

# Finansal Kararlar Üzerinde Finansal Okuryazarlık, Finansal Risk ve Zaman Algısı Etkisinin Belirlenmesi Hakkında Literatür İncelemesi

Yusuf Bahadır Kavas<sup>1</sup>

Murat Kesebir<sup>2</sup>

## Özet

Bireylerin kararlarını verirken risk getiri ilişkisi içerisinde fikirlerini yönlendiren çok sayıda faktör vardır. Bazı zamanlarda yatırımcılar getiriye yüksek elde etmek adına riskli bir yatırıma girerler, bazı zamanlar ise getiriye düşünmeyip riskin daha düşük olduğu durumları tercih ederler. Bu durumlara etki eden unsurların belirlenmesi yatırımcıların daha optimum kararlar almasını kolaylaştıracaktır. Böylece yatırımcıların hesaba katmadıkları kayıpların önüne geçilebilecektir. Bu çalışmada yatırım kararları üzerinde etkili olabileceği düşünülen finansal okuryazarlık, finansal risk ve zaman algısı ile ilgili yazın dilinde hangi çalışmaların var olduğu; elde edilen bulguların neler olduğu belirlenmeye çalışılmaktadır. Bu sayede araştırmacıları bu alana yönlendirerek yeni çalışmalara yön vermek hedeflenmektedir. Elde edilen sonuçlara göre Bireylerin finansal konularda farkındalıklarının artırılması, finansal ürün, hizmet ve kavramlara yönelik bilgi ve becerilerini geliştirmesi, onların bu finansal kaynakları daha etkin kullanmalarına yardımcı olmaktadır. Gelecek kaygısı ve paraya güç olarak bakma arzusu; bireylerin tasarruf eğilimlerini dolayısıyla finansal kararlarını etkileyecektir. Bu nedenle bireylerin zamana olan bakış açılarını değerlendirirken içinde buldukları sosyo-ekonomik konjonktürün de iyi belirlenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde elde edilecek sonuçlar yanıltıcı olabilecektir. Bireylerin kendi içsel duygu ve düşünceleri, hatta hepsi birlikte kişilikleri karar anında onları etkileyen en temel unsurdur. Finansal

1 Dr. Öğr. Üyesi, Amasya Üniversitesi, yusuf.kavas@amasya.edu.tr;  
ORCID ID: 0000-0002-4838-7318

2 Dr. Öğr. Üyesi, Yozgat Bozok Üniversitesi, murat.kesebir@bozok.edu.tr;  
ORCID ID: 0000-0001-6462-6860

açından bilgisi iyi olan ve riski tolere eden bir birey sonrasındaki süreçte bunu ne zaman yapması gerektiğine karar verecek ve ne zaman daha iyi bir getiri elde edeceğini hesaba katabilecektir. Bu nedenle kişinin kendi kişilik özellikleri ile zaman algısı birleştiğinde anlık veya daha sonrasında bir yatırımı gerçekleştirecektir. Bu bağlamda bireyin bu kararını verirken tasarruflarını nasıl kullandığı hakkında bilgiye de ulaşılmış olunacaktır.

## GİRİŞ

Bireylerin kararlarını verirken risk getiri ilişkisi içerisinde fikirlerini yönlendiren çok sayıda faktör vardır. Bazı zamanlarda yatırımcılar getiriye yüksek elde etmek adına riskli bir yatırıma girerler, bazı zamanlar ise getiriye düşünmeyip riskin daha düşük olduğu durumları tercih ederler. Bu tarz kararların bireylerin düşüncelerinde oluşması, onların kendilerini bu alanda geliştirmeleri ve bilgi sahibi olmaları ile gerçekleşecektir. Bu açıdan bireylerin belirli bir düzeyde finansal okuryazar olmasıyla, finansal karar verirken daha optimal almalarında bireylere yardımcı olacaktır. Bireyin elindeki tasarruflarını değerlendirebilmesi noktasında, finansal okuryazarlık oldukça önemlidir.

Tasarrufların yatırıma dönüşmesi ve yatırımlardan maksimum kazancın sağlanması temel düşüncesi altında, riskin minimize edilmesi gerekmektedir. Bu düşünceden hareketle, bireyler yapacak oldukları yatırımlarında riski göze alıp almadıkları, yani riski tolere edip edemedikleri diğer önemli husustur. Ayrıca zaman algısı ile uzun vadeli mi yoksa kısa vadeli mi bir yatırımın gerçekleşeceği de bir diğer belirleyici kriterdir. Yatırımın gerçekleşme sürecinde zaman algısının bireyler tarafından nasıl algılandığı incelenmesi gerekmektedir. Burada finansal anlamda bir eğitim almış olanların, risk toleransları daha iyi olacağı düşünülebilir. Ancak yine de yatırımlar kararlarının verilmesinde bireylerin kendi düşünceleri devreye girdiği için farklı sonuçları olacaktır. Bireyin riske karşı kişisel düşünceleri ve davranışları onların karar verme süreçlerini etkileyecektir.

Sadece bireysel olarak bir riskten bahsetmenin dışında, ülkenin şartlarından kaynaklı olarak da risk aynı şekilde ortaya çıkabilir. Bu açıdan genellikle uzun vadeli yatırımlarda riskin daha yüksek olabileceği düşünülebilir. Ancak finansal piyasalarda herhangi bir yapısal anlamda bozukluk görülmemekte ise, uzun vadeli yatırımlara karşı bireyler de aynı şekilde daha istekli olacaktır. Bireysel olarak risk ve çevresel koşulların da etkisi ile gerçekleşmesi muhtemel riskleri de göz önünde bulundurmak gerekmektedir. Bireyin yapmak istediği bir yatırımın ne derece ona gelir getireceği risk getiri ilişkisini karşımıza çıkarmaktadır. Burada, finansal piyasalara karşı yeterli düzeyde bir bilginin olması, kişinin davranışlarının şekillenmesine de yön vereceği ve bazı zamanlarda değiştireceği düşünülebilir.

## 1. YATIRIM KARARLARI VE FİNANSAL OKURYAZARLIK

Bireyler çalışmaları karşılığında bir gelir elde ederler. Bu gelir bazen giderlere tam geldiği için herhangi bir birikim sağlanamaz ama gelir giderin üzerinde ise ellerinde tasarruf imkânı ortaya çıkacaktır. Yatırımcılar tasarruf sonucu elde ettikleri birikimleri yatırıma dönüştürmek isteyebilirler. Böylelikle yatırım yaparak var olan birikimlerini daha da arttırabilir ve değerlendirebilirler. Yatırımların her zaman birikimi arttıracaklarını düşünmek tam olarak doğru bir yaklaşım değildir. Bazen yanlış yatırım kararları da bireyin zarara uğramasına yol açabilmektedir. Bu nedenle yatırımcıların optimal kararlar vermesi birikimlerinin değer kaybetmemesi ve gelecekte daha fazla kazanmalarına yardımcı olacaktır. Ancak yatırımcıların optimal kararlar vermelerini engelleyen biyolojik, bilişsel, fiziksel, psikolojik, sosyolojik birçok unsur bulunmaktadır. Kararlarımızın aslında iç güdüsel olarak alındığı ve bu duyguların birçok farklı etmenle ilişkili olduğu defaatle ortaya çıkarılmıştır. Bu açıdan incelendiğinde yatırım kararlarını etkileyen unsurlardan birisi de bireyin finansal okuryazarlık düzeyidir.

Bireylerin finansal konuları anlamaları ve bu verileri inceleyerek finansal karar verebilme bilincine sahip olmaları beklenir. Ancak bu bilince sahip olabilmeleri finansal okuryazarlık seviyelerine bağlıdır. Bu açıdan finansal okuryazar olmak, karşılaştığı verileri iyi anlayabilmek ve yatırım kararları konusunda daha doğru karar vermeye imkân sağlamaktadır. Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği'ne göre, bireylerin birikimlerini ve yatırımlarını doğru bir şekilde yönetebilmeleri yetkinliğine ulaşması olarak finansal okuryazarlık terimi ifade edilmektedir (FODER). Finansal okuryazarlık ile ilgili önemli çıkarımlar aşağıda ifade edilmiştir (Fernando, 2023):

- Finansal okuryazarlık kavramı çeşitli önemli finansal beceri ve kavramları ifade eder.
- Finansal okuryazar olan bireylerin genellikle finansal dolandırıcılığa karşı savunma mekanizması gelişmiştir.
- Güçlü bir finansal okuryazarlığın temelinde, eğitim ve emeklilik için tasarrufta bulunmak, borcu sorumlu bir şekilde kullanmak ve bir iş yürütmek gibi çeşitli yaşamsal hedefler bulunmaktadır.
- Finansal okuryazarlığın temel yönleri arasında; bütçe oluşturmayı, emeklilik için plan yapmayı, borçları yönetmeyi ve kişisel harcamaları takip etmeyi bilmek yer alır.
- Finansal okuryazarlık, kitap okuyarak, dijital ses dosyası dinleyerek, finansal içeriklere abone olarak veya bir finansal uzmanla konuşarak elde edilebilir.

Bir yatırımın yapılabilmesi konusunda finansal okuryazarlığın önemi üzerinde durulmaktadır. Finansal okuryazarlığın Türkiye Bankalar Birliği'ne göre üç temel unsuru bulunmaktadır. Bu unsurlar (TBB):

- **Finansal Bilgi:** Bireylerin bütçe, tasarruf, yatırım, basit ve bileşik faiz, enflasyon, risk, getiri, varlık ve borç gibi çeşitli finans ile ilgili kavramları bilmesidir. Dört işlem yapabilmesi, enflasyon ile satın alma gücü arasındaki ilişkiyi bilmesi, basit-bileşik faiz hesabı yapabilmesi, risk-getiri ilişkisini bilmesi, riski dağıtmanın faydalarını bilmesi gibi.
- **Finansal Tutum:** Bireylerin, parayı dikkatli kullanması, gelecek için birikim yapması, dikkatli tüketmesi gibi konularda daha önce yaşadıklarını dikkate alarak finansal tavır sergilemesi gerekir. Uzun vadede tasarruf etmeyi tercih etmek, idareli harcama yapmak, paranın saklama aracı olduğunu da düşünmek gibi.
- **Finansal Davranış:** Bireyler, bütçelerini takip etmeleri, dikkatli harcama yapmaları, tasarruf ve yatırımlarını yönetebilmeleri, kısa ve uzun vadede yatırımlarını değerlendirebilmedir. Satın almadan önce düşünmek, zamanında borçlarını ödemek, bütçe oluşturmak, uzun vadeli finansal hedefi ortaya koymak ve gelir yetmediğinde borç almak gibi.

Yukarıda ifade edilen üç temel unsur, bireyin harcamalarının ve tasarruflarının farkında olması, temel ekonomik verileri anlayabilmesi ve yorumlayabilmesi, gelir-gider dengesini kurabilmesi, ayrıca giderlerinin ardından elinde kalanları doğru bir yatırımla değerlendirebilmesi üzerinde durulmaktadır. Böylece, finansal okuryazar olan birey, elindeki kıymetini bilerek, risk-getiri ilişkisi içerisinde yatırımlarını gerçekleştirecektir. Kayıplar açısından da hiç bilgisi olmayan bir bireyden daha az zarara uğrayacağı düşünülebilir.

Finansal okuryazarlık kavramı geçmişte bir kişinin parayı yönetme konusundaki yeterliliği olarak ifade edilmekteydi. Bu söylemin 1900'lerin başında Amerika Birleşik Devletleri'nde tüketici eğitimi araştırmalarına dayandığı bilinmektedir. 2000 yılından bu yana yapılan çalışmaların gözden geçirildiğinde, finansal okuryazarlığın kavramsal tanımı beş kategoriye ayrılır (Remund, 2010:279):

- Finansal kavramlar bilgisi,
- Finansal kavramlar hakkında iletişim kurma becerisi,
- Kişisel finansal durumu yönetme yeteneği,
- Uygun finansal kararlar verme becerisi,

- Gelecekteki finansal ihtiyaçlar için etkili planlama yapabilmek.

Yukarıda ifade edilen finansal okuryazarlık, bireyin elindeki birikimi doğru bir şekilde yönetebilmesi açısından önemlidir. O açıdan bu konu son yıllarda daha fazla dikkat çeken bir durum olmaya başlamıştır. Yatırım yapabilmek için bireyin finansal okuryazarlığa sahip olması ve kendisini geliştirmesi gerekmektedir. Bu açıdan da finansal durumu bilmek ve anlamak önem arz etmektedir.

Finansal tüketicilerin, çoğu zaman finansal konular hakkındaki bilgilerinin düşük olduğu düşünüldüğünde, finansal ürünlerin de tam olarak anlaşamadığı görülmektedir. Özellikle bilgisizce verilen kredi kararları sonucunda tüketici davranışlarının kalıp değiştirdiği ve bu durumun tasarruf bilincini olumsuz yönde etkilediği görülmektedir. Kredi kullanımı konusunda tüketicinin daha fazla bilinçlendirilmesi, onların finansal ürünlere ulaşabilme düzeylerini de arttıracığı düşünülmektedir. Böyle bir gelişmenin kişisel refahı artırıcı bir yönü olması, sağlam ve rekabetçi bir piyasa koşulunun oluşması konusunda önemli bir faktör olacaktır. Burada hem bireylerin korunması hem de finansal piyasaların düzenlenmesi ve kontrol edilebilmesi için finansal okuryazarlığın ne kadar önemli olduğu hususunda önemle üzerinde durulması gerekir (Temizel ve Bayram, 2011:77).

Finansal eğitimle bireyler finansal bilgi ve yatırım konusundaki belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Finansal eğitim ile bireylere finansal ürün ve hizmetler hakkında bilgi verilmektedir. Böylece bireylerin olağandışı bir durumla karşılaştıklarında kendilerini savunma imkânı sağlanır. Finansal eğitim bireyleri alternatif hizmetlerin maliyetleri hakkında bilgilendirir. Böylece tüketicilerin daha iyi karar vermelerine destek olunur. Bu kararlar onların daha fazla tasarruf yapabilmelerine ve zor durumda bu tasarruflarını kullanabilmelerine imkân sağlar. Ayrıca, bu sayede ailelerin gelecekte ev sahibi olması sağlanır ve rahat bir emekliliğin yaşanmasına katkıda bulunulur (TCMB, 2011:81).

Bireylerin finansal konularda farkındalıklarını artırması, finansal ürün, hizmet ve kavramlara yönelik bilgi ve becerilerini geliştirmesi, onların bu finansal kaynakları daha etkin kullanmalarına yardımcı olmaktadır. Karar verdiklerinde oluşabilecek muhtemel sonuçları iyi inceleyen finansal okuryazarlığı yüksek bireyler, haklarının ve sorumluluklarının daha çok farkında olmakta, haksız uygulamalara ve bilgi asimetrisine karşı çıkarılarını koruyabilecek yerinde kararlar alabilmekte ve yanlış yönlendirmelere karşı farkındalıklarını artırmaktadır (Karataş, 2017:11).

## 2. FİNANSAL RİSK TOLERANSI

Bireyin finansal davranışlarının şekillenmesinde finansal bilgisinin ardından finansal risk toleransı da etkili olmaktadır. Finansal risk toleransı, bireyin içerisinde var olan, bir finansal yatırımı gerçekleştirirken aldığı riskin düzeyi olarak ifade edilebilir. Bu risk kişinin risk-getiri ilişkisi bağlamında, şahsi olarak karar vermiş olduğu bir risk düzeyi olmaktadır. Yatırımın gerçekleşmesi ve yeterli düzeyde getiri elde edilmesi riskin üstlenilmesini de beraberinde getirir. O yüzden risk toleransı bireylerin yatırımlarının şekillenmesinde önemli bir aktördür.

Finansal risk toleransı, bireylerin riskli bir durumla karşılaştıklarında, finansal kararlarını verirken, kabullenebilecekleri en yüksek belirsizliği ifade etmektedir. Bireyler riskten kaçanlar, kayıtsız kalanlar ve risk sevenler olarak üç kategoriye ayrılmaktadır. Risk toleransı az olan bireyler yatırımları konusunda riskten kaçan olurken, risk toleransı yüksek olan bireyler ise riskli seven ve risk alan yatırımcılar olarak düşünülebilir. Daha fazla risk daha yüksek kazancı beraberinde getirirken, aynı oranda yatırımların kaybedilme olasılığı da artmaktadır. Böylece riskli göze alarak kaybetmeyi de göze alan bireylerin risk toleransı da yüksek olmaktadır (Yazgan ve Yıldırım, 2022:125). Düşük risk daha az kazanç anlamına geleceği için yatırımcıların optimal risk düzeyinde yatırımlarını şekillendirmesi menfaatlerine olacaktır.

Bireylerin içinde buldukları ortamın, yaşam tarzlarının, kişiliklerinin, yetiştirilme tarzlarının farklı olduğu düşünüldüğünde kararlarının da farklılaşacağı öngörülebilir. Buradan hareketle, her bireyin riski algılayışı da farklı olmaktadır. Kimisi için bir işlem riskli olarak kabul edilirken, bir başkası için riski düşük bir işlem olarak görülebilir. Riskin farklı düzeylerde algılanmasından kaynaklı olarak böyle farklılıklar ortaya çıkabilir. Buradaki durumda bireyin risk algısında kişiliğin önemi karşımıza çıkmaktadır (Hitay ve Anbar, 2020:205). Kişiliğin önemi ile ayrıca bireylerdeki bu risk toleransının değerlendirilmesi gerekmektedir. Bireylerin neden böyle bir karar verdiği ve neden böyle bir seçim yaptıklarının da araştırılması önemlidir.

Yukarıda ifade edilen düşünceden hareketle, finansal risk toleransının ölçülmesinde ve değerlendirilmesinde çeşitli yaklaşımlar vardır. Bu yaklaşımlar üç başlık altında toplanmaktadır (Kuyucular ve Sezer, 2021:5403).

- **Objektif Ölçütler:** bireyin risk alma konusunda nasıl bir tavır takınacağı, onun geçmişte verdiği yatırım kararları üzerinden objektif bir ölçüt olarak değerlendirilebilir.
- **Sezgisel Kararlar:** bireyin finansal risk toleransını tahmin etmek için demografik, sosyo-ekonomik ve davranışsal faktörlerin kullanılmasını içerir.

- **Subjektif Değerlendirme:** burada dikkate değer noktalar, bireyin risk algısı ve finansal risk alma üzerine hissettikleri dikkate alınır.

Finansal risk toleransının kişilik özelliği olduğu ve bireylerin ruh haline göre değişebileceği birçok araştırmada ifade edilmiştir. Ancak bu araştırmaların dışında, bireyin çevresel olarak dışsal faktörlerden etkilendiğini ifade eden yaklaşımlarda bulunmaktadır (Akgüneş, 2021:10). Dolayısıyla burada hem içsel faktörler hem de dışsal faktörlerle bireyin finansal risk toleransının şekillendiği düşünülebilir.

## **2.1. YATIRIM KARARLARI VE FİNANSAL RİSK TOLERANSI**

Finansal piyasalara yatırımcıların katılımı son zamanlarda önemli ölçüde artmıştır. Yatırımcılar, yatırımlarını şekillendirirken diğer yatırım fırsatlarından daha yüksek düzeyde beklenen getiriye hedeflemektedir. Böylece yatırımcıların serveti en üst düzeye çıkmakta bu kişiler gelecekte daha iyi bir yaşama kavuşabilmektedir (Mubaraq, Anshori & Trihatmoko, 2021). Karar verme, davranışsal finans alanında önemli bir yer tutan karmaşık bir süreçtir. Yatırımcı davranışı, piyasa oynaklığı ve kâr maksimizasyonu fırsatları dışında çeşitli faktörlere dayanmaktadır.

Üst ve orta gelir grubundaki kişilerin servetlerindeki artış beraberinde tasarruflarını da artırmaktadır. Ancak piyasada geçmişe kıyasla daha fazla yatırımcı olmasına rağmen bu yatırımcıların pek azının finansal bilgi düzeyleri yeterlidir. Tüm yatırımlar az ya da çok belirli düzeyde risk içerir. Bu nedenle yatırımcıların risk profillerinin oluşturularak yatırımcıların hangi risk düzeyinde yatırımlarını şekillendireceklerini belirlemeleri gerekir. Yeterli finansal bilgi düzeyi olmayan bu yatırımcıların kendi risk profillerini objektif bir şekilde oluşturmaları pek mümkün değildir. Bu nedenle yatırımcıların büyük bir kısmı yatırımlarını yönetmek için finansal danışmanlık hizmeti almaktadır. Bunun yanında risk profili oluşturmak zaman alıcı ve karmaşık bir süreçtir. Günümüzde kullanılan risk profili belirleme araçlarının hala güvenilirliği tartışılmaktadır. Çünkü risk profilini belirlemek amacıyla kullanılan yöntemler bireylerin çevresel, biyolojik, ruhsal ve kalıtsal özelliklerini dikkate almamaktadır. Son dönemde bu alanda yapılan çalışmalar bireylerin şeker seviyeleri ile otokontrol mekanizmalarının birbiri ile ilişkili olduğu; (Aarøe & Petersen, 2013; Gailliot et al., 2007; Hagger et al., 2010), hormon seviyeleri ile duygu durumlarının farklılaştığı (Coates & Herbert, 2008; Kandasamy et al., 2014; Üngüren, 2015; Wierman, 2007); bazı genlerin bireylerin risk algılarını artırdığı (Caldú & Dreher, 2009; Cesarini et al., 2008; Dreber et al., 2009; Koot et al., 2012; Sherman & Wilson, 2016) ; bireylerinin yeme alışkanlıklarının, vücut kütle indekslerinin,

boy uzunluklarının finansal risk algısını etkilediği (Addoum et al., 2017; Erkan & Kavas, 2021; Kavas, 2022; Kavas et al., 2022) belirlenmiştir. Finansal risk düzeyini tam olarak belirlenmediğinde kişinin beklentilerini tam olarak karşılamayan yatırım araçları müşterilere tavsiye edilmektedir. Diğer bir ifadeyle yaygın müşteri profillemeye teknikleri, birçok yatırımcının yatırım kararlarının belirttikleri hedeflerle çeliştiğini bilseler bile davranışsal kontrolden yoksun olduklarına dair kanıtları göz ardı etmektedir (Pompian & Longo, 2004). Bunun sonucunda yatırım danışmanlık firmaları müşteri kaybetmekte yeni müşteri bulmakta zorlanmaktadır. Bu kapsamda özellikle finansal bilgi düzeyi yetersiz olan yatırımcılarla yatırım danışmanları arasında finansal risk algı düzeyleri farklılaşabilmektedir. Finansal bilgi düzeyi arttıkça finansal risk toleransı da arttığından; bu bilgi düzeyine sahip olmayan müşterilerle yatırım danışmanları arasında uyumsuzluk yaşanabilmektedir. Bu nedenle finansal danışmanlık firmalarının müşterilerini finansal okuryazarlık konusunda öncelikle eğitmeleri doğru bir strateji olacaktır. Ayrıca yeni yapılan bilimsel çalışmalar öncülüğünde bireylerin kalıtsal özellikleri, fiziksel özellikleri, biyolojik faktörlerini de dikkate alan yeni risk algı testleri ortaya çıkarılmalıdır. Bu kapsamda yapay zekayı da kullanarak finansal risk toleransı belirleme yöntemlerinin şekillendirilmesi gerekmektedir.

Yatırım kararları esnasında bireylerin özgüveni ve finansal bilgi düzeyleri en önemli faktörlerin başında gelmektedir. Bireylerin öz güveninin artırması ise bireyin almaya istekli olduğu risk miktarı yani finansal risk toleransı ile ilişkilidir. Aynı zamanda finansal bilgi düzeyi yüksek olan bireylerin özgüvenlerinin daha yüksek olduğu ve böylece bu kişilerin finansal risk toleranslarının da yüksek olabileceği ifade edilmektedir (Bajo et al., 2015; Dinç Aydemir & Aren, 2017; Hendrawaty et al., 2020)

Finansal risk toleransının daha yüksek hisse senedi sahipliği ile ilişkili olduğu; yüksek risk toleransına sahip kişilerin hisse senetlerine yatırım yapma eğiliminde oldukları, ancak risksiz varlıklar olan Hazine Bonosuna yatırım yapmaktan kaçındıkları belirlenmiştir (Finke & Huston, 2003; Haliassos & Bertaut, 1995; Hariharan et al., 2000). Bunun yanında başka bir çalışmada risk toleransı anketi ile riskli yatırım davranışı arasındaki korelasyonun pozitif olduğu ve finansal risk tolerans anketinde yüksek puan alan katılımcıların portföylerinde daha riskli varlık sınıflarını tuttukları tespit edilmiştir (Corter & Chen, 2006).

Yatırım kararları ve finansal planlamalar aile üyelerinin eğitim tasavvurunda, tüketim davranışlarında ve emeklilik planlamasında önemli bir rol oynamaktadır. Dünyada emeklilik planlaması çoğu ailede maalesef yeterli düzeyde değildir. Bu durum çalışma hayatında aktif rol alamayan



yaşlı kesimin daha zor şartlarda hayat sürmesine neden olabilmektedir. Devletlerin sunmuş olduğu emeklilik sistemi aracılığıyla bireyler emekli olduklarında aldıkları maaşlar ile yeterince rahat bir yaşam sürememektedir. Bu nedenle çalışma hayatında bireylerin tasarruflarının bir kısmını emeklilik planlaması için ayırması ve yatırım kararlarını bu doğrultuda şekillendirmesi gerekmektedir. Bu doğrultuda optimal risk anlayışıyla hareket edilmeli ve enflasyonist ortamda birikimlerin değeri korunmaya çalışılmalı, tasarrufların yaşayabileceği olası değer kaybının önüne geçilmelidir. Bu kapsamda yatırım kararları üzerinde önemli bir etki düzeyine sahip olan finansal risk ile ilişkili olabilecek hususların ortaya çıkarılması önem arz etmektedir.

Finansal yatırım esnasında yatırımcıların alabilecekleri finansal riskleri etkilediği düşünülen unsurların başında yatırımcıların karakteristik özellikleri gelmektedir. (Kannadhasan et al., 2016) . Daha iyi müşteri profili oluşturmak ve müşterilere yatırım seçenekleri önermek için kişilik tipinin yatırım danışmanları tarafından dikkate alınması gerektiği öne sürülmüştür (Pompian & Longo, 2004). Geleneksel finans teorileri olarak bilinen Etkin Piyasa Hipotezini, Modern Portföy Teorisini yada Sermaye Varlıklarını Fiyatlama Modelini destekleyen literatürde birçok çalışma bulunmaktadır. Ancak geleneksel finans teorileri tüm verilere sahip olduktan sonra yatırımcıların rasyonel hareket edeceklerini varsaymaktadır. Oysaki yatırımcıların çeşitli kişilik özellikleri aynı bilgiye sahip olsalar da onların farklı tercihlerde bulunmalarına neden olabilmektedir. Bu kapsamda yapılan son çalışmalar bahsi geçen durumu doğrular niteliktedir. Yatırım kararlarında yatırımcılar rasyonel bir şekilde seçeneklerini maksimize etmek, portföylerini çeşitlendirmek ve riskten kaçınmak istemelerine rağmen bunları gerçekleştiremediklerini görülmektedir (Kubilay & Bayrakdaroglu, 2016).

Literatürde finansal risk toleransı ile kişilik özellikleri arasındaki ilişkiyi tespit etmek amacıyla farklı modeller kullanılmaktadır. Bu kapsamda yapılan çalışmaların genellikle “Beş Faktör Kişilik Modeli” ve “Myers-Briggs Tipi Gösterge Modelinin” sıklıkla kullanıldığı görülmektedir (Belcher, 2005; Kubilay & Bayrakdaroglu, 2016; Pinjisakikool, 2018). Ayrıca A ve B tipi kişilik modeli olarak bilinen, Friedman ve Rosenman tarafından geliştirilen çalışmaların da bu alanda yer alan araştırmalarda kullanıldığı görülmektedir (Carducci & Wong, 1998; Elliott, 2010).

A tipi kişilikte; bireyler kendilerini hırslı, sabırsız ve rekabetçi hissetmektedirler. Ayrıca bu kişilik tipinde karakteristik özelliği olan bireyler kendilerini zaman baskısı altında hissederler. Bu kişilik özelliğinde bireyin planlama ve uygulama esnasında birden fazla şeyi bir arada planlayıp tasarladığı görülmektedir. Bunun yanında yüksek bir beklenti içerisinde yer alırlar.

Yüksek beklenti esnasında ise stres ve gerginliğin bu kişilerde yaşanabileceği belirtilmektedir. Tüm bu durumlar gerçekleşirken A tipi kişilik özelliğine sahip bireyler yarış halinde hayatlarını sürdürürken bazen çevrelerinde olup bitenlere karşı kayıtsız kalabilmektedir (Aktaş, 2001; James, 2003; Paylan & Kavas, 2021; Semiz, 2017). B tipi kişilik özelliği olan bireylerin daha sabırlı oldukları, meselelere farklı bakış açıları ile yaklaştıkları ve olayları dikkatli bir şekilde takip ederek sebep sonuç ilişkisini daha rahat kurdukları görülmektedir. Bu kişilerin daha fazla düşünerek hareket ettikleri ve temkinli davrandıklarından bahsedilebilir. Çevre baskısından daha az etkilenen bu kişiler kendilerine daha fazla güvenmekte, konjektürel duruma göre hareket etme potansiyelleri daha yüksektir (Batıgün & Şahin, 2006; Paylan & Kavas, 2021; Semiz, 2017).

A tipi bireylerin genel olarak rekabetçi doğasının ve başarı kaygılarının olması bu bireyleri finansal risk alma konusunda daha istekli yapmaktadır (Carducci & Wong, 1998; Elliott, 2010; Houston & Snyder, 1988). Toplumun maddi başarılarla daha fazla değer vermesi A tipi kişilik özelliğinin bir yansıması olarak, bu karaktere sahip olan kişileri manevi başarılarla değil de maddi başarılarla doğru yönlendirebilecektir. Bu nedenle bu kişilik özelliğine sahip olan bireyler diğerlerinden daha fazla maddi başarı elde etmeye çalışacaktır (Elliott, 2010). Bu kapsamda yapılan bir çalışmada A tipi bireylerin B tipi bireylere kıyasla daha fazla finansal risk aldığını ortaya çıkarılmış; A tipi bireylerin başarıya ulaşmak ve bu başarının getireceği takdir için finansal risk almaya daha istekli olduklarını bulunmuştur (Carducci & Wong, 1998).

Beş faktör kişilik özelliği olarak bilinen diğer kişilik envanterinin “Deneyime Açıklık”, “Vicdanlılık”, “Dışadönüklük”, “Uyumluluk” ve “Nevrotiklik” olarak alt faktörleri belirlenmiştir (Borghans et al., 2008). Bu kişilik envanteri ile yapılan çalışmalarda dışadönüklük, uyumluluk, vicdanlılık, nevroitiklik ve deneyime açıklığın finansal risk toleransını önemli ölçüde tahmin ettiği tespit edilmiştir. Ayrıca, aracı değişken olarak bu kişilik özelliklerin hane halkının finansal davranışını dolaylı olarak da tahmin edebildiği belirlenmiştir (Pinjisakikool, 2018). Söz konusu beş faktör arasında günlük hayatta risk alma davranışı göstermekle en fazla ilişkili olan faktörün “Dışa Dönüklük” olduğu vurgulanmaktadır. Dışa dönük olan kişilerin trafik ihlalleri, trafik kazaları ve ölümlerle ilişkili olduğu; riskli araç kullanma alışkanlığı gibi günlük faaliyetlerden alkol tüketimi gibi sağlık risklerine kadar farklı alanlarda risk almayı öngörmede dışa dönüklüğün etkili olduğu ifade edilmektedir (Dahlen & White, 2006; Nicholson et al., 2005). Başka bir çalışmada nevroitiklik, dışadönüklük ve deneyime açıklık boyutlarının kısa vadeli yatırım niyetleri ile finansal riske yönelik tutumun

aracılık ettiği mükemmel aracılık ilişkisine sahip olduğu bulgulanmıştır. Uyumluluğun kısa vadeli yatırım niyetleri ile kısmi aracılı bir ilişki sergilediği bulunmuştur; ayrıca uyumluluk bireylerin uzun vadeli yatırım niyetlerini tahmin etmemiştir (Nandan & Saurabh, 2016).

Myers tipi kişilik envanterinde bireyler 16 farklı kişilik tipi arasında kategorize edilmektedir. İçe dönük-dışadönük yapıda; sezgilerle-duyularla hareket eden; düşünerek-hissederek karar veren; algısal-yargısal davranış gösteren olarak bireyler 4 kategoride toplanmaktadır. Toplam sekiz farklı kombinasyonun oluşturulduğu bu kişilik envanterinde 16 farklı kişilik tipi ortaya çıkmaktadır. Bu kişilik tipini esas alan çalışmada kişilik tipinin bireysel dışsal beklenen fayda teorisindeki risk toleransını açıkladığını göstermektedir. Ayrıca kişilik tipi ile bireysel dışsal beklenen fayda teorisindeki risk toleransı arasındaki ilişkinin doğrusal olmadığı belirlenmiştir (Filbeck et al., 2005). Başka bir çalışmada 100 yatırımcıya detaylı bir Myers-Briggs Tip Göstergesi kişilik testi ve yatırımcı önyargılarını ortaya çıkarmak için tasarlanmış bir anket uygulanmıştır. Elde edilen bulgular kişilik tiplerinin ve cinsiyetlerin çok sayıda yatırımcı önyargısına karşı farklı şekilde duyarlı olduğunu göstermekte ve yatırımcıların zaman içinde neden aynı yatırım hatalarına (önyargılarına) karşı savunmasız olduklarını ortaya koymaktadır. (Pompian & Longo, 2004).

### 3. FİNANSAL KARARLAR VE ZAMAN ALGISI İLİŞKİSİ

Bireylerin zaman ve zamanı algılama biçimleri karar vermenin ayrılmaz bir parçasıdır (Löckenhoff, 2011). Seçimler neticesinde elde edilebilecek olası senaryolar zamandan bağımsız düşünülemediği için gelecekte oluşabilecek olası durumları bugünden hesaplamak ve değerlendirmek gerekmektedir. Her ne kadar anlık verildiği düşünülen bir olaymış gibi gözükse de karar verme işlemi aslında çok daha karmaşık bir bilişsel süzgeçten geçtikten sonra gerçekleşir. Bireyler birkaç dakika içerisinde verdikleri kararlar ile gelecek on yıllarını etki altına alabilecek durumlarla karşı karşıya kalabilmektedir. Bu nedenle bireylerin bilinç altına yönelmek ve kararlarını etkileyen unsurların neler olduğunu incelemek faydalı olacaktır. Oluşabilecek zaman baskıları, küresel konjektürel durumlar, hayatı anlık yaşama arzusu gibi daha birçok unsur karar vericilerin gelecek planlarının şekillenmesinde etkin bir rol oynamaktadır. Özellikle zamansal ufuklara olan bakış açılarının yorumlanması ile bireylerin anlık kararlarının altında yatan sınırlar aralanmaya çalışılabilir.

İnsanların zamanı mekanla iç içe geçmiş olarak algıladıkları bulunmuştur. Batılı tüketiciler, özellikle zamanı, solda geçmiş olaylar ve sağda gelecek olaylar olmak üzere yatay bir uzamsal eksenle görselleştirmektedir. Bununla

birlikte, uzay-zaman ilişkilerinin gelecekteki zamanla ilgili yargıları ve kararları etkileyip etkilemediği ve nasıl etkilediği yeterince araştırılmamıştır (Romero et al., 2019). Bireyin elindeki parayla bugün çok lüks bir araba mı alacağı yoksa bu parayı emekliliğinde mi kullanacağı zamansal perspektifle alakalıdır. Başka bir örnekte kişi yan dükkânda satılan bir mala iki kat ücret ödeyerek anında ulaşabilecektir ya da bu ürün için daha fazla bekleme süresini göze alarak internetten çok daha ucuza satın alabilecektir. Tüketiciler doğuştan, gelecekteki ödülleri yerine anında kazanç ve fayda elde etmeye yönelik eylemleri gerçekleştirmeye meyillidir. Bu durumun oluşmasında düşük yorumlama ve duygusal olarak çağrışım yapan uyaranlar gibi dış etkenler etkilidir.

Paranın aynı zamanda güç anlamına da geldiği Andrew Jackson tarafından her ne kadar 1835 yılında söylenmiş olsa da günümüzde hala geçerliliğini korumaktadır (Garbinsky et al., 2014). Para tükenebilen bir nesne olduğundan karar vericilerin bu gücü bugün mü yoksa gelecekte mi kullanacaklarını belirlemeleri gerekmektedir. Paraya sahip olmak güçlü hissetmekle ilişkilendirilmiştir (Furnham, 1984). Bugün tasarruf ederek gelecekte daha fazla paraya ve dolayısıyla güce sahip olmak mı yoksa elinde olan parayla o anda gücü kullanmak mı arasında karar verilmesi gerekmektedir. Bu durum karar vericilerin tasarruf alışkanlıklarını ve emeklilik planlarını etkileyebilecektir.

Paraya sahip olarak gücün tadına bakan bireyler paraya daha fazla sahip olma arzusu içinde olabileceklerdir. Bu nedenle daha fazla tasarruf etmeye ve gelecekte daha fazla paraya kavuşmayı isteyecektir. Paranın güç olarak değerini hissedebilmek için herkeste olduğundan daha fazlasını elinde bulundurduğunda ancak mümkündür. Diğer bir ifadeyle toplumun genelinin sahip olduğu kadar paraya sahip olmak kişiyi güçlü yapmayacaktır. Diğer taraftan para sayesinde güçlü olmanın nasıl bir his olduğunu bilemeyen kişiler ellerindeki paraları daha fazla harcama eğilimi gösterebileceklerdir. Dolayısıyla bu kişilerin tasarruf eğilimleri olumsuz yönde etkilenecektir. Son dönemde ülkemizde toplumun büyük kesiminin tasarruftan uzaklaşması ve harcama bağımlısı haline dönüşmesi bireylerin parayı güç olarak daha önce hissetmemiş olmaları ile açıklanabilir.

Bakış açısı değiştirildiğinde bir başka durumla karşı karşıya olduğumuzun da farkında olunması gerekmektedir. Yoksulluk, kişisel özellikleri ne olursa olsun, herhangi bir kişi için geleceğe öncelik vermenin zor olabileceği bir bağlamdır. Bir tepenin üzerinde durup uzaktaki fırsatlara bakan, ancak bir vadideyken sadece önündeki dik tırmanışı düşünebilen bir insan hayal edildiğinde zenginlik ve yoksulluğun insanlara farklı bakış açıları

kazandırabileceği düşünülebilir (Vuletich, 2020). Tepenin üzerinde duran kişi geleceğe ve onun ödüllere odaklanmayı sağlarken, vadide; önündeki dik yokuşa bakan birey dikkatini şimdiki zamana odaklar. Dolayısıyla böylesi bir durumda yoksul bireylerin bugün harcamayı gelecekteki harcamadan daha değerli görebilecekleri ve tasarruf etmekten, yatırım yapmaktan ziyade daha çok hayatta kalma iç güdüsü ile hareket edecekleri de hesaba katılmalıdır.

Gelecek kaygısı ve paraya güç olarak bakma arzusu; bireylerin tasarruf eğilimlerini dolayısıyla finansal kararlarını etkileyecektir. Bu nedenle bireylerin zamana olan bakış açılarını değerlendirirken içinde buldukları sosyo-ekonomik konjonktürün de iyi belirlenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde elde edilecek sonuçlar yanıltıcı olabilecektir.

## SONUÇ

Yatırım kararlarının belirlenmesinde bireylerin kararları değişkenlik gösterebilmektedir. Bu değişkenliğin temelinde bireylerin yatırıma karşı almış oldukları tavır önemli olmaktadır. Bireylerin bu bakış açıları onların ilerleyen süreçte ellerindeki varlıkları ile nasıl bir yöne doğru gideceklerine şekil vermektedir. Burada yatırımcıların karşılıklarına çıkacak önemli bir unsur da risk olarak ifade ederse, bir kararın verilmesi ve riskin üstlenilmesini sorunsal birlikte değerlendirilmelidir. Bireylerin kararlarını vermeleri noktasında finansal bilgilerinin de yeterli düzeyde olması, riske karşı bakış açılarını da şekillendirecektir. Çalışmamızda, finansal okuryazarlığa değinilmesinin sebebi finansal okuryazarlığa etki eden unsurların başında bireylerin finansal bilgi düzeyinin gelmesindedir.

Riskin oluştuğu bir durumda bireyin riski üstlenmesi ve o riski göze alması da onun finansal okuryazarlık bilgisi bağlamında düşünülebilecektir. Burada birey kararını verdikten sonra, riskten kaçınan veya riski üstlenen taraf olarak yer alacaktır. Karşılığında bireyin bu hareketinin sonuçlarına katlanmayı kabul ettiği varsayılmaktadır. Özellikle riske karşı olanların veya riske daha açık olanların arasındaki en temel fark, garantici olmaları veya yüksek getiriye hedeflemeleridir. Risk ile getiri arasındaki bu ilişki içerisinde, bireylerin kararları onların geleceğe yönelik yapmak istediklerini de şekillendirmiş olacaktır. Gelecek ile ilgili bir düşünce olduğunda bireyin bu konuda zaman kavramını ön plana alacağı düşünülebilir. Zaman algısı kişinin elindeki varlığı yönetmesi konusunda karar verici bir unsur olmaktadır. Bunun nedeni, elindekini şu an mı kullanacak yoksa gelecekte mi yararlanacak? Bu şekilde soruları, ihtiyaçlar bağlamında değerlendirilmesi gerekmektedir.

Çalışmamızda, finansal kararların verilmesinde finansal okuryazarlığın önemi üzerinde durulmuştur. Yatırım kararı alınacaksa ya da bir getiri

beklentisi içinde olunacaksa, bireylerin öncelikle finansal piyasalar hakkında bilgileri olması gerekmektedir. Sadece bu piyasa hakkında bilgi sahibi olunması da yeterli değildir. Kararların şekillenmesinde, riskin ne kadar tolere edileceği yani ne kadar karşılanacağı da önemli bir durumdur. Bu sebeple riskin tolere edilmesinde bireyin kararları etkili olmaktadır. Ancak kararın verilmesinde bir diğer önemli nokta ise, zaman olmaktadır. Bireyin zaman algısı o kararın oluşmasında, onu etkilediği düşünülebilir.

Zaman algısında birey karar verirken elindeki varlığı saklamak, biriktirmek veya harcamak düşüncesi içerisinde olabilir. Bunu anlık olarak hemen de yapabilir veya daha sonrasında bu eylemi gerçekleştirme arzusu içinde de olabilir. Bu açıdan ihtiyaçların kişiyi yönlendirdiği düşünülebilir. İhtiyacın karşılanması sonrası risk getiri ilişkisi içerisinde hareket eden birey, kararını verirken onun hangi zamanda bu işlemi yapması gerektiğini de düşünecektir. Bu bağlamda, bireyler finansal kararlarını verirken; riski ne derece tolere edeceğini ve bu riske girerken zamanını nasıl planlayacağını düşünmelidir.

Bireylerin kendi içsel duygu ve düşünceleri, hatta hepsi birlikte kişilikleri karar anında onları etkileyen en temel unsurdur. Finansal açıdan bilgisi iyi olan ve riski tolere eden bir birey sonrasındaki süreçte bunu ne zaman yapması gerektiğine karar verecek ve ne zaman daha iyi bir getiri elde edeceğini hesaba katabilecektir. Bu nedenle kişinin kendi kişilik özellikleri ile zaman algısı birleştiğinde anlık veya daha sonrasında bir yatırımı gerçekleştirecektir. Bu bağlamda bireyin bu kararını verirken tasarruflarını nasıl kullandığı hakkında bilgiye de ulaşılmış olunacaktır. Bireylerin belirli bir zaman içerisinde maksimum kazanç elde etme güdüsü ile hareket ederken gerçekleştirecekleri hareketler, onların bu çalışmada incelenen konunun temelini oluşturmaktadır. Böylelikle bireylerin bu davranışlarının nedenleri de sorgulanmış olacak ve sebepleri araştırılacaktır.

## KAYNAKÇA

- Aarøe, L., & Petersen, M. B. (2013). Hunger games: Fluctuations in blood glucose levels influence support for social welfare. *Psychological Science*, 24(12), 2550–2556.
- Addoum, J. M., Korniotis, G., & Kumar, A. (2017). Stature, obesity, and portfolio choice. *Management Science*, 63(10), 3393–3413.
- Akgüneş, A.O. (2021). Finansal Risk Toleransı ve Demografik Değişkenler Arasındaki İlişki: Finansal Okuryazarlığın Moderatör Etkisi. *Maliye ve Finans Yazıları*. (115). 9-26.
- Aktaş, A. M. (2001). *Bir kamu kuruluşunun üst düzey yöneticilerinin iş stresi ve kişilik özellikleri*.
- Bajo, E., Barbi, M., & Sandri, S. (2015). Financial literacy, households' investment behavior, and risk propensity. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 3(1), 157–174.
- Batıgün, A. D., & Şahin, N. H. (2006). İş stresi ve sağlık psikolojisi araştırmaları için iki ölçek: A-tipi kişilik ve iş doyumunu. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 17(1), 32–45.
- Belcher, L. J. (2005). Myers Briggs Type and Financial Risk Taking in College Students. *Consumer Interests Annual*, 51, 195–204.
- Borghans, L., Duckworth, A. L., Heckman, J. J., & Ter Weel, B. (2008). The economics and psychology of personality traits. *Journal of Human Resources*, 43(4), 972–1059.
- Caldú, X., & Dreher, J.-C. (2009). Gonadal steroid hormones' influence on reward and decision-making processes. In *Handbook of reward and decision making* (pp. 307–334). Elsevier.
- Carducci, B. J., & Wong, A. S. (1998). Type A and risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 12, 355–359.
- Cesarini, D., Johannesson, M., Lichtenstein, P., Sandewall, Ö., & Wallace, B. (2008). *Is Financial Risk-Taking Behavior Genetically Transmitted?* IFN Working Paper.
- Coates, J. M., & Herbert, J. (2008). Endogenous steroids and financial risk taking on a London trading floor. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(16), 6167–6172.
- Corter, J. E., & Chen, Y.-J. (2006). Do investment risk tolerance attitudes predict portfolio risk? *Journal of Business and Psychology*, 20, 369–381.
- Dahlen, E. R., & White, R. P. (2006). The Big Five factors, sensation seeking, and driving anger in the prediction of unsafe driving. *Personality and Individual Differences*, 41(5), 903–915.

- Dinç Aydemir, S., & Aren, S. (2017). Do the effects of individual factors on financial risk-taking behavior diversify with financial literacy? *Kybernetes*, 46(10), 1706–1734. <https://doi.org/10.1108/K-10-2016-0281>
- Dreber, A., Apicella, C. L., Eisenberg, D. T. A., Garcia, J. R., Zamore, R. S., Lum, J. K., & Campbell, B. (2009). The 7R polymorphism in the dopamine receptor D4 gene (DRD4) is associated with financial risk taking in men. *Evolution and Human Behavior*, 30(2), 85–92.
- Elliott, R. T. (2010). Examining the relationship between personality characteristics and unethical behaviors resulting in economic crime. In *Ethical Human Psychology and Psychiatry* (Vol. 12, Issue 3, pp. 269–276). Springer.
- Erkan, M. K., & Kavas, Y. B. (2021). Boy, Obezite Ve Finansal Risk Alma Davranışı. 8. *Uluslararası Muhasebe Ve Finans Araştırmaları Kongresi*, 252–259.
- Fernando, J. (2023). What Is Financial Literacy?, <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-literacy.asp> (Erişim Tarihi: 07.05.2023).
- Filbeck, G., Hatfield, P., & Horvath, P. (2005). Risk aversion and personality type. *The Journal of Behavioral Finance*, 6(4), 170–180.
- Finke, M. S., & Huston, S. J. (2003). The brighter side of financial risk: Financial risk tolerance and wealth. *Journal of Family and Economic Issues*, 24, 233–256.
- FODER, <https://www.fo-der.org/foder-hakkinda/> (Erişim Tarihi: 04.05.2023).
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5(5), 501–509.
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E., & Schmeichel, B. J. (2007). Self-control relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(2), 325.
- Garbinsky, E. N., Klesse, A.-K., & Aaker, J. (2014). Money in the bank: Feeling powerful increases saving. *Journal of Consumer Research*, 41(3), 610–623.
- Hagger, M. S., Wood, C., Stiff, C., & Chatzisarantis, N. L. D. (2010). Ego depletion and the strength model of self-control: a meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 136(4), 495.
- Haliassos, M., & Bertaut, C. C. (1995). Why do so few hold stocks? *The Economic Journal*, 105(432), 1110–1129.
- Hariharan, G., Chapman, K. S., & Domian, D. L. (2000). Risk tolerance and asset allocation for investors nearing retirement. *Financial Services Review*, 9(2), 159–170.
- Hendrawaty, E., Irawati, N., & Sadalia, I. (2020). Financial literacy, demographic differences and financial risk tolerance level: a case study. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 9(M), 187–201.



- Hitay, K. ve Anbar, A. (2020). Kişilik Özelliklerinin Finansal Risk Toleransı Üzerindeki Etkisi: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Muhaşese ve Finansman Dergisi*, (87): 203-224.
- Houston, B., & Snyder, C. R. (1988). Type A behavior pattern: Research, theory, and intervention. *This Volume Is a Collection of Updated and Revised Papers Presented at a Conference Held in Lawrence, Kansas, May 9-10, 1986*.
- James, T. K. (2003). Type A behavior pattern and managerial performance. A study among bank executives in India. *International Journal of Manpower*, 24(6), 720-734.
- Kandasamy, N., Hardy, B., Page, L., Schaffner, M., Graggaber, J., Powlson, A. S., Fletcher, P. C., Gurnell, M., & Coates, J. (2014). Cortisol shifts financial risk preferences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(9), 3608-3613.
- Kannadhasan, M., Aramvalathan, S., Mitra, S. K., & Goyal, V. (2016). Relationship between biopsychosocial factors and financial risk tolerance: An empirical study. *Vikalpa*, 41(2), 117-131.
- Karataş, Ç. (2017). Finansal Okuryazarlığın Geliştirilmesinde Merkez Bankalarının Rolü ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İçin Bir Değerlendirme. Uzmanlık Yeterlik Tezi. TCMB İletişim ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.
- Kavas, Y. B. (2022). *Bireysel Beslenme Alışkanlıklarının Finansal Risk Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisi* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. İşletme.
- Kavas, Y. B., Tunçer, E., Çoban, M. N., & Erkan, M. K. (2022). Duygusal Yeme Bozukluklarının Ve Vücut Kütle İndeksinin Finansal Risk Alma Davranışları Üzerine Etkisi. *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 432-449. <https://doi.org/10.11616/asbi.1088097>
- Koot, S., Zoratto, F., Cassano, T., Colangeli, R., Laviola, G., Van Den Bos, R., & Adriani, W. (2012). Compromised decision-making and increased gambling proneness following dietary serotonin depletion in rats. *Neuropharmacology*. <https://doi.org/10.1016/j.neuropharm.2011.11.002>
- Kubilay, B., & Bayrakdaroglu, A. (2016). An empirical research on investor biases in financial decision-making, financial risk tolerance and financial personality. *International Journal of Financial Research*, 7(2), 171-182.
- Kuyucular, Y. ve Sezer, D. (2021). Yatırımcılarda Risk Toleransı ve Aşırı Güven Arasındaki İlişki. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*. 18(42). 5398-5424.
- Löckenhoff, C. E. (2011). Age, time, and decision making: From processing speed to global time horizons. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1235(1), 44-56.

- Mubaraq, M. R., Anshori, M., & Trihatmoko, H. (2021). The Influence of Financial Knowledge and Risk Tolerance on Investment Decision Making. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 10(2), 140-153.
- Nandan, T., & Saurabh, K. (2016). Big-five personality traits, financial risk attitude and investment intentions: study on Generation Y. *International Journal of Business Forecasting and Marketing Intelligence*, 2(2), 128-150.
- Nicholson, N., Soane, E., Fenton-O'Creedy, M., & Willman, P. (2005). Personality and domain-specific risk taking. *Journal of Risk Research*, 8(2), 157-176.
- Paylan, M. A., & Kavas, Y. B. (2021). Kümeleme Analizi ile Finansal Okuryazarlık ve İrrasyonel Satın Alma Davranışlarına Yönelik Bir Araştırma. In K. Şahin (Ed.), *Muhasebe Organizasyon Pazarlama Anlayış, Tartışma ve Gelişmeler Cilt 2* (pp. 369-381). Gazi Kitabevi.
- Pinjsakikool, T. (2018). The influence of personality traits on households' financial risk tolerance and financial behaviour. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 30(1), 32-54.
- Pompian, M. M., & Longo, J. M. (2004). A new paradigm for practical application of behavioral finance: creating investment programs based on personality type and gender to produce better investment outcomes. *The Journal of Wealth Management*, 7(2), 9-15.
- Remund, D.L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy, *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2): 276-295.
- Romero, M., Craig, A. W., & Kumar, A. (2019). Mapping time: How the spatial representation of time influences intertemporal choices. *Journal of Marketing Research*, 56(4), 620-636.
- Semiz, B. B. (2017). A ve B tipi kişilik özelliklerine göre tüketicilerin plansız, kompulsif ve hedonik satın alma davranışlarının araştırılması. *Pazarlama İlgörüsü Üzerine Çalışmalar*, 1(1/2), 13-22.
- Sherman, E., & Wilson, R. C. (2016). Spontaneous Blink Rate Correlates With Financial Risk Taking. *BioRxiv*, 46821.
- TBB, <https://foy.tbb.org.tr/finansal-okuryazarlik-nedir> (Erişim Tarihi: 22.04.2023).
- TCMB, (2011). Dünyada ve Türkiye'de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim. [https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e/ finansal\\_egitim.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e-m3fBaY](https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e/finansal_egitim.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e-m3fBaY) (Erişim Tarihi: 07.05.2023).
- Temizel, F. ve Bayram, F. (2011). Finansal Okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) Öğrencilerine Yönelik Bir Araş-

- tırma. C. Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. Cilt 12. Sayı 1. 73-86.
- Üngüren, E. (2015). Beynin Nöroanatomik ve Nörokimsyal Yapısının Kişilik ve Davranış Üzerindeki Etkisi. *Journal of Alanya Faculty of Business/Alanya İletme Fakültesi Dergisi*, 7(1).
- Vuletich, H. A. (2020). *How Socioeconomic Status Shapes Perceptions of Time: Consequences for Decision-Making and Academic Achievement*.
- Wierman, M. E. (2007). Sex steroid effects at target tissues: mechanisms of action. *Advances in Physiology Education*, 31(1), 26–33.
- Yazgan, A.E. ve Yıldırım, A. (2022). Finansal Risk Toleransının Finansal Tutum ve Davranışlar Üzerindeki Etkisi: Z Kuşağı Üzerine Bir Araştırma. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*. 4(2). 119-141.

