



Cilt / Volume: 13, Sayı / Issue: 26, Sayfalar / Pages: 535-566

Araştırma Makalesi / Research Article

Received / Alınma: 01.06.2023

Accepted / Kabul: 09.08.2023

YATIRIMCI PROFİLLERİ İLE YATIRIM KARARLARINI ETKİLEYEN DAVRANIŞSAL EĞİLİMLER ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ*

İsmail Fatih CEYHAN¹

Rıdvan GÜLLER²

Öz

Geleneksel finansa ait teorilerde insan rasyonel kabul edilir ve bu nedenle alacağı tüm finansal kararlarda rasyonel davranır. Davranışsal finansa göre ise insanların finansal yatırım kararlarına yön veren ve onları rasyonel davranmaktan alıkoyan çeşitli etkenler bulunmaktadır. Bu etkenlerden ötürü insanların her durumda rasyonel davranmaları mümkün değildir. İnsanın duygusal ve psikolojik tarafını görmezden gelerek, insanı sadece rasyonel insan (Homo Economicus) kavramının içerisinde değerlendirmenin doğru olmadığını savunan davranışsal finans, bu savı ile geleneksel finansa meydan okuyarak finans alanına yeni bir boyut kazandırmıştır. Bu çalışmada finansal yatırım kararlarında rasyonel davranmaktan alıkoyan davranışsal eğilimlerin ve psikolojik önyargıların, Bartın ilindeki bireysel yatırımcılar üzerindeki etkisi incelenmiştir. Aynı yatırımcıların sosyo-demografik nitelikleri ve finansal profilleri ile finansal yatırım kararlarına yön veren çeşitli davranışsal eğilimler arasındaki ilişki de araştırılmıştır. Bunun için daha önce yatırım deneyimi bulunan 382 kişiye anket uygulanmış ve toplanan veriler ki-kare yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların, literatürde bulunan davranışsal eğilimleri ve psikolojik önyargıları büyük ölçüde taşıdıkları tespit edilmiştir. Ayrıca bu eğilimlerden bazıları ile yatırımcıların sosyo-demografik nitelikleri ve finansal profilleri arasında ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Anomaliler, Bartın, Bireysel Yatırımcı, Davranışsal Finans, Yatırımcı Davranışları.

Jel Kodları: G02, D03, D14.

* Bu makale Bartın Üniversitesi L.E.E. İşletme A.B.D.' de kabul edilen "Bireysel Yatırımcıların Finansal Yatırım Kararlarını Etkileyen Faktörler: Bartın İli Örneği" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir. Bartın Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu' nun 08.01.2022 tarih ve E-23688910-050.01.04-2200002429 sayılı kararı ile gerekli etik kurul izni alınmıştır.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Bartın Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, E-posta: ismailc@bartin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4314-7374.

² Bilim Uzmanı, Bartın Üniversitesi, L.E.E., İşletme A.B.D., E-posta: ridvan.guller@afad.gov.tr, ORCID: 0000-0001-8244-1456.

Atıf/Citation

Ceyhan, İ. F. & Güller, R. (2023). Yatırımcı profilleri ile yatırım kararlarını etkileyen davranışsal eğilimler arasındaki ilişkinin analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(26), 535-566.

THE ANALYSIS OF RELATIONSHIP BETWEEN INVESTOR PROFILES AND BEHAVIOURAL TENDENCIES AFFECTING INVESTMENT DECISIONS

Abstract

In traditional finance theories, people are considered rational and therefore act rationally in all financial decisions. According to behavioral finance, there are various factors that guide people's financial investment decisions and prevent them from acting rationally. Due to these factors, it is not possible for people to act rationally in every situation. Behavioral finance, which argues that it is not correct to evaluate human beings only within the concept of rational human (homoeconomicus), ignoring the emotional and psychological side of human beings, has challenged traditional finance with this argument and brought a new dimension to the field of finance. This study examines the impact of behavioral tendencies and psychological biases that prevent rational behavior in financial investment decisions of individual investors residing in Bartın province. The relationship between the socio-demographic factors and financial profiles of the same investors and various behavioral tendencies that guide their financial investment decisions is also investigated. For this purpose, a questionnaire was applied to 382 people having previous investment experience and collected data were analyzed using the chi-square method. As a result of the study, it has been determined that individual investors in Bartın province have the behavioral tendencies and psychological biases found in the literature to a large extent. It has been also found that there is a relationship between some of these tendencies and the socio-demographic characteristics and financial profiles of investors.

Keywords: Anomalies, Bartın, Individual Investor, Behavioral Finance, Investor Behaviors.

Jel Codes: G02, D03, D14.

1. GİRİŞ

Geleneksel finans, insanı her durumda rasyonel düşünen ve bu doğrultuda almış olduğu tüm finansal kararlarda hatasız davranan, tabiri caizse programlanmış bir robot gibi görmektedir. Geleneksel teorinin 20. yüzyılda, piyasalarda yaşanan dalgalanmalara ve anomalilere cevap verememesi üzerine geleneksel teorinin temeli olarak kabul gören rasyonel insan kavramı, ciddi eleştirilere maruz kalmıştır.

Geleneksel teorilere ait modellerin ve hipotezlerin piyasadaki hareketliliği açıklamada yetersiz görülmesi üzerine insan davranışlarını çok yönlü araştırabilmek adına psikoloji ve sosyoloji gibi sosyal bilimlerden faydalanma ihtiyacı doğmuştur. Bu amaçla, 1979 yılında Daniel Kahneman ve Amos Tversky adında, İsrail asıllı iki psikolog tarafından yazılan ve devrin en prestijli iktisat yayınlarından biri olan *Econometrica*'da yayımlanan "Beklenti Teorisi: Belirsizlik Altında Karar Verme" (Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk) adlı makale ile davranışsal finansın temelleri atılmıştır. Önceleri, dönemin geleneksel iktisatçıları tarafından ciddi anlamda eleştirilen davranışsal finans, Robert Shiller ve Richard H. Thaler gibi ekonomistlerin davranışsal finans alanında gerçekleştirdikleri çok sayıda çalışma ile dünya çapında büyük önem kazanmıştır.

Davranışsal finansa göre, yatırımcıların düşünce sistemlerine etki eden ve bu yolla onları rasyonaliteden uzaklaştıran bazı davranışsal eğilimler bulunmaktadır (Atak & Kutukız, 2021,

s. 232). Söz konusu davranışsal eğilimlerden ötürü yatırımcıların her durumda rasyonel davranmalarının mümkün olmadığı, davranışsal finans alanında gerçekleştirilmiş çok sayıda deneysel çalışma ile ortaya konulmuştur.

Literatür incelendiğinde; Büyükaslan (2012)'nin ve Ateş (2007)'in çalışmalarının bu çalışma ile benzer amaçlara sahip olduğu söylenebilir. Ateş (2007), çalışmasını Türkiye ölçeğinde test ederken; Büyükaslan (2012), yerel ölçek olarak Afyonkarahisar ilinde çalışmasını gerçekleştirmiştir. Bu çalışmada ise Büyükaslan'a benzer olarak yerel ölçek alınmış ve bu doğrultuda Bartın ilinde yaşayan bireysel yatırımcılara hazırlanan anket uygulaması test edilmiştir. Yapılan çalışmalarda genel olarak büyük ölçek seçildiğinden sonuçların küçük ölçekte de benzer olup olmadığının tespit edilmesi ve bu doğrultuda alanda yapılan çalışmaların yaygınlaştırılması amaçlanmıştır. Bununla birlikte Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların sosyo-demografik özellikleri ve finansal profillerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Finansal yatırımcılar yatırım kararlarını aldıkları esnada kararlarına yön veren çeşitli faktörler ile karşılaşmaktadırlar. Bu faktörler ölçüsünde elde ettikleri bilgileri değerlendirerek doğru kararlar alabilmeleri her zaman mümkün olamamaktadır. Özellikle belirsizlik durumlarında karar almaları gerektiğinde yatırımcılar içgüdülerinden, geçmiş tecrübelerinden ve sosyal çevrelerinden etkilenebilmektedirler. Bu bölümde yatırımcının karar alma esnasında yatırım kararına etki eden çeşitli faktörler incelenecektir. Yatırımcı davranışlarına bakıldığında karar aşamasında sıklıkla görülen eylem biçimlerinden bir tanesi; istatistiki model ve verilerin işlenmesinden ziyade, bazı kestirmelere (hevristiklere) başvurulmasıdır (Goldenberg, 2004, s. 131).

2.1. Kayıptan Kaçınma Eğilimi

İlk olarak 1979 yılında Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin 'Beklenti Teorisi' ile ortaya koymuş olduğu kayıptan kaçınma eğilimi, insanların kaybetmeye, kazanmaya oranla çok daha duyarlı olduğunu anlatmaktadır. İnsanlar ile sahip oldukları mallar arasında duygusal bir bağ oluşmaktadır. Bu nedenle insanların yeni bir kazanç sağlamaktansa sahip oldukları malı kaybetmemeyi tercih ettikleri gözlemlenmiştir. Bu durum finans literatüründe 'sahip olma etkisi' adını almıştır. Sahip olma etkisi, kayıptan kaçınma eğiliminin somut bir neticesidir (Özçelik, 2018, s. 47).

Yatırımcıların riske karşı aldıkları reaksiyonlarda yönlendirici etkisi olan eğilimlerden biri de kayıptan kaçınma eğilimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Davranışsal Finans'ın temelinde yer

bulan varsayımlar arasında; yatırımcıların riskten ziyade kayıptan uzak durmaları sayılmaktadır. Kayıptan kaçınma ve risk benzer kavramlar gibi anlaşılabilir da her ikisinin de farklı anlamları vardır. 1979 yılında Kahneman ve Tversky tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada; yatırımcıların kaybetmekten kaçınma ve kaybetme olasılığını yok etmek için çok daha fazla riske girme eğiliminde olabilecekleri ortaya konulmuş ve öncesinde Allais (1953)'ün bahsini ettiği bu duruma kesinlik etkisi ismi verilmiştir.

Kahneman ve Tversky, anket neticesinde meydana gelen sonuçların Allais'in Beklenen Fayda Teorisi'ne itiraz niteliğinde ortaya koyduğu varsayımları, doğrular nitelikte olduğunu belirtmişlerdir Bu sonuç, kesinlik etkisiyle kişilerin düşük kazanç elde edecek olsalar bile kesin ya da garanti gördükleri kazançları öncelediklerini göstermektedir (Kahneman & Tversky, 1979, s. 268).

2.2. Kendine Aşırı Güvenme Eğilimi

Bireyler; ekseriyetle normalde edindikleri bilgilerden çok daha fazlasını bildiklerine inanmakta, kendi yeteneklerini olması gerekenden daha çok önemsemekte dolayısıyla kendilerini üstün görme yönelimine girmektedirler. Buna literatürde kendine aşırı güvenme eğilimi denilmiştir. Aşırı özgüven eğilimini; bireyin önsezilerine, aldığı kararlara ve bilişsel kabiliyetlerine sebepsiz ve abartılı bir şekilde güvenmesi şeklinde özetlemek mümkün olacaktır (Pompian, 2006, s. 51).

Kendine aşırı güvenme eğilimi üzerine yapılan çalışmalara bakıldığında aşırı özgüvenin üç farklı biçimde ortaya çıktığı görülmektedir. Bunlar; bireylerin kendilerini aşırı düzeyde güvenmeleri, kontrol yanlılığı içinde olmaları ve değerlendirmelerinde olumlu ve iyimser bir davranış göstermeleridir (Turan, 2010, s. 24–25).

2.3. Aşırı İyimser Davranma Eğilimi

Aşırı iyimser davranma eğilimi bazı farklı kaynaklarda optimizm önyargısı ismiyle de anlatılmaktadır. Bu eğilime göre; insanlar genellikle gelecekte karşılaşacakları durumlar hakkında her şeyin kendi arzu ettikleri biçimde gerçekleşeceğine ve her şeyin olumlu olacağına dair bir inanış içinde olmaktadır. Aşırı iyimser davranma eğilimi içerisinde olan kişiler ekseriyetle olmasını istedikleri durumların gerçekleşme ihtimallerini yüksek, olmasını istemedikleri durumların gerçekleşme ihtimallerini ise oldukça düşük görmektedirler (Gazel, 2016, s. 18).

Aşırı iyimser davranma eğilimi içerisinde olan kişiler, kendi durumlarının diğer insanlara oranla daha iyi olduğuna dair bir düşünceye kapılmaktadırlar ve ayrıca kötü bir hadisesin veya

durumun kendi başlarına gelme ihtimalini oldukça düşük görmektedirler. Bu eğilimdeki kişilerde genellikle kötü şeylerin diğer insanların başına geldiğine veya başına geleceğine dair bir inanış olmaktadır. Psikolojide buna; gerçekte bağdaşmayan iyimserlik denilmektedir. Psikoloji alanında yapılan bir çalışmaya göre; kişilerin abartılmış uzmanlık ve kontrol algısı ile gerçektışı iyimserliğin, düşünce sisteminde mevcut olan normal bir özellik olarak kabul görüldüğü sonucu ortaya çıkmıştır (Taylor & Brown, 1988, s. 193).

2.4. Tutuculuk Eğilimi (Muhafazakârlık)

Bireylerin yeni bilgilerle karşılaştıklarında daha önceden edindikleri mevcut bilgi ve fikirlerini güncellemekte yavaş davranışlarıyla ilgili zihinsel sürece, tutuculuk eğilimi denilmektedir. Bu eğilime göre, kişiler karşılıklarına çıkan güncel bilgiler doğrultusunda önceden edinmiş oldukları bilgileri değiştirmede yavaş davranmaktadırlar. Muhafazakârlık eğiliminin etkisi altında kalan yatırımcılar karşılaştıkları yeni bilgilere geç ve yetersiz reaksiyon gösterdikleri için bu durum, finansal piyasalarda fiyat sapmalarına sebep olmaktadır. Muhafazakârlık eğilimi içinde olan yatırımcıların sonradan ve eksik tepki vermelerinin ana sebebi güncel bilginin geçerliliğinin kalıcı olmadığını düşünmeleri ve bu doğrultuda mevcut bilgilerine tutunmalarındır. Dolayısıyla yatırımcı, portföyünde bulunan yatırım araçlarının dağılımını tamamen değiştirememektedir. Ayrıca tutuculuk eğiliminin etkisinde kalan yatırımcıların, yeni bilgiler doğrultusunda mevcut bilgilerini güncelleyememesi, kendine aşırı güvenme eğilimiyle de ilgili olabilmektedir (Ritter, 1991, s. 432).

2.5. Temsil Etme Kısayolu

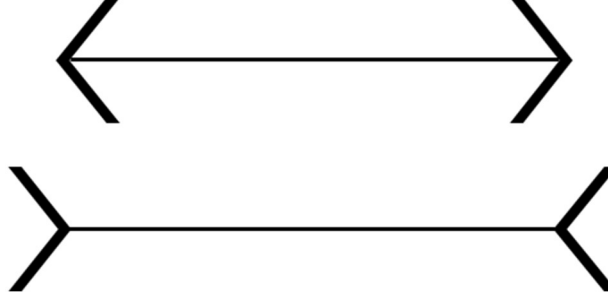
Temsil etme kısayolunun etkisi altında kalan bireyler küçük sayılar kanunundan yola çıkarak karar vermektedirler. Küçük sayılar kanununda; popülasyondan alınan küçük bir örneklem o popülasyonun neredeyse tamamını temsil eder. Bu eğilimin etkisinde olan kişiler popülasyonun küçük bir örneğine göre elde edilen sonuçları genelleştirme yoluna gideceklerdir. Yatırımcılar açısından düşünüldüğünde; temsil etme kısayolu, yatırımcıların karar verme süreçlerinde en son meydana gelen ya da en dikkat çekici olan unsurları daha fazla önemsemesi ve nüfus genel dağılımının niteliklerini görmezden gelmesi neticesinde ortaya çıkmaktadır (Kojabad, 2012, s. 62).

2.6. Çerçeveleme Yanılgısı

Çerçeveleme, kişilerin karar esnasında bir konunun değişik şekillerde çerçevenmesinden ötürü o konuyu farklı biçimde algılamaları ve değişik şekilde refleks göstermeleridir (Pompian,

2006: 238). Çerçeveleme aşağıda gösterilen şekildeki gibi görsel yanılgılara da neden olabilmektedir.

Şekil 1. Çerçeveleme Yanılgısına İlişkin Optik Yanılsamalar



Kaynak: Pompian, 2006, s. 238

Bireylere Şekil 1’deki resim gösterilerek hangi çizginin daha uzun olduğu sorulduğunda, insanların çoğu optik yanılsamanın etkisi altında kalarak alttaki çizginin daha uzun olduğunu söylemişlerdir. Aslında dikkatli bakıldığında her iki çizginin de eşit olduğu anlaşılacaktır.

2.7. Zihinsel Muhasebe

Zihinsel sınıflandırma kısayolu ya da zihinsel muhasebe ismiyle bilinen bu davranışsal eğilim, Richard Thaler tarafından literatüre kazandırılmıştır. Thaler, kişilerin parayı nasıl kazandıkları, nasıl korudukları ve nasıl harcadıklarına bağlı olarak zihinlerinde sınıflandırma eğiliminde olduklarını anlatmıştır. Bu kapsamda, kişilerin parayı nasıl ve nerede kazandıkları ile kazanılan paranın korunma süresi parayı nasıl harcayacakları konusunda belirleyicidir (Thaler, 1999, s. 183–184).

Rasyonel açıdan bakıldığında her ne kadar paranın değeri tek olsa da kişiler paranın geldiği yeri, kazanılma ve harcanma biçimine bakarak sınıflandırma eğiliminde olurlar. Emegın karşılığı anlamına gelen ‘alın teri’, para üzerinde insan davranışlarını yönlendirici bir etkiye sahiptir. İnsanlar genellikle emek vererek kazanmış oldukları maaşlarını riske atamazken, borsa veya farklı yatırım araçlarıyla kazandıkları paraları daha yüksek riskler alarak yeni yatırımlarda kullanabilmektedirler (Sansar, 2016, s. 143).

2.8. Pişmanlıktan Kaçınma

Pişmanlık, kişilerin almış oldukları kararların arzu etmedikleri bir biçimde neticelenmesinden ötürü yaşadıkları üzüntü durumudur. Kişiler, zaman zaman gerçekleştirdikleri zaman zaman da gerçekleştirmedikleri eylemlerin neticesinden memnun olmadıkları için pişmanlık hissederler (Özdemir & Düzgüner, 2020, s. 507).

Finansal piyasalarda işlem yapan hiçbir yatırımcı zarar etmeyi ya da başarısız olmayı istemez. Bir yatırımcıyı portföyündeki kazanan hisseleri satması için ikna etmenin kaybedenleri satması için ikna etmekten çok daha kolay olmasına pişmanlıktan kaçınma eğilimi denilmektedir (Bernstein, 2005, s. 247).

Pişmanlıktan kaçınma eğilimi ile ilgili davranışsal finans alanında gerçekleştirilen çalışmalara bakıldığında; genellikle yatırım yapan bireylerin portföylerindeki zarar eden hisse senetlerini satma konusunda isteksiz oldukları görülmektedir. Shefrin ve Statman (1984) bu duruma mizaç etkisi (huy etkisi) ismini vermişlerdir.

2.9. Sürü Psikolojisi

Sürü psikolojisi ya da diğer ismiyle temayüle uyma, herhangi bir kişinin eylemlerinin diğer kişileri de etkilenmesinden ötürü aynı davranışın tekrarlanması durumudur. Bunu bir örnekle açıklamak gerekirse; finansal piyasalarda işlem yapan bir yatırımcının portföyündeki hisseleri satmasının ardından bunun farkına varan yatırımcıların belli bir çoğunluğu, benzer davranışı tekrarlayarak geçerli bir nedenleri olmaksızın ellerindeki hisse senetlerini satmaktadırlar. Bu eğilimin etkisinde kalan yatırımcılar, finansal bilgiler konusunda kendilerini yetiştirmek ya da piyasa hakkında bilgi sahibi olmak yerine diğer kişilerin kararlarını sorgulamaksızın tekrar etmektedirler. Sürü davranışının oluşmasında ekseriyetle akımı başlatan kişi ya da kişiler, piyasa konusunda bilgili uzman yatırımcılar olmaktadır. Rasyonel ve irrasyonel olmak üzere iki farklı sürü psikolojisinden bahsedilebilir. Rasyonel sürü psikolojisinde; yatırım yapan kişiler, kendi özgür iradeleri doğrultusunda diğer uzman yatırımcıların bilgi ve tecrübelerine güvendikleri için ya da piyasa araştırması yaparak bilgi edinme külfetine girmek istemedikleri için sürü davranışlarına dâhil olabilmektedirler. İrrasyonel sürü psikolojisinde ise; yatırım yapan kişiler, psikolojik nedenlerin etkisi altında başarısız olma endişesiyle ve topluluk ile aynı davranışta bulduklarında başarılı olacaklarına inanmaları neticesinde sürü davranışına katılabilmektedirler (Aytekin & Aygün, 2016, s. 153).

3. LİTERATÜR ÖZETİ

Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarına yön veren faktörler ve davranışsal finans kapsamında incelenen yatırımcı eğilimleriyle ilgili literatür taraması yurtdışı çalışmalar ve yurtiçi çalışmalar şeklinde ayrıma tabi tutulmuş ve kronolojik olarak özetlenmiştir.

Tablo 1. Yabancı Literatür

Çalışma	Amaç	Yöntem	Sonuç
---------	------	--------	-------

Kahneman & Tversky (1979)	İnsanın belirsizlik altında rasyonel karar verip vermediğini ortaya çıkarmak.	Deney	Kişiler yatırım yaparken bir referans noktası kullanırlar.
Kahneman & Tversky (1981)	Karar vermede çerçeveleme etkisinin varlığını araştırmak.	Deney	Çerçeveleme etkisi kişiler üzerinde etkilidir.
Rabin (1998)	Temsil etme kısayolunu ve küçük sayılar kanununu araştırmak.	Deney	Temsil etme kısayolu ve küçük sayılar kanunu yatırımcıların kararları üzerinde etkilidir.
Barber & Odean (2001)	Erkeklerin ve kadınların yatırım kararlarında ayrıştıkları noktaları araştırmak.	Anket	Erkek yatırımcılar aşırı özgüven eğiliminin daha fazla olması nedeniyle daha çok işlem yaparlar. Bunun sonucunda erkek yatırımcıların getiri oranlarında azalmalar olur.
Rabin & Thaler (2001)	Beklenen fayda teorisinin hatalarını araştırmak.	Anket	Erkek yatırımcılar kadınlara göre daha yoğun bir şekilde aşırı özgüven eğiliminin etkisinde kalırlar.
Glaser & Weber (2007)	Yatırımcıların üzerinde aşırı özgüven eğiliminin etkisini araştırmak.	Anket	Yatırımcılar aşırı özgüven eğiliminin etkisinde kalırlar.
Chira vd. (2008)	İşletme öğrencileri üzerinde davranışsal eğilimlerin etkisini araştırmak.	Anket	Öğrencilerde aşırı özgüven ve aşırı iyimserlik eğilimlerinin etkisi azdır ve kontrol yanılması eğiliminin etkisi ise mevcut değildir.
Monti & Legrenzi (2009)	Sonradan anlama eğiliminin etkisini araştırmak.	Anket	Portföy belirleme safhasında, sonradan anlama eğiliminin etkisi vardır ve bu durum risk oluşturur.
Phan & Zhou (2014)	Davranışsal eğilimlerin yatırımcıların üzerindeki etkilerini araştırmak.	Anket	Davranışsal eğilimler, yatırımcıların kararlarına yön verir ve ayrıca yatırımcılar bu tür eğilimlerin etkisinde kaldıklarını fark ettikleri an, bu eğilimlerden uzak durma gayreti içerisinde olurlar.
Calderón (2018)	Kripto para borsasındaki yatırımcılar üzerinde davranışsal eğilimlerin etkisini araştırmak.	Anket	Yatırımcılar (sürü davranışının) etkisindedir.
Dickason & Ferreira (2018)	Davranışsal eğilimlerinin riskle ve yatırımcıların kişilikleri ile ilişkisini araştırmak.	Anket	Yatırımcıların kişilikleri ile davranışsal eğilimler arasında ilişki yoktur.
Baker vd. (2019)	Finansal okur-yazarlık ve sosyo-demografik faktörler ile davranışsal eğilimler arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Finansal okur-yazarlık ile sürü psikolojisi arasında negatif yönlü, finansal okur-yazarlık ile zihinsel muhasebe arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır fakat finansal okur-yazarlık ile kendine aşırı güvenme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Ayrıca borsa ile ilgili yeterli düzeyde bilgi sahibi olduğunu düşünen erkek yatırımcılarda kendine aşırı güvenme eğiliminin etkisi yoğun biçimde görülür.
Metawa vd. (2019)	Yatırımcıların demografik özellikleri ile davranışsal eğilimleri arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Sosyo-demografik faktörlerin yatırım kararları üzerinde etkisi vardır. Yatırım deneyiminin yatırım kararları üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

Nguyen vd. (2019)	Bireysel yatırımcıların risk algılama düzeylerinin yatırım kararlarına etkilerini araştırmak.	Anket	Risk algılama düzeyi, gelir durumu ile ilişkilidir.
Alsabban & Alarfaj (2020)	Kendine aşırı güvenme eğilimini Suudi hisse senetleri piyasasında (Tadawul) araştırmak.	Anket	Geçmiş dönemde sağlanan olumlu getiri, yatırımcılarda kendine aşırı güvenme eğilimine neden olur ve bu durum piyasa hacmini artırır.
Gupta & Sharma (2020)	Hindistan'daki bireysel yatırımcılar üzerinde davranışsal eğilimlerin etkilerini araştırmak.	Anket	Davranışsal eğilimler yatırımcılar üzerinde etkili olduğu için rasyonel davranmazlar.
Rasool & Ullah (2020)	Pakistan'ın Lahor ilinde yaşayan bireysel yatırımcıların finansal okuryazarlıkları ile davranışsal eğilimler arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Finansal okuryazarlık ile davranışsal eğilimler arasında negatif yönlü bir ilişki vardır.
Aspembitova vd. (2021)	Kripto para yatırımcıları üzerinde davranışsal eğilimlerin etkisini araştırmak.	Anket	Bitcoin'e yatırım yapan kişiler aşırı iyimserlik eğiliminin etkindedirler ve kısa vadeli yatırımı benimserler; Ethereum'a yatırım yapan kişiler ise uzun vadeli yatırımı benimserler.
Luo vd. (2021)	Kripto para yatırımcılarının belirsizlikten kaçınma eğiliminin etkisinde kalıp kalmadıklarını araştırmak.	Anket	Yatırımcılar belirsizlikten kaçınma eğiliminin etkisinde kalırlar ve anormal kazançlar belirsizliğin az olduğu zamanlarda gerçekleşir.
Yarovaya vd. (2021)	Pandemi döneminde kripto para yatırımcılarının sürü davranışının etkisi altında kalıp kalmadıklarını araştırmak.	Anket	Pandemi süreci, kişilerde sürü davranış eğilimini artırmamıştır.
Sidhu vd. (2022)	Pakistan'daki hisse senedi yatırımcılarının kararlarını etkileyen faktörleri araştırmak.	Anket	Yatırımcılar; aşırı özgüven, demirleme, temsil edilebilirlik, erişilebilirlik yanlılığı gibi eğilimlerin etkisinde kalırlar.

Tablo 2. Yurtiçi Literatür

Çalışma	Amaç	Yöntem	Sonuç
Usul vd. (2002)	Yatırımcıların kararlarını etkileyen sosyal ve ekonomik faktörleri araştırmak.	Anket	Gelir düzeyi daha yüksek olan yatırımcılar risk alma konusunda gelir seviyesi düşük olanlara göre daha isteklidir, erkekler kadınlara göre daha çok risk alırlar ve yaşlılar da gençlere oranla daha az risk alırlar.
Ateş (2007)	Bireysel yatırımcıların tercih ettikleri yatırımlar ve finansal profilleri arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Psikolojik önyargılar ile finansal profiller arasında anlamlı bir ilişki vardır.
Ede (2007)	Bireysel yatırımcılar üzerinde davranışsal eğilimlerin etkilerini araştırmak.	Anket	Yatırımcılar davranışsal eğilimlerin etkisinde kalarak irrasyonel davranırlar.
Alper & Ertan (2008)	Bireysel yatırımcıların kararlarını çerçeveleme etkisi bağlamında araştırmak.	Anket	Yatırımcılar finansal bilgilerinin eksik ve kendilerine özgüvenlerinin düşük olmasından ötürü geçmişte deneyimledikleri performanslarıyla edindikleri bilgilere çok fazla değer

			atfederler ve fon yöneticilerinin bilgilerine aşırı güvenirlir.
Böyükaslan (2012)	Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarına etki eden faktörleri araştırmak.	Anket	Yatırımcılar büyük oranda davranışsal eğilimlerin etkisinde kalırlar.
Aktaş (2012)	Yatırımcıların riske karşı tutumlarını ve ayrıca etkilendikleri davranışsal eğilimleri araştırmak.	Anket	Yatırımcılar davranışsal eğilimlerin etkisi altında kalırlar ve bu doğrultuda portföylerinde oluşacak risk seviyelerini düşük tahmin ederler.
Göksu (2013)	Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarında hangi davranışsal eğilimlerin etkisi altında kaldıklarını araştırmak.	Anket	Yatırımcılar portföy çeşitlendirmesi yapmak, riskten kaçınmak gibi rasyonel yatırımcı modeline uygun davranışlar sergileme gayreti içerisinde olurlar fakat davranışsal eğilimlerin etkisiyle irrasyonel kararlar verirler.
Gümüş vd. (2013)	Bireysel yatırımcıların finansal profillerinin yatırım kararları üzerindeki etkilerini araştırmak.	Anket	Yatırımcı profilleri yatırımcıların kararları üzerinde farklılıklara sebep olur.
Küçük (2014)	Davranışsal eğilimlerin yatırımcıların kararları üzerindeki etkilerini araştırmak.	Anket	Yatırımcılar birçok davranışsal eğilimin etkisinde kalırlar.
Aydın & Ağan (2016)	Bireysel yatırımcıların kararlarına etki eden davranışsal eğilimlerin etkilerini araştırmak.	Anket	Bireysel yatırımcılar risk altında davranışsal eğilimlerin etkisinde kalırlar.
Angı vd. (2016)	Demografik faktörler ile bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimler arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Bilgi ve iletişim kaynaklı eğilimler ile demografik özellikler arasında ilişki vardır ve ayrıca belirsizlik durumunda yatırımcılar irrasyonel davranırlar.
Gül vd. (2017)	Davranışsal eğilimlerin bireysel yatırımcıların kararları üzerindeki etkilerini araştırmak.	Anket	Yatırımcıların kararları üzerinde davranışsal eğilimlerin etkileri vardır ve bu etkiler demografik özelliklere göre farklılaşır.
Ağan (2017)	Öğrenciler üzerinde davranışsal eğilimlerin etkisini araştırmak.	Anket	Profesyonel olmayan bireysel yatırımcılar bazı davranışsal eğilimlerin etkisinde kalırlar.
Tekin (2018)	Yatırımcıların karar aşamasında demirleme (dayanak noktası alma) eğiliminin etkisi altında kalıp kalmadıklarını araştırmak.	Anket	Katılımcılar orta seviyede demirleme (dayanak noktası alma) eğiliminin etkisi altında kalırlar.
Özçelik (2018)	Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarını etkileyen faktörleri araştırmak.	Anket	Bireysel yatırımcılar davranışsal eğilimlerin birçoğunun etkisi altındadır.
Keskin (2019)	Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarını etkileyen faktörleri araştırmak.	Anket	Bireysel yatırımcılar davranışsal eğilimlerin etkisi altındadır.
Altaş (2019)	Bingöl ilindeki bireysel yatırımcıların yatırım konusundaki alışkanlıklarını ve eğilimlerini davranışsal finans bağlamında araştırmak.	Anket	Demografik öğelerin yatırım alışkanlıklarına etkisi, medeni hal ve cinsiyet bakımından düşük; gelir düzeyi ve eğitim durumu bakımından yüksektir.
Tuğlu (2019)	Bireysel yatırımcıların kararlarına etki eden psikolojik önyargılardan	Anket	Bireysel yatırımcılar risk ve belirsizlik altında rasyonaliteden uzaklaşırlar ve

	ne derece etkilendiklerini araştırmak.		psikolojik önyargılarının etkisi altında kalırlar.
Çetiner vd. (2019)	Bireysel yatırımcıların irrasyonel davranışlarını ve bu davranışlarla demografik değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Aşırı özgüven, bilişsel çelişki, zihinsel muhasebe, belirsizlikten kaçınma ve sürü davranışı eğilimleri yatırımcıların kararları üzerinde etkilidir.
Gümüş vd. (2019)	Öğrencilerin finansal yatırım kararlarında çerçeveleme etkisini araştırmak.	Anket	Öğrencilerin büyük çoğunluğu kesin kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçınarak kesin kazancı tercih ederler, kesin kaybın mevcut olduğu hallerde ise risk almaya istekli olurlar.
Doğru & Büyükkakın (2020)	Kurumsal yatırımcıların finansal yatırım kararlarında sergiledikleri irrasyonel davranışları araştırmak.	Anket	Kurumsal yatırımcılar psikolojik faktörlerden etkilenmektedirler. Ayrıca geleneksel finans modellerine ait varsayımların aksine yatırımcılar sistematik hatalar yapabilirler ve rekabet ortamında rasyonel olmayan kararlar verebilirler.
Arslan & Boztosun (2021)	Bireysel yatırımcıların demografik özellikleriyle davranışsal eğilimleri arasında ilişki olup olmadığını araştırmak.	Anket	Bireysel yatırımcıların demografik özellikleri; demirleme, geri görüş önyargısı, sürü davranışı, aşırı özgüven, doğrulama ve pişmanlık eğilimleri üzerinde etkilidir. Ancak demografik özellikler, kayıptan kaçınma eğilimi ve temsil etme eğilimi üzerinde herhangi bir etkiye sahip değildir.
Çam & Hırka (2021)	Altın yatırımcılarının yatırım kararlarını etkileyen davranışsal eğilimleri araştırmak.	Anket	Altın yatırımcıları finansal yatırım kararlarında davranışsal eğilimlerin etkisi altında kalırlar.
Yürekli & Yılmaz (2021)	Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarına etki eden faktörleri ve psikolojik önyargıları araştırmak.	Anket	Bireysel yatırımcılar; aşırı özgüven, demirleme, çerçeveleme, belirsizlikten kaçınma ve bilineni tercih etme, kayıptan kaçınma, pişmanlıktan kaçınma ve yanlış ilişkilendirme eğilimlerinin etkisi altında kalırlar.
Uluyol & Ayna (2022)	Bireysel yatırımcıların kararlarına etki eden faktörleri ve bu faktörlerin risk altındaki yatırımcıların yatırım kararlarına ne şekilde yön verdiğini araştırmak.	Anket	Yatırımcıların riske karşı tutumu ile demografik özellikleri arasında anlamlı bir ilişki vardır. Ayrıca yatırımcıların riskten kaçınma ve eğitim seviyeleri ile sürü davranışı eğilimi arasında da anlamlı bir ilişki vardır.
Güller (2023)	Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarına etki eden faktörleri ve ayrıca bireysel yatırımcıların sosyo-kültürel özellikleri ve finansal profilleri ile davranışsal eğilimleri arasındaki ilişkiyi araştırmak.	Anket	Bireysel yatırımcılar finansal yatırım kararlarında davranışsal eğilimlerin birçoğunun etkisi altında kalırlar ve ayrıca yatırımcıların sosyo-kültürel özellikleri ve finansal profilleri ile davranışsal eğilimleri arasında genellikle ilişki vardır.

4. GEREÇ VE YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amacı ve önemi, araştırmanın verileri ve örnekleme, araştırmanın yöntemi ve modeli, araştırmanın kısıtları, çalışma grubu, veri toplama araçları, verilerin toplanmasına ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmanın amacı; daha önce buna benzer bir çalışmanın yapılmamış olduğu Bartın ilinde bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarına yön veren davranışsal eğilimleri araştırmaktır. Daha önce gerçekleştirilen çalışmalarda genel olarak büyük ölçek seçildiğinden, sonuçların küçük ölçekte de benzer olup olmadığının tespit edilmesi ve alanda yapılan çalışmaların yaygınlaştırılması amaçlanmaktadır. Bununla birlikte Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların sosyo-demografik özelliklerinin ve finansal profillerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

4.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme

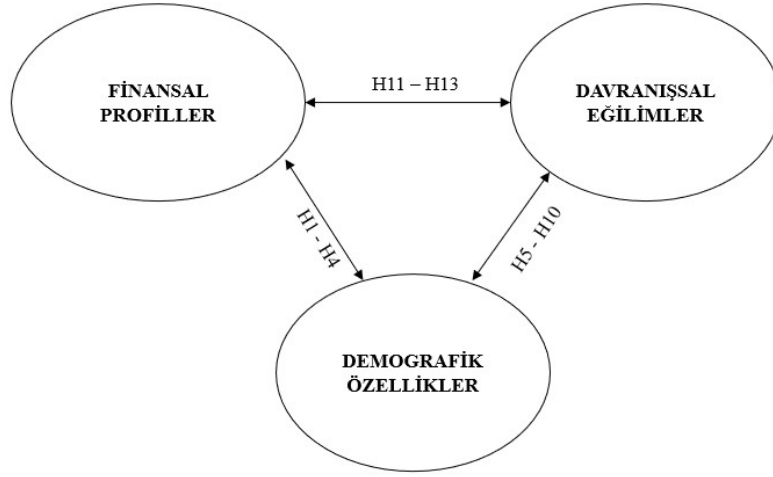
Çalışmanın evrenini Bartın ilinde yaşayan 20 yaş ve üzerinde olan yaklaşık 152.516 kişi oluşturmaktadır (<https://www.nufusu.com/il/bartın-nufusu#>). Anket verileri, tesadüfi olmayan kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak, çevrimiçi anket yöntemiyle toplanmıştır. Bartın ili için gereken örneklem sayısı 382 kişi olarak belirlenmiştir (Güller, 2023). Bu doğrultuda 1 Mart – 15 Mayıs 2022 tarihleri arasında internet üzerinden, birebir gönderim yoluyla Bartın ilinde ikamet eden 382 katılımcıya ulaşılmıştır. Elektronik olarak toplanan veriler % 95 güven aralığında SPSS 26.0 paket istatistik programıyla analiz edilerek yorumlanmıştır. Çalışma için Bartın Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Komisyonu'ndan 12.04.2021 tarih ve 2021-SBB-0110 nolu toplantı kararı ile gerekli etik kurul izni alınmıştır.

4.3. Araştırmanın Yöntemi, Modeli ve Hipotezleri

Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların demografik özellikleri ve finansal profilleri ile davranışsal eğilimlerin ilişkisinin çalışıldığı araştırmada, ilişkisel tarama modeli tercih edilmiştir. Bu model, ele alınan konuyu olduğu gibi araştıran araştırma türüdür (Güngörmez & Alkış, 2015: 945). İlişkisel tarama modelleri içerisinde korelasyon araştırması tercih edilmiştir.

Yapılan çalışmada oluşturulan model Şekil 2'de sunulmuştur.

Şekil 2. Araştırmanın Modeli



Buna göre araştırmanın hipotezleri şunlardır:

Yatırımcıların sosyo-demografik nitelikleri ile finansal profilleri arasında:

H1: Yatırımcıların cinsiyetleri ile finansal araçlara yatırım yapma süresi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H2: Yatırımcıların medeni durumları ile finansal ürünleri elde tutma süresi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H3: Yatırımcıların yaş grupları ile yatırımlardan temel beklentisi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H4: Yatırımcıların gelir düzeyleri ile finansal ürünleri elde tutma süresi ve yatırımlardan temel beklenti arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Yatırımcıların sosyo-demografik nitelikleri ile davranışsal eğilimleri arasında:

H5: Yatırımcıların cinsiyetleri ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H6: Yatırımcıların eğitim durumları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H7: Yatırımcıların medeni durumları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H8: Yatırımcıların yaş grupları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H9: Yatırımcıların meslek grupları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H10: Yatırımcıların gelir düzeyi ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Yatırımcıların finansal profilleri ile davranışsal eğilimleri arasında:

H11: Yatırımcıların finans eğitimi alma durumları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H12: Yatırımcıların yatırım deneyimleri/süreleri ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

H13: Yatırımcıların portföylerinde yer alan bir ürünü elde tutma süreleri ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

4.4. Ölçme Araçları ve Araştırmanın Kısıtları

Çalışmada araştırılan konuya ait verilerin elde edilebilmesi için anket yöntemi kullanılmıştır. Söz konusu ankette kullanılan soru ve ifadeler, Büyükaşan (2012)'in, Ateş (2007) ve Ede (2007)'nin çalışmalarından yararlanarak kendi çalışması için kullandığı ölçekten alınmıştır.

Anket çalışmasının ilk kısmında; Bartın'daki bireysel yatırımcıların sosyo-demografik özelliklerini belirleyebilmek amacıyla cinsiyetleri, medeni durumları, çocuk sayıları, yaşları, eğitim durumları ve meslekleri sorulmuştur. İkinci kısmında; Bartın'daki bireysel yatırımcıların finansal profillerinin belirlenebilmesi için katılımcılara; gelirleri, hangi tür finansal yatırım araçlarını tercih ettikleri, finans piyasalarını takip etme sıklığı, kaç yıldır finansal yatırımlar yaptıkları, finansal yatırım araçlarını elde tutma süreleri, bilgi edinme kaynakları ve finansal yatırımlarına ilişkin temel beklentileri sorulmuştur. Üçüncü kısmında; katılımcılarda davranışsal finans kapsamında incelenen davranışsal eğilimlerin bulunup bulunmadığı ve eğer bulunuyorsa katılımcıların bu eğilimlerden hangi seviyede etkilendiklerini ölçümlemek ve değerlendirmek üzere söz konusu eğilimlere ait önermeler sunulmuş ve ağırlık derecesini belirlemek amacıyla 5'li Likert Ölçeği kullanılarak, Kesinlikle Katılmıyorum (1), Katılmıyorum (2), Kararsızım (3), Katılıyorum (4), Kesinlikle Katılıyorum (5) olarak kodlanmıştır.

Bu çalışmanın güvenilirliğinin ölçülebilmesi amacıyla Cronbach Alfa kullanılmıştır. Belirlenen boyutlar için bu çalışmanın ölçeğinin Cronbach Alfa katsayısı, 0,898 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen 0,898 Cronbach Alfa katsayısı, bu çalışmanın ölçeğinin yüksek

güvenilirlikte olduğunu göstermektedir. Ankette kullanılan ölçeğin güvenilirliği; daha önce Ede (2007), Ateş (2007), Büyükaslan (2012), Öztopçu (2016) tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda test edilmiştir.

Bu araştırma bazı kısıtlara sahiptir. Araştırmanın en önemli kısıtı zaman, maliyet ve mekân kısıtı sebebiyle araştırmanın evrenine ulaşmak mümkün olmadığı için, evreni yansıtan bir örneklem grubuyla çalışılmıştır. Bireysel yatırımcıların davranışsal finans çerçevesinde yatırım kararlarının incelenmesi amacıyla farklı ölçek ve sorular kullanılabilir. Dolayısıyla bu çalışmanın bir başka kısıtı da kullanılan soru ve ifadeleri içeren form ile kısıtlı olmasıdır. Araştırmanın örneklem kısıtı ise Bartın’da bulunan 382 bireysel yatırımcının görüşleri ile kısıtlı olmasıdır. Bu araştırma 01.03.2022 - 15.05.2022 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Yatırımcıların risk ve getiri algısını etkileyen ekonomik göstergeler zamana göre değişebileceğinden bu araştırmanın gerçekleştirildiği zamanla kısıtlı olduğu söylenebilir. Rakamsal verilerdeki tutarlar yüksek enflasyon etkisi ile birlikte değerlendirilmelidir.

5. BULGULAR

5.1. Katılımcıların Demografik Özellikleriyle İlgili Verilerin Değerlendirilmesi

Anket çalışmasının birinci kısmında; elde edilen veriler, katılımcıların sosyo-demografik özelliklerinin tespit edilmesinde kullanılmıştır. Bu amaçla hazırlanan tabloda katılımcıların sosyo-demografik özelliklerine ait mutlak ve oransal değerler frekans analizi yapılarak gösterilmektedir. Tablo 3’de; ankete katılan toplam 382 bireysel yatırımcının sosyo-demografik özelliklerine ilişkin veriler sunulmaktadır.

Tablo 3. Katılımcıların Sosyo-Demografik Özellikleri

Sosyo-Demografik Özellikler		N	%	Sosyo-Demografik Özellikler		N	%
Cinsiyet	Erkek	19	51,	Meslek Grubu	Kamuda Ücretli	18	48,
		7	6			6	7
	Kadın	18	48,		Özel Sektörde Ücretli	83	21,
	5	4	İşletmeci		57	14,	
Toplam	38	2	100		Çalışmıyor (Öğrenci, Emekli)	56	14,
Medeni Durum	Evli	20	52,		7	7	
		0	4	Toplam	38	2	100
	Bekâr	18	47,	Yaş Aralığı	21 - 30	14	37,
	2	6			4	7	
Toplam	38	2	100		31 - 40	13	36,
Eğitim Durumu	İlk - Orta -Lise	36	9,4		9	4	
	Ön Lisans - Lisans	22	57,		76	19,	
		1	9			9	

	Lisansüstü	12 5	32, 7		51 ve üzeri	23	6
	Toplam	38 2	100		Toplam	38 2	100

5.2. Katılımcıların Finansal Profilleriyle İlgili Verilerin Değerlendirilmesi

Anket çalışmasının ikinci kısmında; katılımcılara yöneltilen aylık gelir seviyesi, finansal araçlara yatırım yapma süreleri, finans eğitimi alıp/almama durumu, finansal yatırımlardaki temel beklentiler, finansal ürünleri elde tutma süreleri gibi sorular ile katılımcıların finansal profillerini gösteren bilgilere ulaşılması amaçlanmıştır.

Tablo 2’ de görüleceği üzere; katılımcıların 89’u (%23,3) finans eğitimi alan kişilerden oluşurken, 293’ü (%76,7) finans eğitimi almamış kişilerden oluştuğu ve dolayısıyla büyük bir çoğunluğunun finans eğitimi almamış kişilerden oluştuğu, yaklaşık yarısının düşük-orta gelir düzeyi olarak kabul edilen, 4.001TL - 8.000 TL aylık gelire sahip kişilerden oluştuğu görülmektedir.

Katılımcıların yatırım kararlarında temel beklentilerinin “yüksek getiri” olduğu analiz sonuçlarında tespit edilmiştir. Katılımcıların çoğunluğunun 2- 10 yıl arasında yatırım tecrübesinin bulunduğu ve finansal ürünleri bir yıldan fazla elinde tuttuğu ortaya çıkmıştır.

Tablo 4. Katılımcıların Finansal Profilleri

Finansal Profiller		N	%	Finansal Profiller		N	%
Aylık Gelir Seviyesi	1TL - 2.000TL	48	12,6	Finans Eğitimi Alıp/Almama Durumu	Evet	89	23,3
	2.0001TL - 4.000TL	26	6,8		Hayır	293	76,7
	4.001TL - 8.000TL	173	45,3		Toplam	382	100
	8.001TL ve 10.000TL	69	18,1	Finansal Yatırımlardaki Temel Beklentiler	Yüksek Getiri Beklentisi	166	43,5
	10.001TL ve üzeri	66	17,3		Sermayeyi Koruma Arzusu	126	33
Toplam	382	100	Devamlı Gelir İsteği		90	23,6	
Finansal Araçlara Yatırım Yapma Süreleri	0 - 1 yıl	86	22,5	Toplam	382	100	
	2 - 5 yıl	148	38,7	Finansal Ürünleri Elde Tutma Süreleri	1 hafta	43	11,3
	6 - 10 yıl	93	34,3		1 ay	77	20,2
	11 yıl ve üzeri	55	14,4		1 yıl	157	41,1
	Toplam	382	100		2 yıl ve üzeri	105	27,5
			Toplam		382	100	

5.3. Katılımcıların Davranışsal Eğilimleriyle İlgili Verilerin Değerlendirilmesi

Anket çalışmasının üçüncü bölümünde Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların davranışsal finans kapsamında incelenen davranışsal eğilimleri ne ölçüde taşıdıklarını tespit etmek amacıyla önermeler sunulmuş ve frekans analizi yöntemiyle değerlendirilmiştir.

Tablo 5’te görüleceği üzere; Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların davranışsal eğilimlerin ya da psikolojik önyargıların birçoğunu taşıdıkları görülmektedir.

Tablo 5. Katılımcıların Davranışsal Eğilimlerine İlişkin Veriler

Eğilim Türü	Kesinlikle Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katlıyorum		Kesinlikle Katlıyorum		Ort.	SS
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Kendine aşırı güvenme eğilim1	18	4,7	61	16	72	18,8	157	41,1	74	19,4	3,54	1,114
Kendine aşırı güvenme eğilim2	8	2,1	33	8,6	84	22	149	39	108	28,3	3,83	1,005
Kendine aşırı güvenme eğilim3	26	6,8	47	12,3	143	37,4	108	28,3	58	15,2	3,33	1,087
Aşırı iyimserlik eğilimi 1	16	4,2	33	8,6	64	16,8	131	34,3	138	36,1	3,90	1,115
Aşırı iyimserlik eğilimi 2	83	21,7	72	18,8	71	18,6	81	21,2	75	19,6	2,98	1,435
Aşırı iyimserlik eğilimi 3	30	7,9	23	6	81	21,2	138	36,1	110	28,8	3,72	1,172
Aşırı iyimserlik eğilimi 4	11	2,9	54	14,1	122	31,9	144	37,7	51	13,4	3,45	0,986
Hataları yanlış değerlendirme	35	9,2	53	13,9	64	16,8	160	41,9	70	18,3	3,46	1,203
Önceden bildiğini sanma	16	4,2	41	10,7	102	26,7	153	40,1	70	18,3	3,58	1,039
Akla geliş kolaylığı eğilimi 1	22	5,8	33	8,6	86	22,5	140	36,6	101	26,4	3,69	1,124
Akla geliş kolaylığı eğilimi 2	11	2,9	26	6,8	103	27	154	40,3	88	23	3,74	0,983
Akla geliş kolaylığı eğilimi 3	15	3,9	16	4,2	63	16,5	167	43,7	121	31,7	3,95	1,001
Akla geliş kolaylığı eğilimi 4	18	4,7	49	12,8	98	25,7	135	35,3	82	21,5	3,56	1,104
Demirleme	5	1,3	41	10,7	36	9,4	195	51	105	27,5	3,93	0,956
Kendini doğrulatma eğilimi	21	5,5	37	9,7	63	16,5	175	45,8	86	22,5	3,70	1,089
Çerçeveleme	21	5,5	20	5,2	88	23	131	34,3	122	31,9	3,82	1,107
Pişmanlıktan kaçınma eğilimi1	5	1,3	27	7,1	65	17	122	31,9	163	42,7	4,08	0,997
Pişmanlıktan kaçınma eğilimi2	17	4,5	54	14,1	108	28,3	139	36,4	64	16,8	3,47	1,066
Pişmanlıktan kaçınma eğilimi3	30	7,9	46	12	71	18,6	144	37,7	91	23,8	3,58	1,199
Temsil etme eğilimi	110	28,8	103	27	67	17,5	52	13,6	50	13,1	2,55	1,373
Muhafazakârlık eğilimi	88	23	40	10,5	65	17	75	19,6	114	29,8	3,23	1,54
Siyasi görüşün fin. karar. etkisi	114	29,8	47	12,3	85	22,3	58	15,2	78	20,4	2,84	1,505
Yakın çevre etkisi	25	6,5	43	11,3	90	23,6	153	40,1	71	18,6	3,53	1,114
Kayıptan kaçınma eğilimi 1	5	1,3	44	11,5	49	12,8	111	29,1	173	45,3	4,05	1,077
Kayıptan kaçınma eğilimi 2	27	7,1	23	6	72	18,8	161	42,1	99	25,9	3,74	1,122
Kayıptan kaçınma eğilimi 3	24	6,3	51	13,4	82	21,5	130	34	95	24,9	3,58	1,178
Temsil etme eğilimi 1	22	5,8	40	10,5	100	26,2	145	38	75	19,6	3,55	1,095
Temsil etme eğilimi 2	11	2,9	11	2,9	62	16,2	185	48,4	113	29,6	3,99	0,914
Tutuculuk eğilimi	35	9,2	71	18,6	83	21,7	143	37,4	50	13,1	3,27	1,176
Bilineni tercih etme	5	1,3	17	4,5	42	11	160	41,9	158	41,4	4,18	0,889
Hayal kırıklığından kaçınma	4	1	5	1,3	43	11,3	181	47,4	149	39	4,22	0,776
Sürü Psikolojisi	14	3,7	48	12,6	76	19,9	155	40,6	89	23,3	3,67	1,077
Bilgi Çağlayanı	52	13,6	129	33,8	93	24,3	51	13,4	57	14,9	2,82	1,259
Takvimsel Anomali	20	5,2	45	11,8	94	24,6	137	35,9	86	22,5	3,59	1,116

5.4. Yatırımcı Profilleriyle Yatırım Kararlarını Etkileyen Davranışsal Eğilimler Arasındaki İlişkinin Analizi

Bu bölümde Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların sosyo-demografik nitelikleri ve finansal profilleriyle ilgili veriler ile davranışsal eğilimler, çapraz tablolar kurularak ki-kare testi (χ^2 / chi-square) ile analiz edilmiştir. Parametrik olmayan test türlerinden biri olan ki-kare testi, iki değişken arasında bağlantı olup olmadığının analiz edilmesinde kullanılır. İki değişkenin arasında herhangi bir ilişki bulunmadığı takdirde ilgili değişkenler birbirleri açısından bağımsız değişken durumunda olmaktadır.

“Ki-kare testinde, gözlenen frekans değerleriyle beklenen frekans değerleri karşılaştırılmaktadır. Çapraz tablolama (crosstabulation) yöntemi ile her bir hücre bazında ilgili

iki değer arasındaki farkın kareleri alınarak beklenen değere bölünmektedir. Elde edilen oranların toplamı (χ^2) istatistiğini oluşturmaktadır. (χ^2) istatistiği (anlamlılık seviyesi), Pearson ki-kare değeri ismindeki 0,05 değeriyle karşılaştırıldığında eğer 0,05'ten küçük ise ölçülen iki değişkenin arasında anlamlı bir ilişki olduğu kabul edilmektedir. Eğer tespit edilen (χ^2) istatistiği 0,05'ten büyük ise o zaman iki değişkenin arasında anlamlı bir ilişkiden söz edilememektedir" (Böyükaslan, 2012: 143).

Bu çalışmada ki-kare testi ile; aralarında ilişki olduğu düşünülen değişkenlere ilişkin hipotezlerin test edilmesi amaçlanmıştır. İki değişkenin birbiriyle anlamlı bir ilişkisinin olmaması, bir başka ifadeyle; değişkenlerin birbirinden bağımsız olması (H0) hipotezinin; değişkenlerin birbiriyle ilişkisinin olması ise (H1) hipotezinin kabul edilmesi anlamına gelmektedir. Çalışmada aralarında anlamlılık ilişkisi aranan iki değişken, satır ve sütunlara yerleştirilerek Pearson ki-kare (χ^2) değerleriyle analiz işlemi gerçekleştirilmiştir.

5.4.1. Yatırımcıların Sosyo-Demografik Nitelikleriyle Finansal Profilleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Tablo 6'da görüleceği üzere yatırımcıların cinsiyetleri ile finansal araçlara yatırım yapma süreleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 6. Yatırımcıların Cinsiyetleri ile Finansal Araçlara Yatırım Yapma Süresi Arasındaki İlişki

		Cinsiyet				χ^2	p
		Erkek		Kadın			
		N	%	N	%		
Finansal araçlara yatırım yapma süreleri	0-1 yıl	35	17,8	51	27,6	5,741	0,125
	2-5 yıl	84	42,6	64	34,6		
	6-10 yıl	49	24,9	44	23,8		
	11 yıl ve üzeri	29	14,7	26	14		

H1₀ Kabul: Yatırımcıların cinsiyetleri ile finansal araçlara yatırım yapma süresi arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Tablo 7'de görüleceği üzere yatırımcıların medeni durumu ile finansal ürünleri ortalama elde tutma süresi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 7. Yatırımcıların Medeni Durumları ile Finansal Ürünleri Tutma Süresi Arasındaki İlişki

		Medeni Durum		p
--	--	--------------	--	---

		Evli		Bekâr		χ^2	
		N	%	N	%		
Finansal ürünleri elde tutma süresi	1 hafta	15	7,5	28	15,4	11,376	0,010
	1 ay	48	24	29	15,9		
	1 yıl	89	44,5	68	37,4		
	2 yıl ve üzeri	48	24	57	31,3		

H₂₀ Red: Yatırımcıların medeni durumları ile finansal ürünleri elde tutma süresi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 8’de görüleceği üzere yatırımcıların yaş grupları ile yatırımlarından temel beklentileri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 8. Yatırımcıların Yaş Grupları ile Yatırımlardan Temel Beklentisi Arasındaki İlişki

		Yaş								χ^2	p
		21-30		31-40		41-50		51 ve üzeri			
		N	%	N	%	N	%	N	%		
Yatırımlarınızdan temel beklentiniz nedir?	Yüksek getiri beklentisi	68	47,2	54	38,8	30	39,5	14	60,9	10,732	0,097
	Sermayeyi koruma arzusu	45	31,3	48	34,5	24	31,6	9	39,1		
	Devamlı gelir isteği	31	21,5	37	26,6	22	28,9	0	0		

H₃₀ Red: Yatırımcıların yaş grupları ile yatırımlardan temel beklentisi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 9’da görüleceği üzere; yatırımcıların gelir düzeyleri ile portföylerinde yer alan bir ürünü ortalama elde tutma süreleri ve yatırımlarından temel beklentileri arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 9. Yatırımcıların Gelir Düzeyleri ile Finansal Araçları Elde Tutma Süresi ve Yatırımlardan Temel Beklenti Arasındaki İlişki

		Aylık Gelir										χ^2	p
		1TL-2.000TL		2.001-4.000TL		4.001-8.000TL		8.001TL-10.000TL		10.001 TL ve üzeri			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Finansal araçları elde tutma süresi	1 hafta	12	25	2	7,7	16	9,2	2	2,9	11	16,7	27,337	0,007
	1 ay	9	18,8	2	7,7	41	23,7	11	15,9	14	21,2		
	1 yıl	13	27,1	14	53,8	75	43,4	29	42	26	39,4		
	2 yıl ve üzeri	14	29,2	8	30,8	41	23,7	27	39,1	15	22,7		
Yatırımlardan temel beklentiniz nedir?	Yüksek getiri beklentisi	25	52,1	10	38,5	75	43,4	27	39,1	29	43,9	24,225	0,002
	Sermayeyi koruma arzusu	23	47,9	11	42,3	52	30,1	17	24,6	23	34,8		
	Devamlı gelir isteği	0	0	5	19,2	46	26,6	25	36,2	14	21,2		

H₄₀ Red: Yatırımcıların gelir düzeyleri ile finansal ürünleri elde tutma süresi ve yatırımlardan temel beklenti arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

5.4.2. Yatırımcıların Sosyo-Demografik Nitelikleriyle Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Tablo 10’da görüleceği üzere yatırımcıların cinsiyetleri ile kendine aşırı güvenme eğilimi, akla geliş kolaylığı eğilimi, dini inancın finansal kararlara etkisi, siyasi görüşlerin yatırım kararlarına etkisi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, sürü psikolojisi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 10. Yatırımcıların Cinsiyetleri ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Cinsiyet				χ^2	p
		Erkek		Kadın			
		N	%	N	%		
Kendine aşırı güvenme eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	11	5,6	7	3,8	14,885	0,005
	Katılmıyorum	24	12,2	37	20		
	Kararsızım	38	19,3	34	18,4		
	Katılıyorum	73	37	84	45,4		
	Kesinlikle Katılıyorum	51	25,9	23	12,4		
Akla geliş kolaylığı eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	8	4	3	1,7	25,709	0,000
	Katılmıyorum	13	6,6	13	7		
	Kararsızım	41	20,8	62	33,5		
	Katılıyorum	101	51,3	53	28,6		
	Kesinlikle Katılıyorum	34	17,3	54	29,2		
Dini inancın finansal kararlara etkisi	Kesinlikle Katılmıyorum	39	19,8	49	26,5	18,326	0,001
	Katılmıyorum	17	8,6	23	12,4		
	Kararsızım	26	13,2	39	21,1		
	Katılıyorum	38	19,3	37	20		
	Kesinlikle Katılıyorum	77	39,1	37	20		
Siyasi görüşün finansal kararlara etkisi	Kesinlikle Katılmıyorum	62	31,5	52	28,1	25,198	0,000
	Katılmıyorum	14	7,1	33	17,8		
	Kararsızım	37	18,8	48	25,9		
	Katılıyorum	44	22,3	14	7,6		
	Kesinlikle Katılıyorum	40	20,3	38	20,5		
Pişmanlıktan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	5	2,5	0	0	17,733	0,001
	Katılmıyorum	20	10,2	7	3,8		
	Kararsızım	36	18,3	29	15,7		
	Katılıyorum	68	34,5	54	29,2		
	Kesinlikle Katılıyorum	68	34,5	95	51,4		
Kayıptan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	5	2,5	0	0	13,632	0,009
	Katılmıyorum	14	7,1	30	16,2		
	Kararsızım	30	15,2	19	10,3		
	Katılıyorum	56	28,4	55	29,7		
	Kesinlikle Katılıyorum	92	46,7	81	43,8		
Sürü psikolojisi	Kesinlikle Katılmıyorum	9	4,6	5	2,7	11,852	0,018
	Katılmıyorum	26	13,2	22	11,9		
	Kararsızım	27	13,7	49	26,5		
	Katılıyorum	81	41,1	74	40		
	Kesinlikle Katılıyorum	54	27,4	35	18,9		

H₅₀ Red: Yatırımcıların cinsiyetleri ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 11’de görüleceği üzere yatırımcıların eğitim durumları ile tutuculuk eğilimi, sürü psikolojisi, mevcudiyet eğilimi, siyasi görüşlerin yatırım kararlarına etkisi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 11: Yatırımcıların Eğitim Durumları ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Eğitim Durumu						χ^2	p
		İlk-Orta ve Lise		Ön Lisans - Lisans		Yüksek Lisans			
		N	%	N	%	N	%		
Tutuculuk eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	0	0	19	8,6	16	12,8	16,48 9	0,036
	Katılmıyorum	2	5,6	38	17,2	31	24,8		
	Kararsızım	12	33,3	47	21,3	24	19,2		
	Katılıyorum	16	44,4	88	39,8	39	31,2		
	Kesinlikle Katılıyorum	16	16,7	29	13,1	15	12		
Sürü psikolojisi	Kesinlikle Katılmıyorum	0	0	11	5	3	2,4	57,15 3	0,000
	Katılmıyorum	7	19,4	7	3,2	34	27,2		
	Kararsızım	7	19,4	41	18,6	28	22,4		
	Katılıyorum	8	22,2	107	48,4	40	32		
	Kesinlikle Katılıyorum	14	38,9	55	24,9	20	16		
Dini inancın finansal kararlara etkisi	Kesinlikle Katılmıyorum	2	5,6	54	24,4	32	25,6	35,71 9	0,000
	Katılmıyorum	12	33,3	14	6,3	14	11,2		
	Kararsızım	2	5,6	43	19,5	20	16		
	Katılıyorum	12	33,3	39	17,6	24	19,2		
	Kesinlikle Katılıyorum	8	22,2	71	32,1	35	28		
Siyasi görüşün finansal kararlara etkisi	Kesinlikle Katılmıyorum	5	13,9	63	28,5	46	36,8	19,86 0	0,011
	Katılmıyorum	3	8,3	24	10,9	20	16		
	Kararsızım	7	19,4	57	25,8	21	16,8		
	Katılıyorum	6	16,7	34	15,4	18	14,4		
	Kesinlikle Katılıyorum	15	41,7	43	19,5	20	16		

H₀ Red: Yatırımcıların eğitim durumları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 12’de görüleceği üzere yatırımcıların medeni durumu ile tutuculuk eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, temsil etme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 12. Yatırımcıların Medeni Durumları ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Medeni Durum				χ^2	p
		Evli		Bekâr			
		N	%	N	%		
Tutuculuk eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	8	4	27	14,8	19,923	0,001
	Katılmıyorum	45	22,5	26	14,3		
	Kararsızım	50	25	33	18,1		
	Katılıyorum	76	38	67	36,8		
	Kesinlikle Katılıyorum	21	10,5	29	15,9		
Pişmanlıktan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	24	12	6	3,3	13,200	0,010
	Katılmıyorum	18	9	28	15,4		
	Kararsızım	37	18,5	34	18,7		
	Katılıyorum	71	35,5	73	40,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	50	25	41	22,5		
Kayıptan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	15	7,5	9	4,9	17,149	0,002
	Katılmıyorum	17	8,5	34	18,7		
	Kararsızım	54	27	28	15,4		
	Katılıyorum	60	30	70	38,5		
	Kesinlikle Katılıyorum	54	27	41	22,5		
Temsil etme eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	3	1,5	8	4,4	10,951	0,027
	Katılmıyorum	3	1,5	8	4,4		
	Kararsızım	39	19,5	23	12,6		
	Katılıyorum	103	51,5	82	45,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	52	26	61	33,5		

H₇₀ Red: Yatırımcıların medeni durumları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 13’de görüleceği üzere yatırımcıların yaş grupları ile kendine aşırı güvenme eğilimi, aşırı iyimserlik eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, tutuculuk eğilimi, sürü psikolojisi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 13. Yatırımcıların Yaş Grupları ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Yaş Grupları								χ^2	p
		21-30		31-40		41-50		51 ve üzeri			
		N	%	N	%	N	%	N	%		
Kendine aşırı güvenme eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	11	7,6	9	6,5	0	0	6	26,1	28,338	0,005
	Katılmıyorum	18	12,5	11	7,9	15	19,7	3	13		
	Kararsızım	60	41,7	53	38,1	24	31,6	6	26,1		
	Katılıyorum	35	24,3	43	30,9	24	31,6	6	26,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	20	13,9	23	16,5	13	17,1	2	8,7		
Aşırı iyimserlik eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	0	0	13	9,4	0	0	3	13	53,661	0,000
	Katılmıyorum	24	16,7	3	2,2	3	3,9	3	13		
	Kararsızım	29	20,1	20	14,4	12	15,8	3	13		
	Katılıyorum	46	31,9	42	30,2	37	48,7	6	26,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	45	31,3	61	43,9	24	31,6	8	34,8		
Kayıptan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	11	7,6	8	5,8	5	6,6	0	0	35,485	0,000
	Katılmıyorum	27	18,8	10	7,2	11	14,5	3	13		
	Kararsızım	33	22,9	32	23	8	10,5	9	39,1		
	Katılıyorum	49	34	52	37,4	29	38,2	0	0		
	Kesinlikle Katılıyorum	24	16,7	37	26,6	23	30,3	11	47,8		
Tutuculuk eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	15	10,4	14	10,1	0	0	6	26,1	34,739	0,001
	Katılmıyorum	26	18,1	31	22,3	11	14,5	3	13		

	Kararsızım	27	18,8	36	25,9	20	26,3	0	0		
	Katılıyorum	63	43,8	37	26,6	34	44,7	9	39,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	13	9	21	15,1	11	14,5	5	21,7		
Sürü psikolojisi	Kesinlikle Katılmıyorum	2	1,4	12	8,6	0	0	0	0	26,030	0,015
	Katılmıyorum	16	11,1	18	12,9	8	10,5	6	26,1		
	Kararsızım	28	19,4	29	20,9	16	21,1	3	13		
	Katılıyorum	61	42,4	56	40,3	32	42,1	6	26,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	37	25,7	24	17,3	20	26,3	8	34,8		

H₀ Red: Yatırımcıların yaş grupları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 14’de görüleceği üzere yatırımcıların meslek grupları ile kendini doğrulatma eğilimi, kendine aşırı güvenme eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 14. Yatırımcıların Meslek Grupları ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Meslek Grubu								χ^2	p
		Kamuda Ücretli		Özel Sektörde Ücretli		İşletmeci		Çalışmıyor (Öğrenci, Emekli)			
		N	%	N	%	N	%	N	%		
Kendini doğrulatma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	8	4,3	5	6	2	3,5	6	10,7	28,273	0,005
	Katılmıyorum	12	6,5	9	10,8	7	12,3	9	16,1		
	Kararsızım	38	20,4	11	13,3	9	15,8	5	8,9		
	Katılıyorum	72	38,7	48	57,8	27	47,4	28	50		
	Kesinlikle Katılıyorum	56	30,1	10	12	12	21,1	8	14,3		
Kendine aşırı güvenme eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	9	4,8	0	0	3	5,3	6	10,7	23,323	0,025
	Katılmıyorum	23	12,4	15	18,1	8	14	15	26,8		
	Kararsızım	43	23,1	13	15,7	7	12,3	9	16,1		
	Katılıyorum	77	41,4	40	48,2	23	40,4	17	30,4		
	Kesinlikle Katılıyorum	34	18,3	15	18,1	16	28,1	9	16,1		
Kayıptan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	11	5,9	6	7,2	4	7	3	5,4	22,868	0,029
	Katılmıyorum	20	10,8	11	13,3	7	12,3	13	23,2		
	Kararsızım	39	21	15	18,1	19	33,3	9	16,1		
	Katılıyorum	57	30,6	3	45,8	18	31,6	17	30,4		
	Kesinlikle Katılıyorum	59	31,7	13	15,7	9	15,8	14	25		

H₀ Red: Yatırımcıların meslek grupları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 15’de görüleceği üzere; yatırımcıların gelir düzeyleri ile pişmanlıktan kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, tutuculuk eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 15. Yatırımcıların Gelir Düzeyleri ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Gelir Düzeyi										χ^2	p
		1TL-2.000TL		2.001-4.000TL		4.001-8.000TL		8.001TL-10.000TL		10.001 TL ve üzeri			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		

Pişmanlıkta n kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	4	8,3	3	11,5	11	6,4	9	13	3	4,5	46,460	0,000
	Katılmıyorum	3	6,3	7	26,9	28	16,2	6	8,7	2	3		
	Kararsızım	11	22,9	2	7,7	27	15,6	21	30,4	10	15,2		
	Katılıyorum	26	54,2	7	26,9	62	35,8	24	34,8	25	37,9		
	Kesinlikle Katılıyorum	4	8,3	7	26,9	45	26	9	13	26	39,4		
Kayıptan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	2	4,2	5	19,2	5	2,9	5	7,2	7	10,6	50,993	0,000
	Katılmıyorum	2	4,2	3	11,5	30	17,3	6	8,7	10	15,2		
	Kararsızım	7	14,6	5	19,2	43	24,9	20	29	7	10,6		
	Katılıyorum	21	43,8	6	23,1	61	35,3	29	42	13	19,7		
	Kesinlikle Katılıyorum	16	33,3	7	26,9	34	19,7	9	13	29	43,9		
Tutuculuk eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	10	20,8	3	11,5	14	8,1	3	4,3	5	7,6	46,772	0,000
	Katılmıyorum	2	4,2	7	26,9	34	19,7	8	11,6	20	30,3		
	Kararsızım	13	27,1	3	11,5	45	26	20	29	2	3		
	Katılıyorum	21	43,8	11	42,3	58	33,5	28	40,6	25	37,9		
	Kesinlikle Katılıyorum	2	4,2	2	7,7	22	12,7	10	14,5	14	21,2		

H10₀ Red: Yatırımcıların gelir düzeyi ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

5.4.3. Yatırımcıların Finansal Profilleriyle Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişkinin Analizi

Tablo 16’da görüleceği üzere yatırımcıların finans eğitimi alıp/almama durumları ile bilgi çağlayanı, tutuculuk eğilimi, akla geliş kolaylığı eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 16. Yatırımcıların Finans Eğitimi Alma Durumları ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Finans eğitimi aldınız mı?				χ^2	P
		Evet		Hayır			
		N	%	N	%		
Bilgi çağlayanı	Kesinlikle Katılmıyorum	18	20,2	34	11,6	13,530	0,009
	Katılmıyorum	25	28,1	104	35,5		
	Kararsızım	16	18	77	26,3		
	Katılıyorum	9	10,1	42	14,3		
	Kesinlikle Katılıyorum	21	23,6	36	12,3		
Tutuculuk eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	11	12,4	24	8,2	19,778	0,001
	Katılmıyorum	13	14,6	58	19,8		
	Kararsızım	17	19,1	66	22,5		
	Katılıyorum	25	28,1	118	40,3		
	Kesinlikle Katılıyorum	23	25,8	27	9,2		
Akla geliş kolaylığı eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	3	3,4	8	2,7	12,467	0,014
	Katılmıyorum	8	9	18	6,1		
	Kararsızım	12	13,5	91	31,1		
	Katılıyorum	38	42,7	116	39,6		
	Kesinlikle Katılıyorum	28	31,5	60	20,5		
Kayıptan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	9	10,1	15	5,1	13,689	0,008
	Katılmıyorum	6	6,7	45	15,4		
	Kararsızım	16	18	66	22,5		
	Katılıyorum	26	29,2	104	35,5		

	Kesinlikle Katılıyorum	32	36	63	21,5		
--	------------------------	----	----	----	------	--	--

H11₀ Red: Yatırımcıların finans eğitimi alma durumları ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 17’de görüleceği üzere; yatırımcıların yatırım deneyimleri/süreleri ile kendine aşırı güvenme eğilimi, akla geliş kolaylığı eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 17. Yatırımcıların Yatırım Deneyimleri/Süreleri ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Finansal ürünlere yatırım yapma süresi								χ^2	p
		0-1 yıl		2-5 yıl		6-10 yıl		11 yıl ve üzeri			
		N	%	N	%	N	%	N	%		
Kendine aşırı güvenme eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	2	2,3	14	9,5	2	2,2	0	0	35,876	0,000
	Katılmıyorum	11	12,8	24	16,2	13	14	13	23,6		
	Kararsızım	16	18,6	34	23	22	23,7	0	0		
	Katılıyorum	35	40,7	56	37,8	40	43	26	47,3		
	Kesinlikle Katılıyorum	22	25,6	20	13,5	16	17,2	16	29,1		
Akla geliş kolaylığı eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	5	5,8	8	5,4	9	9,7	0	0	22,400	0,033
	Katılmıyorum	7	8,1	13	8,8	3	3,2	10	18,2		
	Kararsızım	18	20,9	41	27,7	16	17,2	11	20		
	Katılıyorum	30	34,9	54	36,5	40	43	16	29,1		
	Kesinlikle Katılıyorum	26	30,2	32	21,6	25	26,9	18	32,7		

H12₀ Red: Yatırımcıların yatırım deneyimleri ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

Tablo 18’de görüleceği üzere; yatırımcıların portföylerinde yer alan bir ürünü ortalama elde tutma süreleri ile aşırı iyimserlik eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi, tutuculuk eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 18. Yatırımcıların Portföylerinde Yer Alan Bir Ürünü Elde Tutma Süreleri ile Davranışsal Eğilimleri Arasındaki İlişki

		Bir finansal ürünü ortalama elde tutma süresi								χ^2	p
		1 hafta		1 ay		1 yıl		2 yıl ve üzeri			
		N	%	N	%	N	%	N	%		
Aşırı iyimserlik eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	3	7	0	0	13	8,3	0	0	48,611	0,000
	Katılmıyorum	5	11,6	0	0	14	8,9	14	13,3		
	Kararsızım	6	14	17	22,1	36	22,9	5	4,8		
	Katılıyorum	9	20,9	29	37,7	52	33,1	41	39		
	Kesinlikle Katılıyorum	20	46,5	31	40,3	42	26,8	45	42,9		
Pişmanlıktan kaçınma eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	0	0	6	7,8	9	5,7	2	1,9	50,248	0,000
	Katılmıyorum	2	4,7	3	3,9	35	22,3	14	13,3		
	Kararsızım	4	9,3	23	29,9	39	24,8	42	40		
	Katılıyorum	25	58,1	25	32,5	56	35,7	33	31,4		

	Kesinlikle Katılıyorum	12	27,9	20	26	18	11,5	14	13,3		
Tutuculuk eğilimi	Kesinlikle Katılmıyorum	6	14	3	3,9	19	12,1	7	6,7	40,900	0,000
	Katılmıyorum	2	4,7	11	14,3	34	21,7	24	22,9		
	Kararsızım	14	32,6	15	19,5	20	12,7	34	32,4		
	Katılıyorum	10	23,3	36	46,8	64	40,8	33	31,4		
	Kesinlikle Katılıyorum	11	25,6	12	15,6	20	12,7	7	6,7		

H13₀ Red: Yatırımcıların bir finansal ürünü ortalama elde tutma süresi ile davranışsal eğilimleri arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

Geleneksel finansa ait teorilerde insan, rasyonel bir varlık olarak kabul edilmektedir. Fakat 21. yüzyılda, piyasalarda yaşanan dalgalanmaları ve anomalileri açıklamada yetersiz olduğu düşünülen geleneksel teoriler önemini yitirmeye başlamıştır. Bu dönemde, insan davranışlarının anlamlandırılabilmesi için psikoloji ve sosyoloji gibi sosyal bilimlerden faydalanılması gerektiğini savunan davranışsal finans ortaya çıkmıştır. Davranışsal finansa göre; insanın almış olduğu tüm finansal kararlarda rasyonel davranması mümkün olamaz. Çünkü yatırımcıların düşünce sistemlerine etki eden ve bu yolla onları rasyonaliteden uzaklaştıran bazı faktörler bulunmaktadır. Bu faktörlerden ötürü yatırımcıların her durumda rasyonel davranmalarının mümkün olmadığı, davranışsal finans alanında gerçekleştirilmiş çok sayıda deneysel çalışma ile ortaya konulmuştur. Bu çalışmada Bartın'daki bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarına yön veren davranışsal eğilimleri test etmek amacıyla anket hazırlanmış ve Bartın ilindeki bireysel yatırımcılara uygulanmıştır.

Frekans analizi sonuçları değerlendirildiğinde; Bartın ilindeki bireysel yatırımcıların davranışsal finansa konu olan davranışsal eğilimlerin ya da psikolojik önyargıların birçoğunu taşıdıkları sonucuna ulaşılmıştır. Buna göre ulusal ölçekte daha önce gerçekleştirilen Büyüksan (2012), Karaca (2015), Aytekin (2015), Öztöpcü (2016) ve Tuğlu (2019)' nun çalışmalarıyla benzer sonuçlara ulaşılmıştır.

Çalışmaya iştirak eden katılımcıların sosyo-demografik özellikleri, finansal profilleri ve davranışsal eğilimleri arasındaki ilişkiler değerlendirildiğinde ise şu tespitler yapılmıştır;

Yatırımcıların cinsiyetleri ile davranışsal eğilimlerden kendine aşırı güvenme eğilimi, akla geliş kolaylığı eğilimi, dini inancın finansal kararlara etkisi, siyasi görüşlerin yatırım kararlarına etkisi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, sürü psikolojisi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların finans eğitimi alıp/almama durumları ile davranışsal eğilimlerden bilgi çağlayanı, tutuculuk eğilimi, akla geliş kolaylığı eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yırımcıların medeni durumu ile davranışsal

eğilimlerden tutuculuk eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, temsil etme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların yaş grupları ile davranışsal eğilimlerden kendine aşırı güvenme eğilimi, aşırı iyimserlik eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, tutuculuk eğilimi, sürü psikolojisi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların gelir düzeyleri ile davranışsal eğilimlerden pişmanlıktan kaçınma eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi, tutuculuk eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların meslek grupları ile davranışsal eğilimlerden kendini doğrulatma eğilimi, kendine aşırı güvenme eğilimi, kayıptan kaçınma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların yatırım deneyimleri/süreleri ile kendine aşırı güvenme eğilimi, akla geliş kolaylığı eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların portföylerinde yer alan bir ürünü ortalama elde tutma süreleri ile davranışsal eğilimlerden aşırı iyimserlik eğilimi, pişmanlıktan kaçınma eğilimi, tutuculuk eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olduğu, yatırımcıların eğitim durumları ile davranışsal eğilimlerden tutuculuk eğilimi, sürü psikolojisi, dini inancın finansal kararlara etkisi, siyasi görüşlerin yatırım kararlarına etkisi arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılrken; takvimsel anomali, temsil etme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Yatırımcıların gelir düzeyleri ile finansal ürünleri ortalama elde tutma süreleri ve yatırımlarından temel beklentileri arasında, yatırımcıların medeni durumu ile finansal ürünleri ortalama elde tutma süreleri arasında, yatırımcıların yaş gruplarıyla yatırımlarından temel beklentileri arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Yatırımcıların cinsiyetleri ile yatırım deneyimleri/süreleri arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Genel bir değerlendirme yapılacak olursa; bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarında etkili olan davranışsal eğilimler, insan doğasının bir parçası olarak kabul edilmelidir. Bu eğilimlerin etkilerini tamamen yok etmek mümkün olmasa da finansal okur-yazarlık eğitimlerinin arttırılması ve bu eğitimlere psikoloji, sosyoloji gibi sosyal bilimlerin dâhil edilmesi ayrıca portföy çeşitlendirilmesinin teşvik edilmesi ile söz konusu etkilerin azaltılabileceği anlaşılmaktadır.

Araştırmada yer alan tarihi verilerdeki tutarlar yüksek enflasyon etkisi ile birlikte değerlendirilmelidir. Gelecekte daha çok ili kapsayan, büyük ölçekli çalışmalar yapılabilir veya belirlenmiş meslek gruplarına yönelik katılımcı seçimi yapılabilir.

KAYNAKÇA

- Ağan, B. (2017). *Davranışsal finans temelinde finansal yatırım kararlarının analizi*. (Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Aktaş, F.B. (2012). *Davranışsal finans ve yatırımcı psikolojisi İMKB üzerine ampirik bir analiz*. (Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: Critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 503–546.
- Alper, D., & Ertan, Y (2008). Yatırım fonu seçim kararlarında çerçeveleme etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 37: 174–184.
- Alsabban, S., & Alarfaj, O. (2020). An empiricial analysis of behavioral finance in the Saudi stock market: Evidence of overconfidence behavior. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 10(1), 73–86.
- Altaş, İ. (2019). *Bireysel yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin davranışsal finans bağlamında ARAŞTIRILMASI*. (Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Angı, G.G., Bekçi, İ., & Karataş, Ö.N. (2016). Bireysel hisse senedi yatırımcılarının bilişsel önyargıları üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 70, 171–192.
- 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.
- Aspembitova, A., Feng, L., & Chew, L. (2021). Behavioral structure of users in cryptocurrency market. *Plos One*, 18, 1–19.
- Atak, O. & Kutukız, D. (2021). Davranışsal finans eğilimlerinin, bireysel yatırımcıların Yatırım tercihlerine ve yatırımlarda yararlandıkları bilgi kaynaklarına göre karşılaştırılması: Muğla ilindeki turizm işletme yöneticileri üzerinde bir uygulama, *Turizm Akademik Dergisi*, 8(1), 231-248.
- Ateş, A. (2007). *Finansal yatırımların davranışsal finans açısından değerlendirilmesi üzerine bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Aydın, Ü., & Ağan, B. (2016). Rasyonel olmayan kararların finansal yatırım tercihleri üzerindeki etkisi: Davranışsal finans çerçevesinde bir uygulama. *Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 12(2), 95–112.
- Aytekin, Y.E. (2015). *Bireysel yatırımcıların incelenmesi: Van ili örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Yüzüncü Yıl Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Van.
- Aytekin, Y., & Aygün, M. (2016). Finansta yeni bir alan: Davranışsal finans, *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 143–156.

- 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(2), 261–292.
- Bernstein, W. (2005). *Yatırımın dört temel taşı*. Scala Yayıncılık, İstanbul.
- Böyükaslan, A. (2012). *Bireysel yatırımcıları finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından incelenmesi: Afyonkarahisar örneği*. (Yüksek Lisans Tezi), Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Calderón, O.P. (2018). Herding behavior in cryptocurrency markets. *Universitat Autònoma de Barcelona Department of Applied Economics*, (11), 1–31.
- Chira, I., Adams, M., & Thornton, B. (2008). Behavioral bias within the decision making process. *Journal of Business & Economics Research*, 6(8), 11–20.
- Çam, A.V., & Hırka, E. (2019). Bireysel yatırım kararlarında davranışsal eğilimlerin ölçülmesi: Gümüşhane ilinde bir araştırma. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 12(3), 961–976.
- Çetiner, M., Ayhan Gökçek, H., & Turp Gölbaşı, B. (2019). Davranışsal finans perspektifinden yatırımcı davranışları üzerine bir inceleme. *Uluslararası Bankacılık, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2 (1): 1–30.
- Dickason, Z., & Ferreira, S. (2018). Establishing a link between risk tolerance, investor personality and behavioural finance in South Africa. *Cogent Economics & Finance*, 6 (1): 1–13.
- Doğru, B.N., & Büyükakın, F. (2020). Kurumsal yatırımcıların karar alma aşamalarına davranışsal finans perspektifinden bakış: Kocaeli ili imalat sanayi uygulaması. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 6(4), 13–23.
- Ede, M. (2007). *Davranışsal finans ve bireysel yatırımcı davranışları üzerine ampirik bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gazel, S. (2016). *Davranışsal finans psikolojik eşik ve önyargılar*. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Glaser, M., & Weber, M. (2007). Overconfidence and trading volume. *Geneva Risk and Insurance Review*, 32(1), 1–36.
- Goldenberg, H.D. (2004). A book review from journal of socio-economics: Beyond greed and fear. *Journal of Socio-Economics*, 33(1), 125–135.
- Göksu, A. (2013). *Portföy Yatırım kararlarında davranışsal finansın etkisi: Borsa İstanbul uygulaması*. (Yüksek Lisans Tezi). T.C. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gupta, S., & Sharma, K. (2020). Research paper on behavioral finance in banking; analysis of investment preferences of individual investors. *UGC Care Journal*, 19(39), 296–299.

- Gül, M., Ekşi, İ.H., & Sürme, M. (2017). Davranışsal finans açısından altın yatırımcılarının davranışlarının incelenmesi: Gaziantep örneği. *Maliye ve Finans Yazıları*, 108, 143–165.
- Güller, R. (2023). *Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararlarını etkileyen faktörler: Bartın ili örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). Bartın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Bartın.
- Gümüş, F.B., Koç, M., & Agalarova, M. (2013). Bireysel yatırımcıların yatırım kararları üzerinde etkili olan demografik ve psikolojik faktörlerin tespiti üzerine bir çalışma: Türkiye ve Azerbaycan uygulaması. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(6), 71–94.
- Gümüş, U.T., Erhan, V., & Kılıç, Ç. (2019). Davranışsal finasta çerçeveleme etkisi: Nazilli İİBF örneği. *Ekev Akademi Dergisi*, 23(78), 567–585.
- Güngörmez, E., & Alkış, H. (2015). Örgütsel adalet algısının performans üzerindeki etkisi: Adıyaman ili örneği. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (21), 937–967.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–289.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice science. *New Series*, 211(4481), 53–458.
- Karaca, Y. (2015). *Davranışsal finans yaklaşımı ve bireysel yatırımcı davranışları üzerine ampirik bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Keskin, T. (2019). *Davranışsal finans perspektifinden bireysel yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin incelenmesi: Bir araştırma*. (Yüksek Lisans Tezi). Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Burdur.
- Kojabad, A.N. (2012). *Menkul kıymetler borsalarında alınan yatırımcı kararlarına davranışsal finansın etkileri: Tahran menkul kıymetler borsası örneği ve İMKB karşılaştırması*. (Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Küçük, A. (2014). Bireysel yatırımcıların finansal yatırım kararına yönlendiren faktörlerin davranışsal finans açısından ele alınması: Osmaniye örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(11), 104–122.
- Luo, D., Tapas, M., Yarovaya, L., & Zhang, Z. (2021). Investing in times of fintech revolution: ambiguity and return. *Sustainable Financial Innovation Centre (SFIC) Annual Conference University of Birmingham*, 1–38.
- 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.
- Monti, M., & Legrenzi, P. (2009). Investment decision - making and hindsight bias. *Proceedings of the Annual Meeting of the Cognitive Society*, 31, 768–772.

- Nguyen, L., Gallery, G., & Newton, C. (2019). The joint influence of financial risk perception and risk tolerance on individual investment decision-making. *Accounting & Finance*, 59, 747–771.
- Özçelik, H. (2018). *Bireysel yatırımcıların finansal yatırım tercihlerinin davranışsal finans açısından değerlendirilmesi: İstanbul ili örneği*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özdemir, N. & Düzgüner, S. (2020). Psikolojik açıdan suçluluk, pişmanlık ve günahkarlığın kapsamı ve yakın kavramlar arasındaki yeri. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 49, 497–529.
- Öztopçu, D. (2016). *Bireysel yatırım kararlarının davranışsal finans açısından değerlendirilmesi ve bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi). Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Phan, K.C., & Zhou J. (2014). Factors influencing individual investor behavior: An empirical study of the Vietnamese stock market. *American Journal of Business and Management*, 3(2), 77–94.
- Pompian, M.M. (2006). *Behavioral finance and wealth management: How to build optimal portfolios that account for investor biases*. John Wiley and Sons Publication, New Jersey, 339.
- Rabin, M. (1998). Psychology and economics. *Journal of Economic Literature*. 36(1), 11–46.
- Rabin, M., & Thaler, R.H. (2001), Anomalies. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219–232.
- Rasool, N., & Ullah, S. (2020). Financial literacy and behavioural biases of individual investors: Empirical evidence of Pakistan stock exchange. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 15(1), 87–92.
- Ritter, J. (1991). The long run performance of initial public offerings. *Journal of Finance*. 46(1), 1–25.
- Sansar, N.G. (2016). Değişen finansal akımlar: Rasyonalizmden davranışsal finans yaklaşımına. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 136–150.
- Shefrin, H., & Statman, M. (1984). The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *Journal of Finance*, 40(3), 777–790.
- Sidhu, T.A., Zain, A., Raza, A., & Sajjad, R. (2022). The impact of behavior biases on investor decision making regarding financial securities. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 22(6), 41–45.
- Taylor, S.E., & Brown, J. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, 103(2), 193–210.
- Tekin, B. (2018). Davranışsal kurumsal finans bağlamında çıpalama (dayanak noktası) önyargısının finansal kararlardaki etkisi. *Muhasebe ve Finans İncelemeleri Dergisi*, 1 (2), 101–115.

- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206.
- Tuğlu, S. (2019). *Davranışsal finans perspektifinden yatırımcı tercihlerinin değerlendirilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Turan, Ş. (2010). *Davranışsal finans perspektifinden döviz piyasasında etkin piyasalar hipotezinin test edilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Uluyol, O., & Ayna, B. (2022). Davranışsal finans perspektifinden bireysel yatırımcıların risk algısı. *Research Studies Anotolia Journal*, 5(3), 369–390.
- Uşul, H., Bekçi, İ., & Eroğlu, A.H. (2002). Bireysel yatırımcıların hisse senedi edinimine etki eden sosyo-ekonomik etkenler. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19, 135–150.
- Yarovaya, L., Matkovskyy, R., & Jalan, A. (2021). The effects of a “black swan” event (COVID-19) on herding behavior in cryptocurrency markets. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 75, 1–16.
- Yürekli, A., & Yılmaz, H. (2021). Bireysel yatırımcıların finansal davranış eğilimleri ve bu eğilimlere etki eden faktörler. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 23(1), 1–21.