689	-1,656	,091
	Kadın	225	3,3444	,79249		
Muhafazakarlık eğilimi	Erkek	375	3,2373	,91383	-3,215	,001
	Kadın	225	3,4859	,92202		

Not*: İlgili t_h değerleri kullanılarak hesaplanan Sig. (2-tailed) değerleri esas alınarak, gruplar arası farklılıkların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı değerlendirilmiştir.

Bu tablo, her bir değişken için "Levene's Test for Equality of Variances" sonuçlarına bakılarak homojenlik varsayımının sağlanıp sağlanmadığına göre, doğru t-testi satırı "Equal variances assumed" veya "Equal variances not assumed" dikkate alınarak hazırlanmıştır.

T-testi sonuçlarına göre, aşırı güven eğilimi açısından erkek katılımcıların ortalamaları, kadın katılımcıların ortalamalarından anlamlı düzeyde daha yüksek bulunmuştur ($p = 0{,}002$). Elde edilen fark istatistiksel olarak anlamlı bulunduğundan hipotez 9 a reddedilememiştir (Bodur 2016; Arslan ve Boztosun, 2022; Baker vd., 2019). Aşinalık eğilimi değişkeninde erkek ve kadın katılımcılar arasında anlamlı bir fark tespit edilmemiştir ($p = 0{,}228$). Benzer şekilde, mevcudiyet eğiliminde de cinsiyete göre anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($p = 0{,}904$). Bu nedenle, hipotez 9 b ve c reddedilmiştir. Çerçeveleme/kayıptan kaçınma eğilimi açısından erkeklerin ortalaması, kadınların ortalamasından anlamlı şekilde daha yüksektir; $p < 0{,}001$. Bu fark istatistiksel olarak anlamlı olduğundan hipotez 9 ç reddedilememektedir.

Sürü davranışı eğilimi değişkeninde cinsiyete göre farklılık sınırda olmakla birlikte istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($p = 0{,}091$). Dolayısıyla hipotez 9 d reddedilmiştir (Doğan ve Evlimoğlu, 2022; Gamze, 2024). Son olarak, muhafazakârlık eğiliminde kadın katılımcıların ortalaması, erkek katılımcıların ortalamasından anlamlı düzeyde daha yüksektir ($p = 0{,}001$). Elde edilen p değeri $\alpha = 0{,}05$'ten küçük olduğu için fark istatistiksel olarak anlamlıdır ve hipotez 9 e reddedilememektedir.

3.2.4. Gelir Düzeyine Göre Farklılıklar (Model 2)

Homojenlik varsayımını sağlayan değişkenler için oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir.

Hipotez 10

H_0: aşırı güven eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: aşırı güven eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 11

H_0: aşinalık eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: aşinalık eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 12

H_0: mevcudiyet eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: mevcudiyet eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 13

H_0: çerçeveleme eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: çerçeveleme eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 14. Hipotez 10,11,12 ve 13 İçin Yapılan Tek Yönlü Anova Testi Sonucu

Değişken	Varyans Kaynağı	Kareler toplamı	Serbestlik derecesi	Ortalama Kare	F	sig. (p)
Aşırı güven	Gruplar Arası	10,642	5	2,128	3,220	,007
	Grup İçi	392,597	594	,661		
	Toplam	403,240	599			
Aşinalık	Gruplar Arası	11,719	5	2,344	4,854	,000
	Grup İçi	286,797	594	,483		
	Toplam	298,516	599			
Mevcudiyet	Gruplar Arası	3,316	5	,663	,873	,498
	Grup İçi	451,024	594	,759		
	Toplam	454,340	599			
Çerçeveleme	Gruplar Arası	23,055	5	4,611	5,088	,000
	Grup İçi	538,279	594	,906		
	Toplam	561,333	599			

Anova testi sonucunda, aşırı güven ($p = .007$), aşinalık ($p < .001$) ve çerçeveleme eğilimi ($p < .001$) açısından gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Elde edilen, p değerleri α anlamlılık katsayısından küçük olduğu için aşırı güven, aşinalık ve çerçeveleme/kayıptan kaçınma eğiliminin gelir durumuna göre farklılaştığı %95 güven aralığında gözlemlenmiştir. Bu doğrultuda, 10, 11 ve 13 hipotezleri reddedilememiştir (Bodur 2016; Arslan ve Boztosun, 2022; Baker vd., 2019). Bu sonuçlar, yatırımcıların gelir düzeyine göre bu bilişsel eğilimlerde farklı davrandığını göstermektedir. Mevcudiyet eğilimi ($p = .498$) açısından ise anlamlı bir farklılık bulunmadığı için hipotez 12 reddedilmiştir (H_1). Bir diğer ifadeyle, yatırımcıların mevcudiyet eğilimi gelir düzeylerine göre değişmemektedir.

Elde edilen anlamlı farklılıkların gelir durumunun hangi düzeylerinde gerçekleştiğini ortaya koymak için Tukey testine bakılmıştır.

Tablo 15. Tukey Çoklu Karşılaştırma Sonucu

Değişken	Düzey (i)	Düzey (j)	Düzey [i-j]	Std. Hata	(p)	%95 CI Alt Sınır	%95 CI Üst Sınır
Aşırı Güven	0-17.002 TL	34.216–47.386 TL	-0,375	0,110	0.009	-0,691	-0,060
Aşinalık	17.003–34.215 TL	34.216–47.386 TL	-0,429	0,096	0.000	-0,703	-0,155
	17.003–34.215 TL	47.387–55.467 TL	-0,378	0,100	0.002	-0,663	-0,092
	17.003–34.215 TL	55.468–72.253 TL	-0,330	0,097	0.009	-0,608	-0,052
	17.003–34.215 TL	72.254 TL+	-0,367	0,108	0.009	-0,674	-0,059
Çerçeveleme	0-17.002 TL	34.216–47.386 TL	-0,382	0,129	0.038	-0,751	-0,012
	0-17.002 TL	55.468–72.253 TL	-0,571	0,131	0.000	-0,946	-0,196
	17.003–34.215 TL	55.468–72.253 TL	-0,487	0,133	0.004	-0,868	-0,106

Sonuçlara göre, en düşük gelir düzeyine sahip bireylerin (0-17.002TL), orta gelir grubundaki bireylere (34.216–47.386TL) kıyasla daha düşük "aşırı güven eğilimi" gösterdiği görülmüştür ($p = .009$). Bu sonuç, orta gelir seviyesindeki bireylerin yatırım kararlarında daha fazla kendilerine güvenme eğiliminde olduklarını ortaya koymaktadır. Düşük gelir grubundakilerin ise bu konuda daha temkinli olduğu söylenebilir.

Aşinalık eğilimi açısından en dikkat çeken farklılıklar, 17.003–34.215TL gelir aralığındaki bireylerin, daha yüksek gelir düzeylerine sahip bireylerle karşılaştırıldığında istatistiksel olarak anlamlı biçimde daha düşük aşinalık eğilimine sahip olmalarıdır**.** 17.003–34.215 TL grup ile 34.216–47.386TL, 47.387–55.467TL, 55.468–72.253TL ve 72.254TL+ gruplar

arasındaki farklar anlamlıdır ($p < 0.01$). Bu sonuç, yatırımcıların gelir düzeyi arttıkça aşina oldukları yatırım araçlarını kullanma eğilimlerinin de arttığını göstermektedir.

Çerçeveleme eğilimi açısından, en düşük gelir grubundaki bireyler (0-17.002 TL) ile orta ve yüksek gelir grubundakiler (34.216–47.386TL ve 55.468–72.253TL gruplar) arasında anlamlı farklar saptanmıştır. Ayrıca 17.003–34.215TL grup ile 55.468–72.253TL grup arasındaki fark da anlamlı bulunmuştur ($p < 0.05$). Bu farklar, yüksek gelir düzeyine sahip yatırımcıların yatırım kararlarını sunum biçimine daha duyarlı (çerçeveleme etkisine daha açık) olduğunu göstermektedir. Bu durum, bilgi sunum biçiminin yatırım kararlarında önemli bir rol oynadığını işaret etmektedir.

Homojenliği sağlamayan faktör değişkenleri için Welch Anova testine bakılmıştır.

Hipotez 14

H_0: sürü davranışı eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: sürü davranışı eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Hipotez 15

H_0: muhafazakarlık eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmamaktadır.
H_1: muhafazakarlık eğilimi, yatırımcıların gelir durumuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 16. Hipotez 14 ve 15 İçin Yapılan Welch Anova Testi Sonucu

Değişken	Test Tipi	F. ist	sd1	sd2	p-değeri
Sürü davranışı	Welch	1,792	5	267,719	,115
Muhafazakarlık eğilimi	Welch	1,013	5	267,592	,411

Sürü davranışı eğilimi açısından, gelir düzeyleri arasında anlamlı bir farklılık bulunmamıştır ($F\,(5, 267.72) = .792, p = .115 > .05$). Bu sonuç, yatırımcıların sürü davranışı eğilimlerinin gelir seviyelerine göre değişmediğini %95 güven aralığında göstermiştir. Bu bilgilerden hareketle, hipotez 14 reddedilmektedir. Benzer şekilde, muhafazakârlık eğilimi açısından da gruplar arasında anlamlı bir fark tespit edilmemiştir ($p = .411 > .05$). Dolayısıyla, hipotez 15'in alternatif hipotezi reddedilmekte ve yatırımcıların muhafazakârlık eğilimleri gelir düzeyine göre farklılaşmamaktadır (Üstün ve Başköy, 2024; Gamze, 2024).

3.2.5.Fark Hipotezlerinin Karşılaştırılması (Model 1 ve Model 2)

Araştırmada yer alan iki farklı model (TKM ve DEY) kapsamında oluşturulan fark hipotezleri, demografik değişkenler (cinsiyet ve gelir) açısından test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre her iki modelde de cinsiyet ve gelir düzeyi açısından yatırımcı davranışları üzerinde anlamlı farklılıkların olduğu görülmüştür. Ancak bu etkilerin düzeyi ve yönü modeller arasında farklılık göstermektedir. Model 1, yatırımcıların tutum ve davranışlarını

açıklamada rasyonel eğilimleri ön plana çıkarırken; model 2, psikolojik ve davranışsal faktörler üzerinden daha derin bir etki mekanizması ortaya koymaktadır.

Tablo 17. TKM ve DEY Modellerinde Cinsiyet Farklılıkları

Model	Faktör	Erkek Ort.	Kadın Ort.	Fark (p)	Sonuç
TKM	Tutum	↑ Erkek	↓ Kadın	$p < 0.001$	Erkekler, yatırım kararlarında daha olumlu tutum sergilemektedir.
TKM	Davranışsal Niyet	↑ Erkek	↓ Kadın	$p < 0.001$	Erkekler yatırım kararlarında daha yüksek davranış niyeti göstermektedir.
TKM	Kullanım Kolaylığı	↑ Erkek	↓ Kadın	$p < 0.05$	Erkekler yatırım kararlarında daha yüksek kullanım kolaylığı algısına sahiptir.
TKM	Fayda	↑ Erkek	↓ Kadın	$p < 0.05$	Erkekler yatırım kararlarını daha faydalı görmektedir.
TKM	Güven	↑ Erkek	↓ Kadın	$p < 0.05$	Erkekler, yatırım kararlarına daha çok güven duymaktadır.
TKM	Risk	↓ Erkek	↑ Kadın	$p < 0.05$	Kadınlar, yatırım kararlarında daha yüksek risk algısına sahiptir.
TKM	Gizlilik	≈	≈	$p = 0.711$	Fark yoktur.
DEY	Aşırı Güven	3,21	2,99	$p = 0.002$	Yatırım kararlarında aşırı güven eğilimi, erkeklerde daha yüksektir.
DEY	Aşinalık	≈	≈	$p = 0.228$	Fark yoktur.
DEY	Mevcudiyet	≈	≈	$p = 0.904$	Fark yoktur.
DEY	Çerçeveleme	3,99	3,69	$p < 0.001$	Yatırım kararlarında çerçeveleme etkisi, erkeklerde daha yüksektir
DEY	Sürü Davranışı	≈	≈	$p = 0.091$	Fark yoktur.
DEY	Muhafazakârlık	3,23	3,49	$p = 0.001$	Yatırım kararlarında muhafazakarlık eğilimi, kadınlarda daha yüksektir.

Her iki modelde de cinsiyet değişkeni yatırımcı davranışlarını anlamlı biçimde etkilemektedir. TKM modelinde erkek yatırımcılar; tutum, niyet, kullanım kolaylığı, fayda ve güven boyutlarında kadınlardan daha yüksek ortalamalara sahiptir. Buna karşılık kadınlar, erkeklere kıyasla daha yüksek risk algısı göstermektedir. DEY modelinde ise erkekler *aşırı güven* ve *çerçeveleme* etkisinde kadınlara göre daha yüksek skorlar alırken, kadınlar *muhafazakârlık* eğiliminde anlamlı biçimde daha yüksektir. Diğer faktörlerde (aşinalık, mevcudiyet, sürü davranışı, gizlilik) cinsiyet açısından anlamlı bir farklılık bulunmamıştır. Genel olarak, erkeklerin yatırım kararlarında daha özgüvenli ve fayda/mantık odaklı, kadınların ise daha temkinli ve riskten kaçınan bir eğilim sergiledikleri söylenebilir.

Tablo 18. TKM ve DEY Modellerinde Gelir Durumuna Göre Farklılıklar

Model	Faktör	Gelir Grupları	Fark (p)	Sonuç

TKM	Risk	17.003–34.215 TL> 72.254 TL+	$p = 0.020$	Orta gelir grubunun risk algısı yüksek, üst gelir grubunun risk algısı düşüktür.
TKM	Tutum	Düşük gelir (<34.215 TL) <Yüksek gelir (34.216 TL+)	$p < 0.001$	Gelir arttıkça yatırım tutumu daha olumludur.
TKM	Davranışsal Niyet	Düşük gelir (<34.215 TL) <Yüksek gelir (34.216 TL+)	$p < 0.001$	Yüksek gelir gruplarında yatırım yapma niyeti daha güçlüdür.
TKM	Kullanım Kolaylığı	Düşük gelir <Orta ve Yüksek gelir	$p < 0.05$	Gelir yükseldikçe yatırım araçlarında kullanım kolaylığı algısı artmaktadır.
TKM	Fayda	Düşük gelir <Orta ve Yüksek gelir	$p < 0.05$	Gelir yükseldikçe algılanan fayda artıyor
TKM	Güven	Düşük gelir <Yüksek gelir (72.254 TL+)	$p < 0.01$	Yüksek gelirli yatırımcıların güven düzeyi daha yüksektir.
TKM	Gizlilik	Düşük gelir <Orta ve Yüksek gelir	$p < 0.05$	Gelir arttıkça gizlilik hassasiyeti artmaktadır.
DEY	Aşırı Güven	0–17.002 TL <34.216–47.386 TL	$p = 0.009$	Orta gelir grubunda aşırı güven eğilimi, daha yüksektir.
DEY	Aşinalık	17.003–34.215 TL <Orta ve Yüksek gelir	$p < 0.01$	Gelir yükseldikçe aşinalık eğilimi artmaktadır.
DEY	Mevcudiyet	Tüm gelir grupları ≈	$p = 0.498$	Fark bulunmamıştır.
DEY	Çerçeveleme	Düşük gelir <Orta ve Yüksek gelir	$p < 0.05$	Yüksek gelir grupları çerçevelemeden daha fazla etkilenmektedir.
DEY	Sürü Davranışı	Tüm gelir grupları ≈	$p = 0.115$	Fark bulunmamıştır.
DEY	Muhafazakârlık	Tüm gelir grupları ≈	$p = 0.411$	Fark bulunmamıştır.

Gelir durumuna ilişkin sonuçlar, her iki model açısından da yatırımcı davranışlarının farklılaştığını ortaya koymaktadır. TKM sonuçları, yatırımcıların *risk, tutum, niyet, kullanım kolaylığı, fayda, güven* ve *gizlilik* algılarının gelir düzeyine göre anlamlı biçimde değiştiğini göstermektedir (Başcı vd., 2020). Düşük gelir grubundaki bireyler yatırım sürecine daha temkinli yaklaşırken, düşük tutum ve niyet sergilemekte; aynı zamanda güven ve gizlilik algıları da sınırlı kalmaktadır. Buna karşılık, yüksek gelir grubundaki yatırımcılar daha olumlu tutum geliştirmekte, daha güçlü yatırım niyeti göstermekte ve finansal araçlara karşı daha yüksek düzeyde güven duymaktadır. Bu durum, gelir düzeyi arttıkça yatırım davranışlarının daha bilinçli ve güven temelli bir yapıya büründüğünü göstermektedir (Venkatesh ve Davis, 2000; Gefen vd., 2003).

Diğer taraftan, "DEY modeli" yatırımcıların davranışsal eğilimlerinde gelir düzeyine bağlı farklılıkları ortaya koymaktadır. Bulgular, gelir düzeyi yükseldikçe aşırı güven, aşinalık ve çerçeveleme eğilimlerinin arttığını göstermektedir. Orta ve yüksek gelir gruplarındaki yatırımcılar, kendi bilgilerine daha fazla güvenmekte, aşina oldukları yatırım araçlarını

tercih etme eğiliminde bulunmakta ve bilgi sunum biçiminden daha fazla etkilenmektedir. Buna karşın, sürü davranışı, mevcudiyet ve muhafazakârlık eğilimleri gelir grupları arasında anlamlı bir farklılık göstermemektedir. Bu sonuçlar, gelir düzeyi yüksek yatırımcıların bilişsel önyargılara daha açık olduğunu ortaya koymaktadır (Barber ve Odean, 2001; Barber ve Odean, 2013; Barberis vd., 1998).

Sonuç olarak, gelir düzeyi yatırımcı davranışlarını hem rasyonel (TKM) hem de davranışsal (DEY) boyutta şekillendiren önemli bir değişkendir. Bu bağlamda TKM modelinde gelir artışı, yatırım sürecinde rasyonel faktörleri (tutum, güven, fayda) güçlendirirken; DEY modeli, gelir artışının yatırımcıların *aşırı güven* ve *çerçeveleme* gibi bilişsel önyargılarını da artırdığını göstermektedir. Bu nedenle, yatırımcı davranışlarını anlamada her iki modelin birlikte ele alınarak değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Geleneksel finans/ekonomi teorileri, yatırımcıların tamamen akılcı hareket ettiği varsayımına dayanmakta (Fama, 1970) ve karar süreçlerini "rasyonel insan modeli" çerçevesinde açıklamaktadır. Fakat gerçek hayatta bireyler çoğu zaman duygusal ve sezgisel tepkilerle hareket ederek bu modelin dışına çıkmaktadır. Karar verme aşamalarında sezgilere dayalı kısa yolların (heuristics) tercih edilmesi, bilişsel yükü azaltmakla birlikte rasyonel davranıştan sapmalara yol açmaktadır. Bu nedenle yatırımcıların seçimleri, yalnızca ekonomik rasyonaliteyle değil, psikolojik ve bilişsel süreçlere göre de değişebilmektedir.

TKM kapsamında; yatırımcı davranışlarının demografik özelliklere göre farklılaşmasını inceleyen çalışmalar sınırlı olmakla birlikte, mevcut araştırmalar belirli faktörler açısından anlamlı sonuçlar ortaya koymaktadır. Gefen ve Straub (1997), Venkatesh ve Morris (2000), Venkatesh ve diğerleri (2000), Uyar (2019), Öztürk (2021), Teker ve diğerleri (2023) ile Köroğlu ve diğerlerinin (2022) çalışmaları, TKM değişkenlerinin (tutum, niyet, fayda, kullanım kolaylığı, güven, risk ve gizlilik) bazıları bakımından cinsiyet ve gelir düzeyi gibi demografik değişkenlere göre farklılıklar bulunduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, mevcut çalışmada elde edilen anlamlı farklılıklara ilişkin çoklu karşılaştırma sonuçlarının, yukarıda anılan çalışmalarla örtüştüğü ifade edilebilir. Bu çalışma, model 1 kapsamında yatırımcı davranışlarını TKM çerçevesinde demografik özelliklere göre analiz ederek literatürde bu alanda sınırlı olan araştırmalara katkı sunmaktadır.

*DEY modeli kapsamında;*Bodur (2016), Ağan (2017), Tiryakioğlu ve Koy (2023), Arslan ve Boztosun (2022), Üstün ve Başköy (2024), Gamze (2024), Baker ve arkadaşları (2019) ile Metawa ve arkadaşlarının (2019) davranışsal finans alanında gerçekleştirdikleri araştırmalar, yatırımcıların "aşırı güven eğilimi" bakımından cinsiyetlerine göre anlamlı farklılıklar gösterdiğini ortaya koymuştur. Bu bağlamda, aşinalık eğilimi açısından cinsiyete göre farklılıkları destekleyen çalışmalar arasında Sever ve diğerleri (2020), Özdemir (2022), Tiryakioğlu ve Koy (2023) ile Küçük'ün (2021) araştırmaları yer

almaktadır. Mevcudiyet eğilimi bakımından Tiryakioğlu ve Koy (2023) ile Üstün ve Başköy'ün (2024) çalışmaları bu farklılıkları desteklemektedir. Çerçeveleme/kayıptan kaçınma eğilimi bağlamında Özçelik (2018), sürü davranışı eğilimi açısından ise Özdemir (2022), Tiryakioğlu ve Koy (2023) ile Üstün ve Başköy (2024) benzer sonuçlara ulaşmıştır. Son olarak, muhafazakârlık eğilimi yönünden Doğan ve Evlimoğlu'nun (2022) bulguları da cinsiyet temelli farklılıkların varlığını göstermektedir.

Arslan ve Boztosun (2022), Üstün ve Başköy (2024), Özdemir (2022) ile Tiryakioğlu ve Koy'un (2023) çalışmaları, yatırımcıların aşırı güven eğilimi bakımından gelir düzeylerine göre anlamlı farklılıklar gösterdiğini ortaya koymuştur. Aşinalık ve mevcudiyet eğilimleri üzerine yapılan araştırmalar (Küçük, 2021; Üstün ve Başköy, 2024), gelir düzeyine bağlı olarak yatırımcıların tanıdık yatırım araçlarına yönelme ve bilgiye erişim biçimlerinde farklılıklar bulunduğunu göstermektedir. Çerçeveleme/kayıptan kaçınma eğilimi (Sever vd., 2020) ile sürü davranışı eğilimi (Çetiner vd., 2019; Tiryakioğlu ve Koy, 2023) bulguları, farklı gelir gruplarının risk algısı ve piyasa davranışlarında ayrıştığını ortaya koymaktadır. Son olarak, muhafazakârlık eğilimi üzerine yapılan çalışmalar (Küçük, 2021), gelir düzeyinin yeni bilgilere uyum sağlama sürecinde belirleyici bir etken olduğunu göstermektedir. Bu bulgular, mevcut çalışmanın Davranışsal Ekonomi Yaklaşımı (DEY) modeline ilişkin sonuçlarıyla büyük ölçüde örtüşmekte ve demografik özelliklerin yatırım kararları üzerindeki belirleyici rolünü bir kez daha ortaya koymaktadır. Belirtmek gerekir ki, elde edilen sonuçları desteklemeyen çalışmaların da bulunduğu göz ardı edilmemelidir.

Cinsiyetin yatırımcı davranışlarını hem rasyonel (TKM) hem de davranışsal (DEY) düzlemde anlamlı biçimde farklılaştırdığını göstermektedir. TKM çerçevesinde yapılan analiz sonuçları, erkek yatırımcıların dijital finansal araçlara yönelik *tutum, fayda, güven ve kullanım kolaylığı* algılarının kadınlara kıyasla daha yüksek olduğunu göstermiştir. Buna karşılık kadın yatırımcılar, risk algısında belirgin biçimde daha temkinli davranmakta ve yatırımlarında dijital sistemlere karşı ihtiyatlı bir yaklaşım sergilemektedir (Ozturk, 2021; Teker vd., 2023; Köroğlu vd., 2022). DEY modelinde ise erkeklerin *aşırı güven ve çerçeveleme* önyargılarına daha yatkın oldukları, buna karşılık kadınların *muhafazakârlık* eğiliminin daha güçlü olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular, yatırım kararlarının sadece ekonomik rasyonaliteyle değil, aynı zamanda cinsiyet temelli psikolojik farklılıklarla da şekillendiğini ortaya koymaktadır.

Gelir düzeyinin yatırımcı davranışlarını her iki model kapsamında anlamlı biçimde etkilediğini göstermektedir. TKM'de, gelir düzeyi yükseldikçe yatırımcıların *tutum, davranışsal niyet, fayda, güven ve gizlilik* algılarında artış gözlenmiştir. Bu durum, yüksek gelir gruplarının dijital finansal sistemleri daha *bilinçli, güven temelli* ve *fayda odaklı* değerlendirdiğini göstermektedir. Düşük gelir gruplarında ise risk algısı daha yüksek olup, yatırım kararlarında temkinli bir eğilim öne çıkmaktadır. DEY modelinde, orta gelir grubunun *aşırı güven eğiliminin* belirgin biçimde daha yüksek olduğu, yüksek gelir gruplarının ise *çerçeveleme* etkisinden daha fazla etkilendiği saptanmıştır. Bu bulgular,

gelir düzeyi arttıkça rasyonel değerlendirmelerin güçlenmesine karşın, belirli davranışsal önyargıların da (özellikle aşırı güven ve çerçeveleme) yoğunlaştığını ortaya koymaktadır Sonuç olarak, finansal refah düzeyi yatırım davranışlarının yönü ve niteliğini hem *bilişsel* hem de *duygusal* boyutlarda şekillendirmektedir.

Sonuç olarak, TKM faktörlerinin, demografik değişkenler açısından farklılık gösterme düzeyinin DEY faktörlerine kıyasla daha yüksek olduğu ve yatırımcı davranışlarını açıklamada daha güçlü bir etkiye sahip bulunduğu tespit edilmiştir.

Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı

Makalenin tüm süreçlerinde Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Yazarlar eşit oranında çalışmaya katkı sağlamıştır.

Çıkar Beyanı

Yazarların herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

KAYNAKÇA

Ağan, B. (2017). *Davranışsal finans temelinde finansal yatırım kararlarının analizi* (Yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye).

Arslan, E., & Boztosun, D. (2022). Demografik faktörler ve davranışsal finans: Bireysel yatırımcılar üzerine bir araştırma. *Turizm Ekonomi ve İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 30–46.

Ateş, A. (2007). *Finansal yatırımların davranışsal finans açısından değerlendirilmesi üzerine bir araştırma* (Yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya).

Ateş, S., Coşkun, A., Şahin, M. A., & Demircan, M. L. (2016). Impact of financial literacy on the behavioral biases of individual stock investors: Evidence from Borsa Istanbul. *Business and Economics Research Journal*, 7(3), 1–19.

Baker, H., Kumar, S., Goyal, N., & Gaur, V. (2019). How financial literacy and demographic variables relate to behavioral biases. *Managerial Finance*, 45(1), 124–146.

Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292.

Barber, B. M., & Odean, T. (2013). The behavior of individual investors. In *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 2, pp. 1533–1570). Elsevier.

Barberis, N., Shleifer, A., & Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307–343.

Barberis, N., & Thaler, R. H. (2003). A survey of behavioral finance. In G. M. Constantinides, M. Harris, & R. M. Stulz (Eds.), *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 1, pp. 1053–1128). Elsevier.

Başcı, E. S., Karaca, S. S., & Güler, E. (t.y.). Yatırımcıların demografik özelliklerinin yatırımcı davranışına etkileri. *Malatya Turgut Özal Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1(2), 77–99.

Bodur, Y. A. (2016). *Yatırımcı davranışlarını etkileyen faktörlerin aşırı güven açısından değerlendirilmesi* (Yüksek lisans tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli).

Chiu, C. M., Hsu, M. H., Lai, H., & Chang, C. M. (2012). Re-examining the influence of trust on online repeat purchase intention: The moderating role of habit and its antecedents. *Decision support systems*, *53*(4), 835-845.

Çetiner, M., Gökcek, H. A., & Gölbaşı, B. T. (2019). Davranışsal finans perspektifinden yatırımcı davranışları üzerine bir inceleme. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 1–30.

Dağ, M., & Çelik, M. (2018). Yatırım teşvikleri nedir? Kavram ve kapsamı üzerine bir değerlendirme. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(2), 863–875.

Davis, F. D. (1989). Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340.

Doğan, Z., & Evlimoğlu, U. (2022). Bireysel yatırımcıların yatırım kararlarında davranışsal finansın rolü: Aydın ili örneği. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 1983–2010.

Ellezoğlu, N. (2020). *Bireysel yatırımcı davranışlarının davranışsal finans kapsamında incelenmesi: Ankara ili uygulaması* (Yüksek lisans tezi).

Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383–417.

Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). Trust and TAM in online shopping: An integrated model. *MIS Quarterly*, 27(1), 51–90.

Gefen, D., & Straub, D. W. (1997). Gender differences in the perception and use of e-mail: An extension to the technology acceptance model. *MIS quarterly*, 389-400.

Gamze, Ü. (2024). *Davranışsal finans bağlamında yatırımcı kararlarının incelenmesi: Samsun örneği* (Yüksek lisans tezi, Sosyal Bilimler Enstitüsü).

Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making: Part I* (pp. 99–127).

Korkulutaş, D. (2018). *Bireysel yatırımcı davranışı ve kararlarının davranışsal finans kapsamında değerlendirilmesi: Erzincan ili uygulaması* (Yüksek lisans tezi, Binali Yıldırım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzincan).

Köroğlu, Ç., Kazan, H. G., & Temel, E. (2022). Covid-19 pandemi sürecinde finansal yatırım alışkanlıkları ve davranışsal finans eğilimleri. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 29(1), 1–25.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American psychologist*, *39*(4), 341.

Küçük, G. Ş. (2021). *Davranışsal finans açısından geleneksel ve İslami bankacılığın karşılaştırmalı analizi* (Doktora tezi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye).

Littler, D., & Melanthiou, D. (2006). Consumer perceptions of risk and uncertainty and the implications for behaviour towards innovative retail services: the case of internet banking. *Journal of retailing and consumer services*, *13*(6), 431-443.

Lee, M. C. (2009). Factors influencing the adoption of internet banking: An integration of TAM and TPB with perceived risk and perceived benefit. *Electronic commerce research and applications*, *8*(3), 130-141.

Metawa, N., Hassan, M., Metawa, S., & Sofa, M. (2019). Impact of behavioral factors on investors' financial decisions: Case of the Egyptian stock market. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 12(1), 30–55.

Mehrtens, J., Cragg, P. B., & Mills, A. M. (2001). A model of Internet adoption by SMEs. *Information & management*, *39*(3), 165-176.

Orçun, Ç. (2016). *Bireysel yatırımcı ne ister? Finansal risk algısı üzerine bir araştırma*. Ankara: Ekin Yayınları.

Özçelik, H. (2018). *Bireysel yatırımcıların finansal yatırım tercihlerinin davranışsal finans açısından değerlendirilmesi.*

Özdemir, A. Y. (2022). *Bilişsel ve duygusal eğilimlerin finansal karar verme süreçlerine etkisinin davranışsal finans açısından değerlendirilmesi: Sağlık profesyonelleri üzerine bir uygulama* (Doktora tezi, Balıkesir Üniversitesi, Türkiye).

Öztürk, E. (2021). Cinsiyetin bireysel yatırım kararlarına etkisi. *PressAcademia Procedia*, 14(1), 97–101.

Pompian, M. M. (2012). *Behavioral finance and investor types: Managing behavior to make better investment decisions.* Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

Samuelson, P. A. (1965). A theory of induced innovation along Kennedy-Weisäcker lines. *The Review of Economics and Statistics*, 47(4), 343–356.

Sever, E., Çetiner, M., & Paksoy, M. (2020). Bireysel yatırım kararları ile davranışsal finans eğilimlerinin ilişkisi: İmalat ve hizmet sektörlerinde bir araştırma. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (49), 9–40.

Teker, D., Teker, S., & Demirel, E. (2023). Gender differences in risk perception and investment behavior. *PressAcademia Procedia*, 16(1), 239–240.

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

Tiryakioğlu, M. A., & Koy, A. (2023). Davranışsal finans eğilimleri ile kitle fonlama yatırım kararları ve tekrar yatırım yapma niyeti arasındaki ilişkinin incelenmesi: Ampirik bir uygulama. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 15(28), 86–106.

Uyar, A. (2019). Tüketicilerin mobil uygulamalara ilişkin algılarının teknoloji kabul modeli ile değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, *11*(1), 687-705.

Üstün, G., & Başköy, Y. H. (2024). Davranışsal finans bağlamında yatırımcı kararlarının demografik faktörlere göre incelenmesi. *Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 114–136.

Venkatesh, V., & Davis, F. D. (2000). A theoretical extension of the technology acceptance model: Four longitudinal field studies. *Management Science*, 46(2), 186–204.

Venkatesh, V., & Morris, M. G. (2000). Why don't men ever stop to ask for directions? Gender, social influence, and their role in technology acceptance and usage behavior. *MIS quarterly*, 115-139.

Venkatesh, V., Morris, M. G., & Ackerman, P. L. (2000). A longitudinal field investigation of gender differences in individual technology adoption decision-making processes. *Organizational behavior and human decision processes*, *83*(1), 33-60.

Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: Toward a unified view1. *MIS quarterly*, *27*(3), 425-478.