

# Kişilik Özelliklerinin Bireylerin Finansal Tutumları Üzerindeki Rolü

## The Role of Personality Traits in Individuals' Financial Attitudes

Faruk Dayı<sup>1</sup>, Zühal Nihan Çetin<sup>2</sup>

### Öz

Kişilik özellikleri bireylerin yaşamlarındaki pek çok konuda tutum, karar ve davranışlarını etkileyebilmektedir. Finansal tutum ve davranışlarda da bireylerin kişisel özelliklerinin etkisi olduğu düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmada bireylerin olaylara yönelik bakış açısında önemli bir etkisi olduğu düşünülen kişilik özelliklerinin, finansal tutumlarına etkisi incelenmektedir. 424 katılımcı ile yürütülen çalışmada 44 maddeden oluşan Beş Faktör Kişilik Ölçeği ve 6 maddeden oluşan Finansal Tutum Ölçeği kullanılmıştır. Elde edilen veriler ile SPSS 22,0 ile AMOS 23 programlarında frekans, güvenilirlik ve geçerlilik, doğrulayıcı faktör analizi ve Yapısal Eşitlik Modeli kurularak analiz edilmiştir. Analizler sonucunda Beş Faktör Kişilik Özellikleri Ölçeğinden uyumluluk boyutu ve diğer boyutlara ait düşük faktör yüküne sahip olan ifadeler çıkarılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgularda sorumluluk kişilik özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğunu göstermektedir. Dışa dönüklük, Nevrotizm ve Açıklık özelliklerinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Kişilik Özellikleri, Beş Faktör Kişilik Kuramı, Finansal Tutum, Davranışsal Finans

### Abstract

It is assumed that personality traits have significant effects on financial attitudes as personality can affect attitudes, decisions, and behaviors of causal life in various aspects. Therefore, this study examines the effects of personality on financial attitudes. In the study, the Five-Factor of Personality Traits Scale, which consisted of 44 articles, and the Financial Attitude Scale, which consisted of 6 articles are applied to 424 participants. The obtained data were analyzed by frequency, reliability and validity, and confirmatory factor analysis, Structural Equation Model in SPSS 22.0 and AMOS 23 software. As a result of the analyses, expressions with low factor loadings belonging to the compatibility dimension and other dimensions were removed from the Five-Factor Personality Traits Scale. The results show that "responsibility" as a personality trait has a significant and positive effect on financial attitude. On the other hand, the personal traits called "extraversion", "neuroticism" and "openness" did not have a significant effect on the financial attitude.

**Keywords:** Personality Traits, The Big Five Personality Traits, Financial Attitude, Behavioral Finance

### Araştırma Makalesi [Research Paper]

**JEL Codes:** D14, G40, G41

**Submitted:** 25 / 06 / 2021

**Accepted:** 22 / 09 / 2021

<sup>1</sup> Doç. Dr., Kastamonu Üniversitesi, İİBF, fdayi@kastamonu.edu.tr, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0003-0903-1500>

<sup>2</sup> Arş. Gör., Kastamonu Üniversitesi, İİBF, zncetin@kastamonu.edu.tr, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0002-3026-6171>

## Giriş

Kişilik, hem doğuştan gelen hem de sonradan edinilen ve bireyi başkalarından ayıran zihinsel, sosyal, duygusal ve fiziksel özelliklerin süreklilik arz eden bir bütünüdür (Özdemir vd., 2012: 566). Başka bir ifade ile kişilik, insanları birbirinden ayıran ve süreklilik arz eden özellikler toplamıdır (Aslan, 2008: 8). Kişilik, yaşam süreçleri üzerinde önemli etkiler oluşturmaktadır. Bu nedenle kişilik psikologları uzun yıllar araştırmalar yaparak, kişilik özelliklerini sınıflandırmaya çalışmışlardır. Sınıflandırma, kişileri benzer özellikler altında toplarken farklı kişilik özelliklerine sahip insanlardan da ayırmaktadır. Böylelikle bireylerin, davranış, tutum, karar ve yaşam süreçlerini şekillendirmede davranışlarını anlamlandırmak daha kolay olmaktadır. Kişilik özellikleri üzerine pek çok çalışma yapılmış ancak elde edilen özellikleri sınıflandırmak ve bunları uygulanabilir bir yöntem haline getirmek 20. yy başlarına kadar mümkün olmamıştır. Bireylerin kişilik özelliklerinin belirlenmesi için gerekli üç aşama bulunmaktadır. Bunlar; sistematik veri toplama, istatistiksel tekniklerle veri analizi ve test edilebilir teorilerdir. 20 yüzyılın başlarında bu ön koşullar ortaya çıkmış faktör analizi ve ekonometrik bazı analizlerle sınıflandırma mümkün olmuştur. Analize yönelik gelişmelerle birlikte 20. yy' da pek çok araştırma yapılmış ve farklı sınıflandırmalar ortaya atılmıştır. Guilford on faktörlü, Cattell on altı faktörlü ve Eysenck de üç faktörlü sınıflandırmayı önermektedir. Tüm bu sınıflandırmaları ortak bir çatı altında toplamının oldukça zor olduğu düşünülürken 1980'li yıllarda beş faktörün diğer sınıflandırmaları karşılayacak şekilde ortaya çıktığı ve kişilik özelliklerini farklı yönlerden kapsadığı görülmektedir (King ve Rogers, 2014: 7; Costa ve McCrae, 2014: 224).

Kişilik özelliklerini tanımlamada ilk adım bireye kendini tanımlaması için uygulanan ölçektir. Her ne kadar kişilerin ifadelerine verdikleri cevapların tamamen doğru olmayabileceği yönünde eleştiriler olsa da elde edilen verilerin doğruluğu kabul edilmektedir. Ancak kişilerin kendi özelliklerini değerlendirdikleri anda içinde buldukları duygu durumların da önemli olduğu unutulmamalıdır. Bazı kişilik uzmanları bu ölçeklerin tek başına doğru verileri elde etmede yeterli olmayacağını aynı zamanda kişinin davranışlarının da gözlemlenmesi gerektiğini vurgulamıştır (Matthews, Deary ve Whiteman, 2003: 5-11).

Kişilik, bireylerin yaşamları boyunca sergiledikleri tutum, davranış ve verdikleri kararlar üzerinde bir etkiye sahiptir. Bireyler yaşamları boyunca pek çok karar almakta ve pek çok olay karşısında bir tutum sergilemektedir. Tutumlar davranışların şekillenmesinde ve alınan kararlar üzerinde bir etkiye sahiptir. Finansal tutumlar da bireylerin yaşamlarını idame ettirebilmeleri için gerekli olan finansal kararlar ve davranışların temelini oluşturmaktadır. Bireylerin şimdiki harcamalarından vazgeçerek, ilerleyen dönemlerde kullanmak üzere elde ettiği tasarrufları, hangi finansal yatırım araçları ile değerlendireceklerine yönelik düşünce ve tavırları finansal tutum olarak adlandırılmaktadır (Gönen ve Özmete, 2007: 58). Bireylerin finansal tutumları onların finansal davranışlarının şekillenmesi sağlamaktadır. Finansal öğelere karşı pozitif tutumlar finansal başarı getirebilirken, negatif tutumlar yatırımcıları finansal bağlamda zorlayabilmektedir (Onur ve Nazik, 2014: 91). Bu bağlamda çalışma bireylerin yaşamlarını etkileyen önemli kararlardan biri olan finansal kararlar için büyük önem taşıyan finansal tutumları ele almaktadır. Çalışmada bireylerin kişilik özellikleri ile finansal tutumları arasındaki ilişki incelenmektedir. Yapılan literatür taramasında konuyla ilgili az sayıda çalışma olduğu görülmektedir. Bu nedenle çalışmanın literatüre katkı sağlaması beklenilmektedir.

## 1. Kavramsal Çerçeve

Kişilik, insan davranışları üzerinde etkili bir kavramdır (Hampson, 2012: 2). Bireyler hayatın her anında bir karar anıyla karşılaşmakta, olaylara karşı bir tavır takınmakta ve davranışlar sergilemektedir. Bu tutum ve davranışlarda insanların finansal tutumları da önemli bir yer tutmaktadır. Bu nedenle bireylerin kişilik özellikleri ile finansal tutumları arasındaki ilişkinin incelenmesi bir araştırma konusu olarak dikkat çekeceği düşünülmektedir. Ekonomistler bireylerin sahip olduğu kişilik özelliklerini, alınan finansal kararlar ve elde edilen sonuçlar açısından bilişsel olmayan bir tür beceri olarak görmektedir (Cobb-Clark ve Schurer, 2011: 12). Alınan kararlarda finansal bilgi ve önemli bir yer tutmaktadır. Hem günlük işlemler hem de kişinin geleceğine yönelik pek çok karar finansal nitelikli kararlardan oluşmaktadır. Bu nedenle bireylerin kişilik özellikleri ile finansal tutumları arasındaki ilişki araştırmacılar tarafından ilgi çeken bir konu haline gelmektedir.

### 1.1. Beş Faktör Kişilik Özellikleri

Teoriler genel kullanımda henüz kanıtlanmamış tahminler anlamına gelmektedir. Tahminler kanıtlandığında da gerçeklere dönüşürler. Bilimde bir teori üretmek o konuda önemli argümanlara sahip olmayı ve olayları geniş ve derin bir şekilde açıklamayı gerektirmektedir. Sosyal bilimlerde ve özellikle psikolojide ise teoriler önemli işlevlere sahiptir. Kişilik teorileri insanı ve insan davranışını açıklamaya çalışır. Teoriler araştırmacıları yönlendirir ve bilimin ilerlemesine önemli katkı sağlar (McCrae ve Costa, 2003: 146). Kişilik üzerine de yıllar içinde pek çok teori ortaya atılmış ve araştırmacılar yönlendirilmiştir. Yazgan İnanç ve Yerlikaya (2018) kişilik kuramlarını; davranışçı ve bilişsel kuramlar, psikodinamik kuramlar, insancıl/varoluşçu kuramlar ve araştırmacı kuramlar olmak üzere dört grupta incelemiştir. Araştırmacı kuramlardan biri olan Beş Faktör Kişilik Kuramında yer alan beş özellik; açıklık (openness), sorumluluk (vicdanlilik ve dürüstlük olarak da

değerlendirilmektedir- conscientiousness), dışa dönüklük (extroversion), uyumluluk (agreeableness) ve nevroitiklik (duygusal dalgalanma, kaygı bozukluğu-neuroticism) özelliklerini içermektedir. Bu özelliklerin sıralaması kolaylık için yukarıdaki şekilde yapılarak baş harfleri OCEAN kelimesini oluşturmaktadır. Ölçek uygulaması bu özelliklerin düzeylerini puanlar ve sonuçlar alınan puanlara göre açıklık/geleneksellik, sorumluluk/sorumsuzluk-güvenilmezlik, dışa dönüklük/içedönüklük, uyumluluk/uyumsuzluk ve nevroitiklik/duygusal stabilizasyon düzeylerini vermektedir (Ellis, Abrams ve Abrams, 2008: 237). Beş Faktör Kişilik Kuramının kişilik özellikleri aşağıda açıklanmaktadır (Wolff ve Kim, 2012: 48-50; Hampson, 2012: 2; Costa ve McCrae, 2014: 244-254; Stock, Von Hippel ve Gillert, 2016: 758):

1. **Açıklık:** Açıklık seviyesi yüksek olan bireyler yaratıcı, açık fikirli ve entelektüel açıdan meraklı kişilerdir. Yeni şeyler denemeye, öğrenmeye ve farklı aktivitelere ilgi duyarlar. Geleneksellikten uzak ve maceracı bir kişiliğe sahiptir. Hayalperest ve sanatla ilgilidir. Açıklık seviyesi düşük kişiler geleneksel ve yeniliklere kapalı bireyler olarak tanımlanabilir. Ayrıca ilgi alanları dar ve maceraya kapalı kimselerdir.
2. **Sorumluluk:** Sorumluluk seviyesi bireyin hedefe giden yolda motivasyon, sebat ve sıkı çalışma derecesini göstermektedir. Bu bireyler genelde mükemmeliyetçi, rasyonel, mantıklı ve dakiktirler. İşlerini iyi organize ederler. Planlı olmak bu bireyler için önemlidir. Sorumluluk derecesi yüksek olan bireyler aynı zamanda tedbirli ve görev bilinci yüksek kişilerdir. Sorumluluk seviyesi düşük bireyler daha tembel, disiplinsiz ve güvenilmeyen kişilerdir.
3. **Dışa dönüklük:** Dışa dönük bireyler yalnızlıktan hoşlanmayan, sosyal aktivite ve insan ilişkilerinden keyif alan kimselerdir. Heyecan bu kişileri cezbeder. Grup içinde lider olmayı tercih eden, güçlü ve baskın kişiliğe sahiptirler. Girişken, enerjik ve iddialı olan bu kişiler geniş bir çevre edinmekten hoşlanırlar ve insan ilişkileri onlar için önemlidir. Buldukları ortamda popüler olma, işlerinde yükselme, iş doyumunu sağlama, çevresi tarafından kabul görme ihtimalleri içedönük kişilere göre daha yüksektir.
4. **Uyumluluk:** Uyumluluk kavramsal olarak bireyin başkaları ile ilişki kurma biçimini yansıtmaktadır. Bu bireyler başkaları ile olan ilişkilerinde işbirlikçi, yumuşak başlı, iyi huylu ve karşı tarafa güven veren kişilerdir. Uyumluluk seviyesi düşük kişilerin daha pragmatist, rekabetçi, şüpheli ve karşıındakini çıkarları için manipüle etme eğiliminde olduğu söylenebilir.
5. **Nevrotiklik:** Nevrotiklik stres, kaygı, öfke ve endişe gibi duyguların yaşanma eğilimini artıran bir özelliktir. Bu özelliğe sahip kişiler çevreleri ile sağlam ilişkiler kurmakta zorlanırlar ve zayıf sinir sistemi nedeniyle psikolojik problemlere açık hale gelir. Dürtü ve arzu kontrolünde yeteri kadar başarılı olamadığı için stres yönetimi zayıftır. Duygusal karmaşaya ve dalgalanmaya yatkınlığı ifade eden nevroizm bireyleri agresif, depresif, karamsar ve huysuz olmalarına neden olmaktadır. Nevrotiklik seviyesi arttıkça bireyin daha saldırgan davranışlar sergilemesi, öznel iyi oluş yoksunluğu, ilişkilerde problem yaşaması ve fiziksel sağlık sorunları ile karşılaşması ihtimali de güçlenmektedir.

Kişilik özelliklerine göre insanların, çevrelerine ve hayata karşı tutumlarının ve davranışlarının değişiklik gösterdiği görülmektedir. Bireylerin tutumları değerlendirilirken mizaç ve karakter kavramlarına bakılmaktadır. Mizaç, bireyin değişmeyen ve doğuştan gelen özellikleri; karakter ise değişime mizaçtan daha yatkın olan özellikleri tanımlamak için kullanılmaktadır. Bu iki kavram tutumlar ve bu tutumların ortaya çıkması açısından önemlidir. Tutumlar, kişilerin henüz davranışa dönüşmemiş, konuyla ilgili eğilimini anlatan bir kavramdır. Başka bir ifade ile tutum, davranıştan önce gelen, bireyin çevresindeki herhangi bir nesneye, canlıya ya da olaya yönelik eğilimlerdir (Şimşek, Çelik ve Akgemci, 2015: 59-60). Eğilimler ise davranışların temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle tutumların bireyin yaşamında önemli bir yeri bulunmaktadır. Kişinin hayatında en önemli kararlardan biri finansal konularda alınan kararlardır. Birey yaşamını idame ettirebilmek için bir gelire ve bu geliri yönetmeye muhtaçtır. Finansal varlıkların yönetimi için kişinin anlık, kısa vadeli ya da uzun vadeli birçok karar alması ve bazı davranış kalıpları geliştirmesi gerekmektedir. Bu kararlar ve davranışlar ise finansal tutumlar ile şekillenmektedir.

## 1.2. Finansal Tutum

Tutum, psikolojik bir eğilim olarak tanımlanmaktadır (Parrotta ve Johnson, 1998: 60). Tutumlar insan davranışlarını anlamada anahtar niteliğindedir (Albarracin, Johnson ve Zanna, 2005: 174). Kişiler davranışlarını sahip oldukları tutumlara göre şekillendirmektedir. Bu nedenle finansal tutumlar da bireylerin finansal davranışlarını şekillendirmesinde önemli bir belirleyicidir. Finansal tutum bireylerin finansal olaylara yönelik kişisel eğilimleri olarak tanımlanmaktadır (Rai, Dua ve Yadav, 2019: 53). Artan finansal ürün ve hizmet çeşitliliği nedeniyle bireylerin günlük yaşamda alması gereken birçok finansal karar bulunmaktadır. Hangi ödeme yöntemini kullanacağı, kredi kartı alternatiflerini ne şekilde değerlendireceği ve ne yönde bir seçim yapacağı, tasarruf ve yatırımlarını nasıl şekillendireceği gibi kararlar bireyin günlük yaşamında alması gereken kararlardır (Alkaya ve Yağlı, 2015: 585-586).

Bireyin hayatını idame ettirebilmesi için finansal varlıklarını iyi değerlendirmesi ve harcamalarını iyi bir şekilde planlaması gerekmektedir. Finansal varlıkları üzerindeki tasarruflarını nasıl biçimlendireceği kişinin finansal tutumları ile şekillenmektedir. Bireylerin finansal tutumları finansal piyasalarda davranışlarını şekillendirmekte ve bu piyasalarda rol almalarını sağlamaktadır (Er ve Çetintaş, 2018: 69). Başka bir ifade ile finansal tutumlar, kişilerin varlıklarını nasıl değerlendireceklerini, harcamalarını nasıl yöneteceklerini ve nasıl birikim yapacaklarını ifade etmektedir (Kılcan ve Ergür,

2019: 60). Finansal konularda alınan bu kararlar kişilerin hayatında önemli bir yere sahiptir. Bu nedenle finansal karar ve davranışların temelinde yatan finansal tutumlar birçok araştırmaya konu olmuştur. Özellikle bireylerin davranışlarından oldukça etkilenen bir alan olması ve günlük yaşamda bireyin hayatında önemli bir yer tutması da kişilik ve finans arasındaki ilişkiye yönelik çalışmaları artırmıştır (Perugini ve De Raad, 2001: 81).

### 1.3. Literatür Taraması

Bu bölümde, literatürde yer alan kişilik özellikleri ile finansal tutum arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilmektedir.

Norvilitis vd. (2006) tarafından yapılan çalışmada üniversite öğrencilerinin, kişilik faktörleri, para tutumları, finansal bilgi ve kredi kartı borçları arasındaki ilişkiye yönelik bir araştırma yapılmıştır. Çalışma üniversite döneminde birçok öğrencinin borçlandığını ve bu nedenle daha çok kimlerin borç riski altında olduğunu belirlemek açısından önemlidir. Çalışmada 173 sorudan oluşan omnibus soru formu 448 kişilik bir örneklem grubuna uygulanmıştır. Veri analizinde regresyon ve çoklu regresyon analizleri kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda, maceracı ve materyalist kişilerin borçlanmaya daha yatkın olduğu, özdenetim seviyesi ile birikim düzeyleri arasında anlamlı ve doğrusal bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Funfgeld ve Wang (2009) bireyleri ihtiyaçlarına göre sınıflandırmak amacıyla 1282 kişiye anket uyguladıkları çalışmada finansal tutum ve davranışların altında yatan boyutları belirlemek için açılımlı faktör analizi yapmış ve beş temel bileşen olduğunu saptamıştır. Yapılan analiz sonucunda birinci faktör kaygı düzeyi yüksek olan kişilerin finansal konularda endişeli oldukları ve emeklilik tasarrufunda düşük performans sergilediklerini göstermektedir. Yüksek kaygı düzeyi, kişilerin yaptıkları finansal davranışlardan pişmanlık ve geri çekilme eğilimi nedeniyle problem yaşama ihtimallerinin yüksek olduğunu göstermektedir. İkinci faktör finansal konulara ilgi düzeyi yüksek olan kişilerin daha çok finansal bilgi edinmek isteyeceğini göstermektedir. Başka bir ifade ile bu kişilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin daha yüksek olduğu söylenebilir. Üçüncü faktör sezgisel kararlara yönelik bir analiz sunmaktadır. Kişilerin sezgisel karar alma seviyelerini ölçen ve sezgisellikten uzaklaştıkça süreci anlama ve kesin bilgiler edinerek mantıklı kararlar alma olgularının önem kazandığını belirtmektedir. Dördüncü faktör ihtiyati tasarruf ihtiyacını ölçmektedir. Bu boyutta yüksek puan alan kişiler öngörülemez olaylara karşı finansal açıdan ihtiyatlı davranma eğilimindedirler. Geleceğe yönelik birikimler bu kişiler için önem arz etmektedir. Beşinci faktörden yüksek puan alan kişiler ise parayı harcama sadece alınan nesnelere nedeniyle bir tatmin sağlamadığı harca eyleminin de tek başına bir tatmin unsuru olduğu kişilerdir. Harca tutumlarına yönelik bu boyutta, kişiler harca eğilimi göstermekte ve daha çok “anı yaşayan” kişiler olarak tanımlanmaktadır.

Davey ve George (2011) tarafından yapılan, kişiliğin finansal tutum ve davranışlar üzerindeki etkisini incelemeye yönelik çalışmada %46,1'i erkeklerden oluşan 269 katılımcının kişilik özellikleri ve finansal alışkanlıkları araştırılmıştır. Çalışmada kişiliğin finansal tutumlardan daha çok finansal davranışlarla etkisi olduğu görülmüştür. Katılımcılara Beş Faktör Kişilik Ölçeği, para, finansal davranış ve finansal hesap yönetimi olmak üzere üç boyuttan oluşan bir ölçek uygulanmıştır. Ayrıca katılımcılara tasarruf, harca, kredi kartı ve borç durumlarına yönelik 7 kategorik soru daha yöneltilmiştir. Çalışma sonucunda sorumluluk ve tasarruflar arasında doğrusal ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Dış kontrol odaklı (kendi eylemlerinden daha çok dış etkenlerin hayatlarını şekillendirdiğini düşünen) kişilerin tasarruflarının iç odaklı kişilere göre daha düşük olduğu görülmektedir. Dışa dönük kişilerin tasarruflarının daha az olduğu ve uyumlu kişilik özelliğine sahip kişilerin daha fazla birikim yaptığı da bulgular arasındadır. Çalışma bireylerin kişilik özellikleri ile finansal tutum ve davranışları arasında bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır.

Nga ve Yien (2013) tarafından yapılan çalışmada Y kuşağına ait lisans mezunlarının kişilik özellikleri, cinsiyet ve lisans bölümü değişkenlerinin riskten kaçınma, bilişsel önyargılar ve sosyal sorumlu yatırım (hem sosyal fayda hem finansal getiri sağlayan yatırım) kararları ile ilişkisini incelemeye amaçlanmaktadır. 346 katılımcı ile yürütülen çalışmada Beş Faktör Kişilik Ölçeği kullanılmıştır. Finansal karar almaya yönelik boyutlar literatürden yararlanılarak oluşturulmuştur. Çalışmanın hipotezleri, çoklu regresyon, t-testi ve ANOVA analizleri ile test edilmiştir. Araştırma sonucunda kişilik özelliklerinden “Sorumluluk”, “Açıklık” ve “Uyumluluk” düzeylerinin riskten kaçınma, bilişsel önyargı ve sosyal sorumlu yatırım önemli bir etkisi olduğu tespit edilmiş, cinsiyet ve mezun olunan bölümün etkisinin bulunmadığı sonucuna varılmıştır.

Sadiq ve Khan (2019) tarafından yapılan çalışmada, kişilik özellikleri ile yatırım niyeti arasındaki ilişkide risk davranışının aracı rolü; risk davranışı ile yatırım niyeti arasındaki ilişkide finansal okuryazarlığın düzenleyici rolü araştırılmaktadır. Finans bilgisine sahip 284 öğrenciden oluşan bir örnekleme uygulanan ölçeklerin analizinde, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki etkisini test etmek için bir seri halinde regresyon analizleri yapılmıştır. Moderatör ve aracı değişkenler için ise ayrı modeller geliştirilmiştir. Çalışmada “Dışa dönüklük”, “Uyumluluk” ve “Sorumluluk” kişilik özellikleri ile kısa dönem yatırım niyeti arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar aktif, başkalarına sempati duyan, kararlı, planlı kişilerin kısa dönem yatırım konusunda daha istekli olduğunu göstermiştir. Ayrıca “Dışa dönüklük” ve “Sorumluluk” kişilik özelliklerinin uzun dönem yatırım niyeti ile anlamlı ve pozitif bir ilişki içinde olduğu da sonuçlar arasındadır. Çalışmada elde edilen sonuçlar uzun vadede riskten kaçınma davranışının, uzun dönem yatırım niyeti (LTII) ile “Dışa dönüklük”, “Uyumluluk”, “Deneyime Açıklık” ve “Sorumluluk” kişilik özellikleri ilişkisine kısmen;

“Nevrotiklik” özelliği ile olan ilişkiye ise tam olarak aracılık ettiğini göstermektedir. Son olarak çalışmanın bulguları finansal okuryazarlığın yatırım niyeti üzerinde önemli etkileri olduğunu göstermektedir.

Özer ve Mutlu (2019) tarafından yapılan çalışmada 1347 katılımcıya anket uygulanmış ve kişilik özelliklerinin finansal davranış üzerine etkileri araştırılmıştır. Bireysel yatırımcıların kişilik özellikleri ve finansal davranışlarını değerlendirmek için Goldberg (1990)'in kişilik özellikleri ölçeği ve Potric vd. (2016)'nin 9 ifadeden oluşan finansal davranış ölçeği uyarlanarak kullanılmıştır. Analizler sonucunda kişilik özelliklerinden “Açıklık”, “Uyumluluk” ve “Sorumluluk” düzeyinin bireysel yatırımcının finansal davranışına pozitif, “Nevrotiklik” ve “Dışa Dönüklük” düzeylerinin negatif bir etki oluşturduğu sonucuna varılmıştır.

Hitay ve Anbar (2020) tarafından yapılan çalışmada bireylerin kişilik özellikleri ile finansal risk toleransları arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın örneklemini Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğrenim gören 3. ve 4. sınıf öğrencilerinden oluşmaktadır. Araştırmaya 327 öğrenci katılmış, analizler için t–testi, ANOVA ve hiyerarşik regresyon analizleri kullanılmıştır. Beş Faktör Kişilik ve Finansal Risk Toleransı ölçek uygulamaları ile katılımcılardan elde edilen verilerin analizi sonucunda kişilik özelliklerinden sadece “Açıklık” faktörünün finansal risk toleransı üzerinde doğrusal ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiş, diğer özellikler ile anlamlı bir etki düzeyi olmadığı görülmüştür.

Brooks ve Williams (2020) tarafından yapılan çalışmada finansal risk toleransını belirlemede kişilik özelliklerinin rolü araştırılmaktadır. Online olarak yapılan çalışmada Birleşik Krallık'tan 610 perakende yatırımcıya ulaşılmıştır. Çalışmada Finansal Risk Tutumu (ATRQ), Pozitif - Negatif Duygu Durum Ölçeği (PANAS) ve Beş Faktör Kişilik özellikleri için 10 ifadeden oluşan kısaltılmış bir ölçek kullanılmıştır. Ayrıca çalışmada Beş Faktör Kişilik özelliklerinin yanı sıra finansal öz yeterlilik, belirsizliğe tahammülsüzlük, dayanıklılık ve sürekli öfke sınıflandırmaları da dâhil edilmiştir. Çalışmanın sonuçları duygusal kararlılık (nevrotizm seviyesinin düşük olması) ve dışa dönüklük ile finansal risk toleransı arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Belirsizlikten hoşlanmayan kişilerin riskten daha fazla kaçındıkları, olumlu duygu durumlarının finansal risk toleransı ile pozitif ve anlamlı bir ilişki içerisinde olduğu da bulgular arasındadır. Ayrıca nevrotizm ile belirsizliğe tahammülsüzlük arasında da anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu belirtilmektedir.

## 2. Metodoloji ve Yöntem

Bu bölümde araştırmanın amacı, hipotezleri, yöntemi ve kullanılan ölçekler açıklanmaktadır.

### 2.1. Amaç ve Hipotezler

Çalışmada bireylerin beş faktör kişilik özelliklerinin finansal tutumları üzerine etkisi incelenmektedir. Bireylerin dışa dönüklük, uyumluluk, sorumluluk, nevrotizm ve açıklık kişilik özelliklerinin finansal tutumları üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu düşünülmektedir. Bu amaç doğrultusunda araştırmanın hipotezleri aşağıda verilmektedir:

**H<sub>1</sub>:** Bireylerin dışa dönüklük özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

**H<sub>2</sub>:** Bireylerin uyumluluk özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

**H<sub>3</sub>:** Bireylerin sorumluluk özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

**H<sub>4</sub>:** Bireylerin nevrotizm özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

**H<sub>5</sub>:** Bireylerin açıklık özelliğinin finansal tutum üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Çalışmada 5 hipotez test edilerek beş faktör kişilik özelliklerinin finansal tutum üzerindeki etkisi incelenmektedir.

### 2.2. Yöntem

Çalışmada anket yöntemi kullanılarak veri toplanmıştır. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak anket uygulanmıştır. Araştırmanın evrenini Türkiye'deki tüm sosyal medya kullanıcıları oluşturmaktadır. Türkiye'nin genelini temsil etme açısından internetten sosyal medya platformları üzerinden kullanıcılara online anket formu gönderilerek veriler toplanmıştır. Çalışmanın amacı ve içeriği bireylerin kişilik özellikleri ile finansal tutumlarını incelemeye yöneliktir. 430 katılımcı anketi doldurmuştur. 6 katılımcının verileri eksik olduğundan 424 anket ile analiz yapılmıştır. Araştırmadan elde edilen veriler ile SPSS 22,0 ile AMOS 23 programlarında frekans, güvenilirlik ve geçerlilik, açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi ve yapısal eşitlik modeli kurularak analizler yapılmıştır.

### 2.3. Ölçekler

Çalışmada bireylerin kişilik özellikleri ve finansal tutumları arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla iki farklı ölçek kullanılmıştır. Ölçeklerden ilki Beş Faktör Kişilik Ölçeği'dir. Literatürde yer alan çoğu kişilik envanterindeki ortak varyansın yarısını açıklama yetisine sahip Beş Faktör Modeli'nin revize edilmiş ölçeği olan NEO PI-R, uzun yıllar yapılan araştırmalar

sonucunda elde edilmiş ve kişilik özelliklerini beş ana faktör altında toplamıştır. Bireysel özellikleri açıklama kabiliyeti, Beş Faktör Kişilik Özellikleri ölçeğinin kapsamlı bir veri sağlayacağı düşüncesini de desteklemektedir (Costa ve McCrae, 1992: 226; Vassend ve Skronnal, 2011: 1301; Matthews, Deary ve Whiteman, 2003: 24; McCrae, Costa ve Martin, 2005: 261-262). Çalışmada kullanılan Beş Faktör Kişilik Ölçeği, Schmitt, Allik, McCrae ve Benet-Martinez (2004) tarafından 56 millet üzerinde kişilik özelliklerinin kültürler ve milletler arasında dağılımını ve temsil gücünü değerlendirmek amacıyla yapılan çalışmadan (yayımlanmak üzere hazırlanan) alınarak Sümer ve Sümer (2005) tarafından Türkçe'ye uyarlanmıştır. Ölçekte kişilik özellikleri, dışa dönüklük, uyumluluk, açıklık (yeniliklere açıklık), sorumluluk ve nevrozizm (duygusal tutarsızlık) olmak üzere beş boyutta değerlendirilmektedir. Schmitt vd. tarafından yapılan çalışma ise 2007 yılında yayımlanmıştır (Schmitt, Allik, McCrae ve Benet-Martinez, 2007: 174).

Çalışmada kullanılan ikinci ölçek ise bireylerin finansal tutumlarını incelemek amacıyla uygulanan Finansal Tutum Ölçeği'dir. Finansal Tutum Ölçeği, Parotta ve Johnson'ın (1998: 73) çalışmasından alınarak Türkçe'ye çevrilmiştir. Ölçek ifadeleri, uzman görüşleri alınarak uyarlanmış ve 6 sorudan oluşan ölçek örnekleme sunulmuştur.

Araştırmada beş faktör kişilik ölçeği ile finansal tutum ölçeği birlikte kullanılmıştır. Anket metni demografik, beş faktör kişilik ölçeği ve finansal tutum ölçeği olmak üzere toplam 57 sorudan oluşmaktadır. Araştırmada demografik değişkenler cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, aylık kişisel gelir, çalışma durumu ve çocuk sayısı sorularından oluşmaktadır. Beş faktör kişilik ölçeğinde dışa dönüklük 8 soru, uyumluluk 9 soru, sorumluluk 9 soru, nevrozizm 8 soru ve açıklık 10 soru olmak üzere toplam 44 sorudan oluşmaktadır. Finansal tutum ölçeği ise 6 sorudan oluşmaktadır. Katılımcıların anket sorularını değerlendirmelerinde 5'li likert tipi ölçek (1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Kararsızım, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum) kullanılmıştır.

### 3. Bulgular

Bu kısımda demografik bulgular, geçerlilik analizi bulguları, tanımlayıcı istatistik bulgular, doğrulayıcı faktör analizi bulguları ve hipotez testleri bulguları verilerek değerlendirilmektedir.

#### 3.1. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan 424 katılımcının cinsiyet, yaş, medeni durum, eğitim durumu, aylık kişisel geliri, çalışma durumu ve çocuk sayısı demografik bulgularının frekans dağılımı ve yüzdeleri Tablo 1'de verilmiştir.

**Tablo 1. Araştırmanın Demografik Bulguları**

|               |                    | N          | Yüzde (%)   |
|---------------|--------------------|------------|-------------|
| Cinsiyet      | <b>Kadın</b>       | <b>239</b> | <b>56,4</b> |
|               | Erkek              | 185        | 43,6        |
|               | Toplam             | 424        | 100         |
| Yaş           | 18-24 arası        | 120        | 28,3        |
|               | <b>25-34 arası</b> | <b>163</b> | <b>38,4</b> |
|               | 35-44 arası        | 71         | 16,7        |
|               | 45-54 arası        | 35         | 8,3         |
|               | 55 yaş ve üzeri    | 35         | 8,3         |
|               | Toplam             | 424        | 100         |
| Medeni Durum  | <b>Bekâr</b>       | <b>255</b> | <b>60,1</b> |
|               | Evli               | 169        | 39,9        |
|               | Toplam             | 424        | 100         |
| Eğitim Durumu | İlköğretim         | 10         | 2,4         |
|               | Ortaöğretim        | 46         | 10,8        |
|               | Önlisans           | 26         | 6,1         |
|               | <b>Lisans</b>      | <b>227</b> | <b>53,6</b> |
|               | Yüksek Lisans      | 82         | 19,3        |

|                            |                       |            |             |
|----------------------------|-----------------------|------------|-------------|
|                            | Doktora               | 33         | 7,8         |
|                            | Toplam                | 424        | 100         |
| Aylık Kişisel Gelir Durumu | <b>2.500₺ ve altı</b> | <b>163</b> | <b>38,4</b> |
|                            | 2.501 - 5.000₺ arası  | 111        | 26,2        |
|                            | 5.001 - 7.500₺ arası  | 81         | 19,1        |
|                            | 7.501 - 10.000₺ arası | 44         | 10,4        |
|                            | 10.001₺ ve üzeri      | 25         | 5,9         |
|                            | Toplam                | 424        | 100         |
| Çalışma Durumu             | Kamu Sektörü          | 91         | 21,5        |
|                            | Özel Sektör           | 135        | 31,8        |
|                            | Esnaf / Tacir         | 12         | 2,8         |
|                            | Serbest Meslek        | 32         | 7,5         |
|                            | Emekli                | 13         | 3,1         |
|                            | <b>Çalışmıyor</b>     | <b>141</b> | <b>33,3</b> |
|                            | Toplam                | 424        | 100         |
| Çocuk Sayısı               | <b>Yok</b>            | <b>269</b> | <b>63,4</b> |
|                            | 1                     | 60         | 14,2        |
|                            | 2                     | 62         | 14,6        |
|                            | 3 ve üzeri            | 33         | 7,8         |
|                            | Toplam                | 424        | 100         |

Araştırmaya katılanların %56,4'ü (239) kadınlardan ve %43,6'sı (185) erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların %28,3'ü (120) 18-24 yaş arasında, %38,4'ü (163) 25-34 yaş arasında, %16,7'si (71) 35-44 yaş arasında, %8,3'ü (35) 45-54 yaş arasında ve %8,3'ü (35) 55 ve üzeri yaşta'dır. Katılımcıların %60,1'i (255) bekâr ve %39,9'u (169) evlidir. Katılımcıların %2,4'ü (10) ilköğretim, %10,8'i (46) ortaöğretim, %6,1'i (26) ön lisans, %53,6'sı (227) lisans, %19,3'ü (82) yüksek lisans ve %7,8'i (33) doktora öğrenim düzeyindedir. Aylık kişisel geliri 2.500₺ ve altı olan katılımcıların %38,4'ünü (163); 2.501-5.000₺ arası geliri olan katılımcıların %26,2'sini (111); 5.001-7.500₺ arası geliri olan katılımcıların %19,1'ini (81); 7.501-10.000₺ arası geliri olan katılımcıların %10,4'ünü (44) ve 10.001₺ ve üzeri geliri olan katılımcıların %5,9'unu oluşturmaktadır. Katılımcıların çalışma durumları incelendiğinde %21,5'inin (91) kamu sektöründe, %31,8'inin (135) özel sektörde, %2,8'inin (12) esnaf ve tacir, %7,5'inin (32) serbest meslek mensubu, %3,1'inin (13) emekli olduğu ve %33,3'ünün (141) ise çalışmadığı tespit edilmektedir. Katılımcıların çocuk sahibi olma durumları incelendiğinde %63,4'nün (269) çocukları olmadığı, %14,2'sinin (60) 1 çocuk, %14,6'sının (62) 2 çocuk ve %7,8'nin (33) 3 ve üzeri çocuk sahibi olduğu görülmektedir. Demografik bulgular birlikte değerlendirildiğinde katılımcıların çoğunluğunun bekâr, kadın, lisans mezunu ve çocukları olmadıkları tespit edilmektedir.

### 3.2. Tanımlayıcı İstatistik Bulgular

Katılımcıların Beş Faktör Kişilik Ölçeği ile Finansal Tutum ölçeklerine verdikleri cevaplara ilişkin tanımlayıcı istatistik bulgular bu kısımda yer almaktadır. Ölçekte yer alan ifadelere verilen cevaplara ilişkin frekans, ortalama, standart sapma, Skewness ve Kurtosis değerleri Tablo 2`da verilmektedir.

Tablo 2. Tanımlayıcı İstatistik Bulgular

| Maddeler                | N   | Ort. | Std. Sp. | Skewness | Kurtosis |
|-------------------------|-----|------|----------|----------|----------|
| Dışa Dönüklük           | 424 | 3,50 | 0,69     | -,177    | -,342    |
| Konuşkan biriyim. (D1*) | 424 | 3,78 | 1,03     | -0,74    | -0,11    |

|   |     |      |      |       |       |
|---|-----|------|------|-------|-------|
| <i>Ketum /vakur biriyim. (D2*)</i>                                    | 424 | 3,51 | 1,26 | -0,49 | -0,93 |
| Enerji dolu biriyim. (D3)   | 424 | 3,82 | 0,94 | -0,72 | 0,26  |
| Heyecan yaratabilen biriyim. (D4)                                     | 424 | 3,66 | 0,94 | -0,64 | 0,04  |
| Sessiz yapıda biriyim. (D5)   | 424 | 3,31 | 1,23 | -0,31 | -1,04 |
| Atılgan, girişken bir kişiliğe sahip biriyim. (D6)                    | 424 | 3,63 | 0,99 | -0,47 | -0,60 |
| <i>Bazen çekingen, utangaç olabilen biriyim. (D7*)</i>                | 424 | 2,49 | 1,09 | 0,64  | -0,43 |
| Sosyal, girişken biriyim. (D8)  | 424 | 3,77 | 0,91 | -0,71 | 0,30  |
| <b>Uyumluluk</b>  | 424 | 3,81 | 0,50 | -,228 | ,219  |
| <i>Başkalarında hata arayan biriyim. (U1*)</i>                        | 424 | 3,89 | 1,03 | -0,82 | -0,04 |
| <i>Yardımsaver, çıkarıcı olmayan biriyim. (U2*)</i>                   | 424 | 4,32 | 0,75 | -1,62 | 4,55  |
| <i>Başkaları ile sürekli tartışmaya giren biriyim. (U3*)</i>          | 424 | 4,04 | 0,97 | -0,99 | 0,51  |
| <i>Affedici bir yapıya sahip biriyim. (U4*)</i>                       | 424 | 3,87 | 0,97 | -0,95 | 0,74  |
| <i>Diğer insanlara genellikle güvenen biriyim. (U5*)</i>              | 424 | 3,43 | 1,11 | -0,61 | -0,42 |
| <i>Soğuk ve mesafeli olabilen biriyim. (U6*)</i>                      | 424 | 3,15 | 1,19 | -0,13 | -1,10 |
| <i>Hemen hemen herkese karşı saygılı ve nazik olan biriyim. (U7*)</i> | 424 | 4,25 | 0,73 | -1,39 | 4,01  |
| <i>Bazen başkalarına karşı kaba davranabilen biriyim. (U8*)</i>       | 424 | 3,47 | 1,07 | -0,32 | -0,88 |
| <i>Başkalarıyla işbirliği yapmayı seven biriyim. (U9*)</i>            | 424 | 3,90 | 0,87 | -1,14 | 1,84  |
| <b>Sorumluluk</b>   | 424 | 3,95 | 0,60 | -,487 | ,291  |
| İşini tam yapan biriyim. (S1)   | 424 | 4,32 | 0,70 | -1,35 | 3,66  |
| <i>Umursamaz biriyim. (S2*)</i>                                       | 424 | 4,09 | 0,95 | -1,11 | 0,82  |
| Güvenilir bir çalışanım. (S3)   | 424 | 4,49 | 0,66 | -1,81 | 6,33  |
| <i>Dağınık olmaya eğilimli biriyim. (S4*)</i>                         | 424 | 3,54 | 1,27 | -0,44 | -1,03 |
| <i>Tembel olmaya eğilimli biriyim. (S5*)</i>                          | 424 | 3,75 | 1,19 | -0,68 | -0,56 |
| Başladığı işi tamamlayabilen biriyim. (S6)                            | 424 | 4,35 | 0,76 | -1,53 | 3,55  |
| İşlerini verimli yapan biriyim. (S7)                                  | 424 | 4,19 | 0,74 | -0,89 | 1,19  |
| Planlar yapan ve bu planları takip eden biriyim. (S8)                 | 424 | 3,85 | 1,00 | -0,74 | 0,07  |
| <i>Kolaylıkla dikkati dağılabilen biriyim. (S9*)</i>                  | 424 | 2,98 | 1,18 | -0,03 | -1,02 |
| <b>Nevrotizm</b>  | 424 | 2,75 | 0,70 | ,254  | -,176 |
| Bunalımlı ve melankolik biriyim. (N1)                                 | 424 | 2,26 | 1,09 | 0,69  | -0,20 |
| Rahat, stresle kolaylıkla baş edebilen biriyim. (N2)                  | 424 | 2,76 | 1,08 | 0,33  | -0,57 |
| Gergin olabilen biriyim. (N3)   | 424 | 3,29 | 1,04 | -0,48 | -0,56 |



|  |     |      |      |       |       |
|--|-----|------|------|-------|-------|
| Çok endişelenen biriyim. (N4)  | 424 | 3,03 | 1,13 | 0,05  | -0,92 |
| Duygusal olarak dengeli, kolayla morali bozulmayan biriyim. (N5)   | 424 | 2,84 | 1,07 | 0,24  | -0,78 |
| Dakikası dakikasına uymayan biriyim. (N6*)   | 424 | 2,30 | 1,19 | 0,81  | -0,24 |
| Gergin ortamlarda sakin kalabilen biriyim. (N7*)   | 424 | 2,57 | 1,04 | 0,48  | -0,33 |
| Kolayca sinirlenen biriyim. (N8*)  | 424 | 2,95 | 1,19 | 0,05  | -1,02 |
| <b>Açıklık</b>   | 424 | 3,70 | 0,57 | -,562 | ,987  |
| Orijinal, yeni fikirler ortaya koyan biriyim. (A1)   | 424 | 3,85 | 0,83 | -0,83 | 0,90  |
| Çok değişik konuları merak eden biriyim. (A2)  | 424 | 4,00 | 0,88 | -0,91 | 0,83  |
| Maharetti, derin düşünen biriyim. (A3)   | 424 | 4,06 | 0,81 | -1,04 | 1,63  |
| Hayal gücü yüksek biriyim. (A4)  | 424 | 3,93 | 0,99 | -1,00 | 0,79  |
| Keşfeden, icat eden, yaratıcı biriyim. (A5)  | 424 | 3,58 | 0,99 | -0,45 | -0,31 |
| Sanata ve estetik değerlere önem veren biriyim. (A6*)  | 424 | 3,95 | 0,92 | -1,14 | 1,50  |
| Rutin, sabit bir düzeni olan işleri yapmayı seven biriyim. (A7*)   | 424 | 2,72 | 1,12 | 0,23  | -0,92 |
| Düşünmeyi seven, fikirler geliştirebilen biriyim. (A8*)  | 424 | 4,08 | 0,71 | -0,95 | 2,20  |
| Sanata ilgisi çok az olan biriyim. (A9*)   | 424 | 3,49 | 1,14 | -0,52 | -0,69 |
| Sanat, müzik ve edebiyatta çok bilgili olan biriyim. (A10*)  | 424 | 3,31 | 1,09 | -0,24 | -0,72 |
| <b>Finansal Tutum Ölçeği</b>   | 424 | 4,06 | 0,58 | -,718 | ,920  |
| Hanenin düzenli bir tasarruf planı oluşturarak ona bağlı kalmasını sağlamak önemlidir. (FT1)                     | 424 | 4,18 | 0,81 | -1,50 | 3,77  |
| Haneler harcama önceliğini belirlemelerine yardımcı olacak yazılı finansal hedeflere sahip olmalıdır. (FT2*)     | 424 | 3,85 | 0,85 | -0,99 | 1,12  |
| Başarılı bir finansal yönetim için yazılı bir bütçe kesinlikle gereklidir. (FT3*)                                | 424 | 3,94 | 0,86 | -0,91 | 0,92  |
| Para harcamayı planlayabilmek hayatta başarılı olmak için önemlidir. (FT4)                                       | 424 | 4,10 | 0,86 | -1,10 | 1,48  |
| Geleceği planlamak ilerlemenin en iyi yoludur. (FT5)   | 424 | 4,23 | 0,81 | -1,14 | 1,69  |
| 5 ve 10 yıl sonraki finansal durumun nasıl olacağını düşünmek finansal başarıyı elde etmek için önemlidir. (FT6) | 424 | 4,04 | 0,86 | -0,98 | 1,24  |

\* Açıklayıcı Faktör Analizi sonucunda faktör yükünün düşük çıkması nedeniyle analizlere dâhil edilmemiştir.

Ölçekteki maddelerin ortalama değerleri incelendiğinde Dışa dönüklük alt boyutunda en yüksek ortalama “Enerji dolu biriyim.” (3,82) ifadesindedir. Uyumluluk boyutunda ise “Yardımsever, çıkarıcı olmayan biriyim.” ifadesi en yüksek ortalamaya (4,32) sahiptir. Sorumluluk boyutunda en yüksek ortalama “Güvenilir bir çalışmam.” (4,49) ifadesindedir. Nevrotizm boyutunda en yüksek ortalama “Gergin olabilen biriyim.” (3,28) ifadesindedir. Açıklık boyutunda “Düşünmeyi seven, fikirler geliştirebilen biriyim.” ifadesi en yüksek ortalama değere (4,08) sahiptir. Finansal tutum ölçeğinde ise “Geleceği planlamak ilerlemenin en iyi yoludur.” ifadesi en yüksek ortalamaya (4,23) sahiptir.

Verilerin normal dağılım göstermeleri için Çarpıklık ve Basıklık katsayısının “-2” ile “+2” arasında, (bazı çalışmalarda ise “-3” ile “+3” arasında) değişmesi gerekmektedir. Ölçeklerin alt faktör boyutları incelendiğinde Dışa dönüklük boyutunun çarpıklık katsayısı “-,177” ve basıklık katsayısının “-,342” ve uyumluluk boyutunun çarpıklık katsayısı “-,228” ve basıklık

katsayısının “,219” olduğu tespit edilmiştir. Sorumluluk boyutunun çarpıklık katsayısı “-,487” ve basıklık katsayısı “,291”, nevrozizm boyutunun çarpıklık katsayısı “,254” ve basıklık katsayısı “-,176” ve açıklık boyutunun çarpıklık katsayısı “-,562” ve basıklık katsayısı “987” olduğu tespit edilmiştir. Finansal tutum ölçeğinin çarpıklık katsayısı “-,718” ve basıklık katsayısının “,920” olduğu tespit edilmiştir. Ölçeklerin ve boyutların normal dağılım gösterdikleri görülmektedir.

### 3.3. Açıklayıcı Faktör Analizi Bulguları

Araştırma da kullanılan ölçeklerin geçerliliğini test etmek için faktör analizinin yapılması gerekmektedir. Faktör analizi Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) ve Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) olmak üzere iki farklı şekilde yapılabilmektedir. AFA ölçekteki soruların belirlenen alt faktörlerde dağılımlarını göstermektedir. KMO ve Barlett's Küresellik testi istatistiksel olarak anlamlı olması durumunda AFA yapılabilmektedir (Yıldız & Aslan, 2019, s. 103-104). Araştırmada kullanılan ölçeklerin AFA sonuçları Tablo 4'de verilmiştir.

**Tablo 4. Ölçeklerin Alt Boyutlarının Varyans Açıklama Yüzdeleri**

| Ölçek ve Boyutlar                 | Madde Sayısı | Varyanslı Birikimli Açıklama Yüzdesi (%) | KMO          | Barlett's Küresellik Testi (Ki Kare Değeri) | Serbestlik Derecesi (df) | Sig.         |
|-----------------------------------|--------------|--|--------------|---|--------------------------|--------------|
| Dışa Dönüklük (D)                 | 5            | 57,796                                   | 0,804        | 702,767                                     | 10                       | 0,000        |
| Sorumluluk (S)                    | 5            | 58,251                                   | 0,829        | 694,424                                     | 10                       | 0,000        |
| Nevrotizm V (N)                   | 5            | 50,609                                   | 0,788        | 489,183                                     | 10                       | 0,000        |
| Açıklık (A)                       | 5            | 55,693                                   | 0,873        | 817,935                                     | 15                       | 0,000        |
| <b>Beş Faktör Kişilik Ölçeği</b>  | <b>20</b>    | <b>56,871</b>                            | <b>0,864</b> | <b>3198,331</b>                             | <b>210</b>               | <b>0,000</b> |
| <b>Finansal Tutum Ölçeği (FT)</b> | <b>4</b>     | <b>60,211</b>                            | <b>0,751</b> | <b>481,323</b>                              | <b>6</b>                 | <b>0,000</b> |

Beş faktör kişilik ölçeğinin AFA sonuçları incelendiğinde (sig=0,000) istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve soruların dört boyutta toplandığı görülmektedir. Ölçekteki uyumluluk alt boyutunun faktör yükleri 0,40 altında olduğundan uyumluluk boyutu analizden çıkarılmıştır. Ölçeklerin faktör yüklerinin dağılımları incelendiğinde varyanslı birikimli açıklama yüzdesi beş faktör kişilik ölçeğinin 0,56 ve finansal tutum ölçeğinin 0,60'dır. Ölçeklerin KMO değerleri incelendiğinde beş faktör kişilik ölçeğinin 0,864 ve finansal tutum ölçeğinin 0,751 olduğu tespit edilmiştir. Barlett's Küresellik Testinin değerleri anlamlı çıkmıştır. Bulgular birlikte değerlendirildiğinde ölçeklerin faktör analizi yapmaya uygun oldukları görülmektedir.

**Tablo 5. Ölçeklerin AFA Faktör Yükleri Tablosu**

| Ölçek Maddeleri | Ölçeklerin Alt Boyutları ve Faktör Yükleri |            |           |         |                |
|-----------------|--|------------|-----------|---------|----------------|
|                 | Dışa Dönüklük                              | Sorumluluk | Nevrotizm | Açıklık | Finansal Tutum |
| D3              | 0,785                                      |            |           |         |                |
| D4              | 0,728                                      |            |           |         |                |
| D5              | 0,699                                      |            |           |         |                |
| D6              | 0,783                                      |            |           |         |                |
| D8              | 0,800                                      |            |           |         |                |

|     |  |       |       |       |
|-----|--|-------|-------|-------|
| S1  |  | 0,821 |       |       |
| S3  |  | 0,673 |       |       |
| S6  |  | 0,796 |       |       |
| S7  |  | 0,814 |       |       |
| S8  |  | 0,700 |       |       |
| N1  |  |       | 0,736 |       |
| N2  |  |       | 0,708 |       |
| N3  |  |       | 0,658 |       |
| N4  |  |       | 0,762 |       |
| N5  |  |       | 0,652 |       |
| A1  |  |       |       | 0,736 |
| A2  |  |       |       | 0,707 |
| A3  |  |       |       | 0,709 |
| A4  |  |       |       | 0,765 |
| A5  |  |       |       | 0,802 |
| FT1 |  |       |       | 0,670 |
| FT4 |  |       |       | 0,760 |
| FT5 |  |       |       | 0,867 |
| FT6 |  |       |       | 0,795 |

AFA bulguları incelendiğinde uyumluluk boyutundaki 9 maddenin çıkarılmasıyla soruların dört boyutta toplandığı görülmektedir. Dışa dönüklük boyutundaki 3, sorumluluk boyutundaki 4, nevrozizm boyutundaki 3 ve açıklık boyutundaki 5 sorunun faktör yükleri 0,40'dan düşük olduğundan analizden çıkarılmıştır. Analiz neticesinde beş faktör kişilik ölçeğinin dışa dönüklük, sorumluluk, nevrozizm ve açıklık boyutlarında 5'er soru olmak üzere toplam 20 soru ve finansal tutum ölçeğindeki 4 soruya ilişkin veriler Yapısal Eşitlik Modeli ile analiz edilmiştir.

#### 3.4. Ölçeklerin Güvenilirlik Analizi Bulguları

Beş faktör kişilik özellikleri ölçeğinin boyutları ile finansal tutum ölçeğinin madde sayısı ve Cronbach Alfa değerleri Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3. Ölçeklerin ve Boyutlarının Güvenilirlik Değerleri**

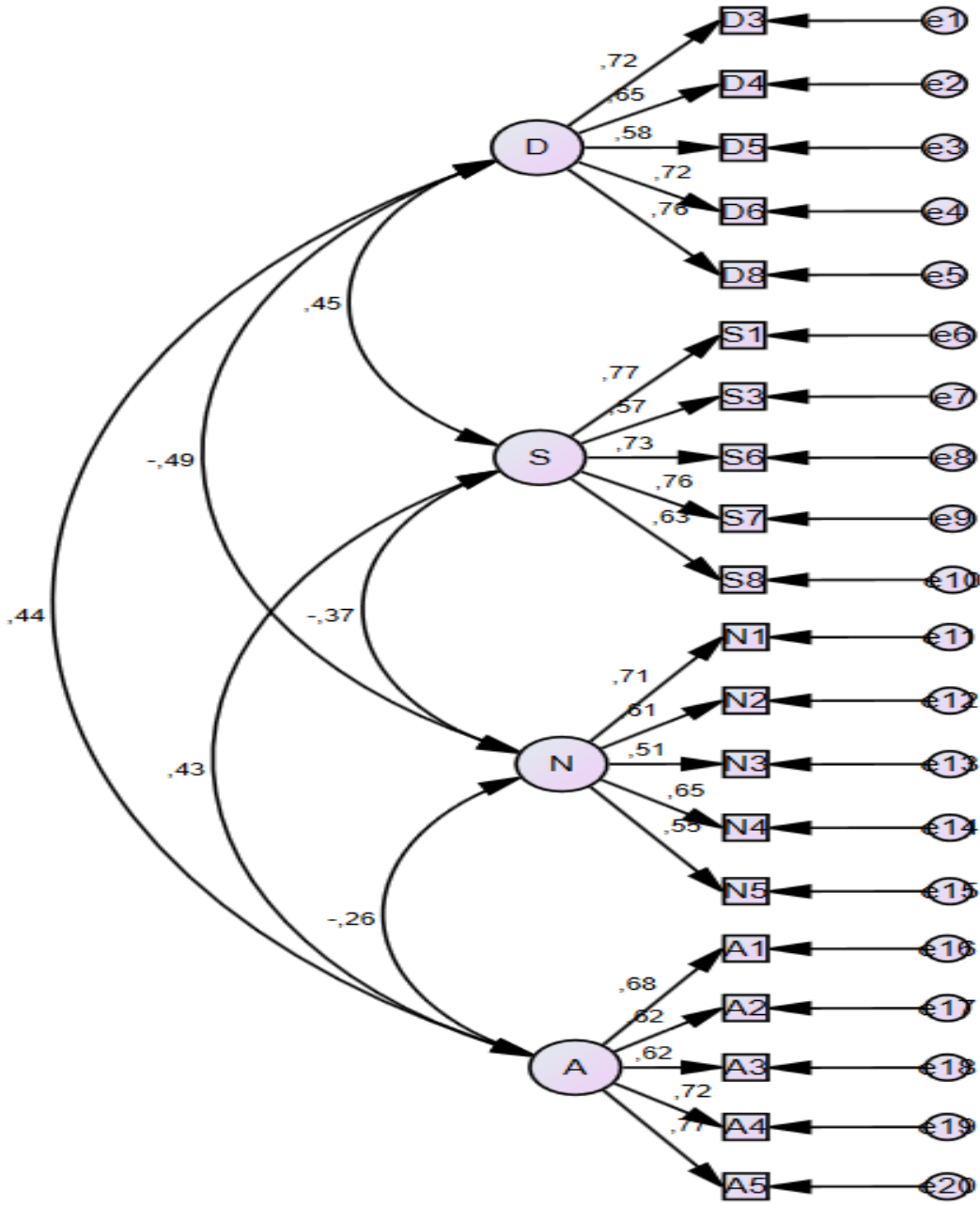
| Ölçekler                       |               | Madde Sayısı |    | Cronbach Alfa ( $\alpha$ ) |       |
|--------------------------------|---------------|--------------|----|----------------------------|-------|
| Beş Faktör Kişilik Özellikleri | Dışa Dönüklük | 5            | 20 | 0,804                      | 0,864 |
|                                | Sorumluluk    | 5            |    | 0,829                      |       |
|                                | Nevrotizm     | 5            |    | 0,788                      |       |
|                                | Açıklık       | 5            |    | 0,873                      |       |
| Finansal Tutum                 |               | 4            |    | 0,751                      |       |

Güvenilirlik analizi sonuçları incelendiğinde Cronbach Alfa değeri beş faktör kişilik özellikleri ölçeğinin 0,864 ve finansal tutum ölçeğinin 0,751 olduğu tespit edilmiştir. Beş Faktör Kişilik Özelliği Ölçeğinin alfa değeri 0,80'den büyük olduğu için oldukça güvenilir; finansal tutum ölçeğinin alfa değeri  $0,60 < \alpha < 0,80$  arasında olduğu için güvenilir düzeyde olduğu görülmektedir.

#### 3.5. Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları

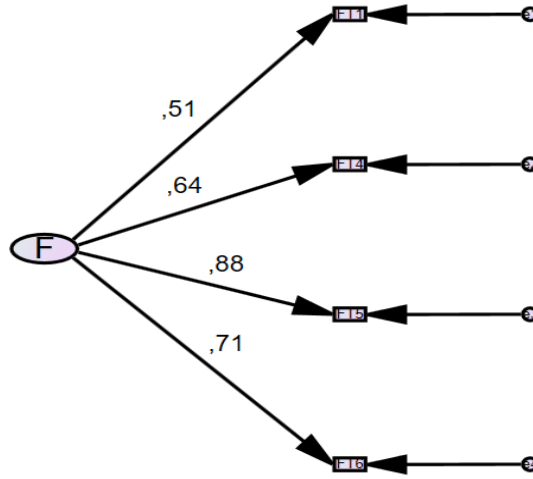
DFA, soruların ilgili faktörlerde toplanıp toplanmadığını incelemek için yapılmaktadır. AFA ile elde edilen boyutlar DFA ile teyit edilmektedir. AFA sonucunda beş faktör kişilik ölçeğindeki bir boyut ile faktör yükü düşük olan maddeler analizden çıkarılarak iki ölçek için ayrı ayrı DFA analizi yapılmıştır. Beş faktör kişilik ölçeğinin DFA faktör yükü diyagramı Şekil 1'de,

finansal tutum ölçeğinin DFA Faktör yükü diyagramı Şekil 2'de verilmiştir. Ölçeklerin DFA uyum iyiliği değerleri Tablo 6'da verilmiştir.



Şekil 1. Beş Faktör Kişilik Ölçeğinin DFA Faktör Yükü Diyagramı

Şekil 1 incelendiğinde Beş faktör kişilik özelliği ölçeğinin maddelerinin dört alt boyutta toplandığı görülmektedir. Dışa dönüklük alt boyutundaki maddelerin faktör yükleri 0,58 ile 0,76 arasında ve sorumluluk alt boyutundaki maddelerin faktör yükleri 0,57 ile 0,77 arasında değişmektedir. Nevrotizm alt boyutunda maddelerin faktör yükleri 0,51 ile 0,71 ve Açıklık alt boyutundaki maddelerin faktör yükleri 0,62 ile 0,77 arasında değiştiği tespit edilmiştir.



Şekil 2. Finansal Tutum Ölçeğinin DFA Faktör Yüğü Diyagramı

Şekil 2 incelendiğinde finansal tutum ölçeğinin maddelerinin faktör yüklerinin 0,51 ile 0,78 arasında değiştiği tespit edilmiştir.

Tablo 6. DFA Uyum İyiliği Değerleri

| Değişken                  | CMIN   | df  | CMIN/df | GFI  | CFI  | TLI  | RMSEA | SRMR   |
|---------------------------|--------|-----|---------|------|------|------|-------|--------|
| Beş Faktör Kişilik Ölçeği | 434,53 | 164 | 2,65    | 0,91 | 0,91 | 0,89 | 0,062 | 0,0602 |
| Finansal Tutum Ölçeği     | 1,044  | 2   | 0,52    | 0,99 | 0,99 | 1,00 | 0,000 | 0,0093 |

Beş faktör kişilik özelliği ölçeğinin DFA uyum iyiliği değerleri sonuçları incelendiğinde CMIN/df değeri 2,65, GFI 0,91, CFI 0,91, TLI 0,89, RMSEA 0,06 ve SRMR 0,0602 düzeyindedir. Finansal tutum ölçeğinin DFA uyum iyiliği değerleri sonuçları incelendiğinde CMIN/df değeri 0,52, GFI 0,99, CFI 0,99, TLI 1,00, RMSEA 0,000 ve SRMR 0,0093 düzeyindedir. Her iki ölçeğin uyum iyiliği değerlerinin analiz için kabul edilebilir oldukları tespit edilmiştir (Yıldız & Çiğdem, 2019, s. 1768-1769). Dışa dönüklük ile sorumluluk ve açıklık arasında pozitif yönde, nevrozizm ile negatif yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Sorumluluk ile Nevrozizm arasında negatif yönde; açıklık ile pozitif yönlü bir ilişki vardır. Nevrozizm ile açıklık arasında negatif yönlü bir ilişki vardır. Elde edilen bulguların literatür ile uyumlu olduğu düşünülmektedir.

### 3.6. Yapısal Eşitlik Modeli Bulguları

Araştırma kapsamında geliştirilen H<sub>1</sub>, H<sub>3</sub>, H<sub>4</sub>, ve H<sub>5</sub> hipotezlerini test etmek amacıyla Yapısal Eşitlik Modeli oluşturulmuştur. AFA sonucunda uyumluluk alt boyutunun analizden çıkarılmasından dolayı H<sub>2</sub> hipotezi test edilmemiştir. Yapısal Eşitlik Modeli uyum iyiliği değerleri Tablo 7'de verilmektedir.

Tablo 7. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İyiliği Değerleri

| Değişken               | CMIN    | df  | CMIN/df | GFI  | CFI  | RMSEA | P     |
|------------------------|---------|-----|---------|------|------|-------|-------|
| Yapısal Eşitlik Modeli | 780,455 | 246 | 3,17    | 0,88 | 0,85 | 0,072 | 0,000 |

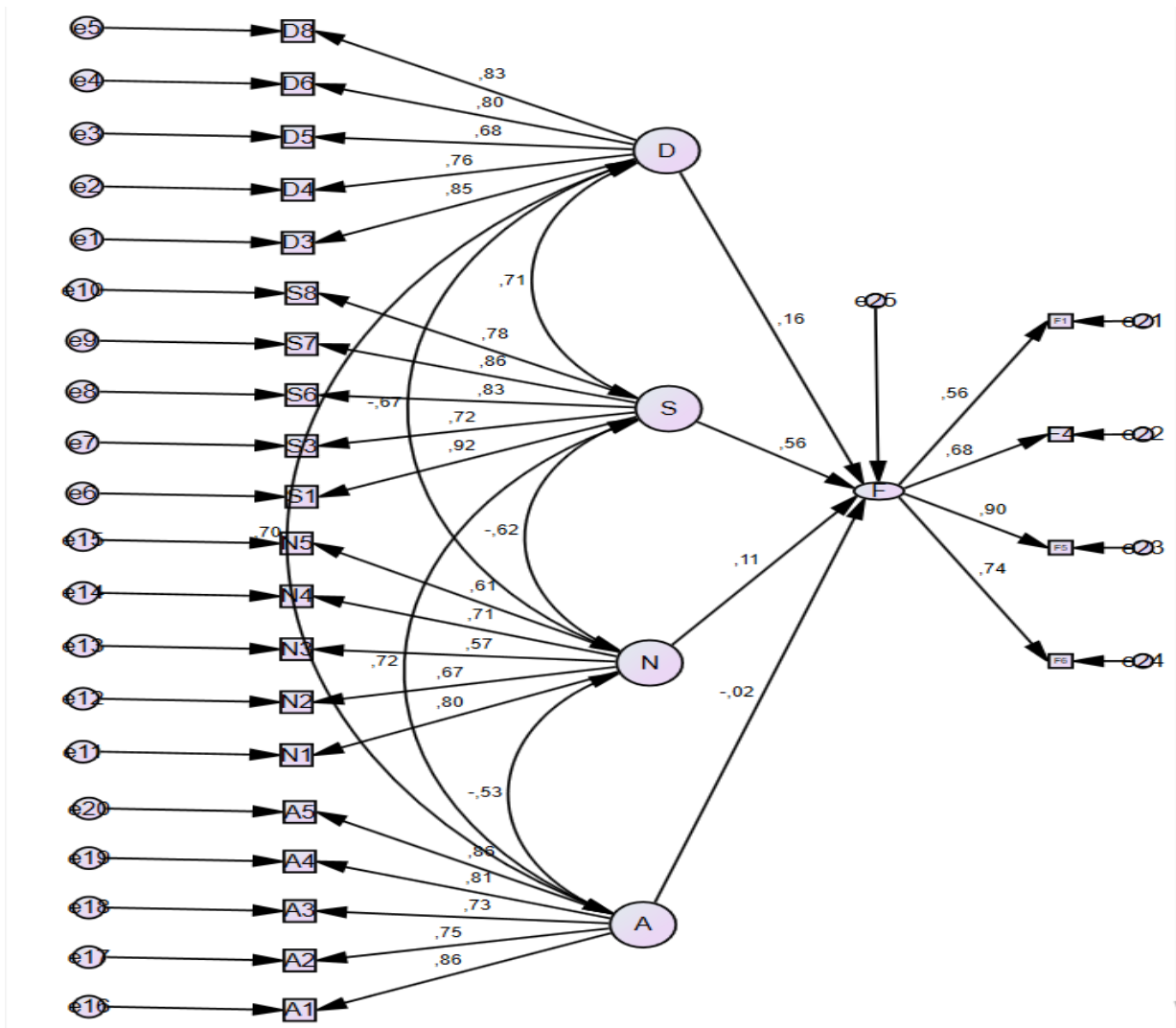
Yapısal Eşitlik Modeli uyum iyiliği değerleri incelendiğinde modelin anlamlı olduğu ve uyum iyiliği değerleri kabul edilebilir düzeyde olduğu görülmektedir. Yapısal Eşitlik Modeli analiz sonuçları Tablo 8'de verilmektedir.

Tablo 8. Yapısal Eşitlik Modeli Katsayı Analiz Sonuçları

| Test Edilen Yol |      |               | Tahmin | S.E.  | C.R.   | P     |
|-----------------|------|---------------|--------|-------|--------|-------|
| Finansal Tutum  | <--- | Sorumluluk    | 0,264  | 0,044 | 6,031  | ***   |
| Finansal Tutum  | <--- | Nevrotizm     | 0,051  | 0,035 | 1,443  | 0,149 |
| Finansal Tutum  | <--- | Açıklık       | -0,01  | 0,037 | -0,257 | 0,797 |
| Finansal Tutum  | <--- | Dışa dönüklük | 0,078  | 0,042 | 1,86   | 0,063 |

Yapısal Eşitlik Modeli analiz sonuçları incelendiğinde sorumluluk ile finansal tutum arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Nevrotizm, açıklık ve dışa dönüklük ile finansal tutum arasında anlamlı bir ilişki olmadığı bulgulanmıştır.

Dışa dönüklük, sorumluluk, nevrozizm ve açıklık boyutlarının finansal tutum üzerindeki etkisini inceleyen Yapısal Eşitlik Modeli Şekil 3'de verilmektedir.



Şekil 3. Yapısal Eşitlik Modeli

Yapısal Eşitlik Modeli analiz sonuçları incelendiğinde sorumluluğun finansal tutumu anlamlı olarak etkilediği tespit edilmiştir. Bu bağlamda planlı, rasyonel, dakik ve tedbirli olarak tanımlanan "Sorumluluk" özelliğinin, kişilerin harcamalara, ödemelere ve gelecekteki belirsizliklere yönelik planlama yapma eğilimini artırdığı görülmektedir. Ayrıca Finansal Tutum Ölçeğinde yer alan ifadeler incelendiğinde, sorumluluk özelliğine sahip kişilerin finansal başarı için tasarruf yapmanın ve finansal konularda planlamanın önemli olduğunu düşündüğü görülmektedir.

Analiz sonuçları birlikte değerlendirildiğinde  $H_3$  hipotezi kabul;  $H_1$ ,  $H_4$  ve  $H_5$ , hipotezleri reddedilmiştir. Alan yazında konu ile ilgili çalışmaların az olması dikkat çekmektedir. Bu nedenle Beş Faktör Kişilik özelliklerinin yanı sıra farklı kişilik özellikleri üzerinden yapılan çalışmalar da literatür taramasına dahil edilmiştir. Çalışmalar incelendiğinde kişilik özelliklerinin bireylerin finansal tutumları üzerinde etkileri olduğu ve kişilik ile finansal tutumların ilişkili olduğu görülmektedir. Funfgeld ve Wang (2009) tarafından yapılan çalışmada anı yaşayan bireylerin harcamalarında artış olduğu ve kaygı seviyesi yüksek bireylerin tasarruf eğiliminin arttığı gözlenmiştir. Bu sonuç çalışmamızda elde edilen sonucu destekler niteliktedir. Tasarruflar bireylerin gelecekle ilgili planları için önemlidir. Tasarruf eğilimi gösteren kişiler daha çok geleceğe yönelik planlamaların önemli olduğunu düşünen ve finansal başarı için geleceği garanti altına alma amacı güden kişilerdir. Bu nedenle anı yaşayan kişilerin tasarruf eğiliminin düşük olması ve bu çalışmadan elde edilen sorumlu kişilik özelliğinin finansal tutum üzerinde olumlu etkisi olduğu sonucuna ulaşılması Funfgeld ve Wang'ın (2009) çalışması ile bu çalışmada elde edilen sonuçların örtüştüğünü göstermektedir.

Davey ve George (2011) tarafından yapılan çalışmanın sonuçları sorumluluk özelliği ile tasarruf eğiliminin pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğunu göstermektedir. Finansal tutum kişinin tasarruflarını ve geleceğe yönelik finansal planlarını ilgilendiren eğilimlerini ifade etmektedir (Alkaya ve Yağlı, 2015: 588). Davey ve George'un (2011) çalışmasında yer alan sonuçların bu çalışmada elde edilen sonuçlarla örtüştüğü görülmektedir. Özer ve Mutlu (2019) çalışmasında sorumluluk özelliği ile finansal davranış arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Finansal tutum ile finansal davranış arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğuna dair çalışmalar alan yazında bulunmaktadır (Alkaya ve Yağlı, 2015: 596; Nano, 2015: 12). Bu bağlamda çalışmada elde edilen sonuç ile Özer ve Mutlu'nun (2019) çalışmasında elde edilen sonuçlarla örtüştüğü söylenebilmektedir.

### Sonuç ve Değerlendirme

Kişiliğin bireylerin finansal tutumları üzerinde etkilerinin incelendiği bu çalışmada Beş Faktör Kişilik özelliklerinden biri olan sorumluluğun, finansal tutumlar üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisinin olduğu bulgulanmıştır ( $H_3$ ). Beş Faktör Kişilik Kuramı'na ait diğer kişilik özellikleri olan "dışa dönüklük", "nevrotiklik" ve "açıklık" özelliklerinin finansal tutumlar üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu görülmemiş ve  $H_1$ ,  $H_4$  ve  $H_5$  hipotezleri reddedilmiştir. Bu sonuç bireylerin konuşkan, maceraperest, kaygılı, stresli veya girişken olmalarının finansal tutumları üzerinde bir etkisi olmadığını göstermektedir. Başka bir ifade ile finansal tutumu etkileyen kişilerin sorumluluk düzeyleridir. Sorumlu kişilerin geleceğe yönelik finansal başarı için tasarruf ve planlamanın önemli olduğunu göstermektedir. Kurama ait beşinci özellik olan "uyumluluk" ise açıklayıcı faktör analizi sonuçlarında yeterli faktör yüküne ulaşamadığı için analizlerden çıkarılmıştır. Bu nedenle çalışmada yer alan  $H_2$  hipotezi test edilmemiştir. Finansal tutum ölçeğinde ise yer alan 6 ifadeden ikisi yeterli faktör yüküne ulaşamadığı için analizlerden çıkarılmıştır. Finansal tutum ölçeğinden çıkarılan "haneler harcama önceliğini belirlemelerine yardımcı olacak yazılı finansal hedeflere sahip olmalıdır (FT2)" ve "başarılı bir finansal yönetim için yazılı bir bütçe kesinlikle gereklidir (FT3)" ifadeleri incelendiğinde "yazılı" bir planlamanın uygulanan örnekleme finansal tutum için anlam ifade etmediği görülmektedir. Bu bağlamda orijinal İngilizce olan ölçeğin Türkçe'ye çevrilerek uygulanmasının etkisi olduğu düşünülmektedir. Ölçekler orijinalinden farklı bir dile çevrildiğinde kültürel farklılıklar nedeniyle uygulanan örneklem için anlamsız olabilmektedir. Bu nedenle gelecek çalışmalar için hem finansal tutum hem de kişilik ölçeğinin Türkçe versiyonlarının geliştirilmesinin önemli olduğu görülmektedir. İleriki çalışmalarda örneklemin medeni duruma göre eşit bir dağılımda ve belli bir yaş aralığından seçilmesinin de elde edilecek sonuçlar açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca daha sonra yapılacak çalışmalarda finansal tutum ile birlikte finansal davranışların da incelenmesinin tutumların davranışa dönüşmesinde kişiliğin rolünü ortaya çıkaracağı düşünülmektedir.

### Kaynakça

- Albarracín, D., Johnson, B. T. ve Zanna, M. P. (2005). *The Handbook of Attitudes*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associate Inc.
- Alkaya, A., ve Yağlı, İ. (2015). Finansal okuryazarlık-f finansal bilgi, davranış ve tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF öğrencileri üzerine bir uygulama. *Journal of International Social Research*, 8(40), 585-599.
- Aslan, S. (2008). Kişilik, huy ve psikopatoloji. *Rewiews, Cases and Hypotheses in Psychiatry RCHP*, 2(1-2), 7-18.
- Brooks, C. ve Williams, L. (2020). The impact of personality traits on attitude to financial risk (Kasım 12, 2020). Erişim adresi: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3729114> veya <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3729114>
- Cobb-Clark, D. A. ve Schurer, S. (2011). The stability of big-five personality traits. *Economic Letters*, 115 (2012), 11-15.

- Costa, P. T. ve McCrae, R. R. (1992). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa Jr, P. T. ve McCrae, R. R. (2014). The NEO inventories. R.P. Archer. ve S.R. Smith (Eds), *Personality Assessment* içinde (s. 223-256). New York: Routledge.
- Davey, J. ve George, C. (2011). Personality and finance: The effects of personality on financial attitudes and behaviour. *International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 5(9), 275-294
- Ellis, A., Abrams, M. ve Abrams, L. (2008). *Personality theories: Critical Perspectives*. New York: Sage.
- Er, B. ve Çetintaş, M. (2018). İşçilerde finansal okuryazarlık: finansal bilgi, tutum ve davranış eksenli bir araştırma. *Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(2), 61-71.
- Funfgeld, B. ve Wang, M. (2009), Attitudes and behavior in everyday finance: evidence from Switzerland. *International Journal of Bank Marketing*, 27(2), 108-128.
- Gönen, E. ve Özmete, E. (2007). Finansal refah: Finansal yönetim sürecinden duyulan tatmin, finansal davranışlar ile öz-saygı arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Sosyal Politika Çalışmaları Dergisi*, 11(11), 57-69.
- Hampson, S. E. (2012). Personality processes: Mechanisms by which personality traits “get outside the skin”. *Annual Review of Psychology*, 63, 315-339.
- Hitay, K. ve Anbar, A. (2020). Kişilik özelliklerinin finansal risk toleransı üzerindeki etkisi: Üniversite öğrencileri üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (87), 203-224.
- Kılcan, B. ve Ergür, Ş. (2019). Finansal Tutum Ölçeğinin (FTÖ) geliştirilmesi: Geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları. *Gelecek Vizyonlar Dergisi*, 3(3), 58-67.
- King, E. ve Rogers, H. (2014). Intelligence, personality, and creativity: unleashing the power of intelligence and personality traits to build a creative and innovative economy. Washington, DC: World Bank.
- Matthews, G., Deary, I. J. ve Whiteman, M. C. (2003). *Personality traits*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McCrae, R. R. ve Costa, P. T. (2003). *Personality in adulthood: A five-factor theory perspective*. New York: Guilford Press.
- McCrae, R. R., Costa, Jr, P. T. ve Martin, T. A. (2005). The NEO-PI-3: A more readable revised NEO personality inventory. *Journal of Personality Assessment*, 84(3), 261-270.
- Nano, Dorjana (2015) The interrelationship between financial attitude, financial behavior and financial knowledge, *International Journal of Business and Technology*, 4(1), 9-12.
- Nga, J. K. ve Yien, L. K. (2013). The influence of personality trait and demographics on financial decision making among generation Y. *Young Consumers*. 14(3), 230-243.
- Norvilitis, J. M., Merwin, M. M., Osberg, T. M., Roehling, P. V., Young, P. ve Kamas, M. M. (2006). Personality factors, money attitudes, financial knowledge, and credit-card debt in college students 1. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1395-1413.
- Onur, N. ve Nazik, M. H. (2014). Öğretmenler için bireysel finans alanında finansal tutum ölçeğinin geliştirilmesi (ftö): geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Vocational Education*, 9(4), 90-99.
- Özdemir, O., Özdemir, P.G., Kadak, M.T. ve Nasıroğlu, S.(2012). Kişilik gelişimi. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 4(4), 566-589.
- Özer, G. ve Mutlu, U. (2019). The effects of personality traits on financial behaviour. *Journal of Business Economics and Finance*, 8(3), 155-164.
- Parotta, J. L. ve Johnson, P. J. (1998). The impact of financial attitudes and knowledge on financial management and satisfaction of recently married individuals. *Financial Counseling and Planning*, 9(2), 59-75.
- Perugini, M. ve De Raad, B. (2001). Personality and economic behaviour. *European Journal of Personality*, 15(S1), 1-4.
- Rai, K., Dua, S. ve Yadav, M. (2019). Association of financial attitude, financial behaviour and financial knowledge towards financial literacy: a structural equation modeling approach. *FII Business Review*, 8(1), 51-60.
- Sadiq, M. N. ve Khan, R. A. A. (2019). Impact of personality traits on investment intention: the mediating role of risk behaviour and the moderating role of financial literacy. *Journal of finance and Economics research*, 4(1), 1-18.



- Schmitt, D. P., Allik, J., McCrae, R. R. ve Benet-Martínez, V. (2004). The geographic distribution of big five personality traits: patterns and profiles of human self-description across 56 nations. (Yayımlanmamış çalışma).
- Schmitt, D. P., Allik, J., McCrae, R. R. ve Benet-Martínez, V. (2007). The geographic distribution of big five personality traits: Patterns and profiles of human self-description across 56 nations. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38(2), 173–212.
- Stock, R. M., Von Hippel, E. ve Gillert, N. L. (2016). Impacts of personality traits on consumer innovation success. *Research Policy*, 45(4), 757-769
- Sümer, N. ve Sümer, H.C. (2005). Beş faktör kişilik özellikleri ölçeği (Yayımlanmamış çalışma).
- Şimşek, M. Ş., Çelik, A., ve Akgemci, T. (2015). *Davranış bilimlerine giriş ve örgütlerde davranış*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Vassend, O. ve Skrandal, A. (2011). The NEO personality inventory revised (NEO-PI-R): Exploring the measurement structure and variants of the Five-Factor Model. *Personality and Individual Differences*, 50 (2011), 1300-1304.
- Yazgan İnanç, B. Y. ve Yerlikaya, E. E. (2018). *Kişilik kuramları*. Ankara: Pegem.
- Yıldız, B., ve Aslan, H. (2019). İmalat firmalarında inovasyon faaliyetlerinde karşılaşılan güçlükler: bir ölçek geliştirme çalışması. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(3), 93-115
- Yıldız, B., ve Çiğdem, Ş. (2019). Firma inovasyon stratejisinin inovasyon performansı üzerindeki etkisinde tedarikçi inovatifliğinin aracı rolü. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 1761-1777.
- Wolff, H. ve Kim, S. (2012). *The Relationship between networking behaviors and the Big Five Personality Dimensions*. *Career Development International*, 17(1), 43–66.

### Extended Abstract

#### Aim and Scope

One of the most important factors that make individuals different from each other is personality. Personality distinguishes individuals from each other by enabling them to approach the same events from different perspectives. Different attitudes affect decisions and behaviors as well as individuals' perspectives on events. This study aims to examine how personality traits that distinguish individuals from each other play a role on individuals' financial attitudes. Financial attitudes show the tendencies of individuals towards their spending and savings. Positive financial attitudes show that individuals have a high tendency to save and give importance to future financial planning. The positive development of financial attitudes, on the other hand, provides an increase in individuals' household financial planning and future savings. For this reason, it is important to reveal how personality traits play a role on financial attitudes. In the study, personality traits are examined in five different dimensions by using the Five Factor Theory of Personality. These dimensions were determined as openness, agreeableness, extroversion, conscientiousness, and neuroticism. Individuals with the trait of openness are open-minded and intellectually curious. They are also described as unconventional and adventurous people. Individuals with harmonious personality traits are cooperative, compliant, docile and trustworthy in their relationships with others. Extroverts are social people who do not like solitude. These individuals, who have a strong and dominant personality, also show leadership characteristics. Individuals with responsible personality traits are rational, punctual and organized. Being cautious and planned is important for these people. Individuals with neurotic personality traits are those who experience intense emotions such as stress, anxiety and worry and lack emotional stabilization. These features are the dimensions determined according to the Five Factor Personality Theory, and the financial attitudes of the individuals grouped according to these characteristics are examined. The hypotheses of the study were determined as follows:

**H<sub>1</sub>:** Extraversion trait of individuals has a significant effect on financial attitudes.

**H<sub>2</sub>:** Agreeableness trait of individuals has a significant effect on financial attitudes.

**H<sub>3</sub>:** Conscientiousness trait of individuals have a significant effect on financial attitudes.

**H<sub>4</sub>:** Neuroticism trait of individuals have a significant effect on financial attitudes.

**H<sub>5</sub>:** Openness trait of individuals has a significant effect on financial attitudes.

The low number of studies on the subject in the literature shows that the study is important in terms of its contribution to the literature.

## Methods

The data obtained in the study were collected by questionnaire method. The universe of the study consists of individuals over the age of 18. The sample, reached by the convenience sampling method, consists of 424 people. Data obtained from 424 individuals were analyzed using SPSS 22.0 and AMOS 23 software. In the study, the Five Factor Personality Scale consisting of 44 statements and the Financial Attitude Scale consisting of 6 statements were used. Frequency, Exploratory Factor Analysis, Confirmatory Factor Analysis, Reliability and Validity Analysis and Structural Equation Model were used in the analysis of the data.

## Findings

As a result of the analyzes applied in the study, the "Agreement" dimension and the questions that did not reach sufficient factor load were removed from the Five Factor Personality Traits Scale. In the Financial Attitude Scale, 2 statements were removed from 6 statements. As a result of removing the compatibility dimension,  $H_2$  one of the hypotheses of the study, was not included in the hypothesis test. The findings obtained in the study support the  $H_3$  hypothesis, which is one of the hypotheses of the study.  $H_1$ ,  $H_4$ , and  $H_5$  hypotheses were rejected. The results of the analysis of the data obtained from 424 participants show that the responsibility personality trait affects the financial attitudes of the individuals in a meaningful and positive way. The findings of the study show that openness, extraversion and neuroticism do not have a significant effect on individuals' financial attitudes.

## Conclusion

In this study, which examines the effect of personality traits on individuals' financial attitudes, it is seen that the responsibility trait affects financial attitudes in a significant and positive way. As a result of the analysis of the obtained data, there are expressions extracted from the whole dimension and scale that were removed from the study. This may be due to the fact that the scales used in the study were not applied in their original language and were translated. In other words, due to the relationship of the scale with the culture in which it was created, it is seen that some expressions do not give meaningful results when translated into Turkish, which may cause cultural incompatibilities. For this reason, in future studies on the subject, it is important to narrow the universe and prepare the scales specifically for the culture in which they will be applied.